

**2024 EYLÜL AYINDA DİJİTAL
PAZARLAMA
KAMPANYALARINIZDA
KULLANABİLECEĞİNİZ
ÖNEMLİ GÜNLER**





Related Digital olarak Eylül ayına özel olarak hazırladığımız önemli günler rehberi ile dijital pazarlama stratejilerinizi güçlendirmenizi hedefliyoruz. Bu rehber, hedef kitlenizi en etkili şekilde yakalamanız ve kampanyalarınızı daha anlamlı hale getirmeniz için kritik günler ve stratejik ipuçları sunuyor. İşletmenizin büyümesini hızlandırmak ve markanızı güçlendirmek için bu rehberi mutlaka inceleyin. Eylül ayını en verimli şekilde değerlendirerek daha fazla müşteri kazanmak ve markanızın değerini artırmak için rehberdeki önerileri uygulamaya koyabilirsiniz.



OKULA DÖNÜŞ

Okula dönüş dönemi, markalar için önemli fırsatlar sunuyor. Bu dönemde, öğrencilerin ve ebeveynlerin ihtiyaçları odak noktası haline geliyor, bu da dijital pazarlama stratejilerinizin yönünü belirlemede kilit rol oynuyor. İşte kampanyalarınızı optimize etmek için dikkat edebileceğiniz bazı püf noktaları:

1. İhtiyaç Odaklı Kampanyalar: Okul giysileri, çantalar, kırtasiye malzemeleri gibi ürünlere yönelik talepler artış gösteriyor. Kampanyalarınızı, bu spesifik ihtiyaçları karşılayacak şekilde özelleştirin. İndirimler, paket fırsatları ve sezonluk teklifler bu dönemde büyük ilgi çekebilir.

2. Kişiselleştirilmiş İçerikler: Özellikle tekstil sektöründe, öğrencilerin tercih ettiği renkler, desenler ve stillere yönelik kişiselleştirme seçenekleri sunmak, müşteri sadakatini artırabilir. Kırtasiye ve teknoloji ürünlerinde de benzer bir yaklaşım, markanıza olan ilgiyi canlı tutacaktır.

OKULA DÖNÜŞ

3. Teknoloji ve Eğitim Ürünleri: Teknoloji üreticileri, eğitim için kullanılan ürünleri ve yazılımları vurgulayan kampanyalarla öne çıkabilir. Eğitim materyali sağlayıcılarıyla iş birliği yaparak, bu ürünlerin okula dönüş kampanyalarınızda merkezi bir yer tutmasını sağlayın.

4. Erken Başlayan Alışveriş Dönemi: Bu yıl, okula dönüş alışverişinin daha erken başladığı gözlemleniyor. Şehirde kalmayı tercih eden insanların BTS alışverişine daha erken başlamasıyla, kampanyalarınızı erkenden planlamak ve hayata geçirmek kritik bir avantaj sağlayabilir.

5. Ekonomik Fiyatlandırma: Artan yaşam maliyetleri nedeniyle, kullanıcıların bütçeye uygun ürünlere yöneldiği bir dönemden geçiyoruz. Uygun fiyatlı, kaliteli ürünler sunarak, bu beklentiye yanıt verebilir ve müşteri memnuniyetini artırabilirsiniz.

OKULA DÖNÜŞ

6. Araştırma Sürecinde Görünür Olun: Günümüzde insanlar "en iyi fırsatı" bulmak için daha uzun süre araştırma yapıyor. Bu süreçte, kullanıcıların alışveriş yolculuğunun her adımında markanızın görünür olması büyük önem taşıyor. Araştırma aşamasında etkili bir dijital varlık oluşturarak, potansiyel müşterilerinizin sizi tercih etme olasılığını artırabilirsiniz.

7. Çok Kanallı Pazarlama Stratejisi: Ortalama olarak, bir satın alma kararı vermeden önce kullanıcılar en az 3 kanal kullanıyor ve alışverişlerin %50'sinden fazlasında ortalama 5 kanal devreye giriyor. Bu nedenle, markanızın çok kanallı pazarlama stratejisini güçlendirmesi, müşterilerle her temas noktasında etkili bir şekilde iletişim kurmanızı sağlayacaktır.

Bu püf noktalarına dikkat ederek, okula dönüş döneminde kampanyalarınızı daha etkili, hedef odaklı ve kapsamlı hale getirebilirsiniz. Bu stratejiler, markanızın bu yoğun dönemde ön plana çıkmasını ve müşteri sadakatini artırmasını sağlayacaktır.

17-23 EYLÜL

MODA HAFTASI

Moda Haftası, giyim ve moda sektörü için yılın en heyecan verici dönemlerinden biridir. Markalar için bu haftayı değerlendirmek, yeni koleksiyonlarını tanıtmak ve sezonun trendlerini öne çıkarmak adına mükemmel bir fırsattır. Moda perakendecileri, bu etkinliği satışa dönüştürmek için stratejik adımlar atabilir.

1. Özel Koleksiyon Lansmanı: Moda Haftası'na özel sınırlı sayıda üretilen bir koleksiyon çıkarıyorsanız bu koleksiyonun lansmanını hem online hem de mağazalarınızda gerçekleştirebilirsiniz. Bu süreçte, Related Digital'ın kişiselleştirilmiş e-posta kampanyaları ile sadık müşterilerinize erken erişim sağlayarak satışlarınızı artırabilirsiniz.

2. Eşsiz İndirimler: Belirli ürünlerde Moda Haftası'na özel indirimler sunarak alışverişi teşvik edebilirsiniz. Örneğin Moda Haftası boyunca her gün farklı bir ürün kategorisinde indirim yaparak müşterilerin ilgisini canlı tutabilirsiniz. Bu kampanyayı Related Digital'ın SMS ve push bildirimleri ile duyurarak hedef kitlenize anında ulaşabilirsiniz.

17-23 EYLÜL

MODA HAFTASI

3. Fırsat Paketleri: Moda tutkunlarına yönelik fırsat paketleri sunabilirsiniz. Örneğin, bir ürün alana ikincisi indirimli ya da belirli bir miktar alışveriş yapan müşterilere hediye ürünler verebilirsiniz. Related Digital'ın segmentasyon özelliklerini kullanarak bu teklifleri en uygun müşteri gruplarına sunarak etkiyi maksimize edebilirsiniz.

4. Click & Collect: Online mağazanızda yapılan alışverişlerin mağazadan teslim alınmasını teşvik eden kampanyalar düzenleyebilirsiniz. Müşteriler online alışveriş yaparken, mağazada ek indirimlerden yararlanma şansına sahip olabilirler. Related Digital'ın lokasyon bazlı bildirimleri ile, mağazaya gelen müşterilerinize mağaza içi fırsatları da anında duyurabilirsiniz.

Moda Haftası, doğru stratejilerle değerlendirildiğinde, satışlarınızı artırmanın ve markanızı daha geniş kitlelere ulaştırmanın en etkili yollarından biri olabilir. Bu haftayı en verimli şekilde kullanmak için yukarıdaki kampanya fikirlerinden ilham alarak, Related Digital'ın dijital çözümleriyle desteklenen bir strateji oluşturabilirsiniz.



21 EYLÜL

DÜNYA BARIŞ GÜNÜ

Dünya Barış Günü, birlik ve dayanışma temasını öne çıkararak anlamlı kampanyalar düzenlemek için ideal bir fırsat sunar. Özellikle barış temasını vurgulayan koleksiyonlar ya da sosyal sorumluluk projeleriyle dikkat çekebilirsiniz. Markalar, barış mesajını güçlendiren özel ürünler veya kampanyalar sunarak, müşterilerine hem farkındalık yaratıcı hem de anlamlı bir alışveriş deneyimi sunabilirler. Ayrıca, wellness ve yoga gibi sektörler, iç huzur ve barış temasını işleyerek özel etkinlikler düzenleyebilir, bu önemli günü etkili bir şekilde kutlayabilirler.



21 EYLÜL

DÜNYA ALZHEIMER GÜNÜ

Dünya Alzheimer Günü, demans konusunda farkındalığı artırmak ve toplumu bilinçlendirmek için önemli bir fırsat sunar. Sağlık sektörü, demansın etkilerini anlatan ve bu konuda bilgilendiren içerikler ile insanları bilinçlendirebilir. Teknoloji şirketleri ise, demans hastaları ve bakıcılarına yönelik çözümler sunan ürün ve hizmetlerini tanıtabilir. Ayrıca, eğitici web seminerleri ve online paneller düzenleyerek toplumu aydınlatmak ve sağlık hizmetleri konusundaki uzmanlığınızı paylaşmak faydalı olacaktır. Bu özel günü desteklemek isteyen farklı sektörler, demans ve yaşam tarzı önlemleri hakkında bilgilendirici kampanyalar düzenleyerek topluma değer katabilirler.



23 EYLÜL

EKİNOKS

Eylül Ekinoksu, yılın eşsiz anlarından biri olarak, çeşitli sektörler için yaratıcı dijital pazarlama kampanyaları düzenlemek adına harika bir fırsattır.

Seyahat Sektörü

Ekinoks ile doğanın güzelliklerini keşfetmeye davet eden bir kampanya başlatabilirsiniz. Doğa turları, açık hava etkinlikleri ve hafta sonu kaçamakları için "Ekinoks'a Özel Kaçış Paketleri" sunarak müşterilerinizi doğayla baş başa kalmaya teşvik edebilirsiniz. Rezervasyonlar için belirli bir süre boyunca indirimler veya ekstra hizmetler sunmak, tatilciler için cazip olacaktır.



23 EYLÜL

EKİNOKS

Moda Sektörü

Sonbaharın renklerini ve atmosferini yansıtan sonbahar koleksiyonlarıyla öne çıkabilirsiniz. "Sonbahar Paleti ile Yenilenin" kampanyası düzenleyerek, moda tutkunlarını mevsim değişikliğini yansıtan sıcak tonlardaki ürünlere çekebilirsiniz. Ekinoks'a özel sınırlı süreli indirimler veya kombin önerileri ile müşterilerinize sonbaharı en şık şekilde karşılamalarını sağlayabilirsiniz.

Sağlık ve Wellness Sektörü

Ekinoks ile birlikte denge ve uyum temasına vurgu yaparak, yoga, meditasyon veya spa merkezlerine yönelik kampanyalar düzenleyebilirsiniz. "Ekinoks ile İç Dengenizi Bulun" temalı bir kampanya ile sonbahar ruhuna uygun etkinlikler veya üyeliklerde indirimler sunarak müşterilerinize hem bedensel hem de zihinsel olarak yenilenme fırsatı verebilirsiniz.



27 EYLÜL – 3 EKİM

TURİZM HAFTASI

Turizm Haftası, seyahat sektörünün önemini öne çıkaran mükemmel bir fırsattır. Bu dönemde oteller, seyahat acenteleri ve turizm destinasyonları, cazip tatil fırsatları ve özel indirimlerle seyahat tutkunlarını cezbedebilir. Özellikle paket teklifler ve promosyonlar, potansiyel müşterileri çekmenin etkili bir yolu olabilir. Dijital pazarlama stratejileriyle, yerel deneyimler ve etkinlikleri öne çıkaran içerikler sunarak, online etkileşimi artırmak ve daha geniş bir kitleye ulaşmak mümkündür. Bu süreçte etkili kampanyalarla hem müşteri tabanını genişletmek hem de marka bilinirliğini artırmak için Turizm Haftası'nı verimli bir şekilde değerlendirebilirsiniz.

EYLÜL AYINDA DİKKAT ÇEKEN DİĞER ÖNEMLİ GÜNLER

07 EYLÜL

Uluslararası Kitap Satın Alma Günü

10 EYLÜL

Dünya Fiziksel Aktivite Günü

12 EYLÜL

Uluslararası Öğrenciler Günü

16 EYLÜL

Dünya Ozon Tabakasını Koruma Günü

18 EYLÜL

Uluslararası Halk Sağlığı Günü

28 EYLÜL

Uluslararası Deniz Temizliği Günü

29 EYLÜL

Uluslararası Kahve Günü

30 EYLÜL

Dünya Kalp Günü

Dünya Meme Kanseri Farkındalık Günü


Dünya Çevre Sağlığı Günü



related
DIGITAL

ALL-IN-ONE
MARKETING
AUTOMATION
AND CUSTOMER
DATA PLATFORM

www.relateddigital.com

 /relateddigital

 /relateddigital

 /relateddigital

 /relateddigital