

BLACK FRIDAY'23

PAZARLAMA KAMPANYALARINIZI
KUSURSUZ HALE GETİRİN!



REVOTAS BLACK FRIDAY'22 İSTATİSTİKLERİ



1

Mobil kullanım, **online trafikte %74'lük** bir paya sahipti.

2

Mobil hesaplar, **tüm online satışların %61'ini** oluşturdu.

3

1 Kasım ile Black Friday arasında **genel satışlar %69,1** arttı.

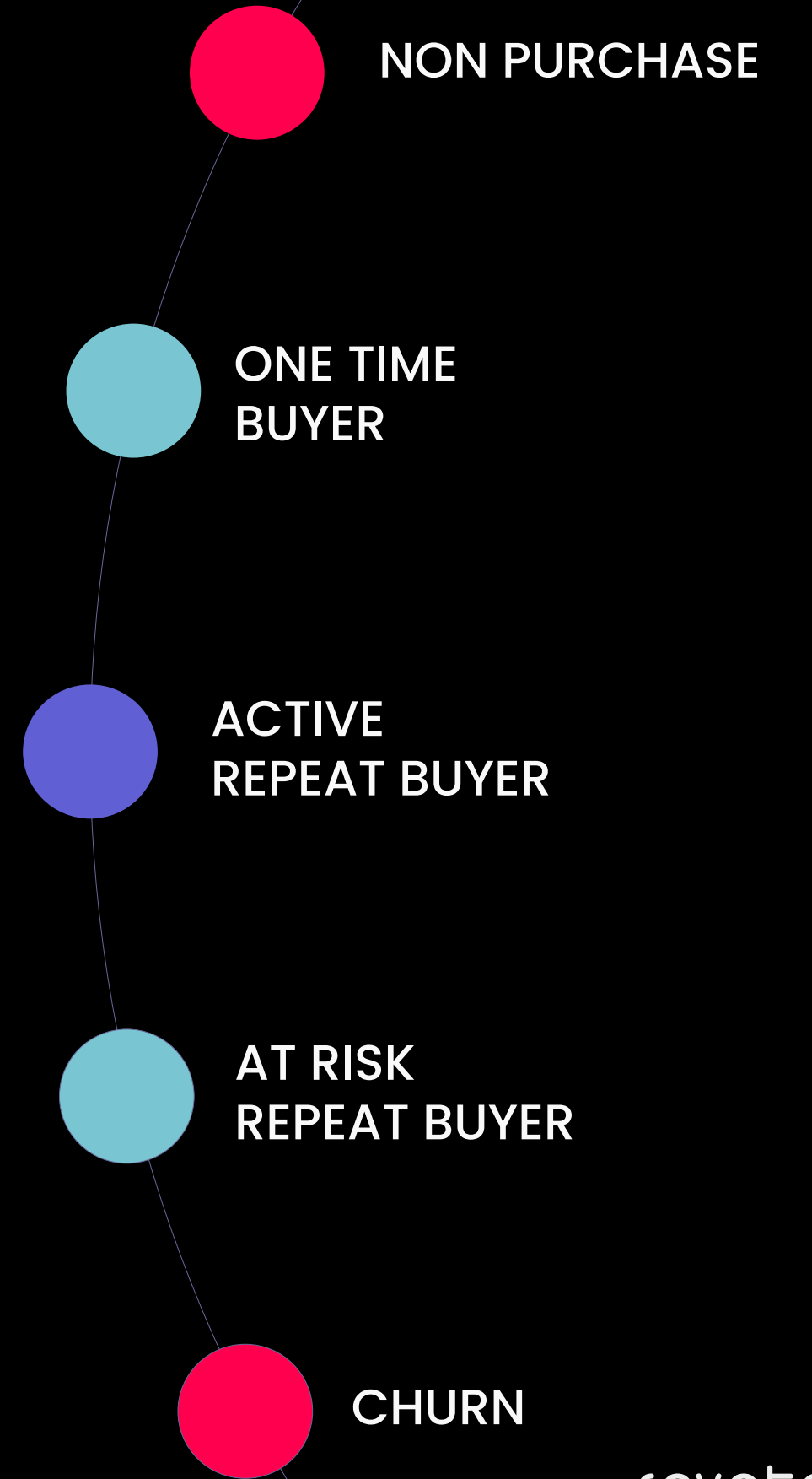
4

Black Friday'de **Sepet Hatırlatma Serisiyle %28** geri kazanım sağlandı.

MÜŞTERİ YAŞAM DÖNGÜSÜ VE SEGMENTASYON

Müşteri yaşam döngüsü, satış oranlarını artırmak, müşteri kaybını önlemek ve sadık müşteri tabanını güçlendirmek için müşterilerin yolculuk boyunca karşılaşılabilecekleri olasılıkları ve davranışlarını tahmin ettiğimiz bir yol haritasıdır.

Segmentasyon; müşterilerini konumlarına, cinsiyetine, davranışlarına, ihtiyaçlarına ve sosyal medya ilişkilerine göre düzenlemektir. Tüketicileri ilgi alanlarına yönlendirme ve hedefleme özellikle Black Friday gibi günlerde önemli ve etkilidir.



NELER YAPMALISINIZ?

Black Friday hızla büyüme gösteriyor ve yılın en popüler zamanı haline geliyor. Hızlı dijitalleşme ve çevrimiçi alışveriş kitlesel olarak büyüyor. Bu büyümenin bir parçası olmak için yapmanız gerekenler oldukça basit: müşteri ihtiyaçlarını anlamak ve hızlı çözümler sunmak! Biz de Revotas olarak büyük sonuçlar elde etmenizi sağlayacak, pazarlama kampanyalarınız ile mükemmel eşleşecek çözümlerimizden bazılarını sizler için hazırladık!

01

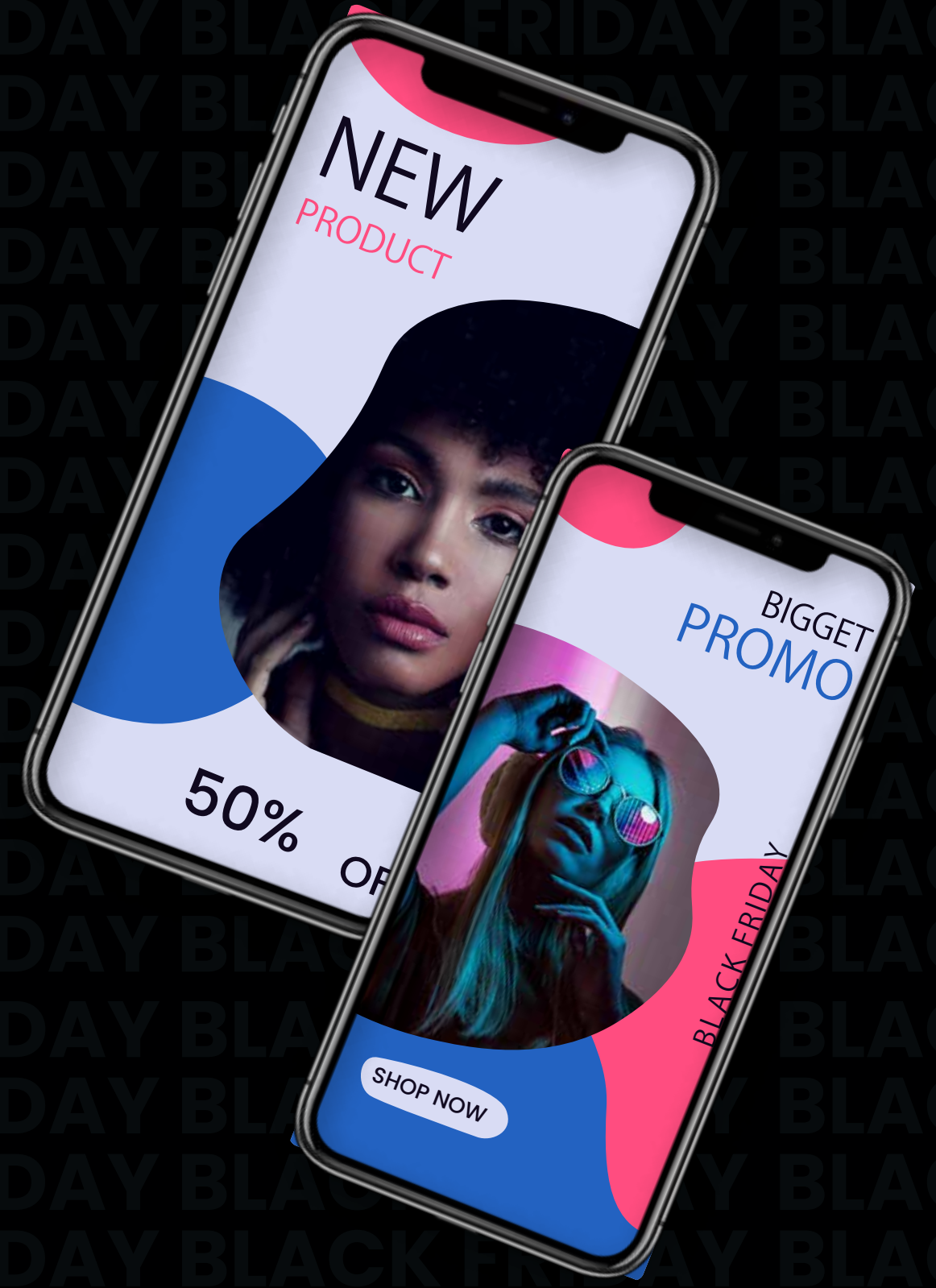
MÜŞTERİLERİNİZLE İLETİŞİM KURUN

En çok tercih edilen pazarlama kanalı olarak e-posta ile müşterilerinize önem verdiğinizi, fayda sağladığınızı ve iletişimde kaldığınızı gösterin. Hoş geldiniz, doğum günü ve kampanya mailleri müşteriniz ile olan iletişimi güçlendirecek, kişiselleştirilmiş mesajlar ve sağladığınız faydalar ile mutlaka fark edileceksiniz. Peki, Black Friday'de ne yapabilirsiniz?



YAPAY ZEKA TABANLI ÜRÜN ÖNERİLERİ

Müşterilerinize sepetinde ürün unuttuğuna dair hatırlatmalar, trendler, daha önce incelediği ürün veya benzer ürünler gösterebilirsiniz. Stoğu azalan ürünlere dikkat çekebilir ve daha önce yaptığı alışverişlerden yola çıkarak tamamlayıcı ürünler sunabilirsiniz!



İKNA EDERKEN İSTATİSTİKLERDEN YARARLANIN

Müşteriler, diğer müşterilerin hareketlerini önemsiyor ve etkileniyor. Ürüne kaç kişinin baktığını, sitede kaç kullanıcı olduğunu, kaç kişinin sepetine ürün eklediğini gösterin. Böylece müşteri daha hızlı karar verecek, daha güvenilir olduğunuzu hissedecektir. Sağlam ve etkili bir sonuç elde etmek için Social Proof'tan yararlanın.



MÜŞTERİLERİNİZE DOĞRU ZAMANDA ULAŞIN

Tıklanabilir bildirimler gönderin. Yeni üye ve ziyaretçi sayısında artış sağlayabilir sadakat programına dahil edebilirsiniz. Black Friday için hatırlatma, özel indirim gibi bildirimlerle müşterilerinizi yönlendirebilirsiniz. WebPush raporlarını detaylı şekilde görüntüleyebilir, kampanya performans takibi yapabilirsiniz.



YANLIŞ YAZIMLARA ODAKLANIN

Doğru kelimelerin gösterimi satışa %20 etki ediyor. Daha önce siteyi ziyaret eden müşterilerin %43'ü arama sekmesine yöneliyor. Yazım hataları, eş anlamlı kelimeler, popüler kategoriler veya öne çıkarmak istediğiniz ürünleri Personalized Search ile düzenleyebilirsiniz.

panlton



gmlek

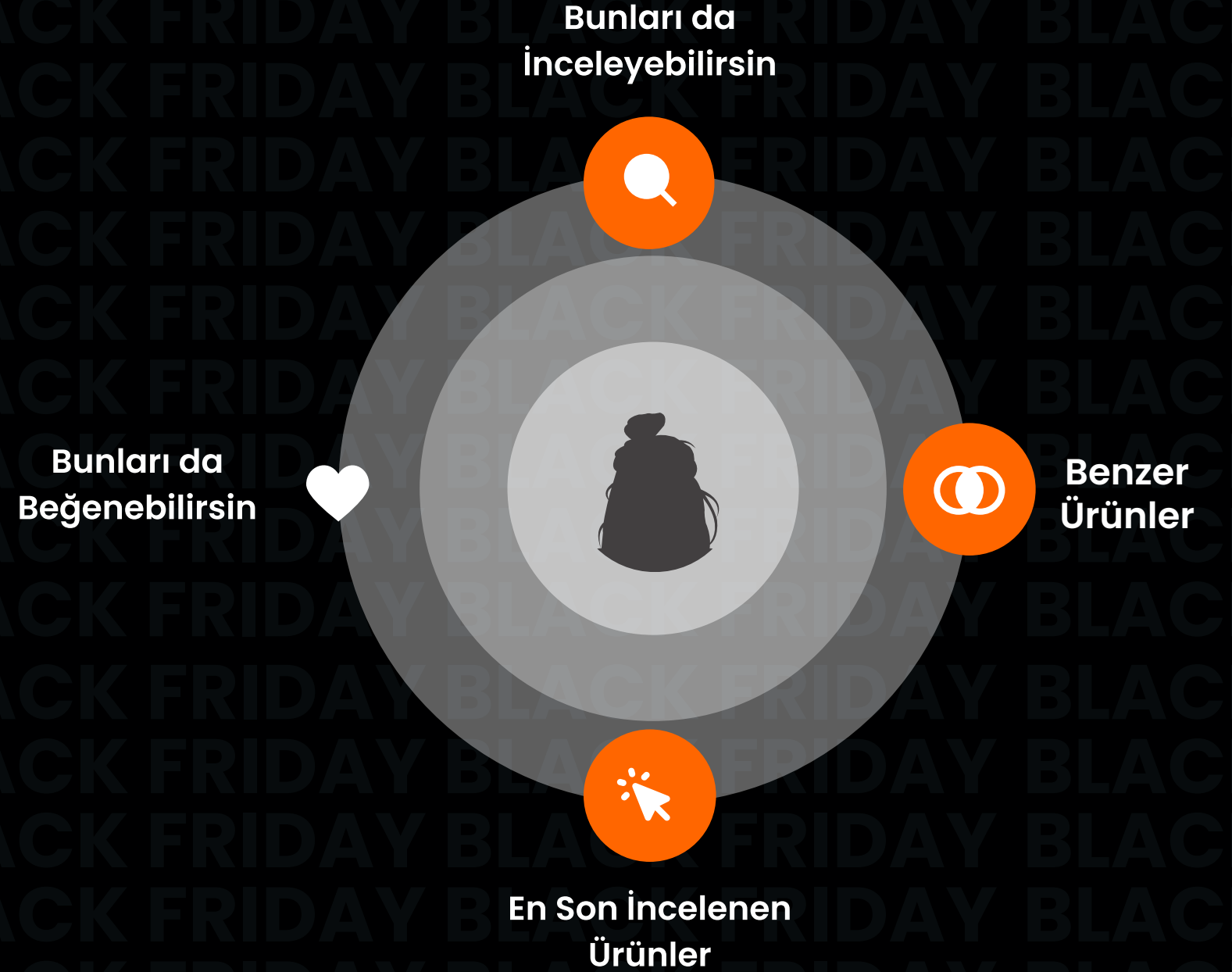


kazek



SEÇENEKLER SUNUN

Alternatif ürünler göstermek ve önerilerde bulunmak müşterilerinizin satın alma kararını etkileyecektir. En çok satanlar, benzer ürünler, buna bakan bunlara da baktı, bunu alan bunları da aldı gibi harekete geçiren ve satın alma kararına yönlendiren yapay zeka tabanlı tavsiye motoru kullanabilirsiniz.

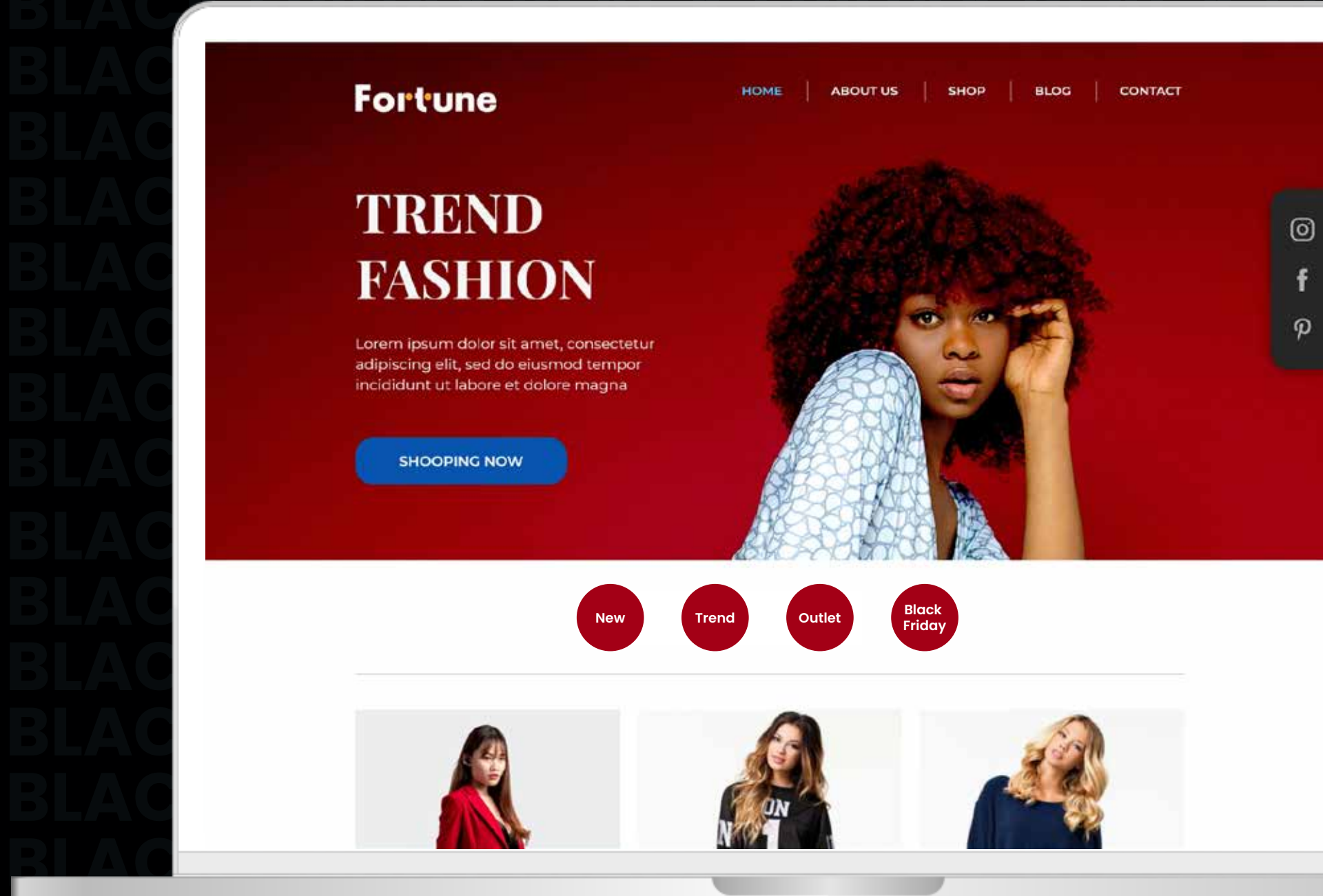


06

ÖNE ÇIKARIN

Müşterilerinizi kampanyalardan ve fırsatlardan haberdar etmek için InstaStory kullanın.

Kendi marka hikayenizi, ürün, kampanya veya bildirimlerinizi web sitenize anlık olarak taşıyın ve öne çıkarın!



MÜŞTERİ DENEYİMİNİ KİŞİSELLEŞTİRİN



Müşteriler, karşılığında bir şeyler aldığında sevdikleri markalara kişisel bilgi sağlamak konusunda daha rahattırlar. Formları doldurur, indirimler almak için anketlere katılır ve tercihlerini gösterirler. Tüketiciler markaların özel bilgileri korumasını ve geri döndüklerinde daha kişiselleştirilmiş deneyim sunmasını tercih ederler.



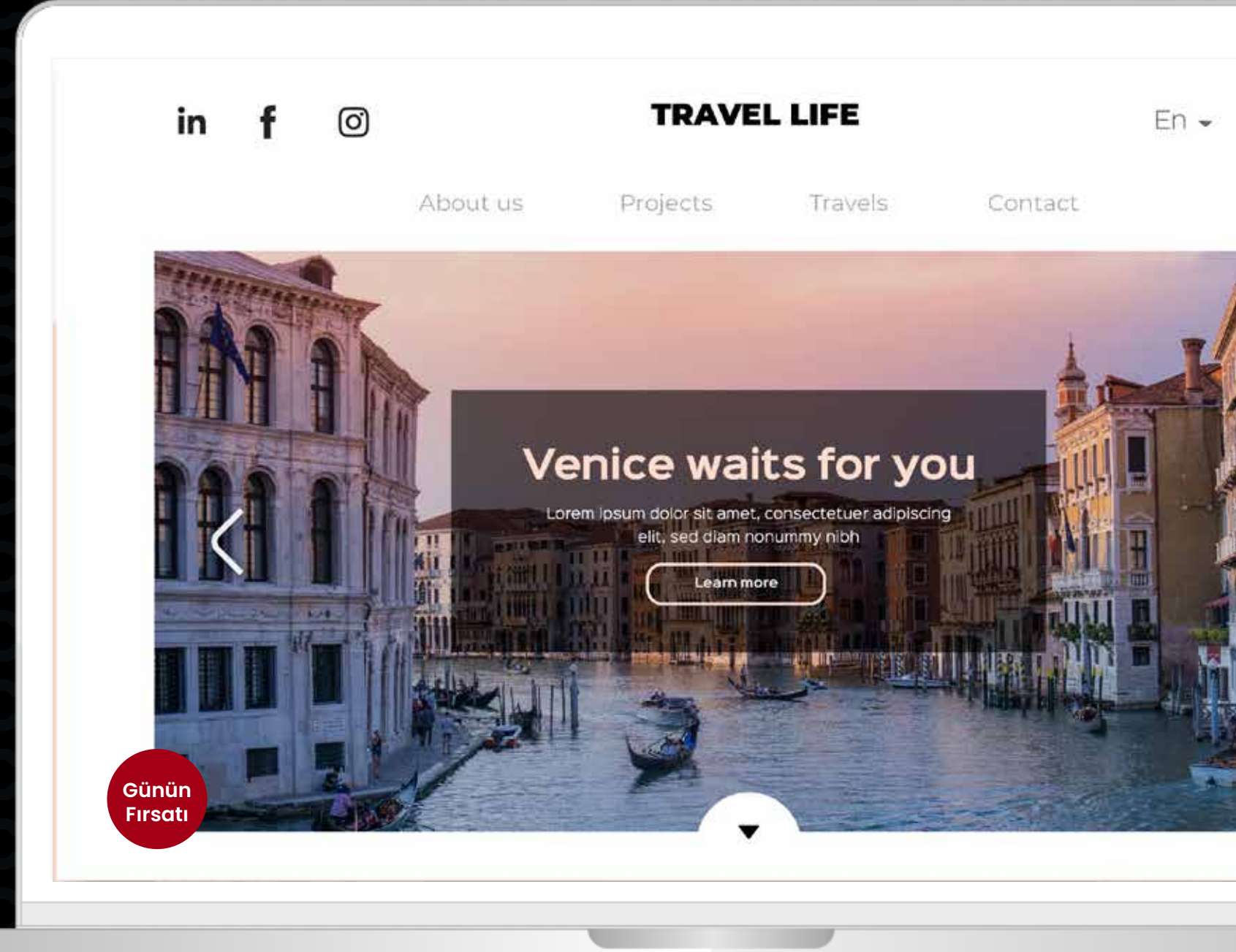
Tüketiciler bilgi ve veri sağladığında, spesifik tercihleri olan benzersiz bireyler olarak görülmeyi beklerler. Başarılı kişiselleştirilmiş pazarlama stratejilerini uygulamak için Revotas Orkestrasyon Pazarlama Platformunu kullanarak hem marka sadakati hem de müşteri memnuniyeti yaratabilirsiniz.

08

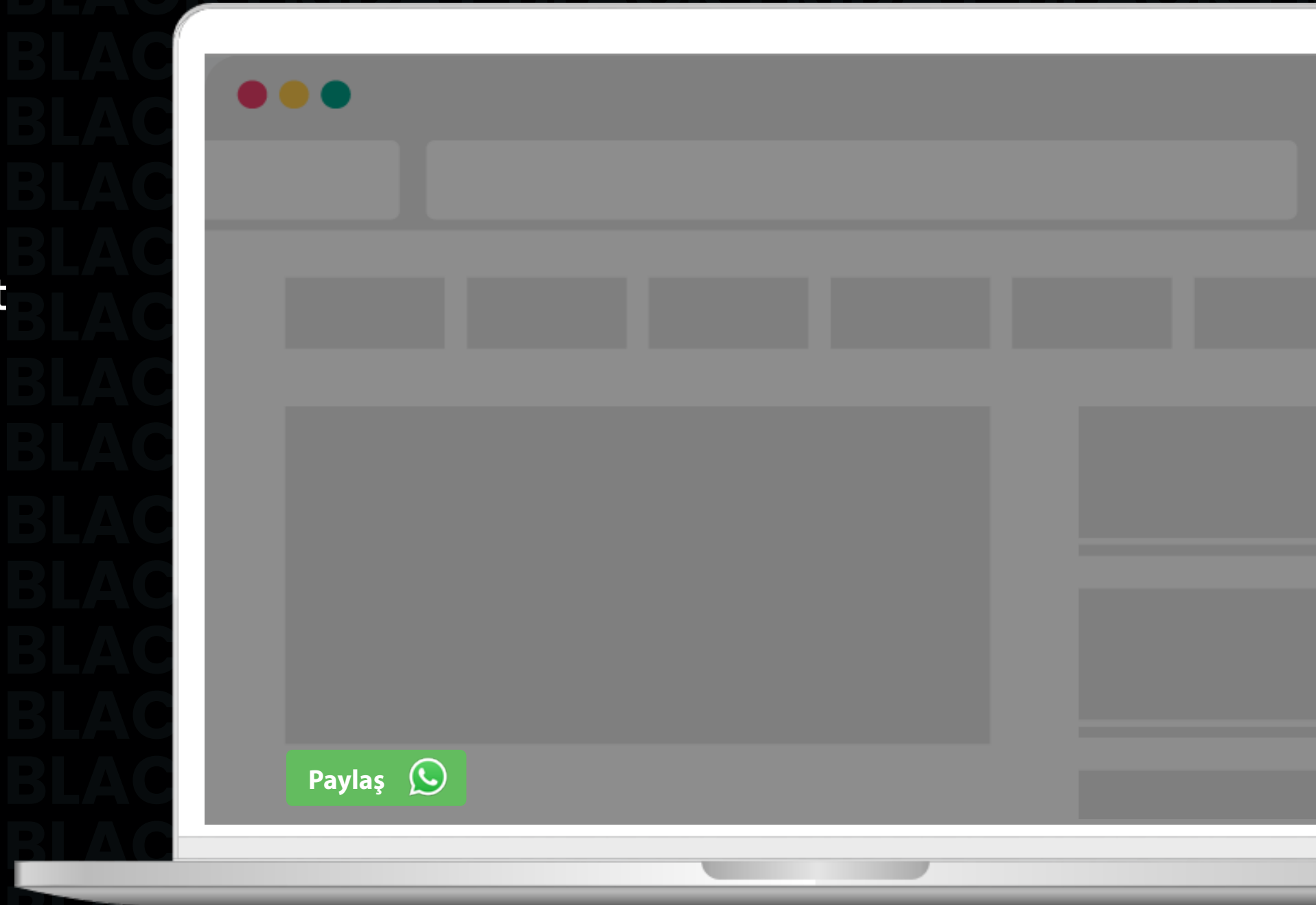
AKILLI ÖNERİ, ANKET YA DA PROMOSYON MESAJLARI GÖNDERİN

Smart Widgets ile kullanıcıların web sitesindeki davranışlarına göre akıllı öneri, anket ya da promosyon mesajları gönderebilirsiniz.

Deal of the Day için ister günlük ister haftalık en çok satan ürünleri kullanıcılarınızın ürün seçiminde yardımcı olabilirsiniz. Ayrıca web sitesini ilk defa ziyaret eden kullanıcılarınıza yeni üyelik teklifiyle ilk alışverişlerine özel indirim kodu da önerebilirsiniz.



Kullanıcılarınızın beğendikleri ürünlerle ilgili soru ve görüşlerini müşteri temsilcilerinize kolayca ulaşmasını sağlayan WhatsApp Widget, markanın güvenilirliğini artırır ve kullanıcı deneyimini iyileştirir. WhatsApp Widget ile aynı zamanda ürünü kolayca paylaşırabilir, görüntülenmesini yükseltebilirsiniz.

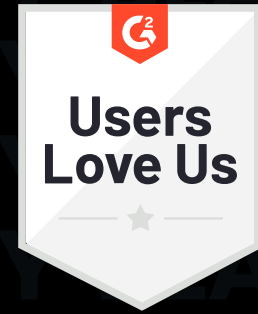


Reco-Minder, kullanıcılarınızın hangi ürünleri sevdiğini keşfetmenizi sağlayan bir widget. Kullanıcıyı sevdiği ürüne kolay ulaştırır. Kullanıcıların beğendiği ürünlere göre ürün önerisi yapabilir, kullanıcının alışveriş yolculuğunu daha kolay planlayabilir ve sepet değerini yükseltebilirsiniz.



revotns

E-commerce Personalization & Marketing Automation & Customer Data Platform



ABD
2 Bolyston St. #6 Jamaica Plain,
MA 02130

Türkiye
iTower Plaza, Merkez Mah.
Akar Cad. No: 3 Kat: 15
Bomonti/İstanbul

Birleşik Arap Emirlikleri
TwoFour54, AbuDabi