

Web Tabanlı Ürün

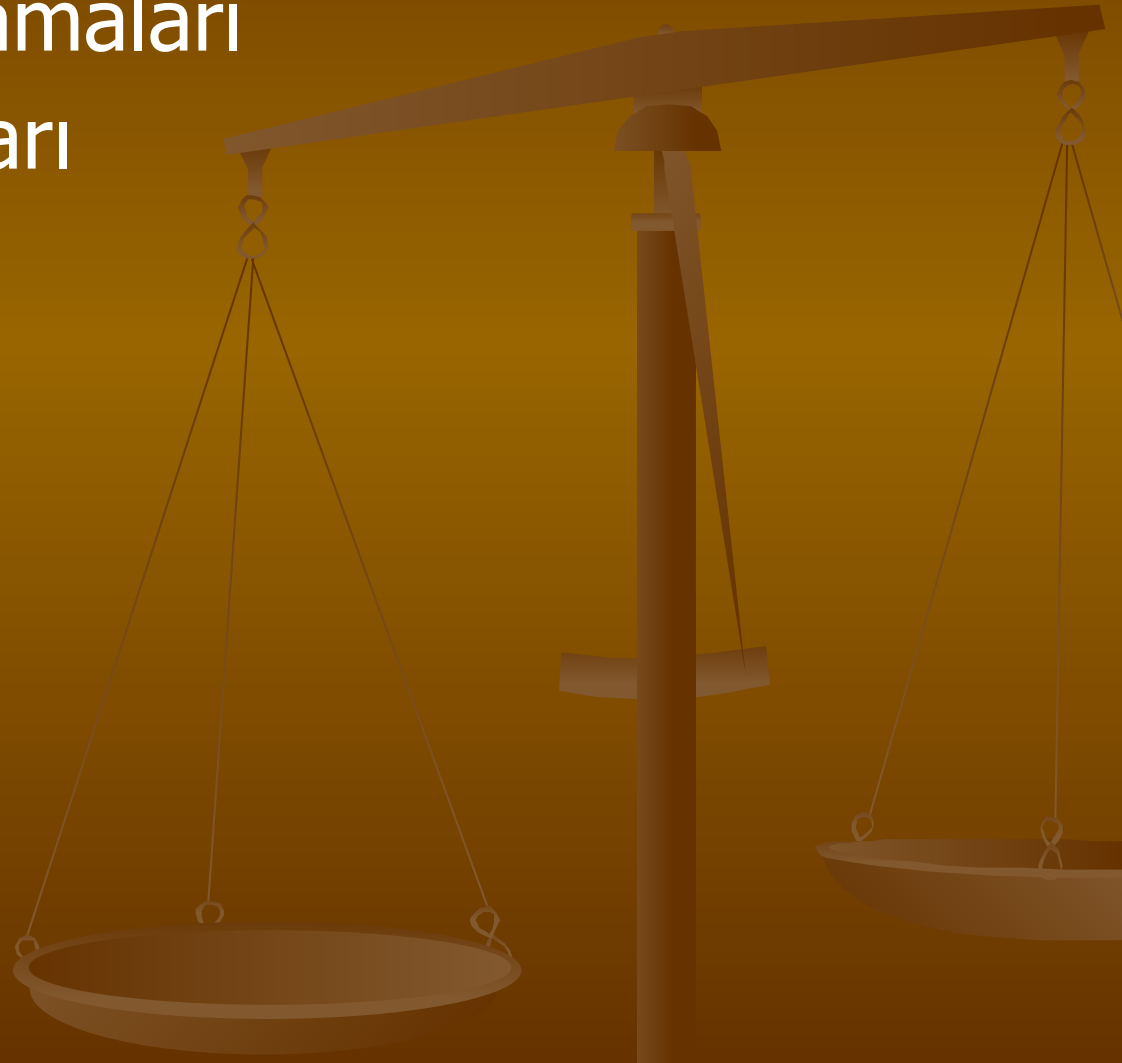
Yrd.Doç.Dr.Emin BORANDAĞ

emin.borandag@cbu.edu.tr



Tercihler

- Windows Uygulamaları
- Web Uygulamaları



Teknoloji (1)

- Web Programları

- ASP
- PHP
- CGI
- PERL

- Veri Tabanları

- MS SQL Server
- Oracle
- DB2

- Tasarım

- Css
- Flash



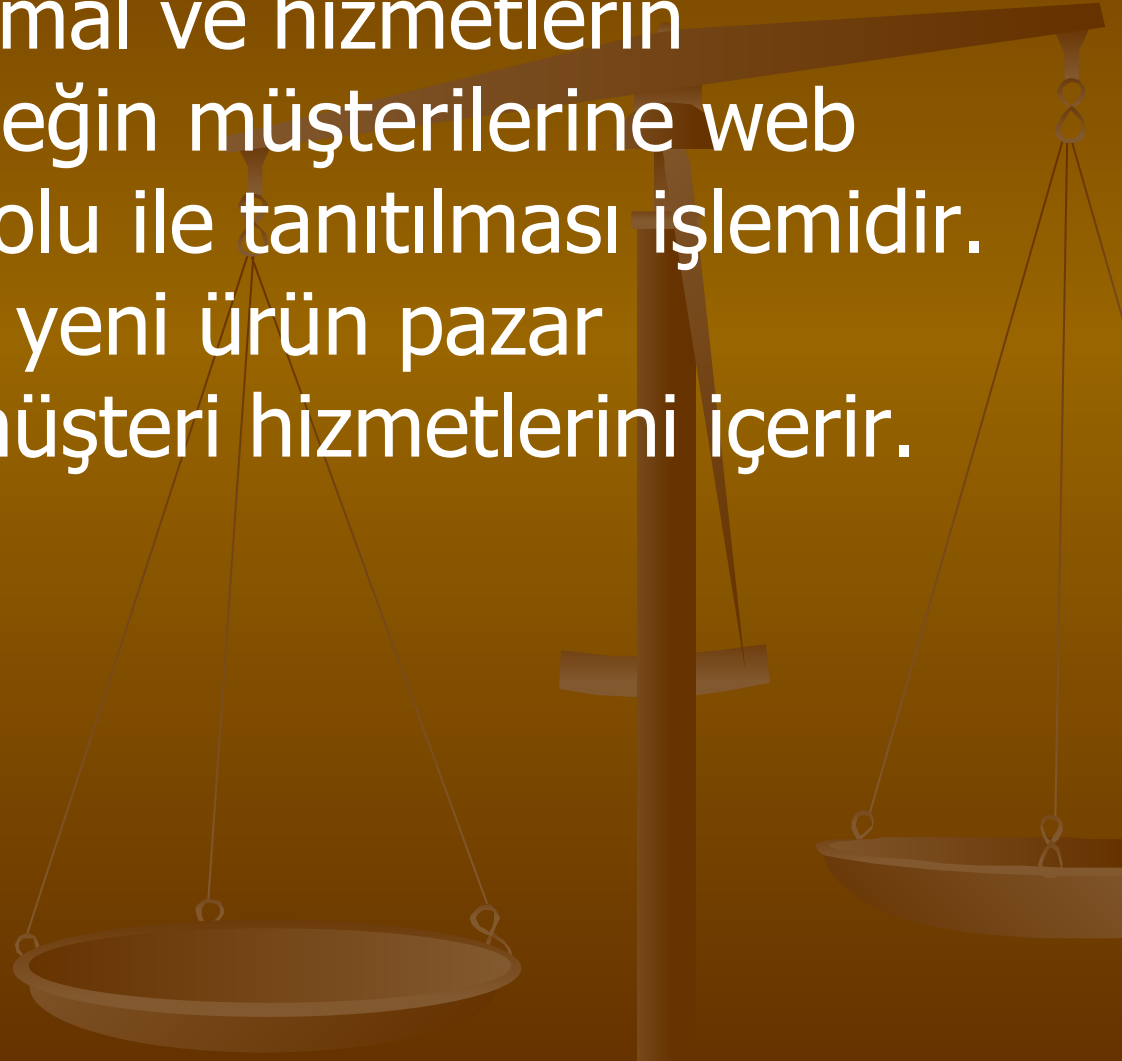
Teknoloji (2)

- IIS / Apache
- Server
- Bilgisayar Ağları
 - Switch
 - Firewall
 - Router
- Kablolama



Web Pazarlama Nedir?

- Web pazarlama mal ve hizmetlerin varolan ve geleceğin müşterilerine web tabanlı araçlar yolu ile tanıtılması işlemidir. Bu satış, reklam yeni ürün pazar araştırması ve müşteri hizmetlerini içerir.



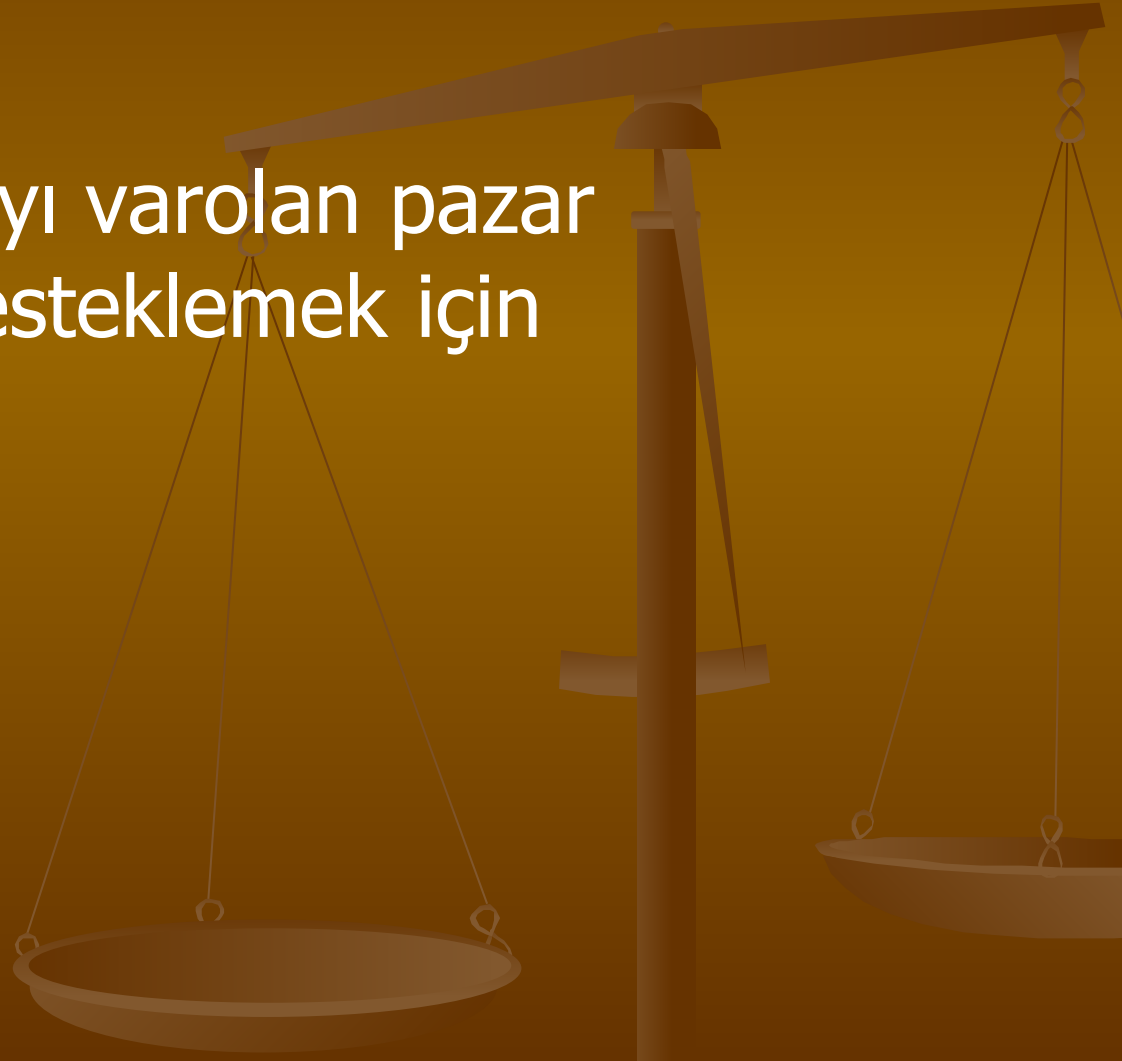
Web Pazarlama Stratejisi

- Bul
- Cezbet
- Kazan
- Koru



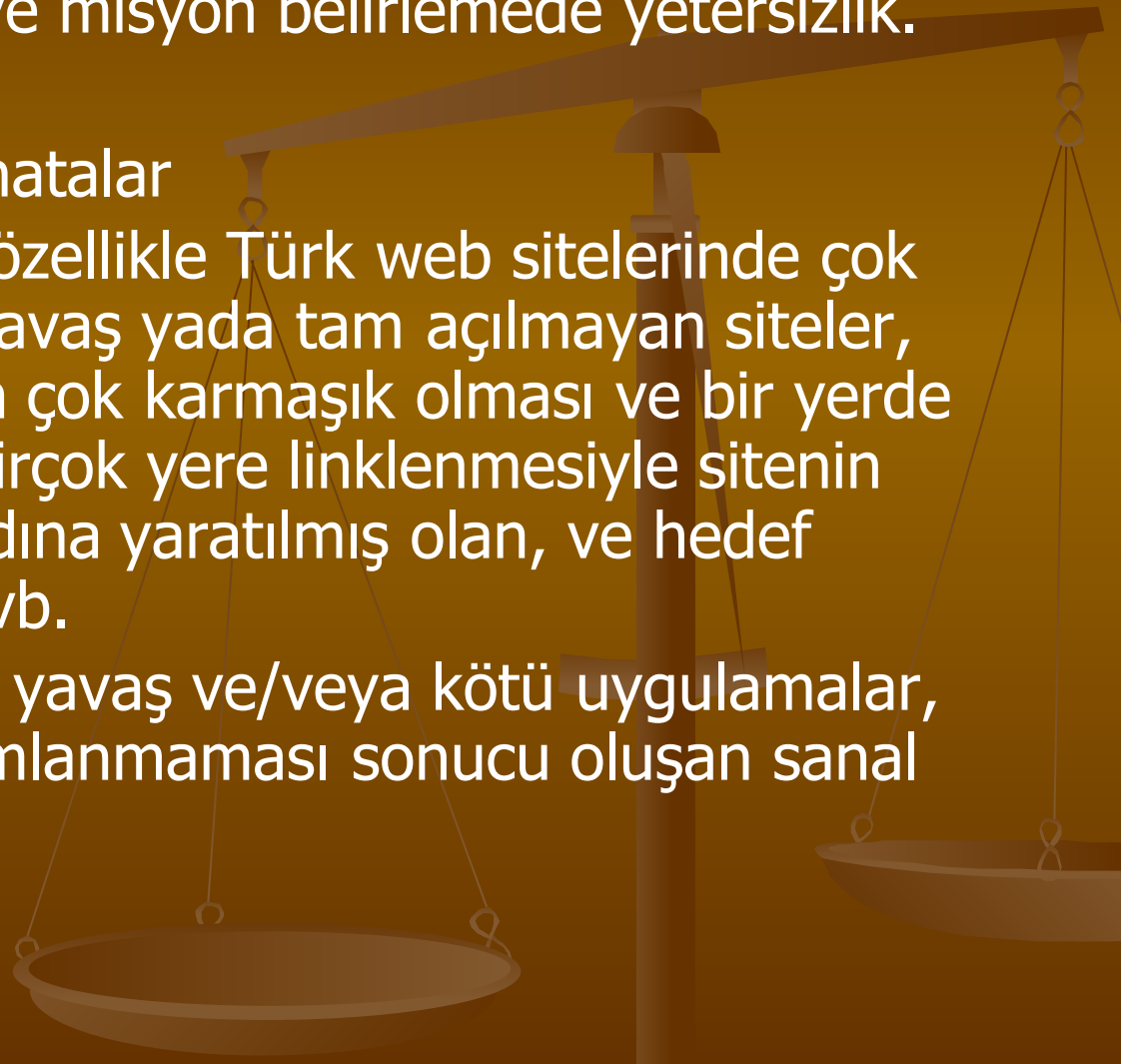
Nerelerde Kullanmalıyım?

- Web pazarlamayı varolan pazar etkinliklerinizi desteklemek için kullanabilirsiniz.



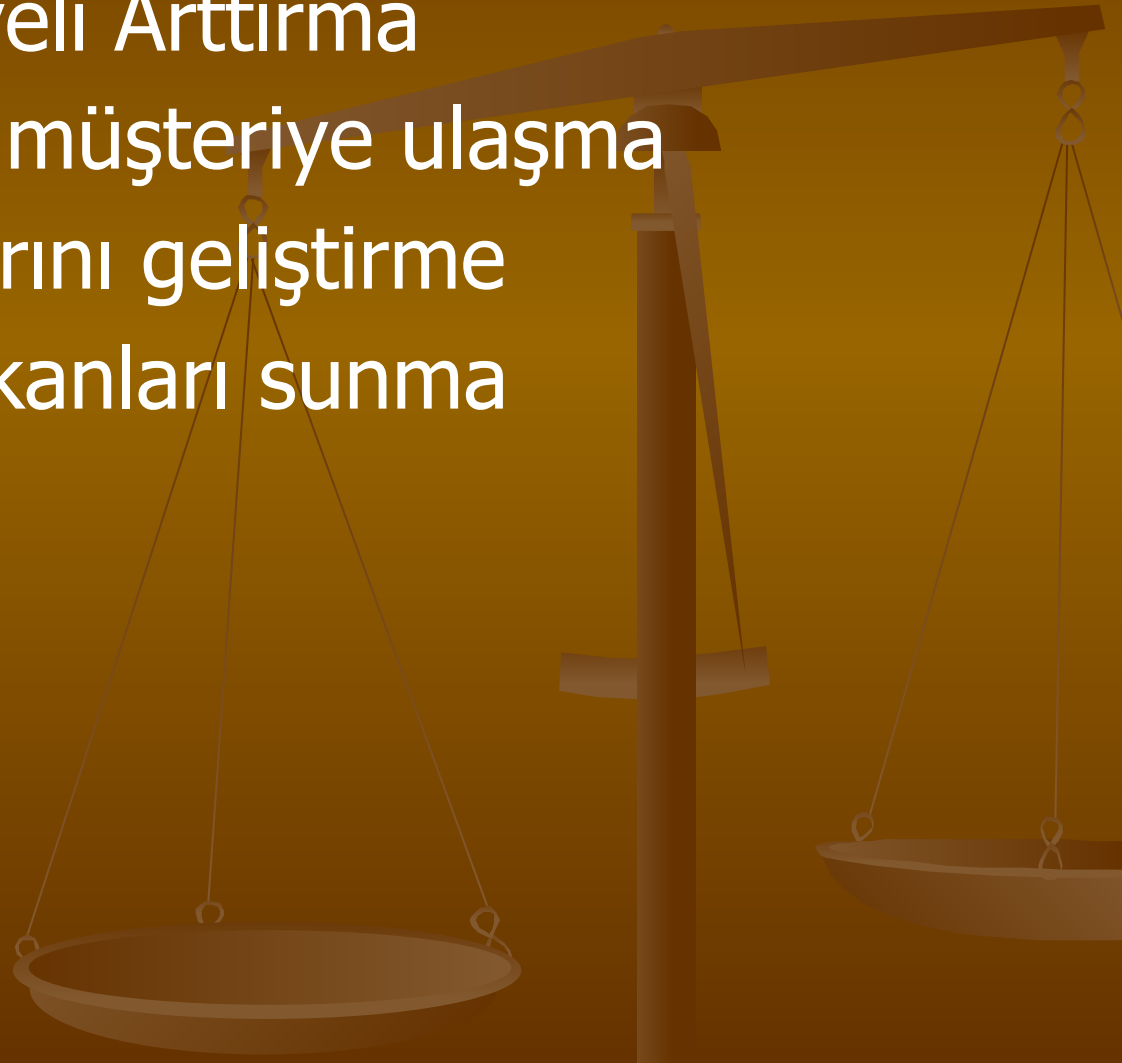
Web Pazarında Yapılmaması Gereken Hatalar

- Hedef kesim, vizyon ve misyon belirlemede yetersizlik.
- Yanlış ürün seçimi
- Fiyat ve hizmetlerde hatalar
- Hatalı teknoloji ki bu özellikle Türk web sitelerinde çok rastlanan bir sorun. Yavaş yada tam açılmayan siteler, sipariş prosedürlerinin çok karmaşık olması ve bir yerde olan logonun başka birçok yere linklenmesiyle sitenin zengin gösterilmesi adına yaratılmış olan, ve hedef kitleyi soğutan içerik vb.
- Müşteri hizmetlerinde yavaş ve/veya kötü uygulamalar, hedef kitlenin iyi tanımlanmaması sonucu oluşan sanal empati yoksunluğu.



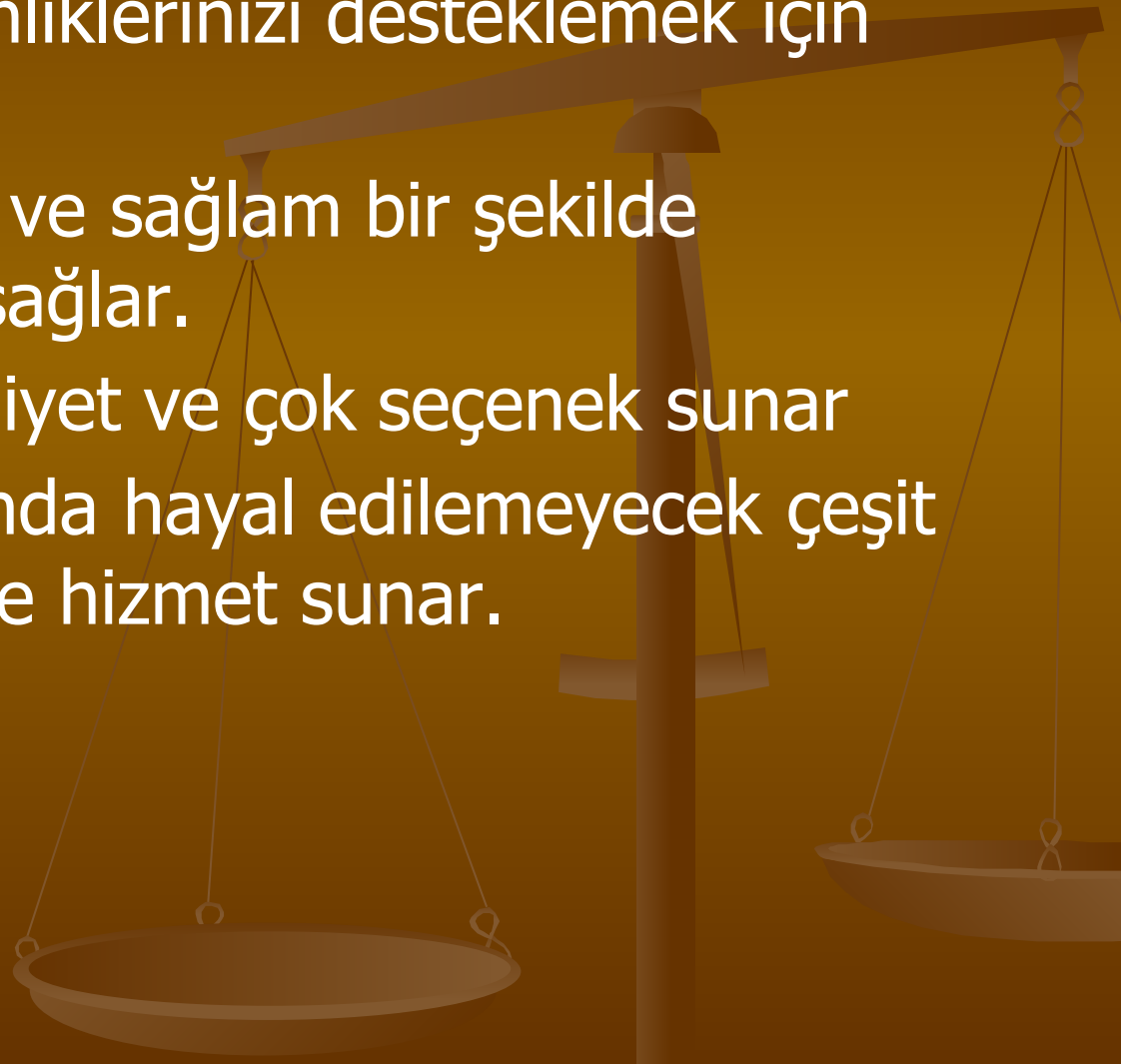
Web Tabanlı Ürünlerin Avantajları(1)

- Müşteri Potansiyeli Arttırma
- Daha iyi nitelikli müşteriye ulaşma
- İletişim olanaklarını geliştirme
- Yeni ürün ve imkanları sunma



Web Tabanlı Ürünlerin Avantajları(2)

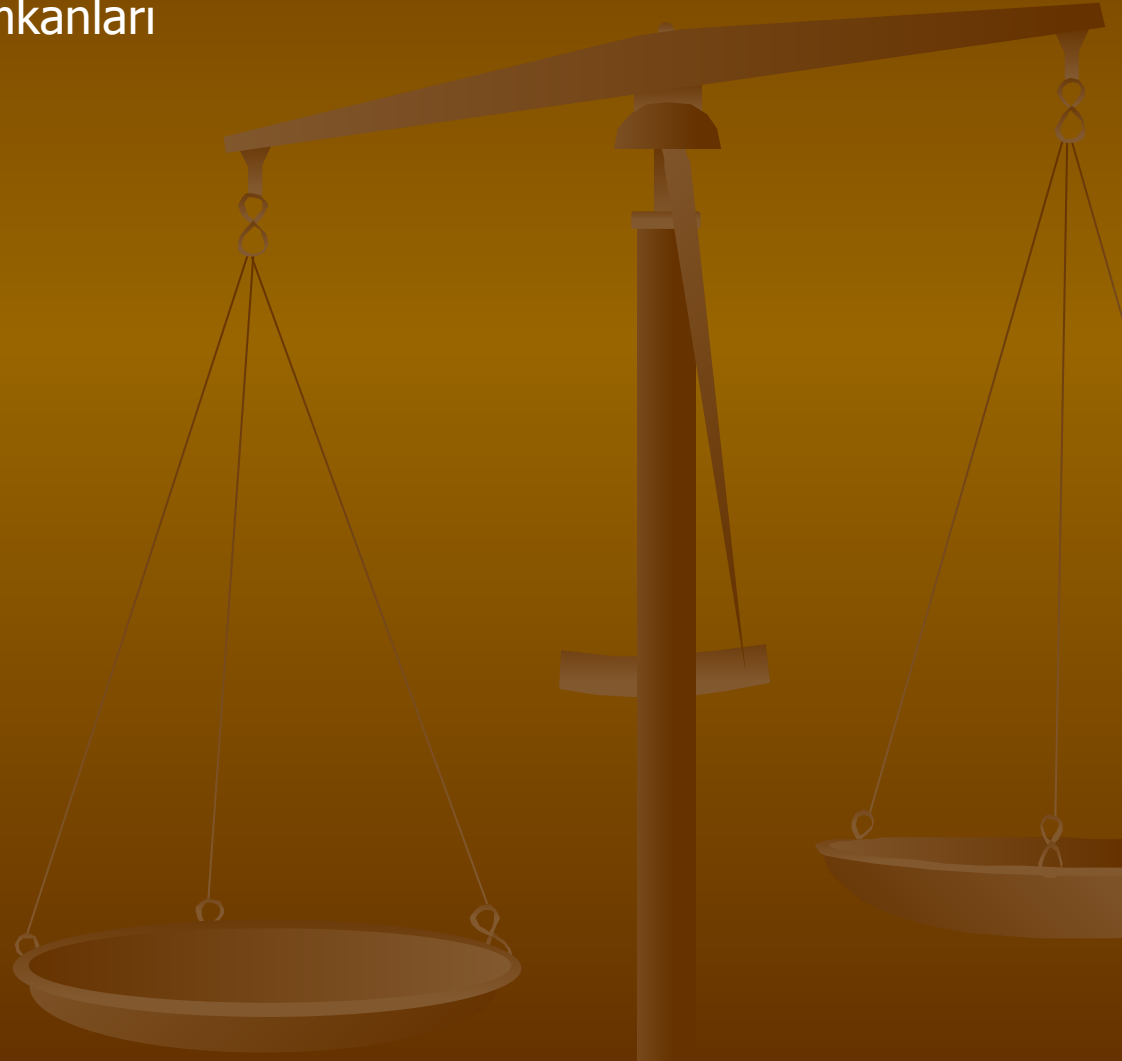
- Varolan pazar etkinliklerinizi desteklemek için kullanabilirsiniz.
- Arz ve talebin hızlı ve sağlam bir şekilde koordinasyonunu sağlar.
- Alıcılara düşük maliyet ve çok seçenek sunar
- Normal şartlar altında hayal edilemeyecek çeşit ve çoklukta ürün ve hizmet sunar.



İnternetin sağladığı olanaklar sayesinde

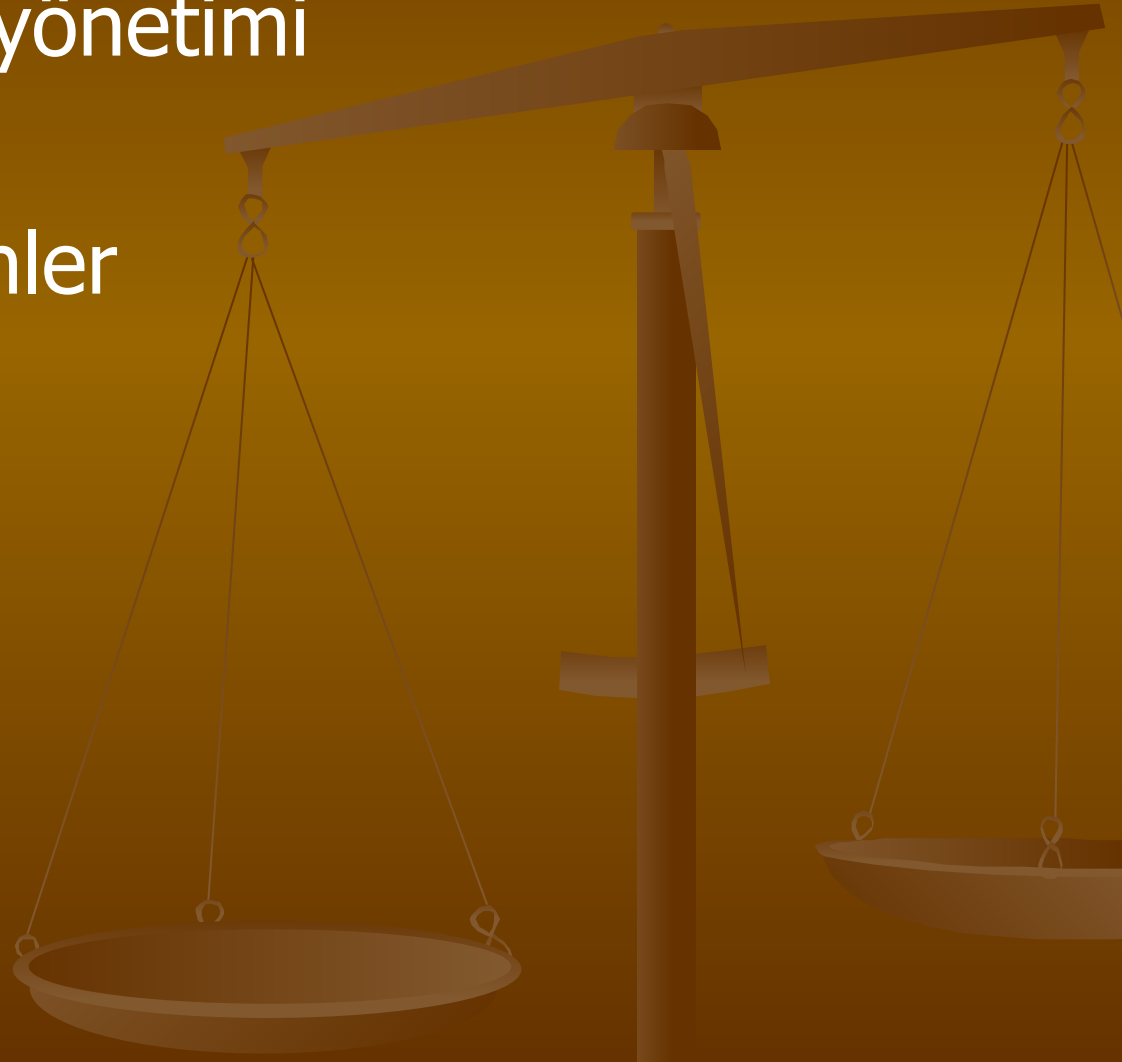
Her kez ile aynı noktadan erişim imkanları

- Reklam
- Müşteri bağlılığı
- Diyalog
- Ürün tanıtımı



Müşteri Bilgi Toplama Araçlar

- E-posta ve liste yönetimi
- Online Reklam
- Elektronik Bültenler
- Web sitesi

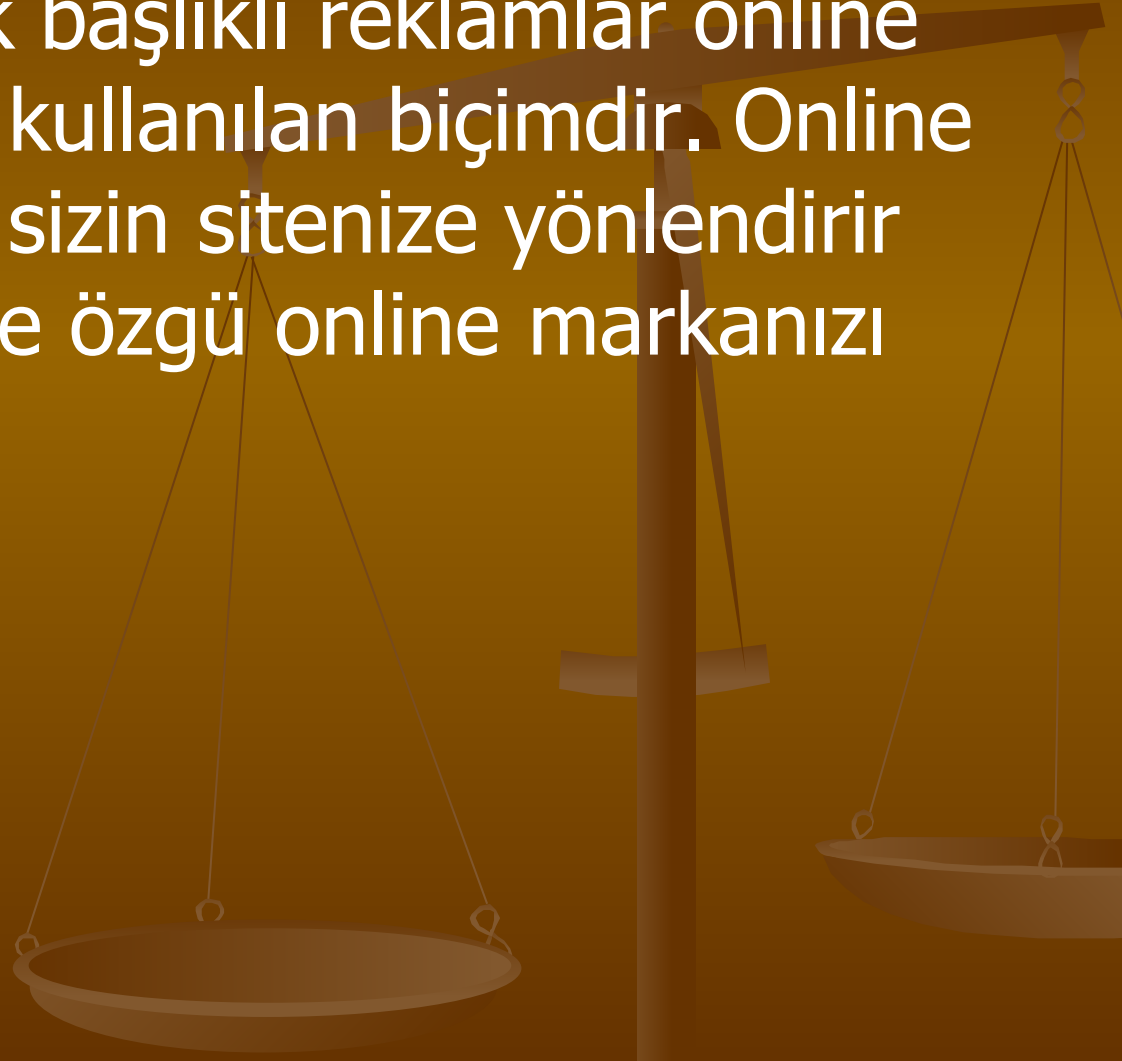


E-posta

- Müşterilerinize kişiselleştirilmiş ve onlara uygun pazarlama mesajlarını e-posta ile gönderin. Mesajlar belki müşterilerin tercihleri, alım geçmişi ve göz atma alışkanlıklarına göre uyarlanmış olabilir. Bu mesajlar basit bir "sipariş verdiğiniz için teşekkür ederiz" den, özel hedeflenmiş öneriler içeren yeni bir ürün ve hizmet duyurusuna kadar değişiklik gösterebilir. Ancak müşteri mahremiyeti konusunda özenli olun ve onların sizin e-posta kampanyanıza katılımını veya çıkışını kolay tutacak bir form seçin.

Online reklam

- Etkileşimli büyük başlıklı reklamlar online reklamda en sık kullanılan biçimdir. Online reklamlar trafiği sizin sitenize yönlendirir ve sizin kendinize özgü online markanızı geliştirir.

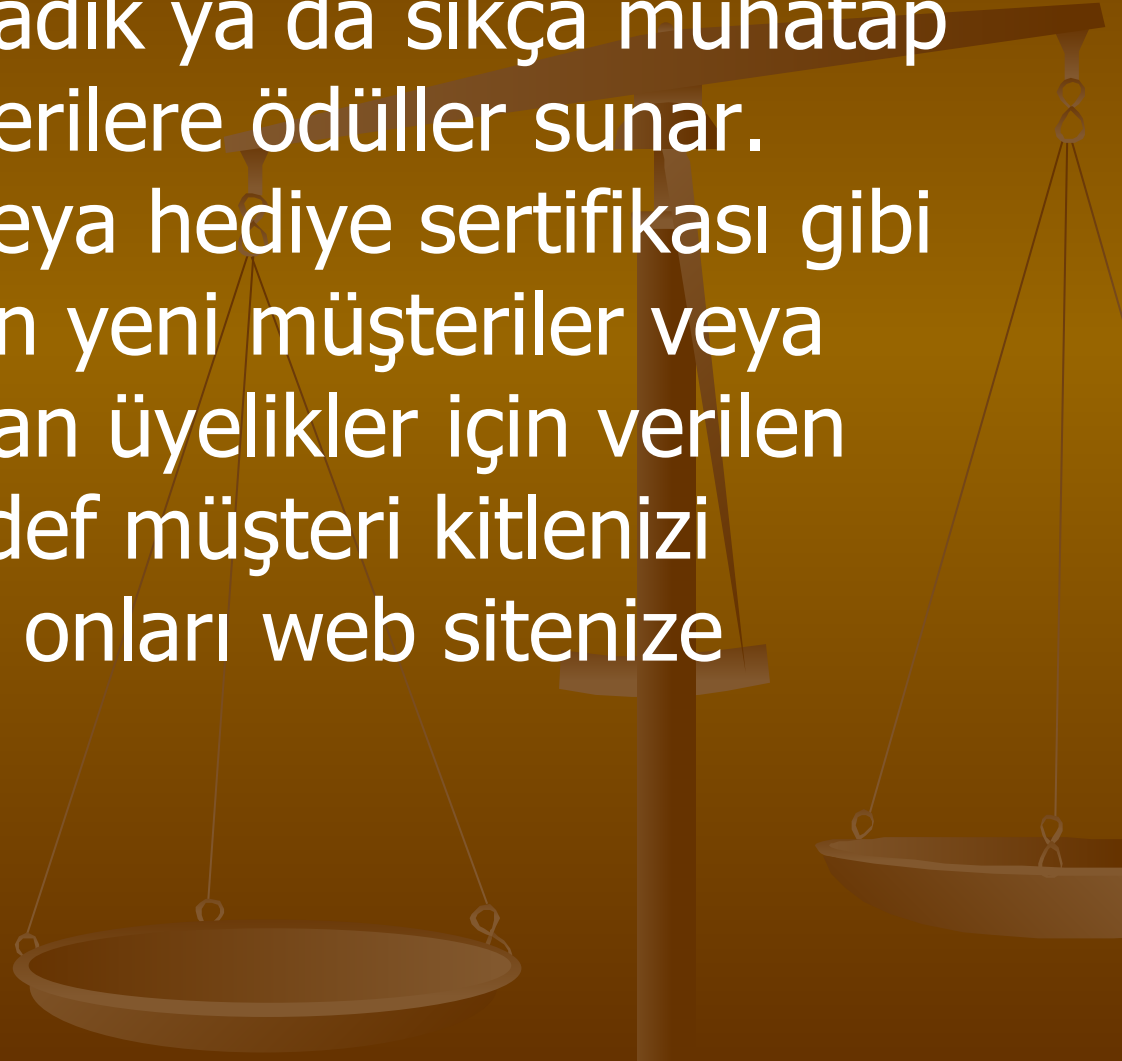


Elektronik bültenler

- Bu dijital yayınlar abone olanlara e-posta ile gönderilirler ve içlerinde renkli grafikler ve fotoğraflar olabilir. Bilgiyi, özel müşterileriniz veya ortak iş yaptığınız gruplar için ürün ve hizmetlerinize dair ipucu bölümünü ekleyerek özelleştirebilirsiniz. Sizin web sitesine doğrudan bağlantısı olan bültenleri e-posta ile göndermek ile marka farkındalığı ve satışları arttırırken, güncellenme ve yeniden basma gibi ek maliyetleri olan broşür basmak gereksinimini ortadan kaldırabilirsiniz. Ancak online görgü kurallarını takip ettiğinizden emin olun ve alıcılara üyelikten çıkış veya "ayrılma seçeneği " olanaklarını kolaylıkla verin.

Bağlılık, referans ve üyelik programları

- Bu programlar sadık ya da sıkça muhatap olduğunuz müşterilere ödüller sunar. İndirim verme veya hediye sertifikası gibi sitenize bağlanan yeni müşteriler veya diğer sitelerle olan üyelikler için verilen ödüller, sizin hedef müşteri kitlenizi ilgilendirebilir ve onları web sitenize yönlendirebilir .

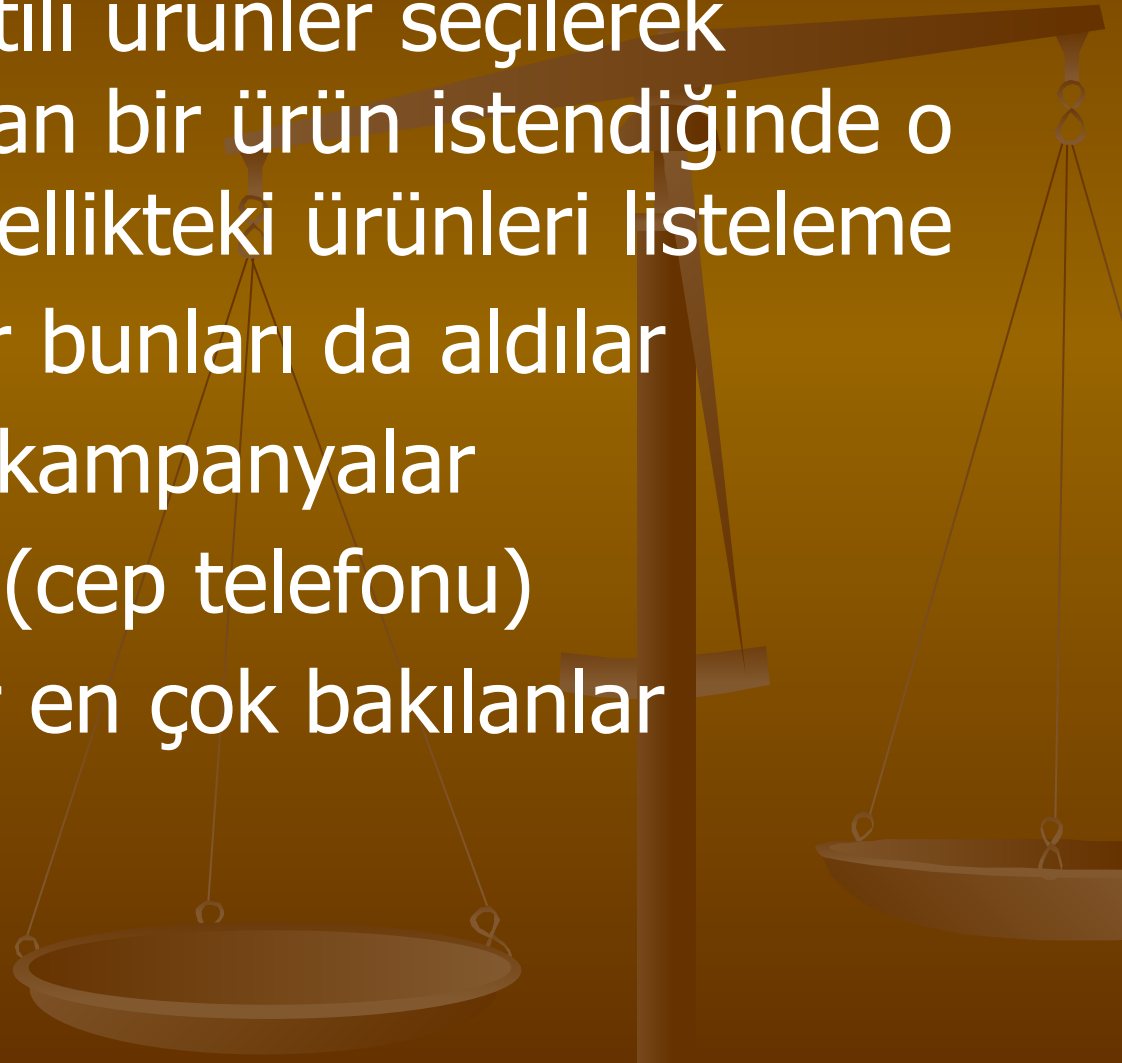


Web sitesi

- Bir Web sitesi sizin şirketinize açılan sanal bir pencere gibidir. Tipik bir şirket sitesi ürün ve hizmetleriniz hakkındaki birkaç "sayfanın" toplamından müşterilerin ürün ve hizmetleri satın alırken sizin müşterilerin ilgileri ve alışveriş alışkanlıkları hakkında bilgi toplayacağınız bir tedarik kanalına dönüştürülebilir. Web sitenizin bir pazarlama aracı olarak temel faydaları müşteri etkileşiminin site ile ölçülebilmesi ve ziyaretçilerin ilgisine göre iletişimi özelleştirebilir hale getirebilmesidir. Web sitesi birçok web pazarlama etkinliğinin esas merkezi görevini görür. Web sitesi gelişimi sitenizin tasarım, başlatma, sürdürülebilir ve genişletme işlemidir. Web sitesi geliştirme çözümleri size bir web sitesi için planlama, yaratma ve geliştirme araçlarını sunar.

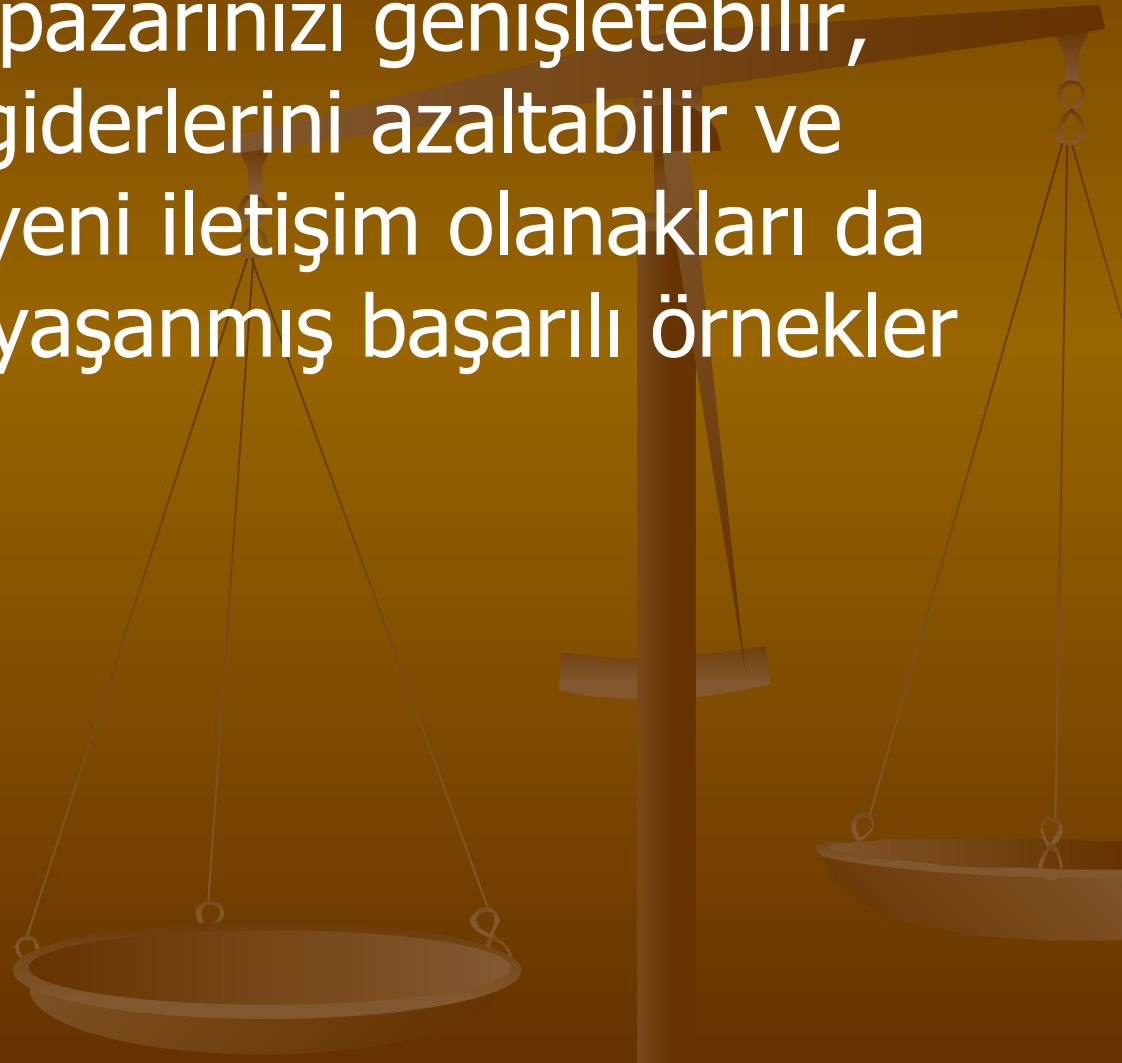
Satış Taktikleri

- Birbiriyle bağlantılı ürünler seçilerek müşteri tarafından bir ürün istendiğinde o ürüne benzer özellikteki ürünleri listeleme
- Bu ürünü alanlar bunları da aldılar
- Özel günler için kampanyalar
- Sipariş çeşitliliği (cep telefonu)
- En çok satılanlar en çok bakılanlar



Örnekler

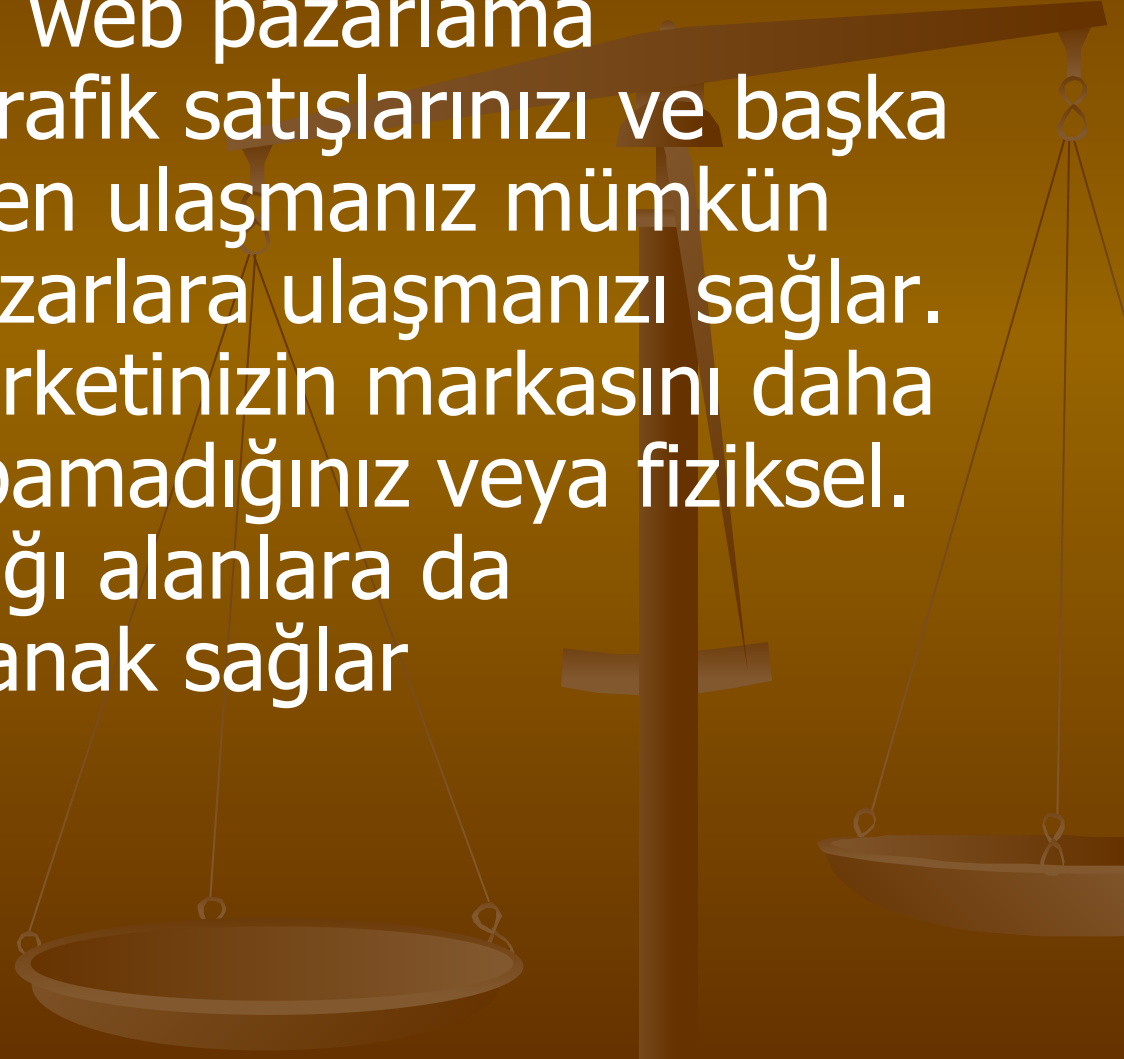
- Web pazarlama pazarınızı genişletebilir, müşteri hizmet giderlerini azaltabilir ve müşterilerinizle yeni iletişim olanakları da yaratabilir: İşte yaşanmış başarılı örnekler



Örnek 1 :

Pazarınızı Genişletme

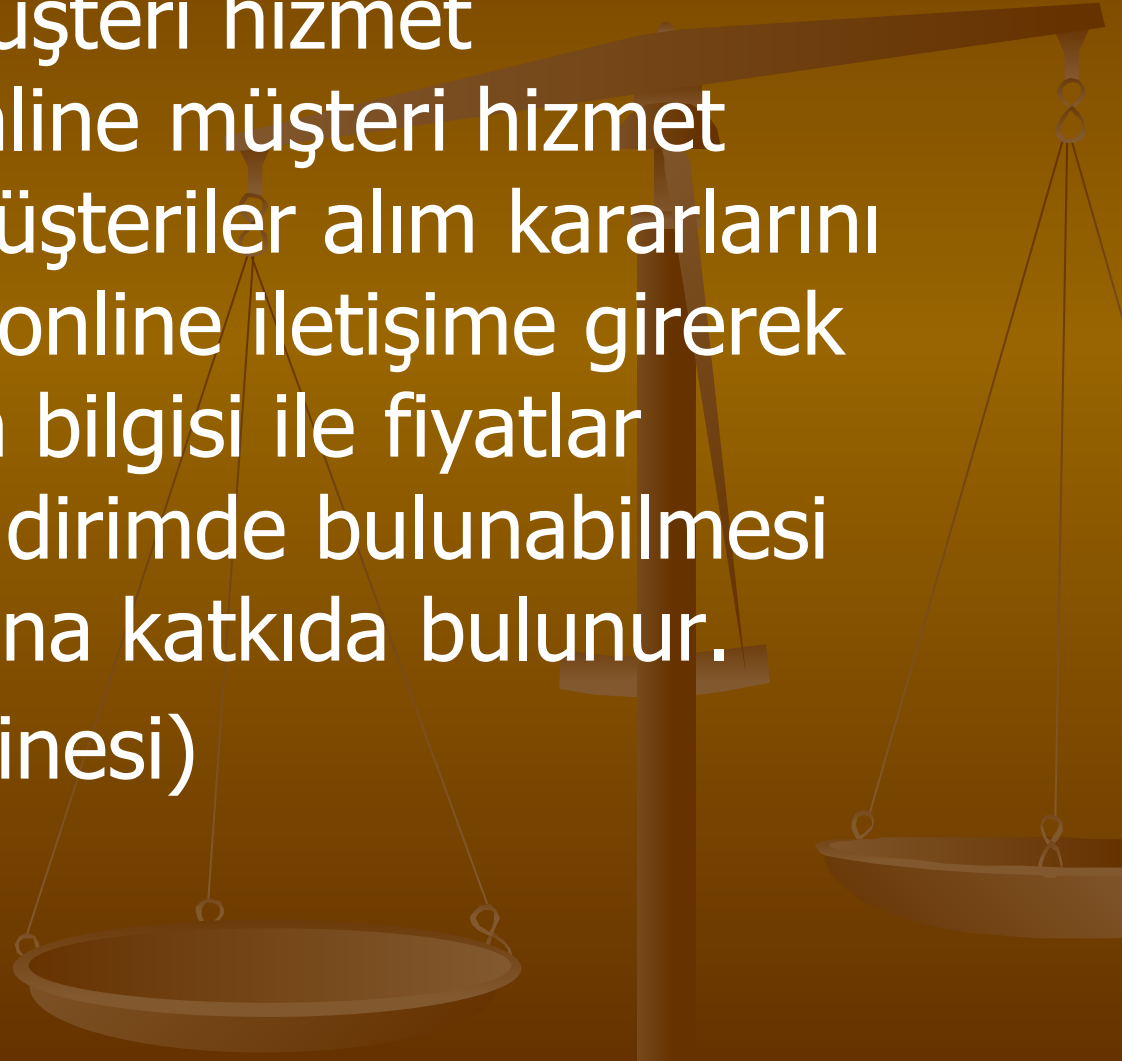
- Bir web sitesi ve web pazarlama kampanyası coğrafik satışlarınızı ve başka araçlar kullanırken ulaşmanız mümkün olmayan açık pazarlara ulaşmanızı sağlar. Aynı zamanda şirketinizin markasını daha önce reklam yapamadığınız veya fiziksel varlığının olmadığı alanlara da ulaştırmanıza olanak sağlar
- (Hediyelik Eşya)



Örnek 2 :

Müşteri Hizmet Maliyetlerini Azaltmak:

- Bir web sitesi müşteri hizmet maliyetlerinin online müşteri hizmet temsilcileri ile müşteriler alım kararlarını verirken onlarla online iletişime girerek müşterilere ürün bilgisi ile fiyatlar hakkında geri bildirimde bulunabilmesi yolu ile azalmasına katkıda bulunur.
- (Çay Kahve Makinesi)



Örnek 3 : Müşterilerinizle Yeni İletişim Kanalı Açmak:

- Web pazarlama etkinlikleri sizin online cemaatinize bilgi akışını geliştirir. Web siteniz ve web pazarlama materyaliniz aracılığı ile e-posta ile gönderilen bültenler gibi ürünler, hizmetler ve özel promosyonlar hakkında müşterilerinize zamanında bilgi aktarabilirsiniz.
- (Su altı malzemeleri)