

# Kanal Bazlı RevPAR & ADR Raporlama Şablonu (v1.0)

**Asset Amacı:** Bu şablon; PMS revenue raporlarından gelen RevPAR, ADR, Net Revenue, Occupancy ve Cancellation Rate gibi kritik verileri kanal bazlı tek bir tabloda toplar. Her KPI sinyalini somut bir aksiyona bağlayarak, raporlama sürecini sadece bir "görselleştirme" aracı olmaktan çıkarıp aktif bir "karar üretme" mekanizmasına dönüştürür.

**Kim Kullanır?:** GM, Revenue Manager, Satış-Pazarlama ve BI/Raporlama ekipleri.

## Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Veri Girişi:** Son 30 veya 90 günlük kanal KPI verilerini şablon tabloya doldurun.
- Analiz:** Renk kodlu eşik değerlerini kullanarak her kanal için "devam/iyileştir/kısıtla" aksiyonlarını belirleyin.
- Uygulama:** Aylık toplantıda 3 ana aksiyon seçin ve bir sonraki ay bu aksiyonların KPI üzerindeki etkisini ölçün.

## Template (Kopyala-Yapıştır)

### A) Kanal KPI Tablosu

Bkz. Görsel: [image\_a8b516.png] (Kanal bazlı RevPAR, ADR, NetRevenue, Occupancy Katkısı, CancellationRate ve Komisyon Notu verilerini içerir.)

### B) KPI → Aksiyon Kuralları (Stratejik Rehber)

- ADR Yüksek + Occupancy Düşük:** Görünürlük veya ürün uyumu sorunu. → Aksiyon: Test kampanyası, içerik optimizasyonu veya yeni paket kurgusu.
- NetRevenue Düşük + Occupancy Yüksek:** Yüksek komisyon veya aşırı indirim. → Aksiyon: Envanter kısıtlaması ve doğrudan satışa (direct) alan açma.
- CancellationRate Yüksek:** İptal politikası zafiyeti. → Aksiyon: NRF (iadesiz) oranlar, ön ödeme şartı veya minimum geceleme kuralı.
- RevPAR Düşük + Risk Düşük:** Düşük sezon durağanlığı. → Aksiyon: Taktiksel düşük sezon testleri ve yeni pazar denemeleri.

### C) Dashboard Kaynakları & Yapılandırma

- PMS / Channel Manager Kaynağı:** \_\_\_\_\_
- Dashboard Aracı:** ( ) Looker Studio ( ) Diğer: \_\_\_\_\_
- Filtre Seçenekleri:** Sezon, Pazar, Tesis ve Oda Tipi bazlı kırılımlar.

### D) Aylık Toplantı Çıktısı & Takip

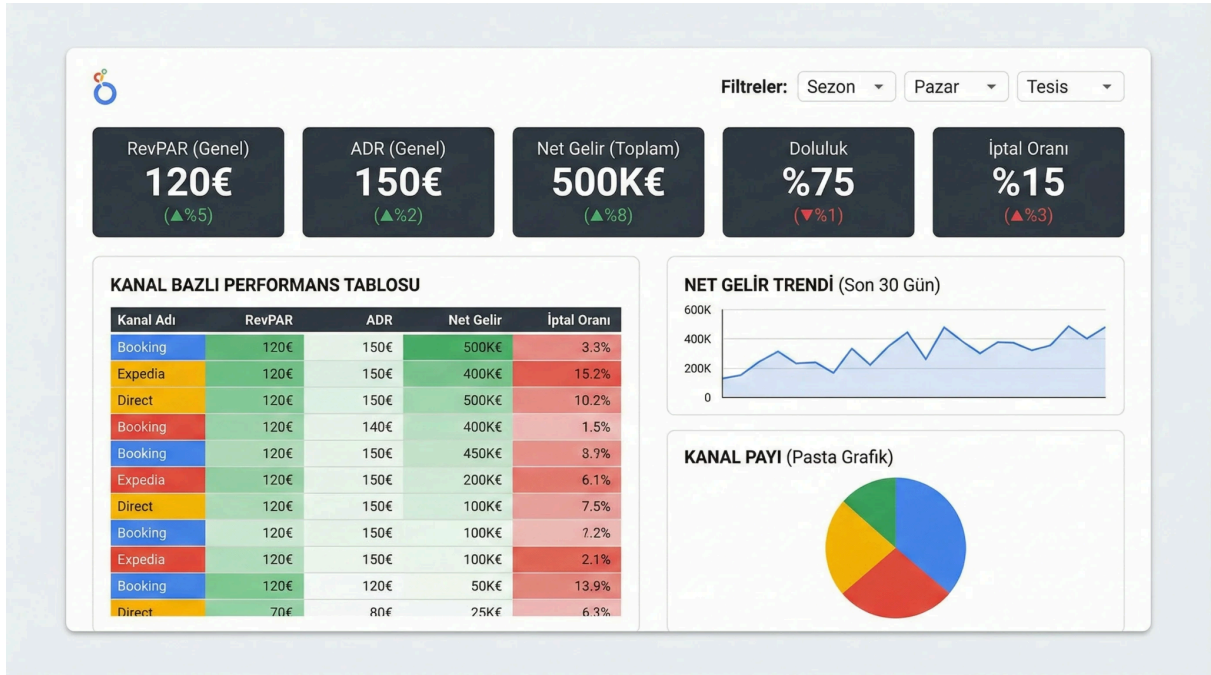
- Bu Ayın 3 Kritik Aksiyonu:** 1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_
- Hedeflenen KPI Etkisi:** \_\_\_\_\_

- Kontrol ve Değerlendirme Tarihi: \_\_\_\_\_

## Kontrol Listesi

- [ ] Tüm KPI'lar kanal bazında güncel verilerle dolduruldu.
- [ ] Net Revenue verileri komisyon sonrası (net) olarak doğrulanıyor.
- [ ] İptal oranları (Cancellation Rate) karar matrisine göre analiz edildi.
- [ ] Aylık toplantı için 3 stratejik aksiyon seçildi ve loglandı.
- [ ] Bir sonraki ay yapılacak etki ölçümü için takvim planı oluşturuldu.

## Deliverables



"Revenue raporlama ve kanal yönetimi entegrasyonu Dashboard Mockup tasarımı"

## AYLIK REVENUE & KANAL TOPLANTISI (10 Soru Checklist)

- 1. NetRevenue Lideri Kim? Neden? ?
- 2. İptal Riski Taşıyan Kanal? ?
- 3. ADR Güçlü, Doluluk Zayıf? ?
- 4. Doluluk Var, Net Gelir Zayıf? ?
- 5. Parity Sorunu Var mı? ?
- 6. Sezon Etkisi Nasıl? ?
- 7. Kampanya Performansı? ?
- 8. Envanter Aksiyonu (Artır/Kıs)? ?
- 9. Önümüzdeki 30 Gün 3 Aksiyon? ?
- 10. Geçen Ayın KPI Etkisi? ?

"Aylık performans değerlendirme toplantısı için 10 soru kartı"