

MICE KPI & Benchmark Checklist'i — MICE Benchmark (v1.0)

Asset Amaç: Bu checklist, salon envanterini (m², kapasite, müsait saat) çıkarıp utilisation ve RevPASM KPI'larını hesaplamanızı sağlar. Düşük kullanılan salonları tespit edip 30 günlük satış/paket sprint'i ile verimli kullanım ve kişi başı gelir artışı hedefler.

Kim Kullanır?: Satış direktörü, MICE satış ekibi, revenue, operasyon ve finans.

Nasıl Kullanılır?

- Envanteri ve Dönemi Sabitleyin:** Tesisin tüm salon envanterini (metrekare, kapasite, donanım) çıkarın ve ölçüm yapılacak dönem penceresini (30 veya 90 gün) sabitleyin.
- KPI'ları Hesaplayın ve Kıyaslayın:** Toplam kapasite kullanım oranını (Utilisation), metrekare başına düşen kullanılabilir MICE gelirini (RevPASM) ve kişi başı gelir KPI'larını hesaplayıp rakip/pazar bantlarıyla kıyaslayın.
- Sprint'i Yürütün ve Test Edin:** 30 günlük satış sprinti kapsamında 2 paket ve 2 fiyat stratejisi testini uygulayın; öncesi/sonrası KPI farklarını ölçümleyin.

ÖLÇÜM & ÖNCELİKLENDİRME CHECKLIST'İ

- ☐ **Salon Envanteri Çıkarıldı mı?:** Toplantı salonlarının tipi, m² büyüklükleri, maksimum kapasiteleri ve aylık müsait saatleri listelendi.
- ☐ **KPI Sözlüğü Sabitlendi mi?:** Utilisation (Kullanım Oranı), RevPASM ve Kişi Başı Gelir tanımları hesaplama standartlarına oturtuldu.
- ☐ **Zaman ve Sezon Kırılımı Eklendi mi?:** Hafta içi (weekday) / hafta sonu (weekend) ve sezonluk talep dalgalanmaları ayrıştırıldı.
- ☐ **Paket Gelir Modeli Tanımlandı mı?:** Oda konaklaması, salon kiralama ve F&B (Yiyecek & İçecek) entegre paket gelir modeli kuruldu.
- ☐ **Düşük Performanslı Salonlar Belirlendi mi?:** RevPASM ve kullanım oranı en düşük (atıl) salonlar tespit edildi.
- ☐ **30 Günlük Sprint Planı Hazırlandı mı?:** Satış ekibi için haftalık test ve hedef planlaması yapıldı.
- ☐ **Satış Hedefleri Ayrıştırıldı mı?:** Kurumsal, düğün, eğitim veya kongre gibi salon tipine özel satış hedefleri ayrıştırıldı.

PROBLEM → KÖK NEDEN → ÇÖZÜM TABLOSU

Problem	Kök Neden	Çözüm
Utilisation düşük	talep/kanal zayıf	kurumsal hedefleme + acente
RevPASM düşük	fiyat/upsell zayıf	paket + catering upsell

Kişi başı gelir düşük içerik/paket değeri ekipman + menü paketleri

Salonlar dengesiz planlama yok salon tipine göre hedef

30 GÜNLÜK SPRINT PLANI (GÜN 1–30)

- **Gün 1–3 (Envanter & Baseline Analizi):** Salon envanterini netleştirin ve mevcut kullanım (utilisation) ile gelir (RevPASM) KPI'larını (baseline) çıkarın.
- **Gün 4–7 (Hafta İçi Paket Testi):** En düşük kullanıma sahip salon için hafta içi (weekday) odaklı 1 yeni toplantı paketini satışa sunun.
- **Gün 8–14 (Upsell Denemeleri):** Standart paketlerin üzerine catering (kahve molası yükseltmeleri vb.) ve teknik ekipman upsell stratejilerini test edin.
- **Gün 15–21 (Fiyat Bandı Testleri):** Küçük ve büyük salon tiplerine göre ayrıştırmış farklı fiyat/indirim bantlarını tekliflerde test edin.
- **Gün 22–30 (Değerlendirme & Yeni Hedefler):** Uygulanan testlerin öncesi/sonrası KPI farklarını ölçün ve gelecek çeyrek için yeni MICE hedef bandını sabitleyin.

ÖNCESİ / SONRASI KPI TABLOSU (ŞABLON)

KPI	Önce	Sonra	Not
Utilisation	TBD	TBD	weekday odak
RevPASM	TBD	TBD	fiyat/paket
Revenue per Attendee	TBD	TBD	catering upsell
MICE Pay	TBD	TBD	toplam gelir

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- 1x MICE Salon KPI Paneli (Utilisation + RevPASM Metrikleri)
- 1x Yeni Paket ve Fiyat Bandı Test Planı
- 1x 30 Günlük Sonuç Raporu ve Yeni MICE Hedef Bandı Çizelgesi



[Table] — 1920×1080 — mice-utilisation-revpasm-table-01.webp — “utilisation ve RevPASM tablosu, otel bağlamı” 1920×1080px geniş ekran formatında, MICE Salon Performans Tablosu. Tüm toplantı ve balo salonlarının m² bazlı kullanım oranlarını (utilisation), RevPASM değerlerini ve hedef sapmalarını gösteren detaylı envanter paneli.

MICE & TOPLANTI GELİRİ BENCHMARK

SALON KULLANIM ORANI %

78%

Geçen Ay'a Göre +3%

RevPASM (m² BAŞINA GELİR)

€42

+21%
€51

PAZAR ORTALAMASI

OTEL DURUMU

- Toplam Salon m²: 1.450
- Haftalık Kullanılan Saat: 240
- Kişi Başı Toplantı Geliri: €65



DCTLFACE
KURUMSAL OTEL KORPORATÖR EKLİĞİ

[Chart] — 1200×1200 — mice-revenue-share-chart-02.webp — “MICE pay grafiği, otel bağlamı” 1200×1200px kare formatında, MICE Gelir Payı Grafiği. Otelin toplam cirosu içerisinde MICE gelirlerinin payını, oda-salon-F&B kırımıyla birlikte gösteren pasta veya yığılmış çubuk grafik.



[Band Card] — 1200×1200 — venue-type-target-band-card-03.webp — “salon tipi band kutusu, otel bağlamı” 1200×1200px kare formatında, Salon Tipi Performans ve Hedef Bandı Kartı. U-düzeni, tiyatro ve banket salon tiplerinin mevcut RevPASM performanslarını ve sprint sonrası hedeflenen ideal gelir bantlarını gösteren görsel kart.