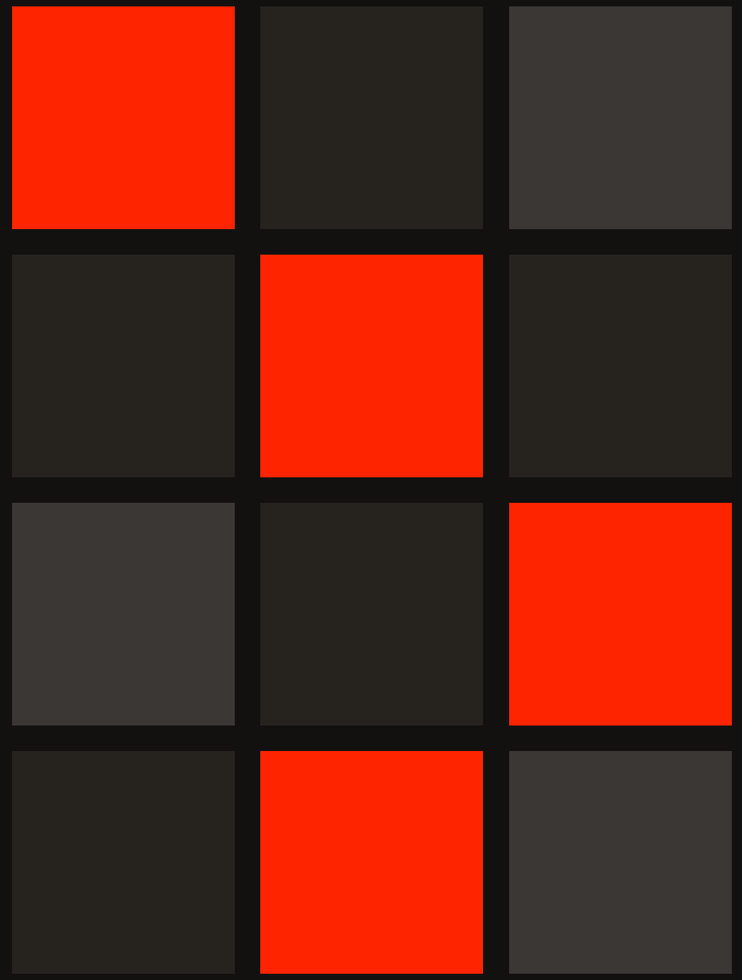
profaj

PAZARLAMA SUNUMU

Black Friday Pazarlama Rehberi

Kampanyaya altı hafta kala başlayan hazırlık takvimi ve kanal kanal yapılacaklar



BU SUNUM

Bu sunum size ne kazandırır

Kimler için

- E-ticaret ve mağaza yöneticileri
- Marka ve pazarlama ekipleri
- Kampanya hazırlığına yeni başlayan işletmeler

Ne kazanırsınız

- Altı haftalık net bir hazırlık takvimi
- Her kanal için yapılacaklar listesi
- Kampanya haftası ve sonrası için günlük ritim

TAKVİM

Altı haftalık yol haritası

6 hafta önce	5 hafta önce	4 hafta önce	2-3 hafta önce	Kampanya haftası	Sonrası
Hedefi ve teklifi belirleyin	Site, stok ve ödeme adımını hazırlayın	Reklam ve içerikleri kurun	Listenizi ısıtın, erken erişimi duyurun	Yayınlayın, günlük takip edin	Ölçün, teşekkür edin, yeniden kazanın

6 HAFTA ÖNCE

Önce hedef ve teklif

1

Tek hedef seçin

Ciro mu, yeni müşteri mi, stok eritme mi? Birini öne alın.

2

Teklifi hesaplayın

Hangi ürün, hangi koşul? Kâr marjınızı önceden görün.

3

Kitleyi ayırın

Mevcut müşteriye ayrı, yeni kitleye ayrı mesaj kurun.

4

Başarı ölçüsünü yazın

Kampanya bitince neye bakacağınızı baştan belirleyin.

5 HAFTA ÖNCE

Siteniz kalabalığa hazır olsun

1

Hız

Yoğun günde sayfaların açılışını önceden deneyin.

2

Stok

Ürün sayfasındaki stok bilgisi gerçekle aynı olsun.

3

Ödeme ve kargo

Sepetten siparişe kadar tüm adımı kendiniz deneyin.

4

Mobil

Siparişi telefonda tamamlayarak test edin.

4 HAFTA ÖNCE

Reklam kanalları ve rolleri

Kanal	Kampanya öncesi	Kampanya haftası
Arama reklamı	Kampanya kelimelerini ve sayfaları hazırlayın	Bütçeyi talebin yoğun olduğu saatlere verin
Alışveriş reklamı	Ürün akışını ve fiyatları güncelleyin	İndirimli fiyatı akışta anlık yansıtın
Sosyal medya reklamı	Geri sayım ve ürün videolarını kurun	En çok satan ürünleri öne çıkarın
Yeniden pazarlama	Ziyaretçi listelerini şimdiden biriktirin	Sepeti terk edenlere hatırlatın

2-3 HAFTA ÖNCE

E-posta ve mesaj akışı

1

Liste çağrısı

Erken erişim için kayıt isteyin.

2

Erken erişim

Kayıtlılara önce duyurun.

3

Kampanya günü

Kısa ve net bir mesaj gönderin.

4

Hatırlatma

Bitmeden önce son çağrıyı yapın.

5

Teşekkür

Alanlara sipariş ve teşekkür mesajı iletin.

SOSYAL MEDYA

Sosyal medyada sıcak tutun

1

Geri sayım

Kampanya öncesi her gün bir ipucu paylaşın.

2

Ürün hikayesi

Öne çıkan ürünü kullanım anıyla gösterin.

3

Soruları yanıtlayın

Yorum ve mesajlara aynı gün dönün.

4

Kullanıcı içeriği

Müşterinizin paylaşımlarını izinle öne çıkarın.

KAMPANYA HAFTASI

Günlük kontrol ritmi

1	**Sabah**	Stok, reklam durumu ve site hızına bakın.
2	**Öğlen**	Satış ve bütçe harcamasını karşılaştırın.
3	**Akşam**	Mesaj, yorum ve kargo sorularını yanıtlayın.
4	**Her gün**	Yarın için tek bir iyileştirme seçin.

SONRASI

Kampanya bittiğinde

1

Teşekkür edin

Yeni müşterilere sipariş sonrası mesaj gönderin.

2

Yeniden satın alma

Aralık için bir sonraki adımı hazırlayın.

3

Listeyi büyütün

İzin veren yeni alıcıları iletişim listesine ekleyin.

4

Raporlayın

Hedefle sonucu yan yana koyup öğrendiklerinizi yazın.

Black Friday bir gündür, müşteri ilişkisi yıl boyu sürer.

İndirim dönemini yeni müşteriyle tanışmak için kullanın, sonrasında ilişkiyi sürdürün.

KONTROL LİSTESİ

Kampanyadan önce bu sekiz maddeyi işaretleyin

- [ ] Tek bir kampanya hedefi belirlendi
- [ ] Stok bilgisi ürün sayfalarında doğru
- [ ] Reklam ve içerikler kuruldu
- [ ] Günlük kontrol sorumluları atandı
- [ ] Teklif ve kâr marjı hesaplandı
- [ ] Sepetten siparişe tüm adımlar denendi
- [ ] E-posta listesi hazırlandı
- [ ] Kampanya sonrası rapor planlandı

PROFAJ İLE

Kampanyanız için takvimi birlikte kuralım

Profaj bir teknoloji ajansıdır. Kendi yapay zekâ teknolojilerimizi (Profaj AI Suite) üretir, markaların büyümesini strateji, yaratıcılık ve teknolojiyi birleştirerek yönetiriz. Türkiye'de ve uluslararası pazarda kurumsal şirketlere ve KOBİ'lere hizmet veririz.

Reklam yönetimi ve raporlama için Advetics, sosyal medya planı ve yayını için Socianty, müşteri mesajlarını karşılamak için Instomer ile çalışıyoruz.

TELEFON

+90 232 320 00 40

E-POSTA

profaj@profaj.com

GÖRÜŞME PLANLAYIN

profaj.com/iletisim/gorusme-planlayin

Bu İşte Beraberiz!