



Satış ve Pazarlama Verilerinin Analizi Eğitimi

SP2522

Eğitim Amacı

Katılımcıların satış ve pazarlama verilerini analiz ederek performans darboğazlarını tespit etmelerini ve veri odaklı stratejiler geliştirmelerini sağlamaktır.

Eğitim Detayları

Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online Yüz Yüze

Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

• Veri Analizine Giriş ve Temel Metrikler

- Satış ve Pazarlama KPI'ları (Dönüşüm Oranları, CLV, CAC, Ortalama Sepet Değeri)
- Veri Kalitesinin Önemi ve Tutarsız Veri Yönetimi
- Satış ve Pazarlama Verilerinin Entegrasyonu

• Satış Verilerinin Detaylı Analizi

- Satış Boru Hattı (Pipeline) Analizi ve Tıkanıklık Noktalarını Tespit Etme
- Satış Tahmini (Forecasting) İçin İstatistiksel Yöntemler
- Satış Ekibi Performansını Verilerle Değerlendirme

• Pazarlama Verilerinin Analizi

- Dijital Pazarlama Kanallarının (SEO/SEM, Sosyal Medya) ROI Analizi
- Müşteri Edinme Maliyeti (CAC) ve Müşteri Yaşam Boyu Değeri (CLV) Hesaplaması
- Müşteri Davranışlarını ve Segmentasyonu Analiz Etme

• Veri Görselleştirme ve Raporlama

- Temel Veri Görselleştirme Araçlarını (Tableau, Power BI vb.) Tanıma
- Etkili ve Karar Almaya Yönelik Dashboard (Kontrol Paneli) Oluşturma
- Analiz Sonuçlarını Yönetime Etkili Bir Şekilde Sunma

• Veri Odaklı Aksiyon Planı Geliştirme

- Analizlerden Elde Edilen İçgörüler (Insights) Stratejik Kararlara Çevirme
- Başarılı Veri Odaklı Karar Verme Örnekleri ve Vaka Analizleri.

Hedef Kitle

Satış ve pazarlama yöneticileri, analistler, iş geliştirme uzmanları ve CRM verilerini kullanan tüm profesyonellerdir.

