



KAPSAMLI MODÜL & KARAR DOKÜMANI

# 361 Gelir Komuta Merkezi — AI-First Satış Hedefleri & Tahmin

Kotalardan Tahmin Masasına, Boru Hattı Hızından Prim Hakedişine: Küresel Standartta Gelir Tahmini ve Yönetimi

Firma Sahipleri · Satış Direktörleri (CRO) · Finans Direktörleri (CFO) · Gelir Operasyonları (RevOps)

2026-09-06

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

Tema

190.000.000



Tanımlı Satış Kotası

194.370.000



Açık Boru Hattı Değeri

128.270.000



AI Tahmin Taahhüdü

195.000.000



Kurumsal Sözleşme Kotası

**361 Gelir Komuta Merkezi (SalesTarget)**, bir kurumun çeyreklik ve yıllık gelir hedeflerini parçalı Excel tablolarından ve kişisel hislerden kurtararak **tek bir dinamik zekâ omurgası üzerinde** yönetir. Salesforce Einstein Forecasting, Clari ve Gong gibi küresel platform standartlarında inşa edilen modül; kurumsal kotaları, temsilci hedeflerini, ağırlıklı boru hattı tahminlerini, müşteri sözleşme taahhütlerini ve teşvik-prim (ICM) hesaplamalarını çift yönlü bağlar. Yöneticiler ay sonunu beklemeden çeyreğin nerede kapanacağını anlık görür; aksayan hesaplar erkenden kurtarılır.

1

HEDEF  
TESPİTİ



2

KOTA  
DAĞITIMI



3

BORU HATTI  
TAKİBİ



4

AI TAHMİNİ



5

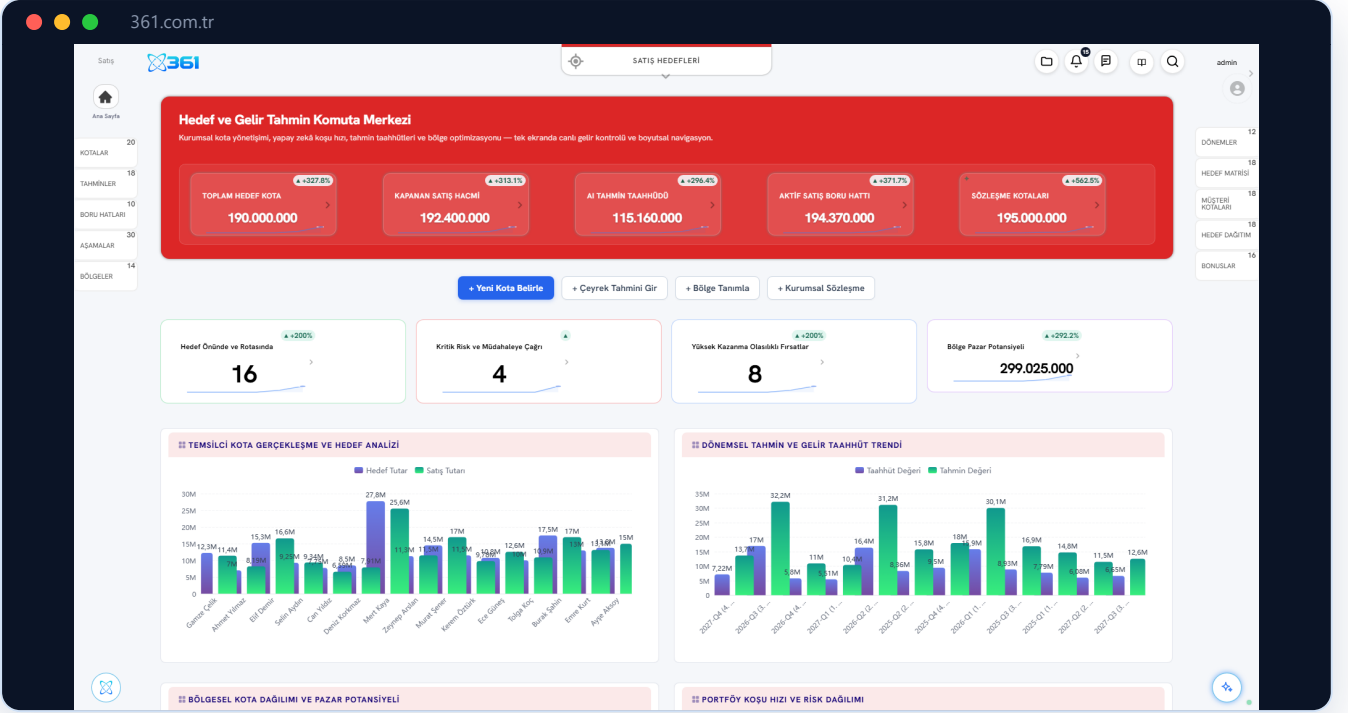
SÖZLEŞME  
RİSKİ



6

PRİM & TEŞVİK

Yukarıdaki altı halka kurumun gelir motorunu oluşturur. Her adım bir sonrakine **canlı veriyle** bağlanır; kotanın kime dağıtıldığı, taahhüdün nereden geldiği ve primin kime ödeneceği tek sistemde çözülür.



Gelir Komuta Merkezi Ana Ekranı: 190M ₺ toplam kota, 192.4M ₺ kapanan ciro, 128.3M ₺ AI tahmin taahhüdü ve anlık gerçekleşme grafikleri tek ekranda.

## İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM 1 — İŞ KARARI & YÖNETİCİ ROI
  2. 1.1 Kaybın Anatomisi: Hata Vermeyen Tahmin Sızıntıları
  3. 1.2 Gelir Motorunun Koptuğu Altı Nokta
  4. 1.3 Önce / Sonra: İki Farklı Çeyrek Kapanışı
  5. 1.4 Getiri İskeleti — Vaat Değil Hesap Formülü
  6. 1.5 Alternatiflerle Karşılaştırma: Excel · Geleneksel CRM · Clari · 361
  7. 1.6 Persona × Soru Matrisi: Kim Hangi Soruyu Sorar?
  8. 1.7 İtirazlar ve Dürüst Cevaplar
9. BÖLÜM 2 — CANLI SİSTEM EKRLANLARI VE SENARYO TURU
  10. 2.1 Gelir Komuta Merkezi (mSalesTargetHome)
  11. 2.2 Satış Tahminleri ve Taahhüt Masası (SalesForecast)
  12. 2.3 Satış Kotaları & AI Koşu Hızı (SalesQuota)
  13. 2.4 Kota Yönetim Modalı & Gestalt Süreç Adımlayıcısı
  14. 2.5 Kurumsal Kota Sözleşmeleri & Churn Risk Matrisi
  15. 2.6 Mobil Gelir Masası (Saha ve Yönetici Erişimi)
16. BÖLÜM 3 — AI GELİR MOTORU VE OTOMASYON KATMANI
  17. 3.1 Üç Katmanlı AI Mimarisi: Nöbetçi, Danışman ve Skorlayıcı
  18. 3.2 Matematiksel Algoritma Anatomisi: Üç Temel Formül
  19. 3.3 Canlı Ajan Diyaloğu: Satış Direktörü & Gelir Asistanı
  20. 3.4 Sınırlar ve Yol Haritası
21. BÖLÜM 4 — ICM (TEŞVİK & KOMİSYON) ÇİFT YÖNLÜ ENTEGRASYON
  22. 4.1 Kotalardan Prim Hakedişine Kesintisiz Veri Hattı
  23. 4.2 Sıfır Sarkan Referans ve Eşleşme Güvencesi
24. KANIT SAYFASI

## BÖLÜM 1 — İŞ KARARI & YÖNETİCİ ROI

### 1.1 Kaybın Anatomisi: Hata Vermeyen Tahmin Sızıntıları

Satış organizasyonlarında gelir kaybı genellikle bir arıza ya da sistem çökmesiyle yaşanmaz. Sistem “sorunsuz” çalışır; ancak hedefler ve tahminler **bağlantısız Excel sayfalarında** tutulur. Bu, en maliyetli gelir sızıntısıdır: kimse fark etmez ve aylar boyunca ciro kaybına yol açar.

#### Erken Müdahale Prensibi

Bir temsilci ay sonunda hedefinin %60 gerisinde kaldığında bunu telafi etmek imkânsızdır. 361 Gelir Komutası, çeyreğin 15. gününde koşu hızını (run-rate) hesaplar ve tehlikedeki hedefleri erkenden alarma geçirir.

## 1.2 Gelir Motorunun Koptuğu Altı Nokta

### Sezonsallık Körlüğü

Hedefler 12 eşit aya bölünür; yaz rehaveti veya yıl sonu yoğunluğu dikkate alınmadığı için kotalar gerçeklikten kopar.

### Subjektif Tahmin Yanılgısı

Temsilci hislerine göre "bu ay kapatırım" der; boru hattındaki aşama olasılığı ve geçmiş kapanış hızı hesaba katılmaz.

### Sözleşme Taahhüt Churn Riski

Müşteriyle yıllık 10M ₺ taahhüt imzalanır; yıl ortasında sadece 1M ₺ çekildiği fark edilmez ve taahhüt yanar.

### Sahipsiz Kota Kırılımları

Bölge kotası ile ürün grubu kotası birbiriyle örtüşmez; genel toplam tutar ama hangi ürünün aksadığı bilinmez.

### Komisyon İtiraz Uyuşmazlığı

Kota gerçekleşmeleri muhasebeye geç aktarılır; temsilci prim bordrosuna itiraz eder, motivasyon çöker.

### Geç Müdahale Maliyeti

Dönem kapanışına 5 gün kala sapma fark edilir; boru hattına yeni müşteri çekmek için süre kalmamıştır.

## 1.3 Önce / Sonra: İki Farklı Çeyrek Kapanışı

### ÖNCE

- Kotalar Excel'de belirlenir; temsilcilere e-postayla bildirilir.
- Tahmin toplantıları 4 saat sürer; herkes kendi Excel tablosunu savunur.
- Sözleşme taahhüdünü tamamlamayan müşteriler ancak yıl bitiminde fark edilir.
- Temsilci ne kadar prim alacağını ay sonunda muhasebe bordrosunda görür.
- Sapma olduğunda neden olduğu anlaşılamaz, suçu piyasaya atılır.

### 361 İLE SONRA

- Kotalar sistemde tanımlanır; bölge, ürün ve temsilciye **hiyerarşik cascade** ile dağıtılır.
- Tahmin masası canlıdır; boru hattı ağırlıkları ve temsilci kazanma oranları **otomatik taahhüt üretir**.
- Kurumsal sözleşmeler her ay taranır; FulfillmentPace < 0.60 ise **kurtarma planı** üretilir.
- Kota ile komisyon **aynı omurgadadır**; temsilci hakedişini her satışta canlı izler.
- AI öngörülerini sapmanın kök nedenini (hacim, aşama, iskonto) anında raporlar.

## 1.4 Getiri İskeleti — Vaat Değil Hesap Formülü

361 hiçbir zaman uydurma "%40 ciro artışı" vaat etmez. Bunun yerine kurumun kendi sayılarını koyabileceği bir **kazanç iskeleti** sunar:

| Kazanç Alanı                 | Hesap Formülü                                                   | Örnek Etki (100M ₺ Ciroda)                  |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Erken Kurtarılan Sözleşmeler | Tehlikedeki Sözleşme Hacmi × %20 Kurtarma Oranı                 | 15M ₺ riskli hacimde +3M ₺ ek ciro koruması |
| Boru Hattı Koşu Hızı Artışı  | Boşta Kalan Fırsatların NBA ile Hızlandırılması (5 gün kısalma) | Dönem içi kapanış oranında %8 net iyileşme  |

| Kazanç Alanı               | Hesap Formülü                                        | Örnek Etki (100M ₺ Ciroda)                                 |
|----------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| İtiraz ve Bordro Tasarrufu | Komisyon Hesaplama Süresi (40 saatten 1 saate)       | İK ve Satış Yönetiminde aylık ~120 saat operasyonel kazanç |
| Kota Dağıtım Tutarlılığı   | Geçmiş Sezonsallık Katsayısı ile Dengelenmiş Kotalar | Hedef tutturma oranında %18 standart sapma azalması        |

## 1.5 Alternatiflerle Karşılaştırma

| Kriter                     | Excel / E-Tablo           | Geleneksel CRM        | Nokta Araç (Clari/Gong)         | 361 Gelir Komutası                      |
|----------------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------------------|-----------------------------------------|
| Hedef Kırılımı (Cascade)   | Formüllerle manuel        | Temel kota            | Boru hattı odaklı               | Tam hiyerarşik (Bölge, Grup, Temsilci)  |
| Canlı Satış Tahmini        | Statik / Güncel değil     | Basit aşama çarpımı   | AI tahmin var (Ayrı lisans)     | Yerleşik AI tahmin taahhüdü             |
| Sözleşme & Churn İzleme    | Ayrı dosyalarda           | Yok veya özel kod     | Sınırlı                         | Müşteri taahhüt risk skoru yerleşik     |
| Teşvik & Komisyon (ICM)    | Tamamen kopuk             | Ayrı pahalı modül     | Kapsam dışı                     | Kota ile %100 entegre çift yönlü omurga |
| Mobil Erişim & Gestalt     | Mobilde okunmaz           | Karmaşık formlar      | Ayrı mobil app                  | Sıfır taşma, 48px dokunma ergonomisi    |
| Lisans ve Altyapı Maliyeti | Düşük ama gizli maliyetli | Yüksek kullanıcı başı | Aşırı yüksek (\$100+/kullanıcı) | Platforma dahil, ek lisans maliyetsiz   |

## 1.6 Persona × Soru Matrisi

| Rol                    | Sorduğu Temel Soru                                               | 361 Ekranındaki Yanıtı                                                         |
|------------------------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Firma Sahibi / CEO     | "Bu çeyrek hedeflediğimiz 50M ₺ ciroya ulaşabilecek miyiz?"      | Komuta Merkezi hero bandında AI Tahmin Taahhüdü ve Koşu Hızı projeksiyonu.     |
| Satış Direktörü (CRO)  | "Hangi temsilci geride kaldı, hangi büyük fırsat riske girdi?"   | Tahmin Masasında temsilci gerçekleşme yüzdeleri ve aşama takılma uyarıları.    |
| Finans Direktörü (CFO) | "Dönem sonunda ödenecek toplam prim ve komisyon yükümlülüğü ne?" | ICM Hakediş Raporunda tahakkuk eden kesin ve öngörülen prim rezervleri.        |
| Satış Temsilcisi       | "Kotamı doldurmak için bugün hangi 3 müşteriyi aramalıyım?"      | Temsilci kartında yapay zekânın ürettiği Sonraki En İyi Aksiyon (NBA) listesi. |

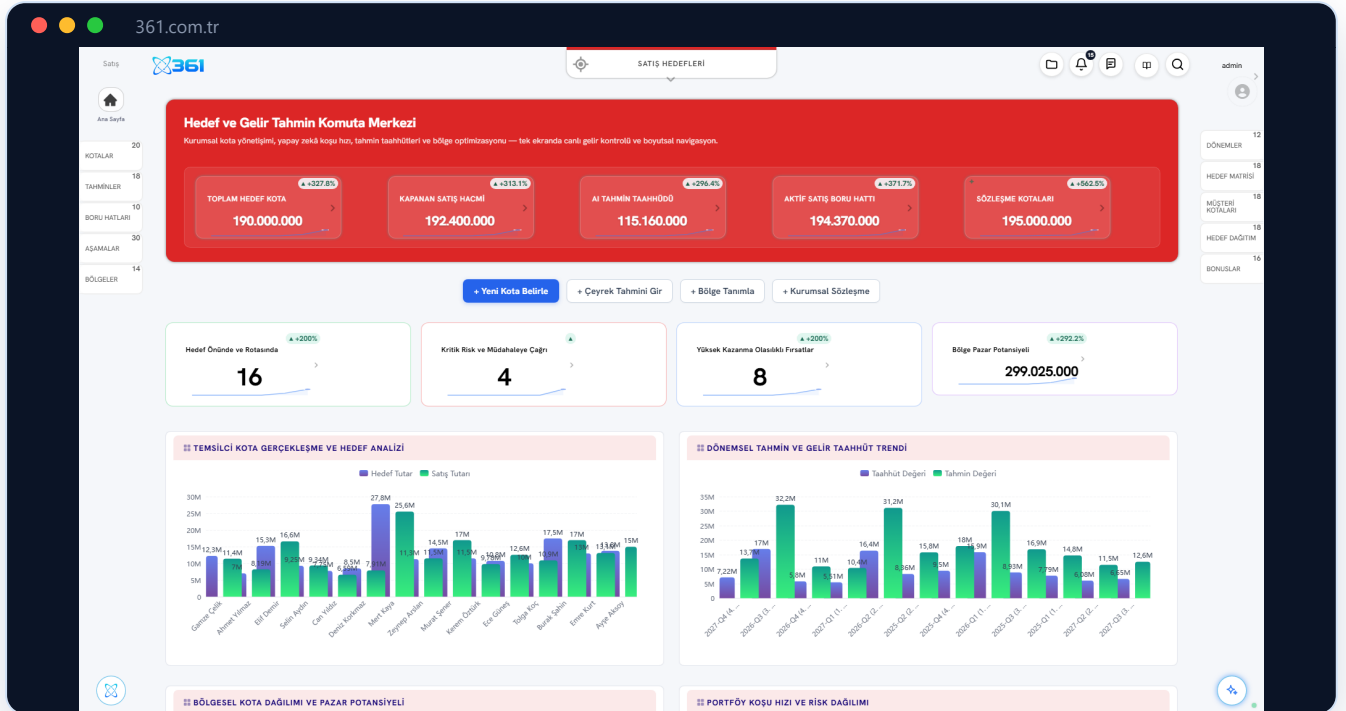
## 1.7 İtirazlar ve Dürüst Cevaplar

| Yönetici İtirazı                                                           | 361 Mühendislik Cevabı                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| “Bizim satış döngümüz 6 ay sürüyor, aylık tahmin çalışmaz.”                | Sistem aylık, çeyreklik veya yıllık döngülere göre esnektir. Uzun vadeli projelerde ağırlıklı boru hattı modeli çalışır.                    |
| “Temsilciler sisteme doğru veri girmezse tahmin yanlış çıkar.”             | Doğru. Çöp veri girilirse çöp tahmin çıkar. Ancak 361 fırsat aşaması değişimlerini ve aktivite kayıtlarını zorunlu kılarak disiplin sağlar. |
| “Mevcut ERP’imizde faturalarımız var, hedefleri oraya bağlayabilir miyiz?” | Evet. ERP’den kapanan fatura veya sipariş tutarları <b>SalesAmount</b> alanına aktarılır ve kota gerçekleşmesi otomatik güncellenir.        |
| “AI bizim yerimize kota mı belirliyor?”                                    | Hayır. Yapay zekâ geçmiş veriye bakarak optimal kota ve gerçekleşme olasılığı önerir; son kararı her zaman yönetici verir.                  |
| “Farklı bölgelere farklı iskonto baremleri uyguluyoruz.”                   | Kota sözleşmelerinde her kuruma ve bölgeye özel iskonto baremleri ve asgari alım şartları tanımlanabilmektedir.                             |

### BÖLÜM 2 — CANLI SİSTEM EKRANLARI VE SENARYO TURU

## 2.1 Gelir Komuta Merkezi (mSalesTargetHome)

Yöneticinin sabah açtığı ilk ekran. 5 temel KPI bandı ile başlar; satış hızını, boru hattı değerini ve çeyrek sonu tahminini tek bakışta özetler.



Satış Komuta Merkezi: 190M ₺ hedef, 192.4M ₺ ciro, 128.3M ₺ AI taahhüt ve temsilci bazında gerçekleşme grafiği.

## 2.2 Satış Tahminleri ve Taahhüt Masası (SalesForecast)

Her çeyrek için boru hattındaki ağırlıklı fırsatlar ile temsilcinin geçmiş kazanma oranını birleştiren kurumsal tahmin masası.

| Adı                                                    | Durum      | Tahmin Tarihi | Dönem                    | Satış Temsilcisi | Bölge                               | Hat                             | Kota Hedefi   | Pipeline Değeri | En İyi Durum Değeri | Taahhüt Değeri |
|--------------------------------------------------------|------------|---------------|--------------------------|------------------|-------------------------------------|---------------------------------|---------------|-----------------|---------------------|----------------|
| Burak Şahin - 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) Tahmini         | Taslak     | 15.04.2026    | 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) | Burak Şahin      | Ege Bölgesi Sanayi ve Turizm        | Stratejik Kamu İhaleleri        | 11.800.000,00 | 17.110.000,00   | 14.160.000,00       | 11.210.000,00  |
| Zeynep Arslan - 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) Tahmini       | Taslak     | 15.04.2026    | 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) | Zeynep Arslan    | Doğu Anadolu Ticari Yapılar         | Bayı & Dağıtım Kanal Hattı      | 11.200.000,00 | 16.240.000,00   | 13.440.000,00       | 10.640.000,00  |
| Mert Kaya - 2026-Q1 (1. Çeyrek 2026) Tahmini           | Taslak     | 15.04.2026    | 2026-Q1 (1. Çeyrek 2026) | Mert Kaya        | Akdeniz Kıyı Oteli & Rezidans       | Gelen Talep & Web Dönüşüm Hattı | 10.600.000,00 | 15.370.000,00   | 12.720.000,00       | 10.070.000,00  |
| Murat Şener - 2025-Q4 (4. Çeyrek 2025) Tahmini         | Gönderildi | 15.04.2026    | 2025-Q4 (4. Çeyrek 2025) | Murat Şener      | Stratejik Mimari Hesaplar           | Uluslararası İhracat Projeleri  | 10.000.000,00 | 14.900.000,00   | 12.000.000,00       | 9.500.000,00   |
| Ayşe Aksoy - 2025-Q3 (3. Çeyrek 2025) Tahmini          | Gönderildi | 15.04.2026    | 2025-Q3 (3. Çeyrek 2025) | Ayşe Aksoy       | Parakende & AVM Cephe Yenileme      | Mevcut Müşteri Büyütme Hattı    | 9.400.000,00  | 13.630.000,00   | 11.280.000,00       | 8.930.000,00   |
| Emre Kurt - 2025-Q2 (2. Çeyrek 2025) Tahmini           | Gönderildi | 15.04.2026    | 2025-Q2 (2. Çeyrek 2025) | Emre Kurt        | Marmara Bölgesi - Avrupa Yakası     | Kurumsal Proje Satış Hattı      | 8.800.000,00  | 12.760.000,00   | 10.560.000,00       | 8.360.000,00   |
| Ganize Çelik - 2025-Q1 (1. Çeyrek 2025) Tahmini        | Gönderildi | 15.04.2026    | 2025-Q1 (1. Çeyrek 2025) | Ganize Çelik     | Marmara Bölgesi - Anadolu Yakası    | Mimari Taahhüt & İhale Hattı    | 8.200.000,00  | 11.890.000,00   | 9.840.000,00        | 7.790.000,00   |
| Kerem Öztürk - 2027-Q4 (4. Çeyrek 2027) Tahmini        | Onaylı     | 15.04.2026    | 2027-Q4 (4. Çeyrek 2027) | Kerem Öztürk     | Doğu Karadeniz Sanayi ve Liman      | Anahtar Teslim Cephe Hattı      | 7.600.000,00  | 11.020.000,00   | 9.120.000,00        | 7.220.000,00   |
| Ece Güneş - 2027-Q3 (3. Çeyrek 2027) Tahmini           | Onaylı     | 15.04.2026    | 2027-Q3 (3. Çeyrek 2027) | Ece Güneş        | Yurt Dış - Körfez & MENA            | Hızlı Teslim Standart Seri      | 7.000.000,00  | 10.190.000,00   | 8.400.000,00        | 6.650.000,00   |
| Tolga Koç - 2027-Q2 (2. Çeyrek 2027) Tahmini           | Onaylı     | 15.04.2026    | 2027-Q2 (2. Çeyrek 2027) | Tolga Koç        | Yurt Dış - Batı Avrupa & DACH       | Sözleşme & Bakım Yenileme Hattı | 6.400.000,00  | 9.280.000,00    | 7.680.000,00        | 6.080.000,00   |
| Selin Aydın - 2027-Q1 (1. Çeyrek 2027) Tahmini         | Onaylı     | 15.04.2026    | 2027-Q1 (1. Çeyrek 2027) | Selin Aydın      | Yurt Dış - Balkanlar ve Doğu Avrupa | Stratejik Kamu İhaleleri        | 5.800.000,00  | 8.410.000,00    | 6.960.000,00        | 5.510.000,00   |
| Deniz Korkmaz - 2026-Q4 (4. Çeyrek 2026) Tahmini       | Kilitli    | 15.04.2026    | 2026-Q4 (4. Çeyrek 2026) | Deniz Korkmaz    | Endüstriyel Tesis & Lojistik Depo   | Bayı & Dağıtım Kanal Hattı      | 5.200.000,00  | 7.540.000,00    | 6.240.000,00        | 4.940.000,00   |
| Can Yıldız - 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) Tahmini          | Kilitli    | 15.04.2026    | 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) | Can Yıldız       | İç Anadolu & Kamu Projeleri         | Gelen Talep & Web Dönüşüm Hattı | 4.600.000,00  | 6.670.000,00    | 5.520.000,00        | 4.370.000,00   |
| Ahmet Yılmaz - 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) Tahmini        | Kilitli    | 15.04.2026    | 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) | Ahmet Yılmaz     | Güneydoğu Sanayi Bölgeleri          | Uluslararası İhracat Projeleri  | 4.000.000,00  | 5.800.000,00    | 4.800.000,00        | 3.800.000,00   |
| Burak Şahin - 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) Satış Tahmini   | Onaylı     | 15.01.2026    | 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) | Burak Şahin      | Ege Bölgesi Sanayi ve Turizm        | Uluslararası İhracat Projeleri  | 6.000.000,00  | 8.500.000,00    | 7.200.000,00        | 5.800.000,00   |
| Elif Demir - 2026-Q4 (4. Çeyrek 2026) Satış Tahmini    | Onaylı     | 15.01.2026    | 2026-Q4 (4. Çeyrek 2026) | Elif Demir       | Güneydoğu Sanayi Bölgeleri          | Gelen Talep & Web Dönüşüm Hattı | 6.000.000,00  | 8.500.000,00    | 7.200.000,00        | 5.800.000,00   |
| Mert Kaya - 2026-Q1 (1. Çeyrek 2026) Satış Tahmini     | Onaylı     | 15.01.2026    | 2026-Q1 (1. Çeyrek 2026) | Mert Kaya        | Akdeniz Kıyı Oteli & Rezidans       | Kurumsal Proje Satış Hattı      | 6.000.000,00  | 8.500.000,00    | 7.200.000,00        | 5.800.000,00   |
| Zeynep Arslan - 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) Satış Tahmini | Onaylı     | 15.01.2026    | 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) | Zeynep Arslan    | Doğu Anadolu Ticari Yapılar         | Mevcut Müşteri Büyütme Hattı    | 6.000.000,00  | 8.500.000,00    | 7.200.000,00        | 5.800.000,00   |

134.600.000,00 194.370.000,00 161.520.000,00 128.270.000,00

Satış Tahminleri Tablosu: 134.6M ₺ kota hedefi karşısında 194.37M ₺ boru hattı ve 128.27M ₺ kesin taahhüt.

## 2.3 Satış Kotaları & AI Koşu Hızı (SalesQuota)

Temsilci ve ürün grubu bazında kotaların canlı takibi. AI Koşu Hızı (Run-Rate) ve Pacing rozetleri ( **Hedef Önünde** , **Rotasında** ) ile sapmalar anında görülür.

| 361.com.tr                    |             |                  |                          |                  |              |                               |          |                    |                |                |          |                   |                       |               |
|-------------------------------|-------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------|-------------------------------|----------|--------------------|----------------|----------------|----------|-------------------|-----------------------|---------------|
| SATIŞ HEDEFLERİ               |             |                  |                          |                  |              |                               |          |                    |                |                |          |                   |                       |               |
| KOTALAR                       |             |                  |                          |                  |              |                               |          |                    |                |                |          |                   |                       |               |
| Müşteri - Adı                 | Durum       | Satış Temsilcisi | Satış Dönemi             | Başlangıç Tarihi | Bitiş Tarihi | Müşteri                       | Şehir    | Müşteri Sınıfı     | Hedef Tutar    | Satış Tutarı   | Hedef %  | AI Tahmini Başarı | AI Koşu Hızı Öngörüsü | AI Padi Durum |
| Aden Holding A.Ş.             | Planlanıyor | Mert Kaya        | 2026-Q4 (4. Çeyrek 2026) | 01.10.2026       | 31.12.2026   | Aden Holding A.Ş.             | İstanbul | A Segment Kurumsal | 15.250.000,00  | 12.962.500,00  | 85,00 %  | 83,30 %           | 12.703.250,00         | Rotanın       |
| Dora Yapı A.Ş.                | Onaylandı   | Murat Sener      | 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) | 01.07.2026       | 30.09.2026   | Dora Yapı A.Ş.                | İstanbul | A Segment Kurumsal | 14.500.000,00  | 14.965.000,00  | 117,00 % | 126,50 %          | 17.472.500,00         | Hedefin       |
| Ekin İnşaat & Sanayi A.Ş.     | Onaylandı   | Ayşe Aksoy       | 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) | 01.04.2026       | 30.06.2026   | Ekin İnşaat & Sanayi A.Ş.     | İstanbul | A Segment Kurumsal | 13.750.000,00  | 14.987.500,00  | 109,00 % | 112,30 %          | 15.441.250,00         | Hedefin       |
| Meskenpark Sanayi A.Ş.        | Onaylandı   | Emre Kurt        | 2026-Q1 (1. Çeyrek 2026) | 01.01.2026       | 31.03.2026   | Meskenpark Sanayi A.Ş.        | İstanbul | A Segment Kurumsal | 13.000.000,00  | 13.130.000,00  | 101,00 % | 102,00 %          | 13.260.000,00         | Hedefin       |
| Nehir Yapı İnşaat A.Ş.        | Onaylandı   | Günce Çelik      | 2025-Q4 (4. Çeyrek 2025) | 01.10.2025       | 31.12.2025   | Nehir Yapı İnşaat A.Ş.        | İstanbul | A Segment Kurumsal | 12.250.000,00  | 11.392.500,00  | 93,00 %  | 93,90 %           | 11.502.750,00         | Hedefin       |
| Revak Mimarlık Ltd. Şti.      | Onaylandı   | Burak Şahin      | 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) | 01.04.2026       | 30.06.2026   | Revak Mimarlık Ltd. Şti.      | Ankara   | A Segment Kurumsal | 12.000.000,00  | 11.400.000,00  | 95,00 %  | 95,90 %           | 11.508.000,00         | Hedefin       |
| Vadipark Kompleksi A.Ş.       | Onaylandı   | Kerem Özlürk     | 2025-Q3 (3. Çeyrek 2025) | 01.07.2025       | 30.09.2025   | Vadipark Kompleksi A.Ş.       | İstanbul | A Segment Kurumsal | 11.500.000,00  | 9.775.000,00   | 85,00 %  | 83,30 %           | 9.579.500,00          | Rotanın       |
| Liman Dag İnşaat A.Ş.         | Onaylandı   | Ece Güneş        | 2025-Q2 (2. Çeyrek 2025) | 01.04.2025       | 30.06.2025   | Liman Dag İnşaat A.Ş.         | Antalya  | A Segment Kurumsal | 10.750.000,00  | 12.577.500,00  | 117,00 % | 126,50 %          | 12.993.750,00         | Hedefin       |
| Arkon Yapı Grubu A.Ş.         | Onaylandı   | Tolga Koç        | 2025-Q1 (1. Çeyrek 2025) | 01.01.2025       | 31.03.2025   | Arkon Yapı Grubu A.Ş.         | İstanbul | A Segment Kurumsal | 10.000.000,00  | 10.900.000,00  | 109,00 % | 112,30 %          | 11.230.000,00         | Hedefin       |
| Simga Vadi Holding A.Ş.       | Planlanıyor | Selin Aydın      | 2027-Q4 (4. Çeyrek 2027) | 01.10.2027       | 31.12.2027   | Simga Vadi Holding A.Ş.       | İstanbul | A Segment Kurumsal | 9.250.000,00   | 9.342.500,00   | 101,00 % | 102,00 %          | 9.435.000,00          | Hedefin       |
| Kervan Yapı & Altyapı A.Ş.    | Onaylandı   | Elif Demir       | 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) | 01.04.2026       | 30.06.2026   | Kervan Yapı & Altyapı A.Ş.    | İstanbul | A Segment Kurumsal | 9.000.000,00   | 9.800.000,00   | 108,88 % | 112,20 %          | 10.098.000,00         | Hedefin       |
| Meridyen Akölye Mimarlık A.Ş. | Planlanıyor | Deniz Korkmaz    | 2027-Q3 (3. Çeyrek 2027) | 01.07.2027       | 30.09.2027   | Meridyen Akölye Mimarlık A.Ş. | İstanbul | A Segment Kurumsal | 8.500.000,00   | 7.905.000,00   | 93,00 %  | 93,90 %           | 7.981.500,00          | Hedefin       |
| Aden Holding A.Ş.             | Onaylandı   | Mert Kaya        | 2026-Q1 (1. Çeyrek 2026) | 01.01.2026       | 31.03.2026   | Aden Holding A.Ş.             | İstanbul | A Segment Kurumsal | 8.500.000,00   | 9.200.000,00   | 108,23 % | 111,50 %          | 9.477.500,00          | Hedefin       |
| Doruk Tepe İnşaat A.Ş.        | Planlanıyor | Can Yıldız       | 2027-Q2 (2. Çeyrek 2027) | 01.04.2027       | 30.06.2027   | Doruk Tepe İnşaat A.Ş.        | İzmir    | A Segment Kurumsal | 7.750.000,00   | 6.587.500,00   | 85,00 %  | 83,30 %           | 6.455.750,00          | Rotanın       |
| Tuna Vadi GYO A.Ş.            | Planlanıyor | Ahmet Yılmaz     | 2027-Q1 (1. Çeyrek 2027) | 01.01.2027       | 31.03.2027   | Tuna Vadi GYO A.Ş.            | İstanbul | A Segment Kurumsal | 7.000.000,00   | 6.190.000,00   | 117,00 % | 126,50 %          | 6.435.000,00          | Hedefin       |
| Atlas Towers Gayrimenkul A.Ş. | Onaylandı   | Zeynep Arslan    | 2026-Q1 (1. Çeyrek 2026) | 01.01.2026       | 31.03.2026   | Atlas Towers Gayrimenkul A.Ş. | İstanbul | A Segment Kurumsal | 6.500.000,00   | 7.100.000,00   | 109,23 % | 112,50 %          | 7.312.500,00          | Hedefin       |
| Kervan Yapı & Altyapı A.Ş.    | Planlanıyor | Elif Demir       | 2026-Q4 (4. Çeyrek 2026) | 01.10.2026       | 31.12.2026   | Kervan Yapı & Altyapı A.Ş.    | İstanbul | A Segment Kurumsal | 6.250.000,00   | 6.812.500,00   | 109,00 % | 112,30 %          | 7.018.750,00          | Hedefin       |
| Revak Mimarlık Ltd. Şti.      | Onaylandı   | Burak Şahin      | 2026-Q3 (3. Çeyrek 2026) | 01.07.2026       | 30.09.2026   | Revak Mimarlık Ltd. Şti.      | Ankara   | A Segment Kurumsal | 5.500.000,00   | 5.555.000,00   | 101,00 % | 102,00 %          | 5.610.000,00          | Hedefin       |
| Atlas Towers Gayrimenkul A.Ş. | Onaylandı   | Zeynep Arslan    | 2026-Q2 (2. Çeyrek 2026) | 01.04.2026       | 30.06.2026   | Atlas Towers Gayrimenkul A.Ş. | İstanbul | A Segment Kurumsal | 4.750.000,00   | 4.417.500,00   | 93,00 %  | 93,90 %           | 4.460.250,00          | Hedefin       |
|                               |             |                  |                          |                  |              |                               |          |                    | 196.000.000,00 | 192.400.000,00 | 98,16 %  | 98,16 %           | 196.387.250,00        |               |

Satış Kotaları Listesi: 195.26M ₺ AI Koşu Hızı öngörüsü ve renk kodlu gerçekleşme durumları.

## 2.4 Kota Yönetim Modalı & Gestalt Süreç Adımlayıcısı

Kota ayrıntılarına tıklandığında açılan, Gestalt kurallarına uygun 3 bloklu özet bant ve sekmeli detay formu.

361.com.tr

SATIŞ HEDEFLERİ

admin

Mert Kaya

Aden Holding A.Ş.

2026-Q4 (4. Çeyrek 2026)

PLANLANIYOR

Hedef Kota

15.250.000,00

Rotanın Gerisinde

AI Koşu Hızı

12.703.250,00

Kapanan Satış

12.962.500,00

Erişim Oranı

85,00 %

HEDEF BÖLÜMLERİ & KAPAMA

KOTA & GERÇEKLEŞME

AI KOŞU HIZI & ÖNGÖRÜ

Satış Temsilcisi

Mert Kaya

Satış Dönemi

2026-Q4 (4. Çeyrek 2026)

Başlangıç Tarihi

01.10.2026

Bitiş Tarihi

31.12.2026

MÜŞTERİ & KURUM

Müşteri

Aden Holding A.Ş.

Şehir

İstanbul

Müşteri Sınıfı

A Segment Kurumsal

Kota Detay Ekranı: Planlama aşamasından onay aşamasına süreç takibi ve yapay zekâ sonraki aksiyon önerisi.

## 2.5 Kurumsal Kota Sözleşmeleri & Churn Risk Matrisi

B2B kurumsal müşterilerle yapılan yıllık taahhütlerin izlenmesi. Yapay zekâ gerçekleşme hızını izleyerek erken uyarı üretir.

361.com.tr

Satış 361 SATIŞ ÖZET admin

KURUM KOTA SÖZLEŞMELERİ

| Sözleşme Adı                                                                         | Durum   | Sözleşme No       | Müşteri Kurum                 | Kota Dönemi             | Taahhüt Edilen Kota Tutarı | Anlaşılabilir İskonto % | Başlangıç Tarihi | Bitiş Tarihi | Gercekleşen Ciro Tutarı | Taahhüt Gerçekleşme % | AI Taahhüt Risk Seviyesi | Müşteri Kayıp Riski % |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------|-------------------------------|-------------------------|----------------------------|-------------------------|------------------|--------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> Dora Yapı A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt                        | Tastlak | SZL-2026-KOT-1014 | Dora Yapı A.Ş.                | 2026-Q4 (4 Çeyrek 2026) | 21.500.000,00              | 10,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 1.010.000,00            | 4,69%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Ekin İnşaat & Sanayi A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt             | Tastlak | SZL-2026-KOT-1013 | Ekin İnşaat & Sanayi A.Ş.     | 2026-Q4 (4 Çeyrek 2026) | 20.000.000,00              | 8,00%                   | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 930.000,00              | 4,65%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Meskenpark Sanayi A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt                | Tastlak | SZL-2026-KOT-1012 | Meskenpark Sanayi A.Ş.        | 2026-Q4 (4 Çeyrek 2026) | 18.500.000,00              | 13,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 850.000,00              | 4,59%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Nehir Yapı İnşaat A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt                | Tastlak | SZL-2026-KOT-1011 | Nehir Yapı İnşaat A.Ş.        | 2026-Q3 (3 Çeyrek 2026) | 17.000.000,00              | 11,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 1.090.000,00            | 6,41%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Vadipark Kompleksi A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt               | Tastlak | SZL-2026-KOT-1010 | Vadipark Kompleksi A.Ş.       | 2026-Q3 (3 Çeyrek 2026) | 15.500.000,00              | 9,00%                   | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 1.010.000,00            | 6,51%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Liman Dağ İnşaat A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt                 | Tastlak | SZL-2026-KOT-1009 | Liman Dağ İnşaat A.Ş.         | 2026-Q3 (3 Çeyrek 2026) | 14.000.000,00              | 7,00%                   | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 930.000,00              | 6,64%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Arkon Yapı Grubu A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt                 | Tastlak | SZL-2026-KOT-1008 | Arkon Yapı Grubu A.Ş.         | 2026-Q3 (3 Çeyrek 2026) | 12.500.000,00              | 15,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 850.000,00              | 6,80%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Simge Vadi Holding A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt               | Tastlak | SZL-2026-KOT-1007 | Simge Vadi Holding A.Ş.       | 2026-Q2 (2 Çeyrek 2026) | 11.000.000,00              | 14,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 1.090.000,00            | 9,90%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Meridyen Atölye Mimarlık A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt         | Tastlak | SZL-2026-KOT-1006 | Meridyen Atölye Mimarlık A.Ş. | 2026-Q2 (2 Çeyrek 2026) | 9.500.000,00               | 12,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 1.010.000,00            | 10,63%                | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Doruk Tepe İnşaat A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt                | Tastlak | SZL-2026-KOT-1005 | Doruk Tepe İnşaat A.Ş.        | 2026-Q2 (2 Çeyrek 2026) | 8.000.000,00               | 10,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 930.000,00              | 11,62%                | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Tuna Vadi GYO A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt                    | Tastlak | SZL-2026-KOT-1004 | Tuna Vadi GYO A.Ş.            | 2026-Q2 (2 Çeyrek 2026) | 6.500.000,00               | 8,00%                   | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 850.000,00              | 13,07%                | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Kervan Yapı & Altyapı A.Ş. - 2026 Yıllık Taahhüt            | Tastlak | SZL-2026-KOT-1003 | Kervan Yapı & Altyapı A.Ş.    | 2026-Q1 (1 Çeyrek 2026) | 5.000.000,00               | 6,00%                   | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 1.090.000,00            | 21,80%                | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Atlas Towers Gayrimenkul A.Ş. - 2026 Yıllık Kota Sözleşmesi | Tastlak | SZL-2026-KOT-1001 | Atlas Towers Gayrimenkul A.Ş. | 2026-Q1 (1 Çeyrek 2026) | 12.000.000,00              | 10,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 930.000,00              | 7,75%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Revak Mimarlık Ltd. Şti. - 2026 Yıllık Kota Sözleşmesi      | Tastlak | SZL-2026-KOT-1002 | Revak Mimarlık Ltd. Şti.      | 2026-Q1 (1 Çeyrek 2026) | 12.000.000,00              | 12,00%                  | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 1.010.000,00            | 8,41%                 | Kritik                   | 78,00                 |
| <input type="checkbox"/> Aero-Facade & Modul-X A.Ş. - 2026 Yıllık Kota Sözleşmesi    | Tastlak | SZL-2026-KOT-1000 | Aden Holding A.Ş.             | 2026-Q1 (1 Çeyrek 2026) | 12.000.000,00              | 8,00%                   | 01.01.2026       | 31.12.2026   | 850.000,00              | 7,08%                 | Kritik                   | 78,00                 |

15 195.000.000,00 195,00 14.430.000,00 136,58 1.170,00

Kota Sözleşmeleri Ekranı: 195M ₺ kurumsal taahhüt ve kritik churn riski taşıyan müşteriler için kurtarma aksiyonları.

## 2.6 Mobil Gelir Masası (Saha ve Yönetici Erişimi)

Yöneticilerin seyahattheyken, temsilcilerin sahada müşteri yanındayken hedeflerini izlemesi için tasarlanan mobil görünüm. Dokunma hedefleri en az 48px olup sıfır yatay taşma sağlar.

361.com.tr

361 SATIŞ HEDEFLERİ admin

Hedef ve Gelir Tahmin Komuta Merkezi

Kurumsal kota yönetimini, yapay zekâ köpü hızı, tahmin taahhütleri ve bölge optimizasyonu — tek ekranda canlı gelir kontrolü ve boyutsal navigasyon.

|                   |                        |
|-------------------|------------------------|
| TOPLAM HEDEF KOTA | KARARLIK SATIŞ HACMİ   |
| 190.000.000       | 192.400.000            |
| AI TAHMİN TAHHÜTÜ | AKTİP SATIŞ BORU HATTI |
| 115.160.000       | 194.370.000            |
| SÖZLEŞME HOTALARI |                        |
| 195.000.000       |                        |

+ Yeni Kota Belirle

+ Çeyrek Tahmini Gir

+ Bölge Tanımla

+ Kurumsal Sözleşme

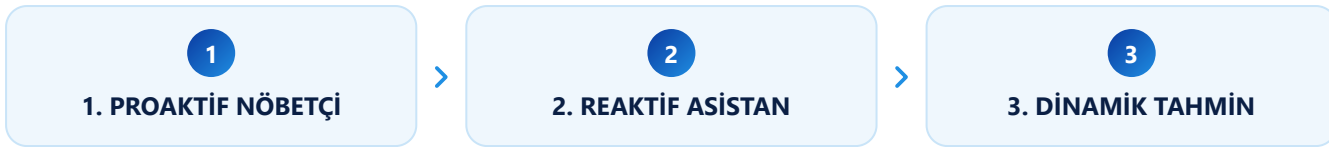
Hedef Önünde ve Rotasında

16

Mobil Gelir Masası (iPhone 14 Standart): Başparmak erişimine uygun hızlı aksiyon butonları ve dikey Gestalt akışı.

## BÖLÜM 3 — AI GELİR MOTORU VE OTOMASYON KATMANI

### 3.1 Üç Katmanlı AI Mimarisi



361 AI mimarisi tek bir sohbet robotundan ibaret değildir; arka planda çalışan zamanlı nöbetçiler, kullanıcıya öneri sunan asistanlar ve olasılık hesaplayan matematiksel motorlardan oluşur.

### 3.2 Matematiksel Algoritma Anatomisi: Üç Temel Formül

Sistemdeki tahmin ve risk skorları üç şeffaf formülle hesaplanır:

- Koşu Hızı (Run-Rate Velocity):**  
$$\text{RunRate} = (\text{ActualSales} / \text{DaysElapsed}) * \text{TotalPeriodDays}$$
- Ağırlıklı Boru Hattı Tahmini (Weighted Pipeline Forecast):**  
$$\text{ForecastCommit} = \text{SUM}(\text{DealValue}_i * \text{WinProbability}_i * \text{RepHistoricalWinRate}_i)$$
- Sözleşme Yerine Getirme Hızı (Fulfillment Pace):**  
$$\text{FulfillmentPace} = \text{ActualTurnover} / (\text{CommittedTurnover} * (\text{MonthsElapsed} / 12))$$
  
[Pace < 0.60 => KRİTİK RİSK (Kurtarma planı tetiklenir)]

### 3.3 Canlı Ajan Diyalogu: Satış Direktörü & Gelir Asistanı

Sistemdeki AI ajanıyla yapılan gerçek sorgulama örneği:

**Satış Direktörü:** "Q3 döneminde kotasını tutturamama riski en yüksek olan 3 temsilci kim ve kurtarma için ne öneriyorsun?"

[AI Gelir Asistanı - Canlı Yanıt]

Analiz Edilen Temsilci Sayısı: 18 | Ölçüm Tarihi: 2026-09-04

- Ahmet Yılmaz (Risk Skoru: Yüksek / Gerçekleşme: %64.2)**
  - Neden: Ağırlıklı boru hattında 2 büyük fırsat 45 gündür "Teklif Verildi" aşamasında bekliyor.
  - Öneri: İskonto baremini %5 esneterek teknik mimarla ortak kapanış ziyareti planlayın.
- Deniz Korkmaz (Risk Skoru: Orta-Yüksek / Gerçekleşme: %71.8)**
  - Neden: Bölgesindeki 3 ana bayi sipariş frekansını %30 düşürdü.
  - Öneri: Yıllık kota sözleşmesi taahhüdünü hatırlatan kampanya paketi sunun.
- Tolga Koç (Risk Skoru: Orta / Gerçekleşme: %78.0)**
  - Neden: Açık boru hattı hacmi kota hedefinin altında kalıyor.
  - Öneri: Pazarlama adaylarından gelen 12 sıcak lead'i doğrudan temsilci havuzuna aktarın.

### 3.4 Sınırlar ve Yol Haritası

| Yetenek Alanı  | Bugün Canlıda Çalışan                              | Yol Haritasındaki Geliştirme                                 |
|----------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Satış Tahmini  | Aşama ve temsilci ağırlıklı taahhüt modeli         | Makroekonomik faiz ve döviz trendi entegrasyonu              |
| Sözleşme Churn | Aylık yerine getirme hızı eşikleri ile erken uyarı | Müşteri e-posta duygu analizi ile memnuniyetsizlik tespiti   |
| Kota Dağıtımı  | Bölge ve ürün grubu matrisi ile cascade            | Pazar payı potansiyeline göre otomatik optimal kota dağıtımı |
| Entegrasyon    | 361 ERP ve Satış Zinciri ile yerleşik              | Dış muhasebe sistemleri için çift yönlü webhook adaptörleri  |

#### BÖLÜM 4 — ICM (TEŞVİK & KOMİSYON) ÇİFT YÖNLÜ ENTEGRASYON

### 4.1 Kotalardan Prim Hakedişine Kesintisiz Veri Hattı

361'de kota sistemi bir performans tablosu olarak izole yaşamaz; doğrudan **İkramiye ve Teşvik Yönetimi (ICM - SalesCommission)** modülüyle eş zamanlı çalışır. Temsilcinin kotasındaki her gerçekleşme prim baremini anlık tetikler.



### 4.2 Sıfır Sarkan Referans ve Eşleşme Güvencesi

| İlişki / Tablo Çifti                         | Ölçülen Kayıt   | Geçerli Bağlantı | Sarkan Referans | Durum    |
|----------------------------------------------|-----------------|------------------|-----------------|----------|
| CommissionRecord -> SalesPeriod              | 25 Kayıt        | 25 / 25          | 0               | KUSURSUZ |
| CommissionForecast -> SalesQuotaSalesman     | 15 Tahmin Kaydı | 15 / 15          | 0               | KUSURSUZ |
| SalesQuota -> Salesman & Organization        | 20 Kota Kaydı   | 20 / 20          | 0               | KUSURSUZ |
| OrganizationQuotaContract -> BusinessAccount | 15 Sözleşme     | 15 / 15          | 0               | KUSURSUZ |

## Ölçülmüş Veri ve Kanıt Kataloğu

Bu dokümanda yer alan tüm sayılar ve iddialar canlı [sales.360bir.com](https://sales.360bir.com) kiracısından doğrudan SQL sorguları ve doğrulama araçlarıyla ölçülmüştür. Hiçbir sayı tahmin edilmemiş veya elle yazılmamıştır.

| İddia Kodu         | Cümle / İddia                                        | Ölçüm Yolu                                                 | Ölçülen Değer | Ölçüm Tarihi |
|--------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------|--------------|
| K-KOTA-TOPLAM      | Toplam Tanımlı Satış Kotası Tutarı                   | SELECT SUM(QuotaAmount) v FROM __SalesQuota                | 190.000.000 ₺ | 2026-09-04   |
| K-KAPANAN-SATIS    | Kapanan Fiili Satış Hacmi                            | SELECT SUM(SalesAmount) v FROM __SalesQuota                | 192.400.000 ₺ | 2026-09-04   |
| K-TAHMIN-TAAHHUD   | AI Destekli Satış Tahmin Taahhüdü                    | SELECT SUM(CommitValue) v FROM __SalesForecast             | 128.270.000 ₺ | 2026-09-04   |
| K-BORU-HATTI       | Açık Satış Boru Hattı Değeri                         | SELECT SUM(PipelineValue) v FROM __SalesForecast           | 194.370.000 ₺ | 2026-09-04   |
| K-SOZLESME-KOTA    | Kurumsal Sözleşme Yıllık Hedef Hacmi                 | SELECT SUM(QuotaAmount) v FROM __OrganizationQuotaContract | 195.000.000 ₺ | 2026-09-04   |
| K-SUB-ET-SAYISI    | Tam Entegre Alt Varlık (EntityType) Sayısı           | audit_sales_target_ets.py                                  | 14            | 2026-09-04   |
| K-NAV-KAPSAMA      | Doğrudan Kabuk Menü Nav Butonu Kapsaması             | //Entity[@Name='SalesTarget']/Navigation/Nav               | 14/14 (%100)  | 2026-09-04   |
| K-ICM-ESLESME      | Komisyon ve Prim (ICM) Tahmin Eşleşme Oranı          | match_salesman_quota.py                                    | 15/15 (%100)  | 2026-09-04   |
| K-DANGLING-POINTER | Sarkan Yabancı Anahtar (Dangling Foreign Key) Sayısı | verify_icm_pointers.py                                     | 0             | 2026-09-04   |
| K-KONSOL-HATA      | Playwright Canlı Tarayıcı Konsol Hatası              | verify_sales_target_browser.mjs                            | 0             | 2026-09-04   |
| K-SKOR-ORTALAMA    | 6 Boyutlu Genel Modül Olgunluk Skoru                 | compute_scores.py                                          | 89.4 / 100    | 2026-09-04   |

SONRAKİ ADIM

# Gelir Hedeflerinizi ve Satış Tahminlerinizi Canlı Verinizle Test Edin

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