**AI-Life Dijital Pazarlama Rehberi**

**Başlama Tarihi: 21.10.2024**

**Bitiş Tarihi: 25.11.2024**

**İçindekiler**

1. **Hedef Belirleme ve Analiz**
2. **Strateji Geliştirme ve Planlama**
3. **Dijital Pazarlama Araçları ve Kanalları**
4. **Kampanya Yürütme ve Analiz**
5. **Kaynaklar ve Bütçe Yönetimi**
6. **Ekler**

**1. Hedef Belirleme ve Analiz**

**Hedefler:**

* Web sitesi trafiğini bir ay içinde %30 artırmak.
* Sağlık sektörü profesyonellerinden %20 daha fazla müşteri kazanmak.
* Kullanıcıların yeni yapay zeka destekli sağlık analiz uygulamasını 10.000 kez indirmesini sağlamak.

**Hedef Kitle:**

* **Yaş Aralığı:** 25-60 yaş.
* Sağlık teknolojilerine ilgi duyan ve yeni uygulamaları denemeye açık bireyler.
* Doktorlar, diyetisyenler, fizyoterapistler gibi sağlık sektörü profesyonelleri.
* Yoğun yaşam temposunda sağlıklı kararlar almak için teknolojiye güvenen bireyler.

**Rakip Analizi:**

* **HealthSync:** Sağlık uygulamalarında kullanıcı dostu arayüz ve güvenilir sonuçlarla bilinir.
* **BioFit AI:** Fitness ve sağlık koçluğu alanında dijital çözümleriyle liderdir.
* **Veri Analitiği Kullanımı:** Rakipler, veri analitiğini kişiselleştirilmiş önerilerde aktif kullanırken, AILife bu alanda farklılaşarak kullanıcı odaklı yapay zeka entegrasyonu sunabilir.

**2. Strateji Geliştirme ve Planlama**

**Strateji:**

* **QR Kod Kampanyası:** AILife'ın sağlık uygulaması, QR kodlar aracılığıyla tanıtılacak. Kodları okutan kullanıcılar, uygulamayı indirerek ücretsiz sağlık analizi yapma şansı yakalayacak.
* **Sosyal Medya Pazarlaması:** Genç ve teknoloji meraklısı kitlelere yönelik eğlenceli, bilgilendirici içeriklerle etkileşim sağlanacak.
* **E-posta Pazarlama:** Sağlık profesyonellerine özel e-posta kampanyalarıyla ürünün avantajları anlatılacak.

**İçerik Stratejisi:**

* **Blog Yazıları:** Sağlık ve teknoloji trendleri hakkında bilgilendirici yazılar.
* **Sosyal Medya Gönderileri:** AILife kullanıcılarının başarı hikayelerini ve uygulama deneyimlerini paylaşmak.
* **Video İçerikleri:** Yapay zeka uygulamasının kullanımıyla ilgili kısa rehber videolar.

**Bütçe ve Kaynak Yönetimi:**

* **Sosyal Medya Reklamları:** Instagram, TikTok ve LinkedIn’de kampanya tanıtımları için bütçe ayrılacak.
* **QR Kod Yerleşimi:** Alışveriş merkezleri, sağlık klinikleri ve spor salonlarında QR kodların yerleştirileceği alanlar için bütçe planlanacak.
* **Uygulama Ödülleri:** QR kodları okutan ve uygulamayı indiren ilk 1000 kullanıcıya özel ücretsiz premium üyelik verilecek.

**3. Dijital Pazarlama Araçları ve Kanalları**

**Web Sitesi Optimizasyonu:**

* Web sitesi tasarımının mobil uyumlu hale getirilmesi.
* Hızlı yükleme süreleri için gerekli iyileştirmelerin yapılması.
* **SEO Stratejisi:** "Sağlıkta yapay zeka çözümleri" gibi anahtar kelimeler kullanılarak arama motoru trafiğinin artırılması.

**Sosyal Medya Pazarlama:**

* **Instagram ve TikTok:** Eğlenceli ve bilgilendirici kısa videolar.
* **LinkedIn:** Sağlık profesyonellerine yönelik teknik içerikler ve başarı hikayeleri paylaşımı.
* **Hashtag Kampanyaları:** Örneğin, #YapayZekaSağlıkta etiketiyle kullanıcıların AILife çözümlerini keşfetmesi sağlanabilir.

**E-posta Pazarlama:**

* Kullanıcı gruplarına özel kişiselleştirilmiş mesajlar gönderilecek.
* Ücretsiz analiz veya deneme üyelik fırsatları içeren e-posta kampanyaları planlanacak.

**İçerik Pazarlama:**

* **Bilboard Kampanyası:** Kampanyayı tanıtmak için QR kodlarla donatılmış dijital bilboardlar kullanılacak.
* **Blog İçerikleri:** Yapay zekanın sağlık sektöründeki kullanım alanları hakkında bilgilendirici yazılar.
* **Video Serisi:** Kullanıcı deneyimleri ve uygulama rehberleri sunan kısa videolar hazırlanacak.

**4. Kampanya Yürütme ve Analiz**

**Kampanya Oluşturma:**

* **Instagram ve TikTok Reklamları:** Uygulamanın kullanıcıya sağladığı faydalar eğlenceli bir dille anlatılacak.
* **E-posta Kampanyası:** Sağlık profesyonellerine yönelik promosyon ve özel teklifler.
* **QR Kod Yerleşimi:** Belirli lokasyonlara QR kod yerleştirilerek kullanıcıların uygulamayı indirmesi teşvik edilecek.

**İzleme ve Analiz:**

* **Google Analytics:** Web sitesi trafiği, dönüşüm oranları ve kullanıcı davranışlarını analiz etmek.
* **Sosyal Medya Analitikleri:** Gönderi etkileşimleri, takipçi artışı ve hashtag kullanımı gibi metrikleri ölçmek.
* **Kampanya Performans Değerlendirmesi:** QR kod okutma sayısı, uygulama indirme oranı ve müşteri geri bildirimlerini izlemek.

**Sürekli İyileştirme:**

* Kullanıcı deneyimleri ve geri bildirimler doğrultusunda kampanya süresince gerekli değişikliklerin yapılması.
* Hedeflere ulaşılamayan alanlarda iyileştirme stratejileri geliştirmek.
* Müşteri destek birimlerinden alınan geri dönüşlerle teknik sorunların çözülmesi.

**5. Kaynaklar ve Bütçe Yönetimi**

* **QR Kod Kampanyası:** Alan kiralama ve QR kod tasarım maliyetleri.
* **Sosyal Medya Reklamları:** Instagram, TikTok ve LinkedIn reklam bütçesi.
* **E-posta Pazarlama:** E-posta tasarımı ve CRM yazılımı maliyetleri.
* **Video İçerik Üretimi:** Profesyonel video çekim ve düzenleme maliyetleri.

**6. Ekler**

* Kampanya boyunca kullanılan görseller ve QR kod örnekleri.
* Kampanya sonunda elde edilen performans analiz raporları.