

# İşinizi Büyütün

5 Adımda Çoklu Kanal Satış ve Reklamcılık — Kontrol Listesi

Videoyu izlerken ya da kendi hızınızda ilerlerken, tamamladığınız her maddeyi işaretleyin.

## 1 Pazaryerlerine Açılma

- ☐ Ürün ya da hizmetinize uygun bir pazaryeri seçin
- ☐ Satıcı hesabı açmak için işletme belgelerinizi (vergi levhası, IBAN) hazırlayın
- ☐ Ürün fotoğraflarınızı ve açıklamalarınızı pazaryerinin standartlarına göre optimize edin
- ☐ Komisyon oranlarını karşılaştırıp kâr marjınızı buna göre hesaplayın
- ☐ Tüm yazışma ve belgelerinizi saklayın; pazaryerini tek satış kanalınız yapmayın

## 2 Retargeting Reklamları

- ☐ Web sitenize Meta Pixel ve Google Ads remarketing etiketini (tag) ekleyin
- ☐ Sitenizi ziyaret edip alışveriş yapmadan ayrılanlara özel bir reklam listesi oluşturun
- ☐ Bu kitleye küçük bir indirim ya da hatırlatma reklamı gösterin
- ☐ Retargeting kampanyalarının maliyet ve dönüşüm performansını standart reklamlarla karşılaştırın

## 3 Özel Kitle Reklamları

- ☐ Mevcut müşteri listenizi (e-posta/telefon) Meta Ads Manager'a yükleyerek Özel Kitle oluşturun
- ☐ Bu kitleye benzer yeni kişilere ulaşmak için Lookalike (Benzer) Kitle oluşturun
- ☐ En değerli müşterilerinizin listesini kullanarak daha kaliteli bir benzer kitle elde edin
- ☐ Bu kampanyaların dönüşüm oranını soğuk kitle reklamlarıyla karşılaştırın

# İşinizi Büyütün

5 Adımda Çoklu Kanal Satış ve Reklamcılık — Kontrol Listesi

## 4 Tam Bir E-ticaret Sitesi

- ☐ Kendi platformunuz için WordPress (WooCommerce ile), Shopify ya da Ticimax gibi hazır bir altyapı seçin
- ☐ Ödeme altyapınızı (iyzico, PayTR) doğrudan sitenize entegre edin
- ☐ Kargo firmalarıyla anlaşıp otomatik kargo takip entegrasyonu kurun
- ☐ Sepet terk etme (abandoned cart) e-postalarını otomatikleştirin

### İpucu:

OpenCart, IdeaSoft ve T-Soft gibi alternatifler de var — bütçenize ve teknik bilginize göre karşılaştırın.

## 5 Çoklu Kanal Yönetimi

- ☐ Stoklarınızı web sitesi, pazaryeri ve mağaza arasında senkronize eden bir araç kullanın
- ☐ Tüm siparişlerinizi tek bir panelden takip edebileceğiniz bir sistem kurun
- ☐ Hangi kanalın daha kârlı olduğunu düzenli olarak karşılaştırın
- ☐ Zamanla en çok kazandıran 1-2 kanala odaklanarak verimliliğinizi artırın

### Tebrikler, Seviye 2'yi Tamamladınız!

Google'da daha çok görünür oldunuz, müşterilerinizle doğrudan iletişim kurdunuz ve şimdi çoklu kanaldan satış yapıyorsunuz. Seviye 3'te iş süreçlerinizi otomatikleştirme ve veri odaklı büyümeyle devam ediyoruz.

*Bu adımları sizin için yapmamızı isterseniz lütfen bizimle iletişime geçiniz.*

[heskan.com](https://heskan.com)