

# B2B & Bedbank Kanal Konumlandırma Şablonu (v1.0)

**Asset Amacı:** Bu şablon; B2BChannel, Bedbank ve Tour Operator anlaşmalarını OTA ve doğrudan satış (direct) kanallarıyla çatıştırmadan yönetmek için allotment, release, net rate ve risk kurallarını tek bir stratejik dokümanda toplar. Temel amaç; özellikle yüksek sezonda "oda kilidi" (inventory lock) riskini önlemek ve dağıtım karmasını veriye dayalı KPI'lar ile sezon boyunca optimize etmektir.

**Kim Kullanır?:** Resort GM, Revenue Manager, Kontrat/B2B Satış Ekibi ve Dağıtım Yöneticileri.

## Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Tanımlama:** Her B2B kanalı için kontrat tipini (fix/allotment/free sale) ve net rate tabanını (minimum fiyat) belirleyin.
- Kural Seti:** Release takvimini, buffer (güvenlik bandı) kurallarını ve parite sınırlarını netleştirin.
- İnceleme:** 30/90 günlük KPI review döngüleri ile kontenjan verimliliğini ve kanalın stratejik rolünü revize edin.

## Template (Kopyala–Yapıştır)

### A) Kanal Kimliği & Pazar

- **Kanal Türü:** ( ) Bedbank ( ) TourOperator ( ) B2BChannel
- **Pazar(lar) & Ürün Tipi:** \_\_\_\_\_
- **Sezon Etkisi Notu (Antalya/Ege):** \_\_\_\_\_

### B) Kontrat & Kontenjan Yönetimi

- **Kontrat Tipi:** ( ) Fix ( ) Allotment ( ) FreeSale
- **Kontenjan (Oda/Gece):** \_\_\_\_\_
- **Release Süresi / İade Kuralı:** \_\_\_\_\_
- **Wash / No-Show Yönetimi:** \_\_\_\_\_

### C) NetRate & Parity Güvenliği

- **NetRate Tabanı (Alt Sınır):** \_\_\_\_\_
- **Parity Sınırı / Kurallar:** \_\_\_\_\_
- **Yeniden Satış / Sızıntı Riski Kontrolü:** \_\_\_\_\_

## D) Envanter Havuzu & Kanal Rolü

- B2B Blok Envanter / Buffer Bandı: \_\_\_\_\_
- OTA/Direct Kalan Envanter Hedefi: \_\_\_\_\_
- Kanal Rolü: ( ) Baz Doluluk ( ) Boşluk Doldurma ( ) Pazar Testi
- Kapanış Kriteri (Doluluk/Pickup): \_\_\_\_\_

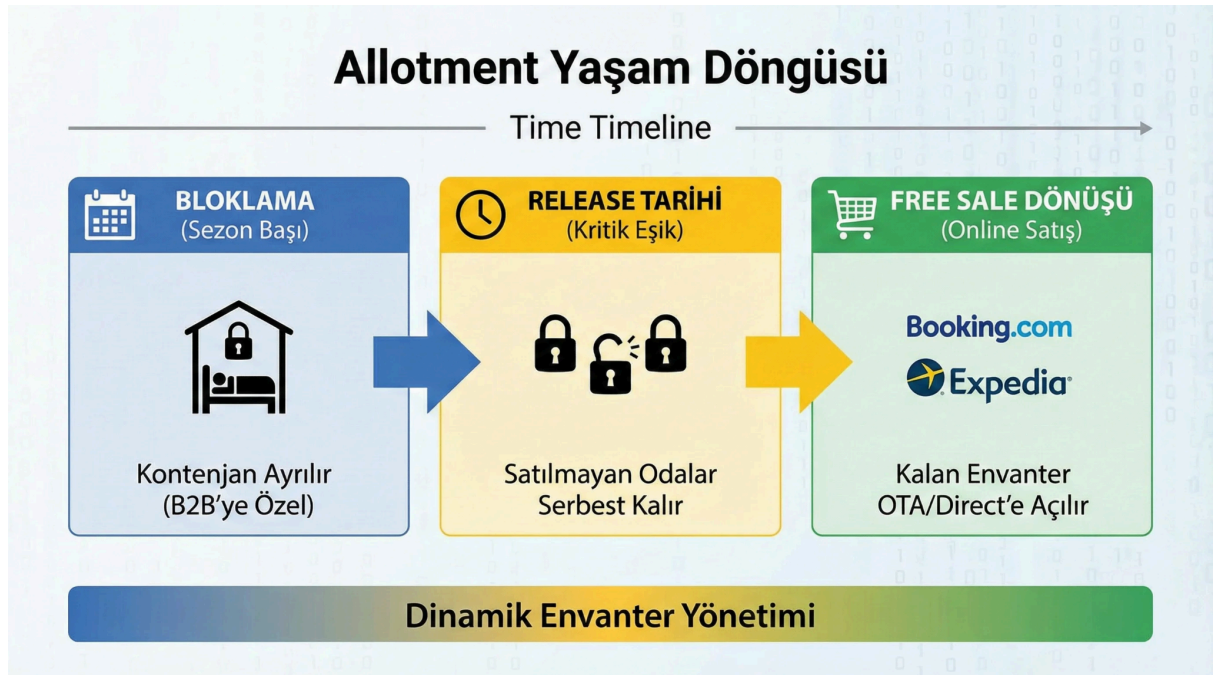
## E) KPI & Review Takvimi

- KPI Seti (3–5 Hedef Metrik): \_\_\_\_\_
- Haftalık Kontrol Günü: \_\_\_\_\_
- 30/90 Gün Revizyon Tarihi: \_\_\_\_\_

## Kontrol Listesi

- [ ] Release (serbest bırakma) ve buffer kuralları yazılı olarak onaylandı.
- [ ] NetRate tabanı ve parite (parity) sınırları teknik olarak tanımlandı.
- [ ] OTA ve Direct satışlar için "minimum kalan envanter" hedefi belirlendi.
- [ ] KPI review süreçleri operasyonel takvime bağlandı.
- [ ] Kanal bazlı otomatik veya manuel kapanış kriterleri netleştirildi.

## Deliverables & Media Notları



"B2B operasyonlarında Allotment → Release (oda iade) iş akış şeması"

## YENİ B2B KANAL AÇILIŞ DENETİMİ (7 Soru)

- 1. Kanal Rolü Net mi? (Baz/Boşluk) ?
- 2. NetRate Tabanı & Parity Sınırı Yazılı mı? ?
- 3. Kontrat Tipi (Fix/Allotment/Free)? ?
- 4. Release Tarihi ve İade Akışı Net mi? ?
- 5. Yüksek Sezon Min. Kalan Envanter Hedefi? ?
- 6. Overbooking Buffer Kuralı Var mı? ?
- 7. Haftalık KPI Kontrol Ritmi Hazır mı? ?

“B2B pazar payı ve operasyonel risk takip KPI kartı”