

Mesaj ve Teklif Örnek Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, otel remarketing kampanyalarında segment bazlı mesaj çerçevelerini (güven, fırsat, kıtlık, sosyal kanıt) ve teklif türlerini hızlıca eşleştirmenizi sağlar. Sürekli indirim baskısı yaratmadan dönüşümü artırmayı ve CTA (Eylem Çağrısı) metinlerini "tek vaat + tek aksiyon" standardına oturtmayı amaçlar. Ekiplerin aynı dilde bir test planı yürütmesini sağlar.

Kim Kullanır?: Otel Dijital Pazarlama Ekibi, Revenue/E-commerce Sorumluları ve Ajans Kreatif/Performans Liderleri.

MESAJ ÇERÇEVESİ & TEKLİF SEÇİM KURALLARI

MESAJ ÇERÇEVESİ ZAMANLAMASI	TEKLİF & CTA PRENSİPLERİ
✓ İlk 24 Saat: Hatırlatma + Güven Odaklı	✓ İndirim 'İlk' Değil, Kontrollü 'Son' Hamledir
✓ 3-7 Gün Arası: Değer Teklifi (Ekstra Fayda)	✓ Teklif Sürdürülebilir Olmalı (Markayı Zedeleme)
✓ Karar Eşiği (Sıcak): Sosyal Kanıt + Netlik	✓ CTA Tek Bir Aksiyon İçermeli (2-4 Kelime)
	✓ Landing Sayfası Vaadi Karşılmalı

Hedef: Marka algısını koruyan, sürdürülebilir dönüşüm.

“Mesaj çerçevelerini (Güven, Kıtlık, Fırsat) ve teklif seçim kurallarını özetleyen 1:1 strateji kartı.”

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Segment Seçimi:** Hedeflediğiniz segmenti (Ana Sayfa, Oda, Fiyat, Ödeme Terki vb.) belirleyin.
- Mesaj & Teklif Atama:** Her segmente uygun bir mesaj çerçevesi (Örn: Güven) ve bir teklif türü (Örn: Hatırlatma) atayın.
- 14 Günlük Test:** Belirlenen kurguyu 14 gün boyunca test edin; en yüksek "Recovery" (Geri Kazanım) sağlayan çerçeveyi bütçeleyerek büyütün.

Mesaj Çerçeveleri & Stratejik Kurallar

İletişim stratejinizi şu 5 temel kural üzerine inşa edin:

- Tek Odak:** Her segmente tek bir çerçeve seçin; aynı banner üzerinde birden fazla vaat kullanmayın.
- İndirim Stratejisi:** İndirim "ilk seçenek" değildir; sadece en sıcak (Payment Abandon) segmentte kontrollü bir "son hamle" olarak kullanılmalıdır.
- Netlik:** CTA (Eylem Çağrısı) 2–4 kelime arasında olmalı ve tek bir aksiyona yönlendirmelidir.
- Tutarlılık:** Banner'daki teklifin, yönlendirilen sayfada (Landing Page) ilk ekranda karşılandığından emin olun.

Segment Bazlı Uygulama Örneği (Ödeme Terki)

Alan	Uygulama Detayı
Segment	Payment Abandon (0–24 saat)
Mesaj Çerçevesi	Güven (Şeffaf iptal + Güvenli ödeme vaadi)
Banner Başlığı	"Rezervasyonun yarım kaldı, yardımcı olalım."
CTA	Destek Al
Kritik KPI	payment_started → booking_completed

Remarketing İletişim Checklist'i

- [] İlk 24 saat mesajı "hatırlatma + güven" odaklı mı?
- [] 3–7 günlük pencerelerde "değer odaklı" (Ücretsiz transfer, ikram vb.) teklifler sunuldu mu?
- [] İndirim teklifi sadece çok kısa zaman pencerelerinde ve seçili segmentlerde mi aktif?
- [] Banner metinleri 5-7 kelimeyi geçmeyecek şekilde optimize edildi mi?
- [] Frekans yorgunluğu izleniyor ve kaybeden çerçeveler hızla sistemden eleniyor mu?

Deliverables

Segment–Mesaj–Teklif Eşleme Tablosu, Segment Bazlı CTA Kütüphanesi, 14 Günlük Test Planı.



“Segmentlere göre özelleştirilmiş banner başlıklarını, gövde metinlerini ve CTA örneklerini gösteren uygulama kartı.”