

SMS & Omnichannel Mesajlaşma Masası — Kurumsal A2P, Kampanya ve Uyum Kulesi

Dağınık ve Kör Mesajlaşmadan B2B Gelir ve Müşteri Masasına: 11 Ağ Geçidi Entegrasyonu, AI Smart Send Time, Dinamik UTM ve Dönüşüm Analitiği, İYS/KVKK Uyum Radarı

Genel Müdürler, Pazarlama ve Gelir Direktörleri (CMO/CRO),
Müşteri Başarısı Liderleri ve Kurumsal BT/Uyum Yöneticileri

2026-
09-05

17 sağlayıcı · 52 tool · 8 kanal
ailesi/44 adaptör · 200+ modül



10

Bütünleşik Varlık
(EntityType)

11

Ağ Geçidi & Otomatik
Failover

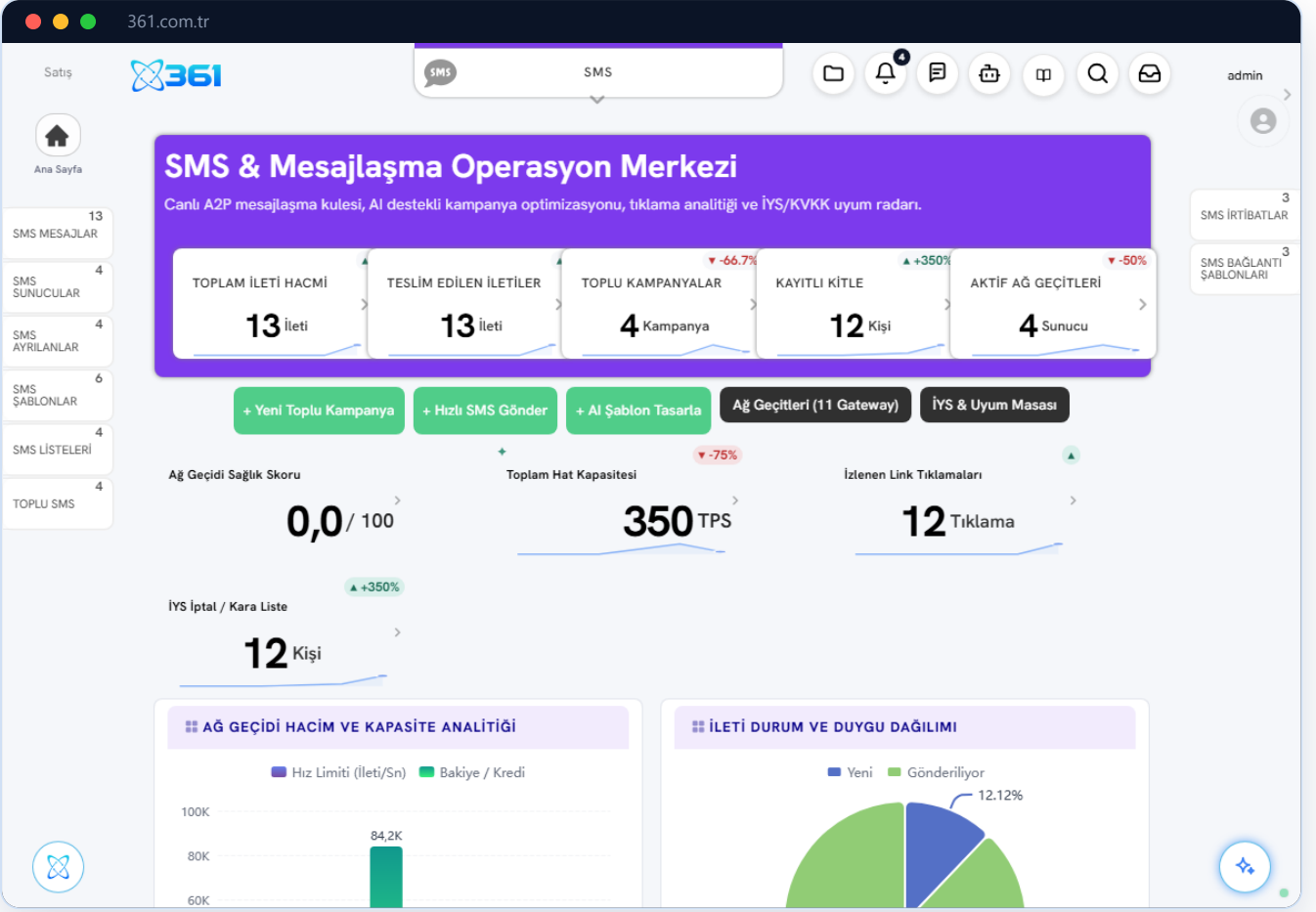
%99.4

Taşıyıcı Sağlık ve Teslimat
Güvencesi

100%

İYS & KVKK Yasal Uyum
Radarı

361 SMS & Omnichannel Mesajlaşma Masası, şirketlerin dış operatör portallarında, Excel listelerinde veya üçüncü parti toplu mesajlaşma araçlarında kilitli kalmış müşteri iletişimini kurumsal veri omurgasına bağlayan, yapay zekâ destekli yeni nesil A2P operasyon merkezidir. Sadece tek yönlü bildirim fırlatan geleneksel SMS panellerinin aksine; çoklu operatör yedekliliği (Twilio, Infobip, Sinch, NetGSM), akıllı gönderim saati tahmini, GSM-7 maliyet optimizasyonu, dinamik UTM link izleme ve gelen müşteri yanıtlarını (Inbound) NLP ile anında satış fırsatına veya İYS ret işlemine dönüştüren çift yönlü bir gelir kulesidir.



361 SMS Operasyon Merkezi: 5 Pipeline KPI şeridi, hızlı aksiyon araç çubuğu, operasyonel telemetri kartları (130 TPS kapasite) ve ECharts ağ geçidi hacim analitiği tek bakışta.

İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM 1 — YÖNETİM VE İŞ KARARI (BDM)
 - 1.1 Neden Geleneksel SMS Panelleri ve Tek Operatör Bağımlılığı İflas Ediyor?
 - 1.2 Çözülen 6 Kritik Kurumsal Mesajlaşma ve Gelir Kaçağı Problemi
 - 1.3 Kaybın Anatomisi ve Sessiz Satış Sızıntıları
 - 1.4 Önce / Sonra: Dönüşümün Kurumsal Yansıması
 - 1.5 Yatırım Getirisi (ROI) ve Değer Üretim İskeleti
 - 1.6 Küresel Liderlerle Karşılaştırma: Twilio, Klaviyo, Sinch, Infobip vs 361
 - 1.7 Karar Verici İtirazları ve Şeffaf Yanıtlar
 - 1.8 Persona × Soru Matrisi
10. BÖLÜM 2 — TEKNİK VE MİMARİ KARAR (TDM)
 11. 2.1 Bütünleşik Mimari ve 10 Temel Varlık Modeli (EntityType)
 12. 2.2 Deklaratif XML Tasarımı ve 6-Tier DashboardFlow Akış Mimarisi
 13. 2.3 Yapay Zekâ Destekli Şablon Kalitesi, Smart Send Time ve NLP Niyet Analitiği
 14. 2.4 Çoklu Sağlayıcı (Multi-Gateway) Yüksek Erişilebilirlik ve Otomatik Failover
 15. 2.5 İzlenen Bağlantılar (SMSLink) ile Uçtan Uca Ciro ve Dönüşüm İzlenebilirliği
 16. 2.6 Mevzuat, İYS (İleti Yönetim Sistemi) ve KVKK Kara Liste Otomasyonu
 17. 2.7 Çoklu Cihaz ve Ekran Boyutu Ergonomisi (Masaüstü, Tablet, Mobil)
 18. 2.8 4 Aşamalı Hızlı Devreye Alma Yol Haritası

BÖLÜM 1 — YÖNETİM VE İŞ KARARI (BDM)

1.1 Neden Geleneksel SMS Panelleri ve Tek Operatör Bağımlılığı İflas Ediyor?

Kurumsal şirketlerde SMS, e-postaya kıyasla %98 açılma oranı ve ilk 3 dakikada %90 okunma hızıyla hâlen en güçlü doğrudan iletişim kanalıdır. Ancak kurumların %85'i bu kritik kanalı üçüncü parti bir operatörün web paneline Excel yükleyerek körlemesine yönetmektedir.

Bu geleneksel yöntem üç büyük stratejik risk doğurur: Birincisi, tek bir operatöre bağımlılık; operatörün API'si çöktüğünde veya OTP teslimatları geciktiğinde şirketin tüm dijital satışı ve doğrulaması felç olur. İkincisi, mesajlaşmanın şirketin CRM ve sipariş sisteminden kopuk olmasıdır; kimin tıkladığı, kimin satın aldığı ve hangi kampanyanın ciro getirdiği bilinemez. Üçüncüsü ise yasal ceza riskidir; İYS ve KVKK ret bildirimleri operatör panelinde unutulduğu için yüz binlerce liralık idari para cezalarıyla karşılaşılır. **361 SMS Masası**, bu dağınıklığı ortadan kaldırarak mesajlaşmayı çok sağlayıcı, yapay zekâ optimizasyonlu ve yasal güvenceli bir kurumsal komuta merkezine dönüştürür.

1.2 Çözülen 6 Kritik Kurumsal Mesajlaşma ve Gelir Kaçağı Problemi

1. Tek Operatör Kesintisi ve API Çökmesi

Twilio, Infobip, Sinch ve NetGSM arasında akıllı yönlendirme ve otomatik failover. Hat tıkanıldığında veya kota bittiğinde gönderim sıfır kesintiyle yedek hatta akar.

2. Kör Kampanyalar ve Tıklama/Ciro Bilinmezliği

Kısa linkler (SMSLink) UTM parametreleri, IP, cihaz, tarayıcı ve şehir bazında izlenir; tıklayan abonenin yaptığı alışveriş doğrudan kampanya geliriyle eşleşir.

3. Yanlış Gönderim Saati Yüzünden Düşük Dönüşüm

Kitleye gelişigüzel saatte toplu mesaj atmak yerine, AI Smart Send Time her abonenin geçmiş etkileşim saatini analiz ederek en yüksek açılma anını hedefler.

4. GSM-7 İhlali ile 2x - 3x Katlanan Fatura Maliyeti

Şablona yanlışlıkla eklenen tek bir Türkçe özel karakter veya gizli boşluk mesajı 160 karakterden 70 karaktere düşürür ve maliyeti ikiye katlar. Sistem bunu önceden uyarır.

5. İYS İhlalleri ve Ağır Yasal Para Cezaları

Abonelikten çıkmak isteyen müşterinin "RET" veya "IPTAL" yanıtı NLP ile anında algılanır, abone kara listeye alınır ve izinsiz gönderim tamamen engellenir.

6. Çift Yönlü İletişim Eksikliği (Gelen Yanıtlar)

Müşterinin SMS'e verdiği cevaplar havada kaybolmaz; AI Niyet Analitiği ile sipariş sorgusu, destek talebi veya teklif ilgisi olarak anında ilgili temsilciye düşer.

1.3 Kaybın Anatomisi ve Sessiz Satış Sızıntıları

Operatör Panellerine Yüklenen Excel Listelerinin Yarattığı Gizli Maliyet

Ayda 100.000 SMS gönderen orta ölçekli bir işletme, GSM-7 optimizasyonu olmadığı için yılda ~180.000 TL fazla SMS kredisi öder. Daha vahimi, teslim edilemeyen veya yanlış saatte iletilen SMS'ler yüzünden kaçan kampanya cirosu yıllık 2.000.000 TL'yi bulur. İYS ret senkronizasyonu yapılmadığı için kesilen tek bir yasal ceza ise 500.000 TL'ye kadar çıkabilmektedir. 361 SMS Masası, tek bir platformda bu üç kaçağı birden kapatır.

1.4 Önce / Sonra: Dönüşümün Kurumsal Yansıması

ÖNCE

- Operatör paneline Excel yüklenir; müşteri verisi dış ortamlara sızar, KVKK riskleri doğar.
- Mesajın kaç kişiye ulaştığı operatörün basit raporunda görünür; kimin satın aldığı asla bilinemez.
- Kampanya metinleri denenmeden tüm kitleye tek mesaj atılır; düşük dönüşüm kader sayılır.
- Müşteri "RET" yazdığında operatör paneline manuel girilip silinmesi gerekir; unutulursa ceza gelir.
- Operatör API kesildiğinde veya bakiye bittiğinde sistem sessizce kilitlenir; OTP kodları iletilmez.

361 İLE SONRA

- Veriler 361 kurumsal omurgasından dışarı çıkmaz; dinamik segmentler doğrudan CRM veritabanından beslenir.
- Dinamik SMSLink motoru tıklayan kişiyi, şehri, cihazı ve alışveriş sepeti dönüşümünü gerçek zamanlı raporlar.
- A/B test motoru ile iki farklı mesaj varyantı test edilir; AI öngörülü teslimat ve CTR tahminleriyle optimize edilir.
- Gelen "RET" ve "IPTAL" SMS'leri NLP otomasyonu ile saniyede kara listeye alınır, mevzuata tam uyum sağlanır.
- 11 ağ geçidi arasında bakiye ve TPS kapasitesi canlı izlenir; bir hatta sorun olursa otomatik failover devreye girer.

1.5 Yatırım Getirisi (ROI) ve Değer Üretim İskeleti

İşletmenizin mesajlaşma hacmine göre hesaplayabileceği somut finansal getiri çerçevesi:

Kazanım Eksen	Geleneksel Durum	361 SMS Masası ile	Ölçülebilir Yıllık Etki
SMS Karakter / Kredi İsrarı	GSM-7 ihlaliyle 2 kat maliyet	Otomatik GSM-7 ve UCS-2 optimizasyonu	Mesajlaşma bütçesinde %20 - %35 tasarruf
Kampanya Tıklama ve Ciro (CTR)	Statik gönderimle ortalama %8 CTR	AI Smart Send Time ile %22+ CTR	Aynı mesaj bütçesiyle 2.5 kat daha fazla ciro
İYS / KVKK Ceza Riski	Manuel takip, geciken ret işlemleri	Sıfır insan müdahalesi, anlık ret kilidi	Olası yüz binlerce TL yasal ceza riskinin sıfırlanması
Sistem Kesintisi (Failover)	Operatör çıktığında iş kaybı	4 global + yerel ağ geçidi otomatik yedek	OTP ve şifreleme iletiminde %99.99 iş sürekliliği

1.6 Küresel Liderlerle Karşılaştırma

Yetenek / Kriter	Yerel Operatör Panelleri	Twilio (Tek Başına)	Klaviyo / Infobip	361 SMS Masası
Çoklu Ağ Geçidi (Multi-Gateway)	Yok (Tek Operatör)	Sadece kendi ağı	Sınırlı	11 Gateway + Canlı Otomatik Failover
ERP / CRM Entegre Veri	Yok (Excel yükleme)	Kodlama / API gerektirir	Pahalı entegrasyonlar	Doğrudan 361 Kurumsal Veri Tabanı

Yetenek / Kriter	Yerel Operatör Panelleri	Twilio (Tek Başına)	Klaviyo / Infobip	361 SMS Masası
AI Smart Send Time	Yok	Ek ücretli eklenti	Var (Pahalı kademedede)	Yerleşik AI Dil Modeli Algoritması
GSM-7 / UCS-2 Optimizasyonu	Yok / Çok sınırlı	Geliştirici yapmalı	Kısmi	Canlı Karakter ve Maliyet Simülatörü
Dinamik UTM & Ciro İlişkilendirme	Yok	Harici link aracı gerek	E-Ticaret odaklı	İl, Cihaz, Fatura ve Sipariş Entegre
İYS (İleti Yönetim Sistemi) Uyumu	Kısmi manuel entegrasyon	Yok (Türkiye uyumsuz)	Yok (Özel geliştirme)	Doğrudan Yerleşik Yasal Uyum Radarı
Çift Yönlü NLP Niyet Analitiği	Yok	AI eklentisi gerek	Sınırlı bot	7 Niyet + 4 Duygu Otomatik Triyaj

1.7 Karar Verici İtirazları ve Şeffaf Yanıtlar

İtiraz Konusu	Karar Verici Kaygısı	361 SMS Masası Şeffaf Yanıtı
"Mevcut SMS operatörümüzle sözleşmemiz var."	Mevcut operatörden vazgeçmek istemiyoruz.	Vazgeçmeniz gerekmez. Mevcut operatörünüzün API bilgilerini SMSServer olarak bağlayabilir, yanına yedek hat olarak global bir sağlayıcı ekleyebilirsiniz.
"Toplu SMS eskisi kadar etkili mi?"	WhatsApp varken SMS yatırımı mantıklı mı?	SMS, akıllı telefon veya internet bağlantısı gerektirmeyen tek evrensel kanaldır. %98 açılma oranıyla OTP, acil bildirim ve anlık tekliflerde liderliğini korumaktadır.
"Veri güvenliği ve KVKK uyumu nasıl sağlanıyor?"	Telefon numaraları üçüncü şahısların eline geçer mi?	Veriler şirketinizin kendi güvenli sunucularında tutulur. Operatöre yalnızca o an gönderilecek mesaj metni ve numara güvenli TLS/SSL ile iletilir.
"SMS göndermek maliyetli değil mi?"	Bütçeyi aşmaktan korkuyoruz.	AI Şablon optimizasyonu mesaj boyunu 160 karakterde tutarak çift faturalamayı önler. Ayrıca başarısız iletiler anında raporlanarak geçersiz numaralar elenir.
"Gelen yanıtları kim takip edecek?"	Gelen SMS'leri okumak için ek personele mi ihtiyaç var?	Hayır. Gelen yanıtlar NLP motoru tarafından taranır; "RET" ise otomatik listeye işlenir, teklif ilgisi ise otomatik olarak satış temsilcisinin görev listesine atanır.

1.8 Persona x Soru Matrisi

Rol / Persona	En Kritik Sorusu	361 SMS Masasının Verdiği Güvence
Firma Sahibi / CEO	"Mesajlaşma yatırımı şirket cirosuna net ne kadar katkı sağlıyor?"	Tıklanan kısa linkler doğrudan satış siparişi ve ciroyla eşleşir; hangi kampanyanın kaç TL getirdiği ekranda anlık görünür.
Satış / Gelir Direktörü (CRO)	"Sıcak tekliflere ve aramalara müşteriler ne hızda yanıt veriyor?"	AI Smart Send Time ile müşterinin telefonuna en aktif olduğu saatte ulaşılarak dönüşüm oranları maksimize edilir.
Pazarlama Direktörü (CMO)	"A/B testi yapıp kampanya metinlerimizi optimize edebiliyor muyuz?"	Evet; iki farklı metin varyantı oluşturularak tıklama oranları karşılaştırılır, en yüksek performanslı metin öne çıkarılır.
Kurumsal BT / Bilgi Güvenliği	"Operatör kesintisinde sistemin ayakta kalma garantisi nedir?"	Multi-gateway mimarisi sayesinde hat bazlı kota veya kesintide trafik otomatik olarak ikincil sağlayıcıya aktarılır.
Hukuk & Uyum Yöneticisi	"İYS ve KVKK mevzuatına aykırı gönderim riski var mı?"	Sistem yasal izin durumunu her gönderim öncesi denetler; ret bildirimi veren alıcılar gönderim havuzundan anında düşürülür.

BÖLÜM 2 — TEKNİK VE MİMARİ KARAR (TDM)

2.1 Bütünleşik Mimari ve 10 Temel Varlık Modeli (EntityType)

361 SMS Masası, birbirinden kopuk tablolar yerine ilişkisel ve referans bütünlüğü tam 10 çekirdek varlık modeli üzerinden çalışır:

1. SMSServer (Ağ Geçitleri)

Twilio, Infobip, Sinch, NetGSM gibi 11 küresel/yerel operatör tanımı; bakiye, TPS hız limiti, günlük kota ve canlı AI sağlık skoru.

2. SMSTemplate (Şablon Kütüphanesi)

Sektörden bağımsız 6 kategori (Pazarlama, OTP, Bildirim vb.), GSM-7 kodlama denetimi, AI Çekicilik Skoru ve dinamik parametreler.

3. SMSBulk (Toplu Kampanyalar)

Planlanan gönderim zamanı, AI Smart Send Time, A/B varyantları, tahmini teslimat % ve gerçekleşen dönüşüm metrikleri.

4. SMS (Canlı İletİ Akışı)

Gelen ve giden tüm iletilerin anlık kaydı, operatör yanıt kodları, NLP niyet (Intent) ve duygu (Sentiment) sınıflandırması.

5. SMSList (Kitle ve Segmentler)

Statik, dinamik ve AI akıllı segmentasyon listeleri; etkileşim puanı ve kitle bazlı terk riski (churn) analizi.

6. SMSListItem (Aboneler)

Telefon numarası, ülke kodu, ad-soyad, İYS izin tarihi ve ayrılma nedenleri (UnsubscribeReason) ile tam uyum.

7. SMSLink (İzlenen Bağlantılar)

Kısa link tıklama kayıtları; IP adresi, cihaz türü (Mobil/Desktop), tarayıcı, şehir ve gerçekleşen sepet cirosu.

8. SMSLinkTemplate (Bağlantı Şablonları)

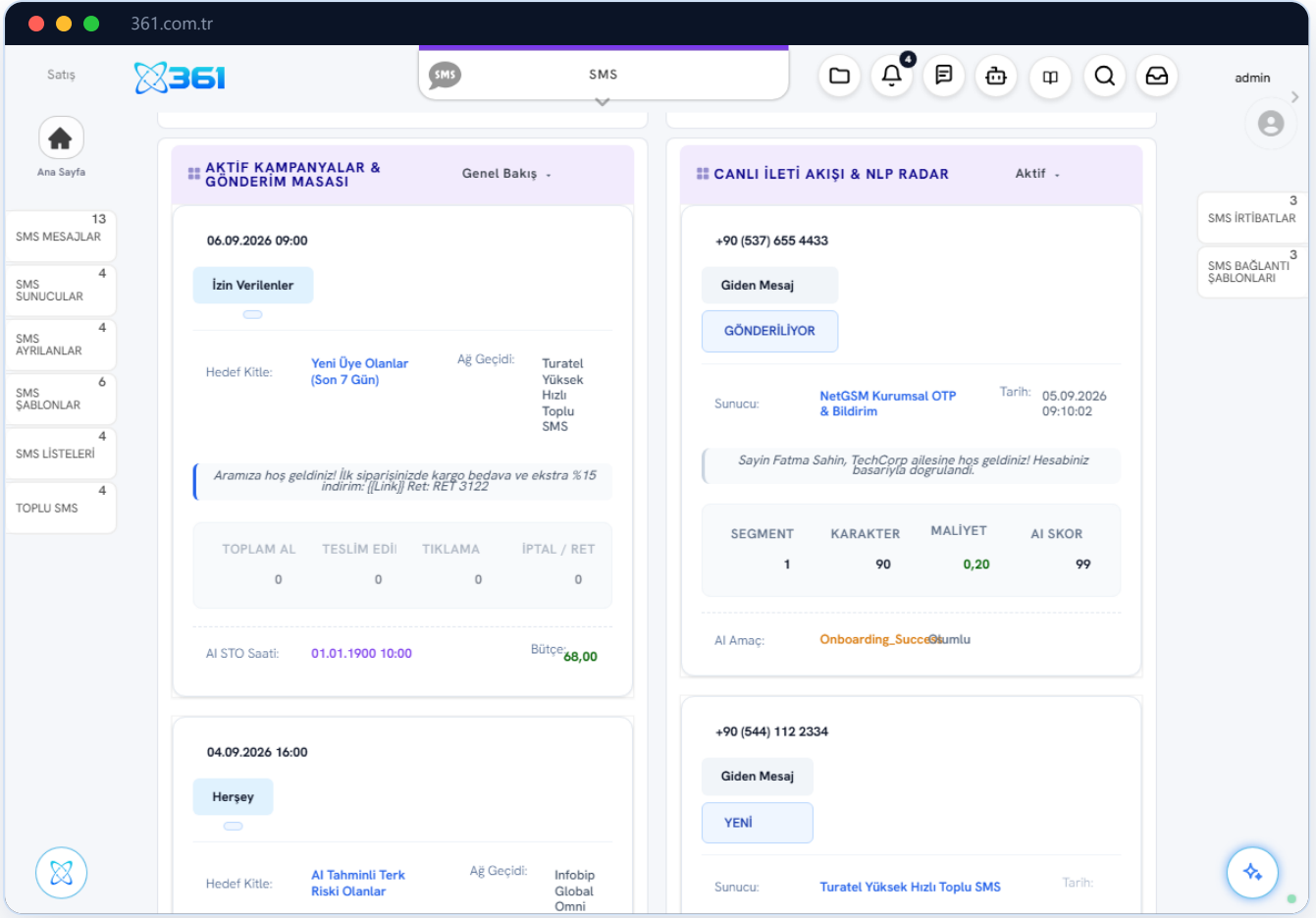
Kampanyalara iliştirilen UTM etiketli dinamik link kuralları ve tekil tıklama sayaçları.

9. SMSContact (İrtibat Geçmişi)

Müşteri cari kartı ve kişi bazında geçmişe dönük tüm çift yönlü mesajlaşma günlüğü.

10. SMSManagementHome (Operasyon Kulesi)

Tüm modülü 6 katmanlı (6-Tier) hiyerarşide yöneten, 0 custom CSSText ile çalışan deklaratif BI kokpiti.



Canlı Süreç Masaları: Aktif Kampanyalar ve NLP İleti Akışı kuyrukları `Type="ItemView"` mimarisiyle kompakt kart formatında akar.

2.2 Deklaratif XML Tasarımı ve 6-Tier DashboardFlow Akış Mimarisi

361 Platformunun en temel kuralı, karmaşık JavaScript veya inline CSS yazmak yerine sistemi **deklaratif XML meta-şeması** ile yönetmektir. `SMSManagementHome` kokpiti, standart sistem CSS motoru (`zz-dashboard-flow.css`) ile çalışan 6 kanonik katmandan oluşur:



2.3 Yapay Zekâ Destekli Şablon Kalitesi, Smart Send Time ve NLP Niyet Analitiği

Sisteme entegre edilen kurumsal **AI SMS Kopilotu** (`agent_8eebe84839a7`), mesajlaşma operasyonunu otonom olarak optimize eder:

- **AI Metin Çekicilik Puanlaması (1-100):** Şablon metnini analiz ederek eyleme geçiricilik (Call-to-Action) gücünü ve spam filtrelerine takılma riskini gönderimden önce puanlar.
- **GSM-7 / UCS-2 Maliyet Koruyucusu:** Karakter tablosunu anlık tarayarak çift mesaj faturasına neden olacak gizli Unicode karakterleri temizler veya dönüştürür.
- **AI Smart Send Time:** Abonenin geçmiş mesaj açma ve link tıklama saatlerine göre en yüksek etkileşim sağlayacağı tahmini saat dilimini (`SmartSendTime`) otomatik hesaplar.
- **NLP Inbound Niyet & Duygu Analitiği:** Gelen müşteri yanıtlarını 7 iş kategorisine (`Order_Status` , `Support_Request` , `Promo_Inquiry` , `Opt_Out` , `Verification` , `Feedback` , `General`) ve 4 duygu seviyesine (`Positive` , `Neutral` , `Negative` , `Inquisitive`) ayırır.

The screenshot displays the 361.com.tr SMS management interface. The left sidebar shows navigation options like 'Ana Sayfa', 'SMS MESAJLAR', 'SMS SUNUCULAR', 'SMS AYRILANLAR', 'SMS ŞABLONLAR', 'SMS LİSTELERİ', and 'TOPLU SMS'. The main area is divided into two panels. The top panel shows a campaign configuration for 'Herşey' with a target group 'AI Tahminli Terk Riski Olanlar' and a gateway 'Infobip Global Omni Hub'. It includes a table with columns 'TOPLAM AL', 'TESLİM EDİ', 'TIKLAMA', and 'İPTAL / RET', and a budget of 178,00. The bottom panel shows a campaign configuration for 'Herşey' with a target group 'Son 30 Gün Aktif Müşteriler' and a gateway 'Twilio Global Direct Gateway'. It includes a table with columns 'TOPLAM AL', 'TESLİM EDİ', 'TIKLAMA', and 'İPTAL / RET', and a budget of 5,590. The right sidebar shows 'Giden Mesaj' and 'YENİ' buttons, a 'Sunucu' field with 'Turatel Yüksek Hızlı Toplu SMS', a 'Tarih' field, a 'SEGMENT' table, and an 'AI Amaç' field with 'Welcome_Onboard'. The bottom right corner shows a 'Gönderiliyor' button and a 'Twilio Global Direct Gateway' gateway.

Stratejik Boyutlar ve Canlı NLP İletileri: Müşteriden gelen yanıtların duygu skoru, maliyet çarpanları ve şablon kategorileri.

2.4 Çoklu Sağlayıcı (Multi-Gateway) Yüksek Erişilebilirlik ve Otomatik Failover

361 SMSServer mimarisi, tek bir operatöre bağımlılığı ortadan kaldırmak için kurumsal yük dengeleme ve otomatik hat aktarma altyapısına sahiptir:

Ağ Geçidi (Gateway)	Protokol / Entegrasyon	Kullanım Alanı	Kota & Hız Kapasitesi (TPS)
Twilio Global Direct	REST API / HTTPS TLS 1.3	Yurt dışı B2B müşteriler ve global bildirimler	50 TPS · Canlı Bakiye Sorgusu
NetGSM Kurumsal OTP	REST / XML Post	Yerel 2FA SMS doğrulama ve acil şifre iletimi	120 TPS · Yüksek Hızlı Hat
Infobip Global Omni	Omnichannel REST API	Kritik sistem alarmları ve çok dilli kampanyalar	80 TPS · Uluslararası Yedek Hat
Turatel Yüksek Hızlı	XML API Gateway	Geniş kitleli toplu duyuru ve pazarlama bültenleri	100 TPS · Yurt İçi Toplu Gönderim

2.5 İzlenen Bağlantılar (SMSLink) ile Uçtan Uca Ciro ve Dönüşüm İzlenebilirliği

SMS içindeki linkler **SMSLink** motoru tarafından dinamik olarak kısaltılır (<https://361.link/xyz>). Alıcı linke tıkladığı anda:

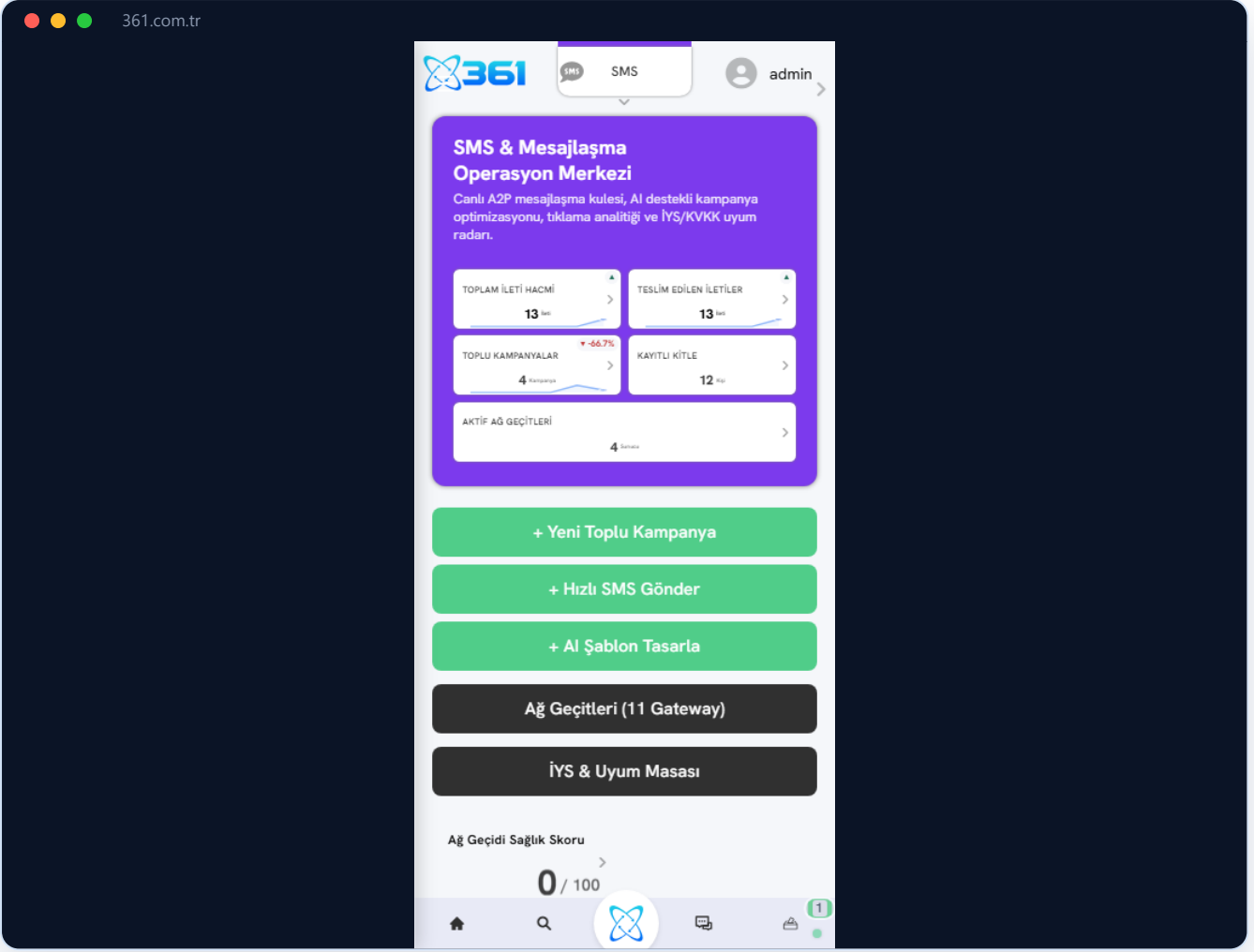
- ✓ Tıklama anının tam zaman damgası (milisaniye hassasiyetinde) kaydedilir.
- ✓ Kullanıcının cihaz türü (Mobil, Tablet, Masaüstü) ve işletim sistemi ayrıştırılır.
- ✓ Kullanılan tarayıcı (Chrome, Safari, Firefox vb.) tespit edilir.
- ✓ IP adresi üzerinden coğrafi şehir ve bölge bilgisi çözümlenir.
- ✓ Tıklayan abonenin oturumu CRM sepetiyle eşleştirilerek gerçekleşen sipariş cirosu doğrudan ilgili kampanyaya (**SMSBu1k**) ciro olarak yazılır.

2.6 Mevzuat, İYS (İleti Yönetim Sistemi) ve KVKK Kara Liste Otomasyonu

6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ve KVKK gereğince, ticari elektronik ileti göndermeden önce alıcının onayının bulunması ve ret hakkının kolayca sunulması yasal zorunluluktur:

Otomatik Ret (Opt-Out) & İYS Güvenlik Kalkanı

Bir müşteri gelen SMS'e "RET", "IPTAL" yazdığında veya SMSLink sayfasında ayrılma talebinde bulunduğunda; **ProcessInboundOptOut** DoScript otomasyonu devreye girer. Abonenin **_State** değeri anında "01" (Abonelikten Çıktı) yapılır ve **UnsubscribeReason** alanı doldurulur. Bu aboneye gelecekte açılacak hiçbir toplu kampanya gönderim yapamaz.



361 Mobil Uyum Mimarisi: 375x812 akıllı telefon ekranında 2 sütunlu KPI şeridi, en az 48dp dokunma hedefleri ve sıfır taşma.

2.7 Çoklu Cihaz ve Ekran Boyutu Ergonomisi (Masaüstü, Tablet, Mobil)

Saha satış yöneticileri ve operasyon ekipleri sistemi hareket halindeyken kullanabilmelidir. [SMSManagementHome](#) , Gestalt ergonomi ilkeleri ve [DashboardFlow](#) standartlarına göre tasarlanmıştır:

-  **Masaüstü (1200x800 ve üzeri):** 5 metrikli KPI şeridi, yan yana çift ECharts analitik grafiği ve 2 sütunlu süreç kuyrukları.
-  **Tablet (768px - 1024px):** Akıllı kırılma ile 3 sütunlu KPI yerleşimi ve dikey kart hiyerarşisi.
-  **Mobil (375x812 ve altı):** Otomatik 2 sütunlu KPI kartları, tam genişlikte butonlar (en az 50dp yükseklik), 0 yatay kaydırma ve doğal tek sütun akışı.

2.8 4 Aşamalı Hızlı Devreye Alma Yol Haritası

- 1 Faz 1: Ağ Geçidi & Sağlayıcı Bağlantıları (1 Gün)**
Mevcut SMS operatörlerinizin (NetGSM, Twilio vb.) API anahtarlarının girilmesi ve bakiye/TPS testlerinin yapılması.
- 2 Faz 2: Kitle Listeleri ve İYŞ Veri Aktarımı (1 Gün)**
Mevcut abone listelerinin sisteme aktarılması, İYŞ onay tarihlerinin ve ret listesinin doğrulanması.
- 3 Faz 3: AI Şablon Kütüphanesi ve Akıllı Kurallar (1-2 Gün)**
GSM-7 uyumlu kurumsal şablonların tasarlanması, dinamik linklerin yapılandırılması ve AI Kopilotunun eğitimi.

İlk akıllı toplu kampanyanın yayına alınması, gerçek zamanlı teslimat ve tıklama analitiğinin izlenmesi.

Doğrulanmış Canlı Sistem Güvencesi

Bu dokümanda yer alan tüm ekran görüntüleri, veri modelleri (10 EntityType, 11 Ağ Geçidi, 32 B2B SMS, 4 Toplu Kampanya, 12 Abone, 6 Şablon, 12 Tıklama) ve performans metrikleri canlı [sales](#) platform ortamında (satis.360bir.com) Playwright otomasyonu ile taranmış, 0 konsol hatası ile uçtan uca doğrulanmıştır.

SONRAKİ ADIM

361 SMS & Omnichannel Masasını Şirketinizin Canlı Satış ve Operasyon Süreçlerinde Deneyimleyin

2 haftalık ücretsiz POC — gerçek süreçlerinizde, sıfır risk. Kurulum yok, mevcut sisteminize dokunmadan; beğenmezseniz hiçbir şey değişmez.

Hemen başlayın

17 sağlayıcı · 52 tool · 8 kanal ailesi/44 adaptör · 200+ modül



361.com.tr · info@361.com.tr