

**DERS İZLENESİ (SYLLABUS)**  
**İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Kredisi	AKTS Değeri	
MAN 426	Meta Girişimcilik	3 (3-0-3)	6	
Ön koşul Dersler:	Yok			
Dersin Dili:	İngilizce	Ders İşleme Tarzı:	Metaverse / Second Life	
Dersin Türü ve Düzeyi:	Seçmeli/4.Yıl/Bahar Dönemi			
Dersin Öğretim Üyesinin Unvanı, Adı ve Soyadı	Ders Saati	Görüşme Saatleri	İletişim	
Doç. Dr. Murat GÜLMEZ	Salı 18:00-21:00	Çarşamba 10:00-11:00	mgulmez@cag.edu.tr	
Dersin Asistanı			Arş. Gör. Beste ZORLULAR	bestezorlular@cag.edu.tr
<b>Dersin Amacı:</b> Meta girişimcilik, sanal gerçeklik ortamlarında iş yaratmak ve yönetmek anlamına gelir. Bu ders, öğrencilere metaverse'deki iş uygulamalarını kapsamlı bir şekilde tanıtmakta ve Second Life platformunda meta girişimciler için mevcut kaynakları keşfetmelerini sağlamaktadır. Amaç, öğrencileri sanal üretim yoluyla müşterilere üstün değer yaratmak, inşa etmek ve sunmak için meta-stratejilerle donatarak bütünsel bir girişimcilik anlayışı geliştirmektir.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi başarıyla tamamlayan öğrenci;		İlişkiler	
			Program Çıktıları	Net Katkı
	1	Meta girişimcilikle ilgili temel ayrımları ve terminolojiyi uygulamak	3,7	4
	2	Sanal ürünler oluşturabilir	2	4
	3	Sanal bir iş planı yapın ve sanal işletmeler için pazarlama stratejileri oluşturun.	5	4
4	Metaverse platformlarını ve ekip çalışmasını deneyimleyin	2,6	5	
Dersin İçeriği:	Meta girişimcilik, sanal gerçeklik ve metaverse ortamlarında iş yaratma ve yönetme süreçlerini ifade eder. Bu ders, öğrencilere metaverse içerisindeki iş uygulamalarını kapsamlı biçimde tanıtmayı ve özellikle Second Life platformu üzerinden meta girişimciler için mevcut araç ve kaynakları keşfetmelerini amaçlamaktadır. Dersin temel hedefi, öğrencileri sanal üretim yoluyla müşterilere üstün değer yaratma, bu değeri inşa etme ve sunma konusunda meta-stratejilerle donatarak bütüncül bir girişimcilik bakış açısı kazandırmaktır. Kurs, meta girişimcilik, sanal ticaret, sanal ürünler ve sanal iş planı gibi temel kavramların öğrenilmesi, metaverse platformlarının deneyimlenmesi ve keşfedilmesi, sanal bir ürünün tasarlanması ve geliştirilmesi, ürünün benzersiz bir 3D dijital platform aracılığıyla piyasaya sunulması ve bir şirket ekibi olarak çalışarak yeni rol ve sorumlulukların yönetilmesi başlıkları etrafında yapılandırılmıştır. Dersin ana odağı, sanal ticaretin artan öneminin kavranması ve sanal girişimciliğin önümüzdeki yıllarda işletmeleri nasıl dönüştüreceğinin anlaşılmasıdır.			
<b>Ders İçerikleri: (Haftalık Ders Planı)</b>				
Hafta	Konu	Hazırlık	Öğretim Yöntem ve Teknikleri	
1	Giriş ve Tanışma	Öğrenciler Metaverse ve sanal dünyalar hakkında ön bilgi edinmelidir.	Anlatım, Soru-Cevap, Tartışma	
2	Meta Okuryazarlık Oturumu / "Meta girişimciyle tanışın"	Öğrenciler, Metaverse ve dijital girişimcilik kavramlarını önceden araştırmalı	Tersine Sınıf, Görsel Materyal Analizi, Grup Tartışması	
3	Sanal Ürün Oluşturma Oturumu	Öğrenciler sanal ürün örneklerini inceleyerek kendi geliştirecekleri ürüne dair fikir taslağı hazırlar.	Uygulamalı Çalışma, Geri Bildirim	

4	Sosyal Değer Yaratma ve Sürdürülebilir Ürünler	Öğrenciler, sosyal değer yaratma ve sürdürülebilir ürün kavramlarını araştırarak geliştirecekleri ürünün toplumsal ve çevresel etkilerini değerlendirmelidir.	Sunum, Tartışma
5	Kodlama ve 3 Boyutlu Modelleme	Öğrenciler, temel 3D modelleme ve basit kodlama bilgilerini gözden geçirmeli	Uygulamalı Çalışma
6	Sanal Ekonomi – Sanal ürünler, para birimi, NFT'ler	Öğrenciler, NFT, sanal ürün ve sanal para birimi kavramlarını önceden araştırmalı	Sunum, Tartışma, Grup Çalışması
7	Pazarlama İletişimi	Öğrenciler dijital ortamda pazarlama iletişimi örneklerini inceleyerek etkili mesaj unsurlarını belirler.	Uygulamalı Çalışma
8	Ara Sınav		
9	Ara Sınav		
10	Sürdürülebilir İş ve Sürdürülebilir Pazarlama/Ürün Tanıtımları	Öğrenciler, sürdürülebilir iş modelleri ve pazarlama stratejilerini incelemeli	Uygulamalı Çalışma, Ürün Tanıtımları, Grup Etkileşimi
11	Takım Çalışması Oturumu: Scratch Demo Ürünü	Öğrenciler, sunum için fikirler geliştirmeli ve dijital sunum araçlarını incelemelidir	Uygulamalı Çalışma
12	İş birlikleri & Kullanıcı önemi	Öğrenciler pazarlamada iş birlikleri ve kullanıcı önemini incelemeli	Sunum, Tartışma, Grup Çalışması
13	Bina Sunum Alanları	Öğrenciler, sunum alanı tasarımı ve sergileme fikirlerini hazırlamalı	Uygulamalı Çalışma, Demonstrasyon, Grup Etkileşimi
14	Prova Oturumu	Öğrenciler, nihai proje sunumlarını taslak hale getirmeli ve prova yapmalı	Sunum, Geri Bildirim, Grup Çalışması
15	Nihai Proje Ön Hazırlıkları	Öğrenciler, proje materyallerini hazırlamalı ve eksiklikleri tamamlamalı	Uygulamalı Çalışma, Danışmanlık, Grup Çalışması
16	Geri Bildirim Oturumu	Öğrenciler, projelerini ve sunumlarını gözden geçirip geri bildirimlere hazırlıklı olmalı	Vaka Analizi, Tartışma, Geri Bildirim
17	Final Sınavı		
18	Final Sınavı		

#### Ders İçin Kaynaklar

<b>Ders Kitabı:</b>	Daha fazla bilgi için kurs web sitesini ziyaret ediniz.
<b>Önerilen Kaynaklar:</b>	Daha fazla bilgi için kurs web sitesini ziyaret ediniz.

#### Dersin Ölçme ve Değerlendirmesi

Etkinlikler	Sayı	Katkı	Notlar
Ödev	5	25%	

Final Grup Projesi	1	75%	
<b>AKTS Tablosu</b>			
İçerik	Sayı	Saat	Toplam
Ders süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Çalışma	14	3	42
Ödevler	5	10	50
Final Grup Projesi	1	46	46
<b>Toplam:</b>			180
<b>Toplam / 30:</b>			180/30
<b>AKTS Kredisi:</b>			6

