

Aylık KPI → Aksiyon Planı Şablonu — Satış & Dönüşüm Raporları (v1.0)

Asset Amaç: Bu şablon, satış & dönüşüm raporlarını her ay 3–5 aksiyon üreten bir yönetim ritmine çevirmek için toplantı ajandası, KPI→problem→aksiyon tablosu ve 30 günlük takvim yapısı sunar. Amaç, raporların “güzel grafikler” olmaktan çıkıp sürekli optimizasyon döngüsünü beslemesidir.

Kim Kullanır?: GM/otel sahibi, satış-pazarlama, revenue, operasyon ve ajans ekipleri.

Nasıl Kullanılır?

- Planla:** Aylık review toplantısını 60 dakikalık ajandaya göre yürütün ve odaklanılacak 3–5 temel problemi seçin.
- Tanımla:** Her problem için hipotez, aksiyon, sorumlu (owner) ve teslim tarihi (deadline) alanlarını eksiksiz doldurun.
- Ölç & Devam Et:** 30 gün sonra aynı KPI’larla önce/sonra ölçümü yapıp elde edilen öğrenimlerle yeni aylık döngüye geçin.

TEMPLATE İÇERİĞİ

A) Aylık Review Ajandası (60 dk)

- 10 dk | KPI Özet:** Geçen ayın performans metriklerinin ve hedeften sapmaların hızlıca gözden geçirilmesi.
- 15 dk | Problem Seçimi:** Raporlardan çıkan verilere göre müdahale edilecek 3–5 kritik tıkanıklığın belirlenmesi.
- 20 dk | Hipotez + Aksiyon:** Problemleri çözecek hipotezlerin kurulması ve somut aksiyon adımlarının tasarlanması.
- 10 dk | Owner + Tarih + KPI:** Her aksiyon için tek bir sorumlu atanması, bitiş tarihi ve başarı kriteri (KPI) belirlenmesi.
- 5 dk | Kapanış:** Alınan kararların netleştirilmesi, mutabakat ve toplantının sonlandırılması.

B) KPI → Problem → Hipotez → Aksiyon Tablosu

KPI	Problem	Hipotez	Aksiyon	Owner	Deadli ne	Ölçüm KPI	Not
Conversion Rate	Mobil ödeme terki yüksek	Ödeme adımı karmaşık ve yavaş	Mobil checkout formunu 3 alana düşür	Yazılım / UX	15 gün	Mobil Conv. %	A/B test başlatılacak

ADR / RevPAR	Düşük sezonda direkt satış az	Fiyat avantajı OTA'lar ile aynı	Web sitesine özel ücretsiz spa/transfer ekle	Revenue Mgr	10 gün	Direct Booking %	Web özel pop-up
ROAS	Google Ads bütçesi verimsiz	Kalitesiz keyword trafiği	Negatif anahtar kelime temizliği yap	Pazarlama	7 gün	ROAS / Clicks	Haftalık takip

C) 30 Günlük Takvim Ritmi

- **Hafta 1 (Seç + Planla):** Raporu oku, problemleri seç, hipotezleri kur ve aksiyon planını kesinleştir.
- **Hafta 2–3 (Uygula):** Sorumlu ekiplerce (yazılım, pazarlama, revenue) aksiyonları canlıya al ve test et.
- **Hafta 4 (Ölç + Raporla):** Aksiyonların sonuçlarını KPI'lar üzerinden ölç, öğrenim notlarını çıkar ve yeni aya hazırlan.

D) Done (Bitti) Kriteri

- ☒ **KPI Ölçüm Şartı:** Belirlenen başarı metriğinde (KPI) iyileşme/değişim ölçülmeden bir aksiyon asla “bitti” kabul edilmez.
- ☒ **Öğrenim Notu Şartı:** Süreç sonundaki başarı veya başarısızlık nedeni öğrenim notu olarak dokümanite edilmeden kart kapatılmaz.

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- 1x Aylık KPI Review Toplantı Ajandası & Yönetim Şablonu
- 1x Dynamic KPI → Problem → Aksiyon Takip Tablosu (Excel / Notion)
- 1x 30 Günlük Optimizasyon & Uygulama Takvimi

[Diagram] — 16:9 —

satis-ve-donusum-raporlarini-aylik-aksiyon-planina-cevirmek-diagram-05.webp
— “Süreç diyagramı, otel bağlamı”

1920×1080px geniş ekran formatında, Aylık Dönüşüm & Optimizasyon Döngüsü Diyagramı. Raporlama → Problem Seçimi → Hipotez & Aksiyon → 30 Günlük Uygulama → KPI Yeniden Ölçüm adımlarını döngüsel şema ile gösteren görsel.

[Table] — 1200×1200 —

satis-ve-donusum-raporlarini-aylik-aksiyon-planina-cevirmek-table-09.webp —
“KPI→Problem→Aksiyon tablosu, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, KPI → Problem → Hipotez → Aksiyon Takip Şablon Kartı. Sorumlu, deadline ve başarı metriği sütunlarını içeren doldurulabilir matris tablosu örneği.



[KPI Card] — “Aylık KPI kartı, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Aylık Yönetim Performans Kartı. Tamamlanan Aksiyon Sayısı, Hipotez Doğrulama Oranı (%), Hedeflenen vs. Gerçekleşen KPI Değişimlerini gösteren canlı özet paneli.