**TELAFİ EĞİTİMİ DÖNEMİ 9. SINIFLAR MESLEKİ GELİŞİM DERSİ 3. HAFTA DERS NOTLARI**

**TAYFUN ERBAY**

**PAZARLAMA YÖNETİMİ**

**Pazarlama ve İlgili Kavramlar**

**Pazar:** Mal ve hizmetlerin satışa sunulduğu, alıcıların ve satıcıların karşılaştıkları, malların sahipliğinin değişiminin yapıldığı yerdir.

**Satış**: Malların el değiştirmesini, başka bir deyimle sahip değiştirmesini sağlayan önemli bir pazarlama eylemidir. Satışla mülkiyet faydası yaratılmış olur.

**Satıcı**: İşletmenin satış işleriyle görevlendirdiği kişi veya kişileridir.

**Pazarlamacı**: İşletmelerdeki pazarlama faaliyetlerinin planlanması, örgütlenmesi, yürütülmesi, uyumlaştırılması ve denetlenmesi işleriyle uğraşan ve bu faaliyetlerin yerine getirilmesinde uzman olan kişilerdir.

**Hedef Pazar Seçimi ve Pazarlama Karmasının Planlanması**

İşletmeler hedef pazarı seçerken;

İşletmenin kaynaklarını,

Ürünün özelliklerini,

Ürünün hayat eğrisindeki yerini,

Pazarın yapısını,

Rekabet durumunu dikkate almalıdır.

**Ürün**

İşletmeler yeni bir ürünü başlıca dört biçimde ortaya çıkarır:

Henüz bir benzeri olmayan yeni oluşturulmuş bir ürün ortaya koymak (cep telefonunun ilk icadı gibi)

Mevcut bir ürünün yerini alan fakat yerini aldığı mamulden oldukça ayrı nitelikleri olan mamuller (dokunmatik cep telefonları)

Mevcut malda değişiklik yapılarak onun yerini alan mamuller (akıllı telefonlar)

Pazarda bilinen ama üreticisi için yeni olan benzetme mallar (akıllı telefonların ülkemizdeki firmalarca üretilmesi)

**Dağıtım Kanalları**



**Fiyatlama**

Fiyatlama, işletmenin amaçlarına ulaşabilmek amacıyla üretilen mallar için fiyatların belirlenmesi ve yönetimi işlemlerini ifade eder.

Başlıca fiyat politikaları ise şunlardır:

**Tek fiyat politikası:** Ürün bütün müşterilere belirli ve tek fiyattan satılır. Satın alınan miktara göre fiyatta bir değişiklik yapılmaz.

**Özel fiyat politikası:** Belirli bir sınıfa giren tüm mallara önceden tespit edilmiş birkaç fiyat konur. Örneğin erkek takım elbisesi satan bir mağaza, birbirinden çok farklı fiyatlarda takım elbise satmak yerine sadece 100, 150 veya 300 TL’lik takım elbise satar.

**Kalanlı fiyat politikası:** Ürünlere küsuratlı rakamla fiyatlar uygulanır. Bu uygulamanın psikolojik etkisi vardır. Örneğin 999 TL, 1000 TL’ye göre önemli ölçüde ucuz görünür.

**Zararına fiyat politikası:** Müşteri çekmek, onlara bütün malların ucuza satıldığı izlenimi vermek için bazı malların alışılageldiğinden daha ucuza, belki de zararına satılmasıdır.

**Tutundurma**

Satış çabaları; kişisel satış, reklam ve öteki satış çabalarından (halkla ilişkiler, satış teşvik faaliyetlerinden) oluşur.



**FİNANS YÖNETİMİ**

**Finans Yönetimi ile İlgili Temel Kavramlar**

**Finans:** Para, fon ya da sermayedir.

**Finansman:** İşletmenin ihtiyacı olan fonların sağlanmasıdır.

**Finansal yönetim:** İşletmenin ihtiyacı olan fonların tespit edilerek sağlanması ve sağlanan fonların uygun varlıklara yatırılarak yönetilmesidir.

**Alış fiyatı:** Alınan bir mal için ödenen bedeldir.

**Masraf:** Alınan malların satış yerine getirilmesi için ödenen taşıma, sigorta, benzeri bedeldir.

**Mal oluş fiyatı:** Alış fiyatı + Masraflar

**Satış fiyatı:** Mal oluş fiyatı + Kâr

**İşletmenin Finans Kaynakları**

**Öz Kaynaklar**

İşletmenin gerek kuruluş döneminde gerekse faaliyetlerini sürdürdüğü sırada işletme sahipleri ya da ortakları tarafından konan fonlar işletmenin öz kaynaklarını oluşturur.

**Yabancı Kaynaklar (Borçlar, Dış Kaynaklar)**

Yabancı kaynaklar, işletmelerin işletme dışından sağladıkları kaynaklardır. Bankalardan alınan krediler, bono ve tahviller bu kaynaklara örnektir.

**Türk Ticaret Kanunu’nda Yer Alan Belgeler**

**Bono =** Borçlusu tarafından imzalanarak alacaklıya verilen ve belli bir paranın, belli bir süre sonra ödeneceğini bildiren ticari belgeye bono (emre muharrer senet) denir.



**Çek =** Bir alacağın veya önceden bankaya yatırılmış bir paranın tamamının veya bir kısmının kendisi yahut başkası adına hemen ödenmesi için bankaya yazılan ödeme emrine çek denir.



**İşletmeye Ait Vergi Türleri**

Vergi, devletin ticari faaliyet yapan herkese yüklediği ekonomik yükümlülük olarak açıklanabilir.

Muhtasar Beyanname: Kira, muhasebeci ücreti, avukat ücreti, çalışan işçinin maaşından kesilen vergiler vb. vergilerin matrahları esas alınarak vergi dairesine bildirilmesinde kullanılan beyannamedir.

Katma Değer Vergisi Beyannamesi: Katma değer vergisi dolaylı bir vergidir. Mal ve hizmet satışı yapan tacirler satış işleminden dolayı fatura ve fatura yerine geçen belgeler düzenler. Belge üzerinde görünen mal ve hizmet bedeli ile KDV tutarını, teslim ettikleri kişilerden tahsil ederler.

**Geçici Vergi Beyannamesi:** Mükelleflerin üçer aylık kazançlarının vergilendirilmesidir.

**Yıllık Gelir Vergisi Beyannamesi:** Gerçek kişinin (şahıs işletmesi) yıllık gelirini beyan ettiği bir beyannamedir.

**Kurumlar Vergisi Beyannamesi:** Sermaye şirketlerinin yıllık gelirini beyan ettiği bir beyannamedir.