

Arpi: “Alışverişi bir şeyler keşfetmek olarak açıklayabilirim; yeni bir ilham kaynağı bulana kadar kitap aramaya benziyor ya da böyle bir şey işte. İnsanlar Instagrama alışveriş yapmak için gelmiyor, öylece geliyor. Kullanıcıların alışverişe doğru çekilme şekli, platforma dahil olan markaların yarattığı değerle ilgili. Burberry iyi bir örnek. İlham verici içerikler yayınlıyor. Ayrıca, keşfet alanında markaların giyim eşyalarını kataloglara ayırmasına izin veren bir alışveriş sekmesi de bulunmaktadır.” diyor.

Veri ikilemi

“Keşfet”, Instagram yoluyla doğrudan satış yapmak için cazip bir neden olsa da markalar için dezavantajı bulunuyor; Facebook, Instagram üzerinden alışveriş yapan herkesin verilerini elinde tutuyor. “Platforma giren markaların kendi verilerinin olmayışı büyüme yeteneklerini sınırlandırır mı?” sorusu akıllara geliyor.

Akla gelen bu önemli soruyu Arpi şöyle yanıtlıyor: “Instagram satış yapma özelliği ile markanızın bir anda milyarlarca insana ulaşma imkânı oluyor. Şirketlerin yüzleştiği en büyük zorluklardan biri; yeni müşteriler bulmak. Müşteri bulma ve büyüme problemi dijital ile bitebilir. Büyük rakamlarda insana ulaşma amacıyla, büyük fırsatlar oluşturuyoruz. İhracat ekonomisine katılan birçok işletme görüyoruz çünkü asla ulaşamayacakları denizaşırı müşterileri bulabiliyorlar.

Instagram’da elde edilen veriler yalnızca demografi ile sınırlı değil; kişilerin alışveriş alışkanlıklarını analiz edebilirsiniz. Müşteri hizmeti oluşturmak için doğrudan bir kanal oluşturabilirsiniz.

Arpi, durumu şöyle özetliyor “İnsanlar sorular soruyor daha fazla etkileşim imkanı var. Müşterilerimizi verdiğimiz geri bildirimler arasında şu var; size yazanlara yanıt vererseniz çok daha fazla yazan olduğunu göreceksiniz.”

Markalar Instagram öncüleri olmalı

Bu amaçla, Instagram, markaların daha “özgün” bir ses tonuna sahip olmaları için tasarlanan “bir dizi uygulama” benimsemelerini önerir ancak, aynı zamanda “öncü” olmak ve Instagram’da kendilerini nasıl en iyi şekilde pazarlayacağına karar vermek de markalara kalmış durumda.

Arpi sözlerini sonlandırırken basitçe özetliyor:

“Instagram’ın marka dostu bir platform olduğuna emin olmak istedik. İşimiz için, yeni müşteriler bulmamız için iyi bir araç olmasına odaklandık.”



Omar Oakes
Campaign Global Teknoloji Editörü

“Instagram’ın marka dostu bir platform olduğuna emin olmak istedik. İşimiz için, yeni müşteriler bulmamız için iyi bir araç olmasına odaklandık.”

DPİD’le Doğrudan Pazarlama

Yeni döneme yeni umutlarla başlıyoruz

2005 yılından beri hizmet vermekte olan Doğrudan Pazarlama ve İletişimciler Derneği 7. dönem başkanlığım süresince yönetim kurulu üyelerimiz ve dernek üyelerimizle sektörün gelişmesi için çok büyük uğraşlar verdik ve büyük yol kat ettik.

Biliyorsunuz hem ülkemiz hem de sektörümüz adına zorlu bir yıl geçirdik, geçirmeye devam ediyoruz.

Dernek çatısı altında birçok disiplin için çalışmalarımızın yanı sıra çok ciddi sorunlar yaşadığımız saha disiplini ve promotörlük mesleği ile ilgili bakanlık, perakende noktaları ve markalarımız ile açık, şeffaf ve müzakereci bir iş birliği yaparak sektörün daha ileriye gitmesi için çaba sarf ettik.

125 bin çalışanın işten çıkarılması ve 100’e yakın ajansın iflası gibi bir durum ile baş başa kaldık. Ekonomiye ve istihdama büyük katkısı olan DP sektörünün yaşaması için elimizden gelen tüm çabayı ortaya koyduk.

Doğrudan pazarlama yöntemlerinin kendine has özellikleriyle sağladığı kişisellik, seçicilik, etkili koordinasyon, kendini ölçebilme yeteneği, uygulamadaki hizmet anlayışının vurgulanması gibi üstünlükler, tüketicilerdeki satın alma kararlarını oldukça etkiliyor. Yani doğrudan pazarlama sektörünün sürekliliği, ülkemiz ekonomisi açısından hayati bir önem arz ediyor.

“Talebimiz doğrudan yana” diyerek, STK olmanın gücü ve aktif lobi faaliyetlerimiz ile hükümete sektörümüzün sorunlarının giderilmesine yönelik taleplerimizi ve çözüm arayışlarımızı ilettik, iletmeye devam edeceğiz. Bir dönemi daha çok çalışarak bitirdik. 8. dönemde bayrağı, sektörü daha ileriye taşıyacağına inandığım arkadaşımız Yaşar Şeki’ye teslim ettim.

Eminim her dönem olduğu gibi 8. dönemde de yeni yönetim kurulu, çitayı yükselterek sektör adına çok iyi işler yapacak.



Zuhal Gezer Demirci
DPİD Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı