

Stratejik Pazarlama ve Dijital Ürün Yönetimi Eğitimi

Açıklama

Bu eğitiminde, ürün yönetiminin temel prensipleri ile beraber dijital ürün yönetimine özgü süreçler detaylı olarak incelenir. Büyük kurumlarda, özellikle dijital ürün odaklı şirketlerde, departmanlar ve birimler arası koordinasyon önemli ancak zordur. Ürün yönetim ekiplerinin şirket stratejilerini belirlemeleri ve tüm diğer birimleri ortak hedefler doğrultusunda yönlendirebilmeleri şirketlerin başarısı için çok değerlidir. Bu nedene bu eğitimin ana amaçları aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

- Ürün yönetiminin ne olduğu ve ürün yöneticilerinin sorumluluklarını pekiştirilmesi
- Şirket içinde farklı departmanlar arası strateji ve hedeflerde birlik sağlanması
- Neyin neden yapıldığının netlik kazandırılması (Strateji, hedef, planlama ve aksiyon)
- Ürün geliştirme süreçlerinin hedefler doğrultusunda tüm birimler arasında eşgüdümle ilerletilmesi
- Agile proje yönetim süreçlerinin pekiştirilmesi

2 tam günlük online eğitim sırasında, teorik bilgilerle beraber farklı sektörlerden örnek vakalar incelenir. Her bölümün sonunda soru cevap ve tartışma bölümü ile konuların daha iyi kavranması hedeflenir. Şirket içi vakalar tartışılarak, teorik bilgilerin nasıl hayata geçirilebileceği örneklendirilir.

Eğitim İçeriği

Strateji nedir?

Farklı pazarlama strateji örnekleri / yöntemleri

Pazar ve rakip analiz yöntemleri

Pazarlamanın hedefleri nedir?

Tüketici beklentilerini anlamak

Hedef kitle tespit edilmesi

Ürün konsepti oluşturulması ve test edilmesi / Design thinking yöntemleri

Dijital ürün Yönetiminin Farkları

MVP

Etki Haritası

Market Fit Analizi

Proje Yönetimi (Scrum/Kanban/Scrumban)

Agile Proje Yönetimi / Scrum

Ürün lansmanı, pazarlama desteği ve ürün performans takibi

Şirket hedeflerinin paylaşılma yöntemleri (OKR, OGSM)

Ön Koşullar

Herhangi bir ön koşul yoktur.