

# Guest 360°

Guest 360° **combines each guest's Wi-Fi visits, survey score and RFM segment into a single profile.** You see who is loyal and who is drifting away, and can build a campaign for that group directly.

“ **How do I open this screen?** From the left menu, go to **Bumerang → ANALYTICS → Guest 360°**.

## Menü

Dashboard

Bumerang

## KAMPANYA

Kampanyalar

Toplu Gönderim

Gönderim Takvimi

## ETKİLEŞİM

Anketler

Reklamlar

## KİTLE &amp; AI

İzinli Misafirler

Useroam AI · Otopilot

## İŞLETME

Menüler

Etkinlikler

## Misafir 360°

Useroam Demo · 140 misafir · Wi-Fi ziyaret + anket + RFM segment tek profile birleştirdi · 66 pazarlama izini

← Bumerang

0

Şampiyonlar

Sık gelen + yeni ziyaret. En değerli misafirler.

Q VIP teşekkür / özel ödül

Kampanya  
kur (0)

7

Sadık

Düzenli gelenler.

Q Sürpriz indirimle bağlı güçlendir

Kampanya  
kur (6)

0

Yeni

Yeni tanıştığınız misafirler.

Q Hoş geldin + 2. ziyaret kuponu

Kampanya  
kur (0)

97

Riskli

Eskiden sık gelirdi, uzaklaşıyor.

Q Cazip teklifle hemen geri çağır

Kampanya  
kur (42)

33

Uykuda

Bir süredir uğramıyor.

Q Hatırlatma + indirim

Kampanya  
kur (15)

3

Kayıp

Uzun süredir yok.

Q Güçlü geri kazanım kampanyası

Kampanya  
kur (3)

## Useroam AI · Sadakat Danışmanı

AI önerisi al

Misafir segmentlerinize göre hangi gruba önce, hangi kampanyayla dokunmanız gerektiğini önceliklendirir — kayıp misafirleri geri kazanın, sadıkları ödüllendirin.

## Misafir Profilleri (140)

Ad veya telefon ara

Tümü (140)

Q

| MİSAFİR      | TELEFON    | ZİYARET | SON    | ANKET  | DİL | SEGMENT | İZİN |
|--------------|------------|---------|--------|--------|-----|---------|------|
| Ze*** E****  | 5591****28 | 6       | 30 gün | —      | TR  | Sadık   | ✓    |
| Em*** Ay**** | 5434****23 | 5       | 52 gün | —      | TR  | Riskli  | ✓    |
| Be*** A****  | 5599****79 | 5       | 52 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Yu*** Öz**** | 5512****78 | 5       | 53 gün | —      | TR  | Riskli  | ✓    |
| Ke*** Ya**** | 5461****90 | 5       | 53 gün | + 7.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Ya*** Çe**** | 5420****80 | 5       | 54 gün | + 8.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Me*** Çe**** | 5424****09 | 5       | 54 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| On*** Şi**** | 5585****59 | 5       | 55 gün | —      | TR  | Riskli  | ✓    |
| Ka*** Y****  | 5482****37 | 5       | 58 gün | + 9.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Gi*** K****  | 5540****60 | 5       | 58 gün | + 8.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Me*** K****  | 5459****50 | 5       | 59 gün | + 4.7  | TR  | Riskli  | ✓    |
| Na*** Ko**** | 5442****30 | 5       | 60 gün | + 5.7  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Gi*** Gü**** | 5568****85 | 5       | 61 gün | + 6.0  | TR  | Riskli  | ✓    |
| Mu*** Çe**** | 5365****32 | 5       | 61 gün | + 4.5  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| El*** Öz**** | 5532****99 | 5       | 74 gün | + 5.3  | TR  | Riskli  | ✓    |
| Me*** Gü**** | 5473****89 | 4       | 30 gün | + 6.0  | TR  | Sadık   | ✓    |
| Be*** Şi**** | 5415****74 | 4       | 30 gün | —      | TR  | Sadık   | ✓    |
| Pe*** Ku**** | 5572****01 | 4       | 30 gün | + 5.2  | TR  | Sadık   | ✓    |
| İr*** Şi**** | 5571****74 | 4       | 30 gün | + 4.0  | TR  | Sadık   | ✓    |
| Em*** Şi**** | 5341****41 | 4       | 50 gün | + 7.0  | TR  | Riskli  | ✓    |
| Me*** Ko**** | 5367****20 | 4       | 50 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Em*** Er**** | 5492****79 | 4       | 50 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Ka*** Öz**** | 5418****69 | 4       | 50 gün | + 3.5  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| El*** Ak**** | 5313****27 | 4       | 51 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Ya*** Şa**** | 5484****00 | 4       | 51 gün | + 5.7  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Ba*** Ko**** | 5566****06 | 4       | 51 gün | + 6.0  | TR  | Riskli  | ✓    |
| Ke*** Ko**** | 5316****58 | 4       | 51 gün | —      | TR  | Riskli  | ✓    |
| Ha*** Ya**** | 5577****96 | 4       | 51 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Fa*** Y****  | 5467****09 | 4       | 52 gün | + 10.0 | TR  | Riskli  | ⊖    |
| İr*** Ka**** | 5532****43 | 4       | 53 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Si*** Ko**** | 5546****10 | 4       | 53 gün | + 4.5  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Se*** Po**** | 5413****16 | 4       | 53 gün | —      | TR  | Riskli  | ✓    |
| Oz*** Ko**** | 5457****72 | 4       | 53 gün | + 4.0  | TR  | Riskli  | ✓    |
| Ha*** Çe**** | 5487****08 | 4       | 54 gün | + 5.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Oz*** Ku**** | 5478****89 | 4       | 55 gün | + 5.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| On*** K****  | 5397****90 | 4       | 55 gün | —      | TR  | Riskli  | ✓    |
| To*** De**** | 5551****49 | 4       | 56 gün | + 10.0 | TR  | Riskli  | ✓    |
| Ca*** Ko**** | 5574****36 | 4       | 56 gün | + 5.7  | TR  | Riskli  | ✓    |
| Se*** Şi**** | 5510****02 | 4       | 56 gün | + 7.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Ed*** Ak**** | 5303****84 | 4       | 59 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| De*** Öz**** | 5391****09 | 4       | 60 gün | —      | TR  | Riskli  | ✓    |
| Ef*** Er**** | 5398****92 | 4       | 60 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Di*** Gü**** | 5452****05 | 4       | 60 gün | + 5.3  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| To*** Şa**** | 5354****19 | 4       | 65 gün | + 6.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Pe*** Öz**** | 5300****03 | 4       | 68 gün | —      | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Be*** Ar**** | 5596****36 | 4       | 69 gün | + 5.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |
| Ka*** Ka**** | 5416****30 | 4       | 70 gün | + 4.0  | TR  | Riskli  | ⊖    |

The heading shows the total guest count and how many gave marketing consent.

---

# 1. Segment cards

Guests are split into six groups by visit frequency and recency. Each card shows the guest count, the group's definition and the recommended action:

- **Champions:** frequent visitors with a recent visit — your most valuable guests. *VIP thank-you / special reward.*
- **Loyal:** regular visitors. *Strengthen the bond with a surprise discount.*
- **New:** guests you have just met. *Welcome plus a second-visit coupon.*
- **At risk:** used to come often, now drifting away. *Win them back immediately with an attractive offer.*
- **Dormant:** has not been in for a while. *Reminder plus a discount.*
- **Lost:** gone for a long time. *A strong win-back campaign.*

The **Build campaign (N)** button under each card creates a campaign for the N **opted-in** guests in that segment.

“ **Why two different numbers?** The number on the card is the total guests in the segment; the number on the button is **the opted-in guests who can actually be messaged**. The difference is guests who have not given consent.

---

# 2. Useroam AI · Loyalty Advisor

The **Get AI suggestion** button looks at your segment split and **prioritises which group to touch first, and with which campaign** — win back the lost, reward the loyal.

---

# 3. Guest Profiles

Use the selector at the top to filter the list by segment (each shows its guest count). The **Search by name or phone** box finds an individual guest.

Table columns:

- **GUEST:** the guest's name (masked for data protection).

- **PHONE:** the phone number (masked).
- **VISITS:** total number of visits.
- **LAST:** days since the last visit.
- **SURVEY:** the guest's survey score (for example ★ 7.0). Empty means they have never completed one.
- **LANGUAGE:** the guest's language — it tells you which language to write the campaign in.
- **SEGMENT:** the group they fall into.
- **CONSENT:** whether they gave marketing consent.

---

“ **Related pages: Bumerang → Campaigns, Opted-in Guests, Useroam AI · Autopilot, Surveys.**

---

Revizyon #2

tugay tarafından 11 Ağustos 2026 07:35:23 oluşturuldu

tugay tarafından 11 Ağustos 2026 08:20:12 güncellendi