

## Değerli İş Ortaklarımız,

Son dönemde kamuoyunda yaşanan üzücü gıda güvenliği vakaları, tüketici hassasiyetini önemli ölçüde artırmış ve sektöre duyulan güveni zedelemiştir. Bu gelişmeler doğrultusunda dışarıdan yemek tüketimi konusunda tüketicilerin daha temkinli ve çekingen davrandığını açıkça gözlemliyoruz. Sektör genelinde birçok markada %20 ile %50 arasında değişen satış kayıpları yaşanması da bunun net bir göstergesidir.

Ancak Bereket Döner, bir marka olarak bu süreci yalnızca izleyen değil; yöneten, önlem alan ve yatırımcısını her koşulda destekleyen bir anlayışla hareket etmeye devam ediyoruz.

### Bu doğrultuda:

- Her ay düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz **Ayın 1'i Kampanyası**,
- **Ayın 5'i Kampanyası**,
- Ay sonu kapı önü kampanyaları,
- Online satış platformlarındaki özel kampanyalarımız,
- Dijital mecralarda yürüttüğümüz sponsorlu reklam çalışmaları

ile markamızın erişim gücünü sürekli diri tutuyor, yeni müşteri kitlelerine ulaşmaya devam ediyoruz.

Mevcut süreç öncesinde aylık bazda ortalama **13.000.000 TL – 15.000.000 TL** kampanya, dijital erişim ve reklam bütçesi kullanırken içinde bulunduğumuz mevcut konjonktürü ve piyasa şartlarını da dikkate alarak bu ay için **CPC Flash Kampanya ve Reklam Bütçemize ek olarak 7.500.000 TL destek** sağlama kararı aldık ve platform bazlı tanımlamaları yaptık.

### Bu ilave bütçe ile:

- Satışlardaki daralmanın etkisini en aza indirmeyi,
- Şube trafiğini yeniden hızlandırmayı,
- Sipariş hacmini artırmayı,
- Ve en önemlisi yatırımcılarımızın bu süreçten güçlenerek çıkmasını

hedefliyoruz.

Dün olduğu gibi bugün de yarın da yatırımcısının yanında olan bir marka duruşuyla, sadece bugünümüzü değil; yarınımızı da birlikte güvenle inşa etmeye devam edeceğiz.

Gösterdiğiniz özveri, sabır ve sahadaki tüm gayretiniz için her birinize ayrı ayrı teşekkür ediyor; bereketli, güçlü ve kazançlı günler diliyoruz.

Saygılarımızla,  
**Bereket Döner Yönetim Kurulu**