Dijital Pazarlama Çevrimiçi Satışlarınızı Nasıl Artırabilir?

Dijital Pazarlama Nedir?

İnternet teknolojisinde yaşanan hızlı gelişim birçok sektörde köklü değişikliklere neden olmuştur. Bunların en başında ise ticaret ve buna bağlı pazarlama gelmektedir. Mağazalar, internetin potansiyelini fark ederek kendi internet sitelerini kurmuş ve ürünlerini buraya yükleyerek satışa sunmuştur. Başka bir deyişle fiziki satışların yanına birde **çevrimiçi satış** eklenmiş, böylelikle e ticaret dönemi resmen başlamıştır. Yaşanan bu duruma bağlı olarak pazarlama faaliyetlerinde de birtakım değişimler yaşanmış ve dijital pazarlama kavramı hayatımıza girmiştir.

Dijital pazarlama, internet üzerinde yürütülen pazarlama faaliyetlerinin tümünü kapsayan genel bir tanımdır. Tanımın sınırlandırılamamasının nedeni ise birçok iletişim kanalını, arama motoru optimizasyonlarını ve hatta mobil uygulamaları dahi içine almasıdır. Yani, internet ile erişim sağlanan tüm alanlar üzerinde yürütülen reklam çalışmaları dijital pazarlamayı oluşturur. Bu pazarlama yönteminin en güzel yanı ise ölçülebilir veriler sunmasıdır. Herhangi bir platform üzerinde yürütülen pazarlama faaliyeti sayısal olarak kaydedilebilir ve buna bağlı olarak hazırlanan pazarlama stratejileri güncellenebilir. Bu durum özellikle dev şirketler için hayati öneme sahiptir. Hal böyle olunca, firmalar hem ürünlerini satmak hem de daha fazla kişiye ulaşmak adına **dijital pazarlama bütçesi**ni her geçen gün artırmaktadır.

Dijital Pazarlamanın ve Geleneksel Pazarlamanın Farklılıkları

Dijital pazarlama ve geleneksel pazarlama arasında ciddi farklılıklar söz konusudur. Bunların en önemlisi geleneksel pazarlamanın fiziki yöntemleri kullanırken, dijital pazarlamanın tamamen çevrimiçi yöntemleri kullanmasıdır. Bu durum özellikle geniş kitleye hitap etme açısından iki pazarlama yöntemi arasında uçurumlara neden olur. Geleneksel pazarlamada yürütülen pazarlama faaliyeti sınırlı bir alanda etkili olurken, dijital pazarlama geniş kitleler üzerinde etkiye sahiptir. Öte yandan geleneksel pazarlama için ciddi bütçeler harcanması gerekir. **Dijital pazarlama çalışmaları** içinse sadece reklam bütçesi ayrılması yeterlidir. Geri kalan çalışmalar ücretsiz bir şekilde yürütülebilir. Bunun yanı sıra geleneksel pazarlama yöntemleri, belirli zaman dilimlerinde hedef kitle üzerinde etkili olabilir, dijital pazarlamada ise hedef kitleye 7/24 ulaşılır. Yani başarı şansı daha yüksektir. Üstelik dijital pazarlamada markayla kolaylıkla etkileşime girilebilmektedir. Geleneksel yöntemde ise tüketici çoğu zaman markayla iletişime geçmez.

Dijital Pazarlamanın Avantajları

Dijital pazarlama reklamcılığının etkisi firmalar tarafından her geçen gün daha net anlaşılmaktadır. Bunun nedeni; dijital pazarlamanın küçük, büyük fark etmeksizin tüm işletmelere sunduğu avantajlardır. Bu avantajlardan bazıları şu şekilde sıralanabilir;

COPYMARK
COPYWRITING, STRONY INTERNETOWE, SEO

copymark.eu
mark@copymark.eu
+48 536 729 505

Düşük Maliyet

Tüm firmalar için reklam çalışmaları hayati bir öneme sahiptir. Yürütülen reklam çalışmaları sayesinde ürün veya hizmet satışlarının artırılması ve kurumsal imajı güçlendirmek amaçlanır. Reklam için ayrılacak olan bütçeyse bu noktada ciddi bir ölçüttür. Firmalar, dijital pazarlama reklamcılığının gelişmediği dönemlerde dev reklam bütçeleri harcamak zorunda kalmışlardır. Dijital pazarlama ise dev bütçelere gerek kalmadan hatta minimal olarak değerlendirilebilecek bütçelerle yapılabilir.

Reklamların Detaylarına Karar Verilmesine Olanak Tanır

Televizyon, gazete ve bilboard gibi alanlara reklam verilmesinin ardından reklamın ne kadar başarılı olduğunu ölçmek neredeyse imkansızdır. Firma tarafından dijital pazarlama tercih edilmesi halinde ise reklamın hedef kitleye ne oranda ulaştığı, hedef kitlenin geri dönüşü, hangi yaş aralıklarının reklama ilgi gösterdiği, reklamı inceleyen kişilerin cinsiyetleri gibi veriler toplanarak depolanabilir. Bu veriler yürütülecek olan diğer reklam çalışmalarında analiz edilebilir ve daha isabetli reklamlar hazırlanabilir. Ayrıca firmalar hangi yaş grubuna reklam gösterileceği, ne kadar süreyle gösterileceği, zamanını ve daha birçok şeyi kendi isteklerine göre şekillendirebilir.

Hızlı Sonuç Almak

Dijital pazarlama stratejilerinin doğru şekilde yürütülmesi halinde hızlı şekilde sonuç almak mümkündür. Başka bir deyişle dijital ortamda yayınlanan reklamı gören tüketiciler siteye girerek ya da reklama tıklayarak satın alma davranışında bulunabilir. Bu durumdan reklam verenin kısa zamanda haberi olur. Reklamın istenilen başarıya ulaşmaması halinde ise istenildiği zaman durdurulması mümkündür.

Dijital Pazarlamada Kullanıcının Harekete Geçirilmesi Daha Kolaydır

Dijital pazarlama kanalları oldukça fazla olmasına karşın en çok kullanılanı sosyal medyadır. Bunun nedeni ise tüketicilerin ürün tanıtımı esnasında satın alma davranışına daha yatkın olmasıdır. Daha net bir anlatımla, tüketici ürünle verilen reklam sayesinde karşılaşsa bile mağazaya giderek ürünü almak istemez; yani fiziksel zahmetten kaçınır. E-ticaret sitesine yönlendiren bir sosyal medya reklamı ise son derece caziptir. Bu kolaylık hedef kitlenin satın alma davranışını gösterme olasılığını ciddi oranda arttırmaktadır.

Sonuç

Dijital pazarlama internet üzerinde yer almak ve çevrim içi satış yapmak isteyen ya da hali hazırda internet üzerinde satış yapan firmaların görmezden gelmemesi gereken bir gereklilik. Online ortamda yüksek satış rakamlarına ulaşmanın ve kurumsal kimliğin güçlendirilmesinin yolu güçlü bir dijital pazarlamadan geçiyor. Başarılı dijital pazarlama stratejileri yürüten bir firmanın satışlarını artırmaması ve online ortamda kaybolması imkânsızdır.

COPYMARK
COPYWRITING, STRONY INTERNETOWE, SEO

copymark.eu
mark@copymark.eu
+48 536 729 505