

Mobil Funnel & UX İyileştirme Checklist'i — Satış & Dönüşüm Raporları (v1.0)

Asset Amaç: Bu checklist, mobil rezervasyon funnel'ını adım adım ölçmek ve en büyük drop-off noktasını UX sprint'ine çevirmek için standart bir kontrol listesi sunar. Amaç, mobilde yüksek trafik–düşük dönüşüm problemini “hangi adım + hangi sürtünme” netliğine indirerek rezervasyon ve gelir etkisini büyütmektir.

Kim Kullanır?: Ürün/UX, yazılım, pazarlama ve raporlama ekipleri.

Nasıl Kullanılır?

- Mobil Funnel Event'lerini Doğrulayın:** Arama, oda seçimi, ödeme ve satın alma adımlarının GA4 / dataLayer üzerinde eksiksiz tetiklendiğini kontrol edin.
- Drop-off Adımını Seçip Sprint Planını Başlatın:** En yüksek kullanıcı kaybının yaşandığı adımı belirleyip 14 günlük UX ve hız iyileştirme sprint'ini uygulayın.
- Fix Sonrası Rezervasyon Oranını Yeniden Ölçün:** Yapılan düzenlemeler sonrası mobil booking rate, sayfa yüklenme süreleri ve adım terk oranlarını kıyaslayarak raporlayın.

ÖLÇÜM & ÖNCELİKLENDİRME CHECKLIST'İ

- ☐ **Mobile vs Desktop Booking Rate Kıyası Hazır mı?:** Cihaz bazlı dönüşüm farkı ve mobil gelir kayıp potansiyeli hesaplandı.
- ☐ **Mobil Funnel Adımları Ölçülüyor mu?:** [view_search_results](#), [select_room](#), [begin_checkout](#) ve [purchase](#) event'lerinin takibi aktif.
- ☐ **Drop-off En Yüksek Adım Belirlendi mi?:** Kullanıcıların rezervasyonu en çok hangi adımda terk ettiği tespit edildi.
- ☐ **Mobil Hız ve Ödeme Adımı Kontrol Edildi mi?:** Mobil LCP, FID/INP süreleri ve ödeme sayfasındaki yüklenme hızı doğrulandı (Varsayım).
- ☐ **Form Alanları ve Touch Hedefleri İncelendi mi?:** Mobil ekranda tıklama alanları (tap targets), klavye türleri ve otomatik doldurma kolaylığı test edildi.
- ☐ **WhatsApp / Call Fallback KPI'ı Ölçülüyor mu?:** Mobil siteden WhatsApp hattına veya telefon aramasına geçen kullanıcı dönüşümleri izleniyor.
- ☐ **Fix Sonrası Yeniden Ölçüm Planı Var mı?:** Yapılan UX güncellemelerinin etkisini kıyaslamak için test öncesi/sonrası tarih aralıkları belirlendi.

PROBLEM → KÖK NEDEN → ÇÖZÜM TABLOSU

Problem	Kök Neden	Çözüm
Checkout → purchase düşüyor	Ödeme sürtünmesi	Ödeme sadeleştirme + test
Oda seçimi düşük	Kart/filtre UX	Kart netliği + filtre iyileştirme

Mobil lead var booking yok	Satış SLA eksik	Lead → booking takip + SLA
----------------------------	-----------------	----------------------------

14 GÜNLÜK SPRINT PLANI (GÜN 1–14)

- **Gün 1 (Drop-off Adımı Seç):** Analytics verilerinden en çok kayıp yaşanan mobil funnel adımını belirleyin ve odağa alın.
- **Gün 2 (Hız + Hata Log Analizi):** İlgili adımın mobil sayfa yüklenme sürelerini, JS hatalarını ve form etkileşim loglarını inceleyin.
- **Gün 3–4 (UX Değişiklik Taslağı):** Sürtünmeyi azaltacak wireframe, basitleştirilmiş form ve mobil dostu buton tasarımlarını hazırlayın.
- **Gün 5–7 (Geliştirme):** Yazılım ekibi tarafından mobil UX ve hız iyileştirmelerinin kodlamasını tamamlayın.
- **Gün 8 (Test - Cihaz Çeşitleri):** Farklı iOS/Android ekran boyutlarında, mobil tarayıcılarda ve bağlantı hızlarında kapsamlı testler gerçekleştirin.
- **Gün 9–10 (Yayın):** Geliştirmeleri canlı ortama alın ve event takibinin sorunsuz çalıştığını doğrulayın.
- **Gün 11–14 (KPI İzleme + Rapor):** Canlı verileri izleyerek mobil booking rate ve adım terk oranlarındaki değişimi raporlayın.

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- 1x Mobil Funnel Adım Terk (Drop-off) Raporu
- 1x Mobil UX & Hız Önceliklendirme Aksiyon Listesi
- 1x Mobil İyileştirme Öncesi / Sonrası KPI Kıyaslama Raporu



[Diagram] — “Mobil funnel diyagramı, otel bağlantısı”

1920×1080px geniş ekran formatında, Mobil Rezervasyon Funnel Akış Diyagramı. Mobil Arama (view_search_results) → Oda Seçimi (select_room) →

Ödeme Adımı (begin_checkout) → Tamamlanan Rezervasyon (purchase) aşamalarındaki cihaz bazlı terk (drop-off) oranlarını gösteren şema.



[Checklist Card] — “UX checklist kartı, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Mobil UX ve Funnel İyileştirme Kontrol Kartı. Mobil sayfa hızı, touch hedef büyüklükleri, form alanı sadeleştirmeleri ve ödeme adımı kolaylıklarını görsel checklist formatında sunan kart.



[KPI Card] — “Mobil KPI kartı, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Mobil Rezervasyon Performans KPI Kartı. Mobile Booking Rate (%), Mobile Checkout Drop-off (%), Mobil Ortalama Sayfa Hızı (sn) ve WhatsApp/Call Fallback Dönüşüm Oranlarını canlı gösteren performans kartı.