

# AI + İnsan Kontrollü Bid & Budget Planlama Şablonu — SMM / AI Optimisation (v1.0)

**Asset Amaç:** Bu şablon, reklam platformlarının yapay zeka tabanlı teklif (bid) ve bütçe önerilerini körü körüne "otomatik uygula" refleksinden çıkarıp; net hedefler, koruyucu sınırlar (guardrails) ve haftalık kontrol noktalarıyla stratejik bir yönetim altına almak için hazırlanmıştır. Amaç; otel ve B2B hesaplarında algoritmanın "Öğrenme Aşaması" (Learning Phase) dalgalanmalarını dikkate alarak kararlar vermek, bütçe sapmalarını yasal sınırlar içinde tutmak ve nihai kalite metriklerini (SQL/Toplantı) doğrudan performans raporuna bağlamaktır.

**Kim Kullanır?:** Reklam harcamalarını yapay zeka entegrasyonu ile optimize eden yüksek bütçeli otel grupları, e-ticaret benzeri yapılar ve ajans ya da kurum içi (in-house) operasyon yürüten B2B performans pazarlama ekipleri.

## Nasıl Kullanılır?

- Kampanyanın finansal güvenliğini sağlamak adına hedef KPI koridorunu, kabul edilebilir maliyet aralıklarını ve "dur-stabilize et" kurallarını şablona işleyin.
- Reklam yönetiminde yapay zekanın insiyatifine bırakılacak teknik alanlar ile kontrolün kesinlikle insanda kalacağı stratejik karar noktalarını haritalandırın.
- 14 günlük test sprinti ve haftalık denetim ritmine sadık kalarak sistemi çalıştırın; algoritmanın verdiği tepkileri ve öğrenimleri kurumsal kütüphaneye kaydedin.

## TEMPLATE — Guardrail ve Kontrol Planı (Kopyala-Doldur)

### 1) Kampanya Bağlamı ve Sinyal Altyapısı

- İş Modeli / Sektör:**  Otel / Turizm |  B2B / SaaS / Kurumsal Hizmet |  E-ticaret Benzeri Doğrudan Dönüşüm
- Kampanya Ana Hedefi:**  Potansiyel Müşteri Edinimi (Lead) |  Doğrudan Rezervasyon |  Paket/Hizmet Satışı
- Ana Dönüşüm Olayı (Conversion Event):**  Lead Form Onayı |  Rezervasyon Tamamlama (Purchase) |  Satış (Purchase)
- Sinyal Altyapısı Doğrulaması:**  Meta Pixel Aktif |  Sunucu CAPI Entegre |  Veri Tekilleştirme (Deduplication) %100 Hazır

### 2) AI ve İnsan Arasındaki Stratejik Karar Haritası

Algoritmanın sınırlarını netleştirmek için sorumluluk alanlarını aşağıdaki gibi kilitleyin:

- Yapay Zekanın Yönetimine Bırakılan Alanlar (AI'de):**
  - Reklam Yerleşimleri (Advantage+ Placements / Çoklu Kanal Dağılımı)
  - Reklam Setleri Arası Anlık Bütçe Dağılımı (CBO / Advantage Campaign Budget)
  - En Uygun Teslimat ve Açık Artırma Optimizasyonu (Delivery Optimisation)
- İnsan Sorumluluğunda ve Denetiminde Kalan Alanlar (İnsanda):**
  - Hedef KPI ve Maksimum Edinme Başına Maliyet (CPA) Sınırları
  - Öne Çıkarılacak Teklif, Kampanya Konsepti ve Dönemsel Ürün Önceliği
  - Hedef Pazar Dağılımı, Coğrafi Strateji ve Dil Seçimleri

- [ ] Kurumsal Marka Güvenliği Sınırları, KVKK Uyumu ve Kreatif Çizgisi

### 3) Guardrail Seti — Koruyucu Güvenlik Sınırları

- Yapay zekanın kontrolsüz haris bütçe tüketimini engellemek için finansal ve operasyonel bariyerleri belirleyin:
  - **Günlük Maksimum Bütçe Sınırı:** \_\_\_\_\_ TL / USD / EUR
  - **Haftalık Maksimum Harcama Sınırı:** \_\_\_\_\_ TL / USD / EUR
  - **Kabul Edilebilir CPA (Edinme Başına Maliyet) Koridoru:** Alt Sınır: \_\_\_\_\_  
\$\\lefrightarrow\$ Üst Sınır: \_\_\_\_\_
  - **Kabul Edilebilir ROAS (Reklam Getirisi) Koridoru:** Alt Limit: \_\_\_\_\_  
\$\\lefrightarrow\$ Hedef Limit: \_\_\_\_\_
  - **Maksimum Frekans (Frequency) Eşiği:** Yeniden pazarlama (remarketing) setlerinde reklam yorgunluğunu önlemek adına 7 günlük maksimum sıklık limiti: \_\_\_\_\_ (Varsayım: Algoritmanın aynı sıcak kitleye aşırı reklam göstererek CPM maliyetlerini şişirmesini önlemek).
  - **B2B Niteliği ve Kalite Eşiği:** Satışa Uygun Müşteri (SQL) / Randevu ve Toplantı Dönüşüm Oranı Alt Sınırı: % \_\_\_\_\_ (Varsayım: Yapay zekanın ucuz ama kalitesiz lead getirmesi durumunda müdahale edebilmek amacıyla eklenmiştir).

### 4) Algoritma Öğrenme Disiplini Kuralları

- [ ] **Büyük Müdahale Sınırı:** Reklam setlerini sürekli başa döndüren radikal değişikliklerin (hedef kitle, bütçe, ana kreatif değişimi) sayısı haftada en fazla \_\_\_\_\_ defa ile sınırlandırılacaktır (Varsayım: Algoritmanın kalıcı olarak "Öğrenme Aşamasında" kalıp performans dalgalanması yaratmasını engellemek).
- [ ] **Kademeli Bütçe Artış Kuralı:** Başarılı giden kampanyalarda bütçe, yapay zekayı uyandırmayacak şekilde tek seferde maksimum % \_\_\_\_\_ oranında kademeli olarak artırılabılır (Varsayım: Ani bütçe artışlarının birim maliyet dengesini bozmasını engellemek).
- 💡 **Önemli Sistem Notu:** Unutmayın, kampanya ayarlarında yapılan her majör değişiklik algoritmik öğrenme sürecini tetikler veya sıfırlar; bu nedenle müdahaleler toplu ve takvimli yapılmalıdır.

### 5) Haftalık Operasyonel Kontrol Noktaları Ritmi

- **PAZARTESİ | Trend ve Finansal Sapma Analizi:**  
Hafta sonu gerçekleşen harcamalar incelenir. Ortalama CPA ve ROAS değerlerinin belirlenen "KPI Koridoru" içinde kalıp kalmadığı kontrol edilerek genel trend yönü saptanır.
- **ÇARŞAMBA | Kreatif Aşınma ve Frekans Denetimi:**  
Reklam setlerinin sıklık (frequency) metrikleri kontrol edilir. CPM tırmanışı veya CTR düşüşü gösteren, yaratıcı yorgunluğa (creative fatigue) uğramış kreatifler havuzdaki varyantlarla değiştirilir.
- **CUMA | Bütçe Pacing ve Dönüşüm Kalite Kontrolü:**  
Haftalık bütçe tüketim hızı (pacing) analiz edilir. B2B kampanyalarında toplanan lead'lerin satış ekiplerindeki SQL ve toplantı randevu oranları (meeting rate), otel kampanyalarında ise rezervasyon nitelikleri denetlenerek yapay zekanın getirdiği

kitlenin kalitesi doğrulanır (Varsayım: Hafta kapanmadan önce bütçe tüketimini ve niteliksiz veri kaçaklarını optimize etmek).

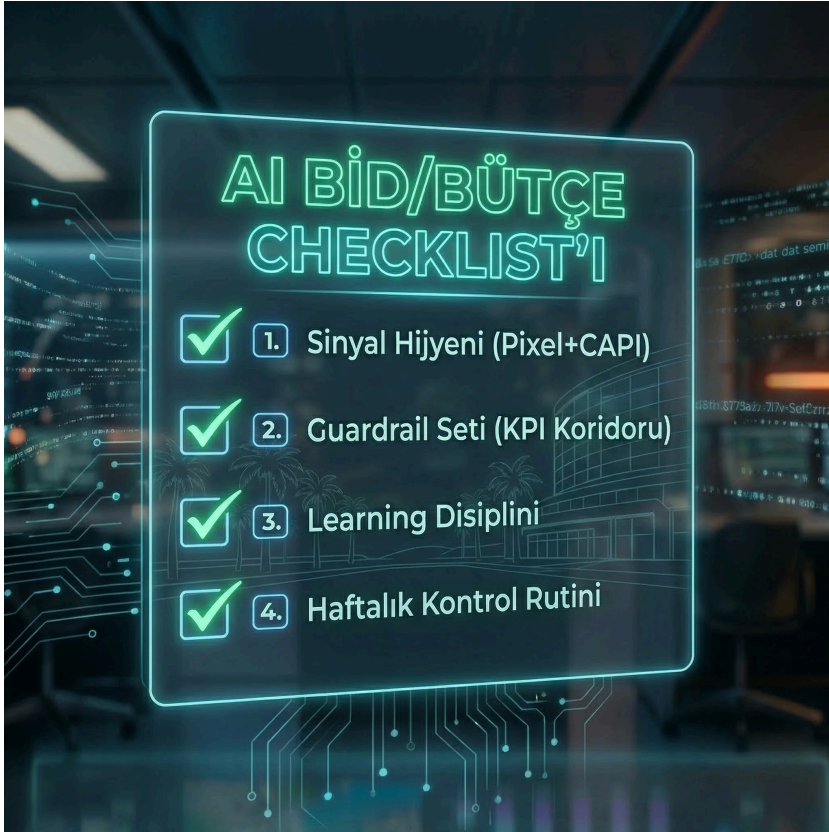
## 6) Karar ve Optimizasyon Günlüğü (Log Book)

Bu alan, algoritmanın önerileriyle yapılan manuel müdahalelerin sonuçlarını arşivlemek için kullanılır:

- Platform / AI Tarafından Verilen Öneri:  
\_\_\_\_\_
- Öneri Hesapta Uygulandı mı?:  Evet |  Hayır
- Uygulama veya Reddedilme Gerekçesi (Tek Cümle):  
\_\_\_\_\_
- Uygulama Sonrası Performans Çıktısı (7–14 Günlük Takip):  
\_\_\_\_\_

## Deliverables (Teslim Edilecek Çıktılar)

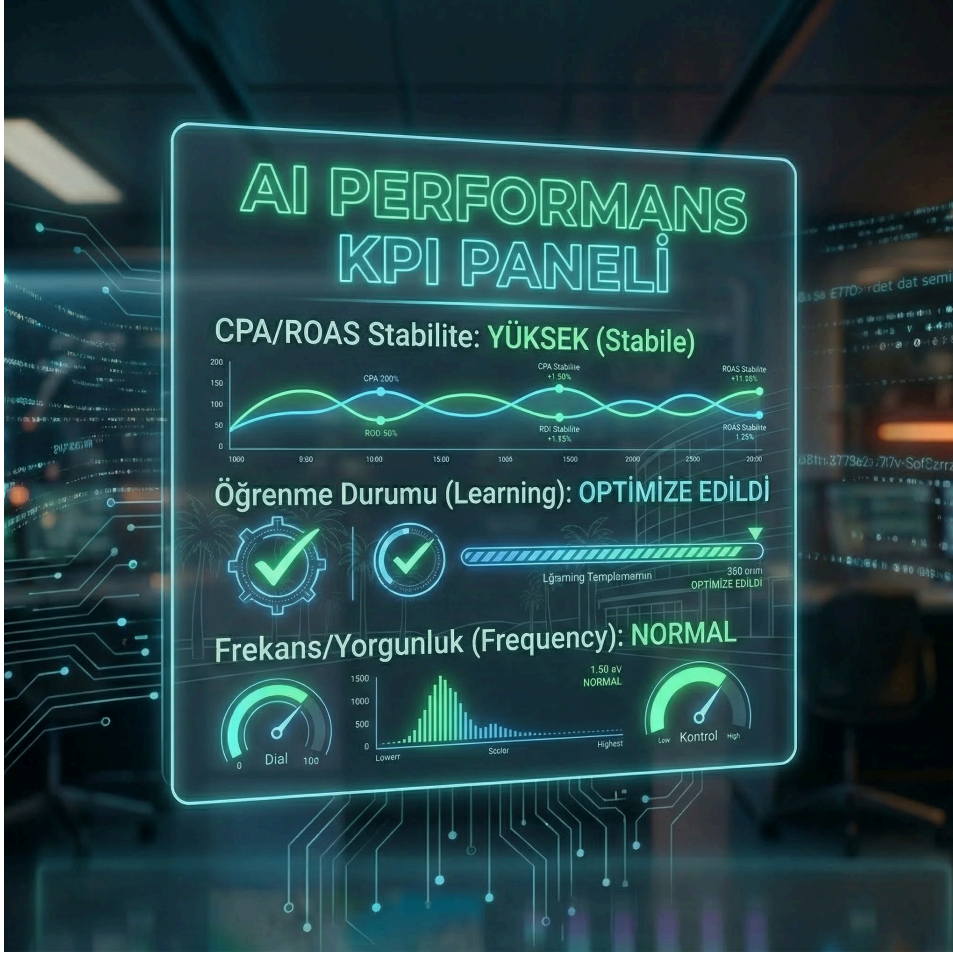
- Yapay Zekanın Hareket Alanını Sınırlayan Tek Sayfalık Sektörel Guardrail Dokümanı
- Ekiplerin Müdahale Zamanlarını Düzenleyen Standart Haftalık Kontrol Ritmi Takvimi
- Reklam Hesabının Hafızasını Oluşturan Öğrenim Kütüphanesi (Kazanan Kural + Kreatif Logu)



[Checklist / Framework Card]

Performans pazarlama müdürleri, ajans direktörleri ve in-house büyüme ekiplerinin otomasyon kampanyalarını yönetirken kullanacağı; AI karar sınırlarının çizilmesi, günlük ve haftalık maksimum bütçe guardrail kilitleri, kabul

edilebilir CPA/ROAS koridor alanları, haftalık majör değişiklik limitleri ve B2B SQL kalite eşik doğrulaması maddelerini içeren kare formatlı stratejik AI yönetim framework denetim kart tasarımı



[KPI Card]

Yapay zekanın bütçe harcama eğilimleri ile hesap performans trendlerini izlemek için tasarlanmış; yeşil renkli güvenli bölge bantlarıyla sınırlandırılmış hedef CPA koridor çizgisini, bu koridor içindeki anlık maliyet dalgalanmalarını, bütçe harcama hızını (pacing) ve arka planda çalışan haftalık operasyonel kontrol günlerini (Pazartesi-Çarşamba-Cuma) matris formatında sunan, modern kare formatlı performans ve trend izleme gösterge panel tasarımı