



MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNDE DİJİTAL PAZARLAMA EĞİTİMİ

2 GÜN



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net

Eğitim Hakkında

Müşteri İlişkilerinde Dijital Pazarlama Eğitimi, dijital pazarlama yoluyla müşterinin ilgisini çekmeyi ve sadakatini kazanmayı hedefler. Müşteri ilişkileri aracılığıyla kurumun güçlendirilebileceğine, iş dünyasının dinamik ve rekabetçi ortamında önemine odaklanır. Dijital pazarlama, dijital kanallar aracılığıyla müşteri tabanlarını genişletir ve derinleştirir.

Eğitim, dijital pazarlama araçları ve teknikleri konusunda ayrıntılı bilgi sunar. Özellikle, sosyal medya pazarlamasının, müşteri deneyimi yönetimi konularını ele almaktadır. Bununla birlikte, e-posta pazarlamasının ve SEO/SEM'in, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) stratejilerinin temel bileşenleri üzerinde durur. Sosyal medya platformlarının, marka ve müşteri etkileşimini nasıl artırabileceğine dair örnekler ve öneriler sunar. Ayrıca, e-posta pazarlama kampanyalarının, müşteri katılımını nasıl sürdürebileceği anlatır. Müşteri sadakatini nasıl teşvik edebileceği konusunda bilgiler verir.

Eğitim ayrıca, içerik pazarlamasının ve hedefleme stratejilerinin müşteri ilişkileri yönetimindeki rollerini detaylı olarak incelemeye de ağırlık vermektedir. Eğitim , müşteri etkileşimini nasıl artırabileceğini ve potansiyel müşterilere nasıl ulaşabileceğini ele alır. Web sitesi ve içerik optimizasyonu, müşteri verileri analizi ve hedef kitle segmentasyonu gibi konuları ele almaktadır. Ayrıca, katılımcılar müşteri ihtiyaçlarına daha uygun çözümler sunmanın yollarını keşfeder.

Müşteri İlişkilerinde Dijital pazarlama eğitiminin bir diğer önemli yönü de performans analizi ve ölçümüdür. Dijital pazarlama kampanyalarının etkinliğini ölçmek ve değerlendirmek için kullanılan araçlar ve teknikler hakkında bilgi verir. Google Analytics, sosyal medya analitiği ve CRM analitiği gibi araçları kullanarak, kampanyaların performansını ve iyileştirme fırsatlarını inceleyerler.

Eğitim programı içerisinde, pazarlama, satış, müşteri hizmetleri ve diğer ilgili alanlarda çalışanlar için bilgiler içerir. Müşteri İlişkilerinde Dijital pazarlama eğitimi, katılımcıların ihtiyaçlarına ve tercihlerine göre çevrimiçi veya yüz yüze olabilir. Ayrıca, interaktif oturumlar, gerçek hayat senaryoları ve vaka çalışmaları ile zenginleştirilir. Böylelikle kurumlar teorik bilgileri pratik uygulamalarla harmanlar.

Sonuç olarak, Müşteri İlişkilerinde Dijital Pazarlama Eğitimi, kurumlara dijital pazarlama stratejilerini etkili bir şekilde uygulama becerisi kazandırır. İş dünyasının hızla değişen ve gelişen doğasında, bu becerilerin sahibi olmak hayati öneme sahiptir. Çünkü müşteri tabanını genişletmek ve işletmenin başarısını sürdürmek kurum devamlılığı açısından çok önemlidir.



Neler Öğreneceksiniz

- **Dijital Pazarlama Temelleri:** Dijital pazarlamanın temel kavramları ve müşteri ilişkileri üzerindeki etkileri.
- **İçerik Yönetimi ve Stratejisi:** Etkili içerik stratejileri oluşturma ve içeriği çeşitli dijital platformlarda nasıl optimize edeceğiniz.
- **Sosyal Medya Pazarlaması:** Sosyal medya araçları ve taktikleri, müşteri etkileşimini artırma yöntemleri.
- **E-posta Pazarlama:** E-posta kampanyalarının tasarlanması, segmentasyon ve kişiselleştirme teknikleri.
- **SEO ve SEM:** Arama motoru optimizasyonu ve arama motoru pazarlaması, dijital görünürlüğü artırma yöntemleri.
- **Veri Analizi ve Müşteri İlgörüleri:** Dijital kampanyalardan elde edilen verilerin analizi ve müşteri davranışlarını anlama.

Kimler Katılmalı

- Dijital Pazarlama Uzmanları
- Pazarlama Yöneticileri ve Koordinatörleri
- Sosyal Medya Yöneticileri
- İçerik Yöneticileri ve Stratejistleri
- Müşteri İlişkileri Yöneticileri
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sahipleri

Eğitim İçeriği

1. Gün:

- **Dijital Pazarlamanın Rolü ve Önemi**
 - Dijital pazarlamanın tanımı ve tarihçesi.
 - Müşteri ilişkilerinde dijital pazarlamanın rolü.
- **İçerik Yönetimi ve Sosyal Medya Stratejileri**
 - İçerik planlama ve oluşturma süreçleri.
 - Sosyal medya platformlarında etkileşim yöntemleri ve içerik optimizasyonu.

2. Gün:

- **E-posta Pazarlama ve Kişiselleştirme**
 - Etkili e-posta pazarlama kampanyaları oluşturma.
 - Müşteri segmentasyonu ve içerik kişiselleştirmesi.
- **SEO ve SEM Uygulamaları**
 - Web sitelerinin arama motorları için optimizasyonu.
 - SEM kampanyaları ve anahtar kelime stratejileri.
- **Veri Analizi ve Raporlama**



- Dijital pazarlama kampanyalarından veri toplama ve analiz etme.
- Raporlama teknikleri ve karar alma süreçlerine etkisi.

Bu eğitim programı, katılımcıların dijital pazarlama araçlarını ve tekniklerini etkili bir şekilde kullanarak, müşteri ilişkilerini güçlendirme ve iş hedeflerine ulaşma konusunda becerilerini artırmayı amaçlamaktadır. Katılımcılar, müşteri odaklı pazarlama stratejileri geliştirme ve uygulama konusunda kapsamlı bilgi sahibi olacaklar.