

BAYDÖNER, MÜŞTERİ TRAFİĞİNİ MARKA İŞ BİRLİKLERİYLE ARTIRIYOR

Migros, Vodafone, Coca-Cola ve Ticket Restaurant müşterilerine özel kampanyalarla dikkat çeken Baydöner marka iş birlikleri sayesinde restoran trafiğini artırmayı hedefliyor. Baydöner'i de bünyesinde barındıran APAZ Group CMO'su Kemal Ömerci, "Hazırladığımız kampanyaların en değerli yönlerinden biri de gerçekleşen performansı günlük rakamlarla takip edebilmemiz. Bu sayede ajansımız M.A.R.K.A. ile birlikte kampanya verilerine göre gereken aksiyonu hızlıca alabiliyoruz" diyor...



Kemal Ömerci
APAZ Group
CMO'su

BAYDÖNER ARTIK YEMEKSEPETİ'NDE

✓ Perakende dünyasının yeme-içme sektörü önemli bir dönüşümün içinde. Geleneksel satış kanalları AVM ve cadde mağazalarıyla önemini korurken, aynı zamanda online alışveriş kanalları da özellikle pandemi sürecinin de tetiklemesiyle önemli bir satış payı almaya başladı.

✓ Bu sebeple Baydöner olarak Kasım ayında Yemeksepeti'yle paket servis hizmetine başlıyoruz. Kasım, Aralık aylarında İzmir'de, 2021 yılında da Türkiye çapında güçlü restoran ağımla paket servis hizmetini yaygınlaştırmış olacaktır.

MARKA İŞ BİRLİKLERİYLE RESTORAN TRAFİĞİNİ ARTIRACAĞIZ

✓ Baydöner'in 2020 stratejik pazarlama planı içinde "Başka Markalarla Pazarlama İş Birlikleri" vardı ve yılın başında tıpkı Baydöner markamız gibi kendi sektörünün lideri markalarla görüşmelere başladık. Amacımız firmaların mağazalarındaki misafirlerini, dijital pazarlama kampanyalarımızla

Türkiye'nin 42 ilindeki 110 Baydöner restoranımıza davet etmekte. Sektörünün güçlü markalarıyla kurguladığımız bu kampanyalarımızı pandemi nedeniyle 2020 yılının ikinci yarısında hayata geçirmek üzere planladık ve Ağustos ayından bu yana bu kampanyaları müşterilerimize sunuyoruz.

✓ Bu kampanyalarımızın ana fikri iş birliği yaptığımız markaların müşterilerine özel indirimli Baydöner menüleri sunmak. Müşterilerimiz her bir markayla birlikte, belirlediğimiz iletişim platformlarında, sağladığımız özel kampanya kodlarını Baydöner restoranlarında kullanabiliyor. Bu sayede iş

birliği yaptığımız markanın müşterileri kendilerine sunulan özel fiyatlı menülere sahip oldukları için kendilerini özel ve mutlu hissederek, Baydöner olarak biz de restoranlarımızın trafiğini artırmış oluyoruz. Yani her iki taraf için de kazan-kazan durumu söz konusu oluyor.



KAMPANYALARIN PERFORMANSINI GÜNLÜK OLARAK ÖLÇÜMLÜYORUZ

✓ APAZ Group markalarımızın ve de Baydöner'in iletişim ajansı olan M.A.R.K.A.'nın kurucusu Hulusi Derici ve ekibinin tasarladığı kampanyalarımızla dijital platformlarda markalarımızın iletişimlerini gerçekleştiriyoruz. Hazırladığımız kampanyaların en değerli yönlerinden biri de gerçekleşen performansı günlük rakamlarla takip edebilmemiz. Bu sayede ajansımızla birlikte kampanya verilerine göre gereken aksiyonu hızlıca alabiliyoruz.

✓ Ağustos ayında Migros ile gerçekleştirdiğimiz kampanyalı Baydöner menüsü iş birliğimizde Migros mağazalarının kasalarında satılan kampanya kuponlarının yarısından fazlası Baydöner restoranlarında kullanıldı. Ekim ayında başladığımız "Vodafone Yanında" uygulamasındaki Baydöner kampanyası ise çok yüksek bir performansla başladı. Bu uygulamadaki Baydöner kampanyalı menüsünden binlerce kullanıcı yararlanıyor.

İŞ BİRLİKLERİMİZİN MERKEZİNDE "FAYDA" VAR

✓ İş birliği yaptığımız markaların arasında sektörünün lideri olan Coca-Cola da bulunuyor. Coca-Cola'lı Baydöner menüleriyle markamız hedef kitlesini genişletirken Coca-Cola Ailesi de bu durumdan kazançlı çıkıyor.

✓ Türkiye'de yemek kuponu sisteminin öncü firması olan Edenred'le de stratejik planlamamız doğrultusunda bir iş birliğimiz oldu. Bu sayede çalışan kesimden ciddi oranda müşteriyi restoranlarımızda misafir etmeyi başardık.

Baydöner'de
Süper
COSS
Fırsat

YERLİ ÜRETİM

24,99 TL
39,99 TL

Tek İskender + Künefe
+ Coca-Cola

Migros Kasalarından ve Migros.com.tr'den Alınacak 2 TL'lik Fırsat Kodu İle

MÜŞTERİLERİMİZ İÇİN DEĞER YARATMAYI AMAÇLIYORUZ



Ozan Bayrak
Coca-Cola Ulusal Özel Müşteriler Yöneticisi

"Coca-Cola İçecek olarak, değerli iş ortağımız Baydöner markasıyla farklı tüketim kanallarından restoranlara ek trafik sağlayacak her projede yer almak istiyoruz. Bu sayede hem iş ortağımızla birlikte büyümeyi hem de müşterilerimiz için değer yaratmayı amaçlıyoruz. Dijitalleşmenin önemini bir kez daha fark ettiğimiz

bu günlerde, Baydöner ile birlikte yaptığımız kampanya kurgularının bu doğrultuda oluşturulması da iş ortağımızla aynı yöne baktığımızı bizlere gösteriyor. Dijital yeterliliklerimizi kullanarak gerçekleştirdiğimiz kampanyalarımız hem daha geniş kitlelere duyuruluyor hem de bizlere daha ölçülebilir sonuçlar vererek sonraki süreçler için yol gösteriyor."



Grafiker Özgür Özak, CMO Kemal Ömerci, Pazarlama Yöneticisi Ece Görken Yıldız, Dijital Pazarlama Yöneticisi Irmak Karayaz, Pazarlama Uzman Yardımcısı Tolunay Sarıçay ve Müşteri İlişkileri Müdürü Özgür Doğanay (soldan sağa)

İŞLEM HACMİ %39 ARTTI

Zeynep Ege Dura
Edenred Türkiye CMO'su

"Red Club programımız kapsamında Baydöner ile iş birliği sonucu hayata geçirdiğimiz kampanyadan oldukça güzel geri bildirimler aldık. Bu tür bir kampanyayı Baydöner gibi güçlü iş ortağımızla hayata geçirmek bizim için ayrıca önem taşıyor. Kampanyamızın ilk haftasını bir önceki ayın kampanyasız dönemiyle karşılaştırdığımızda Ticket Restaurant kart işlem hacminde %39'luk bir artış gözlemlerken, ciroda da %43 oranında bir yükselme sağladık. Kampanya kurgusunun mobil uygulama üzerinden dijital kod alınarak yapılması konusunda da kampanya sonucunu ölçümlememize imkân sağlaması ve bundan sonra beraber hayata geçireceğimiz kampanyalarımıza ışık tutması bakımından bizim için son derece faydalı oldu."

