

Etkinlik Dönemi Fiyat/Kota & Kampanya Planlama Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon; etkinlik dönemlerini \$T-28\$, \$T-14\$ ve \$T-7\$ zaman çizelgeleriyle planlayarak fiyat, kota, minimum konaklama (min-stay) ve iade edilemez (non-refundable) kararlarını tek bir operasyonel SOP'ye bağlar. Amacı, talep zirvelerinde operasyonel riski düşürürken, aynı kapasite ile daha yüksek ADR (Ortalama Günlük Ücret) ve net gelir elde etmektir.

Kim Kullanır?: Revenue, Kanal Yöneticisi, Ön Büro/Rezervasyon ve Ajans Ekipleri.

	FİYAT AKSIYONU	KOTA/LİMİT	MIN-STAY / NON-REF	KAMPANYA DURUMU
ÇEKİRDEK GÜNLER (Yoğun Talep)	 [Kademeli Artış (Yüksek)]	 [Sıkı Limit (Riskli Tipler)]	 [3+ Gece / Yüksek Non-Ref]	 [KAPALI / Çok Sınırlı]
OMUZ GÜNLER (Geçiş Dönemi)	 [Dinamik Ayar (Orta)]	 [Esnek Limit]	 [1-2 Gece / Düşük Non-Ref]	 [KONTROLLÜ TEST (Açık)]

Hedef: Kârlı Doluluk Dengesi

“Hızlı uygulama için tasarlanmış etkinlik dönemi ayar tablosu ve fiyat/kota matrisi.”

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Ön Planlama:** Etkinlik bilgilerini girerek \$T-28\$ (etkinliğe 28 gün kala) stratejinizi, fiyat ve kota limitlerinizi belirleyin.
- Dinamik Revizyon:** \$T-14\$ ve \$T-7\$ günlerinde pickup pace (rezervasyon hızı) ve doluluk verilerine göre fiyat/kampanya ayarlarını güncelleyin.
- Post-Mortem:** Etkinlik sonrası raporu doldurarak bir sonraki benzer etkinlik için "Playbook" olarak saklayın.

Şablon İçeriği (Doldurulabilir Alanlar)

A) Etkinlik Kimliği

- **Etkinlik Adı / Türü:** _____ (Festival/Spor/Kongre/Konser).
- **Lokasyon:** Antalya / Belek / Side / Kemer / Bodrum.
- **Talep Varsayımı:** [Düşük] [Orta] [Yüksek].

B) Zaman Çizelgesi Aksiyon Matrisi

- **T-28 (İlk Plan):** Baz fiyatlar, oda limitleri ve min-stay kurgusu.
- **T-14 (Revize):** Hıza göre fiyat artışı veya kampanya kapatma kararı.
- **T-7 (İnce Ayar):** Kalan odalar için son dakika kısıtları ve operasyonel hazırlık.

Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

Problem	Kök Neden	Çözüm
Düşük ADR	Erken doluluk / Yanlış fiyat	Kademeli artış (\$T-28\$ / \$T-14\$)
Overbooking	Senkronizasyon hatası	Pik gün SOP + manuel müdahale yasağı
Kanal Kayması	Kontrolsüz OTA kampanyası	Çekirdek günlerde kampanya kapatma
Yüksek İptal	Esnek iptal politikası	Çekirdek günlerde Non-Refundable zorunluluğu

Nasıl Doldurulur? (5 Altın Kural)

1. **Kademeli Artış:** Fiyat artışlarını panik halinde değil, rezervasyon hızına (pickup) göre kademeli yapın.
2. **Kısıt Yönetimi:** Minimum stay ve iade edilemez (non-ref) kurallarını etkinliğin "çekirdek" günlerinde sıkılaştırın, "omuz" günlerde esnetin.
3. **Kampanya Disiplini:** Talebin zirve yaptığı günlerde OTA kampanyalarını kapalı tutun; sadece doluluğun düşük kaldığı yan günlerde test edin.
4. **Sistem Senkronu:** PMS–CM senkronizasyonunu günlük olarak manuel kontrol edin ve extranet müdahalelerini SOP ile sınırlandırın.
5. **Öğrenme Döngüsü:** Etkinlik sonrası mutlaka raporlama yapın; neyin işe yaradığını ve neyin ters gittiğini bir sonraki plan için not edin.

Etkinlik KPI Paneli (Öncesi/Sonrası)

Metrik	Hedef	Gerçekleşen	Fark
Etkinlik ADR	_____	_____	_____
Çekirdek Doluluk (%)	_____	_____	_____
OTA / Direct Pay	_____	_____	_____
İptal / No-Show	_____	_____	_____

Deliverables

Zaman Çizelgesi Matrisi, Risk Kontrol Listesi, Etkinlik Sonrası Post-Mortem Raporu.



“Etkinlik başarısını ve talep yönetim verimliliğini ölçen KPI performans paneli.”