



Özgür Şahin
360DRC Marketing
Yönetici Ortağı
ozgur@360drcmarketing.com

"Neden Amerika, Türkiye'nin suyu mu çıktı?" diye merak edenlere tek bir cevabımız olabilir: "Scale"... Bu süreçte en çok duyduğumuz kelime. "Scale" yani "Ölçek". Öyle büyük bir pazardan bahsediyoruz ki başardığımızda başka hiçbir yerde ulaşamayacağınız büyüklüklere birkaç sene içinde ulaşmak mümkün. O yüzden ki ITUGATE programının mottosu "Rocket your Business".

ROCKET YOUR BUSINESS!

Siz bu satırları okurken ben çok uzaklarda olacağım... İyi haber bu klişeyle başlayan yazım dramatik bir şekilde devam etmeyecek çünkü çok keyifli bir işin peşindeyiz. Malumunuz 2011 yılından beri müşteri sadakat programları özelinde hizmet veren bir ajansımız var. Türkiye'de önemli işlere imza attık, atmaya da devam ediyoruz. Pek çok global firmayla çalıştık, yurt dışında önemli ödüller aldık. Global ölçekte rekabetçi olacağına inandığımız bir yazılımımız var. Bir süredir farklı pazarlarda çalışmak istiyoruz. Şimdi de sürdürdüğümüz sadakat pazarlaması işlerimizi Amerikan paza-

rina tanıtmaya gidiyoruz. Ülkemizdeki önemli üniversiteler, Türkiye'de güzel işler yapmış ve artık başka pazarlara da açılmak isteyen firmalara katkı sağlamak amacıyla hızlandırma programları yürütüyor. Bunlardan belki de en kapsamlısı İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesindeki İTÜ GATE programı. Bu dönem 45 firma başvurmuştu. Yaptığımız işi, Amerika'ya gidersek ne yapmak istediğimizi hem akademi hem de iş dünyasından, yerli, yabancı mentorlar ve yatırımcılardan oluşan bir jüriye anlattığımız sunumlar sonrası 22 firma seçildi. Beş haftalık yoğun bir program sonrası Amerika'ya gitmek üzere seçilen sekiz firmadan biri olduk. Yoğun bir program derken, sizinle birkaç yaklaşık sayı paylaşayım: 23 farklı konuda 40 saat eğitim aldık. 14 mentorle 350 saat mentorluk seansı yaptık. 100'den fazla sunum hazırladık; 7 binden fazla kez mesajlaştık. Dedim ya, yoğun bir programdı. Ancak her saniyesine değdi. İşlerimizden kafamızı kaldırıp bir adım geri atıp kendimizi değerlendirmemize, gelişmesi gereken alanlarımızı görmemize ve başarılarımızı anlamamıza büyük katkısı oldu. Türkiye'de işlerini belli bir seviyeye taşımış, global pazarlara açılmak isteyen tüm firmalara tavsiye ediyoruz.

"Koalisyon sadakat programları"

Bu noktada size biraz da işimize özel kısımdan bahsetmek istiyorum. Programın en önemli katkılarından biri de farklı bir pazar, Amerikan pazarıyla ilgili birçok şey öğrenmiş olmamız oldu. Önümüzdeki dört



ITÜ GATE | ULUSLARARASI GİRİŞİM HIZLANDIRMA PROGRAMI

ABD Hızlandırma Programı Eğitimleri Tamamlandı!



22 Firma



23 Eğitim



37 Saat / **45** Dk Eğitim Süresi

14 Mentor

405 MENTORLUK SEANSI

344 Saat
30 Dakika
Mentorluk Görüşmeleri



2 Farklı
Kenneth Morse
SEMINERİ

110 FİRMA SUNUMU

72 ASANSÖR KONUŞMASI



Araştırmalar gösteriyor ki üyeler kazandıklarını birçok alternatifte değerlendirebildikleri programlara diğer sadakat programlarına göre yüzde 68 daha bağlı.

lendirebildikleri için çok avantajlı ve tercih ediliyor. Araştırmalar gösteriyor ki üyeler kazandıklarını birçok alternatifte değerlendirebildikleri programlara diğer sadakat programlarına göre yüzde 68 daha bağlı. Kanada ve İngiltere'de çok başarılı örnekleri olan bu programlar Amerika'da da ciddi bir büyüme trendinde. Bu programlara en iyi örneklerden biri Amerika'da 2014 yılından beri çalışan Plenti. Program üyeleri arasında Macy's, Hulu, Rite Aid, AT&T ve ExxonMobil gibi firmalar var. Örneğin bir üye Macy's den bir elbise aldığına puan kazanıyor; daha sonra da bu puanlarla Exxon Mobil'den benzin alırken indirim alıyor ya da programdaki hediye kataloğundan başka bir ürün sipariş ediyor.

Neden Amerika!

Elbette koalisyon programlarını Türkiye için de çok önemsiyoruz. Bu konuda bazı çalışmalarımız da var. "Neden Amerika, Türkiye'nin suyu mu çıktı?" diye merak edenlere ise tek bir cevabımız olabilir. "Scale"... Bu süreçte en çok duyduğumuz kelime. "Scale" yani "Ölçek". Öyle büyük bir pazardan bahsediyoruz ki başardığımızda başka hiçbir yerde ulaşamayacağınız büyüklüklere birkaç sene içinde ulaşmak mümkün. O yüzden ki ITUGATE programının mottosu "Rocket your Business". Sadece kendi adımıza konuşmuyorum. Gerçekten ülkemizde global çapta işler yapılıyor ama ne yazık ki bu işler büyük pazarlarda, sektörün birinci liglerinde yer almaz da tanıtılmazsa kaybolup gidiyor veya küçük işletmeler seviyesini geçemiyor. İşin özü denemek ve başarmak istiyoruz. Belki de bu çabalarımız başka firmalara da ilham olur ve Türkiye'den de dünya ölçeğinde teknoloji şirketleri çıkar, gururumuz olur. İyi dilekleriniz ve desteklerinizi bekliyoruz. Bu süreçte elbette ki ekibimizle Türkiye'deki çalışmalarımızı da tam hız devam ettiriyoruz. En kısa sürede görüşmek üzere...

yıl içinde dört kat büyümesi beklenen Amerika'daki sadakat pazarlaması pazarında en öne çıkan yöntemlerden biri de "Koalisyon Sadakat Programları". Koalisyon Sadakat Programları birden fazla firmanın kaynak sağlayarak oluşturduğu, üyelerinin programa katılan firmalardan alım yaptıkça kazandıkları ve kazançlarını da ilgili firmaların sağladıkları hediye dünyasında kullandıkları büyük bir platform. Elbette programa katılan firmalar açısından önemli avantajları var:

- Sadakat programının finansal ihtiyaçları ve riskleri programa katılan firmalar arasında paylaşıyor,
- Firmalar müşterileriyle ilgili sahip oldukları verileri paylaşabiliyorlar,

- Birden fazla firmadan fayda kazanmak müşterilere çekici geldiğinden programın başarı oranı yükseliyor,
- Müşterilerin hali hazırda çok tercih etmediği bir firma, koalisyon ortaklarından biri olduğunda daha çok tercih edilebiliyor.
- Program ortakları birlikte çapraz promosyonlar yapabiliyorlar; birlikte fırsatlar sunabiliyorlar.

Markaların koalisyonu sadakati yüzde 68 artırıyor

Müşterilerimiz açısından da hem birçok firmadan alışverişlerinde kazandıkları hem de kazandıklarını birçok alternatifte değer-