

Paket İçerik & Fiyat Planlama Şablonunu İndir — Offer Design (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, paket ve sadece oda (room-only) tekliflerini segment, sezon ve kanal rolüne göre planlamanızı sağlar. Transfer, spa ve yemek gibi paket bileşenlerinin kapasite ve marj üzerindeki etkisini görünür kılar; aynı zamanda oda satışını destekleyen upsell akışlarını tasarlar. Temel hedef, RevPAR ve toplam geliri artırırken iptal riskini ve kârlılığı kontrol altında tutmaktır.

Kim Kullanır?: Genel Müdür (GM), gelir yöneticisi, satış-pazarlama ekibi, call center ve ürün geliştirme ekipleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Hedefleme:** 3 ana segment seçin ve her biri için paket veya room-only satış hedeflerini belirleyin.
- Tasarım:** Paket içeriğini 1 ana ve 1 destekleyici bileşenle kurgulayın; maliyet ve algılanan değer dengesini kurun.
- Test:** Kanal rollerini (Web/Call/OTA) tanımlayın ve belirlenen KPI hedefleriyle 30 günlük performans testini başlatın.

B) Template İçeriği (Worksheet)

1) Segment & Teklif Matrisi

Segment	Teklif Tipi	Ana Değer	Destek Değer	Kanal	Tek CTA	KPI
Aile	_____	_____	_____	_____	_____	_____
Çift	_____	_____	_____	_____	_____	_____
İş/City	_____	_____	_____	_____	_____	_____

2) Paket Bileşenleri (maliyet/kapasite)

Bileşen	Kapasite	Tahmini Maliyet	Algılanan Değer	Not
Transfer	_____	_____	_____	_____
Spa Kredisi	_____	_____	_____	_____
Restoran	_____	_____	_____	_____

3) Room-only Upsell Akışı

- Upsell 1 (Upgrade): _____
- Upsell 2 (Geç Çıkış): _____
- Cross-sell (Transfer/Spa): _____
- Kanal: Web / Call / WhatsApp

4) KPI Hedef Tablosu

Referans dosya: image_77dd31.png

- RevPAR: _____ (İzleme: Haftalık)
- Attach Rate: _____ (İzleme: Haftalık)
- İptal Oranı: _____ (İzleme: Haftalık)
- Net Gelir: _____ (İzleme: Aylık)

5) Kontrol Listesi

- [] Paket içeriği ve faydası tek bir cümlede anlaşılabilir kadar sade.
- [] Seçilen paket bileşenleri (SPA, transfer vb.) operasyonel kapasiteye uygun.
- [] Room-only satışları için standart upsell ve cross-sell akışları yazılı olarak hazır.
- [] Kanal rolleri netleştirildi (OTA hacim kanalı, Web/Call kârlılık kanalı).
- [] KPI hedefleri girildi ve ölçüm periyotları belirlendi.

Deliverables & Media Notları

- **Deliverables:** Paket Strateji Matrisi, Landing Sayfası Wireframe Notları, KPI Hedef Sheet, Upsell Akış SOP (Standart Operasyon Prosedürü).



"Dönüşüm odaklı paket landing sayfası blok yapısı ve kullanıcı yolculuğu."



"Paket satışları ile sadece oda satışlarının karşılaştırmalı net gelir analizi."