

Fiyat Dağılımı & Kanal Senkronizasyon Checklist'i

(v1.0)

Asset Amacı: Bu checklist, PMS'teki BAR (Best Available Rate), türetilmiş (derived) ve paket fiyat yapılarını channel manager dağıtımıyla senkronize etmek için pratik bir denetim çerçevesi sunar. Temel hedef; fiyat paritesi (parity) riskini azaltırken komisyon sonrası net geliri büyütmek ve 30 günde sürdürülebilir bir kontrol ritmi kurmaktır.

Kim Kullanır?: GM, Revenue Manager, Satış-Pazarlama ve Kanal Operasyon ekipleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Haritalama:** BAR ve türetilmiş fiyat haritanızı çıkararak dağıtım tablosunu eksiksiz doldurun.
- Rol Tanımlama:** Kanal rollerini (Primary/Secondary/Tactical) belirleyin ve komisyon etkisini net gelirle kıyaslayın.
- İcra:** 14 günlük sprint planıyla kural setlerini devreye alın ve 30 gün sonunda KPI review gerçekleştirin.

Ölçüm & Önceliklendirme Checklist'i

- Fiyat Referansı:** BAR, sistemde tek referans baz fiyat olarak tanımlandı.
- Türetilmiş Oranlar:** NRF ve EB gibi derived rate'ler kural bazlı ve sınırlı sayıda tutuluyor.
- Paket Denetimi:** Aktif paket rate'leri sayıca kontrol altında ve güncel.
- Kanal Rol Seti:** Her kanalın stratejik rolü (Primary, Secondary veya Tactical) yazılı olarak belirlendi.
- Net Gelir Analizi:** Kanal bazlı, komisyon sonrası net gelir raporları oluşturuldu.
- Kampanya Yönetimi:** Kampanya dağıtımları blok bazlı planlandı (sürekli açık değil).
- Parite Takibi:** Parity kontrol noktaları ve log tutma rutini kesinleştirildi.
- Acil Durum (SOP):** Hatalı fiyat yayılımı durumunda uygulanacak Rollback SOP'u hazırlandı.

Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

Problem	Kök Neden	Çözüm
Parity İhlali	Kanal bazlı kuralların dağınık olması	Dağıtım tablosu + Rutin kontrol
Net Gelir Düşüşü	Komisyon etkisinin göz ardı edilmesi	Net gelir raporu + Rol seti tanımlama
Kontrolsüz Kampanya	Her kanalda aynı anda plansız açılış	Kademeli açılış + Blok planlama
Yanlış Fiyat Yayılımı	Mapping veya kural hataları	Log tutma + Rollback SOP uygulaması

14 Günlük Sprint Planı

- **Gün 1–2:** BAR/derived/paket rate haritasını tek sayfada oluştur.
- **Gün 3:** Kanal rollerini belirle ve komisyon bazlı net gelir kıyasını tamamla.
- **Gün 4–5:** Kanal bazlı fiyat dağıtım tablosunu ve parite sınırlarını netleştir.
- **Gün 6–7:** Çekirdek (Primary) kanallarda yeni kuralları devreye al ve kontrol et.
- **Gün 8–10:** Secondary/Tactical kuralları ve envanter pay sınırlarını uygula.
- **Gün 11–12:** Kampanya bloklarını ve otomatik kapanış kriterlerini sisteme gir.
- **Gün 13–14:** İlk KPI review turunu yap ve revizyon listesini hazırla.

Öncesi/Sonrası KPI Tablosu

KPI	Önce (Baseline)	Sonra (30 Gün)	Not
Komisyon Sonrası Net Gelir	TBD	TBD	İyileşme hedefi
Parity İhlali Sayısı	TBD	TBD	Rutinle düşürülür
Kampanya Kontrol Süresi	TBD	TBD	Blok planla kısalır

Yanlış Fiyat Olayı	TBD	TBD	Log + Rollback ile yönetilir
--------------------	-----	-----	------------------------------

Deliverables (Çıktı Listesi)

1. BAR/derived/paket rate haritası.
2. 1 sayfalık Kanal Rol Dokümanı.
3. Kanal bazlı Fiyat Dağıtım Tablosu.
4. Parity Kontrol Rutini ve Rollback SOP belgesi.
5. 30 günlük KPI Review Raporu.



"Net gelir etkisi takip kartı"



"30 günlük operasyonel aksiyon kartı"