

# Resort/City/Butik OTA Strateji Karşılaştırma Şablonu (v1.0)

**Asset Amacı:** Bu şablon; resort, şehir ve butik otel konseptleri için OTA karması, pazar önceliği ve fiyat/politika setlerini tek bir tabloda karşılaştırarak "tek tip strateji" hatasını engellemeyi amaçlar. Aynı grup bünyesindeki otellerin birbirini fiyat ve görünürlük açısından aşağı çekmemesi için özel pozisyonlama alanları içerir ve 90 günlük periyotlarla strateji revizyonuna olanak tanır.

**Kim Kullanır?:** Otel Sahibi/GM, Revenue, Satış-Pazarlama, Dağıtım Ekibi ve Ajans.

## OTA STRATEJİ MATRİSİ: KONSEPT BAZLI KARŞILAŞTIRMA

OTEL TİPİ & DİNAMİK	PAZAR ÖNCELİĞİ (Örnek)	KANAL ROLÜ & RİSK	ANA KALDIRAÇ (Politika/İçerik)
 RESORT (Sezon+Paket)	 DE/RU/UK + Yerli (Paket)	 Hacim + Görünürlük (Risk: Overbooking)	 Min-stay, Kota, Deneyim Kanıtı
 CITY (Weekday+MICE)	 Business + Etkinlik Pazarları	 Hız + Esneklik (Risk: Kampanya Çakışması)	 Weekday Optimizasyon, Konum Netliği
 BUTİK (Niş+Yorum)	 Niş Pazarlar + Keşifçi	 Algı + Yorum Puanı (Risk: Premium Erozyonu)	 Hikaye Dili, Review Yönetimi

“Hızlı stratejik karar almayı sağlayan Resort-Şehir-Butik üçlü karşılaştırma matrisi.”

### Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Segmentasyon:** Otel tipinizi seçerek (Resort/City/Butik) hedef pazarınızı ve misafir motivasyonunu (tatil/iş/deneyim) netleştirin.
- Strateji Kurgusu:** Karşılaştırma tablosunu doldurarak her konsept için en verimli OTA karmasını ve politika setini (min-stay, iptal koşulları vb.) belirleyin.
- İzleme & Revizyon:** 90 günlük KPI verileriyle performansı ölçün ve "senaryo kartları" üzerinden gerekli revizeleri yapın.

## Şablon İçeriği (Doldurulabilir Alanlar)

### A) Konsept Tanımı & Pazar Rolü

- **Otel Tipi & Destinasyon:** [Resort] [City] [Butik] | \_\_\_\_\_.
- **Hedef Pazarlar:** DE / RU / UK / Yerli / Diğer.
- **OTA Rolü:** [Hacim] [Görünürlük] [Niş/Algı] [Denge].

### B) Operasyonel Parametreler

- **Fiyat/Kota:** Min-stay yaklaşımı ve Non-refundable denge planı.
- **Politika:** İptal ve no-show yönetimi, limit/stop-sale eşikleri.
- **İçerik Dili:** 3 ana değer önerisi ve konsepti kanıtlayan fotoğraf akışı notları.

## Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

Problem	Kök Neden	Çözüm
Kanal Karmaşası	PMS/CM akışı bozuldu	Tek kaynak CM + Audit + Test rezervasyonu
Yanlış Oda Satışı	Oda tipi eşleşmesi yanlış	Mapping düzeltme + Test rezervasyonu
Pazar Mix Kayması	Kontrolsüz promosyon	Pazar bazlı kısıt + 14 gün test döngüsü
Grup İçi Çekişme	Pozisyonlama farkı yok	Segment/Fiyat ayrıştırması + Kardeş tesis kontrolü

## Nasıl Doldurulur? (5 Altın Kural)

1. **Motivasyon Odaklılık:** Konseptinizi sadece fiziksel özelliklerle değil, misafirin otele geliş motivasyonu üzerinden tanımlayın.
2. **Seçici OTA Karması:** Her OTA'da yer almak yerine, pazar hedeflerinize en uygun rolleri üstlenen kanallara odaklanın.
3. **Konsepte Özel Politika:** Resort otelin uzun konaklama stratejisi ile şehir otelinin çevik kota yönetimini birbirine karıştırmayın.
4. **İçerik Tutarlılığı:** OTA'lardaki içerik dilini ve görsel akışını web sitesi/SEO mesajlarınızla çelişmeyecek şekilde kurgulayın.
5. **90 Gün Kuralı:** Stratejinizi 90 günlük KPI verileriyle izleyin; performans göstermeyen kanalları veya kurguları kapatmaktan çekinmeyin.

## Segment KPI Paneli (90 Günlük Takip)

Metrik	Resort	City	Butik
Net ADR	_____	_____	_____
Doluluk (%)	_____	_____	_____
İptal Oranı	_____	_____	_____
OTA / Direct Pay	_____	_____	_____

### Deliverables

3'lü Strateji Kıyas Tablosu, Grup İçi Çakışma Kontrol Listesi, 90 Günlük Performans Kartı.



“90 günlük periyotlarla segment bazlı başarıyı ölçen revenue performans paneli.”