

## AMAÇ

Pazarlama ve müşteri analitiği stratejilerini öğretmek ve veri odaklı kararlar almayı amaçlamaktadır.

## ODAK NOKTALARI

#Dijital Pazarlama Analitiği #Müşteri Değeri #ROI Hesaplama #A/B Testleri

## EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir: Pazarlama ve müşteri analitiğinin temel metriklerini bilir.

Anlar: Müşteri analitiği ve ROI hesaplamalarının iş kararlarına etkisini anlar.

Yapar: Veri setleri üzerinde pazarlama analitiği yaparak müşteri değeri artırma stratejileri geliştirir.

## HEDEF KİTLE

Pazarlama stratejileri ve müşteri analitiği konularında bilgi sahibi olmak isteyen profesyonellerin katılımına uygundur.

## NOT

## İÇERİK

- Pazarlama Analitiği Stratejisi
  - ▶ Ölçemediğimiz Kanalları Geliştiremeyiz, Omni-Channel Ölçümleme
- Web, Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama Analitiği
  - ▶ Trafik, Takipçi, Etkileşim, Click & Impression
- Email & CRM Analitiği
  - ▶ Maliyetsiz İç Kaynak Kullanımı
- Birim Maliyet Bazlı Metrikler
  - ▶ Cost Per Click & Impression & Acquisition (CPC, CPM, CPA)
- Müşteri Analitiği
  - ▶ Customer Lifetime Value (CLV), Net Promoter Score (NPS)
- Pazarlama Optimizasyonu
  - ▶ A/B Test ve İstatistiksel Uygulamaları
- ROI Ölçümü
  - ▶ Hesaplama Mantığı ve Önemi
- Pazarlama ve Müşteri Analizi Uygulaması

## EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Analitik Düşünme ve Yaratıcılık
Yönelimsel Yetkinlikler	Hızlı Karar Alma Ve Çeviklik Performans Geliştirme (Geri-İleri-Eş Zamanlı Değerlendirme), Bilgi İzleme ve Operasyonel Takip
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	Operasyonel Verimlilik, Raporlama ve Sunum
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Operasyonel Verimlilik, Raporlama ve Sunum

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
Sanal Sınıf	2 gün	Onur Kayan

Başlangıç Tarihi : 10.03.2025 - Bitiş Tarihi: 11.03.2025

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 3.000 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 3.400

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.