

DİJİTAL SATIŞ VE SATIŞ ANALİTİĞİ

Eğitmen: Arş. Gör. Adil ÜNAL

Eğitimin Amacı: Eğitim kapsamında dijital satış yöntemleri hakkında bilgi verilerek modern uygulamaların katılımcılara aktarılması planlanmaktadır. Eğitimin dijital satış ile diğer amacı veri analitiğinin satış ve pazarlama süreçlerindeki kullanımını ortaya koymaktır. Bu kapsamda, pazarlama ve satış verilerini işlemek, gelişmiş analitik modeller oluşturmak ve etkili görselleştirme ile kapsamlı raporlar sunmak için pazarlama analitiğinde güçlü bir temel oluşturmak amaçlanmaktadır. Eğitimin diğer amaçları;

- Pazarlama verilerinin toplanması, analizi ve yorumlanması konusunda bir altyapı oluşturmak,
- Pazarlama iç görüşü elde etmek için veri görselleştirmenin kullanımı hakkında bilgi sağlamak,
- Veriler ve analitik uygulamalar kullanarak raporlamalar yapmak,
- Pazarlama segmentasyonu, hedefleme ve konumlandırma için küme analizi yapmak ve
- Google Analytics ile Web Analitiği süreçlerinin incelenmesi ve
- Mobil Analitik süreçlerinin uygulamaları olarak incelenmesidir.

Eğitimin İçeriği:

- Dijital Satış Teknikleri
- B2B – B2C Elektronik Ticarete Satış Operasyonları
 - Operasyonel İş Akış Diyagramları ile Süreçlerin İncelenmesi
 - E-Ticarete Kategori Yönetimi ve Ürün Listeleme Yaklaşımları
- Anahtar Performans Göstergelerine (KPI) Giriş
- Pazarlama Analitiği Göstergeleri
 - Genel Göstergeler
 - Web Analitiği Göstergeleri
 - Mobil Analitik Göstergeleri
- Pazarlama Analitiği Uygulamaları
- Veri Görselleştirme ve Raporlama
- GENEL DEĞERLENDİRME-TARTIŞMA

Eğitimin Yöntemi: Dijital Satış ve Satış Analitiği eğitiminde hem teorik hem de uygulamadan örnekler ve vaka çalışmaları ile zenginleştirilmiş bir eğitim içeriği bulunmaktadır.

Eğitim süresi: Eğitim süresi 1 gündür.