


# AFFILIATE MARKETING'DE GÜNCEL KALIN!

 Günümüzde Dijital Pazarlama, pazarlama yöneticilerinin ajandalarının artık ilk sıralarında yer alıyor. IAB Türkiye'nin 2013 AdEx raporuna göre geçtiğimiz yılı %24 büyüme ve 1.17 Milyar TL ile kapatan online reklam pazarı, %20 ve üzeri büyüme hızını uzun yıllar koruyacak gibi görünüyor; zira yine IAB Avrupa'nın AdEx raporuna göre gelişmiş Avrupa online reklam pazarı 2013 yılını, %12 gibi bir büyüme ve 27 Milyar Euro gibi bir hacim ile kapattı. Gelişmekte olan Türkiye, %27'lik büyüme ile tüm Avrupa'da en hızlı büyümeyi yakalayan Rusya'dan sonra en hızlı büyüyen ikinci ülke oldu; display reklam yatırımlarında ise %32 büyüme ile Türkiye, 2013'de tüm Avrupa'da en çok büyüyen ülke oldu. Video, Mobil ve Affiliate Marketing reklam yatırımlarına bakıldığında, Avrupa'ya kıyasla Türkiye'nin gideceği hala çok yol var.

Affiliate Marketing, ya da Türkçe adıyla "Satış Ortaklığı" dijitalin önemli unsurlarından biri. 2013 yılını Türkiye'de 22.2 Milyon TL gibi bir hacim ile kapatan Pazar, %2'lik bir online reklam pazar payı ile ciddi bir büyüme potansiyeli taşımakta; zira IAB verilerine göre Affiliate

Marketing'in Amerika ve İngiltere'deki pazar payları sırasıyla %7 ve %14. E-ticaret gelişmeye devam ettikçe ve finans, telekom, turizm gibi sektörler satış ortaklığı programlarına daha fazla zaman ve ekip ayırmaya başladıkça, bu sektörün üreteceği hacimler Avrupa seviyesine yaklaşacaktır; zira global rakamlar ve iş modelinin geçerliliği ortada.



GelirOrtakları  
Account Director  
Musa Yiğit Özen

Peki Affiliate Marketing'den dijital pazarlama yöneticileri ne şekilde istifade edecek? Global olarak yapılan araştırmaların ortak kesişim kümeleri şu şekilde;

- **Content Marketing:** Hemen hangi araştırmayı açarsanız açın, pazarlama yöneticilerinin %65'inin önümüzdeki dönemde content marketing'e yapacakları yatırımları artırmayı planladığını okuyabilirsiniz. Güncel, eğlenceli ve markalarla bir bağ yaratabilen içeriğin, trafik yaratma ve satışları artırmadaki gücü belli; örneklerini moda veya tech blogger'larında görmek mümkün. Bu tip spesifik içerik yaratan yayıncılar, affiliate marketing kullanımını daha da yukarı düzeye taşıyacaklar.

- **Mobil:** Mobil anlatmaya gerek yok; global olarak 2017 yılında sadece mobil kanalların yaratacağı ticari hacmin 100 Milyar Dolar'ı geçmesi bekleniyor. Reklamverenlerin websiteleri ve mobil uygulamaları, mobil cihazlara göre optimize edilmeye devam ettikçe, Türkiye'deki büyüme hızının globalden fazla olacağı aşikar. Affiliate Marketing yine bu noktada uygulama indirme, mobil lead generation ve satış konularında istifade edilecek yagane kanallardan biri olmaya devam edecek.

- **Global Genişleme:** eMarketer'ın son dönemde yayımladığı rapora göre online ticaret hacmi global olarak 2013'de 1.2 Trilyon Dolar'ı aştı. Markalar, yurtdışı pazarlara açıldıkça, bu pazarlarda tutunmak için en etkin kanallardan biri Affiliate

Marketing. Satış ortaklığı programlarının özelliği olan "aksiyon bazlı ödeme" modeli, markalara yeni yelken açtıkları sularda büyük risklere girmeden pazarı test etme ve know-how kazanma fırsatı yakalıyor.

- **User Journey:** Reklamverenler, bütçelerini maximize edebilmek ve hedef kitlelerine duplikasyon olmadan, yani bir anlamda onları boğmadan mesaj iletebilmek için display, search ve emailing gibi digital pazarlama faaliyetleri ile Affiliate Marketing kampanyalarını optimize etmekte. Böylece hangi kanalın geri dönüşümü tetiklediği, yani "user journey" daha etkin yönetilebilmekte. Unutmamak gerekir ki dijital pazarlama faaliyetlerinin tamamı birlikte kullanıldığında etkin bir sonuç elde etmek mümkün oluyor.

- **Affiliate Marketing Yönetimi:** Satış Ortaklığı'ndan maksimum fayda elde edebilmek için her pazarlama yöneticisi için olmazsa olmaz bazı kurallar var. Talep gören bir ürün/hizmet, kullanıcı dostu güvenilir bir site, offline-online entegre bir kurgu, istikrar ve avantajlı kampanyalar gibi içsel kuramlar ile birlikte iyi ve şeffaf bir teknolojik altyapı, etkin raporlama tool'ları, geniş yayıncı ağı ve yetişkin profesyoneller sağlayan güvenilir affiliate network'ler ile çalışmak da oldukça önemli.

İnternetin global olarak gelişmesi ve e-ticaret hacminin yükselmesi beraberinde yeni pazarlar, yeni segmentler gibi birçok fırsatı beraberinde getirdi. Gelişmekte olan her sektör gibi dijital pazarlamada dikkat edilmesi gereken bazı hususlar var. Dijital pazarlama yöneticileri için spamming, sahte lead generasyonları, cookie stuffing veya kredi kartı sahteciliği gibi kavramlar hiç de yabancı terimler değil. Dikkat



edilmesi gereken bu hususlar, her reklam kanalında olduğu gibi, konu Affiliate Marketing olunca birkez daha önem kazanıyor. Satış ortaklığı programlarından maksimum fayda elde edebilmek için markalar tarafından uygulanması gereken başlıca adımlar şu şekilde;

- **Affiliate'lerinizi tanıyın:** Bu ek bir operasyonel yük getirir gibi görünse dahi sonuçları parasal anlamda pozitif olacaktır. En azından, en çok hacmi veya en iyi geri dönüşümü üreten affiliate'leri bilmek ilk etap için yeterlidir. Satış ortaklığı programına başlarken veya devamında kampanya için başvuran yayıncıları otomatik olarak onaylayan bir sistemden kaçınınız.

- **Tek bir click veya aksiyonun dahi izini sürün:** Günlük olarak çektiğiniz raporları ve aktivite loglarını mutlaka analiz edin, bir affiliate'in aktardığı sıradışı satış veya lead hacmini mutlaka sorgulayın. Bu gibi durumların analizi ve kontrolü için bazı raporlama ürünleri satın alabilirsiniz.

- **Affiliate'lerinizi sınıflandırın:** Size sıradışı trafik, satış veya lead aktaran affiliate'leri kara listeye alın; bu durum mevcut kampanyalarınız için reaktif bir çözüm olsa dahi sonraki kampanyalar için önleyici bir mekanizmadır.

- **Sözleşmelerinizi net ve bağlayıcı yapın:** Affiliate'lerinize ile yapacağınız

sözleşmelerdeki maddeler oldukça açık ve net olmalı; örnek olarak affiliate'lerinizin marka anahtar kelimenize bid etmelerini istemiyorsanız, etmemeliler. Sözleşmeleriniz, şirket politikalarınızı net bir şekilde yansıtmalı ve bu tip konularda gri alan bırakmamalıdır.

- **Güvenilir Affiliate Network'ler ile çalışın:** Geleneksel olarak bir Affiliate Network'ten olan beklenti, markanın kampanyasının geniş bir yayıncı networküne ulaştırılması idi. Günümüzde ise artık Affiliate Network'ler, hem reklamverenler hem de yayıncılar için bir servis noktası olarak kaliteli hizmet vermek durumundalar. Güvenilir ve yetkin profesyonellere sahip bir affiliate network, satış ortaklığı kampanyanızın yönetimi başta olmak üzere yukarıda belirtilen maddelerin tamamını aslında markalar için ve onlar adına icra eder ve bu süreci markalar için daha yönetilebilir bir noktaya taşır.

Sonuç olarak, her geçen gün gelişen online pazarlar, Affiliate Marketing sektörünün geleceğini de inşaa etmekte. Bu sektörden en optimum şekilde faydalanabilmek için hem reklamverenler, hem affiliate network'ler hem de yayıncıların üzerine düşen kritik görev, pazarın gerisinde kalmadan yeni trendleri, ürünleri ve teknolojiyi takip ederek güncel kalmaktır.