

Kanal Karması Benchmark & Strateji Checklist'i

— Veri Analizi & Raporlama (v1.0)

Asset Amaç: Bu checklist, OTA/Web/Call Center kanal karmasını rakip setle kıyaslayıp “pay”ı net gelir ve risk profiliyle birlikte okumayı sağlar. Kanal bazlı komisyon/maliyet etkisini görünür kılar ve 30 günlük direct büyütme + OTA dengeleme sprint planı sunar.

Kim Kullanır?: GM/otel sahibi, revenue, satış–pazarlama, call center yöneticileri ve ajans ekipleri.

Nasıl Kullanılır?

- Verileri Dışa Aktarın:** Son 30/90 günlük kanal payı verilerini PMS ve CRM sistemlerinden (OTA, Web, Call Center kırılımında) çıkarın.
- Net Gelir Panelini Oluşturun:** Komisyon oranlarını ve pazarlama/operasyon maliyet kalemlerini ekleyerek kanalların net gelir katkısını hesaplayın.
- 30 Günlük Sprint'i Uygulayın:** Doğrudan rezervasyonları büyütüp OTA bağımlılığını dengeleyecek 3–6 aksiyonu devreye alın ve trendi takip edin.

ÖLÇÜM VE ÖNCELİKLENDİRME CHECKLIST'İ

- ☐ **Kanal Payları Çıkarıldı mı?:** OTA, Web ve Call Center satış oranları PMS verileriyle netleştirildi.
- ☐ **Direct vs Indirect Oranı Hesaplandı mı?:** Doğrudan kanalların toplam satış içindeki payı oranlandı.
- ☐ **OTA Komisyon Oranı Panele İşlendi mi?:** Kanal bazlı komisyon kesintileri net gelir hesaplama modeline dahil edildi.
- ☐ **Call Center KPI'ları Belirlendi mi?:** Çağrı merkezi için sipariş kurtarma ve upsell katkı metrikleri tanımlandı.
- ☐ **Rakip Set Band Tahmini Yapıldı mı?:** Pazar ve rakip set için proxy kanal karması aralıkları modellendi.
- ☐ **Risk Senaryoları Değerlendirildi mi?:** OTA yüksek, dengeli ve Direct yüksek olmak üzere 3 farklı durum analizi yapıldı.
- ☐ **Aksiyon Listesi Hazırlandı mı?:** 30 günlük süreçte uygulanacak 3–6 öncelikli stratejik adım belirlendi.
- ☐ **Haftalık Kontrol Ritmi Oturtuldu mu?:** Her hafta 15 dakikalık kanal karması ve net gelir gözden geçirme toplantısı planlandı.

PROBLEM → KÖK NEDEN → ÇÖZÜM MATRİSİ

Problem	Kök Neden	Çözüm
OTA payı aşırı yüksek	Direct talep zayıf	Direct kampanya + landing + CRM

Net gelir düşüyor	Komisyon baskısı	Parity + kanal optimizasyonu
Call center payı düşük	Süreç/erişim zayıf	Hızlı yanıt + script + upsell
Dengesiz mix	Sezonsal reaksiyon	Band hedefi + istisna gün kuralı

30 GÜNLÜK KANAL KARMASI SPRINT PLANI

- Gün 1–3 (Veri & Net Gelir Tablosu):** Tüm kanallardan gelen rezervasyon paylarını toplayın ve komisyon düşülmüş net gelir tablosunu kurun.
- Gün 4–7 (Direct Hızlandırma Aksiyonları):** Doğrudan rezervasyon dönüşümünü artırmak için özel landing page ve web kampanya tekliflerini yayına alın.
- Gün 8–14 (Call Center Optimizasyonu):** Satış temsilcilerine kaçan çağrı kurtarma script'leri ve oda üst kategori (upsell) eğitimleri verin.
- Gün 15–21 (Kontrollü OTA Yönetimi):** Fiyat eşitliğini (parity) koruyarak OTA görünürlük, kampanya ve kontenjan (availability) kurallarını re-organize edin.
- Gün 22–30 (Trend Kontrolü & İkinci İterasyon):** Net gelir ve kanal payı değişimlerini inceleyip bir sonraki ayın istisna gün kurallarını sabitleyin.

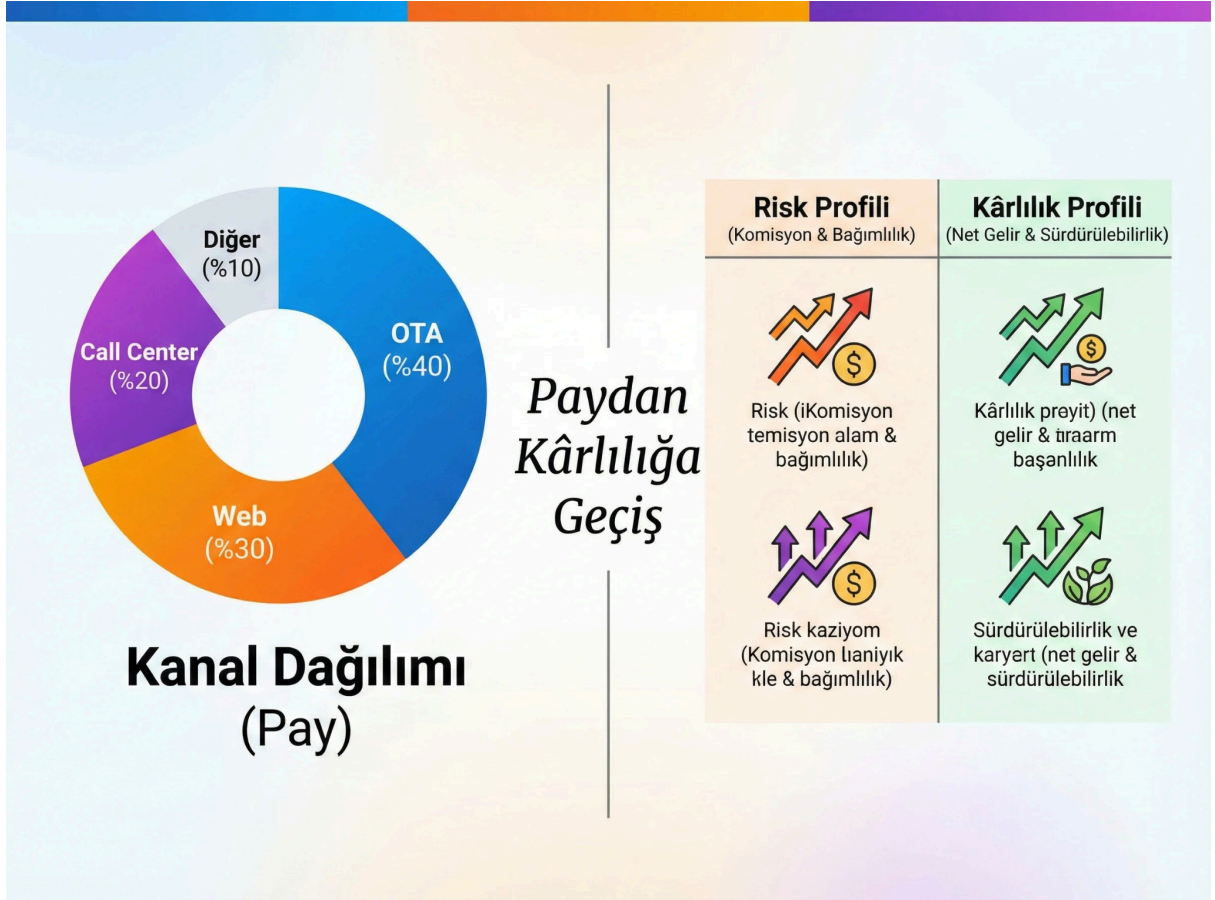
ÖNCESİ / SONRASI PERFORMANS TABLOSU

KPI	Önce	Sonra	Not
OTA Payı	TBD	TBD	Dengeleme
Direct Pay	TBD	TBD	Büyütme
Call Center Payı	TBD	TBD	Upsell/kurtarma
Net Gelir	TBD	TBD	Komisyon etkisi

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- 1x** Kanal Payı Benchmark & Dağılım Paneli
- 1x** Komisyon Ayarlanmış Net Gelir Karşılaştırma Tablosu

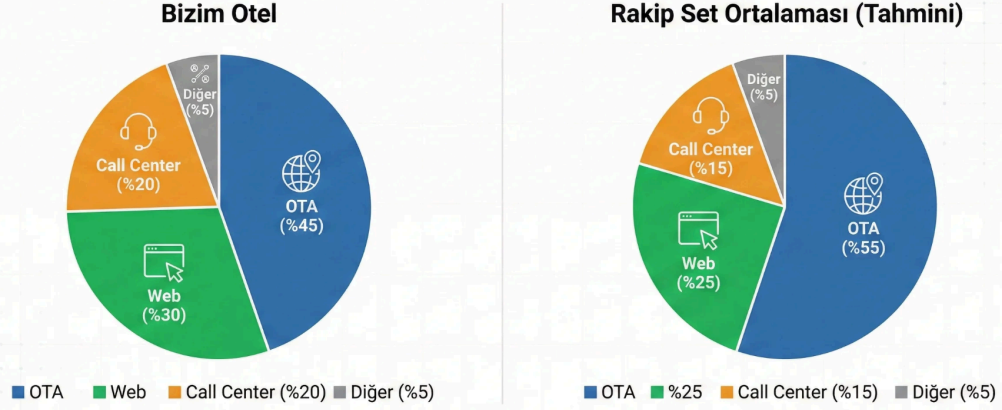
- 1x 30 Günlük Direct Büyütme & Sprit Aksiyon Planı
- 1x Haftalık Kanal Karması Kontrol Rutini Kılavuzu



[Pie/Bar Chart] — 1920×1080 — channel-mix-distribution-chart-01.webp —
“kanal dağılım grafiği, otel bağılamı”

1920×1080px geniş ekran formatında, Otel ve Rakip Set Kanal Dağılım Grafiği. OTA, Web Direct ve Call Center satış paylarını pasta ve çubuk grafiklerle yan yana gösteren, kanal dengesini görselleştiren analitik arayüz.

OTA/Web/Call Center Kanal Paylarını Gösteren Pasta veya Çubuk Grafik



Net Gelir Etkisi: Bizim Otel > Rakip Set (Daha Dengeli)

[Profit Table] — 1200×1200 — channel-mix-net-profit-table-02.webp — “net gelir kıyas tablosu, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Kanallar Arası Net Gelir Kıyaslama Tablosu. Brüt ciro, komisyon/pazarlama kesintileri ve ele geçen net geliri kanal bazında karşılaştıran detaylı finansal matris.

[Scenario Card] — 1200×1200 — channel-mix-scenario-card-03.webp — “3 senaryo kutusu, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Kanal Karması Risk ve Strateji Senaryo Kartları. "OTA Yüksek (Yüksek Risk)", "Dengeli Mix (Optimal Net Gelir)" ve "Direct Yüksek (Yüksek Pazarlama Eforu)" senaryolarının aksiyon önerilerini içeren modern gösterge paneli.