

Oda Dışı Gelir İçin Cross-Sell/Upsell Senaryoları (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon paketi; spa, restoran, aktivite ve oda upgrade tekliflerini misafirin konaklama öncesi (*pre-arrival*) ve konaklama sırasındaki (*in-stay*) yolculuğuna entegre eder. Segment bazlı teklif eşleştirme ve CRM/PMS entegrasyonu ile ek gelir kalemlerini ölçülebilir bir büyüme motoruna dönüştürmeyi hedefler.

Kim Kullanır?: Satış & Pazarlama, Revenue/CRM, Spa & F&B Yöneticileri, Ajans/Performans Uzmanları ve Concierge Ekipleri.



“Rezervasyon anından check-out'a kadar uzanan çapraz satış timeline akışı.”

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Segmentasyon:** Ürün grubunu (Spa/F&B/Aktivite/Upgrade) seçin ve uygun misafir segmentiyle eşleştirin.
- Zamanlama:** Teklifleri misafir yolculuğuna (Check-in öncesi -7/-3/-1 gün veya konaklama sırası) göre takvime yerleştirin.
- Ölçüm & Sprint:** UTM parametrelerini tanımlayın, 14 günlük sprint planı ile performans verilerine göre optimizasyon yapın.

Ölçüm & Önceliklendirme Kontrol Listesi

🎁 Teklif & Ürün

- Teklif içeriği net (deneyim + somut fayda).
- Kapasite ve stok doğrulaması yapıldı (Spa slotu, restoran masası, suite müsaitliği).
- Teklifler OTA paketleriyle çelişmiyor (Parite korundu).
- Tek ve net bir CTA (Web/WhatsApp/Call) seçildi.

Zamanlama & Frekans

- [] **Pre-arrival:** Konaklama öncesi 7, 3 ve 1. gün mesajları planlandı.
- [] **In-stay:** Check-in anı, 2. gün ve son gün hatırlatmaları kurgulandı.
- [] Misafiri yormamak adına kampanya frekans limiti belirlendi.

Ölçüleme

- [] Tüm linkler standart UTM yapısı ile işaretlendi.
- [] CRM/PMS üzerinden kullanım oranları takip ediliyor.
- [] Kapanmayan talepler (lead) için geri kazanım akışı hazırlandı.

Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

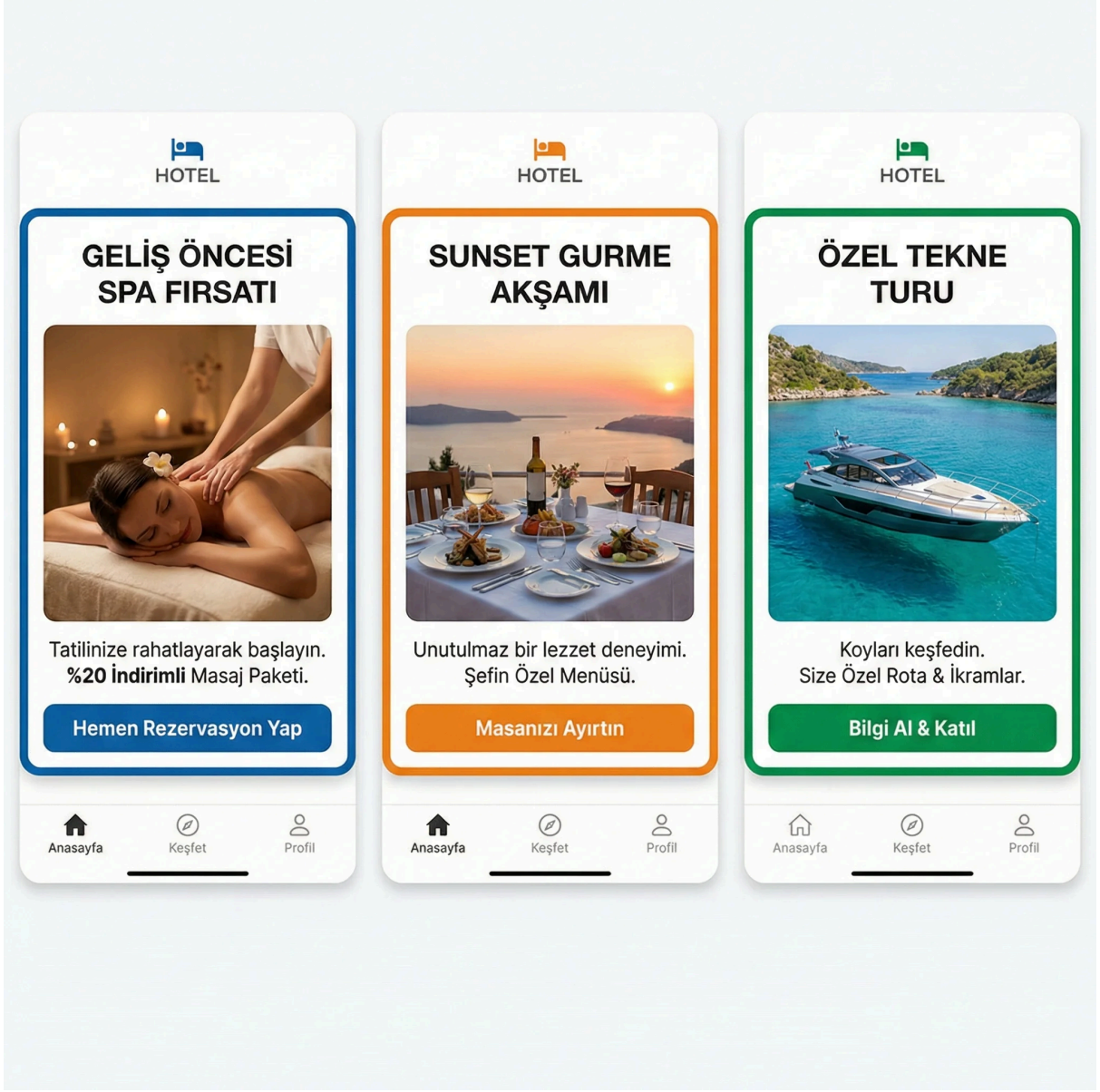
Problem	Kök Neden	Çözüm
Tıklama var, kullanım yok	Rezervasyon akışı zor/karmaşık	WhatsApp/Call ile basitleştirme
Kapasite doluyor, şikayet artıyor	Satış limiti/stok kontrolü yok	Kapasite kuralı + otomatik durdurma
OTA ile çelişen teklif	Paket kurgusu uyumsuz	Parite/ürün kontrol listesi uygulaması
Gelir ölçülemiyor	UTM/PMS entegrasyonu eksik	UTM standardı + PMS etiketleme

14 Günlük Upsell/Cross-Sell Sprint Planı

- **Gün 1–2:** Ürün ve segment seçimi; operasyonel kapasite doğrulaması.
- **Gün 3–4:** Teklif kartı metinleri ve kreatif setlerin üretimi.
- **Gün 5–6:** Pre-arrival ve in-stay otomasyon takviminin kurulumu.
- **Gün 7:** UTM parametreleri ve GA4 ölçüm QA testleri.
- **Gün 8–10:** Pilot yayına geçiş; ilk kullanım oranlarının izlenmesi.
- **Gün 11–12:** En yüksek dönüşüm getiren teklif ve CTA kanalının ölçeklenmesi.
- **Gün 13:** Operasyonel geri bildirimlere göre kapasite QA kontrolü.
- **Gün 14:** Final raporlama ve yeni kampanya backlog'unun oluşturulması.

Deliverables

14 Günlük Sprint Takvimi, Misafir Yolculuğu Zamanlama Planı, Kapasite Kontrol Matrisi.



“Hızlı aksiyon için optimize edilmiş teklif kartı ve teknik kontrol listesi.”