

25-26-28 Temmuz 2020



pazarlamasyon

**SEO ve GOOGLE ANALYTICS
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 Akademi

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



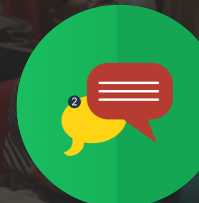
Türkiye'nin En
Değerli Konferans
İçeriği



Tekil Ziyaretçi Sayısı
500.000



Sayfa Görüntüleme
1.000.000

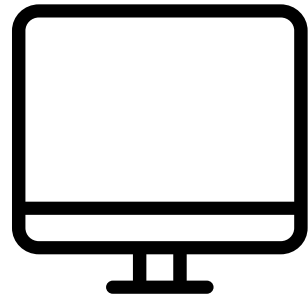


Sosyal Medya Takipçisi
70.000
Push Notification Üyesi
20.000



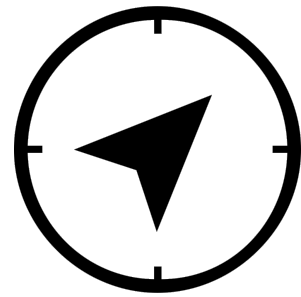
E Bülten Üyesi
40.000





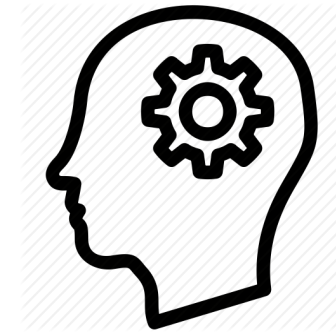
CONNECT

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.



Uğur Eskici

[kriko.io](#) KURUCUSU

15 yılı aşkın süredir dijital pazarlama ve e-ticaret sektörü içerisinde aktif olarak çalışan Uğur Eskici, birçok farklı sektöre de danışmanlık vermiştir. Son 9 yılını Türkiye'nin önde gelen e-ticaret firmalarında sırasıyla gittigidiyor.com ve n11.com SEO Müdürü pozisyonlarında görev aldı. N11.com'a kuruluş aşamasında katılmasından dolayı, SEO dışında da çok farklı projelerde liderlik yapmış ve farklı ekipler yönetmiştir.

Şu anda butik bir ajans açmış ve kurumsal hesaplara danışmanlık ve eğitim hizmeti vermektedir. Ayrıca bir çok üniversite programları, pazarlama, dijital ve kariyer konulu konferanslarda düzenli olarak konuşmalar yapıyor ve tecrübelerini severek paylaşmaktadır.



GENEL BAKIŞ

SEO, dijital pazarlama karmaşasının sadece bir parçası olmasına rağmen, sitenize giden trafiği artırmada etkilidir. Sonuçta, çoğu online alışveriş sitesi arama motoru kullanarak satın alma işlemine başlar. İyi optimize edilmiş bir siteniz varsa, arama sonuçlarında daha üst sıralara çıkacak ve potansiyel bir müşterinin sizi bulmasını sağlayarak alışveriş yapma şansını artıracaksınız.

Bu program, SEO bilginizi, performansınızı artıracak en son SEO stratejilerini ve taktiklerini sağlayan giriş seviyesi bir kurstur. Vaka çalışmaları, önerilen araçlar ve en iyi uygulamalar, kendi SEO kampanyalarınızı yürütmenizi ve daha iyi yönetilmesini sağlayacaktır.



NEDEN?

Dünya'daki tüm web trafiğinin %79'unun Google'dan başladığını biliyor muydunuz?

Tesadüf müdür bilinmez, Pazarlamasyon'un da trafiğinin %70'ten fazlası Google üzerinden geliyor. Bu, her ay sitenize getirmek için harcadığınız binlerce liralık Adwords, affiliate, içerik pazarlaması gibi bütçe kalemlerini ortadan kaldırarak giderlerinizin düşebileceği anlamına geliyor. Peki ama nasıl?

Gelin bu program ile bu sorunun yanıtına birlikte ışık turalım.



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.

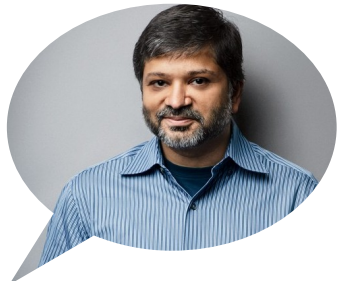


SÜRE: 10 Saat

SEO (ARAMA MOTORU OPTİMİZASYONU)

Kazanımlar

- SEO'nun temel özelliklerini kavrayacaksınız: websitesi yapısı, arama terimi araştırması, içerik oluşturabileceksiniz.
- Mümkün olan en yüksek getiriyi sağlamak, başarılı bir SEO kampanyası planlamak ve en iyi yöntem metodolojileri ve stratejik becerilerinizi geliştireceksiniz.
- Arama sıralamasını ve performansınızı iyileştirmek için web sitenizi optimize edeceksiniz.
- Araçları ve gelişmiş arama komutlarını kullanarak rakip analizi işlemi gerçekleştireceksiniz.
- Arama performansını artırmak için sayfa içi optimizasyon tekniklerini öğreneceksiniz.



Bir ölüyü saklamanın en iyi yolu onu Google'da ikinci sayfaya gömmektir.

Dharmesh Shah, Hubspot CTO

Ders İçeriği

- Dijital'de Durum
- E-Ticaret Modelleri
- E-Ticaret Sistemleri & Ana Maliyetler
- İş Modelinin 7 Elemanı
- Jenerik Stratejiler
- Türkiye'de Dijital
- SEO'ya Girişi
- İlk 3 Sıra Neden Önemli?
- Googlebot Nedir? Nasıl Çalışır?
- HTTP, Durum Kodları & HTTP Debug
- Google User-Agents
- Botları Kontrol Etme & Metodları
- Sitemap & Etkif Sitemap Oluşturma
- Google Veri Depolama ve Mimarisi
- Percolator Sentetic Benchmark
- Google İş Geliştirme Süreçleri
- Performance, Monitoring, HTTP 2.0
- RTT & Optimizasyon
- Serverside Cache & Nedenleri
- Crawl Budget
- HTML5/CSS3 & Validasyon
- Imaj Optimizasyon
- Anahtar Kelime Analizi
- SEO Life-Cycle & Long Tail Perspective
- Google Webmasters Tools
- Search Engine Friendly URL Yapısı
- Duplicate Content & Canonical
- Schema.org & Microformats
- Teknik SEO & Hassas Noktalar
- Sosyal Medya & Hassas Noktalar



Yiğit Yazgı

Digitailor Kurucu Ortağı

Butik ve global ajanslarda performans pazaralama, web analitik, reklam teknolojileri gibi alanlarda farklı roller ve sorumluluklar üstlendikten sonra 2019 yılında Digitailor'ı kurdu. Ölçümleme stratejisi oluşturma, veriye dayalı içgörü üretimi, reklam teknolojilerinin etkin kullanılması konularında yoğunlaşan kariyeri boyunca hizmet verdiği markalar arasında Nestle, QNB Finansbank, Boyner, Koton, Peugeot, Vodafone gibi pek çok farklı dikeyin önemli aktörleri bulunmakta.



GENEL BAKIŞ

Dijital pazarlamanın sonsuz yükselişinin en önemli sebeplerinden birisi ölçme ve raporlama yapabiliyor olmamızdır.. John Wanamaker'ın artık duymaktan sıkıldığımız "Reklam için harcadığım paranın yarısı boşa gidiyor. Sorun şu ki, hangi yarısının boşa gittiğini bilmiyorum." sözü önemini giderek yitiriyor çünkü artık bütçenizin hangi yarısının boşa gittiğini görebiliyorsunuz. Google Analytics sayesinde neyi yanlış yaptığınızı görebilir ve hızlıca aksiyon alabilirsiniz.

Digital Excellence Program; doğru ölçüm ve raporlama ile hedefinize en hızlı şekilde ulaşmanızı sağlar.



NEDEN?

Şirketler yeni bir müşteri edinmenin binlerce dolara mal olabileceğini biliyorlar. Bu nedenle, pazarlama harcamalarını optimize etmek için işletmeler, analitik dahilinde müşteri kazanım stratejilerini yönlendirmek için cevaplar ararlar.

Veriler ekiplerin daha geniş ve derin müşteri görüşleri oluşturmalarına yardımcı olur. Artık bir müşterinin satın alma geçmişini, ürün kullanım modellerini ve sosyal medya davranışını bilerek izleyebiliriz.

Pazarlamacıların yüzde 64'ünün beklentiler için daha iyi verilere ihtiyaç duyduklarına inandıklarını ve yüzde 67'sinin müşteri kazanımının elde tutmaktan daha zor olduğuna karar verdiğini ortaya koydu KAYNAK: FORRESTER CONSULTING



HEDEF KİTLE:

İşletmelerin/Markaların Pazarlama yetkilileri/sorumluları, Web sitesinin performansını ölçmek isteyen yöneticiler, Dijital pazarlama alanına ilgi duyan bireyler, Sosyal Medya uzman ve yöneticileri, Dijital performans yönetimini ölçmek isteyen dijital pazarlama uzmanları.



SÜRE: 7 Saat

GOOGLE ANALYTICS

Kazanımlar

- Google Analytics esaslarını ve web analitiğinin nasıl çalıştığını öğreneceksiniz.
- İşlem yapılabilir bilgiler elde etmek için web analitik verilerinin nasıl kullanılacağını öğreneceksiniz.
- Temel Google Analytics yeteneklerini ve işlevselliğini öğreneceksiniz.
- Hesapları, web özelliklerini ve raporlama görünümünü oluşturmayı ve düzenlemeyi öğreneceksiniz
- En kullanışlı standart Google Analytics raporlarını anlayacaksınız
- Google Analytics raporlarını özelleştirmeyi öğreneceksiniz
- Google Analytics raporlarını ve verilerini anlama ve analiz etmeyi öğreneceksiniz
- Web sitenizin başarısını izlemek için Google Analytics'te hedefler oluşturmayı öğreneceksiniz.
- Demografik bilgiler, kullanılan cihazların türleri ve konumlarını içeren web sitenizi kimlerin ziyaret ettiğini öğreneceksiniz.
- Pazarlama, tanıtım veya reklamcılık başarısını daha iyi anlamak için ziyaretçilerin sitenize nasıl ulaştığını izlemek için Google Analytics'in avantajlarını nasıl kullanacağınızı öğreneceksiniz.
- En çok ziyaret edilen, kullanıcıların en çok zaman harcadıkları yerleri ve kullanıcıların sitenizi terk ettiği sayfaları belirleyeceksiniz.
- Ziyaretçileri saymanın ötesine geçip, analitik verilerini işiniz veya kurumunuz hakkında daha bilinçli kararlar almanıza yardımcı olacak bilgilere dönüştüreceksiniz.

Ders İçeriği

1) Dijital Ölçümlenin Temelleri

KPI'ları Anlama ve Belirleme
Ölçümleme Stratejisinin Oluşturulması
Dijital Analitik Araçlarının Çalışma Prensipleri
Google Analytics'in Temel Becerileri

2) Google Analytics'te Standard Raporlama

Boyut ve Metrik Kavramları
Sık Kullanılan Metriklerin İncelenmesi
Google Analytics Raporlarını Etkin Kullanma
Kaynak Raporlama ve UTM Yapısı

3) Google Analytics'te Temel Yapılandırma

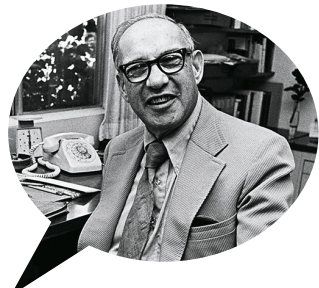
GA Hesap Yapısı
GA Mülk Yapılandırmasında En İyi Uygulamalar
GA Görünüm Yapılandırmasında En İyi Uygulamalar

4) Google Analytics Üzerinde Analiz ve Segmentasyon

Kullanıcı Segmentlerinin Oluşturulması
GA Üzerinde Örnek Analiz Çalışmaları

5) Google Analytics Raporlarının İncelenmesi ve Özel Raporlar

Sık Kullanılan Raporların İncelenmesi
Çok Kanallı Huni Raporlarının İncelenmesi
İlişkilendirme Modellerini Anlama
Özel Raporların Oluşturulması
Google Data Studio'ya giriş



“Ölçmediğiniz şeyi yönetemezsiniz.”

Peter Drucker

EĞİTİM ÜCRETİ ve ÖDEME YÖNTEMLERİ

Eğitim Ücreti : 1.250₺ + KDV

Erken Kayıt Ücreti: 650 ₺ + 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
25 Temmuz Cumartesi	7.5	10:00- 17:30
26 Temmuz Pazar	7.5	10:00- 17:30
28 Temmuz Salı	2	20:00- 22:00

Pazarlamasyon Akademi
řimdiye dek hangi
kurumlardan konuklar
ağırladı?



BEYMEN



TEŞEKKÜRLER

Hazal Yıldırım

hazal@pazarlamasyon.com