

Sezonluk Kampanya Takvim Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon, otelinizin sezon kampanyalarını 90–60–30 gün mantığıyla planlamanız için hazır bir görev seti sunar. Erken rezervasyondan son dakika satışlarına kadar tüm süreci tek bir koordinasyon sayfasında birleştirerek ekiplerin senkronize çalışmasını sağlar.

Kim Kullanır?: Otel Satış-Pazarlama Ekibi, Ajans Performans Ekibi ve Call Center Yöneticisi.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Tanımlama:** Hedef sezon aralığını, pik günleri (Bayram/Resmi Tatil) ve destinasyonu şablona girin.
- Görev Dağılımı:** 90–60–30 günlük bloklardaki görevleri; pazar, mesaj ve bütçe kısıtlımlarıyla doldurun.
- Takip:** Haftalık toplantılarda "tamamlandı/riske girdi" durumlarını güncelleyerek bütçeyi performansa göre kaydırın.

TEMPLATE (Kopyala-Kullan)

1) Sezon & KPI Hedefleri

- Sezon Aralığı:** _____ (Örn: 1 Haziran – 30 Eylül)
- Destinasyon / Otel Tipi:** _____ (Belek / Resort vb.)
- Pazarlar:** _____ (TR / DE / RU / EN)
- KPI Hedefleri:** Doluluk Hedefi (%), Hedef CPA / ROAS, Call Center Dönüşüm Adedi.

2) 90–60–30 Takvim Görevleri

Zaman Dilimi	Odak Noktası	Temel Görevler
T-90 (Hazırlık)	Erken Rezervasyon	EB mesaj seti, Landing kontrol, Kreatif ihtiyaç listesi
T-60 (Niyet)	Karar Süreci	Remarketing segmentleri, Pazar bazlı mesaj varyasyonları
T-30 (Dönüşüm)	Satış & Last Minute	Brand koruma, Mobil landing, Call center vardiya planı

3) Pik Günler & Boost Planı

- **Tarihler:** _____ (Bayram / Yılbaşı / Özel Etkinlik)
- **Aksiyon:** Özel mesaj seti ve bütçe artırım (boost) planı.

Buraya: [Checklist / Framework Card] —

[google-ads-sezonluk-otel-kampanyalari-checklist-06.webp](#) — “Sezon kampanya takvimi şablonu kontrol kartı ve otel ekip görev listesi özeti.”

Uygulama Kuralları (5 Altın Kural)

- **Sorumluluk:** Her görevin bir "sahibi" (Pazarlama/Ajans/Call Center) olmalıdır.
- **Mesaj Farklılaştırma:** Erken rezervasyon mesajını Last Minute fazında kullanmayın.
- **Pazar Uyumu:** TR pazarındaki dinamikler ile RU/DE pazarları aynı mesajla yönetilemez.
- **Yaşayan Doküman:** Bu şablon çekmecede duran bir kağıt değil, haftalık ritimle güncellenen bir plan olmalıdır.

Kontrol Listesi & Deliverables

- T-90 Hazırlık görevleri tamamlandı mı?
- T-60 Remarketing kitleleri ve mesajları hazır mı?
- Pik gün bütçe boost planı onaylandı mı?
- Call Center için güncel kampanya bilgi kartları iletildi mi?

Deliverables: 90–60–30 Sezon Takvimi, Faz Bazlı Mesaj Setleri, Bütçe Kaydırma Planı ve Call Center Kartları.



“Sezon planı deliverables kartı; otel kampanya takvimi ve mesaj setleri kanıtı.”