

ANKARA YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ – BİLGİ ve BELGE YÖNETİMİ BÖLÜMÜ
DERS İZLENESİ

Dersin Kodu	Dersin Adı	Dersin Türü	AKTS Kredisi	Dersin Önkoşul Bilgisi	İzlenenin Hazırlanma Tarihi
BBY 415	Bilgi Hizmetlerinin Pazarlanması	Seçmeli	3	-	01.01.2025
Dersi Veren Öğretim Üyesi & E-Posta Adresi	Dr. Öğr. Üyesi Demet Soylu & demetsoylu@aybu.edu.tr				
Öğrenci Görüşme Saatleri & Yeri	Pazartesi: 10.00-12.00 / Salı: 09.00-10.00, 13.00-14.00 & A131				
Dersin İçeriği ve Amaçları	Bu ders öğrencilerin bilgi hizmetlerinin pazarlanması ve bilgi hizmetlerinin pazarlanmasında kullanılacak ilkeler ve stratejiler konusunda bilgi, beceri ve yetkinlik kazanmasını hedeflemektedir. Ders kapsamında, öğrenciler üniversite kütüphaneleri, halk kütüphaneleri, okul kütüphaneleri ve diğer kurumlarda bilgi hizmetlerinin tasarımı ve kullanıcıyla paylaşımında dikkat edilmesi gereken etkili stratejiler konularında bilgi kazanacaktır.				
Ders Kitabı / Kitapları	Al, Umut. (2002). Üniversite kütüphanelerinde bilgi hizmetlerinin Internet aracılığıyla pazarlanması. <i>Bilgi Dünyası</i>, Anıtsal, İ ve Bolat, S. (2005). Pazarlama düşüncesinin kapsamı: Tarihsel gelişim ve mevcut durum. <i>Pazarlama Dünyası</i>, 19 - sayı 1 s. 28-33. Atause,D. ve Maluleka, J. (2023). Marketing of library resources and its impact on the library usage distance e-learning students. <i>Digital Library Perspective</i>, 39(1). Erişim adresi: https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/DLP-03-2022-0025/full/html Garoufallou, E., Zafeiriou, G., Siatri, R. and Balapanidou, E. (2013), “Marketing applications in Greek academic library services”, <i>Library Management</i>, Vol. 34 Nos 8/9, pp. 632-649. Brahme, M., Bryant, S. and Luscinski, A. (2018), “A literature review covering 20 years of research on marketing library resources to distance learners”, <i>Journal of Library and Information Services in Distance Learning</i>, Vol. 12 Nos 3/4, pp. 130-147.				
Öğretim Yöntemi ve Teknikleri	Ders kapsamında okuma materyalleri kullanılmaktadır. Sınıf içerisinde grup etkinlikleri, pair work çalışmaları gibi etkileşimli faaliyetler yürütülmektedir. Konularla ilgili beyin fırtınası yapılmaktadır. Oyunlaştırılmış quiz araçları kullanılmaktadır.				
Dersin Öğrenim Çıktıları	1	Öğrenciler bilgi hizmetlerinin pazarlanmasında kullanılabilecek pazarlama stratejileri ve taktikleri hakkında bilgi ve beceri kazanacaktır.			
	2	Öğrenciler farklı kütüphane kütüphane türlerinde bilgi hizmetlerinin ve faaliyetlerinin nasıl pazarlanabileceği konusunda teorik ve uygulamalı bazda yetkinlik kazanacaktır.			
	3	Öğrenciler, pazarlama karması, pazarlama bileşenleri ve tedarik zinciri konularında bilgi, beceri kazanacaktır.			
	4	Öğrenciler, tüketici ve kullanıcı davranışlarının analiz edilmesinde, kullanıcı ve tüketici beklentilerine/gereksinimlerine uygun ürün/hizmet tasarlanmasının önemini kavrayacaktır.			
	5	Öğrenciler, farklı kullanıcı türlerinin gereksinimlerini saptayarak, hedef grup odaklı hizmet tasarımı ve pazarlama süreci yürütme teknikleri konusunda yetkinlik kazanacaktır.			
Dersin Katkı Sağladığı Program Çıktıları	Program Çıktısı (PÇ)				
	PÇ 3	Kullanıcıların bilgi gereksinimlerini karşılamak için bilgi teknolojilerinden de yararlanarak bilgi kaynaklarını keşfedebilme, tanımlama, düzenleyebilme, sınıflayabilme, hizmete sunabilme ve bu tür hizmetler veren kütüphane, arşiv, bilgi merkezi ve müzeleri yönetebilme;			
	PÇ 4	İlgili alanlardaki sorunları saptayabilme, bu sorunları çözmek için veri toplayabilme, analiz edebilme; yorumlayabilme ve çözüm önerileri sunabilme			

Dersin Alan Öğretimine Katkısı	Bu ders farklı bilgi merkezlerinde öğrencilerin pazarlama faaliyetlerini nasıl yürütebileceğini anlamalarını sağlayacaktır. Kuramsal ve uygulamalı örneklerle öğrenciler kütüphane hizmetlerinde pazarlama stratejileri kullanma konusunda farkındalık geliştirecektir. Öğrendikleri teknikleri gelecekteki kurumlarına transfer edebilecektir.		
Derste İşlenen Konular	1. Hafta	Pazarlamaya Giriş Bilgi Hizmetlerinde Pazarlama	
	2. Hafta	Pazarlama nedir? -Pazarlama teknikleri nelerdir? Bilgi Hizmetlerinde Pazarlama Teknikleri nelerdir?	
	3. Hafta	Pazar bölümlendirmesi, pazar araştırması	
	4. Hafta	Pazarlama araştırması Reklam, reklamcılık ve ilgili strateji ve teknikler	
	5. Hafta	Reklam, reklamcılık ve ilgili strateji ve teknikler, hizmet tasarımı	
	6. Hafta	Farklı kütüphane türlerinde pazarlama ve reklam yaklaşımları	
	7. Hafta	Bilgi hizmetlerinin oyunlaştırılması	
	8. Hafta	Ara Sınav Haftası	
	9. Hafta	Tedarik zinciri	
	10. Hafta	Ürün, hizmet ve markalar	
	11. Hafta	Pazarlama taktikleri	
	12. Hafta	Tüketici alışkanlıkları ve davranışları	
	13. Hafta	Bilgi merkezlerinde tüketici alışkanlıkları ve davranışları	
	14. Hafta	İnternette ve Sosyal Ağlarda Pazarlama	
	15. Hafta	Dersin kapanışı	
Dersin Değerlendirilme Kriterleri	Yarıyıl Çalışmaları		Sayısı
	Ara Sınav		1
	Kısa Sınav		
	Ödev		
	Devam		
	Uygulama		
	Proje		
	Yarıyıl Sonu Sınavı		1
	Toplam		%100
Engellilik Politikası	Bu dersteki performansınızı etkileyebilecek belgelenmiş bir engeliniz (görme, işitme veya fiziksel engel vb.) varsa, bu dersin tüm gereksinimlerini eşit bir şekilde karşılamak için makul koşulları ayarlamak üzere Engelsiz AYBU (https://aybu.edu.tr/engelsiz/icerik_listesi-327-yildirim-beyazit-universitesi-engelsiz-universite-birimi-yonergesi.html) ile görüşmeniz önerilir. Ayrıca, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi yönetimiyle de iletişime geçebilirsiniz. Sınavlar, ders materyalleri vb. ile ilgili herhangi bir ders ihtiyacının karşılanmasını sağlamak için ihtiyaçlarınızı mümkün olan en kısa sürede ders öğretim elemanına bildirmelisiniz.		