

Sezonluk Kurumsal Hediye Takvimi Şablonu — Calendar & Campaign (v1.0)

Asset Amaç: Bu şablon, bayram–yılbaşı–sezon açılışı/kapanışı ve kampanya dönemlerini tek bir yıllık plan altında toplar. Hedef kitle, tema, ürün seçimi, mesaj ve operasyon lead time alanlarını doldurarak son dakika hediyelemeyi bitirmenizi sağlar. Ayrıca hediye–indirim dengesi ve yıllık kreatif tazeleme notlarını içerir.

Kim Kullanır?: Pazarlama, Satış / CRM, Satınalma ve Ajans Ekipleri (Yıllık hediye planı yapanlar).

Nasıl Kullanılır?

- Dönemleri Tanımlayın:** Yıllık özel gün, bayram, sezon açılış/kapanış ve kampanya dönemlerini listeleyin.
- Dönem Kartlarını Doldurun:** Her dönem için hedef kitle, tema, ürün, mesaj ve operasyonel lead time (tedarik süresi) alanlarını doldurun.
- Bütçe ve Ölçümü Bağlayın:** Hediye–indirim dengesini kurun, QR/UTM/CRM ölçüm kurgularını ekleyip takvimi operasyona yayınlayın.

TEMPLATE – BOŞ ŞABLON ALANLARI

A) YILLIK PLAN ÖZETİ

- Marka / Otel:** _____
- Planlanan Yıl:** _____
- Ana Hedef:** ☐ Hatırlanma & Prestij ☐ Doğrudan Satış / Upsell ☐ Misafir Sadakati (Loyalty)
- Ana Tema Dili & Söylem:** _____

B) DÖNEM KARTLARI (HER SEZON İÇİN KOPYALANABİLİR ŞABLON)

+-----+	
SEZONLUK DÖNEM KARTI	
+-----+	
Dönem Adı : _____	
Tarih Aralığı : __ / __ / 2026 - __ / __ / 2026	
Hedef Kitle : ☐ VIP Misafirler ☐ Acente / B2B ☐ Sadakat Üyeleri	
Konsept / Tema: _____	
Hediye Türü : _____	
Mesaj (1 Cümle): " _____ "	
Dağıtım Kanalı: ☐ Kargo / Posta ☐ Oda İçi Karşılama ☐ Etkinlik / Saha	

OPERASYONEL LEAD TIME:		
* Üretim: ____ gün	* Paketleme: ____ gün	* Teslimat/Kargo: ____ gün
ÖLÇÜM KURGUSU : QR Kod: _____ / UTM Parametresi: _____ / CRM Etiketi: _____		
+-----+		

C) HEDİYE – İNDİRİM DENGESİ

- **Kampanya İndirimi Oranı / Kapsamı:** %____ indirim veya avantaj paketi.
- **Hediyenin Rolü:** [] İndirimi tamamlayıcı değer algısı katma [] Doğrudan markaya teşekkür / jest.
- **Çelişki Riski Kontrolü:** Hediyenin algılanan kalitesi ile kampanya indiriminin markayı "ucuzlatma" riski arasındaki denge sağlandı (Hediye, indirimin somut kanıtı olarak kurgulandı).

D) 12 AYLIK TAKVİM TASLAĞI

- **Ocak:** Yılbaşı teşekkür takibi & Kış konseptli VIP jestleri
- **Şubat:** Sevgililer Günü & Erken Rezervasyon (EB) hediye entegrasyonu
- **Mart / Nisan (Bayram Dönemi):** Ramazan / Şeker Bayramı geleneksel kurumsal hediye kutusu
- **Mayıs (Sezon Açılışı):** Resort yaz sezonu açılışı & Acente/B2B karşılama kitleri
- **Haziran – Ağustos (Mikro Dokunuşlar):** Yüksek sezon oda içi soğuk ikram & çocuk/aile yaz hediyeleri
- **Eylül (Sezon Kapanış/Geçiş):** Sonbahar MICE dönemi & Kurumsal etkinlik kiti
- **Ekim:** Sadakat programı üyelerine özel "Anıt" hatırlatma hediyesi
- **Kasım:** Black Friday / Erken Rezervasyon hediye destekli özel satış kampanyası
- **Aralık (Yılbaşı):** Yeni Yıl VIP Prestij Kutusu & Kurumsal B2B teşekkür gönderimleri

KONTROL LİSTESİ (CHECKLIST)

- [] **Hedef Kitle Netliği:** Her dönem için hedef kitle segmentasyonu (B2B, B2C, VIP) yapıldı.
- [] **Tema Bütünlüğü:** Her sezon için tek cümlelik net iletişim teması belirlendi.
- [] **Ürün & Ambalaj Standardı:** Marka kimliğiyle uyumlu kutu ve içerik standartları seçildi.
- [] **Lead Time Planlaması:** Üretim, ambalaj ve kargo/teslimat süreleri son güne bırakılmayacak şekilde takvimlendi.
- [] **Ölçüm Kurgusu:** QR, UTM ve CRM etiketleri her bir hediye gönderimine tanımlandı.
- [] **Yıllık Kreatif Tazeleme:** Yılda en az 1 kez ambalaj, mesaj ve ürün seçkisi yenileme kararı alındı.

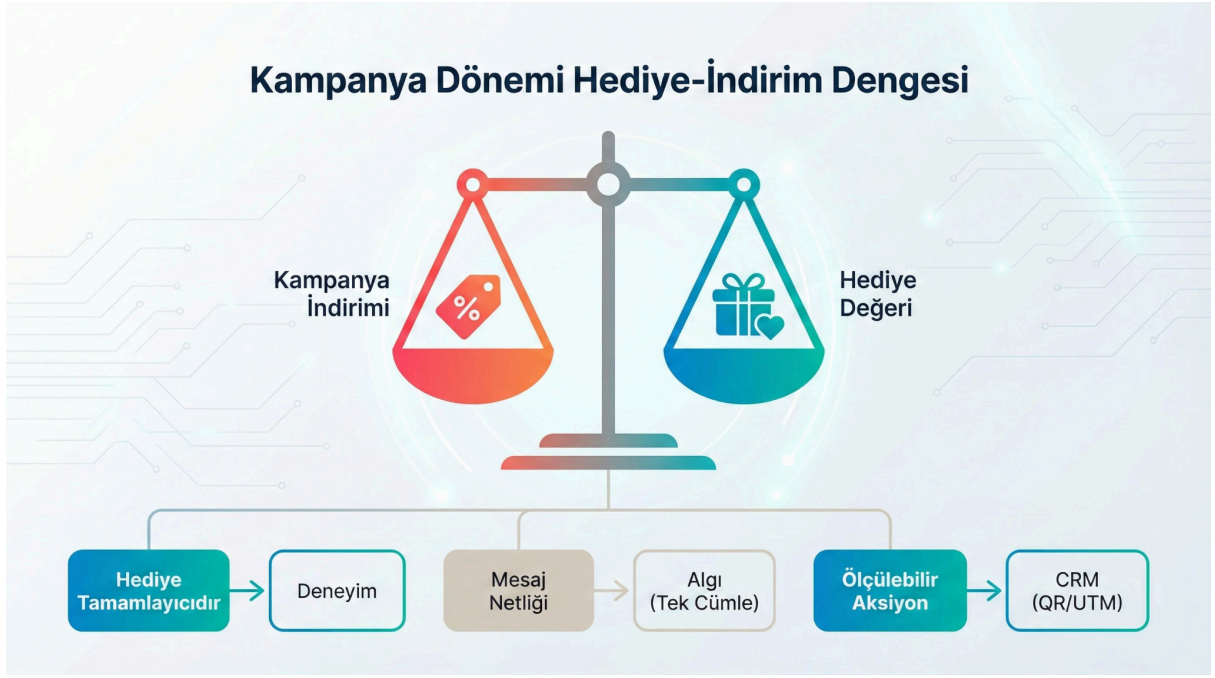
DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- 1x Yıllık Sezonluk Hediye Takvimi Boş Şablonu
- 1x Dönem Kartı & Operasyonel Lead Time Hesaplayıcı
- 1x Hediye-İndirim Dengesi & Marka Güvenliği Notu
- 1x 12 Aylık Kampanya & Aktivasyon Taslağı

Örnek 12 Aylık Sezonluk Hediye Planı				
Ocak: Yeni Yıl Planı  Tema: Plan & Ritüel. Mesaj: Hedeflere Birlikte. Ürün: Ajanda Seti.	Şubat: Partner Teşekkür  Tema: İlişki Tazeleme. Mesaj: Değerlisiniz. Ürün: Gurme Çikolata.	Mart: Bayram Dönemi  Tema: Gelenek + Modern. Mesaj: İyi Bayramlar. Ürün: Özel Kahve & Lokum Seti.	Nisan: Ara Dönem  Tema: Bahar Motivasyonu. Mesaj: Enerjik Başlangıç. Ürün: Masaüstü Bitki.	
Mayıs: Sezon Açılışı  Tema: Birlikte Başlıyoruz. Mesaj: Hazırız! Ürün: Operasyon Kiti.	Haziran: Mikro Kampanya  Tema: Yaz Fırsatı. Mesaj: Kaçırmayın. Ürün: Dijital İndirim Çeki + Küçük Hediye.	Temmuz: Yaz Ortası  Tema: Ferahlık. Mesaj: Serinleten Dokunuş. Ürün: Soğuk İçecek Bardağı.	Ağustos: Kampanya Devam  Tema: Son Fırsatlar. Mesaj: Değerlendirin. Ürün: Seyahat Aksesuarı.	
Eylül: Sezon Kapanışı  Tema: Teşekkür & Özet. Mesaj: Harika Bir Sezondur. Ürün: Anı Objesi.	Ekim: Kurumsal Yenileme  Tema: İş Birliği. Mesaj: Güçlü Gelecek. Ürün: Premium Kalem Seti.	Kasım: Yıl Sonu Hazırlık  Tema: Ön Hazırlık. Mesaj: Planlı İlerliyoruz. Ürün: 2027 Takvim Taslağı.	Aralık: Yılbaşı Ana Hediye  Tema: Kutlama & Vizyon. Mesaj: Mutlu Yıllar. Ürün: Büyük Yılbaşı Sepeti.	
Kampanya Dönemleri				
 Kış İndirimi (Ocak-Şubat)	 Bahar Kampanyası (Nisan-Mayıs)	 Yaz Fırsatları (Haziran-Ağustos)	 Sonbahar Fırsatları (Ekim)	 Yıl Sonu İndirimi (Aralık)

[Divider] — “12 aylık hediye takvimi görseli, otel ve marka bağlamı”

1600×1200px genişlikte, 12 Aylık Sezonluk Kurumsal Hediye Takvimi Ayırıcı Görseli. Dört mevsimi (İlkbahar bayramları, Yaz sezon açılışı, Sonbahar MICE dönemi ve Kış yılbaşı konsepti) temsil eden stilize hediye kutusu illüstrasyonları, zamansız altın ve derin lacivert çizgilerle tasarlanmış şık otel takvimi görseli.



[Diagram] — “Kampanya dönemi hediye akış diyagramı, indirim dengesi ve otel bağlamı” 1920×1080px geniş ekran formatında, Kampanya Dönemi Hediye ve İndirim Denge Akış Diyagramı. Sol tarafta kampanya indirimleri, ortada hediye tamamlama matrisi, sağ tarafta ise artan misafir sadakati ve CRM geri dönüşüm grafiklerini gösteren teknik süreç infografiği.