

Marka İmajı Oluşturma Stratejisi

- **StitchPoint Marka Analizi**

Güçlü yönlerimiz arasında, şıklığı ve kaliteden ödün vermeyen tasarımlarımızı rekabetçi fiyatlarla sunabilmemiz yer alıyor. Özgün ve cesur stilimizle, moda dünyasında kendine has bir yer edinmeyi hedefliyoruz. E-ticaret odağımız sayesinde, geniş bir kitleye ulaşma potansiyeline sahibiz. Ancak StitchPoint olarak, pazara yeni giren bir marka olduğumuz için müşterilerde güven inşa etme konusunda fazladan çaba sarf etmeliyiz. Fiziksel mağaza eksikliğimiz, ürünlerimizi birebir deneyimleme şansı sunamıyor. Ayrıca, erkek ürün kataloğumuzun eksikliği nedeniyle potansiyel erkek müşterilere ulaşma konusunda sınırlı bir kapasiteye sahibiz.

- **Hedef Kitlenin Tanımlanması**

Hedef kitlemiz, 18-45 yaş aralığındaki kadınlar. Özellikle 25 yaş üstü, ekonomik özgürlüğünü kazanmış, şıklığı ve kaliteyi önceliklendiren bireyleri odak noktamız olarak görüyoruz. E-ticaret üzerinden alışveriş yapmayı tercih eden, zamandan tasarruf etmeyi seven ve özgün tasarımlara ilgi duyan bir müşteri kitlesine hitap ediyoruz. Onların ihtiyaçlarını anlayarak, hayatlarına şıklık ve yenilik katmayı amaçlıyoruz.

- **StitchPoint Marka İmajının Belirlenmesi**

Markamız, şıklığı ve yeniliği özgün bir stille birleştiren bir kimliğe sahiptir. Cesur stilleri destekleyerek, müşterilerimizin kendilerini daha özgüvenli ve özel hissetmelerini istiyoruz. StitchPoint olarak, kullanıcı dostu bir e-ticaret deneyimi sunarak, modayı herkes için ulaşılabilir hale getirmeyi hedefliyoruz.

- **Stratejilerimiz**

Sosyal Medya ve İçerik: Instagram ve TikTok gibi görsel odaklı platformlarda varlık gösteriyoruz. Bu platformlarda, ürünlerimizin hikayelerini anlatan yaratıcı içerikler üretmeyi ve cesur tarzımızı daha geniş kitlelere tanıtmayı amaçlıyoruz. İleriye dönük olarak, influencer iş birlikleri ile hem marka bilinirliğimizi artırmayı hem de ürün satışlarını güçlendirmeyi planlıyoruz.

SEO ve PPC Çalışmaları: Organik trafiği artırmak adına kapsamlı bir SEO çalışması yürütüyoruz. Ayrıca, düşük bütçeli PPC ve SEM kampanyaları ile dijital pazarlama etkinliklerimizi destekliyor, bu çalışmaları başarıya ulaştıkça büyümeyi planlıyoruz.

E-posta Pazarlama: Henüz yeterli haber bülteni abonemiz olmadığı için, bu stratejiyi geleceğe saklıyoruz. Ancak, bu alanda fırsatlar yaratarak uzun vadede müşterilerimizle daha doğrudan bir iletişim kurmayı hedefliyoruz.

Müşteri Deneyimini Geliştirme: StitchPoint olarak, alışveriş deneyimini müşterilerimiz için olabildiğince sorunsuz ve keyifli hale getirmeyi amaçlıyoruz. Bu doğrultuda, kolay iade ve değişim politikaları sunarak, müşterilerimizin satın alma kararlarında kendilerini güvende hissetmelerini istiyoruz. Bunun yanı sıra özenle geliştirilmiş müşteri hizmetleri takımımızla müşteriye her daim destek vermeyi planlıyoruz.

Kapsayıcı Moda Anlayışı: StitchPoint olarak, modanın bireysel ifade özgürlüğü için güçlü bir araç olduğuna inanıyoruz ve olabildiğince çeşitli bir müşteri tabanımızın olmasını planlıyoruz. Bu yüzden, ürünlerimizi tasarlarken yalnızca hedef kitlemize uygun şık seçenekler sunmakla kalmıyor, aynı zamanda kendini farklı ifade eden ve farklı demografilere ait olan herkesi dahil etmeye çalışacağız.

Uygulama Planı

Sosyal Medya ve İçerik Stratejisi

Hedef: Instagram ve TikTok gibi görsel odaklı platformlarda markamızın cesur tarzını tanıtmak ve daha geniş kitlelere ulaşmak.

Sosyal medya içeriklerimizde, ürünlerimizin hikayelerini anlatacak yaratıcı paylaşımlar yapacağız. Instagram ve TikTok gibi platformlarda, ürünlerimizi farklı açılardan tanıtarak hem stil önerileri hem de markamızın kişiliğini yansıtan içerikler oluşturacağız. Bu içeriklerle, geniş kitlelere ulaşmayı ve markamızın bilinirliğini artırmayı amaçlıyoruz. İleri aşamalarda, mikro influencer'larla iş birliği yaparak marka bilinirliğimizi daha da artıracak ve sonraki aşamalarda daha büyük influencer'larla çalışarak etkimizi güçlendireceğiz.

SEO, SEM ve PPC Çalışmaları

Hedef: Web trafiğini artırmak ve PPC/SEM kampanyaları ile dijital pazarlama verimliliğini desteklemek.

SEO çalışmalarımızda, anahtar kelimeleri analiz ederek, web sitemizin içeriklerini optimize edeceğiz. Bu sayede, arama motorlarından gelen organik trafiği artırmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte, PPC ve SEM kampanyaları başlatarak dijital pazarlama faaliyetlerimizi destekleyeceğiz. Başlangıçta küçük bütçelerle reklam kampanyalarımızı yönetecek ve kampanyaların başarılarına göre bu bütçeleri artırarak daha geniş kitlelere ulaşmayı planlıyoruz. Aynı zamanda, web sitemizde satın alma ve web sitesindeki geçirilen vakit oranlarını artırmak için A/B testleri yaparak müşterilerin ilgisini hangi içeriklerin çektiğini belirleme konusunda iyileştirmeler yapacağız.

Müşteri Deneyimini Geliştirme

Hedef: Alışveriş deneyimini daha sorunsuz ve keyifli hale getirmek, müşteri memnuniyetini artırmak.

Müşteri deneyimini iyileştirmek adına, alışveriş sürecini olabildiğince sorunsuz hale getireceğiz. Kolay iade ve değişim politikaları sunarak, müşterilerimizin güvenini kazanmayı hedefliyoruz. Ayrıca, özenle eğitilmiş bir müşteri hizmetleri ekibi ile her türlü müşteri sorusuna hızlı ve etkili çözümler sunacağız. Müşterilerimizin bizlere kolayca ulaşabilmesi için canlı destek hattı oluşturacak ve tüm iletişimlerde destekleyici bir dil kullanarak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkaracağız.

Kapsayıcı Moda Anlayışı

Hedef: Modanın bireysel ifade özgürlüğünü yansıtan kapsayıcı bir marka imajı oluşturmak.

Kapsayıcı moda anlayışımız doğrultusunda, kadınlar için sunduğumuz çeşitliliği, erkek müşterilerimize de ulaştırmayı hedefliyoruz. Şu anda erkek müşterilerimize yönelik bir katalog hazırlığındayız ve bu katalogda, kadınlara sunduğumuz çeşitliliği aynı şekilde erkekler için de sunmayı planlıyoruz. Ayrıca, beden seçeneklerimizi genişleterek, her bedenden müşterilerimize hitap etmeyi ve her müşterimizin, akılda kalıcı "Bu tam bana göre!" hissini yaşamasını sağlamayı amaçlıyoruz. Kendini farklı ifade eden, tarzını özgürce yansıtan herkesin markamızda kendine yer bulabileceği kapsayıcı bir yaklaşım benimseyeceğiz.

• Değerlendirme

Geliştirilen stratejilerin etkinliğini değerlendirebilmek için düzenli olarak performans ölçütleri ve geri bildirimler toplanacaktır. Stratejilerin başarılarını analiz etmek için satış verileri, müşteri memnuniyet anketleri, sosyal medya etkileşim oranları ve marka algısı araştırmaları gibi veriler kullanılacaktır. Bu veriler, stratejilerin ne ölçüde etkili olduğunu gösterecek ve gerektiğinde revizyonlar yapılmasına olanak tanıyacaktır. Özellikle dijital pazarlama ve müşteri deneyimi alanındaki stratejilerin başarısı, belirlenen anahtar performans

göstergeleri (KPI'lar) ile izlenecek ve herhangi bir olumsuz eğilim tespit edilirse hızlıca düzeltici önlemler alınacaktır. Ayrıca, müşteri geri bildirimleri ve anket sonuçları doğrultusunda, ürün ve hizmetlerde iyileştirmeler yapılacak, bu sayede marka sadakati artırılacaktır. Stratejik hedeflerin başarıyla ulaşılması için tüm süreçler sürekli olarak gözden geçirilecek ve gerektiğinde stratejiler üzerinde güncellemeler yapılacaktır.