

Pazarlama üzerine sanat temelli ders

Yetişkin Eğitmenleri için grup dersi kılavuzu

Bu dersin öğrenme hedefleri ve kazanımları:

HEDEFLER	KAZANIMLAR
Bir ürünü yaratıcı bir şekilde tanıtmak için pazarlama tekniklerini ve araçlarını seçerek ve bir sanat eserinin/edebi eserin gözlem ve analizinden ilham alarak bir pazarlama planının nasıl geliştirileceği konusunda eğitim vermek.	Öğrenciler, bir pazarlama planı oluşturmak ve uygulamak, pazarlama stratejilerini ve araçlarını belirlemek için gerekli becerileri edineceklerdir.
Pazarlama süreci hakkında eğitim vermek: pazar araştırması ve analizi, ürünün hedef pazarının özelliklerinin belirlenmesi, strateji planlaması ve seçim yöntemleri.	Öğrenciler, pazarda öne çıkan ürün için yaratıcı çözümler geliştirerek, etkili eylemlerle doğru süreci izleyerek bir pazarlama planı oluşturabilecekler.
Öğrencilere pazarlama becerileri kazandırmak: Müşterilerin ihtiyaçlarını ve isteklerini yaratıcı bir şekilde belirleme, öngörme ve tatmin etme.	Öğrenciler, hedef pazarı analiz etmek ve ürünü hedef alıcıların ihtiyaç ve isteklerine cevap olarak tanıtmak için "kalıpların dışında düşünme" stratejisini nasıl kullanacaklarını anlamış olacaklardır.

Oturumda kullanılacak yöntemler:



**Konu ve sanat eserleri
hakkında kısa tanıtımlar**



İnceleme;



**Yansıtma ve kendi kendine
öğrenme;**



Kılavuzlu tartışmalar

Grup dersi planı:

Süre: 5 saat

Gerekli ekipman ve malzemeler :

- Bir dizüstü bilgisayar ve projektör
- İncelenecek sanat ve edebi eserlerin bulunduğu çalışma kağıtları
- Kağıt, kalem ve renkli kalemler
- Isınma etkinliklerini destekleyecek diğer unsurlar

DİJİTAL DESTEK (isteğe bağlı)

- Beyin fırtınası kılavuzlu tartışma için: **Miro**
- Öğrencilerin son değerlendirme aşamasına katılmaları için: **Mentimeter**

Grup dersi yapısı ve malzemeleri

*Seçilen konu:
Pazarlama*

YAPI

1. Pazarlama konusuyla ilgili ısınma etkinlikleri
2. Pazarlama becerisi tanıtımı: Bu beceri nedir, nasıl edinir ve kullanırız?
3. Seçilen sanat eserinin / edebi eserin tanıtımı ve ilgili bilgi materyallerinin analizi.
4. Kılavuzlu tartışma:
 1. Sanat eserinin / edebi eserin yorumlanması
 2. Sanat eseri / edebi eserin unsurlarının analizi
 3. Sanat eseri / edebi eserin merceğinden konu
5. Sonuçlar
6. Pazarlama becerisi özeti

MALZEMELER

1. Grup dersi kılavuzu
2. Sanat eseri / edebi eser veri tabanı
3. Sanat eseri / edebi eser hakkında kaynaklara ve ek bilgi materyalleri ile ilgili bağlantılar
4. Eğitim, yaratıcılık ve yenilikçilik için sanat ve edebiyatın uygulanması proje Metodolojisi

N.	Etkinlikler	Ayrılan süre
1	«Pazarlama» konusuyla ilgili ısınma etkinlikleri	90 dakika
2	Pazarlama becerisi tanıtımı: Bu beceri nedir, nasıl edinir ve kullanırız?	30 dakika
3	Seçilen sanat eseri / edebi eserin tanıtımı ve ilgili bilgi materyallerinin analizi.	45 dakika
4	Kılavuzlu tartışma: 1. Sanat eserinin / edebi eserin yorumlanması 2. Sanat eseri / edebi eserin unsurlarının analizi 3. Sanat eseri / edebi eserin merceğinden konu	1.45 dakika
5	Sonuçlar	30 dakika
6	Pazarlama becerisi özeti	30 dakika
	TOPLAM OTURUM PLANI	5 saat

1. Isınma etkinliği

Isınma etkinliği «pazarlama» konusunda doğru yönlendirmeye hizmet edecektir. Öğrenenlere görüşlerini, deneyimlerini ve konu hakkındaki bilgilerini paylaşmak için sorular sormalısınız:

- Bir ürün satmanız gerekiyorsa müşterilerinize nasıl tanıtım yaparsınız? «Pazarlama» hakkında bilginiz var mı?
- Bir ürünü tanıtmak için bir «pazarlama stratejisi» uygulama deneyiminiz oldu mu?

Isınma etkinliği, öğrenenlerin düşüncelerini paylaşma ve beyin fırtınası yapma konusunda özgür hissetmelerini sağlamak için oyunların kullanılmasıyla yönlendirilebilir. Burada sunulan Dixit kart oyunu, bu etkinlik için etkili bir araçtır, ancak eğitimciler kendilerini rahat hissettikleri diğer araçları özgürce yaratıcı bir şekilde kullanabilirler. .

Dixit kartları

Kartları, resimler yukarı bakacak şekilde masanın üzerine yayın. Gruptaki herkesin o anda nasıl hissettiğine veya eğitimin geri kalanı için beklentilerine uyan bir kart seçmesine izin verin. Öğrenenlere biraz zaman verin ve her bir katılımcı bir kart aldıktan sonra masanın etrafında ya da bir daire içinde oturmasını sağlayın. Masanın etrafında dolaşın, herkesin kendilerini tanıtmalarına izin verin ve bu kartı neden aldıklarını, bu görüntünün ne tür duygu veya duyuları harekete geçirdiğini açıklamalarına izin verin. Hikayelerini destekleyen bir görüntüye sahip oldukları için insanları konuşturmanın iyi bir yolu. Oyun, insanların güvenli bir ortamda birbirlerini dinlediği ve kişisel duyguları hakkında konuştuğu bir atmosfer yaratır.

2. Konunun tanıtımı

PAZARLAMA

Konuyu öğrenenlere tanıtmalısınız:

Pazarlama, bir şirketin bir ürün, hizmet veya malın satın alınmasını veya satılmasını teşvik etmek için üstlendiği faaliyetleri ifade eder. Temel düzeyde pazarlama, müşterileri anlama ve onlarla ilişkiler kurma ve sürdürme sürecidir. İş yönetimi ve ticaretin temel bileşenlerinden biridir. Pazarlamacılar ürünlerini diğer işletmelere (B2B pazarlama) veya doğrudan tüketicilere yönlendirebilir (B2C pazarlama). Kime satıldığına bakmaksızın, pazarlamacıların kullanacağı bakış açısı da dahil olmak üzere çeşitli faktörler geçerlidir. Pazar yönelimleri olarak bilinenler, pazarlamacılar pazarlamanın planlama aşamasına nasıl yaklaşacağını belirler. Yaygın olarak müşterileri çekmek olarak bilinen pazarlama terimi, mübadele ilişkilerinin yönetimini inceleyerek edinilen bilgileri içerir ve müşterilerin ihtiyaç ve isteklerini belirleme, tahmin ve tatmin etme iş sürecidir.

Pazarlama planı süreci nedir?

1. Pazar araştırması
2. Hedef Pazar tanımlaması
3. Hedef Pazar analizi
4. Bir pazarlama stratejisinin tanımı
5. Pazarlama yöntem ve araçlarının seçimi
6. Pazarlama kampanyası planı
7. Pazarlama kampanyası tanıtımı

3.1 Sanat eserinin kısa tanıtımı ve inceleme

TEKNİK / ÖZEL BİR YAKLAŞIM İÇİN SEÇİLEN SANAT ESERİ

SANAT ESERİ : ENSTALASYON

BAŞLIK: Derinlerdeki parlaklık
sanatçı: Shih Chieh Huang, 2011

AÇIKLAMA:

Sanatçı Shih Chieh Huang, bu enstalasyonu deniz hayvanlarındaki biyoluminesanstan esinlenerek yarattı. Hayatta kalmak için ışık üreten örnekleri inceleyen ve belgeleyen bilim adamlarıyla birlikte bilimsel araştırmalar yaptı. Sonuç, incelenen hayvanların aslına sadık bir biyolojik yeniden üretimi değildi, sadece duygular yerleştirmelerde yeniden üretildi: şaşkınlık, yaratıcılık ve hayal gücü. Sanatçı amacına ışıklar, plastik tüp uzantıları ve bilgisayar parçaları kullanarak ulaştı.



3.1 Sanat eserinin kısa tanıtımı ve inceleme

METAFORİK BİR YAKLAŞIMLA SEÇİLMİŞ SANAT ESERİ

SANAT ESERİ 2: RESİM

BAŞLIK: Romeo ve Juliet'in son öpücüğü

SANATÇI: Francesco Hayez, 1823

AÇIKLAMA

Hayez'in resmi William Shakespeare trajedisinden alınmıştır ve iki aşık arasındaki vedayı tasvir etmektedir. Resim, konunun yeniliği ve resimsel dili sayesinde olağanüstü bir başarıydı, ama aynı zamanda sahnenin güçlü bir erotizm olduğu düşünüldüğünden, zamanın toplumunda da heyecan yarattı. Zamanın yeniliği ve skandalı, tabloyu bir şekilde modern gerilla pazarlamasıyla karşılaştırılabilir kılıyor.



4.1 Kılavuzlu tartışma: Yorumlama

Sanat eserleri nasıl yorumlanır

Öğrenenlerden, seçilen sanat eseri / edebi eserde gördüklerini / hissettiklerini / anladıklarını açıklamalarını istemelisiniz. Tartışmanın odak noktası, katılımcıların sanat / edebi eserler hakkında kişisel görüşlerini, duygularını ve düşüncelerini paylaşmaktır. Amaç, yanlış bir cevap olmadığını vurgulayarak katılımcıları fikirlerini paylaşmaya teşvik etmektir.

Seçilen sanat / edebi esere göre seçilecek ve geliştirilecek olası sorular:

- Bu sanat eseri size ne düşündürüyor ve hissettiriyor?
- Sanat eserinin ne iletmek istediğini düşünüyorsunuz?
- Sizce sanatçının ilgisinin odak noktası nedir?
- Sanat eserinin / edebi eserin ortaya çıkmasında sanatçıların karşılaştıkları zorluklar nelerdir?

4.2 Kılavuzlu tartışma: Analiz

Sanat eserleri nasıl analiz edilir?

Sanat eseri / edebi eseri oluşturan ve / veya temsil eden unsurların analizine rehberlik etmelisiniz. Ardından, analiz edilen unsurlar aracılığıyla tartışılan girişimcilik konusuna götüren bir tartışmada öğrenenlere rehberlik edeceksiniz.

İncelenen / tanıtılan eserlerle ilgili kılavuzlu tartışma için olası sorular:

1. Bu sanat eserinde size pazarlama becerisinin bazı özelliklerini düşündüren bir şey var mı?
2. Bu sanat eserinde pazarlama süreciyle ilişkilendirebileceğiniz unsurlar var mı? Bunlar hangileri ve onları nasıl / nerede bulabilirsiniz?
3. Pazarlama sürecini bu sanat eseri üzerinden anlatabilir misiniz?

Destek araçları

İsteğe bağlı olarak, konuyla ve incelenen sanat eseri / edebi esere göre seçilen destek analizi araçlarını araştırabilir ve öğrenenlere sağlayabilirsiniz. Bunlar, veri tabanındaki sanat eseri / edebi eser hakkında ek bilgi materyalleri ile birleştirilecektir.

SANAT VE EDEBİYAT ARAÇLARI

Bir sanat eseri / edebi eser analizi nasıl yapılır?

Öncelikle

- Bir sanat eseri / edebi eser aracılığıyla kendini yansıtmaya
- Bağlama göre ilgili renk ve şekil sembolizmi (sanatta)
- Örüntünün yapısı veya yazma teknikleri (edebiyatta)

İkinci olarak

- Tarihsel ve çevresel bağlam
- Sanat eseri ve / veya sanatçı geçmişi

İŞ KONULARI ANALİZ ARAÇLARI (teorik çerçeve)

Konu nasıl analiz edilir?

İşletme ve pazarlama stratejisinin kilit noktaları, girişimci beceri süreçleri ve uygulamalı örnekler

4.3 Kılavuzlu tartışma: Sanat eserinin merceğinden pazarlama

Konuyla ilgili bir tartışmada öğrenenlere sanat eserlerinin merceklelerinden kılavuzluk etmelisiniz.

Açılış sorusu: Bu sanat eserinde pazarlama özelliklerini veya süreçlerini nerede bulabiliriz?

Bu tartışmaya rehberlik etmek için, eğitimci tarafından seçilen aşağıdaki etkinliklerden bir veya daha fazlasının desteğini kullanabilirsiniz:

Konu ve sanat eseri / edebi eser hakkında Soru & Cevap oturumu
Etkinliklerin konusu ile ilgili zihin haritaları

Sanat / edebi eser ile ilgili soru kartları

Etkinlik konusu ve sanat eseri / edebi eser hakkında küçük sınavlar

Etkinlik konusu hakkında öğrenenlerin kendi sanat eserlerini çizmeleri / yazmaları için uygulamalı alıştırmalar

Öğrenenlerden cevaplar toplamalı ve onların konuyu nasıl farklı analiz ettiklerini ve verdikleri detayları dinlemelisiniz

Sınav kartları şablonu

(1. sanat eseri için)

Sanat eseri

Sanatçı, deniz hayvanları ile biyolüminesans konusunda bir araştırma yaptı.

Pazarlama

Pazar araştırması bundan önceki ilk adımdır.

Sanat eseri

Biyolüminesans, dünyayı aydınlatma şeklimizi değiştirebilecek canlı aydınlatma sistemlerinin yaratılmasına ilham verdi.

Pazarlama

Pazarlama, bir ürünü müşterisine tanıtmak için dışarıdan ilham alabilir ve onu başka bir ışık altına alabilir.

Zihin haritası şablonu

(2. sanat eseri)

Resimde anlatılan davranışın yarattığı skandal, insanların bu skandal hakkında konuşmasına sebep olmuştur.

Romeo ve
Julyet'in son
öpücüğü
(resim)

«Yeni bir ışık» altında tasvir edilen klasik konunun yeniliği, onu çok ünlü kılıyor.

Ürün bir skandal sonucu ortaya çıkıyor ve insanlar bunun hakkında konuşuyor.

Pazarlama

Ürün piyasada bir yenilik olarak sunulmaktadır.

5. 1 Sonuçlar (1. Sanat eseri)

Ekinliğin sonunda, gruba sanat / edebi eserini yorumlamaları için kılavuzluk etmeye başlamalı, konuyu nasıl gördüklerini ve incelen sanat / edebi eserin merceğinden açıklamaya başlamalısınız

Neden bu edebi eseri seçtik? (veri tabanındaki yorumun kullanımı isteğe bağlıdır ve eğitiminin yorumu ile değiştirilebilir).

Derinlerdeki Parlaklık adlı eserde bulabileceğimiz Pazarlama unsurları

Odaklanacak unsur biyolüminesanstır. Sadece sanat için ilham verici değil: biyolojik, sürdürülebilir bir kaynak olarak, dünyayı aydınlatma şeklimizi değiştirebilecek canlı aydınlatma sistemlerinin yaratılmasına ilham verdi. Bir Fransız girişimi olan Glowee, bu amaç temelinde 2014 yılında doğdu. Bu konu, katılımcıları biyomimikriyle tanıştırmak için faydalı olabilir: karmaşık insan sorunlarını çözmek amacıyla doğadaki modellerin, sistemlerin ve unsurların öykünmesi. Yenilik doğadan ilham alabilir, çünkü bir ürün tanıtım kampanyası "kalıpların dışında" bir şeyden ilham alabilir.

5. 2 Sonuçlar (Sanat eseri 2)

Ekinliğin sonunda, gruba sanat / edebi eserini yorumlamaları için kılavuzluk etmeye başlamalı, konuyu nasıl gördüklerini ve incelen sanat / edebi eserin merceğinden açıklamaya başlamalısınız

Neden bu edebi eseri seçtik? (veri tabanındaki yorumun kullanımı isteğe bağlıdır ve eğitimcinin yorumu ile değiştirilebilir).

Romeo ve Julyet'in Son pücüğu adlı eserde bulabileceğimiz Pazarlama unsurları:

Resim, konunun yeniliği ve resimsel dili sayesinde olağanüstü bir başarı elde etti, ancak sahnenin güçlü erotizm olarak kabul edilmesi nedeniyle dönemin toplumunda da heyecan yarattı.Zamanın yeniliği ve skandalı, tabloyu bir şekilde modern gerilla pazarlamasıyla karşılaştırılabilir kılıyor.

6. Pazarlama becerisi özeti

Pazarlama, müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını belirleme, öngörme ve tatmin etme iş sürecidir.

Bir pazarlama stratejisi planının içeriği nedir?

1. Pazar araştırması
2. Hedef Pazar tanımlaması
3. Hedef Pazar analizi
4. Bir pazarlama stratejisinin tanımı
5. Pazarlama yöntem ve araçlarının seçimi
6. Pazarlama kampanyası planlaması
5. Pazarlama kampanyasının tanıtımı

Pazarlama yaratıcı stratejisinde belirlenmesi gereken kilit alanlar

Fikirler: Hangi içeriği yapacaksınız, ne söyleyeceksiniz, nasıl farklısınız?

Aktivasyonlar: Tüketiciyi yanıt vermeye, etkileşim kurmaya ve konuşmaya teşvik edecek ne yapacaksınız?

Görsel: Her şey nasıl görünecek, görsel bir tema veya yönerge var mı?

Anlatım: İçerik stratejisine tekrar bakın - anlatmaya çalıştığımız hikaye nedir?