

# Always-On + Kampanya Bazlı Yıllık Planlama Şablonu (v1.0)

**Asset Amacı:** Always-on içerik rotasyonunu ve yüksek etkili kampanya bloklarını tek bir yıllık takvim üzerinde birleştirir. Otel sezonsallığı ile pazarlama ritmini uyumlu hale getirerek, üretim kapasitesini koruyan ve "çok içerik–az etki" riskini ortadan kaldıran standart bir model sunar.

**Kim Kullanır?:** Otel Satış-Pazarlama Ekipleri, GM, B2B Pazarlama Liderleri ve Ajans Strateji Ekipleri.

## A) Yıllık Blok Takvim (12 Ay)

Yılın kampanya/lansman tarihlerini (7–21 gün) bloklayın ve always-on pillar'ları boşluklara dağıtın.

Ay	Kampanya Blokları (Tarih)	Kampanya Hedefi	Always-on Pillar Rotasyonu	Kapasite Notu
Ocak	...	...	...	...
Şubat	...	...	...	...
...	...	...	...	...

## B) Kampanya & Always-On Modeli

### 1. Kampanya Bloğu Kartı

- Kampanya Adı & Süresi:** [...]
- Teklif & Kanıt:** Net 1 cümlelik teklif ve 3 destekleyici madde.
- Akış:** Teaser → Kanıt → Kapanış.
- Üretim:** Metin / Tasarım / Video / Onay / Yayın döngüsü.

### 2. Always-On Rotasyon Planı

- Pillar #1 - #3:** Belirlenmiş temalarda aylık X içerik.
- UGC / Proof Slot:** Her hafta 1 adet kullanıcı içeriği veya sosyal kanıt.

## C) KPI Ayrım Tablosu

Mod bazında KPI hedeflerini yazarak performans takibini netleştirin.

Mod	Ana KPI	Destek KPI	Rapor Sıklığı	Pivot Eşiği
Always-on	...	...	Aylık	...
Kampanya	...	...	Kampanya Sonu	...

## D) Üretim Kapasitesi & Kurallar

- **Kapasite Kontrolü:** Haftalık üretim limitlerini ve kampanya ön üretim sürelerini belirleyin.
- **SOP Kuralları:** Always-on taban ritmini kilitleyin. Kapasiteyi aşan durumlarda kampanya kapsamını küçülterek kaliteyi koruyun.
- **Onay:** Belirlenmiş SLA (Hizmet Seviyesi Anlaşması) sürelerine uyun.

## E) Deliverables (Teslim Edilecekler)

1. **Yıllık Blok Takvim:** 12 aylık stratejik genel bakış.
2. **Kampanya Blok Kartları:** Her lansman için özel üretim planı.
3. **KPI Ayrım Tablosu:** Mod bazlı ölçümleme şablonu.
4. **Kapasite Kontrol Listesi:** Operasyonel denetim föyü.