



BAĞLANTISAL PAZARLAMA: AĞZDAN AĞZA PAZARLAMA, VİRAL PAZARLAMA VE SÖYLENTİ/FISILTI PAZARLAMASI

Batı'da pazarlama ve pazarlama iletişimi dünyasına yön veren en yeni ve en yaygın stratejilerden olan Word of Mouth Marketing (WOMM), Viral Marketing ve Buzz Marketing'i şemsiyesi altında toplayan Bağlantısal Pazarlama, bugün sektörün yoğun rekabet ortamında öne çıkmak için dikkate alınması zorunlu bir pazarlama anlayışı haline gelmiştir. Bu eğitim programı ile katılımcılara Ağızdan Ağıza Pazarlama, Viral Pazarlama ve Söylenti / Fısıltı Pazarlaması hakkında çok geniş bir yelpazeden bilgi çerçevesi sağlanması, dünyadan ve Türkiye'den en güncel örnekler aracılığıyla bu bilgi çerçevesine aynı zamanda deneyimsel bir boyut kazandırılması amaçlanmaktadır.

Eğitim Programı sonucunda katılımcılar;

- Geleneksel Pazarlama Anlayışının Önündeki Engeller
- Bağlantısal Pazarlama Stratejilerinin Avantajları
- Ağızdan Ağıza Pazarlama (Word Of Mouth Marketing)
- Viral Pazarlama (Viral Marketing)
- Söylenti / Fısıltı Pazarlaması (Buzz Marketing)

gibi konularda bilgi sahibi olacaklardır.

Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Ayhan ECE



Ajanda

1.Gün

- Geleneksel pazarlama anlayışının içinde bulunduğu kriz ve sebepleri
- Bağlantısal pazarlama (Connected Marketing) hangi strateji ve teknikleri barındırıyor?
- AĞIZDAN AĞZA PAZARLAMA
- Ağızdan Ağıza Pazarlama (Word of Mouth Marketing/WOMM), Viral/Virütik
- Pazarlama (Viral Marketing), Söylenti/Fısıltı Pazarlaması (Buzz Marketing) stratejilerinin ortak özellikleri
- Ağızdan Ağıza Pazarlama (AAP) nedir ve neyi hedefler?
- AAP nasıl gerçekleşiyor? AAP sürecinin aşamaları ve sürece katılan araçlar nelerdir?
- AAP ölçülebilir mi? Pozitif ve negatif Ağızdan Ağıza Pazarlama.
- Etketif AAP yöntemleri nelerdir? Başarılı AAP örnekleri ve dikkat edilmesi gereken kritik noktalar.
- Vaka analizleri

2.Gün

- VİRAL PAZARLAMA
Viral Pazarlama nedir? Fikirlerin viral özellik kazanmasının altında yatan sebepler nelerdir?
Viral Pazarlama nasıl gerçekleşiyor? Viral Pazarlamada kullanılan araçlar. Kendini “bulaştırmaktan” alıkoymayan tüketiciler yaratmak
Başarılı bir viral pazarlama kampanyası oluşturmak için takip edilmesi gereken kurallar.
Vaka analizleri
- SÖYLENTİ / FISILTI PAZARLAMASI
Söylenti/Fısıltı Pazarlaması nedir ve neyi hedefler?
Söylenti Pazarlamasını AAP ve viral pazarlamadan farklı kılan özellikler nelerdir?
Üzerinde konuşulabilecek ilginçlikte içerik üretmede izlenebilecek stratejiler
Sadece konuşurmak yetmez: Buzz Marketing’de anlamın önemi
Başarılı bir söylenti pazarlaması kampanyası oluşturmak için takip edilmesi gereken kurallar.
Vaka analizleri

EĞİTMEN

Ayhan ECE, Psikoloji ve Felsefe alanında Lisans ve Lisansüstü eğitimini İstanbul Üniversitesinde tamamladıktan sonra Turizm sektöründe önemli Satış ve Pazarlama görevlerinde bulunmuştur. Cari konum itibarıyla, Viral Pazarlama, Gerilla Pazarlama, gibi trendleri yakından izleyen ve Beykent Üniversitesi’nde öğretim görevlisi olarak çalışmakta olan **Ayhan ECE**, ulusal ve bireysel birçok toplantılarda sunulan bildirileri ve makaleleri bulunmaktadır.

Eğitim Metodolojisi

Eğitlimiz sunumlar eşliğinde teorik anlatımın yanında bireysel katılımı sağlamaya yönelik atölye çalışmalarını ve vaka analizlerini içermektedir.

Kimler Katımlı?

Finans, Hizmet ve Parekende sektöründe çalışanlar ile konuya ilgi duyan herkes katılabilir.

Eğitim Süresi

Bağlantısal Pazarlama eğitimi toplam 12 saatten oluşmakta ve 2 günde gerçekleştirilmektedir.

Eğitim Zamanı

Bu eğitim bankalara ve finans kurumlarına özgü olarak verilmektedir. Eğitim zamanı kurum yönetimi ile birlikte kararlaştırılmaktadır.

Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süresince yapılan sunumları ve bilgi kitapçıklarını içeren eğitim dosyaları verilmektedir.

Katılım Belgesi

Katılımcılara eğitim programı sonunda TURKKARİYER onaylı Katılım Belgesi verilmektedir

Eğitim Ücreti

Eğitim ücreti katılacak çalışan sayısına göre değişmektedir. Daha fazla bilgi için lütfen bizimle irtibata geçiniz.

Daha Fazla Bilgi için

TEL: 212 263 02 01

FAX: 212 263 71 00

W: www.turkkariyer.com

E: egitim@turkkariyer.com