

WP2. Dijital Girişimcilik Yeterlilik Çerçevesi

IncludeUp projesi için yeterlilik çerçevesinin geliştirilmesi, göçmen kökenli yetişkinlere dijital girişimcilik becerilerinin öğretilmesini kolaylaştırmak için kapsamlı bir yapı oluşturmayı amaçlıyordu. Bu çerçeve, bu hedef kitlenin ihtiyaçlarına göre uyarlanmış açık bir çevrimiçi kursun oluşturulmasına rehberlik etmek için çok önemliydi.

Bu hedefe ulaşmak için birkaç önemli adım atıldı:

- **Öğrenme Sonuçlarının ve Ders Planının Belirlenmesi:** Çerçeve, istenen öğrenme hedeflerini ve çevrimiçi dersin genel yapısını özetledi.
- **Öğretim ve Öğrenme Stratejilerinin Tanıtımı:** En iyi öğrenme sonuçlarını sağlamak için ders içeriğinin etkili bir şekilde uygulanmasına yönelik stratejiler tanıtıldı.
- **Değerlendirme Stratejisinin Tanımı:** Katılımcıların ilerlemesini ve anlayışını değerlendirmek için net yönergeler oluşturuldu.
- **Eğitim Modülü İçeriğinin Tanımı:** Her eğitim modülünde ele alınan içeriğin ayrıntılı açıklamaları sağlandı.

Bu eğitim çerçevesinin birincil hedef kitlesi, dijital girişimcilikle ilgilenen göçmen kökenli yetişkinlerle çalışan eğitimciler ve kolaylaştırıcılar ile göçmen kökenli potansiyel dijital girişimci adaylarıdır. Bu kişiler çeşitli eğitim geçmişlerine sahiptir ve yetişkin eğitimi ve göçmen destek hizmetleriyle ilgili çeşitli alanlarda çalışabilirler.

Bu çerçeveyi bir rehber olarak kullanarak, Açık öğrenme platformu ve Açık Eğitimci Topluluğı dahil olmak üzere sonraki proje çıktılarının geliştirilmesi gerçekleştirildi. Bu süreç boyunca proje ortakları, hedef kitlenin özel ihtiyaçlarını karşılamasını ve proje hedeflerini etkili bir şekilde ele almasını sağlamak için ihtiyaç analizi, ders içeriğı açıklaması ve ders yazımı dahil olmak üzere çeşitli faaliyetlerde iş birliğı yaptı.

Aşağıdaki belgede, her modül için çeşitli çerçeveler sunulmuştur. Modüllerin yapısı ve içeriğı, katılımcı ölkelerde eğitimcilerle odak grup tartışmaları ve göçmen kökenli öğrencilerin danışıldığı anketler içeren bir ihtiyaç değerlendirmesi yoluyla projenin ilk aşamasında belirlendi. Bu, her biri alt modüllere ayrılmış aşağıdaki modüllerle sonuçlandı. Öğrenme materyalleri doğrudan eğitimcilere yöneliktir ve onların bu modüllerdeki içerikleri kendi çevrimiçi veya çevrimdışı derslerine uygulamalarına olanak tanır.

İhtiyaç değerlendirmesinden elde edilen önemli bir bulgu, uygun bir zorluk seviyesinin önemliydi. Sonuç olarak, konsorsiyum her modülü

EntreComp çerçevesiyle uyumlu hale getirerek bunu öngördü ve hem temel (temel) hem de orta (biraz ileri) seviyeler sağladı.

Aşağıda özetlenen çerçeveler, dahili bir değerlendirmenin ardından WP3 için nihai modüllerin daha da geliştirilmesinin temelini oluşturdu. Bu değerlendirme süreci, içerik ve yapının projenin hedefleri ve hedef kitlenin ihtiyaçlarıyla uyumlu olmasını sağlayarak modüllerin iyileştirilmesine ve geliştirilmesine yol açtı.

MODÜL-1: Dijital stratejiler ve segmentasyon		
Ders:	- İşletmenizi tanımlamanın ve başarıya ulaşmak için gerekli dijital faaliyetleri planlamanın temellerini öğrenin.	Süre (ah cinsinden):
Hedef kitle: Dijital pazarlamada yeni başlayanlar		
Eğitim metodolojisi: Etkileşimli dersler, uygulamalı alıştırmalar, grup tartışmaları ve vaka çalışmaları.		
Seviye : Temel		
Öğrenme hedefleri: - Dijital stratejilerdeki temel kavramları anlayın. - Pazar segmentasyonunun önemini anlayın. - Temel bir dijital iş planı oluşturmayı öğrenin.	Beklenen Öğrenme Çıktıları: - Dijital stratejilerdeki temel kavramları açıklayın. - Dijital stratejilerin iş başarısına nasıl katkıda bulunduğu dair anlayışınızı gösterin. -	

Daha fazla bilgi: Anahtar Sözcükler: Dijital stratejiler Pazar segmentasyonu Dijital iş planı Araçlar ve teknolojiler Çevrimiçi varlık Hedef kitle Dijital iletişim Entrecomp yetkinlikleri: Fırsat tanıma İnisiyatif ve öz yönlendirme Planlama ve yönetim İnisiyatif alma Yaratıcılık Dijital iletişim Deneyim yoluyla öğrenme	

Alt modul 1.1	
Seviye : Temel/Orta/İleri	Başlık: Dijital stratejilere ve segmentasyona giriş
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler göçmen kökenli yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimcilere ve ilk dijital girişimlerini başlatmak isteyen göçmen kökenli yetişkinlere yönelik dijital stratejilerin ve segmentasyonun temel kavramlarını öğrenecekler. Katılımcılar, dijital stratejilerin ve segmentasyonun modern işletmelerin başarısı için neden önemli olduğunu ve bu kavramların dijital bir ortamda kendi işletmelerini büyütme ve geliştirmek için nasıl uygulanabileceğini öğrenecekler.
	Öğrenme hedefleri: • Başarılı girişimcilik için dijital stratejilerin önemini anlayın. • Hedef kitleye etkili bir şekilde ulaşmada segmentasyonun rolünü belirleyin. • Dijital yeterlilikleri dijital faaliyetler için stratejik planlamayla birleştirin. Öğrenme çıktıları: • Dijital stratejilerdeki temel kavramları açıklayın. • Dijital stratejilerin iş başarısına nasıl katkıda bulunduğunu anlayın.

	Entrecomp Yetkinlikleri: - Fırsat tanıma - Yaratıcılık - Vizyon - Fikirlerle değer verme - Etik ve sürdürülebilir düşünme
--	--

Alt modül 1.2	
Seviye(Temel/Orta)	Başlık: Dijital bağlamda pazar segmentasyonu
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler dijital bağlamda pazar segmentasyonunun temellerine erişirler. Potansiyel müşterileri gruplara ayırmanın önemi ve dijital çağda bunun nasıl etkili bir şekilde yapılacağı tartışılacaktır. Sonunda, katılımcılar dijital girişimleri için doğru kitleyi hedeflemek ve çevrimiçi başarı şanslarını artırmak için bu segmentasyon becerilerini uygulamak üzere donatılmış olacaklardır.
	Öğrenme hedefleri: • Dijital işletmeler için pazar segmentasyonunun önemini anlamak. • Farklı segmentasyon stratejilerine aşina olmak ve bunların dijital bağlamda nasıl uygulanacağını bilmek. Beklenen Öğrenme Çıktıları: • Dijital işletmelerde pazar segmentasyonunun önemini anlayın. • Temel segmentasyon tekniklerini kullanarak hedef pazarları belirleyin ve tanımlayın.
	Entrecomp Yetkinlikleri: - Fırsat tanıma - Yaratıcılık - Planlama ve yönetim - İnisiyatif alma - Deneyim yoluyla öğrenme

Modül 1.3	
	Başlık: Dijital bir iş planı oluşturma
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler dijital bir iş planı hazırlama sürecine dalecekler. Hedef belirleme, stratejilerin ana hatlarını çizme, bütçeleme ve ölçülebilir hedefler oluşturma gibi

Seviye(Temel/Orta)	kapsamlı bir planın temel unsurlarına dair içgörüler kazanacaklar. Bu alt modülün sonunda, katılımcılar dijital alanda başarı için sağlam bir temel oluşturarak, kendi özel girişimlerine göre uyarlanmış sağlam bir dijital iş planı geliştirmek için gerekli becerilere sahip olacaklar.
	Öğrenme hedefleri: • Hedefler, stratejiler, bütçeleme ve ölçülebilir hedefler dahil olmak üzere dijital bir iş planının temel bileşenlerini anlayın. • Pazar eğilimlerini analiz etme ve işletmeleriyle ilgili dijital fırsatları belirleme konusunda yeterlilik kazanın. • Dijital pazarda net bir değer önerisi ve rekabet avantajı ifade etme becerisini geliştirin. • Dijital ortama göre uyarlanmış stratejik planlama ve karar alma becerileri edinin. • İş hedeflerini eyleme dönüştürülebilir adımlara dönüştürme ve dijital bir iş planı içinde kaynakları etkili bir şekilde tahsis etme kapasitesini gösterin.
	Entrecomp Yetkinlikleri: - Fırsat tanıma: Planı oluştururken işletmeyle ilgili dijital fırsatları ve pazar eğilimlerini belirleme. - Planlama ve yönetim: Hedefleri, stratejileri ve bütçelemeyi belirleme dahil olmak üzere dijital iş planını geliştirme ve organize etme. - İnisiyatif alma: Dijital iş planı içinde proaktif olarak yenilikçi yaklaşımlar ve çözümler arama - Yaratıcılık: Dijital pazarda işletmeyi farklılaştıracak yeni fikirler ve stratejiler üretmek. - Deneyim yoluyla öğrenme: Etkinliğini artırmak için dijital iş planını geri bildirimlere ve gerçek dünya içgörülerine dayanarak sürekli olarak iyileştirmek.

Alt modül 1.4	
Seviye(Temel/Orta)	Başlık: Dijital girişimler için araçlar ve teknolojiler
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler dijital girişimler için gerekli olan bazı araçları ve teknolojileri keşfetmeyi öğrenecekler. Dijital işletmenin çeşitli yönleriyle ilgili yazılımlar, platformlar ve uygulamalarla ilgili bilgi sahibi olacaklar. Bu alt modülün sonunda, katılımcılar dijital operasyonlarını optimize etmelerini sağlayacak bilgi ve ilhamla donatılacaklar. Araçlar (örneğin): - Grafik tasarım aracı Canva - İletişim aracı Teams - ...

	Öğrenme hedefleri: ● Pazarlama, satış, müşteri hizmetleri gibi farklı alanlardaki dijital girişimlerde yaygın olarak kullanılan çeşitli araçlar ve teknolojilerle tanışın. ● Her aracın işlevlerini ve yeteneklerini ve bunların dijital iş operasyonlarının verimliliğine ve etkinliğine nasıl katkıda bulunabileceğini anlayın. Beklenen Öğrenme Çıktıları: ● Yaygın dijital araçları ve teknolojileri tanımlayın ve açıklayın. ● Popüler dijital araçları ve platformları kullanmada temel yeterlilik gösterin. Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Teknolojik Beceriler: Dijital Araçlar ve Teknolojiler - Dijital girişimler için gerekli olan çeşitli dijital araçları ve teknolojileri kullanmada yeterlilik geliştirme. - Fırsat tanıma: Tanıma - İş süreçlerini ve sonuçlarını geliştirmek için belirli araçları ve teknolojileri kullanma fırsatlarını belirleme. - İnisiyatif alma: İnisiyatif ve Girişimcilik - İş verimliliğini ve rekabet gücünü artırmak için yeni dijital araçları ve teknolojileri keşfetme ve benimseme inisiyatifi alma. - Planlama ve yönetim: Planlama ve Yönetim - Dijital araçların ve teknolojilerin iş çerçevesi içinde entegrasyonunu ve uygulanmasını stratejik olarak planlama ve yönetme. - Dijital iletişim: Dijital İletişim - Dijital girişimler içinde görevleri işbirliği yapmak, koordine etmek ve yürütmek için dijital araçları ve teknolojileri kullanarak etkili bir şekilde iletişim kurma.
--	--

MODÜL-1: Dijital stratejiler ve segmentasyon		
Ders:	- İşletmenizi nasıl tanımlayacağınızı ve gerekli dijital faaliyetleri nasıl planlayacağınızı öğrenin	Süre (ah cinsinden): 6 saat
Hedef kitle: Dijital pazarlamada yeni başlayanlar ve dijital pazarlama konusunda temel bilgiye sahip profesyoneller		
Eğitim metodolojisi: Etkileşimli dersler, uygulamalı alıştırmalar, grup tartışmaları ve vaka çalışmaları.		
Seviye : Orta		
Öğrenme hedefleri: - Dijital stratejileri ve uygulamalarını daha iyi anlamak. - Gelişmiş pazar segmentasyon tekniklerinde ustalaşın. - Ayrıntılı ve özel bir dijital iş planı geliştirin. - Gelişmiş dijital araçları ve teknolojileri kullanma konusunda yeterlilik kazanın.		Beklenen Öğrenme Çıktıları: - Dijital stratejilerdeki kavramları açıklayın. - Dijital stratejilerin iş başarısına nasıl katkıda bulunduğunu anlayın ve dijital pazarlamada ilk adımların atılmasına yardımcı olun.
Daha fazla bilgi: Anahtar Sözcükler: Dijital stratejiler Pazar segmentasyonu Dijital iş planı Araçlar ve teknolojiler Çevrimiçi varlık Hedef kitle Dijital iletişim Girişimcilik yetkinlikleri: Fırsat tanıma Girişimcilik ve öz yönlendirme Planlama ve yönetim İnisiyatif alma Yaratıcılık Dijital iletişim Deneyim yoluyla öğrenme		

Alt modül 1.1	
Seviye :Orta	Başlık: Dijital stratejilere ve segmentasyona giriş
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler göçmen kökenli yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimcilere ve ilk dijital girişimlerini başlatmak isteyen göçmen kökenli yetişkinlere yönelik dijital stratejilerin ve segmentasyonun temel kavramlarını öğrenecekler. Katılımcılar, dijital stratejilerin ve segmentasyonun modern işletmelerin başarısı için neden kritik olduğunu ve bu kavramların işletmelerinin büyümesine yardımcı olmak için nasıl etkili bir şekilde uygulanabileceğini keşfedecekler.
	Öğrenme hedefleri: • Çeşitli dijital stratejileri ve bunların çeşitli iş bağlamlarındaki uygulamalarını belirleme. • Çevrimiçi varlığı, markalamayı ve müşteri etkileşimini geliştirmek için dijital stratejileri uygulama. Öğrenme çıktıları: • İşletmenizle ilgili farklı dijital stratejileri belirleyin ve analiz edin. • Çevrimiçi varlığınızı ve müşteri etkileşiminizi iyileştirmek için dijital stratejileri etkili bir şekilde uygulayın.
	Entrecomp Yetkinlikleri: - Fırsat tanıma - Yaratıcılık - Vizyon - Fikirlerle değer verme - Etik ve sürdürülebilir düşünme

Alt modül 1.2	
Seviye(Orta)	Başlık: Dijital bağlamda pazar segmentasyonu
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modül, dijital işletmelerdeki önemlerini vurgulayarak pazar segmentasyonu tekniklerine odaklanır. Katılımcılar, dijital ortamda hedef pazarları nasıl belirleyeceklerini ve tanımlayacaklarını öğrenecekler. Pratik alıştırmalar ve vaka çalışmaları aracılığıyla, öğrenciler etkili pazar segmentasyonu stratejilerini uygulama becerilerini geliştirecek, pazarlama çabalarını kişiselleştirmelerini ve daha büyük iş başarısı için müşteri hedeflemeyi iyileştirmelerini sağlayacaktır.

	Öğrenme hedefleri: • Dijital ortamda hedef pazarları belirleme ve tanımlama becerisini geliştirmek. • Hedef kitleye daha iyi ulaşmak ve hizmet etmek için etkili pazar segmentasyon stratejilerini uygulayabilmek. Beklenen Öğrenme Çıktıları: • Dijital girişimlere uygun farklı segmentasyon stratejilerini analiz edin ve karşılaştırın. • Pazarlama çabalarınızı kişiselleştirmek ve müşteri hedeflemenizi iyileştirmek için segmentasyon stratejileri uygulayın. Entrecomp Yetkinlikleri: - Fırsat tanıma - Yaratıcılık - Planlama ve yönetim - İnisiyatif alma - Deneyim yoluyla öğrenme
--	--

Alt modül 1.3	
Seviye(Orta)	Başlık: Dijital bir iş planı oluşturma Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler kapsamlı bir dijital iş planının bileşenlerini keşfedecekler. Katılımcılar, belirli iş hedeflerine ve ihtiyaçlarına göre uyarlanmış planlarına hedefleri, stratejileri ve bütçelemeyi nasıl entegre edeceklerini öğrenecekler. Başarılı dijital iş planlarının analizi ve uygulamalı etkinlikler yoluyla, öğrenciler kendi dijital iş planlarını iş hedeflerine uyacak ve büyümeyi sağlayacak şekilde geliştirme, uyarlama ve iyileştirme becerisi kazanacaklar Öğrenme hedefleri: • Hedefler, stratejiler, bütçeleme ve ölçülebilir hedefler dahil olmak üzere dijital bir iş planının temel bileşenlerini anlayın. • Dijital bir iş planını belirli iş hedeflerine ve ihtiyaçlarına göre uyarlama yeteneğini geliştirmek. • Etkili dijital iş planı örneklerini analiz edip yorumlayarak kendi işletmeniz için dersler çıkarmak. Beklenen öğrenme çıktıları:

	● Dijital iş planlarını iş hedefleri ve gereksinimleriyle uyumlu hale getirin. ● Başarılı dijital iş planlarını değerlendirip içgörüler çıkararak kendi planlama çabalarını geliştirmek.
	Entrecomp Yetkinlikleri: - Fırsat tanıma: Planı oluştururken işletmeyle ilgili dijital fırsatları ve pazar eğilimlerini belirleme. - Planlama ve yönetim: Hedefleri, stratejileri ve bütçelemeyi belirleme dahil olmak üzere dijital iş planını geliştirme ve organize etme. - İnisiyatif alma: Dijital iş planı içinde proaktif olarak yenilikçi yaklaşımlar ve çözümler arama. - Yaratıcılık: Dijital pazarda işletmeyi farklılaştırmak için yeni fikirler ve stratejiler üretme. - Deneyim yoluyla öğrenme: Etkinliğini artırmak için geri bildirimlere ve gerçek dünya içgörülerine dayalı olarak dijital iş planını sürekli olarak iyileştirme.

Alt modül 1.4	
Seviye(Orta)	Başlık: Dijital girişimler için araçlar ve teknolojiler
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modül, katılımcılara dijital girişimlerle ilgili çeşitli gelişmiş dijital araçlar ve teknolojiler sunar. Öğrenciler, bu araçları pazarlama, satış, müşteri hizmetleri ve analizler için kullanma konusunda pratik beceriler geliştireceklerdir. Alt modül, dijital operasyonları optimize etmek için doğru araçları seçmenin ve entegre etmenin önemini vurgular, bu teknolojilerin iş verimliliğini ve etkinliğini nasıl artırabileceğine dair uygulamalı deneyim ve içgörüler sunar.
	Öğrenme hedefleri: ● Popüler dijital araçları ve platformları kullanmada pratik beceriler geliştirmek. ● Bir işletmenin dijital operasyonlarını optimize etmek için doğru araçları ve teknolojileri seçme ve entegre etme yeteneği oluşturmak. Beklenen Öğrenme Çıktıları: ● Popüler dijital araçlar ve platformlarla uygulamalı deneyim kazanın. ● Şirketinizin dijital operasyonlarını geliştirmek için uygun araç ve teknolojileri seçin ve entegre edin.
	Girişim ŞirketiYetkinlikleri:

	- Teknolojik Beceriler: Dijital Araçlar ve Teknolojiler - Dijital girişimler için gerekli olan çeşitli dijital araçları ve teknolojileri kullanmada yeterlilik geliştirmek. - Fırsat tanıma: Tanıma - İş süreçlerini ve sonuçlarını geliştirmek için belirli araçları ve teknolojileri kullanma fırsatlarını belirleme. - İnisiyatif alma: İnisiyatif ve Girişimcilik - İş verimliliğini ve rekabet gücünü artırmak için yeni dijital araçları ve teknolojileri keşfetme ve benimseme inisiyatifi alma. - Planlama ve yönetim: Planlama ve Yönetim - Dijital araçların ve teknolojilerin iş çerçevesi içinde entegrasyonunu ve uygulanmasını stratejik olarak planlama ve yönetme. - Dijital iletişim: Dijital İletişim - Dijital girişimler içinde görevleri işbirliği yapmak, koordine etmek ve yürütmek için dijital araçları ve teknolojileri kullanarak etkili bir şekilde iletişim kurma.
--	---

MODÜL-3: Arama Motoru Optimizasyonu (SEO)		
Konu: Arama Motoru Optimizasyonu (SEO))		Süre (ah olarak): 4-6 akademik saat
Hedef kitle: Göçmen kökenli yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimcileri		
Eğitim metodolojisi: Eğitim metodolojisi, örneklerle desteklenen teorik girdiden oluşur. Bunlar iyi uygulama örnekleri veya pratik araçların sunumu olabilir. Öğrenenler, bilgi aktarımından yararlanmanın yanı sıra, yeteneklerini geliştirme fırsatına da sahiptir.		
Seviye: Temel		
Öğrenme hedefleri: 1.1.: SEO dünyasına giriş • SEO terimini tanımlayın. • SEO'nun çevrimiçi pazarlamanın bir parçası olduğunu anlayın. • SEO uygulamalarının çevrimiçi görünürlük üzerindeki etkisini anlayın. • SEO'nun amacını öğrenin. • SEO'nun kendi işletmeniz için faydalarını analiz edin. 1.2.: Başa dön – Arama motoru? • Arama motorlarının terimini ve amacını tanımlayın. • Farklı arama motorlarını tanımak. • SEO'nun ana süreçlerinden birini anlayın: Tarama. • SEO'nun ana süreçlerinden birini anlayın: Dizinleme. • SEO'nun ana süreçlerinden birini anlayın: Sıralama. • Birinin işletmesi için tarama, dizine ekleme ve sıralamanın önemi konusunda farkındalık yaratın. 1.3.: Hedef kitlenizi tanıyın • Anahtar kelime terimini ve SEO'daki farklı anahtar kelime türlerini tanımlayın. • Anahtar kelime analiz sürecinde hedef grup analizine duyulan ihtiyaç konusunda farkındalığı artırın.		Beklenen Öğrenme Çıktıları: 1.1.: SEO dünyasına giriş • Öğrenciler SEO ve amacı hakkında ilk bakış açısını edinirler. • Bu modülün sonunda öğrenciler SEO'nun işletmeleri için öneminin daha fazla farkına varacaklardır. 1.2.: Başa dön – Arama motoru? • Öğrenenler arama motorlarının temel işlevlerini ve hedeflerini tanımlayabilir. • Öğrenenler tarama, dizinleme ve sıralama dahil olmak üzere SEO'nun temel süreçlerini belirleyebilir. • Öğrenenler bu süreçlerin işletmelerinin çevrimiçi görünürlüğü açısından önemini değerlendirebilecek ve arama sonuçları üzerindeki etkilerini anlayabileceklerdir. 1.3.: Hedef kitlenizi tanıyın • Öğrenciler farklı anahtar kelime türlerini ve SEO'daki rollerini anlayarak, bunların önemi hakkında daha genel bir anlayış kazanırlar. • Öğrenciler hedef kitle analizine odaklanarak SEO çabalarının stratejik yönünü ve bunları hedef kitleye göre uyarılmanın önemini anlayacaklardır. • Öğrenciler yalnızca anahtar kelimeler ve bunların web sitesi görünürlüğü

- Anahtar kelimelerin bir web sitesinin aranabilirliğini nasıl etkilediğini anla. - Google Keyword Planner gibi anahtar kelime analizi için farklı araçları (ücretsiz ve ücretli) öğrenin. 1.4.: Çevrimiçi görünürlüğe giden yollar - SEO stratejisindeki en önemli adımlara genel bir bakış elde edin. - SEO'nun temel prensiplerini tanımlayın. - SEO'da yeni başlayanlar için uygun pratik ipuçları edinin. - En iyi uygulama örneklerini öğrenin. 1.5.: İpuçları ve Püf Noktaları - SEO stratejisindeki en önemli adımlara genel bir bakış elde edin. - SEO'nun temel prensiplerini tanımlayın. - SEO'da yeni başlayanlar için uygun pratik ipuçları edinin. - En iyi uygulama örneklerini öğrenin.	üzerindeki etkileri hakkında teknik bilgi edinmekle kalmayacak, aynı zamanda etkili anahtar kelime analizi için araçlar ve yöntemler hakkında da bilgi edineceklerdir. 1.4.: Çevrimiçi görünürlüğe giden yollar - Öğrenciler, web sitesi optimizasyonu için sağlam bir temel sağlamak amacıyla SEO'nun temel prensiplerini tanımlayıp anlayabilecekler. - Öğrenciler, pratik ve başarılı stratejiler geliştirmek ve uygulamak için SEO'nun hem teorik hem de pratik yönlerini birleştirebilecekler. 1.5.: İpuçları ve Püf Noktaları - Öğrenciler, etkili bir SEO stratejisinin temel prensipleri ve adımları hakkında kapsamlı bir anlayışa sahip olacaklar. - Öğrenciler SEO hakkında hem teorik hem de pratik bilgi edinecek, bu sayede optimizasyon önlemlerini başarıyla uygulayabilecek ve en iyi uygulama örneklerini uygulayabilecekler.
Daha fazla bilgi: Anahtar Sözcükler: Entrecomp yeterlilikleri - Planlama ve yönetim - Fikirlerle değer verme - Etik ve sürdürülebilir düşünme - Öz farkındalık ve öz yeterlilik - Yaratıcılık - Vizyon - Deneyim yoluyla öğrenme - Fırsatları fark etme - İnisiyatif almak	

Alt Tmodül 1.1.SEO dünyasına giriş	
Seviye: Temel	Başlık: SEO dünyasına giriş
	Alt modül genel bakışı: Bu modülde, öğrenciler SEO'nun işletmeleri için önemini ve faydalarını anlayacaklardır. SEO uygulamalarının çevrimiçi görünürlük üzerindeki etkisini anlayacaklar ve SEO'nun arama motoru sıralamalarını iyileştirme amacını tanıyacaklardır.
	Öğrenme hedefleri: - SEO terimini tanımlayın. - SEO'nun çevrimiçi pazarlamanın bir parçası olduğunu anla.

	• SEO uygulamalarının çevrimiçi görünürlük üzerindeki etkisini anlayın. • SEO'nun amacını öğrenin. • SEO'nun kendi işletmeniz için faydalarını analiz edin.
	Girişim Şirketi Yeterlilikler: • Planlama ve yönetim • Fikirlerle değer verme • Etik ve sürdürülebilir düşünce • Öz farkındalık ve öz yeterlilik

Alt modül 1.2.Başa dön – Arama motoru?	
	Başlık: Başa dön – Arama motoru?
	Alt modül genel bakışı: Bu modülde, öğrencilere öncelikle arama motorlarının kavramı ve amacı tanıtılır: Arama motorlarının nasıl çalıştığını ve neden önemli olduklarını öğrenecekler. Farklı arama motorlarıyla tanışacaklar ve aralarındaki farkları anlayacaklar. Ayrıca, arama motorlarının üç temel bileşeni olan tarama, dizinleme ve sıralama konusunda da yönlendirilecekler. Sonunda, öğrenciler bu bileşenleri işletmelerinin çevrimiçi görünürlüğünü iyileştirmek için nasıl kullanabilecekleri konusunda iyi bir anlayışa sahip olacaklar.
Seviye: Temel	Öğrenme hedefleri: • Arama motorlarının terimini ve amacını tanımlayın. • Farklı arama motorlarını tanımak. • SEO'nun ana süreçlerinden birini anlayın: Tarama. • SEO'nun ana süreçlerinden birini anlayın: Dizinleme. • SEO'nun ana süreçlerinden birini anlayın: Sıralama. • İşletmeniz için tarama, indeksleme ve sıralama işlemlerinin önemi konusunda farkındalık yaratın. Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Planlama ve yönetim • Fikirlerle değer verme • Etik ve sürdürülebilir düşünce • Öz farkındalık ve öz yeterlilik

Alt modül 1.3. Hedef kitlenizi tanıyın	
	Başlık: Hedef kitlenizi tanıyın
Seviye: Temel	Alt modül genel bakışı: Bu modül, Arama Motoru Optimizasyonunun (SEO) temel kavramlarını öğretir. Öğrenciler "anahtar kelimeler" terimini tanımlayabilir ve SEO'daki farklı anahtar kelime türleri arasında ayrım yapabilir. Anahtar kelime analiz sürecinde hedef kitle analizinin önemini vurgular ve anahtar kelimelerin bir web sitesinin aranabilirliğini nasıl etkilediğini gösterir. Ayrıca Google Anahtar Kelime Planlayıcısı

	da dahil olmak üzere anahtar kelime analizi için çeşitli ücretsiz ve ücretli araçlar sunar.
	Öğrenme hedefleri: • Anahtar kelime terimini ve SEO'daki farklı anahtar kelime türlerini tanımlayın. • Anahtar kelime analiz sürecinde hedef grup analizine duyulan ihtiyaç konusunda farkındalığı artırın. • Anahtar kelimelerin bir web sitesinin aranabilirliğini nasıl etkilediğini anlayın. • Google Keyword Planner gibi anahtar kelime analizi için farklı araçları (ücretsiz ve ücretli) öğrenin.
	Entrecomp Yetkinlikleri: • Yaratıcılık • Vizyon • Fikirlerle değer verme • Deneyim yoluyla öğrenme

Alt modül 1.4. Çevrimiçi Görünürlüğe Giden Yollar	
Seviye: Temel	Başlık: Çevrimiçi görünürlüğe giden yollar
	Alt modül genel bakışı: Bu modül, SEO'nun iki ana bileşenine kapsamlı bir bakış sağlar: sayfa içi ve sayfa dışı optimizasyon. Metin, video, resimler, bağlantılar, meta etiketler ve URL yapısı dahil olmak üzere tüm ilgili içerik oluşturma faktörlerinin analizini kapsar. Ayrıca sayfa yükleme hızı, mobil kullanılabilirlik ve site haritası entegrasyonu gibi başarılı sayfa içi SEO'nun tüm teknik yönlerini kapsar. SEO için geri bağlantıların önemini ve sayfa dışı optimizasyon için sosyal sinyallerin rolünü anlamaya özel dikkat gösterilir.
	Öğrenme hedefleri: • SEO'nun iki ana bileşenini öğrenin: Sayfa içi ve sayfa dışı optimizasyon. • İçerik oluşturmada yer alan tüm faktörlerin analizi (metin, video, resimler, bağlantılar, meta etiketler, URL yapısı, vb.). • Başarılı sayfa içi SEO için tüm teknik faktörlerin analizi (sayfa hızı, mobil uyumluluk, site haritası, ...) • Geri bağlantıların SEO için önemini anlayın. • Sosyal işaretlerin off-page SEO için önemini anlayın.
	Entrecomp Yetkinlikleri: • Vizyon • Deneyimle Öğrenme • Fikirlerle değer verme • Öz farkındalık ve öz yeterlilik

Alt modül 1.5. İpuçları ve Püf Noktaları	
Seviye: Temel	Başlık: İpuçları ve Püf Noktaları
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler en iyi SEO stratejisi için atılması gereken en önemli adımların genel bakışını/özetini alacaklardır. Bu kısa kılavuz ayrıca SEO konusunda yeni başlayanlar için ipuçları da içerir.
	Öğrenme hedefleri: • SEO stratejisindeki en önemli adımlara genel bir bakış elde edin. • SEO'nun temel prensiplerini tanımlayın. • SEO'da yeni başlayanlar için uygun pratik ipuçları edinin. • En iyi uygulama örneklerini öğrenin.
	Entrecomp Yetkinlikleri: • Vizyon • Planlama ve Yönetim • Deneyim yoluyla öğrenme • Fırsatları tespit etme • İnisiyatif almak

MODÜL-3: Arama Motoru Optimizasyonu (SEO)		
Konu: Arama Motoru Optimizasyonu (SEO)		Süre (ah olarak): 8 akademik saat
Hedef kitle: Göçmen kökenli yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimcileri		
Eğitim metodolojisi: Eğitim metodolojisi, örneklerle desteklenen teorik girdiden oluşur. Bunlar iyi uygulama örnekleri veya pratik araçların sunumu olabilir. Öğrenenler, bilgi aktarımından yararlanmanın yanı sıra, yeteneklerini geliştirme fırsatına da sahiptir.		
Seviye: Orta		
Öğrenme hedefleri: 1.1.: SEO dünyasına giriş - Arama motoru terimini tanımlayın ve örnekler verin. - SEO terimini tanımlayın. - Çevrimiçi pazarlamada SEO'nun önemini açıklayın. - SEO'nun faydalarını belirleyin. - SEO uygulamasının çevrimiçi görünürlük üzerindeki etkisini anlayın. 1.2.: Hedef kitlenizi tanıyın - Anahtar kelime terimini ve SEO'daki farklı anahtar kelime türlerini tanımlayın. - Anahtar kelimelerin bir web sitesinin aranabilirliğini nasıl etkilediğini anlayın. - SEO'da hedef grup analizinin önemi konusunda farkındalık yaratın. - Hedef grubunuzu ve ihtiyaçlarını analiz edin. - Anahtar kelime analiz yöntemlerini uygulayın. 1.3.: SEO Temelleri: Sayfa İçi ve Sayfa Dışı Stratejiler - Sayfa içi SEO ve sayfa dışı SEO terimlerini tanımlayın. - Sayfa içi ve sayfa dışı SEO'nun önemini anlayın. - Sayfa içi SEO'nun çekirdeği olarak içeriğin önemi konusunda farkındalık yaratın.		Beklenen Öğrenme Çıktıları: 1.1.: SEO dünyasına giriş - Öğrenciler SEO ve amacı hakkında ilk bakış açısını edinirler. - Bu modülün sonunda öğrenciler SEO'nun işletmeleri için öneminin daha fazla farkına varacaklardır. 1.2.: Hedef kitlenizi tanıyın - Öğrenciler, daha geniş bir anlayış tabanı sağlamak için SEO'daki anahtar kelimelerin ve türlerinin temel kavramlarını tanımlayıp açıklayabilecekler. - Öğrenciler, anahtar kelimeler ile web sitesi görünürlüğü arasındaki etkileşimleri açıklayabilecek ve böylece SEO stratejisinde anahtar kelimelerin önemini daha iyi anlayabileceklerdir. - Öğrenciler, hedef kitlelerinin ihtiyaçlarını anlayarak ve içeriklerini hedefli bir şekilde optimize etmek için uygun anahtar kelime analiz yöntemlerini uygulayarak, SEO uygulamalarında hedef kitle

• İçerik oluşturmada yer alan tüm faktörleri uygulayın (metin, video, resimler, bağlantılar, meta etiketler, URL yapısı,...) • Başarılı sayfa içi SEO için tüm teknik faktörleri uygulayın (sayfa hızı, mobil uyumluluk, site haritası,...) • SEO için geri bağlantıların önemini anlayın. • Yüksek kaliteli geri bağlantılar oluşturma yöntemlerini öğrenin. • Sayfa dışı SEO için sosyal işaretlerin önemini anlayın. <u>1.4.: SEO'nuzu artırın: İzleme Kolaylaştırıldı</u> • SEO izlemenin neden önemli olduğunu açıklayın. • Düzenli SEO izlemenin avantajlarını adlandırın. • KPI (Temel Performans Göstergeleri) terimini tanımlayın • En önemli sayfa içi KPI'ları değerlendirin (organik trafik, anahtar kelime sıralaması, sayfada geçirilen ortalama süre, hemen çıkma oranı) • En önemli sayfa dışı KPI'ları değerlendirin (geri bağlantı kalitesi ve miktarı) • En önemli genel KPI'ları değerlendirin (sayfa yükleme süresi, Google'da dizinleme, mobil kullanıcı deneyimi) • SEO izleme için araçları uygulayın. <u>1.5.: İpuçları ve Püf Noktaları</u> • SEO stratejisindeki en önemli adımlara genel bir bakış elde edin. • SEO'nun temel prensiplerini tanımlayın. • SEO'da yeni başlayanlar için uygun pratik ipuçları edinin. • En iyi uygulama örneklerini öğrenin.	analizinin önemini tanıyıp uygulayabileceklerdir. <u>1. 3.: SEO Temelleri: Sayfa İçi ve Sayfa Dışı Stratejiler</u> • Öğrenciler, sayfa içi SEO'nun temel önemini anlayabilecek ve arama motorlarında web sitelerinin görünürlüğü ve sıralamasıyla olan ilişkisini tanıyabileceklerdir. • Öğrenciler, kaliteli içeriğin etkili sayfa içi SEO'nun merkezinde olduğunu kapsamlı bir şekilde anlayacak ve farklı medya formatlarını ve öğelerini dikkate alarak içerik oluşturma ve optimize etme stratejileri formüle edebileceklerdir. • Öğrenciler, web sitelerinde optimum görünürlük ve kullanıcı deneyimi sağlamak için başarılı sayfa içi SEO için önemli olan tüm ilgili faktörleri, hem içerik hem de teknik, uygulayabilecek ve entegre edebileceklerdir. • Öğrenciler, sayfa dışı SEO gibi karmaşık kavramları tanımlayıp açıklayabilecek ve bunların genel arama motoru optimizasyonu stratejisindeki önemini anlayabileceklerdir. • Bir web sitesinin görünürlüğünü artırmak için yüksek kaliteli geri bağlantılar üretmenin farklı yöntemlerini belirleyip uygulayabileceklerdir. • Bir web sitesinin sıralamasını etkileyen faktörleri anlayın ve sosyal sinyallerin ve geri bağlantıların arama motoru
--	--

	sıralamalarında nasıl bir rol oynadığını analiz edebilirsiniz. <u>1.4.: SEO'nuzu artırın: İzleme Kolaylaştırıldı</u> • Öğrenciler SEO izlemenin önemini anlar ve düzenli izlemenin bir web sitesinin başarısı için neden önemli olduğunu açıklayabilir. • Öğrenciler düzenli SEO izlemenin faydalarını belirtebilecek ve bir web sitesinin performansı üzerindeki etkisini vurgulayabilecek, gelişmiş görünürlük, trafik ve dönüşüm oranları gibi faydaları vurgulayabilecektir. • Öğrenciler hem sayfa içi hem de sayfa dışı ilgili SEO KPI'larını ve genel KPI'ları tanımlayıp değerlendirebilecek ve bunları izlemek ve analiz etmek için araçları etkili bir şekilde kullanabilecektir. <u>1.5. : İpuçları ve Püf Noktaları</u> • Gain an overview of the most important steps in SEO strategy. • Define the fundamental principles of SEO. • Acquire practical tips suitable for beginners in SEO. • Know best practice examples.
Daha fazla bilgi: Anahtar Sözcükler: Entrecomp yeterlilikleri - Planlama ve yönetim - Fikirlerle değer verme - Etik ve sürdürülebilir düşünme - Öz farkındalık ve öz yeterlilik	

- Yaratıcılık
- Görüş
- Deneyim yoluyla öğrenme
- Fırsatları tespit etme
- İnisiyatif almak

Alt modül 1.1. SEO dünyasına giriş	
Seviye: Orta	Başlık: SEO dünyasına giriş
	Subodül Genel Bakış: Bu alt modülde, öğrenciler arama motoru optimizasyonu teması hakkında ilk fikir edinir. Kendi işleri için SEO ihtiyacının farkındalığını artıracaklar.
	Öğrenme hedefleri: • Arama motoru terimini tanımlayın ve örnekler verin. • SEO terimini tanımlayın. • Çevrimiçi pazarlamada SEO'nun önemini açıklayın. • SEO'nun faydalarını belirleyin. • SEO uygulamasının çevrimiçi görünürlük üzerindeki etkisini anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Planlama ve yönetim • Fikirlerle değer verme • Etik ve sürdürülebilir düşünce • Öz farkındalık ve öz yeterlilik

Alt modül 1.2.Hedef kitlenizi tanıyın	
Seviye: Orta	Başlık: Hedef kitlenizi tanıyın
	Alt modül genel bakış: Bu alt modül SEO'nun en önemli yönlerinden biri olan anahtar kelimelere odaklanır. Teorik girdiye ek olarak, anahtar kelime analizi için yöntemler ve araçlar açıklanır. Öğrenciler hedef kitlelerini ve ihtiyaçlarını dikkate alarak bir anahtar kelime analizinin nasıl gerçekleştirileceğini öğrenecekler.
	Öğrenme hedefleri: • Anahtar kelime terimini ve SEO'daki farklı anahtar kelime türlerini tanımlayın. • Anahtar kelimelerin bir web sitesinin aranabilirliğini nasıl etkilediğini anlayın. • SEO'da hedef grup analizinin önemi konusunda farkındalık yaratın. • Hedef grubunuzu ve onların ihtiyaçlarını analiz edin. • Anahtar kelime analiz yöntemlerini uygulayın.

	Google Keyword Planner gibi anahtar kelime analizi için farklı araçları (ücretsiz ve ücretli) öğrenin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Yaratıcılık - Vizyon - Fikirlerle değer verme - Deneyim yoluyla öğrenme

Alt modül 1.3. SEO Temelleri: Sayfa İçi ve Sayfa Dışı Stratejiler	
	Başlık: SEO Temelleri: Sayfa İçi ve Sayfa Dışı Stratejiler
	Alt modül genel bakışı: Bu bölüm, sayfa içi ve sayfa dışı SEO'nun kapsamlı bir şekilde anlaşılmasına odaklanır. Bir web sitesini arama motorları için optimize etmenin temel yönlerini öğretir. Öğrenciler, sayfa içi SEO'nun çekirdeği olarak içerik oluşturmayı anlayacaklardır. Ayrıca, teknoloji her web sitesinin arkasındaki kod olduğundan teknik yönlelere de odaklanır. Daha fazla öğrenci, web sitesinin arama motoru sıralamalarını artırmak için bir web sitesinin dışında gerçekleştirilen faaliyetleri öğrenecektir. Her şey sayfa dışı SEO ile ilgilidir. Odak noktası geri bağlantılar olsa da, bir web sitesinin sıralamasını etkileyen diğer faktörler de bu modülde dikkate alınacaktır.
Seviye: Orta	Öğrenme hedefleri: - Sayfa içi SEO ve sayfa dışı SEO terimlerini tanımlayın. - Sayfa içi ve sayfa dışı SEO'nun önemini anlayın. - Sayfa içi SEO'nun çekirdeği olarak içeriğin önemi konusunda farkındalık yaratın. - İçerik oluşturmada yer alan tüm faktörleri uygulayın (metin, video, resimler, bağlantılar, meta etiketler, URL yapısı,...) - Başarılı sayfa içi SEO için tüm teknik faktörleri uygulayın (sayfa hızı, mobil uyumluluk, site haritası,...) - Geri bağlantıların SEO için önemini anlayın. - Yüksek kaliteli geri bağlantılar oluşturma yöntemlerini öğrenin. - Sosyal işaretlerin off-page SEO için önemini anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Vizyon - Deneyimle Öğrenme - Fikirlerle değer verme - Öz farkındalık ve öz yeterlilik

Alt modül.4.SEO'nuzu Artırın: İzleme Kolaylaştırıldı	
Level: Intermediate	Başlık: SEO'nuzu Artırın: İzleme Kolaylaştırıldı
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler SEO stratejilerini düzenli olarak iyileştirmek için gereken tüm girdileri alacaklardır. Odak noktası KPI'lardır, özellikle de en önemli sayfa içi, sayfa dışı ve genel KPI'ları değerlendirmektir. Diğer öğrenciler düzenli izleme sürecini destekleyen farklı araçları öğrenirler.
	Öğrenme hedefleri: • SEO izlemenin neden önemli olduğunu açıklayın. • Düzenli SEO izlemenin avantajlarını adlandırın. • KPI (Temel Performans Göstergeleri) terimini tanımlayın • En önemli sayfa içi KPI'ları değerlendirin (organik trafik, anahtar kelime sıralaması, sayfada geçirilen ortalama süre, hemen çıkma oranı) • En önemli sayfa dışı KPI'ları değerlendirin (geri bağlantı kalitesi ve miktarı) • En önemli genel KPI'ları değerlendirin (sayfa yükleme süresi, Google'da dizinleme, mobil kullanıcı deneyimi) • SEO izleme için araçları uygulayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Fırsatları tespit etmek • Vizyon • Fikirleri değerlendirmek • Deneyim yoluyla öğrenme

Alt modül 1.5. İpuçları ve Püf Noktaları	
Seviye: Orta	Başlık: İpuçları ve Püf Noktaları
	Alt modül genel bakışı: Bu alt modülde, öğrenciler en iyi SEO stratejisi için atılması gereken en önemli adımların genel bakışını/özetini alacaklardır. Bu kısa kılavuz ayrıca SEO konusunda yeni başlayanlar için ipuçları da içerir.
	Öğrenme hedefleri: • SEO stratejisindeki en önemli adımlara genel bir bakış elde edin. • SEO'nun temel prensiplerini tanımlayın. • SEO'da yeni başlayanlar için uygun pratik ipuçları edinin. • En iyi uygulama örneklerini öğrenin.

	Girişim şirketi Yetkinlikleri: • Vizyon • Planlama ve Yönetim • Deneyim yoluyla öğrenme • Fırsatları tespit etme • İnisiyatif almak
--	--

MODÜL 3: E-TİCARET		
Ders: E-TİCARET		Süre (ah cinsinden): 6 akademik saat
Hedef kitle: YETİŞKİNLER, YETİŞKİN EĞİTMENLER, KOLAYLAŞTIRICILAR.		
Giriş Bu modülde, öğrenciler e-ticaretin temellerini keşfedecek, manzarayı, faydaları ve bir e-ticaret işi kurmanın temel adımlarını anlayacaklar. Odaklanmış dersler aracılığıyla, katılımcılar dijital pazarda gezinmek için temel bilgi ve pratik beceriler kazanacaklar.		
Seviye : Temel		
Öğrenme hedefleri: - E-ticaretin temel kavramlarını ve önemini anlayın. - E-ticaret işi kurmanın adımlarını belirleyin. - E-ticarete farklı iş modellerini tanıyın.		Beklenen Öğrenme Çıktıları: - Öğrenciler e-ticaret ortamını ve önemini anladıklarını gösterecekler. - Öğrenciler bir e-ticaret işletmesi kurma sürecini ana hatlarıyla açıklayabilecekler. - Öğrenciler farklı e-ticaret iş modellerini ve bunların özelliklerini tanımlayacaklar.
Anahtar Kelimeler: Dijital Pazarlama, E-Ticaret, Online İş, Pazar Araştırması, İş Modelleri. Girişim Şirketi Yetkinlikleri: İnisiyatif almak, Deneyimleyerek öğrenmek, Fırsatları fark etmek, Planlama ve yönetim.		

Alt modül 3.1 E-Ticaret Manzarasına Genel Bakış	
Seviye : Temel	Başlık: E-Ticaret Manzarasına Genel Bakış
	Alt modül genel bakışı : This submodule introduces learners to the history and evolution of e-commerce, highlighting key trends and the global impact of digital marketplaces.
	Learning goals: Understand the historical context and evolution of e-commerce.

	Recognize the global impact and current trends in e-commerce.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Spotting opportunities, Learning through experience.

Submodule 3.2 Setting Up an E-Commerce Business	
Seviye : Temel	Başlık: Setting Up an E-Commerce Business
	Alt modül genel bakışı : Learners will explore the essential steps in establishing an e-commerce business, from identifying a niche market to creating a business plan and choosing the right e-commerce platform.
	Öğrenme hedefleri: - Identify a profitable niche market and develop a business plan. - Understand the various e-commerce platforms and their features
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Taking initiative, Planning and management.

Submodule 3.3 Importance and Benefits of E-Commerce	
Seviye : Temel	Başlık: Importance and Benefits of E-Commerce
	Alt modül genel bakışı : This submodule discusses the significance of e-commerce in the modern economy and the benefits it offers to businesses and consumers alike.
	Öğrenme hedefleri: - Understand the importance of e-commerce in the global economy. - Identify the benefits of e-commerce for businesses and consumers.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Spotting opportunities, Vision.

Alt Modül 3.4 E-Ticaret Platformu Seçimi	
Seviye : Temel	Başlık: E-Ticaret Platformu Seçimi
	Alt modül genel bakışı : Öğrenciler farklı e-ticaret platformlarını keşfedecek, özelliklerini karşılaştıracak ve iş ihtiyaçları için en iyi platformu nasıl seçeceklerini anlayacaklar.
	Öğrenme hedefleri: • Çeşitli e-ticaret platformlarını karşılaştırm. • İşletmeniz için doğru platformu seçerken bilinçli kararlar alın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Planlama ve yönetim, inisiyatif alma.

Alt Modül 3.5 Mobil Duyarlılığı Sağlama	
Seviye : Temel	Başlık: Mobil Duyarlılığı Sağlama
	Alt modül genel bakışı : Günümüzün dijital ortamında, giderek artan sayıda tüketicinin çevrimiçi gezinmek ve alışveriş yapmak için mobil cihazları kullandığı bir e-ticaret web sitesi için mobil uyumluluğun sağlanması hayati önem taşımaktadır. Mobil uyumluluk, bir web sitesinin akıllı telefonlar ve tabletler de dahil olmak üzere çeşitli ekran boyutlarında ve cihazlarda düzgün bir şekilde uyarlanma ve görüntülenme yeteneğini ifade eder.
	Öğrenme hedefleri: • Mobil uyumluluğu garanti altına almak için stratejiler uygulayın. • E-ticaret siteleri için mobil uyumluluğun önemini anlayın.

	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Planlama ve yönetim, İnisiyatif alma

Submodule 3.6 Enhancing User Experience (UX) and User Interface (UI)

Seviye : Temel	Başlık: Kullanıcı Deneyimini (UX) ve Kullanıcı Arayüzünü (UI) Geliştirme
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, sezgisel gezinme, mobil uyumluluk, görsel çekicilik, basitleştirilmiş ödeme süreçleri ve kişiselleştirmeye odaklanarak kusursuz ve ilgi çekici bir alışveriş deneyimi yaratma stratejilerini ele almaktadır.
	Öğrenme hedefleri: - UX ve UI'yi geliştirmeye yönelik stratejiler uygulayın. - Mobil uyumluluğun ve hızlı yükleme hızlarının önemini anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Creativity, Spotting opportunities, Planning and management

Alt Modül 3.7 E-Ticaret için Web Sitesi Güvenliği ve SSL Sertifikaları

	Başlık: E-Ticaret için Web Sitesi Güvenliği ve SSL Sertifikaları
	Alt modül genel bakışı : Öğrenciler web sitesi güvenliğinin önemini ve SSL sertifikalarının çevrimiçi işlemleri nasıl koruduğunu, veri gizliliğini, bütünlüğünü ve gerçekliğini nasıl sağladığını anlayacaklar.

Seviye : Temel	Öğrenme hedefleri: - Güvenli çevrimiçi işlemler için SSL sertifikalarını uygulayın. - Müşteri güvenini oluşturmada web sitesi güvenliğinin rolünü anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Planlama ve yönetim, Deneyim yoluyla öğrenme

Alt Modül 3.8 Ödeme İşleme ve Lojistik	
Seviye : Temel	Başlık: Ödeme İşleme ve Lojistik
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül çeşitli ödeme ağ geçidi seçeneklerini, işlem yönetimini, ödeme güvenliğini ve etkili gönderim stratejilerini inceler.
	Öğrenme hedefleri: - E-ticaret işletmeniz için doğru ödeme ağ geçidini seçin. - Güvenli ödeme işleme sistemlerini uygulayın. - Etkili nakliye stratejileri geliştirin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Planlama ve yönetim, İnisiyatif alma.

Alt Modül 3.9 E-Ticarete Gelecekteki Trendler	
	Başlık: E-Ticarete Gelecek Trendler
	Alt modül genel bakışı : Öğrenciler, yapay zeka, artırılmış gerçeklik/sanal gerçeklik, sesli ticaret, sürdürülebilirlik ve çok kanallı entegrasyon gibi gelecekteki trendleri analiz ederek bunların e-ticaret sektörü üzerindeki potansiyel etkilerini anlayacaklar.
	Öğrenme hedefleri:

Seviye : Temel	- Gelecekteki trendleri ve bunların e-ticaret üzerindeki etkilerini değerlendirin. - Ortaya çıkan trendlere uyum sağlamak için stratejiler geliştirin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Vizyon, Fırsatları tespit etme, Planlama ve yönetim

Alt Modül 3.10 E-Ticaret Başarısı İçin İpuçları ve Püf Noktaları	
Seviye : Temel	Başlık: E-Ticaret Başarısı İçin İpuçları ve Püf Noktaları
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, niş tanımlama, platform seçimi, UX optimizasyonu, SEO, güvenlik ve müşteri desteğine odaklanarak başarılı bir e-ticaret işi kurmak için pratik ipuçları ve püf noktaları sağlar.
	Öğrenme hedefleri: - E-ticarete başarı için pratik stratejiler uygulayın. - Büyüme ve sürdürülebilirlik için e-ticaret operasyonlarını optimize edin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Deneyim yoluyla öğrenme, İnisiyatif alma

MODULE 3: E-COMMERCE

Konu:
E-TİCARET

Süre (ah olarak): 6 akademik saat

Hedef kitle: YETİŞKİNLER, YETİŞKİN EĞİTMENLER, KOLAYLAŞTIRICILAR.

Giriş

Bu modülde, öğrenciler e-ticaretin orta düzey yönlerini keşfedecek, mevcut durum, sektör trendleri ve çevrimiçi iş başarısını sağlayan araçlar ve stratejiler hakkında derin bir anlayış kazanacaklar..

Seviye : Orta

Öğrenme hedefleri:

- E-ticaretin evrimini ve mevcut manzarasını anlayın.
- Farklı e-ticaret iş modellerini keşfedin.
- Bir e-ticaret işletmesi kurmak için gerekli adımları öğrenin.
- Kullanıcı deneyimini (UX) ve kullanıcı arayüzünü (UI) geliştirmek için stratejileri keşfedin.
- Ödeme işleme ve lojistik için en iyi uygulamaları belirleyin.
- E-ticaretteki gelecekteki eğilimleri analiz edin.
- Vaka çalışmaları ve alıştırmalar yoluyla pratik bilgileri uygulayın.

Beklenen Öğrenme Çıktıları:

- Öğrenciler e-ticaret ortamını ve önemini anlayacaklardır.
- Öğrenciler bir e-ticaret işletmesi kurma sürecini ana hatlarıyla açıklayabileceklerdir.
- Öğrenciler farklı e-ticaret iş modellerini ve özelliklerini belirleyeceklerdir.
- Öğrenciler UX ve UI'yi geliştirmek için stratejiler uygulayacaklardır.
- Öğrenciler işlemleri ve ödeme güvenliğini etkili bir şekilde yöneteceklerdir.
- Öğrenciler nakliye stratejileri geliştirecek ve uygulayacaklardır.
- Öğrenciler gelecekteki eğilimleri ve bunların e-ticaret üzerindeki etkilerini değerlendireceklerdir.

Anahtar Kelimeler: Dijital Pazarlama, E-Ticaret, Çevrimiçi İş, Pazar Araştırması, İş Modelleri, UX, UI, Ödeme İşleme, Lojistik, Gelecek Trendleri

Entrecomp Yetenekleri: İnisiyatif alma, Deneyim yoluyla öğrenme, Fırsatları tespit etme, Planlama ve yönetim



Alt Modül 3.1 E-Ticaret Manzarasına Genel Bakış

Seviye : Orta	Başlık: E-Ticaret Manzarasına Genel Bakış
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, öğrencilere e-ticaretin tarihini ve evrimini tanıtmakta, dijital pazar yerlerinin temel eğilimlerini ve küresel etkisini vurgulamaktadır.
	Öğrenme hedefleri: - E-ticaretin tarihsel bağlamını ve evrimini anlayın. - E-ticaretin küresel etkisini ve güncel trendlerini tanıyın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Fırsatları fark etmek, Deneyimleyerek öğrenmek.

Alt Modül 3.2 E-Ticaret İşletmesi Kurma

Seviye : Orta	Başlık: E-Ticaret İşletmesi Kurmak
	Alt modül genel bakışı : Öğrenciler, niş pazarın belirlenmesinden iş planı oluşturulmasına ve doğru e-ticaret platformunun seçilmesine kadar e-ticaret işletmesi kurmanın temel adımlarını keşfedecekler.
	Öğrenme hedefleri: - Kârlı bir niş pazar belirleyin ve bir iş planı geliştirin. - Çeşitli e-ticaret platformlarını ve özelliklerini anlayın
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: İnisiyatif alma, Planlama ve yönetim.

Alt Modül 3.3 E-Ticaretin Önemi ve Faydaları

Seviye : Orta

Başlık:

E-Ticaretin Önemi ve Faydaları

Alt modül genel bakışı :

Bu alt modülde e-ticaretin modern ekonomideki önemi ve işletmelere ve tüketicilere sağladığı faydalar ele alınmaktadır.

Öğrenme hedefleri:

- Küresel ekonomide e-ticaretin önemini anlayın.
- E-ticaretin işletmeler ve tüketiciler açısından faydalarını belirleyin.

Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Fırsatları fark etmek, Vizyon.

Alt Modül 3.4 E-Ticaret Platformu Seçimi

Seviye : Orta

Başlık:

E-Ticaret Platformu Seçimi

Alt modül genel bakışı :

Learners will explore different e-commerce platforms, comparing their features and understanding how to choose the best platform for their business needs

Öğrenme hedefleri:

- Çeşitli e-ticaret platformlarını karşılaştırın.
- İşletmeniz için doğru platformu seçerken bilinçli kararlar alın.

Girişim Şirketi Yetkinlikleri:Planlama ve yönetim, İnisiyatif alma.

Alt Modül 3.5 Mobil Duyarlılığı Sağlama

Başlık:

Mobil Duyarlılığı Sağlama

Alt modül genel bakışı :

Günümüzün dijital ortamında, giderek artan sayıda tüketicinin çevrimiçi gezinmek ve alışveriş yapmak için mobil cihazları kullandığı bir e-ticaret web sitesi için mobil uyumluluğun sağlanması hayati önem taşımaktadır. Mobil uyumluluk, bir web sitesinin akıllı telefonlar ve tabletler de dahil olmak üzere çeşitli ekran boyutlarında ve cihazlarda düzgün bir şekilde uyarlanma ve görüntülenme yeteneğini ifade eder.

Öğrenme hedefleri:

- Mobil uyumluluğu garanti altına almak için stratejiler uygulayın.
- E-ticaret siteleri için mobil uyumluluğun önemini anlayın.

Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Planlama ve yönetim, İnisiyatif alma

Seviye : Orta

Alt Modül 3.6 Kullanıcı Deneyimini (UX) ve Kullanıcı Arayüzünü (UI) Geliştirme

Başlık:

Kullanıcı Deneyimini (UX) ve Kullanıcı Arayüzünü (UI) Geliştirme



Seviye : Orta	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, sezgisel gezinme, mobil uyumluluk, görsel çekicilik, basitleştirilmiş ödeme süreçleri ve kişiselleştirmeye odaklanarak kusursuz ve ilgi çekici bir alışveriş deneyimi yaratma stratejilerini ele almaktadır.
	Öğrenme hedefleri: • UX ve UI'yi geliştirmeye yönelik stratejiler uygulayın. • Mobil uyumluluğun ve hızlı yükleme hızlarının önemini anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Fırsatları tespit etme, Planlama ve yönetim

Alt Modül 3.7 E-Ticaret için Web Sitesi Güvenliği ve SSL Sertifikaları

Seviye : Orta	Başlık: E-Ticaret için Web Sitesi Güvenliği ve SSL Sertifikaları
	Alt modül genel bakışı : Öğrenciler web sitesi güvenliğinin önemini ve SSL sertifikalarının çevrimiçi işlemleri nasıl koruduğunu, veri gizliliğini, bütünlüğünü ve gerçekliğini nasıl sağladığını anlayacaklar.
	Öğrenme hedefleri: • Güvenli çevrimiçi işlemler için SSL sertifikalarını uygulayın. • Müşteri güvenini oluşturmada web sitesi güvenliğinin rolünü anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Planlama ve yönetim, Deneyim yoluyla öğrenme

Alt Modül 3.8 Ödeme İşleme ve Lojistik

Başlık:

Ödeme İşleme ve Lojistik

Alt modül genel bakışı :

Bu alt modül çeşitli ödeme ağ geçidi seçeneklerini, işlem yönetimini, ödeme güvenliğini ve etkili gönderim stratejilerini inceler.

Öğrenme hedefleri:

- E-ticaret işletmeniz için doğru ödeme ağ geçidini seçin.
- Güvenli ödeme işleme sistemlerini uygulayın.
- Etkili nakliye stratejileri geliştirin.

Girişim Şirketi Yetkinlikleri:Planlama ve yönetim, İnisiyatif alma.

Seviye : Orta

Alt Modül 3.9 E-Ticarette Gelecekteki Trendler

Başlık:

E-Ticarette Gelecek Trendler

Alt modül genel bakışı :

Öğrenciler, yapay zeka, artırılmış gerçeklik/sanal gerçeklik, sesli ticaret, sürdürülebilirlik ve çok kanallı entegrasyon gibi gelecekteki trendleri analiz ederek bunların e-ticaret sektörü üzerindeki potansiyel etkilerini anlayacaklar.



Seviye : Orta	Öğrenme hedefleri: - Gelecekteki trendleri ve bunların e-ticaret üzerindeki etkilerini değerlendirin. - Ortaya çıkan trendlere uyum sağlayacak stratejiler geliştirin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Vizyon, Fırsatları tespit etme, Planlama ve yönetim

Alt Modül 3.10 E-Ticaret Başarısı İçin İpuçları ve Püf Noktaları

Seviye : Orta	Başlık: E-Ticaret Başarısı İçin İpuçları ve Püf Noktaları
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, niş tanımlama, platform seçimi, UX optimizasyonu, SEO, güvenlik ve müşteri desteğine odaklanarak başarılı bir e-ticaret işi kurmak için pratik ipuçları ve püf noktaları sağlar.
	Öğrenme hedefleri: - E-ticarete başarı için pratik stratejiler uygulayın. - Büyüme ve sürdürülebilirlik için e-ticaret operasyonlarını optimize edin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Deneyim yoluyla öğrenme, İnisiyatif alma

Pratik Alıştırmalar ve Vaka alışmaları

1. **Bir İş Planı Oluşturma:** Bir yönetici zeti taslağı hazırlayın, iş modelinizi tanımlayın, pazar araştırması yapın, bir pazar analizi raporu oluşturun, bir pazarlama ve satış stratejisi geliştirin, operasyonel yönleri ana hatlarıyla belirtin, finansal projeksiyonlar oluşturun ve yönetim ekibinizi tanıtın.
2. **SWOT Analizi:** Seçilen bir e-ticaret nişi için bir SWOT analizi yapın.
3. **Platform Karşılaştırması:** Farklı iş modelleri için özelliklere, maliyetlere ve uygunluğa göre farklı e-ticaret platformlarını karşılaştırın ve zıtlıklarını ortaya koyun.
4. **UX/UI Geliştirmeleri:** UX ve UI'yi iyileştirmek için belirli bir e-ticaret web sitesine geliştirmeler nerin.
5. **Güvenlik Uygulaması:** Bir e-ticaret sitesi için SSL sertifikaları ve diğer güvenlik önlemlerini uygulamak üzere bir plan geliştirin.
6. **Gelecekteki Trendlere Uyum:** AI veya AR gibi e-ticaretteki gelecekteki bir trende uyum sağlamak için bir strateji oluşturun.



MODÜL 4: E-posta pazarlaması		
Ders:	E-posta pazarlaması	Süre (ah olarak): 15 akademik saat
Hedef kitle: Yetişkinler, Yetişkin eğitimcileri ve kolaylaştırıcılar.		
Modülün amacı: Çağdaş dijital çağda, e-posta pazarlaması yoluyla etkili iletişim, kuruluşlar ve bireyler için vazgeçilmez bir araç haline gelmiştir. Bu modül, özellikle göçmen kökenli düşük becerili yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimcilere ve kolaylaştırıcılara, e-posta pazarlamasının gücünden yararlanmak için kapsamlı içgörüler ve pratik beceriler sağlamayı amaçlamaktadır. Eğitimciler, benzersiz kitlelerine göre uyarlanmış e-posta pazarlama stratejilerinden yararlanarak, katılımı teşvik edebilir, kapsayıcılığı destekleyebilir ve etkili öğrenme sonuçları elde edebilir. Bu eğitim modülü, hedef kitlesiyle yankı uyandıran, nihayetinde eğitim deneyimlerini geliştiren ve topluluk bağlantılarını teşvik eden ilgi çekici e-posta kampanyaları oluşturmak için gereken bilgi ve araçlarla birini güçlendirmek için tasarlanmıştır.		
Eğitim Metodolojisi: Hem uygulamalı etkinlikler hem de tartışmalar, yetişkin eğitimcilerin ve kolaylaştırıcıların, hedef kitle etkileşimi oluşturma, abone listeleri oluşturma, hedef kitleleri segmentlere ayırma, etkili e-posta stratejileri ve kampanyaları uygulama ve göçmen kökenli düşük becerili yetişkinlerin eğitim bağlamındaki ihtiyaçlarına göre uyarlanmış otomatik akışlar gibi karmaşıklıkların üstesinden gelmek için iyi donanımlı olmalarını sağlar.		
Seviye : Temel ve Orta		
Öğrenme hedefleri: Bu modülün sonunda öğrenciler şunları yapabilecekler: - e-posta pazarlamasının temellerini anlamak; - e-posta pazarlama stratejilerini çeşitli kitlelere göre uyarlamak; - ilgi çekici e-posta içeriği oluşturmak; - e-posta kampanyalarını etkili bir şekilde uygulamak; - e-posta pazarlamasında Yapay Zeka (AI) kullanmak. - paydaşlarla etkili bir şekilde işbirliği yapmak ve iletişim kurmak;		Beklenen Öğrenme Çıktıları: Öğrenciler şunları yapabileceklerdir: • E-posta pazarlamasının temel kavramlarını ve ilkelerini tanımlayın. • E-posta pazarlamasının yetişkin eğitimi ve göçmen kökenli düşük becerili yetişkinler bağlamındaki önemini ve uygulamasını açıklayın. • Yetişkin eğitimi ortamlarındaki çeşitli hedef kitle segmentlerine hitap eden e-posta pazarlama stratejileri geliştirin ve uygulayın. • Hedef kitlenin eğitim hedeflerine, dil yeterliliğine ve kültürel bağlamına göre uyarlanmış ilgi çekici ve alakalı içerikler hazırlayın. • E-posta etkileşimini ve anlayışını geliştirmek için hikaye anlatımı, görseller ve ikna edici teknikler kullanın. • E-posta kampanyalarını tasarlamak, dağıtmak ve analiz etmek için uygun araçları, platformları ve teknolojileri seçin. • E-posta kampanyalarının performansını temel ölçümler, analizler ve geri bildirim

- E-posta pazarlama stratejilerini değerlendirin ve iyileştirin. - Etkili e-posta pazarlaması için temel ipuçları ve püf noktaları.	mekanizmaları kullanarak izleyin ve değerlendirin. • Eğitimciler, kolaylaştırıcılar ve topluluk liderleriyle etkileşim kurarak e-posta pazarlama girişimleri için içgörü, geri bildirim ve destek toplayın. • E-posta kampanyalarını planlama, yürütme ve değerlendirmede yer alan paydaşlar arasında iş birliğini, ekip çalışmasını ve karşılıklı anlayışı teşvik edin. • Eğitim hedeflerine ulaşmada e-posta pazarlama girişimlerinin etkinliğini, etkisini ve yatırım getirisini (ROI) analiz edin. • Gelecekteki e-posta pazarlama çabalarınızı geliştirmek için güçlü yönlerinizi, iyileştirme alanlarınızı ve yenilik fırsatlarınızı belirleyin. • Yapay zekanın temellerini ve e-posta pazarlamasındaki uygulamalarını öğrenin.
Daha fazla bilgi: Anahtar Kelimeler: E-posta Pazarlama Temelleri, Paydaş İşbirliği, Stratejik Değerlendirme ve İyileştirme, Topluluk Katılımı, Yapay Zeka. Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Fırsatları Belirleme, Yaratıcılık ve Yenilik, Girişim, İş Birliği, Risk Alma, Esneklik ve Uyum Sağlama, Deneyimle Öğrenme, Motivasyon	

Alt modül 4.1	
Seviye : Orta	Başlık: E-posta Pazarlamasının Temelleri
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, yetişkin eğitimi ve düşük vasıflı göçmenlere yönelik uygulamaları da dahil olmak üzere e-posta pazarlamasının temel kavramlarını tanıtmaktadır.
	Öğrenme hedefleri: • E-posta pazarlamasının temel kavramlarını tanımlayın. • Yetişkin eğitimi ve düşük vasıflı göçmenler bağlamında e-posta pazarlamasının önemini ve uygulamasını açıklayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Girişimci zihniyet (özellikle girişim yaratma ve yönetim becerileri) • Öğrenmeyi öğrenmek • Kültürel duyarlılık
	İpuçları ve püf noktaları:

	• İpucu 1: E-posta pazarlama mesajlarınızı öz ve odaklı tutun. Hedef kitlenizi çok fazla bilgiyle bunaltmaktan kaçının. • İpucu 2: Mümkün olduğunda e-postalarınızı kişiselleştirin. Alıcının adını kullanın ve içeriği ilgi alanlarına ve ihtiyaçlarına göre uyarlayın. • İpucu 3: Konu satırlarınıza dikkat edin. İkna edici bir konu satırı, açılma oranlarını önemli ölçüde etkileyebilir. • İpucu 4: Hedef kitlenizle en iyi şekilde yankı uyandıran şeyi görmek için farklı e-posta tasarımlarını ve düzenlerini deneyin. • İpucu 5: Mobil optimizasyonu unutmayın. Birçok kişi e-postalarını mobil cihazlarda kontrol ediyor, bu yüzden e-postalarınızın mobil uyumlu olduğundan emin olun.
--	---

Alt modül 4.2	
Seviye : Orta	Başlık: İzleyici Katılımı
	Alt modül genel bakışı : Bu modül, hikaye anlatma teknikleri, görseller ve ikna edici stratejiler aracılığıyla izleyici etkileşimine odaklanmaktadır.
	Öğrenme hedefleri: • İzleyiciyi etkilemek için hikaye anlatma tekniklerini kullanın. • Katılımı artırmak için ikna edici stratejiler uygulayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Girişim ve girişimcilik • Kişilerarası ilişkiler • İletişim becerileri
	İpuçları ve püf noktaları: • İpucu 1: Hedef kitlenizle duygusal bağlar kurmak için hikaye anlatımını kullanın. Gerçek yaşam örnekleri ve başarı hikayeleri paylaşın. • İpucu 2: E-postalarınızı daha ilgi çekici ve akılda kalıcı hale getirmek için görseller, örneğin resimler ve videolar ekleyin. • İpucu 3: Her e-postaya net bir harekete geçirici mesaj (CTA) ekleyin. Alıcıların istenen eylemi gerçekleştirmesini kolaylaştırın. • İpucu 4: Hedef kitlenizin ilgisini canlı tutmak için eğitim kaynakları, etkinlik davetiyeleri veya müşteri referansları gibi farklı içerik türlerini deneyin. • İpucu 5: Sorular sorarak veya geri bildirim isteyerek etkileşimi teşvik edin. Uyum ve güven oluşturmak için izleyicilerinizle etkileşim kurun.

Submodule 4.3	
	Başlık: Araç ve Platform Seçimi
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, e-posta kampanyalarını tasarlamak, dağıtmak ve analiz etmek için kullanılan araçları ve platformları inceler.
	Öğrenme hedefleri:

Seviye : Orta	- E-posta kampanyaları tasarlamak için araç ve teknolojileri seçin. - Kampanya performanslarını dağıtmak ve analiz etmek için platformları kullanın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Girişim ve girişimcilik - Öğrenmeyi öğrenmek - Problem çözme becerileri
	İpuçları ve püf noktaları: İpucu 1: İhtiyaçlarınıza ve bütçenize en uygun olanı bulmak için farklı e-posta pazarlama araçlarını ve platformlarını araştırın ve karşılaştırın. İpucu 2: E-posta pazarlama çabalarınızı kolaylaştırmak için otomasyon, segmentasyon ve analiz gibi özellikleri arayın. İpucu 3: Daha sorunsuz bir deneyim için e-posta pazarlama platformunuzu CRM yazılımı gibi diğer araçlar ve sistemlerle entegre etmeyi düşünün. İpucu 4: Aboneliğe karar vermeden önce farklı platformları test etmek için ücretsiz denemelerden veya demo sürümlerinden yararlanın İpucu 5: Seçtiğiniz platformun yeteneklerini en üst düzeye çıkarmak için güncellemeler ve yeni özellikler hakkında bilgi sahibi olun.

Alt modül 4.3.1	
Seviye : Orta	Başlık: E-posta Pazarlamasında Yapay Zeka
	Alt modül genel bakışı : Bu özel alt modül, Yapay Zeka'nın (AI) e-posta pazarlama stratejilerinde devrim yaratmadaki rolünü keşfetmeye odaklanmaktadır. Öğrenciler, e-posta kampanyalarını tasarlama, yürütme ve optimize etmede AI'nın çeşitli uygulamalarını derinlemesine inceleyeceklerdir.
	Öğrenme hedefleri: - Yapay zekanın temellerini ve e-posta pazarlamasıyla ilişkisini anlayın. - Kişiselleştirilmiş e-posta içeriği oluşturma ve segmentasyonu için yapay zeka destekli teknikleri keşfedin. - Yapay zekanın öngörücü analizler aracılığıyla e-posta teslimatını ve etkileşimini nasıl artırabileceğini öğrenin. - E-posta pazarlama süreçlerini otomatikleştirmek için yapay zeka destekli araçları ve platformları keşfedin. - E-posta kampanya performansını optimize etmek ve istenilen sonuçları elde etmek için yapay zekadan yararlanmaya yönelik stratejiler geliştirin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: İnisiyatif ve girişimcilik: AI'yı e-posta pazarlama stratejilerine dahil ederek yeniliği benimsemek.

	• Öğrenmeyi öğrenmek: AI teknolojilerini etkili bir şekilde kullanma konusunda bilgi ve beceri edinmek. • Problem çözme becerileri: Zorlukların üstesinden gelmek ve e-posta pazarlamasının etkinliğini artırmak için yapay zeka çözümlerinin uygulanması.
	İpuçları ve püf noktaları: • İpucu 1: Kampanya etkinliğini artırmak için e-posta pazarlama platformları tarafından sunulan öngörücü analizler ve dinamik içerik oluşturma gibi yapay zeka destekli özellikleri keşfedin. • İpucu 2: Farklı hedef kitle segmentlerine daha kişiselleştirilmiş ve hedefli e-posta içeriği sunmak için yapay zeka destekli segmentasyon tekniklerini deneyin. • İpucu 3: Planlama, içerik optimizasyonu ve hedef kitle analizi gibi e-posta pazarlama süreçlerini kolaylaştırmak için yapay zeka destekli otomasyon araçlarından yararlanın. • İpucu 4: E-posta pazarlaması için yapay zeka teknolojisindeki en son gelişmelerden haberdar olun ve rekabette önde kalmak için sürekli olarak yeni yapay zeka destekli çözümleri keşfedin. • İpucu 5: E-posta kampanyanızın performansını optimize etmek ve istediğiniz sonuçları elde etmek için yapay zeka tarafından oluşturulan içgörüler ve önerileri etkili bir şekilde nasıl yorumlayıp kullanacağınızı öğrenmeye zaman ayırın.

Submodule 4.4	
Seviye : Orta	Başlık:Strateji Geliştirme ve Uygulama
	Alt modül genel bakışı : Bu modül, çeşitlendirilmiş hedef kitle segmentlerine yönelik e-posta pazarlama stratejilerinin geliştirilmesine ve uygulanmasına odaklanmaktadır.
	Öğrenme hedefleri: • Çeşitlendirilmiş hedef kitle segmentlerine uygun stratejiler oluşturun. • Eğitim hedeflerine ve kültürel bağlamlara uygun stratejiler uygulayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Girişim ve girişimcilik • Öğrenmeyi öğrenmek • Pazar yönelimi
	İpuçları ve püf noktaları: İpucu 1: Her e-posta pazarlama kampanyası için hedeflerinizi ve amaçlarınızı açıkça tanımlayarak başlayın. Ne elde etmek istiyorsunuz? İpucu 2: Daha hedefli ve alakalı içerik sunmak için kitlenizi demografi, ilgi alanları ve davranış gibi faktörlere göre segmentlere ayırın.

	İpucu 3: E-posta kampanyalarınızı önceden planlamak için bir içerik takvimi geliştirin. Bu, tutarlılığı sağlamaya ve son dakika karmaşasını önlemeye yardımcı olabilir. İpucu 4: Performansı ve etkileşimi optimize etmek için konu satırları, metin ve görseller gibi e-postalarınızın farklı öğelerini test edin İpucu 5: E-posta pazarlama çabalarınızın etkinliğini izlemek ve veriye dayalı kararlar almak için açılma oranları, tıklama oranları ve dönüşüm oranları gibi temel ölçümleri izleyin.
--	--

Alt modül 4.5	
Seviye : Orta	Başlık: Performans izleme
	Alt modül genel bakışı : Bu modül, temel ölçümleri ve geri bildirimleri kullanarak kampanya performansının izlenmesine odaklanır.
	Öğrenme hedefleri: - Performansı temel ölçütleri kullanarak değerlendirin. - E-posta kampanyalarınızı iyileştirmek için geri bildirimlerden yararlanın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Girişim ve girişimcilik - Öğrenmeyi öğrenmek - Analitik beceriler
	İpuçları ve püf noktaları: İpucu 1: E-posta ölçümlerinizi düzenli olarak izleyerek zaman içinde eğilimleri ve kalıpları belirleyin. İyileştirme alanlarını ve optimizasyon fırsatlarını arayın. İpucu 2: Kampanyalarınızın rakiplerinize göre ne kadar iyi performans gösterdiğini ölçmek için performansınızı sektör ortalamalarıyla karşılaştırın. İpucu 3: E-posta pazarlama kampanyalarınız için belirli, ölçülebilir hedefler belirleyin ve bunlara ulaşma yolundaki ilerlemenizi takip edin. İpucu 4: Hedef kitlenizden gelen nitel geri bildirimleri göz ardı etmeyin. Tercihleri ve ihtiyaçları hakkında fikir edinmek için yorumlara, yanıtlara ve anket yanıtlarına dikkat edin. İpucu 5: Farklı değişkenlerle denemeler yapmak ve hedef kitlenizle en iyi etkileşimi neyin oluşturduğunu belirlemek için A/B testini kullanın.

Alt modül 4.6	
	Başlık: Paydaş Katılımı
	Alt modül genel bakışı :

Seviye : Orta	Bu modül, destek ve geri bildirim için paydaş katılımının önemine odaklanmaktadır.
	Öğrenme hedefleri: • Destek ve geri bildirim için eğitimcileri ve toplum liderlerini dahil edin. • İlgili paydaşlar arasında işbirliğini ve karşılıklı anlayışı teşvik edin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Girişim ve girişimcilik • Kişilerarası ilişkiler • İletişim becerileri
	İpuçları ve püf noktaları: • İpucu 1: Eğitimciler, kolaylaştırıcılar ve toplum liderleriyle en başından itibaren açık iletişim ve iş birliğini teşvik edin. Onları planlama sürecine dahil edin ve girdilerini ve geri bildirimlerini isteyin. • İpucu 2: E-posta pazarlama girişimlerinin faydalarını paydaşlara açıkça iletin ve bunların daha geniş eğitim hedefleri ve amaçlarıyla nasıl uyumlu olduğunu vurgulayın. • İpucu 3: Paydaşları bilgilendirmek ve meşgul etmek için e-posta pazarlama kampanyalarının ilerlemesi ve sonuçları hakkında düzenli güncellemeler ve raporlar sağlayın. • İpucu 4: Paydaşlardan aktif olarak geri bildirim isteyin ve önerilerini ve fikirlerini e-posta pazarlama stratejilerinize ve taktiklerinize dahil edin. • İpucu 5: Paydaşların katkılarını takdir etmek ve gelecekteki girişimlere desteklerini güçlendirmek için başarıları ve dönüm noktalarını onlarla birlikte kutlayın.

Submodule 4.7	
Seviye : Orta	Başlık: Girişimlerin Analizi ve İyileştirilmesi
	Alt modül genel bakışı : Bu modül, e-posta pazarlama girişimlerinin genel etkinliğini analiz etmeye ve iyileştirilebilecek alanları belirlemeye odaklanır.
	Öğrenme hedefleri: • E-posta pazarlama girişimlerinin genel etkinliğini değerlendirin. • Güçlü yönleri, iyileştirme alanlarını ve yenilik fırsatlarını belirleyin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Girişim ve girişimcilik • Problem çözme becerileri • Pazar yönelimi
	İpuçları ve püf noktaları: • İpucu 1: E-posta pazarlama girişimlerini analiz etmek için hem niceliksel ölçümleri hem de nitel geri bildirimleri göz önünde bulundurarak bütünsel bir yaklaşım benimseyin.

	• İpucu 2: İçgörülerini ortaya çıkarmak ve iyileştirme alanlarını belirlemek için verilerinizdeki kalıpları ve korelasyonları arayın. • İpucu 3: Gelecekteki karar alma ve strateji geliştirme süreçlerini bilgilendirebilecek eyleme geçirilebilir içgörülere öncelik verin. • İpucu 4: E-posta pazarlama çabalarınızı zaman içinde optimize etmek için farklı yaklaşımları ve taktikleri sürekli olarak yineleyin ve deneyin. • İpucu 5: Belirli stratejiler veya taktikler istenilen sonuçları vermiyorsa, yön değiştirmekten veya yön değiştirmekten korkmayın. Uyum sağlama yeteneği, uzun vadeli başarının anahtarıdır.
--	--

Essential Tips & Tricks	İPUÇLARI	HİLELER
Özlülük Anahtardır	Okuyucu etkileşimini sürdürmek için e-posta içeriğinizi öz ve konuya odaklı tutun	Metni bölmek ve okunabilirliği artırmak için madde işaretleri veya numaralı listeler kullanın
Kişiselleştirme Önemlidir	Alicıların değerli hissetmelerini ve etkileşimi artırmalarını sağlamak için e-postalarınızı mümkün olduğunca kişiselleştirin	Alici adlarını veya diğer kişiselleştirilmiş bilgileri e-postalarınıza dinamik olarak eklemek için birleştirme etiketlerini kullanın
İkna Edici Konu Başlıkları	Dikkat çeken ve alıcıların e-postalarınızı açmasını sağlayan ilgi çekici konu satırları oluşturun	Hedef kitlenizle en iyi şekilde etkileşime giren konuyu bulmak için sorular, emojiler veya teklifler gibi farklı konu satırı biçimlerini deneyin
Görsel çekicilik	E-postalarınızın genel görünümünü geliştirmek için görsel olarak çekici öğeler (resimler veya grafikler) ekleyin	Tüm alıcılar için kusursuz bir görüntüleme deneyimi sağlamak amacıyla görsellerinizin mobil cihazlar için optimize edildiğinden emin olun

Net Harekete Geçirici Mesaj (CTA)	Alıcılara hangi işlemleri gerçekleştirmek istediğinizi söyleyen net ve belirgin bir harekete geçirici mesaj (CTA) ekleyin	CTA'nızı öne çıkarmak için eylem odaklı bir dil ve zıt renkler kullanın
Test ve Optimizasyon	Performansı optimize etmek için konu satırları, içerik ve harekete geçirici mesajlar gibi e-postalarınızın farklı öğelerini sürekli olarak test edin	E-postalarınızı A/B testinden geçirin ve tüm listeye göndermeden önce, hangisinin daha iyi performans gösterdiğini belirlemek için, hedef kitlenizin küçük kesimlerine varyasyonlar gönderin
Metrikleri Analiz Etme	E-posta kampanyalarınızın etkinliğini ölçmek için açılma oranları, tıklama oranları ve dönüşüm oranları gibi temel ölçümleri düzenli olarak analiz edin	E-posta pazarlama çabalarınızın zaman içindeki etkisini izlemek ve ölçmek için analiz araçlarını kullanın ve stratejilerinizi buna göre ayarlayın
Paydaşlarla İletişim Kurun	E-posta pazarlama girişimleriniz için içgörü, geri bildirim ve destek toplamak amacıyla meslektaşlarınız, müşterileriniz veya ortaklarınız gibi paydaşlarla etkileşim kurun	Daha geniş iş hedefleri ve amaçlarıyla uyumu sağlamak için açık iletişimi ve iş birliğini teşvik edin

Eğitim Etkinliği: Promosyon E-postası Oluşturma

Amaç: Dijital girişimcilik bağlamında bir ürün veya hizmeti tanıtmak için tanıtım e-postası tasarlamak ve oluşturmak.

Etkinlik Adımları:

1. Ürün veya Hizmeti Tanımlayın (10 dakika):

- E-posta yoluyla tanıtmak için dijital girişimcilikle ilgili bir ürün veya hizmet seçin. Örneğin, çevrimiçi bir kurs, bir web semineri, yazılımda özel bir teklif vb.

2. Kampanya Hedefini Tanımlayın (5 dakika):



○ E-posta pazarlama kampanyasının hedefini belirleyin. Örneğin, web semineri kayıtlarını artırın, ürün satışları oluşturun veya hizmete olan ilgiyi artırın.
3. E-posta İçeriği Oluşturun (20 dakika): ○ Promosyon e-postasının içeriğini oluşturmak için basit bir metin düzenleyici veya e-posta şablonu kullanın. Akılda kalıcı bir başlık, ürün veya hizmetin kısa bir açıklaması, alıcı için faydalar ve net bir harekete geçirici mesaj (CTA) ekleyin.
4. Kişiselleştirme ve Segmentasyon (10 dakika): ○ Mümkünse alıcının adını ve diğer ilgili ayrıntıları ekleyerek e-postayı kişiselleştirin. Kampanya için bir hedef kitle segmenti seçin ve mesajı buna göre uyarlayın.
5. Gözden Geçirme ve Optimizasyon (10 dakika): ○ Herhangi bir yazım veya dilbilgisi hatasını düzeltmek için e-postayı inceleyin ve düzgün biçimlendirildiğinden emin olun. Görsel etkiyi en üst düzeye çıkarmak için metni ve görsel öğeleri optimize edin.
Gerekli Kaynaklar: • Bir metin düzenleyicisine veya e-posta oluşturma yazılımına erişim. • E-postayı göndermek için alıcıların listesi. • Kampanya hedeflerini ve sonuçlarını not etmek için çalışma sayfası.
Öğrenme Hedefleri: • Ürün veya hizmetleri tanıtmak için e-posta pazarlamasını kullanma konusunda temel becerilerinizi uygulayın. • E-posta pazarlamasında kişiselleştirme ve segmentasyonun önemini anlayın. • E-posta tanıtımınızın etkinliğini değerlendirin ve gelecekteki e-posta pazarlama stratejilerinizi geliştirmek için deneyimden ders çıkarın.

MODÜL 4: E-posta pazarlaması		
Ders:	E-posta pazarlaması	Süre (ah olarak): 8 akademik saat
Hedef kitle: Yetişkinler, Yetişkin eğitimcileri ve kolaylaştırıcılar.		
Modülün amacı: Çağdaş dijital çağda, e-posta pazarlaması yoluyla etkili iletişim, kuruluşlar ve bireyler için vazgeçilmez bir araç haline gelmiştir. Bu modül, özellikle göçmen kökenli düşük becerili yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimciler ve kolaylaştırıcılara, e-posta pazarlamasının gücünden yararlanmak için kapsamlı içgörüler ve pratik beceriler sağlamayı amaçlamaktadır. Eğitimciler, benzersiz kitlelerine göre uyarlanmış e-posta pazarlama stratejilerinden yararlanarak, katılımı teşvik edebilir, kapsayıcılığı destekleyebilir ve etkili öğrenme sonuçları elde edebilir. Bu eğitim modülü, hedef kitleleriyle yankı uyandıran, nihayetinde eğitim deneyimlerini geliştiren ve topluluk bağlantılarını teşvik eden ilgi çekici e-posta kampanyaları oluşturmak için gereken bilgi ve araçlarla birini güçlendirmek için tasarlanmıştır.		
Eğitim Metodolojisi: Hem uygulamalı etkinlikler hem de tartışmalar, yetişkin eğitimcilerin ve kolaylaştırıcıların, eğitim bağlamında göçmen kökenli düşük becerili yetişkinlerin ihtiyaçlarına göre uyarlanmış abone listeleri oluşturma, hedef kitleleri segmentlere ayırma ve etkili e-posta kampanyaları ve otomatik akışlar uygulama gibi karmaşıklıkların üstesinden gelmek için iyi bir şekilde donatılmalarını sağlar.		
Seviye : Orta		
Öğrenme hedefleri: Bu modülün sonunda öğrenciler şunları yapabilecekler: - e-posta pazarlamasının temellerini anlamak;	Beklenen Öğrenme Çıktıları: Öğrenciler şunları yapabileceklerdir: • E-posta pazarlamasının temel kavramlarını ve ilkelerini tanımlayın. • E-posta pazarlamasının yetişkin eğitimi ve göçmen kökenli düşük becerili	

- e-posta pazarlama stratejilerini çeşitli kitlelere göre uyarlamak; - ilgi çekici e-posta içeriği oluşturmak; - e-posta kampanyalarını etkili bir şekilde uygulamak; - paydaşlarla etkili bir şekilde işbirliği yapmak ve iletişim kurmak; - E-posta pazarlama stratejilerini değerlendiren ve iyileştiren.	yetişkinler bağlamındaki önemini ve uygulamasını açıklayın. • Yetişkin eğitimi ortamlarındaki çeşitli hedef kitle segmentlerine hitap eden e-posta pazarlama stratejileri geliştirin ve uygulayın. • Hedef kitlenin eğitim hedeflerine, dil yeterliliğine ve kültürel bağlamına göre uyarlanmış ilgi çekici ve alakalı içerikler hazırlayın. • E-posta etkileşimini ve anlayışını geliştirmek için hikaye anlatımı, görseller ve ikna edici teknikler kullanın. • E-posta kampanyalarını tasarlamak, dağıtmak ve analiz etmek için uygun araçları, platformları ve teknolojileri seçin. • E-posta kampanyalarının performansını temel ölçümler, analizler ve geri bildirim mekanizmaları kullanarak izleyin ve değerlendirin. • Eğitimciler, kolaylaştırıcılar ve topluluk liderleriyle etkileşim kurarak e-posta pazarlama girişimleri için içgörüler, geri bildirimler ve destek toplayın. • E-posta kampanyalarını planlama, yürütme ve değerlendirmede yer alan paydaşlar arasında iş birliğini, ekip çalışmasını ve karşılıklı anlayışı teşvik edin. • Eğitim hedeflerine ulaşmada e-posta pazarlama girişimlerinin etkinliğini, etkisini ve yatırım getirisini (ROI) analiz edin. • Gelecekteki e-posta pazarlama çabalarınızı geliştirmek için güçlü yönlerinizi, iyileştirme alanlarınızı ve yenilik fırsatlarınızı belirleyin.
--	--

Alt modül 4.1	
Seviye : Orta	Başlık: E-posta Pazarlamasına Giriş
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, e-posta pazarlamasının temel kavram ve ilkelerine bir giriş sunarak, e-posta pazarlamasının pazarlamadaki önemini vurgulamaktadır. göçmen kökenli düşük becerili yetişkinlere odaklanan yetişkin eğitimi bağlamında.
	Öğrenme hedefleri:

	- E-posta pazarlamasıyla ilgili temel terimleri ve kavramları tanımlayın. - Yetişkin eğitimi ortamlarında e-posta pazarlamasının önemini anlayın. - E-posta iletişimi bağlamında göçmen kökenli düşük becerili yetişkinlerin benzersiz ihtiyaçlarını tanıyın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Fikirleri Değerlendirmek - İnisiyatif Almak - Özgüven

Alt modül 4.2	
Seviye : Orta	Başlık: Abone Listelerinin Oluşturulması ve Bölümlere Ayrılması
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, yetişkin eğitiminde kültürel değerlendirmeleri ve hedef kitle çeşitliliğini göz önünde bulundurarak abone listelerinin oluşturulması ve segmentasyonuna yönelik pratik stratejilere odaklanmaktadır.
	Öğrenme hedefleri: - Etik abone edinme uygulamalarını keşfedin. - Hedeflenen abone listesini büyütmek için stratejiler uygulayın. - E-posta pazarlama stratejilerini farklı hedef kitlelere göre uyarlamada segmentasyonun önemini anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Yaratıcılık - Fırsat Farkındalığı - İşbirliği

Alt modül 4.3	
	Başlık: İkna Edici E-posta İçeriği Oluşturma
	Alt modül genel bakışı :

Seviye : Orta	Katılımcılar, göçmen kökenli düşük becerili yetişkinlere hitap eden, hikaye anlatımı, görseller ve dil hususlarına vurgu yapan ilgi çekici e-posta içeriği oluşturma sanatını öğrenecekler.
	Öğrenme hedefleri: - İlgi çekici ve kültürel açıdan alakalı e-posta içeriği geliştirin. - İçerik etkisini artırmak için hikaye anlatma tekniklerini kullanın. - İçerik oluştururken dil yeterliliğini ve kültürel hususları göz önünde bulundurun.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Yaratıcılık ve Yenilik - Fırsat Farkındalığı - Girişim

Alt modül 4.4	
Seviye : Orta	Başlık: Implementing Effective Email Campaigns
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, yetişkin eğitimi için e-posta kampanyalarının tasarlanması, yürütülmesi ve analiz edilmesinin pratik yönlerine odaklanarak, bunların eğitim hedefleri ve kültürel hassasiyetlerle uyumlu olmasını sağlar.
	Öğrenme hedefleri: - E-posta kampanyalarının yürütülmesi için uygun araçları ve platformları seçin. - Anahtar metrikleri kullanarak kampanya performansını izleyin ve değerlendirin. - E-posta kampanyasının uçtan uca uygulanma sürecini anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Fırsatları Belirleme - Fikirleri Değerlendirme - Uyum ve Esneklik

Alt modül 4.5

Seviye : Orta	Başlık: E-posta Pazarlama Stratejilerinin Değerlendirilmesi ve İyileştirilmesi
	Alt modül genel bakışı : This submodule focuses on the continuous improvement of e-mail marketing strategies through effective evaluation, feedback mechanisms, and the identification of areas for enhancement.
	Öğrenme hedefleri: • E-posta pazarlama girişimlerinin etkinliğini değerlendirmek için temel ölçümleri analiz edin. • Grup tartışmaları ve vaka çalışmaları aracılığıyla güçlü yönleri ve iyileştirme alanlarını belirleyin. • Sürekli iyileştirme için geri bildirim mekanizmaları ve anketler uygulayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Deneyimle Öğrenme • Esneklik ve Uyum Sağlama • Risk Alma

MODÜL 5: SOSYAL MEDYA

Konu: SOSYAL
MEDYA

Konu: SOSYAL MEDYA

Hedef kitle: YETİŞKİMLER, YETİŞKİN EĞİTMENLER, KOLAYLAŞTIRICILAR.

Giriş

Sosyal medya, markaların dünya çapındaki kitlelerle bağlantı kurması için eşsiz fırsatlar sunarak iş operasyonlarının manzarasını kökten değiştirdi. Dijital girişimciler, özellikle de göçmen kökenli olanlar için sosyal medyada ustalaşmak sadece bir seçenek değil, aynı zamanda başarı için bir zorunluluktur. Bu bölüm, sosyal medyayı iş amaçları için etkili bir şekilde kullanmak için temel bilgi ve becerilerle sizi donatmayı amaçlamaktadır. İş profillerini nasıl kuracağınızı ve optimize edeceğinizi, ilgi çekici içerikler nasıl oluşturacağınızı ve pazarlama ve tanıtım için sosyal medya platformlarından nasıl yararlanacağınızı öğreneceksiniz. Bu bölümün sonunda, katılımcılar marka varlığını geliştiren, hedef kitleleriyle etkileşim kuran ve iş büyümesini yönlendiren tutarlı bir sosyal medya stratejisi geliştirebilecekler.

Seviye : Temel

Öğrenme hedefleri:

- Bu modülün sonunda, öğrenciler sosyal medyanın modern iş uygulamalarındaki önemini ve marka görünürlüğü ve müşteri katılımı üzerindeki etkisini açıklayacaklardır.
- Bu modülün sonunda, öğrenciler çeşitli sosyal medya platformlarında iş profillerinin nasıl oluşturulacağını, kurulacağını ve optimize edileceğini göstereceklerdir.
- Bu modülün sonunda öğrenciler, ürün veya hizmetleri etkili bir şekilde tanıtmak için temel sosyal medya pazarlama tekniklerini uygulayacaklardır.

Beklenen Öğrenme Çıktıları:

- Öğrenciler, sosyal medyanın iş büyümesini ve müşteri katılımını artırmak için nasıl kullanılabileceğini açıkça açıklayabilecekler.
 - Öğrenciler, profesyonel bir çevrimiçi varlık oluşturmak için sosyal medya profillerini ayarlayıp optimize edebilecekler.
 - Öğrenciler, hedef kitleyi etkileyen ve iş hedeflerini destekleyen bir içerik stratejisi geliştirebilecek ve uygulayabilecekler.
 - Öğrenciler, iş tekliflerini tanıtmak ve potansiyel müşterileri çekmek için sosyal medya pazarlama stratejilerini kullanabilecekler.
- Öğrenciler, sosyal medya faaliyetlerinin etkisini değerlendirmek ve stratejilerde bilinçli ayarlamalar yapmak için sosyal medya performans verilerini yorumlayabilecekler.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya Pazarlaması, Marka Görünürlüğü, Müşteri Katılımı, Profil Optimizasyonu, İçerik Stratejisi, Etkileşimli İçerik, Sosyal Medya Platformları

GİRİŞİMCİLİK YETERLİLİKLERİ

Fikirler ve Fırsatlar
Kaynaklar
Girişimcilik ve özyönetim
Yaratıcılık,
Fırsatları tespit etme
Planlama ve yönetim

Alt Modül 5.1 Sosyal medya işletmeler için nedir?

Seviye :Temel	Başlık: Sosyal medyanın işletmeler için önemi nedir?
	Alt modül genel bakışı : Günümüzün dijital çağında, sosyal medya her büyüklükteki ve sektördeki işletmeler için olmazsa olmaz bir araç haline geldi. Dijital girişimciler, özellikle de göçmen kökenli olanlar için sosyal medya, küresel bir kitleye ulaşmak ve onlarla etkileşim kurmak için benzeri görülmemiş fırsatlar sunuyor. "İşletmeler İçin Sosyal Medyaya Giriş" adlı bu modül, katılımcıları sosyal medya platformlarını işletmeniz için etkili bir şekilde kullanmak için gereken temel bilgi ve becerilerle donatmayı amaçlıyor. Modern iş uygulamalarında sosyal medyanın dönüştürücü rolünü inceleyecek, popüler platformlara genel bir bakış sunacak ve sizi ilgi çekici bir sosyal medya varlığı oluşturma adımlarında yönlendireceğiz. Bu unsurları anlayarak, büyümeyi sağlamak, marka görünürlüğünü artırmak ve yeni pazarlara girmek için sosyal medyanın gücünden yararlanmak için iyi bir konumda olacaksınız.
	Öğrenme hedefleri:

	• İşletmelerde Sosyal Medyanın Kavramını ve Önemi Anlayın • Önemli Sosyal Medya Platformlarını Tanıyın ve Analiz Edin • Sosyal Medya Varlığı Oluşturma ve Yönetme Becerileri Geliştirin • Sosyal Medya Stratejilerini İş Senaryolarına Uygulayın
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: • Dijital Okuryazarlık • İletişim ve Ağ Oluşturma • Değer Yaratma

Alt Modül 5.2 Sosyal medyayı iş amaçlı nasıl kullanırız?	
	Başlık: Sosyal medyayı iş amaçlı nasıl kullanabiliriz?
Seviye : Temel	Alt modül genel bakışı : Hızla gelişen dijital ekonomide, sosyal medya modern pazarlama stratejilerinin temel taşı haline gelmiştir. Özellikle göçmen kökenli dijital girişimciler için sosyal medyada ustalaşmak yeni pazarlara kapı açabilir ve küresel bir kitleyle güçlü bağlantılar kurabilir. "Pazarlama ve Promosyon" modülü, öğrencilere sosyal medya platformlarının tüm potansiyelinden faydalanmaları için gerekli becerileri ve bilgileri kazandırmak üzere tasarlanmıştır. Bu modül, sosyal medya pazarlaması ve reklamcılığının temellerini, etkili promosyon tekniklerini, profil kurulumunu ve tutarlı bir marka imajını sürdürmenin önemini kapsayacaktır. Bu alanlara odaklanarak, girişimcilerin sosyal medyayı iş büyümesi ve pazar genişlemesi için uygun maliyetli bir araç olarak kullanmalarını sağlamayı amaçlıyoruz.

	Öğrenme hedefleri: - Sosyal Medya Pazarlama Temellerini Anlayın - Etkili Promosyon Stratejileri Uygulayın - İş Profilleri Oluşturun ve Yönetin - Marka Tutarlılığını Koruyun - Sosyal Medya Çabalarını Değerlendirin ve Ayarlayın
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: - Dijital Okuryazarlık - İletişim ve Ağ Oluşturma - Değer Yaratma

Alt Modül 5.3 Marka Varlığınızı Oluşturma: Sosyal Medya Platformlarını Kullanma	
Seviye : Temel	Başlık: Marka Varlığınızı Oluşturma: Sosyal Medya Platformlarını Kullanma
	Alt modül genel bakışı : Günümüzün dijital çağında, sosyal medya, marka varlıklarını kurmak ve büyütmek isteyen girişimciler için olmazsa olmaz bir araç haline geldi. Bu modül, katılımcılara güçlü ve ilgi çekici bir marka varlığı oluşturmak için sosyal medyanın gücünden yararlanmak için gereken bilgi ve becerileri kazandırmak üzere tasarlanmıştır. Bu modülde, katılımcılar hedef kitlenizle yankı uyandıran ilgi çekici sosyal medya stratejileri oluşturmayı, markanız etrafında bir topluluk oluşturmayı ve sürdürmeyi ve işletmenizin görünürlüğünü ve başarısını artırmak için çeşitli platformlardan yararlanmayı öğrenecekler.

	Öğrenme hedefleri: - Etkili Sosyal Medya Stratejileri Geliştirin - Sosyal Medya Araçları ve Tekniklerinde Uzmanlaşın - Sosyal Medya Performansını Değerlendirin ve Ayarlayın Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Fırsatları fark etme, Başkalarını harekete geçirme
Alt Modül 5.4 Hedef kitlenizi büyütme: Takipçileri Çekme ve Elde Tutma	
Seviye : Temel	Başlık: Hedef kitlenizi büyütme: Takipçileri çekmek ve elde tutmak
	Alt modül genel bakışı : Günümüzün hızla gelişen dijital ortamında, girişimcilik geleneksel sınırları aşarak farklı geçmişlere sahip bireylere yeni fırsatlar sunmuştur. Bu kurs, eğitimcileri göçmen kökenli yetişkinlerin kendi işlerini kurmak ve büyütme için dijital teknolojilerin gücünden yararlanmalarını desteklemek için gerekli bilgi ve araçlarla donatmak üzere tasarlanmıştır. Bu kurs boyunca, eğitimciler dijital girişimciliğin temel unsurları ve dijital girişimleri kurmak ve tanıtmak için sosyal medyanın nasıl kullanılacağı konusunda fikir edineceklerdir. Yüksek kaliteli içerik oluşturma, ilgi çekici anlatılar hazırlama ve iş etkisini en üst düzeye çıkarmak için çeşitli sosyal medya araçlarını kullanma stratejilerini keşfedeceksiniz. Ayrıca, katılımcılar stratejilerinizi sürekli olarak iyileştirmek ve uyarlamak için dijital faaliyetlerinizin etkinliğini nasıl ölçeceklerini ve analiz edeceklerini öğreneceklerdir.
	Öğrenme hedefleri: İlgi Çekici Dijital İçerik Oluşturun

	• Dijital iş hedeflerine göre uyarlanmış etkili bir sosyal medya stratejisi oluşturun • İçerik oluşturma, dağıtım ve izleyici etkileşimini kolaylaştırmak için çeşitli sosyal medya araçlarını kullanın • Dijital pazarlama ve sosyal medya çalışmalarınızın etkinliğini ölçmek için ölçüm araçları ve metrikler uygulayın.
	Entrecomp Competences:İletişim ve İşbirliği, Vizyon

Alt Modül 5.5 Sosyal Medya Başarısı İçin Stratejiler	
	Başlık: Sosyal Medya Başarısı İçin Stratejiler
Seviye : Temel	Alt modül genel bakışı : Günümüzün hızla gelişen dijital ortamında, girişimcilik yalnızca yeni işletmeler kurmakla ilgili değildir; inovasyonu ve büyümeyi yönlendirmek için dijital teknolojilerden yararlanmakla ilgilidir. Göçmen kökenli yetişkinler için dijital girişimcilik, engelleri aşmak, yeni fırsatlar yaratmak ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmak için eşsiz bir fırsattır. Bu kurs, katılımcıları dijital ekonomide başarılı olmak için gereken temel beceriler ve bilgilerle güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu kurs boyunca katılımcılar, hedef kitlenizi anlama, doğru platformları seçme, içerik oluşturma ve sosyal medya reklamlarından yararlanma gibi sosyal medya başarısı stratejilerini keşfedecekler. Güçlü bir marka varlığı oluşturma, hedef kitlenizle etkileşim kurma ve yaklaşımınızı iyileştirmek için performansı analiz etme konusunda size rehberlik edeceğiz. Amacımız, dijital ekonomide başarılı olmak ve başarılı dijital girişimciler olmak için size araçlar ve güven sağlamaktır.

	Öğrenme hedefleri: • Sosyal medya stratejilerinizi etkili bir şekilde uyarlamak için hedef kitlenizi belirleyin ve analiz edin. • Çeşitli sosyal medya platformlarını değerlendirin ve iş hedefleriniz ve kitle tercihlerinizle uyumlu olanları seçin. • İlgi çekici içerikler oluşturun ve iş hedeflerinizi destekleyen kapsamlı bir sosyal medya stratejisi geliştirin. • Erişiminizi artırmak ve dijital girişimlerinize hedeflenen trafiği yönlendirmek için sosyal medya reklamcılığını kullanın. • Sosyal medya platformlarında ilgi çekici bir marka varlığı oluşturun ve sürdürün. Hedef kitlenizle etkileşim kurmak ve anlamlı ilişkiler kurmak için stratejiler uygulayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Planlama ve yönetim, Vizyon

Alt Modül 5.6 İpuçları ve Püf Noktaları

Başlık: İpuçları ve Püf Noktaları

Alt modül genel bakışı :

Dijital girişimcilik, genellikle geleneksel iş modellerine kıyasla daha düşük başlangıç maliyetleriyle yenilik ve pazar genişlemesi için benzersiz fırsatlar sunar. Ancak, dijital bir işletmeyi başarılı bir şekilde başlatmak ve büyütmek, dijital ekosistemi anlamak, teknolojiden yararlanmak ve zorlukların üstesinden gelmek için stratejik yaklaşımlar uygulamak gerektirir.

Bu modülde, katılımcılar dijital girişiminiz için güçlü bir temel oluşturmanıza yardımcı olabilecek temel ipuçlarını ve püf noktalarını keşfedecekler. İster yeni başlıyor olun ister yaklaşımınızı geliştirmek istiyor olun, bu modül katılımcılara dijital alanda girişimcilik becerilerinizi ve güveninizi geliştirmek için pratik tavsiyeler ve stratejiler sunacaktır.

Öğrenme hedefleri:

- Başarılı dijital iş girişimlerinin temelini oluşturan temel kavramlar ve ilkeler hakkında net bir anlayış edinin.
- Dijital araçları kullanma, çevrimiçi varlığı optimize etme ve dijital pazarda etkili bir şekilde gezinme dahil olmak üzere dijital bir işletmeyi başlatmak ve yönetmek için uygulanabilir stratejiler ve ipuçları öğrenin
Dijital girişimcilerin karşılaştığı ortak zorluklar hakkında fikir edinin ve bu zorlukları etkili bir şekilde ele almak için stratejiler geliştirin.

Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Deneyim yoluyla öğrenme, Kaynakları harekete geçirme

Seviye : Temel



MODÜL 5: SOSYAL MEDYA		
Konu: SOSYAL MEDYA		Süre (ah olarak): 6 akademik saat
Hedef kitle: YETİŞKİNLER, YETİŞKİN EĞİTMENLER, KOLAYLAŞTIRICILAR.		
Giriş Günümüzün dijital ortamında, sosyal medya gelişmeyi ve erişimlerini genişletmeyi hedefleyen işletmeler için vazgeçilmez bir araç haline gelmiştir. Bu modülde, sosyal medyanın dinamik ortamını ve modern iş stratejilerinde oynadığı önemli rolü inceleyeceğiz. Bu modülde, öğrenciler sosyal medya platformlarını iş büyümesi ve marka geliştirme için etkili bir şekilde kullanmak için gereken temel bilgi ve becerilerle donatılacaklar. Bir dizi odaklanmış ders aracılığıyla, katılımcılar Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube ve Pinterest dahil olmak üzere çeşitli sosyal medya platformlarının gücünden nasıl yararlanacaklarını öğrenecekler. Kurs, güçlü bir marka varlığı oluşturmaktan sosyal medya başarısı için kazanan stratejiler uygulamaya, takipçileri çekmeye ve elde tutmaya, işletmeler için belirli platformları en üst düzeye çıkarmaya ve derinlemesine analizler ve yatırım getirisi değerlendirmesi yoluyla başarıyı ölçmeye kadar çeşitli konuları kapsar. Sosyal medyanın iş ortamında zorlu bir araç olarak potansiyelini ortaya çıkarmak için bu yolculuğa katılın. Bu modülün sonunda, öğrenciler markalarının çevrimiçi varlığını yükseltmek ve dijital alanda somut sonuçlar elde etmek için uygulanabilir içgörüler ve stratejiler kazanmış olacaklar.		
Seviye : Orta		
Öğrenme hedefleri: - Bu modülün sonunda, öğrenciler çeşitli sosyal medya platformlarını iş amaçlı etkili bir şekilde kullanma ve kullanma konusunda uzmanlaşacaklardır. - Bu modülün sonunda, öğrenciler büyük sosyal medya platformlarının (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube ve Pinterest) farklı özelliklerini ve işlevlerini kullanma ve bu özelliklerden yararlanma konusunda yetkin hale gelecekler.		Beklenen Öğrenme Çıktıları: - Öğrenciler, farklı platformların marka varlığını artırmak, kitlelerle etkileşim kurmak ve iş hedeflerini yönlendirmek için stratejik olarak nasıl kullanılabileceğini açıklayarak, sosyal medya platformlarının bir iş bağlamındaki rolü ve önemi hakkında bir anlayış gösterebileceklerdir. - Öğrenciler, platforma özgü nüanslar, algoritmalar ve kitle davranışları hakkında bir anlayış sergileyerek, iş büyümesi için çeşitli sosyal medya platformlarını stratejik olarak kullanma konusunda yeterlilik gösterebileceklerdir. - Öğrenci, tutarlı bir marka varlığı oluşturmak için özel içerik oluşturma, görsel tutarlılık ve hedef kitle etkileşimi tekniklerine ilişkin anlayışını göstererek, birden fazla sosyal medya

	platformunda marka profillerini stratejik olarak optimize edebilecektir. • Öğrenciler, gelişen sosyal medya platformlarını ve değişen kitle davranışlarını analiz etme, etkileşim, dönüşüm ve marka tanıtımı için stratejileri etkili bir şekilde uyarlama ve uygulama becerisini gösterebilecekler. • Öğrenciler, hedef kitlelerinin tercihlerini, ilgi alanlarını ve davranışlarını analiz ederek kitleleriyle yankı uyandıran ilgi çekici ve özel içerikler oluşturabilecekler. • Öğrenciler, birden fazla platformda sosyal medya varlıklarını artırmak için gelişmiş stratejileri ve daha az bilinen teknikleri uygulayabilecek, etkileşim, erişim ve dönüşüm için içeriği optimize edebilecekler.
--	--

Anahtar Kelimeler: Dijital Pazarlama,Çevrimiçi Markalama,Sosyal Medya Yönetimi,İçerik Stratejisi,Hedef Kitle Katılımı,Platform Optimizasyonu,Takipçi Edinimi,Topluluk Oluşturma,Kampanya Geliştirme

GİRİŞİMCİLİK YETERLİLİKLERİ

- İnisiyatif almak.
- Deneyim yoluyla öğrenme,
- İnisiyatif ve özyönetim
- Yaratıcılık,
- Fırsatları fark etme
- Planlama ve yönetim,
- Görüş

Alt Modül 5.1 Sosyal medya işletmeler için nedir?

	Başlık:Sosyal medyanın işletmeler için önemi nedir?
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, bireylere sosyal medyanın işletmelere sunduğu çok yönlü fırsatlar hakkında bir anlayış kazandırmayı, marka görünürlüğü, müşteri katılımı, pazarlama stratejileri ve genel işletme büyümesi üzerindeki etkisini vurgulamayı amaçlamaktadır. Bu modül, katılımcıları sosyal medya platformlarını etkili bir şekilde kullanmanın yenilikçi yollarını keşfederek inisiyatif almaya teşvik eder ve bu dijital

Seviye : Orta	yolların işletme başarısı için potansiyelinden yararlanmaya yönelik proaktif bir yaklaşımı teşvik eder.
	Öğrenme hedefleri: - Sosyal medya platformlarının iş dünyasındaki rolünü ve önemini anlayın. - Sosyal medyanın işletmelere sunduğu çeşitli fırsatları fark edin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: İnisiyatif almak

Alt Modül 5.2 Sosyal medyayı iş amaçlı nasıl kullanırız?	
Seviye : Orta	Başlık: Sosyal medyayı iş amaçlı nasıl kullanabiliriz?
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, sosyal medyanın dinamik alanına ve işletme büyümesi için stratejik kullanımına derinlemesine dalmayı amaçlamaktadır. Ayrıca, bireylere sosyal medyanın sürekli gelişen manzarasında gezinme, inisiyatif, özyönetim ve işletmeleri dijital alanda nasıl ileriye taşıyacaklarına dair keskin bir anlayış geliştirme konusunda güç verir.
	Öğrenme hedefleri: - İşletmenizin büyümesi için sosyal medya platformlarını stratejik olarak nasıl kullanacağınızı öğrenin. - Farklı platformlara özel ilgi çekici içerik oluşturmanın nüanslarını anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: İnisiyatif almak

Alt Modül 5.3 Marka Varlığını Oluşturma: Sosyal Medya Platformlarını Kullanma

Seviye : Orta

Başlık:

Marka Varlığını Oluşturma: Sosyal Medya Platformlarını Kullanma

Alt modül genel bakışı :

Bu alt modül, katılımcıların sosyal medya ortamında stratejik olarak gezinmelerini ve markalarının çeşitli platformlarda tutarlı ancak uyarlanabilir bir varlık sürdürmesini sağlamayı amaçlamaktadır. Tutarlılık için profilleri optimize etme ve platform farklılıkları arasında marka tutarlılığını sürdürme gibi temel hedeflere odaklanan bu modül, bireylere birleşik bir marka kimliği oluşturmak için hayati önem taşıyan özel içerik oluşturma teknikleri, görsel stratejiler ve etkileşim yöntemleri sağlar. Pratik deneyimler ve stratejik içgörülerin bir karışımı yoluyla, öğrenciler farklı platformlarda içerik ve iletişim stillerini uyarlama konusunda uzmanlık kazanırken, çeşitli fırsatlardan yararlanmak için yaratıcılık ve girişimci bir zihniyet aşılar.

Öğrenme hedefleri:

- Tutarlı bir marka varlığı oluşturmak için çeşitli sosyal medya platformlarındaki profillerin nasıl optimize edileceğini anlayın.
- Farklı platformlardan yararlanarak marka tutarlılığını korumayı öğrenin.

Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Fırsatları fark etme, İnisiyatif alma, Deneyim yoluyla öğrenme

Alt Modül 5.5 Hedef kitlenizi büyütme: Takipçileri çekmek ve elde tutmak

Başlık:

Hedef kitlenizi büyütme: Takipçileri çekmek ve elde tutmak

Seviye : Orta	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, güçlü bir çevrimiçi varlık oluşturmak isteyen herkes için temel unsurlar olan izleyici kitlesi büyümesi ve elde tutma sanatı ve bilimine dalmayı amaçlamaktadır. Ağ kurma, ilişki kurma, öz farkındalık ve inisiyatif gibi temel yeterliliklere odaklanan öğrenciler, izleyici kitlelerinin tercihlerini ve davranışlarını anlamanın anahtarlarını keşfedecekler. Bu anlayış sayesinde, derin yankı uyandıran ilgi çekici, özel içerikler üretecekler. Dahası, öğrenciler etkileşimi ve topluluk oluşturmayı teşvik etmede paha biçilmez beceriler kazanacak, yorumlar, tartışmalar ve hatta etkinlikler veya zorluklar düzenleme yoluyla etkileşim kurma sanatında ustalaşacaklar. Sonunda, katılımcılar yalnızca takipçileri çekmekle kalmayıp aynı zamanda adanmış, sadık bir izleyici kitlesi oluşturmak için kapsamlı bir araç setine sahip olacaklar.
	Öğrenme hedefleri: • İkna edici içerik ve etkileşim yoluyla takipçileri çekmek ve elde tutmak için yöntemler geliştirin. • Hedef kitlenizin ilgisini canlı tutmak ve sadık kalmanızı sağlayacak stratejileri anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Öz farkındalık ve öz yeterlilik,

Alt Modül 5.4 Sosyal Medya Başarısı İçin Stratejiler	
	Başlık: Sosyal Medya Başarısı İçin Stratejiler

Seviye : Orta	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, öğrencilerin stratejileri sürekli olarak yineleme ve optimize etme yeteneklerini geliştirmeyi, sürekli değişen bir sosyal medya ekosisteminde uyarlabilirlik ve yankı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca sosyal medya başarısına odaklandığı için, öğrenciler sürekli gelişen dijital platformlar manzarasında dönüştürücü bir yolculuğa çıkacaklar. Yaratıcılık, planlama ve vizyoner düşünme merceğinden, katılımcılar değişen sosyal medya alanlarını ve kitle davranışlarını analiz etme sanatını keşfedecekler. Etkileşim, dönüşüm ve marka tanıtımı için stratejileri uyarlama ve uygulama becerilerinde ustalaşarak, öğrenciler temel performans göstergelerini (KPI'ler) yorumlamanın ve veri odaklı içgörülerden yararlanmanın temel rolünü keşfedecekler.
	Öğrenme hedefleri:: • Sosyal medyada etkileşim, dönüşüm ve marka tanıtımı için etkili stratejileri keşfedin ve uygulayın. • Platform değişikliklerine ve hedef kitle davranışlarına göre stratejiler uyarlamayı öğrenin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri:Yaratıcılık, Planlama ve yönetim, Vizyon

Alt Modül 5.3 Marka Varlığınızı Oluşturma: Sosyal Medya Platformlarını Kullanma	
	Başlık: Marka Varlığınızı Oluşturma: Sosyal Medya Platformlarını Kullanma

Seviye : Orta	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, katılımcıların sosyal medya ortamında stratejik olarak gezinmelerini ve markalarının çeşitli platformlarda tutarlı ancak uyarlanabilir bir varlık sürdürmesini sağlamayı amaçlamaktadır. Tutarlılık için profilleri optimize etme ve platform farklılıkları arasında marka tutarlılığını sürdürme gibi temel hedeflere odaklanan bu modül, bireylere birleşik bir marka kimliği oluşturmak için hayati önem taşıyan özel içerik oluşturma teknikleri, görsel stratejiler ve etkileşim yöntemleri sağlar. Pratik deneyimler ve stratejik içgörülerin bir karışımı yoluyla, öğrenciler farklı platformlarda içerik ve iletişim stillerini uyarlama konusunda uzmanlık kazanırken, çeşitli fırsatlardan yararlanmak için yaratıcılık ve girişimci bir zihniyet aşılar.
	Öğrenme hedefleri: • Tutarlı bir marka varlığı oluşturmak için çeşitli sosyal medya platformlarındaki profillerin nasıl optimize edileceğini anlayın. • Farklı platformlardan yararlanarak marka tutarlılığını korumayı öğrenin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Fırsatları fark etme, İnisiyatif alma, Deneyim yoluyla öğrenme
Alt Modül 5.6 İpuçları ve Püf Noktaları	
	Başlık: İpuçları ve Püf Noktaları

Seviye : Orta	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, öğrencileri çeşitli sosyal medya platformlarında iş potansiyellerini en üst düzeye çıkarmak için önemli olan gelişmiş stratejiler ve daha az bilinen tekniklerle güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Facebook'un iş odaklı yaklaşımlarından Instagram'ın görsel cazibesine, Twitter'in etkileşim stratejilerine, LinkedIn'in profesyonel ağ oluşturmaya, YouTube'un video pazarlamasına, Pinterest'in e-ticaret becerisine, ROI analiziyle başarıyı ölçmeye kadar, bu modül bu platformlardan yararlanma konusunda bütünsel bir anlayış sunmaktadır. Sektörün en iyi uygulamalarını, yaratıcı çözümleri ve uygulamalı öğrenme deneyimlerini vurgulayarak, katılımcılar gelişmiş etkileşim, erişim ve dönüşüm oranları için içeriği optimize etme becerileri kazanacaklardır. Dahası, bu platformlarda karşılaşılan yaygın sorunları ustaca giderecek, etkili problem çözme tekniklerini kullanacak ve zorlukları azaltmak için platforma özgü özelliklerden yararlanacaklardır. Sonuç olarak, bu modül öğrencileri sosyal medya pazarlamasının dinamik alanında gezinmek ve başarılı olmak için gereken uzmanlıkla donatmayı amaçlamaktadır. Öğrenme hedefleri: • Sosyal medya varlığınızı optimize etmek için sektördeki en iyi uygulamaları ve az bilinen ipuçlarını öğrenin. • Sosyal medya platformlarında karşılaşılan yaygın sorunların nasıl giderileceğini öğrenin. Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Deneyim yoluyla öğrenme, Yaratıcılık
-----------------------------	--

Alt Modül 5.4 Sosyal Medya Başarısı İçin Stratejiler	
	Başlık: Sosyal Medya Başarısı İçin Stratejiler

Seviye : Orta	Alt modül genel bakışı : Bu alt modül, öğrencilerin stratejileri sürekli olarak yineleme ve optimize etme yeteneklerini geliştirmeyi, sürekli değişen bir sosyal medya ekosisteminde uyarlabilirlik ve yankı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca sosyal medya başarısına odaklandığı için, öğrenciler sürekli gelişen dijital platformlar manzarasında dönüştürücü bir yolculuğa çıkacaklar. Yaratıcılık, planlama ve vizyoner düşünme merceğinden, katılımcılar değişen sosyal medya alanlarını ve kitle davranışlarını analiz etme sanatını keşfedecekler. Etkileşim, dönüşüm ve marka tanıtımı için stratejileri uyarlama ve uygulama becerilerinde ustalaşarak, öğrenciler temel performans göstergelerini (KPI'ler) yorumlamanın ve veri odaklı içgörülerden yararlanmanın temel rolünü keşfedecekler.
	Öğrenme hedefleri: - Sosyal medyada etkileşim, dönüşüm ve marka tanıtımı için etkili stratejileri keşfedin ve uygulayın. - Platform değişikliklerine ve hedef kitle davranışlarına göre stratejiler uyarlamayı öğrenin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Yaratıcılık, Planlama ve yönetim, Vizyon

MODÜL 6: Ücretli çevrimiçi reklamcılık		
Ders	Ücretli çevrimiçi reklamcılık	Süre (ah olarak): 6 akademik saat
Hedef kitle: Göçmen kökenli yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimcileri		
Eğitim Metodolojisi: Eğitim programı, yeni başlayanlar için kapsamlı ancak erişilebilir olacak şekilde tasarlanmıştır. Her biri belirli öğrenme hedeflerine sahip ve ücretli çevrimiçi reklamcılıkta kapsamlı bir anlayış ve pratik beceriler geliştirmek için EntreComp yeterlilikleriyle uyumlu beş alt modüle ayrılmıştır. Bu eğitim		

metodolojisi, öğrencilere ücretli çevrimiçi reklamcılık konusunda temel bir anlayış kazandırmayı ve etik standartlara uyarak reklam kampanyalarını etkili bir şekilde oluşturmalarını, yönetmelerini ve analiz etmelerini sağlamayı amaçlamaktadır.

Modülün amacı:

Bu modül, öğrencilere dijital reklamcılık alanındaki temel kavramlar, stratejiler ve uygulamalar hakkında temel bir anlayış sağlamayı amaçlamaktadır. Bu modül, öğrencilere ücretli çevrimiçi reklamlarda etkili bir şekilde gezinmek ve bunları kullanarak işletme görünürlüğünü, etkileşimini ve genel pazarlama başarısını artırmak için gerekli bilgi ve becerileri kazandırmak üzere tasarlanmıştır. Bu modülün sonunda, öğrenciler ücretli çevrimiçi reklamcılıkta sağlam bir temele sahip olacak ve etik standartlara ve en iyi uygulamalara uyarken işletme büyümesini sağlayan etkili reklam kampanyaları oluşturma ve yönetim konusunda güç kazanacaklardır.

Seviye: Temel

Öğrenme hedefleri:

Bu modülün sonunda öğrenciler şunları yapabilecekler:

- ücretli çevrimiçi reklamcılığın tanımını ve temel kavramlarını kavramak;
- reklam kampanyası performansını ölçmenin önemini ve pazarlama stratejileri ve iş hedefleri üzerindeki etkisini anlamak;
- daha geniş pazarlama ve iş hedefleriyle uyumlu, net ve ölçülebilir kampanya hedefleri belirleme konusunda içgörüler edinmek;
- ücretli çevrimiçi reklamcılığın tanımını ve temel kavramlarını kavramak;
- reklam kampanyası performansını ölçmenin önemini ve pazarlama stratejileri ve iş hedefleri üzerindeki etkisini anlamak;
- daha geniş pazarlama ve iş hedefleriyle uyumlu, net ve ölçülebilir kampanya hedefleri belirleme konusunda içgörüler edinmek;
- Değer odaklı içerik, katılım izni, sorumlu hedefleme ve hesap verebilirlik dahil olmak üzere etik dijital reklamcılık için en iyi uygulamaları kullanın.

Beklenen Öğrenme Çıktıları:

Öğrenciler şunları yapabileceklerdir:

- Ücretli çevrimiçi reklamcılığın temel kavramlarını ve ilkelerini tanımlayın ve ifade edin.
- Ücretli bir çevrimiçi reklam kampanyası kurma ve yönetim konusunda yeterlilik gösterin.
- Çeşitli çevrimiçi reklam türlerinin faydalarını ve stratejik hedeflerini değerlendirin.
- Reklam kampanyalarının performansını analiz etmede temel terminoloji ve ölçümleri uygulayın.
- Hedef kitleleri belirleyin ve daha geniş pazarlama hedefleriyle uyumlu reklam kampanyaları için net hedefler belirleyin.
- Reklam kampanyalarının performansını ölçmek ve optimize etmek için araç ve teknikleri kullanın
- Dijital reklamcılıkta etik ilkeler ve uyumluluk gerekliliklerine ilişkin bir anlayış gösterin
- Şeffaflık, gizlilik ve adaleti sağlayarak etik dijital reklamcılık için en iyi uygulamaları uygulayın.
- Düzenleyici standartlara ve platform politikalarına uymak için stratejileri ve taktikleri uyarlayın.

	- Etkili reklam kampanyaları oluştururken eleştirel düşünme ve problem çözme becerilerinizi sergileyin. - Kapsamlı reklam stratejileri geliştirmek için ekip üyeleriyle etkili bir şekilde iş birliği yapın. - Reklam stratejilerini ve performans ölçümlerini paydaşlara etkili bir şekilde iletin. - Kişisel öğrenme deneyimlerini yansıtın ve değerlendirin ve içgörülerini dijital reklamcılıktaki gelecekteki çabalara uygulayın. - Dijital reklamcılık alanındaki gelişen trendlere ve teknolojilere yanıt olarak becerilerinizi ve bilginizi sürekli olarak uyarlayın ve güncelleyin.
--	--

Daha fazla bilgi:

Anahtar Kelimeler: Çevrimiçi reklamcılık, Ücretli reklamcılık, Dijital pazarlama, Reklam kampanyaları, Sosyal medya reklamları, Görüntülü reklamcılık, Arama Motoru Pazarlaması (SEM)

Girişim Şirketi Yetkinlikleri:

Deneyim yoluyla öğrenme

İnisiyatif alma

Fırsatları tespit etme

Vizyon

Fikirlerle değer verme

Etik ve sürdürülebilir düşünme

Alt Modül 1.1

	Başlık: Ücretli çevrimiçi reklamcılığa giriş
Seviye: Temel	
	Alt modül genel bakışı : Bu giriş alt modülünde, öğrenciler ücretli çevrimiçi reklamcılığın temellerini keşfedecekler. Ücretli çevrimiçi reklamların temel kavramlarını, faydalarını ve temel terminolojisini öğrenecekler ve farklı dijital reklam stratejilerinin işletme görünürlüğünü ve etkileşimini nasıl artırabileceğini anlayacaklar.

	Öğrenme hedefleri: • Ücretli çevrimiçi reklamcılığın tanımını ve temel kavramlarını anlayın. • Ücretli bir çevrimiçi reklam kampanyası kurma ve yönetme sürecini öğrenin. • Ücretli çevrimiçi reklamcılığın işletmeler ve bireyler için faydalarını anlayın. • Ücretli çevrimiçi reklamcılıktaki temel terminoloji ve ölçümleri öğrenin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Deneyim yoluyla öğrenme İnisiyatif almak

Alt modül 1.2	
Seviye: Temel	Başlık: Ücretli çevrimiçi reklamcılık türleri
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler çeşitli ücretli çevrimiçi reklam türlerini keşfedecek, benzersiz özelliklerini, faydalarını ve stratejik hedeflerini anlayacaklar. Alt modül, öğrencilere dijital pazarlamanın gelişen alanında gezinmek ve eğitim vermek için gerekli bilgi ve araçları sağlayacaktır.
	Öğrenme hedefleri: • Ücretli çevrimiçi reklamcılığın temel türlerini anlayın: arama motoru reklamcılığı, sosyal medya reklamcılığı, görüntülü reklamcılık ve video reklamcılığı. • Farklı türdeki çevrimiçi reklamların faydalarını ve stratejik hedeflerini öğrenin. • Etkili reklam kampanyaları oluşturmak ve yönetmek için en iyi uygulamaları ve sektör standartlarını öğrenin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Deneyim yoluyla öğrenme İnisiyatif almak

Alt modül 1.3	
	Başlık: Etkili reklam kampanyaları oluşturma

Seviye: Temel	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler ücretli çevrimiçi reklam kampanyaları ve bunların çeşitli türleri hakkında bilgi edinecekler.
	Öğrenme hedefleri: • Ücretli çevrimiçi reklamcılığın temellerini ve dijital pazarlamadaki önemini anlayın. • Farklı ücretli çevrimiçi reklamcılık platformları ve bunların benzersiz özellikleri hakkında bilgi edinin. • Net reklam hedefleri belirleme ve hedef kitleleri belirleme konusunda fikir edinin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Fırsatları tespit etmek Vizyon Fikirleri değerlendirmek Etik ve sürdürülebilir düşünce

Alt modül 1.4	
Seviye: Temel	Başlık: Kampanya performansının ölçülmesi ve analiz edilmesi
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler temel metrikleri kullanarak, net hedefler belirleyerek ve çeşitli araç ve tekniklerden yararlanarak reklam kampanyalarının performansının nasıl ölçüleceğini anlayacaklar.
	Öğrenme hedefleri: • Reklam kampanyası performansını ölçmenin önemini ve pazarlama stratejileri ve iş hedefleri üzerindeki etkisini anlayın. • Gösterimler, CTR, dönüşüm oranı, ROI, CPA ve etkileşim ölçümleri gibi reklam kampanyalarını değerlendirmek için temel ölçümler hakkında bilgi edinin. • Daha geniş pazarlama ve iş hedefleriyle uyumlu, net ve ölçülebilir kampanya hedefleri belirleme konusunda içgörüler edinin. • Kampanyaları ölçmek ve optimize etmek için analitik platformlar, A/B testi, atıf modellemesi, müşteri anketleri ve rekabet analizi gibi araçları ve teknikleri kullanın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Fırsatları tespit etmek Vizyon

	Fikirleri değerlendirmek Etik ve sürdürülebilir düşünce
--	--

Alt modül 1.5	
Seviye: Temel	Başlık:Alt modül 1.5
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler dijital reklamcılıkta etik ve uyumluluğun temel ilkelerini, şeffaflık, gizlilik, dürüstlük ve adalet konularına odaklanarak keşfedecekler.
	Öğrenme hedefleri: - Dijital reklamcılıkta etiğin önemini ve tüketici güvenini ve katılımını nasıl etkilediğini anlayın. - Şeffaflık, tüketici gizliliği, dürüstlük ve dijital reklamcılıkta adalet gibi temel etik ilkeleri öğrenin. - Dijital reklamcılıkla ilgili düzenleyici uyumluluk, platform politikaları ve veri koruma yasaları hakkında fikir edinin. - Değer odaklı içerik, katılım izni, sorumlu hedefleme ve hesap verebilirlik gibi etik dijital reklamcılık için en iyi uygulamaları kullanın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: İnisiyatif almak Deneyim yoluyla öğrenmek

MODÜL 6: Ücretli çevrimiçi reklamcılık		
Ders:	Ücretli çevrimiçi reklamcılık	Süre (ah olarak): 6 akademik saat
Hedef kitle: Göçmen kökenli yetişkinlerle çalışan yetişkin eğitimcileri		
Eğitim metodolojisi: Bu modülün eğitim metodolojisi etkileşimli ve pratik olmalı, göçmen kökenli yetişkin öğrencilerin eğitimcilerini etkili bir şekilde meşgul etmek için gerçek yaşam örnekleri, tartışmalar ve pratik egzersizler içermelidir. Onlara ücretli çevrimiçi reklamcılıkta hem teorik bilgi hem de pratik beceriler kazandırmayı, dijital beceriler geliştirmeyi ve topluluklarında sorumlu reklamcılık uygulamalarını teşvik etmeyi amaçlamaktadır.		
Modülün amacı: Günümüzün dijital çağında, ücretli çevrimiçi reklamcılık başarılı pazarlama stratejilerinin kritik bir bileşenidir. Bu modül, özellikle göçmen kökenli yetişkin öğrencilerle çalışan yetişkin eğitimcileri ücretli çevrimiçi reklamcılıkta temel bilgi ve pratik becerilerle donatmayı amaçlamaktadır. Eğitimciler, dijital reklamcılığın inceliklerini öğrenerek, öğrencilerini dijital pazarlama alanında başarılı olmaları için güçlendirebilir, ekonomik entegrasyona ve kariyer fırsatlarına kapılar açabilirler. Bu eğitim modülü,		

eğitimcilerin öğrencilerini reklam kampanyaları oluşturma ve optimize etme konusunda etkili bir şekilde yönlendirmelerini ve dijital dünyada güvenle ve etik sorumlulukla gezinmelerini sağlamak için tasarlanmıştır.

Seviye: Orta

Öğrenme hedefleri:

Bu modülün sonunda öğrenciler şunları yapabilecekler:

- ücretli çevrimiçi reklamcılığın temellerini ve terminolojisini anlamak;
- ücretli reklam türlerini tanımak ve uygun olanları seçmek;
- etkili reklam kampanyaları oluşturma becerilerini geliştirmek;
- kampanya performansını ölçmek ve analiz etmek;
- Dijital reklamcılıkta uyumluluğu, etiği ve en iyi uygulamaları anlamak.

Beklenen Öğrenme Çıktıları:

Öğrenciler şunları yapabileceklerdir:

- Anahtar terminoloji ve çeşitli reklam türleri dahil olmak üzere ücretli çevrimiçi reklamcılık kavramlarına ilişkin güçlü bir kavrayış sergileyin ve dijital pazarlama hakkında güvenle konuşabilmelerini sağlayın.
- Belirli hedefler için en uygun reklam türünü seçerken bilinçli kararlar alın ve daha iyi sonuçlar için reklam kampanyalarını optimize etme yeteneğini gösterin.
- Hedef kitleleri tanımlamaktan ve segmentasyonu kullanmaktan, ilgi çekici reklam metinleri ve ilgi çekici görseller oluşturmaya kadar ikna edici reklam içeriği oluşturma konusunda pratik beceriler geliştirin.
- İlgili temel performans göstergelerini (KPI'ler) ve analiz araçlarını kullanarak kampanya performansını ölçün ve analiz edin, böylece reklam çabalarının etkinliğini değerlendirebilirler.
- Dijital reklamcılıkta uyumluluğun, etiğin ve en iyi uygulamaların önemini anlayın ve öğrencilerini reklam politikalarına ve etik hususlara uymaları konusunda yönlendirin.
- Göçmen kökenli yetişkin öğrencileri dijital pazarlama alanında etkili bir şekilde desteklemek için kapsamlı bilgi ve becerilerle kendilerini donatın, öğrencilerinin dijital yeterliliklerini ve başarı fırsatlarını geliştirin.
- Uyumluluk zihniyetini ve dinamik dijital reklamcılık ortamında güncel kalma yeteneğini geliştirerek sürekli öğrenme kültürünü teşvik edin.
- Enable their adult learners to navigate the digital world with güven, onlara dijital alanda kariyer ilerlemesine ve fırsatlara yol açabilecek temel dijital pazarlama yetkinlikleri kazandırmak.
- Göçmen kökenli yetişkin öğrencilerinin çeşitli geçmişlerini ve bakış açılarını kucaklamak, dijital pazarlamada çeşitliliğe değer veren kapsayıcı bir öğrenme ortamı yaratmak.
- Etik reklamcılık uygulamaları ve dijital reklam platformlarının sorumlu kullanımı için savunuculuk yapmak, yetişkin öğrencilerinin reklam faaliyetlerini etik ve sorumlu bir şekilde yürütmesini sağlamak.
- Yetişkin öğrencilerini dijital pazarlama alanında başarılı olmaya hazırlamak, onlara çevrimiçi reklam kampanyalarında ve girişimlerinde başarıya ulaşmak için gereken bilgi ve becerileri sağlamak

	Dijital ekonomide istihdam ve girişimcilik fırsatlarına kapı açabilecek dijital pazarlama uzmanlığıyla göçmen kökenli yetişkin öğrencilerin ekonomik entegrasyonuna katkıda bulunmak.
Daha fazla bilgi: Anahtar Kelimeler: Çevrimiçi reklamcılık, Ücretli reklamcılık, Dijital pazarlama, Reklam kampanyaları, Sosyal medya reklamları, Görüntülü reklamcılık, Arama Motoru Pazarlaması (SEM) Girişim Şirketi Yetkinlikleri:: Fırsatları tespit etme Yaratıcılık İnisiyatif alma Deneyim yoluyla öğrenme Öz farkındalık ve öz yeterlilik Planlama ve yönetim Belirsizlik, muğlaklık ve riskle başa çıkma Kaynakları harekete geçirme	

Alt modül 1.1

Seviye: Orta	Başlık: Ücretli çevrimiçi reklamcılığa giriş
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler ücretli çevrimiçi reklamcılığın temel kavramlarını ve terminolojisini öğrenecek ve bu alanda daha fazla araştırma yapmak için onlara sağlam bir temel sağlayacaktır.
	Öğrenme hedefleri: - Ücretli çevrimiçi reklamcılığın temel kavramlarını ve terminolojisini de içeren temellerini anlayın. - Ücretli çevrimiçi reklamcılıkla ilişkili faydaları ve hedefleri tanıyın. - Dijital reklamcılık alanında kullanılan temel terminolojiyi öğrenin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Fırsatları tespit etmek Yaratıcılık

Alt modül 1.2

	Başlık: Ücretli çevrimiçi reklamcılık türleri
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler tıklama başına ödeme (TBM), görüntülü reklamcılık ve sosyal medya reklamcılığı da dahil olmak üzere çeşitli ücretli çevrimiçi reklamcılık türleri hakkında bilgi edinecek,

Seviye: Orta	bunların özellikleri ve dijital pazarlamadaki uygulamaları hakkında fikir edinecekler.
	Öğrenme hedefleri: • PPC, görüntüleme ve sosyal medya reklamcılığı gibi çeşitli ücretli çevrimiçi reklamcılık türleri arasında ayrım yapın. • PPC reklamcılığının açık artırma tabanlı modeli de dahil olmak üzere özelliklerini ve karakteristiklerini keşfedin. • Görüntülü reklamcılığın önemini ve farklı formatlarını tanımlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Fırsatları tespit etmek İnisiyatif almak

Alt modül 1.3	
Seviye: Orta	Başlık: Etkili reklam kampanyaları oluşturma
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler hedef kitleleri ve segmentasyonu tanımlamaktan, ilgi çekici reklam metinleri ve görseller oluşturmaya kadar ikna edici ücretli çevrimiçi reklam kampanyalarının nasıl oluşturulacağını öğrenecekler.
	Öğrenme hedefleri: • Hedef kitleyi nasıl tanımlayacağınızı ve reklam kampanyalarında segmentasyonu nasıl kullanacağınızı öğrenin. • Reklam metin yazarlığı ve tasarımında beceriler geliştirin, ikna edici ve görsel olarak çekici reklamlar yaratın. • Çevrimiçi reklam kampanyalarında kullanılan bütçeleme ve teklif stratejilerini anlayın.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Öz farkındalık ve öz yeterlilik Planlama ve yönetim Belirsizlik, muğlaklık ve riskle başa çıkma Kaynakları harekete geçirme

Alt modül 1.4	
Seviye: Orta	Başlık: Kampanya performansının ölçülmesi ve analiz edilmesi
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler kampanya performansını etkili bir şekilde nasıl ölçeceklerini ve analiz edeceklerini öğrenecek, reklam çabalarının etkisini değerlendirme ve veri odaklı optimizasyonlar yapma becerisi kazanacaklar.
	Öğrenme hedefleri: • Reklam kampanyalarının etkinliğini değerlendirmede temel metriklerin ve KPI'ların önemini kavrayın. • Kampanya performansını izlemek ve analiz etmek için analitik araçları kullanma konusunda yeterlilik kazanın.

	A/B testi ve reklam öğelerini daha iyi sonuçlar için optimize etmedeki rolü hakkında bilgi edinin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: Planlama ve yönetim Deneyim yoluyla öğrenme

Alt modül 1.5	
Seviye: Orta	Başlık:Uyumluluk, etik ve en iyi uygulamalar
	Alt modül genel bakışı : Bu alt modülde, öğrenciler dijital reklamcılıkta uyumluluk, etik ve en iyi uygulamaları öğrenecek ve çevrimiçi reklamcılık alanında sorumlu ve etik davranışların sağlanmasını sağlayacaklar.
	Öğrenme hedefleri: - Büyük platformlardaki reklamcılık politikalarını ve yönergelerini ve politika ihlallerinin sonuçlarını anlayın. - Çevrimiçi reklamcılıkta etik hususları ve sorumlu reklamcılık uygulamalarını keşfedin. - Dijital reklamcılık alanında reklam dolandırıcılığını, etkisini ve bununla mücadele için alınabilecek önlemleri keşfedin.
	Girişim Şirketi Yetkinlikleri: İnisiyatif almak Deneyim yoluyla öğrenmek