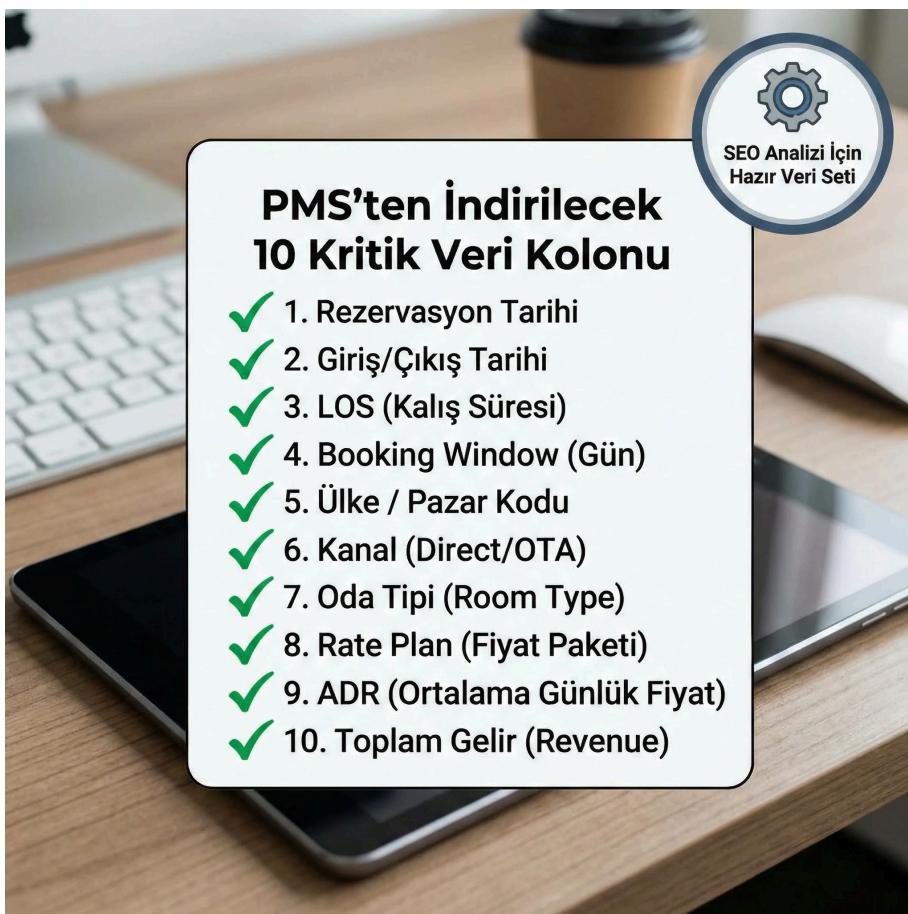


PMS & OTA → SEO Keyword & İçerik Haritası Şablonu (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon; PMS ve OTA verilerinden gelen pazar segmenti, konaklama süresi (LOS) ve rezervasyon aralığı (Booking Window) gibi sinyalleri, doğrudan satış getirecek içerik kümelerine (topic clusters) dönüştürür. Amaç, SEO bütçesini "boş trafik" yerine, en yüksek ADR (Ortalama Günlük Ücret) getiren segmentlere odaklamaktır.

Kim Kullanır?: Revenue Yönetimi, Satış & Pazarlama Ekipleri ve SEO Ajansları.



PMS'ten indirilecek 10 kolon checklist + hızlı veri analizi kartı.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Veri Hazırlığı:** PMS sisteminizden aldığınız ham veriyi şablondaki 10 sütunlu yapıya (Pazar, Dönem, Oda Tipi vb.) göre temizleyin.
- Stratejik Eşleşme:** Her segment için "Talep Sinyali → Anahtar Kelime → İçerik Grubu → Hedef Sayfa" harmasını oluşturun.
- Zamanlama & Ölçüm:** İçerik takviminizi misafirlerinizin rezervasyon aralığına göre (Örn: Erken rezervasyoncular için 120 gün önceden) planlayın ve dönüşüm ölçümünü kurun.

Template Alanları (Veri Haritalama)

Aşağıdaki tablo, otel verisinin nasıl bir SEO varlığına dönüştüğünü özetler:

Veri Alanı	Tanım / Örnek	SEO Aksiyonu
Segment Kimliği	UK / Temmuz / Swim-up Room	Hedef kitle tanımlama
Talep Sinyali	120+ Gün Booking Window	İçerik yayılama zamanı (Erken Rezervasyon)
LOS (Konaklama)	10+ Gece	Format seçimi (Kapsamlı Bölge Rehberleri)
Cluster / Başlık	"Best swim-up suites in Antalya"	Anahtar kelime kümesi
Hedef Sayfa	/oda-tipi/swim-up-suite	Dönüşüm sayfası
Ölçüm (KPI)	Blog → Oda Sayfası CTR	Funnel (huni) verimliliği

Uygulama İlkeleri ve Örnek Senaryo

Nasıl Doldurulur? (5 Kritik Kural)

- Segment Bazlı Çalışın:** Her satırı tek bir pazar ve oda tipi kombinasyonuna ayırin.
- Booking Window'a Saygı Duyun:** 90+ gün öncesinden arama yapan kitleye "bilgilendirici", son dakika bakanlara "fiyat/teklif" odaklı içerik sunun.
- Formatlı LOS Belirler:** Uzun süre konaklayanlar için "7 günlük gezi planı", kısa kalanlar için "otel olanakları" formatını seçin.
- Huniyi Kapatın:** Her blog yazısını mutlaka bir oda veya teklif landing sayfasına bağlayın.
- Veriyi Birleştirin:** SEO başarısını sadece tıklama ile değil, RevPAR (Mevcut Oda Başına Gelir) üzerindeki etkisiyle ölçün.

Kontrol Listesi

- [] PMS'ten gerekli 10 kolon (Market, ADR, LOS vb.) indirildi ve temizlendi.
- [] Ülke, sezon ve oda tipi bazlı segmentasyon tamamlandı.
- [] Rezervasyon aralığına (Booking Window) göre içerik üretim takvimi oluşturuldu.

- [] Her içerik kümesi (cluster) ilgili hedef sayfaya (Oda/Teklif) linklendi.
- [] "Blog → Oda Sayfası → Rezervasyon Motoru" ölçümleme hiyerarşisi kuruldu.

Deliverables

- **Deliverables:** Akış Diyagramı, Rezervasyon Aralığı/İçerik Takvimi Tablosu, SEO + RevPAR Dashboard Mockup.



"Şablon deliverables + dashboard mockup + uygulama çıktıları kartı."