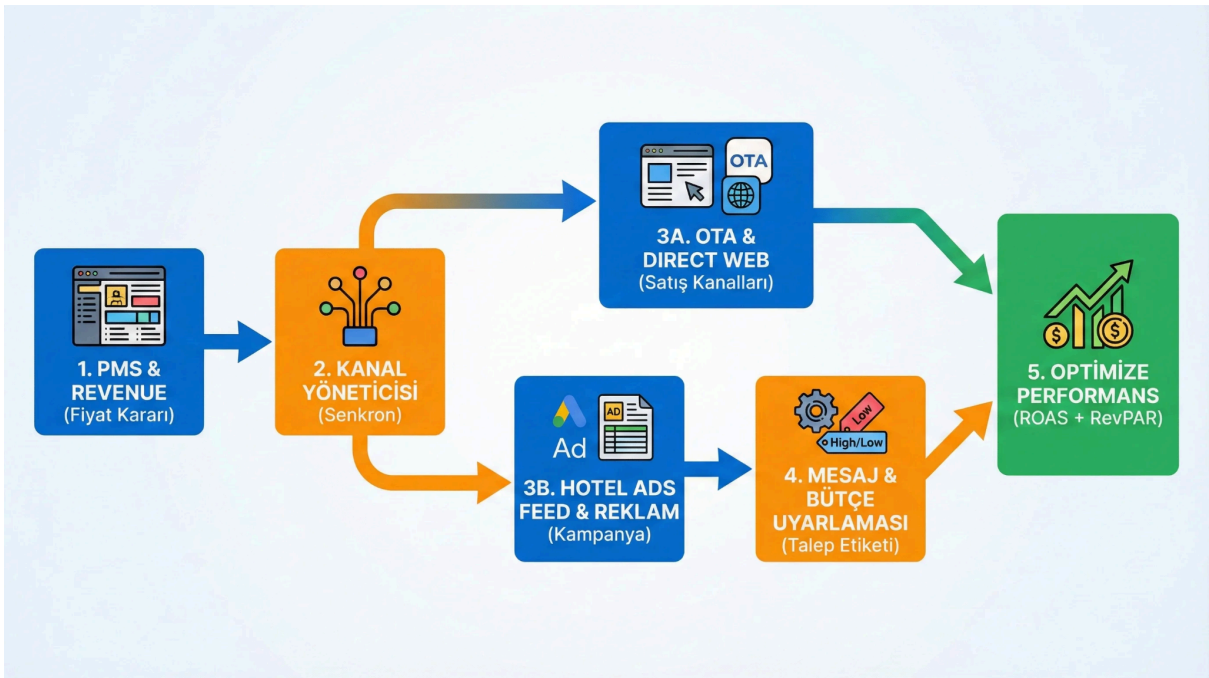


Pricing–Kampanya Senaryo & Mesaj Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, otellerde haftalık değişen talep seviyelerine (yüksek/orta/düşük) göre bütçe ve mesaj stratejisini standardize eder. PMS, Channel Manager ve reklam platformları arasındaki entegrasyonu denetleyerek yanlış fiyat/uygunluk riskini minimize eder; reklam performansını (ROAS) otel doluluk ve gelir verileriyle (RevPAR) ilişkilendirir.

Kim Kullanır?: Revenue Management, Satış-Pazarlama, Ajans/Performans Uzmanları ve PMS/Channel Manager Sorumluları.



“PMS verisinden reklam mesajına uzanan dinamik fiyat akış diyagramı.”

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Talep Analizi:** Haftalık doluluk tahminlerinize göre talep seviyesini (High/Mid/Low) belirleyin ve uygun senaryoyu seçin.
- Mesaj & Bütçe Uygulama:** Seçilen senaryoya göre mesaj dilini (deneyim odaklı veya paket odaklı) güncelleyin ve bütçe ağırlığını ayarlayın.
- Teknik QA:** Google Hotel Ads feed kontrolü ve fiyat parite testlerini yaparak performans raporuna fiyat değişim notlarını ekleyin.

Mini Guide: 3 Dinamik Senaryo

A) Yüksek Talep (High Demand)

- **Strateji:** Markayı koruma ve yüksek değerli misafire odaklanma.
- **Mesaj:** Değer ve deneyim vurgusu, "Kısıtlı uygunluk" uyarısı.
- **Fiyat Dili:** Sabit rakam yerine "başlangıç fiyatları" veya "paket değeri".
- **Bütçe:** Kontrollü, marka koruma (brand) öncelikli.

B) Orta Talep (Mid Demand)

- **Strateji:** Satış hızını koruma ve ikna süreci.
- **Mesaj:** Belirli paketlerin öne çıkarılması ve sosyal kanıtlar (yorumlar).
- **Bütçe:** Dengeli dağılım, aktif remarketing kurgusu.

C) Düşük Talep (Low Demand)

- **Strateji:** Hızlı doluluk yaratma ve yeni talep oluşturma.
- **Mesaj:** Paket/kampanya vurgusu ve esnek iptal şartları.
- **Kanal:** Yakın coğrafya (GEO), mobil odaklı aramalar ve doğrudan iletişim (WhatsApp/Call).

Feed & Uygunluk QA Checklist

- PMS üzerindeki fiyat güncellemeleri reklam sistemlerine doğru yansıdı.
- Channel Manager mapping (oda-fiyat eşleşmesi) kontrol edildi.
- Google Hotel Ads üzerinde örnek tarihlerle "feed test araması" yapıldı.
- Direkt site fiyatı ile OTA fiyatları arasındaki parite/koşul dengesi doğrulandı.
- Yanlış fiyat veya "oda yok" hatasına dair misafir geri bildirimini kontrol edildi.

Performans & Raporlama Notu Şablonu

Raporlarınızı yorumlarken şu verileri eşleştirin:

- **Talep Seviyesi:** High / Mid / Low
- **Fiyat Değişim Etkisi:** Fiyat artışı/azalışı sonrası dönüşüm hızı
- **RevPAR Trendi:** Reklamın oda başı gelire katkısı

Deliverables

3 Senaryo Mesaj Seti, Feed QA Denetim Formu, Talep Bazlı Bütçe Planlayıcı.

DİNAMİK FİYAT REKLAM MESAJ KURALLARI

YAPMA (SABİT FİYAT RİSKİ)

✗ Kreatifte sabit fiyat yazma (Yanlış vaat!)

✗ Yüksek talepte indirim vurgula (Kâr kaybı!)

✗ Talepten bağımsız aynı mesajı kullan

YAP (ESNEK & DEĞER ODAKLI)

✓ Başlangıç fiyatı veya paket faydası belirt

✓ Yüksek talepte deneyim/değer vurgula

✓ Düşük talepte net fayda ve esneklik sun

ÖZET:
Fiyatı Değil,
Talebi Yönet!

“Talep durumuna göre aksiyon alınacak 3 senaryolu strateji kartı.”



“Dinamik fiyatlamanın ROAS ve doluluk üzerindeki etkisini gösteren performans kartı.”