

Stratejik Pazarlama ve Dijital Ürün Yönetimi Eğitimi

Süre: 2 Gün

Açıklama

Stratejik Pazarlama Ve Dijital Ürün Yönetimi Eğitimi, ürün yönetiminin temel prensiplerini pazarlama stratejisi, dijital ürün geliştirme ve departmanlar arası koordinasyonla birlikte ele alan 2 tam günlük online bir programdır. Ürün yönetim ekiplerinin şirket stratejisini ortak hedeflere, planlara ve aksiyonlara dönüştürmesini desteklemeyi amaçlar.

Program; pazar ve rakip analizi, tüketici beklentileri, hedef kitle, ürün konsepti, MVP ve market fit konularını kapsar. Scrum, Kanban ve Scrumban, ürün lansmanı ve performans takibi ile OKR ve OGSM başlıkları strateji ile uygulama arasındaki bağlantıyı kurar.

Eğitimin Amaçları

- Ürün yönetiminin temel prensiplerini ve ürün yöneticilerinin sorumluluklarını pekiştirmek
- Farklı departmanlar arasında strateji ve hedef birliği sağlamak
- Strateji, hedef, planlama ve aksiyonların nedenlerini netleştirmek
- Ürün geliştirme süreçlerini hedefler doğrultusunda birimler arasında eşgüdümle ilerletmek
- Agile proje yönetimi süreçlerini pekiştirmek

Eğitimin İşlenişi

İki tam günlük online eğitimde teorik bilgilerle birlikte farklı sektörlerden örnek vakalar incelenir. Her bölümün sonunda soru-cevap ve tartışma yapılır. Şirket içi vakalar üzerinden teorik bilgilerin nasıl hayata geçirilebileceği örneklenir.

Eğitim İçeriği

Strateji, Pazarlama Ve Pazar Analizi

- Strateji nedir?
- Farklı pazarlama strateji örnekleri / yöntemleri
- Pazar ve rakip analiz yöntemleri
- Pazarlamanın hedefleri nedir?

Tüketici, Hedef Kitle Ve Ürün Konsepti

- Tüketici beklentilerini anlamak
- Hedef kitle tespit edilmesi
- Ürün konsepti oluşturulması ve test edilmesi / Design thinking yöntemleri

Dijital Ürün, MVP Ve Market Fit

- Dijital ürün Yönetiminin Farkları
- MVP
- Etki Haritası
- Market Fit Analizi

Proje Yönetimi, Lansman Ve Şirket Hedefleri

- 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.