

3P Çerez Sonrası Kanal Stratejisi Checklist'i (v1.0)

Asset Amacı: Bu checklist, 2026'da üçüncü taraf çerez sinyalleri zayıflarken kanal kararlarını sürdürülebilir kılmak amacıyla Birinci Taraf (1P) veri (PMS/CRM/Call Center) odaklı bir ölçüm ve denetim çerçevesi sunar. Temel amaç; tıklama verilerine dayalı takip zorlaştığında dahi direkt satış ve OTA dengesini, somut rezervasyon ve net gelir verileri üzerinden yönetebilmektir.

Kim Kullanır?: Genel Müdür (GM), Revenue Manager, Pazarlama Liderleri ve IT/BI ekipleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Envanter:** PMS ve CRM üzerindeki 1P veri kaynaklarını belirleyin ve standart bir raporlama yapısı kurun.
- Uyum:** Kampanya etiketleme standartları ile KVKK/Consent (Rıza) mekanizmalarının doğruluğunu denetleyin.
- Optimizasyon:** Aylık KPI inceleme ritmi ile 1P verilerinden gelen sinyallere göre kanal aksiyonlarınızı güncelleyin.

Ölçüm & Önceliklendirme Checklist'i

- Gelir Raporu:** PMS üzerinden kanal bazlı net rezervasyon ve net gelir raporu standardize edildi mi?
- Kayıp Analizi:** İptal ve No-Show oranları kanal bazında takip ediliyor mu?
- Sadakat Sinyali:** CRM üzerindeki tekrar eden misafir (repeat guest) verileri kanal analiziyle bağlandı mı?
- Çağrı Merkezi Verisi:** Call center "kaynak sorusu" ve not alanı girişi bir standart haline getirildi mi?
- Etiketleme Standartı:** Tüm kampanyalar için yazılı bir UTM ve kaynak (source) etiketleme kılavuzu var mı?
- Gizlilik Denetimi:** Consent (Rıza) ve KVKK loglama süreçleri yetki bazlı olarak doğrulandı mı?
- Karar Ritmi:** Aylık kanal review toplantıları; 3 net aksiyon ve KPI ölçümü içerecek şekilde takvime işlendi mi?

Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

- Tıklama Verisi Güvenilmez:** 3P çerez kısıtlamaları → **Çözüm:** Rezervasyon bazlı KPI setine geçiş.
- Kanal Katkısı Belirsiz:** Zayıf atıf (attribution) modelleri → **Çözüm:** PMS, CRM ve Call Center sinyallerini birleştirin.
- Consent Riski:** Uyum eksikliği → **Çözüm:** KVKK/Consent denetimi ve rol matrisi oluşturma.

- **Karar Gecikiyor:** Analiz ritmi eksikliği → **Çözüm:** Aylık "Review + Action Memo" disiplini.

14 Günlük Sprint Planı (1P Veri Dönüşümü)

- **Gün 1–2:** PMS üzerinde rezervasyon ve gelir raporu standartlarını belirleyin.
- **Gün 3–4:** CRM ve Call Center sistemlerine veri sinyal alanlarını entegre edin.
- **Gün 5–6:** Yeni kampanya etiketleme standardını yazılı hale getirip uygulamaya alın.
- **Gün 7:** Mevcut Consent ve KVKK denetim mekanizmalarını kontrol edin.
- **Gün 8–10:** 1P veri odaklı KPI tablosunu ve merkezi dashboard'u oluşturun.
- **Gün 11–12:** İlk pilot "Aylık Review" toplantısını gerçekleştirin.
- **Gün 13–14:** Toplantı çıktılarına göre aksiyon planlarını ve ölçüm takvimini kesinleştirin.

Öncesi / Sonrası KPI Tablosu (Şablon)

Bkz. Görsel: Rezervasyon bazlı kanal skoru artışı, karar sapmalarındaki azalma ve parite/uyum riski kontrolü hedefleri.



Deliverables Listesi

- 1P Veri Odaklı KPI Seti Tablosu
- Kampanya Etiketleme Standartları Dokümanı
- Consent ve KVKK Denetim (Audit) Notları
- Aylık Review ve Aksiyon Memorandumu Şablonu