

Yeni Açılan Oteller İçin OTA Lansman Checklist'i

(v1.0)

Asset Amacı: Yeni açılan otellerin OTA lansmanını tek seferlik bir kurulumdan ziyade, 30 günlük kurulum ve 90 günlük optimizasyon programı olarak yönetmeyi hedefler. Profil (ExtranetProfile), entegrasyon (PMSIntegration), içerik ve kampanya adımlarını standartlaştırarak, ilk sezonda görünürlük kaybına yol açan hataları önler ve düzeltme maliyetlerini düşürür.

Kim Kullanır?: Genel Müdür (GM), Satış Direktörü, Revenue Manager (RM), Rezervasyon Müdürü, Ajans ve IT ekipleri.

Ölçüm & Önceliklendirme Checklist'i

Lansman öncesi ve sırasında mutlaka kontrol edilmesi gereken 9 kritik madde:

- Kanal Seçimi:** İlk dalga için Booking/Expedia ve stratejik bir ek kanal belirlendi mi?
- Profil Standardı:** ExtranetProfile (oda tipleri, politikalar, USP) dökümantة edildi mi?
- İçerik:** Fotoğraf paketi (ilk 10 fotoğraf kuralı) ve metinler hazır mı?
- Entegrasyon:** PMSIntegration aktif edildi ve "tek kaynak gerçek" (single source of truth) kararı alındı mı?
- Mapping:** RoomType ve RatePlan mapping işlemleri yapılip dökümantة edildi mi?
- Test Senaryoları:** Test rezervasyonu, iptal ve modifikasyon akışları başarıyla tamamlandı mı?
- Kampanya Sınırıları:** LaunchCampaign için indirim tavanı ve minimum konaklama kuralları belirlendi mi?
- Yorum Yönetimi:** Misafir yorum toplama akışı ve sorumlu ekip netleştirildi mi?
- Takip Ritmi:** İlk 90 günlük KPI seti ve kontrol periyotları yazıldı mı?

Problem → Kök Neden → Çözüm Tablosu

Lansman sürecinde sıkça karşılaşılan darboğazlar ve hızlı çözüm yolları:

Problem	Kök Neden	Çözüm
Görünürlük düşük, satış yavaş	Profil/fotoğraf zayıf	ExtranetProfile standartı + foto sıralama
Yanlış fiyat/müsaitlik	Mapping/test eksik	Mapping audit + test rezervasyonu
İptal oranı yüksek	Politika/segment uyumsuz	Politika ayarı + hedef segment netliği
Kampanya parity bozuyor	Sınır yok/stacking	Kampanya tavanı + kural seti
Yorum gelmiyor	Süreç yok	Check-out sonrası 24–48 saat akışı

14 Günlük Lansman Sprint Planı

Hızlı traction için uygulanacak iki haftalık yoğun iş planı:

- **Gün 1-2:** Kanal seçimi, hedef pazar analizi ve ExtranetProfile dökümanının hazırlanması.
- **Gün 3-4:** Fotoğraf sıralama taslağı, oda metinleri ve konum anlatımının tamamlanması.
- **Gün 5-7:** PMS-CM bağlantısı, RoomType ve RatePlan mapping işlemleri ve kısıt setlerinin girilmesi.
- **Gün 8-9:** Rezervasyon düşüşü, iptal ve modifikasyon testlerinin raporlanması.
- **Gün 10-11:** Lansman kampanyası kurgusu ve ekip içi yorum toplama eğitimi.
- **Gün 12-14:** KPI kontrol ritminin kurulması, son kontrollerin ardından yayına çıkış (Go-live) ve ilk hafta spot-check'leri.

İLK 90 GÜN OTA LANSMAN KPI'LARI

Görünürlük Trendi (Haftalık)



↑ YÜKSELİŞTE

Hedef: Bölge Ortalaması Üzeri

Dönüşüm Oranı (Conversion)



1.8%

Hedef: >2.5% (Stabilizasyon)

Yorum Ritmi (Puan & Sayı)



8.5 / 10 (15 Yorum)

Hedef: İlk Ay 20+ Yorum

Öncesi / Sonrası KPI Tablosu (Şablon)

Lansman disiplininin operasyona etkisini bu metriklerle ölçün:

KPI	Plansız Açılmış	Planlı Checklist ile
Görünürlük artışı	Yavaş	Daha hızlı
Hata/düzelme ihtiyacı	Sık	Daha az
İptal ve operasyon stresi	Yüksek	Daha yönetilebilir
Yorum ritmi	Düzensiz	Planlı

Deliverables (Teslim Edilecekler)

- Kanal seçimi ve hedef pazar dökümanı.
- ExtranetProfile standarı (copy + fotoğraf sıralama rehberi).
- Mapping tablosu ve test raporu şablonu.
- LaunchCampaign kural seti.
- İlk 90 gün KPI izleme ve aksiyon planı dökümanı.

YENİ OTEL OTA LANSMAN KONTROL LİSTESİ

-  1. Kanal Seçimi & Profil Standardı Tamam
-  2. Fotoğraf & İçerik Paketi Yüklendi
-  3. PMS Entegrasyonu & Testler Başarılı
-  4. Açılış Kampanyası Kurgulandı
-  5. İlk 90 Gün KPI Takip Ritmi Kuruldu

LANSMAN HAZIR: GÜVENLE YAYINA ÇIK