Reklâm yapmak akılları, mantıkları çalıştırmak demek değil, gönüllere hitap edebilmek demektir

Reklâm niçin ve nasıl yapılır?..

Yazan: İsmayıl Hakkı Baltacıoğlu

Reklâmdan ne anlıyorsunuz? Övmek değil mi? Malını, işini övmek, göklere çıkartmak, böylelikle para kazanmak, değil mi? Bunun için bu kadar para sarfediyorsunuz, öyle değil mi?

Anlıyorum, reklâmsız ticaret olmaz diyorsunuz. Evet, çok doğru düşünüyorsunuz. Ancak, reklâm için bu kadar para sarfeden sizler reklâmdan reklâma fark olduğunu da düşünüyormusunuz? Reklâm var kızdırır, reklâm vardır büyüler. Reklâm vardır sevdirir, reklâm vardır, iğrendirir...

İnsan, bir ticaret adamı bile bile gazetelerde, radyolarda kendi aleyhine, kendi zararına reklâm yaptırır mı? Bile bile yaptırmaz ama, bilmeye bilmeye yaptırabilir!

Ben gazetelerde öyle ilâç reklâmları gördüm ki resimlerine bakınca insan, bayağı korkuyor, ilâcın bu türlüsünden uzaklaşmak istiyor. İlâç reklâmlarımız böyledir de banka reklâmlarımız yolunda mıdır sanki? Ne yazık, onlar da uygun değil. Bankaların yaptığı bütün gazete, radyo reklâmlarını düşünün. Türlü sözlerle yapılan bu banka reklâmlarının temel konusu şudur: «Aklın varsa, paranı bizim bankaya yatırırsın» Böyle reklâm olmaz?..

Reklâm var, reklâmcık var, reklâmdan reklâma fark var. Bundan kırk yıl kadar önce Ankara Caddesinden yukarı doğru çıkıyorum. Bir kitapçı dükkânının camlığında şu kitap adı gözüme ilişti: «Sakın Beni Okuma!» Şimdi adı bu olan kitabı merak edip okur musunuz, okumaz mısınız?

Bir Amerikan yayınevi üslü Fransız yazarı Guy de Maupassant'in **Baule de** adlı eserinin tercümesine uygun olarak **İçyağı toprağı** adıyla yayınlamış. Bir yılda bu kitaptan ancak on, onbir bin kadar satabilmiş! Bunun üzerine ikinci baskısını yaparken kitabın adını değiştirmiş, **Bir Fransız Fahişesinin Fedakârlığı** koymuş, bu sefer kitap satışa çıkarıldığının ilk haftasında elli dört bin tane satılmış.

Size başarılı bir reklâm örneği daha veriyorum. New-York Belediye Başkanı trafik kazalarını önleyemediği için, çaresiz kalmış, bir reklâm acentasına başvurmuş. Ertesi gün şehrin cenaze levazımı satan büyük bir mağazasının camlığında şu yazı okunmuş: «Otomobilinizi dikkatli kullanın da sizin için dükkânımızdan bazı şeyler satın alınmasın.»

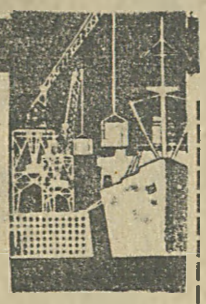
Bütün bu örnekler, olaylar gösteriyor ki reklâmcılık da hekimlik, uçakçılık, mimarlık gibi bir bilgi işi, bir ihtisas işidir. Bir bilgi işi diyorum, herhangi pratik bilgi işi de değil, hekimlik gibi bilime dayanan bir kafa işi, bir metod işidir.

Reklâmcılık sanatının dayanacağı bilim kolu ne olabilir? Bence yalnız psikanaliz bilimi olabilir. Çünkü reklâm yapmak demek, akılları, mantıkları çalıştırmak değil, her şeyden önce, gönüllere seslenmek, reklâm yapılan konu için sempati, sevgi yaratmak demektir. Bu olmayınca reklâm da olmaz. Türkiye'de yapılan bütün reklâm masraflarına karşı başarı elde edilmediği gibi.

Bu gerçek iyice anlaşılmadıkça Türkiye reklâmdan sonuna kadar yararlanmayı bilmeyecektir. İlk iş, ilk ödev bankalarımıza düşer. Bankalar deyince de hususî bankalar başta gelir. O hususî bankalar ki devlet yardımı görmeksizin malî, sosyal varlıklarını gösterebilmişlerdir. Hele bir kaçı kültür işlerine karşı gösterdikleri ilgi ile, yardım ile dikkati hem de saygıyı çekmektedir, bu işi de üzerlerine alıp başarılarının sonuna kadar gitmelidirler.

Sözün kısası, reklâm işi yeni milletlerin üzerinde uzun uzadıya duracağı bir ihtisas işidir. İkinci nokta, reklâmcılık bir zarurettir. 1955 - 1956 yılında Birleşik Amerika'da 11.500.000 dolar, İngiltere'de 10.000 İngiliz lirası, Fransa'da 340.000 Frank reklâm için sarfedilmiştir. Amerika'da reklâmcılık yalnız bir ticaret işi olarak anlaşılmamış, Üniversitelerde inceleme, araştırma, tez konusu olarak da ele alınmıştır.

İKTİSAT DÜNYASI İKTİSAT



Gümrükteki malların tasfiyesi ve özel sektör

Gümrüklerde bekliyen malların tasfiyesi ile ilgili özel sektör görüşü tesbit edilerek ilgili Bakanlıklara intikal ettirilmiştir. Türkiye Odalar Birliği merkezinde yapılan Odalar arası toplantıda, gümrükteki malların tasfiyesi konusunda şu hususların nazarı itibare alınması kararlaştırılmıştır:

1 — Tasfiye konusunda sâlim bir karara varılabilmesi için önceden gümrüklerde bekliyen malların tam bir listesinin bilinmesi icap etmektedir.

Gümrük kanununa göre, antrepolarda bekliyen mallardan üç ayı dolduranlar Gümrük Satış Müdürlüğü kanalı ile Gümrük ve Tekel Bakanlığına bildirilmektedir. Bu itibarla, bahis konusu listenin Bakanlıkta mevcut olması gerekmektedir. Bu listenin Bakanlıktan talep edilmesi lüzumlu görülmektedir.

2 — Sözü geçen, bekleyen mallar listesinin Bakanlıktan temin edilmediği takdirde Türkiye Odalar Birliği ve Borsalar kanalı ile ilgililer beyana davet edilerek vesaik ile birlikte malların tesbit edilmesi uygun olacaktır. Bu konuda, acele bir tâmimle bir ay zarfında ticarî mahiyetteki malların (Tarife pozisyonu, madde ismi, tutarı, bedelinin transfer edilip edilmediği, ithal müsaadesi istenilecek, mevcut ise bunun sureti, orijinal fatura sureti ile menşe memleketlerin belirtilmesi istenecek) birliğe bildirilmesi sağlanacaktır. İlgililer beyanda bulunurken, malın neden gümrükten çekilmediğini de gerekçesiyle belirteceklerdir.

3 — Gümrüklerde bekliyen malların ithaline, dış ticaret rejimi hakkındaki kararın 18 inci maddesinde bahsi geçen komitece karar verilmesi uygun olacaktır Bu konudaki müracaatlar Ticaret Bakanlığına yapılacaktır. Komitenin karar verirken şağıdaki esaslara uyması gerekmektedir:

A) Gümrükte bekliyen malların en geç 31/12/965 tarihine kadar gümrüklere gelmiş olması.

B) Malın mahiyet ve yerli sanayie tesir derecesine göre zararlı sayılmıyacak miktar ve değer dahilinde olması.

4 — Bedelsiz ithal rejimine tâbi malların da yukarıdaki esaslara göre ithaline müsaade edilmelidir. Ancak, bu mallar- için döviz talebinde bulunulmıyacağının ilgililerce taahhüt edilmesi şarttır.

5 — Komitece uygun görülecek malların gümrükten çekilebilmesi için gerekli müsaade belgesi Ticaret Bakanlığınca verilecektir. Müsaade belgeleri taşıdıkları tarihten itibaren altı ay muteber olmalıdır.

6 — Komitece uygun görülmiyen mallar ile yukarıda belirtilen 6 ay içinde çekilmiyen mallar, gümrük kanunu gereğince gümrüklerce satışa çıkarılmalıdır.

GÜNÜ - GÜNÜNE ALTIN PİYASASI

KALIN BEŞLİLER	
Atatürk	490.00
Reşat sıra	1480.00
Reşat ekstra	1600.00
Hamit	1020.00
Dallı	900.00
Vahit	810.00
Aziz	800.00

KALIN İKİBUÇUKLAR	
Atatürk	245.00
Reşat	740.00
Hamit	465.00
Dallı	360.00
Aziz	340.00

LİRALAR	
Atatürk	94.80
Reşat	155.00
Elgazi	113.00
Hamit	116.50
Aziz	103.00
İngiliz erkek	119.00

ARMA BEŞLİLER	
Atatürk, 1965	476.00
Reşat	1575.00
Hamit	1850.00
Vahit	1350.00
Ankara, 1927	990.00
Ankara, 1928	1040.00

ZİYNET İKİBUÇUKLUKLAR	
Atatürk, 1965	238.00
Reşat	675.00
Hamit	465.00
Vahit	430.00
Ankara	575.00

ZİYNET LİRALIKLAR	
Atatürk, 1965	96.00
Reşadiye	210.00
Hamidiye	175.00
Vahit	130.00
Ankara	120.00

KÜLÇE FİYATLARI	
M. Atatürk 1 gr.	14.12

AMORTİSMAN NİSBETLERİ DEĞİŞTİRİLDİ

Maliye Bakanlığının almış bulunduğu yeni bir kararla otomobillerin amortisman nisbetleri 1965 hesap döneminden itibaren muteber olmak üzere yüzde 15'e indirilmiştir.

Bilindiği gibi otomobil amortisman nisbeti şimdiye kadar yüzde 20 olarak uygulanmakta idi. Mart 1966 ayında verilecek gelir vergisi beyannamelerine esas olmak üzere hesap edilecek matrahların tayininde otomobil amortisman nisbeti yüzde 15 olarak gözönünde tutulacaktır. Yine gelir vergisi kanununa göre doktor, avukat gibi serbest meslek erbabı ise, hususi ve mesleki işlerin de kullandıkları vasıtalarından dolayı yapmakta oldukları masrafların ve bu arada amortismanın yarısını gider olarak indirebileceklerdir...

Boğaziçi Üniversitesi
Arşiv ve Dokümentasyon Merkezi
Kişisel Arşivlerle İstanbul'da Bilim, Kültür ve Eğitim Tarihi

Ismayıl Hakkı Baltacıoğlu Koleksiyonu

BLTWRT0200209