



E-Posta Pazarlama

Kullanım Kılavuzu ve Önemli İpuçları



Hedef kitlenize mesajlarınızı elektronik posta yöntemi ile toplu olarak ulaştırarak ürün tanıtımı, satış, bilgilendirme, kutlama mesajları gibi içerikler ile markanızı/web sitenizi etkili şekilde tanıtabilir, işlerinizi büyütebilirsiniz.

natro

Natro E-Posta Pazarlama Hizmeti Nedir?

E-Posta Pazarlama sayesinde hedef kitlenize mesajlarınızı elektronik posta yöntemi ile toplu ileterek ürün tanıtımı, satış promosyonu, bilgilendirme, kutlama mesajları gibi içerikler ile markanızı/web sitenizi etkili şekilde tanıtabilir, işlerinizi büyütebilirsiniz.

Toplu e-posta gönderimi, en etkili ve en avantajlı pazarlama yöntemlerinden biridir. E-mail pazarlamanın yüksek dönüşüm almasının sebebi, hedef kitle ile doğrudan iletişim imkânı sunmasıdır. Doğru stratejilerle yapılan e-mail pazarlama markalar için yüksek kazanç sağlayan büyük bir avantajdır.

Natro'nun size sağladığı bu e-posta pazarlama hizmeti sayesinde profesyonel ve mobil uyumlu e-postaları hazır tasarımlar ve sürükle bırak editörü sayesinde çok kolayca tasarlıyorsunuz.

Gelişmiş segmentasyon özellikleri sayesinde hedef kitle seçiminizi en doğru şekilde yapabilir, spam'a (önemsiz klasörüne) düşmeden e-postalarınızı gönderebilir, anlık raporlama ve analizler sayesinde performansınızı düzenli takip eder ve geliştirebilirsiniz.

Ayrıca gönderim listelerinizi rahatça büyütmek için araçlardan faydalanabilir, listelerinizi sürekli güncel tutabilirsiniz.

Üstelik bütün bunları herhangi bir kişi sınırı olmaksızın gerçekleştirebilirsiniz.

1. Nasıl Başlarım?

Satın almış olduğunuz E-Posta Pazarlama hizmetini kullanmaya başlamak için Natro Müşteri Paneli'nde Online Pazarlama sekmesi üzerinden aşağıdaki adımları takip edin.

2. Kurulum Adımları

a. Aktivasyon

Hizmeti kullanmaya başlamak için öncelikle Natro Müşteri Paneli Ana Sayfa'da **Online Pazarlama** sekmesinde bulunan turuncu "**Panel Hesabı Oluştur**" butonuna tıklayın. Açılan ekranda göndereceğiniz e-postalarda görünür olacak bilgilerinizi doldurun (isim, gönderen adı vb). Bu ekranda seçenek olarak Natro'da bulunan alan adlarınızı göreceksiniz. Eğer Natro'da kayıtlı alan adınız yoksa alan adınızı Natro'ya taşıyabilir ya da yeni bir alan adı alabilirsiniz.

Aktivasyon işlemin tamamlayabilmeniz için bir alan adı bulunması şarttır.

The screenshot shows the Natro E-Posta Pazarlama Hesapları (E-mail Marketing Accounts) page. The page has a header with the Natro logo and navigation menus for Domain, Web Sitesi, Hosting, E-Mail, Sunucu, SSL, and Diğer. The user is logged in as 'Hesabım' (My Account) and has a 'Sepetim' (My Cart) icon. The main content area is titled 'E-Posta Pazarlama Hesapları' and contains a table with the following columns: Hesap Kodu, Paket Tipi, Aktivasyon Tarihi, Bitiş Tarihi, and Durum. The table has one row with the following data: Hesap Kodu: 5, Paket Tipi: Small 5000, Aktivasyon Tarihi: 3 Ekim 2019, Bitiş Tarihi: 3 Ekim 2020, Durum: Panel Hesabı Oluşturulmadı. A red box highlights the 'Panel Hesap Oluştur' button. To the right of the table is a section titled 'İşlem Açıklamaları' (Operation Explanations) which states: 'E-Posta Pazarlama Hesapları Sahip olduğunuz E-Posta Pazarlama hesapları listelenmiştir. İşlem yapmak istediğiniz hesabı seçip detaylarına ulaşabilirsiniz.'

b. Gönderici Ekleme

E-posta pazarlama hizmeti üzerinden göndereceğiniz içeriklerin çeşitliliğine göre farklı e-posta adresleri ve isimler kullanarak e-postalar gönderebilirsiniz (**bulten@abc.com**, **etkinlik@abc.com** gibi). Natro müşteri paneli üzerinde "Gönderici ekle" butonu ile farklı e-posta hesapları ve isimleri gönderici olarak tanımlayabilirsiniz.

Eklediğiniz e-posta adresleri Natro'da kayıtlı olan alan adlarına sahip olmalıdır.

E-Posta Pazarlama Paneline Bağlan butonuna tıklayarak kampanyaları hazırlayacağınız panele geçiniz. Panele ilk kez giriş yaptığınızda ekran üzerindeki fonksiyonları kısaca tanıtan bir tanıtım turu göreceksiniz.

The screenshot shows the Natro Panel (E-mail Marketing Dashboard). The dashboard has a sidebar with navigation options: Panel, E-posta, Şablonlar, İstatistik, Ayarlar, and 5.000 E-posta Kredisi. The main content area is titled 'Panel' and contains four cards: 'Tüm kişileriniz' (1), 'Açılma' (0, 0%), 'Tıklanma' (0, 0%), and 'Kara Liste' (0, 0%). Below these cards are three sections: 'E-posta Kampanyaları', 'SMS Kampanyaları', and 'Tetikleyici Pazarlama', each with a 'Yeni Bir Kampanya Oluştur' button.

c. Panel üzerinde göreceğiniz kısımlar sırasıyla şunlardır:

i. Kampanyalar üst sekmesi: Kampanyalarınız ile ilgili tüm adımları içeren bölümdür.

1. Panel: Tüm kampanyalarınız ve kişileriniz görülür. İlgili sekmeye tıklayarak detay sayfalara geçebilirsiniz.

2.E-posta: Tüm e-posta kampanyalarının performansları ve kampanya yönetimi ile ilgili seçenekler görülür.

3.Şablonlar: Tasarladığınız ya da daha önce kullandığınız şablonlarınız yer alır.

4.İstatistik: Kampanya gönderimi yaptığınız günler, tüm kampanyalar ve kampanya sonuçları görülür.

5.Ayarlar: Abonelik formlarını yönetme, test listesi oluşturma, varsayılan özellikleri belirleme gibi seçenekler bulunur.

ii.Kişiler üst sekmesi: Kişilerinizi ve kişilerle ilgili aksiyonlarınızı yönettiğiniz bölümdür.

1.Kişiler: Kayıtlı tüm kişilerin bilgileri yer alır.

2.Listeler: Oluşturduğunuz tüm kişi listeleri mevcuttur.

3.Formlar: Yeni abonelik formu ve abonelik iptal formları yönetilir.

4.Ayarlar: Kişi Özellikleri ve CRM ile Kancalar yönetilir.

iii.Bildirimler: Gerçekleştirdiğiniz tüm işlemler görülür.

iv.Panelin sağ üst köşesinde şirket adınızın yazdığı menüyü açarak dili değiştirebilir ya da çıkış yapabilirsiniz.

Bir e-posta pazarlama kampanyası oluşturmak için öncelikle bir kişi listesi oluşturmalısınız. Bu kişi listesinin KVK Kanununa uygun olarak kampanyanızı almak isteyen, izin alınmış kişiler olduğundan emin olunuz. Kampanya göndereceğiniz kişileri yükleme ve bu kişilerin listesini oluşturmak için aşağıdaki adımları takip edin:

d.Kişiler (Gönderim listesi):

i.Kişilerin Eklenmesi

1.Bir Kişi Ekle: E-posta adresi ve diğer (ad soyad vb.) kişi özelliklerini girdikten sonra hangi listeye ekleyeceğinizi seçiniz.

2.Kişileri İçe Aktar

a.Bir dosya yükle: Eğer kişilerinizin bulunduğu liste .csv ya da .txt uzantılı ise bu kısmı seçerek dosyanızı ilgili alana sürükleyip bırakınız.

i.Verileri eşleme: Yüklediğiniz dosyada yer alan kişi özelliklerinin içeriye, doğru bir şekilde aktarıldığından emin olunuz.

Kişilerinizi mevcut olan bir listeye ya da yeni oluşturacağınız bir listeye ekleyiniz.

iii.İçe aktarma özelliklerini seçin ve kişilerinizin opt-in olduğunu onaylayınız

3.Kopyala yapıştır: Eğer kişilerinizin bulunduğu liste.xls uzantılı ise bu kısmı seçerek dosyanızdaki bilgileri kopyalayıp ilgili alana yapıştırınız.

natro Kampanyalar Kişiler

Seçenekleri Al

Kişileri Ekleyin

Bir dosya yükleyerek veya bir dosyadaki kişileri kopyalayarak tek seferde **sınırsız** kişiyi **ücretsiz** ekleyin. [Kişileri kara listeye almak ister misiniz?](#)

Bir dosya yükle.
Bilgisayarınızdan bir .csv veya .txt dosyası seçin.

Kopyala/Yapıştır
.Xls dosyanızdaki kişileri kopyalayıp yapıştırın.

Kitlenizi büyütün.

Bir açılış sayfası veya kayıt formu oluşturarak yeni kişileri toplayın.

Kayıt Formu
Web sitenize gömülü bir form ekleyin.

ii.Liste Oluşturma: Kişiler bölümünde bütün listeleri görüntüleyiniz. Listenize almak istediğiniz kişileri Eylemler butonuna basıp belirledikten sonra mevcut bir listeye ya da oluşturacağınız yeni bir listeye kopyalayınız.

iii.Liste Özelleştirme: Listenizi özelleştirmek için kişilerinizi filtrelemeniz gerekir. Gelişmiş arama ve segmentasyon butonuna tıklayınız. Burada seçeceğiniz filtrelerle kişilerinizi filtreleyiniz.

iv.Dinamik Liste: Kişilerinizi kişi özelliklerine (doğum günü, cinsiyet, yaş vb) ya da performansa dayalı filtreleme (e-posta açma, tıklama vb) göre segmente edebilirsiniz. Performansa dayalı filtrelerle segmente ettiğiniz kişileri yeni bir listeye alırken gelişmiş seçeneklerin altındaki dinamik liste özelliğini seçiniz. Dinamik liste özelliği sayesinde seçtiğiniz koşulları sağlayan kişiler otomatik olarak güncellenecektir.

v.Rastgele Örnekler: Listenizden rastgele örneklem oluşturmak istiyorsanız, "rastgele örnekleri" seçin ve ardından kişi sayısını belirleyin. Gönderimlerinin belirlediğiniz sayıdaki rastgele kişilere gönderilecektir.

vi.Listeyi Büyütme: Listelerinizdeki kişi sayısını arttırmak ve düzenlemek için formlar bölümüne gidip yeni bir abonelik formu oluşturunuz. Formunuzu web sitenize yerleştiriniz ve alıcılarınıza gönderdiğiniz e-postalara formunuzun linkini ekleyiniz. Bu sayede abonelik formlarınızı dolduran müşterileriniz listelerinize otomatik olarak eklenecektir.

Kişilerinizi yükleyip listelerinizi oluşturduktan sonra kampanyanızı oluşturma adımına geçebilirsiniz. Bunun için öncelikle Panel ana sayfasındaki “Yeni Bir Kampanya Oluştur” butonuna tıklayınız:

e.Kampanya Oluşturma:

i.Kurulum: Kampanya oluştururken Standart ve A/B Test olarak iki farklı seçeneğiniz mevcuttur.

1.Bu ekranda doldurulması gereken bilgiler:

- Kampanya İsmi
- Konu Başlığı
- Gönderen E-Postası
- Gönderen Adı

2.Kampanyayı kişiselleştirme: Kurulum ekranında gelişmiş seçenekler altında bulunan kişiselleştirme özellikleriyle kampanyanızın başarı oranını artırabilirsiniz.

[Kurulum](#) > [Tasarım](#) > [Alicılar](#) > [Kuralları böl](#) > [Onay](#)

Standart [A / B Testi](#)

A / B test kampanyalarına hoş geldiniz

Kampanyanız için iki konu başlığı oluşturabilecek ve bunları toplam alıcılarınızın rastgele bir örneğine gönderebilirsiniz. Test grubunun yarısı A versiyonunu alırken, diğer yarısı B versiyonunu alır.

Kazanan versiyon en yüksek açılış veya tıklama oranına göre belirlenir ve kalan alıcılara gönderilir.

Anlamlı test sonuçlarına sahip olmak için, daha önce iletişim kurduğunuz her test grubuna en az 5.000 alıcı eklemenizi öneririz.

Kampanya İsmi

Kampanyayı yönetebilmek için ona bir isim verin. Bu ismi yalnızca siz görürsünüz. Örnek: "Sonbahar İndirimi"

Konu Başlığı

A	<input type="text"/>
B	<input type="text"/>

İçeriğinizi açıkça tanımlayan konu satırları yazın ve A / B testi başına yalnızca bir değişkeni testi edin. Örneğin, konu uzunluğunuzu değiştirmeyi veya bir soru olarak ifade etmeyi test edip sonuçlarınızı iyileştirip iyileştirmediğinizi test edin.

A/B Testi kampanyanıza alternatif konu başlığı oluşturarak bir test grubu üzerinde denemek ve sonrasında başarılı olan versiyona gönderim yaparak kampanya başarınızı artırmak üzere tasarlanmış bir araçtır. Bu özelliği kullanmak için aşağıdaki adımları izleyiniz:

3.A/B testi

a.Kampanyanız için iki konu satırı oluşturabilecek ve bunları toplam alıcılarınızın rasgele bir örneğine gönderebileceksiniz. Test grubunun yarısı A sürümünü alırken, diğer yarısı B sürümünü alır.

b.Kazanan sürüm en yüksek açılış veya tıklama oranına göre belirlenir ve kalan alıcılara gönderilir.

c.Test sonuçlarının anlamlı olabilmesi için, daha önce gönderdiğiniz kampanyalarla etkileşime girdiğiniz abonelerden oluşan her test grubuna en az 5.000 alıcı eklemenizi öneririz.

Kampanyanızı tanımladıktan sonra sırada kampanyanızın içeriğini tasarlamak var.

ii.Tasarım

1.Tasarım Araçları:

a.Sürükle ve Bırak Yöneticisi: Kendi e-posta tasarımınızı yaratmak için metin bloklarını ve görselleri sürükle ve bırak işlemi ile gerçekleştirmenizi sağlar. Mobil uyumludur. HTML bilgisi gerektirmez.

b.Zengin Metin Düzenleyicisi: Sadece metinden oluşan (WYSIWYG araçları ile tasarlanmış metinleri ya da düz metinleri içeren) e-postalar oluşturmak için kullanın. Bu araç HTML bilgisi gerektirmez ve basit tasarımlar yaratmak içindir.

c.Kendi Kodunu Yapıştır Editörü: Hali hazırda HTML kodunuz varsa bunu kolayca bu editör ile kopyalayıp, yerine yapıştırabilirsiniz. Bu seçeneği sadece kodunuz profesyonel bir tasarımcı tarafından tasarlandığında kullanmanızı öneriyoruz.

The screenshot shows the Natro email marketing platform's design tools interface. The top navigation bar includes 'natro', 'Kampanyalar', 'Kişiler', and a user profile icon. The main header area displays 'Deneme Kampanya' and buttons for 'Kaydet ve Çık' and 'Sonraki Adım'. Below the header, there is a breadcrumb trail: 'Kurulum > Tasarım > Alıcılar > Kuralları böl > Onay'. The main content area features three design tool options: 'Sürükle ve Bırak Yöneticisi' (Drag and Drop Designer), 'Zengin metin düzenleyicisi' (Rich Text Editor), and 'Kodunuzu yapıştırın' (Paste Your Code). Each option includes a representative icon and a brief description of its functionality.

2.Son Mesajlar: Daha önce gönderilmiş bir e-postayı yeniden kullanınız.

3.Şablonlarım: Tasarladığınız ve içe aktardığınız tüm şablonlar görünür.

4.Şablon Galerisi: Hazır, profesyonel olarak tasarlanmış 65'in üzerinde e-posta şablonuna ulaşip, beğendiğiniz şablonu kişiselleştirin.

5.Bir şablonu içe aktar: Natro E-Posta Pazarlama üzerinde siz ya da diğer kullanıcılar tarafından hazırlanan şablonları iç aktarıp kişiselleştirin.

6.Özel Şablonlar: Sizinle paylaşılmış olan şablonlar varsa buradan kişiselleştirebilirsiniz.

7.Ön İzleme: Tasarladığınız e-postanın istediğiniz gibi görüldüğünden emin olun. Kampanyanızı tasarladıktan sonra göndereceğiniz kişileri belirleyeceğiniz Alıcılar adımına geçiniz.

iii.Alicılar: Kampanyanızı hangi listelere göndereceğinizi seçiniz. Dilerseniz belirli filtreler belirleyerek gönderim yapacağınız kişileri özelleştirebilirsiniz. Eğer kampanyanızı A/B testi olarak oluşturacaksanız bu testle ilgili bölünme kurallarını bu aşamada belirleyeceksiniz:

iv.Kuralları Böl

1.Test gruplarınızın boyutunu seçin

Test gruplarınızın büyüklüğünü mavi sürükleme butonunu kaydırarak belirleyiniz.

2.Kazanan versiyon nasıl seçilecek?

Kazanan versiyonu belirleyecek metriği seçiniz (Açılma oranı veya tıklanma oranı).

3.Testi ne kadar süreyle yapmalıyız?

a.Testin uygulama süresini belirleyiniz. Süre bitiminde kazanan versiyon gönderim yapılmayan alıcılara gönderilecektir.

Deneme Kampanya Kaydet ve Çık Sonraki Adım →

Kurulum > Tasarım > Alicılar > Kuralları böl > Onay

Test gruplarınızın boyutunu seçin

A ve B versiyonunu rastgele bir alıcı örneğine göndeririz ve sonra Test kombinasyonunu tanımlamak için bu butonu kaydırın

Versiyon A	Ve	Kazanan Versiyon
25% (0 Alicılar)	25% (0 Alicılar)	50% (0 Alicılar)

Bir A / B Test kampanyası başlatmak için, her kombinasyon için en az bir alıcı seçmeniz gerekir. Daha fazla alıcı eklemek istiyorsanız, seçiminizi önceki adımda düzenleyebilirsiniz.

Kazanan versiyon nasıl seçilecek?

Kazanan versiyonu belirleyecek olan metrikleri seçin.

Açılma Oranı Açılma oranı en yüksek olan versiyon kazanır

Tıklama Oranı En yüksek tıklama oranına sahip versiyon kazanır

Testi ne kadar süreyle yapmalıyız?

Testin süresini seçin, kazanan versiyon testin sonunda gönderilecektir.

Kampanya oluşturmanın son aşaması olan bu kısımda Kurulum'dan Alıcılar'a kadar yapılan tüm kayıtlar özet şeklinde sunulur.

v.Onay

1.Eğer herhangi bir aşamada değişiklik yapmak isterseniz ilgili kısımda bulunan "Bu adıma geri dön" butonuna tıklayarak güncelleme yapabilirsiniz.

vi.Kaydet ve Çık: Bu seçenikle kampanya tasarınıza sonra devam edebilirsiniz.

vii.Test gönder: Belirlediğiniz kişilere test e-postası göndererek kampanyanızda her hangi bir aksaklık yaşamamak için son bir kontrol yapma fırsatı yakalarsınız.

viii.Planla: Kampanya gönderimi için karşınıza 3 seçenek çıkar:

1.Şimdi Gönder: Kampanyanız beklemeden gönderilir.

2.Belirli bir zaman için planla: Dilediğiniz ileri bir gün ve saatte gönderim yapılmak üzere kampanyanız plana alınır.

3.En iyi saatinde gönder: Abonelerinizin e-postalarını en çok açtığı zaman aralığı gözetilerek mail gönderimi yapılır.

Sistemin bu bilgiyi öğrenebilmesi için ilgili aboneye daha önce çeşitli kampanyalar gönderilmiş ve abonenin bu e-postaları açmış olması gerekmektedir.

Eğer kampanyanızı A/B test koşulu ile gönderiyorsanız bu seçeneği seçmemenizi öneririz.

Kampanyanızı gönderdikten sonra tüm verileri anlık olarak görebilir ve performansı takip edebilirsiniz:

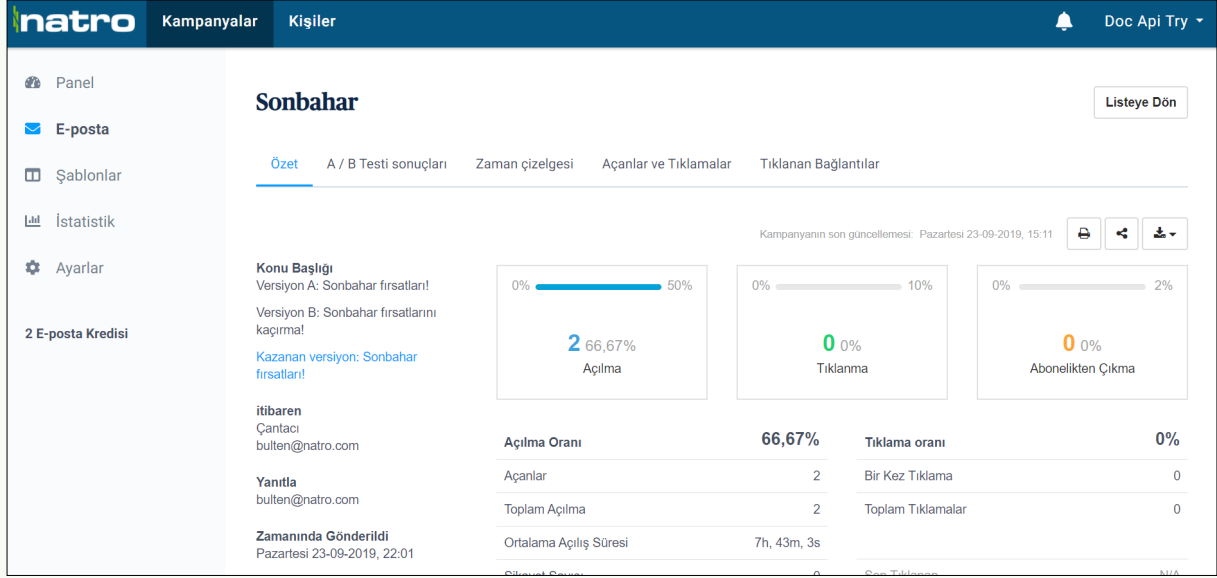
f.Rapor ve Analizler

i.Panelin sol kolonunda bulunan İstatistik butonuna tıklayarak:

1.Takvim üzerinde kampanya gönderimi yapılan günleri

2.Seçim yapılan tarihler arasındaki açılma, tıklanma, soft ve hard bounce gibi bilgileri

3.Kampanya özelindeki detayları görebilirsiniz.



ii.Eylemler kısmından detay rapor sayfasına geçebilirsiniz.

iii.Rapor butonuna tıkladığınızda Özet – Zaman Çizelgesi – Açanlar ve Tıklamalar – Tıklanan Bağlantılar başlıklarının bulunduğu analiz sayfasına geçersiniz.

iv.Isı Haritası: Tıklanan Bağlantılar butonu üzerinden görüntüleyebilirsiniz. Alıcıların en çok tıkladığı bölümler kırmızı, en az tıkladığı bölümler ise gri olarak görülür.

v.Rapor paylaşım seçenekleri:

1.Yazdır: Mevcut sayfayı yazdırır.

2.Paylaş: Mail adresi ve mesaj girilmesi istenir. Paylaş dedikten sonra girdiğiniz mail adresine tüm rapor detayının görülebileceği bir link gönderilir.

3.Dışa Aktar: Kampanya verileri PDF ya da .csv olarak dışarı aktarılabilir.

3-Kredi Yönetimi

a.Kredi; alınan paket doğrultusunda sahip olunan e-posta gönderim adedi hakkıdır.

b.Her gönderimden sonra gönderdiğiniz e-posta sayısı mevcut krediden düşerek hem Natro müşteri paneli hem de E-posta Pazarlama panelinde görülür.

c.Satın alınan aya tanımlı kredi kullanılmazsa; kalan krediler ay sonunda silinir, bir sonraki aya devretmez.

d.Paketin tanımlı olduğu ay bitmeden krediniz biterse, yeni e-posta gönderimi için ay bitimini bekleyebilir ya da paketinizi bir üst pakete yükseltebilirsiniz.

e.Krediniz yeterli değilken bir kampanya planlayacak olursanız kampanya askıya alınır. Aslıya alınan kampanyanız Panel ana sayfasında "Askıya Alınmış Kampanyalar" bölümünde listelenir. Kredi yükleme işleminden sonra "Yeniden Sıraya Al" butonuna tıklayarak kampanyanızın gönderilmediği kişilere gönderim yapılmasını sağlayabilirsiniz.

4-Sıkça kullanılan tanımlar

a.Toplam gönderilen: Seçilen süre içerisinde gönderilen toplam kampanya sayısı

b.Toplam alıcı: Kampanyanızı alan toplam alıcı sayısı

c.Toplam açılan: En az bir kez e-postanızı açan alıcıların toplam sayısı

d.Toplam tıklama: En az bir kez e-postanızda bulunan linke tıklayan alıcıların toplam sayısı

e.Toplam iptal: Bu e-postayı aldıktan sonra aboneliklerini iptal eden alıcıların toplam sayısı. Bu alıcılar listelerinizde görüntülenmeye devam eder (kırmızı ile işaretlenmiş şekilde), ancak onlara bir daha e-posta gönderilmez. Bu alıcılar kara listeye alınmış olur.

f.Açılma oranı: [toplam açılma sayısı]/[gönderilen e-postaların toplam sayısı]

g.Tıklama oranı: [toplam tıklama sayısı]/[gönderilen e-postaların toplam sayısı]

h.Soft bounce: E-postalar geçici sorunlar nedeniyle ulaşmazlar ve gelecek kampanyalarınız bu alıcıya gönderilmeye devam ederler. (örn.: alıcının sunucusu geçici olarak erişilmezdir veya posta kutusu doludur)

i.Hard bounce: Bu kalıcı bir sorundur. Bu alıcılar otomatik olarak kara listeye alınır ve onlara bundan sonra e-posta gönderilmez. (örn.: adres bulunamıyordur veya bloke edilmiştir)

j.Opt-in kişiler: Kampanyalar hakkında e-posta almayı onaylamış, bu talebi son iki yıl içinde gerçekleştirmiş kişilerdir. E-posta gönderdiğiniz alıcıların e-posta almayı onaylamış olması yasal bir zorunluluktur. KVK kanunu uyarınca bu konuyla ilgili düzenlemeler mevcuttur.

5-Daha Detaylı Bilgi için:

a.<https://www.natro.com/hemendestek/bilgibankasi/e-posta-pazarlama>

b.destek@natro.com

c.Telefon Destek: **0 (212) 213 1 213**



E-Posta Pazarlama

Destek Gerekirse Biz 7/24 Buradayız



CANLI DESTEK
www.natro.com



TELEFON DESTEK
0212 213 1 213



E-POSTA
destek@natro.com