



# BACK TO SCHOOL

revotas

# Yılın en heyecanlı zamanı geldi! Okullar açılıyor!

E-ticaret dünyasında popüler bir kampanya dönemi olan Back to School'a çok az kaldı. Satışlarınızı artırmak ve müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkarmak için ihtiyaç duyduğunuz bilgileri bulabileceğiniz Revotas Back to School E-Book ile tanışın.

## Okula Dönüş Döneminde Kişiselleştirmeden Nasıl Yararlanırsınız?

Gerçek zamanlı kişiselleştirilmiş ve birebir müşteri deneyimi sunabileceğiniz çok kanallı kişiselleştirilmiş iletişim ile **okula dönüş dönemi müşteri etkileşimini %112 artırabilirsiniz.**

Günümüzde kullanıcıların en çok tercih ettikleri markalara baktığımızda hızlı dönüş sağlayan tarafı daha çok benimsediklerini görüyoruz. Okula dönüş gibi böyle önemli bir sezonda siz de bu sayede satışlarınızın yanı sıra sadakati artırarak geleceğe yatırım yapabilirsiniz.



## Peki, Sadakati Artırırken Neleri Kullanmalısınız?

Türkiye’de okula dönüş dönemi ağustos ortası ile eylül ortasında gerçekleşiyor. Siz de bir önceki sezon bu zaman aralığında yapılan alışverişleri, tüketilen ürünleri görebilir ve stoklarınızı senelik büyüme oranında artırabilirsiniz. Bunun yanı sıra da bir önceki sezon alışveriş yapan **kullanıcıların alışveriş davranışları ve ilgi alanlarına göre segmentasyon oluşturabilir, kişiselleştirilmiş e-posta pazarlamadan faydalanarak satışlarınızı artırabilirsiniz.**





## Şimdi de Segmentasyonu Okula Dönüşte Nasıl Kullanabilirsiniz, Ona Bakalım

Okula dönüş sezonunda en çok işinize yarayacak yöntemlerden biri de şüphesiz ki **“Segmentasyon”**.

Revotas Orkestrasyon Pazarlama Platformu’nda topladığınız müşteri verilerinizi benzer ihtiyaç, davranış ve beklentilerden oluşan homojen alt gruplara bölerek benzersiz müşteri deneyimleri yaratın. **Müşteri yaşam döngüsünü kullanın** ve **davranışsal segmentasyon** ile daha fazla kullanıcıyla daha hızlı etkileşim kurun, dönüşüm oranınızı artırın.



## Davranışsal Segmentasyon Yapın

Davranışsal Segmentasyon yaparak etkileşimi azalan kullanıcıları tekrar geri kazanabilir ve sepet artışı harici, marka sadakatini de artırabilirsiniz:

- Bir önceki okula dönüş sezonunda ürün almış fakat bir daha etkileşime geçmemiş kullanıcılar
- Okula dönüşlerde sık alışveriş yapmış online ya da offline deneyimi negatif olan kullanıcılar
- Belirli bir döngüde (okula dönüş veya Black Friday vs.) alışveriş yapan kullanıcılar
- Yeni gelen veya indirime giren ürünleri takip ederek tetiklenen kullanıcılar
- Siteye üye olup sonrasında giriş yapmamış kullanıcılar

Revotas Orkestrasyon Pazarlama Platformu'nda kitlenizi davranışlarına göre segmente ettikten sonra kitlenize özel kampanyalar kurabilirsiniz.

Segmente ederek; **e-posta otomasyonlarına** dahil edebilir, **anlık iletiler** gönderebilir, segmente ettiğiniz kitleye **özel sayfalar** yaratabilir ve **CRM Ads** ile dönüşümlerinizi artırabilirsiniz.

Diyelim ki kişi okul çantası baktı. Kullanıcıya kırtasiye ürünlerinde önerilerinde bulunarak sepet değerini artırabilirsiniz. Okula dönüş döneminde ise kırtasiye, giyim vb. ürünleri kombinleyerek size olan ilgilerini artırabilirsiniz.



## E-posta Pazarlama ile Müşteri Sadakati Nasıl Artırılır?

Müşteri sadakatini artırmak istiyorsanız okula dönüş sezonu sizin için şahane bir fırsat olacaktır.

Bunu da 3 farklı seri ile yapabileceksiniz:

**Hoş Geldin Serisi:** Sitenize üye olan kullanıcının alacağı ilk posta. Böylelikle ilgilerini kazanıp size olan ilgilerini fırsata çevirebilecek ve marka sadakati oluşturmayı sağlayabilirsiniz. **E-posta açılma, okunma ve tıklama oranlarınızı yükseltebilirsiniz.** Önerdiğiniz indirim veya promosyon ile kullanıcıların ilgisini çabuk çekebilirsiniz.

**Sepet Hatırlatma Serisi:** Otomasyonlar arasında en yüksek getirisi olan kurgu. Ürünü sepete bırakan kullanıcı bir sebepten alışverişe devam etmemeyi seçebilir, bu kurgu sayesinde **kullanıcının alışverişini tamamlamasını** sağlayabilirsiniz.

**Satış Sonraki Sadakat Serisi:** Günümüzde müşterileri cezbeden en önemli etken şüphesiz ilgidir. Alışveriş sonrasında kullanıcılarınızın memnuniyeti, satın alma esnasındaki deneyimleri ve yeni fırsatları sunabileceğiniz bir seridir. Kullanıcılarınıza kendilerini değerli hissettirirken, kullanıcılar da sizinle iletişim halinde kalacaklardır. Bu da demek oluyor ki bir sonraki okula dönüş, **Black Friday ve Cyber Monday** gibi günlerde kullanıcılar sizi tercih edebilir.

Farklı yollarla da okula dönüş sezonunu canlandırabilirsiniz. Bunlardan biri de **Yapay Zeka Tabanlı Tavsiye Motoru**. *Gelin sizin için neler yapacağına beraber bakalım:*

Ziyaretçi davranışlarını anlık olarak algılayan Yapay Zeka Tabanlı Tavsiye Motoru, ziyaretçilerinizi otomatik segmente eder ve benzer segmente sahip kullanıcıların beğenebileceği ürünlere hızlıca ulaşmasına olanak tanır.

- Trend Ürünler
- İndirimdeki Ürünler
- Çok Satanlar
- Birlikte Satılan Ürünler
- Stoğa Geri Gelen Ürünler
- Lokasyon Bazlı Çok Satan Ürünler
- Kullanıcı Profiline Uygun Öneriler
- Birlikte Görüntülenen Ürünler
- Yeni Gelen Ürünler
- Benzer Ürünler

Bunlar stratejilerden sadece birkaçı. Siz ise bunları; kırtasiye ürünleri, kitaplar, okul çantaları, giyim, elektronik, hijyen ve bakım ürünleri gibi pek çok segmentte kullanabilir ve kullanıcıların favori markası olabilirsiniz. Bu şekilde müşteri memnuniyetini yükseltebilir, sadakatini sağlayabilir ve sepet değerini yükseltebilirsiniz.

## Kullanıcılarınız Neredeyse Siz de Orada Olun: **WhatsApp Widget**

Okula dönüş döneminde kullanıcılarınız neredeyse sizin de orada olmanız gerekir. Tam da bunun için **WhatsApp Widget** sizin için şahane imkanlar sunuyor. Kullanıcılar beğendikleri ürünlere saniyeler içerisinde erişebilirken aynı zamanda birbirleri ile de daha çabuk paylaşım yapabilirler. Böylelikle daha hızlı bir şekilde okul alışveriş listesi oluşturulmasını sağlayabilirsiniz. **WhatsApp Widget** sayesinde kullanıcı sadakatini yükseltebilirsiniz.

Alışverişi hızlandırırken bir yandan da ürünlerin paylaşımını ve sayfa görüntülenmesini artırabilirsiniz. **Müşterilerin size kolay ulaşması marka sadakatini yükseltirken satın alma motivasyonunu artıracaktır.**

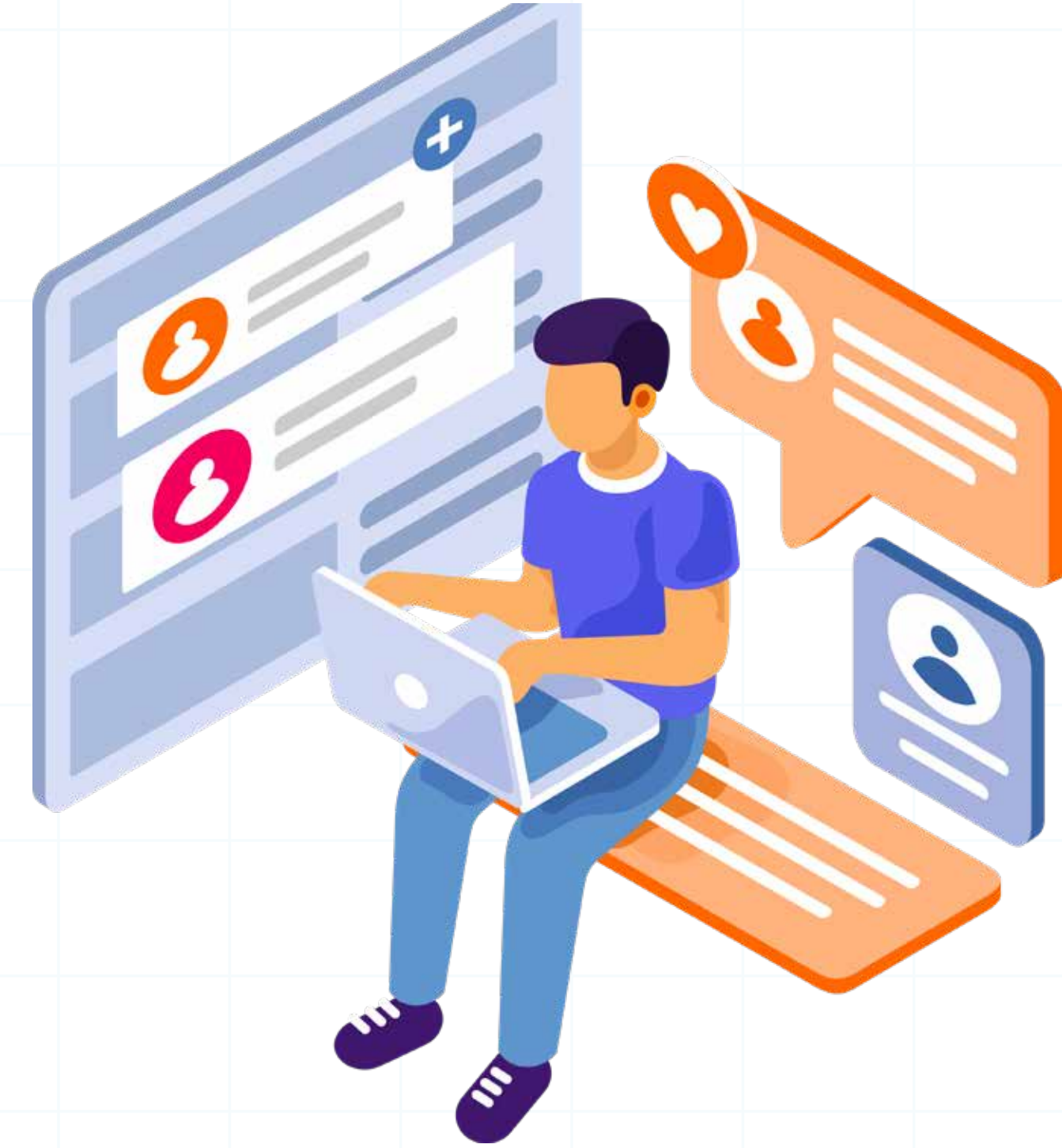


## Social Proof ile Dikkat Çek, Harekete Geçir

*Tüketicilerin %88'inin Social Proof'u kişisel önerilerle eşdeğer gördükleri için satın alma kararını daha hızlı aldıklarını biliyor muydunuz? Peki ya markalı içeriklerin dışında, kullanıcıların hareketi diğer kullanıcıları 8 kat daha fazla etkilediğini?*

Nedir bu Social Proof dediğimizi duyar gibiyiz; sitenizde o an kaç kişinin olduğunu, en son hangi ürünlerin alındığı, hangi ilden yapıldığı, indirimli, yeni gelen veya kampanyalı ürünlerin neler olduğu ve anlık kaç kişinin o ürünü incelediğini ve satın aldığını göstererek kullanıcıları satışa yönlendiriyor.

Özellikle okula dönüş zamanı kullanıcıların en çok ihtiyaç duyacağı **Social Proof** ile etkileşim oranınızı yükseltebilir ve yeni kullanıcılara güvenirliliğinizi ispatlayabilirsiniz.



## InstaStory

Teknoloji konusunda en çok meraklı ve bilgili nesil şüphesiz ki **yeni nesil**. Hem okul hem de sosyal hayatlarında telefon, tablet, bilgisayar vb. pek çok ürün konusunda uzman oldukları ise su götürmez bir gerçek. İşte bu sebeple **InstaStory** tam size göre! *Instagram hikayelerinizi web sitenize kolayca taşıyabilir, manuel düzenleme seçeneği ile hikaye oluşturabilir, hikyelerinizin performansını ölçümleyebilir, hikyelerinizi optimize edebilir ve muhteşem bir kullanıcı deneyimi sunabilirsiniz.*

Kullanıcıların okula dönüş maceralarını böylelikle kolaylaştırabilirsiniz.

Anlık kampanyalar ve fırsatlar sunarken, kullanıcılarınızı belirlediğiniz kampanyaya yönlendirebilir ve alışveriş yapmalarını hızlandırabilirsiniz.



## RevoTag

Sizi **RevoTag** ile tanıştıralım!

RevoTag tek bir görsel üzerinde birden fazla ürünü etiketlemenizi sağlarken, **kullanıcıların beğendiği ürüne %100 ulaşmasını sağlar**. Böylelikle kullanıcıların en çok neyi sevdiklerini, hangi kategorileri ve ürünleri tercih ettiklerini keşfedebilirsiniz. RevoTag ile kullanıcılar ürün grupları içerisinde kaybolmaz ve satın alma motivasyonları yükselir.



## Kişiselleştirilmiş Arama

Yapay zeka tabanlı algoritma sayesinde kullanıcılara ilgi duyabileceği ürünleri göstermenin bir başka yoludur.

Kişiye özel doğru arama sonuçlarını göstererek

**kullanıcının deneyimini geliştirir, aradığı ürüne daha hızlı ulaşmasını sağlar.**

Yapılan araştırmalarda kullanıcıların %77'si kişiselleştirilmiş hizmet sunan markaları daha çok tercih ettiğini söylüyor ve yapay zeka tabanlı ürünlerin desteğinden memnun kalıyor.

Özellikle okula dönüş gibi site trafiğinin yoğun olduğu bir dönemde yüksek sepet değerine ulaşılırken, kullanıcıların markaya sadakatini de artmasını sağlayabilirsiniz.



## Revotas CRM Ads Kullanın, Bütçenizi Doğru Yere Harcayın

**CRM Ads** sosyal medyanın bu kadar aktif olduğu bir mecrada reklam ağları arasında kurulan özel bir entegrasyon ile hedef kitlenizin karşısına doğru yerde, doğru zamanda, doğru içerikle çıkmanıza yardımcı olur. CRM pazarlama verilerinizi reklam stratejinizle birleştirerek sahip olduğunuz datanızı verimli kullanmanızı ve az maliyetle yüksek kazanç elde etmenizi sağlar. Revotas Orkestrasyon Pazarlama Platformu'na datanızı aktarın ve segmente edin. Sonrasında ise tek yapmanız gereken tek bir tuşa basıp sosyal ağlarla bağlantı kurmak.

Size olan faydalarına gelecek olursak; sosyal medyanın kullanım yoğunluğu kadar okula dönüşün yoğun mesai harcadığı kullanıcıların size daha kolay ulaşmasını sağlarken pasif müşterileri canlandırabilir ve dönüşüm oranlarınızı artırabilirsiniz.



revotas

ABD

2 Bolyston St. #6 Jamaica Plain,  
MA 02130

Türkiye

iTower Plaza, Merkez Mah.  
Akar Cad. No: 3 Kat: 15  
Bomonti/İstanbul

Birleşik Arap Emirlikleri  
TwoFour54, AbuDabi