

GERİLLA PAZARLAMA

TÜRKER GÖKSEL



AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

Gerilla Pazarlama Nedir?

- Gerilla Pazarlamanın ana fikri en düşük maliyetten en yüksek karı çıkartmaktır.
- Geleneksel pazarlama anlayışında pazarlama için para yatırmak gerekirken Gerilla Pazarlamada önemli olan para değil hayal gücüdür.



Gerilla Pazarlama Nedir?

- Tüketicilerle, daha doğrusu müstakbel tüketicilerle beklemedikleri bir anda ve beklemedikleri bir şekilde karşılaşmak ve böylelikle akıllarında kalmak bu işin esasını oluşturuyor
- Gerilla Pazarlama Bütçesi küçük hayalleri büyük girişimciler içindir



Gerilla Pazarlama Nedir?

- “Gerilla Taktiđi”nin kullanımı ilk olarak 1960’lı yılların ortalarında Amerika’da “Pazarlama ve Reklam” alanında görölmüştür.
- Bu yıllarda meydana gelen Vietnam istilası ve oradaki halkın gerilla taktiğini başarıyla kullanması Pazarlama sektörünü etkilemiştir.
- Şirketler kendi gelirlerini agresif politikalarla artırma yoluna gitmiştir.



Gerilla Pazarlama Nedir?

- Firmayı tanıtabilmek için doğrudan posta kartları göndermek, e-posta kampanyaları düzenlemek, ücretsiz bilgi sağlamak için web sitesi hazırlamak, forumlara üye olmak, araba reklamı gibi yöntemler gerilla pazarlamanın en çok kullanılan yöntemleridir.



Gerilla Pazarlama Nedir?

- Gerilla Pazarlama ilk başlarda sadece küçük firmaların büyük firmalarla daha iyi mücadele edebilmesi için kullanılmıştır.
- Bundan dolayı gerilla pazarlama fikrinin öncülerinden Jay Conrad Levinson bu yaklaşımı bir “yıpratma” saldırısı olarak tanımlar.



Gerilla Pazarlama Nedir?

- Gerilla Pazarlama da şirketler Pazarlama stratejilerini oluşturmak için mutlaka fiyat politikalarına dikkat etmek zorundadırlar.
- Sundukları ürünler ve teklifler şaşırtıcı, agresif olmalıdır.



Gerilla Pazarlama Nedir?

- Gerilla Pazarlama uygulamalarının diğer önemli tarafı ise mesajın olabildiğince kişiye en etkin bir şekilde yayılmasıdır.



Gerilla Pazarlama Nedir?

- Bunun için internet paha biçilmez bir uygulama alanıdır.
- İnternet Blogları, online magazin-gazete-dergiler ile, chat ve forum sayfaları ile etkili bir şekilde iletilmek istenen mesajın yayılması sağlanır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 1. Geleneksel pazarlama der ki; pazarlama için para yatırman gerekir.
- Gerilla der ki; paran varsa yatır, ama önemli olan para değil, enerji ve hayal gücüdür.
- 2. Geleneksel pazarlama insanların aklını karıştırır mistik bir hava yaratır, gerilla ise açık seçik gerçekleri anlatır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 3. Geleneksel pazarlama büyük iş dünyasına yöneliktir, gerilla pazarlama ise küçük işletmelere yöneliktir.
- 4. Geleneksel pazarlama performansı satışla ölçer, gerilla ise karlılığı ön plana çıkarır. Gerilla için önemli olan kar etmektir.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamamanın Karşılaştırması

- 5. Geleneksel pazarlama deneyim ve yargılar üzerine kuruludur yani tahmindir.
- Oysa gerilla psikoloji ve insan davranışları üzerine odaklıdır.
- Çünkü gerillanın tahminle kaybedecek zamanı yoktur. Gerilla satın alma kararlarının % 90 bilinçaltıyla verildiğini bilir.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 6. Geleneksel pazarlama önemli olan satıştır der ve satış sonrasında müşteriyi unuttur.
- Gerilla ise müşteriyi her zaman takip eder ve onu asla kaybetmez.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 7. Geleneksel pazarlama çizgisel olarak işini büyütmeni söyler.
- Oysa gerilla pazarlama geometrik artışla işi büyütmeye yöneliktir.
- Her müşteri için daha fazla işlem yapmak bunun bir parçasıdır.
- Diğer yöntem ise müşterinizin akrabalarını, arkadaşlarını işin içine katmaktır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 8. Geleneksel pazarlama birden fazla işe aynı anda girer, gerilla ise önce işini yönet, işine odaklan ve ondan sonra başka işe giriş der.
- 9. Geleneksel pazarlama ayın sonunda gelen faturalara bakar, gerilla ise ilişkilere bakar.
- Bu ay kimlerle ilişki kurduk diye sorar.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 10. Geleneksel pazarlama her zaman **“ben”** der. Her şeyi bunun üzerine kuruludur. Ama gerilla **“sen”** der. Gerillanın her şeyi; broşürü, ilanı, web sitesi vb. hep müşteriyle ilgilidir.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 11. Geleneksel pazarlama insanlara der ki; “hizmetimin veya malımın faydalarını satın al!” Oysa gerilla insanların problemlerini bulmak ve çözmek üzerine odaklanmıştır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 12. Geleneksel pazarlama “**ne satabilirim**” der. Gerilla ise “**müşteriye ne verebilirim**” diye sorar. Geleneksel pazarlama almak-satmak üzerine kuruludur. Oysa gerilla “**müşteriye ne verirsem onun işine yarar**” diye düşünür.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 13. Geleneksel pazarlama reklam gibi geleneksel yolların her zaman işe yaradığını düşünür ve bunlardan birine inanır. Oysa gerilla pazarlama bunların birinin değil hepsinin birden işe yaradığını düşünür. **“Bunların bileşimi işe yarar”** der.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 14. Gerilla pazarlama rakiplerle çok ilgilenmez. Gerilla, “**rakipleri unut, senin gibi standardı olanlara bak ve onlarla işbirliği yap**” der.
- 15. Geleneksel pazarlama teknolojiye pek fazla önem vermez, gerilla ise teknolojiyi sonuna kadar kullanır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 16. Geleneksel pazarlama bir avuç pazarlama yöntemi kullanır. Gerilla pazarlamada ise kullanılabilir 100 ayrı silah vardır ve gerilla bunların içinden seçim yapıp bileşkesini kullanır. Bu 100 silahın 62'si ise tamamen bedavadır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 17. Geleneksel pazarlama bilinç dışını hedefler ve küçük detaylara önem vermez. Oysa gerilla pazarlama bilinç altını hedef alır ve detaylara önem verir. Telefonla konuşma biçimi veya insanları ziyaret şeklinin önemli olduğuna inanır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 18. Geleneksel pazarlama yalnızca pazarlama tanıtımı ile satış yapabileceğine inanır.
- Oysa gerilla pazarlama satıştan önce rıza almaya önem verir.
- Önemli olan insanlara çok fazla pazarlama malzemesi göndermek değil, bu malzemeleri göndermek için insanların rızasını almaktır.



Gerilla Pazarlama ve Geleneksel Pazarlamanın Karşılaştırması

- 19. Geleneksel pazarlama monologdur, gerilla pazarlama ise diyalogdur.
- Gerilla her zaman bir sen söyle bir ben söyleyeyim der.
- 20. Geleneksel pazarlama büyük grupları hedef alır.
- Gerilla ise küçük grupları ve kişileri hedefler.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- Farklı şekillerde uygulanıyor.
- Örneğin önde gelen elektronik ve beyaz eşya markalarından birinin bayisi çok yoğun olmadığı günlerde kendi logolarıyla donatılmış nakliye aracına buz dolabı, çamaşır makinesi ve televizyon doldurup, sanki satmış ve teslim ediyormuş gibi şehirde dolaştırıyordu.



Gerilla Pazarlamayı Düşünenlere Öneriler

- *Sabır*
- Gerillanın olmazsa olmaz özelliğidir.
- Çünkü bir şeyi satmak için çok büyük sabır gerekir.
- Ufak problemlerden yılmamak, sabırlı olmak gerekmektedir.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Hayal gücü*
- Gerçeklerle yüzleşebilmek kabiliyeti yanında gelecekte ne olacağını da öngörmek gerekiyor.
- Zaten birincisi olmadan ikincisini başarmak oldukça güçtür.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Duyarlılık*
- Gerilla pazarlamacılar şehirlerde, ülkelerde şu anda neler oluyor, şu anda durum nedir, Hep izlerler.
- O zaman da insanların kafasındakileri bilirler ve insanların kafalarında sohbetlerinde ne varsa ondan söz edebilirler.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Sağlam bir kişilik*
- Egonuz, kişiliğiniz çok güçlü olmalı.
- Sizin çevrenizdeki insanlar, eşiniz dostunuz sizin pazarlamanızdan bıkarlar ve size **“bunu değiştir artık, bundan bıktık”** derler.
- Bu çok kötü bir mesajdır ve bunun karşısında duracak kadar güçlü bir kişiliğiniz olmalıdır.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- Çünkü çevrenizdekiler sıkılsa bile sizi alacak insanlar daha sizin mesajınızı algılamamıştır bile.
- İşte bu nedenle çevrenizdekilere kulak asmayıp ısrar edecek kadar güçlü olmalısınız.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Girişkenlik, saldırganlık*
- ABD'de şirketler brüt gelirlerinin ortalama yüzde 4'ünü pazarlamaya ayırırlar.
- Yaptığınız işi her yerde anlatabilecek kadar girişken ve doğru zamanda doğru silahlarla harekete geçecek kadar saldırgan olabilmelisiniz.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Değişime açık olmak*
- Gerillalar değişimden korkmaz ve değişimi çok sever.
- **“Bunu ben kucaklamazsam rakiplerim kucaklar”** diye düşünür ve değişimi önce o içselleştirir.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Cömertlik*
- Gerilla her zaman müşteriye neyi verebilirim, neyi feda edebilirim diye düşünür.
- Müşterilerinizle paylaşın, onları başarılı yaparsanız veya beklentilerini karşılırsanız siz de başarılı olursunuz.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Enerjik olmak*
- Gerilla pazarlaması zordur ve her zaman aynı şekilde uğraşmayı gerektirir.
- Bu nedenle her zaman enerjik ve çalışkan olmak zorundasınız.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Merak ve öğrenme isteği*
- Gerilla her şeyi merak eder, öğrenir.
- Çünkü çevremizde öğrenecek çok şey vardır.
- Martılar gibi, yükseklerde uçacaksınız, denizdeki balıkları görmek için iyice alçalacaksınız, sonra tekrar yükseleceksiniz.
- Böylece yeni gelişmeleri sürekli izleyebilirsiniz.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *İnsanlara dönüklük*
- Gerillalar insanlarla bir arada olmaktan çok hoşlanır.
- Herkesi sever ve herkesin hikayesini dinler.
- Dinlemeyi bilmek gerillanın önemli özelliklerinden biridir.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- *Odaklanma*
- Gerillalar amaçlarını, hedeflerini sulandırmazlar.
- Odaklanırlar ve odaklandıkları işi mükemmel hale getirmeye çalışırlar.
- Yani aynı anda oraya buraya birden fazla işe saldırmazlar.



Türkiye'de Gerilla Pazarlama

- ❑ *Çok yönlü beyin ve eyleme dönüklük*
- ❑ Bazı insanların beyni tek yönlüdür. Her yere giderler, okurlar, seyredeler
- ❑ Fakat bu beyinlerinde kalır. Bazılarının beyni ise çok yönlüdür.
- ❑ Bilgiyi alırlar bunu harekete, eyleme dönüştürürler. İşte gerilla bu yeteneğe sahiptir.

