

HOŞ GELDİNİZ

112DİJİTAL KİMDİR?

Türkiye'nin İlk E-Ticaret Danışmanlık Ajansıdır.

2015 yılında 10 yılı aşkın satış, pazarlama, yazılım, dijital reklamcılık ve e-ticaret tecrübemizle kurulduk. Bugüne kadar yüzlerce Dijital Pazarlama ve E-Ticaret projesinde yer aldık. Nice başarılarla imza attık.
Çünkü işimizi çok seviyoruz.

Rengimiz kırmızı, ismimiz 112
Kırmızı = AŞK, 112 = HİZ

YÖNETİM KADROMUZ

7/24 Online 40 KİŞİLİK DİJİTAL ORDU ve 5 Kişilik Yönetim Ekibi

Oğuzhan AKÇAY - Dijital Stratejist ve Ajans Başkanı
(Turkcell, Wanda Digital, Man Ajans//JWT, Mindshare, 112dijital)

Alpay ALPTEKİN - Strateji ve İş Geliştirme
(P&G, Turkcell, Ingame Group, 112dijital)

Sabri PANK - Dijital Stratejist & Genel Müdür Yard.
(Freelance, Casper, 112dijital)

Ergin KELEŞ - Yazılım Proje Yönetimi
(BSH, Turkcell Kurumsal, Coddepo, 112dijital)

Gökhan AKÇAY - İletişim Stratejisti Takım Lideri
(Arvento, Turkcell Kurumsal, Coddepo, 112dijital)

HANGİ DANIŞMANLIKLARI VERİR?

Hangi dijital kasınızın güçlenmeye ihtiyacı varsa...
Dijital Pazarlama, Grafik Tasarım, Yazılım, Depo&Lojistik Planlama, İnsan Kaynakları,
Stratejik Planlama ve daha bir çok alan.

Kısacası: Tam Kapsamlı E-Ticaret ve Dijital Danışmanlık Ajansı

NEDEN 112?

%100 **performans odaklı** yönetim.

7/24 online ve ulaşılabiliriz. Danışanlarımızla Whatsapp grubunda anlık iletişimde oluyoruz.

Her projeye özel günlük ve **gerçek zamanlı raporlama** sistemi.

500'ün üzerinde e-ticaret projesi yönetmiş tecrübeli uzman ekip.

Satıştan, pazarlamaya, medya planlamadan, yazılım geliştirmeye kadar bir çok alanda yıllanmış **tecrübelerimizi** dijital beyinlerle harmanladık ve aslında 112dijital'in gerçek gücü burada.

REFERANSLAR



DANIŞMANLIK VERDİĞİMİZ ALANLAR?

I. STRATEJİK PLANLAMA VE İŞ GELİŞTİRME

1. Kaynak Yönetimi (Finans ve Zaman)
2. Depo ve Lojistik Planlama (Daha hızlı ürün girişi, sipariş toplama ve depolama)
3. Hedefleme (Q-H-Y)
4. Finansal Planlama (Yatırım planı, ROI ve ROAS planı, Bütçenin yıllık dağılımı)
5. İnsan Kaynakları Planı (Daha az personelle daha hızlı ve kaliteli çalışma)
6. E-İhracat Planı ve Süreç Yönetimi
7. Yıllık Plan, Yol Haritası (Yıllık gelir-gider planı, ciro, müşteri kazanımı, iletişim hedefleri vb)
8. E-ticarette Altyapı Planlaması (E-Ticaret sitesi, sunucu, ERP, WMS, OMS vb)
9. Sektörel Veri Analizi (Metriklerin karşılaştırılması. Dönüşüm ve tıklama oranları, tıklama ve alışveriş başı maliyetler, sepet ve ürün ortalamaları, SKU ve stok derinliği)

II. DİJİTAL PAZARLAMA VE PERFORMANS (TR)

1. SEO – Search Engine Optimization (3rd Party)
2. SEM – Search Engine Marketing (Google, Yandex, Bing)
3. Sosyal Medya Reklamcılığı (Facebook, Instagram, TikTok, Youtube, Twitter, LinkedIn)
4. Ölçümleme & Raporlama (Business Intelligence, BI.)
5. App CPD (Google Play, AppStore)
6. Kaynak Benchmarking (Google, Facebook, Instagram, Yandex)
7. Yaratıcı Dijital Pazarlama Fikirleri.
8. Re-Marketing (Google, Criteo, RTB House, Mailing, Sms, One Signal)
9. Influencer Marketing (3rd Party)
10. Push Notification (Bulk, REM, Smart)
11. Recommendation Tools Yönetimi (Segmentify, Persona Click, Revotas, Setrow vb)
12. Dijital Varlıkların Planlanması (Dijital mülklerin nereden, kimde ve ne yetkide duracağı)
13. Dijital Performans Kanal Dağılımı (Brand Book ve Marketing Plan doğrultusunda)
14. Mailing, Sms, Push Notification Otomasyon Yönetimi

III. MARKA VE PAZARLAMA (TR)

1. Kampanya yönetimi. (Örn: Efsane Cuma, Sevgililer Günü, 11.11 gibi dönemlerin yönetimi)
2. Ürün ve/veya Kategori planlama
3. Offline < > Online uygulaması (Offline ile Online iletişimin iç içe yönetimi)
4. Rekabet analizi (Rakipleri adım adım takipte oluyoruz)
5. Marka konumlandırma (Doğru hedef kitle tayini ile markamızın zihinlerde nerede yer alacağını belirliyoruz. Uygun fiyatlı mı? Kaliteli mi? Yenilikçi mi? Vb...)
6. Hedef kitle analizi (Hedef kitlemizi segmentleyip tüm davranışlarını ölçümlüyoruz)
7. Pazar araştırması (Nielsen, Konda, Ipsos, Open vb)
8. Swot analizi (Güçlü, Zayıf yönlerimizi, Fırsatları ve Tehditleri analiz ediyoruz)
9. Offline, ATL iletişimin yönetimi (TV, Radyo, Billboard reklamları, Sponsorluklar vb)
10. Medya planlama ve satın alma (3rd Party)
11. Reklam stratejisi
12. Yaratıcı reklam ajansı yönetimi
13. Dijital reklamlarda yaratıcı metin üretimi
14. Mailing, Sms, Push Notification BULK yönetim.

IV. GRAFİK TASARIM (AI + 112dijital Grafik Departmanı)

1. Site içi dizaynın yapımı. Banner set + UX/UI uygun tema tasarımı.
2. Google, Facebook, Instagram gibi dijital reklam mecralarındaki tüm reklamların görsellerinin yapımı.
3. Instagram Story + Post tasarımları. Reels Editleme.
4. Youtube video editleri.
5. Markanın görsel dünyasının dizaynı. A'dan Z'ye E-Ticaret kurumsal kimliği. (Logo, mail imza, 404 sayfası, kargo poşeti, kutusu, site çizimi, renk ve font skalaları vb)
6. Özel günlerde story + post tasarımlarının üretimi.
7. Kampanya dönemi görsellerin üretimi.

V. E-TİCARET TEKNİK YÖNETİM

1. Altyapı kontrolü (Kullanılan altyapı versiyonu, eklentileri ve çalışma performansı)
2. Veri Analizi ve Raporlama (Belirlenen KPI'ların takibi ve raporlaması)
3. Site içi optimizasyonlar (SEO, TEMA, CSS vb)
4. SEO iç ve teknik optimizasyon kontrolleri (Başlık ve Meta Etiketler, Url yapısı, içerik ve görsel optimizasyonu, mobil uyumluluk, sayfa hızı, iç linkleme, UI/UX)
5. Site Tema Yönetimi (Ticimax, Shopify, Tsoft, İdeasoft, İkas, WooCommerce)
6. Banner düzeni, UX kontrolleri
7. Kategori ağacının düzenlenmesi ve uygulanması
8. CSS güncellemeleri
9. Domain, altyapı, ödeme sistemi gibi konuların teknik alanlarının güncel takipleri
10. Google Ads, Meta, GA4, Pixel, Feed, Merchant, Search Console, Yandex Metrica, LinkedIn, Bing, Twitter, Tiktok, Tag Manager gibi mecraların kod entegrasyonları, takibi ve yönetimi.
11. E-Mail marketing teknik kurulumları
12. Google My Business yönetimi
13. Segmentasyon ve site içi otomasyon sistemlerinin kurulumu ve yönetimi (Recommendation Tools)

VI. YAZILIM

1. Depo ve Lojistik yazılımsal geliştirmeler (Coddepo)
2. Mobil uygulama geliştirme süreci (Codapp)
3. E-İhracat entegrasyonları ve sistem testleri
4. Yazılım şirketinin veya ekibinin yönetimi
5. ERP, WMS, OMS vb programların seçimi ve kurulum aşamasına eşlik.
6. Pazar yerleri entegrasyonu (Coddepo)

YAPMADIKLARIMIZ

1. Sosyal medya ürün veya içerik paylaşımları.
2. Siteye ürün yükleme.
3. Depo içi operasyonel süreçler.
4. Harcadığınız reklamdan %X komisyonla çalışmıyoruz.
5. Dropshipping
6. Çağrı merkezi danışmanlığı.

DANIŞMANLIK SÜRECİ

112DİJİTAL - E-TİCARET DANIŞMANLIĞI SÜRECİ

1. Aşama: TEMEL ATMA ve ANALİZ Dönemi (30-45 gün arası sürüyor)

Amaç: Projemizin dijital entegrasyonlarını tamamlamak. Eksik veya hatalı kurumlarını tekrar elden geçirmek. Bizim nasıl çalıştığımızı test etmenizi sağlamak ve sizin potansiyelinizi keşfetmek. Yüzlerce farklı hedef kitleye farklı farklı reklamlarla dokunarak eticaret metriklerinizi test ediyoruz ve neticede çıkan verilerle yıllık planlama yapabiliyoruz. Yıllık planlamada ne kadar yatırım yaparsanız ne kadar büyüyebileceğinizi verilerle ortaya koyuyoruz.

2. Aşama: A'dan Z'ye E-Ticaret Danışmanlığı

Amaç: Yıllık planımızı bu dönemde uygulamaya geçiriyoruz. Potansiyel müşteri kitlesi testleri tamamlanmış, ROI hedefleri belirlenmiş bir şekilde Dijital Reklam stratejisini hayata geçirmeye başladığımız dönem bu dönem. Bunun yanında Depo & Lojistik iyileştirmeleri, Yazılım müdahaleleri, Grafik Tasarım çalışmaları, Yatırım Planı, İnsan Kaynakları Planlaması gibi diğer tüm süreçlere dahil olduğumuz dönem yine bu dönem.

HANGİ AŞAMADA NELER YAPIYORUZ?

1. AŞAMA TEMEL ATMA VE ANALİZ DÖNEMİ

İlk iş olarak, e-ticaret sitenizin teknik eksiklerinin tespit ediyoruz. Çözümü için zaman kaybetmeden harekete geçip başarılı bir şekilde olması gerektiği gibi çalışmasını sağlıyoruz. Doğru veri olmadan sağlıklı planlama yapılamaz. Hatalı veriler bizi uçuruma götürebilir.

Dijital reklam yönetimi; Google Ads (Google arama ağı, Youtube, görüntülü reklam ağı ve dahası), Meta Ads (Instagram, Facebook, Messenger reklamcılığı), Tiktok reklamcılığı, LinkedIn reklamcılığı, Criteo, Recommendation Tools gibi alanları tamamen biz üstleniyor, analiz ediyor ve süreçleri a'dan z'ye yönetiyoruz. Reklam yatırımı için belirlenecek günlük başlangıç tutarı ve aylık toplam yatırım tutarını birlikte belirliyoruz. Firmanızın anlık durumuna uygun bir yatırımla başlıyoruz. Şuan günlük 1000 TL reklam veriyorsanız 1000 TL ile başlanıp dönüşüme, tıklamalara, kitlelere ve esasında tüm metriklere göre optimize ediyoruz. Eğer sektörün altında seyreden bir metrik varsa, örneğin; dönüşüm oranımız düşükse, dönüşüm gelmeme nedenleri tespit edilip, sorunlar çözüldükten sonra yatırım planımıza devam ediyoruz. Her gün iletişimde olduğumuz için bütçe kullanımları tamamen kontrollü ilerliyor.

Dijital grafik tasarım; Site içi banner set, logo tasarımı, reklam görselleri, özel gün ve kampanya görsellerinin tasarlanması.

E-Ticarette stratejik planlama; tüm departmanların bağlı olduğu ve tüm verinin okunduğu, işlendiği, analiz edildiği, iyi olanların daha da iyileşmesi, kötü olanların düzeltilmesi için planlamaların yapıldığı danışmanlık kolumuzdur. Bir e-ticaret markasının olması gerektiği yeri tespit eden, ne kadar yatırım yapması gerektiğini belirleyen, ulaşması gereken yeri işaret eden alandır. Stratejik planlamanın cevaplayacağı örnekler; kaç personelim olmalı, ürün fiyatlamam nasıl olmalı, rekabette hangi seviyedeyim, kaç stok tutmalıyım, depom kaç m2 olmalı, reklama ne kadar yatırım yapmalıyım ve karşılığında ne beklemeliyim gibi daha birçok makro soruların cevapları bu danışmanlığımızda mevcuttur.

2. AŞAMA A'DAN Z'YE E-TİCARET DANIŞMANLIĞI

Analiz ve Temel atma dönemi sonunda altyapımız oturmuş, verilerimiz sağlıklı akıyor ve belirlediğimiz hedefe tam gaz ilerliyoruz. Bu dönemde ilk aşamadaki danışmanlıklar aynen devam ederken daha da genişleterek devam ediyoruz.

Dijital reklamlarda odaklanmamız gereken alanlar kendini göstermeye başlamış olacaktır ve bunun planlamasını biz arka planda yapıp sürekli güncelliyor ve uyguluyoruz.

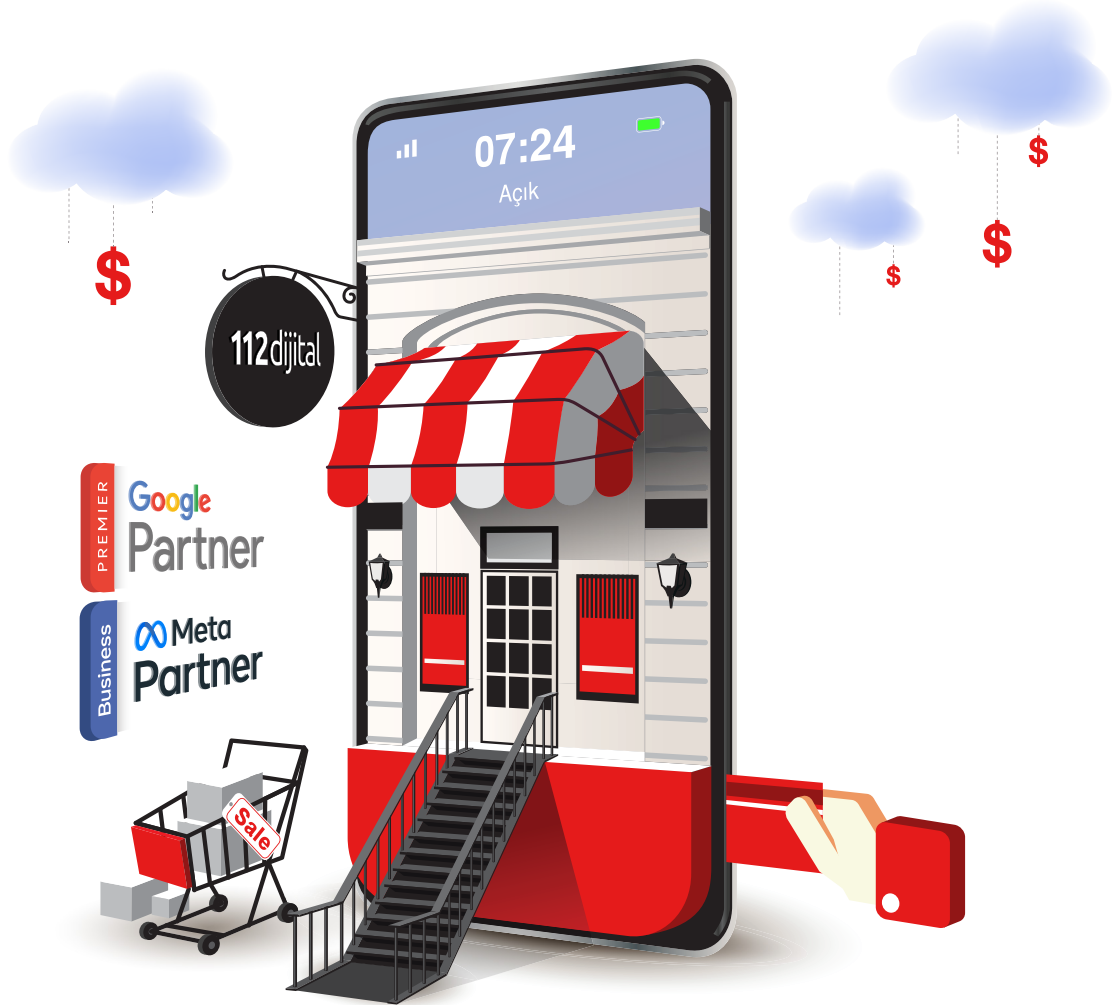
Web site tema değişiminden, banner set yenilemelerine kadar tüm UX/UI süreçlerini durmadan hayata geçiriyoruz. Stratejik planlamada taşlar yerine oturmaya başlıyor ve markanızın SWOT'u şekillenmiş oluyor. Sektörel fırsatlar, tehditler, güçlü yönlerimiz ve zayıf yönlerimiz belirginleştikçe bu analizlere göre sürekli yeni hareket alanları planlıyoruz.

Kısacası; sizi çok daha yakından ve net verilerle tanımış oluyoruz. Hedeflerimizi belirleyip adım adım gerçekleştiriyoruz.

***TÜM BU SÜREÇLER VE YAPILACAKLAR SİZİN İÇİN ATANACAK EKİBİN NİCEL VE NİTEL YETERLİLİĞİ KAPSAMINDA DEĞİŞKENLİK GÖSTEREBİLİR.**

BAŞARI İÇİN, İHTİYAÇLARINIZA VE BEKLENTİLERİNİZE YETERLİ SEVİYEDE CEVAP VERECEK BİR EKİP İLE YOLA BAŞLAMANIZ ÇOK ÖNEMLİDİR.

EKİP ATAMA İŞLEMLERİ İÇİN AJANS YÖNETİMİ İLE KAPSAMLI BİR GÖRÜŞME YAPMANIZ YETERLİDİR.



ÜCRETLENDİRME

Hangi danışmanlıkları, kaç kişilik ekiple, ne kadar mesaiyle alacağınız 112dijital'in size keseceği faturayı belirler. Ekibinizde kaç takım lideri, kaç kıdemli uzman, kaç uzman yer alacak ve size ne kadar zaman ayıracaklarsa buna göre ücretlendirilirsiniz. Bu sayıları ve oranları sizinle yapacağımız ön görüşmede birlikte belirliyoruz.

Kısacası; sizin ihtiyaçlarınıza göre bir ekip ve mesai ataması yapıyor, buna göre ücretlendiriyoruz. Örnek mesai, ekip ve ücretlendirmeleri aşağıda inceleyebilirsiniz.

Örnek 1: Toplam 4 kişilik uzman ekip. Kişi başı ortalama maliyetiniz 22.375 TL

BAŞLANGIÇ EKİBİ (Ortalama 1-3 yıl Tecrübeli)			(%20 Mesai)
1 Takım Lideri	//	Dijital Performans	AYLIK
1 Kıdemli Uzman	//	Dijital Performans	89.500 TL + KDV
2 Uzman	//	Dijital Grafik Tasarım	

Örnek 2: Toplam 7 kişilik güçlü takım. Kişi başı ortalama maliyetiniz 27.428 TL

KOBİ EKİBİ (Ortalama 3-5 yıl Tecrübeli)			(%20 Mesai)
3 Takım Lideri	//	Dijital Performans	AYLIK
2 Kıdemli Uzman	//	Grafik + Dijital Performans	192.000 TL + KDV
2 Uzman	//	Grafik + Teknik Ekip	

Örnek 3: Toplam 9 kişilik çok güçlü takım. Kişi başı ortalama maliyetiniz 40.516 TL

BOOSTER TEAM (Ortalama 5-8 yıl Tecrübeli)			(%25 Mesai)
4 Takım Lideri	//	Grafik + Dijital Performans	AYLIK
2 Kıdemli Uzman	//	Grafik + Dijital Performans	364.650 TL + KDV
2 Uzman	//	Teknik + Dijital Performans	
1 Stratejist	//	E-Ticaret Stratejik Plan	

Örnek 4:

MASTER TEAM (10+ yıllık tecrübeli ekibimiz)

*Bu ekip için özel görüşmemiz sonrası ücretlendirme detaylarını belirliyoruz.

İhtiyaçlarını dinleyelim, analiz edelim ve 112dijital ekibini buna göre belirleyelim.
Aynı hedefe odaklanalım ve başarıya omuz omuza yürüyelim.

Çok zafer kazandık, bir yenisini de sizinle, sizin için kazanalım!