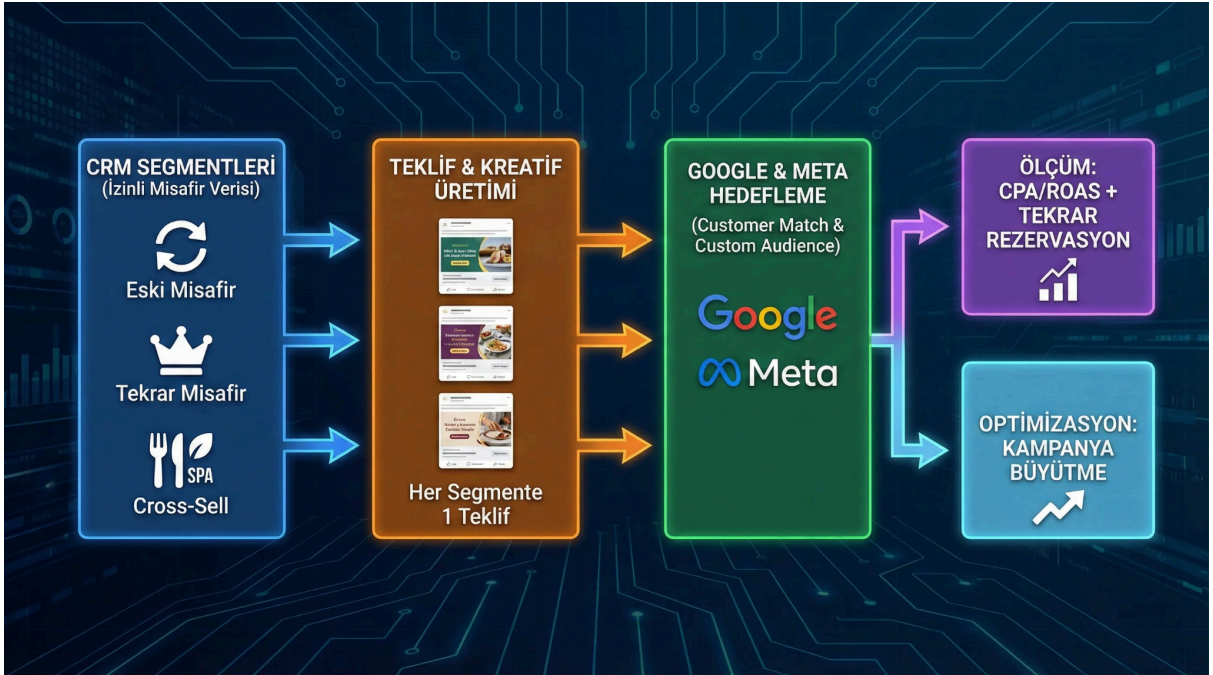


CRM Segment & Kampanya Fikirleri Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon; CRM verilerini reklam stratejisine dönüştürmek için segmentleri, özel teklifleri ve kanal seçimlerini tek bir tabloda birleştirir. Eski misafirleri geri kazanma, mevcut misafirlere upgrade sunma ve cross-sell (çapraz satış) kampanyalarını planlamanıza yardımcı olurken, KVKK uyumluluğunu da bir zorunlu kontrol listesi olarak sunar.

Kim Kullanır?: CRM/Loyalty Ekipleri, Satış-Pazarlama Yöneticileri, Ajans/Performans Uzmanları ve Call Center Ekipleri.



“CRM verisinin şifrelenerek reklam platformlarına aktarılması ve hedefleme akış şeması.”

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Segmentasyon:** Hedef kitlenizi seçin ve zaman penceresini (örn. son 6 ayda konaklayanlar) tanımlayın.
- Kurgu:** Segmentinize özel teklifi ve mesajı oluşturun; Google (Customer Match) veya Meta (Custom Audience) hedefleme yöntemini belirleyin.
- Güvenlik & Pilot:** KVKK kontrollerini tamamlayarak 30 günlük bir pilot kampanya ile süreci başlatın ve KPI'ları izleyin.

A) Segment Plan Tablosu (Örnek Kurgular)

CRM verilerinize göre uygulayabileceğiniz temel kampanya mimarisi şu şekildedir:

Segment	Kriter	Zaman Penceresi	Teklif	Kanal	Hedefleme	KPI
Eski misafir	Daha önce kaldı	12–24 ay	Tekrar konakla	Meta+Google	Custom Audience	CPA/ROAS
Tekrar misafir	2+ konaklama	0–12 ay	Upgrade	Meta+E-posta	Custom Audience	CVR/LTV
Spa kullanıcı	Harcama türü	0–12 ay	Spa cross-sell	Meta	Custom Audience	Gelir
Aile misafiri	Profil	0–24 ay	Aile paketi	Meta	Custom Audience	CPA
Luxury/suite	Oda tipi	0–24 ay	VIP transfer	Google+Meta	Customer Match	ROAS

C) KVKK & Güvenlik Checklist'i

- Misafirlerin pazarlama iletişim izinleri (consent) veri tabanında doğrulandı.
- Kampanya mesajlarında net bir Opt-out (listeden çıkma) süreci tanımlandı.
- Veri minimizasyonu ilkelerine uyularak sadece gerekli veriler işlendi.
- Reklam platformlarına veri aktarımı sadece "Hashed" (şifrelenmiş) e-posta listeleri ile yapılıyor.
- Veri saklama ve erişim yetkileri sadece ilgili personel ile kısıtlandı.

30 Günlük Pilot Uygulama Planı

- Hafta 1:** Veri listesi QA kontrolü ve platform eşleşme oranlarının (match rate) takibi.
- Hafta 2:** Kreatif mesajlar ve teklifler için A/B testlerinin başlatılması.
- Hafta 3:** Performansı yüksek çıkan segmentlerin bütçe ile ölçeklendirilmesi.
- Hafta 4:** Final raporlama ve elde edilen verilerle yeni segmentlerin plana eklenmesi.

Deliverables

Segment Plan Tablosu, KVKK Denetim Kartı, 30 Günlük Pilot Takvimi, CRM Mesaj Şablonları.



KVKK & GÜVENLİK KONTROL LİSTESİ (CRM-Reklam Aktarımı)

- ✓ 1. İzin (Consent) Doğrulandı (Pazarlama Amacı)
- ✓ 2. Opt-Out Süreci Çalışıyor
- ✓ 3. Veri Minimizasyonu Yapıldı
- ✓ 4. Güvenli Saklama/Erişim Kısıtlı
- ✓ 5. Platforma Aktarımda Hashed E-posta
- ✓ 6. Veri Saklama Süresi Tanımlı

DURUM: GÜVENLİ & UYUMLU



“KVKK uyumluluk ve güvenli veri aktarımı kontrol listesi.”

Digital Proof (1200x1200)



“Farklı segmentler için hazırlanmış 3 gerçekçi kampanya örneği görseli.”