

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ**  
**AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ**

**Kafedra “İqtisadiyyat və İşlətmə**

**TƏSDİQ EDİRƏM**

**“ ” 2017**

**BURAXILIŞ İŞİ ÜZRƏ VERİLMİŞ TAPŞIRIQ**

**“Türk Dünyası İşlətmə” fakültəsinin Biznesin İdarəedilməsi  
(İşlətmə) ixtisası üzrə**

**təhsil alan tələbəsi**

**Cəfərova Asva Nizami**  
(adı, soyadı, atasının adı)

**Diplom işinin rəhbəri**

**Dr. Oktay Quliyev Oulu**  
(adı, soyadı, atasının adı, elmi adı və dərəcəsi)

**1. İşin mövzusu Yeni Ürün Gəliştirmə Sürecində Markalaşma  
Çalışmaları: Azərbaycan Örneği**

**Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti tərəfindən təsdiqlənsin**

**“ ” 2017 il**

**No**

**2. Tələbənin sona yetirdiyi işin kafedraya təhvil müddəti: 8 ay**

**3. İşin məzmunu və həcmi (izahı, hesabı və eksperimental hissəsi, yeni təhlilə ehtiyacı olan müəssisələr) Özet, Giriş, Birinci bölüm, İkinci bölüm, Üçüncü bölüm, Sonuç, Kaynakça**

**4. Buraxılış işi üçün lazımı materiallar**

ALAN, Hale , Okan Yeloğlu, Markalaşma ve Yenilikçilik(Siirt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ,İktisadi Yenilik Dergisi, Cilt: 1, Sayı: 1, Temmuz 2013)

ALTUNIŞIK, Remzi, Şuayıp Özdemir, Ömer Torlak, **Modern Pazarlama**, Değişim Yayınları, 4.Baskı, şubat 2012

AYYILDIZ,Hasan, Ekrem Cengiz, Fazıl Kırkkbir, Yeni Ürün Geliştirme Sürecinde Aşama-Eşiği Yöntemiyle Süreç Performans Değerlemesi, (Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 7, Sayı 1, 2006)

ÇAĞLAR, İrfan, Sabiha Kılıç , **Pazarlama**, Nobel Yayıncılık,Ankara, 2013)

DEMİR , Filiz Otay, Yalçın Kırdar , Müşteri İlişkileri Yönetimi: CRM (Review of Social, Economic & Business Studies, Vol.7/8, 2000)

DEVİRANİ , Tülay Korkmaz, Marka Sadakati Öncülleri: Çalışan Kaimların Kozmetik Ürün Tüketimi Üzerine Bir Çalışma (Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2009)

EREN , Selim Said ,Aydın Erge , Marka Güveni , Marka Memnuniyeti Ve Müşteri Değerinin Tüketicilerin Marka Sadakati Üzerine Etkisi (Journal of Yasar University, 2012)

**5. Qrafik materiallarının siyahısı dəqiq göstəricilərlə (vacib cədvəl, çertyojlar, yaxud qrafiklər, nümunələr və s.) 12 cədvəl**

6. Buraxılış işi üzrə məsləhətçinin soyadı, adı, atasının adı, elmi adı və dərəcəsi (diplom işinin ona aid olan hissəsini göstərməklə)

Dr. Sahin Əkbərov Sükür

7. Buraxılış işinin təqdimi üzrə təqvim planı:

| Sıra No | İşin hissələrinin adı | Qurtarma faizi<br>(yerinə yetirilmə) | İşin yerinə yetirilməsi müddəti |         |
|---------|-----------------------|--------------------------------------|---------------------------------|---------|
|         |                       |                                      | plan üzrə                       | faktiki |

1. Bölüm (Ekim 2016 – Ocak 2017)
2. Bölüm (Şubat 2017 – Nisan 2017)
3. Bölüm (Mayıs 2017)

Buraxılış işinin rəhbəri

Dr. Qatay Dəliger  
imza

Məsləhətçi

[İmza]  
imza

Tapşırığı imza üçün qəbul etdim

[İmza]

(tələbənin imzası)

Tapşırığın qaytarılması tarixi

“ 22 ”

may

2017-ci il

Qeyd 1. Buraxılış işi üzrə verilmiş tapşırıq 2 nüsxədən ibarətdir. Nüsxənin biri tələbaya verilir, ikincisi kafedrada qalır.

2. Hazırlanmış buraxılış işini tapşırıqla birlikdə tələbə DAK təqdim edir.

# BURAXILIŞ İŞİNİN PLANI

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1. YENİ ÜRÜN PLANLAMA VE YENİ ÜRÜN GELİŞTİRME SÜRECİ

- 1.1. Pazarlama Karmasında Ürün
- 1.2. Yeni Ürünün Tanımı
- 1.3. Yeni Ürün Geliştirme Nedenleri
- 1.4. Yeni Ürün Geliştirmenin Önemi
- 1.5. Yeni Ürün Geliştirmede Başarısızlıklar
- 1.6. Yeni Ürün Geliştirme Süreci
- 1.7. Yeni Ürünün Pazara Sunulması

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. MARKA KAVRAMI

- 2.1. Markanın Tanımı
- 2.2. Markanın Önemi ve Sağladığı Faydalar
- 2.3. Markalaşma ve Marka İle İlgili Kavramlar
- 2.4. Marka Stratejileri
- 2.5. Marka Yönetimi ve Yeni Ürün Markalaması

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3. YENİ ÜRÜN GELİŞTİRME SÜRECİNDE MARKALAŞMA ÇALIŞMALARINA YÖNELİK ÖRNEK UYGULAMA

- 3.1 Araştırmanın Kapsamı ve Amacı
- 3.2 Araştırmanın Yöntemi ve Kısıtları
- 3.3 Firmalar Hakkında Genel Bilgiler
- 3.4 Verilerin Değerlendirilmesi

## 4. SONUÇ

## 5. KAYNAKÇA