

senaryolar

Coğrafi segment ile alakalı bir senaryo yazar mısın? (örnek yazılabilir.)

Tabii, bir coğrafi segment örneği şöyle olabilir:

Banka, belirli bir bölgedeki müşterilerini coğrafi segmentlere ayırmak istiyor. Öncelikle müşterilerin adres bilgilerini topluyor ve bu bilgileri kullanarak coğrafi segmentleri belirliyor.

Daha sonra ChatGPT'yi kullanarak, her segmentteki müşteriler için kişiselleştirilmiş hizmetler sunmak istiyor. Örneğin:

- Bir segmentteki müşteriler, bir şube ziyaretine uzak oldukları için, online bankacılık hizmetlerine daha fazla odaklanarak, mobil uygulama ve internet bankacılığına özel teklifler sunuluyor.

yüksek gelir seviyesindeki ticari bir müşteri için senaryo hazırlar mısın

Tabii, aşağıdaki senaryo yüksek gelir seviyesindeki bir ticari müşteri için hazırlanmıştır:

- Müşteri: ABC Şirketi, 250 çalışanı olan bir şirket. Şirketin yıllık cirosu 50 milyon TL'dir.
- Segmentasyon: ABC Şirketi, yüksek gelir seviyesine sahip bir ticari müşteri olarak segmente edilir.
- Kişiselleştirilmiş Hizmet: Banka, ABC Şirketi'nin yıllık cirosunu ve finansal durumunu göz önünde bulundurarak, şirketin büyüme hedeflerine uygun bir finansal strateji sunar. Banka, ABC Şirketi'nin nakit akışını optimize etmek, yatırım fırsatlarını değerlendirmek ve risk yönetimi stratejileri geliştirmek için çeşitli finansal araçlar sunar. Ayrıca, ABC Şirketi'nin iş ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş bir ticari kredi veya finansman paketi sunar. Bu paket, işletmenin büyüme hedeflerine uygun olarak yapılandırılabilir ve uygun faiz oranları ile sunulabilir. Banka ayrıca ABC Şirketi'nin yöneticilerine, işletme finansmanı ve risk yönetimi konularında danışmanlık hizmetleri sunabilir.

işletme örneği (verilebilir)

Müşteri adı: Ayşe Yılmaz

Yaş: 35

Şirket adı: AY Gıda Ürünleri Tic. Ltd. Şti.

Bulunduğu coğrafya: İstanbul, Türkiye

Çalışan sayısı: 50

Segmentasyon: Şirketin büyüklüğüne ve iş kolu sektörüne göre segmentasyon yapabiliriz. Ayrıca şirketin finansal durumuna göre de farklı öneriler sunabiliriz.

Öneri: Ayşe Yılmaz'ın şirketi AY Gıda Ürünleri Tic. Ltd. Şti. gıda sektöründe faaliyet gösteren bir işletme olarak büyük bir müşteri portföyüne sahip. Şirketin büyüklüğüne ve finansal durumuna göre önerimiz şöyle olabilir:

- **Dış ticaret işlemleri:** İşletmenizin yurt içi ve yurt dışındaki müşterilerine yönelik olarak ihracat veya ithalat işlemleri yapmanız gerekiyorsa, bu işlemlerinizi kolaylaştırmak için bankamızın dış ticaret hizmetlerinden faydalanabilirsiniz.
- **İşletme kredileri:** Şirketinize özel olarak sunulan işletme kredilerimiz ile nakit akışınızı kontrol altında tutabilir, işletmenizin büyümesine destek olabilirsiniz. Kredi başvurularınızda ve finansal ihtiyaçlarınızda bankamızın uzman ekipleri sizlere yardımcı olacaktır.
- **Kurumsal kart hizmetleri:** Şirketinizin işlemlerini daha hızlı ve kolay hale getirmek için bankamızın kurumsal kart hizmetlerinden faydalanabilirsiniz. Kurumsal kredi kartları, masraflarınızın takibini kolaylaştırırken, harcama limitlerini kontrol altında tutmanıza yardımcı olur.

Farklı ve örnek olarak koyabileceğim senaryo (davranışsal)

Elif, 28 yaşında, İstanbul'da yaşayan bir müşterimiz. Bankamızda uzun süredir birikim hesabı ve kredi kartı kullanıcısı. Son zamanlarda mobil bankacılık uygulamamızı da sık sık kullanmaya başladı ve sıkı bir takipçimiz oldu.

Mobil bankacılık uygulamamızda yaptığı işlemlere baktığımızda, son 3 ay içinde sık sık para transferi yaptığını, fatura ödemelerini düzenli olarak yaptığını ve ayrıca yüksek meblağlarla online alışverişler yaptığını görüyoruz. Bu davranışlarını analiz ederek, Elif'i "aktif kullanıcı" davranış segmentine dahil ediyoruz.

Elif'e özel olarak, mobil bankacılık uygulamamızda bulunan avantajlı kampanyalardan ve ödüllü oyunlardan haberdar etmek, özellikle para transferi işlemlerinde hızlı ve kolay işlem yapmasını sağlamak için mobil bankacılık uygulamamızın ilgili bölümlerinde öneriler sunmak gibi davranışsal segmente özel hizmetler sunabiliriz.

Bunun yanı sıra, müşterimiz olan Elif'in mobil bankacılık uygulamamızda yapmış olduğu işlemleri analiz ederek, online alışveriş yapmaktan keyif aldığını gördük. Bu doğrultuda, müşterimiz için bir "alışveriş kredisi" ürünü sunarak, müşterimizin kolayca ve uygun faiz oranları ile online alışveriş yapmasını sağlayabiliriz.

Elif'in davranışlarını analiz ederek, ona özel hizmetler sunarak memnuniyetini artırabilir ve daha uzun süre bankamızın müşterisi olmasını sağlayabiliriz.

demografik segment örneği

- 18-25 yaş arası: Bu yaş aralığındaki müşterilere öncelikle birikim hesabı açmayı öneririz. Bu yaş grubu için birikim yapmak gelecekte yapılacak yatırımlar için önemlidir. Ayrıca bankamızın mobil uygulaması aracılığıyla hesap işlemlerini kolayca yapabilirler.
- 26-40 yaş arası: Bu yaş aralığındaki müşterilerimize ev sahibi olmak için konut kredisi öneriyoruz. Ayrıca, çocukları varsa, onların eğitim masraflarını karşılamak için uygun faizli eğitim kredileri sunuyoruz.
- 41-60 yaş arası: Bu yaş grubundaki müşterilerimize emeklilik planları hakkında bilgi veriyoruz. Emeklilikte maddi açıdan rahat bir yaşam sürdürebilmek için doğru yatırımlar yapmak önemlidir. Bu yaş grubuna uygun olarak hazırlanmış yatırım planlarımız hakkında bilgi alabilirler.
- 60 yaş ve üstü: Bu yaş aralığındaki müşterilerimize sağlık sigortası ve vefat sigortası gibi finansal koruma hizmetleri sunuyoruz. Ayrıca, emeklilik fonlarımız hakkında bilgi veriyoruz ve müşterilerimizin emekliliklerinde maddi açıdan rahat bir yaşam sürdürebilmeleri için destek oluyoruz.