



web konusunda şirketlerin en sık yaptığı 10 hata

1. Webi kurumsal bir şirket yerine, freelance birine veya aile dostu bir bireye yaptırmak.
2. Bir kere göreceli olarak yüksek ücret ödeyerek sonuç elde etmek yerine, defalarca düşük ücret ödeyerek hiç sonuç elde etmemek.
3. Web yayına başladığında projenin bittiği yanılgısına düşmek (oysa o sadece bir başlangıç) ve güncelleme yapmamak.
4. Webi müşteri gözüyle ve onların ihtiyaç ve beklentilerini gözönünde bulunduracak şekilde değil, kendi gözüyle ve subjektif değerleriyle oluşturmak.
5. Gerçek yaşamdaki kurumsallığı sanal yaşama aktaramamak (gerçekte gökdeleniniz, çok şık bir vitrininiz veya markanız varsa, sanal yaşamda da ona paralel bir varlığınız olmalı).
6. Arama motorları kriterlerini bilmemek ve sadece görsel güzelliğe önem vererek web yaptırmak.
7. İnteraktif web uygulamaları geliştirmemek, fonksiyonelliğe önem vermemek.
8. Ucuz ama yavaş web barındırma şirketlerini tercih etmek.
9. Projeden ziyade alan ismine önem vermek.
10. Webin tamamını bir reklam ajansına yaptırmak.

Ziyaretçiyi kullanıcıya dönüştürmek

KOKLAMAK = İnteraktif Öğeler

- Üyelik Sistemi
- Kişiselleştirme (Personalization)
- İlişkilendirme (Affiliation)
- Özlü Sözler / Günün Sözü / İpucu
- Karşılaştırma Uygulamaları
- Arama Motoru
- İlan Panosu
- Forum
- Anket
- Yarışma

DOKUNMAK = Bilgilendirme Öğeleri

- E-Posta Listesi
- Haberler
- Özlü Sözler / Günün Sözü / İpucu
- Sıkça Sorulan Sorular
- Sektörel Sözlük
- Yararlı Bilgiler
- Fiyat / Yeni Ürün / Kampanya Monitörü
- Download ZIP / PDF

DUYMAK = İletişim Öğeleri

- Feedback Formları
- E-Posta
- Uzmanına Sor
- Yardım
- Sohbet (Chat)

GÖRMEK = Görsel Öğeler / Multimedya Öğeleri

- Fotoğraf Galerisi
- Ses / Müzik
- Animasyon
- Flash
- Canlı Yayın
- Elektronik Kart
- Ekran Koruyucusu
- Duvar Kağıtları

TATMAK = Satış / Alışveriş Öğeleri

- Alışveriş Uygulamaları
- Reklam Şeridi
- Fiyat / Yeni Ürün / Kampanya Monitörü
- Günün / Haftanın / Ayın Ürünü
- Bu Ürünle / Hizmetle İlgileniyorum

Ziyaretçiyi kullanıcıya dönüştüren öğeler

Üyelik Sistemi

- Ziyaretçilerinizi / hedef kitlenizi daha yakından tanımak, onların iletişim bilgilerini, sektörünüze / ürünlerinize / hizmetlerinize olan ilgi seviyesini, sitenizle ilgili tercihlerini bir veritabanında saklamak
- Webinizdeki interaktif uygulamaları (alışveriş, ilan, forum, chat vb.) denetim altında tutmak
- Ziyaretçilerinize kişiselleştirilmiş sayfalar yayınlamak
- Hedef kitlenize genel veya üyelik profiline göre kişiselleştirilmiş haber bültenleri, duyurular, promosyonlar göndermek istiyorsanız Üyelik Sistemi kullanmalısınız.

Kişiselleştirme (Personalization)

- Üyelik sistemini kullanarak webinize giriş yapmış kullanıcılara ismiyle hitap edebilmek, tercihlerine göre dinamik sayfalar oluşturup göstermek
- Ziyaretçi istiyorsa fonda müzik dinletmek
- Tüketim / satınalma alışkanlıklarına göre bazı ürünlerinizi / hizmetlerinizi öne çıkartmak (örnek Nokia N5700 cep telefonu olan birine o telefonun aksesuarlarını göstermek, yeni Nokia ürünleri çıktığında haber vermek gibi)
- Webinizin bazı bölümlerini hiç göstermemek (örnek köpeği olan birilerine istiyorsa kedi ürünlerini göstermemek gibi) istiyorsanız Kişiselleştirme uygulamaları kullanmalısınız.

İlişkilendirme (Affiliation)

- Birçok açıdan aynı bilgileri kullanıcıların kimliğine göre farklı formatlarda gösterme (örnek ürün bilgileri aynı, ama kullanıcı bayi ise bayi fiyatlarının görüntülenmesi, son kullanıcı ise son kullanıcı fiyatlarının görüntülenmesi)

Özlü Sözler / Günün Sözü / İpucu

- Webinizin herhangi bir sayfası her yüklendiğinde ünlü kişiler tarafından söylenmiş özlü sözler, ciddi sözler, esprili sözler, sektörel bazı ipucularından rastgele bir tanesi (veritabanında 100 tane bulunmasında yarar var) gösterilebilir. Webinize dinamizm katar. Duruma göre kullanıcılardan da katılım talep edilebilir.

Karşılaştırma Uygulamaları

- Ürünlerinizin / hizmetlerinizin sayısı çok ise veya çeşitli versiyonları varsa ziyaretçinin seçim yapabilmesini kolaylaştırmak, doğru seçimi yapabilmesini sağlamak için kullanılır.

Arama Motoru

- İçeriği zengin olan weblerde kullanıcının aradığını kolayca bulmasını ve o konuyla ilgili webdeki tüm içeriğe ulaşabilmesini, hiçbir şeyi gözden kaçırmamasını sağlamak için kullanılır.

Ziyaretçiyi kullanıcıya dönüştüren öğeler

İlan Panosu

- Kullanıcılarınızın diğer kullanıcılarla önceden belirlenmiş konularda (2. el, alım/satım, kiralık, eleman vb.) haberleşebilmelerini sağlamak için kullanılır.

Forum

- Kullanıcılarınızın temel hatları belirlenmiş konularda yeni tartışma konuları açabilecekleri, birbirlerine soru / cevap yazabilecekleri, tüm yazışmaların arşivlendiği kapsamlı bir modüldür.

Anket

- Gündemdeki bazı sıcak konularla veya ürün ve hizmetlerinizle ilgili kullanıcılarınızın bakış açılarını ve tercihlerini anlamanızı, yaklaşımlarını bilmenizi sağlar.
- Webinizin müşteri odaklı görünmesini sağlar.

Yarışma

- Ürün ve hizmetlerinizle ilgili online / offline oyun, bilgi yarışması, zamana karşı yarışma formatlarında olabilir. Katılımcıların bir kısmı ödüllendirilmelidir. Webinizin ziyaretçi trafiğini ve kullanıcı sadakatini önemli ölçüde artırır.

E-Posta Listesi

- Üyelik sistemi kullanmıyorsanız kullanıcılarınızın minimumda e-posta adreslerini maksimumda isim, şirket, görev, telefon ve e-posta adreslerini başka hiçbir şahıs veya kurumla paylaşmamak şartıyla

sorabileceğiniz bu uygulama sayesinde periyodik olarak listeye üye olan kullanıcılarınıza haber bültenleri gönderebilirsiniz.

Haberler

- Bu dinamik uygulama sayesinde veritabanınızdaki en son 5 haberinizin tarihi, başlığı ve özeti webinizin kapağında kayar bant olarak gösterilebilir. Haberler ana sayfanızda başlık sayısı 25'e çıkabilir, istenildiğinde tüm başlıklar gösterilebilir. Yeni bir haber eklemek 30 saniye ile 3 dk arasında bir zamanda yapılabilir.

Sıkça Sorulan Sorular

- Bu uygulama sayesinde kullanıcılarınızın ürünlerinizle / hizmetlerinizle ilgili çok sık sordukları soruları ve yanıtlarınızı çeşitli kategorilere ayırarak gösterebilirsiniz.

Sektörel Sözlük

- Kullanıcılarınız sektörel terimlerinizi bilmek zorunda değildir. Webinizde sıradan kullanıcıların bilmeyebilecekleri terimler çoksa bir terimler sözlüğü veya sektörel sözlük yapmakta yarar var.

Yararlı Bilgiler

- Sektörel temel bazı bilgileri, formülleri, ipuçlarını, çevrim tablolarını anımsatmakta yarar olabilir.

Ziyaretçiyi kullanıcıya dönüştüren öğeler

Fiyat / Yeni Ürün / Kampanya Monitörü

- En çok ilgi gören ürün veya hizmetlerinizin kullanıcılarınız tarafından en çok takip edilen özelliği (örneğin fiyat) sürekli gözönünde tutulur, o özellikteki değişimlerin kullanıcılarınız tarafından gündemde tutulması sağlanır.

Download ZIP / PDF

- Ürün veya hizmetlerinizin webde gösterdiğiniz özelliklerinden daha fazlası broşür, teknik spesifikasyon, ses veya film olarak varsa sıkıştırılmış uygun formatlarda dokümanlar olarak download edilebilir bulunmasında yarar vardır.

Feedback Formları

- Müşterilerinizin, potansiyel müşterilerinizin, bayilerinizin, taşeronlarınızın veya sıradan kullanıcılarınızın ürün veya hizmetlerinizle ilgili olumlu / olumsuz eleştirilerine açık mısınız? Olmanızda yarar var!

E-Posta

- Çeşitli formlarınız olsa bile kendine özgü stili olan kullanıcılarınızın herhangi bir formata / forma bağlı kalmadan sizinle serbest iletişim kurmalarına izin vermelisiniz.

Uzmanına Sor

- Uzmanlık alanınızla ilgili kullanıcılarınızın bazı konularda genel hatlarını çizme / yol gösterme niteliğinde ihtiyaçlarına ücretsiz

yanıt verebiliyorsanız güven uyandırırınız. Elbette tanıtım bütçenizi aşacak kadar ticari değeri olan, profesyonel nitelikteki hizmetlerinizi ücretsiz vermenizden bahsetmiyoruz.

Yardım

- Webiniz, ürünleriniz veya hizmetlerinizle ilgili ekspres yanıtlara ihtiyacı olan kullanıcılarınız için bir yardım masası veya telefon oluşturmalısınız. Bu işin web versiyonu ICQ, MSN Messenger vb. chat programları olabilir.

Sohbet

- Webinizin dahili bir modülü olabileceği gibi, çok yaygın kullanılmakta olan sohbet programlarıyla entegre olarak da yapılabilir. Müşterileriniz veya potansiyel müşterilerinizin anlık taleplerine yanıt verebilirsiniz.

Fotoğraf Galerisi

- Ürünlerinizin görsel boyutu varsa farklı açılardan çekilmiş fotoğrafları derli toplu olarak bir albüm şeklinde gösterilebilir. Görsel efektlerle zenginleştirilebilir. İstenildiğinde yeni fotoğraflar otomatik olarak eklenebilir, çıkartılabilir.

Ses / Müzik

- Her web için uygun olmayabilir, ancak bazı webler için doğru ses efektleri / müzik seçimi bir webe güzellik katarak webi zenginleştirir.

Ziyaretçiyi kullanıcıya dönüştüren öğeler

Animasyon

- Ürün veya hizmetlerinizin özelliklerine ve hedef kitlesine göre animasyonlar bir webin vazgeçilmez parçaları da olabilir, sinir bozan parçaları da. Bu konuda dozaj çok önemlidir.

Flash

- Ürün veya hizmetlerinizin özelliklerine ve hedef kitlenize göre webinizin tamamı Macromedia Flash programıyla hazırlanabilir. Yükleme süresi ve kullanıcılarınızın beklemeye karşı ne kadar hassas oldukları önemli kriterlerdir.

Canlı Yayın

- Ülkemizde ortalama internet erişim hızı çok düşük olduğu için henüz çok anlamlı bir uygulama değildir, ancak 10-15 saniyede bir resim göstererek bu sorun aşılabılır.

Elektronik Kart

- Ürün veya hizmetlerinizle ilgili hazırlanacak kartpostalların sıradan kullanıcılarınızın başka kullanıcılara gönderebilmesi sayesinde webinizin / ürün ve hizmetlerinizin kendi reklamını yapması sağlanır. E-Kartlar mutlaka dikkat çekici olmalıdır.

Ekran Koruyucusu

- Ürün veya hizmetlerinizle ilgili çarpıcı fotoğraflardan oluşan hareketli ekran koruyucuları sayesinde webinizin / ürün ve hizmetlerinizin herhangi bir ek çaba / maliyet

getirmeden kendi reklamını yapması sağlanır. Ekran koruyucuları mutlaka dikkat çekici olmalıdır.

Duvar Kağıtları

- Ürün veya hizmetlerinizle ilgili çarpıcı fotoğraflardan oluşan masaüstü duvar kağıtları sayesinde webinizin / ürün ve hizmetlerinizin herhangi bir ek çaba / maliyet getirmeden kendi reklamını yapması sağlanır. Duvar kağıtları mutlaka dikkat çekici olmalıdır.

Alışveriş Uygulamaları

- Ürün veya hizmetlerinizin olabildiğince geniş tanıtıldığı, özelliklerinin kolay algılanır şekilde listelendiği, mümkün olabildiğince fiyatlandırma bilgilerinin yer aldığı tanıtım bölümleri
- Alışveriş sepeti, gelince haber ver, fiyatı düşünce haber ver, en çok satılanlar, editörün seçimi, o ürünü alanlar bunları da aldılar vb. alışverişi kolaylaştırıcı interaktif öğeler
- Sipariş öncesi, sipariş ve sipariş sonrası uygulamalar. Durum bildirme uygulamaları.
- Geçmiş siparişlerin listesi, gerçekleşen siparişlere göre indirim kuponları, yeni öneriler.



yaşayan bir webin beş duyusu

Ziyaretçiyi kullanıcıya dönüştüren öğeler

Reklam Şeritleri

- Standart ölçüleri olan reklam şeritleri sayesinde webinizdeki bir ürün veya hizmeti kendi sitenizde öne çıkartabilir, dikkat çekebilirsiniz.
Ürün veya hizmetlerinize uygun trafiği yüksek olan başka weblerde ücret karşılığında yayınlandığı takdirde webinizin ziyaretçi sayısını arttırabilirsiniz.

Günün / Haftanın / Ayın Ürünü

- Yenilikleri / gelişmeleri takip edebilmek adına kullanıcılarınız mantıklı, cazip ve güncel önerilerinizi dinlemek isteyecektir.

Bu Ürünle / Hizmetle İlgileniyorum

- Tüm ürün veya hizmet sayfalarınıza eklenecek bir buton sayesinde kullanıcı konuyla ilgili sıcak ve pozitif düşüncelere sahip iken o ürünü / hizmeti nasıl temin edebileceğini bildiren bu uygulama sayesinde anında satış şansınızı arttırabilirsiniz.



yaşayan bir webin beş duyusu

İnteraktif ve veritabanlı web tasarım + uygulama hizmetlerimiz

Biz teklif verirken müşterilerimizin bizimle çalışmaya başlamadan önce internetle ilgili faaliyetlerinde bir A noktasında olduğunu ve bir yıl sonra daha ileride olan bir B noktasına gitmek istediklerini varsayıyoruz.

A ve B noktalarının ne olduğuna birlikte karar vermekte ve sizi A'dan B'ye götürmek için ne gerekiyorsa o çalışmalarını belirli bir plan + program çerçevesinde yapmaktayız.

İş Anlayışımız ve Karakteristik Özelliklerimiz

- Müşterimizin webi bizim webimizdir.
- İşimiz web yayına açıldığında bitmez, aslında o zaman başlar.
- Nerede olursak olalım, birimiz mutlaka online'dir.
- Güncellemeleriniz minimum 5 dk'da maksimum 24 saat içinde yapılır.
- E-postalarınız bize ulaştığında derhal yanıtlanır, gereği yapılır ve arşivlenir.
- Cep telefonlarımız müşterilerimize 24 saat açıktır, ama aramak zorunda kalmazlar.
- Müşterilerimizin weblerini hedef kitleden biriymiş gibi Walk-In-Customer yaklaşımıyla sürekli gezeriz.

E-Ticaret Projelerimiz

- Pet.gen.tr - pet.gen.tr (2000-)
- Cep.gen.tr & PC.gen.tr - cep.gen.tr & pc.gen.tr (1998-)
- Etiketın Olsun - etiketinolsun.com (2008-)
- Yuva-Shop - yuva-shop.com (2007-)
- Yıldızlar Karması - yildizlarkarmasi.yuvamaya.com.tr (2008)
- Explore Turkey - exploreturkey.com (1997-)
- BuyVogue - buyvogue.com (2008)
- Trabzonspor Ticari Ürünler A.Ş. - trabzonspor.com.tr (2006-2007)

Otomotiv

- Kumho Tires - Türkiye - kumho.com.tr (2008-)
- Ditaş - ditas.com.tr (2006-)
- Beyçelik - beycelik.com.tr (2006-)
- Kolbenschmidt - kolbenschmidt.com.tr (2006-)
- Dacia - dacia.com.tr (2004-2006)
- Ferrari - ferrari.com.tr (2000-2005)
- Maserati - maserati.com.tr (2000-2005)
- Harmony (Isuzu) - harmonybus.com (2004-2005)
- Gedizler - gedizler.com.tr (2003-2005)
- Günerler - gunerler.com.tr (2001-2006)
- Renault - renault.com.tr (2000-2006)

Elektrik / Elektronik / Kablo

- Bemka - bemkawire.com.tr (2006-)
- Temintetra - temintetra.kz (2008-)
- Digiçağ - digicag.com.tr (2002-)
- Emta - emta.com.tr (2004-2007)
- MGS - mgs.com.tr (2004-2008)

Eğitim ve Danışmanlık

- Sinerji Eğitim - sinerjiegitim.com.tr (2003-)
- YDS - ydsdergisi.com (2005-)
- Gl Sunal Anaokulu - gulsunalanaokulu.k12.tr (2006-)
- Ezo Sunal ocuk Atylesi - ezosunalcocukatoylesi.com (2007-)
- Cicert - cicert.com.tr (2007-)
- Kalmer - kalmer.com.tr (2002-)
- Strata - strata.com.tr (2003-2007)
- NMT - nmt.com.tr (1999-2008)
- Poyraz Danışmanlık - poyrazdanismanlik.com.tr (2005-2007)

Gıda

- zmaya - ozmaya.com.tr (2004-)
- Hatırkart - hatirkart.com (2007-)

Tekstil

- Tureks - tureks-tr.com (2005-)
- Nil rme - nilorme.com (2006-)
- zenir Tekstil - ozenir.com (2005-)
- Storsan Perde - storsanperde.com (2005-2007)

Turizm Őirketleri ve Oteller

- Ramada Plaza Istanbul - ramadaplazaistanbul.com (2005-)
- Explore Turkey - exploreturkey.com (1997-)
- Mim Hotel - mimhotel.com (2004-2005)
- Hotel Asur - hotelasur.com (2005-2006)

İnřaat

- Zemin Etd ve Tasarım - zeminetudtasarim.com.tr (2008-)
- Z Makina - zmakina.com.tr (2008-)
- Reinforced Earth - reinforcedearth.com.tr (2009-)
- İstanbul Teknik - istanbulteknik.com (2008-)
- Ardıçlı Evler - ardiclievler.com.tr (2003-2007)
- Keten İnřaat - keteninsaat.com.tr (2007-2008)

Sağlık

- Beyin Cerrahisi - beyincerrahisi.net (2003-)
- Mega Saç Ekimi - megahairtrans.com (2004-2008)
- Turkuaz Optik - turkuazoptik.com (2005-2007)

Fuar / Organizasyon

- COMPEX - compex.com.tr (2005-2007)

Sivil Toplum Kuruluşları

- Harvard Mezunlar Derneği – harvardclub.org.tr (1997-)
- Metvak - metvak.org.tr (2007-)
- Konya Barosu - konyabarosu.org.tr (2003-2007)
- Türk Histoloji ve Embriyoloji Derneği - tr-hed.org (2007-2008)
- AIESEC Türkiye – extranet.aiesec.org.tr (2005-2007)
- BÜMED - bumed.org.tr (2004-2006)

Extranet Projeleri

- Eraysan (2007-)
- Hatırkart (2007-)
- AIESEC (2007-2008)
- Ditaş (2007-2008)

Diğer

- Cem Bakaçhan Köpek Eğitim Merkezi - cembakachan.com (2009-)
- Eraysan - eraysan.com.tr (2004-)
- Vira - viraforwarding.com (2002-)
- Yıldırımli - yildirimli.com (2005-2007)
- Dorian Int'l Helmets - dihhelmet.com (2006-2007)