

Tasarlanan Bir Ürünün Yatırım ve Pazarlama Süreci

Bir ürün fikri önce **yatırım** ile hayata geçer, sonra **pazarlama** ile alıcıya ulaşır. Hedef: kendi ürünün için proje önerisi yazmak.

1 Üç Aşama

- 1. Fikir ve tasarım: ihtiyaç, taslak, prototip
- 2. Yatırım: kaynak bulma ve planlama
- 3. Pazarlama: tanıtım ve satış
- Üç aşama için başında birlikte planlanır

2 Fikir ve Tasarım

- Ürün fikri bir ihtiyaçtan doğar
- Taslak: fikrin kâğıda çizilmesi
- Prototip: ürünün denenebilen ilk örneği
- Girişimci: fikri risk alarak hayata geçiren kişi

3 Yatırım

- Ürün için gereken kaynağın sağlanmasıdır
- Kaynaklar: malzeme, emek, zaman, sermaye
- Yatırım yalnız para değildir
- Kaynak: birikim, aile desteği, ortaklık

4 Pazarlama

- Ürünü hedef kitleyle buluşturma sürecidir
- Hedef kitle: ürünü alması planlanan grup
- Tanıtım: afiş, duyuru, sunum
- Ambalaj korur, tanıtır, bilgi verir
- Satış fiyatı maliyetten yüksek olmalıdır

5 Proje Önerisi: 5 Başlık

- 1. Ürün fikri
- 2. Hedef kitle
- 3. Gereken kaynaklar
- 4. Tanıtım planı
- 5. Satış yeri

Üretim mi, Yatırım mı, Pazarlama mı?

Kavram	Ne yapılır?	Örnek
Üretim	Ürünün kendisi yapılır	Kalemin mürekkebini doldurmak
Yatırım	Üretim için kaynak sağlanır	Kalem fabrikasına makine almak
Pazarlama	Ürün alıcıyla buluşturulur	Kalemi renkli ambalajla satmak

ÇÖZÜMLÜ ÖRNEKLER

Tasarlanan Bir Ürünün Yatırım ve Pazarlama Süreci: adım adım 5 örnek

ÖRNEK 1 **ÖRNEK 1 - PROJE ÖNERİSİ**

Elif kermeste yulafli meyve barı satacak. Proje önerisinin beş başlığını doldur.

- 1 Ürün fikri: sağlıklı atıştırmalık olarak meyve barı
- 2 Hedef kitle: öğrenciler ve öğretmenler
- 3 Kaynaklar: malzeme, emek, zaman, 200 lira birikim
- 4 Tanıtım: pano afişi, etiketli kâğıt ambalaj
- 5 Satış yeri: kermesteki sınıf standı

Cevap: Beş başlık dolduğunda öneri tamamdır.

ÖRNEK 2 **ÖRNEK 2 - MALİYET**

200 liralık malzemeye 20 bar yapılıyor. Bir barın maliyeti kaç liradır?

- 1 Toplam maliyet: 200 lira
- 2 Ürün sayısı: 20
- 3 $200 \div 20 = 10$

Cevap: Bir barın maliyeti 10 liradır.

ÖRNEK 3 **ÖRNEK 3 - KAZANÇ**

20 barın hepsi 15 liradan satılıyor. Toplam maliyet 200 lira ise kazanç kaç liradır?

- 1 Toplam satış: $20 \times 15 = 300$ lira
- 2 Kazanç: $300 - 200 = 100$ lira

Cevap: Kazanç 100 liradır.

ÖRNEK 4 **ÖRNEK 4 - KAVRAM AYRIMI**

“Tepsi ve yulaf almak” ile “barlara etiket yapıştırmak” hangi aşamadır?

- 1 Tepsi ve yulaf üretim için kaynaktır: yatırım
- 2 Etiket ürünü alıcıya tanıtır: pazarlama

Cevap: İlki yatırım, ikincisi pazarlamadır.

ÖRNEK 5 **ÖRNEK 5 - HEDEF KİTLE**

Sıraya takılan kalemlik tasarlayan Can, hedef kitlesini ve tanıtım yolunu nasıl seçer?

- 1 İhtiyaç: kalemlerin yere düşmesi
- 2 Bu ihtiyacı yaşayanlar: öğrenciler
- 3 Öğrencilere ulaşan yol: okul panosu, sınıf duyurusu

Cevap: Hedef kitle öğrenciler, tanıtım okul panosudur.

MİNİ TEST

Tasarlanan Bir Ürünün Yatırım ve Pazarlama Süreci: 10 soruda kendini dene

Ad Soyad: _____

Tarih: _____

Doğru / Yanlış: _____

1. Aşağıdakilerden hangisi bir yatırım örneğidir?

- A) Malzeme almak için para ayırmak
B) Panoya afiş asmak
C) Etikete fiyat yazmak
D) Ürünü standda satmak

2. Aşağıdakilerden hangisi bir pazarlama örneğidir?

- A) Makine satın almak
B) Ürünü renkli ambalajla satışa sunmak
C) Hamuru yoğurmak
D) Birikim yapmak

3. "Bileklikleri örmek" hangi kavrama örnektir?

- A) Yatırım
B) Pazarlama
C) Üretim
D) Tanıtım

4. Proje önerisinde "Ürünü kimler alacak?" sorusu hangi başlıkta cevaplanır?

- A) Ürün fikri
B) Gereken kaynaklar
C) Satış yeri
D) Hedef kitle

5. "Karton, ip ve 100 lira gerekiyor." cümlesi hangi başlığa yazılır?

- A) Tanıtım planı
B) Gereken kaynaklar
C) Hedef kitle
D) Satış yeri

6. "Okul panosuna afiş asılacak." cümlesi hangi başlığa yazılır?

- A) Ürün fikri
B) Gereken kaynaklar
C) Tanıtım planı
D) Hedef kitle

7. 240 liralık malzemeye 30 bileklik yapıyor. Bir bilekliğin maliyeti kaç liradır?

- A) 8
B) 6
C) 10
D) 12

8. Maliyeti 8 lira olan bileklik için hangi satış fiyatı kazanç sağlar?

- A) 5 lira
B) 6 lira
C) 8 lira
D) 12 lira

9. Ürünün denenebilen ilk örneğine ne denir?

- A) Sermaye
B) Ambalaj
C) Prototip
D) Hedef kitle

10. Okul kantininde satılacak atıştırmalık için en uygun tanıtım yolu hangisidir?

- A) Başka şehirde afiş asmak
B) Okul panosunda duyuru yapmak
C) Hiç tanıtım yapmamak
D) Yalnız fiyatı yükseltmek

Cevap anahtarı

1. A · Para ayırmak, üretim için kaynak sağlamaktır.
3. C · Ürünün kendisini yapmak üretimdir.
5. B · Malzeme ve para, gereken kaynaklardır.
7. A · $240 \div 30 = 8$ lira.
9. C · Prototip, ürünün ilk deneme örneğidir.

2. B · Ambalaj ve satış, ürünü alıcıyla buluşturur.
4. D · Alıcı grubu hedef kitle başlığında yazılır.
6. C · Afiş, ürünü duyurma yoludur.
8. D · Kazanç için fiyat maliyetten yüksek olmalıdır.
10. B · Hedef kitle öğrencilerdir; onlara okulda ulaşılır.

Konunun tam anlatımı ve daha fazla soru:

tahtaapp.com/blog/dersler/6-sinif-sosyal-bilgiler-tasarlanan-bir-urunun-yatirim-ve-pazarlama-sureci-konu-anlatimi