

Booking Pace & Talep Eğrisi Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, kanal yönetimi verilerini kullanarak rezervasyon hızını (booking pace) ve sezonluk talep eğrilerini analiz eder. Temel amaç, veriye dayalı bir **Demand Forecast** (Talep Tahmini) üretmek ve bu tahminleri bütçe hedefleriyle eşleştirmektir. Böylece hedef-gerçekleşen sapmaları erkenden tespit edilir ve fiyatlandırma, kampanya kurgusu veya kanal ağırlıkları proaktif olarak revize edilir.

Kim Kullanır?: GM, Revenue Management ve Raporlama/BI (İş Zekası) ekipleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Veri Analizi:** Son 90 günlük rezervasyon hızını kanal bazında raporlayın ve geçen yılın aynı dönemiyle (LY) kıyaslayın.
- Modelleme:** Sezon ve pazar filtrelerini kullanarak üçlü bir talep bandı (Temkinli, Baz, İyimser) oluşturun.
- Aksiyon:** Verileri bütçe hedefleriyle eşleştirin; hedeften sapma görüldüğünde önceden tanımlanmış aksiyon planlarını devreye alın.

Template (Kopyala–Yapıştır)

A) Booking Pace Tablosu (Kanal Bazlı) Bkz. Görsel: Dönem (Check-in), Kanal, Pace (Bu Yıl), Pace (Geçen Yıl), Sapma ve Notlar.

B) Sezon & Pazar Kırılımı

- **Sezon:** [] High [] Shoulder [] Low
- **Pazar:** _____
- **Kanal Karması Notu:** _____
- **İptal Riski Notu:** _____

C) Demand Forecast Bandı

- **Temkinli Senaryo:** _____
- **Baz Senaryo:** _____
- **İyimser Senaryo:** _____
- **Varsayım:** Band yaklaşımı, pazar belirsizliğini yönetmek için esneklik sağlar.

D) Bütçe & Hedef Eşleştirme (Budget/Target) Bkz. Görsel: Q2, Q3 ve Q4 bazında Forecast Bandı, Bütçe Hedefi, Gerçekleşen, Sapma ve Aksiyon adımları.

E) Revizyon Kuralları (Örnek Senaryolar)

- **Pace Referansın Üstünde:** Kampanyaları kısıtla + ADR (Ortalama Oda Fiyatı) hedefini yükselt.
- **Pace Referansın Altında:** Kanal ağırlıklarını test et + sınırlı süreli kampanya blokları aç.

- **İptal Oranları Artıyorsa:** İptal politikalarını (Policy/NRF) gözden geçir + riskli kanallara kısıt getir.

Kontrol Listesi

- [] Kanal bazlı Booking Pace grafikleri ve tabloları güncel.
- [] Sezonluk ve pazar bazlı segmentasyon kırılımı yapıldı.
- [] Üçlü forecast (tahmin) bandı oluşturuldu.
- [] Bütçe vs. Gerçekleşen sapma tablosu verilerle dolduruldu.
- [] Olası sapmalar için en az 3 somut aksiyon maddesi yazıldı.
- [] 90 günlük Forecast Review (Tahmin Gözden Geçirme) toplantısı takvime işlendi.

Deliverables

- **Çıktılar:** Booking Pace Analiz Tablosu, Pazar Segmentasyon Notları, Demand Forecast Modeli, Bütçe Sapma ve Aksiyon Planı.



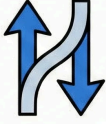
"Kanal bazlı rezervasyon hızı (booking pace) ve talep eğrisi görselleştirmesi"

3 Adımda Basit Talep Tahmini Çerçevesi



1. Pace'i Çıkar

Son 90 gün + Geçen yıl kıyası (Kanal bazlı).



2. Band Oluştur

Referansın üstü/altı → İyimser/Temkinli senaryo.



3. Bütçeye Bağla

Hedefleri banda göre ayarla, sapma olunca revize et.

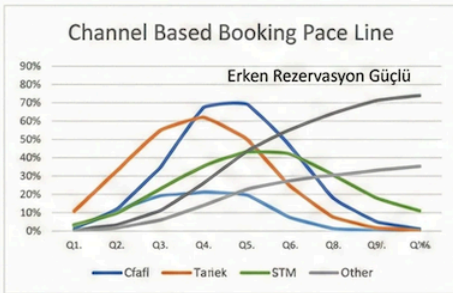


"Veriye dayalı tahminleme için 3 adımlı Forecast kutusu"

Tablo — kanal-yonetimi-verisini-talep-tahmini-ve-butce-planlamasinda-kullanmak-table-01 — alt text: "Bütçe hedefleri ile gerçekleşen verilerin karşılaştırmalı analiz tablosu"

Analiz Çıktıları (Deliverables)

Pace Grafikleri & Talep Eğrisi



Bütçe Hedefi vs. Gerçekleşen Tablosu

Dönem (Q3)	Hedef (Bütçe)	Gerçekleşen	Sapma %	Aksiyon
Dönem	350.000	250.000	0.5%	
Dönem	300.000	300.000	+2.1%	Hedef Aşıldı
Dönem	300.000	300.000	0.1%	
Dönem	300.000	300.000	+1.1%	Hedef Aşıldı
Dönem	200.000	200.000	-5.0%	Fiyat Revizyonu
Dönem	150.000	150.000	-6.3%	
Dönem	200.000	200.000	-5.0%	Fiyat Revizyonu
Dönem	50.000	80.000	-3.3%	