

Dijital gelişim ve SEO fırsatları

City One Hotel için satış, hizmet ve içerik önerileri



İlk sitede güven ve satış kaybı oluşturan noktalar

Bu bulgular eski yapının neden yenilenmesi gerektiğini gösteren başlangıç notlarıdır.

İçerik ve güven

- Gerçek fiyat yerine görünen “0 TL” ifadesi
- Güncelliğini kaybetmiş veya örnek haber içerikleri
- Yanlış yönlendirilen sosyal bağlantılar ve dış rapor linkleri
- Hizmetlerin birbirinden kopuk anlatılması

Deneyim ve teknik yapı

- Üst üste binen slider metinleri ve zayıf mobil deneyim
- Rezervasyon motoru yerine iletişim formu hissi
- Eski ve çok sayıda eklentiye bağımlı yapı
- Eksik canonical, görsel açıklamaları ve içerik hiyerarşisi

Demoda giderilenler ve sıradaki doğrulamalar

Demo ile iyileştirildi

- Yanıltıcı fiyat ve karmaşık slider kaldırıldı
- Mobil rezervasyon alanı sadeleştirildi
- Canonical, görsel açıklamaları ve sayfa yapısı güçlendirildi
- Oda, etkinlik, wellness ve Erciyes aynı sistemde birleştirildi

Canlıya geçmeden doğrulanmalı

- PMS veya kanal yöneticisi ve gerçek müsaitlik
- Güncel fiyat, iptal ve çocuk politikaları
- Resmî sosyal hesaplar, iletişim ve yasal bağlantılar
- KVKK, çerez onayı ve dönüşüm ölçüm izinleri

Otelin dört ayrı gelir alanı var

Web sitesi bu alanların her biri için ayrı talep ve satış akışı oluşturabilir.

01 Konaklama Canlı müsaitlik ve doğrudan rezervasyon

02 Etkinlik Toplantı, düğün ve kurumsal organizasyon

03 Wellness Üyelik, günlük kullanım ve randevu

04 Erciyes Konaklama, ulaşım ve deneyim paketleri

Öncelik: Siteyi tanıtım ekranından ölçülebilir talep ve rezervasyon kanalına dönüştürmek.



DOĞRUDAN SATIŞ

Rezervasyon akışı

Tarih ve kişi seçimi güncel müsaitlik ile birleştğinde ziyaretçi, kararını site içinde tamamlayabilir.

- Müsait oda ve güncel fiyat gösterimi
- Oda karşılaştırma ve iptal koşulları
- Güvenli ödeme veya rezervasyon talebi
- Yarım kalan taleplerin izinli takibi

İlk tercih, otelin kullandığı rezervasyon sistemiyle entegrasyon olmalı.

Oda yerine tamamlanmış bir plan

Paket fikirleri

- Erciyes konaklama paketi
- Havalimanı transferli konaklama
- Spa dahil hafta sonu paketi
- Toplantı salonu ve oda paketi
- Düğün misafirleri için toplu konaklama



Akıllı WhatsApp bağlantısı

Kullanıcının tarih, oda ve hizmet seçimi hazır mesaj olarak satış ekibine iletilir.



Nitelikli teklif talepleri

Etkinlik formu

Tarih, katılımcı sayısı, salon düzeni, ikram, teknik ihtiyaç ve konaklama bilgisi tek talepte toplanır.

Kurumsal müşteri alanı

Şirketler anlaşmalı fiyat, personel konaklaması, toplantı salonu ve düzenli faturalama için başvuru oluşturabilir.

İlk sürüm kesin fiyat vermek yerine satış ekibine eksiksiz talep göndermeli.

Wellness talepleri

- Günlük kullanım talebi
- Aylık ve yıllık üyelik
- Masaj veya bakım randevusu
- Dönemsel kampanya başvurusu

Yönetim paneli

Oda, kampanya, hizmet, fotoğraf ve rehber yazıları otel ekibi tarafından güncellenebilir.



Hangi kanalın talep getirdiği ölçülebilir

- 1 Keşif** Google, sosyal medya veya harita
- 2 İnceleme** Oda, etkinlik, wellness veya rehber sayfası
- 3 Niyet** Tarih seçimi, telefon, WhatsApp veya form
- 4 Sonuç** Rezervasyon ya da satış talebi

Destekleyici çalışmalar: İngilizce içerik, yerel SEO, Google Maps görünürlüğü, yorumlar ve dönüşüm ölçümü.

Takipçi tabanı güçlü, marka vitrini dağınık

21 Ekim 2026 tarihinde açık profilde görülen yapı ve örnek içerikler üzerinden değerlendirme.

11,6 B

takipçi

416

gönderi

Bio bağlantısında UTM kullanılması olumlu bir başlangıç.

- Profil görselinde eski kahverengi logo kullanılıyor
- Öne çıkanlar çok sayıda ve kapak dili tutarsız
- İncelenen akış düğün içeriklerine aşırı ağırlık veriyor
- Bazı açıklamalarda yanlış #wyndham etiketi bulunuyor
- Sabit içerik ve açıklamalar güçlü bir teklif çağrısı taşımıyor

Öncelik: Yeni görsel kimlik, doğru marka dili ve satışa bağlanan içerik sistemi.

Dört içerik sütunu

01 Konaklama

Oda turu, kahvaltı, ekip, misafir yolculuğu

02 Etkinlik

Salon dönüşümü, gerçek organizasyon, teklif çağrısı

03 Wellness

Havuz, hamam, üyelik, günlük kullanım

04 Kayseri ve Erciyes

Rota, ulaşım, sezon ve paket içerikleri

Örnek ritim: haftada 3 Reels, 1 carousel ve her gün kısa Story akışı. Her içerikte tek hedef ve tek çağrı.

İçerikten talebe giden üç katman

01

Yeni kitle

Kayseri ve seçili çıkış şehirlerinde oda, düğün, wellness ve Erciyes kreatifleri

02

Ilık kitle

Video izleyenler, profil etkileşimi yapanlar ve site ziyaretçileri için yeniden hedefleme

03

Yüksek niyet

Tarih seçen, form başlatan veya WhatsApp'a geçen kullanıcıya net teklif

Kontrol listesi: Meta Pixel + CAPI, UTM standardı, rezervasyon ve form olayları, CRM kaynak alanı.

Açık Reklam Kütüphanesi aramasında eşleşen aktif reklam görünmedi; kesin durum Business Manager içinden doğrulanmalı.

Kayseri Rehberi

Klasik bir blog yerine, ziyaretçinin seyahat kararına yardımcı olan yerel bir rehber oluşturulabilir.

İçerik grupları

- Kayseri şehir ve ulaşım rehberi
- Erciyes planlama içerikleri
- Toplantı ve etkinlik rehberleri
- Spa ve wellness içerikleri

Her yazı ilgili odaya, pakete veya teklif formuna bağlanmalı.



İlk altı rehber yazısı

01 Kayseri Havalimanı'ndan şehir merkezine ulaşım

02 Kayseri merkezden Erciyes'e ulaşım rehberi

03 Kayseri'ye iş seyahati için konaklama rehberi

04 Kayseri'de toplantı salonu seçimi

05 Erciyes kayak tatili için konaklama planı

06 Kayseri'de hafta sonu gezi rotası

Yazılar özgün fotoğraflar, güncel bilgiler, iç bağlantılar ve açık rezervasyon çağrılılarıyla hazırlanmalı.

Uygulanabilir öncelikler

01 İLK ADIM

Rezervasyon entegrasyonu

- Akıllı WhatsApp mesajları
- Etkinlik teklif formu
- Dönüşüm ölçümü

02 İKİNCİ ADIM

Wellness ve paketler

- Üyelik ve randevu talepleri
- Erciyes ve transfer paketleri
- İngilizce içerik

03 ÜÇÜNCÜ ADIM

İçerik ve ölçekleme

- Kayseri Rehberi
- Yönetim paneli
- Kurumsal müşteri alanı

Ana karar: Önce doğrudan satış ve talep toplama, ardından içerik üretimi ve operasyon araçları.