

Dijital Pazarlama Nedir?



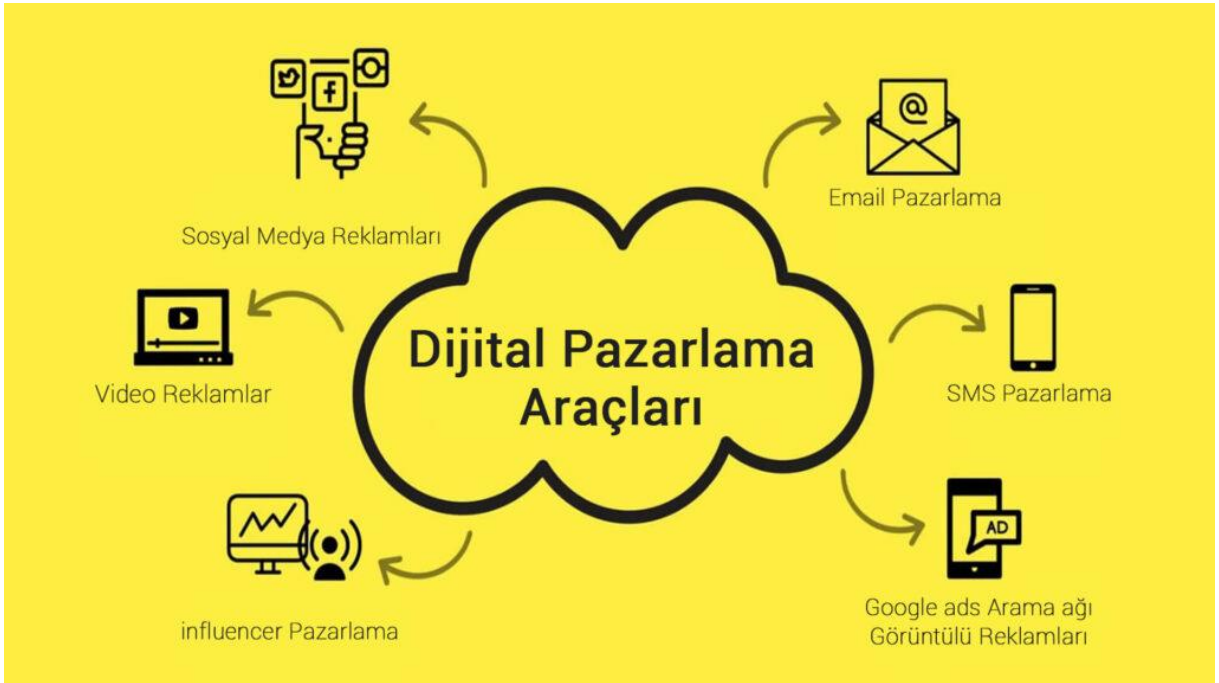
Dijital pazarlama nedir sorusu günümüz dijital çözümlerini en iyi şekilde kullanmak isteyenler için önem taşıyor. İşletmelerin dijital varlığını oluşturarak sürdürülebilir hale getirmesi için günümüzde dijital pazarlama artık bir ihtiyaç haline gelmiştir. Bu kapsamda dijital dönüşüme uyum gösteren işletmelerin dijital ortamda var olması da dijital pazarlama ile mümkün oluyor.

Dijital Pazarlama Tanımı Nedir?

Dijital pazarlama nedir sorusunun doğru şekilde yanıtlanması oldukça önemlidir. Geleneksel pazarlamada olduğu gibi marka ve ürünlerin müşterilere ulaştırılması sürecindeki eylemlerin dijital ortamda yapılmasına dijital pazarlama denilmektedir. Kavramın daha net şekilde anlaşılır hale gelmesi için sadece ürünün satışı ile ilgili olmadığının bilinmesi gerekir. Özellikle dijital pazarlama yapmak ürünlerin sürekli satışını özendirme veya müşterilere bu ürünler ile ilgili çağrılar yapmak anlamına da gelmemektedir. Pazarlama bu kapsamda markanın dijital ortamda görünür hale gelmesini sağlamaktır.

Günümüzde pek çok **dijital pazarlama aracı** bulunmaktadır. Sosyal medya, web sitesi, [Google ads reklamları](#) ve eposta pazarlaması dijital pazarlamanın önemli kısımlarıdır. Tüm yapılan işlemler ise potansiyel müşterilere ulaşmak, onları çekmek ve satışı arttırmak üzerinedir. Ancak burada bilinmesi gereken tüm dijital işlemler pazarlama anlamına gelmemektedir. Örneğin bir markanın sosyal medya hesabı bulunabilir. Fakat bu sosyal medya hesabının kötü yönetilmesi sonucunda pazarlama da gerçekleşmemiş olur. Özellikle ürün ve hizmet hakkında bilgi verme, hatırlatma yapma, harekete geçirme, kayıt oluşturma gibi noktalarda potansiyel alıcılara ulaşma başarısı sağlanmalıdır.

Dijital Pazarlama Araçları Neler?



Dijital pazarlama nedir sorusu için kullanılacak olan araçların da büyük önemi bulunuyor. Çünkü dijital pazarlamanın başarılı sonuçlar verebilmesi için pazarlama araçları işlev görüyor. Buna dönük olarak mümkün olan araçlar şu şekilde;

- İnternet sitesi
- Markaya ait varlıklar; logo veya slogan
- Sosyal medya hesapları
- Google ads reklam hesabı
- Arama motorlarında kayıt ve haritalandırma
- Firmaya ait video, görsel, ürün veya hizmet fotoğrafları
- Blog sayfası gibi yazılı içerikler, ürün tanıtımları veya kataloglar

- Yorumlar, oylamalar
- Eposta bültenleri
- Youtube gibi platformlarda tanıtım içerikleri
- influencer Pazarlama (Etkileyici Pazarlama)

Başlıca dijital pazarlama araçlarıdır. Söz konusu listeye her markaya göre uygun olacak araçlar ilave edilebilir. Temel olarak bu araçların çalışması markanın adını geniş kesimlere duyurabilmektir. Her birisini yakından öğrenmek dijital pazarlama yapmayı da kolay hale getirecektir.

İnternet Sitesi

Dijital pazarlama yapmak için en önemli nokta web sitesine sahip olmaktır. Web sitesinin yazılımı gibi teknik kısımlar önemsizdir. Önemli olan kullanıcılara ve potansiyel müşterilere web sitesi üzerinden erişim sağlanabilmesidir. Özellikle markalar için kurumsal web sitesinin hazırlanması marka değerinin internet ortamında görünür hale gelmesi açısından önem taşır. Web sitesi ile müşteriler firmaya ulaşabilir, ürün veya hizmetleri hakkında bilgi alabilir ya da genel görünümü hakkında fikir sahibi olabilir. Bu açıdan web sitesinin tasarımının da önemi bulunur. Kötü gözüken bir web sitesi tasarımı markanın imajı hakkında olumsuz yargılar doğuracaktır. Tam tersi olacak şekilde iyi tasarlanan bir web sitesi ise ziyaretçiler nezdinde olumlu hava yaratacaktır.

Marka Varlıkları

Dijital pazarlama nedir sorusu için marka varlıklarının büyük önemi bulunuyor. Markaya özgü olan logo ve slogan gibi etmenler akılda kalıcılık açısından önemlidir. Bu nokta sadece dijital pazarlama için değil geleneksel pazarlama açısından da önemlidir. Çünkü geniş kesimlere ulaşan markalar isimleriyle bilinir ve her zaman da isimleri ile sürdürülebilir hale getirilir. Sloganlar da aynı şekilde kişilere nüfuz edebilmek açısından önemlidir. Bu yüzden markanıza ait slogan ve logo gibi detaylara önem vermeniz dijital pazarlamayı da başarılı şekilde yürütebileceğiniz anlamına gelir.

Sosyal Medya Hesapları

Dijital pazarlama için önemli noktalar başında sosyal medya hesaplarının doğru şekilde yürütülmesi gelir. Günümüzde pek çok internet kullanıcısı sosyal medyayı aktif olarak takip etmektedir. Hatta sosyal medya internetin içinde ayrı bir yer haline geldiğinden bu mecrada yer alan markalar pazarlama çalışmalarında da başarılı olabilir. Sosyal medya yapı olarak da ürün veya hizmet tanıtımı için çok elverişlidir. Ancak bu kanallar kullanılıyorken doğrudan reklam yapmak yerine kullanıcıların gerçekten ilgisini çekecek

türden paylaşımlara öncelik verilmelidir. Doğrudan reklam kullanıcıların ilgisini çekmeyeceği gibi sosyal medya platformunun topluluk kurallarına da aykırı bulunarak hesabın kapatılmasına yol açabilir.

Arama Motorları

Dijital pazarlama aşamaları içinde arama motorları büyük önem taşır. Arama motorlarından gelecek olan ziyaretçiler sayı açısından oldukça fazla olacaktır. Bu yüzden arama motorlarında yer alacak reklamlara öncelik tanımak veya harita kaydı gibi özellikler eklemek dijital pazarlama içindedir. Arama sonuçlarındaki veriler göz önünde tutulduğunda ilk sıralarda çıkacak olan marka pazarlama açısından büyük avantaj elde etmiş demektir.

Görsel Medyalar

Görsellik dijital dünyanın temel kavramlarından birisi olduğundan markanın ürün ya da hizmetlerine ait fotoğraf, video veya benzeri görselleri paylaşması potansiyel müşterilere ulaşmak adına yararlı olacaktır. Paylaşılan görseller yazılara kıyasla çok daha dikkat çekicidir. Özellikle merak uyandırıcı şekilde hazırlanmış olan görseller sayesinde potansiyel müşterilere ulaşabilirsiniz.

Yazılı İçerik

Görsellik dijital pazarlama için önem taşıyor olsa da yazı da büyük bir role sahiptir. Yazılı içerikler arama motoru sonuçlarında markanın üst sıralarda çıkmasını sağlar. Aynı şekilde kullanıcıların web sitesinde daha fazla vakit geçirmesini de sağlayarak sitenin SEO açısından uyumluluğuna da etki eder.

Yorum ve Oylamalar

Dijital pazarlama her zaman olumlu dönüşler alınacak bir alan değildir. Dijital pazarlama içeriği olarak zor durumları yönetmek de yer alır. Bu yüzden firma hakkında tüm yorumlara izin verilmelidir. Olumlu yorumlar marka imajını yükseltirken kötü yorumlar imajın zedelenmesine yol açabilir. Fakat olumsuz yorumlara yer vermek markanın sorunları nasıl çözdüğüne dair fikir elde edinmesi açısından yararlı olur. Bununla birlikte sadece olumlu yorumların olması marka hakkında soru işaretlerini de beraberinde getirir. Aynı şekilde her müşteriyi memnun etmenin de olanaklı olmadığını göz önünde tutmalısınız.

Eposta Pazarlaması

Eposta pazarlaması yapmak geleneksel bir yöntem gibi görünse de günümüzde hâlâ etkisi ve geçerliliği olan bir dijital pazarlama aracıdır. Hedef kitleye doğrudan ulaşmak açısından yarar gösteren eposta pazarlaması ürünler hakkında tanıtım ve bilgilendirme yapılması için çok avantajlıdır. Hazırlayacağınız eposta bültenleri ile ürün ya da hizmetlere dair bilgi verebilir, teklif sunabilir, özel kampanyalardan da bahsedebilirsiniz. İçeriklerin de doğru hazırlanması sayesinde eposta kullanımı pazarlama çalışmaları arasında önemli yararlar doğurur.

Satış Ortaklığı

Dijital pazarlama nedir sorusu için satış ortaklığı da verilecek yanıtlardan birisidir. Satış ortaklığı temelde iki tarafın da kazanç elde etmesine dayalıdır. Üretici bu durumdan kazanç sağlarken satış ortağı da yine kâr elde eder. Markanın veya ürünlerin geniş kesimlere duyurulması gibi gerekliliklerde satış ortaklığı programlarından yararlanabilirsiniz.

Influencer Pazarlama

Günümüzde sosyal medya çok büyük önem taşıyor. Sosyal medyada görünür olmak ise pek çok kişiye hitap edebilmek anlamı taşır. Diğer yandan sosyal medya fenomeni denilen kişiler ile iletişime geçerek markanızın önemli bir popülerlik kazanmasını sağlayabilirsiniz. Bu fenomenler markanızın tanıtımını, incelemelerini veya hizmetlerini anlatarak ulaştıkları kullanıcı sayısı kapsamında önemli dönüşlerin olmasını sağlayacaktır.

Yeniden Pazarlama

Yeniden pazarlama yöntemi özel algoritmalar sayesinde kullanıcıların internet kullanımına dönük olan bilgilerin elde edilmesidir. Buna göre ziyaret edilen sitenin sonrasında ziyaret edilen bir başka sitede ilgili reklamlar görüntülenir. Böylece pazarlama tekrar ve tekrar yapılarak markaya olan dikkati çekmeye odaklanır.

Görüntülü Reklamlar

Dijital pazarlama reklam açısından oldukça işlevsel fırsatlar sunar. Özellikle görüntülü reklamları tercih etmek müşterilerin daha fazla ilgisini çeker. Görüntülü reklamlar temelde ürün veya hizmet ile ilgili olan görselleri içerdiğinden kullanıcıların markanın ürünlerine karşı ilgi duyması açısından son derece yararlı olur.

Dijital Pazarlamanın Avantajları Neler?

Dijital pazarlama nedir sorusuna markanın dijital ortamda yürütmekte olduğu pazarlama süreci olarak yanıt vermek mümkünse, markaya dijital ortamda pek çok avantaj

getireceği de göz önünde tutulmalıdır. Doğru adımlar atıldığında dijital pazarlamanın avantajları markalar için son derece fazladır.

Hedef Kitleyi Belirlemek

Dijital pazarlamanın avantajları arasında özel pazarlama teknikleri ile birlikte hedef kitlenin net olarak belirlenebilmesidir. Bu durum ise markanın büyümesi için son derece yararlıdır. Geleneksel yöntemlerde hedef kitlenin belirlenmesi oldukça maliyetli ve zaman alıcıdır. Kaybetme ve boşa gitme olasılığı da olmadığı için dijital pazarlamada verimli sonuçlar almak mümkündür. Aynı zamanda ürün veya hizmetlere dönük olarak görüntülenme ve tıklanma sayıları da net şekilde görülebildiği için yanlış giden bir durum söz konusu olduğunda müdahale etme olasılığı da yükselmektedir.

İletişimi Her An Sağlamak

Dijital pazarlama çalışmaları için hedef ve potansiyel müşteri kitlesi ile her zaman iletişime geçmek olasıdır. İnternet kullanıcılarının reklamını görmekte olduğu ürün ya da hizmet hakkında iletişim kurmaları da olanaklıdır. Süre ve tarih kısıtlamasının olmaması, kesintisiz şekilde iletişim kurulmasının olanaklı olması sayesinde müşteri memnuniyeti de üst seviyeden sağlanmaktadır. Yapılan araştırmaların gösterdiği üzere dijital kanallardan müşteriler ile doğru iletişim kuran firmaların marka prestiji açısından daha ileride olduğu belirlenmiştir.

Müşteri Kazanmak

Alışveriş yapacak veya markadan hizmet alacakların büyük çoğunluğu öncelikle markanın internet görünürlüğünü araştırdığı bilinmektedir. Markanın dijital kanallarda sergilediği başarı yeni müşterileri kazanmak açısından önemlidir. Özellikle dijital kanallarda iyi bir izlenim bırakan markalar için yeni müşteriler kazanmak çok daha olasıdır. Bu yüzden doğru pazarlama teknikleri kullanılarak markanın görünürlüğü sağlanmalıdır.

Geleneksel Masrafların Azaltılması

Geleneksel pazarlama içerisinde broşür, katalog gibi yöntemler önemli gider kalemleridir. Bu kalemler ile birlikte marka için de önemli masraflar oluşur. Ancak dijital ortamda ürünlere ait tanıtımın yapılması, yazı ve görseller ile çok daha ekonomik sonuçlar doğurmaya yardımcı olur. Ayrıca geleneksel yöntemler içindeki pazarlama araçlarının sürekliliği olmazken dijital mecradaki yöntemler kalıcı olarak tutulacağı için sürdürülebilir hale getirilmesi de mümkün olur.

Müşteri Davranışlarının Analizi

Dijital pazarlama nedir sorusunun en önemli yanıtlarından birisi pazarlama yöntemlerinin müşteri davranışlarını analiz etmeye olanak vermesidir. Markaların sürekli değişim içinde olması günümüz rekabet piyasasında son derece önemlidir. Bu durumda çeşitli araçlar yardımı ile birlikte müşterilerin davranışların ölçülmesi dijital açıdan mümkündür. Ziyaretçilerin veya müşterilerin hangi ürünlere baktığı, sayfaları ne sıklıkla ziyaret ettiği, ne türden anahtar kelimeler ile siteye ulaştıkları, hangi ürünleri aldıkları gibi istatistik veriler ile marka kendisini geliştirmeye ve hizmetlerini de sürdürülebilir kılmaya çok daha yatkındır.

Dijital Pazarlamada Dikkat Edilmesi Gerekenler

Dijital pazarlama stratejisi oluştururken belirli noktalara dikkat etmek gerekiyor. İlk aşamada analizin doğru yapılmasına önem verilmelidir. Temel olarak bu aşama marka ile pazarlanacak ürün veya hizmetin olumlu ve olumsuz yanlarının, hedef kitle özellikleri ile müşteri profilinin belirlenmesini içerir. Bunun için de **SWOT** analizi gibi tekniklerin uygulanmasını sağlanmalıdır. Markanın zayıf ve güçlü yönlerinin öğrenilmesi, fırsatların değerlendirilmesi, kampanya veya indirim gibi analizlerin yapılması önemlidir. Sonrasında ise eylem planı yaparak hedef belirleme aşamasında pazarlama mecrasına karar verilmelidir. Genel olarak pazarlama taktikleri bir bütün olarak değerlendirilir. Başka bir deyişle web sitesi, sosyal medya, Google ads, E-posta pazarlama araçları, **360 derece pazarlama** stratejisi en verimli şekilde uygulanmalıdır. Çünkü yeni kesimlere ulaşmak adına iki tarafın da sunacakları oldukça fazladır. Potansiyel müşterilerin belirlenmesi ve hedef kitleye erişmek de yine bu planlı eylem aşamasında gerçekleşecektir. Dijital pazarlama çalışmaları geleneksel yöntemlere göre kısa sürede karşılık veriyor olsa da yine de bekleme süresi de göz önünde tutulmalıdır. Böylece markanın dijital görünürlüğünün artması sağlanacaktır.

Marka yönetimi, Google ads, Sosyal medya, E-posta pazarlama ve danışmanlık hizmetleri için ahgtasarim.com' dan **destek** alabilirsiniz. Sorularınız için aşağıdaki yorum kısmını kullanabilirsiniz.