



Şahane Kasım ve Siber Pazartesi
Kampanyalarınız İçin Hazırlanmış
Yirmi Segment



İçindekiler

- | | |
|----|--|
| 01 | Şahane Kasım & Siber Pazartesi |
| 02 | Satın Alma Hareketlerine Göre Segmentler |
| 03 | Kullanıcı Davranışlarına Göre Segmentler |
| 04 | Müşteri Tercihlerine Göre Segmentler |

Black Friday & Cyber Monday

Şahane Kasım ve Siber Pazartesi tarihleri kesin indirim dönemleri olarak hayatımıza girmiş olsalar da yapılan araştırmalar Kasım ayı boyunca alışveriş oranlarının arttığını gösteriyor.

Bu nedenle kampanya iletişim çalışmalarınıza **doğru zamanda başlamak ve planlı bir şekilde sürdürmek** başarılı sonuçlar almak için kritik.

Şahane Kasım

Kasım ayının son Cuma günü

1 Kasım

Aralık ayının ilk Pazartesi günü

Siber Pazartesi



Satın Alma Hareketlerine Göre Segmentler

Sadık Müşteriler

Hedef Kitle:

- ✓ Markanızdan sıklıkla ve belirli sepet ortalamalarının üzerinde alışveriş yapanlar ve kampanyalarınıza düzenli olarak ilgi gösterenler.

- Sadık müşterileriniz, kampanyalarınız için önemli bir kitledir.
- Bu segmente kişiselleştirilmiş email, push ve SMS kampanyaları yapabilirsiniz.
- Kampanya iletişimine daha erken başlayabilirsiniz.
- Ekstra indirim ve kuponlar tanımlayarak ödüllendirebilirsiniz.

Sadık müşterilerinizi segmentleyebilmek için All-time ya da 1 yıl gibi daha uzun zaman aralıkları seçebilirsiniz.

Satın alma sıklığını ürünlerinize göre belirleyebilirsiniz.

İkinci bir koşul ekleyerek aynı zamanda belirli bir sepet tutarının üzerindeki kullanıcıları da sıklık koşuluyla birleştirebilirsiniz.

Condition

Client events

Has purchase

Count in period

More than

7

For the period

1 week

2 months

3 months

4 months

5 months

6 months

1 year

All time

Sıklıkla Alışveriş Yapanlar

Hedef Kitle:

- ✓ Markanızdan sepet turarından bağımsız olarak sıklıkla alışveriş yapanlar.

- Sıklıkla alışveriş yapanlar markanızın sadık müşterileri olmaya adaydırlar.
- Şahane Kasım ve Siber Pazartesi döneminde müşterilerinizle özel olarak iletişim kurmak ve iletişim dilinizi bu yönde planlamak önem taşır.
- Tüm ürünlerde ya da ilgilendikleri kategorilere göre özel indirimler sunabilirsiniz.

- Son 6 ayda en az 5 kere satın alma yapanlar
- Son 3 ayda 2'den fazla satın alma yapanlar
- Son 1 ayda en az 2 kere alışveriş yapanlar

Condition

Client events

Has purchase

Count in period

More than

5

For the period

6 months

Cancel

OK

Kategori Bazlı Satın Alma ve Sepet Tutarı

Hedef Kitle:

- ✓ Belirli ürün kategorilerinden alışveriş yapanlar
- ✓ Belirli ürün kategorilerinden alışveriş yapanlar ve sepet tutarı belli bir miktarın üzerinde olanlar

- Satın alma hareketi belli bir kategoriye yoğunlaşan kullanıcıları ilgi alanlarına göre segmentleyebilirsiniz.
- Kampanya kapsamında yapacağınız indirimler kapsamında kategori bulk kampanyalarınızı iletebilirsiniz.
- Kategori özelinde müşterilerinize kişiselleştirme yapabilir ve tamamlayıcı ürünler önerebilirsiniz.

Kategori bazlı segmentler oluştururken;

- Bu kategorilerden alışveriş yapanları (son 1, 3, 6 ayda) hedefleyebilirsiniz
- Kategori harcamalarında belli bir limitin üzerinde harcama yapanları da seçebilirsiniz.
- Belirli kampanyalar için bu kategoriden belirli bir süredir alışveriş yapmış olanları hariç tutabilirsiniz.

Condition

Client events

Purchase

Category

In

For the period

3 months

Cancel

OK

Condition

Client events

Has purchase

Total value

More than

1000

For the period

3 months

Cancel

OK

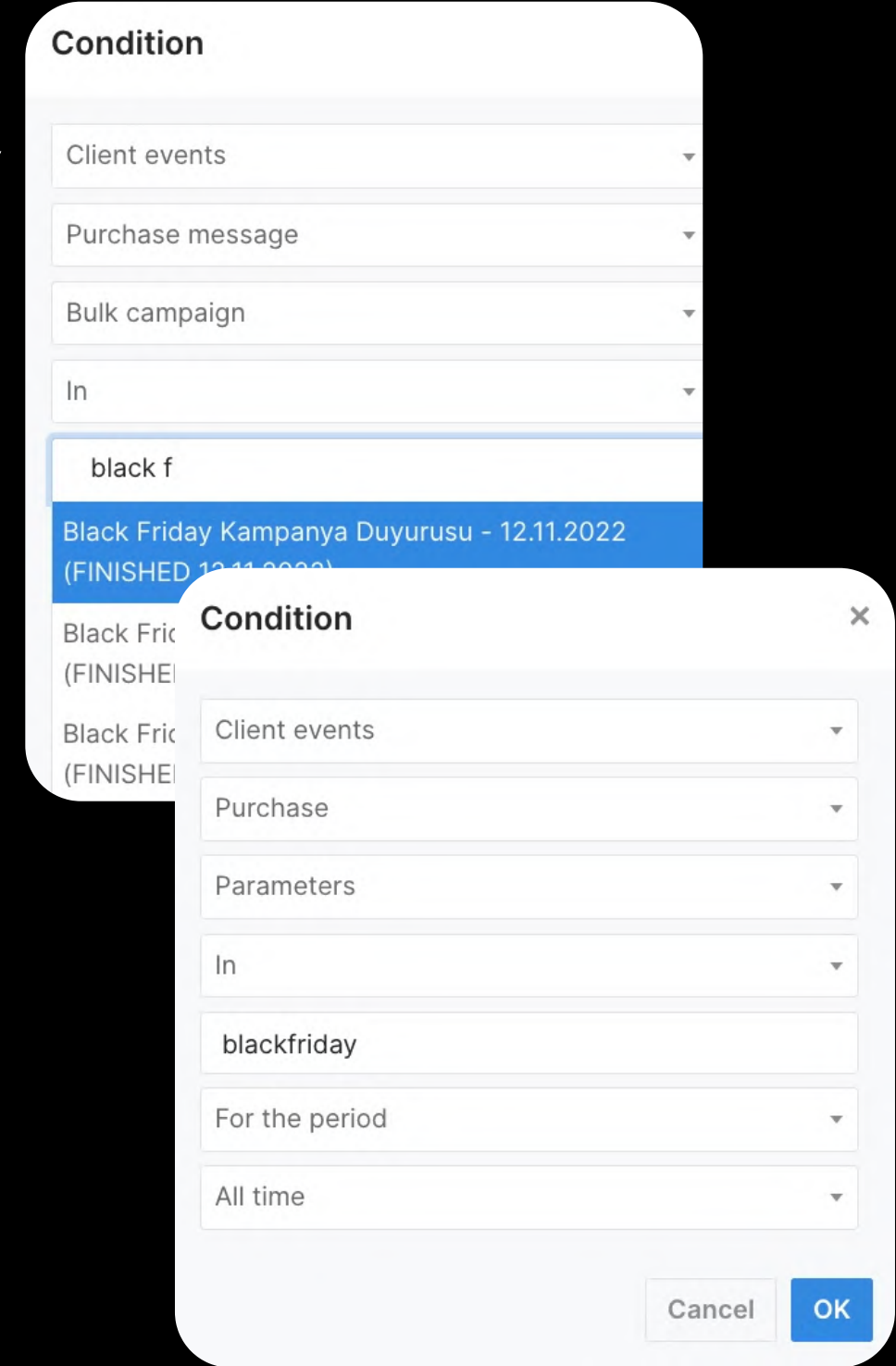
4 İndirim Severler

Hedef Kitle:

- ✓ İndirim kampanyalarıyla harekete geçen ve satın alma yapanlar

- Düzenlediğiniz belirli indirim kampanyalarına ilgi gösteren ve satın alma yapan müşteriler kampanya dönemi için önemli segmentlerden biridir.
- Kişiselleştirilmiş ürün önerileriyle ilgilendikleri kategori ve ürünlere yönlendirebilir, aynı zamanda satın alma yaptıkları indirim oranlarına göre indirim kampanyaları iletişimi yapabilirsiniz.

- Geçen sene Black Friday indirim kampanyalarından alışveriş yapanlar
- Bu yıl içinde spesifik indirim kampanyalarından satın alma yapanlar
- %10, %20, %30 gibi spesifik indirim oranlarından alışveriş yapmış olanlar



Önceki kampanyalardan web sitenize gelip satın alma yapmış kullanıcılar ya da spesifik kampanyalar için ilettiğiniz "parametreler" ile segmentlerinizi kolaylıkla oluşturabilirsiniz.

Yakın zamanda alışveriş yapanlar

Hedef Kitle:

- ✓ Markanızdan yakın zamanda alışveriş yapanlar ancak alışveriş yapmak sıklığı düşük olanlar.
- Son dönemde markanızdan alışveriş yapan, uzun süre önce kaydolmuş ancak alışverişleri arasında uzun süreler olan müşterileri kampanya döneminde hedefleyebilirsiniz.
- Bu kullanıcıların markanıza olan bağlılıklarını artırmak için kampanya döneminde indirimlere erken erişim verebilirsiniz.
- Satın aldıkları ürünlere, gezdikleri kategori ve ürünlere ve wishlist'lerine göre kişiselleştirilmiş kampanyalar önerebilirsiniz.

2023 yılında kaydolup, 2024 yılında yalnızca 15 Eylül – 15 Ekim tarihleri arasında satın alma yapanlar

Bu tür segmentlerinizi ve – veya – hariç tut gibi koşulları kullanarak istediğiniz zaman aralıklarına göre özelleştirebilirsiniz.

Condition

Client data

Profile creation date

For date

01-01-2023 - 30-12-2023

Cancel OK

+ and

Condition

Client data

Bought something

☒ Yes ☐ No

Cancel OK

– exclude

Condition

Client events

Purchase

Any

For date

01-01-2024 - 14-09-2024

Cancel OK

Uykudaki Müşteriler

Hedef Kitle:

- ✓ Belirli bir süre öncesine kadar sık alışveriş yapan ancak son dönemde hiç alışveriş yapmayanlar

- Bu segment aslında markanızı bilen, daha önce ihtiyaçlarını markanızdan satın alarak gideren ancak uzun süredir alışveriş yapmayan kesimdir.
- Farklı marka tercihleri ya da yaşanan olumsuz bir deneyim onları uykudaki müşterilere dönüştürmüş olabilir.
- Kampanya dönemini onları geri kazanmak için değerlendirebilir ve kampanya & iletişim kurgularınızı kişiselleştirebilirsiniz.

2023 yılında 3'ten fazla alışveriş yapmış ancak 2024 yılında hiç alışveriş yapmayanlar

Geçen sene BFCM kampanyalarında alışveriş yapan ancak sonra hiç alışveriş yapmamış olanlar

Condition

Client events

Has purchase

Count in period

More than

2

For date

01-01-2023 - 30-12-2023

Cancel

OK

Condition

Client data

User segment

Not equal

Alışveriş Yapanlar

No results found

Cancel

OK

7

Kayıtlı Ama Hiç Satın Alma Yapmamış Olanlar

Hedef Kitle:

- ✓ Websitenize kaydolmuş / app'inizi yüklemiş ancak hiç alışveriş yapmamış kullanıcılar

- Daha önce ilgilerini çeken bir ürün ya da sunduğunuz bir fırsat üzerine kaydolan ancak farklı sebeplerden dolayı alışverişlerini hiç tamamlamamış kullanıcıları kampanya döneminde dönüştürebilirsiniz.
- Kampanya dönemi kampanyalarını ilk alışverişe özel yeni fırsatlar, indirimler ve hediyeler sunarak zenginleştirebilir, satın almalarını sağlayabilirsiniz.

Condition

Client data

Bought something

☐ Yes ☒ No

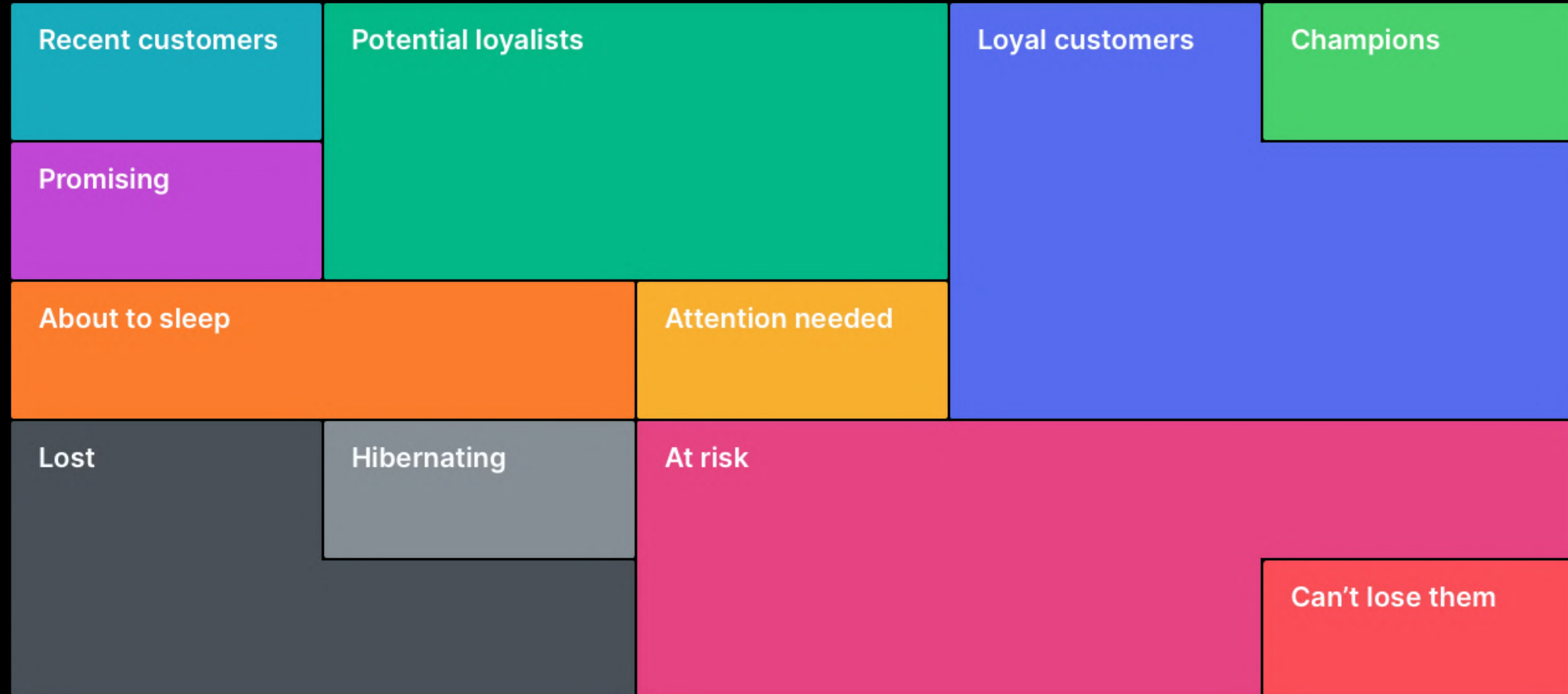
Cancel

OK

- 1 sene / 6 ay / 3 ay öncesinde kaydolmuş ve bugüne kadar hiç alışveriş yapmamış olanlar
- Bu segmenti alışveriş yapmamış ama;
 - favorilerine ürün eklemiş
 - sepetine ürün eklemiş
 - belirli ürün veya kategoriler görüntülemiş olanlar şeklinde daraltabilirsiniz.

RFM

Bütün satın alma datalarına göre PersonaClick algoritmaları tarafından otomatik hazırlanan RFM (Recency, Frequency, Monetary) modülü ile tüm kampanya ve iletişim çalışmalarınızı hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebilirsiniz.



Email Kampanyalarıyla Aktive Olanlar

Hedef Kitle:

- ✓ Email kampanyalarına ilgi gösteren ve satın alanlar

- Email günümüzde hala e-ticarete kampanyalarınız için en etkili araçlardan biri olarak yerini koruyor.
- Kampanya emaillerini takip eden, email üzerinden gelerek alışveriş yapan müşterilerinizi segmentleyerek kanal özelinde kampanya çalışmalarınızı kurgulayabilirsiniz.

Email kampanyalarından satın alma yapanlar

Belirli bir email kampanyasından satın alma yapanlar

Geçen sene BFCM dönemi email kampanyalarından satın alma yapanlar

Son 6 ayda email kampanyalarından satın alma yapanlar

Condition

Client events

Has purchase

Source channel

In

Email

For date

29-11-2023 - 03-12-2023

Cancel

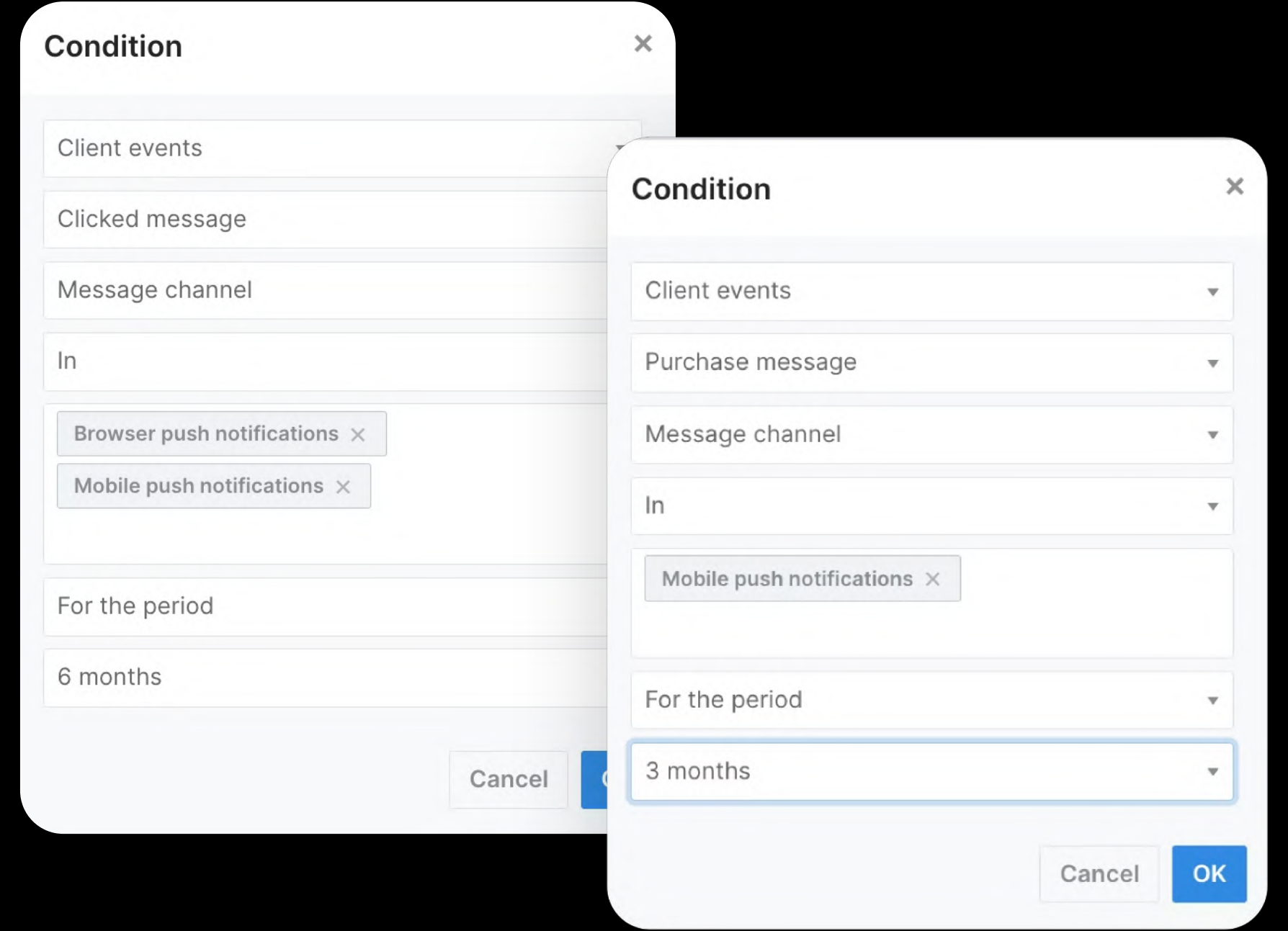
OK

Push Kampanyalarıyla Aktive Olanlar

Hedef Kitle:

✓ Web/Mobile veya App push kampanyalarına ilgi gösterip tıklayanlar veya satın alma yapanlar

- İzinli kullanıcılarınıza gönderdiğiniz indirim bildirimlerine tıklayan ve alışveriş yapan kullanıcılarınızı segmentleyebilirsiniz.
- Kampanya dönemi için bulk gönderimler yapabileceğiniz gibi bu kitleyi segmentleyerek kampanyalarınızın başarı oranını artırabilirsiniz.



The image shows two overlapping 'Condition' dialog boxes. The background dialog has the following fields: 'Client events' (dropdown), 'Clicked message' (dropdown), 'Message channel' (dropdown), 'In' (dropdown), 'Browser push notifications' (checkbox), 'Mobile push notifications' (checkbox), 'For the period' (dropdown), and '6 months' (text input). The foreground dialog has the following fields: 'Client events' (dropdown), 'Purchase message' (dropdown), 'Message channel' (dropdown), 'In' (dropdown), 'Mobile push notifications' (checkbox), 'For the period' (dropdown), and '3 months' (text input). Both dialogs have 'Cancel' and 'OK' buttons at the bottom right.

3 ya da 6 gibi belirli bir tarih aralığı verebilirsiniz

Geçen senenin BFCM dönemini baz alabilirsiniz.

SMS Kampanyalarıyla Aktive Olanlar

Hedef Kitle:

✓ SMS kampanyalarına ilgi gösterenler ve tıklayanlar

- Daha önce SMS kampanyalarınızı tıklayan kullanıcılarınızla kampanya dönemine özel iletişim kurguları planlayabilirsiniz.
- Bulk kampanyalar yapabileceğiniz gibi kişiselleştirilmiş iletişim ile dönüşüm oranlarını artırabilirsiniz.

Belirli bir periyot içinde SMS kampanyalarınıza tıklayanlar

Condition

Client events

Clicked message

Message channel

In

SMS notifications x

For the period

6 months

Cancel

OK

On-site Çalışmalara İlgili Gösterenler

Hedef Kitle:

✓ Geçtiğimiz yıl Şahane Kasım ve Siber Pazartesi kampanyalarınızda çark çeviren ya da kupon kodu kopyalayan kullanıcılar.

- Şahane Kasım ve Siber Pazartesi kampanyalarına ilgi gösteren kullanıcılarınızı tekrar hedefleyebilirsiniz.

Custom event'lerden kampanya isimlerine göre seçim yapabilirsiniz.

Condition

Client events

Custom

BFCM_Gamification

No results found

category event

For date

27-11-2023 - 03-12-2023

Cancel

OK

12 Üyeliksiz Siparişler

Hedef Kitle:

✓ Üyeliksiz satın alma yapanlar

- Üyeliksiz satın alma yapan kullanıcılarınıza beb sitesinde kişiselleştirme ve onsite (pop-up vb.) kampanyaları sunabilirsiniz.
- Eğer web push izni varsa web push gönderimi yapabilirsiniz.

Condition

Client data

Registered

☐ Yes ☒ No

Cancel OK

Condition

Client data

Bought something

☒ Yes ☐ No

Cancel OK

- Müşteri verileri üzerinden üyeliksiz satın alma yapan kullanıcılarınızı segmentleyebilirsiniz.

Kullanıcı Davranışlarına Göre Segmentler

Sepette Ürün Bırakanlar

Hedef Kitle:

- ✓ Kampanya dönemi öncesinde/sırasında sepetlerine ürün ekleyip satın almayanlar

- Sepete ekleme müşterilerin satın almaya en yakın oldukları andır.
- Farklı sebeplerle satın almayı tamamlamamış olabilirler.
- Kampanya öncesinde sepette bıraktıkları ürünlerde bir indirim varsa buna özel bir hatırlatma yapılabilir.
- Kampanya sırasında sepette ürün bıraktıklarında indirim fırsatı bitmeden aksiyona geçmeleri için teşvik edilebilirler.

İzinlere göre
email, push, SMS
mesajı kurguları
yapabilirsiniz

Gönderim
aralarına saat ve
gün bazında en
uygun süreleri
ekleyebilirsiniz

Event
Sepette Ürün Bırakma

Message
**Sepetindeki ürün seni
bekliyor**

Message
**%30 indirim kaçırmadan
hemen al!**

Arama Yapıp Almayanlar

Hedef Kitle:

- ✓ Belirli ürünleri arayanlar ancak satın alma işlemini tamamlamayanlar

- Direkt olarak arama kutusuna ürün yazarak arama yapanlar ne istediğini bilen, araştırma yapan ve satın alma niyeti yüksek kullanıcılardır.
- Kampanya kapsamında büyük bir indirim kampanyası planlanan fiyat aralığı yüksek ürünler için doğrudan o ürünlerle ilgilenenleri arama yapma kriterine göre segmentleyebilirsiniz.

Direkt ürün adı ya da ürün adında belirli bir kelimeyi içeren kullanıcılar

Bu segmentte 1 hafta, 1 ay gibi BFCM öncesinde özellikle araştırma yapan ve ilgisi yüksek kullanıcıları hedefleyebilirsiniz.

Condition

Client events

Search

Contains

Search query

For the period

1 week

Cancel

OK

Kategori / Ürün Gezenler

Hedef Kitle:

- ✓ Kampanya dönemi öncesi/sırasında belirli kategori ve ürün sayfalarını gezenler.
- Özellikle kampanya kapsamında indirim giren kategoriler ve ürünlerle ilgilenen halihazırdaki kullanıcılarınızı geri çekmek ve satışa dönüştürmek için önemli segmentlerden biridir.
- Burada kişiselleştirilmiş ürün önerilerini fırsatlarla birlikte sunabilirsiniz.

Otomasyon kurgularında, kural özelinde satın alma yapıldığında, bu kişileri otomatik olarak bu iletişim otomasyonundan çıkarabilirsiniz.

Event
Belirli bir ürün gezme

Message
İlgilendiğin üründe Black Friday indirimini kaçıрма!

Message
%30 indirimini kaçırmadan benzer ürünlere hemen göz at!

Favorilerine Ürün Ekleyenler

Hedef Kitle:

- ✓ Kampanya öncesinde ya da sırasında favorilerine ürün ekleyenler.

- Favorilerine ürün ekleyen müşterilerinizle, bu ürünlerdeki indirim ve fırsatlar hakkında iletişim otomasyonu başlatarak satın almaya teşvik edebilirsiniz.
- Şahane Kasım öncesi** için favorilerine ürün ekleyenleri segmentleyerek, '**favorilerindeki üründe indirim**' kampanyası yapabilirsiniz
- Şahane Kasım sırasında** favorilerine ürün atıp bırakanları anında otomasyona alarak **satın alma yolculuklarını tamamlamaya** teşvik edebilirsiniz.

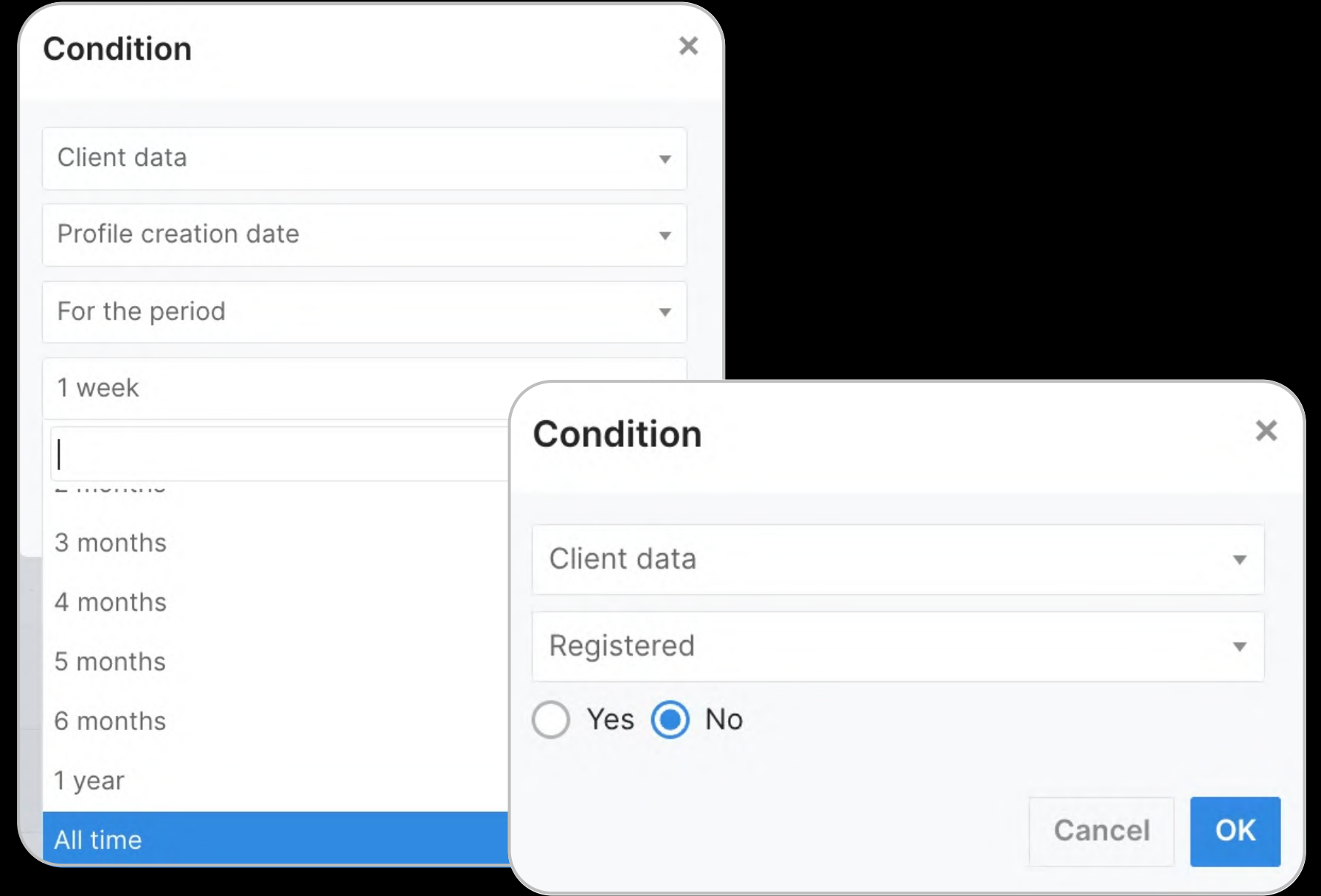


17 Anonim Kullanıcılar

Hedef Kitle:

- ✓ Kampanya döneminde websitenizi ilk defa ziyaret eden anonim kullanıcılar.
- ✓ Bir süredir ziyaret eden ama satın almayan anonim kullanıcılar.

- Pop-uplar kullanarak sitenize gelen kullanıcıları kayıtlı kullanıcılara dönüştürebilirsiniz.
- Kişiselleştirilmiş Ürün Önerileri ve Arama sunarak müşteri deneyimini kişiselleştirebilir ve trafiği satışa dönüştürebilirsiniz.
- Anonim kullanıcılar için özelleştirilmiş on-site marketing çalışmaları (banner, notification bar, gamification vb.) planlayabilirsiniz.



The image displays two screenshots of the 'Condition' dialog box in the Personaclick interface. The first screenshot shows the 'Client data' dropdown menu with options like 'Profile creation date' and 'For the period'. The second screenshot shows the 'Registered' dropdown menu with 'Yes' and 'No' radio buttons, where 'No' is selected. Both screenshots include 'Cancel' and 'OK' buttons at the bottom right.

- PersonaClick web ya da app'inize gelen tüm kullanıcılar için anonim olsalar dahi bir profil oluşturur.
- Segmenti oluştururken Profil Oluşturulma Tarihi koşulunda **1 haftadan – tüm zamanlara** kadar farklı tarih aralıkları seçerek Anonim kullanıcıları da kendi içlerinde segmentleyerek hedefleyebilirsiniz.

"Calculated" Profiller

Hedef Kitle:

✓ Kullanıcıların gezdikleri sayfa ve ürünlere göre PersonaClick algoritması tarafından otomatik olarak hesaplanan segmentlerdir.

- Sistem tarafından otomatik hesaplanan;
 - Beden bilgisi
 - Cinsiyet
 - Gelir seviyesi

gibi profile eklenen verilerle kampanyalarınıza uygun segmentler oluşturabilirsiniz.

Calculated profile

Gender	f
Fashion sizes	shirt: [50, 42]
Income level	cheap

Müşteri Tercihlerine Göre Segmentler

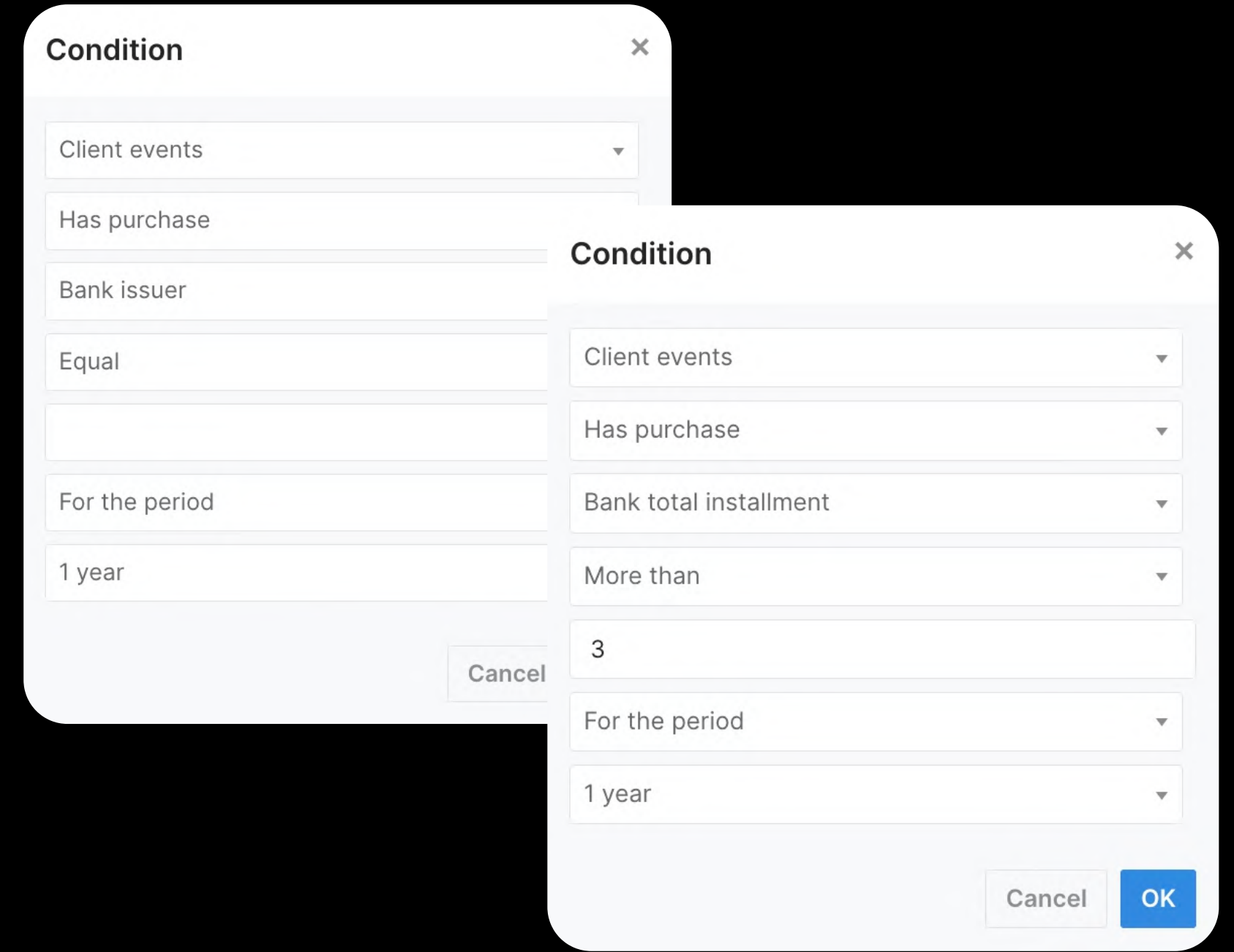
19 Ödeme Yöntemi ve Şekline Göre

Hedef Kitle:

- ✓ Ödemelerinde kullandıkları banka kartı ve taksitlendirme seçeneklerine göre segmentler oluşturabilirsiniz.

- Şahane Kasım kampanyalarınızla birlikte belirli kartlar için avantajlar ve taksit seçenekleri sunuyorsanız bu kampanyalardan yararlanmak isteyebilecek müşterilerinizi hedefleyebilirsiniz.

* Bu segmenti kullanabilmek için markalarımızın bu bilgileri PersonaClick'e iletiyor olması gerekir.



The image shows two overlapping 'Condition' dialog boxes. The top dialog has a title bar with a close button (X). It contains a dropdown menu set to 'Client events', followed by a section with 'Has purchase' and 'Bank issuer' options. Below these are 'Equal' and 'For the period' options, with '1 year' selected under 'For the period'. A 'Cancel' button is at the bottom right. The bottom dialog also has a title bar with a close button (X). It contains a dropdown menu set to 'Client events', followed by 'Has purchase' and 'Bank total installment' options. Below these are 'More than' and 'For the period' options, with '3' selected under 'More than' and '1 year' selected under 'For the period'. 'Cancel' and 'OK' buttons are at the bottom right.

- 1 yıldır belirli bir banka kartı ile ödeme yapanlar
- 1 yıldır 3'ten fazla taksitle ödeme yapanlar

20 Mağazalardan (Offline) Alışveriş Yapanlar

Hedef Kitle:

- ✓ Offline datalarınız üzerinden mağaza alışveriş bilgisi eklediğiniz kullanıcılar.

- Kampanya kapsamında mağazalarınızda yapacağınız indirimler hakkında daha önce mağazalardan fiziksel alışveriş yapmış kullanıcılarınızla özel olarak iletişim kampanyaları yapabilirsiniz.

* Bu segmenti kullanabilmek için markalarımızın offline verilerini PersonaClick'e iletiyor olması gerekir.

Condition

Client events

Has purchase

Offline

☒ Yes ☐ No

For the period

6 months

Cancel

OK



Değişimden korkmayın.
Değişimin kendisi olun.

personaclick.com | sales@personaclick.com

Copyright ©2026 PersonaClick. Tüm hakları saklıdır.