Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuar (saat/hafta)
Ücretlendirme ve Gelir Optimizasyonu	END4711	3	6	3	0	0

Önkoşullar	Yok

Yarıyıl	Güz

Dersin Dili	İngilizce
Dersin Seviyesi	Lisans Seviyesi
Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze

Dersi Sunan Akademik Birim	Endüstri Mühendisliği Bölümü
Dersin Koordinatörü	Vildan Çetinsaya Özkır
Dersi Veren(ler)	Vildan Çetinsaya Özkır
Asistan(lar)ı	

Dersin Amacı	Ücretlendirme ve gelir optimizasyonu firmanın karını maksimize etmesi için satış kanallarında ürün bulundurma ve fiyatlandırma konularında karar verme üzerine yoğunlaşmaktadır. Ücretlendirme hakkında geniş teorik bilgi dışında fiyatlandırma ve kapasite atama kararları için taktiksel optimizasyon, müşteri davranışlarında kuantatıv modeller, talep tahminleri ve piyasa belirsizlikleri ile birlikte iki ana gelir opmizasyonu sistemi kurma konuları incelenmektedir.
Dersin İçeriği	Ücretlendirme ve gelir optimizasyonu gnel bilgiler, Fiyat teorisi, Fiyat farklilaştırma ile piyasa segmentasyonu, Müşteri taleplerinde kuantatıf modeller, Müşteri tercihi modelleri, Talep verilerini analiz etme, Kısıtlı optimizasyon olarak ücretlendirme, Özelleştirilmiş fiyatlandırma, Değer biçme, Tedarikçi oyununda dinamik fiyatlandırma, Talep tahmini, Ağ gelir yönetimi, Talep belirsiliği altında kapasite atama uygulamaları.
Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Öğrenci ücretlendirme ve gelir optimizasyonu hakkında genel bilgi sahibi olur
2	Öğrenci pazar bölümlendirmesi tekniklerini uygulayabilecektir.
3	Öğrenci müşteri talep ve talep tahmin yöntemlerini uygulayabilecektir.
4	Öğrenci belirsizlik altında kapasite kararları verebilecektir.

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Ücretlendirme ve gelir optimizasyonu genel bilgiler, (Giriş).	
2	Fiyat teorisi,	Pricing and Revenue Optimization by Robert L. Phillips Bölüm 1
3	Fiyat farklilaştırma ile piyasa segmentasyonu,	Pricing and Revenue Optimization by Robert L. Phillips Bölüm 2

4	Müşteri taleplerinde kuantatif modeller,	Pricing and Revenue Optimization by Robert L. Phillips Bölüm 3
5	Müşteri tercihi modelleri,	Pricing and Revenue Optimization by Robert L. Phillips Bölüm 3
6	Talep verilerini analiz etme-1,	Pricing and Revenue Optimization by Robert L. Phillips Bölüm 4
7	Talep verilerini analiz etme-2,	Pricing and Revenue Optimization by Robert L. Phillips Bölüm 4
8	Midterm 1 / Practice or Review	
9	Özelleştirilmiş fiyatlandırma,	Ders Notları 3
10	Ara sınav (vize)	Sınav Sorusu Hazırlama
11	Değer biçme,	Ders Notları 4
12	Tedarikçi oyununda dinamik fiyatlandırma,	Ders Notları 5
13	Talep tahmini,	Ders Notları 6
14	Ağ gelir yönetimi,	Ders Notları 7
15	Talep belirsiliği altında kapasite atama uygulamaları.	Ders Notları 8
16	Final	

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	2	20
Sunum/Jüri		
Projeler	1	20
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	20
Final	1	40
Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı		60
Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı		40
TOPLAM		100

AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	16	3	48
Laboratuar			
Uygulama			

Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	16	3	48
Derse Özgü Staj			
Ödev	2	20	40
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	5	5
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	8	8
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	20	20
		Toplam İşyükü	169
		Toplam İşyükü / 30(s)	5.63
		AKTS Kredisi	6

Diğer Notlar	Yok