

# Alo Beyefendi Ben Sormadan Al Bankasından Arıyorum

– kul mehmet · 10 Mart 2022

Alo Beyefendi Ben Sormadan Al Bankasından Arıyorum.

-Alo beyefendi ben sormadan al bankasından arıyorum ismim Buse.

-Buyurun Buse hanımefendi?

-İsminizi öğrenebilir miyim saygıdeğer bey efendiciğim.

-!!!

-Alo bey efendiciğim orada mısınız?

-Şey evet buradayım!

-İsminizi öğrenebilir miyim size hitap etmek sizi adınızla anmak için.

-İnanın ki işiniz de çok mahirsiniz, ismim Ruşen, bana şimdiye kadar bu kadar nazik konuşan hitap eden bir hanım ya da genç kız hiç çıkmadı!

-Teveccühünüz beyefendi teşekkürler ederim.

-Acaba böyle siz gibi güzel konuşanları telefonla konuşturmak için işe alarak konuşmak ve özendirerek, sizin gibi bir güzel hanımefendiyi hayal ederek hayal dünyasına salmak dalmak için alıp saklıyorlar galiba.

-Çok teşekkürler ederim Ruşen Bey efendiciğim sizde çok kibar ve nazıksınız. Ben sizi bankamızın ürünlerini tanıtmak için aramıştım.

-Sizin gibi bir hanımefendinin önerdiği her şeyi alıyorum, beni hemen kayıt edin.

-Mavi Yeşil Kredim al kartına, aidatı az olan avans kartına, Gözlemci karta, tüketince tüketilen tüketici kredisine...

-Evet, evet, nasıl olsa sizin gibi hoş konuşan bir hanım efendiciğim varken, bu güzel konuşmasıyla hitap ederken ona nasıl hayır diyebilirim ki? Yalnız bir şartla alırım, beni her defasında siz arayarak kartıma kredi borcumu dair arayarak bana bilgi vereceksiniz. Bir dakika alt yazı çok çabuk geçti okuyamadım. Bana siz okur musunuz?

-Elbette ki okurum ve her zaman ben sizi ararım beni 0850..... den 145 tuşlayarak ulaşabilirsiniz. Bu yazı pazarlama dünyasında hizmetlerimizi rakiplerin okumaması için hızlıca geçiyor. Kendimizi rakiplerimden ve sizlere hizmet etmekten, farklı kılmak için hemen hızlıca geçiyor.

Ruşen içinde "ufak atında az civcivlerde yesinler" diye düşünürken telefondaki Buse hanım efendinin sesine vurulmuştur. İçinde anlaşılmayan okunamayan alt yazılar geçerken okuyamıyorum ve aktaramıyorum.

Buse Hanımefendi

-İşte bu nedenle sizlerin dikkatini çekmek için yapılan bir uygulamadır.

-Sizdeki gülümsemeleriniz telefonda bana yansıyor ve etkiliyor, dikkatimi size doğru çekiyor.

-Öyle ise ben işimi yapmanın gururuyla sizi, sesli yanıtı yönlendiriyorum.

-Hayır, hayır, sesli yanıtı yönlendirmeyin. Orada bir makine var, duygusu yok aynı şeyleri tekrarlıyor ne

söylesem anlamıyor siz benim ürünlere olan bilgilerimi girmenizi istiyorum.

-Ruşen Bey efendiciğim.

-Buyurun Buse Hanım efendiciğim.

-Sesli yanıtta ve size gelen bankacılık şifrenizi girdikten sonra, tekrar sana bağlanacağım.

-Oh çok şükür bu şekilde olur.

-Efendim bizimle elbette ki mümkün olur. Biliyorsunuz yaşadığımız teknoloji yüzyılında bizler sizlere birbirinden farklı ürün ve hizmetlerin sunulduğu yer aldığı yoğun bir rekabet ortamının bulunmaktayız sizlere daha iyi hizmet adına. Hal böyle olunca sizler için, en iyi hizmeti azıcık ucundan göstererek değil tamamıyla sizi sarması ve kapsamı için çalışmaktayız. Bu altta geçen hızlı yazılarda ürün ve hizmetlerin pazarlanmasında dikkati bize ana resime çekmek için geliştirilmiş bazı stratejilerden birisidir.

-Maşallah Buse Hanım Efendi beni ihya ettiniz.

-Kartlarınız basılarak size ulaştırılacak, krediniz hazır istediğiniz an kullanabilirsiniz. Eğer ödeme iseniz sizi ikna ettiğimi gerekenleri anlatarak, çekeceğinin yüksek faizle kıvranacağınızı anlattığımı onaylıyor musunuz?

-Hem de ne onaylıyorum ki siz sormayın! Sizde beni teknolojik gelişmelerden etkilenmekte olan bir şaşkın gibi etkilediniz, bu kredileri ödemediğim zaman ve devamlı değişen yüzünüzle dönüşen bir yapıya dönerek bambaşka bir yapıya bürüneceğinizden eminim. Bunu Buse Hanım Efendi sizin için söylemiyorum, siz bir çalışansınız, hani kayıt altına alıyorsunuz ya bunu dinleyecek olan yetkililer için söylüyorum.

-Anlıyorum sizi Ruşen Bey efendiciğim. Bizler hizmetle ürün sağlayan banka olarak hedef ve kitle olarak yönünüzü bize dönerek bize olan bağımlılığınızı zincirleyerek bizden kopmaz bir bağla bağlanmanızı istiyoruz.

-Ah bu bağ keşke sizinle zincirlensem de hiç ayrılmasam.

-Şu anda zincirlendiniz, fikirleriniz tamamen değiştirilerek artık tüm fikrinizde bizimle olacağımızdan emin olabilirsiniz. Yatarken yatamamanın sancısında, sabah işe giderken yüksek faize bulaştığınızın acısını çekerek, her an bizimle olacaksınız üzülmeğin size ödeyemediğiniz anda yeniden yapılandırma adı altında yatırma adı altında kredi vererek borcunuzu dört katına çıkararak sizin nefes almamanıza yardımcı olacağımızı bilin.

-Yani kısacası toplumu tek tipleştirerek, size çalışan bireyler olmamızı sağlarken, bizleri size muhtaç birer metaya dönüştürerek, kendi kurduğunuz içinden çıkılmaz sistemin çarkına ekleyerek param parça edeceğinizi söylüyorsunuz kibarca? Ayrıca bu hizmet ve ürün dediğiniz şeylerle bizleri kendi sistemsizin kölesi haline getirdiğini söylemek mümkündür doğru anlamış mıyım acaba?

-Bravo Ruşen Bey efendiciğim çok güzel özetlediniz.

-O zaman ben kapatıyorum telefonu, çarkınız beni içine çekiyor.

-Korkmayın Ruşen Bey efendiciğim çarkı yelek çarkında sizler için hazırladığımız hediyeler var.

-Nasıl yani?

-Şöyle beş bin liralık alışveriş yap 50 TL kazan. Ayrıca her bin liralık alışverişe 10 TL, Bana bonus, Babana bonus, az konuş çok harca şeklinde, sadece size hizmet için.

-Yok, ben almayayım kaçayım, yoksa size bağlanarak çarkınızın içinde parçalanmayayım.

-Dıt dıt dıtttt

-Alo Ruşen Bey efendiciğim, onayladığınız onaylamadan bu olguyu bu olgunun dayattığı dayanağı onaylamadan sancı çeken tüketici kimliğine... Gitti salak olmayan bir müşteri daha. Bugün kandıramadığım beşinci müşteri, bugünde bonus kazanmadım Allah kahretsin. Kazanmadan harcayan harçayarak bize bağlanmayan bir müşteri daha kaybettim! Şimdi bunu nasıl anlatacağım genel müdüre? Müşteriyi, çarkımıza bağlamadan onu içine itemediğimi nasıl ne şekilde anlatacağım ki? Şimdi benim destekleyici ve değer katıcı temel işlevlere sahip olmayan elaman olarak ayın elamanı seçerek, bu ayki primden mahrum edecek Allah kahretsin!

Mehmet Aluç

Not: Görsel Alıntıdır.