

Pazarlamadan büyümeye, tek bir sistem olarak

Anlarız · Teşhis ederiz · Tasarlarız · Kurarız · Ölçeriz

EVO

Pazarlama ve İş Sistemleri Şirketi

Daha fazla harcamadan önce — sorunun nerede olduğunu öğrenin.

Önce sorunu anlarız, sonra doğru çözümü kurarız.

EVO kimdir?

Büyüme her zaman pazarlama yüzünden durmaz.

Aksamanın olduğu yerden başlarız

Şirketlerin, sebebi çözmeyebilecek bir çözüme yatırım yapmadan önce sonucun gerçekte nerede aksadığını görmesine yardımcı oluruz.

Aksama pazarlamanın dışında olabilir

Sorun müşteri kazanımında olabilir ya da müşteri geldikten sonra: yanıt, takip, deneyim, operasyonlar, veri veya sistemlerin yokluğu.

Sonuç işin neresinde aksıyor?

- Pazarlama
- Müşteri
- Operasyonlar
- Sistemler
- Veri
- Otomasyon

Bu altısından herhangi biri sebep olabilir. Bu yüzden onlara ayrı hizmetler olarak değil, tek bir sistem olarak bakarız.

Tek bir soruyla başlarız: sonuç işin neresinde aksıyor?

Çözdüğümüz sorun

Daha fazla harcamak her zaman daha fazla büyümek demek değildir.



Aksama genellikle burada olur

Yanıt gecikiyor

Müşteri geliyor ve bekliyor. Reklam çalışıyor; fırsat ondan sonra kayboluyor.

İş kişilere bağlı

Bilgi ve prosedürler yazılı bir sistemde değil, belirli kişilerde duruyor.

Karara dönüşmeyen veri

Sayılar var ama bir şeyi değiştiren karara dönüşmüyor.

Önce aksama noktasını ararız.

Neyin düzeltilmesi gerekiyor? Ve neyin ek harcamaya hiç ihtiyacı yok?

EVO nasıl çalışır?

Hizmetle değil, teşhisle başlarız.

01

Anlarız

Sorun, bağlam ve hedefle başlarız.

02

Teşhis ederiz

Boşluğun nerede oluştuğunu ve etkisini belirleriz.

03

Tasarlarız

Doğru çözümü veya planı kurarız.

04

Kurar ve uygularız

Planı çalışan bir sisteme veya varlığa dönüştürürüz.

05

Ölçer ve iyileştiririz

Uygulamayı takip edilebilir bir sonuca bağlarız.

Çözüm soruna göre değişir.

Yöntem, çözümün türüne dair önceden bir varsayımla başlamaz.

Çalışma alanları

Daha iyi sonuç üreten, birbirine bağlı altı alan.

Pazarlama ve büyüme

Pazara erişimi iyileştirmek ve ilgiyi fırsata dönüştürmek.

Müşteri deneyimi ve satış

İlk temastan dönüşüme kadar yolculuğu iyileştirmek.

Sistemler ve operasyonlar

Tekrar eden işi daha net süreçlere dönüştürmek.

Otomasyon ve yapay zekâ

Manuel işi azaltmak, hızı ve doğruluğu artırmak.

Veri ve ölçüm

Bilgiyi düzenlemek ve daha iyi göstergelere bağlamak.

Marka, içerik ve dijital varlıklar

Pazarla iletişim için net ve tutarlı varlıklar kurmak.

Ayrı hizmetlerden oluşan bir liste satmayız; işin gerçekten ihtiyaç duyduğunu seçeriz.

Müdahale seviyeleri

Her sorun aynı ölçüde müdahale gerektirmez.

L1

İnceleme

Durumu anlar; sorunu ve ele alınması gerekeni belirleriz.

Teslim edilen

Bulduklarımızı ve düzeltmeye değer olanı içeren yazılı rapor.

L2

Plan

Uygulanabilir, net bir şema veya plan kurarız.

Teslim edilen

Yazılı şema ve öncelik sırasına göre uygulama planı.

L3

Kurulum ve teslim

Üzerinde anlaşılan çözümü kurar, uygular ve teslim ederiz.

Teslim edilen

Sistem veya dijital varlık; hazır ve belgelenmiş olarak.

L4

Ortaklık

Geliştirme, ölçüm ve iyileştirme üzerinde sürekli çalışırız.

Teslim edilen

Düzenli raporlamayla süregelen işletim ve ölçüm döngüsü.

Müdahale derinliği — L1'den L4'e artar — bu, L4'ün daha iyi seçenek olduğu anlamına gelmez

Doğru seviye, sorun anlaşıldıktan sonra belirlenir; öncesinde değil.

Neden farklıyız?

Fark, hizmetlerin tarifinde değil, işin kurgusunda.

01

Pazarlamayı sonrasına bağlarız

Yanıt, takip ve deneyim işin dışında değil, parçasıdır.

02

Tekliften önce teşhis

Sorunun gerçekte nerede olduğunu görmeden kapsam önermeyiz.

03

Düşünce ve uygulama tek elde

Stratejiyi uygulaması için başkasına devretmeyiz.

04

Bizden sonra da kalan sistemler

Kurduğumuz şey belgelidir ve bize sürekli bağımlı olmadan çalışır.

05

Gerektiğinde teknoloji

Otomasyon bir araçtır; zaman kazandırdığında veya doğruluk kattığında kullanılır.

06

Başlamadan önce yazılı kapsam

Neyin yapılacağı ve neyin yapılmayacağı — ikisi de anlaşmadan önce yazılır.

Tek seferlik uygulamanın ötesinde bir ortaklık.

Kimlerle çalışıyoruz?

Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmeler.

Ekibi, müşterileri, kanalları, verisi ve operasyonu olan; bu parçaların ayrı ayrı ele alınması yerine birlikte çalışmasını isteyen kurulu bir işletme.

Kurulu bir faaliyeti var

ve büyümeyi ya da işletmeyi iyileştirmek istiyor.

Net olmayan bir sorun

pazarlama, satış ve müşteri deneyimi arasında.

Manuel süreçler

ya da belirli kişilerde duran bilgi.

Düzensiz operasyon ve veri

düzenlenmeye ve bağlanmaya ihtiyaç duyuyor.

Pratik bir otomasyon

Abartmadan otomasyon veya yapay zekâdan yararlanmak.

Üçünü birleştiren bir ortak

Teşhis, tasarım ve uygulama tek elde.

Doğru taraf değilsek, bu; anlama ve ön değerlendirme sırasında ortaya çıkar.

Bizimle nasıl başlarsınız?

Anlamaktan uygulamaya net bir yol.

1

Bize ulaşın

Neyi başarmaya çalıştığınızı veya beklediğiniz gibi çalışmayanı bizimle paylaşın.

2

Sorunu anlarız

Durumu ve bağlamı anlamak için gereken soruları sorarız.

3

Uygunluğu değerlendiririz

Sorunun çalışma kapsamımızda olup olmadığını belirleriz.

4

Bir seviye öneririz

İnceleme, plan, kurulum ve teslim ya da ortaklık.

5

Kapsamı belirleriz

Neyin teslim edileceği, süre ve sorumluluklar.

6

Onaydan sonra başlarız

Uygulama, onaylanan kapsama göre başlar.

Hizmetle değil, sorunla başlayın.

İletişim

Zorluğu anlamanıza ve doğru çözümü kurmanıza yardımcı oluruz.

EVO

Pazarlama ve İş Sistemleri Şirketi

Merkez

Ankara, Türkiye

Çalışma şekli

Tamamen uzaktan

Web sitesi

workwithevo.com

E-posta

info@workwithevo.com

Daha fazla harcamadan önce — sorunun nerede olduğunu öğrenin.