

Fiyatlandırma Modeli Karşılaştırma & ROI Hesaplama (v1.0)

Asset Amacı: Bu audit sheet, 4 dilli çağrı merkeziniz için farklı fiyatlandırma modellerini (Seat/Dakika/Çağrı/Hibrit) otel sezonu, kanal yükü ve hizmet saatleri bağlamında karşılaştırmanız içindir. Net rakam iddiaları yerine kendi verilerinizle doldurabileceğiniz bir çerçeveye sunarak, doğru model seçimini ve finansal riskleri görünür kılar.

Kim Kullanır?: Genel Müdürler (GM), Finans/Revenue Departmanları, Satış ve Pazarlama Yöneticileri, Çağrı Merkezi Müdürleri ve Ajanslar.



“Modellerin uygunluk skorlarını ve karşılaştırmasını gösteren 1:1 formatlı skor kartı.”

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

1. **Veri Girişi:** Mevcut çağrı/mesaj hacminizi, pik saatlerinizi, kanal (Call/WA/OTA) ve dil (TR/EN/DE/RU) dağılımınızı şablona işleyin.

2. **Skorlama:** Her model için kapasite garantisi, maliyet sürprizi riski ve kurulum yükü gibi 7 ana kriterde (0–5 puan) skorlama yapın.
3. **ROI Güncelleme:** 30 günlük pilot verileriyle ROI varsayımlarını güncelleyerek oteliniz/zinciriniz için en verimli modeli seçin.

Model Skor Kartı & Kriterler (0–5 Puan)

Aşağıdaki kriterler üzerinden modellerin otelinize uygunluğunu (Toplam 35 puan üzerinden) analiz edin:

- **Operasyonel Uyum:** Sezon dalgası uyumu ve 7/24 hizmet gereksinimi.
- **Teknik Karmaşıklık:** Kanal çeşitliliği (Call/WA/OTA/DM) ve dil dağılımı karmaşıklığı.
- **Finansal Güvenlik:** Maliyet sürprizi riski ve kapasite garantisi ihtiyacı.
- **Yönetim Yükü:** Kurulum ve bakım yükü (Knowledge Base/Script/Onboarding).

Öncelikli 10 Stratejik Aksiyon

1. **Hacim Analizi:** Peak saatleri (hafta içi/sonu) saatlik bazda çıkarın.
2. **Kanal Netliği:** Kanal kırılımını (Çağrı/WhatsApp/OTA) netleştirin.
3. **Kapasite Planı:** Dil bazlı minimum seat (koltuk) ihtiyacını belirleyin.
4. **Hizmet Süresi:** 7/24 mü yoksa sadece Prime-Time mı hizmet alınacağına karar verin.
5. **Sezon Esnekliği:** Hibrit model için sezonluk ek kapasite maddelerini hazırlayın.
6. **Sözleşme Standartları:** SLA hedeflerini fiyatlandırma ile birlikte yazılı hale getirin.
7. **Kurulum Kalemi:** Onboarding ve KB (Bilgi Bankası) kurulumunu ayrı bir maliyet kalemi olarak tanımlayın.
8. **Gelir Varsayımı:** ROI hesaplarırken "korunmuş gelir" oranlarını gerçekçi tutun.
9. **Pilot Ölçüm:** 30 günlük pilot uygulama ile KPI ölçüm planını başlatın.
10. **Revizyon:** 90 günlük trend raporuyla seçilen modeli gözden geçirin.

Performans Göstergeleri (Oran Bazlı)

Model başarısını aşağıdaki KPI'lar üzerinden "Önce/Sonra" şeklinde takip edin:

- **Dönüşüm Oranı:** Çağrı/WhatsApp kanallarından gelen rezervasyon artışı.
- **Kayıp Yönetimi:** Kaçan çağrı ve yanıtız mesaj oranlarındaki düşüş.
- **Maliyet Etkisi:** Net fayda / maliyet dengesindeki pozitif trend.
- **Memnuniyet:** NPS/CSAT trendindeki iyileşme.

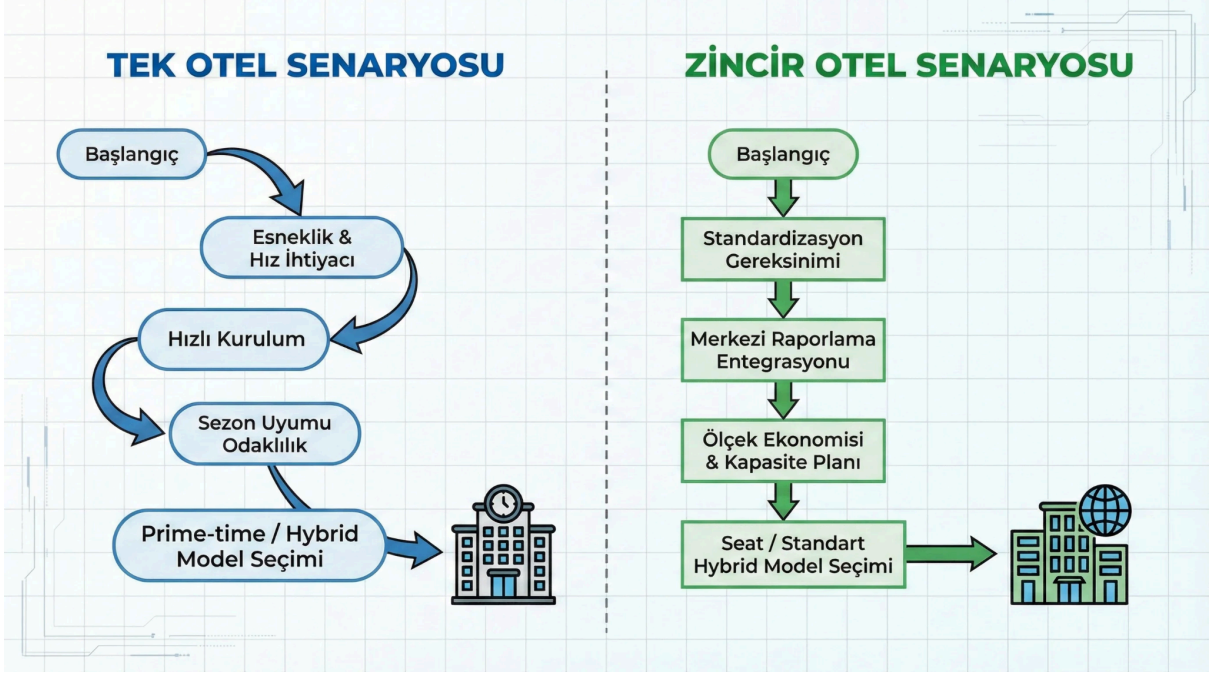
Deliverables

Model Karşılaştırma Tablosu (Seat/Dakika/Çağrı/Hibrit), Risk & Uygunluk Skor Kartı, ROI Hesap Çerçevesi, 30 Günlük Pilot Planı.

5 ADIMDA ROI HESAPLAMA ÇERÇEVESİ

- ✓ 1. Mevcut Hacim & Peak Saatleri Analiz Et
- ✓ 2. Sabit ve Değişken Maliyetleri Ayr
- ✓ 3. Dönüşüm & Kaçan Talep Oranlarını Belirle
- ✓ 4. Memnuniyet (NPS) Etkisini Riske Ekle
- ✓ 5. 30 Gün Pilot ile Trendi Doğrula

“ROI hesaplama mantığını ve korunmuş gelir varsayımlarını gösteren 16:9 görsel.”



“Tek otel ve zincir oteller için uygun yapısal modelleri gösteren 16:9 diyagram.”