

Acente & OTA Hediye Seviye & Takip Şablonu — B2B Gifting (v1.0)

Asset Amaç: Bu şablon, acente ve OTA partner hediyelerini tier-seviye modeliyle standardize etmek ve CRM'de ölçülebilir şekilde takip etmek için hazırlanmıştır. Hedef partner listesi, rol bazlı hediye seviyesi, kampanya bağlama ve teslim/takip adımlarını tek sayfada toplar. Amaç; rastgele hediye bitirip tekrar iş ve kampanya desteği etkisini artırmaktır.

Kim Kullanır?: B2B Satış, CRM, Gelir Yönetimi (Revenue Management) ve Pazarlama Ekipleri.

Nasıl Kullanılır?

- Partnerleri Sınıflandırın:** Partner acente ve OTA kontratlarını Tier-1, Tier-2 ve Tier-3 olarak segmentlere ayırın.
- Rol Bazlı Seviyeleri Seçin:** Karar vericilerin rollerine (C-Level, Satış, Operasyon) göre hediye seviyesini belirleyin ve kampanya takvimine bağlayın.
- CRM Üzerinden Takip Edin:** Teslimat sonrası CRM log kayıtlarını işleyin ve "Next Action" (bir sonraki kontrat/teklif) adımını başlatın.

TEMPLATE İÇERİĞİ

A) PARTNER LİSTESİ VE SEGMENTASYON MATRİSİ

PARTNER SEGMENTASYON LİSTESİ					
Partner Adı	Pazar / Ülke	Tier	Rol Hedefi	Özel Operasyonel Not	
1. _____	TR / DACH	Tier-1	C-Level / Satış Direktörü	Yıllık kontrat yenileme jesti	
2. _____	UK / CIS	Tier-2	Ürün & Kontrat Müdürü	Erken Rezervasyon (EB) desteği	
3. _____	Global OTA	Tier-3	Operasyon / Rezervasyon	Hızlı yanıt & ilişkileri tutma	

B) ROL BAZLI HEDİYE SEVİYE MODELİ (TIER & ROLE MATRIX)

- Premium Level (C-Level & Kontrat Karar Vericileri):**
 - Hediye İçeriği:* Özel tasarım prestij deri seyahat seti, isme özel şarap/şampanya seçkisi, VIP konaklama kuponu ve el yazısı yönetici tebrik notu.
- Standard Level (Satış & Ürün Müdürleri):**

- *Hediye İçeriği:* Kurumsal konseptli hediye kutusu, gurme lokal lezzetler seti, kaliteli ajanda/kalem seti ve otel deneyim indirimi.
-  **Basic Level (Operasyon & Rezervasyon Ekipleri):**
 - *Hediye İçeriği:* Markalı stilize masaüstü aksesuarları, motivasyonel küçük lezzet paketleri (çikolata/kahve seti) ve teşekkür kartı.

C) KAMPANYA VE İŞ BAĞLANTISI

- **İlişkili Dönem / Sezon:** Erken Rezervasyon (EB) Lansmanı / Sezon Sonu Kapanış Teşekkürü / MICE Fuarı
- **Kampanya Adı:** _____
- **Hediyenin Amacı:** ☐ Kontrat Yenileme ☐ Stop-Sale Kaldırma ☐ Öne Çıkarılan Tesis (Featured Hotel) Desteği
- **Next Step (Sonraki İş Adımı):** Hediyenin ardından yeni sezon fiyat/kontrat teklifinin iletilmesi.

D) TESLİM VE TAKİP PROTOKOLÜ

- **Planlanan Teslim Tarihi:** __ / __ / 2026
- **Teşekkür / Alındı Onayı:** ☐ Alındı (E-posta / Telefon ile doğrulandı)
- **1 Soru Geri Bildirim Formu:** "Önümüzdeki sezon için tesisimizdeki kontrat hacmini artırma eğiliminiz nedir?"
- **Teklif / Görüşme Tarihi:** __ / __ / 2026

E) CRM VERİ ALANLARI (MAPPING)

- **gift_level:** [Premium / Standard / Basic]
- **gift_cost_band:** [Tier_1_EUR / Tier_2_EUR / Tier_3_EUR]
- **delivered_at:** [YYYY-MM-DD HH:MM]
- **feedback:** [Partner Teşekkür ve Not Detayı]
- **next_action:** [Kontrat Teklifi / Yüz Yüze Toplantı / Fuar Buluşması]
- **owner:** [B2B Satış Sorumlusu Adı]

KONTROL LİSTESİ (CHECKLIST)

- ☐ **Tier Tanımları:** Partnerin gecelemesi (RN) ve cirosuna göre Tier-1/2/3 segmentasyonu yapıldı.
- ☐ **Roİ Bazlı Seviye:** Hediye, doğru unvandaki karar vericiye göre eşleştirildi.
- ☐ **Takvim Bağlantısı:** Teslimatlar kampanya ve kontrat tarihlerine göre planlandı.
- ☐ **CRM Kaydı:** **gift_level** ve **next_action** verileri CRM kartına işlendi.
- ☐ **Aksiyon Odaklılık:** Hediye sonrası izlenecek satış adımı net şekilde tanımlandı.

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- **1x** Acente & OTA Partner Hediye Seviye Takip Şablonu
- **1x** B2B Roİ Bazlı Hediye Matrisi & Kutu Standartları
- **1x** CRM Entegrasyon & Veri Alanı Haritası (Data Schema)

- 1x Kampanya → Hediye → Teklif Dönüşüm Akış Dokümanı

Partner İlişki Yönetimi - Hediye Logu

Acente Detayı: ABC Travel						
Acenter Sepeleri						
Hediye Geçmişi						
Tarih	Hediye Seviyesi	Kampanya/Dönem	Maliyet Bandı	Teslim Durumu	Geri Bildirim	Next Action
15.10.2023	Premium C-Level	Sezon Kapanışı	Yüksek	Teslim Edildi	Çok memnun, teşekkür maili attı	Yeni sezon teklifi için toplantı planla - 01.11.2023
15.10.2023	Premium C-Level	Sezon Kapanışı	Yüksek	Teslim Edildi	Çok memnun, teşekkür maili attı	Yeni sezon teklifi için toplantı planla - 01.11.2023
15.10.2023	Premium C-Level	Sezon Kapanışı	Yüksek	Teslim Edildi	Çok memnun, teşekkür maili attı	-
15.10.2023	Premium C-Level	Sezon Kapanışı	Yüksek	Teslim Edildi	Çok memnun, teşekkür maili attı	-
15.10.2023	Premium C-Level	Sezon Kapanışı	Yüksek	Teslim Edildi	Çok memnun, teşekkür maili attı	-

[CRM Mockup] — “CRM hediye kaydı ekranı, otel bağlamı” 1600×1200px genişlikte, Otel CRM B2B Partner Hediye Takip Ekranı Mockup'ı. Koyu şık panel arayüzü üzerinde acente profil kartı; `gift_level`, `delivered_at`, B2B temsilci ataması, hediye maliyet bandı ve "Next Action: 2027 Kontrat Görüşmesi" durumunu gösteren profesyonel veri arayüzü görseli.

B2B Hediye İlişki Döngüsü (Kampanya -> Hediye -> Teklif)

```
graph TD; 1[1. KAMPANYA LANSMANI] --> 2[2. HEDİYE GÖNDERİMİ & MESAJ]; 2 --> 3[3. TESLİM & TAKİP (CRM Log)]; 3 --> 4[4. GERİ BİLDİRİM & NEXT STEP]; 4 --> 1;
```

The diagram illustrates the B2B Gift Relationship Cycle, a continuous loop of four steps:

- 1. KAMPANYA LANSMANI** (Campaign Launch): Represented by a megaphone and calendar icon.
- 2. HEDİYE GÖNDERİMİ & MESAJ** (Gift Sending & Message): Represented by a gift box and envelope icon.
- 3. TESLİM & TAKİP (CRM Log)** (Delivery & Follow-up): Represented by a truck and CRM logo icon.
- 4. GERİ BİLDİRİM & NEXT STEP** (Feedback & Next Step): Represented by a speech bubble and handshake icon.

The cycle is labeled **YENİ SEZON TEKLİFİ** (New Season Offer) in the center.

[Diagram] — 1920×1080 — acente-ota-partner-hediyeleri-b2b-diagram-05.webp
— “Kampanya → hediye → teklif akışı, otel bağlamı” 1920×1080px geniş ekran formatında, B2B Hediye ve Satış Dönüşüm Akış Diyagramı. Erken rezervasyon kampanyasından partner segmentasyonuna, rol bazlı hediye teslimatından CRM takibine ve nihai kontrat teklifine uzanan 5 aşamalı teknik süreç mimarisi infografiği.