

Geçmiş Davranışlara Dayalı Etkinlik Önerileri



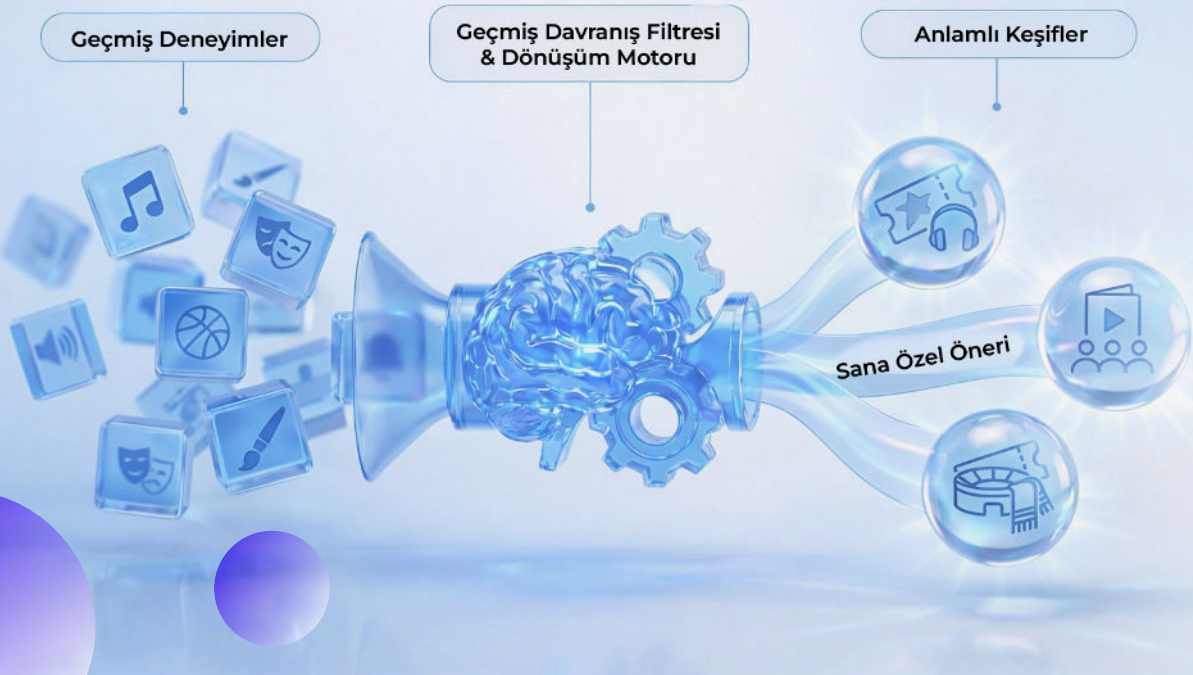
Geçmiş Davranışlara Dayalı Etkinlik Önerileri

Önceki deneyimleri, anlamlı keşiflere dönüştürmek

Etkinlik bileti satışında kullanıcıyı yakalamamanın en kritik noktası, gerçekten ilgisini çekecek deneyimleri tam doğru anda karşısına çıkarabilmektir.

Konserlerden tiyatro oyunlarına, spor karşılaşmalarından atölyelere kadar uzanan geniş etkinlik yelpazesi, doğru şekilde filtrelenmediğinde kullanıcı için hızla yorucu hale gelir. Sayfalar arasında gezinmek, seçenekleri karşılaştırmak ve “acaba hangisi bana uygun?” sorusuna cevap aramak karar sürecini uzatır. Zamanla bu durum, satın alma ihtimalini zayıflatır.

Üstelik kullanıcılar aynı motivasyonla hareket etmez. Kimi müzik türüne göre karar verir, kimi konuma, kimi ise tuttuğu takıma olan bağlılığıyla yönlendirilir. Bu nedenle geçmiş davranışları merkeze alan öneri sistemleri, etkinlik keşfini dönüştüren güçlü bir fark yaratır.

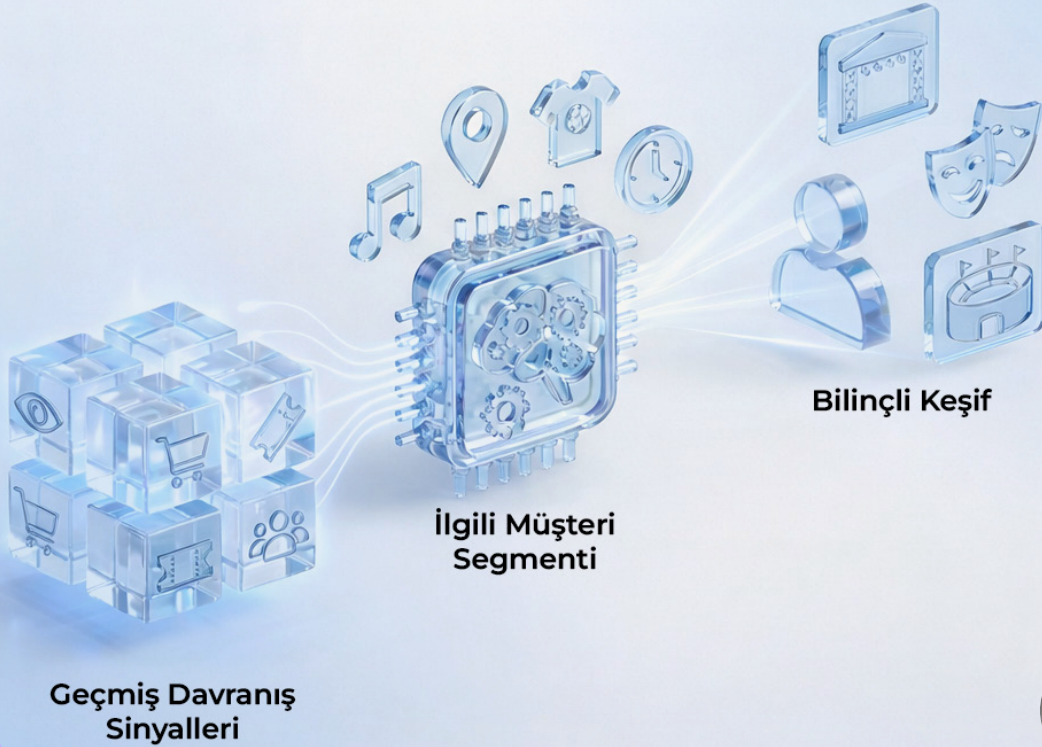


Etkinlik keşfinde geçmiş davranış neden bu kadar önemlidir?

Her etkileşim bir sinyal bırakır. Kullanıcının görüntülediği, sepete eklediği, satın aldığı ya da katıldığı etkinlikler; beyan edilen ilgi alanlarından çok daha fazlasını anlatır.

Bu davranışlar bir araya geldiğinde; etkinlik türü, lokasyon tercihi, müzik tarzı, takım bilgisi ve katılım sıklığı gibi sinyaller anlamlı bir ilgi profiline dönüşür. Bu sayede öneriler rastgele görünmez, daha bilinçli ve yerinde hissettirir.

Sonuç olarak kullanıcı, ilgisini çekme ihtimali yüksek etkinliklerle karşılaşır. Uzun uzun aramak yerine, keşfetmeye odaklanır.



Gezinme davranışından, yönlendirilmiş keşfe geçiş

Davranış bazlı etkinlik önerileri, deneyimi basit bir gezinti olmaktan çıkarır. Platform, geniş bir katalog sunmak yerine kullanıcının geçmiş tercihlerine ve eğilimlerine uygun etkinlikleri öne çıkarır. Karar verme süresi kısalır, alaka düzeyi artar ve deneyim daha seçilmiş hissettirir.

Pratikte bu, daha sakin bir yolculuk yaratır. Kullanıcı her seferinde tercihini anlatmak ya da filtrelerle uğraşmak zorunda kalmaz. Sistem zamanla öğrenir ve deneyimi kendiliğinden uyumlu hale getirir.

Yaygın öneri senaryoları

Müzik ve konser deneyimlerinde, daha önce rock konserlerine katılmış bir kullanıcıya yaklaşan alternatif rock veya indie etkinlikler sunulabilir. Aynı şekilde caz dinleyicileri, alakasız türler yerine benzer sanatçılar ya da aynı mekândaki etkinliklerle buluşturulur.

Tiyatro ve sahne sanatlarında, modern tiyatro oyunlarına ilgi gösteren bir kullanıcıya benzer anlatı yapısına sahip yeni oyunlar önerilebilir. Aynı sahnede gerçekleşen etkinliklerin öne çıkarılması da deneyimde süreklilik sağlar.

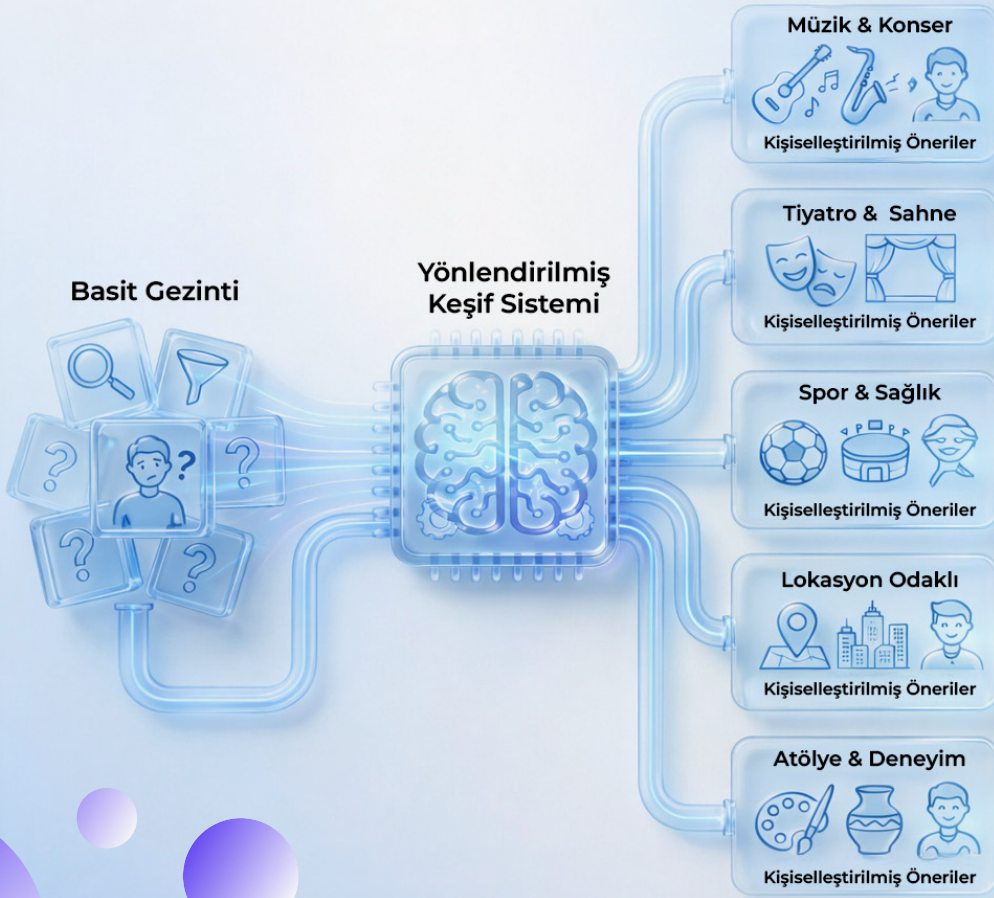
Spor etkinliklerinde takım bağlılığı güçlü bir sinyaldir. Belirli bir takımı takip eden kullanıcılar için yaklaşan maçlar veya

PlayBook

deplasman karşılaşmaları sunularak taraftar ilgisi satışa dönüştürülebilir.

Lokasyon da belirleyici bir rol oynar. Belirli bir şehirde etkinliklere katılan kullanıcılar, uzak alternatifler yerine yakın deneyimlerle daha sağlıklı şekilde yönlendirilir. Seyahat eden kullanıcılar için geçici lokasyon bazlı öneriler de keşfi destekler.

Atölye ve deneyim etkinliklerinde ise benzer bir mantık çalışır. Daha önce seramik ya da resim atölyelerine katılan bir kullanıcı, benzer yaratıcı workshop'lara veya ileri seviye etkinliklere yönlendirilebilir. Böylece tekrar değil, gelişim desteklenir.

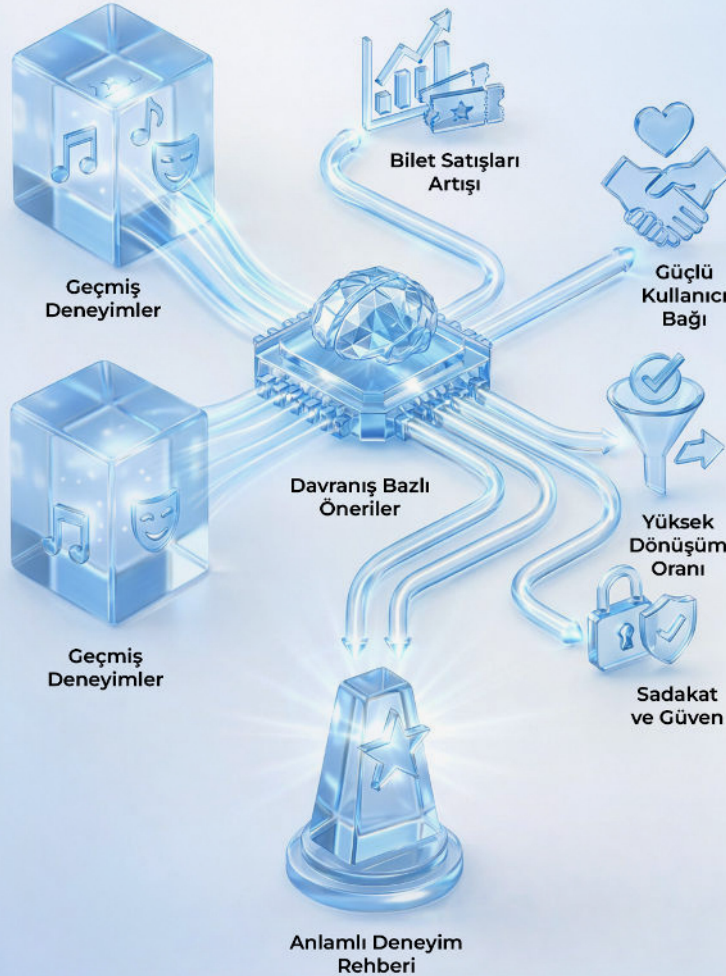


Bu yaklaşım neden değer yaratır?

Geçmiş deneyimler, gelecekteki satın alma niyetinin en güçlü göstergelerinden biridir.

Davranış bazlı etkinlik önerileri yalnızca bilet satışlarını artırmaz. Aynı zamanda kullanıcıyla kurulan bağı güçlendirir. Kullanıcı kendini anlaşılmiş hissederken, marka tarafında daha yüksek dönüşüm oranları, daha düşük terk ve daha güçlü bir sadakat elde edilir.

Zamanla bu alaka düzeyi güvene dönüşür. Platform, etkinlik iten bir yapıdan çıkar ve anlamlı deneyimler sunan bir rehber haline gelir.



PlayBook

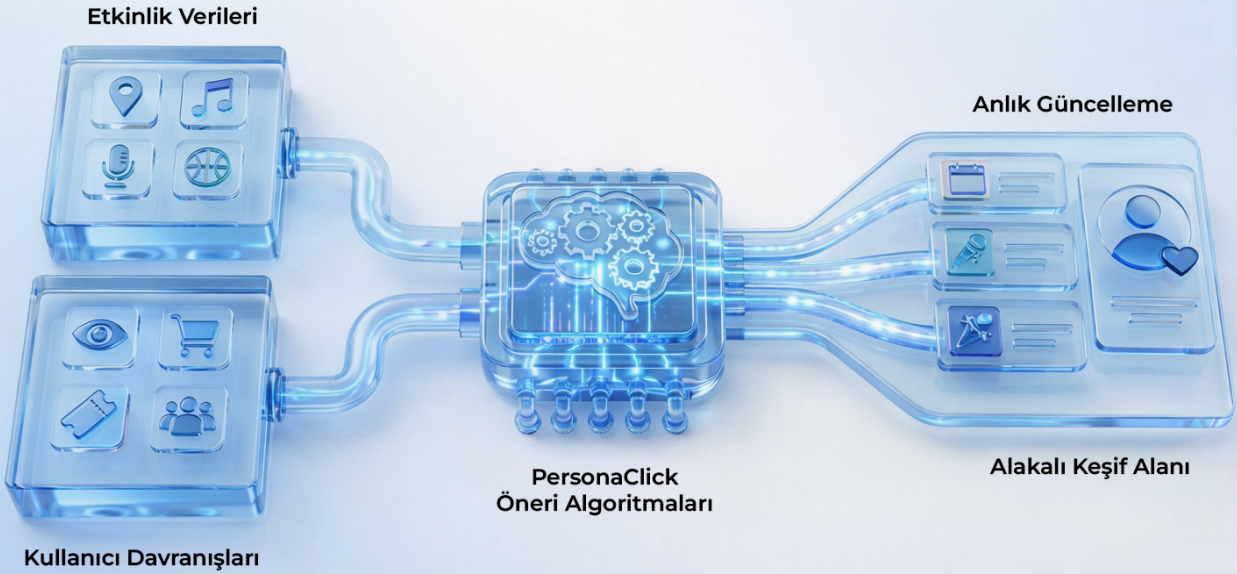
PersonaClick ile bu yapı nasıl kurulur?

PersonaClick'te bu yapı, etkinlik verileri ile kullanıcı davranışlarının birlikte ele alınmasıyla oluşturulur.

Etkinlikler; lokasyon, etkinlik türü, müzik tarzı, sahne alan sanatçılar veya takım bilgileri gibi tüm bağlamsal detaylarıyla sisteme aktarılır. Web entegrasyonu sayesinde kullanıcıların görüntülediği, sepete eklediği, satın aldığı ve katıldığı etkinlikler takip edilir.

İsteğe bağlı olarak, kullanıcıların ilgi duydukları etkinlik türlerine dair bilgiler de toplanabilir ve kullanıcı profiline eklenebilir. Bu sinyaller, öneri kurgusunu daha da zenginleştirir.

Tüm bu veriler üzerinden PersonaClick'in öneri algoritmaları deneyimi sürekli olarak günceller ve her kullanıcı için alakalı bir keşif alanı oluşturur.



PlayBook

Sonuç

Etkinlik biletlemeye başarıyı belirleyen en önemli unsur alaka düzeyidir.

Geçmiş deneyimleri gelecekteki fırsatlarla doğru şekilde buluşturan platformlar, keşfi zahmetsiz ve anlamlı hale getirir. Kullanıcılar daha az arar, daha çok bağ kurar.

PersonaClick ile etkinlik önerileri, basit bir listeleme olmaktan çıkar. Doğru etkinliği, doğru kullanıcıyla, doğru anda buluşturan kişiselleştirilmiş bir keşif katmanına dönüşür.

Demo Talep Edin

<https://personaclick.com/tr/demo-talep-et/>

personaclick.com

