

YTK 107

Pazarlama & Satış

# BRIEF, AJANS VE MÜLAKAT PAZARLAMA VE SATIŞ İÇİN

Brif yazmak, geri bildirim vermek, mülakata hazırlanmak

Kreatif brif şablonu ve ajansla çalışma dili

Tasarıma ve metne geri bildirim cümleleri

Pazarlama ve satış mülakatı: 10 soru ve cevap



## 01 Brif şablonları

3

### Kreatif brif

Ajansa ya da tasarımcıya iş verirken

Project: Spring campaign 2026  
Background: Sales drop every March. We want to change that.  
Objective: 500 qualified leads in four weeks  
Target audience: Professionals aged 25-40 who want to work abroad  
Key message: One-to-one English lessons for your profession  
Tone: Direct, friendly, no jargon  
Deliverables: 3 short videos, 5 static ads, 1 landing page  
Budget: EUR 6,000  
Deadline: First drafts by 10 February  
Must have: Logo, free 15-minute intro call

On başlık: arka plan, hedef, kitle, ana mesaj, ton, teslim edilecekler, bütçe, tarih, zorunlular.

### Ajansa iş e-postası

Brifi gönderirken

Hi Name,

Please find attached the brief for our spring campaign.  
Could you send us a proposal and a timeline by Friday?

I'm available for a call on Wednesday if you have questions.

Best,  
Your name

Ne beklediğini (teklif, takvim) ve tarihini yaz.

### Yazılı geri bildirim

İlk taslaktan sonra

Hi Name,

Thanks for the first drafts. We really like the headline in version B.

Three changes, please:

1. Make the logo smaller.
2. Use a real photo instead of the illustration.
3. Shorten the text to two lines.

Could you send the revised version by Tuesday?

Önce beğendiğini söyle, değişiklikleri numaralı yaz, tarih ver.

## 02 Ajansla çalışmak

12

|    |                                                     |                                                            |                          |
|----|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------|
| 1  | Could you send us a quote for this project?         | Bu proje için bize bir fiyat teklifi gönderebilir misiniz? | <input type="checkbox"/> |
| 2  | What's your timeline for the first drafts?          | İlk taslaklar için zaman planınız nedir?                   | <input type="checkbox"/> |
| 3  | How many revision rounds are included?              | Kaç revizyon turu dahil?                                   | <input type="checkbox"/> |
| 4  | We need the final files by <b>the 20th</b> .        | Nihai dosyalara ayın 20'sine kadar ihtiyacımız var.        | <input type="checkbox"/> |
| 5  | Who will be our main contact?                       | Ana muhatabımız kim olacak?                                | <input type="checkbox"/> |
| 6  | Could you share some examples of similar work?      | Benzer işlerinizden örnek paylaşabilir misiniz?            | <input type="checkbox"/> |
| 7  | Please send the files in <b>PNG and MP4</b> format. | Lütfen dosyaları PNG ve MP4 biçiminde gönderin.            | <input type="checkbox"/> |
| 8  | This is outside the original scope.                 | Bu, ilk kapsamın dışında.                                  | <input type="checkbox"/> |
| 9  | Can you do it within the same budget?               | Bunu aynı bütçe içinde yapabilir misiniz?                  | <input type="checkbox"/> |
| 10 | We need to get approval from our legal team.        | Hukuk ekibimizden onay almamız gerekiyor.                  | <input type="checkbox"/> |
| 11 | The campaign goes live on <b>1 March</b> .          | Kampanya 1 Mart'ta yayına giriyor.                         | <input type="checkbox"/> |
| 12 | Let's have a weekly status call.                    | Haftalık bir durum görüşmesi yapalım.                      | <input type="checkbox"/> |

## 03 Tasarıma ve metne geri bildirim

12

|    |                                               |                                             |                          |
|----|-----------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------|
| 13 | I really like the overall direction.          | Genel yönü gerçekten beğendim.              | <input type="checkbox"/> |
| 14 | The headline works well.                      | Başlık iyi işliyor.                         | <input type="checkbox"/> |
| 15 | The message isn't clear enough.               | Mesaj yeterince net değil.                  | <input type="checkbox"/> |
| 16 | Could we make the text bigger?                | Yazıyı büyütebilir miyiz?                   | <input type="checkbox"/> |
| 17 | It's too busy. Can we simplify it?            | Çok kalabalık. Sadeleştirebilir miyiz?      | <input type="checkbox"/> |
| 18 | The colours don't match our brand guidelines. | Renkler marka kılavuzumuza uymuyor.         | <input type="checkbox"/> |
| 19 | The first three seconds need a stronger hook. | İlk üç saniyeye daha güçlü bir giriş lazım. | <input type="checkbox"/> |

### 03 Tasarıma ve metne geri bildirim (devam)

|    |                                             |                                       |                          |
|----|---------------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------|
| 20 | Can we try a different image?               | Farklı bir görsel deneyebilir miyiz?  | <input type="checkbox"/> |
| 21 | The call to action should stand out more.   | Eylem çağrısı daha çok öne çıkmalı.   | <input type="checkbox"/> |
| 22 | This feels off-brand.                       | Bu, markaya uymuyor gibi.             | <input type="checkbox"/> |
| 23 | Version B is closer to what we had in mind. | B versiyonu aklımızdakine daha yakın. | <input type="checkbox"/> |
| 24 | We're happy with this. Approved.            | Bundan memnunuz. Onaylandı.           | <input type="checkbox"/> |

### 04 Pazarlama mülakatı

5

Rakamlar örnektir.

25 Tell me about a campaign you're proud of.

Hedef, senin rolün ve sonuç.

I ran a lead campaign for a language school. The goal was 300 leads in a month. I tested four creatives and moved the budget to the best one. We got 380 leads at 20 percent below the target cost.

Bir dil okulu için potansiyel müşteri kampanyası yürüttüm. Hedef bir ayda 300 kayıttı. Dört kreatif test ettim ve bütçeyi en iyisine kaydardım. Hedef maliyetin yüzde 20 altında 380 kayıt aldık.

26 How do you measure the success of a campaign?

Hangi metriklere, neden baktığınızı soruyor.

It depends on the goal. For lead campaigns, I look at the cost per qualified lead, not just clicks. I also check what happens after the form: how many leads become customers.

Hedefe bağlı. Potansiyel müşteri kampanyalarında yalnızca tıklamaya değil, nitelikli kayıt başına maliyete bakarım. Formdan sonrasını da kontrol ederim: kaç kayıt müşteriye dönüşüyor.

## 04 Pazarlama mülakatı (devam)

### 27 Tell me about a campaign that didn't work.

Başarısızlıktan ne öğrendiğini ölçüyor.

We launched three videos, and the view rate was very low. I looked at the data and saw that people left in the first three seconds. We changed the opening, and the results improved.

Üç video yayınladık ve izlenme oranı çok düşüktü. Veriye baktım ve insanların ilk üç saniyede çıktığını gördüm. Açılışı değiştirdik ve sonuçlar iyileşti.

### 28 How do you decide how to split the budget?

Veriyle mi, sezgiyle mi karar veriyorsun?

I start with a small test on each channel. After one or two weeks, I move the budget to the channels with the lowest cost per result.

Her kanalda küçük bir testle başlarım. Bir iki hafta sonra bütçeyi sonuç başına maliyeti en düşük kanallara kaydırırım.

### 29 How do you work with the sales team?

Pazarlama ile satış arasındaki uyumu soruyor.

We agree on what a qualified lead is, and we meet every week. I ask sales which leads were good, and I use that feedback to improve the targeting.

Nitelikli potansiyel müşterinin ne olduğunda anlaşırız ve her hafta toplanırız. Satışa hangi kayıtların iyi olduğunu sorar, bu geri bildirimle hedeflemeyi iyileştiririm.

## 05 Satış mülakatı

5

Rakamlar örnektir.

### 30 Walk me through your sales process.

Adımlarını ve yöntemini görmek istiyor.

I start with research, then a short discovery call. If there's a fit, I do a demo and send a proposal. I always agree on the next step before the call ends.

Araştırmayla başlarım, sonra kısa bir keşif görüşmesi yaparım. Uyum varsa demo yapar ve teklif gönderirim. Görüşme bitmeden mutlaka sonraki adımda anlaşırım.

### 31 How do you handle rejection?

Dayanıklılığını ölçüyor.

I don't take it personally. I try to understand the reason, note it in the CRM, and move on to the next call.

Kişisel algılamam. Nedenini anlamaya çalışır, CRM'e not eder ve bir sonraki aramaya geçerim.

## 05 Satış mülakatı (devam)

### 32 Tell me about your biggest deal.

Somut bir hikâye ve senin katkın.

I closed a **two-year** contract with **a retail chain**. It took **five** months and involved four decision makers. The key was a small pilot that proved the results.

Bir perakende zinciriyle iki yıllık bir sözleşme kapattım. Beş ay sürdü ve dört karar verici vardı. İşin anahtarı, sonuçları kanıtlayan küçük bir pilottu.

### 33 Did you reach your targets last year?

Rakam bekliyor; dürüst ol.

Yes, I reached **112** percent of my annual target. The second quarter was below plan, but I made up for it in the second half.

Evet, yıllık hedefimin yüzde 112'sine ulaştım. İkinci çeyrek planın altındaydı ama ikinci yarıda telafi ettim.

### 34 Sell me this pen.

Ürünü övmeni değil, soru sormanı bekliyor.

Before I tell you about it, may I ask: when did you last use a pen, and what was it for?

Size ondan bahsetmeden önce sorabilir miyim: en son ne zaman, ne için kalem kullandınız?

## 06 Sık yapılan hatalar

6

### 35 ✗ ~~I don't like it.~~

✓ **The message isn't clear enough. Could we simplify it?**

Geri bildirim, neyin neden değişmesi gerektiğini söylemelidir.

### 36 ✗ ~~Make it more beautiful.~~

✓ **Could we use a real photo and fewer colours?**

Belirsiz istek yerine somut değişiklik iste.

### 37 ✗ ~~We need it urgently.~~

✓ **We need the final files by the 20th.**

"Acil" yerine tarih ver.

### 38 ✗ ~~I made a campaign.~~

✓ **I ran a campaign.**

Kampanya "run" ya da "launch" ile kullanılır.

## 06 Sık yapılan hatalar (devam)

39 ✗ ~~I increased the sales 30 percent.~~

✓ **I increased sales by 30 percent.**

Artış miktarından önce "by" gelir; genel anlamda "sales" önüne "the" gelmez.

40 ✗ ~~I'm a good seller.~~

✓ **I'm good at sales.**

"Seller" satıcı firma ya da kişi demektir; beceri için "good at sales".

# BU KAYNAKLA NASIL ÇALIŞMALI?

1

Brif şablonunu kendi bir sonraki kampanyan için doldur; her başlık en fazla iki cümle olsun.

2

Geri bildirim verirken beğendiğinle başla, sonra neyin neden değişmesi gerektiğini söyle.

3

Mülakat cevaplarındaki rakamlar kalıbı gösterir; yalnızca kendi gerçek sonuçlarını söyle.

## 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](https://ytkacademy.com.tr)