

Direct Booking Avantaj Alanları UI Şablonu — Channel UX (v1.0)

Asset Amaç: Bu UI şablonu, otel web sitenizde direct booking avantajlarını rate parity sınırlarını gözeterek görünür kılmak için hazırlandı. “Avantaj kutusu”, “şeffaflık bloğu” ve “OTA’dan gelen kullanıcı landing’i” gibi bileşenleri standartlaştırır; böylece kullanıcı OTA netliğini web’de de görür ve karar süresi kısalmır.

Kim Kullanır?: Otel Pazarlama / Satış + Ajans + UX/UI + Rezervasyon Motoru Ekibi.

Nasıl Kullanılır?

- Avantajları Belirleyin:** Direct avantajlarınızı seçin (3–5 madde; rate parity ilkeleriyle tam uyumlu).
- Blokları Yerleştirin:** Oda detay sayfasına, ana sayfaya ve OTA kampanya landing sayfalarına şablon bloklarını entegre edin.
- Ölçün ve Standardize Edin:** İlgili KPI’lar ve A/B test planı ile dönüşümleri ölçüp en çok kazandıran kurguyu standardize edin.

DIRECT BOOKING CHANNEL UX TEMPLATE — Doğrudan Rezervasyon UI Şablon Seti

A) Boş Şablon Alanları (Doldurulabilir Direct UX İskeleti)

1. Direct Advantage Box (Doğrudan Rezervasyon Avantaj Kutusu)

- Kutu Başlığı:** _____ (Örn: "Neden Doğrudan Otel Sitemizden Rezervasyon Yapmalısınız?")
- 3–5 Maddelik Değer Listesi:**
 - _____ (Örn: "Ücretsiz Erken Giriş / Geç Çıkış İmkânı")
 - _____ (Örn: "Hoş Geldin İkrâmı & Odaya Meyve Sepeti")
 - _____ (Örn: "Son 48 Saate Kadar Esnek & Koşulsuz İptal")
 - _____ (Örn: "SPA ve Restoran Harcamalarında %15 İndirim")
 - _____ (Örn: "Aracısız, Doğrudan Tesis İçi Öncelikli Müşteri Desteği")
- Mini Güven Satırı (Microcopy):** _____ (Örn: "Gizli ücret yok, direkt tesise ödeme garantisi.")
- Primary CTA:** _____ (Örn: "Tarih Seç → Doğrudan Avantajla Rezerve Et")

2. Şeffaflık Bloğu (Pricing & Policy Transparency Block)

- **Toplam Fiyat Bildirimi:** _____ (Örn: "Tüm vergiler, şehir harçları ve hizmet bedelleri dahildir.")
- **İptal & İade Özeti:** _____ (Örn: "Giriş tarihine 3 gün kalaya kadar %100 kesintisiz iptal edilebilir.")
- **Ek Ücret & Sürpriz Ücret Notu:** _____ (Örn: "Otelde ekstra bir sürpriz ücret veya ödeme adımı çıkarılmaz.")

3. OTA Landing Üst Mesajı (OTA-Traffic Conversion Header)

- **1 Cümlelik Değer Önerisi:** _____ (Örn: "OTA fiyatlarıyla aynı, ancak doğrudan rezervasyona özel ekstra ayrıcalıklarla rezerve edin.")
- **Sosyal Kanıt (Social Proof):** _____ (Örn: "Son 30 günde 450+ misafirimiz doğrudan web sitemizi tercih etti.")
- **Hızlı Giriş CTA:** _____ (Örn: "En Uygun Tarihleri Gör & Odaları İncele")

4. Destek & İletişim Bileşeni (Assisted Booking Widget)

- **Destek Başlığı:** _____ (Örn: "Aklınıza takılan bir soru mu var?")
- **Canlı İletişim Bağlantısı (Call / WhatsApp):** _____ (Örn: "Canlı Destek Başlat / WhatsApp ile Sor")

B) Nasıl Doldurulur? (5 Altın Kural)

1. **3–5 Madde Disiplini:** Avantaj kutusundaki maddeleri 3–5 arasında tutun; aşırı bilgi yüklemesi veya "rozet enflasyonu" yapmaktan kaçınin.
2. **"Değer" Odaklı İletişim:** "Fiyat kırma" veya OTA'ları kötüleyen agresif ifadeler yerine, otelin sunduğu katma değerli hizmet ve ayrıcalık dilini (*parity uyumlu*) öne çıkarın.
3. **Tutarlı Konumlandırma:** Şeffaflık bloğunu (toplam fiyat, iptal, vergiler) tüm sayfalarda ve ödeme adımlarında sabit, tahmin edilebilir bir konumda tutun.
4. **Tutarlı Kampanya Vaadi:** OTA trafiğini karşılayan landing mesajı ile tıklanan reklam kopyası ve vaadi birebir aynı netliği taşımalıdır.
5. **Kritik Destek Akışı:** Destek bileşeni rezervasyon akışını veya satın alma butonlarını engellememeli; sadece güven hissini pekiştiren ikincil bir katman olarak sunulmalıdır.

C) Uygulama Örneği (Standart Direct Booking Seti)

Direct Booking UX Örneği:

- **Avantajlar:** "Esnek İptal Hakkı" • "Öncelikli Müşteri Desteği" • "Odaya Hoş Geldin İkrarı"
- **Şeffaflık Bloğu:** "Gördüğünüz fiyat son fiyattır (Vergiler dahil). X tarihine kadar ücretsiz iptal edebilirsiniz."

D) Hızlı Kontrol Listesi (QA Checklist)

- [] **Görünür Yerleşim:** Direct avantaj kutusu ilk 1–2 ekran (above the fold) içerisinde konumlandırıldı mı?
- [] **Fiyat Şeffaflığı:** İptal koşulları ve toplam vergi/ücret özeti net bir biçimde görünür mü?
- [] **Sürtünmesiz OTA Landing:** OTA'lardan gelen kullanıcılar için özel tasarlanan landing sayfası hızlı rezervasyon CTA'sı içeriyor mu?
- [] **Erişilebilir Destek:** Kullanıcının takıldığı an ulaşabileceği canlı destek/WhatsApp bileşeni mevcut mu?
- [] **Parity Uyum Denetimi:** Metinlerde kanallarla olan Rate Parity anlaşmalarını riske atacak yasadışı veya yanıltıcı ifadeler engellendi mi?

Deliverables (Teslim Edilecek Çıktılar)

- Direct Advantage Box UI & Microcopy Bileşen Seti
- OTA Traffic Landing Sayfası Blok Yapısı & Wireframe'i
- Fiyat & İptal Şeffaflık Bloğu Tasarım Template'i
- Direct Booking KPI Seti & A/B Test Planı



[Diagram]

1920x1080px (16:9) geniş formatında, OTA trafiğinin otel web sitesine dönüşüm yolculuğunu ve direct booking avantaj alanlarının UX mimarisini gösteren teknik diyagram. Koyu karbon gri zemin üzerinde; sol tarafta OTA kanallarından gelen ziyaretçi akışı, ortada Rate Parity uyumlu avantaj kutusu ve şeffaflık bloğu katmanları, sağ tarafta ise destek bileşeniyle güçlendirilmiş doğrudan rezervasyon funnel'ı ve dönüşüm oranlarındaki artış döngüsü görselleştiriliyor.



[Checklist]

1200x1200px (1:1) kare formatında, otel web siteleri için Direct Booking UX ve Parity denetim adımlarını gösteren Kontrol Kartı. Koyu karbon gri zemin üzerine yerleştirilmiş; doğrudan rezervasyon rozeti, şeffaf fiyat ikonu, rate parity terazi simgesi ve yeşil onay işaretleri. Kartın üzerinde; "Highlight 3–5 Rate Parity Compliant Direct Perks Above the Fold", "Enforce Total Price & Cancellation Transparency Across All Steps", "Optimize OTA Landing Pages with Clear Value Propositions & Instant CTAs", ve "Integrate Non-Intrusive Direct Support Widgets to Boost Booking Confidence" teslimat başlıkları scannable ve kurumsal bir checklist-card formatında sergileniyor.