



Pazarlamanın B2B Ürün ve Hizmet Geliştirmedeki Rolü

# Webinar Birazdan Başlıyor!

*Katılımınız için teşekkürler!*

## PROGRAM

11:00 – 11:05 > Persona

11:05 – 11:25 > Pazarlamayı Ürün ve Hizmet Geliştirmeye Entegre Etmek

11:25 – 11:30 > Soru & Cevap

[mochatouch.com.tr](http://mochatouch.com.tr)



**Icebraker**

**Pazarlama**

**departmanının ürün ve hizmet gelişiminde etkin bir rol üstlendiğini düşünüyor musunuz?**



# Persona

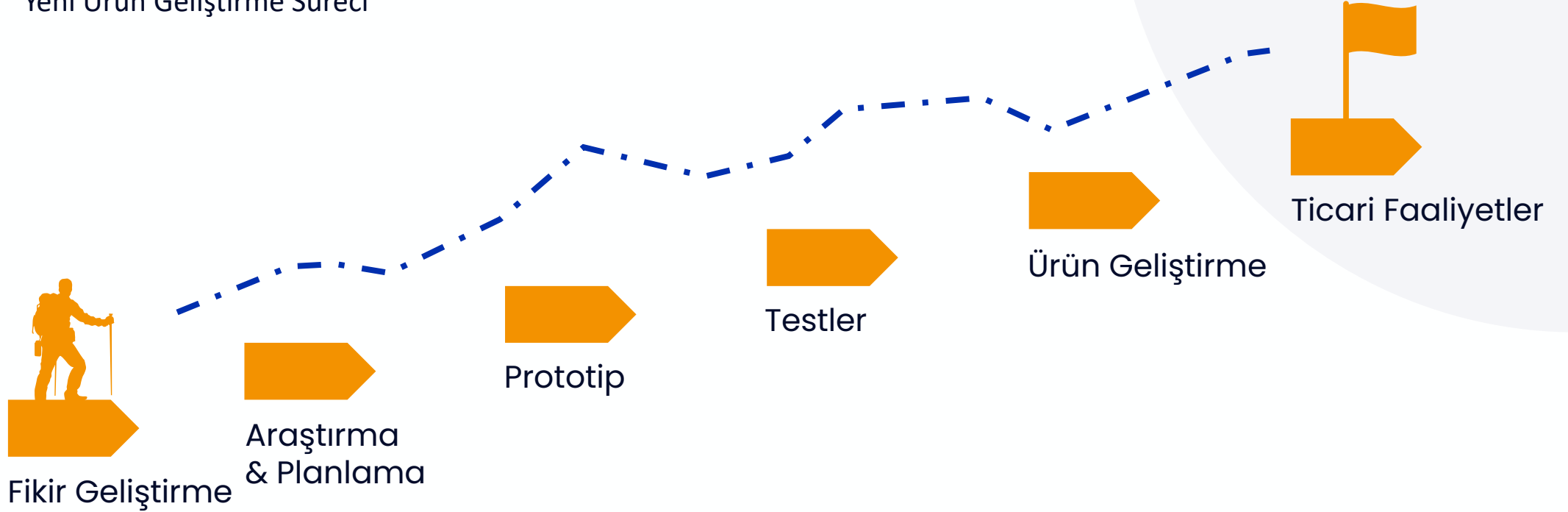
Başarılı bir B2B ürünü veya hizmeti oluşturmak, hedef kitlenizi derinlemesine anlamakla başlar.

- 01 Ürün/hizmet kimin için geliştirildi?
- 02 Hedef müşterilerin karar verme süreci nasıl?



# Pazarlamayı Ürün ve Hizmet Geliştirmeye Entegre Etmek

Yeni Ürün Geliştirme Süreci



## Yeni ürün geliştirme sürecinizde pazarlamaya ihtiyaç duymanızın bazı nedenleri:

- Karar verici ve karar vericileri etkileyici kişileri erken aşamada anlamanızı sağlar.
- Hedef pazar ve rakipler hakkında bilgi sağlar.
- Ürününüzü benzersiz bir değer teklifiyle farklılaştırır.



# Ürün Geliştirme Adımları



# Markanın Doğru Müşterileri Hedeflemesini Sağlayacak Aksiyonların Alınması



Marka

- 01 Konumlandırma
- 02 Değer Önerisi
- 03 Segmentasyon

# Lansman Öncesi Ürün veya Hizmet Tanıtımına Odaklanmak



01 Dijital Pazarlama

02 PR

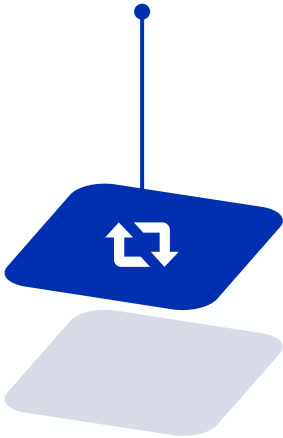
03 Etkinlik



# Go-to-Market Sürecinde Tüketicinin Sorununa Çözüm Yaratmak

3

Go-to-Market



01

Sosyal Medya

02

E-Posta Pazarlama

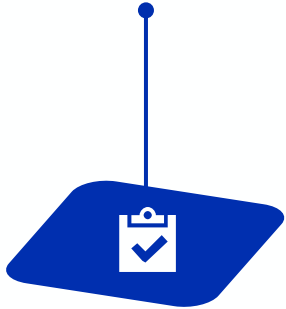
03

PPC Kampanyaları

# Optimizasyon Sürekliliđi İçin Ana Performans Metriklerinin Analizi

4

Optimizasyon



01

KPI (Key Performance Indicator)

02

A/B Testleri

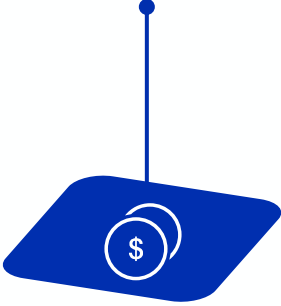
03

Always-On Pazarlama

# Satış Sonrası Büyüme Odaklı Müşteri Etkileşimleri Yaratmak

5

Satış Sonrası



- 01 Topluluk Oluşturmak
- 02 Başarı Hikayeleri
- 03 Ürün Eğitimleri

# Pazarlama ve Ürün Geliştirme Sinerjisi



## Yeni Ürün ve Hizmet Geliştirme Süreci

## Pazarlama Araştırması Süreci

İhtiyaçları tanımlamak

Hedef kitle ve ihtiyaçları hakkında araştırma yapmak

Ürün ve hizmet konseptini ve standartlarını belirlemek

Konsept ve standart araştırmalarını yapmak

Ürünü test etmek

Tüketici kullanımı araştırması yapmak

Ürün ve hizmetin piyasaya sürülmesi

Marka konumlandırma, lansman, lansman sonrası ve reklam çalışmalarını başlatmak



Katılımınız için teşekkürler..

# Soru & Cevap

## Gelecek Webinarımız

**Konu:**

Persona Nasıl Oluşturulur?

**Tarih:** 22 Mart 2024

**Saat:** 11:00 – 11:30

### Sosyal Medya

 MochatouchTurkiye

 mochatouch

 mochatouchcom

### İletişim

 info@mochatouch.com

 www.mochatouch.com.tr