

YTK 107

Pazarlama & Satış

LINKEDIN VE NETWORKING MESAJLAR VE CÜMLELER

Bağlantı kurmak, tanışmak, sürdürmek

10 hazır LinkedIn mesajı

Fuarda ve etkinlikte tanışma cümleleri

Görüşmeden sonra ilişkiyi sürdürmek



01 Bağlantı istekleri

4

1. Ortak konu üzerinden

Hi **Name**, I read your post about **B2B pricing** and found it very useful. I work in **SaaS sales** too and would love to connect.

Paylaşımına ya da yazısına gönderme yap; satıştan bahsetme.

2. Etkinlikten sonra

Hi **Name**, it was great to meet you at **the Istanbul marketing summit**. I enjoyed our chat about **content strategy**. Let's stay in touch.

Nerede tanıştığınızı ve ne konuştuğunuzu hatırlat.

3. Ortak tanıdık üzerinden

Hi **Name**, **Mutual contact** suggested I connect with you, as we both work on **marketplace growth**. I'd be glad to exchange ideas.

Ortak tanıdığın adını ilk cümlede ver.

4. Aynı sektörden biriyle

Hi **Name**, I see we both work in **logistics marketing**. I'm always keen to connect with people in the same field.

Kısa ve iddiasız; kabul oranı yüksektir.

02 Bağlantıdan sonra

6

5. Teşekkür ve ilk soru

Thanks for connecting, **Name**!

I noticed that **Company** recently **launched in Germany**.
How is that going so far?

Hemen teklif gönderme; gerçek bir soru sor.

6. Değer paylaşmak

Hi **Name**,

I came across **this report on retail trends** and thought of you,
as you mentioned **your expansion plans**.

Hope it's useful.

Karşılık beklemeden bir şey paylaş.

7. Görüşme istemek

Hi **Name**,

I've been following your work on **customer retention**.
We're working on something similar, and I'd love to hear
how you approach it.

Would you be open to a 15-minute call?

Ne öğrenmek istediğini ve ne kadar süreceğini söyle.

8. Yumuşak satış mesajı

Hi **Name**,

We help **e-commerce teams** **reduce cart abandonment**.
I'm not sure if this is relevant for you right now, but if it is,
I'd be happy to share how **a similar company** approached it.

"İlgili değilse sorun değil" tonu baskıyı kaldırır.

02 Bağlantıdan sonra (devam)

9. Tebrik mesajı

Congratulations on the new role, **Name**!
Head of Marketing sounds like a great step.
Wishing you all the best.

Terfi ve iş değişikliği, yeniden temas için doğal bir fırsattır.

10. Uzun süre sonra yeniden yazmak

Hi **Name**,

It's been a while since **the Berlin fair**. I hope things are going well at **Company**.

I saw that you're **hiring a sales team**. If I can help with anything, just let me know.

Son teması hatırlat ve güncel bir gelişmeye değin.

03 Etkinlikte tanışmak

10

1	Hi, I don't think we've met. I'm Elif from YTK .	Merhaba, sanırım tanışmadık. Ben YTK'dan Elif.	☐
2	What brings you to this event?	Sizi bu etkinliğe getiren ne?	☐
3	What do you do at Company ?	[Şirket]'te ne yapıyorsunuz?	☐
4	How long have you been in this industry?	Ne zamandır bu sektöredesiniz?	☐
5	Did you see the keynote this morning?	Bu sabahki açılış konuşmasını izlediniz mi?	☐
6	What did you think of the last session?	Son oturum hakkında ne düşündünüz?	☐
7	Is this your first time at this fair?	Bu fuara ilk gelişiniz mi?	☐
8	Are you exhibiting or visiting?	Stant mı açtınız, ziyaretçi misiniz?	☐
9	Which markets do you work with?	Hangi pazarlarla çalışıyorsunuz?	☐
10	That sounds interesting. Tell me more.	Kulağa ilginç geliyor. Biraz daha anlatır mısınız?	☐

04 Kendini ve işini anlatmak

8

11	I'm in charge of marketing for the Turkish market.	Türkiye pazarının pazarlamasından sorumluyum.	☐
12	We help retailers sell more online.	Perakendecilerin internette daha çok satmasına yardımcı oluyoruz.	☐
13	We're a team of twelve, based in Istanbul.	İstanbul merkezli, on iki kişilik bir ekibiz.	☐
14	We mainly work with mid-sized companies.	Ağırlıklı olarak orta ölçekli şirketlerle çalışıyoruz.	☐
15	We've just launched a new product.	Yeni bir ürün çıkardık.	☐
16	We're looking for partners in Germany.	Almanya'da iş ortakları arıyoruz.	☐
17	Here's my card.	Kartım burada.	☐
18	Are you on LinkedIn?	LinkedIn'de var mısınız?	☐

05 Stantta ziyaretçiyle konuşmak

8

19	Welcome to our stand. Can I show you around?	Standımıza hoş geldiniz. Size gezdireyim mi?	☐
20	Are you looking for anything in particular?	Özellikle aradığınız bir şey var mı?	☐
21	Have you heard of us before?	Bizi daha önce duymuş muydunuz?	☐
22	Let me give you a quick demo.	Size kısa bir demo göstereyim.	☐
23	May I scan your badge?	Yaka kartınızı okutabilir miyim?	☐
24	Would you like a brochure?	Broşür ister misiniz?	☐
25	Can I follow up with you after the fair?	Fuardan sonra sizinle iletişime geçebilir miyim?	☐
26	What's the best way to reach you?	Size ulaşmanın en iyi yolu ne?	☐

06 Sohbetten ayrılmak ve sürdürmek

8

27	It was great talking to you.	Sizinle konuşmak çok güzeldi.	☐
28	I don't want to keep you. Enjoy the rest of the event.	Sizi tutmayayım. Etkinliğin geri kalanının tadını çıkarın.	☐
29	Let's continue this conversation next week.	Bu konuşmaya gelecek hafta devam edelim.	☐
30	I'll send you the details by email.	Ayrıntıları e-postayla gönderirim.	☐
31	I'll connect with you on LinkedIn.	LinkedIn'den bağlantı isteği gönderirim.	☐
32	Shall we grab a coffee tomorrow?	Yarın bir kahve içelim mi?	☐
33	I'd like to introduce you to my colleague.	Sizi bir iş arkadaşım ile tanıştırmak isterim.	☐
34	Safe travels!	İyi yolculuklar!	☐

07 Örnek: fuarda tanışma

9

SEN	Hi, I don't think we've met. I'm Elif from YTK. Merhaba, sanırım tanışmadık. Ben YTK'dan Elif.
MARK	Nice to meet you, Elif. I'm Mark, from Norton Retail. Memnun oldum Elif. Ben Mark, Norton Retail'den.
SEN	What brings you to this fair? Sizi bu fuara getiren ne?
MARK	We're looking for new suppliers in Turkey. Türkiye'de yeni tedarikçiler arıyoruz.
SEN	That's interesting. Which product groups? İlginç. Hangi ürün gruplarında?
MARK	Mainly home textiles. Ağırlıklı olarak ev tekstili.
SEN	We work with several producers in that field. Can I follow up with you after the fair? O alanda birkaç üreticiyle çalışıyoruz. Fuardan sonra sizinle iletişime geçebilir miyim?
MARK	Sure. Here's my card. Tabii. Kartım burada.
SEN	Thank you. I'll send you an email on Monday. Enjoy the rest of the fair. Teşekkürler. Pazartesi size bir e-posta göndereceğim. Fuarın geri kalanının tadını çıkarın.

08 Sık yapılan hatalar

6

35 ✗ ~~Hello dear, I want to sell you our services.~~

✓ **Hi Anna, I read your post about pricing and found it useful.**

"Dear" tek başına hitap olarak kullanılmaz; ilk mesajda satış yapılmaz.

36 ✗ ~~Please add me.~~

✓ **I'd love to connect.**

Bağlantı isteğinde neden bağlanmak istediğini söyle.

37 ✗ ~~I am waiting your reply.~~

✓ **Looking forward to hearing from you.**

"Wait" fiili "for" ister ve bu kalıp sabırsız duyulur.

38 ✗ ~~What is your job?~~

✓ **What do you do?**

Meslek sormanın doğal yolu budur.

39 ✗ ~~Give me your card.~~

✓ **Do you have a card?**

Emir yerine soru sor.

40 ✗ ~~I'm marketing manager.~~

✓ **I'm a marketing manager.**

Meslek adından önce "a/an" gelir.

BU KAYNAKLA NASIL ÇALIŞMALI?

1

Mesajı kopyala, sarı işaretli yerleri doldur. Bağlantı isteği notu kısa olmalı: iki üç cümle.

2

İlk mesajda satış yapma. Önce bağlantı kur, bir şey ver, sonra iste.

3

Etkinlik cümlelerini bir sonraki fuardan önce sesli çalış; ilk otuz saniye en zor kısımdır.

KENDİ NOTLARIN

YTK 107 · PAZARLAMA & SATIŞ

BUNLARI KENDİ İŞİNDE, BİREBİR DERSTE ÇALIŞ

Kalıpları bilmek ilk adım. Asıl iş, onları kendi mesleğinde ve gerçek konuşmada kullanabilmek. Dersler birebir ve mesleğine özel; ilk 15 dakikalık tanışma görüşmesi ücretsiz.

ytkacademy.com.tr