



Dr. Mücahit KIVRAK¹

¹ BAÜN Edremit Myo

Zeytincilik ve Zeytin İşleme Teknolojisi Programı



kivrak@gmail.com

0505 772 44 46



Reklamlar

Bu tanımlar ekseninde değerlendirdiğimizde reklamın amaçları nelerdir?

İkna etmek (inandırıcılık)

Özde satış sağlamak genelde satışları artırmak (kısa ve uzun vadeli satış stratejileri oluşturmak, bu doğrultuda satış dönemlerini belirlemek ve bunu mümkün oldukça geniş bir sürece “12 ay – her gün” yaymak

Öncelikle markalaşmak, sonrasında markaya bir bağımlılık yaratmak

Paranın döngüsünü sağlamak amacıyla mal veya hizmete karşı bir talep yaratmak

Yeni ürün veya hizmetlerin tanıtımını yapmak, eski ürünler ile yeni ürünlerin değişimini sağlayacak ekonomik ve teknolojik dönüşüm “zorunluluğunu” sağlamak

Müteşebbislerin o markaya ilişkin işyeri taleplerini artırmak

Piyasada rekabeti canlandırmak, kurumsal piyasa payını artırmak

İmaj yaratmak ve güven oluşturmak

Tüketim alışkanlıklarını yönlendirmek/değiştirmek

Reklamın amaçlarının yanısıra bir de ‘‘Başarılı bir reklam nasıl olmalıdır?’’ sorusunu burada sormamız gerekmektedir:

İlgi çekici ses/müzik, yazı (tipografi ve slogan) ve görüntüye sahip olmalıdır



Efsane reklamı
hatırlayalım.

Birlikte izleyelim.



Efsane Adidas reklamını
hatırlayalım.

Birlikte izleyelim.



Kelimeler önemlidir.

Birlikte izleyelim.

Reklam Tasarımı

Uzunluk

Ses

Müzik

Denge

Hacim, Konum

İmaj

Renk

İçerik



Zeka pazarlamada
en önemli
argümandır.
Pazarlanan
kendiniz dahi olsa
:=)



no context yemeksepeti

@nocontextyemek



mümkün olan tüm şakaları yapmış restaurant

Tostlar

Tost Kazığı
Rus salatası, sucuk, salam, kaşar peyniri
17,50 TL +

Tostoyevski
Rus salatası, sosis, kaşar peyniri
17,50 TL +

Tost Tost Diye Nicesi
Duble kaşar peyniri, ketçap, mayonez
13,00 TL +

Tost Bildiklerim
Sucuk, kaşar peyniri, turşu, ketçap, mayonez
15,00 TL +

Tost Bildiklerim

Sucuk, kaşar peyniri, turşu, ketçap, mayonez
15,00 TL +

Ayvalık Tostu
Sosis, salam, sucuk, kaşar peyniri, turşu, ketçap, mayonez, domates, marul
17,50 TL +



İyi Gün Tostu
İtalyan salatası, sucuk, kaşar peyniri, ketçap, mayonez
17,50 TL +

Tost Acı Söyler
Acı sos, sucuk, kaşar peyniri
15,00 TL +

Dikkat çekmelidir.

Ayırt edilebilir olmalıdır.

İkna edici olmalıdır.

Akılda kalıcı olmalıdır.

Geniş bir tüketici yelpazesini kapsayacak nitelikte olmalıdır.

bugünün çamaşırını yarına bırakmayan

...titiz, becerikli ev kadınları!

Şimdi onlar, bir defada daha çok çamaşır yıkayan
büyük emaye kazanlı Arçelik'ten yararlanıyor,
işlerini daha çabuk bitiriyorlar.
Çok rahat ediyorlar!



Genel Satışlar
BEKO Ticaret A.Ş.
Tel: 43 00 00
BEKLA Makina Ticareti
ve Yalova A.Ş.
Tel: 43 52 00

ARÇELİK

kalitede öne... fiyatta ölü

Hidro Brastör ileli yıkama sistemli
Arçelik çamaşır makinesi, çamaşırınızı
yıpratmadan, burmadan, dolaytırmadan
tertemiz yıkar... Sakız gibi yapar!
Yıkanan çamaşırınızı, otomatik ayarlı
sıkıcısıyla, ezmeden, düğme koparmadan,
süratle çıkar.



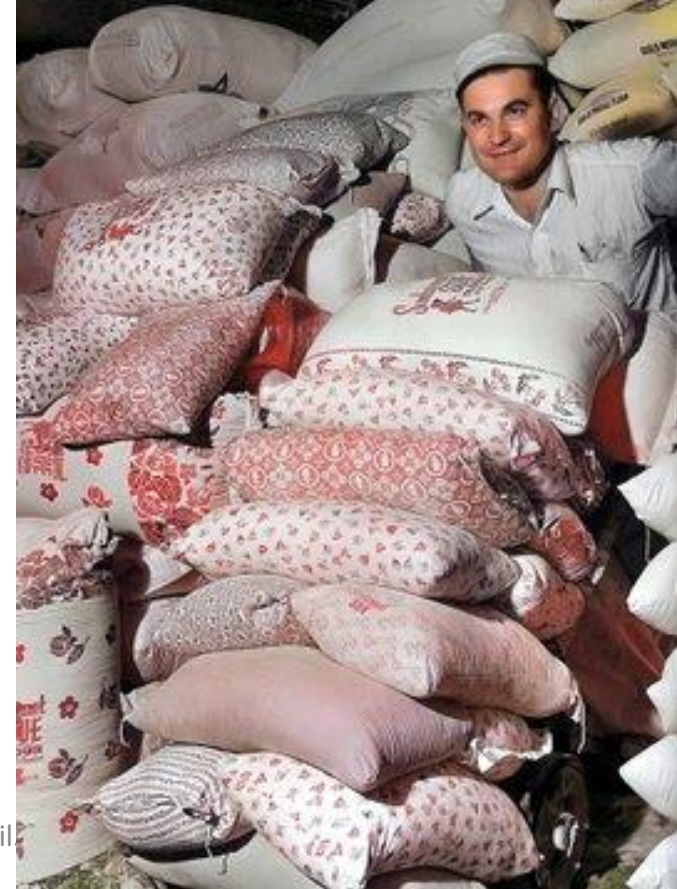
TEZEKLE ODUNU DEFETTİK

AYGAZ

ALDIK RAHAT ETTİK



1939 yılında ABD'nin Sunbonnet Sue Un Fabrikası, yoksul kadınların un uvallarından çocuklarına elbise diktiklerini fark edince iekli un çuvalları üretmeye başlamıştı.



TV – endüstrü karması, müşteri talebi, TV reklamları ve giderek artan pazarlama masraflarına yatırım yaparak büyüyen şirketler arasındaki ortak ilişkilerdi.

Tüketim sonrası müşteri, satın alınacak ürünlerden uzaklaşmış kişidir. İhtiyacımız olan şeyi almışızdır, istediğimiz çok az şey vardır. Çok çalışarak bizim için ürettiğiniz şeyleri arayama zaman ayıramayacak kadar meşgulüzdür.

Pazarlama birimi, neredeyse hazır haldeki bir ürün ya da hizmeti alır ve özelliklerini hedef kitleye anlatmak için para harcar. Bu yaklaşım artık işe yaramıyor.

Reklamı bir tarafa bırakıp değişimi başlatın. Reklamdan önce sözler vardı. Bir probleme çözüm sunan ürün ve hizmetler ağızdan ağıza yayılır ve sonunda satın alınırdı.

Wonder adında yeni bir marka dilimlenmiş ekmek pazarlamaya başladı ve icat tuttu. Önceden dilimlenmiş ekmeğin yeniliği ve rahatlığı değildi işe yarayan, ambalaj ve reklamdı.

Bu ürünün reklamında

sağlam bir vücuda sahip olmanın on iki yolu anlatılmıştı.

Hangisini Tercih Edersiniz?







Kardan adam da
zeytinyağını tavsiye
ediyor.

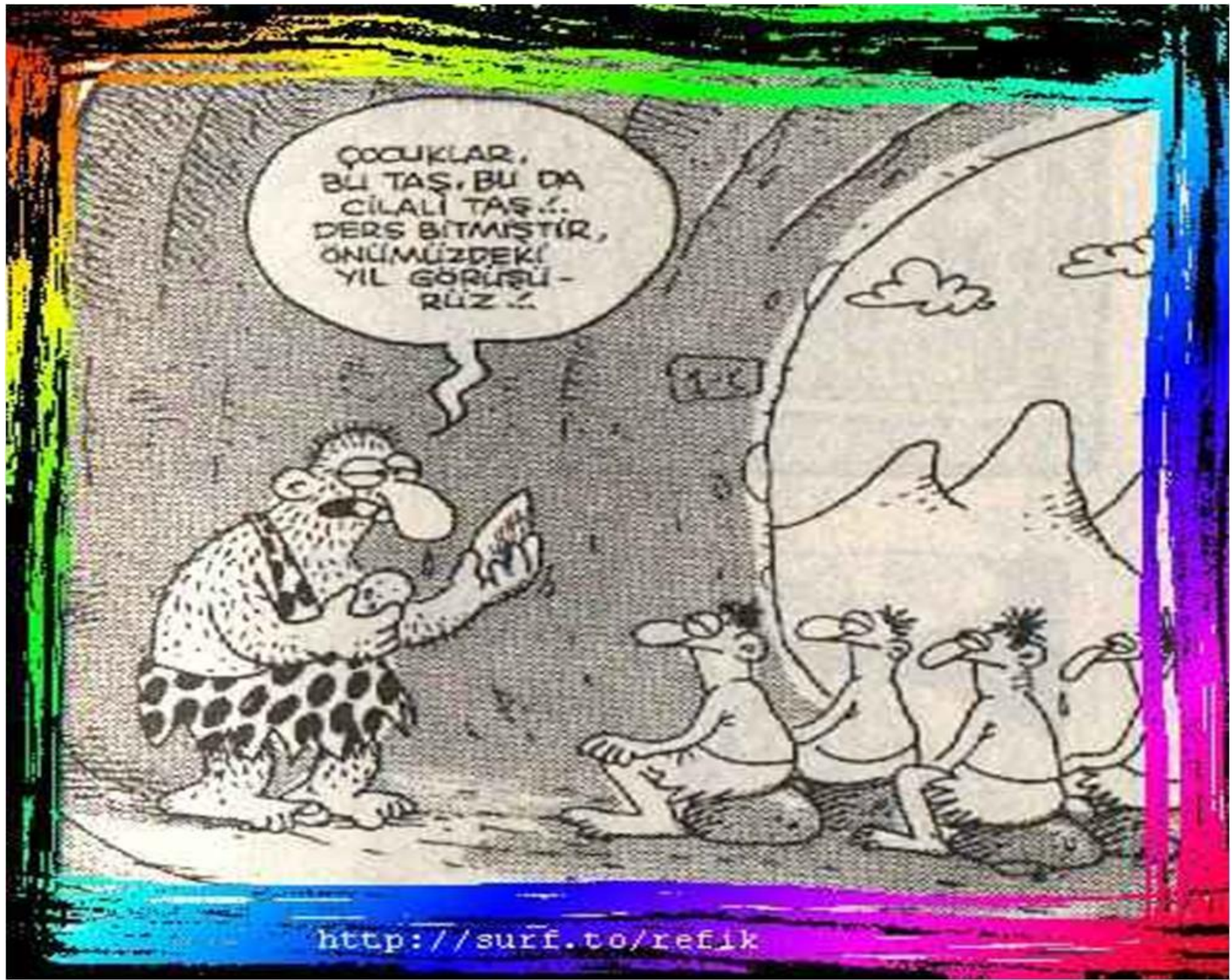


Farklı olmak için
düşünmenize gerek yok
hayatı yaşayın farklılıklar
ortaya çıkacaktır.

Sorularınız varsa cevaplayayım.

Daha sonra aklınıza soru gelirse lütfen yüz yüze, e posta veya telefon yoluyla ulaşınız.





Bu ders notları zeytincilik programı öğrencileri, Kursiyerler, sektör temsilcileri, diğer üniversitelerde okuyan önlisans, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri ile araştırmacılara yönelik hazırlanmıştır. Daha detay bilgiye ulaşmak isterseniz lütfen iletişime geçiniz.

DERS NOTLARI SÜREKLİ YENİLENMEKTEDİR.
LÜTFEN DAHA ÖNCE İNDİRDİĞİNİZ DERS NOTU VARSA
YENİ TARİHLİ OLAN DERS NOTUNU TERCİH EDİNİZ.
NOTLARDA HATALI ve
EKSİK BİR YER GÖRDÜĞÜNÜZDE LÜTFEN BİLDİRİNİZ.

Dr. Mücahit KIVRAK

0 505 772 44 46

kivrak@gmail.com

www.zeytin.org.tr

www.mucahitkivrak.com.tr

Sosyal medya iletişim

<https://www.facebook.com/mucahit.kivrak>

<https://twitter.com/zeytinist>

<https://instagram.com/zeytinist/>

<https://www.youtube.com/channel/UCNDXadH7jpB0FVRLbEvtqHA>