

# 'AYNA AYNA SÖYLE BANA' Kendi Markanı Tanımak ve Oluřturmak

Markam

Aşağıdaki kutucuklara yandaki soruların  
cevabını veriniz ve dilerseñiz çizerek  
yanıtlayınız.

- Sizin markanız kadın mı, erkek mi?
- Kaç yaşındadır?
- Nerede yaşar, mesleğı nedir?
- Markanız bir renk olsa ne renk olurdu?
- Ve özünde... markanız, insanlara ne hissettiriyor; ve ne hissettirmesini istiyorsunuz?
- Siz markanızı düşününce ne hissediyorsunuz?

# ‘Bİ FOTOĞRAF ÇEKİNELİM Mİ?’ Markanın SWOT Analizi

GÜÇLÜ  
YÖNLER

ZAYIF  
YÖNLER

FIRSATLAR

TEHDİTLER

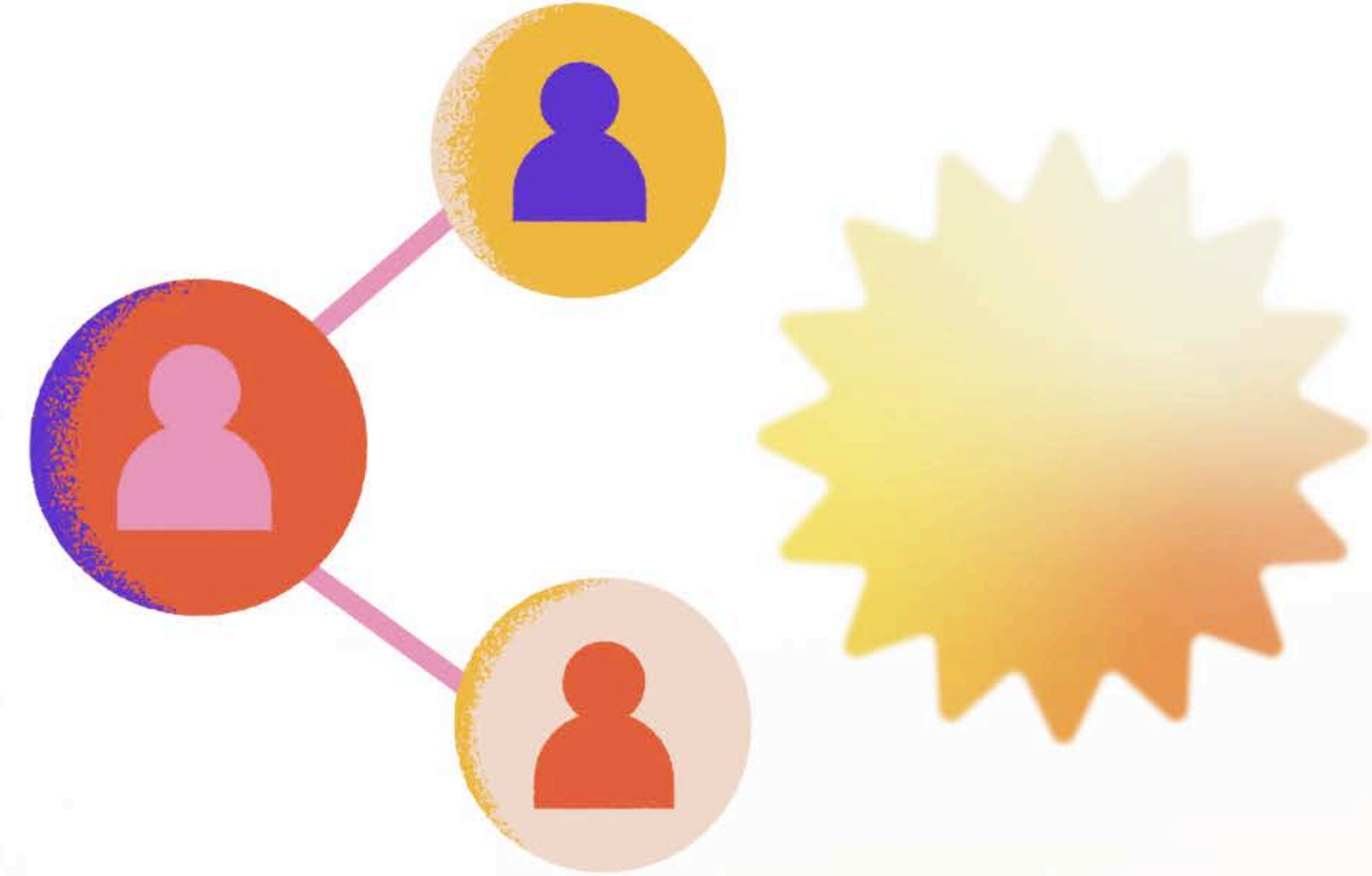


# Pazarlama Planı

Pazarlama kampanyanızı, burada kısaca tanıtın ve kampanyanızın hedeflerini aşağıda sıralayın.

## Hedefler:

1	
2	
3	
4	



# Markalařma

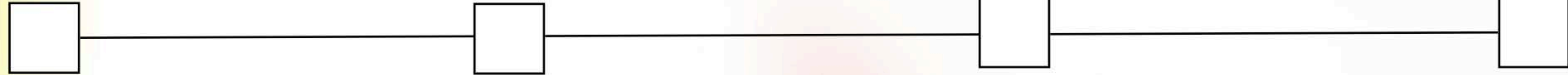
Kampanya için belirlenen kullanıcı kişiliklerini göz önünde bulundurarak,  
kampanyanın yansıtacağı marka kimliğini detaylandırın.

**Kullanıcı/  
Alıcı Kiřiliđi**

Ařađıdaki kutucuklara kimlik  
veya bir değer yazınız.


# Program ve Son Teslim Tarihleri

Kampanyayı başarılı kılacak pazarlama faaliyetleri ve girişimleri için zaman çizelgesi hazırlayın.



**Tarih aralığı 1: .....**

Pazar araştırması yapın.

**Tarih aralığı 2: .....**

Halkla ilişkiler ve medya planını tamamlayın.

**Tarih aralığı 3: .....**

Satış promosyonları düzenleyin.

**Tarih aralığı 4: .....**

Buraya başka bir faaliyet, son tarih veya kilometre taşı yazın.





# Bütçe

Kampanya ile ilgili harcamalarınızın tutarını ve açıklamalarını not alınız.

## Masraflar ve Giderler:

1	Maddeyi listeleyiniz ve kısaca açıklayınız.
2	
3	
4	
5	
6	



# Pazarlama Kanalları

Aşağıdaki kanalların, kampanyanın hedef kitlesine ulaşmasına nasıl yardımcı olacağını açıklayın.



## Pazarlama Kanalı 1

Kanal hakkında daha ayrıntılı bilgi.



## Pazarlama Kanalı 2

Kanal hakkında daha ayrıntılı bilgi.



## Pazarlama Kanalı 3

Kanal hakkında daha ayrıntılı bilgi.

# Pazarlama Karması

Kampanyanın aşağıdaki ayrıntılarını belirleyerek bu pazarlama planını optimize edin.

Pazarlanan Ürün/Hizmet	Fiyat	Yer	Promosyon