

Fiyat Testi & Gelir Optimizasyonu Senaryo Rehberi — Satış & Dönüşüm Raporları (v1.0)

Asset Amaç: Bu mini rehber, dynamic pricing kararlarını dönüşüm raporlarıyla birleştirmek için “fiyat değişimi log’u + KPI seti + izleme penceresi” şablonu sunar. Amaç, fiyat artışı sonrası dönüşüm düşüşünün hangi noktada gelir kaybına döndüğünü trendle yakalayıp “test et-ölç-güncelle” ritmini kurmaktır.

Kim Kullanır?: Revenue manager, pazarlama, BI/raporlama ve GM ekibi.

Nasıl Kullanılır?

- Fiyat Değişim Günlüğünü Doldurun:** Yapılan her fiyat müdahalesini tarih/saat, kanal ve oda tipi detaylarıyla log şablonuna kaydedin.
- İzleme Penceresinde KPI’ları Takip Edin:** Değişiklik sonrası 24, 48 ve 72 saatlik pencerelerde booking rate, ADR/RevPAR ve channel mix değerlerini izleyin.
- Eşik Notuyla Güncelleyin:** Fiyat hassasiyeti ve dönüşüm kırılma noktasını kaydedip bir sonraki fiyat stratejisini bu verilere göre oluşturun.

MINI GUIDE İÇERİĞİ

1) Fiyat Değişimi Log Şablonu

- Tarih / Saat: ____ / ____
- Oda Tipi: ____
- Kanal Kapsamı: Web Direct / OTA / Call Center
- Fiyat Değişimi: Eski Fiyat: ____ → Yeni Fiyat: ____
- Değişim Gerekçesi / Not: ____

2) Takip Edilecek KPI Seti

- **Booking Rate (Web / OTA):** Arama ve oda seçimi yapan kullanıcıların rezervasyona dönüşme oranı.
- **Funnel Drop-off (Checkout):** Ödeme adımıdaki terk oranının fiyat değişimi sonrası seyri.
- **ADR / RevPAR:** Ortalama günlük oda fiyatı ve satılabilir oda başına elde edilen gelir.
- **Occupancy (Doluluk Oranı):** Belirlenen periyottaki oda doluluk seviyesi (Varsayım).
- **Channel Mix:** Satışların kanallara göre (Direct vs OTA) dağılım dengesi.

3) İzleme Penceresi Ritmi

- **24 Saat:** Ani dönüşüm kırılmaları ve sistem eşleşme (parity) kontrolleri.
- **48 Saat:** Kanal bazlı talep tepkisi ve sepete ekleme oranlarındaki değişim.
- **72 Saat:** Net gelir (RevPAR) ve doluluk dengesinin oturduğu karar noktası.

4) 3 Temel Gelir Senaryosu

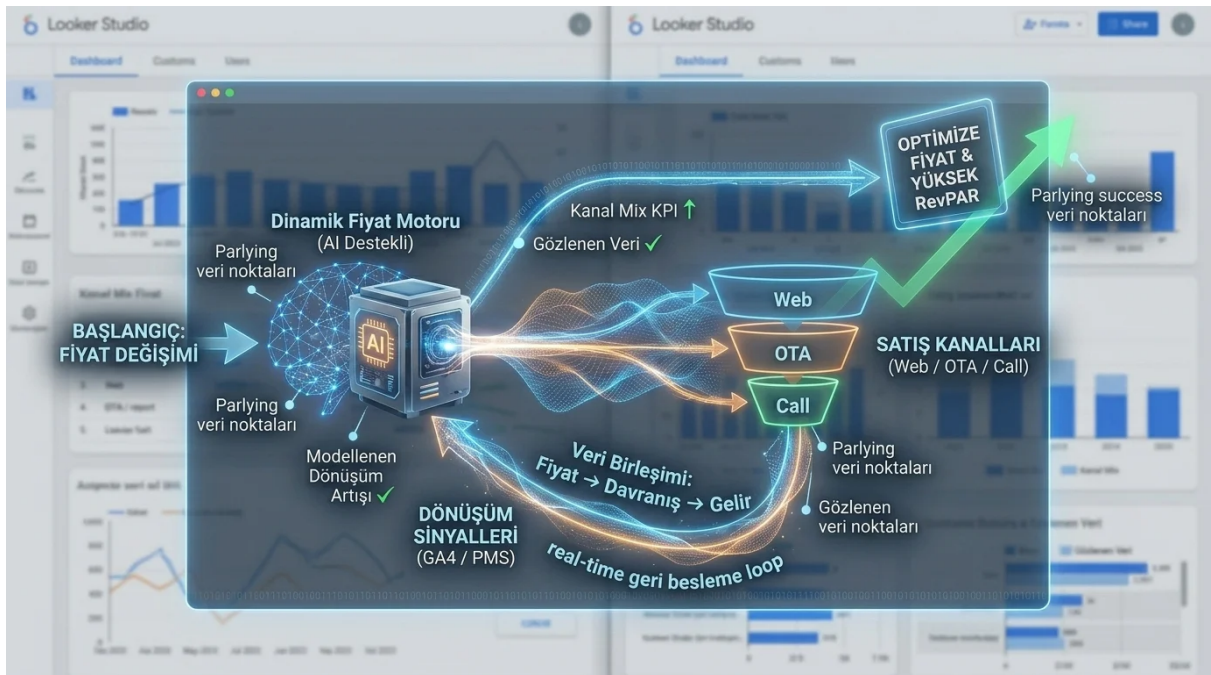
Senaryo	Problem / Durum	Uygulanacak Strateji	Beklenen Etki / KPI
1. High Season Fiyat Artışı	Yüksek talep, erken doluluk riski	Kademeli fiyat artışı + min. konaklama kuralı	ADR ↑, Booking Rate ↔, RevPAR ↑
2. Low Season Benefit vs İndirim	Düşük talep, dönüşüm düşüşü	Fiyat düşürmek yerine pakete ek avantaj (Spa/Transfer)	Booking Rate ↑, ADR Koruma, Direct Mix ↑
3. OTA Baskın Direct Zayıf	OTA paritesi bozuk, web dönüşümü düşük	Direct web'e özel fiyat/paket avantajı + parity eşitleme	Direct Booking Rate ↑, Komisyon Maliyeti ↓

5) CTA & Next Step

- **Primary CTA:** Dynamic Pricing & Dönüşüm Dengesi Analizi Talep Et

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- **1x** Fiyat Değişimi Log & Takip Şablonu (Excel/Notion)
- **1x** 3 Temel Fiyatlama Senaryosu ve Karar Ağacı Rehberi (PDF Mini Guide)
- **1x** Dynamic Pricing vs. Dönüşüm Takip Dashboard Şablonu



[Diagram] — “Fiyat-dönüşüm-gelir döngüsü, otel bağlamı”

1920×1080px geniş ekran formatında, Fiyat-Dönüşüm-Gelir Optimizasyon Döngüsü. Fiyat Değişimi (Log) → İzleme Penceresi (24-72 Saat) → KPI Trend Okuma (ADR/RevPAR/Booking Rate) → Eşik Tespiti → Yeni Fiyat Güncellemesi adımlarını dairesel akışla gösteren şema.



[KPI Card] — “KPI kartı, otel bağılamı”

1200×1200px kare formatında, Dynamic Pricing Performans Kartı. ADR (/€), RevPAR(/€), Doğrudan Web Dönüşüm Oranı (%) ve Kanal Satış Dağılımını (Direct vs OTA %) gösteren canlı metrik paneli.

[Table] — “Senaryo kıyas tablosu, otel bağılamı”

1200×1200px kare formatında, Fiyatlama Senaryoları Kıyas Tablosu Kartı. Yüksek Sezon, Düşük Sezon Avantaj Paketi ve OTA Parite Dengeleme senaryolarını problem, strateji ve gelir etkisi kriterlerine göre karşılaştıran görsel kart.

