



Nagihan Ünüvar

Markam Sen Marka Ve Pazarlama Yönetim Danışmanlığı Kurucusu & Genel Koordinatörü

# Pazarlamada tektonik değişim

Dijital dünyada, tüketicinin dikkat süresinin kısalması ve rekabetin artması, doğru temas noktalarının yakalanmasını zorlaştırabiliyor. Geleceğin pazarlama trendlerine hazır olmak için bazı teknolojilerin takip edilmesinde fayda var.

**↘** Günümüzün dijital çağında tektonik bir değişim geçiren pazarlamada, geleneksel pazarlama yöntemleri artık geçerli değil. Pandemi ile birlikte dijital geçiş sürecinin de tamamlanmak üzere olduğunu söyleyebiliriz; ancak dijital dünyada, tüketicinin dikkat süresinin kısalması ve rekabetin artması, pazarlamacıların doğru temas noktalarını yakalamasını zorlaştırabiliyor. Pazarlama uzmanlarının, dijital pazarlamada başarılı olabilmeleri için doğru araçları kullanmaları ve yenilikleri sürekli takip etmeleri gerekiyor. Sürekli gelişen teknolojilere uyum sağlamak ve geleceğin pazarlama trendlerine hazır olmak için takip edilmesinde fayda gördüğüm başlıklara göz atalım.

## Yapay zekâ tabanlı pazarlama

Yapay zekâ (AI) ve makine öğrenimi, pazarlamacıların en önemli yardımcılarıdır. Şimdilik, AI ve makine öğrenimi ile gerçek zamanlı analiz ve ölçüm yapabiliyor, bu da müşteri deneyimini ve sadakatini geliştirmemizi, ürün performansı takibini ve fiyatlandırma stratejisini optimize etmemizi sağlıyor; ancak tüm bunlar AI teknolojisinin çok küçük bir bölümüdür. Önümüzdeki 5 yılın sonunda, AI chatbotların, karmaşık müşteri isteklerini anlayarak, yanıtları kişiselleştirebildiklerini göreceğiz. Bu da müşteri ilişkileri yönetiminde üst düzey bir yaklaşıma sahip olmamızı sağlayacaktır. Şu an AI sohbet robotları aracılığıyla müşteri talepleri alınabiliyor; fakat teknoloji gelişmeye devam ettikçe, bu konuda ilginç bir deneyim yaşayacağımızı söyleyebilirim.

## Sanal Gerçeklik

Sanal Gerçeklik (VR), etkileşimi artıran önemli bir araç hâline geldi. VR, kullanıcıya kişisel deneyimler sunarak, tüketicinin



marka ile duygusal bağ kurmasını sağlıyor. Bu da markayı müşterisine yakınlaştırarak, marka sadakatini güçlendirir. 2025 yılına kadar, VR pazarı yükselmeye devam ederek pazarlama kampanyalarının vazgeçilmezi hâline gelecektir. Hikaye anlatımları ile bu trendin kullanıcıların vazgeçilmezi olacağını düşünüyorum.

## Sesli pazarlama

Sesli asistanların kullanımı, pazarlamacılar için önemli yeniliktir. Kullanıcısı ile özel etkileşime izin veren bu uygulamaların, kişiselleştirmeyi üst düzeye taşımaya yardımcı olabilecek önemli bir pazarlama aracı olduğunu düşünüyorum. Şu anda gelişme aşamasında olan sesli pazarlamanın önümüzdeki 5 yılın sonunda aktif olarak kullanılacağını, hedefleme erişimi ile etkileşim potansiyelini artıracığını söyleyebilirim.

## Blockchain

Blockchain, üçüncü taraf doğrulamasına ihtiyaç duymadan, iki taraf arasındaki işlemleri mümkün kılmaktadır. Blockchain,

her alanda çok önemli bir dönüşümdür. Günümüzde, blockchain dendiğinde aklımıza kripto paralar gelmektedir; ancak bu teknoloji pazarlama için de çok önemlidir. Blockchain, şeffaflık ve tüketici güvenini oluşturmada önemlidir. Gizlilik endişelerini çözmek, botları belirleme konusunda şeffaflığı artırarak tüketici güvenini oluşturmak bunlardan bazılarıdır. 2025 yılına kadar blockchain'in yenilikçi kullanımlarını da görmeyi bekliyoruz.

## Veri takibi

Günümüz dijital çağının pazarlamasında veriler önemli varlıklarımızdır. Kitlesele, hedefsiz yayıncılık geçerliliğini yitirdi. Veriler, artık pazarlama stratejisinin merkezinde yer almaktadır. Tüketici beklentileri ve satın alma alışkanlıkları hakkında önemli bilgiler alıyoruz. Daha fazla cihaz birbirine bağlı olmaya devam ettikçe, akıllı ve müşteri odaklı iletişim kurma fırsatı olacaktır. Birkaç yıl içerisinde, markalar müşterilerini doğru zamanda, doğru cihazda, doğru mesajla hedeflemek için kişisel, konum ve ortam verilerinin kombinasyonlarını kullanacaklar.