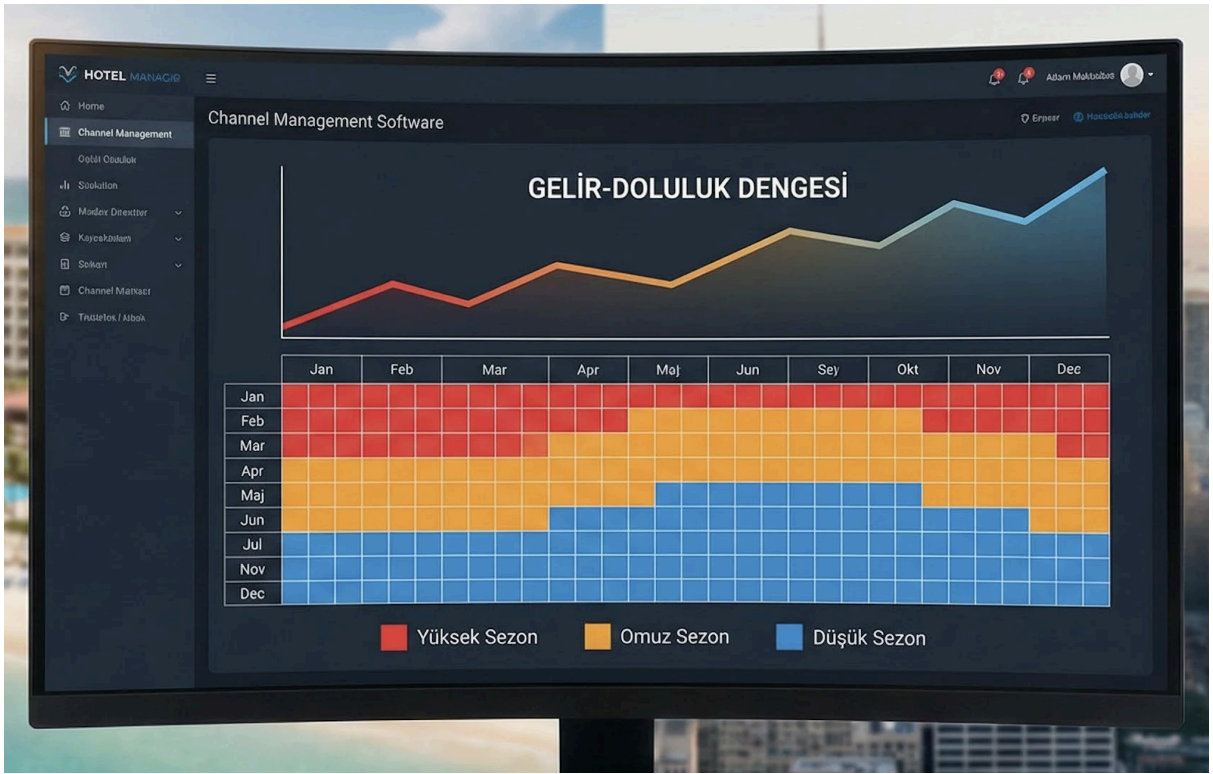


Yıllık Sezon & Kanal Planlama Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Yılı yüksek (high), orta (shoulder) ve düşük (low) sezonlara bölerek; kanal önceliklendirme, fiyatlandırma kuralları ve kampanya stratejilerini 12 aylık tek bir dökümanda toplar. Yönetim toplantılarında KPI temelli bir kontrol ritmi oluşturarak stratejik süreklilik sağlar.

Kim Kullanır?: GM, Revenue (Gelir Yönetimi) uzmanları, Satış-Pazarlama yöneticileri ve raporlama/ajans strateji ekipleri.



Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Segmentasyon:** Son 24-36 aylık doluluk ve ADR verilerini kullanarak sezon tarihlerini belirleyin.
- Kural Seti:** Her sezon için kanal rollerini, minimum konaklama (min-night) sürelerini ve durdurma (stop-sale) kriterlerini yazın.
- Versiyonlama:** Aylık KPI değerlendirme tarihlerini takvime işleyin ve planı her ay güncelleyerek ilerleyin.

B) TEMPLATE — Yıllık Planlama Matrisi

A) Sezon Tanımı (KPI Tabanlı)

- High Season Tarih Aralığı: _____
- Shoulder Season Tarih Aralığı: _____
- Low Season Tarih Aralığı: _____
- Segmentasyon KPI Dayanağı (Doluluk/ADR/Pickup): _____

B) Sezon Bazlı Hedefler

- High Season (Ör: Yield & Rate): _____
- Shoulder Season (Ör: Test & Optimize): _____
- Low Season (Ör: Occupancy & Promosyon): _____

C) Kanal Önceliği (Channel Priority)

- High Season Primary Kanallar (Max 2-3): _____
- Shoulder Season Primary/Secondary: _____
- Low Season Primary/Tactical: _____
- Tactical Kapanış Kriteri (Doluluk/Pickup Eşiği): _____

D) Fiyat & Min-Night Kural Seti

- High Season Fiyat Yaklaşımı & Min-Night: _____
- Shoulder Season Fiyat Yaklaşımı & Min-Night: _____
- Low Season Promosyon/İndirim Sınırı: _____

E) Kampanya & Stop-Sale Planı

- Kampanya Tipleri (Campaign Type): _____
- Stop-Sale Kriterleri (3 Eşik): _____
- Sorumlu & Kontrol Adımı: _____

12 AYLIK SEZON BAZLI AKSİYON PLANI

- ✓ Sezon Segmentasyonu (KPI ile Tamamlandı)
- ✓ Kanal Rol Matrisi Oluşturuldu
- ✓ Stop-Sale & Min-Night Kuralları Yazıldı
- ✓ Kampanya Takvimi Bloklandı
- ✓ Aylık Review Ritmi Belirlendi

100%

Tamamlandı

Planlama İçin 5 Kritik Kural

1. **Veri Odaklı Sezon:** Sezonları takvim aylarından ziyade doluluk ve gelir (KPI) verilerine göre tanımlayın.
2. **Yüksek Sezon Odağı:** Yoğun dönemde kanal sayısını artırmak yerine, en kârlı kanalların rollerini netleştirin.
3. **Test Kültürü:** Orta (Shoulder) sezonlarda mutlaka yeni bir pazar veya kampanya tipi için test hipotezi kurun.
4. **Korumalı İndirim:** Düşük sezon promosyonlarını "sürekli açık" tutmak yerine, belirli tarih ve kanallarla sınırlandırın.
5. **Dinamik Arşiv:** Planı her ay güncelleyin ve geçmiş versiyonları saklayarak performans değişimini izleyin.

Kontrol Listesi

- [] 12 ayın tamamı bir sezona atandı mı?
- [] Her sezon için ana (primary) kanal seti belirlendi mi?
- [] Min-night ve stop-sale kuralları somut eşiklere bağlandı mı?
- [] KPI değerlendirme (review) tarihleri takvime eklendi mi?

Deliverables & Görsel Notları

Teslim Edilecekler: 12 Ay Sezon Planı, Kanal Rol Matrisi, Kampanya/Stop-Sale Takvimi, KPI Review Sayfası.