



KAPSAMLI MODÜL & KARAR DOKÜMANI

361 Satış Komuta Merkezi — AI-First Gelir Omurgası

Talepten Tahsilata Tek Zincir — Hesaplanabilir ve Denetlenebilir

Firma Sahipleri · Satış Direktörleri · Finans
Direktörleri · BT & Mimari

2026-
09-07

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



18

Alt Modül

169

Veri Nesnesi

694

Durum Tanımı

208

Canlı Metrik

Tümü canlı [sales](#) domaininden ölçülmüştür — bkz. Kanıt Sayfası.

361 Satış Komuta Merkezi, satışı bir CRM kaydı olmaktan çıkarıp kurumun **gelir omurgasına** bağlar. Talebin geldiği andan tahsilatın yapıldığı ana kadar her adım — fırsat, teklif, onay, sipariş, sevkiyat, fatura, sözleşme, yenileme ve prim — **aynı veri modelinde ve geriye doğru izlenebilir** biçimde durur. Aradaki hiçbir adımda elle taşınan bir tutar, e-postada kalan bir onay ya da kimsenin göremediği bir gecikme yoktur.



Yukarıdaki sekiz halka satışın yaşam döngüsüdür. Her adım bir öncekinin **kaydedilmiş** çıktısını devralır. Zincirin uçtan uca dolu olduğu ölçülmüştür: **47** aktivite, **52** fırsat, **26** teklif, **43** sipariş, **20** sözleşme, **39** abonelik ve **25** prim hakedişi aynı modelde duruyor.

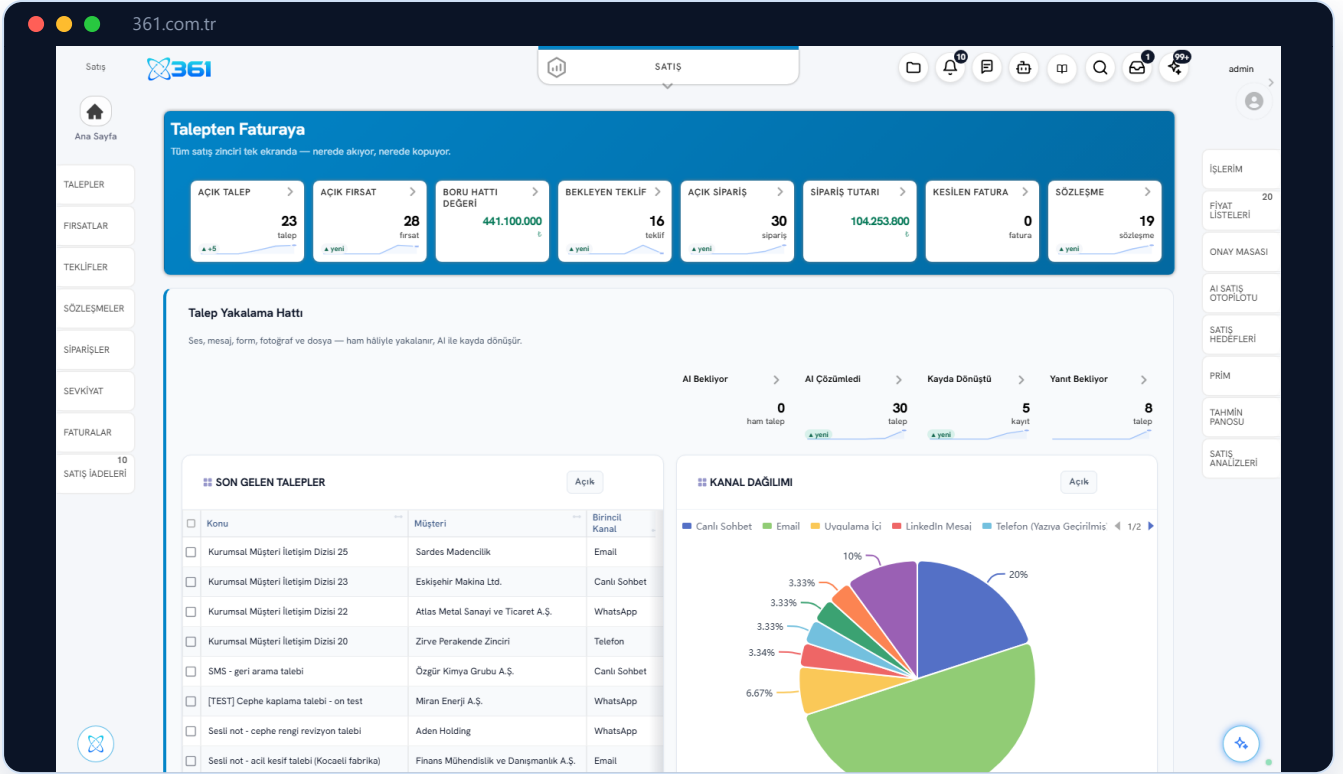
- ✓ **Bu bir CRM alımı değil, bir gelir omurgası kararıdır.** Bir CRM fırsatı ve teklifi tutar; sipariş, sevkiyat, cari, çek-senet, prim ve yenileme başka sistemlerde yaşar — aradaki her sınır bir veri kaybı noktasıdır.
- ✓ **Türkiye ticari pratiği bir eklenti değil, çekirdektir.** Cari hesap, risk limiti, çek-senet, vade farkı, kademeli iskonto, plasiyer/rota, konsinye ve sell-in/sell-out zincirin parçasıdır.
- ✓ **AI katmanı çalışan bir üretim yüzeyidir — sınırlarıyla birlikte.** Otomasyon motoru ölçüldü: 20 otomasyon, 2.582 koşu, %95,4 başarı, sessiz-ölü 0. İddia EDİLMEYENLER 3.4'te açıkça yazılıdır.

Bu belgenin sözü

Buradaki **her sayı canlı sistemden ölçülmüştür** ve Kanıt Sayfasında sorgusu ile **sınırı** birlikte verilmiştir. Ölçülemeyen hiçbir iddia bu belgeye girmemiştir; ölçülemeyenler **ÖLÇÜLEMEDİ** olarak adlandırılmıştır. Uydurma bir getiri yüzdesi yoktur — onun yerine kendi sayılarınızı koyacağınız **hesap iskeleti** verilmiştir (1.4).

İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM 1 — İŞ KARARI
2. 1.1 Kaybın Anatomisi: Hata Vermeyen Gelir Sızıntıları
3. 1.2 Zincirin Koptuğu Sekiz Nokta
4. 1.3 Önce / Sonra: İki Farklı Çeyrek Kapanışı
5. 1.4 Getiri İskeleti — Vaat Değil Hesap Formülü
6. 1.5 Alternatiflerle Karşılaştırma
7. 1.6 İtiraz ve Cevaplar
8. 1.7 Kim Neyi Sorar — Persona Matrisi
9. BÖLÜM 2 — MODÜL HARİTASI VE ÜRÜN TURU
10. 2.1 Dört Sınıf, On Sekiz Modül
11. 2.2 Boru Hattı ve Fırsat Yönetimi
12. 2.3 Teklif, Onay ve Fiyat Yönetişimi
13. 2.4 Sipariş, Sözleşme ve Yinelenen Gelir
14. 2.5 Hedef, Prim ve Kanal
15. BÖLÜM 3 — AI KATMANI
16. 3.1 Mimari: Proaktif · Reaktif · Zemin
17. 3.2 Ajan Envanteri ve Otomasyon Anatomisi
18. 3.3 Koşu Kanıtı — Vaat Değil Ölçüm
19. 3.4 Ne İddia ETMİYORUZ
20. BÖLÜM 4 — TEKNİK MİMARİ
21. 4.1 Deklaratif XML — İş Mantiği Tanımda
22. 4.2 Şema Üretimi ve Tetikleyici Katmanı
23. 4.3 Güvenlik, Yetki ve Entegrasyon
24. BÖLÜM 5 — TÜRKİYE, KPI VE KANIT
25. 5.1 Türkiye'ye Özgü Yetenekler
26. 5.2 KPI Sözlüğü
27. 5.3 Bağımsız Karşılaştırmanın 38 Hipotezi — Canlı Ölçüm
28. 5.4 Kanıt Sayfası ve Sınırlar



Talepten Faturaya kokpiti: açık talep, fırsat, boru hattı değeri, bekleyen teklif, açık sipariş, sipariş tutarı, kesilen fatura ve sözleşme — tüm zincir tek ekranda, her kart tıklanınca ilgili listeye iner.

1.1 Kaybın Anatomisi: Hata Vermeyen Gelir Sızıntıları

Satış kaybı bir sistem çökmesiyle olmaz. Ekranlar açılır, raporlar çalışır, ay kapanır — ve kimse bir şeyin yanlış gittiğini fark etmez. Çünkü kaybın büyük kısmı **hata üretmez**: fırsat aşamada 90 gün bekler ve kimse "bu bayat" demez; teklif yüksek iskontoyla çıkar ama marj hesaplanmadan gönderilir; sözleşme sessizce yenilenir ve fiyat artışı uygulanmaz; sipariş cari limiti aşar ve bu ancak tahsilatta anlaşılır.

Sessiz Kayıp Prensibi

Bir gelir kaybı gerçekleştikten sonra geri alınamaz. Bu yüzden satış sisteminin ilk işi rapor üretmek değil, **her adımı gerekçesiyle birlikte ölçülebilir kılmaktır**. Ölçülemeyen adım, yönetilemeyen adımdır.

1.2 Zincirin Koptuğu Sekiz Nokta

Talep Kayıt Dışı Kalır

Gelen talep e-posta ya da mesajda kalır, fırsata dönmez; huninin girişi ölçülemez.

Nitelendirme Yapılmaz

Hatta hiç girmemesi gereken fırsat kaynak tüketir; kazanma oranı yanıltıcı düşer.

Aşama Bir Etiketle Döner

Çıkış kriteri olmayan aşama, temsilcinin takdiriyle uyguladığı bir etikettir.

Teklif Marjsız Çıkar

İskonto onaylanır ama kârlılığa etkisi kapanıştan sonra görülür.

Onay E-postada Kalır

Kim neyi, hangi tutarı görerek onayladı — dönem sonunda cevabı yoktur.

Sipariş Cariyi Görmez

Risk limiti aşımı satış anında değil, tahsilat aşamasında anlaşılır.

Yenileme Kaçırılır

Sözleşme sessizce uzar ya da sessizce biter; ikisi de gelir kararı olmadan gerçekleşir.

Prim Ayrı Dosyada Yaşar

İptal ve iade prime yansımaz; itiraz kayıtsız kalır, motivasyon zarar görür.

1.3 Önce / Sonra: İki Farklı Çeyrek Kapanışı

ÖNCE

- Boru hattı bir elektronik tabloda; her yönetici kendi kopyasında çalışır, sayılar toplantıda tutmaz.
- Tahmin bir hissiyattır; geçmiş tahminlerin ne kadar tuttuğu **hiç ölçülmemiştir**.
- İskonto onaylanır, marja etkisi kapanıştan sonra görülür.
- Cari limit aşımı finansın haftalık raporunda ortaya çıkar.
- Yenileme takvimde bir hatırlatmadır; unutulursa kaybolur.
- "Bu ay ne kadar sattık?" sorusu **üç farklı sistemden** derlenir.

361 İLE SONRA

- Boru hattı tek kayıttır; **52** fırsat, aşama dağılımı ve tutarı **anlık** görünür.
- Tahmin bir **nesnedir**: Commit / Best Case / Pipeline kategorileriyle kaydedilir, doğruluğu sonradan ölçülebilir.
- Marj teklif anında alandır; onay **hesaplanmış** bir sayının üstüne verilir.
- Cari ve risk limiti satış ekranındadır; sipariş anında görülür.
- Yenileme bir hatırdır: sözleşme ilerledikçe yenileme fırsatı doğar.
- "Bu ay ne kadar sattık?" **tek ekranda** cevaplanır — zincirin tamamı aynı modelde.

1.4 Getiri İskeleti — Vaat Değil, Hesap Formülü

Bu belgede uydurma bir "%X tasarruf" **yoktur**. Getiri ancak sizin geçmiş 12 ayınız ölçüldükten sonra hesaplanabilir; pilotun ilk çıktısı zaten bu ölçümdür. Aşağıdaki iskelet, kendi sayılarınızı koyacağınız formülü verir ve **pilotun kabul kriteridir**.

Kalem	Formül	Sizin sayınız
Bayat fırsat kaybı	(Aşamada eşiği aşan fırsat tutarı) × (o aşamanın tarihsel kazanma oranı)	_____
İskonto sızıntısı	Σ (Liste fiyatı – Net fiyat) – onaylı iskonto tutarı	_____
Kaçırılan yenileme	Yenilenmeyen sözleşme yıllık geliri × önlenebilir oranı	_____
Onay gecikmesi	Ort. onay süresi (gün) × günlük teklif hacmi × dönüşüm oranı	_____
Tahmin sapması maliyeti	Tahmin – Gerçekleşen × kapasite/stok karar birim maliyeti	_____
Prim düzeltme eforu	İtiraz sayısı × ortalama çözüm süresi × saatlik maliyet	_____
Cari risk maliyeti	Limit aşımıyla giren sipariş tutarı × tahsil edilememe oranı	_____
Raporlama eforu	Aylık manuel rapor saati × 12 × saatlik maliyet	_____

Referans aralıkları — kıyas çerçevesi, taahhüt değil

Bağımsız benchmark derlemelerine göre B2B ortalama kazanma oranı ~%21, nitelendirilmiş fırsatta ~%29; tahmin doğruluğu medyanı %70–79 ve şirketlerin yalnız %7’si %90+ doğruluğa ulaşıyor; NRR üst çeyreği %115–120. Bu aralıklar **ikincil kaynaklardır ve 361’in performansı değildir**. Ayrıca boru hattı kapsamı için sabit “3x” kuralı yanlış — doğru taban $1 \div \text{kazanma oranı}$ ’dır ve her kurum kendi oranından türetir.

1.5 Alternatiflerle Karşılaştırma

Boyut	Elektronik tablo	Genel amaçlı CRM	Kurumsal ERP satış modülü	361 Satış
Fırsat ve boru hattı	Elle	Güçlü	Orta	169 veri nesnesi, 694 durum
Teklif→sipariş→fatura zinciri	Kopuk	Genelde ayrı ürün	Güçlü	Tek veri modelinde
Cari / risk limiti / çek-senet	Yok	Kavram karşılığı yok	Var (satış ekranında değil)	Satış ekranında
Kademeli iskonto (5+ kademe)	Formül	1–2 kademe	Var	Fiyat kuralı motoru
Prim / hakediş	Ayrı dosya	Yok	Kısmi	Hakediş→bordro→ödeme zinciri
Sell-in ↔ sell-out	Yok	Ayrı ürün	Kısmi	Modül içinde
Durum makinesi ve onay	Yok	Kısmi	Var	694 durum, 516 eylem
AI otomasyon	Yok	Ek lisans	Ek lisans	16 otomasyon, 2.582 koşu
Yetkilendirme derinliği	Dosya izni	Kayıt / alan	Güçlü	796 nav yetki kaydı
Değişiklik maliyeti	Sıfır (ama izsiz)	Geliştirme	Yüksek	Deklaratif tanım — kod değil

Karşılaştırma **ürün sınıfları** düzeyindedir; belirli bir üreticinin bugünkü sürümüne ilişkin iddia içermez ve her kurumun kendi kurulumuyla doğrulanması gerekir.

1.6 İtiraz ve Cevaplar

İtiraz	Dürüst Cevap
"Bizim satış sürecimiz çok özel, standart ürüne sığmaz."	Süreç kodda değil tanımda yaşıyor: 694 durum, 516 eylem ve 535 iş kuralı betiği bugün canlıda tanımlı. Yeni bir aşama ya da kural eklemek geliştirme değil, tanım işidir.
"CRM'imiz zaten var."	Muhtemelen fırsat ve teklifi tutuyor. Asıl soru: sipariş, sevkiyat, cari, çek-senet, prim ve yenileme nerede? Zincirin her sınırı bir veri kaybı noktasıdır.
"AI kararı bizim yerimize mi verecek?"	Hayır. AI katmanı bildirir ve önerir ; onaylamaz, fiyat değiştirmez, prim ödemez. Karar insandadır — 3.4'te neyin iddia edilmediği açıkça yazılıdır.
"Geçmiş verimizi taşımak zor."	Doğru; taşıma ayrı bir iştir ve kapsamı ölçülmeden söz verilmez. Pilot genellikle açık dönemle başlar, tarihsel veri ikinci dalgadır.
"Kaç günde devreye girer?"	Süre kapsamla değişir ve ölçülmeden söylenmez. İlk çıktı pilotun ölçüm raporudur ; devreye alma adımları 4.3'te sıralanmıştır.
"Temsilcilerin/bayilerin her şeyi görmesini istemiyoruz."	Görünürlük rol bazlıdır: bugün canlıda 796 nav yetki kaydı var; her ekranın kime açık olduğu tanımla belirlenir.
"e-Fatura/e-İrsaliye zorunluluğu bizde 2026'da başlıyor."	Zincir bu adımları ayrık belgeler olarak taşıyor (sipariş → sevkiyat → fatura). Eşik ve tarihler 5.1'de; uygulamadan önce birincil kaynaktan teyit gerekir.
"Bu sayılar sizin demo verinizden."	Evet — ve belge bunu saklamıyor. Amaç büyüklük göstermek değil, zincirin tutarlı olduğunu göstermek: fırsat→teklif→sipariş→sözleşme→prim aynı modelde ve birbirini tutuyor.

1.7 Kim Neyi Sorar — Persona Matrisi

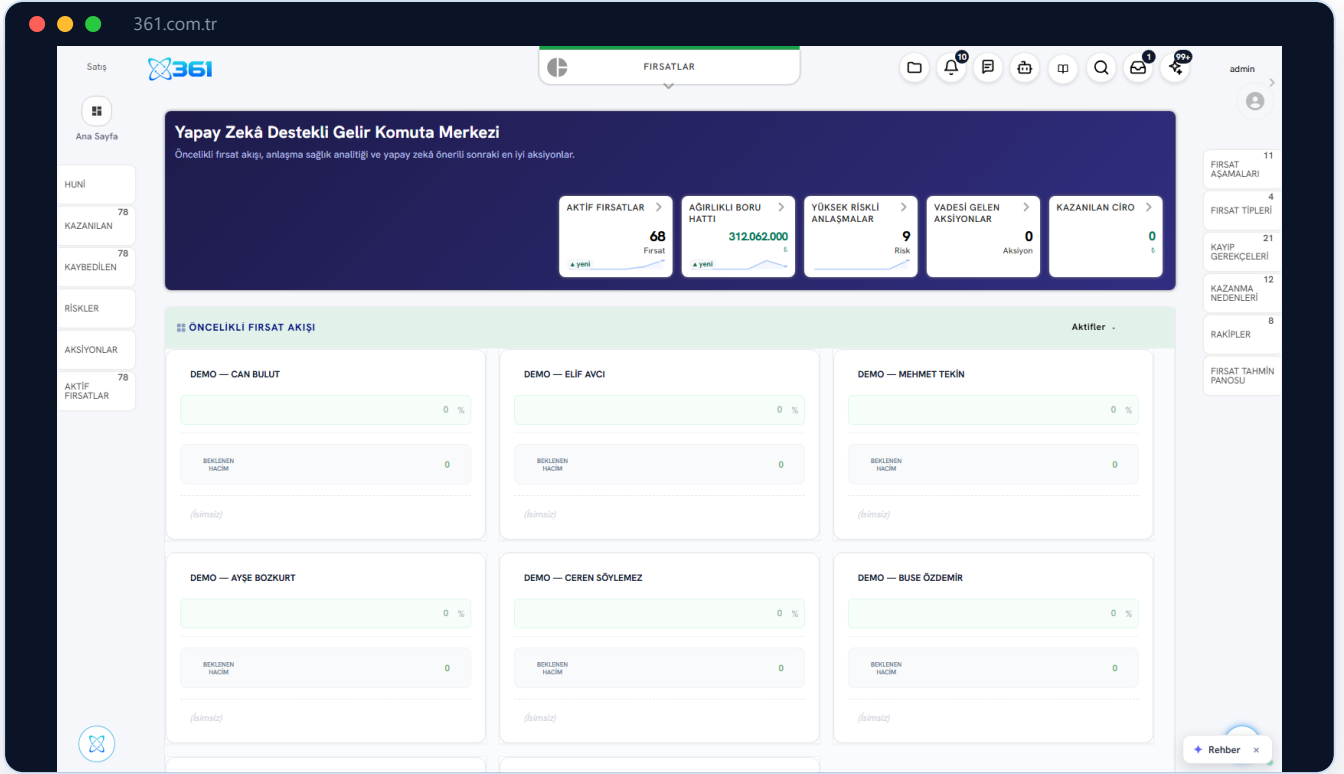
Persona	Sorduğu Soru	Cevabı Veren Yüzey
Firma Sahibi	"Gelir nerede kırılıyor?"	Talepten Faturaya kokpiti — tüm zincir tek ekranda
Satış Direktörü (CRO)	"Bu çeyrek tutacak mı?"	Fırsat kokpiti + huni + tahmin anlık görüntüsü
Satış Yöneticisi	"Kimi koçlamalıyım?"	Hedef ve kota merkezi + temsilci kırılımı
Satış Temsilcisi	"Bugün neye dokunmalıyım?"	Aktivite merkezi + benim fırsatlarım
Finans Direktörü (CFO)	"Ne kadarı tahsil edilecek, prim yükü ne?"	Sipariş/fatura zinciri + hakediş toplamaları

Persona	Sorduğu Soru	Cevabı Veren Yüzey
Deal Desk / Onay	"Hangi teklif onayımı bekliyor?"	Satış onay merkezi + marj ve iskonto alanları
Kanal Yöneticisi	"Bayiler ne satıyor, kanalda ne birikti?"	Sell-Out yönetim kokpiti
Plasiyer / Saha	"Bugün hangi rotadayım, müşterinin bakiyesi ne?"	Aktivite merkezi + cari/risk alanları (mobil)
Müşteri Başarısı	"Hangi müşteri yenilemez?"	Sözleşme + abonelik + yenileme hattı
BT / Mimari	"Değişiklik maliyeti ne?"	Bölüm 4 — deklaratif mimari

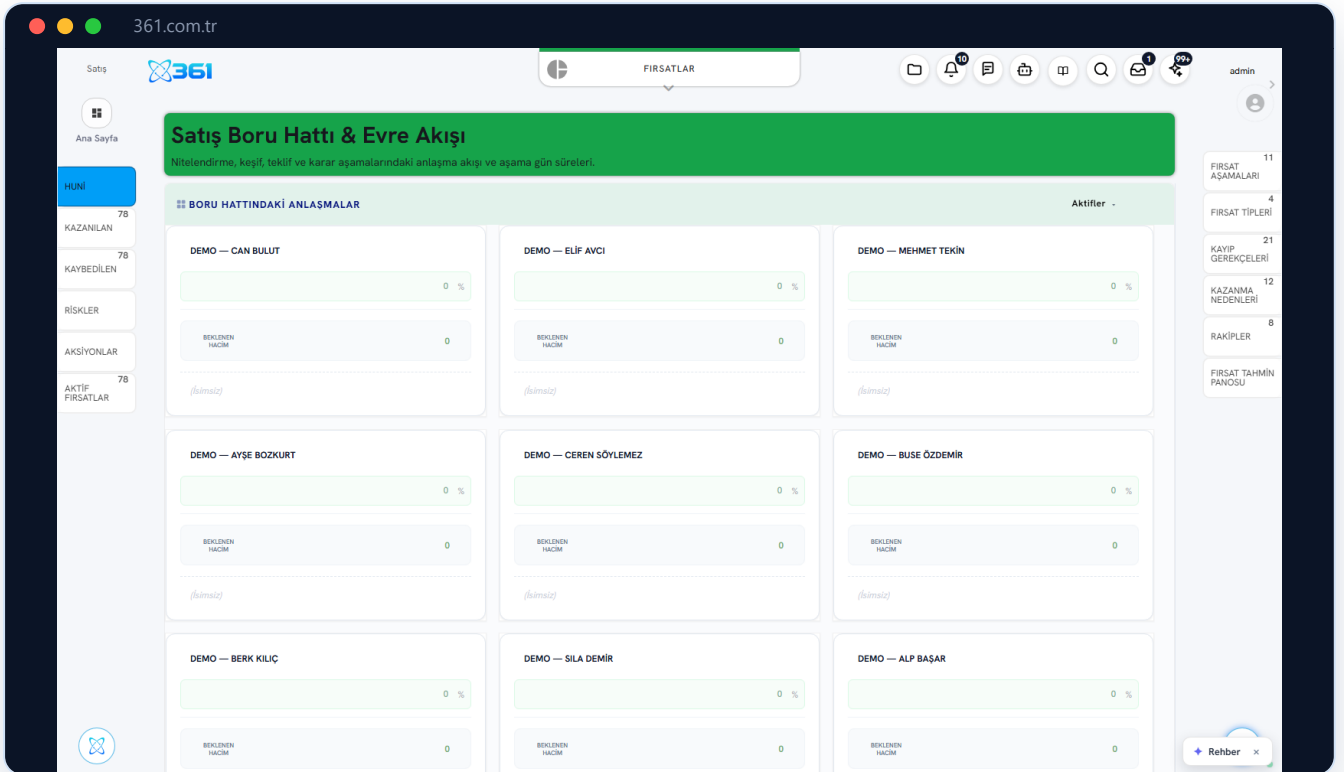
2.1 Dört Sınıf, On Sekiz Modül

361'de bir modül dört sınıftan birine girer ve **sınıf, modülün ne barındıracağını belirler**: **TANIM** modülleri referans verisi tutar, **SÜREÇ** modülleri bir iş nesnesinin yaşam döngüsünü, **DEPARTMAN** modülü şemsiyedir, **EK** modülleri türetilmiş hesap ve analiz katmanıdır. Bu ayırım kozmetik değildir — bir süreç nesnesinin ana girişi süreç modülünde yaşar, ekranın üstündeki modül adı bu yerleşimden gelir.

Modül	Ne işe yarar	Sınıf	Nesne	Alan	Durum
Satış Aktiviteleri	Görüşme, ziyaret, arama, takip — satışın günlük nabızı	Süreç	9	219	37
Satış Fırsatları	Boru hattının kalbi: fırsat, ürün, kurum, kişi, rakip	Süreç	12	409	91
Fırsat Tanımları	Fırsat tipi, kaynak, kişi/kurum tipi	Tanım	6	44	30
Satış Teklifleri	Teklif, revizyon, alternatif kalem, kabul/ret	Süreç	10	474	47
Satış Siparişleri	Sipariş, sevkiyat, ödeme, düzeltme	Süreç	7	304	41
Satış Sözleşmeleri	Sözleşme yaşam döngüsü, madde, yükümlülük	Süreç	10	381	50
Abonelikler	Yinelenen gelir, MRR/ARR, yenileme	Süreç	12	193	56
Satış İadeleri	İade/RMA süreci ve gelire etkisi	Süreç	11	140	53
Satış Onayları	İskonto, marj ve sözleşme onay zinciri	Süreç	10	145	42
Satış Kampanyaları	Kampanya, hedef kitle, sonuç ölçümü	Süreç	10	209	41
Dışa Satışlar	Bayi/distribütör sell-out görünürlüğü	Süreç	3	84	12
Satış Kokpiti	Departman şemsiyesi — tüm satışa giriş	Departman	—	—	—
Satış Özet	Ürün/müşteri/temsilci/bölge kırılımları	Ek	6	113	18
Satış Hedefleri	Kota, hedef, gerçekleştirme ve tahmin	Ek	14	203	39
Performans ve Komisyon	Hakediş → bordro → itiraz → ödeme partisi	Ek	12	526	57
Satış Otopilotu	AI destekli öneri ve otomasyon yüzeyi	Ek	7	54	22
Satış Tanımları	Ortak referans verisi (kanal, bölge, tip, sebep)	Tanım	18	171	54



Satış Akış Komuta Merkezi: açık fırsatlar, bu ay kazanılan, benim fırsatlarım ve toplam tutar; sağda aşama hunisi ve fırsat ürünleri — sol rayda her alt yüzeyin canlı sayısı.



Boru hattı ve evre akışı: soldaki huni rayı aşamaları sayaçlarıyla verir (aktif, kazanılan, kaybedilen, riskler, aksiyonlar); ortada aktif anlaşmalar kart görünümünde listelenir. Sağdaki tanım katmanı 11 fırsat aşaması, 4 fırsat tipi, 21 kayıp gerekçesi, 12 kazanma nedeni ve 8 rakip kaydıyla boru hattının **niçin** ilerlediğini de kayıt altına alır — kaybı yalnız saymaz, sebebini saklar.

2.3 Teklif, Onay ve Fiyat Yönetişimi

Teklif hattı üç şeyi birden taşıır: **revizyon geçmişi** (hangi sürüm hangi fiyatla gitti), **marj görünürlüğü** (iskonto onaylanmadan önce kârlılık hesaplanır) ve **onay zinciri** (eşik aşımı kimin yetkisinde). Bugün canlıda **26** teklif kaydı izleniyor.

Teklif Yönetim Merkezi
Açık teklifler, onay bekleyen fiyatlandırmalar, kazanılan portföy ve marj optimizasyonu.

Özet Bilgiler:

- Açık Teklifler: 16 Teklif
- Toplam Teklif Hacmi: 387.224.398 TL
- Kazanılan Teklifler: 0 Teklif
- Ortalama Kâr Marjı: 100,0 %
- Bugün Oluřturulan: 0 Teklif

Açık Teklifler ve Karar Masası

Fırsat Kodu	Teklif Tarihi	Durum	Müşteri	Satış Fırsatı	Toplam Tutar	Para Birimi	Satış Departmanı	Satış Temsilcisi
26-000026	01.09.2026 21:33:58	Detaylar Giriliyor	Vadipark Kompleksi A.ř.	Vadipark Kordon Blokları Akustik Bölme ve Giriş Kapıları	0	TRY	Proje Satış	Zeynep Kaya
TEK-2026-025	28.08.2026 22:36:20	Satınalma Bekleniyor	Rönesans Mimarlık Ltd. ştİ.		2.328.800,00 TRY	TRY	Proje Satış	Mustafa Der
TEK-2026-024	28.08.2026 22:36:20	Müşteriden Cevap Bekleniyor	Atlas Towers Gayrimenkul A.ř.		1.376.800,00 TRY	TRY	Proje Satış	Mustafa Der
TEK-2026-023	28.08.2026 22:36:19	Kapatılıyor - Müşteri Kabul Etti	Mesa Mesken Sanayi A.ř.		1.304.800,00 TRY	TRY	Proje Satış	Zeynep Kaya
TEK-2026-021	28.08.2026 22:36:18	Detaylar Giriliyor	Sinpař Holding Maslak A.ř.		10.836.800,00 TRY	TRY	Proje Satış	Mustafa Der
TEK-2026-020	28.08.2026 22:36:17	Satınalma Bekleniyor	Tabanlıoğlu Mimarlık A.ř.		2.338.800,00 TRY	TRY	Proje Satış	Mustafa Der
TEK-2026-019	28.08.2026 22:36:16	Müşteriden Cevap Bekleniyor	Tepe İnřaat A.ř.		7.833.600,00 TRY	TRY	Proje Satış	Zeynep Kaya
TEK-2026-018	28.08.2026 22:36:15	Kapatılıyor - Müşteri Kabul Etti	Torunlar GYO A.ř.		3.780.000,00 TRY	TRY	Proje Satış	Zeynep Kaya

21 Kayıt

Öncelik Göre Teklifler | **Temsilci Teklif Dağılımı** | **Teklif Zaman Trendi**

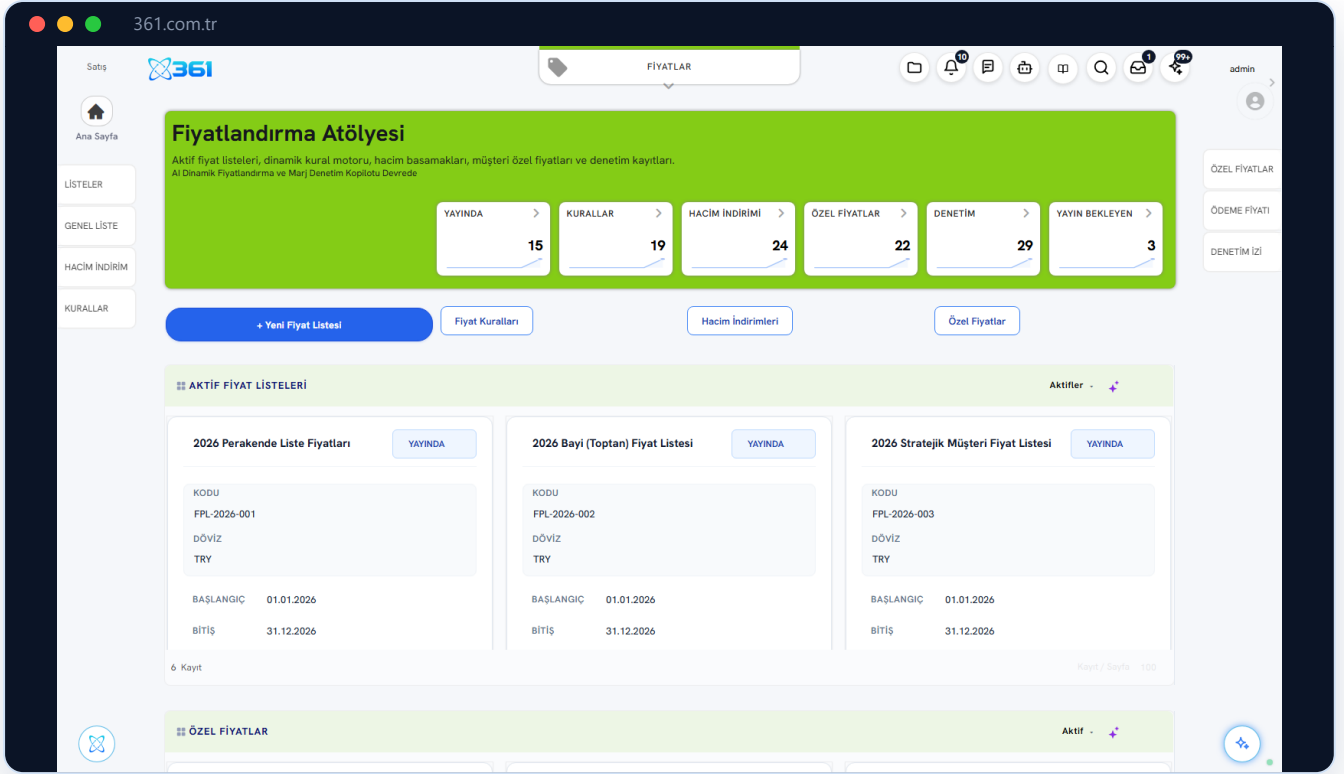
Teklif merkezi: açık teklifler, bekleyen onaylar ve kabul oranı; teklif bir belge değıl, durumu olan bir iş kalemidir.

Sistem Hazır
Arayüz yükleniyor...

Sistem Hazırlığı: %100

Güvenli Bağlantı • Birkaç saniye içinde hazır

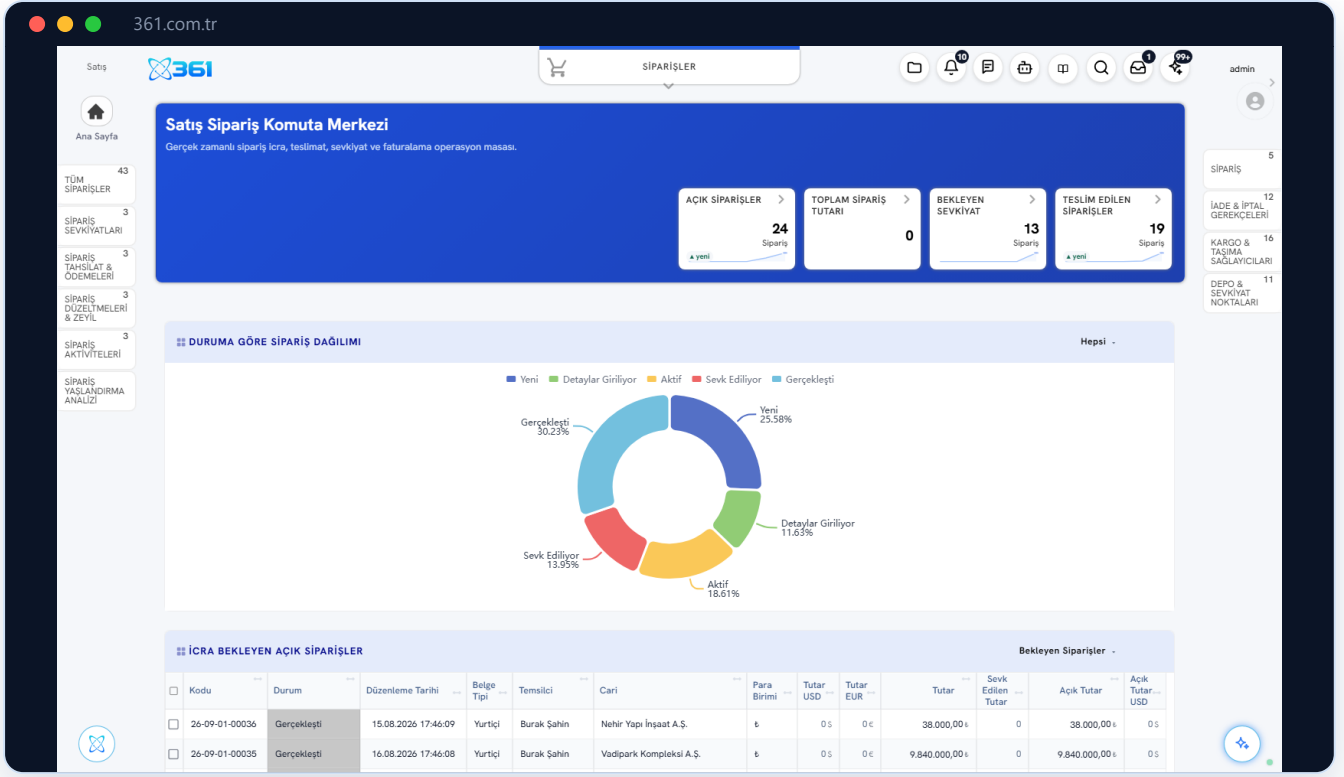
Satış Onay Merkezi: esnek onay zincirleri, SLA takibi ve eskalasyon — kimin neyi, hangi tutarı görerek onayladığı kayıt altındadır.



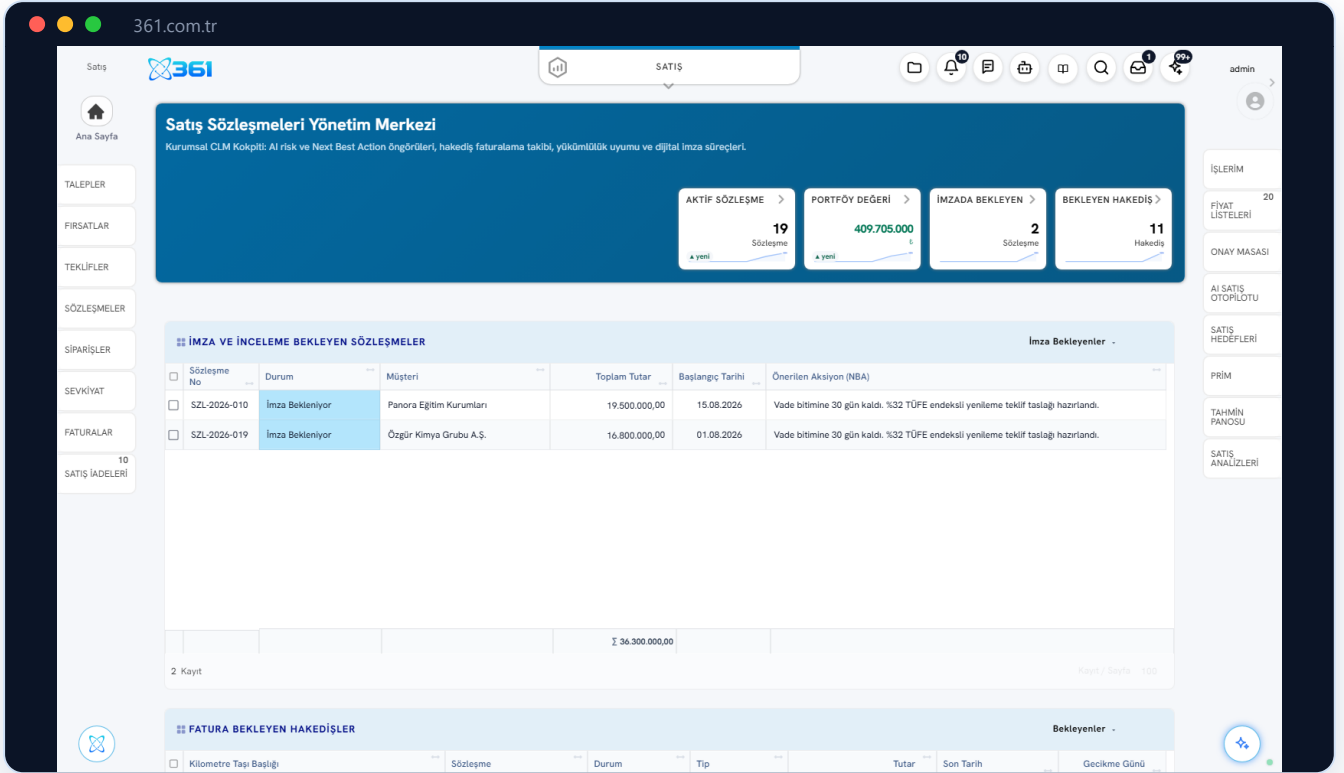
Fiyatlandırma Atölyesi: aktif fiyat listeleri, dinamik kurallar, hacim indirimi ve özel fiyat — kademeli iskonto bir formül değil, denetlenebilir bir kural kümesidir.

2.4 Sipariş, Sözleşme ve Yinelenen Gelir

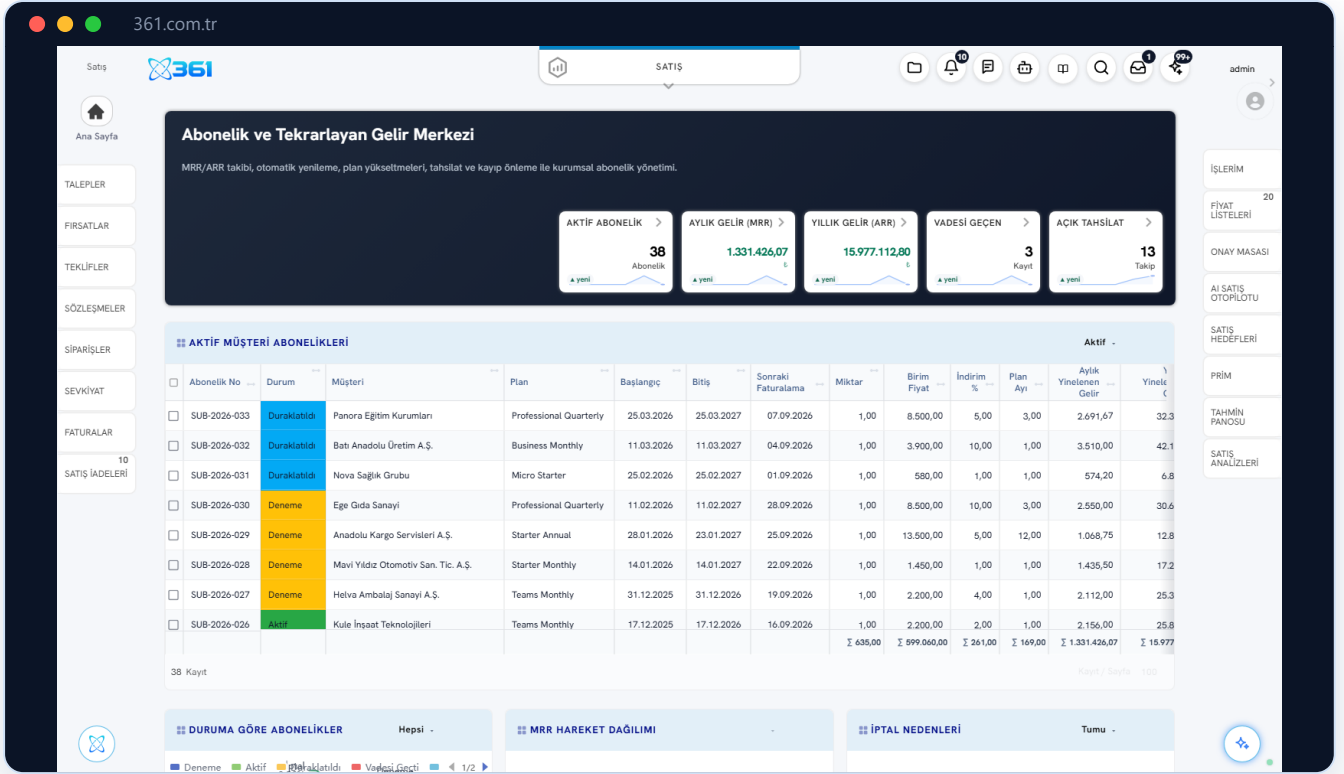
Sipariş adımı zincirin en kritik kapısıdır: **cari ve risk limiti kontrolü burada yapılır**. Sözleşme ve abonelik ise geliri zamana yayar; yenileme penceresi kaçırıldığında kayıp sessiz olur. Canlıda **43** sipariş, **20** sözleşme ve **39** abonelik kaydı bulunuyor.



Satış Sipariş Merkezi: açık siparişler, bekleyen sevkiyat, toplam tutar ve duruma göre dağılım.



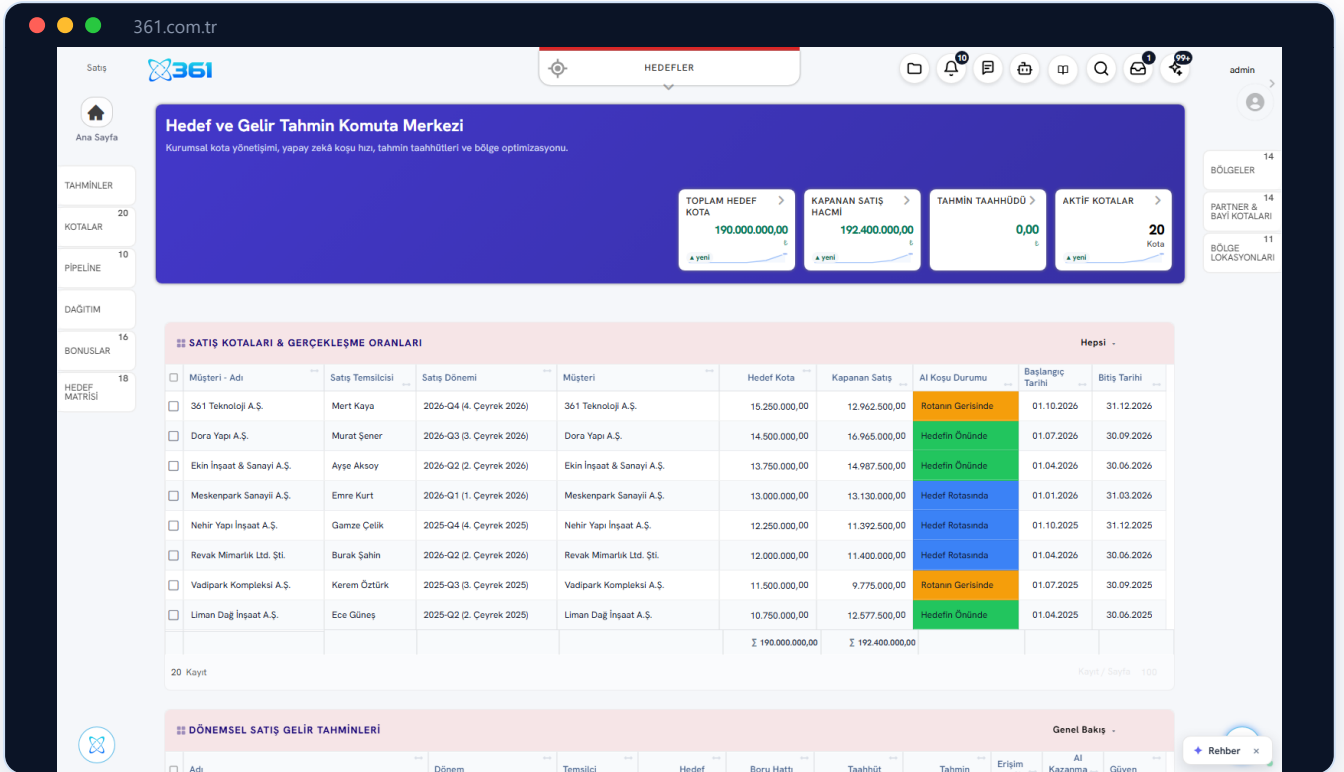
Sözleşme merkezi: yürürlükteki sözleşmeler, yenileme penceresi ve risk göstergeleri.



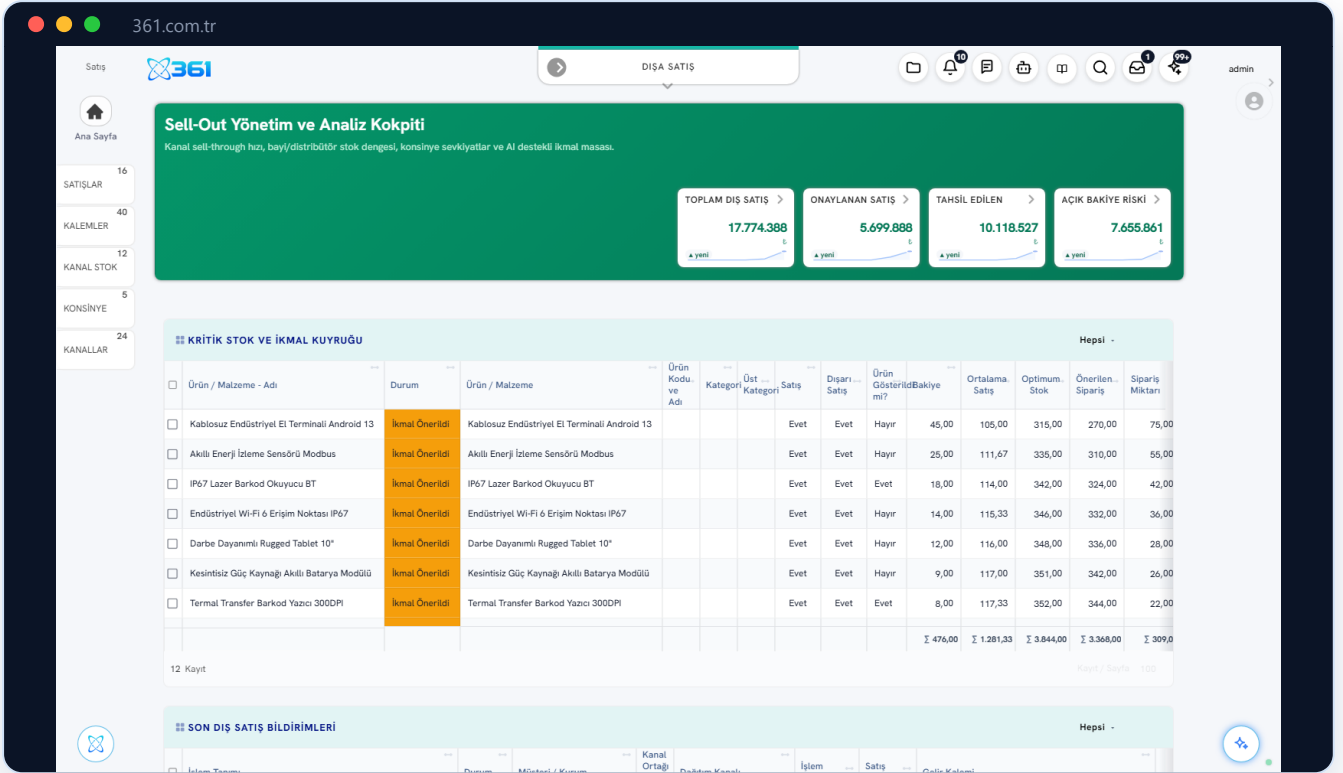
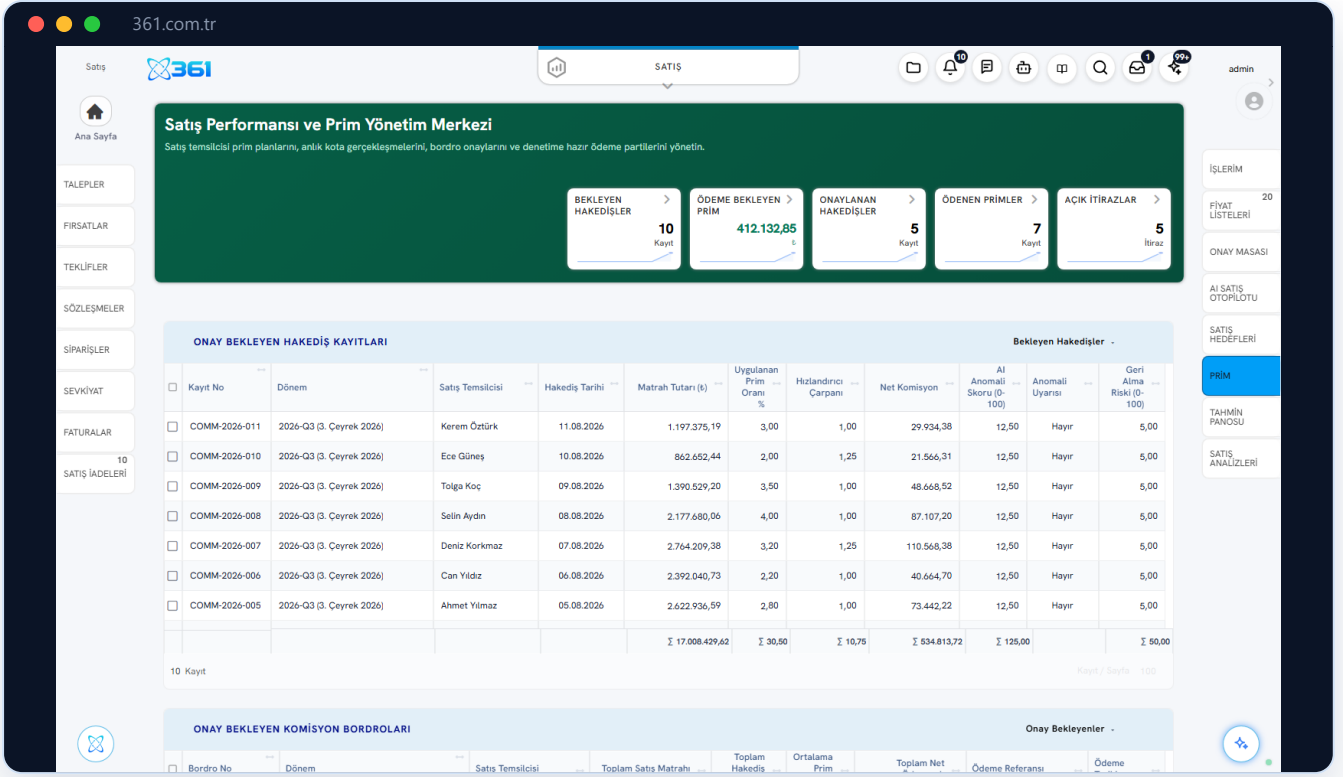
Abonelik yönetimi: MRR/ARR takibi, otomatik yenileme ve yükseltme/küçülme hareketleri.

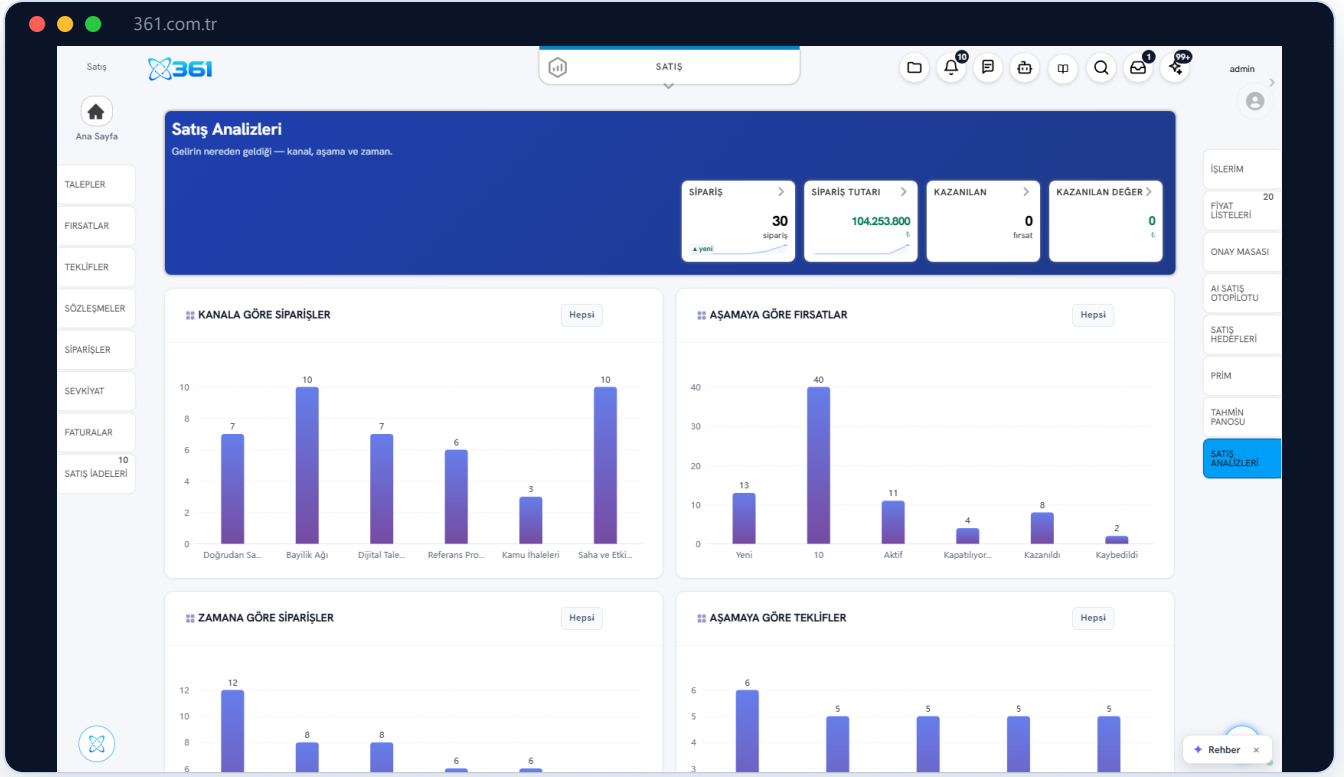
2.5 Hedef, Prim ve Kanal

Hedef ve prim aynı zincirin iki ucudur: kota gerçekleşmesi hedef modülünde, o gerçekleşmenin parasal karşılığı komisyon modülünde hesaplanır. Kanal tarafında ise **sell-out görünürlüğü** kritiktir — onsuz “gerçek talep” ile “kanala stok yığma” ayırt edilemez ve tahmin bozulur.

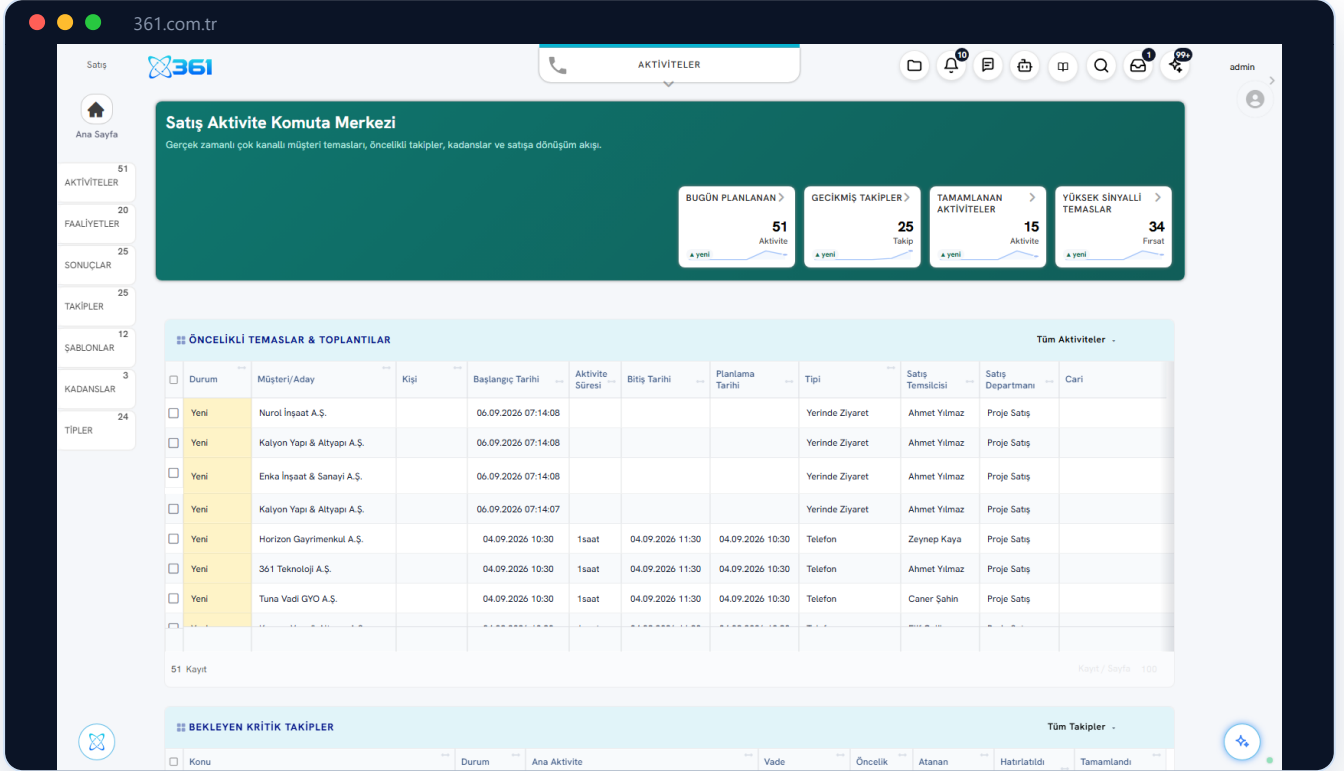


Hedef ve Gelir Tahmin Komuta Merkezi: kurumsal kota yönetimi, gerçekleşme ve tahmin kategorileri.





Satış Analizleri: gelirin nereden geldiği — kanal, aşama ve zaman kırılımlarıyla.



Aktivite Merkezi: bugünkü öncelikli temaslar ve yüksek sinyalli fırsatlar — satışın günlük giriş ekranı.

Satış İade & RMA Komuta Merkezi

Müşteri iadelerini, garanti muayenelerini, mahsup ödemelerini, ürün değişimlerini ve kalite geri bildirimlerini yönetin.

AÇIK İADELER
20
İadeMUAYENEDEKİ
İADELER
14
MuayeneONAYLANAN
İADELER
7
İadeTOPLAM İADE
TUTARI
635.000

SON İADE TALEPLERİ

☐	RMA No	Durum	Müşteri	Orjinal Sipariş	İade Tarihi	İade Sebebi	Politika	Kanal	Toplam İade Tutarı
☐	RMA-2026-0019	Muayene Ediliyor	Finans Mühendislik ve Danışmanlık A.Ş.	26-09-01-00013	20.08.2026	Eksik Parça / Aksesuar	Yıllık Çerçeve Sözleşmeli İade Politikası	B2B	21.600,00
☐	RMA-2026-0018	Talep Edildi	Pınar Tarım Ürünleri Ltd. Şti.	26-09-01-00012	19.08.2026	Boyutsal Tolerans Aşımı	Hızlı İade & Değişim Politikası	Direkt	11.100,00
☐	RMA-2026-0017	Reddedildi	Atlas Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş.	26-09-01-00011	18.08.2026	Yüzey Kaplama / Eloksal Kusura	B2C Kampanyalı Ürün İade Politikası	B2C	3.750,00
☐	RMA-2026-0016	İade Edildi	Özgür Kimya Grubu A.Ş.	26-09-01-00010	17.08.2026	Katalog / Açıklamaya Uyuyor	VIP / Ana Bayi Özel İade Politikası	B2B	9.000,00
☐	RMA-2026-0015	Mali Bekliyor	Mavi Yıldız Otomotiv San. Tic. A.Ş.	26-09-01-00009	16.08.2026	Müşteri Cayma Hakkı	Kusurlu Ürün Değişim ve İade Politikası	Direkt	4.050,00
☐	RMA-2026-0014	Onaylandı	Helva Ambalaj Sanayi A.Ş.	26-09-01-00008	15.08.2026	Kargo / Taşıma Hasarı	B2B Proje & Şantiye İade Politikası	B2B	31.200,00
☐	RMA-2026-0013								454.750,00

20 Kayıt

Kayıt / Sayfa 100

KALİTE VE KUSUR İNCELEMELERİ

Tumu

☐	İndeks	Durum	Kaynak İade	Ürün	Önem	Anıza Tipi	Bildirim	Bildiren	Atanan	Cözüm
--------------------------	--------	-------	-------------	------	------	------------	----------	----------	--------	-------

Satış İade / RMA Merkezi: tüm kanallardaki iadeler tek yerde; iadenin gelire ve prime etkisi zincirde otomatik yansır.

3.1 Mimari: Proaktif · Reaktif · Zemin



AI'nın satıştaki işi tahmin üretmek değil, **sorulmayan soruyu yakalamaktır**. Reaktif katman siz sorduğunuzda cevap verir; proaktif katman siz sormadığınızda bakar. Bayat bir fırsatı, kaçan bir yenilemeyi ya da marj eşiğini aşan bir teklifi kimse *sormaz* — onları yalnız proaktif katman yakalar. Bilgi zeminini ise cevabın **neye dayandığını** ve uydurulmadığını denetlenebilir kılar.

3.2 Ajan Envanteri ve Otomasyon Anatomisi

Kiracıda **13 AI ajanı** tanımlı ve **13'i etkin**; bunların 8'i doğrudan gelir zincirinde **çalışıyor**. Ayrıca 16 otomasyon ve 4 bilgi tabanı **tanımlı**; **modülün kendi ağacında** 5 AI akışı** yaşıyor.

Gelir zincirindeki ajan	İşi
Inbound SDR Agent	Gelen talebi bütçe/yetki/ihtiyaç/zamanlama kriterlerine göre niteler, skorlar ve uygun olanı temsilciye yönlendirir
Predictive Deal Scoring Agent	Fırsatın sağlığını ve kapanma olasılığını değerlendirir, sonraki en iyi aksiyonu önerir
Enterprise CLM Copilot	Sözleşme maddelerini ve risklerini analiz eder
Customer Health & Retention Agent	Müşteri sağlığını izler, kayıp riskini işaretler
Contract Renewal Copilot	Yenileme penceresini ve gelir korumasını izler
Subscription Revenue Copilot	Abonelik gelirini ve MRR bütünlüğünü izler
Dinamik Fiyatlandırma & Gelir Kopilotu	Fiyat, iskonto ve marj kararlarına girdi üretir
Sales Co-Pilot Coach	Temsilciye koçluk ve öneri sağlar

Bir otomasyon tipik olarak beş adım taşır ve **her koşulda iz bırakır**:



3.3 Koşu Kanıtı — Vaat Değil, Ölçüm

Bir otomasyonun **tanımlı ve etkin** olması koştuğunu kanıtlamaz. Bu belge üç kovayı ayırır: **KOŞUYOR** (koşu izi var) · **ZAMANLANMIŞ** (tanımlı, penceresi gelmedi) · **ÖLÇÜLEMEDİ**.

20

Fiilen Koşan Otomasyon

2.582

Toplam Koşu

%95.4

Başarı Oranı

0

Sessiz-Ölü Otomasyon

Bu bir vaat değil, ölçüm

Motor **çalışıyor ve iz bırakıyor**: 2.582 koşunun 2.463'i başarılı, 119'u düşen. En çok koşan otomasyon (**Sequence İşleyici**) **1919/1919** ile hiç düşmemiş. Koşu deposunda toplam **28.135** kayıt var ve **sessiz-ölü otomasyon sayısı 0** — yani etkin görünüp hiçbir şey yapmayan bir otomasyon yok.

3.4 Ne İddia ETMİYORUZ

Sınırını yazmayan belge güvenilirmez. Aşağıdaki tablo, bu ürün hakkında **iddia edilmeyenleri** açıkça listeler.

Konu	Durum
AI fiyat / prim / tutar değiştirir mi?	HAYIR — AI bildirir ve önerir; hesap kural motorundadır.
AI onay verir mi?	HAYIR — onay insan kullanıcıdadır.
AI müşteriye kendi başına mesaj gönderir mi?	HAYIR — bu belgede iddia edilmiyor.
Canlı ajan diyalogu	BUGÜN ALINAMADI. Üç satış ajanına canlı soru soruldu; üçü de boş yanıt döndürdü (A2A_NO_RESULT). Platformun kendi tanısı: <i>ajan tanımlı; kusur ajanın varlığında değil, sağlayıcı/model çözümlemesindedir.</i> Ajan katmanı tanımlı ve etkin, ancak bu kiracıda bugün canlı yanıt üretmiyor. Otomasyon motorunun çalıştığı (2.463 başarılı koşu) ayrı ve bağımsız olarak ölçülmüştür.
Konuşma zekâsı (çağrı/toplantı ses analizi)	Satış ağacında YOK ; yol haritası kalemidir.
Harici niyet (intent) verisi	Kutudan çıkan bir veri aboneliği sunulmuyor ; sağlayıcı bağlanabilir.
Dijital satış odası (alıcı portalı)	Satış ağacında YOK ; müşteri portalı platformun başka modüllerinde var.

Konu	Durum
Rehberli satış (guided selling)	YOK — ölçüldü, platformda hiçbir karşılığı bulunamadı. Belgedeki tek “gerçekten yok” kalemi budur.
Muhasebe / ERP entegrasyon paketi	Bu belgede iddia edilmiyor ; entegrasyon yüzeyi vardır, belirli bir ürüne bağlanma ayrı kapsam kalemidir.

4.1 Deklaratif XML — İş Mantığı Kodda Değil, Tanımda

361'in temel mimari kararı şudur: **iş mantığı kaynak kodda yaşamaz**. Kod katmanı yalnızca metadata'yı yorumlayan jenerik motorlar barındırır; entity, alan, form, durum makinesi, kural, eylem, bildirim, rol ve stil tanımlarının tamamı XML'de durur.

```
metameta.xml → meta.xml → domain.xml
(şemanın şeması) (platform şeması) (kurumun kendi tanımları)
```

Pratik sonucu: yeni bir alan, durum, onay kuralı ya da ekran eklemek **derleme ve dağıtım gerektirmez** — tanım değişir, sistem onu yorumlar. Bugün Satış modülünde canlıda duran tanım envanteri:

Eleman	Sayı	Ne yapar
EntityType	169	Veri nesnesi — tablo, view ve tetikleyiciyi doğurur
Field	3.808	Alan tanımı (tip, zorunluluk, ifade, lookup)
State	694	Durum makinesi düğümleri
Action	516	Kullanıcı eylemi (kart, form, toplu işlem)
Content	59	Ekran
EntityTypeView	634	Görünüm (liste, kart, grafik, kanban, takvim)
AggregateView	208	Canlı metrik — 182'si filtreli liste üzerinden sayar
Nav	192	Gezinme bağlantısı
DoScript	535	Deklaratif iş kuralı betiği
AiFlow	5	AI akışı

Görünüm tipi dağılımı (modül genelinde): Grafik %26 · Kanban %23 · Liste %21 · Kart %14 · Takvim %12. Yani modül bir "liste yığını" değil; verinin **anlamına göre** görselleştirilmiş bir yüzeydir.

4.2 Şema Üretimi ve Tetikleyici Katmanı

Bir `EntityType` tanımlandığında platform onu otomatik olarak veritabanına indirir: fiziksel tablo, lookup başlıkları birleştirilmiş bir view ve `INSTEAD OF` tetikleyiciler. Türetilmiş alanlar bu tetikleyiciye gömülür — hesap, kayıt yazıldığı anda veritabanı katmanında yapılır. Bunun pratik sonucu, bir kaynak alan değiştiğinde türetilmiş değer **kendiliğinden** güncellenmesidir; hiçbir toplu iş ya da tazeleme gerekmez.

Simetri kritiktir: tablo var ama tetikleyiciler eksikse nesne **yazılamaz** ve bu hiçbir hata üretmeden sessizce başarısız olur. Bu turda kurulan üç yeni nesnenin simetrisi ölçülmüştür:

Yeni veri nesnesi	Tablo	View	Tetikleyici
SalesForecastSnapshot — tahmin anlık görüntüsü (Commit / Best Case / Pipeline)	✓	✓	3
SalesCollateral — satış içerik kütüphanesi	✓	✓	3
SalesConsignment — konsinye (dört durumlu akış)	✓	✓	3

İş kuralı beş katmanda koşabilir: **veritabanı tetikleyicisi** (türetilmiş alan, sayaç), **DoScript** (535 adet deklaratif kural), **durum geçişi** (izin verilen geçiş ve koşulu), **otomasyon** (16 adet zamanlı/olay tetikli iş) ve **AI akışı** (5 adet model destekli değerlendirme).

4.3 Güvenlik, Yetki, Entegrasyon ve Devreye Alma

Yetki altı katmanda çalışır: gezinme (hangi ekranı görür), kayıt (hangi kayıtları görür), alan (hangi alanı görür ve düzenler), eylem (hangi eylemi çalıştırır), durum geçişi (hangi geçişi yapabilir) ve satır düzeyi veri süzgeci. Canlı ölçüm: **796 nav yetki kaydı**.

Yönetici testi yetki kanıtı DEĞİLDİR

Bir modülün yönetici hesabıyla test edilmesi, o modülün son kullanıcıya açık olduğunu **kanıtlamaz** — yönetici her şeyi görür. Yetki ancak gerçek rolle oturum açılarak doğrulanır; bu belgede sayılan 796 yetki kaydı bu ayrımın altyapısıdır.

Entegrasyon yüzeyleri: servis ucu (herhangi bir veri nesnesi üzerinde okuma ve tam CRUD), API Manager (giden/gelen uç, kimlik doğrulama, eşleme, zamanlı senkron), webhook, AI araç arayüzü, dosya içe/dışa aktarma ve bildirim kanalları. Yeni bir nesne tanımlandığında ucu **kendiliğinden** var olur — ayrı bir API geliştirmesi gerekmez.

1

Tanım

Kanal, bölge, tip, sebep ve fiyat listesi tanımları girilir

2

Süreç

Aşamalar, çıkış kriterleri ve onay eşikleri tanımlanır

3

Yetki

Roller ve nav yetkileri kurulur — rol bazlı görünürlük

4

Veri

Açık dönem verisi taşınır; tarihsel veri ikinci dalgadır

5

Pilot

Tek ekip ya da tek bölge paralel koşar → fark raporu

6

Metrik

Kokpit ve KPI'lar kuruma göre ayarlanır

7

Otomasyon

Nöbetçiler ve bildirimler açılır

8

Yaygınlaştırma

Kalan ekipler ve modüller devreye alınır

5.1 Türkiye’ye Özgü Yetenekler

Bu bölüm, satış yazılımı seçiminde en sık **sonradan** fark edilen maliyet kalemidir. Aşağıdaki kavramların çoğu yabancı satış platformlarında ya kavram karşılığı olarak yoktur ya da ayrı ürün/eklenti olarak satılır.

Zorunluluk	Eşik	Tarih	Satış zincirine etkisi
e-Fatura	2025 brüt satış hasılatı $\geq$ 3 M TL	1 Temmuz 2026	Sipariş→fatura zinciri elektronik belge üretmeli
e-İrsaliye	e-Fatura kayıtlı + 2025 cirosu $\geq$ 10 M TL	1 Temmuz 2026	Sevkiyat adımı e-İrsaliye üretmeli; sipariş → sevkiyat → fatura ayrık belgeler
e-Arşiv (tutar sınırsız)	Tüm faturalar	2027	e-Fatura mükellefi olmayan alıcıya kesilen fatura da elektronik
KVKK 2026/347 İlke Kararı	Tüm veri sorumluları	18.02.2026 kararı	Açık rıza ve aydınlatma metni AYRI olmak zorunda — tek onay kutusu ihlaldir
İYS (Ticari Elektronik İleti)	Ticari ileti gönderen herkes	Yürürlükte	Gönderim öncesi İYS izni doğrulanmalı

Kritik ayırım — iki ayrı kanun, iki ayrı yaptırım

İYS izni, **KVKK açık rızasının yerine geçmez**. Sisteme telefon numarası yazıp ticari SMS göndermek iki ayrı kanundan iki ayrı yaptırım doğurur. Bu, kampanya tasarımını doğrudan belirler: izin **çift katmanlı** tutulmalı (KVKK rızası + İYS izni) ve ikisinin de **kaynağı, tarihi ve metni** saklanmalıdır. ⚠️ Yukarıdaki eşik ve tarihler uygulamaya geçmeden önce **GİB/KVKK birincil kaynağından teyit edilmelidir**; tebliğ değişikliğiyle güncellenebilir.

Ticari/mali kavram	Ne gerektiriyor	361'deki durum (ölçüldü)
Cari hesap	Müşteri bazında borç-alacak hareketi, bakiye, yaşlandırma	Platformda VAR; satış ekranından erişilir
Risk limiti / teminat	Sipariş girişinde kredi limiti kontrolü	Satış ağacında alan VAR; platformda 34 karşılık
Çek / senet	Portföy, ciro, tahsil, karşılıksız, protesto; vade takvimi	Platformda VAR (48 karşılık)
Vade farkı	Vadeye göre fiyat farkı; erken ödeme iskontosu	Fiyat kuralı motorunda VAR
Kademeli iskonto (5+ kademe)	Müşteri, ürün grubu, miktar, kampanya, ödeme şekli sıralı uygulanır	Fiyat Listeleri modülü — VAR

Ticari/mali kavram	Ne gerektiriyor	361'deki durum (ölçüldü)
Plasiyer / satış rotası	Rota, hedef, prim; ziyaret planı ve sapma takibi	Platformda VAR (21 karşılık)
Bayi / distribütör	Sell-in / sell-out / sell-through ayrımı, bayi stoku ve hedefi	Dışa Satışlar modülü — VAR
Konsinye	Mülkiyet devri olmadan sevk; satıldıkça faturalama	Bu turda kuruldu — tablo + view + 3 tetikleyici
KDV / ÖTV / tevkifat	Kalem bazında oran, matrah, tevkifat kodu	Platformda VAR
Döviz / kur farkı	Dövizli sipariş-fatura	Çok para birimi VAR
Mutabakat	Cari mutabakat / e-mutabakat	Platformda VAR
Veri lokasyonu	Verinin Türkiye'de tutulması	Kurum kendi sunucusunda barındırabilir

Okuma notu: “Platformda VAR / satış ağacında değil” ifadesi bir eksiklik değil, bir **yerleşim** bilgisidir — çek-senet finans modülünün nesnesidir ve satış ekranına oradan bağlanır. Bir kavramın hangi modülde yaşadığı, erişilebilir olup olmadığından ayrı bir sorudur.

5.2 KPI Sözlüğü — Paydayı Yazın

Modülde bugün canlıda **208 metrik** tanımlıdır ve bunların **182'si** açık/filtreli bir liste üzerinden sayar. Bu ayrım kritiktir: filtresiz bir metrik tüm kayıtları sayar ve “açık iş” yerine “tarihsel toplam” gösterir. Bir KPI'nın **paydası** neredeyse her zaman tartışma konusudur (nitelendirilmiş mi tüm fırsatlar mı; adet mi tutar mı) — **ekranda gösterirken paydayı yazın.**

Alan	Metrik	Formül
Hat	Boru Hattı Kapsama	Açık boru hattı ÷ Dönem kotası — taban 1 ÷ kazanma oranı
Hat	Kazanma Oranı	Kazanılan ÷ (Kazanılan + Kaybedilen); nitelendirilmiş için payda = nitelendirilmiş fırsat
Hat	Satış Hızı	(Fırsat × Ort. büyüklük × Kazanma oranı) ÷ Döngü (gün) — dört bileşeni de göster
Hat	Aşama Yaşı	Bugün – mevcut aşamaya giriş — bayat anlaşma tespitinin çekirdeği
Hat	Talebe Yanıt Süresi	İlk temas – talep oluşma zamanı
Tahmin	Tahmin Doğruluğu	$1 - (Tahmin - Gerçekleşen \div Gerçekleşen)$
Tahmin	Commit / Best Case Doğruluğu	Kapanan kategori ÷ Kategori toplamı

Alan	Metrik	Formül
Tahmin	Tahmin Sapması (bias)	Ort.(Tahmin – Gerçekleşen), yönetici bazında — tahmin edeni de ölçer
Tahmin	Kapanış Kayması	(Orijinal kapanış tarihini geçen ÷ Tahmindeki toplam) × 100
Gelir	ACV / TCV / ARR / MRR	Yıllık, toplam ve yinelenen sözleşme değeri
Gelir	Sipariş / Faturalama / Gelir	Üçünü ayrı raporla — sözleşme ≠ faturalanan ≠ tanınan
Elde tutma	NRR	(Başlangıç + Genişleme – Daralma – Kayıp) ÷ Başlangıç
Elde tutma	GRR	(Başlangıç – Daralma – Kayıp) ÷ Başlangıç — tavanı %100
Elde tutma	Yenileme Oranı	Yenilenen ÷ Yenilenmesi gereken (adet ve tutar ayrı)
Elde tutma	LTV : CAC	Müşteri yaşam boyu değeri ÷ Müşteri edinme maliyeti
Yönetişim	İskonto Sızıntısı	(Liste – Net) ÷ Liste; ayrıca eşik üstü onaylanan iskonto toplamı
Yönetişim	İskonto Derinliği Dağılımı	Histogram — ortalama saklar, dağılım gösterir
Yönetişim	Onay Çevrim Süresi	Onay tamamlanma – talep zamanı
Yönetişim	Teklif→Tahsilat Süresi	Tahsilat tarihi – teklif oluşturma tarihi
Yönetişim	Kota Gerçekleşme	Gerçekleşen ÷ Kota × 100 + kotayı tutturan temsilci yüzdesi
Kanal	Sell-through Oranı	Sell-out ÷ Sell-in (dönem bazında)
Kanal	Kanal Stok Örtüsü (gün)	Kanaldaki stok ÷ Günlük ortalama sell-out
Kanal	Rota Uyum / Etkin Ziyaret	Gerçekleşen ÷ Planlanan ziyaret; siparişle biten ÷ toplam ziyaret
Kanal	DSO / Vadesi Geçmiş Oran	(Alacaklar ÷ Ciro) × Gün; vadesi geçmiş bakiye ÷ toplam alacak

Kanalın en pahalı kör noktası

Sell-out görünürlüğü olmadan “gerçek talep” ile “kanala stok yığma” ayırt edilemez ve tahmin tam bu yüzden bozulur. Dışa Satışlar modülü bunun içindir.

5.3 Bağımsız Karşılaştırmaların 38 Hipotezi — Canlı Ölçüm

Bağımsız bir pazar karşılaştırma çalışması, 361'in Satış modülünde **eksik olabilecek** 38 yetenek listeledi. Çalışmanın kendi uyarısı açıklı: *"Bunlar kesin eksik değildir; 361'in XML'i, şeması ve ekranları bu araştırmada görölmedi."* Bu belge o 38 hipotezi **canlı sistemde tek tek ölçtü**.

23

Satış Ağacında VAR

14

Platformda Başka Modölde

1

Gerçekten YOK

Satış ağacında bulunanlardan bazıları: nitelendirme alanları · tahmin nesnesi · tahmin doğruluğu takibi · aşama çıkış kriteri · bölge yönetimi · teklif revizyonu ve alternatifi · deal desk ve iskonto yönetişimi · marj görölürölüğü · sözleşme yaşam döngüsü · yenileme hattı · sevkiyat · fatura bağı · cadence · içerik kütüphanesi · rakip takibi · boru hattı denetimi · hijyen kuralları · kota planlama · AI akışı · sell-in↔sell-out · konsinye · cari ve risk limiti · kademeli iskonto motoru.

Platformun başka modüllerinde bulunanlar: talep/aday nesnesi · rota ve ziyaret planı · ürün konfigüratörü · churn ve sağlık skoru · konuşma zekâsı · toplantı özeti · niyet sinyali · alıcı portalı · koçluk/scorecard · bayi portalı · rebate ve promosyon · çek-senet · KVKK/İYS izni · e-Fatura ve e-İrsaliye tetikleme.

Bu ölçümün sınırı

Ad aramasıdır. Bir yetenek **farklı adla** var olabilir (yanlış "YOK") ya da adı eşleşip yetenek **yarım** olabilir (yanlış "VAR"). Kova bir **işarettir, kanıt değildir**; kesin cevap ilgili ekranın gösterilmesiyle verilir. Ölçüm sırasında iki yanlış-negatif bulunup düzeltilmiştir.

5.4 Kanıt Sayfası — Bu Belgedeki Her Sayı

Aşağıdaki tablodaki her satır canlı **sales** domaininden ölçölmüştür. Ölçüm tarihi ve **sınırı** birlikte verilir; sınırı yazılmayan sayı bu belgede yer almaz. Her ölçüm turunda ayrıca bir **kontrol örneğı** (var olmayan bir modöl adı) sorulmuş ve sonucun **0** döndüğü doğrulanmıştır — kontrol örneğinin çözölmesi yüklem bozuk olduğunu gösterir.

Kanıt	İddia	Sınır
K-ET	169 veri nesnesi (EntityType)	18 alt modölün toplamı; paylaşılan 361.xml, canlı
K-CONTENT	59 ekran (Content)	Alt modöl ağacı, canlı
K-NAV	192 gezinme bağlantısı (Nav)	Alt modöl ağacı, canlı
K-ACTION	516 eylem (Action)	Alt modöl ağacı, canlı
K-FIELD	3808 alan tanımı (Field)	Tanım ve görölüm referansları birlikte sayılır

Kanıt	İddia	Sınır
K-STATE	694 durum tanımı (State)	Durum makinesi düğümleri
K-KPI	208 canlı metrik (AggregateView)	Ekranlarda çizilen toplama kartları
K-ETV	634 görünüm (EntityTypeView)	Liste, kart, grafik, kanban ve takvim görünümleri
K-ALTMODUL	18 alt modül	Tanım, süreç, departman ve ek sınıflarında
K-YETKI	796 nav yetki kaydı	Rol bazlı görünürlük; yönetici testi yetki kanıtı değildir
K-KPIFILTRE	182 metrik açık ya da filtreli liste üzerinden sayıyor	Filtresiz metrik tüm kayıtları sayar; "açık iş" yerine tarihsel toplam gösterir
K-AIFLOW	5 AI akışı (AiFlow) tanımlı	Tanım domain XML içinde yaşar
K-DOSCRIP	535 iş kuralı betiği (DoScript)	Deklaratif iş mantığı; kaynak kod değil tanım
K-HACIM	Çekirdek nesnelerin kayıt sayıları (fırsat, teklif, sipariş, sözleşme, abonelik, aktivite, kota, hakediş)	Demo veri seti; mantıksal silinmiş kayıtlar (_State = 99) hariç
K-DOLULUK	Veri taşıyan EntityType oranı	Faz-0 envanter ölçümü, 05.09.2026
K-HUNI	Fırsat durum dağılımı (boru hattı hunisi)	Durum kodları domain XML'deki State tanımlarıyla eşleşir
K-PIPELINE	Fırsat boru hattının büyüklüğü (adet ve tutar)	Demo veri seti; para birimi karışık olabilir, büyüklük göstergesidir
K-YENI	Bu turda kurulan üç yeni veri nesnesinin şema simetrisi	Tablo, view ve INSTEAD OF tetikleyici birlikte kurulmuşsa nesne yazılabilir
K-AI-PLATFORM	Platform otomasyon koşu deposu (toplam kayıt, sessiz-ölü, hiç koşturmayan)	Kiracı genelidir, yalnız satış modülünün değil
K-AI-AJAN	Kiracıda tanımlı AI ajanı; kaç etkin ve kaç gelir zincirinde	Envanter ucu ÖZET döner (sistem istemi ve araç listesi yok); yetenek kanıtı davranıştır
K-AI-OTOMASYON	Kiracıda tanımlı otomasyon sayısı ve kaçının etkin olduğu	Kiracı geneli; tanımlı olmak koştuğunu kanıtlamaz
K-AI-KB	Kiracıda tanımlı bilgi tabanı sayısı	Ajan cevaplarının dayandığı zemin; bozuk kayıtlar sayılmadı
K-AI-KOSU	Otomasyonların gerçek koşu izi: kaç otomasyon koşmuş, kaç koşu, başarı oranı	Kiracı geneli; "tanımlı" değil FİİLEN koşmuş olanlar. Koşu deposundaki toplam kayıt AYRI bir sayaçtır

Kanıt	İddia	Sınır
K-AI-DIALOG	Canlı ajan diyalogu denemesi (üç satış ajanı)	Gerçek çağrı, senaryo değil. Yanıt alınamadıysa sebep hata kodundadır: A2A_NO_RESULT = ajan tanımlı, sağlayıcı yanıt üretmedi
K-EKRAN	Üç kırılımda alınan ekran karesi (masaüstü, tablet, mobil)	05.09.2026, canlı satış domaini, izole tarayıcı; yalnız oturmuş sayfadan
K-SKOR	Modül kalite skoru (sekiz eksenle iç denetim)	İç geliştirme ölçütüdür; müşteri kabul kriteri DEĞİLDİR
K-KAPI	Regresyon kapısındaki ölçülen iddia sayısı	Kapı yeşil = iddialar ölçülüyor; kullanıcı deneyimi kanıtı değildir
K-HIPOTEZ	Bağımsız karşılaştırma raporunun 38 "eksik olabilir" hipotezinin canlı ölçümü	Ad aramasıdır: yetenek farklı adla var olabilir ya da adı eşleşip yarım olabilir. Kova bir işarettir, kanıt değildir

Ölçüm yöntemi: tanım envanteri domain XML üzerinden (`count()` XPath), veri hacimleri ve şema simetrisi SQL ile, AI ölçümleri otomasyon koşu deposu ve envanter uçlarından, ekran kareleri ise canlı sisteme giriş yapan izole bir tarayıcıyla **aynı gün** alınmıştır. Kareler yalnız *oturmuş* sayfadan alınmıştır: panel çizilmiş, başlık dolu, yeniden-bağlanma bandı yok ve metrikler hidrasyon sonrası **boş değil**.

Bu belgenin sınırları

- (1) Sayılar bir **demo veri setinden** gelir; kurumunuzun rakamları değildir. Amaçları büyüklük göstermek değil, zincirin **tutarlı** olduğunu göstermektir. (2) Modül kalite skoru (ortalama 62, en yüksek 87) bir **iç geliştirme ölçütüdür**, müşteri kabul kriteri değildir. (3) Canlı ajan diyalogu bugün alınamadı (3.4). (4) Sektör benchmark aralıkları ikincil kaynaklardır ve 361'in performansı değildir. (5) Mevzuat eşikleri birincil kaynaktan teyit edilmelidir. (6) Karşılaştırma tablosu ürün sınıfları düzeyindedir. (7) Ekran kareleri 07.09.2026 tarihlidir.

SONRAKİ ADIM

Zinciri Kendi Satış Verinizle Ölçün

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