

30-31 Mayıs
3 Haziran



**GOOGLE REKLAMLARI ve
FACEBOOK & INSTAGRAM REKLAMCILIĞI EĞİTİMİ
(ONLINE)**

Türkiye'nin En Büyük Pazarlama İletişimi ve Trend Kaynağı

2011 yılından beri teknoloji, dijital ve pazarlama iletişimi alanlarında Türkiye'nin en çok okunan ve izlenen içeriklerini üretiyoruz.

Farklı Platformların Kaldıraç Etkisi

Pazarlamasyon

Dijital nesle sunduğu kaliteli içerikler sayesinde sektörün en çok okunan online kaynağı olan Pazarlamasyon, pazarlamanın tüm bileşenleri, iş dünyası ve dijital dönüşüm konularında özgün ve fayda odaklı içerikler sunuyor.

Pazarlamasyon Akademisi

Yeniliklere ayak uydurmanızı, karmaşık durumları yönetmenizi, eleştirel düşünmenizi ve trendleri yakalamanızı sağlıyoruz.

Marketing Meetup

Teknoloji, pazarlama, IT ve dijital dünyayı bir araya getiren, klişeleşmiş konular yerine iş zekasına, analitiğe ve entelektüelliğe odaklanan yeni nesil bir buluşma serisidir.

MarTech Awards

Türkiye'de ilk defa, teknolojiyi pazarlamaya en yaratıcı ve verimli şekilde uyarlayan markaları MarTech Awards ile ödüllendiriyoruz.



Makale
5.000



Türkiye'nin En
Değerli Konferans
İçeriği



Tekil Ziyaretçi Sayısı
500.000



Sayfa Görüntüleme
1.000.000

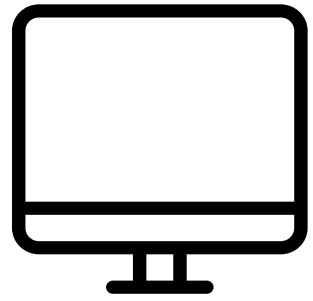


Sosyal Medya Takipçisi
70.000
Push Notification Üyesi
20.000



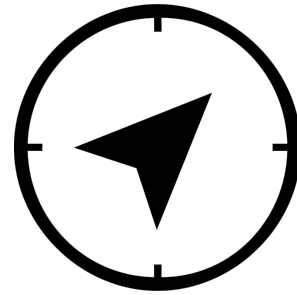
E Bülten Üyesi
40.000





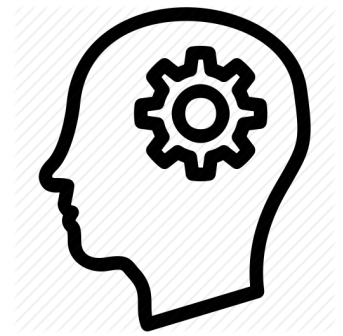
CONNECT

Marketing Meetup



DISCOVER

Pazarlamasyon



LEARN

Pazarlamasyon Akademi

EĞİTİMLERİMİZ

Endüstri 4.0 devrimi ile gelişmeye başlayan yeni akımla birlikte tüm dünyada iş yapma yöntemleri değişmeye devam ediyor.

Teknolojiye, trendlere uyum sağlamanın ve bunu bir şirket kültürü haline getirebilmenin yolu bir konuda uzmanlaşmaktan değil, düşüncede “hibrit” olmaktan; yani disiplinler arası yeteneklere sahip olmak ve bunları hayata geçirebilmekten geçiyor.

Hibrit düşünen kişi farklılıkları bir araya getirir, analitik ile deneyimi birleştirerek birden fazla alanda rol alır ve iş hayatında multidisipliner çalışabilir.

Bizler sektör için eğitim, içerik ve etkinlik üreterek (kürasyon) hibrit anlayışımızı ortaya koyuyoruz. Bu ruhla, yeniliklere ayak uydurmanızı, karmaşık durumları yönetmenizi, eleştirel düşünmenizi ve trendleri yakalamanızı sağlıyoruz.

“

Gelecek, eski kurallara meydan okuyan, fikirlerin ve ağların gücünü benimseyen cesur **insanların gelişmesiyle şekilleniyor.**

Pazarlamasyon Akademi,
teknolojiden ilham alan ruhu ile
bu dönüşüme öncülük ediyor.



Mesut Şefizade

GroupM DİJİTAL DİREKTÖR

Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik bölümünü bitirdikten sonra İngiltere'de University of Sussex'te Uluslararası Pazarlama Yüksek Lisansını tamamladı. Dünyanın ilk arama motoru reklam ajansı olan iProspect'e 2012 Mart ayında katılan Mesut, şu anda Performans Pazarlaması Müdürü olarak görev almaktadır. Google, Youtube ve sosyal medya reklamları konusundaki dijital pazarlama uzmanlığını birçok farklı sektörden farklı markayla paylaşmaktadır. Müşterilerin bilinirlik arttırma hedefine veya e-ticaret altyapısına sahip ise satış hedeflerine göre performans pazarlama stratejisine yön vermektedir. Bunun yanı sıra kullanıcıların satın alma yolculuğundaki adımlarını analizleyerek etkili dijital medya satın alma yönetimi konusunda da markalara destek vermektedir. Çalıştığı markalar arasında; Adidas, Reebok, Opel, Nivea, Tchibo, Mattel gibi sektöründe öncü oyuncular bulunmaktadır.



GENEL BAKIŞ

Hem Facebook hem de Instagram, yatırım yapmaya değer güçlü reklam platformlarıdır.

Facebook'u gerçekten farklı kılan şey, hedef kitlenize ulaşmak ve kullanıcıları başarılı bir şekilde müşterilere dönüştürmek için kullanabileceğiniz sayısız hedefleme seçenekleri ve Facebook benzersiz reklam hedefleme seçeneklerinden faydalanmanızı sağlar.

Instagram reklam oluşturma, Facebook algoritmasının bir parçası olduğundan, her iki ağda da reklam yayınlamak son derece kolaydır, hepsini tek bir merkezi yerde oluşturabilir, düzenleyebilir ve analiz edebilirsiniz:

Reklamlar başarınız için kritik öneme sahiptir ve bu program size adım adım Facebook ve Instagram reklamlarını kullanarak işinizi nasıl büyüteceğinizi gösterecek.



NEDEN?

Bu Workshop'u tamamladığınızda, işinizde hemen kullanabileceğiniz veya özgeçmişinize ekleyebileceğiniz bilgi, beceri ve yetkinlik kazanmış olacaksınız.

Bilgi

Kullanıcıların sosyal medyadaki tüketim alışkanlıklarını ve ilgi alanlarını keşfedip, sizin için en doğru olan hedef kitleyi anlamak mümkün. Facebook&Instagram reklamcılığı hakkında tüm pazarlama yöntemleri ve en doğru reklam modelini kendi işletmeniz için seçme imkanı.

Beceri

Reklam panelindeki tüm opsiyonlar, reklam modelleri, kreatif çözümlerin kullanım yetkinliği eğitim sonrasında kazanılacaktır.

Yetkinlik

Tüm Facebook&Instagram reklam modellerinin anlaşılması

Facebook&Instagram panelinin sağladığı tüm hedefleme seçeneklerinin anlaşılması

Açık arttırma sisteminde en doğru çalışabilecek bütçe yapısının anlaşılması

Görsel çözümlerinin kreatif merkezden paylaşılması ve tüm formatların anlaşılması



HEDEF KİTLE

Dijital pazarlama veya dijital reklam uzmanları, girişimciler ve küçük işletme sahipleri, etkinlik planlamacıları ve destekleyiciler, işverenler veya yetenek kaynakları, yere e işletmeler için CMO'lar veya pazarlama direktörleri, e-ticaret platformları için pazarlama müdürleri.

Facebook Ads ekosistemini etkin bir şekilde kullanmak isteyen herkes.

SÜRE: 5 Saat

DERS İÇERİĞİ

- %100 Uygulamalı
- Facebook Reklamcılığına Giriş
- Online Dünyada Facebook Reklamcılığının Önemi ve Fırsatlar
- Facebook Business Manager Kullanımı
- Pazarlama Amacına Göre Facebook Reklam Modelleri
- Bilinirlik Oluşturma
- Sayfa Tanıtımı Reklamları
- Marka Bilinirliği Reklamları
- Yerel Bilinirlik Reklamları
- Erişim Reklamları
- İlgil Oluşturma
- Etkinlik Reklamları
- Trafik Reklamları
- Etkileşim Reklamları
- Uygulama Yüklemleri
- Video Görüntülemeleri
- Potansiyel Müşteriler Bulma
- Dönüşüm
- Mağaza Ziyaretleri
- Ürün Kataloğu-Satışlar
- Workshop Seansı: Kampanya amacının belirlenmesi
- Teklif Sistemleri ve Hedef Kitle Oluşturma
- Teklif Verme Seçenekleri (TBM, BGBM vd.)
- Teklif Sistemlerinin Avantaj ve Dezavantajları
- Hedefleme Seçenekleri ve Doğru Hedef Kitle Seçimi
- Özel Hedef Kitle Oluşturma
- Kitleleri Hariç Tutma
- Workshop Seansı: Lokasyon, ilgi alanı ve özel hedef kitlelerin oluşturulması
- Dönüşüm Oluşturma ve Takibi
- Facebook Pixel Türleri
- URL Parametreleri ve Pixel Takibi
- Potansiyel Müşteri Bulma Formunun Oluşturulması
- Etkili Facebook Reklamları İçin İpuçları ve Örnekler
- Facebook Reklamlarında A/B Testleri
- Örnek Reklam Çalışmaları ve Değerlendirmeler
- Workshop Seansı: Sıfırdan kampanya oluşturulması ve yorumlanması
- Soru-Cevap Bölümü



Aykut Alçelik

n11 DİJİTAL PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Doğuş Grubu ve Güney Koreli SK Grubun birlikte hayata geçirdiği pazar yeri girişimi n11.com'da Kıdemli Dijital Kanallar Yöneticisi olarak çalışan Aykut, daha önceden de on9 Bilgi Teknolojileri, Moreclick Reklam Ajansı, DeFacto ve Doğan Online bünyesindeki hepsiburada.com, yenicarsim.com, daybuyday.com ve altincicadde.com gibi sitelerin dijital pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesinde görev aldı. Google AdWords, Google Analytics ve Facebook yeterlilik sertifikalarına sahip olan Aykut, Turkcell Blog ve çeşitli platformlarda sektörel yazılar yazmaktadır.



GENEL BAKIŞ

Potansiyel müşteriler oluşturmak ve satışları artırmak için Google AdWords kullanıyorsanız, son birkaç yıl içinde anahtar kelimelerinizin çoğu için artan rekabeti fark etmişsinizdir.. Bu rekabet sonucunda, geleneksel bir AdWords kampanyası yayınlamak daha pahalı hale geldi.

Bu program, katılımcıların kampanyalarını nasıl planlayabileceklerine, daha az maliyetle nasıl yönetebileceklerine, optimize edeceklerine ve platformdaki tüm özellikleri en üst düzeye nasıl çıkaracaklarına dair hem stratejik hem de pratik tarafta rehberlik edecek.



NEDEN?

İşletmeler tarafından Adwords doğru bir şekilde kurulup yönetildikten sonra, işletmeler aşağıdaki istatistik tarafından belirtildiği gibi Google AdWords'ten elde edilen güçlü yatırım getirisini AdWords pazarlamacılarının % 72'si, PPC (Tıklama Başına Maliyet) bütçelerini artırmayı planlıyor KAYNAK:SERACH ENGINE WATCH

Bu durum, işletmelerin pozitif yatırım getirisi sağladığının güçlü bir göstergesidir.



HEDEF KİTLE:

Markalar, işletme sahipleri, e-ticaret sitesi sahipleri, girişimciler, bloggerlar, pazarlama departmanı yönetici ve çalışanları, reklam hesap yöneticileri, yeni bir kariyer edinmek isteyenler, Sosyal medya reklamcılığı ile ilgilenen herkes.



SÜRE: 10 Saat

GOOGLE ADS (ADWORDS)

Kazanımlar

- Rakiplerinizin hangi anahtar kelimeleri kullandığını araştırabilecek, daha üst sıralarda yer almak ve daha fazla trafik çekmek için hangi anahtar kelimeleri kullanmanız gerektiğini öğreneceksiniz.
- Yalnızca potansiyel müşterileri değil yeni müşteri kazabileceksiniz.
- Baştan sona bir Google AdWords kampanyası oluşturacaksınız.
- Teklif stratejilerini ve kalite puanını kullanarak reklamlarınızda daha fazla tıklama elde edebileceksiniz.
- AdWords'te Google Görüntülü Reklam Ağı'nı kullanabileceksiniz.
- Yeniden pazarlamayı kurumunuz için uygun bir şekilde kullanabileceksiniz.
- AdWords bütçeniz deneniye şekilde yararlanmak için kampanyalarınızı analiz edebileceksiniz.
- Kampanyanızı doğru hedeflerde görünmesini sağlamak için reklamlarınızın hedeflemesini daha iyi yapabileceksiniz.



Reklamlar, pazara gelen olası müşterileri avlayan bir radar gibidir. İyi bir radar alın ve sürekli tarayın.

David Ogilvy

Ders İçeriği

- %100 Uygulamalı
- Google Ads Hesabı Oluşturma
- Google Ads Yapısı
- Kampanya Oluşturmak
- Extensionlar
- Anahtar Kelime Optimizasyonu
- Anahtar Kelime Planlayıcı
- Negatif Anahtar Kelimeler
- Reklam Ön İzleme Aracı
- Kalite Puanı optimizasyonu
- Reklam Sıralaması
- Kitle Oluşturma ve Hedefleme
- Dinamik Arama Ağı Reklamları
- Reklam Metni Hazırlamanın İncelikleri
- Otomatik Teklif Stratejileri
- Otomatik Kurallar Oluşturma
- Dönüşüm Takibi
- Görüntülü Reklam Ağı Kampanyaları Oluşturma

EĞİTİM ÜCRETİ ve ÖDEME YÖNTEMLERİ

Eğitim Ücreti : 1.000 ₺ + KDV

Erken Kayıt Ücreti: 590 ₺ + KDV

Grup İndirimi: 3 ve üzeri grup katılımlarında ekstra **%10** indirim uygulanacak.

Prime Üyelerine: **%25** indirim uygulanacak.

Detaylı Bilgi: <https://pazarlamasyon.com/prime/>

1. Taksitli Havale Yöntemi

Eğitim ücreti, kurs başlayana kadar belli ödeme planı ile taksitlendirilerek ödenebilir.

2. Kredi Kartı ile Taksitli Ödeme

3 taksit imkanı bulunmaktadır.

3. Peşin Ödeme

Eğitim ücretinin tamamı; banka hesaplarına doğrudan havale veya EFT yöntemiyle ödenebilir.

PROGRAMIN SÜRESİ VE GÜNLERİ

Eğitim 'Zoom' üzerinden gerçekleştirilecektir.

	Ders Saati	Aralık
30 Mayıs Cumartesi	6.5	09:00- 16:30
31 Mayıs Pazar	6.5	09:00- 16:30
3 Haziran Çarşamba	1.5	20:30- 22:00

Pazarlamasyon Akademi
řimdiye dek hangi
kurumlardan konuklar
ağırladı?



BEYMEN



PEGASUS
AIRLINES



TEŞEKKÜRLER

Hazal Yıldırım
hazal@pazarlamasyon.com