

Kampanyalar

Ne işe yarar?

Kampanyalar (Bumerang) ekranı, misafirlerinizi kendiliğinden geri getiren otomatik mesajları yönettiğiniz yerdir. Bir kez kurarsınız; misafir ilk kez geldiğinde, bir süredir uğramadığında ya da belirli sayıda geldiğinde mesaj kendiliğinden gider. Ekran, kaç misafirin kampanya sonrası geri döndüğünü ve bunun tahmini ne kadar ciro getirdiğini de gösterir.

İlk kampanyanızı kuracaksanız doğrudan [İlk kampanyamı oluşturma](#) sayfasına geçin. Bu sayfa, kurulmuş kampanyaları izlemeyi, düzenlemeyi, durdurmayı ve silmeyi anlatır.

Ne zaman kullanılır?

- Kampanyalarınızın kaç mesaj gönderdiğini ve kaç misafiri geri getirdiğini görmek istediğinizde.
- Bir kampanyanın mesajını, kuponunu ya da gönderim saatlerini değiştirmek istediğinizde.
- Bir kampanyayı geçici olarak durdurmak (örneğin tadilat döneminde) ya da tamamen kaldırmak istediğinizde.

Başlamadan önce

- Bumerang pazarlama paketi gerekir. Paketiniz yoksa bu menü kampanya listesi yerine tanıtım ekranı açar.
- Kampanyalar yalnız Wi-Fi girişinde **ticari ileti onayı** veren misafirlere gider. Onaylı misafir sayınızı [İzinli Misafirler](#) ekranında görürsünüz.

Adım adım: kampanyalarınızın sonucunu okumak

1. Sol menüde **Bumerang** altındaki **KAMPANYA** başlığından **Kampanyalar**'a tıklayın. Üstte lacivert özet kartı **Bumerang sayesinde geri dönen misafir** sayısını (son 14 gün) ve **Tahmini ek ciro**'yu gösterir. Altındaki dört kutu: **Gönderilen mesaj**, **Geri dönen misafir**, **Geri dönüş oranı**, **Aktif kampanya**.

The screenshot shows the Useroam dashboard with the 'Bumerang' campaign selected. The top navigation bar includes a menu icon, the 'USEROAM' logo, and user profile icons. The left sidebar menu lists various sections: Dashboard, Bumerang, KAMPANYA (highlighted), Kampanyalar (selected), Toplu Gönderim, Gönderim Takvimi, ETKİLEŞİM (Anketler, Reklamlar), KİTLE & AI (İzlinli Misafirler, Useroam AI · Otopilot), and İŞLETME (Etkinlikler, Ödül Avı). The main content area features a blue header for 'Bumerang' with a '+ Yeni Kampanya' button. Below this is a breadcrumb trail: 'Ana Sayfa > Marketing > Bumerang'. A large blue summary card displays 'BUMERANG SAYESİNDE GERİ DÖNEN MISAFİR' with a large '9', 'TAHMİNİ EK CİRO' as '₺2.025', '130 gönderilen mesaj', and '6 aktif kampanya'. Below the summary card are four white boxes with icons and data: '130 Gönderilen mesaj', '9 Geri dönen misafir', '%6,9 Geri dönüş oranı', and '6 Aktif kampanya'. The bottom section is divided into two columns. The left column, 'Gönderim & geri dönüş', shows 'Son 6 hafta — kaç mesaj gitti, kaç misafiri geri getirdi.' and a legend for 'Gönderilen' (blue) and 'Geri dönen' (green). The right column, 'Kampanya başına getiri', lists campaigns with their respective earnings: 'Seni Özledik' (₺260), 'Hoş Geldin Hediyesi' (₺190), and '5. Ziyaret = Bedava Kahve' (₺175).

2. Sağdaki **Kampanya başına getiri** listesinde her kampanya bir satırdır: adı, kaç **mesaj** gittiği, kaç **dönüş** olduğu, durum rozeti (**Aktif**, **Duraklatıldı**, **Taslak**, **Arşiv**) ve sağda **ek ciro**. Ayrıntı için satıra tıklayın.

This screenshot shows the same Useroam dashboard but with the 'Kampanya başına getiri' list expanded. The list includes four more campaigns: 'Doğum Günün Kutlu Olsun' (₺240), 'Hafta Sonu Brunch' (₺420), and 'Yağmurlu Gün Sürprizi' (Taslak). The 'Seni Özledik' campaign is highlighted with a red border. The 'Hafta Sonu Brunch' campaign has a 'Duraklatıldı' (Paused) status. The 'Yağmurlu Gün Sürprizi' campaign has a 'Taslak' (Draft) status. The 'Gönderim & geri dönüş' section remains the same, showing 'Henüz gönderim yok'.

3. Kampanya detay ekranı açılır. Üstte **Geri dönen misafir** (14 gün penceresi), **Dönüş oranı** (gönderime göre), **Ort. dönüş süresi** ve **Tahmini kazanım**; altında **Gönderim**, **Teslim edildi**, **Tıklama**, **Dönüş**, **Başarısız** sayıları ve son 200 gönderimin listesi vardır. Değişiklik yapmak için sağ üstteki **Düzenle**'ye basın; listeye dönmek için **Listeye dön**.

USEROAM

Menü

Dashboard

Bumerang

KAMPANYA

Kampanyalar

Toplu Gönderim

Gönderim Takvimi

ETKİLEŞİM

Anketler

Reklamlar

KİTLE & AI

İzinli Misafirler

Useroam AI · Otopilot

İŞLETME

Etkinlikler

Ödül Avı

Seni Özledik

Kampanya detayı ve gönderim kayıtları (son 200)

Düzenle

Listeye dön

1

Geri dönen misafir
(14 gün penceresi)

6%

Dönüş oranı
(gönderime göre)

11 gün

Ort. dönüş süresi

₺260

Tahmini kazanım
1 dönüş x ₺260

Kazanım tahmindir: dönüş penceresi içinde işletmeye geri gelen misafir sayısı x girişiniz ortalama hesap, ekli kupon indirim maliyeti.

18

Gönderim

0

Teslim edildi

3

Tıklama

1

Dönüş

0

Başarısız

TARİH	TELEFON	KAYNAK	KANAL	DURUM	TESLİM	TIKLAMA	DÖNÜŞ
2026-06-29 12:28:03	5433****51	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-07-01 22:10:54	5533****78	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-07-11 11:33:23	5571****74	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-07-06 21:05:18	5573****67	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-06-24 15:41:50	5306****15	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-07-04 16:00:21	5574****36	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-07-08 20:00:00	5518****02	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-06-19 22:09:29	5313****27	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-06-20 20:43:24	5354****19	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-07-03 21:23:13	5527****95	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—
2026-06-26 22:06:52	5405****68	Wi-Fi	SMS	Gönderildi	gonderildi	—	—

Adım adım: kampanyayı düzenlemek, durdurmak ya da silmek

1. **Kampanyayı Düzenle** ekranında **Kampanya adı**'nı, **Ne zaman?** süresini ve **Gidecek mesaj**'ı değiştirebilirsiniz. Kampanyayı durdurmak için **Durum** kutusundan **Duraklatıldı** 'yı seçin; yeniden başlatmak için **Aktif (çalışıyor)**'u seçin. **Taslak** ve **Arşiv** de gönderim yapmaz.



Seni Özledik

KAMPANYA ADI

Seni Özledik

DURUM

Aktif (çalışıyor)

NE ZAMAN?

Bir misafir **30** **gün** boyunca hiç uğramadıysa şu mesajı gönder.

GİDECEK MESAJ

[company]: Seni özledik! Bu hafta uğra, %20 indirim seni bekliyor

İşletme adı *

+ isim (varsa)

+ kupon

+ link

* İşletme adı zorunludur: gönderen kimliği ticari iletide açıkça görünmelidir.

İsim toplamıyorsan **[ad]** ismi olmayan misafirde otomatik gizlenir.

KUPON KODU (OPS.)

ör. TATLI20

BUTON LİNKİ

Menülerimden seç

Useroam Cafe

Mesaj, misafirin giriş kanalından **otomatik** gider: WhatsApp ile girene WhatsApp, SMS ile girene SMS. Ayrı kanal seçimi ya da şablon onayı gerekmez.

GELİŞMİŞ AYARLAR

ORTALAMA HESAP TUTARI (₺, KAZANIM TAHMİNİ İÇİN)

260.00

KUPONU MENÜYE BAĞLA (FİYATLARA YANSIR, OPS.)

% yüzde

20.00

Tüm menü

mm/dd/yyyy, --:-- --

Sıcak içecekler (kategori)

- Türk Kahvesi
- Espresso
- Cappuccino

Kampanya linkinden gelen misafir menüde fiyatları indirimli görür (orijinal üstü çizili).

2. **Gelişmiş ayarlar** bölümünde **Ortalama hesap tutarı (₺, kazanım tahmini için)** girin (örnek: 350); kazanç hesabı bu değerle yapılır. Kupon verdiyseniz **Kuponu menüye bağla (fiyatlara yansır, ops.)** ile indirim menüye bağlayın: **İndirim yok, % yüzde** ya da **₺ tutar**; kapsam **Tüm menü, Seçili kategoriler** ya da **Seçili ürünler**; **Son kullanım (boş = süresiz)**. Gönderimi belirli saat ve günlere sınırlamak için **Saat başlangıç, Saat bitiş** ve **Günler (boş bırak = her gün)** (Pzt, Sal, Çar, Per, Cum, Cmt, Paz) alanlarını kullanın.

GELİŞMİŞ AYARLAR

ORTALAMA HESAP TUTARI (₺, KAZANIM TAHMİNİ İÇİN)
260.00

KUPONU MENÜYE BAĞLA (FİYATLARA YANSIR, OPS.)
% yüzde 20.00 Tüm menü
mm/dd/yyyy, --:-- --
Sıcak İçecekler (kategori)
· Türk Kahvesi
· Espresso
· Cappuccino
Kampanya linkinden gelen misafir menüde fiyatları indirimli görür (orijinal üstü çizili).

SAAT BAŞLANGIÇ **SAAT BİTİŞ**
--:-- -- --:-- --

GÜNLER (BOŞ BIRAK = HER GÜN)
Pzt Sal Çar Per Cum Cmt Paz

3. **Kaydet**'e basın; ekranın üstünde "Kaydedildi." çıkar. **Detay** kampanya detayını açar, **Vazgeç** kaydetmeden çıkar. Kampanyayı tamamen kaldırmak için kırmızı **Sil**'e basın ve "Bu kampanya ve tüm gönderim kaydı silinsin mi? Geri alınamaz." sorusunu onaylayın. Geçmiş raporları korumak istiyorsanız silmek yerine **Arşiv** durumunu seçin.

USE ROAM

Menü

Dashboard

Bumerang

KAMPANYA

Kampanyalar

Toplu Gönderim

Gönderim Takvimi

ETKİLEŞİM

Anketler

Reklamlar

KİTLE & AI

İzinli Misafirler

Useroam AI · Otopilot

İŞLETME

Etkinlikler

Ödül Avı

Mesaj, misafirin giriş kanalından **otomatik** gider: WhatsApp ile girene WhatsApp, SMS ile girene SMS. Aynı kanal seçimi ya da şablon onayı gerekmez.

GELİŞMİŞ AYARLAR

ORTALAMA HESAP TUTARI (₺, KAZANIM TAHMİNİ İÇİN)

260.00

KUPONU MENÜYE BAĞLA (FİYATLARA YANSIR, OPS.)

% yüzde

20.00

Tüm menü

mm/dd/yyyy, --:-- --

mm/dd/yyyy, --:-- --

Sıcak İçecekler (kategori)

Türk Kahvesi

Espresso

Cappuccino

Kampanya linkinden gelen misafir menüde fiyatları indirimli görür (orijinal üstü çizili).

SAAT BAŞLANGIÇ

--:-- --

SAAT BİTİŞ

--:-- --

GÜNLER (BOŞ BIRAK = HER GÜN)

Pzt

Sal

Çar

Per

Cum

Cmt

Paz

Kaydet

Detay

Vazgeç

Sil

Copyright ©2025, Useroam Teknoloji

Yardım | Şartlar | Gizlilik

Kampanya tipleri

Tip	Ne zaman gider?	Varsayılan
Hoş Geldin	Misafir ilk kez bağlandıktan belirli dakika sonra. Her misafire bir kez gider. Kampanyayı açtığınızda yalnız son 24 saatte ilk kez gelenler hesaba katılır; eski misafirlere toplu mesaj gitmez.	30 dakika
Seni Özledik	Bir misafir belirli gün boyunca hiç uğramadıysa. 180 günden uzun süredir gelmeyenlere gitmez.	30 gün
Sadakat	Bir misafir belirli sayıda (. kez) geldiğinde. Her misafire bir kez gider.	5. ziyaret

Ekrandaki alanlar

Alan	Anlamı
------	--------

Başlık ve yol	Başlığın altında "Gönder, geri dönsün: otomatik geri kazanım kampanyaları" yazar. Üstteki yol (Ana Sayfa, Marketing, Bumerang) ile önceki ekrana dönebilirsiniz.
Bumerang sayesinde geri dönen misafir	"bir kampanya mesajı aldıktan sonra tekrar geldi (son 14 gün)". Yanında gönderilen mesaj ve aktif kampanya sayıları.
Tahmini ek ciro	Kartın altındaki formül: "dönüş x kampanya ortalama hesabı – kupon maliyeti".
Grafik alt yazısı	"Son 6 hafta: kaç mesaj gitti, kaç misafiri geri getirdi."
Sayfa turu	İlk açılışta iki adım: Kampanya kurun ("Yeni trigger kampanyası buradan kurulur: mesajınızı yazın, kuponu ve menü linkini ekleyin.") ve Kampanya kartı ("Her kart bir kampanya: durum, gönderim, tıklama ve dönüş sayıları. Karta tıklayıp detaya inin.").
Gönderim & geri dönüş grafiği	Son 6 hafta: haftalık Gönderilen ve Geri dönen . Gönderim yoksa "Henüz gönderim yok" yazar.
Kampanya başına getiri	"Hangi senaryo ne kadar kazandırdı?" Her satırda mesaj, dönüş, durum ve ek ciro.
"Henüz kampanya yok"	Hiç kampanya yokken çıkar: "Bir kez kur, misafirlerin kendiliğinden geri dönsün. Hazır bir tarif seç, doldur, yayına al." Altındaki tarif kartlarından birinde Kur →'ya basın.
Düzenleme ekranındaki ipuçları	Sağdaki önizleme ve tur metinleri ilk kampanyamı oluşturma sayfasında anlatılır. Kutulardaki gri örnekler: kupon için "ör. TATLI20", ortalama hesap için "ör. 350".
Detay: alt başlık	"Kampanya detayı ve gönderim kayıtları (son 200)". Kazanç kartının altında: "Kazanım tahmindir: dönüş penceresi içinde işletmeye geri gelen misafir sayısı x girdiğiniz ortalama hesap, eksi kupon indirim maliyeti."
Detay: Tahmini kazanım	"dönüş x ortalama hesap" ile hesaplanır; kuponlu dönüşlerde indirim düşülür. Ortalama hesap boşsa "Kazanım tahmini için ortalama hesap tutarı girin" yazar.
Detay tablosu	Sütunlar: Tarih , Telefon (maskeli), Kaynak (Wi-Fi ya da Otel), Kanal , Durum , Teslim , Tıklama , Dönüş . Gönderim yoksa "Henüz gönderim yok." yazar.
Durum rozetleri	<i>Beklemede</i> (sırada), <i>Gönderildi</i> , <i>Başarısız</i> , <i>Tıklandı</i> (misafir düğmeye bastı), <i>Dönüş</i> (misafir 14 gün içinde geri geldi).
Teslim sütunu	WhatsApp'ta <i>Okundu</i> , <i>İletildi</i> ya da <i>İletilemedi</i> ; SMS'te <i>İletildi</i> ya da <i>İletilemedi</i> . Operatörden henüz rapor gelmediyse ham durum (örneğin "gonderildi") görünür.
Özel URL uyarısı	"Özel URL girildiğinde kupon menüye bağlanamaz: bu menü Useroam menünüz değil, indirim ayarları kaydedilmez." Buton linki olarak kendi sitenizi verdiyseniz indirim ayarları kullanılmaz.

Kapsam seçimi	Kapsam Seçili kategoriler ya da Seçili ürünler ise listeden seçin ("Kapsam kategori/ürün ise seçin (Cmd ile çoklu)"; Windows'ta Ctrl). Kategoriler "(kategori)" ekiyle yazar. "Kampanya linkinden gelen misafir menüde fiyatları indirimli görür (orijinal üstü çizili)."
---------------	---

Kaydederken çıkabilecek uyarılar

Uyarı	Ne yapmalısınız
"Kampanya adı boş olamaz."	Kampanyaya bir ad verin.
"Mesajda işletme adı zorunlu. [company] yer tutucusunu ekleyin."	Mesajın altındaki İşletme adı etiketine basın; ticari iletide gönderen açıkça görünmelidir.
"Mesajda [link] kullanılmış; Link alanını doldurun veya [link] ifadesini mesajdan çıkarın."	Buton linki 'nde bir menü seçin ya da mesajdan bağlantı etiketini silin.
"Mesajda [kupon] kullandınız ama kupon kodu boş. Kupon kodu girin veya [kupon] etiketini mesajdan çıkarın."	Kupon kodu kutusunu doldurun ya da etiketi silin.
"Hata: ..."	Kayıt yapılamadı; mesajı okuyun, sayfayı yenileyip tekrar deneyin.

Sık sorulanlar

Kampanyam aktif ama hiç mesaj gitmedi.

Onaylı misafir olmayabilir (bkz. İzinli Misafirler) ya da saat ve gün sınırı dışındasınız. **Hoş Geldin** yalnız yeni gelen misafirlere gider; aktifleştirmeden önceki misafirlere gitmez.

Mesaj SMS mi gider, WhatsApp mı?

Misafirin Wi-Fi'ye girdiği kanaldan gider: WhatsApp ile girene WhatsApp, SMS ile girene SMS. Ayrı kanal seçimi ya da şablon onayı gerekmez. WhatsApp'ta mesaj sabit bir şablonun içine girer ve bağlantı düğme olur.

Tahmini ek ciro neden sıfır?

Kampanyada ortalama hesap tutarı boştur. **Düzenle** ile **Gelişmiş ayarlar**'ı açıp girin.

Aynı misafire tekrar tekrar mesaj gider mi?

Hoş Geldin ve **Sadakat** bir misafire bir kez gider. **Seni Özledik**, misafir yeniden uzun süre gelmezse tekrar gidebilir.

Kampanyayı sildim, raporlar da gitti.

Sil tüm gönderim kaydını da siler ve geri alınamaz. Durdurmak için **Duraklatıldı**, saklamak için **Arşiv** kullanın.

İlgili sayfalar

- [İlk kampanyayı oluşturma](#)
- [Toplu Gönderim](#) (tek seferlik duyuru)
- [Gönderim Takvimi](#)
- [Bumerang Raporları](#)

Revizyon #5

tugay tarafından 11 Ağustos 2026 07:29:23 oluşturuldu

tugay tarafından 25 Eylül 2026 23:05:57 güncellendi