

Remarketing Segment ve Mesaj Şablonları (v1.0)

Asset Amacı: Otel remarketing funnel'ını profesyonel bir yapıda kurmanızı sağlar. Oda bakan, fiyat inceleyen veya rezervasyonu terk eden kullanıcıları segmente ederek, her gruba özel mesajlarla geri kazanım oranlarını artırır.

Kim Kullanır?: Otel Satış-Pazarlama Ekibi, Ajans Performans Yöneticisi ve Çağrı Merkezi Yöneticisi.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Tanımlama:** Segment kurallarını (URL/Event) ve üyelik pencerelerini (7/14/30 gün) belirleyerek şablonu doldurun.
- Kurgu:** Her segmente özel, itiraz kırıcı ve hız odaklı 2 farklı mesaj varyasyonu hazırlayın.
- Optimizasyon:** Frekans limitlerini belirleyip kampanyaları yayına alın; haftalık raporlarla geri kazanım maliyetini izleyin.

TEMPLATE ŞABLONU (Boş Alanlar)

1) Segment Kataloğu

- Segment Adı:** _____ (Örn: Room View / Price View / Booking Abandon)
- Kural & Süre:** _____ (URL/Event) | _____ Gün
- Kanal & Hedef:** _____ (Display / YouTube) | _____ (CTA Hedefi)

2) Mesaj & Kreatif Döngüsü

- Mesaj A (İtiraz Kırıcı):** _____
- Mesaj B (Hız/Son Adım):** _____
- Frekans Limiti:** _____ (Gün/Hafta) | **Yenileme Periyodu:** _____ Gün

3) Operasyonel Eşleşme

- Call Center/WhatsApp SLA:** _____
- Script Notu:** _____

Uygulama Kuralları (5 Altın Kural)

- Odaklanma:** Başlangıçta segment sayısını 3-5 arasında tutun, verim aldıkça ölçekleyin.
- Niyet Sıcaklığı:** Üyelik pencerelerini kullanıcının niyetine göre ayarlayın (Rezervasyon terk eden için daha kısa süre).
- Çift CTA:** Rezervasyon terk (abandon) segmentinde "Tamamla" butonunun yanına mutlaka Call/WhatsApp seçeneği ekleyin.

- **Bütçe Verimi:** Frekans limiti koymadan ölçekleme yapmayın; kullanıcıyı reklamlarla boğmayın.
- **Gizlilik:** Remarketing tag'lerinin sadece rıza (consent) sonrası çalıştığından emin olun.

Kampanya Envanteri & KPI Hedefleri

Tür	Hedef Kitle	Frekans Yaklaşımı	Kontrol Sıklığı
Awareness	Geniş	Düşük-Kontrollü	Haftalık
Remarketing	Sıcak	Kontrollü-Daha Yüksek	2-3 günde bir

Kontrol Listesi & Deliverables

- [] Segment kuralları ve 7/14/30 günlük pencereler tanımlandı mı?
- [] Frekans limitleri Google Ads üzerinde uygulandı mı?
- [] Rezervasyon terk segmentinde Call/WhatsApp entegrasyonu var mı?
- [] Çerez rıza (Consent) altyapısı kontrol edildi mi?

Deliverables: Segment seti (v1), 2 varyasyonlu mesaj kütüphanesi, kreatif döngü planı ve çağrı merkezi kapanış notları.



“Remarketing şablon çıktıları: segment mesaj planı ve uygulama deliverables kartı.”