

Sezon Bazlı KPI & Funnel Checklist'i — Satış & Dönüşüm Raporları (v1.0)

Asset Amaç: Bu checklist, yüksek sezon—düşük sezon—shoulder dönemlerinde KPI setini tutarlı şekilde raporlamak ve YoY kıyas disiplini kurmak için hazır bir kontrol listesi sunar. Amaç, sezon etkisini “hissiyat” ile değil, kanal/pazar kırılımlı funnel KPI'larıyla yönetmek ve fiyat/kampanya planını veriyle güncellemektir.

Kim Kullanır?: GM/otel sahibi, revenue, pazarlama, raporlama/BI ekipleri.

Nasıl Kullanılır?

- Sezon Tarih Aralıklarını Standardize Edin:** Yüksek, düşük ve shoulder (ara) sezon tarihlerini sabitleyin ve tarih aralıklarını raporlama sistemine işleyin.
- Sabit KPI Setiyle YoY Kıyaslaması Yapın:** Her sezon için doluluk, ADR, RevPAR, dönüşüm ve kanal/pazar kırılımlarını geçen yılın aynı dönemiyle (YoY) karşılaştırın.
- 14 Günlük Sprint Planını Uygulayın:** Sezon analizinden elde edilen veri çıktılarını 14 günlük sprint planına dönüştürerek fiyat, kampanya ve kanal stratejilerini güncelleyin.

ÖLÇÜM & ÖNCELİKLENDİRME CHECKLIST'İ

- ☐ **Sezon Tanımları Net mi?:** Yüksek sezon, düşük sezon ve shoulder dönem tarih aralıkları tüm departmanlar için netleştirildi.
- ☐ **YoY Kıyas Penceresi Sabit mi?:** Geçen yılın aynı sezondaki gün/hafta bazlı verileriyle eşzamanlı karşılaştırma altyapısı hazır.
- ☐ **KPI Seti Sabitlendi mi?:** Doluluk oranı, ADR, RevPAR, Booking Rate, Channel Mix ve Market Mix metrikleri eksiksiz takip ediliyor.
- ☐ **Ülke x Kanal Kırılımı Raporla Var mı?:** Hangi ülkenin hangi satış kanalından (Direct, OTA, Call Center) geldiğini gösteren çapraz matris mevcut.
- ☐ **Funnel Adım Kaybı İzleniyor mu?:** Arama, oda seçimi ve ödeme adımlarındaki kullanıcı kayıpları raporlanıyor (Varsayım: GA4).
- ☐ **Sezon Hedefleri Ayrıştırıldı mı?:** Yüksek sezon için gelir/fiyat (ADR) odaklı, düşük sezon için doluluk/dönüşüm odaklı KPI hedefleri atandı.
- ☐ **Rapor Çıktısı Aksiyona Bağlandı mı?:** Elde edilen veriler haftalık fiyat güncelleme ve pazarlama kampanya bütçelerine doğrudan yansıtılıyor.

PROBLEM → KÖK NEDEN → ÇÖZÜM TABLOSU

Problem	Kök Neden	Çözüm
Düşük sezonda conversion ↓	Talep dağınık / segment uyumsuz	Pazar daralt + teklif netliği

OTA payı ↑, net katkı ↓	Komisyon baskısı	Direct avantaj + booking engine
Mobil terk ↑	Hız/ödeme sürtünmesi	Mobil sprint + ödeme testleri

14 GÜNLÜK SPRINT PLANI (GÜN 1–14)

- Gün 1 (Sezon Tarihleri + KPI Sözlüğü):** Yüksek, düşük ve shoulder dönem tarihlerini ve izlenecek ortak KPI sözlüğünü tanımlayın.
- Gün 2 (YoY Veri Seti Hazırlığı):** Geçen yılın aynı dönemine ait verileri konsolide ederek karşılaştırma baz hattını oluşturun.
- Gün 3 (Ülke × Kanal Matrisi):** Pazarların kanallara göre performansını ve gelir katkılarını gösteren çapraz tabloyu hazırlayın.
- Gün 4 (Sezon Dashboard Sayfaları):** İş birimleri ve yönetim için sezonluk özel raporlama ekranlarını yayına alın.
- Gün 5–7 (Kayıp Adım Teşhisi + Hipotez):** Funnel adımlarındaki dönüşüm kayıplarını tespit edip iyileştirme hipotezleri geliştirin.
- Gün 8–10 (Fiyat / Kampanya Aksiyon Taslağı):** Sezonsal doluluk ve talep tahminlerine göre dinamik fiyat ve kampanya kurgularını tasarlayın.
- Gün 11–12 (Uygulama + İzleme):** Yeni fiyatlandırma, kanal stratejileri ve pazarlama kampanyalarını canlıya alıp anlık izleyin.
- Gün 13 (Sonuç Okuma):** 14 günlük müdahalelerin dönüşüm, ADR ve RevPAR üzerindeki ilk etkilerini ölçün.
- Gün 14 (Plan Revizyonu + Dokümantasyon):** Başarılı aksiyonları standartlaştırın, gelecek dönem için sezonluk kılavuza işleyin.

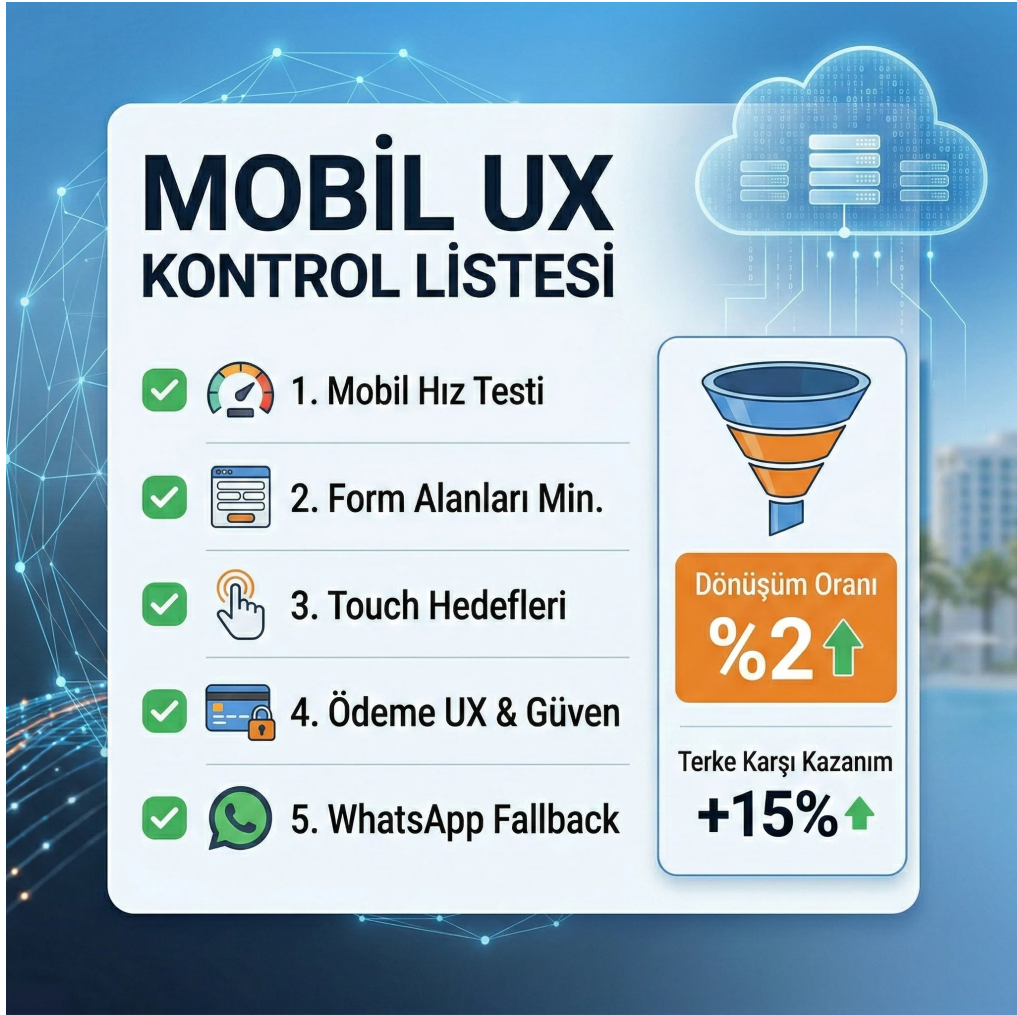
ÖNCESİ / SONRASI SEZONLUK KPI KIYASLAMA TABLOSU

Sezon	Dönüşüm Oranı (Conversion)	Ortalama Günlük Fiyat (ADR)	Oda Başı Gelir (RevPAR)	Notlar & Stratejik Aksiyon
High Season (Önce / Sonra)	% ____ → % ____	€ ____ → € ____	€ ____ → € ____	Fiyat optimization & direct payı artırımı.
Low Season (Önce / Sonra)	% ____ → % ____	€ ____ → € ____	€ ____ → € ____	Niş segment hedefleme & paket teklifleri.

Shoulder Season (Önce / Sonra)	% ____ → % ____	€ ____ → € ____ ____	€ ____ → € ____ ____	Erken rezervasyon & esnek iptal şartları.
-----------------------------------	-----------------	-------------------------	-------------------------	--

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- 1x Sezonluk Dönüşüm & Performans Dashboard'u (High / Low / Shoulder)
- 1x Ülke x Kanal Sezon Performans Matrisi
- 1x Sezonluk Bütünleşik Aksiyon Planı (Fiyat / Kampanya / Kanal)



[Checklist Card] — “Sezon KPI checklist kartı, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Sezonluk KPI ve Funnel Kontrol Kartı. Sezon tanımları, YoY karşılaştırma pencereleri, ülke/kanal kırılımları ve pazarlama aksiyon planı adımlarını görsel checklist formatında sunan kart.



[Diagram] — 16:9 “Sezon funnel diyagramı, otel bağlamı”

1920×1080px geniş ekran formatında, Sezonluk Rezervasyon Funnel Akış Diyagramı. Yüksek Sezon vs. Düşük Sezon dönemlerindeki Trafik → Arama → Oda Seçimi → Rezervasyon aşamalarındaki dönüşüm farklarını ve kanal geçişlerini gösteren şema.

MOBİL DÖNÜŞÜM PERFORMANSI

Mobile
Booking Rate

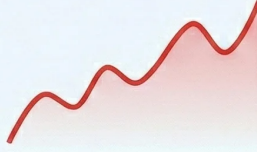
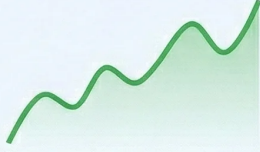
%2.1 ↑

Checkout
Drop-off

%65 ↑

Revenue
Per Visit

₺250



[KPI Card] — “Sezon KPI kartı, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Sezonluk Satış Performans KPI Kartı. Yüksek Sezon ve Düşük Sezon için Doluluk Oranı (%), ADR (€), RevPAR (€), Direct Channel Share (%) ve Conversion Rate (%) metriklerini karşılaştırmalı sunan canlı kart.