



KURUMSAL TANITIM SUNUMU · 2026

Tüm pazarlama kanallarınız, tek bir güçte birleşti.

Müşteri verisi merkezde bir CRM; üzerine WhatsApp, e-posta, SMS ve sosyal medya yayını, Google ve Meta tarafında ise uçtan uca ölçüm.

• 18 modül

• 9+ kanal

• 14 sektör çözümü

• KVKK & İYS uyumlu

• %100 yerli geliştirme





Sunum akışı



Salemons nedir?

Şirket, misyon, vizyon ve platformun bir bakışta özeti.

SAYFA 03



Problem & çözüm

Dağınık pazarlama yığınının üç ayrı maliyeti ve tek panel yaklaşımının mantığı.

SAYFA 04-08



Ürün & modüller

Otomasyon motoru, 18 modül, beş ürün katmanı, uyum mimarisi ve sektör çözümleri.

SAYFA 09-17



Pazar & rekabet

Türkiye dijital tablosu, beş rakip kategorisi ve yetenek karşılaştırma matrisi.

SAYFA 18-20



Konumlandırma

Fiyat modeli farkı, yığın maliyeti, konum matrisi, kazanma temaları ve dürüst rekabet bakışı.

SAYFA 21-25



Paketler & sonraki adım

Paketler, ilk ay kurulum yol haritası, özet ve iletişim bilgileri.

SAYFA 26-28



Müşteri verisi merkezde bir pazarlama platformu

Salemons; müşteri verisini tek kayıta toplayan bir CRM çekirdeği üzerine kurulu, Türkiye'de geliştirilmiş bir pazarlama platformudur. İletişim kanallarından yayın yapar, reklam ve analitik tarafında ölçer.

18

Entegre pazarlama modülü

9+

Bağlanabilir pazarlama kanalı

14

Sektöre özel hazır akış seti

%99,9

Mesaj teslim oranı¹

MİSYON

Dağınık pazarlama araçlarını tek, anlaşılır ve uygun fiyatlı bir platformda birleştirmek; işletmelerin tekrar eden işler yerine müşteri ilişkisine odaklanmasını sağlamak.

VİZYON

Ölçeği ne olursa olsun her işletmenin, büyük bütçe ya da teknik ekip gerektirmeden kurumsal seviyede pazarlama yapabilmesi.

DEĞERLER

• Sadelik • Güven • Yenilik • Destek

Şifreli veri saklama, KVKK & İYS uyumu ve gecikmesiz insan desteği ilkeleriyle.

MERKEZ

İstanbul · Sarıyer

GELİŞTİRME

%100 yerli

HEDEF SEGMENT

KOBİ ve büyüyen markalar

FIYAT MODELİ

Sabit aylık · sınırsız kullanım

DENEME

7 gün ücretsiz · kart gerekmez



Bugün pazarlama sekiz ayrı ekranda yürüyor

WhatsApp paneli

Instagram uygulaması

E-posta aracı

SMS sağlayıcı paneli

Meta Ads Manager

Google Ads

Search Console

Google Analytics

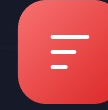
Sosyal planlayıcı

Google İşletme Profili

İYS portalı

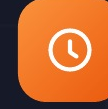
Excel & el raporu

Her araç kendi müşteri listesini, kendi izin kaydını ve kendi raporunu ayrı tutuyor. Aynı müşteri, **on iki ayrı sistemde on iki ayrı kayıt** olarak duruyor.



Veri kopukluğu

Kanallar arasında ortak kişi kartı bulunmuyor. Kimin hangi kampanyayı gördüğü ve nerede dönüştüğü izlenemiyor.



İzin ve uyum riski

KVKK aydınlatma metinleri ve İYS onayları farklı sistemlerde tutuluyor. Onaysız gönderim, idari para cezası riski doğuruyor.

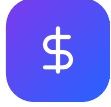


Ölçülemeyen bütçe

Reklam harcaması ile gerçekleşen satış arasında bağ kurulamıyor; bütçenin hangi kanala ayrılacağı tahminle belirleniyor.

Dağınık yapının gerçek maliyeti

Görünen abonelik bedeli, toplam maliyetin yalnızca bir parçası.



Araç maliyeti

Sektörün baskın fiyat modeli **kullanım bazlıdır**: kişi başına, koltuk başına, gönderim başına. İşletme büyüdükçe fatura da otomatik olarak büyür; üstelik her kanal için ayrı ayrı.

Tipik yığın: WhatsApp paneli + sosyal planlayıcı + e-posta aracı + SMS kredisi + CRM = **5 ayrı sözleşme**



Emek maliyeti

Her sabah beş ayrı panele girip veriyi elle birleştirmek, kanal rapor almak ve aynı içeriği her platforma ayrı ayrı yüklemek. Bu iş hiçbir görev tanımında yer almaz; ancak her gün ciddi zaman tüketir.

Ekip küçüldükçe bu yükün tamamı **tek kişinin** üzerinde kalıyor.



Fırsat maliyeti

Reklamdan gelen talebe geç dönülüyor, sepetini bırakan müşteri hatırlatılmıyor, randevu unutuluyor. Kaçırılan her temas doğrudan ciro kaybına dönüşüyor.

Bu kalem faturada değil, **yalnızca ciroda kendini gösterir**.

İşletme, pazarlama yapmak için aldığı araçları yönetmekle vakit geçirir hâle geliyor.

Her ay reklama
ciddi bütçe ayrılıyor.
Ama o bütçenin hangi satışı
getirdiği kayıt altında değil.



Salemons bu boşluğu kapatmak için kuruldu: **harcama ile satışı aynı kayıta buluşturmak** ve bu veriyi reklam platformuna geri göndermek.



Bütün kanallar aynı sistemin içinde

Merkezde bir CRM var. İletişim kanalları buradan **yayın yapar**; reklam ve analitik platformları ise buraya **veri gönderir**.

- **Kişi kartı ortak.** WhatsApp'tan yazan, reklamdan gelen ve e-postayı açan aynı müşteridir; hepsi tek kayıta birleşir.
- **İzin kişiye işlenir.** KVKK aydınlatma ve İYS onayı kanalda değil, kişi kartında tutulur.
- **Otomasyon kanaldan bağımsız.** Tetikleyici bir kanalda oluşur, aksiyon başka bir kanalda çalışır.
- **Satış verisi reklama dönüşüyor.** Kapanan satış, Google ve Meta'ya dönüşüm olarak bildirilir.
- **Raporlar yan yana.** Kanal bazlı dönüşüm, huni ve A/B sonuçları aynı ekranda okunur.
- **Bedel sabit.** Mesaj, kişi ve panel kullanıcısı sınırsız; aylık tutar değişmez.

● Birleşik gelen kutusu

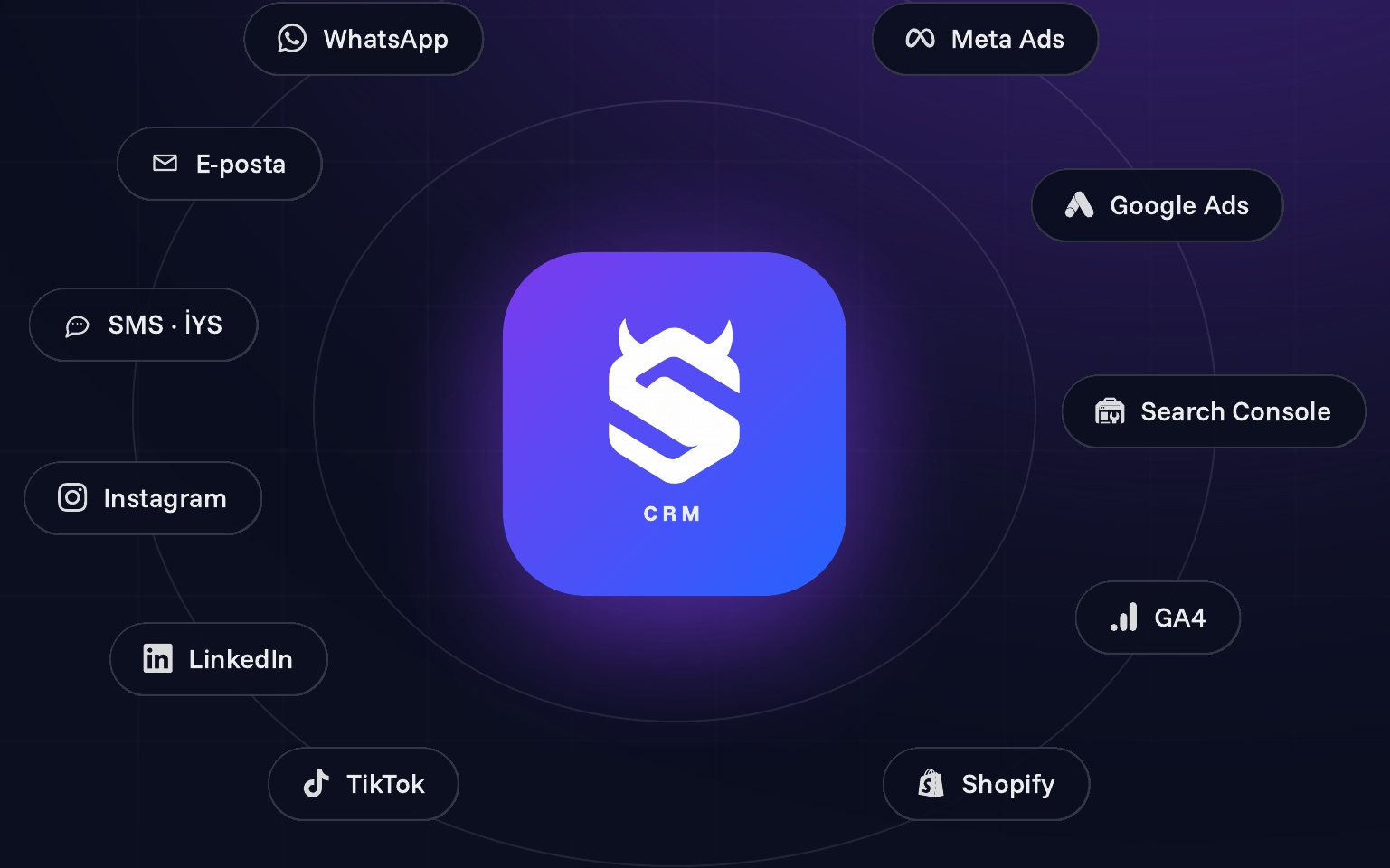
● Otomasyon & journey

● Dinamik segmentler

● Satış hattı (pipeline)

Yayın kanalları · buradan çıkar

Veri kaynakları · buraya girer





Salemons ne yapar, ne yapmaz?

Kapsamı baştan net çizmek satışta işi kolaylaştırıyor. Sınır burada.

✓ Salemons yapar

 **Müşteri verisini tek kayıta toplar**
CRM çekirdeği: kanal geçmişi, izin durumu, satış hattı aşaması

 **WhatsApp, e-posta ve SMS gönderir**
Onaylı şablon, segment ve otomasyonla

 **Sosyal medya içeriğini planlar ve yayınlar**
7 kanalda gönderi, Story ve yorum yönetimi

 **Reklam performansını okur ve raporlar**
Google Ads, Meta Ads, Search Console ve GA4 tek ekranda

 **Gerçek satışı reklam platformuna geri yazar**
OCI ve CAPI ile; algoritma doğru kitleyi öğrenir

 **İzin ve mevzuat uyumunu yönetir**
KVKK aydınlatma ve İYS onayı kişi bazında

⚠ Salemons yapmaz

 **Google veya Meta'da reklam kurmaz**
Kampanya oluşturma ve yayınlama reklam platformlarında kalır

 **Reklam bütçenizi harcamaz**
Medya harcaması doğrudan platforma yapılır; aracılık edilmez

 **Kreatif üretmez**
Yapay zekâ yalnızca metin taslağı önerir; görsel ve video üretimi kapsam dışıdır

 **Ajansınızın yerini almaz**
Ajansla birlikte çalışır; ajansa da işini ölçebileceği veriyi verir

SATIŞ EKİBİNE NOT

"Reklamı kim yönetirse yönetsin, o reklamın satışa dönüp dönmediğini gösteren sistem Salemons'tur."



Bir kez kurun, kendi kendine çalışsın

Tetikleyici → koşul → aksiyon. Kanallar birbirine bağlanır; takip, siz müdahale etmeden sürer.





Bir müşteri adayı sistemde nasıl ilerliyor?

Reklama tıklayan kişi ile faturayı kesen kişi aynı kayıt. Yolculuğun tamamı tek sistemde izlenir.



Sekiz adımın tamamı tek kayıt üzerinde gerçekleşir. Bu yüzden "hangi reklam hangi satışı getirdi" sorusu panelde kayıtlı veriyle yanıtlanır.

18 modül, altı katman

Modüller birbirinden bağımsız değil; aynı kişi listesini, aynı izin kaydını ve aynı raporlama motorunu paylaşır.

MESAJLAŞMA

	WhatsApp Toplu Mesaj	Resmî Business API, onaylı şablon
	E-posta Pazarlama	Çoklu SMTP, A/B, açılma takibi
	SMS Pazarlama	İYS onay yönetimi, kısa link

SOSYAL MEDYA

	Instagram	Gönderi & Story planlayıcı
	Facebook	YorumdandDM, Reels içgörüsü
	LinkedIn	B2B içerik, lead senkronu
	YouTube	Video planlama, kanal raporu
	TikTok · X · Threads	Yayın planı, yorum yönetimi

YEREL & SEO

	Google İşletme Profili	Yorum yönetimi, yerel gönderi
	Search Console / SEO	Index denetimi, IndexNow
	Web Analitiği	GA4 bağlantısı, dönüşüm ölçümü

REKLAM · ÖLÇÜM VE GERİ BESLEME

	Google Ads	Rapor + çevrimdışı dönüşüm (OCI)
	Meta Ads	Rapor + Conversions API (CAPI)

AKILLI ARAÇLAR

	Yapay Zeka Asistanı	Kampanya metni, yanıt önerisi
	Web Formları & Site Takip	Uptime, PageSpeed, kırık link

ENTTEGRASYON

	E-Ticaret (Shopify)	Sipariş & ciro takibi, müşteri senkronu
	Sepet kurtarma	Terk edilen sepete otomatik hatırlatma



WhatsApp, e-posta ve SMS yönetimi



WhatsApp Business API

- Meta tarafından yetkilendirilmiş resmî API; numara engellenme riski taşımaz
- Önceden onaylanmış şablonlarla toplu gönderim
- Karşılama ve otomatik yanıtlar
- Teslim / okundu / yanıt raporu
- Alternatif sağlayıcı desteği



E-posta Pazarlama

- Toplu ve kişiselleştirilmiş kampanyalar
- Açılma ve tıklama takibi
- Otomatik abonelikten çıkma yönetimi
- Çoklu SMTP / sağlayıcı desteği
- Segment bazlı gönderim ve A/B testi



SMS Pazarlama (İYS)

- İleti Yönetim Sistemi onay yönetimi yerleşik
- Çoklu SMS sağlayıcı seçimi
- Toplu ve zamanlanmış gönderim
- Teslim raporları ve kısa link takibi
- Segment desteği



Birleşik gelen kutusu

Üç kanalın tamamı, Instagram DM ve Messenger ile birlikte tek gelen kutusunda toplanır. Ekip üyelerine atama yapılabilir, konuşma geçmişi kişiye bağlı kalır ve yanıt süresi ölçülür.



Yedi sosyal kanal, tek içerik takvimi



Instagram



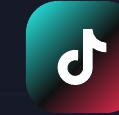
Facebook



LinkedIn



YouTube



TikTok



X



Threads



İçerik takvimi

Gönderi ve Story'ler tek takvimde planlanır; aynı içerik birden fazla kanala uyarlanarak zamanlanır.



Yorumdan-DM

Gönderi altına yorum yazan kişiye otomatik özel mesaj gönderilir; yorum doğrudan potansiyel müşteriye dönüşür.



Rakip & hashtag analizi

Instagram tarafında rakip hesap takibi ve hashtag performansı panel içinde izlenir.



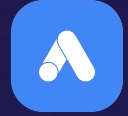
Aynı kişi kartında

Sosyal medyadan gelen kişi, WhatsApp ve e-posta listenizle **aynı kişi kartında** birleşir. Sosyal medya da aynı sistemin bir katmanı olarak çalışır.



Reklam ölçümü ve geri besleme

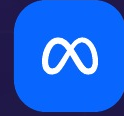
Salemons reklam yayınlamaz. Reklamın gerçekten ne getirdiğini okur ve CRM'de oluşan gerçek satışı reklam platformuna geri yazar.



Google Ads · OCI

Çevrimdışı dönüşüm yükleme; reklamdan gelen bir talebin CRM'de satışa dönüştüğünü Google'a bildirir. Algoritma böylece satın alan kitleyi tanımaya başlar.

- Kampanya performans raporları ve bütçe uyarıları
- Customer Match için CRM listesi aktarımı
- Anahtar kelime ve yapay zeka önerileri



Meta Ads · CAPI

Conversions API, tarayıcı izleme kısıtlarından etkilenmeden dönüşümleri sunucu üzerinden Meta'ya iletir. Çerez engelleme ve iOS kısıtları altında veri kaybını azaltır.

- Click-to-WhatsApp lead'lerinin CRM'e akışı
- Özel ve benzer (lookalike) kitle beslemesi
- Harcama, erişim ve lead maliyeti izleme



Search Console

Gösterim, tıklama ve ortalama sıra doğrudan Google kayıtlarından gelir.



Google Analytics (GA4)

Trafik kaynağı, davranış ve dönüşüm ölçümü aynı panelde, kampanya raporlarıyla yan yana görüntülenir.

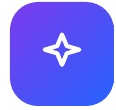


Özel rapor oluşturucu

Kanal bazlı huni analizi ve A/B sonuçları; hangi kanalın gerçekten kazandırdığı tek ekranda görülür.

Yapay zekâ, e-ticaret ve web takibi

Pazarlamanın görünmeyen işini üstlenen üç modül: metin yazmak, sepeti kurtarmak ve gelen talebi kaçırmamak.



Yapay Zeka Asistanı

Kampanya metni, sosyal medya açıklaması ve müşteri yanıt taslakları üretir. Ayrı bir uygulama açmanız gerekmez; çalıştığınız ekranın üzerinde açılır.

- Kampanya & şablon metni
- Gelen kutusunda yanıt önerisi
- Firma bazlı kullanım kotası

Ürettiği metin, siz onaylamadan hiçbir yere gönderilmez.



E-Ticaret · Sepet Kurtarma

Shopify mağazası bağlanır; müşteri listesi, sipariş ve ciro senkronlanır. Terk edilen sepetler raporlanır ve otomatik hatırlatma akışına düşer.

- Sipariş & ciro takibi
- Terk edilen sepet raporu
- Müşterileri kişi listesine aktarma

Kurtarılan her sepet doğrudan ek cirodur.



Web Formları & Site Takip

Sitenizdeki teklif ve iletişim formu doğrudan panele bağlanır. Gelen her talep otomatik lead kaydı olur. Site sağlığı ayrıca izlenir.

- Uptime izleme ve bildirim
- PageSpeed & güvenlik kontrolü
- Kırık link & SEO özeti

Site düşerse reklam bütçesi boşa akar.

Üç modül de aynı kişi listesine yazar. Formdan gelen talep, sepetini bırakan müşteri ve yapay zekânın hazırladığı yanıt; hepsi aynı otomasyon motorunun içinde çalışır.



Mevzuat uyumu sistemin içinde

Türkiye'de ticari elektronik ileti göndermek İYS kaydına ve alıcı onayına tabidir. Onaysız gönderim idari para cezasına yol açar.



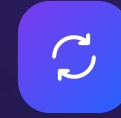
İYS onay yönetimi

İzin kaydı her kişi için ayrı tutulur. Her gönderim öncesi onay durumu doğrulanır; onayı olmayan kişi otomasyondan otomatik çıkarılır.



KVKK uyumlu altyapı

Şifreli veri saklama, aydınlatma metni yönetimi ve veri silme talepleri platformun içindedir. Küresel araçlarda ayrıca çözülmesi gereken bir katmandır.



Tek noktadan opt-out

Bir kanaldan gelen çıkma talebi, tüm kanallarda birlikte işlenir. Aynı kişiye başka bir kanaldan mesaj gitmesi engellenir.



3D Secure

Güvenli ödeme



256-bit SSL

Uçtan uca şifreleme



%100 Yerli

Türkiye'de geliştirme



TL Faturalama

Kur riski yok



7/24 Destek

Türkçe, insan desteği



Bu, küresel rakiplerin Türkiye pazarında kapatamadığı en somut boşluk: **İYS entegrasyonu yerel bir yasal yükümlülüktür.**

Sektöre göre hazır kurulum

Boş bir panel teslim edilmez; sektörün ilk gün ihtiyaç duyduğu otomasyon, segment ve şablon seti kurulu gelir.



E-Ticaret

Sepet kurtarma, sipariş bildirimi, Shopify senkronu



Restoran & Kafe

Rezervasyon onayı, Google yorum yönetimi, sadakat



Emlak & Gayrimenkul

Lead reklamından anında WhatsApp, danışman ataması



Sağlık & Klinik

Randevu hatırlatma, KVKK uyumlu hasta bilgilendirme



Güzellik & Kuaför

WhatsApp randevu, Instagram planlayıcı, sadakat segmenti



Eğitim & Kurs

Kayıt lead yönetimi, veli/öğrenci duyuru otomasyonu



Otomotiv & Galeri

İlan talebi, test sürüşü randevusu, bakım hatırlatma



Turizm & Otel

Rezervasyon talebi toplama, konaklama öncesi iletişim



Spor & Fitness

Deneme dersi, üyelik yenileme, devamsız üye geri kazanımı



Hukuk & Danışmanlık

Görüşme talebi, randevu ve duruşma hatırlatması



İnşaat & Yapı

Proje talebi karşılama, alıcı adayı satış hattı takibi



Perakende & Mağaza

Kampanya ve yeni ürün duyurusu, müşteri listesi



Veteriner & Pet

Aşı, parazit ve kontrol zamanı otomatik hatırlatma



Etkinlik & Organizasyon

Teklif talebi, görüşme takibi, etkinlik iletişimi

Sektörünüz listede yok mu?

Modüller ve otomasyonlar her iş modeline uyarlanabilir.



Türkiye'de kullanıcı hangi kanalda?

Aynı müşteri markayı Instagram'da keşfediyor, WhatsApp'tan soruyor, e-postayla teklif alıyor ve Google'da arayarak geri dönüyor.

77,5_M

İnternet kullanıcısı, nüfusun %88,3'ü

62,3_M

Sosyal medya kullanıcı kimliği, %70,9

81,9_M

Mobil bağlantı, nüfusun %93,3'ü

TÜRKİYE'DE PLATFORM ERİŞİMİ (KULLANICI SAYISI)

Instagram		62,3M
YouTube		57,9M
TikTok (18+)		44,9M
Facebook		34,7M
LinkedIn		21,0M
X (Twitter)		18,5M

Hiçbir platform tek başına pazarın tamamını kapsamıyor. Tek kanal üzerine kurulu bir pazarlama, kitlenin önemli bir bölümüne hiç ulaşamıyor.

Rakipler beş ayrı kategoride

Salemons'un kapsamını bir bütün olarak sunan doğrudan bir rakip yok; her kategori kapsamın bir dilimini karşılıyor.

KATEGORİ A

Yerli WhatsApp / BSP panelleri

Desk360, KobiKom, VatanSMS, Supsis, WaMessage

GÜÇLÜ:

Resmî BSP statüsü, düşük giriş bariyeri, bazıları panel ücretsiz.

BOŞLUK:

Odakları tek kanal. Sosyal medya yayını, reklam raporlaması ve SEO/analitik katmanı bulunmuyor.

KATEGORİ B

Küresel mesajlaşma platformları

respond.io, Wati, SendPulse, Twilio, Infobip

GÜÇLÜ:

Olgun otomasyon, geniş entegrasyon ekosistemi, güçlü API.

BOŞLUK:

İYS desteği ve TL faturalama bulunmuyor; fiyat, aktif kişi ve koltuk sayısı artıyor.

KATEGORİ C

Küresel all-in-one pazarlama

HubSpot, Brevo, Mailchimp, ActiveCampaign, Klaviyo

GÜÇLÜ:

Derin CRM, olgun e-posta motoru, geniş uygulama pazarı.

BOŞLUK:

Yerel kanallara ve mevzuata uyum sınırlı; üst paketlerde kurulum ücreti ve kişi limiti var.

KATEGORİ D

Kurumsal TR pazarlama otomasyonu

Insider, Related Digital, D-engage, Setrow

GÜÇLÜ:

CDP derinliği, kişiselleştirme, kurumsal ölçekte veri bilimi.

BOŞLUK:

Kurumsal fiyat ve uzun kurulum süreci; KOBİ ölçeğine ve hızına uygun değil.

KATEGORİ E

Nokta çözümler

Sociality.io, SosyalKöprü, Hootsuite · İletimerkezi, Netgsm

GÜÇLÜ:

Kendi alanında derin bir kullanıcı deneyimi; sosyal planlama veya SMS tarafında olgun.

BOŞLUK:

Tanımı gereği tek dikey. Yığının yalnızca bir parçasını çözüyorlar.

Yerli entegre panel arayışında en yakın örnekler **MobiKoB** (CRM + santral öncelikli) ve **KobiKom** (BSP öncelikli). İkisi de pazarlama değil, iletişim altyapısı merkezli kurgulanmış.

Kapsam karşılaştırması

Tek panelde neyin bulunduğu; entegrasyon veya ek ürün gerektirmeden.

YETENEK	SALEMONS	YERLİ WA PANELLERİ	RESPOND.IO WATI	HUBSPOT BREVO	INSIDER RELATED DIGITAL	SOSYAL ARAÇLAR
MESAJLAŞMA						
WhatsApp Business API	✓	✓	✓	kısmi	✓	—
E-posta pazarlama	✓	—	kısmi	✓	✓	—
SMS + İYS onay yönetimi	✓	kısmi	—	—	✓	—
SOSYAL MEDYA						
7 kanalda yayın planlama	✓	—	—	kısmi	—	✓
Yorum yönetimi + yorumdan-DM	✓	kısmi	kısmi	—	—	✓
REKLAM & ÖLÇÜM						
Google Ads raporu + OCI	✓	—	—	kısmi	✓	—
Meta Ads + Conversions API	✓	—	kısmi	kısmi	✓	—
Search Console / SEO + GA4	✓	—	—	kısmi	—	—
TİCARET & YÖNETİM						
E-ticaret sepet kurtarma	✓	—	kısmi	✓	✓	—
Birleşik gelen kutusu + pipeline	✓	✓	✓	✓	kısmi	kısmi
Yapay zeka içerik & yanıt	✓	kısmi	✓	✓	✓	kısmi
YERELLEŞME						
Türkçe arayüz + yerel destek	✓	✓	kısmi	kısmi	✓	kısmi
TL faturalama · kur riski yok	✓	✓	—	—	kısmi	—
Sınırsız mesaj · kişi · kullanıcı	✓	—	—	—	—	—



İki farklı fiyat mantığı

SEKTÖRÜN BASKIN MODELİ · ÖLÇÜM BAZLI

Büyüdükçe pahalılaşır

Fatura; aylık aktif kişi, panel kullanıcısı, gönderim adedi veya kredi tüketimiyle birlikte artar. Yeni bir kanal eklemek çoğu zaman üst pakete geçmeyi gerektirir.

respond.io · Starter	\$79/ay	5 koltuk · 1.000 aylık aktif kişi
respond.io · Growth	\$159/ay	10 koltuk · otomasyon + yayın
respond.io · Advanced	\$279/ay	ek koltuk \$24/ay
Wati · Growth	\$29/ay	3 kullanıcı · yalnız 1 kanal
Sociality.io · Growth	\$49/ay	kredi bazlı · yalnız sosyal
HubSpot Marketing · Pro	\$800/ay	2.000 kişi + \$3.000 kurulum

SALEMONS MODELİ · SABİT

Büyüseniz de değişmez

Aylık bedel sabittir. Kişi sayısı, panel kullanıcısı ve mesaj adedi sınırsızdır; işletme büyüdükçe müşteri başına maliyet düşer.

Core	6.000 ₺/ay	4 modül · KDV dahil
Pro	10.000 ₺/ay	15 modül · KDV dahil
Enterprise	25.000 ₺/ay	18 modül · tam kapsam

Salemons Pro (10.000 ₺), HubSpot Marketing Professional paketinin aylık bedelinin **yaklaşık dörtte biri**; üstelik kişi limiti ve kurulum ücreti olmadan.

Fiyatlar sağlayıcıların kamuya açık sayfalarından 22 Tem 2026 tarihinde alınmıştır; yıllık ödeme indirimleri hariçtir. Karşılaştırma için 1 USD = 47,2 ₺ kuru varsayılmıştır (21 Tem 2026). Ölçüm bazlı modellerde WhatsApp konuşma ücretleri ayrıca Meta tarafından faturalandırılır.

Aynı kapsamı parça parça kurmak

Salemons Pro'nun tek panelde sunduğu yetenekleri ayrı ürünlerle bir araya getirmeye çalışan bir işletmenin tablosu.

AYRI ÜRÜNLERLE KURULAN YIĞIN

WhatsApp API paneli	respond.io Growth · 10 koltuk, 1.000 aktif kişi	\$159/ay
Sosyal medya planlayıcı	Sociality.io Growth · kredi bazlı	\$49/ay
E-posta pazarlama	Gönderim hacmine göre kademeli	kullanım bazlı
SMS + İYS	Yerli sağlayıcı · kredi paketi + ek kullanıcı bedeli	kullanım bazlı
Reklam raporlama	Ayrı BI aracı veya elle Looker Studio kurulumu	araç + emek
CRM / pipeline	Koltuk başına ücretlendirme	koltuk başı
SEO / Search Console / GA4	Ayrı arayüzler; tek panelde birleşmez	elle takip
Görünür abonelik tabanı		\$208+/ay ≈ 9.800 ₺
Yalnızca doğrulanabilir iki kalemin toplamı. E-posta, SMS, reklam raporlama ve CRM kalemleri bunun üzerine eklenir.		

TEK ÜRÜN

Salemons Pro

10.000 ₺/ay KDV dahil

15 modül · sınırsız mesaj · sınırsız kişi · sınırsız panel kullanıcısı · tek sözleşme · tek destek hattı

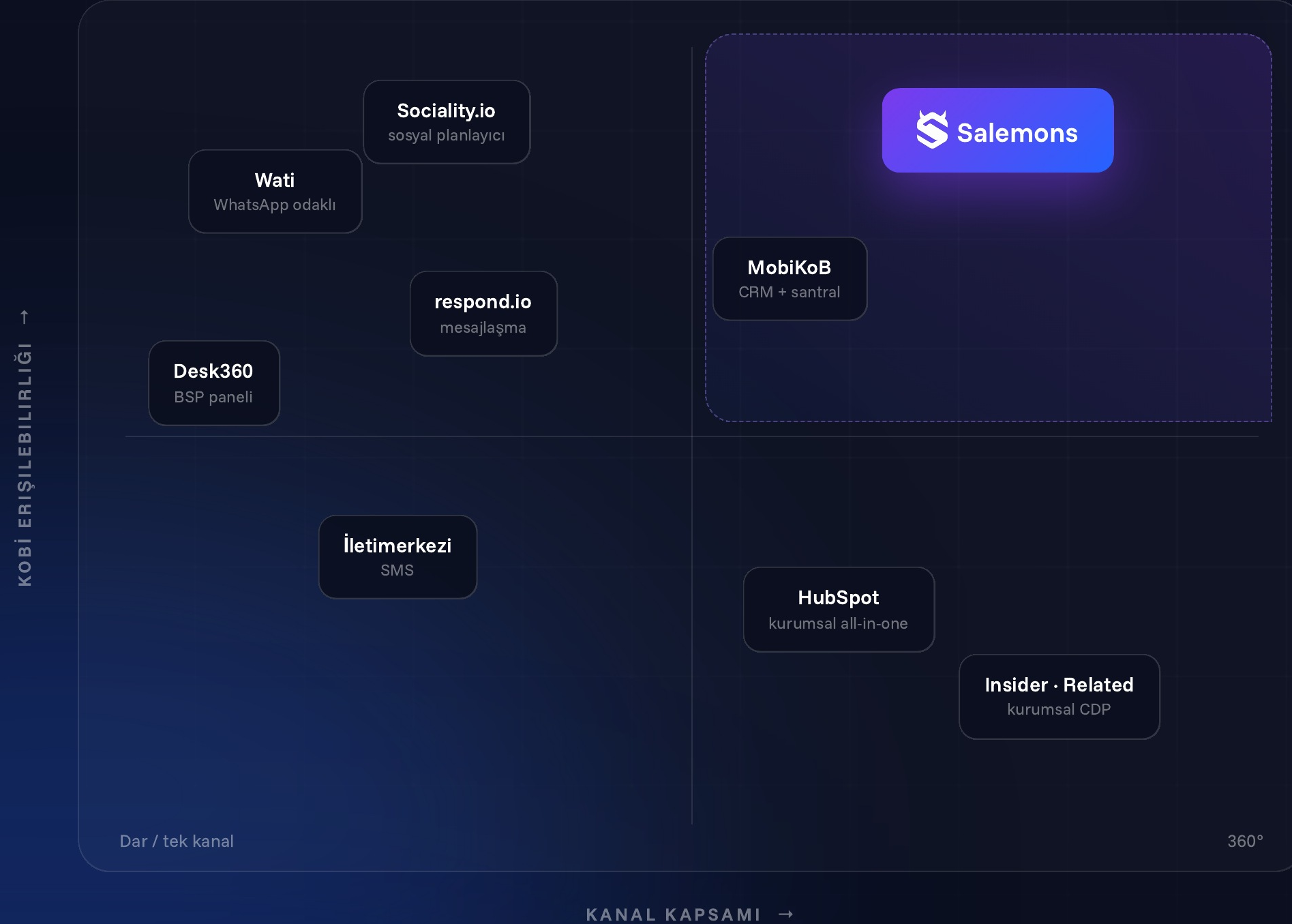
Faturada görünmeyen kalemler

- Altı ayrı sözleşme ve yenileme takibi
- Araçlar arası entegrasyon ve bakım emeği
- Kur riski · döviz bazlı abonelikler
- Verinin elle birleştirildiği raporlama saatleri
- Aynı kişinin altı sistemde ayrı kimlik taşıması



Rakiplerin konumu ve boş kalan alan

Geniş kanal kapsamı ile KOBİ erişilebilirliğinin kesiştiği alan Türkiye'de büyük ölçüde sahipsiz.



Salemone'un aldığı alan

Kurumsal platformların kapsamı; KOBİ araçlarının fiyatı ve kurulum hızıyla birlikte. Bu iki eksenin kesiştiği çeyrek, Türkiye pazarında büyük ölçüde boş.

- **Sol taraf** kapsamı dar tutarak sadeliğini koruyor; ancak büyüyen işletme kısa sürede yeni araçlar almak zorunda kalıyor.
- **Sağ alt** kapsamı genişletiyor; buna karşılık kurumsal fiyat, uzun kurulum ve teknik ekip gerektiriyor.
- **Sağ üst** geniş kapsamı hızlı kurulum ve sabit fiyatla birleştiriyor. Salemone'un konumu burası.

Satışta öne çıkan beş başlık

Hepsi kamuya açık bilgiyle doğrulanabilir.

01

Gerçek 360° kapsam

Mesajlaşma, sosyal medya, reklam, SEO/analitik ve e-ticaret aynı panelde. Rakiplerin çoğu bu kapsamın yalnızca bir ya da iki dilimini karşılıyor.

Kanıt: 18 modül, 6 katman

02

Sabit ve sınırsız fiyat

Sınırsız mesaj, kişi ve panel kullanıcısı. Sektörün baskın modeli olan kişi ve koltuk başı ücretlendirmenin tamamen dışında konumlanır.

Kanıt: 6.000 – 25.000 ₺ sabit

03

Uyum yerleşik

KVKK ve İYS onay yönetimi çekirdek mimaride yer alır. Küresel rakiplerin Türkiye'de kapatamadığı en somut boşluktur.

Kanıt: İYS onay doğrulaması her adımda

04

Kapalı ölçüm döngüsü

Reklam yayınlamadan, CRM'de kapanan gerçek satışı Google ve Meta'ya geri yazar; algoritma böylece doğru kitleyi öğrenir.

Kanıt: OCI + CAPI + Customer Match

05

Yerli ve Türkçe

TL faturalama, kur riski taşımayan fiyatlandırma, yerel ödeme yöntemleri ve çeviri gecikmesi olmayan Türkçe arayüz ile insan desteği.

Kanıt: %100 yerli geliştirme

Tek cümlelik konum

"Kurumsal platformların kapsamını, KOBİ'nin bütçesi ve kurulum hızıyla, Türkiye'nin mevzuatına göre kurulmuş hâlde."

En sık gelen itiraz

"Zaten WhatsApp panelim var" → WhatsApp, 360°nin yalnızca bir dilimidir. Aynı müşteriyi reklamda, sosyal medyada ve e-postada da görmeden dönüşüm ölçülemez.



Rakiplerin güçlü yanları ve cevaplarımız

Rakiplerin iyi yaptığı işleri bilmek, görüşmede hazırlıksız yakalanmayı önler.

Ücretsiz / düşük bedelli WhatsApp panelleri

ONLARIN GÜCÜ:

Giriş bariyeri neredeyse sıfır; panel ücretsiz, yalnızca Meta konuşma bedeli ödeniyor.

CEVABIMIZ:

WhatsApp tek başına 360° değildir. Reklam, sosyal medya, SEO ve e-ticaret katmanı olmadan dönüşümün kaynağı ölçülemez; o katmanlar ayrı ayrı satın alındığında ücretsizlik ortadan kalkar.

Küresel platformlar

HubSpot · Brevo · respond.io

ONLARIN GÜCÜ:

Olgun ürün, derin entegrasyon ekosistemi, geniş uygulama pazarı ve güçlü API.

CEVABIMIZ:

Türkiye'de İYS yasal bir yükümlülük; küresel araçların çoğunda karşılığı yok. Buna döviz faturalama, kur riski ve saat farkından kaynaklanan gecikmeli destek ekleniyor.

Kurumsal TR platformları

Insider · Related Digital · D-engage

ONLARIN GÜCÜ:

CDP derinliği, ileri kişiselleştirme, kurumsal ölçekte veri bilimi ve referans listesi.

CEVABIMIZ:

Farklı bir müşteri segmentine hitap ediyorlar. Bu ürünler kurumsal bütçe, uzun kurulum süreci ve şirket içi teknik ekip varsayar. KOBİ ise dakikalar içinde kurulan, sabit fiyatlı bir çözüm arar.

Sosyal medya araçları

Sociality.io · Hootsuite

ONLARIN GÜCÜ:

Yayın ve içerik takvimi tarafında derin, olgun ve rafine bir kullanıcı deneyimi.

CEVABIMIZ:

Sosyal medyadan gelen kişi o araçta yalnızca bir takipçi olarak kalıyor. Salemons'ta aynı kişi; WhatsApp geçmişi, e-posta izni ve satış hattı aşamasıyla birlikte tek kartta görünüyor.

Ölçeğinize uygun, şeffaf paketler

7 gün ücretsiz deneme, kredi kartı gerekmez. Tüm paketlerde mesaj, kişi ve panel kullanıcısı sınırsız.

Core

6.000 ₺/ay

Yıllık 60.000 ₺ · %17 tasarruf

- ✓ 4 modül dahil
- ✓ WhatsApp · Web Sitesi
- ✓ Google Ads · Meta Ads (1 hesap)
- ✓ Birleşik gelen kutusu
- ✓ Otomasyon & journey
- ✓ Satış hattı (pipeline)
- ✓ KVKK / İYS izin yönetimi

Tek kanaldan başlayan işletmeler

EN POPÜLER

Pro

10.000 ₺/ay

Yıllık 100.000 ₺ · %17 tasarruf

- ✓ 15 modül dahil
- ✓ Tüm sosyal medya kanalları
- ✓ Google Business · Search Console
- ✓ Google Analytics (GA4)
- ✓ Yapay Zeka asistanı
- ✓ Google İşletme Profili
- ✓ Meta Ads · Google Ads sınırsız

Çok kanallı pazarlama yapan KOBİ'ler

Enterprise

25.000 ₺/ay

Yıllık 250.000 ₺ · %17 tasarruf

- ✓ 18 modülün tamamı
- ✓ E-posta Pazarlama
- ✓ SMS Pazarlama (İYS)
- ✓ E-Ticaret & sepet kurtarma
- ✓ Öncelikli destek
- ✓ Özel entegrasyon desteği
- ✓ Tüm reklam ve analitik modülleri

Tam kapsam isteyen büyüyen markalar

Size Özel

Teklif Al

Özel ihtiyaçlar için esnek çözüm

- ✓ Özel kullanım ve kanal limitleri
- ✓ Özel entegrasyon ve kurulum
- ✓ Öncelikli kurumsal destek
- ✓ Özel SLA

Ajanslar ve çok lokasyonlu markalar

● 3D Secure güvenli ödeme

● 256-bit SSL şifreleme

● KVKK uyumlu altyapı

● %100 yerli geliştirme

● İsteddiğiniz an iptal

● Tüm fiyatlara KDV dahil



İlk aydan ne bekleyebilirsiniz?

Kurulum kademeli ilerliyor. Her aşamanın sonunda ortaya somut bir çıktı çıkıyor.



GÜN 1 Kurulum

- Hesap açılır, panel dakikalar içinde hazır
- WhatsApp Business API başvurusu başlatılır
- Sektör şablon seti yüklenir
- Ekip kullanıcıları tanımlanır

Çıktı: çalışan panel



HAFTA 1 Bağlantılar

- Sosyal medya hesapları bağlanır
- Google Ads, Meta Ads, GA4 ve Search Console eklenir
- Kişi listesi aktarılır, İYS onayları eşleştirilir
- Web formları panele yönlendirilir

Çıktı: tek ekranda tüm veri



HAFTA 2-3 Otomasyon

- Karşılama ve takip akışları kurulur
- Segmentler ve satış hattı aşamaları tanımlanır
- OCI ve CAPI geri besleme devreye alınır
- İlk kampanya A/B testiyle yayınlanır

Çıktı: kendi çalışan sistem



AY 1 SONU Ölçüm

- Kanal bazlı dönüşüm raporu okunur
- Hangi kanalın kazandırdığı netleşir
- Bütçe dağılımı veriye göre yeniden kurulur
- Reklam algoritması gerçek satışla beslenmeye başlar

Çıktı: karar verebilir veri



WhatsApp Business API onayı Meta tarafından verilir ve süresi Meta'ya bağlıdır; diğer tüm modüller onay beklenmeden ilk günden kullanılabilir.



Neden Salemons?



KAPSAM

18 modül, tek panel

Mesajlaşma, sosyal medya, reklam ölçümü, SEO, analitik ve e-ticaret tek sistemde birleşir; hepsi aynı kişi kartını ve aynı izin kaydını paylaşır.



MALİYET

Sabit fiyat, sınırsız kullanım

Kişi, koltuk veya mesaj başına ücretlendirme yoktur. İşletme büyüdükçe müşteri başına maliyet düşer.



UYUM

KVKK & İYS mimaride

Onay yönetimi kişiye bağlıdır ve her gönderim öncesinde doğrulanır. Ürün ilk gününden beri böyle çalışıyor.



ÖLÇÜM

Döngü kapanıyor

CRM'de kapanan gerçek satış, OCI ve CAPI ile reklam platformuna geri yazılır. Reklam yayınlamadan, reklamı akıllandırır.



HIZ

Dakikalar içinde kurulum

14 sektör için hazır otomasyon, segment ve şablon seti kurulu gelir. Boş bir panelle baş başa kalınmaz.



YERELLİK

%100 yerli geliştirme

Türkçe arayüz, TL faturalama, yerel ödeme yöntemleri ve gecikmesiz insan desteği.



Pazarlamanızı bugün büyütmeye **başlayın.**

Kurulum dakikalar sürüyor. 7 gün boyunca tüm özellikleri ücretsiz deneyebilirsiniz. Kredi kartı gerekmez, istediğiniz an iptal edersiniz.

WEB

salemons.com

TELEFON

+90 543 290 69 70

ADRES

Huzur Mah. Ayazağa Cad.
B Blok No: 4 B · Sarıyer / İstanbul

