

OTA KPI Dashboard Örnek Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, OTA raporlarını PMS verisiyle birleştirerek kanal bazlı net gelir, komisyon, iptal/no-show ve RevPAR KPI'larını tek bir panelde izlemenizi sağlar. Amaç, sadece "rezervasyon sayısına" odaklanan yüzeysel raporlamadan çıkıp; yönetim kararlarını net kârlılık ve risk verileri üzerinden almaktır. Sonuç olarak hangi kanalın tesisinize gerçek değer kattığını görebilir, bütçe ve fiyat politikalarınızı bu verilere göre hızla güncelleyebilirsiniz.

Kim Kullanır?: Genel Müdür (GM), Revenue Manager (RM), Satış Direktörü ve Finans/Analitik ekipleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Veri Çıkarımı:** PMS ve OTA kaynaklarından kanal, tarih, gelir, komisyon ve iptal gibi minimum veri alanlarını dışa aktarın.
- Panel Kurulumu:** Looker Studio veya benzeri bir araçta "Yönetici Özeti" ve "Kanal Performansı" sayfalarını yapılandırın.
- İşletme:** Aylık kontrol listesiyle "KPI → Aksiyon → Sonuç" döngüsünü sürekli hale getirin.

A) Template — Boş Şablon Alanları (Panel Kurgusu)

1) Executive Summary (Yönetici Özeti)

- KPI Kartları:** Net Gelir, Net ADR, RevPAR, İptal Oranı, No-Show Oranı.
- Filtreler:** Tarih aralığı, OTA Kanalı, Destinasyon.
- Bulgu & Aksiyon:** "Ayın 3 kritik bulgusu" ve alınacak aksiyonlar için not alanı.

2) Channel Performance (Kanal Performansı)

- Kanal KPI Tablosu:** Rezervasyon sayısı, Oda Gecesi, Brüt Gelir, Komisyon, Net Gelir, İptal %.
- Trend Grafikleri:** Kanala göre Net Gelir ve İptal Oranı değişim grafikleri.

3) Cancellations & Pricing (İptaller ve Fiyatlandırma)

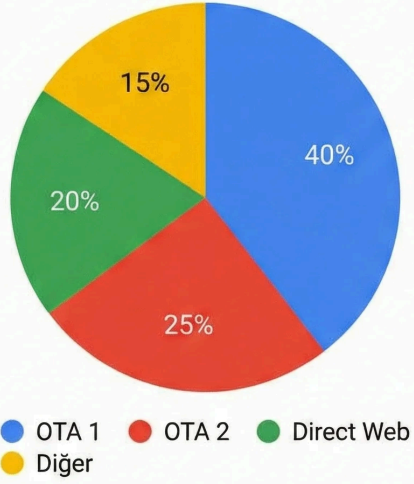
- İptal Analizi:** Kanal bazlı iptal/no-show karşılaştırması ve pazar/ülke kırılımları.
- Fiyat Analizi:** ADR ile Net ADR arasındaki fark ve kampanyaların bu farka etkisi.

4) Action Log (Aksiyon Günlüğü)

- Takip Tablosu:** Tarih, Sorumlu, Hedef KPI ve ulaşılan sonuçların kaydedildiği alan.

Kanal Bazlı Net Gelir & İptal Karşılaştırması (Örnek Ay)

Net Gelir Payı
(Pasta Grafik)



İptal Oranı Kıyası
(Çubuk Grafik)



Net Gelir Lideri:

OTA 1 (Dikkat:
Yüksek İptal!) ⚠️

En Kârlı Kanal:

Direct Web (Düşük
Komisyon/İptal) ✅

Riskli Kanal:

OTA 2 (Yüksek
Komisyon) 💰

“Kanal karşılaştırma grafiği, net gelir ve iptal kıyası”