

2026 Multi-Channel Direct Planlama Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, 2026 projeksiyonunda web, uygulama ve çağrı merkezi direkt rezervasyon motorlarını OTA görünürlüğü ile dengede tutmak için kurgulanmıştır. Kanal karması hedefleri, fiyat paritesi (parity) ve avantaj çerçevesini tek bir dokümanda birleştirerek, direkt satış payını artırırken operasyonel riskleri minimize etmeyi amaçlar.

Kim Kullanır?: GM, Revenue Manager, Dijital Pazarlama ve Call Center/Rezervasyon Liderleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Analiz:** Mevcut kanal dağılımınızı tesis tipine göre (Resort veya Şehir oteli) belirleyin ve ulaşmak istediğiniz hedef karmayı yazın.
- Strateji:** Direkt kanallar (App, Web, Call) için fiyat paritesini bozmadan sunulacak "değer avantajlarını" tanımlayın.
- İcra:** 12 aylık roadmap'i belirlenen KPI'lar ve aylık denetim (audit) ritmiyle uygulamaya alın.

Template (Kopyala-Yapıştır)

A) Kanal Mix Hedefi Bkz. Görsel: Resort ve City tesisleri için mevcut karma vs. hedef karma tablosu.

B) RateParity & Avantaj Çerçevesi

- **Parity Kuralı (Nerede Eşit?):** _____
- **Direct "Değer Avantajı" (Fiyat Kırmadan):** _____
- **App-Only Avantaj:** _____
- **Web-Only Avantaj:** _____
- **Call-Only Avantaj (VIP/Esneklik):** _____

C) Envanter Disiplini

- **High Season OTA Envanter Tavanı:** _____
- **Direct Stratejik Pay:** _____
- **Kapanış Kriteri (Doluluk/Pickup):** _____

D) Kampanya Seti (Mini) Bkz. Görsel: App, Web ve Call kanalları için kampanya tipleri, tarih blokları ve kapanış kriterleri.

E) KPI & Audit

- **KPI'lar:** Direct pay, net kâr, sadık misafir (repeat guest) oranı, parity sapması.
- **Aylık Review Tarihi:** _____

- 180 Gün Trend Güncelleme Notu: _____

Kontrol Listesi

- [] Kanal mix hedefleri tesis tipine göre (Resort/City) ayrı ayrı belirlendi.
- [] Parite sınırları ve direkt kanal avantaj çerçevesi netleştirildi.
- [] Envanter disiplini ve otomatik kapanış (stop-sale) kriterleri tanımlandı.
- [] Çağrı merkezi satış scriptleri, direkt kanal avantajlarıyla uyumlu hale getirildi.
- [] KPI takibi ve aylık audit (denetim) takvimi planlandı.

Deliverables

- **Çıktılar:** 12 Aylık Direkt Satış Roadmap'i, Kanal Mix Hedef Tablosu, Parite & Avantaj Matrisi, KPI Takip Çizelgesi.



"OTA ve Direkt satış kanalları arasındaki ideal dengeyi gösteren kanal mix grafiği"

Proof — "Rezervasyon motoru ve uygulama arayüzünde direkt satış avantajlarını gösteren mockup"

12-MONTH DIRECT PLAN ROADMAP (2026)

Q1

- Parity Frame
- & Script.

Q2

- Web Opt.
- & App Pilot.

Q3

- High Season
Inventory
Disiplini.

Q4

- Repeat
Guest &
Review.

"Yıllık direkt satış planlaması için 12 aylık stratejik kontrol kartı"