

Otel Gelir Dağılımı Hesaplayıcı

OTA komisyonlarına yılda ne kadar ödüyorsunuz?

Birçok otel performansını yalnızca doluluk oranına bakarak değerlendirir. Oysa gerçek tablo, gelirin hangi kanaldan ve hangi maliyetle geldiğinde saklıdır. Parametrelerinizi ayarlayın; şu anki durumunuzu ve Convertels ile potansiyel kârlılık artışınızı birkaç dakikada görün.

Hangi para biriminde çalışıyorsanız, hesaplayıcı o birimle sonuç verir. Gecelik oda fiyatınızı istediğiniz para biriminde girin, tüm sonuçlar aynı birimde hesaplanır.

TRY

USD

EUR

Parametreler

TOPLAM CİRO

₺ 347.652.000

Oda sayısı

216 oda

Değer gir

Ortalama gecelik oda fiyatı

TRY

EUR

USD

₺ 14.500

Değer gir

Doğrudan rezervasyon oranı (%)

%20

Değer gir

Otel yılda kaç ay açık

5 ay

Değer gir

Yıllık doluluk oranı (%)

%74

Değer gir

OTA komisyon oranı (%)

%22

Değer gir

Doğrudan rezervasyon kârlılık oranı (%)

%40

Değer gir

Şu anki durumunuz

OTA'ya ödenen yıllık komisyon

₺ 61.186.752

Doğrudan rezervasyon cirosu

₺ 69.530.400

RevPAR

₺ 10.730

Net RevPAR (komisyonsuz)

₺ 8.842

Convertels ile (aynı doluluk)

OTA'ya ödenen yıllık komisyon

₺ 48.949.402

Şu anki duruma göre ₺ 12.237.350 tasarruf

Doğrudan rezervasyon cirosu

₺ 125.154.720

Şu anki duruma göre ₺ 55.624.320 fazladan gelir

Reklam maliyeti (tahmini)

₺ 7.133.819

RevPAR

₺ 10.730

Net RevPAR (komisyonsuz)

₺ 8.999

Convertels ile net kârlılık artışı

₺ 19.396.200

Bu değer yalnızca bilgi amaçlıdır; taahhüt veya yasal bağlayıcılık oluşturmaz.

Gerçek hesaplayıcı ekranı — parametreleriniz ile şu anki durumunuz ve Convertels senaryosu yan yana karşılaştırılır.

3 Adımda Nasıl Çalışır?

1

Mevcut durumu hesapla

Oda sayısı, ADR ve doluluk oranınızla yıllık brüt gelirinizi hesaplanır.

2

OTA maliyetini gör

Brüt RevPAR yanı sıra, OTA komisyonu düşüldükten sonraki Net RevPAR görüntülenir.

3

Doğrudan rezervasyonu simüle et

Doluluk sabit kalırken doğrudan oran arttığında gelirin nasıl değişeceği simüle edilir.

Sonuçlar Nasıl Yorumlanır?

Şu Anki Durumunuz

- Yıllık oda geliri
- RevPAR değeri
- OTA'ya ödenen tahmini komisyon
- Doğrudan rezervasyon geliri

Convertels İle — Aynı Doluluk Senaryosu

- OTA komisyonundaki olası düşüş
- Doğrudan rezervasyon gelirindeki artış
- Tahmini pazarlama maliyeti
- Net RevPAR artışı

Gösterilen değerler yalnızca bilgi amaçlıdır; gelir garantisi veya taahhüt niteliği taşımaz.

Neden Bu Hesaplama Önemli?

OTA BAĞIMLILIĞININ MALİYETİ

- Komisyon gideri her rezervasyonla birlikte sessizce büyür.
- Pazarlama ve fiyatlandırma üzerindeki kontrol azalır.
- Misafir verisi OTA'da kaldığı için tekrar pazarlama zorlaşır.
- Doğrudan rezervasyonların sürdürülebilir büyümesi zorlaşır.

Sürdürülebilir büyüme için **gelir dağılımına** odaklanmak yalnızca doluluğa değil, **ve kârlılığa** gerekir.

Parametreler ve Formüller

Oda sayısı

Toplam oda sayısı. Yıllık oda-gece kapasitesi bu veriden hesaplanır.

Ortalama gecelik oda fiyatı (ADR)

Bir odanın ortalama satış fiyatı. TRY, EUR veya USD girilebilir.

Doğrudan rezervasyon oranı

Web sitesi, telefon veya diğer doğrudan kanallardan gelen rezervasyon yüzdesi. Kalan kısım OTA'ya atanır.

OTA komisyon oranı

OTA üzerinden gelen rezervasyonlar için ödenen ortalama komisyon.

FORMÜL

$$\text{RevPAR} = \text{ADR} \times \text{Doluluk oranı}$$

NET FORMÜL

$$\text{Net RevPAR} = (\text{Oda geliri} - \text{OTA komisyonu}) / \text{Müsait oda sayısı}$$

RevPAR brüt performansı gösterir ama kanal komisyonlarını dikkate almaz. Net RevPAR, farklı satış kanallarının kârlılığa etkisini görmenizi sağlar.

SIRADA NE VAR?

Kendi Otelinizin Rakamlarını Görün

Hesaplayıcıyı birkaç dakikada deneyin, sonuçlarınızı paylaşın; size özel bir öneri hazırlayalım.

Hesaplayıcıyı Ücretsiz Deneyin

Teklif Alın →

Ya da doğrudan arayın: +90 216 599 08 57

Bu hesaplama, ortalama otel verilerine göre hazırlanmıştır. Sonuçlar yalnızca bilgi amaçlıdır; gerçek değerler fiyat politikası, kanal dağılımı ve pazarlama stratejisine göre değişir.