

# FOOTBALANCE

## FootBalance Bayi Pazarlama Destek Rehberi

2025

Merhaba Değerli Bayimiz,

FootBalance ailesi olarak, sizlere hastalarınıza, sporcularınıza en iyi hizmeti sunma konusunda destek olabilmek için çalışıyoruz.

Bu rehber, hem müşteri kitlenize daha etkili bir şekilde ulaşmanızı hem de FootBalance hizmetlerinizi tanıtırken maksimum fayda elde etmenizi sağlamak amacıyla hazırlanmıştır.

# 1. Hedef Kitleyi Tanıma

**Kimler?:** Ayak sağlığına 6nem veren bireyler, sporcular, gelişim 7ağında olan 7ocuklar, doktor y6nlendirmesi ile 76z6m arayan kişiler, uzun s6re ayakta 7alışanlar, aktif yaşam tarzına sahip bireyler ve ortopedik destek arayışında olanlar.

**Yař Aralığı:** 25-60 yaş arası yoğunlukla, ancak 7ocuklar ve yaşlı bireyler de potansiyel m6şterilerdir. Dolayısıyla ebeveynler de hedef kitlenizin bir par7asıdır.

**Yerel Hedefleme:** Merkezinizin bulunduğu b6lgeye y6nelik reklamlar. 6zellikle 10 km 7apındaki hedeflemeler, etkili sonu7lar sađlayabilir.

## 2. Reklam Stratejileri

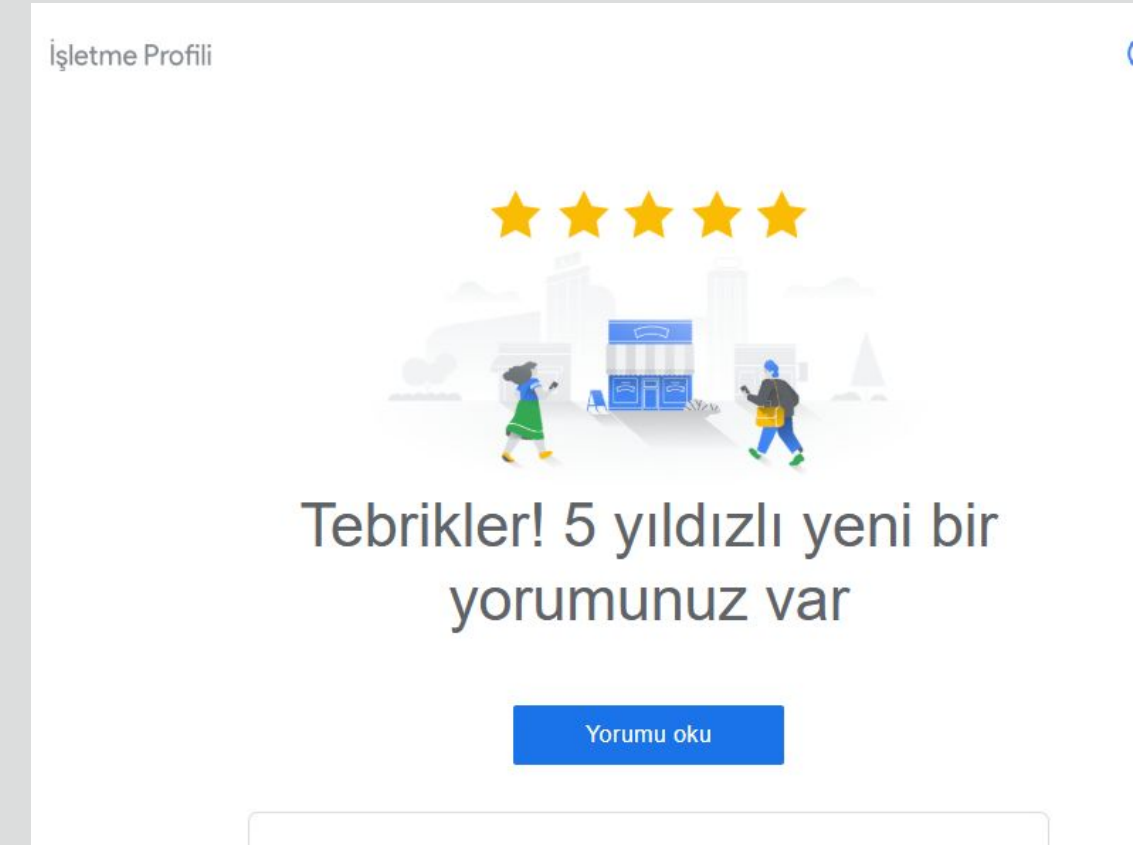
### Dijital Reklamlar ( Google Ads, Meta)

#### Google Ads:

"Ücretsiz ayak analizi" ve "ortopedik tabanlık" gibi anahtar kelimeler kullanarak web sitenizde etkileşim yaratabilirsiniz.

Web siteniz güncel olmalı. Düzenli blog içerikler ile SEO'nuzu güçlendirmelisiniz.

Gelen hastalarınızdan yorum almayı unutmayın ! Gerçek hasta memnuniyeti en önemli referanstır 😊



## Sosyal Medya Reklamları: reklam etkisini hızlı görebilirsiniz !

### •Instagram & Facebook:

- Merkezinizde yapılan ayak analizlerinin fotoğraflarını ve videolarını paylaşın.
- Müşteri yorumlarına yer vererek güven oluşturun.

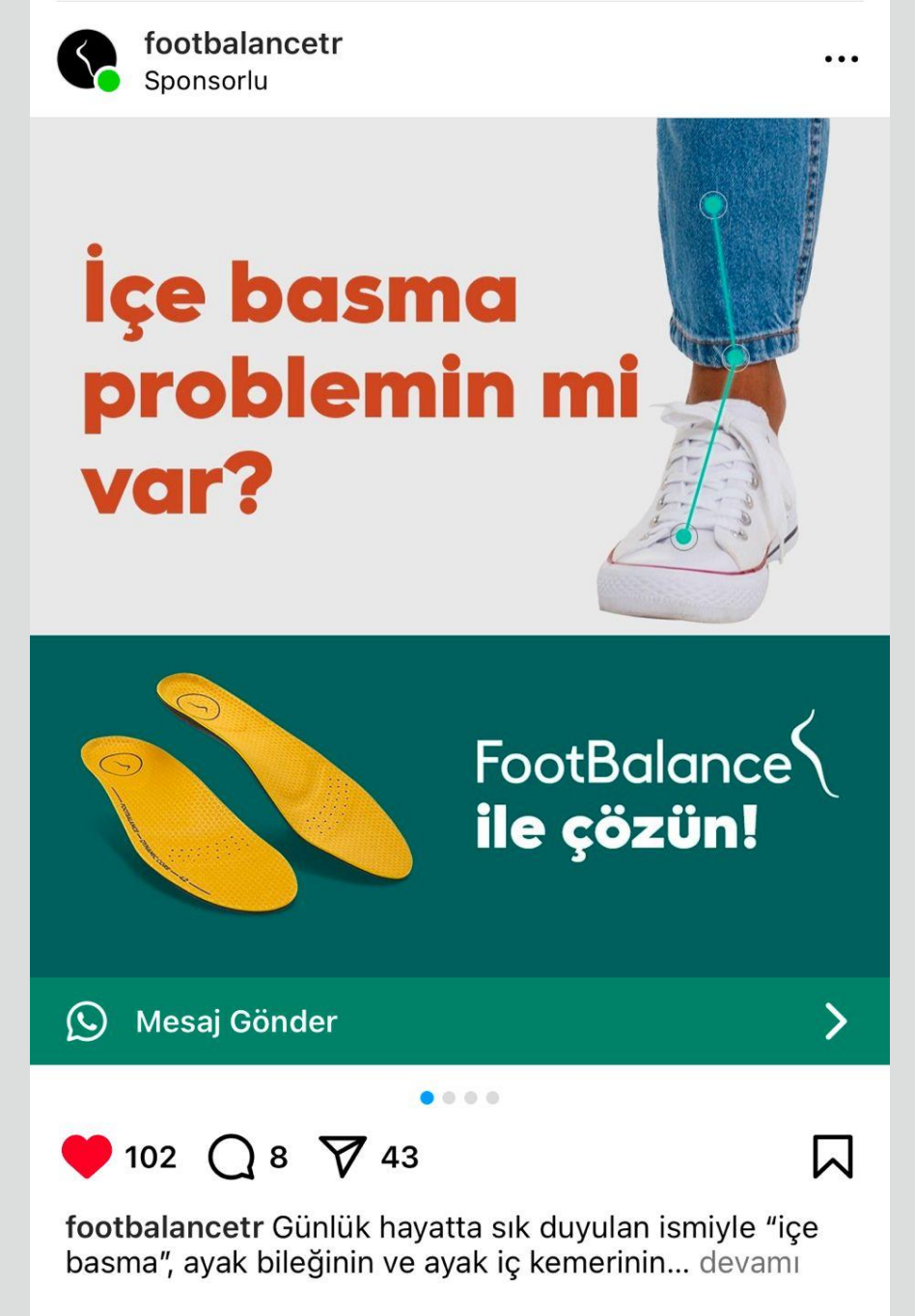
Bizlerin sağladığı güncel video ve görselleri kullanarak etkili içerikler hazırlayabilirsiniz.

Bunun yanı sıra, kendi merkezinizde çektiğiniz özgün fotoğraf ve videolar her zaman daha fazla dikkat çeker ve müşterilerinizle samimi bir bağ kurmanıza yardımcı olur.

Reklam da mutlaka bir aksiyon olmalı :

Randevu al!, Daha fazla bilgi al!

Reklamdan gelen taleplere anlık olarak dönmek çok önemli





# 3. Sosyal Medya Kullanımı

## Platformlar ve İpuçları

### Instagram & Youtube & Facebook

- Düzenli olarak bilgilendirici içerikler paylaşın. Düzenli ve sürdürülebilir olması çok önemli!
- Etkileşimi artırmak için soru-cevap formatı, anketler, story paylaşımları tercih edebilirsiniz.
- Memnuniyetlerini dile getirdiği gerçek kullanıcı deneyimlerine yer verin
- Daha geniş bir kitleye ulaşmak için influencer veya ünlü kişilerle ortak çalışmalar yapın.
- Ayak sağlığı hakkında bilginizi ve profesyonelliğinizi ortaya koyan içeriklere odaklanın.



## 4. Merkez İçi Tanıtımlar

### Broşür ve Tanıtım Malzemeleri

- Ürünlerimizi anlatan medikal kitapçık
- Çevre hekimlerden, fizyoterapistlerden size hasta yönlendirmesi yapılması için FootBalance Randevu kartı olmalı

### Ayak Analizi Alanı

- Sistemin bulunduğu alan her zaman **temiz** ve **düzenli** olmalıdır.
- Sistemin açık ve aktif şekilde kullanılması, alanın dikkat çekmesine katkı sağlar.
- Alan çevresinde, güncel broşürler, posterler ve etkili bir arka plan tasarımı bulunmalıdır.
- Şekillendirilmiş tabanlık ürünlerinin sergilenmesi, hastaların ilgisini artırır ve ürüne olan güveni pekiştirir.





# 5. Hasta Takibi ve Güven Baęı Kurma

## Geri Bildirim ve İletişim

### İlk İletişim:

Ücretsiz ayak analizi hizmetinizi vurgulayarak hastaların dikkatini çekin. Merkezine gelen her hasta %90 tabanlıkta olacaktır

### Düzenli İletişim:

Mailing ve SMS Gönderimleri:

Hastalarınızla düzenli iletişim kurarak, uzun vadeli bir güven bağı oluşturun.


Hastalarınızın düzenli olarak tabanlık yenileme alışkanlığı geliştirmesini sağlayın.

**Sadık Müşteriler:** Örnek,5-6 yıldır her yıl tabanlık yenilemek için merkezimize gelen hastalar, doğru bir iletişim ve güven bağıyla kazanılmıştır.



# Önemli İpuçları

**Müşteri Artırma Taktikleri**



- Sosyal medyayı aktif kullanın
- Tüm hastalara ayak analizi yapın
- Takip sisteminizi geliştirin ve tüm hastalarınıza ulaşın


Merkezinizde FootBalance Hastalarınızı Arttırmak İçin 3 Öneri

FootBalance Türkiye  
1,44 B abone

Abone olundu

0 Paylaş İndir Kaydet

**Satışa Döndüren Taktikler**



- Hastanıza yalnız bir dil ile, en temelden yaklaşın
- Yaşadığı problemin ayaktan başladığını hastanıza aktarın
- Problemin, tabanlık olmadığına tekrar edeceğini aktarın
- Spor ve günlük kullanım için farklı tabanlık önerin
- Tabanlık sürecinin max. 20-30 dakika süreceğini belirtin

Satış Sonlandırma Stratejisi: 5 İpucu

FootBalance Türkiye  
1,44 B abone

Abone olundu

0 Paylaş İndir Klip Kaydet

# 7. Raporlama

Gelen hastaların analizini yaparak kaynaklarını belirleyin:

**Reklam:** Dijital veya yerel reklamlar sayesinde mi ulaştılar?

**Doktor Yönlendirmesi:** Çevredeki hekimlerden mi yönlendirme aldılar?

**Referans:** Mevcut müşterilerinizin önerisiyle mi geldiler?

Her ay düzenli olarak bu verilerin raporunu çıkarın, eksikleri tespit edin ve stratejinizi güçlendirin.

# 8. Beeasist

İşletmenizin operasyonel süreçlerini tek bir platformdan yönetin

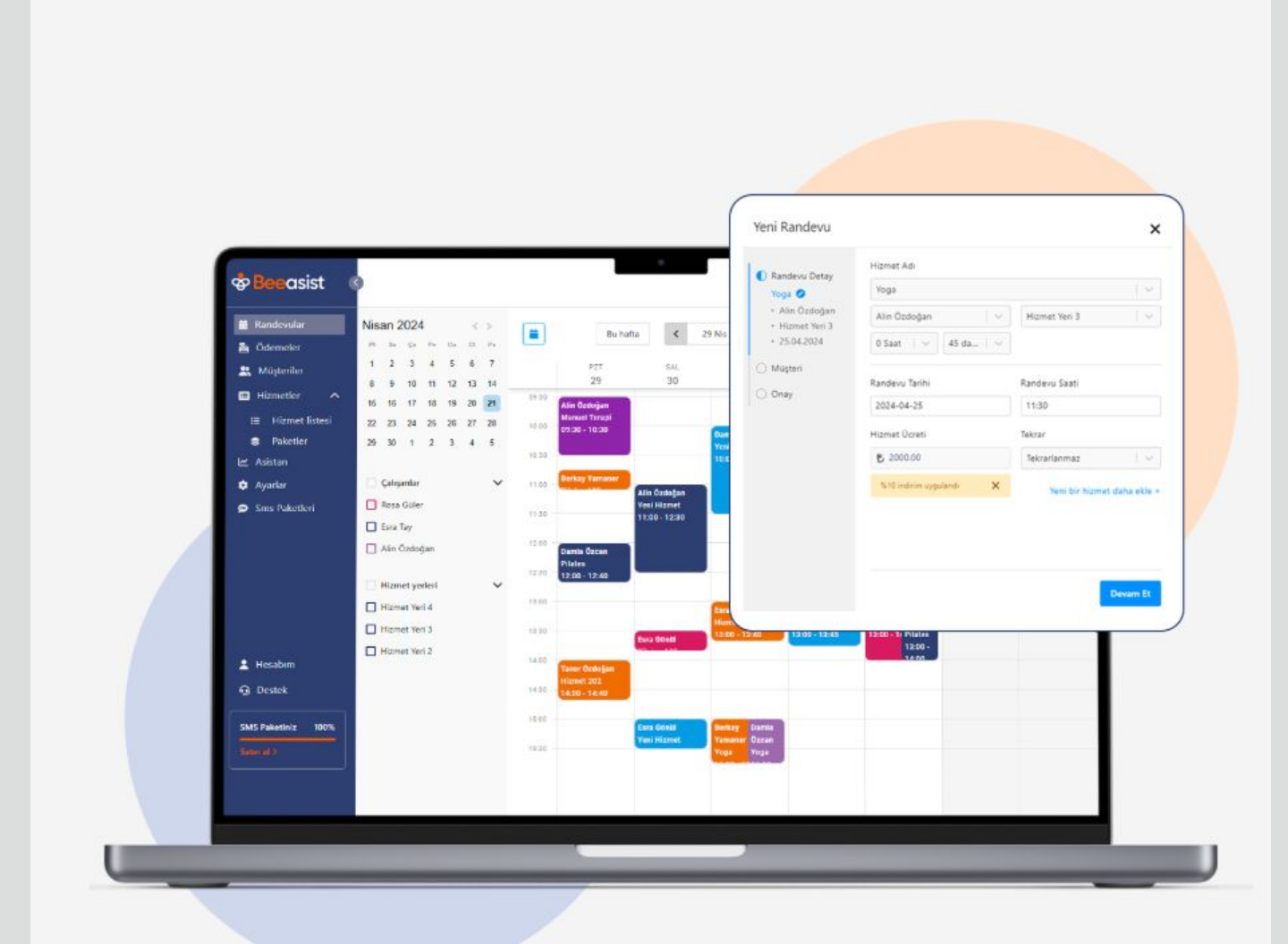
Hastalar için randevu oluşturabilir ve tüm süreçleri tek bir platformdan kolayca takip edebilirsiniz.

Hastaların online randevu almasını sağlayarak işlemleri hızlı ve profesyonel bir şekilde yönetebilirsiniz.

SMS ve e-posta ile hastalarınıza randevu hatırlatmaları ve kampanyalar gönderebilirsiniz.

Hastalar için grup dersleri oluşturabilir, farklı hizmetlerden paketler oluşturup ders planlaması yapabilirsiniz.

Çalışanlarınızı organize ederek raporlama ve takip süreçlerini kolaylıkla gerçekleştirebilirsiniz.



**Teşekkür eder, başarılı bir yıl dileriz!**

**Sevgilerle,  
FootBalance Pazarlama Ekibi**

