

ABDULLAH GÜL ÜNİVERSİTESİ
YÖNETİM BİLİMLERİ FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ
İŞLETME LİSANS PROGRAMI
DERS TANIM VE UYGULAMA BİLGİLERİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U Saat	Kredisi	AKTS
İŞ MODELİ PLANLAMA II	BA-310	GÜZ	0 + 1	1	2

Ön Koşul Dersleri	İŞ MODELİ PLANLAMA I
--------------------------	----------------------

Dersin Türü	Zorunlu
Dersin Dili	İngilizce
Dersin Koordinatörü	-
Dersi Verenler	-
Dersin Yardımcıları	-
Dersin Amacı	İş Modeli Planlaması II, öğrencilerin İş Modelleri Planlama I'de başlattıkları iş fikirlerini geliştirdikleri bir uygulama dersidir. Bu ders ders anlatımı, alan araştırması, öğrenci sunumları ve yoğun geribildirim gibi çeşitli öğretim ve öğrenme stillerinden oluşur
Dersin Öğrenme Çıktıları	Ürün / hizmet fikrini bütün yönleriyle tamamlama Çevresel Dinamikleri Faktoring Rekabet avantajının tanımlanması. Tüm rakipleri anlama ve yedek ürünler. Ürünün / hizmetin yerleştirilmesi. Fiyatlandırma, promosyon stratejileri üzerine karar verme Dağıtım kanallarının geliştirilmesi.
Dersin İçeriği	1. Sanayi analizi Sektör ne kadar büyük? Ne kadar hızlı büyüyor? Sanayi bir bütün olarak karlı mı? Sektör, yüksek kar marjları veya ustura ucu marjları ile karakterize mi? Ürünlerine veya hizmetlerine müşterilere ne kadar önem veriliyor? Sektörün geleceğini hangi eğilimler şekillendiriyor? Sektör ne tehdit altında? Sektör ne gibi fırsatlar karşılıyor? Sektör ne kadar kalabalık? Sektördeki rekabet seviyesi ne kadar yoğun? Sanayi genç, olgun ya da bir yerlerde mi? 2. Rekabetçi Dinamikleri Anlamak

3. Porter'ın 5 rekabet gücü açısından açıklayın.

4. Şirketinizin ve rakiplerinizin SWOT analizini yapın.

5. Pazar Analizi

İki anahtar soru:

Müşteriler ürün veya hizmetlerimizi satın almak istiyor musunuz?
(Onların ihtiyaçlarını tatmin ediyor muyuz ve istiyor muyuz)

Müşterilere kar sağlamak için ürün veya hizmet sağlayabilir miyiz?
(Ürünü kar olarak nasıl satabilirsiniz)

Odak grupları yöntemi: Ürününüz veya hizmetinizle ilgili belirli konularda size geri bildirim sunmak için az sayıda potansiyel müşteri.

Anket Yöntemi: Anket hazırlayın ve tüketicileriniz hakkında veri toplayın. Hangi soruların alakalı olduğuna karar vermede odak grubu sonuçlarını kullanın.

6. Hedef Pazar (lar) ı Belirleme: Hedef pazarınızın tanımlarını temizleyin
(Anket sonuçlarına göre)

7. Bölümlendirme ve hedefleme stratejileri geliştirme

Segmentasyon yapmak için hangi segmentasyon taban (lar) ı kullanacaksınız?

Hangi hedefleme stratejilerini geliştireceksiniz?

8. Konumlandırma Yaklaşımları: Markanızın tüketicilerin zihninde nispeten rakiplerinizin ürünlerine nasıl konumlandırabilirsiniz? Bir konumlandırma haritası hazırlayın.

9. Rekabet Avantajlarını Belirleme: Rekabet avantajınızı açıklayın
Rekabet avantajınızın kaynağı nedir?

10. Fiyatlama Stratejileri: Fiyatlarınızı, rakip stratejilerinizin ve değer temelli stratejilerin bir kombinasyonu olarak kullanın (anket sonuçlarını kullanın).

11. Tanıtım Stratejileri: Yeni girişiminizi (ürün veya hizmet) nasıl teşvik etmek istersiniz.

12. Dağıtım Ağları: Ürününüzü / hizmetinizi dağıtmak için hangi kanalları kullanacaksınız?

HAFTALIK KONULAR VE İLGİLİ ÖN HAZIRLIK SAYFALARI

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Sanayi analizi	İlgili Makaleler
2	Rekabetçi Dinamikleri Anlamak	İlgili Makaleler

3	Porter'ın 5 rekabet gücü açısından açıklayın.	İlgili Makaleler
4	Şirketinizin ve rakiplerinizin SWOT analizini yapın.	İlgili Makaleler
5	Pazar Analizi	İlgili Makaleler
6	Hedef Pazar (lar) ı Belirleme	İlgili Makaleler
7	Bölümlendirme ve hedefleme stratejileri geliştirme	İlgili Makaleler
8	Konumlandırma Yaklaşımları	İlgili Makaleler
9	Rekabet Avantajlarını Belirleme	İlgili Makaleler
10	Fiyatlama Stratejileri	İlgili Makaleler
11	Tanıtım Stratejileri	İlgili Makaleler
12	Dağıtım Ağları	İlgili Makaleler
13	İş Fikir Geliştirme	İlgili Makaleler
14	İş Fikri Sunumu	Sunumlar
15	İş Fikri Sunumu	Sunumlar
16	İş Fikri Sunumu	Sunumlar

KAYNAKLAR

Ders Notu	slaytlar
Diğer Kaynaklar	http://articles.bplans.com/business-ideas/7-steps-to-starting-your-own-business/

MATERYAL PAYLAŞIMI

Dökümanlar	Ders Notu ve izlenceler
Ödevler	7 Adet bireysel veya grup çalışması
Sınavlar	1 adet final projesi

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI PAYI
Ödevler	7	20
Sunum	1	20
TOPLAM		40
Yılıçının Başarıya Oranı		40
Finalin Başarıya Oranı	1	60
TOPLAM		100

Ders Kategorisi

Ekonomi	%10
İşletme	%90

DERSİN ÖĞRENİM ÇIKTILARININ PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE İLİŞKİSİ

No	Program Yeterlilikleri	Katkı Düzeyi				
		1	2	3	4	5
1	Pazarlama, insan kaynakları yönetimi, üretim yönetimi, muhasebe ve finans gibi işletmenin alt alanlarında bilgi toplamak ve bu bilgiyi firmanın bütün misyon ve vizyonuna entegre etmek ve uygulamak.					X
2	Bilgi teknolojisi ve araştırma yöntemlerini kullanarak; veriyi edinme, yorumlama, sentezleme ve sonuçları karar vermede kullanarak, kritik ve stratejik düşüncüyü iş problemlerini çözmeye ve analiz etmede uygulamak.				X	
3	Küreselleşmenin şirketler, insanlar ve ulusal ekonomiler üzerindeki etkisini farklı hukuki, siyasi ve ekonomik sistemleri göz önünde bulundurarak anlamak.					X
4	Daha iyi ürün, hizmet ve süreç yaratmada inovasyonun rolünü anlamak.					X
5	Yazılı profesyonel iletişimde ve resmi sözlü sunumlarda yeterlilik gösterme yeteneği.					X
6	Liderlik yeteneklerine sahip olma ve grup görevlerini yerine getirmede takım oluşturma ve işbirlikçilik yeteneklerini kullanma.					X
7	İş yerlerindeki hukuki ve etik sorunları tanımak, bu sorunların potansiyel sonuçlarının farkında olmak ve bunlara alternatif çözümler üretmek.					X
8	Örgütsel kapsamda, kararlarda ve iş uygulamalarında sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluk kavramlarını anlamak.					X
9	Devamlı olarak profesyonel, saygılı, dürüst, adil ve mantıklı bir biçimde davranmak ve etik prensipleri ve mantıksal akıl yürütmeyi iş kararlarını almak ve doğrulamak için kullanmak.					X

*1'den 5'e kadar artarak gitmektedir.

AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlikler	Etkinlikler	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Süresi (Sınav haftası dahildir: 16x toplam ders saati)	16	2	32
Ödevler	7	3	21
Sunum	1	4	4
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	3	3
Toplam İş Yüğü			60
Toplam İş Yüğü / 30			60/30

