



Nagihan Ünüvar

Markam Sen Marka ve Pazarlama
Yönetim Danışmanlığı
Kurucusu & Genel Koordinatörü

Büyüme Odaklı Pazarlama

Pazarlama dünyası, değişen koşulları ve belirsizlik ortamını, yeni pazarlama yolları bulmak için bir fırsat olarak görür.

Büyüme odaklı pazarlama eğilimleri, pazarlamacılara mevcut müşterileri nezdinde ilgi uyandıracak ve potansiyel müşterileri çekme şansına sahip olacak olanaklar sunar. Bu stratejide, A/B testi, katma değerli içerikler, veriye dayalı e-posta pazarlama kampanyaları, SEO optimizasyonu ve kullanıcı deneyiminin her yönünün teknik analizi yapılır. Elde edilen veriler, sürdürülebilir bir büyüme elde etmek için hayata geçirilir.

Müşteri Memnuniyeti

Büyüme odaklı pazarlama için müşteri memnuniyeti önceliklidir. Rekabetin arttığı ve müşteriler için çok fazla seçeneğin olduğu günümüzde, müşteri temas noktalarının mükemmel hale getirilmesi, sürdürülebilirlik için kritik öneme sahiptir. Müşterilerin ilgisini çekecek, değer odaklı içerikler oluşturmak, bilgilendirici videolar hazırlamak ve ihtiyaca yönelik bir pazarlama anlayışıyla hareket etmek, uzun vadede markanın büyümesine yardımcı olur. Müşteriyi markanın içine dahil etmek, gerçek müşteri hikâyelerini paylaşmak ve onları dinlemek, markanın referans listesine artı puan olarak yazılır.

Dijital Teknolojiler

Metaverse ve AI teknolojisi, müşteri alışveriş deneyimini artırmak için kullanılabilir. Bu araçlar, ödül programları, etkinlik duyuruları gibi müşteri deneyimini artıracak projelere

farklılık katar. Müşteri yaşam boyu değerinin ölçümlendiği dijital araçlarla, alışveriş yolculuğunda önemli bilgilere sahip olunur. Temas noktalarında müşteri hareketlerinin takibi, satışa dönmeyen yolculuğun sorgulanması, dijital araçlar kullanılarak yapılabilir. Gerekli iyileştirmenin yapılması için müşteri ayak izinin takip edilmesi önemlidir.

Sosyal Platformlar

Hikâye anlatım platformları ve Reels gibi seçenekler, tüketiciler nezdinde ilgi görmeye devam ediyor. Bu platformları yoğun olarak kullanan markalar, tüketici ile sürekli etkileşim içerisinde olur. Gerçek hikâyelerin ve insanların yer aldığı anlatımlar, tüketici ile marka arasındaki bağı güçlendirir. Organik olarak marka bilinirliğinin artırılmasına yardımcı olur. Doğrudan iletişim imkânını kullanarak, 7/24 müşteri iletişimi sağlanır. Özellikle, pazarlama ve reklam bütçeleri yeterli olmayan işletmeler için sosyal platformların doğru kullanımı markanın ilerlemesine yardımcı olur.

Ürün ve Hizmet Sunumu

Markanın sunduğu ürün ve hizmetlerin anlaşılır olması ve tüketicisinin hayatını kolaylaştırması önemlidir. Büyüme odaklı pazarlamada amaç, var olan ürün ve hizmeti satmak değil, yarattığı değer üzerinden ihtiyaca cevap vermesini sağlamaktır. Büyüme pazarlamacıları, ürünün hangi ihtiyaca çözüm olduğunu bilir ve bunu yaratıcı içeriklerle müşteriye anlatır. Bu da



müşteri nezdinde süreklilik ve sadakat kazanılmasını sağlar. Pazarlamacıların en çok sevdiği ağızdan ağıza iletişimde böyle gerçekleşir. Üründen memnun kalan müşteriler adeta bir marka elçisi gibi çalışır ve referans verir, marka sürdürülebilirliği için önemlidir.

Büyüme pazarlamacıları uzun vadeli bir yaklaşım benimserler. Pek çok farklı metriği ele alır, ölçeklendirir ve sürdürülebilir stratejiler ortaya koyarlar.

Etkili bir büyüme pazarlaması, yaratıcı düşüncüyü sağlam ilkelere dayandırarak sürdürülebilir bir uygulamaya dönüştürür. Veriye dayalı metriklerle uzun vadeli yatırım yapılır.

İyi bir müşteri deneyimi sağlayan marka bir kültürü temsil eder. Tüketiciler, o kültürün bir parçası olmak ister. Böyle bir marka yaratmak için, büyüme pazarlamasına ihtiyaç vardır.