

Yan Gelir KPI & Benchmark Checklist'i — Veri Analizi & Raporlama (v1.0)

Asset Amaç: Bu checklist, spa, F&B ve upsell gelirini doğru sınıflandırıp kişi/oda başı KPI'larla benchmark yapmanızı sağlar. Board tipine göre hedef bandı doğru kurar ve 30 günlük upsell sprint'i ile hızlı kazanım üretmeyi amaçlar.

Kim Kullanır?: GM/otel sahibi, revenue, spa–F&B yöneticileri, pazarlama ve call center.

Nasıl Kullanılır?

- Verileri Ayırıştırın:** POS ve PMS sistemlerinden spa, F&B, aktivite ve diğer yan gelir kalemlerini ayrı departman kodlarıyla dışa aktarın.
- KPI'ları Hesaplayın:** RevPAG (Kişi Başı Gelir) ve oda başı yan gelir metriklerini hesaplayıp pansiyon tipinize (AI/UAI/HB/BB) göre pazar ortalamasıyla kıyaslayın.
- Sprint'i Başlatın:** 30 günlük süreçte 3 yeni upsell/paket teklifini test edin ve öncesi/sonrası gelir artışını raporlayın.

ÖLÇÜM & ÖNCELİKLENDİRME CHECKLIST'İ

- ☐ **Yan Gelir Kalemleri Sınıflandırıldı mı?:** Spa, F&B, transfer ve ekstra hizmet gelirleri POS/PMS üzerinde ayrı kategorilere bölündü.
- ☐ **Board Tipi Etiketlendi mi?:** Otelin pansiyon tipi (AI/UAI/HB/BB) belirlenerek harcama potansiyeli segmentasyonu yapıldı.
- ☐ **RevPAG Standardı Seçildi mi?:** Kişi başı harcama metriği için standart tanım (toplam misafir vs misafir-gece) netleştirildi.
- ☐ **RevPAGF&B ve RevPASpa Hesaplandı mı?:** F&B ve Spa departmanları için kişi/alan bazlı gelir göstergeleri çıkarıldı.
- ☐ **Oda Başı Yan Gelir Hesaplandı mı?:** Satılan oda başına düşen ortalama ekstra harcama tutarı belirlendi.
- ☐ **Pazar Kıyası Eklendi mi?:** Rakip set ve destinasyon ortalama yan gelir verileri kaynak notuyla sisteme işlendi.
- ☐ **3 Upsell Teklif Testi Planlandı mı?:** Konaklama öncesi ve konaklama sırasında sunulacak 3 yeni paket kurgusu hazırlandı.
- ☐ **Rapor Rutini Yazıldı mı?:** Haftalık opsiyonel kontrol ve aylık yönetim raporlama takvimi sabitlendi.

PROBLEM → KÖK NEDEN → ÇÖZÜM TABLOSU

Problem	Kök Neden	Çözüm
Spa geliri düşük	Ürün paketi/mesaj/zamanlama	Pre-stay randevu + paket + script

F&B yan gelir düşük (AI/UAI)	Premium seçenek görünmez	A'la carte + premium içecek paketleri
Attach rate düşük	Teklif kalitesi/kanal	Segment bazlı teklif + call center eğitim
Net kâr belirsiz	Maliyet ayrıştırma yok	Basit maliyet modeliyle başla

30 GÜNLÜK UPSELL SPRINT PLANI (GÜN 1–30)

- **Gün 1–3 (Veri Çekimi & Analiz):** PMS/POS üzerinden departman gelirlerini çekin, RevPAG ve oda başı yan gelir KPI'larını hesaplayıp kıyas tablosunu oluşturun.
- **Gün 4–7 (Teklif Hazırlığı):** Yüksek marjlı 2 spa paketi ve 1 premium F&B (a'la carte / özel içecek) teklifini hazırlayın.
- **Gün 8–14 (Pre-Stay & CRM Tetikleri):** Konaklama öncesi (pre-stay) upsell e-postalarını, WhatsApp mesajlarını ve CRM yönlendirmelerini yayına alın.
- **Gün 15–21 (In-Stay Görünürlük & Eğitim):** Tesis içi menü/board/QR görünürlüğünü artırın; ön büro, çağrı merkezi ve servis ekibine satış script eğitimleri verin.
- **Gün 22–30 (Ölçüm & İterasyon):** Öncesi/sonrası KPI farklarını inceleyip en yüksek dönüşüm sağlayan teklifleri sabitleyin.

ÖNCESİ / SONRASI KPI TABLOSU (ŞABLON)

KPI	Önce	Sonra	Not
RevPASpa	TBD	TBD	Paket + randevu etkisi
RevPAGF&B	TBD	TBD	Premiumlaştırma etkisi
Oda Başı Yan Gelir	TBD	TBD	Doluluk kontrol
Attach Rate	TBD	TBD	Teklif kalitesi

DELIVERABLES (TESLİM EDİLECEK ÇIKTILAR)

- **1x** Yan Gelir KPI Sözlüğü & Standart Hesaplama Kılavuzu
- **1x** Pansiyon Tipine Göre Benchmark Kıyaslama Tablosu

- 1x 30 Günlük Upsell & Yan Gelir Sprint Planı
- 1x Öncesi / Sonrası Performans & Etki Ölçüm Raporu



[Distribution Chart] — “spa/F&B/diğer pay grafiği, otel bağlamı”

1920×1080px geniş ekran formatında, Ancillary (Yan) Gelir Dağılım Grafiği. Spa, F&B, A'la Carte, Transfer ve Diğer Aktivite gelirlerinin toplam ciro içindeki payını gösteren pasta ve çubuk grafik arayüzü.



[Benchmark Table] — “oda/kişi başı KPI tablosu, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Oda ve Kişi Başı Yan Gelir Benchmark Tablosu. RevPAG, RevPASpa ve RevPAGF&B metriklerini pansiyon tiplerine (AI/UAI/HB/BB) ve rakip set ortalamalarına göre karşılaştıran finansal tablo.



[Before/After] — “upsell etkisi grafiği, otel bağlamı”

1200×1200px kare formatında, Upsell Sprint Etki ve Karşılaştırma Grafiği. 30 günlük paket ve pre-stay iletişim testleri öncesi ve sonrasındaki Attach Rate ve Oda Başı Yan Gelir artışını gösteren performans matrisi.