



Serdar Sağlam
Dijital Marka Danışmanı

**Sevgili okurlar,
bu yazımda
sizlere yerel
işletmeler
için dijital
pazarlamanın
ne kadar önemli
olduğunu
anlatmak
istiyorum.**

Yerel İşletmeler İçin Dijital Pazarlama Tüyoları

Özellikle dijital çağda, müşterilerinize ulaşmanın yolu artık büyük oranda internetten geçiyor. Ama korkmayın, “Ben bu işleri bilmiyorum” diyenler için bile uygulaması kolay önerilerim var. Hadi başlayalım!

Herkesin akıllı telefonuyla “Yakınımdaki kafe” ya da “En iyi çiçekçi” gibi aramalar yaptığını fark etmişsinizdir. İşte tam da bu noktada Google Benim İşletmem devreye giriyor. Ücretsiz bir hizmet; işletmenizin adresini, telefonunu, hatta fotoğraflarını ekleyebiliyorsunuz. Böylece müşteriler sizi daha kolay buluyor. Bir de müşterilerden yorum alırsanız, işletmenizin güvenilirliği artıyor. Unutmayın, internette görünür olmak günümüzün vitrin açmak gibi!

Biliyorum, SEO kulağa karmaşık geliyor ama aslında çok basit. İşletmenizin bulunduğu yeri ve hizmetinizi düşünün. Örneğin, Eskişehir’de bir pizza restoranınız mı var? O zaman sitenizde ya da sosyal medya içeriklerinizde “Eskişehir’de en iyi pizza” gibi kelimeleri kullanın. İnsanlar aradıklarında sizi bulmaları daha kolay olacaktır.

Sosyal medya, küçük işletmeler için adeta bir altın madeni. Instagram’da haftada birkaç paylaşım yaparak bile fark yaratabilirsiniz. Örneğin, yeni ürünlerinizi tanıtabilir ya da işletmenizde düzenlediğiniz bir etkinliği duyurabilirsiniz. Hele bir de müşterilerinizin fotoğraflarını paylaşarak onlarla etkileşime geçerseniz, görün baki nasıl güzel geri dönüşler alıyorsunuz.

Evet, sosyal medya popüler ama e-posta pazarlaması da hâlâ çok etkili. Müşterilerinize indirim kuponları ya da etkinlik

duyuruları gönderin. “Ama e-posta kim okur ki?” diye düşünmeyin. Etkili ve kısa bir içerikle büyük bir fark yaratabilirsiniz.

Bütçeniz küçük diye dijital reklamlardan vazgeçmeyin. Google Ads ile bölgenizdeki kişilere ulaşabilir ya da Facebook ve Instagram reklamlarıyla sadece çevrenizdeki insanlara kampanyalarınızı gösterebilirsiniz. Küçük bir bütçe bile büyük sonuçlar doğurabilir, inanın.

Müşterilerinizden gelen güzel bir yorum, on tane reklama bedeldir. Çünkü insanlar, bir işletmeyi diğer insanların görüşlerine göre değerlendiriyor. Yorum isteyen bir sistem oluşturun. Ama unutmayın, olumsuz yorumlar da olabilir. Onlara sakın ve çözüm odaklı bir şekilde yanıt verirsiniz, bu sizi daha da güçlü bir marka yapar.

Son olarak, eğer bir web siteniz varsa, mobil cihazlarda iyi görüldüğünden emin olun. Çünkü insanlar artık her şeyi telefonlarından arıyor. Yavaş açılan ya da karışık görünen bir site, müşterileri kaçırmaya neden olabilir.

Sevgili okurlar, dijital dünya gözünüzü korkutmasın. Birkaç basit adımla işletmenizi dijitalde büyütmek sandığınızdan çok daha kolay olabilir. Sadece başlayın, öğrenin ve devam edin.

Unutmayın, her yeni adım sizi başarıya biraz daha yaklaştırır. Şimdi kahvenizi alın ve hemen Google Benim İşletmem hesabınızı açın derim. Ne dersiniz, yarın dijitaldeki ilk gününüz olsun mu?

Bir sonraki yazımda daha fazla tüyo ile görüşmek üzere!