

## 9.4. Altı Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları

### 9.4.1. Unutulmaz bir LOGO'ya sahip olun

Bir şirket kurduğunuzda, kendinizi tanıtmamız, unutulmaz kılmanız ve logosunu gördüğünüzde hatırlatılması için hızlı olmanız gerekir!

Unutulmaz bir logoya sahip olmak, insanların aklına girmenize yardımcı oluyor, hadi bazı örnekleri inceleyelim.



Örneğin - Nike'ın logosu; Bu "swoosh" u görür görmez, "NIKE" kelimesini görmeden bile markanın ne olduğunu anlayacaksınız.

Ya da tersini düşünün, bilinen bir markayı düşündüğünüzde, kafanızda onun logosu olacak!

### 9.4.2 Müşteri sadakatini iyileştirmek için eylemler

Hepimiz, ürün yelpazemizde bulunabilecek bir şeye ihtiyaç duyduklarında bize gelen sadık müşteriler istiyoruz, değil mi?

Bu yüzden, onları "bizim" yapmanın bazı yolları var, indirimleri, "2 satın al-3 al" teklifleri, ön satış teklifleri veya diğer normal müşterilerden herhangi bir küçük avantaja sahip olmayı düşünelim.

### 9.4.3. Orijinal araştırmanızı yapmaya çalışın

Bir bayi, sağlayıcı veya bayi olmak istediğinizde, kendi orijinal araştırmanızı iyi, bilinen bir şirket veya onaylayıcı tarafından akredite ettirseniz iyi olur.

Kendi araştırmanıza sahip olmak, müşterilerinizin markanıza daha fazla güvenmesini sağlayabilir! Bunu düşün!

### 9.4.4. Sosyal medyaya yatırım yapın

2020'de markanızı öğle yemeğinin en iyi yolu budur.

İnternetin, sosyal medya platformlarının (Facebook, Instagram, YouTube vb.) Milyonlarca kullanıcısıdır. Farklı platformlarda bazı reklamlara sahip olmak için doğrudan ödeme yapabileceğiniz Google Ads var. Ya da internetteki bazı nüfuzlu kişilerle bir miktar ortaklık kurabilirsiniz, bu faktör markanızı etkileyebilir, ancak takipçi / abone sayısına bağlı olarak daha az / daha pahalıya mal olabilir.

Bu yıllarda, ürünlerinizi tanıtmamızın en uygun yolu bu. İnsanlar, idollerinin sevdiği şeyleri sevme eğilimindedir, bu da sizi bir müşteri olarak fikirlerinden ve fikirlerinden etkilenmenize neden olur.

#### **9.4.5. Bazı Reklamları Film Yapın**

Video formatında bazı reklamlar yapın. Ürünlerin "çalıştığını" gördüğünüzde, işler daha hoş görünebilir. Video, 2019'da popüler bir dijital pazarlama taktiği olmaya devam etti ve bu yıl için de zorunlu bir pazarlama stratejisi. Sizi müşteriye bağlayabilecek her şeyi öğreticiler, referanslar veya kamera arkası görüntüleri eklemeye çalışın.

#### **9.4.6. Digitises UP!**

Artık her şey dijital olarak gerçekleşiyor, şirketinizde de var. Müşterinizin sizinle kolay ve hızlı bir şekilde iletişim kurmasını sağlayacak web siteleri, telefon uygulamaları ve her şeyi yapın! Onları sizinle iletişim halinde tutun, müşterinizin neye ihtiyacı olduğunu görmek için bazı çevrimiçi anketler yapın!