



Sizin Hala Mobil Web Sayfanız Yok mu?

Seneler önce, cep telefonuna yeni yeni alışırken buradan internete girileceği söylendiğinde pek aklımız ermemişti. Gelinen noktada ise cepten internete girme oranının önümüzdeki iki senede bilgisayardan internete girme oranını geçeceği tahmin ediliyor. Akıllı telefonların yaygınlaşması, GSM operatörlerinin internete giriş için ödeme kolaylığı sağlaması ve genç nüfusun yaygınlığı söz konusu dönüşümü tetikliyor. Türkiye'de cep telefonu üzerinden otobüs bileti satın alma, bahis sitelerinde kupon oynama ve otel rezervasyonu yapma alışkanlığı oluşuyor. Şimdi tüketicilerin rahatlıkla ulaşabileceği mobil web sayfası yaptırmak ve bu platformda da tüketicilerle temasa geçmek çok önem kazanıyor. Çünkü mobil sitelerin kullanımında ve sayfaların açılmasında zorluk yaşayanlar kullanımdan vazgeçebiliyor. Gözükten o ki, yakın zamanda şirketler cep telefonundan girecek mobil web sayfası yapmazlar ise prestij ve para kaybına uğrayacaklar.

Murat Erdör - Çukurova Jeneratör, Bayi Satış Direktörü

Dehâ İş Başında!

Apple her lansmanda ilgili ürün kategorisini değiştiriyor ve tüketicinin önünde olduğunu bir kez daha kanıtıyor. Fakat Apple içindeki yaratıcılık sadece ürünler ile sınırlı değil. Mağazalarındaki "Genius Bar" uygulaması bir markanın hizmet tarafında tüketici ile kurduğu ilişkinin de ne denli yenilikçi olabileceğini gösteriyor: Mac, iPad, iPod, Apple TV, or iPhone ile ilgili teknik problem yaşayan kullanıcı önce yakındaki Apple mağazasından, barı ziyaret etmek için randevu alıyor. Kullanıcı barı ziyaret ettiğinde Apple tarafından sıkı bir eğitimden geçirilmiş bir "dahi" tarafından karşılanıyor. Soru-cevap seansı yaklaşık 15 dakika sürüyor fakat problem çözülmez ise uzayabiliyor. Apple "Genius Bar" bir yandan kullanıcıların telefon hattının ötesine geçen insani bir servis deneyimi yaşamasını sağlarken diğer yandan teknolojiye ve kendi markasına tutku ile bağlı gençleri sistemin içine alıyor.

Otman Günalp - Dizayn Yapı, Genel Müdür



Beyond Food: Experiential Dining



Successful restaurateurs always recognized that great dining experience goes beyond just great food. Given different experiential aspects of consuming food, they chose to strike various communal, ceremonial, entertainment, spiritual and other familiar chords in their own original ways. In this matter, what The Herbfarm restaurant in Seattle offers to its patrons is an example of perhaps the perfect combination of 'all of the above'. The menu – commonly comprising 9-course meal matched with 6-wine progression – is based on a specific theme and changes monthly depending on availability of local (Pacific North West) ingredients. The menus are playfully named to reflect the underlying theme - e.g., Truffle Treasure, Hunter's Table, or Moon and Stars. There is a single seating for the night starting at 7pm preceded by an optional pre-dinner Wine Cellar Open House. The dinner "officially" opens with an introduction of the entire kitchen staff – the owner and the chef act as announcers – followed by detailed descriptions of each course and wine on the menu. The dinner service then starts to end about 5 hours later, paced perfectly for maximum enjoyment. And yes, the food is sublime too.

Bob Simovich, San Francisco