



ŞİRKET TANITIMI

AI çağında kazanan şirketler için

Organik Büyüme Departmanı.

Görünürlük ve trafiği, tamamen satışa odaklıyoruz. Talep üretmeyi önceliklendiren organik büyüme departmanınız.

AI Görünürlüğü

SEO

ABM Marketing

Pipeline First Organic™

BİZ NEYİZ?

Ajans değiliz. Organik büyüme departmanıyız.

Clovo, şirketler için dışarıdan çalışan bir organik büyüme departmanıdır. İçerik, SEO ve AI görünürlüğünü hizmet kalemi olarak değil; büyüme sisteminin bir parçası olarak sizlere sunuyoruz.

Ajans ne yapar?

Kanal bazında çıktı üretir: rapor, içerik, kampanya. Performans kanalın içinde kalır; satışa bağlanması size kalır.

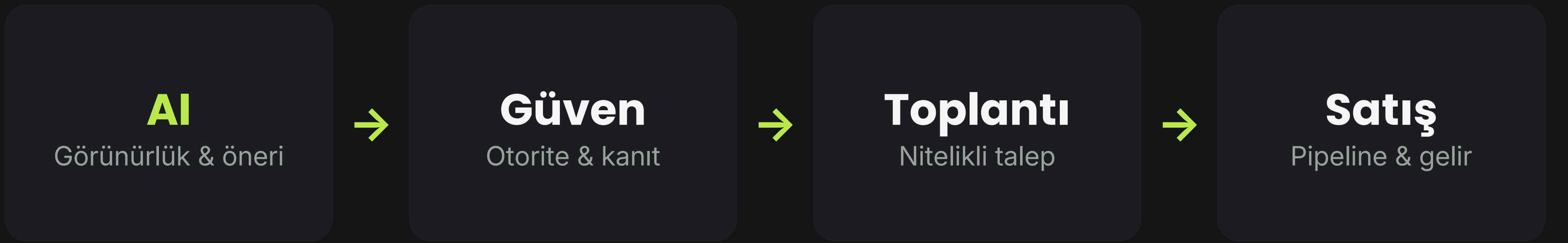
Clovo ne yapar?

Kanalları tek sistemde birleştirir. Görünürlüğü talebe, talebi takip edilebilir satış fırsatına dönüştürür.

Ajanslar çıktı üretir, departmanlar ise sonuç. Clovo olarak, yoğun iş çıktılarına değil; performansa ve gelir üretimine odaklıyız.

Satın alma kararı artık burada başlıyor.

Alıcı önce arıyor ve soruyor. Doğru yerde görüldüğünüzde güven oluşur; güven toplantıya, toplantı satışa dönüşür.



Bu zincirin herhangi bir halkası kopuksa büyüme durur. Trafik varken talep yoksa, sorun kanalda değil, sistemin kurgusundadır.

Clovo bu zincirin tamamını tek çatı altında kurar: görünürlük, güven, talep ve satış takibi ayrı ajanslara değil, aynı sisteme bağlanır.

METODOLOJİ

Görünürlük değil, talep üretiyoruz.

Pipeline First Organic™; organik büyümeyi trafik hedefiyle değil, satış fırsatı hedefiyle kurgulayan dört aşamalı sistemdir.

Otorite

1

Kurucu perspektifi ve uzman içerikle kategori otoritesi inşa edilir.

OTORITE

Görünürlük

2

SEO ve AI görünürlüğü ile alıcı, karar aşamasında markayla karşılaşır.

GÖRÜNÜRLÜK

Talep

3

İçerik, itirazları karşılayarak nitelikli talep ve toplantı üretir.

TALEP

Satış Hunisi

4

Talep CRM'e bağlanır; satış fırsatları ölçülebilir ve takip edilebilir hale gelir.

SATIŞ HUNİSİ

SİSTEMİN 3 KATMANI

Üç katman, tek sistem.

Büyüme sistemi üç katmanın birbirine bağlanmasıyla çalışır. Tek başına hiçbirisi yeterli değildir; asıl güç, üçünün aynı mimaride birleşmesidir.

AI Görünürlüğü

1

ChatGPT, Claude, Gemini ve arama motorlarında markanın önerilen kaynak haline gelmesi. AEO ve GEO ile yapay zekânın kısa listesine girmek.

SEO

2

Ana kelimeye değil, karar yolculuğunun tamamına yayılan semantik görünürlük. Araştırma yapan alıcıyı doğru anda yakalayan içerik mimarisi.

Hesap Tabanlı Pazarlama

3

Kurucu ekibin liderliğinde, hedef kitlenize ulaşmanızı sağlıyoruz. Klasik outreach yöntemlerini, sinyal tabanlı ve kişiselleştirilmiş hale getiriyoruz.

AI araçlarında görünür olun.

Müşterileriniz artık hizmet ararken doğrudan yapay zekâya soruyor. "Bu alanda kimlerle çalışabilirim?" sorusunun cevabında markanızın yer alması, yeni kısa listenin ilk şartı.

ChatGPT

Öneri & kısa liste

Claude

Araştırma & karşılaştırma

Gemini

Arama entegrasyonu

Klasik SEO Google için optimize eder; AEO ve GEO ise içeriğinizi yapay zekânın anlayacağı, alıntılacağı ve önereceği biçimde yapılandırır. İkisi aynı sistemde çalıştığında, hem arama sonuçlarında hem AI yanıtlarında görünür olursunuz.

AEO ve GEO; markanızı yapay zekânın önerdiği kısa listeye sokar. Görünmüyorsanız, alıcının değerlendirme listesinde hiç var olmamış sayılırsınız.

Nasıl çalışıyoruz.

Beş aşamalı, tekrarlanabilir bir operasyon. Her aşama ölçülebilir çıktıya bağlanır; büyüme tahmine değil, sisteme dayanır.

1

Audit

Görünürlük, talep ve satış arasındaki kopuklukların tespiti; kanal bazlı darboğaz analizi.

ANALİZ

2

Roadmap

Önceliklendirilmiş büyüme yol haritası; hızlı kazanımlar ve stratejik yatırımlar ayrıştırılır.

PLAN

3

Kurulum

Teknik altyapı, içerik mimarisi, kanallar ve CRM tek sistemde devreye alınır.

KURULUM

4

Optimizasyon

Veriye göre sürekli iyileştirme; içerik, dönüşüm ve kanal performansı düzenli optimize edilir.

İYİLEŞTİRME

5

Ölçüm

KPI raporları ve pipeline görünürlüğü; her ay ne değişti, net olarak raporlanır.

ÖLÇÜM

KANIT

4 ayda ölçülebilir sonuç.

Oxford Danışmanlık, pazara sıfırdan giren bir B2B hizmet markasıydı. Bilinirliği, organik görünürlüğü ve satış hunisi yoktu. Clovo bu markayı 4 ayda ölçülebilir talep üreten bir büyüme sistemine dönüştürdü.

Toplam Lead

1.200+

4 aylık faz

Ödeme Alınmış Müşteri

118

kurulum

Potansiyel Pipeline

25M TL

CRM'de takipte

Ort. Müşteri Değeri

25.000 TL

müşteri başına

İlk Müşteri

2,5 Ay

güven inşası sonrası

En Güçlü Kanal

LinkedIn

founder-led

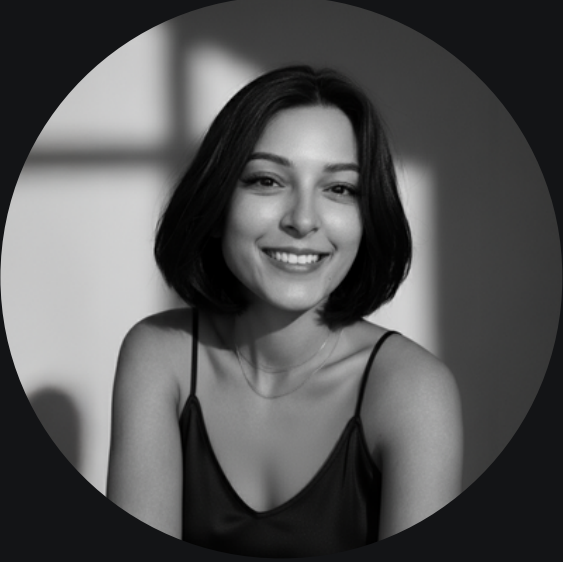
Web sitesi, SEO, içerik, LinkedIn, reklam, topluluk ve CRM aynı mimaride çalıştı. Asıl başarı kanalların tek tek performansı değil, birbirine bağlanma biçimiydi.

EKİBİMİZ

Uzmanlarımız sizin için çalışıyor.



Nazmi Taha Macit
(Yönetim Ortağı)



Mediha Açıkıllı
(Yönetim Ortağı - Kreatif)



Sıla Akarsu
(GTM Engineer)



Recep Yurtören
(Yönetim Ortağı - BT)



Nihal Bulut
(Partnerlik Yöneticisi)



Büşra Şahin
(SEO Specialist)



Celal Sarı
(Web Design)



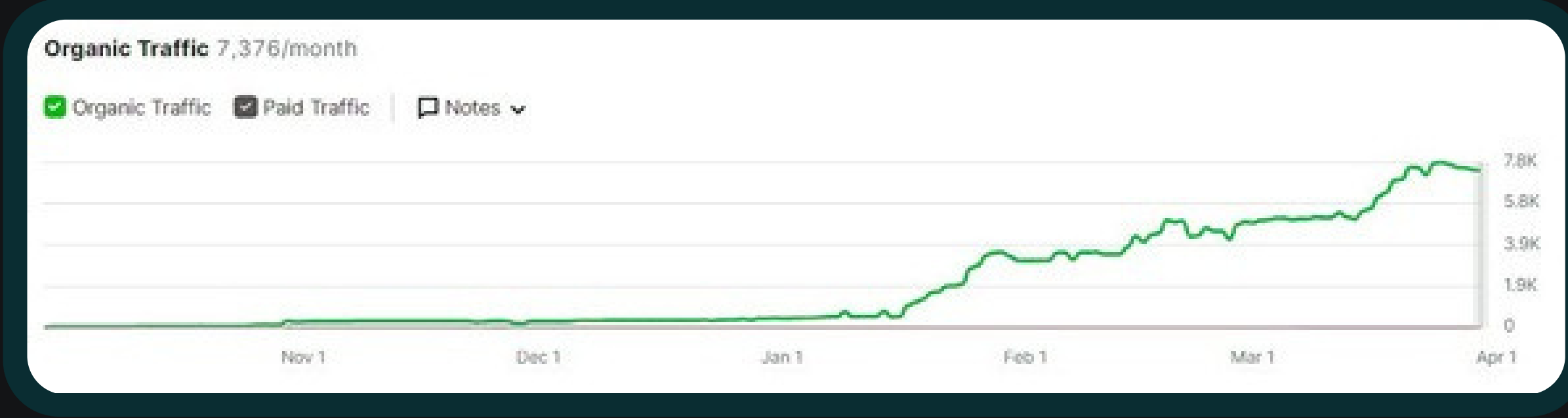
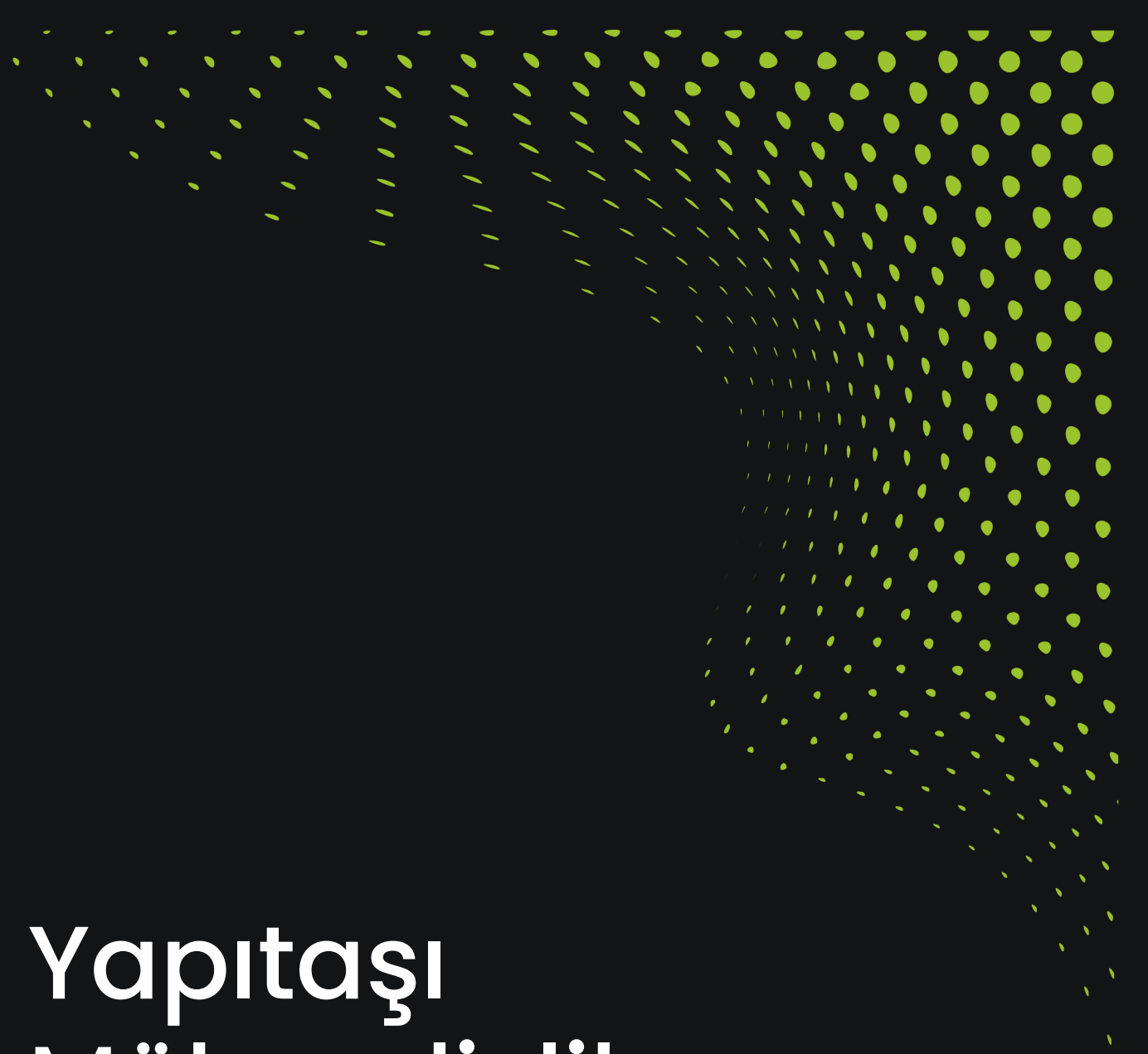
Ömer Özbey
(Inbound Marketing)



Firdevs
(Mutluluk Yöneticisi)

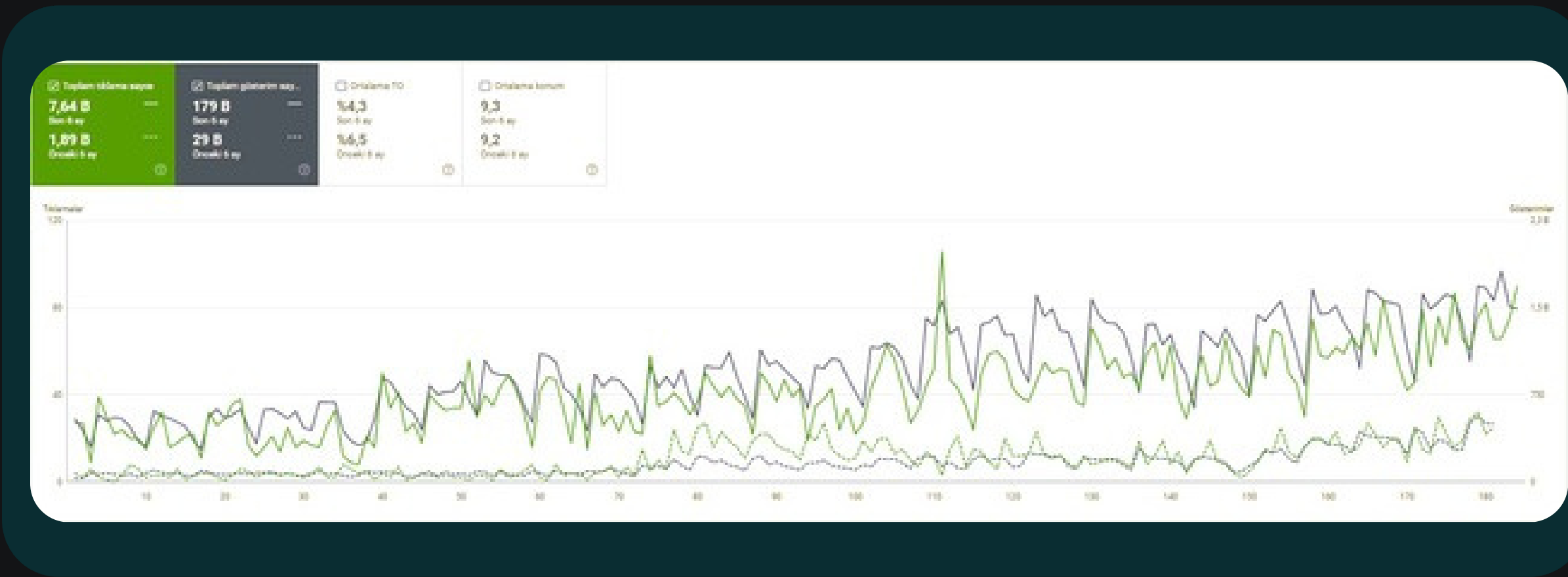


Suzan Sedef Çelik
(Performance Marketing)



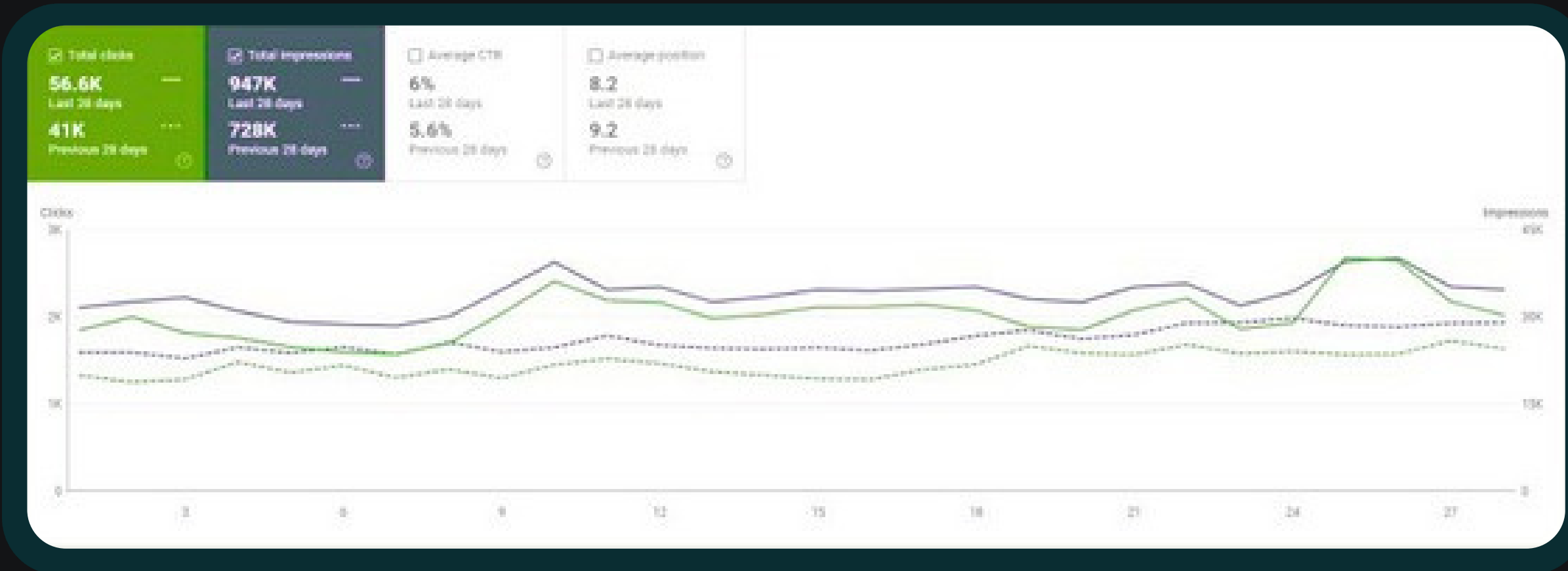
Yapıtaşı
Mühendislik

4 Aylık Çalışma



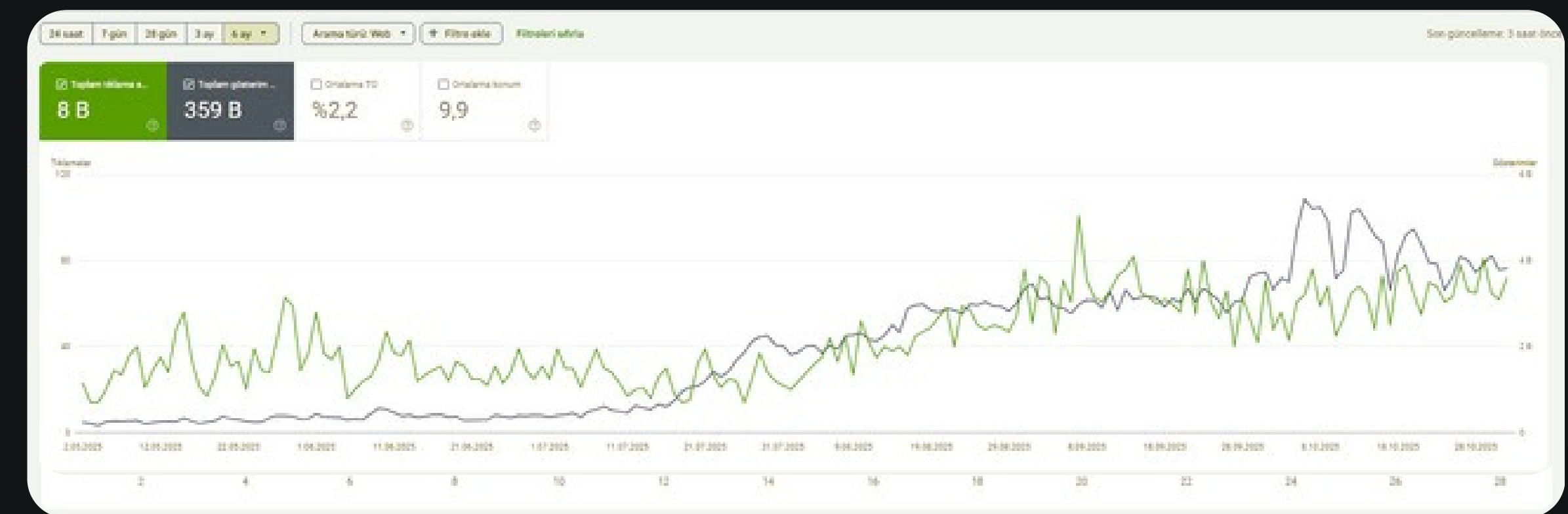
Enoks Otomotiv

+8 Aylık Çalışma



Mitr.com.tr

Tek Seferlik



Marisonia.com

+8 Aylık Çalışma

MODA
ELİKLER

MINE TAN
BUTİK

bilcee

SUUD COLLECTION

NEVA

Kaktüs®
Moda

PLAN S

INFINIA

TROY
DEPO

Okul Eğitimi

cybex