



by



## Conquer the World® Akademisyen/İşveren Kitapçığı



marcade.games



marcade.games



marcadegames



<http://marcade.games>

rigelcrew



rigelcrew



rigelcrew



<http://www.rigelcrew.com>



Lütfen bu belgeyi yazdırmadan önce çevreyi göz önünde bulundurun. Bu belgeyi yazdırmak istiyorsanız lütfen çift taraflı yazdırma seçeneğini kullanın.

## Table of Contents

<b>1.Conquer the World®'e Giriş .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1.Giriş .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2.Hangi alanları içeriyor? .....</b>	<b>3</b>
<b>1.3.Simülasyonda Verilecek Kararlar .....</b>	<b>4</b>
<b>1.4.Katılımcılardan Beklentiler .....</b>	<b>5</b>
<b>1.5.Akademisyenlerden/İşverenlerden Beklentiler .....</b>	<b>5</b>
<b>1.6.Hazırlık Hesabı .....</b>	<b>6</b>
<b>1.7.Destek.....</b>	<b>6</b>
<b>1.8.Canlı Tartışma .....</b>	<b>6</b>
<b>2.Conquer the World® Akademisyen/İşveren Hesabı .....</b>	<b>7</b>
<b>2.1.Nasıl giriş yapılır?.....</b>	<b>7</b>
<b>2.2.Arayüz .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2.1.Aktif Oturumlar Sayfası .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2.2.Yıllar .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2.3.Borsa .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2.4.Genel Sonuçlar .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2.5.Yıllık Karşılaştırmalar .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2.6.Katılımcı Sonuçları.....</b>	<b>11</b>
<b>2.2.7.Şirket Panoları .....</b>	<b>12</b>
<b>2.2.8.Notlandırma/Değerlendirme Aracı .....</b>	<b>12</b>
<b>2.2.9.Diğerleri .....</b>	<b>13</b>
<b>3.İsteğe Bağlı Kısımlar .....</b>	<b>14</b>

<b><u>3.1.Ders/Eğitim Programı/Değerlendirme Süreci Entegrasyonu.....</u></b>	<b><u>14</u></b>
<b><u>3.2.Oturum Oluşturma .....</u></b>	<b><u>17</u></b>
<b><u>3.3.Quizler .....</u></b>	<b><u>18</u></b>
<b><u>4.Hakkımızda .....</u></b>	<b><u>18</u></b>
<b><u>4.1.Conquer the World®.....</u></b>	<b><u>18</u></b>
<b><u>4.2.Marcade .....</u></b>	<b><u>22</u></b>

# 1.CONQUER THE WORLD®'E GİRİŞ

## 1.1.GİRİŞ

Sizin için basit tutacağız: Simülasyonumuz ile iş yükünüzü artırmaya çalışmıyoruz. Bu nedenle, diğer pazarlama simülasyonlarından farklı olarak, bizim simülasyonlarımızı kullanabilmek için öncesinde onlarca veya yüzlerce sayfa detay okumanıza gerek yok.

Bu kitapçık bunun mükemmel bir örneğidir. Çünkü simülasyonumuzu ders/eğitim programı/değerlendirme sürecinize başarılı bir şekilde dahil etmek için kitapçığımızı okumak zorunda değilsiniz. Şimdi okumayı bıraksanız bile, Conquer the World®'ün etkinliği ve verimliliği siz ve öğrencileriniz/çalışanlarınız/mülakat adaylarınız için aynı olacaktır.

Ancak, simülasyonumuzun nasıl çalıştığını öğrenmek istiyorsanız lütfen okumaya devam edin.

## 1.2.HANGİ ALANLARI İÇERİYOR?

Conquer the World®'de, pazarlamanın çeşitli alt kategorileri ve pazarlama ile dirsek temasında olan alanlarla ilgili kararlar vardır:

- Brand Management (Marka Yönetimi)
- Channel Marketing (Kanal Yönetimi)
- Digital Marketing (Dijital Pazarlama)
- Event Management (Etkinlik Yönetimi)
- HR Activities for Marketing (Pazarlama için İnsan Kaynakları Aktiviteleri)
- Marketing Analytics (Pazarlama Analitiği)
- Marketing Communications (Pazarlama İletişimi)
- Marketing Management (Pazarlama Yönetimi)
- Marketing Metrics (Pazarlama Metrikleri)
- Market Research (Pazar Araştırmaları)

- Marketing Research (Pazarlama Araştırmaları)
- Negotiation Analysis (Müzakere Analizi)
- New Product Development (Yeni Ürün Geliştirme)
- POP Management (POP Malzemeleri Yönetimi)
- Product Management (Ürün Yönetimi)
- Social Media Management (Sosyal Medya Yönetimi)
- Statistics for Marketing (Pazarlama için İstatistik)
- Strategic Marketing (Stratejik Pazarlama)
- Time and Budget Management (Zaman ve Bütçe Yönetimi)
- Trade Marketing (Ticari Pazarlama)

Conquer the World®, dersleriniz için eksiksiz bir pazarlama dersi paketi ve şirketler için mükemmel bir teknik değerlendirme/eğitim aracıdır.

## 1.3.SİMÜLASYONDA VERİLECEK KARARLAR

Conquer the World®'de her yıl katılımcıları tarafından verilecek 50'den fazla karar mevcuttur. Dolayısıyla 12 yıllık bir dönem için alınacak kararların toplam sayısı 600'ün üzerindedir. Bu kararların bir kısmı nicel, bir kısmı da nitel analizler gerektirir. Her yıl alınacak tüm kararları aşamalara ayrılmış olarak aşağıda bulabilirsiniz:

**Pazarlama Araştırması:** Katılımcıların, ürünlerinin stratejisini oluştırmada/değiştirmede en yararlı olacağına inandıkları mevcut pazarlama araştırması seçenekleri arasından tercihler yapmaları beklenir (7 farklı karar, 27 farklı araştırma, [katılımcı kitapçığında](#) ücretsiz olarak sunulanlar dahil).

**Stratejiyi Şekillendirme:** Firma adı, ürün adı, firma merkezinin konumu.

**Ürün Özellikleri:** Ambalaj tipi, ürünün rengi, aroması, içeriği, kokusu, keskinliği ve karbonasyon seviyesi, su sertlik seviyesi ve Ar-Ge kararları.

**Geleneksel Pazarlama Planı:** Ülkeye göre penetrasyon (9 farklı karar), lansman öncesi faaliyetler, lansman sonrası faaliyetler, ülkeye göre bütçe dağılımı, POP malzemeleri, etkinlikler/sponsorluklar, reklamlar ve frekansları, öne çıkarılacak brand associationlar, fiyat ve satış tahmini.

**Dijital Pazarlama Planı:** Dijital medya türüne göre bütçe dağılımı, SEM kampanya reklam başlığı, SEM kampanya reklam açıklaması, anahtar kelimeler, e-posta pazarlaması, forumlar ve sohbet odaları, sosyal ağ kampanya amacı, video prodüksiyonu (outsorce edilmiş), ünlü desteği, mobil pazarlama

**Kitle Hedefleme:** Cihazlar ve işletim sistemleri, ilgi alanları, yaş aralığı, cinsiyet, ülke

**İnsan Kaynakları:** Küresel pazarlama departmanının kompozisyonu (Doldurulacak 20 pozisyon), pazarlama departmanı için eğitim ve geliştirme faaliyetleri

## 1.4.KATILIMCILARDAN BEKLENTİLER

Conquer the World® katılımcılarının ilk yıl kararlarını vermeden önce [Conquer the World® Katılımcı Kitapçığı'nı](#) okumaları beklenmektedir. Yapmaları gereken her şey ve ihtiyaç duydukları tüm bilgiler kitapçıkta bulunmaktadır. Conquer the World® dünyanın en kapsamlı pazarlama simülasyonu olduğu için, tıpkı gerçek hayatta olduğu gibi, yapılacak birçok analiz, çıkarılacak sonuçlar, ve eldeki veriyi kullanarak kurulacak strateji hakkında yapılacak grup içi tartışmalar olacaktır. Bu nedenle, katılımcıların simülasyona başlamadan önce kitapçığı okumaları çok önemlidir. Aksi takdirde, Conquer the World® deneyimi, kitapçığı okuyup analiz eden katılımcılarınki kadar tatmin edici olmayacaktır. Ayrıca, kitapçığı okumayan katılımcılar takımlarını dezavantajlı duruma sokmuş olacaklardır. Daha fazla bilgi için lütfen [3.1. Ders/Eğitim Programı/Değerlendirme Süreci Entegrasyonu](#) bölümünü ziyaret ediniz.

## 1.5.AKADEMİSYENLERDEN/İŞVERENLERDEN BEKLENTİLER

Simülasyona katılacak öğrencilerinize/çalışanlarınıza/adaylara simülasyona başlamadan önce [Conquer the World® Katılımcı Kitapçığı'nı](#) okumalarını söylemeniz destekleyici olacaktır. Vaktiniz varsa lütfen katılımcı kitapçığını kendiniz de okumaktan çekinmeyin. Kitapçık, katılımcıların Conquer the World® Online Pazarlama Simülasyonu'na dahil oldukları süreçte nasıl ilerleyecekleri hakkında ayrıntılı bilgiler içerir.

Bunun dışında sizden bir beklentimiz yok. Simülasyon oturumu aktif kaldığı sürece sürekli olarak erişilebilir olacağız ve size 7/24 destek sağlayacağız.

## 1.6.HAZIRLIK HESABI

Bize aksini söylemediğiniz sürece, simülasyona katılacak öğrencilerinize/çalışanlarınıza/adaylarınıza, simülasyonun dinamiklerini tanımaları ve içeriğini incelemeleri için Conquer the World® hazırlık hesabına erişim hakkı verilecektir. Hazırlık hesabındaki veriler ve kararlar, gerçek katılımcılarla yapılan gerçek bir oturumdan alınmıştır. Katılımcılar, pazarlama araştırmaları sonuçları dışındaki tüm aşamaları, sonuçları, çizelgeleri ve grafikleri inceleyebileceklerdir. Ancak katılımcılar hazırlık hesabını kullanarak herhangi bir karar veremeyeceklerdir. Bu hesapta kararlar halihazırda verilmiş durumdadır.

## 1.7.DESTEĞEK

Bu kitapçıkta aradığınızı bulamazsanız lütfen bizimle iletişime geçmekten çekinmeyiniz. Aklınızdaki soru işaretlerini gidermek için her zaman yanınızdayız.

7/24 destek vermekteyiz. Tüm sorularınız için bize telefon, [e-posta](#), veya mesaj yoluyla ulaşabilirsiniz. Bizimle iletişime geçebileceğiniz telefon numaralarımız, üniversiteniz/şirketiniz için simülasyon oturumu oluşturulduğunda sizinle paylaşılacaktır.

## 1.8.CANLI TARTIŞMA

Bir oturum sırasında ve/veya sonrasında isteğe bağlı **canlı tartışma oturumları** sunuyoruz. Simülasyonu veya bir simülasyon yılını tamamladıktan sonra katılımcıların akıllarındaki tüm soruları yanıtlıyoruz.

**Ana point of difference'ımız canlı tartışma oturumlarımızdır.**

Conquer the World® Çevrimiçi Pazarlama Simülasyonu, dünyadaki en kapsamlı ve en sofistike pazarlama simülasyonudur. Katılımcılarına, gerçek hayattaki bir pazarlama departmanını yönetme tecrübesiyle paralel bir deneyim sunar. Bu deneyimlerinin daha nitelikli pazarlama profesyonelleri olmalarına yardımcı olması için, canlı tartışma oturumları aracılığıyla geri bildirim sunuyoruz. Sonuçlarının arkasındaki mantığı anladıkları zaman, pazarlama teorilerinin gerçek hayatta nasıl kullanılabileceğini kolayca ve tam olarak kavrayabildiklerini defalarca tecrübe etmiş bulunmaktayız.

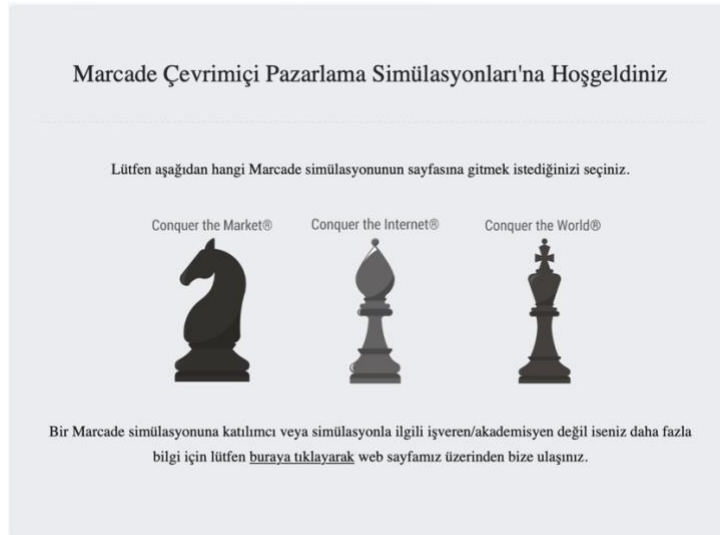
Şimdiye kadarki deneyimlerimiz, canlı tartışma oturumlarının, katılımcıların teori ve pratik arasında entelektüel bir köprü oluşturmalarına muazzam derecede yardımcı olduğunu göstermiştir. Katılımcılar canlı tartışma oturumlarımıza katıldıktan sonra, bir pazarlama departmanının daha yüksek verimlilik ve etkinlikle çalışmasına yardımcı olmak için akademik pazarlama teorilerinin gerçek hayatta nasıl kullanılabileceğini anlamalarının çok daha kolay hale geldiğini gözlemliyoruz.

Sağlayacağımız akademisyen/işveren hesabını kullanarak oturumunuzdaki tüm katılımcıların stratejilerini ve sonuçlarını analiz etme şansına sahip olacaksınız. Dolayısıyla, canlı tartışma oturumlarına katılmak isterseniz memnuniyet duyarız. Oturumları kendimiz yönetebilir veya birlikte yapabiliriz. Bu tercihi tamamen size bırakıyoruz.

## 2. CONQUER THE WORLD® AKADEMİSYEN/İŞVEREN HESABI

### 2.1.NASIL GİRİŞ YAPILIR?

Simülasyona giriş yapmak için lütfen <http://www.marcadesimulations.com/tr> adresine gidiniz ve ardından aşağıda gösterildiği gibi “Conquer the World®” logosuna tıklayınız:





Logoya tıkladıktan sonra giriş sayfasını göreceksiniz. Lütfen “Giriş Yapın” butonuna tıklayınız ve kullanıcı adınızı ve şifrenizi giriniz. Lütfen kullanıcı adınızın ve şifrenizin büyük/küçük harflere duyarlı olduğunu unutmayınız.

Marcade Conquer the World® Çevrimiçi Simülasyonuna  
Hoşgeldiniz

Bir Marcade simülasyonuna katılımcı veya işveren/akademisyen iseniz lütfen

[Kaydolun](#) veya [Giriş Yapın](#)

Bir Marcade simülasyonuna katılımcı veya simülasyonla ilgili işveren/akademisyen değil iseniz daha fazla bilgi için lütfen [buraya tıklayarak](#) web sayfamız üzerinden bize ulaşınız.

Marcade Çevrimiçi Simülasyonları Giriş

Kullanıcı:

Şifre:

[Giriş Yap](#)

Kullanıcı adı veya şifrenizi unuttuysanız lütfen [buraya tıklayarak](#) bize ulaşınız.

Şifrenizi değiştirmek isterseniz, lütfen hesabınıza giriş yaptıktan sonra üst menüde yer alan “Şifre Değiştir” bağlantısına tıklayınız.



## 2.2.ARAYÜZ

### 2.2.1.AKTİF OTURUMLAR SAYFASI

Simülasyona giriş yaptıktan sonra gördüğünüz ilk sayfa aktif/pasif oturumların detaylarını ve her bir oturum için simülasyonun hangi tarihler arasında aktif kalacağını gösterir. Katılımcıların sonuçlarını görmek için lütfen oturumun adına tıklayınız.

Marcade Conquer the World® Çevrimiçi Simülasyonuna Hoşgeldiniz

Sayın Mary\_O, oturumlarınız aşağıda listelenmiştir. Lütfen katılmak istediğiniz aktif oturumun linkine tıklayınız. Bir hata olduğunu düşünüyorsanız lütfen [buraya tıklayarak](#) web sayfamız üzerinden bize ulaşınız.

Şifrenizi değiştirmek isterseniz, lütfen sayfanın en üstündeki menüden "Şifre Değiştir" bağlantısına tıklayınız.

Aktif Oturumlar		
Oturum Adı	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi
Conquer the World® Demonstration 2 (5 participants)	May 1, 2022, 9 a.m. (CET/CEST)	Oct. 1, 2022, 9 a.m. (CET/CEST)

Seçtiğiniz oturuma tıkladığınızda sonuç sayfasına yönlendirileceksiniz. Bu sayfada, ekranın sol tarafında bir yan menü göreceksiniz. Yan menü gerekli tüm bağlantıları içerir.

Marcade  
Çevrimiçi  
Simülasyonları -  
Conquer The  
World®

- Yıla Git
- Borsa
- Genel Sonuçlar
- Yıllık Karşılaştırmalar
- Katılımcı Sonuçları
- Şirket Panoları
- Not Verme / Değerlendirme Aracı
- Aktif Oturumlar Sayfası
- Yardım
- Oturum: Conquer the World® Demonstration 2 (5 participants)
- İşveren: Mary\_O

## 2.2.2.YILLAR

Menüyü genişletmek için lütfen “Yıla Git” bağlantısına tıklayınız. Oturum birden fazla yılı içerecek şekilde düzenlendiği takdirde, tüm katılımcılar kararlarını verir vermez her yılın yıllık sonuçlarına ilişkin bağlantılar kullanıma sunulacaktır. Ardından, sonuçlarını görmek istediğiniz yılın bağlantısına tıklayabilirsiniz.



## 2.2.3.BORSA



Tüm katılımcılar ve bilgisayar tarafından yönetilen şirketler için o yılın son hisse senedi fiyatlarını ve yıllık hisse senedi fiyat değişimlerini gösteren bölüme gitmek için “Borsa” bağlantısına tıklayabilirsiniz.

## 2.2.4.GENEL SONUÇLAR

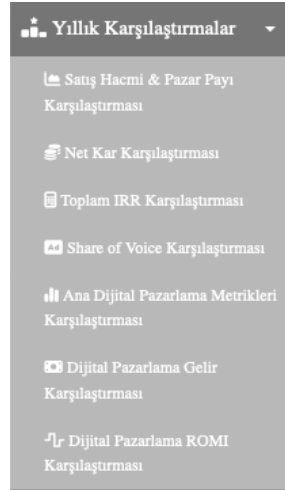
“Genel Sonuçlar” bağlantısına tıklar ve menüyü genişletirseniz, seçtiğiniz yıla dair çeşitli genel sonuçlara ulaşabileceğiniz bağlantıları görebilirsiniz.



Bağlantıları kullanarak tüm ürünlerin (bilgisayar tarafından yönetilen ürünler dahil) yıllık satış verilerine, her bir ürün için satış adetlerinin segmentlere göre dağılımlarına, her ürün için ülke bazında satış adetlerinin dağılımlarına, bütün ürünlerin segment bazında marka bilinirlik verilerine, ve oturumdaki tüm katılımcıları içeren genel performans karşılaştırma tablosuna ulaşabilirsiniz.

## 2.2.5.YILLIK KARŞILAŞTIRMALAR

Menüyü genişletmek için lütfen “Yıllık Karşılaştırmalar” bağlantısına tıklayınız. Bağlantıları kullanarak, tüm katılımcılar arasında satış hacimleri ve pazar payları, net karlar, toplam IRR, share of voice, dijital pazarlama metrikleri, gelirleri ve ROMI'leri için yıllık karşılaştırmalarına erişebilirsiniz.



## 2.2.6.KATILIMCI SONUÇLARI

Menüyü genişletmek için lütfen “Sonuç Sayfaları” bağlantısına ve ardından “Katılımcı Sonuçları” bağlantısına tıklayınız. Oturumdaki tüm katılımcıların isimlerini göreceksiniz. Yıllık sonuçlarına ve kararlarına ulaşmak istediğiniz katılımcının adının üzerine tıklayınız.



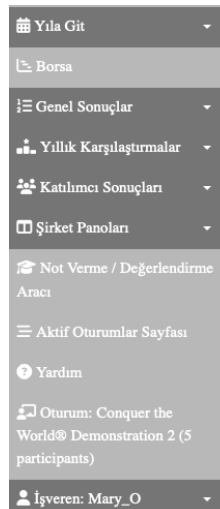
## 2.2.7.ŞİRKET PANOLARI

Menüyü genişletmek için lütfen “Şirket Panoları” bağlantısına tıklayınız. Oturumdaki tüm katılımcıların isimlerini göreceksiniz (yukarıdakiyle aynı – “Katılımcı Sonuçları”). Lütfen şirket panosuna erişmek istediğiniz katılımcının adına tıklayınız. Şirket panosu, katılımcının firması için yıllık pazarlama metrikleri ve yıllık dijital pazarlama metriklerine ek olarak yönetici tavsiyelerini, P&L beyanlarını, satış hacminin, pazar payının ve net kârın yıllık karşılaştırmalarını içerir.

## 2.2.8.NOTLANDIRMA/DEĞERLENDİRME ARACI

Katılımcıları değerlendirme aşamasında size yardımcı olabilmek için üç zorluk alternatifi (Kolay-Orta-Zor) içeren entegre bir notlandırma/değerlendirme aracı sunuyoruz. Aracımızı kullanıp kullanmama tercihi tamamen size aittir. Ancak simülasyonlarımızı müfredatlarına/eğitim programlarına dahil eden tüm akademisyenler/işverenler, not verme/değerlendirme aracımızı kullanmaktadır. Not verme/değerlendirme aracıyla ilgili olarak şimdiye kadar aldığımız geri bildirimler istisnasız olarak olumlu olmuştur. Bu nedenle, öğrencilerinizi/çalışanlarınızı/adaylarınızı değerlendirmek için not verme/değerlendirme aracımızı kullanmanızı öneririz. Not verme sürecinde, notlandırma/değerlendirme aracına ek olarak, akademisyenleri, üstün ekip çalışması becerileri sergileyen öğrencilere/gruplara ekstra puan vermeye teşvik ediyoruz.

Not verme/değerlendirme aracına erişmek için lütfen yan menüdeki "Not Verme/Değerlendirme Aracı" bağlantısına tıklayınız.



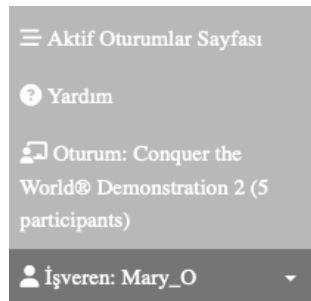
Not verme aracı sayfasına gittiğinizde, menüyü genişletmek için “Zorluk Seviyesi” linkine tıklayabilir ve katılımcıları notlandırmak/değerlendirmek istediğiniz zorluk seviyesini seçebilirsiniz. Notlandırma aracında sonuçlarını kullanmak istediğiniz yılı da seçebileceğinizi lütfen unutmayınız. Bir yıl seçmek için lütfen “Yıla Git” bağlantısına, ardından istediğiniz yıla tıklayınız.



## 2.2.9.DİĞERLERİ

Kenar çubuğundaki “Aktif Oturumlar Sayfası” bağlantısı sizi tüm aktif oturumlarınızı görebileceğiniz sayfaya götürür.

“İşveren: Adınız” bağlantısına tıklayıp menüyü genişlettiğinizde hesabınızdan çıkış yapma seçeneğini görebilirsiniz.



## 3. İSTEĞE BAĞLI KISIMLAR

Conquer the World® Çevrimiçi Pazarlama Simülasyonunu ders/eğitim programınıza nasıl dahil edeceğiniz konusunda deneyime dayalı görüşlerimizi okumak istiyorsanız lütfen okumaya devam ediniz. Halihazırda bir planınız varsa bu bölümü atlayabilirsiniz.

### 3.1.DERS/EĞİTİM PROGRAMI/DEĞERLENDİRME SÜRECİ ENTEGRASYONU

Simülasyonumuzu bir derste kullanmayı planlıyorsanız, öğrencilerinizin Conquer the World®'e katılmak için **3 ila 5 kişilik gruplar** oluşturmalarını öneriyoruz. Simülasyonumuza bireysel katılım mümkün olmakla birlikte, üniversite uygulamalarında takım çalışmasını teşvik etmek amacıyla gruplar oluşturmanızı öneriyoruz. Şirketler için simülasyonumuzu bir eğitim aracı olarak kullanmayı planlıyorsanız tavsiyemiz aynıdır. Ancak Conquer the World®'ü bir değerlendirme aracı olarak kullanmayı düşünüyorsanız, bireysel katılım daha iyi bir seçenek olacaktır.

Oturumda kaç karar yılı olacağına bağlı olarak, Conquer the World® Çevrimiçi Pazarlama Simülasyonunu ders/eğitim programınıza dahil etmek için farklı önerilerimiz var.

Aday değerlendirmesi için, işe aldığınız pozisyona bağlı olarak oturumun bir veya iki yıllık rekabet için ayarlanmasını öneriyoruz. Zaman çizelgesi örneklerini aşağıda bulabilirsiniz:

Aday Değerlendirme – Bir Gün		
	Oturum başlamadan önce	Gün 1
İlerleyiş	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	İlk yıl kararları
İdeal Süre	4-6 saat	4-6 saat

<b>Aday Değerlendirme – İki Gün</b>			
	<b>Oturum başlamadan önce</b>	<b>Gün 1</b>	<b>Gün 2</b>
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	İlk yıl kararları	Birinci yıl kararlarının analiz edilmesi ve stratejinin ikinci yıl kararları için optimize edilmesi
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	4-6 saat	4-6 saat

Conquer the World®'ü dersiniz için kısa süreli bir destekleyici araç olarak veya kısa bir eğitim programı olarak kullanmak istiyorsanız, oturumun bir ila üç yıl arasında ayarlanmasını öneriyoruz:

<b>Kısa Süreli Destekleyici Araç</b>					
	<b>Oturum başlamadan önce</b>	<b>Hafta 1</b>	<b>Hafta 2</b>	<b>Hafta 3</b>	<b>Hafta 4</b>
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	Birinci yıl kararları	Birinci yıl kararlarının analiz edilmesi ve stratejinin ikinci yıl kararları için optimize edilmesi	Bir önceki yıl ile aynı	Canlı tartışma oturumu. Katılımcılar için genel değerlendirme
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	4-6 saat	4-6 saat	4-6 saat	1-3 saat

Conquer the World®'ün ayrı bir ders, dersiniz için dönemlik bir destekleyici araç veya uzun bir eğitim programı olmasını istiyorsanız, oturumun dört ila on iki yıl arasında ayarlanmasını öneriyoruz:

<b>10 Haftalık Dönem için Ayrı Ders veya Destekleyici Araç</b>							
	<b>Oturum başlamadan önce</b>	<b>Hafta 1</b>	<b>Hafta 2</b>	<b>Hafta 3</b>	<b>Hafta 4</b>	<b>Hafta 5-6-7-8-9</b>	<b>Hafta 10</b>
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	Birinci yıl kararları	Birinci yıl kararlarının analiz edilmesi ve canlı oturuma katılım	İkinci yıl kararları	İkinci yıl kararlarının analiz edilmesi ve stratejinin üçüncü yıl kararları için optimize edilmesi	Bir önceki yıl ile aynı	Canlı tartışma oturumu. Katılımcılar için genel değerlendirme
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	3-5 saat	1-3 saat	2-4 saat	2-6 saat	Hafta başına 2-6 saat	1-3 saat



### 15 Haftalık Dönem için Ayrı Ders veya Destekleyici Araç

	Oturum başlamadan önce	Hafta 1	Hafta 2	Hafta 3	Hafta 4	Hafta 5-6-7-8-9-10-11-12-13	Hafta 14
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	Birinci yıl kararları	Birinci yıl kararlarının analiz edilmesi ve canlı oturuma katılım	İkinci yıl kararları	İkinci yıl kararlarının analiz edilmesi ve stratejinin üçüncü yıl kararları için optimize edilmesi	Bir önceki yıl ile aynı	Canlı tartışma oturumu. Katılımcılar için genel değerlendirme
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	3-5 saat	1-3 saat	2-4 saat	2-6 saat	Hafta başına 2-6 saat	1-3 saat

Conquer the World® bir hafta sonu eğitim programı olarak kullanılacaksa, önerilen zaman çizelgesi aşağıdaki gibi olacaktır:

<b>Haftasonu Eğitim Programı</b>			
	Oturum başlamadan önce	Gün 1	Gün 2
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	Birinci yıl kararları ve canlı tartışma oturumu	İkinci yıl kararları ve canlı tartışma oturumu
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	6-8 saat	6-8 saat

Uzun vadeli bir eğitim programı olarak da kullanılabilir:

### Uzun Dönem Eğitim Programı

	Oturum başlamadan önce	Hafta 1	Hafta 2	Hafta 3-4-5-6-7-8-9-10-11-12	Hafta 13
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	Birinci yıl kararları ve canlı tartışma oturumu	İkinci yıl kararları ve canlı tartışma oturumu	Bir önceki yıl ile aynı	Genel sonuçlar için tartışma oturumu
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	6-8 saat	6-8 saat	6-8 saat	2-4 saat

Katılımcıların temel pazarlama kavramlarından fazlasına hakim olmamaları veya simülasyona katılmak için sınırlı bir süreye sahip olmaları durumunda, aşağıda verilen iki alternatiften birini öneriyoruz:

1 – Oturum, katılımcıların tüm kararlarını bir hafta içinde verecekleri ve sonraki hafta canlı tartışma oturumuna katılabilecekleri tek yıllık bir rekabet içerecek şekilde oluşturulabilir:

<b>Bir Yıllık Oturum - Kısa</b>			
	<b>Oturum başlamadan önce</b>	<b>Hafta 1</b>	<b>Hafta 2</b>
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	Birinci yıl kararları	Sonuçların değerlendirilmesi ve canlı tartışma oturumu
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	4-6 saat	1 saat

2 – Katılımcılar dört hafta ayırabilirse, bir yılın farklı aşamaları için farklı haftalarda kararlar alınabilir. Bu, temel pazarlama kavramlarına daha sınırlı hakimiyeti olan öğrenciler/çalışanlar için daha uygun bir seçenektir. [Conquer the Market®](#)‘dan daha detaylı ve sofistike olan tek yıllık bir simülasyon arıyorsanız ve simülasyonun yönetilmesi ve tartışılmasının dört haftadan fazla sürmesini tercih etmiyorsanız, bu seçenek daha uygundur.

<b>Bir Yıllık Oturum - Uzun</b>					
	<b>Oturum başlamadan önce</b>	<b>Hafta 1</b>	<b>Hafta 2</b>	<b>Hafta 3</b>	<b>Hafta 4</b>
<b>İlerleyiş</b>	Kitapçığın okunması, notların alınması ve hazırlık hesabının incelenmesi	İlk üç aşama	Dördüncü aşama	Kalan aşamalar	Sonuçların değerlendirilmesi ve canlı tartışma oturumu
<b>İdeal Süre</b>	4-6 saat	2 saat	2 saat	2 saat	1 saat

Lütfen yukarıdaki tüm tabloların sadece tavsiye olduğunu unutmayınız. Beklentilerinize ve ihtiyaçlarınıza göre farklı zaman dilimlerinden oluşan farklı oturumlar oluşturabiliriz. Lütfen yüksek verimli bir oturumu nasıl oluşturabileceğimizi değerlendirmek için bizimle iletişime geçmekten çekinmeyiniz.

## **3.2.OTURUM OLUŞTURMA**

Bir Conquer the World® Çevrimiçi Pazarlama Simülasyonu oturumunun nasıl oluşturulacağına ilişkin sürecin detaylarını aşağıda bulabilirsiniz:

**Aşama 1** – Simülasyon detaylarına ilişkin olarak şirketimiz ile kurum/şirketiniz arasında anlaşma yapılır.

**Aşama 2** – Simülasyonun hangi tarihler arasında aktif kalacağına ilişkin karar—canlı tartışma oturumunun/oturumlarının tarihlerine/tarihlerine ilişkin karar.

**Aşama 3** – Katılımcılar ve işveren/akademisyen hesabı için kullanıcı adlarının oluşturulması.

**Aşama 4** – Katılımcıların [Conquer the World® Katılımcı Kitapçığı'nı](#) incelemesi

**Aşama 5** – Simülasyonun aktif hale gelmesi ve katılımcıların ilerlemesinin takip edilmesi. Varsa, stratejilerinin ve sonuçlarının canlı tartışma oturumlarında tartışılması.

**Aşama 6** – Genel stratejileri ve katılımcıların sonuçlarını tartıştığımız son canlı tartışma oturumu.

**Aşama 7** – Katılımcılardan ve akademisyenlerden/işverenlerden Conquer the World® deneyimleri hakkında geri bildirim alınması (**Opsiyonel**).

## 3.3. QUIZLER

Simülasyon katılımcılarının, [katılımcı kitapçığı](#)'nın içeriğini ne kadar iyi kavradıklarını veya yıllık kararlarının sonuçlarını doğru değerlendirip değerlendiremediklerini değerlendirmek isterseniz, size quizler sunmaktan mutluluk duyarız.

## 4. HAKKIMIZDA

### 4.1. CONQUER THE WORLD®

Conquer the World®, gerçek hayat senaryolarını kullanan, interaktif, çok aşamalı, oyunlaştırılmış, rekabetçi pazarlama simülasyonları oluşturma konusunda uzmanlaşmış bir şirket olan [Marcade](#) tarafından oluşturuldu. Conquer the World®'ün oluşum sürecinde hem alanla ilgili derin akademik bilgiye hem de çeşitli sektörlerde engin pazarlama deneyimine sahip deneyimli pazarlama profesyonelleri ve alanında yetkin akademisyenler yer aldı.

Conquer the World® algoritması, pazarlamanın teorik ve akademik temellerinin, ve gerçek şirketlerden alınan gerçek hayat verilerinin, yoğun istatistiksel ve matematiksel analiz süreçlerinden geçtikten sonra bir tahmin mekanizması ortaya çıkarabilecek şekilde evriminden oluşur. Algoritmamızla gurur duyuyoruz çünkü gerçek hayatta bir pazarlama departmanını yönetirken alacağınız sonuçların aynısını

vermesini sağlayabiliyoruz. Algoritmamız, pazarlama alanındaki en son gelişmeler doğrultusunda kapsamlı bir şekilde test edilmekte ve sürekli olarak güncellenmektedir.

Dünyanın en kapsamlı pazarlama simülasyonu olan Conquer the World®, üniversiteler, İK departmanları ve şirketlerin pazarlama departmanları tarafından kullanılabilir. Simülasyonumuz, akademik bilgileri gerçek hayat senaryolarıyla birleştirir ve gerçek hayattaki pazarlama problemlerini çözmeye teorik bilgilerin nasıl kullanıldığını deneyimlemenize yardımcı olur.

Bu nedenle, pazarlama odaklı lisans ve lisansüstü (MBA ve EMBA dahil) öğrencilerinin simülasyonumuza katılmalarını teşvik ediyoruz. Conquer the World®, gerçek hayattaki riski almadan gerçek hayatta pazarlama deneyimi kazanmanıza yardımcı olur. Gerçek hayatta çok yanlış bir pazarlama kararı şirketinize milyonlarca hatta milyarlarca dolara mal olabilir ve işinizi kaybetmenize neden olabilir. Ancak simülasyonumuzda olan tek şey, daha düşük bir puan almanızdır. Yani risksiz bir şekilde deneyim elde etmenizi sağlıyoruz.

Şirketlerin pazarlama departmanları yeni senaryoları deneyimlemek, çalışanlarının pazarlama bilgilerini güçlendirmek ve ekip çalışması yetkinliklerine destek olmak için simülasyonumuzu kullanabilir.

İnsan kaynakları departmanları, Conquer the World®'ü bir eğitim programı olarak, pazarlama departmanı adayları için mülakat sürecinde veya mevcut çalışanlar için fonksiyonlar arası geçiş görüşmelerinde kullanabilir. Teknik ve kişisel değerlendirme için mükemmel bir araçtır.

Ayrıca üniversitelere/şirketlere, muadilleri arasında hangi konumda olduklarını ölçebilmeleri için üniversiteler arası/şirketler arası bir rekabetin parçası olma şansı sunuyoruz.

Peki, Conquer the World®'ün diğer pazarlama simülasyonlarından farkı nedir?

Her şeyden önce Conquer the World®, pazarlama alanına giriş niteliğinde bir simülasyon değildir. Bu amaçla, daha az zorlayıcı başka pazarlama simülasyonlarımız var. Pazarlama kariyerinin size göre olup olmadığına karar vermek istiyorsanız diğer simülasyonlarımıza katılmalısınız.

Daha fazla bilgi için lütfen [buraya](#) tıklayınız.

Conquer the World®, pazarlama profesyoneli olmak istediklerini bilen veya zaten olan kişiler içindir. Bu simülasyonun zorluk derecesi yüksektir ve simülasyondan verim alabilmek için pazarlama alanında bir temelinizin olması gerekmektedir.

- **Conquer the World®**'de katılımcılar küresel pazarda rekabet edecekler. Rekabet, iç pazarda değil, küresel olarak gerçekleşir.
- Katılımcılar, küresel pazarlama departmanının oluşumundan da sorumlu olacaklardır.
- Katılımcılar, şirketlerinin pazarlama departmanları için eğitim ve gelişim aktivitelerine karar vereceklerdir.
- **Conquer the World®** conjoint analysis, Van Westendorp PSM vb. gibi gelişmiş pazarlama araştırması seçeneklerini içerir.
- **Conquer the World®** pazarlama analitiği & geleneksel pazarlama metrikleri & dijital pazarlama metrikleri ile ilgili çok detaylı veri ve değerlendirmeler sunar (yılda 30'dan fazla metrik ölçülür)
- **Conquer the World®** ürün özellikleriyle ilgili çok ayrıntılı kararları içerir
- **Conquer the World®** gelişmiş teknik analizler içerir
- **Conquer the World®** entegre bir borsa içerir
- **Conquer the World®** kapsamlı geleneksel ve dijital pazarlama kararlarına sahiptir
- **Conquer the World®** oturumun nasıl oluşturulduğuna bağlı olarak, simülasyon içinde **bir ila on iki yıl** arasında rekabet sunar
- **Conquer the World®** her katılımcı tarafından verilecek 600'den fazla karara sahiptir
- **Conquer the World®** pazarlama sınıfları için ayrı bir ders veya tamamlayıcı bir araç, kısa veya uzun vadeli bir eğitim programı veya şirketler için bir değerlendirme aracı olabilir
- **Conquer the World®** modüler bir yapıya sahiptir; yani isteğe bağlı olarak simülasyonumuza yeni modüller ve özellikler ekleyebiliyoruz. Üniversiteniz/şirketiniz için özel olarak hazırlanmış bir simülasyon oluşturabiliriz
- **Conquer the World®** oturumun nasıl oluşturulduğuna bağlı olarak toplam 12 ila 110 saat uygulama süresine sahiptir.

Conquer the World®'de, pazarlamanın çeşitli alt kategorileri ve pazarlama ile dirsek temasında olan alanlarla ilgili kararlar vardır:

- Brand Management (Marka Yönetimi)
- Channel Marketing (Kanal Yönetimi)
- Digital Marketing (Dijital Pazarlama)
- Event Management (Etkinlik Yönetimi)
- HR Activities for Marketing (Pazarlama için İnsan Kaynakları Aktiviteleri)
- Marketing Analytics (Pazarlama Analitiği)
- Marketing Communications (Pazarlama İletişimi)
- Marketing Management (Pazarlama Yönetimi)
- Marketing Metrics (Pazarlama Metrikleri)
- Market Research (Pazar Araştırmaları)
- Marketing Research (Pazarlama Araştırmaları)
- Negotiation Analysis (Müzakere Analizi)
- New Product Development (Yeni Ürün Geliştirme)
- POP Management (POP Malzemeleri Yönetimi)
- Product Management (Ürün Yönetimi)
- Social Media Management (Sosyal Medya Yönetimi)
- Statistics for Marketing (Pazarlama için İstatistik)
- Strategic Marketing (Stratejik Pazarlama)
- Time and Budget Management (Zaman ve Bütçe Yönetimi)
- Trade Marketing (Ticari Pazarlama)

Conquer the World®, dersleriniz için eksiksiz bir pazarlama öğrenme paketi ve şirketler için mükemmel bir teknik değerlendirme/eğitim aracıdır.

Yukarıdakilere ek olarak, bir oturum sırasında veya sonrasında isteğe bağlı **canlı tartışma oturumları** sunuyoruz. Simülasyonu veya bir simülasyon yılını tamamladıktan sonra katılımcıların akıllarındaki tüm soruları yanıtlıyoruz.

Güncel NPS'imiz (Net Promoter Score) %96 olarak gerçekleşmektedir.

## 4.2.MARCADÉ

**Marcade** 360 derece pazarlama danışmanlığı sunan **Rigel & Crew Marketing Consultancy**'nin alt kuruluşudur. Marcade, gerçek hayat senaryolarını kullanan, interaktif, çok aşamalı, oyunlaştırılmış, rekabetçi pazarlama simülasyonları oluşturma konusunda uzmanlaşmıştır.

Rigel & Crew olarak, gerçek şirketlerin pazarlama verimliliklerini ve etkinliklerini geliştirmelerine yardımcı olmaktayız. Bunu uzun yıllardır yapıyoruz. Müşterilerimiz için elde ettiğimiz ROI rakamları rakiplerimizden çok daha yüksek.

Ayrıca, yıllar içinde çeşitli sektörlere danışmanlık vererek çok fazla deneyim biriktirdik. Özetle biz ne yaptığımızı biliyoruz ve bildiklerimizi pazarlama alanında deneyim kazanmak isteyenlerle paylaşmaya karar verdik. Eğitime her şeyden daha fazla değer veriyoruz. Bu nedenle, Rigel & Crew olarak, insanların daha nitelikli pazarlama profesyonelleri olmalarına yardımcı olmak için uzmanlığımızı ve bilgimizi paylaşmaya karar verdik. Böylece Marcade doğdu.

Şu anda üç farklı pazarlama simülasyonu sunuyoruz:

**Conquer the Internet®**, Arama Motoru Pazarlaması, E-Posta Pazarlaması, Forumlar ve Sohbet Odaları, Sosyal Ağlar, Ünlü Desteği, Mobil Pazarlama, Kriz Yönetimi ile ilgili dijital pazarlama kararlarını ve CPC, Impressions, CTR, TCR, Clickthroughs, CPM, Reach, Average Frequency, Conversions, Bounce Rate, Engagement Rate vb. gibi 20 farklı dijital pazarlama metriğinin ölçülmesini içeren bir dijital pazarlama ve dijital pazarlama metrikleri simülasyonu.

Bu simülasyonun zorluk seviyesi: **Kolay**. Simülasyona katılmak için katılımcıların pazarlama veya dijital pazarlamaya dair bilgi sahibi olmaları gerekli değildir.

**Conquer the Market®**, üç aşaması olan bir marka yönetimi, yeni ürün geliştirme ve pazarlama yönetimi simülasyonudur: Pazar Araştırmaları, Ürünü Şekillendirme, ve Pazarlama Planı. Conquer the Market®, Conquer the World®'ün basitleştirilmiş bir versiyonudur. Conquer the World®'ün hedef segmentine ek olarak, pazarlama alanında daha sınırlı bilgiye sahip kişiler ve bir pazarlama

departmanında çalışmanın detaylarını deneyimlemek ve pazarlama profesyoneli olmak isteyip istemediklerine karar vermek isteyen kişiler için de uygundur.

Bu simülasyonun zorluk seviyesi: **Orta**. Conquer the Market® katılımcılarının temel pazarlama kavramlarına hakim olmaları yardımcı olacaktır.

**Conquer the World®**, önceki sayfalarda açıklandığı gibi, dünyadaki en kapsamlı pazarlama simülasyonudur. Daha fazla bilgi için lütfen [buraya](#) tıklayınız. Conquer the World® için zorluk seviyesi: **Zor**.

Tüm simülasyonlarımız interaktif, çok aşamalı, oyunlaştırılmış ve rekabetçidir.

Simülasyonlarımızdaki veriler ve sonuçlar gerçek hayattan ve gerçek şirketlerden alınmıştır. Simülasyonlarımızın katılımcıları, gerçek yaşam ile aynı kararları alırlar.

Ayrıca isteğe bağlı canlı tartışma oturumları sunuyoruz. Katılımcılar bir simülasyonu veya simülasyon yılını tamamladıktan sonra akıllarındaki tüm soruları yanıtlıyoruz. Canlı bir tartışma oturumunda katılımcıların sonuçlarının arkasındaki mantığı açıklıyoruz.

Buna ek olarak, simülasyonlarımız şu ana kadar lisans ve lisansüstü düzeylerde ve şirketlerde çok yüksek bir çoğunlukla olumlu geri bildirimler almıştır, yani kapsamlı bir şekilde test edilmiştir ve onaylanmıştır. Dolayısıyla, simülasyonlarımızı derslerinizde/şirketinizde çekinmeden ve tereddüt etmeden kullanabilirsiniz.

Prestijli üniversitelerden (The Economist tarafından tam zamanlı MBA derecesi dünyadaki [en iyi MBA programı](#) seçilen IESE Business School'a ev sahipliği yapan Universidad de Navarra gibi) lisans ve yüksek lisans öğrencileri ile çok uluslu şirketlerden pazarlama profesyonelleri (Danone, Inditex, Novartis gibi) Marcade kurulduğundan bu yana simülasyonlarımıza katılmaktadır.

Marcade ve simülasyonlarımız hakkında daha fazla bilgi için lütfen [buraya](#) tıklayınız.