

EDUDİZAYN.COM.TR GENEL DEĞERLENDİRİLMESİ

- Tasarımsal ve Altyapı Sorunları
- Sosyal Medya Çalışmaları
- Kampanya ve Reklam Modelleri
- SEO ve Adwords Çalışmaları
- Bütçe ve Kampanya Yönetimi
- Rapor Değerlendirme
- 7-31 Mart Yapılan Çalışmalar (EK)

TASARIM VE ALT YAPI SORUNLARI

Tasarım Üretmiş olduğumuz Ürün gruplarını yeterince göstermediği ve uygun olmadığı konsept dışında genele hitap ettiği

Mobil ve masaüstü görünümelerde kapsamlı sorunların olduğunu

Fiyatlı ve fiyatsız ürünlerin bulunması ve ziyaretçinin yeteri kadar site içerisinde gezemiyor olması.

Altyapıdan kaynaklı , site içerisindeki değişikliklerin tam olarak gerçekleşmemesi ve aynı zamanda , hız ve SEO konusunda yeterince performans alınmadığı .Ayrıca PIXEL bağlantısının tam olarak yazılım eksikliği kaynaklı hatalar içermesi (1600 adet) Adwords bağlantısı aynı hataları içermekte bu hatalar yazılım firması tarafından düzeltilmesi gerekip , yazılım bu şekilde kodlandığı için ek olarak iyileştirme yapılmamakta

Bu kapsamda sitenin destek talepleri ve müşteri takip sistemlerine ihtiyacı bulunmakta .Ayrıca ürün grubuna yakın bir arayüz karşılaması gerekmektedir.

Mobil ve masaüstü Arayüzlerinin değiştirilmesi ve ilk e-ticarete girişimizde herikisini yapmıştık ancak tekrardan değişiklik yapılması

E-ticarete girmeden önce sayfa ve sitenin ayrı olması örneğin (@kidsedudizayn,store.edudizayn)bu durumları aktarmıştım Bu şekilde işleme alınarak , çalışmaların bu yönde ilerlemesi.

Yeni bir altyapı , yeni bir arayüz,fiyatlı ürünler,iyi resimler,hızlı ve kolay satın alma işlemleri gerçekleştirilen bir altyapı ve tasarım bütünlüğüne ihtiyaç vardır.öneri (imagaza,opencart,faprika yazılım,wordpress)

KAMPANYA VE REKLAM MODELLERİ

Sosyal medyada EN ETKİLİ reklam modelimiz **MESAJ** gönderme Ancak bunun maliyeti bize daha yüksek olmaktadır.

Sosyal medya reklam modeli üzerinde çalışılmakta olup (ALTYAPI TASARIM) buna büyük oranda etki etmektedir.(Fiyatlı fiyatsız ürünler , 1600 adet hata mevcut) Aynı şekilde adwords bağlantısı yapınca hata çıkacaktır diye düşünmekteyim.Site altyapısı kaynaklı.

Adwords etkili olması için sitenin ayrışması ve satılabilen ürünler üzerinden bağlantı yapıp veri tutulması gerekmekte AYNI facebooktaki katalog&PIXEL mantığı gibi özellikle kelimelerde adwords ile 1.sırada olacağımızı ancak sitenin birebir çevirmesi için düzenlenmesi gerekmekte.örneğin; Dış mekan ürünü ise fiyat teklifi oluşturması gibi.

Pazaryerlerinde uygun olan kampanyalara katılıyoruz zaten bununla ilgili yapacak birşey yok ancak Aynı satış başarısını kampanya bittikten sonra devam ettirebilmek için **SİTEYE** sürekli reklam çıkmalıdır.

Reklam çıkalım ozaman ? şimdi şöyle bir sorun denenmesi gereken herşey denendi (Analiz,reklam model,reklam görseli) gib Ancak yeteri kadar verim alınmıyor bunun sebebi belkide 30 gün gibi bir süre reklamı açık bırakmak olabilir.Pixel&katalog olayından gitmek istiyorum.

Pixel Nedir : Web sitemize eklemiş olduğumuz kod sayesinde oluşturduğumuz dönüşüm olayları ile müşterilerin verilerini almak örneğin gambaya baktı sepete ekledi ve satın almadan çıktı biz buna Galya ürününü gösterebiliyoruz.

SEO VE ADWORDS ÇALIŞMALARI

SEO konusunda belli bir seviye geldik ancak bu sadece %10 'luk kısmı diyebiliriz. Tek başına bir anlam ifade etmiyor oradan yapılan sorgu kelimeleri daha farklı olmakta bununla ilgili daha verimli çalışma yürütülmesi için zamana ihtiyaç var.

{ Anaokulu mobilyaları
anaokulu mobilya
kreş mobilyaları
kreş mobilya }

1.sayfada olan kelimeler ancak bu adwords+görsel seo olunca verimli olacaktır.

Adwords yıl içerisinde 5 aylık bir periyotta düşünmekteyim haziranda başlayarak ekim ayına kadar ağırlıklı e-ticaret ürünleri değilde (proje,dış mekan,anaokulu mobilyaları gibi)

Adwords bizim için çok önemli ancak bu biraz daha satın al tarzında değil , telefon araması,iletişim ve whatsapp üzerinden işlemektedir.Eđer dediğim reklam gruplarını çıkarsak bu şekilde sonuç alınacaktır.

Adwords üzerinden ayrıca takip olayını gerçekleştirirsek e-ticaret ürünlerindeki de ayrıca çıkacağız ancak bu alınan sonuçlara bağlı olarak bu yönden siteyi destekleyebiliriz.

SEO&ADWORDS bir bütün olarak işlemesi için elimizde olan işlemlerin tamamlanması gerekmektedir. bu kapsamda uzun süreç olacağı için yavaş yavaş oturacaktır.Tam olarak yoğunlaşabilmek adına

BÜTÇE VE KAMPANYA YÖNETİMİ

Bütçe 6000 tl ancak önemli olan verim 400 tl gibi bir rakamı harcadım bu süreçte ancak tam olarak sonuç alamadığım için reklamları kapatıyorum bu reklama satış gerçekleşti ancak verimli olmadığının düşüncesindeyim reklamı uzun bir süre açık bırakarak tam olarak görmüş oluruz.

Bütçenin verimli kullanılması buna ek olarak SEO bütçesi ,Adwords Bütçesi ,Sosyal Medya Bütçesi Planlaması tarafımda yapılması gerekmektedir ancak şuan planlı çalışma dahilindeki işler bitiminde en etkili en verimli şekilde ayarlanacaktır.(Sunum yapılır,harcamalar rapora eklenir)

Kampanya haricinde asıl önemli süreç kampanya gibi en azından satışları 30 gün boyunca hedeflediğimiz şekilde satış tutarlarına ulaşmak için reklamı en verimli şekilde yapılması.Ve sonuç almak ki biz **bunu alamıyoruz şuan**

Dökümanlardaki veriler değerlendirilirken (semrush,ahrefs,search console,google analytics,yandex metrica,facebook pixel)Araçlarından Veriler alınarak değerlendirilmiştir.

RAPOR DEĞERLENDİRME

- Rapor boyunca aldığım verileri değerlendirilirken ayrıca sizin tarafınızdan verilecek örnekler değerlendirme açısından bizim için önemlidir. Hem işlerin yapılması hemde eksik olduğum kısımları değerlendirmek istiyorum
- Ayrıca Raporu değerlendirmeniz raporda eksik kalan kısımları tarafıma iletirseniz ikinci raporlamada daha iyi sunum yapabilirim.
 - Analizler ek Olarak koyulabilir
 - Metrik sonuçları tarafınıza sunulabilir
 - Yıllık,Aylık Site büyüme rakamları konulabilir
 - Rakip Analizi Sunulabilir

Dökümanlardaki veriler değerlendirilirken (semrush,ahrefs,search console,google analytics,yandex metrica,facebook pixel)Araçlarından Veriler alınarak değerlendirilmiştir.