

Online Satış KPI Seti & Dashboard Tasarım Şablonunu İndir — Analytics (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, otelinizin online satış performansını bir huni (funnel) mantığıyla (trafik → talep → rezervasyon → gelir) planlamanızı ve OTA, Web ve Çağrı Merkezi verilerini tek bir panelde birleştirmenizi sağlar. Looker Studio gibi raporlama araçlarına doğrudan aktarılabilecek veri alanları ve filtre önerileri sunarak, ölçüm sonuçlarınızı hızla somut aksiyonlara dönüştürmenize yardımcı olur.

Kim Kullanır?: Genel Müdür (GM), Satış-Pazarlama Liderleri, Gelir Yöneticileri, Performans Pazarlama Uzmanları ve Veri Analistleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Tanımlama:** Satış hunisinin her adımı için en kritik 2–3 KPI'ı seçin ve veri kaynaklarını belirleyin.
- Kırılım:** Verilerinizi kanal (OTA/Web/Call) ve cihaz (Mobil/Desktop) bazında segmente ederek derinlik kazandırın.
- Aksiyon:** Dashboard üzerindeki "Hedef vs. Gerçekleşen" kıyaslamalarını kullanarak sapmalar için aksiyon notları ekleyin ve takibi tamamlayın.

B) Template İçeriği (Worksheet)

1) KPI Sözlüğü (Tanım + Kaynak)

Bkz. Görsel: Conversion Rate, RevPAR ve Net Revenue gibi temel metriklerin tanımları, veri kaynakları ve güncelleme periyotlarını içeren tablo yapısı.

2) Funnel KPI Seti (2–3 KPI / Aşama)

- Trafik:** Web sitesi oturumları, kanal bazlı reklam tıklamaları.
- Talep:** Motor içi aramalar, çağrı merkezi sorgu sayısı, form doldurma.
- Rezervasyon:** Onaylanan rezervasyon sayısı, oda gecesi.
- Gelir:** Brüt ve net gelir, ADR, iptal oranları.

3) Kanal Kırılımı (OTA/Web/Call)

- Kanal bazlı performans:** Her kanal için özel KPI'lar, hedefler ve risk notları.

4) Önerilen Dashboard Filtreleri

- Zaman:** Tarih aralığı kıyaslamaları.
- Segment:** Kanal (OTA/Web/Call) ve Cihaz (Mobil/Desktop).

- **Pazarlama:** Kampanya ve Destinasyon (Antalya, Belek, Side, Kemer, Bodrum, Alanya, İstanbul).

5) "Aksiyon Notu" Alanı (Örnek Şablon)

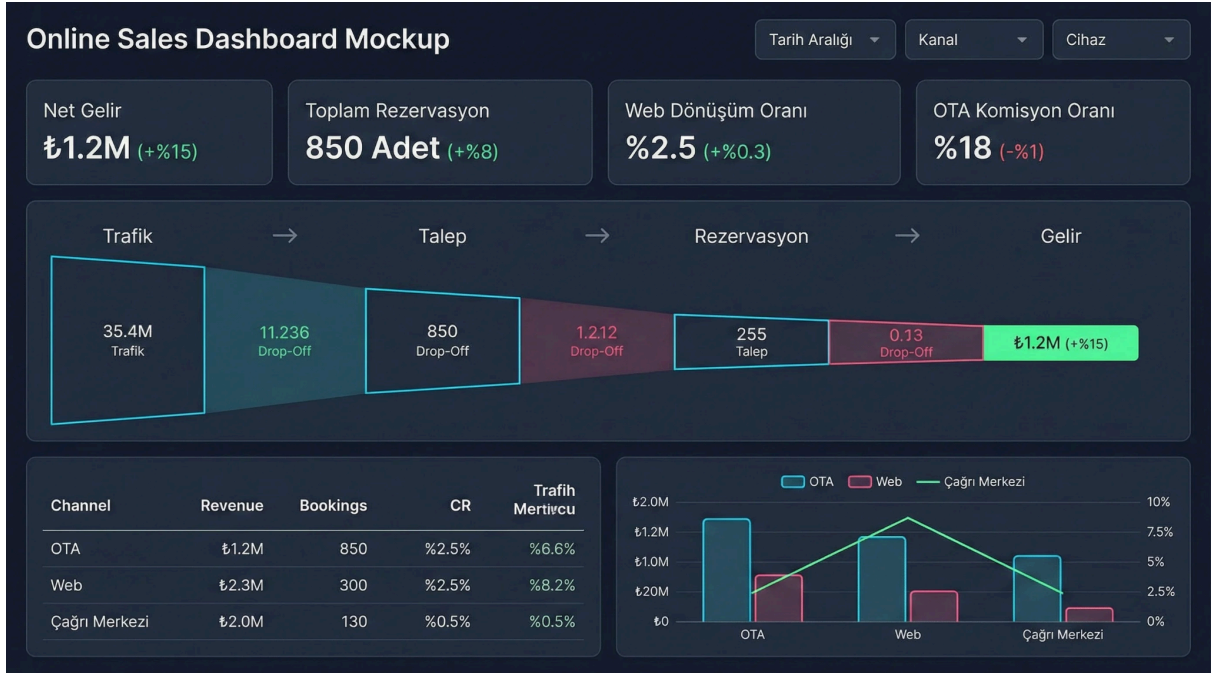
- **KPI Sapması:** _____
- **Olası Neden:** _____
- **Aksiyon:** _____
- **Sorumlu & Tarih:** _____

Kontrol Listesi

- KPI'lar huni (funnel) aşamalarına göre doğru gruplandı mı?
- OTA, Web ve Call verileri aynı panel üzerinden izlenebiliyor mu?
- Mobil ve Desktop ayrımı için gerekli filtreler tanımlandı mı?
- Hedef ve gerçekleşen verileri arasındaki fark net bir şekilde görülüyor mu?
- Her KPI göstergesi için bir aksiyon notu alanı ayrıldı mı?

Deliverables

- **Çıktılar:** Teknik KPI Sözlüğü, Looker Studio Panel Taslağı, Gelişmiş Filtre Seti, Hedef/Gerçekleşen Takip Şablonu.



"İdeal dashboard yerleşimi; huni aşamaları ve kanal kırılımlarını içeren örnek panel tasarımı."

Web Dönüşüm Oranı (CR) - Haftalık Durum



HEDEF: %3.0



GERÇEKLEŞEN:
%2.5 (Hedefin Altında)



Aksiyon Notu: Mobil drop-off yüksek,
ödeme adımı incelenmeli.

Sorumlu: IT/Pazarlama, Tarih: Bugün

"Hedef-gerçekleşen skor kartı ve anlık aksiyon alma alanı örneği."