

Dijital Pazarlama Uzmanı Nedir, Ne İş Yapar? Görev Tanımı

Tanım, görevler ve danışmanlık süreci

Dijital pazarlama nedir, nasıl yapılır?

Dijital pazarlama, bir işletmenin ürün veya hizmetini internet kanalları üzerinden doğru kişiye ulaştırma, ikna etme ve satışa çevirme işidir. Arama motorları, reklam platformları, sosyal medya, e-posta, web sitesi ve artık yapay zeka asistanları bu kanalların başında gelir. Dijital pazarlama nasıl yapılır sorusunun kısa cevabı: hedef ve ölçüm kurulur, kanallar seçilir, içerik ve reklam yayınlanır, sonuçlar ölçülüp bütçe en iyi çalışan yere kaydırılır.

Dijital pazarlamanın parçaları

Alan	Ne işe yarar	Bu sayfadaki bölüm
Strateji ve ölçüm	Hedefi, bütçeyi ve başarının nasıl ölçüleceğini belirler	Bölüm 2
Ücretli reklam	Google, Meta, TikTok, LinkedIn ve Pinterest'te talep yaratır	Bölüm 3 ve 4
Sosyal medya	Marka bilinirliği, topluluk ve içerik dağıtımı	Bölüm 5
SEO, GEO ve AEO	Google'da ve yapay zeka aramalarında kalıcı görünürlük	Bölüm 6
E-posta, dönüşüm, e-ticaret	Ziyaretçiyi müşteriye, müşteriye tekrar eden müşteriye çevirir	Bölüm 7
Yapay zeka ve otomasyon	Tekrarlayan işleri hızlandırır, analizi destekler	Bölüm 8

Geleneksel pazarlamadan farkı

Televizyon veya açık hava reklamında reklamı kimin görüp satın aldığını ölçmek zordur. Dijital pazarlamada tıklama, form, sepet ve satış gibi olaylar ölçülebilir. Bu, bütçeyi tahmine göre değil veriye göre dağıtmayı mümkün kılar. Ölçüm doğru kurulmamışsa bu avantaj kaybolur; bu yüzden ölçüm bu rehberde ayrı bir bölüm.

Kaynaklar: Google Search Central: İnsan odaklı, faydalı içerik oluşturma:
<https://developers.google.com/search/docs/fundamentals/creating-helpful-content>

Dijital pazarlama uzmanı nedir, ne demek?

Dijital pazarlama uzmanı, bir işletmenin internet üzerinden müşteri kazanmasını planlayan, yürüten ve ölçen kişidir. Dijital pazarlama uzmanı reklam hesaplarını, web sitesi ve SEO çalışmalarını, sosyal medya planını ve ölçüm altyapısını bir bütün olarak yönetir; hangi kanalın kaç müşteri getirdiğini raporlar ve bütçeyi buna göre yeniden dağıtır. İngilizcede Digital Marketing Specialist veya Digital Marketing Manager olarak geçer.

Dijital pazarlama uzmanının temel becerileri

- Strateji: İşletme hedefini kanal ve bütçe planına çevirmek.
- Reklam yönetimi: Google Ads, Meta Ads ve diğer platformlarda kampanya kurmak, teklif ve hedeflemeyi yönetmek.
- Ölçüm: GA4, etiket yönetimi ve dönüşüm takibini doğru kurmak.
- İçerik ve SEO: Aranan sorulara cevap veren sayfalar ve içerik planı hazırlamak.
- Analiz: Hangi harcamanın gerçekten satış getirdiğini ayırt etmek.

Dijital pazarlama uzmanlığı ile sosyal medya uzmanlığı aynı şey mi?

Hayır. Sosyal medya uzmanı genellikle içerik, topluluk ve sosyal reklamlara odaklanır. Dijital pazarlama uzmanı ise sosyal medyayı da içine alan daha geniş bir yapıdan, yani arama, reklam, web sitesi, ölçüm ve satış hunisinden sorumludur. Fark Bölüm 5'te ayrıca anlatılıyor.

Dijital pazarlama uzmanı ne iş yapar? Görev tanımı

Dijital pazarlama uzmanı ne iş yapar sorusunun cevabı dört ana görevde toplanır: strateji ve bütçe planı hazırlamak, reklam ve içerik kampanyalarını yürütmek, ölçüm altyapısını kurup verileri analiz etmek, sonuçları raporlayıp iyileştirmek. Günlük işin büyük kısmı kampanya optimizasyonu, test, rapor okuma ve tasarım, yazılım ve satış ekipleriyle koordinasyondur.

Dijital pazarlama uzmanı görev tanımı

Görev	Sıklık	Çıktı
Hedef, bütçe ve kanal planı	Çeyreklik	Dijital pazarlama stratejisi belgesi
Reklam kampanyalarının kurulumu ve optimizasyonu	Günlük ve haftalık	Kampanya yapısı, test planı, bütçe kaydırmaları
Dönüşüm takibi ve analitik	Kurulumda ve her değişiklikte	GA4, Google Ads ve Meta dönüşümleri
SEO ve içerik planı	Aylık	Anahtar kelime haritası, içerik takvimi
Sosyal medya planı	Haftalık	İçerik takvimi, etkileşim raporu
E-posta ve otomasyon	Aylık	Kampanyalar ve otomatik akışlar
Raporlama	Haftalık ve aylık	Kanal bazlı maliyet, satış ve öneriler

Dijital pazarlama uzmanı nerede çalışır?

Ajanslarda, markaların pazarlama ekiplerinde, e-ticaret şirketlerinde veya bağımsız danışman olarak çalışır. Uzaktan çalışmaya uygun bir meslektir; bu sayfadaki hizmetler de Türkiye, İngiltere ve diğer ülkelerdeki markalara uzaktan verilir.

Dijital pazarlama danışmanlığı nedir, danışman ne yapar?

Dijital pazarlama danışmanlığı, bir işletmenin mevcut dijital kanallarını, reklam hesaplarını ve ölçüm altyapısını değerlendirip hangi adımların hangi sırayla atılacağını belirleyen hizmettir. Dijital pazarlama danışmanı stratejiyi kurar, ekibe veya ajansa yön verir ve sonuçları denetler; uygulamayı kendisi de yapabilir veya iç ekibe bırakabilir. Danışmanlık genellikle denetim, yol haritası ve aylık takip olarak üç aşamada yürür.

Danışmanlık süreci

1. Denetim: Reklam hesapları, GA4, web sitesi hızı ve SEO, sosyal medya ve rakipler incelenir.
2. Yol haritası: Öncelik sırası, bütçe dağılımı ve 90 günlük plan çıkarılır.
3. Uygulama veya yönlendirme: Danışman uygulamaya ya da ekibe görev olarak dağıtır.
4. Aylık takip: Sonuçlar ölçülür, plan güncellenir.

Danışmanlık mı, tam hizmet mi?

Kendi ekibi olan, ama yön ve denetim ihtiyacı duyan şirketler için danışmanlık modeli yeterlidir. Ekibi olmayan işletmelerde danışmanlık ile uygulamanın birlikte verilmesi daha hızlı sonuç verir.