

Tam Kapsamlı Kişiselleştirme ile Seyahat Satışlarında Ölçülebilir Gelir Artışı

Çok Kanallı İletişim

Otomatik İletişim Zincirleri

CRM Otomasyonu

CDP & Segmentasyon

Antalya

Otel Paket Tur Uçak

Nereye gitmek istersiniz? Giriş - Çıkış Tarihi 2 Misafir

2026 Erken Rezervasyon Otelleri Kıbrıs Otelleri

Sömestir Otelleri Yurt Dışı Otelleri

Hoş Geldin! İşte Seni Bekleyen Sana Özel Hoş Geldin Hediyesi!

Üyeliliğini tamamla, sana özel indirim kodun hemen açılsın.

Üye Ol

Bir Daha Gösterme

1.500 TL İNDİRİM

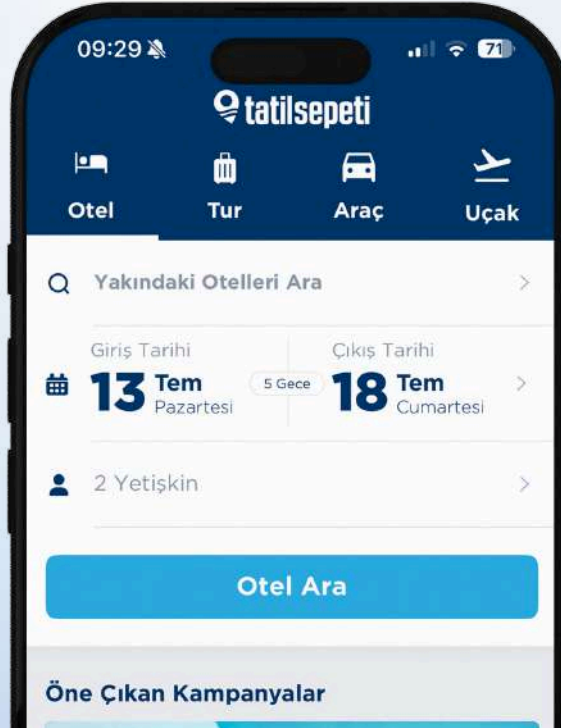
Vaka Çalışması

Giriş

“Tatilsepeti, PersonaClick ile kullanıcı niyetine anlık tepki veren, ölçeklenebilir bir kişiselleştirme motoru kurdu...”

Türkiye'nin önde gelen online seyahat platformlarından **Tatilsepeti**, yüz binlerce aktif ürün, binlerce destinasyon ve milyonlarca kullanıcıdan oluşan geniş envanterini daha verimli yönetebilmek için dijital pazarlama yaklaşımını yeniden kurguladı. Yüksek trafik hacmine rağmen, kampanya bazlı iletişimin sınırlı kişiselleştirme sunması, kullanıcı niyetinin gerçek zamanlı yakalanmasını zorlaştırıyordu.

Tatilsepeti'nin hedefi, kullanıcıların arama, gezinme ve satın alma davranışlarını tek bir veri yapısında birleştirerek, her temas noktasında daha alakalı, zamanlı ve ölçülebilir bir deneyim sunmaktı. **PersonaClick**'in kişiselleştirme, otomasyon ve CDP altyapısı ile platform, web ve CRM kanallarında uçtan uca veriyle çalışan bir büyüme modeline geçti.



Vaka Çalışması

PersonaClick Kapsamı ve Aktivasyonu

“Tatilsepeti, PersonaClick’i çok kanallı bir kişiselleştirme altyapısı olarak konumlandırarak özellikle web push, e-posta ve davranış tetiklemeli iletişim zincirlerine odaklandı...”

Web push ve toplu e-posta kampanyaları, sezonluk talep artışlarının yaşandığı dönemlerde ana trafik ve gelir destekleyicisi oldu. Yalnızca tekil kampanyalarda yüz binlerce kullanıcıya ulaşılırken, açılma oranları ortalama %53–61 bandında seyretti. Kasım ve Aralık aylarında gerçekleştirilen büyük hacimli e-posta kampanyaları, tek kampanyada 250.000’in üzerinde gönderim ve milyon TL seviyesinde gelir katkıları üretti.

Davranış bazlı iletişim zincirleri, Tatilsepeti’nin kişiselleştirme stratejisinin merkezine yerleşti. “Sepet Terk”, “Site Terk”, “Yeni üyelik”, “Önerilen oteller” ve destinasyon bazlı otomatik senaryolar ile kullanıcı niyeti gerçek zamanlı olarak yakalandı. Özellikle sepet terk senaryoları, yüksek hacimli gönderimlere kıyasla daha düşük gönderim sayılarıyla çok daha yüksek dönüşüm oranları sağladı. Bu yapı sayesinde, yalnızca belirli sepet terk zincirlerinde on binlerce gönderim üzerinden %1’in üzerinde satın alma oranları yakalanırken, lokasyon bazlı senaryolar başta olmak üzere çok sayıda kurguda milyonlarca TL’yi aşan doğrudan gelir katkıları elde edildi.

PersonaClick CDP altyapısı ile Tatilsepeti’nin kullanıcı verisi tekilleştirildi. Milyonlarca profil; e-posta, web push ve mobil kanallar bazında erişilebilir hale getirildi. Bu yapı, segment bazlı erken rezervasyon, churn önleme ve sadakat kampanyalarının daha hassas hedeflenmesini mümkün kıldı.

Vaka Çalışması

Sonuçlar & Göstergeler

Toplu E-posta Kampanyaları

Toplu e-posta kampanyaları, yüksek hacimli gönderimlerle özellikle Kasım kampanyaları, erken rezervasyon ve destinasyon odaklı iletişimlerde milyon TL seviyesinde gelir katkısı sağladı. Tekil kampanyalarda **250.000**'in üzerinde gönderim, **%55** civarında açılma oranı ve binin üzerinde tıklama elde edildi.

Davranış Tetiklemeli Zincirler

Davranış tetiklemeli iletişim zincirleri, daha düşük hacimlerle çok daha yüksek ticari etki yarattı. Sepet terk ve yeni üyelik senaryolarında, gönderim başına gelir (RPE) yüzlerce TL seviyesine ulaşırken, bazı zincirlerde toplam gelir **milyon TL** barajını aştı.

Sürekli Kişiselleştirme Modeli

PersonaClick aktivasyonu sonrası **Tatilsepeti**, kampanya bazlı iletişimden **sürekli çalışan bir kişiselleştirme döngüsüne geçti.**

Döngüsel Kullanıcı Yolculuğu

Bu sonuçlarla birlikte **Tatilsepeti**, kullanıcı yolculuğunu kapalı bir döngüye dönüştürdü:
ziyaret → **davranış** → **tetik**
→ **kişisel mesaj** → **satın alma**

*Bu sonuçlar birlikte ele alındığında, kişiselleştirmenin **Tatilsepeti**'nin dijital gelir performansını doğrudan nasıl desteklediğini açıkça ortaya koyuyor.*

Vaka Çalışması

— Sektörel Bağlam ve Uygulama —

Tatilsepeti'nin dönüşümü, seyahat sektöründe artan rekabet ve fiyat hassasiyeti ortamında, kampanya yoğunluğundan çok **veriyle çalışan markaların öne çıktığını** gösteriyor. Yüksek ürün ve destinasyon çeşitliliği, ancak **doğru kişiselleştirme altyapısı ile ticari avantaja dönüşebiliyor**.

PersonaClick'in no-code yapısı sayesinde **Tatilsepeti** ekipleri, **teknik bağımlılık olmadan** kampanya kurgularını, tetik senaryolarını ve segmentlerini yönetebildi. Bu çeviklik, pazarlama operasyonlarını manuel kampanyalardan **sürekli optimize edilen bir gelir motoruna dönüştürdü**.



Vaka Çalışması

Gelecek Planları

Tatilsepeti, mevcut kişiselleştirme yapısını daha da derinleştirmeyi hedefliyor. Davranış bazlı senaryoların kapsamının genişletilmesi, segment bazlı kampanyalarda A/B testlerinin artırılması ve yüksek değerli kullanıcı gruplarına yönelik daha rafine sadakat kurguları öncelikli adımlar arasında yer alıyor.

Amaç, **PersonaClick**'in CDP ve otomasyon altyapısı üzerinden, kullanıcıların tüm seyahat karar sürecini tek bir veri akışı içinde yöneterek her kullanıcıya özel, zamanlı ve ölçülebilir deneyimler sunmak.



Vaka Çalışması

Son Söz

PersonaClick ile birlikte kampanya bazlı iletişimden, kullanıcı niyetine anlık tepki veren bir yapıya geçtik. Artık her mesajın, her tetikleyicinin ve her segmentin ticari karşılığını net şekilde görebiliyoruz.

tatilsepeti CRM
& Dijital Pazarlama Ekibi

Yüksek hacimli seyahat platformlarında gerçek büyüme, veriyi doğru anda aksiyona dönüştürmekle mümkün. **Tatilsepeti**, kişiselleştirmenin gelirle nasıl doğrudan ilişkilendirilebileceğinin güçlü bir örneği.

PersonaClick CEO'su
Gürhan Işık

Demo Talep Edin

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