

Otel YouTube Hata & Çözüm Checklist PDF (v1.0)

Asset Amacı: Bu PDF, otel YouTube kampanyanızın 10 temel hata alanında hızlı teşhisini sağlar. Her hata için ilk düzeltme önerisini ve 14 günlük bir test/iyileştirme sprint planını sunarak pazarlama ve ajans ekiplerinin aynı ritimde ilerlemesine yardımcı olur.

Kim Kullanır?: Otel Pazarlama Ekibi, Ajans Performans Ekibi ve Kreatif Sorumluları.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Teşhis:** 10 maddelik checklist'i işaretleyerek kampanyanızı en çok kısıtlayan "en kritik 3 hata"yı seçin.
- Planlama:** Belirlediğiniz hatalar için "Problem → Kök Neden → Çözüm" tablosundaki adımları uygulayın.
- Uygulama:** 14 günlük sprint planı boyunca düzeltmeleri test edin ve verimlilik sağlayan hamleleri ölçekleyin.

Ölçüm & Önceliklendirme Checklist'i (10 Kritik Hata)

- Funnel Ayrımı:** Hedefleme katmanları (Upper/Mid/Low) net olarak ayrıldı mı?
- Kitle Dengesi:** Çok geniş kitleler daraltıldı, çok dar kitleler ise ölçeklendi mi?
- Kreatif Hook:** Videonun ilk 5 saniyesindeki kanca (hook) revize edildi mi?
- Erişilebilirlik:** Mobil okunabilirlik, sound-off (sessiz) metinler ve altyazılar eklendi mi?
- Bid Stratejisi:** Bütçe ve teklif modeli (CPV vs tCPA/tROAS) hedefle uyumlu mu?
- Segment Hijyeni:** Remarketing listeleri ve sıcak (hot) segment kurgusu kuruldu mu?
- Teknik Doğrulama:** GA4 dönüşüm verileri ve platform entegrasyonu onaylandı mı?
- Raporlama Ritmi:** KPI seti ve düzenli raporlama takvimi oluşturuldu mu?
- Video Portföyü:** Funnel'da video rolleri (30/15/6 saniye) doğru konumlandı mı?

Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

Kampanyanızdaki tıkanıklıkları gidermek için aşağıdaki teşhisleri kullanın:

Problem	Kök Neden	Çözüm
View rate düşük	Zayıf kanca (hook)	2 farklı hook varyantı test et
CTR düşük	CTA / Landing uyumsuzluğu	Aksiyon çağrısını (CTA) sadeleştir
Dönüşüm yok	Ölçüm veya Remarketing eksikliği	GA4 entegrasyonu + Sıcak segment kurgula

14 Günlük Sprint Planı (Özet)

- **1-4. Gün:** Ölçüm doğrulama, segment ayrımı, hook/thumbnaill varyantları ve mobil metin düzenlemeleri.
- **5-7. Gün:** Remarketing sıcak segment kurgusu, bütçe/bid hizalaması ve ilk hafta sağlık kontrolü.
- **8-12. Gün:** Kazanan varyantlara bütçe kaydırma, kreatif ve hedefleme üzerinde ince ayarlar.
- **13-14. Gün:** KPI → Aksiyon raporunun sunulması ve ölçekleme kararı.

Öncesi / Sonrası KPI Tablosu

İyileştirme sürecini şu metriklerle takip edin:

KPI	Önce	Sonra	Notlar
View rate	—	—	Kanca etkisi
Watch time	—	—	İlgi düzeyi
CTR	—	—	Aksiyon gücü
Lead / CPA	—	—	Maliyet verimliliği

Deliverables

Health Check Raporu, Hata-Çözüm Tablosu, 14 Günlük Sprint Planı, KPI Kartı.

KPI → AKSİYON KARAR ÇERÇEVESİ (Mini Checklist)	
KPI UYARISI (▼Düşüş)	İLK AKSİYON (→Yapılacak)
▼ View Rate ▼	→ Hook/Thumbnail A/B Testi & Hedefleme Daralt →
▼ Watch Time ▼	→ Sahne Ritmini Hızlandır & Mesajı Sadeleştir →
▼ CTR ▼	→ CTA'yı Tek Aksiyona İndir & Landing Uyumu Kontrol Et →
▼ Rezervasyon Katkısı ▼	→ Remarketing Segmentini İncele & Teklifi Netleştir →

“Otel YouTube kampanyalarında en sık yapılan 10 hatayı ve bunların hızlı çözüm yollarını özetleyen sağlık kontrol listesi kartı.”