YERLİ MÜŞTERİLERE VERİLEN HİZMETLER

PAZARLAMA, SATIŞ , YÖNETİM ve EKiP DESTEĞİ;

03

- Pazar Analizi,
  Ürün ve hizmetlerinizin satıştan önce pazara hazır hale getirilmesi aynı şekilde Pazarında ürüne uygun olup olmadığının çalışmaları. Yurtiçi ve yurtdışı hertürlü Pazarlama, Satış faaliyetlerinin yapılanması, süreçlerinin yürütülmesi ve yönetilmesi,

- Yurtiçi ve yurtdışı pazarlara açılma süreçlerinde satış ve operasyonel desteğin verilmesi,

- Yenilikçi ve Dijital dünyaya ayak uydurma sürecinin yönetimi;
  Dijital Reklamlar, Sosyal Medya Yönetimi, İçerik Pazarlama, Potansiyel Müşteri Kazanımı (Inbouinding Marketing), Influencer Marketing, E-ticaret- E-marketing, Arama Motoru Optimizasyonu (SEO) , WEB tasarım Gelirştirme hizmetlerinin yürütülmesi.

- Markalaşma çalışmaları, Firmaya / ürüne ait basılı evrak-dökumanın tasarımı ve hazırlanması (Kurumsal kimlik çalışmaları), WEB sayfası, SEO Çalışmaları,

- Fuar dönemleri, Lansman, Yapılanma, Taşınma-Birleşme gibi yoğunluk yaşanan dönemlerde ekip departman kurmadan konusunda uzman ekiplerde destek hizmet alma,

DİJİTAL PAZARLAMA STRATEJİSİ YÖNETİMİ

AYRICALIKLARIN KAYNAĞI

İş dünyasının ve özellikle Pazarlama- Satış faaliyetlerinin Dijital Dünyaya taşımasına istinaden bu mecradaki oldukça farklı enstrümanlardan oluşan karmaşık yapıda yer almak oldukça vakit ve farklı konularda uzmanlaşmış maliyetli ekip ihtiyacı doğurmaktadır.
Ekip olarak verdiğimiz Marka Danışmanlığı ile işinizin/markanızın dijital pazarlama faaliyetlerini doğru yöneterek, doğru kararlarla pazarlama ve satış faaliyetlerinizi gerçekleştirmenizi sağlıyoruz. Aynı zamanda müşteri bağımlılığını oluşturabilirsiniz.

- PAZARLAMA STRATEJİSİ
- DİJİTAL REKLAMLAR
- SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ
- INFLUENCER MARKETING
- ARAMA MOTORU OPTİMİZASYONU (SEO)
- E-POSTA PAZARLAMA
- CONTENT MARKETING (İÇERİK PAZARLAMA)
- INBOUND MARKETING (Potansiyel Müşteri Kazanımı)
- E- TİCARET DANIŞMANLIĞI
- WEB TASARIM GELİŞTİRME

DİJİTAL PAZARLAMA SÜRECLERİ

ÇÖZÜMÜN ÖTESİNDE

Araştırma ve Analiz

Hedef kitlenizi ve fırsatlarınızı belirlemek için anahtar kelime, kitle, web site, pazar ve rakip analizi yapılır.

Reklam İçeriği

Kullanıcıları etkileşime geçirecek metinler hazırlanır, doğru kreatifler tasarlanır ve aksiyona çağrı kullanılır.

Optimizasyon

Doğru kampanya kurgusu, hedef kitlenizin belirlenmesi, varış sayfalarının performansı için optimizasyonu yapılır ve testleri uygulanır.

Raporlama ve Analiz

Reklam performansınızın ve testlerinin verimi ölçülerek raporlanır. Analizin ardından sonuçlara göre aksiyonlar alınır.

- Gündeme Uygun İçeriklerin Belirlenmesi
- Doğru ve Etkili Dijital Stratejilerin Geliştirilmesi
- Rakip Analizi ve Müşteri Sınıflandırması
- Dijital Dönüşümün Hayata Geçirilmesi
- İhtiyaçların Belirlenmesi
- Doğru Dijital Pazarlama Kanallarının Belirlenmesi
- Somut ve Net Hedeflerin Belirlenmesi

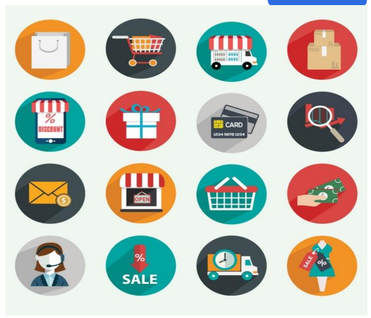
SINIRLAR OTESİ

DİJİTAL REKLAM KANALLARI

- Arama Motoru Reklamları (Google, Yandex)

- Sosyal Medya Reklamları

- Alışveriş Reklamları



- Youtube Reklamları

- İçerik Sponsorlukları /Satış Ortaklıkları(Afiliate Marketing)

- Yeniden Pazarlama (Re-Marketing)

YAŞAMIN EVRİMİ

İNTERNET KULLANIM ORANLARI

Dünyada

DÜNYA NUFUSU
7.593 MİLYAR

İNTERNET KULLANICILARI
4.021 MİLYAR

AKTİF SOSYAL MEDYA KULLANICILARI
3.196 MİLYAR

TELEFON KULLANICILARI
5.135 MİLYAR

MOBİLDE SOSYAL MEDYA KULLANANLAR
2.958 MİLYAR

Türkiye'de

DÜNYA NUFUSU
81.33 MİLYON

İNTERNET KULLANICILARI
54.33 MİLYON

AKTİF SOSYAL MEDYA KULLANICILARI
51 MİLYON

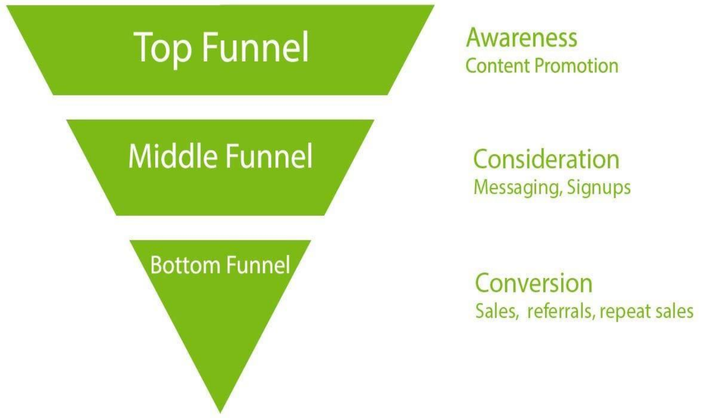
TELEFON KULLANICILARI
59.05 MİLYON

MOBİLDE SOSYAL MEDYA KULLANALAR
44 MİLYON

İNTERNETTE 1 DAKİKADA OLANLAR

ONLINE YAŞAM

B2C PAZARLAMA PLANI



Top Funnel

SEO ve organik trafik, sosyal medya reklamları ve arama ağı reklamları ile yeni kullanıcı edinimi ve bilinirlik evresini başlatmak.

Mid Funnel

Yeniden pazarlama, cookieler, data analizi, kitle yönetimi ve lead analizi ile kullanıcıları web sitemize geri çekerek consideration evresini başlatmak.

Bottom Funnel

E-mail pazarlaması, sms pazarlaması, kaliteli lead kitlesine yeniden pazarlama kanalları üzerinden reklam gösterilmesi ile satış evresini başlatmak.

FACEBOOK & INSTAGRAM KAMPANYA SÜRECİ

SINIRLAR ÖTESİ

Kampanya aşamasının ilk adımı marka bilincinin oluşturulmasıdır. Bu hedef kitledeki kişilere reklam göstermek için kısa videolar ve birden fazla görselle oluşturulan carousel reklamları kullanılmalıdır. Buradaki amaç sadece kullanıcıları web sitesine çekmek değil, aynı zamanda marka bilinilirliğini de arttırmaktır.

İkinci adımda farklı reklam setleri içeren bir kurgu ile ilerliyor olacağız. Bu reklam setlerini kullanıcı eylemine göre optimize edip burada daha önce sitede aksiyon alan müşterilerin %1, %3 veya %10 oranlarında benzer hedef kitleleri ile yakın ilgi alanını hedefliyor olacağız. Bu reklam setlerinde kısa videolar ile birden fazla görselden oluşan reklam modellerini kullanıyor olacağız.

Yeniden hedefleme kısmı için ise web sitesini ziyaret edenler, sosyal medya hesapları ile etkileşime girenler, videoları izleyenlerden oluşan kitleler hedeflenecektir.

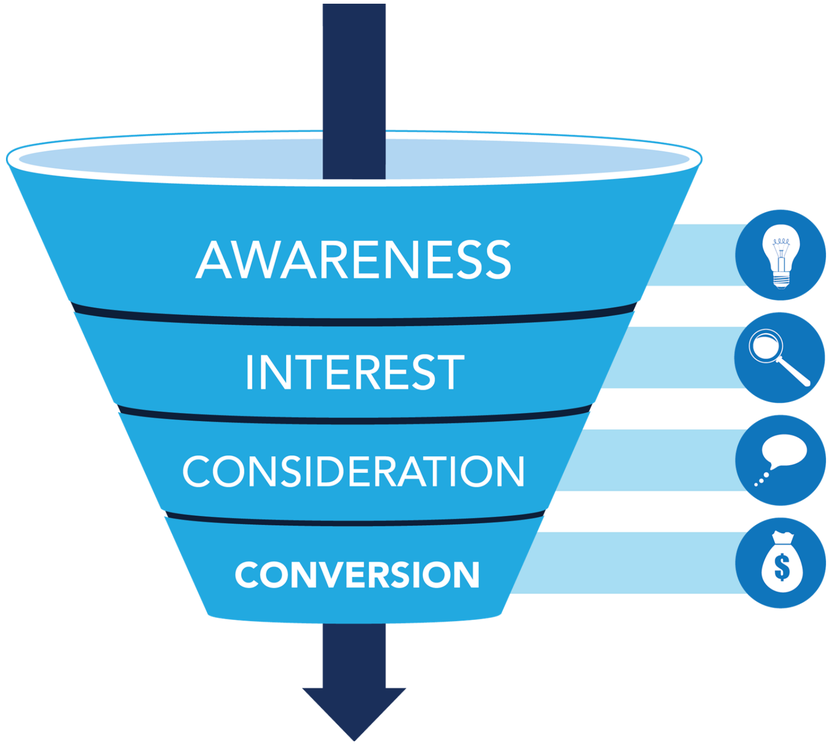
Google Ads Huni Yapısı

Awareness

- Unskippable Youtube Ads
- Generic Search Ads
- Google Display Network

Interest

- Google Display NetWork
- In-Market Audiences
- Generic Search Ads



Conversion

- Brand Search Ads
- Remarketing
- Google Display Network
- Smart Shopping Ads

Consideration

- Google Search Ads
- Smart GDN
- Remarketing
- Shopping Ads
- Dynamic Search Ads

SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ

SINIRLAR ÖTESİ

- Instagram
- Facebook
- Twitter
- You Tube
- Linkedin
- Snapchat
- Tiktok

Sosyal medya platformlarını kullanan milyonlarca insan, farklı ilgi alanlarına sahip. Bu ilgi alanları, yaş, cinsiyet ve konum gibi diğer etkenlerle birleştiğinde, hedef kitleye sosyal medya reklamları ile ulaşım mümkün hale geliyor. Sosyal medya reklamcılığı seçenekleriyle reklam bütçenizi en verimli şekilde kullanmanız ve hedeflediğiniz etkileşimi almanız mümkün.

Yayınlayacağınız iletilerle tüketicinin nabzını ölçebilir; saniyeler içinde iletilerinize yanıt alabilirsiniz. Yazılı ve görsel bir diğer söylemle geleneksel medyadan çok daha ekonomik ve etkili olan sosyal medya, sizi hedef kitlenize direkt olarak ulaştırır.

Süreçler;

- İletişim Stratejisi Belirlenmesi
- İletişim ve Şikayet Yönetimi
- Marka ve Rakip Analizi
- Reklam Yönetimi

CONSULTANCY
İstanbul

İstanbul
YÖNETİM ORG

İSTANBUL YÖNETİM ORG. DANIŞMANLIK HİZMETLERİ

Tel: +90 212 871 90 11, Mobile: +90 541 103 50 55,

www.consultancytistanbul.com

info@consultancyistanbul.com

Instagram: consultancyistanbul01
Atakent Mah. 220. sk no:26 / 42 Halkalı
İSTANBUL/ TÜRKİYE