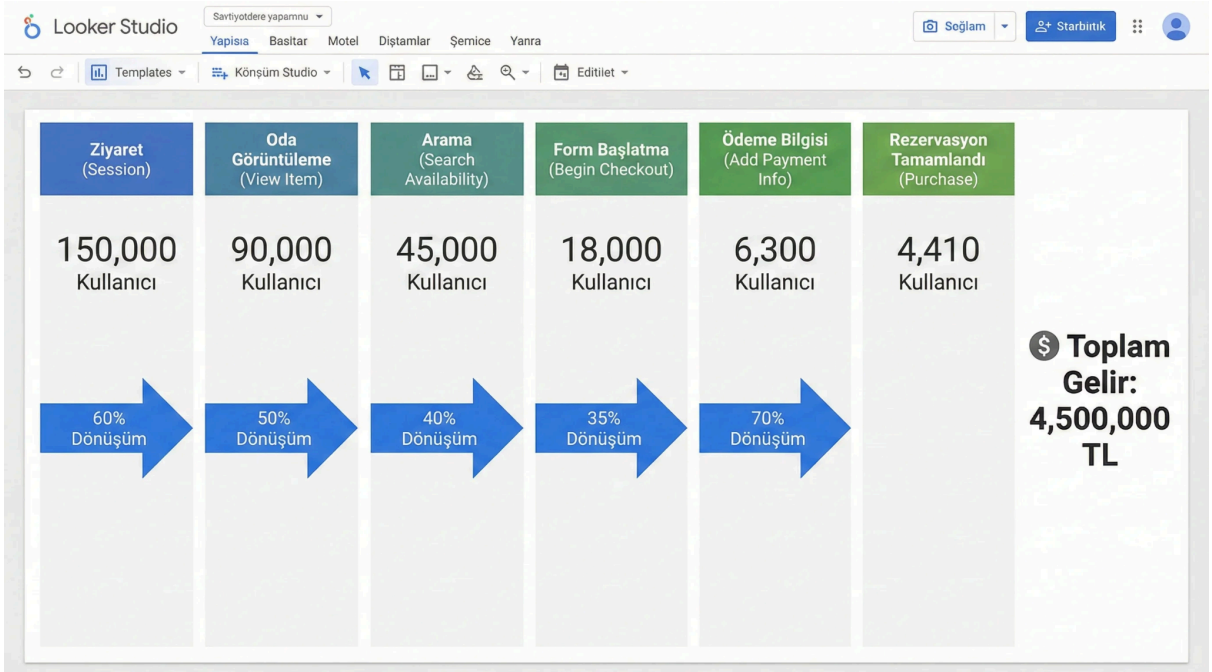


# Örnek Funnel Dashboard Şablonu (v1.0)

**Asset Amacı:** Otel satış hunisini (funnel) Looker Studio üzerinde hızlıca kurmak için gerekli GA4 event eşleştirmelerini ve kanal kıyaslama yapılarını sunar. Web, OTA ve Call Center temas noktalarını tek bir akışta birleştirerek, rezervasyon kaybının hangi adımda oluştuğunu netleştirir ve iyileştirme aksiyonlarını ölçülebilir kılar.

**Kim Kullanır?:** E-ticaret/Pazarlama, Satış, Revenue Management, Ajans Performans Ekipleri ve Call Center Yöneticileri.



"Ziyaretçiden rezervasyona giden 6 adımlık veri yolu."

## Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Veri Eşleme:** GA4 üzerindeki etkinlik (event) isimlerini şablondaki funnel adımlarıyla (Başlangıç → Ödeme → Tamamlama) eşleştirin.
- Kırılım Analizi:** Kanal filtresini (OTA, Web, Call Center) ve cihaz (Mobil/Desktop) kırılımlarını aktif hale getirin.
- Test & İyileştirme:** Panelde tespit edilen en büyük terk (drop-off) adımı için 2 haftalık bir iyileştirme testi uygulayın ve sonuçları anlık takip edin.

## Ölçüm & Önceliklendirme Checklist'i

- [ ] **Adım Kilidi:** Funnel yapısı 4–6 kritik adımda (Görüntüleme → Seçim → Bilgi → Ödeme) kilitlendi mi?

- [ ] **GA4 Senkronizasyonu:** Tüm event eşleştirmeleri ve özel boyutlar (custom dimensions) tanımlandı mı?
- [ ] **Kanal Standardizasyonu:** OTA, Web ve Call Center verileri aynı hiyerarşide gruplandı mı?
- [ ] **Kayıp Analizi:** Drop-off ve form terk (abandonment) oranları için görsel uyarılar eklendi mi?
- [ ] **Cihaz Filtresi:** Mobil ve Masaüstü kullanıcı davranışı ayrıştırılabilir mi?

## Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

Problem	Kök Neden	Çözüm
<b>Yüksek Ödeme Sayfası Terki</b>	Karmaşık form yapısı veya gizli ücretler	Multi-step form analizi ve fiyat şeffaflığı testi
<b>Düşük Mobil Dönüşüm</b>	Mobil uyumsuz rezervasyon motoru	Cihaz bazlı UX testi ve hızlı ödeme butonları
<b>Kanal Verisi Uyuşmazlığı</b>	Eksik UTM veya Call Center veri girişi	GTM üzerinde gelişmiş izleme ve CRM entegrasyonu
<b>Tekliften Rezervasyona Kayıp</b>	Geç Call Center dönüşü veya takip eksikliği	SLA bazlı dashboard ve otomatik reminder kurgusu

## 14 Günlük Sprint Planı (Funnel Optimization)

- **Gün 1–4:** Funnel adımlarının netleşmesi, event sözleşünün oluşturulması ve Looker Studio veri modelinin (GA4 connector) kurulması.
- **Gün 5–8:** Funnel şeması ve adım tablolarının tasarımı, kanal kıyaslama ve cihaz kırılım sayfalarının tamamlanması.
- **Gün 9–12:** En büyük drop-off adımı için hipotez geliştirilmesi ve seçilen alanda A/B veya kontrollü test uygulamasının başlatılması.
- **Gün 13–14:** Test sonuçlarının ölçülmesi (Conversion uplift), gelir etkisinin yorumlanması ve kalıcı aksiyon planının dashboard'a işlenmesi.

## Öncesi / Sonrası KPI Tablosu

KPI	Önce (Baseline)	Sonra (Hedef)	Fark
Final Dönüşüm Oranı	% ____	% ____	% ____
Teklif → Rezervasyon Oranı	% ____	% ____	% ____
Form Terk Oranı (Drop-off)	% ____	% ____	% ____

## Deliverables & Görsel Kanıtlar

- Funnel Akış Şeması Sayfası
- Kanal & Cihaz Kıyas Dashboard'u
- Test Planı ve Gelir Etki Raporu

## Funnel İyileştirme Aksiyon Listesi

### Hemen Test Et: 3 Kritik Hamle

-  **Form Alanlarını Sadeleştir**  
(Mobil Hızı Artır) 
-  **Fiyat/Uygunluk Mesajını Netleştir** (Güven Ver) 
-  **Kanal Bazlı Teklif Stratejisi Uygula** (Web vs OTA) 

**Hedef: Terk Oranını Düşür, Dönüşümü Artır**

“Drop-off azaltma ve dönüşüm artırma kontrol listesi.”

## Elde Edilecek Sonuçlar (Deliverables)



## Veriye Dayalı Büyüme Kanıtı

“14 günlük sprint çıktıları ve kanıt kartı.”