

Proje	APC Yapı Tasarım - LinkedIn Görünürlük & Toplantı Kampanyası
Müşteri Adı	APC Yapı Tasarım

## Proje Planı

### Projenin Amacı:

APC Yapı Tasarım'ın uluslararası pazarlarda (GC/contractor, mimarlık ofisi, yatırımcı) görünürüğünü artırmak, LinkedIn üzerinden nitelikli toplantılar ve teklif fırsatları üretmek.

Bunu; **LinkedIn outreach sekansları**, **TR/EN içerik yayını** (referans işler ve yeterlilik odaklı) ve **hafif CRM altyapısı** ile, APC'nin referans projelerini sosyal kanıt olarak konumlandırarak yapacağız. Hedef; kısa vadede **toplantı sayısını artırmak**, orta vadede **düzenli gelen talep yaratmak** ve **kurumsal ihale/teklif sürecini büyütmek** ve hızlandırmak.

### Proje Detayları ve Hizmetler

#### Proje Kapsamı (LinkedIn Temelli):

##### Marka/Kişi Hesaplarının Toparlanması (İlk 2 Hafta)

- Profil optimizasyonu (TR/EN):** Üst yönetim profili(leri) için başlık, özet, banner; proje görselleriyle sosyal kanıt.
- Şirket sayfası düzeni:** Hakkında, ürün/hizmet bölümleri, vitrin postları, "Featured" alanları.
- Mesaj şablonları:** Bağlantı, tanışma, değer önerisi, güven oluşturma - teknik kapasiteyi gösterme, toplantı teklifi, hatırlatma.

## **Outbound - LinkedIn Outreach**

- **ICP ve Persona tanımı:** Ülke/pazar bazlı karar verici haritası (developer, GC/PM, mimarlık, satınalma).
- **Listeleme:** Hedef hesap/kişi listesi; listeye göre segmentasyon yapılması.
- **Sekanslar (TR/EN):** 5 adım bağlantı + follow-up akışları, hedef kitlenin konumuna göre kişiselleştirme.
- **Inbox triage:** Gelen cevapların sınıflandırılması (ilgi/termin/brief), **takvim linki** ile toplantı slotu.

## **Inbound — LinkedIn İçerikleri (TR/EN)**

- **Aylık yayın planı:** Post, referans projelerin karusel/doküman tasarıımı, sektörel başarılar, etkinliklerden görüntüler
- **İçerik temaları:** Sistem/ürün kabiliyetleri, şantiye/uygulama avantajları, kalite/teslim güvenceleri.
- **CTA:** “Şimdi Teklif Al / Toplantı Planla” CTA’lı postlar; landing page oluşturulması ve bir talep formuyla toplantı için veri toplanması (opsiyonel)

## **CRM Sistemi & Ölçüm**

- **Pipeline & tag’ler:** Yeni / İlgili / Toplantı / Teklif / Kazanıldı / Kaybedildi.
- **Form & UTM:** LinkedIn Lead Gen / web form **Google Sheets** aktarımı.
- **Sorumluluk:** Hedef kitle/otomasyon/şema/dedup bizde; **manuel veri girişi müşteride**

## **Kampanya & Story Yönetimi**

- **Değer önerileri:** Persona-spesifik (maliyet/termin, bakım/ömür, estetik/sertifikasyon).
- **Bölgesel varyant:** Hedef ülke/standartlarına göre dil ve vurgu (TR/EN).

## **Reklam (Opsiyonel)**

- **LinkedIn retargeting:** Sayfa/iletişim etkileşimine yeniden hedefleme, hedef bölge ve meslek gruplarına reklam gösterimi.

- **LinkedIn Kampanyalarının** oluşturulması ve potansiyel müşterilerden form toplanması

## Proje Süresi:

**3 Ay Pilot** → ardından **aylık süreç yönetimine devam** (ölçek/hacim paketlere göre artırılır).

Pilotun amacı; **bağlantı kabul/cevap oranlarını** doğrulamak, **toplantı bandını** yakalayıp içerik ve outreach dengesini optimize etmektir. Elde edilen veriler ışığında kampanyayı sürdürülebilir hale getirmek amaçlanmaktadır.

## Proje Aşamaları ve Süreçleri:

### 1. Başlangıç ve Hazırlık (1-5 Gün)

- Hedef pazar/persona & ICP.
- Profil/şirket sayfası düzeni (TR/EN), mesaj şablonları belirlenmesi.
- Araçların kurulumu: Sales Navigator, LinkedIn Otomasyonları, Sheets bağlantıları.
- İçerik takvimi (ilk ay): konu başlıkları, görsel/motion şablonları.

### 2. İçerik ve Outreach Yönetimi (Süregelen)

#### Aylık İçerik Planı:

- **Haftalık:** Outbound: paket limitine göre **bağlantı + follow-up** gönderimleri.  
Inbound: **1–3 post** (TR/EN), gerektiğinde **doküman/video**.  
Gelen mesajlarla diyalogun sağlanması ve toplantı planlama.
- **A/B denemeleri:** Hook/CTA, mesaj varyantı, başlık.

### 3. Raporlama ve Geliştirme (Her Ay Sonu)

- **Haftalık özet toplantı:** Kabul oranı, gelen cevaplar, planlanan toplantılar, içerik erişimi.
- **Aylık derin rapor:** Persona/ülke kırılımı, hesap durumu, önerilen optimizasyonlar.
- **Uyum & risk:** Limitler ve spam önleme.

### Fiyat Teklifi

Hizmet	Açıklama	Toplam Tutar
<b>Hesap Toparlama &amp; Strateji Planı</b>	Hesapların düzenlenmesi ilk aya masus, ardından her ay stratejinin gelen dönüşümlere göre optimizasyonu	5.000 TL /ay
<b>15 Video İçerik (konu + edit)</b>	Konuların belirlenmesi ardından içerik scriptinin yazılması, çektiğiniz videoların düzenlenmesi (altyazı, dolgu sesleri, görsel uyum vb.)	6.000 TL /ay
<b>30 Statik Canva İçerik</b>	Satış odaklı, hizmet tanıtımlı postlar	4.000 TL /ay
<b>Reklam Yönetimi</b>	Haftalık plan + funnel + içerik önerisi + analiz raporu	3.000 TL /ay
<b>Kampanya Story Tasarımı (Haftalık)</b>	Satış odaklı CTA içeren 8 adet story	2.000 TL /ay
<b>CRM Kurulumu (Opsiyonel)</b>	WhatsApp + Sheets tabanlı sistem kurulumu	5.000 TL /ay

**Toplam: 25.000 TL + KDV (Opsiyonel CRM hizmeti hariç 20.000TL + KDV)**

---

## Ek Notlar

- İlk iki ay tanısha ve alışma sebebiyle CRM hariç hizmet bedelini 20.000 TL yerine 15.000 TL / ay üzerinden yardımcı olabiliriz.
- Reklam bütçesi müşteriye aittir. Önerilen minimum bütçe: **10.000 TL / ay**
- İçerikler haftalık onaya sunulacak, onay sonrası paylaşım yapılacaktır.
- Ücretlendirme başlangıç kararıyla birlikte peşin olarak alınır, devam eden aylarda belirlenen günlerde ödemeler hizmet devam ettiği sürece devam eder.

**Degörlelendirmenize sunarız,  
Saygılarımızla.**