

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
SOSYAL MEDYA VE DİJİTAL KAMPANYALAR	PR311.0513	Güz Dönemi	3+0	3	5
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	İngilizce				
Dersin Seviyesi	Lisans				
Dersin Türü	Programa Bağlı Seçmeli				
Dersin Koordinatörü	Doç.Dr. Yeşim ESGİN				
Dersi Verenler	Doç.Dr. Yeşim ESGİN				
Dersin Yardımcıları	Doç.Dr. Yeşim Esgin				
Dersin Amacı	Bu dersin amacı, katılımcılara sosyal medya ve dijital medya kampanyalarının temelleri hakkında bilgi sunmaktır. Sosyal medyada davranış tasarımı süreçlerinin anlaşılması ve markalar/kurumlar için etkili dijital kampanyalar tasarlanabilmesi hedeflenmektedir.				
Dersin İçeriği	Bu ders; Sosyal Medya ve Dijital Pazarlamaya Giriş,Sosyal Medya ve Nöromarketing,Dijital Pazarlama Planında Hedef Belirleme,Çoklu Kanal Planlama Model ve Stratejileri,Çoklu Kanal Dijital Pazarlama KPI'ları,Dijital Pazarlamada Brief Hazırlama,Yeni Nesil Pazarlama Teknolojileri - AR & VR,Sohbet Pazarlaması: Chatbotlar,Pazarlamada Oyunlaştırma,Konuk Konuşmacı - Dijital Pazarlamanın Geleceği,Sosyal Medyada Etkileşim ve İçerik ,Mobil Aplikasyon Şablonu Oluşturma,Final Hazırlıkları/ Proje Sunumları,Final Hazırlıkları/ Proje Sunumları; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Kazanımları				Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri
Ders Kazanımları;-Sosyal Medya ve Dijital Pazarlamanın temellerinin anlaşılması-Sosyal Bağ Etkisi hakkında iç görü kazanımı-Sosyal medya stratejileri ve uygulamaları hakkında bilgi kazanımı-Dijital PR yönetimi ve Online Kriz Yönetimi konusunda iç görü kazanımı-Yeni Medya'da ürün / hizmet lansman süreçleri ve tasarımları konusunda pratik beceriler geliştirme				13, 16, 19, 2, 4, 5	A, F
Öğretim Yöntemleri	13: Örnek Olay Yöntemi, 16: Soru - Cevap Tekniği , 19: Beyin Fırtınası Tekniği, 2: Proje Temelli Öğrenme Modeli, 4: Sorgulama Temelli Öğrenme Modeli, 5: İşbirlikli Öğrenme Modeli				
Ölçme Yöntemleri	A: Klasik Yazılı Sınav, F: Proje Görevi				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	Sosyal Medya ve Dijital Pazarlamaya Giriş	Ders materyalleri incelenmelidir.			
2	Sosyal Medya ve Nöromarketing	Temel kavramlar anlaşılmalıdır.			
3	Dijital Pazarlama Planında Hedef Belirleme	İlgili literatür araştırılmalıdır.			
4	Çoklu Kanal Planlama Model ve Stratejileri	Önceki konular pekiştirilmelidir.			
5	Çoklu Kanal Dijital Pazarlama KPI'ları	Tartışma konuları gözden geçirilmelidir.			
6	Dijital Pazarlamada Brief Hazırlama	Ek olarak verilen makaleler okunmalıdır.			
7	Yeni Nesil Pazarlama Teknolojileri - AR & VR	Ders materyalleri tekrar incelenmelidir.			
8	Sohbet Pazarlaması: Chatbotlar	Sorular öğretim elemanına iletilmelidir.			
9	Pazarlamada Oyunlaştırma	Temel kavramlar anlaşılmalıdır.			
10	Konuk Konuşmacı - Dijital Pazarlamanın Geleceği	Önceki ders notları gözden geçirilmelidir.			
11	Sosyal Medyada Etkileşim ve İçerik	Sunum hazırlığı için proje konuları araştırılmalıdır.			
12	Mobil Aplikasyon Şablonu Oluşturma	Ders materyalleri incelenmelidir.			
13	Final Hazırlıkları/ Proje Sunumları	I- Sunum hazırlığı tamamlanarak, sınıfta sunum yapılmalıdır.			
14	Final Hazırlıkları/ Proje Sunumları	II-Sunum hazırlığı tamamlanarak, sınıfta sunum yapılmalıdır.			
Değerlendirme Yöntemleri		Sınava Katkısı			
Ara Sınav		40			
Genel Sınav		60			

Kaynaklar

-Chaffey D., Ellis-Chadwick F., Digital Marketing, Pearson,2019
-Ders Notları
-Görsel-işitsel içerikler