

# Bütçe Hesaplama Excel Şablonunu İndir — SEM / Otel Budget & Bid Audit (v1.0)

**Asset Amacı:** Aylık bütçe hedefini günlük operasyonel modele çevirir, pazar bazlı dağılımı netleştirir ve hesap verimliliğine (data maturity) göre en doğru teklif stratejisini skorlar.

**Kim Kullanır?:** Otel satış-pazarlama yöneticileri, Genel Müdürler ve performans uzmanları.

## A) Ölçüm Alanları & Skorlama (0–5)

Hesabınızın "akıllı teklif" stratejilerine ne kadar hazır olduğunu saptayın:

Kategori	Ölçüm Kriteri	Skor (0-5)
Ölçüm Hazırlığı	GA4, Booking Engine ve WhatsApp/Form ölçüm doğruluğu.	—
Veri Olgunluğu	Son 30 günlük dönüşüm hacmi ve stabilite.	—
Mimari Netliği	Brand/Generic ayrımı ve ülke/dil kırım disiplini.	—
Bütçe Disiplini	Aylık hedef belirleme ve 30,4 kuralı ile günlük hesaplama.	—

### Skor Yorumlama:

- **0–25 Kırmızı:** Mimari oturmadan akıllı teklif (Smart Bidding) kullanmayın; bütçe riski!
- **26–40 Sarı:** Kademeli geçiş; "Max Conversions" ile veri toplamaya devam edin.
- **41+ Yeşil:** Target ROAS veya Target CPA ile tam optimizasyon moduna geçin.

## B) Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

Bütçe yönetiminde karşılaşılan temel darboğazlar:

Problem	Kök Neden	Çözüm
Bütçe hızlı bitiyor	Yanlış eşleme / Çok geniş kelime	Daraltılmış kelime seti + Negatif listesi
ROAS/CPA ölçülemiyor	Gelir ölçümü veya event eksikliği	GA4 dönüşüm doğrulama + E-ticaret kurulumu
Düşük sezonda yüksek harcama	Statik bütçe yönetimi	Sezonluk bütçe planı (6-8 hafta önceden)
Brand trafiği kaybediliyor	Bütçe koruması yok	Brand kampanyasını sabitle + Bütçe kilitle

## C) İlk 10 Aksiyon Listesi (Öncelikli)

1. **Brand koruması:** Marka kampanyası bütçesini sabitleyin.
2. **30,4 Kuralı:** Aylık bütçeyi 30,4'e bölerek günlük sınırı belirleyin.
3. **Pazar Ayrımı:** TR/DE/RU bütçelerini ve raporlarını birbirinden ayırın.
4. **Veri Doğrulama:** Rezervasyon ve lead ölçümlerini test edin.
5. **Niyet Kümesi:** Generic kampanyaları daraltılmış niyet kümeleriyle kurun.
6. **Bid Testi:** 14 günlük bir teklif stratejisi test takvimi oluşturun.
7. **Smart Bidding:** Veri olgunluğu 40+ puana ulaştığında geçiş planı yapın.
8. **Sezon Planı:** Kampanyaları sezon değişiminden 6-8 hafta önce hazırlayın.
9. **Raporlama Ritmi:** Haftalık dashboard üzerinden ilerlemeyi takip edin.
10. **Internal Link:** [Reklam Raporlama Detayları](#) rehberine göz atın.

## D) Öncesi/Sonrası KPI Tablosu

Bütçe optimizasyonu sonrası hedeflenen değişim:

KPI	Önce	Sonra	Not
ROAS	TBD	TBD	Gelir odaklı ölçüm
CPA	TBD	TBD	Lead/Rezervasyon maliyeti
CVR	TBD	TBD	Landing ve teklif etkisi
Brand Payı	TBD	TBD	Koruma seviyesi metriği

## E) Deliverables (Teslim Edilecekler)

- Excel Audit Sheet:** Bütçe, pazar ve bid seçimi hesaplama motoru.
- Bid Strategy Seçici:** (Manual / Max Conversions / tCPA / tROAS) karar matrisi.
- 14 Günlük Test Planı:** Teklif stratejisi değişim takvimi.
- Sezonluk Dağıtım Tabı:** Dönemsel bütçe kaydırma aracı.