

Editörler: Dr. Öğr. Üye. Barış Armutcu - Doç.Dr. Ahmen Tan /İğdır Üniversitesi

Kitap bölümü son gönderim tarihi: 10 Temmuz 2024

Editör-Hakemlik düzeltmeleri ve son kontrol süreci: 10 Temmuz – 20 Temmuz 2024

Mizanpaj ve Yayına Hazırlık Süreci: 20 Temmuz – 25 Temmuz 2024

Yayınlanma tarihi: 25 Temmuz 2024

Yayınevi: Eğitim Yayınevi, Üniversitelerarası Kurul Başkanlığı (ÜAK) 2024 Doçentlik Başvuru Şartları ve Akademik Teşvik Kriterlerinde belirtilen tanıma göre "Tanınmış Uluslararası Yayınevi" statüsündedir.

Kitap Adı: Değişen Tüketici Davranışları

(Yenilikçi Pazarlama Stratejileri, Karar Verme ve Satın Alma)

	Bölüm Başlıkları
1-	Tüketici Davranışı Kavramı ve Özellikleri
2-	Tüketici Davranışı Süreci ve Modelleri
3-	Tüketici Davranışını Etkileyen Faktörler
4-	Tüketici Davranışı Türleri, Avantajları ve Dezavantajları -DOLU
5-	Tüketici Davranışlarında Pazarlamanın 4P'sinin Önemi-
6-	Tüketici Davranışlarında Karar Verme Süreci-
7-	Tüketici Davranışlarında Satın Alma Süreci
8-	Tüketici Davranışlarında Dijital ve Yapay Zeka Pazarlamasının Önemi -DOLU
9-	Tüketici Davranışlarında Modern Pazarlama Yaklaşımları -DOLU
10-	Tüketici Hakları ve Tüketicinin Korunması
	* Not: İçerik tavsiye niteliğinde olup yazarlar konuya ilişkin olmak kaydı ile kendi belirledikleri bölüm başlıklarını yazabilirler. Değerlenme ve komisyon onayı sonrası resmî süreç tamamlanıp bölüm yazarının ilgili bölümünü belirtilen süreye kadar yetiştirmesi beklenir.

İRTİBAT: bilgi@egitimyayinevi.com, 0533 151 50 42, 0535 930 42 00, 0332 351 92 85

*Bölüm kabulleri ilgili tarihe kadar bilgi@egitimyayinevi.com mail adresi üzerinden kabul edilir.

*Kitap bölümü çalışması intihal raporu ile birlikte gönderilmelidir.(Maksimum %20)

*Bölüm yazınızı yayınlamak üzere gönderdiğinizde kitap ismini mailde belirtiniz. Bölüm yazıları editöre yayınevi tarafında iletilecektir.