

Otel Pazar Segmentasyonu Örnek Dashboard Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Looker Studio üzerinde Ülke + Kanal + Oda Tipi kırılımında hızlı bir segmentasyon yapısı kurmanızı sağlar. Gelir konsantrasyonunu "Top Segmentler" ve "Long-tail Fırsatlar" olarak ayırarak; bütçe, fiyatlandırma ve kampanya kararlarını tamamen ölçülebilir verilere dayandırır.

Kim Kullanır?: Genel Müdürler (GM), Revenue Management, Satış-Pazarlama ve Ajans Raporlama Ekipleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Sözlük Oluşturma:** Ülke, kanal ve oda tipi verilerini şablondaki mapping (eşleştirme) sözlüğüne girerek veri birliğini sağlayın.
- Etiketleme:** Oteliniz için en değerli "Top 10" segmenti belirleyip KPI kartlarını bu verilere göre doldurun.
- Stratejik Test:** Segment stratejisi kutularından (Koru/Büyüt/Upsell) uygun olanı seçin ve 2 haftalık aksiyon planını başlatın.

TEMPLATE ŞABLONU (Planlama Alanları)

1. Kapsam ve Kırılımlar

- Destinasyon:** Antalya / Belek / Side / Kemer / Bodrum / _____
- Top Ülkeler (İlk 5):** _____
- Kanal Grupları:** [] OTA [] Web [] Call Center [] Diğer: _____
- Oda Tipleri:** Standart / Deluxe / Suite / _____

2. Segment Tanımı & Hiyerarşi

- Segment Formülü:** (Country + Channel + RoomType) → Örn: DE_OTA_STD
- Top 10 Segment Listesi:** _____
- Long-tail (Fırsat) Segmentleri:** _____

3. KPI & Strateji Matrisi

- Segment KPI Seti:** Revenue / Occupancy / ADR / RevPAR
- Segment Stratejisi:** [] Koru (Loyalty) [] Büyüt (Acquisition) [] Upsell (Yield)

Uygulama Kuralları (5 Altın Kural)

- **Tek Sözlük:** Kanal isimlerini standartlaştırın (Örn: Booking ve Expedia'yı tek bir "OTA" başlığında toplayın).
- **Oda Gruplama:** Karmaşayı önlemek için benzer oda tiplerini (Deluxe/Superior gibi) tek bir kategori altında birleştirin.
- **Üç Boyutlu Bakış:** Her segmenti mutlaka ülke, kanal ve oda tipi ekseninde tanımlayın.
- **Karar Odağı:** Top segmentleri ayrı etiketleyin; ana stratejik kararlar bu %20'lik dilim üzerinden verilir.
- **Fırsat Takibi:** Long-tail (düşük hacimli) segmentleri hemen listeden çıkarmayın; "büyüme fırsatı" olarak izlemeye devam edin.

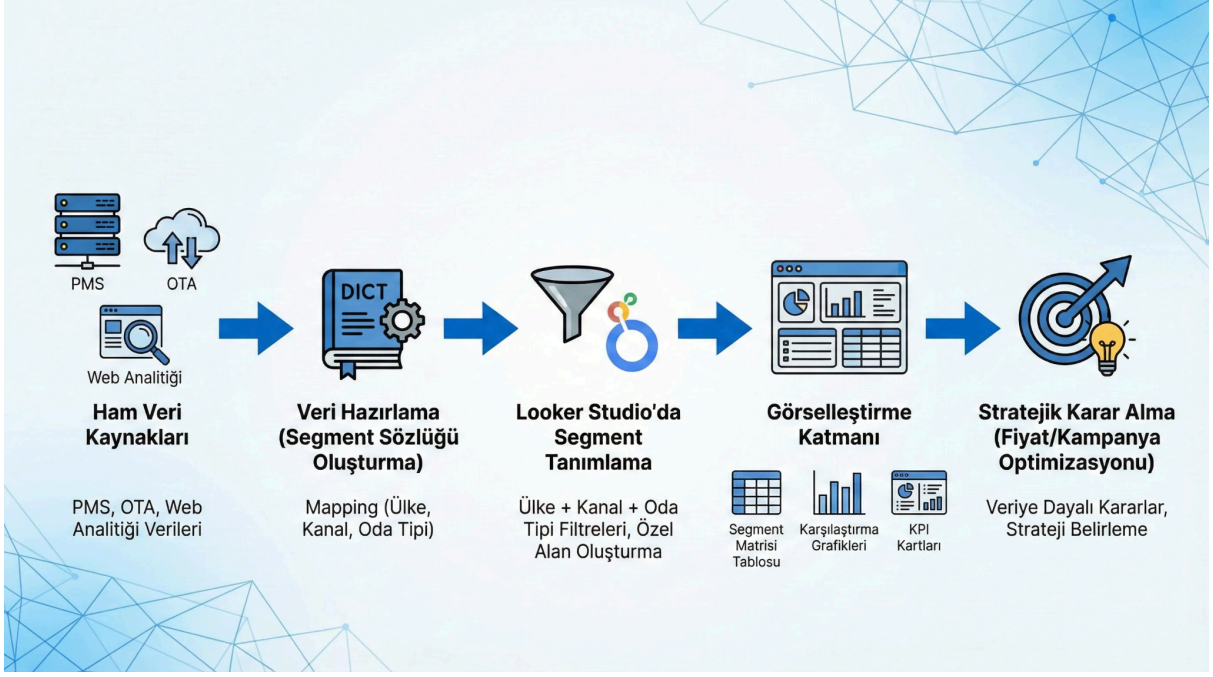
Örnek Uygulama

- **Segment:** DE (Almanya) + OTA + Standart Oda
- **Mevcut Durum:** Yüksek hacim, orta seviye ADR.
- **Stratejik Aksiyon:** Direct (Web) rezervasyon payını artırmak için sadece bu segmente özel web-only teklif testi.

Kontrol Listesi & Deliverables

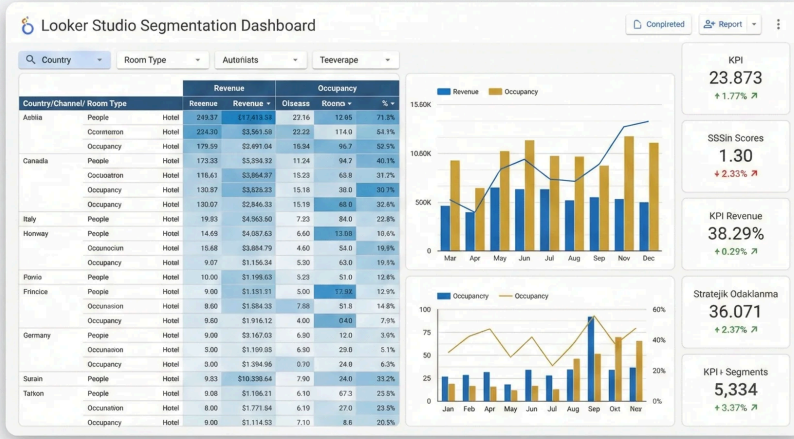
- Segment sözlüğü ve mapping yapısı tamamlandı mı?
- Top 10 segment net bir şekilde etiketlendi mi?
- Matris tablosu tek sayfada okunabilir halde mi?
- KPI kartları (max 12 adet) dashboard'a yerleşti mi?
- 2 haftalık spesifik bir test planı hazır mı?

Deliverables: Segment Matrisi Sayfası, Ülke+Kanal Gelir/Doluluk Grafikleri, Segment KPI Kart Seti.



“Verinin ham halden stratejik segmente dönüşüm yolculuğu.”

Segment Dashboard Çıktıları & Kazanımlar



Kârlılık Görünürlüğü
(Artan Net Gelir)



Veriye Dayalı Karar
(Optimize Bütçe)



Stratejik Odaklanma
(Doğru Segment)

“Segmentasyon dashboard çıktılarının teknik onay kartı.”