

Kendi Oteliniz İçin Funnel Çizim Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu worksheet, otelinizin dijital satış yolculuğunu (Trafik → Talep → Rezervasyon → Gelir) tek sayfada modellemenizi sağlar. Hangi aşamada misafir kaybettiğinizi (drop-off) görünür kılar ve iyileştirme önceliğini netleştirerek online gelirinizi artırmayı hedefler.

Kim Kullanır?: Satış-pazarlama müdürleri, gelir yöneticileri, dijital ajanslar ve çağrı merkezi liderleri.



Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Haritalama:** Mevcut trafik kaynaklarınızı ve misafirin "niyet" gösterdiği talep noktalarını işaretleyin.
- KPI Tanımlama:** Her huni geçişine 3 temel KPI atayın ve mevcut (baseline) performansınızı yazın.
- Optimizasyon:** En yüksek kaybın yaşandığı adımı seçip, 14 günlük bir test/iyileştirme sprinti başlatın.

TEMPLATE: Online Satış Hunisi Worksheet

1) Funnel Haritası (Kendi Verini Gir)

- **Trafik Kaynakları:** (SEO / SEM / SMM / OTA / Metasearch / Diğer: _____)
- **Talep Noktaları:** (Motor Giriş / Form / Çağrı / WhatsApp / E-posta / Diğer: _____)
- **Rezervasyon Kanalları:** (Web Direct / OTA / Call Center / Diğer: _____)
- **Gelir Katmanı:** (ADR / RevPAR / Net Gelir / Komisyon / İptal)

2) Geçiş KPI'ları Matrisi

Hunideki Geçiş	KPI 1	KPI 2	KPI 3
Trafik → Talep	LPV (Land. Page View)	Eng. Rate	CTR
Talep → Rezervasyon	CVR (Conv. Rate)	Abandonment Rate	Lead-to-Sale
Rezervasyon → Gelir	Net RevPAR	Cancell. Rate	Comm. %

3) Analiz & Hipotez Kutusu

- **En Büyük Kayıp (Drop-off) Noktası:** _____
- **Muhtemel Kök Neden:** _____
- **Test Hipotezi:** "Eğer [X] değişikliğini yaparsak, [Y] metriğinde [Z] artışı bekliyoruz."

Doldurma Kılavuzu & 5 Altın Kural

1. **Geniş Bak:** Talebi sadece "form" saymayın; rezervasyon motoruna girişleri ve telefon aramalarını da sürece dahil edin.
2. **Standartlaş:** Dönüşüm oranı (CR) hesaplama yönteminizi tüm kanallarda sabitleyin.
3. **Etkiyi Ölç:** Kayıp noktasını seçerken sadece orana değil, bu kaybın "toplam gelir" üzerindeki etkisine bakın.
4. **Temiz Veri:** Teste başlamadan önce Google Analytics (GA4) ve PMS veri eşleşmesini (ölçüm temizliğini) yapın.
5. **Net Gelir Odağı:** Sonuçları yorumlarken iptal oranlarını ve ödenen komisyonları mutlaka net gelirden düşün.

Kontrol Listesi & Deliverables

- [] Huni adımları (Trafik/Talep/Rez/Gelir) net olarak yazıldı mı?
- [] Her geçiş için takip edilebilir 3 KPI belirlendi mi?
- [] En büyük drop-off alanı seçilip test hipotezi oluşturuldu mu?
- [] 14 günlük uygulama planı takvime işlendi mi?

Deliverables: Funnel Worksheet (PDF/Sheet), KPI Panel Taslağı, Test Backlog Listesi.

