



KAPSAMLI MODÜL & KARAR DOKÜMANI

Satış 361 — Talepten Faturaya Gelir Zinciri

Gelen İlk Mesajdan Kesilen Faturaya: Aday, Fırsat, Teklif, Onay, Sipariş ve Tahsilat Tek Zincirde

Genel Müdürler · Satış Direktörleri · CRM
Yöneticileri · Finans · BT Mimarları

2026-
09-07

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

18

İşlenmiş Satış Faturası

19

Zincirde İş Nesnesi

23

Aktif Satış Fırsatı

35

Satış Aktivitesi

Satış 361, bir müşteri talebinin sisteme düştüğü ilk andan — WhatsApp mesajı, web formu, telefon çağrısı ya da servis talebi — kesilen faturaya kadar geçen **her adımı tek bir veri zinciri üzerinde** yürütür. Geleneksel CRM'lerden ayrıldığı nokta şudur: aday, fırsat, teklif, onay, sipariş, irsaliye ve fatura **ayrı ada uygulamalar değil**, birbirine kayıt düzeyinde bağlı halkalardır. Bir teklif kazanıldığında sipariş, siparişin kalemleri ve faturası aynı zincirden türer; “teklifi kim kazandı, hangi siparişe döndü, faturası kesildi mi” sorusu **tek bir kayıt** açılarak cevaplanır.

1

TALEP

2

ADAY

3

FIRSAT

4

TEKLİF

5

ONAY

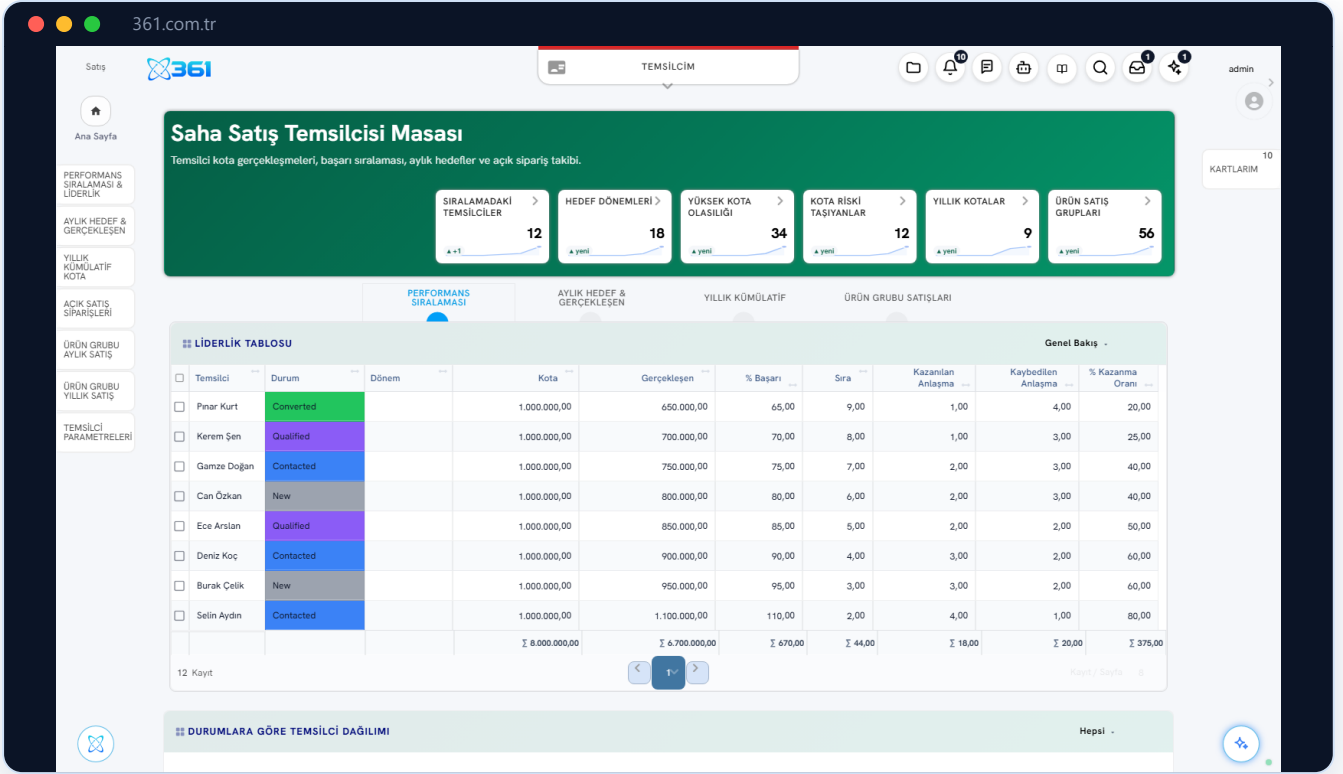
6

SİPARİŞ

7

FATURA

Yukarıdaki yedi halka bu belgenin konusudur. Her halka bir sonrakini **kayıt düzeyinde** doğurur; aradaki bağ bir raporda değil, verinin kendisinde yaşar.



Satış Kokpiti: açık boru hattı, dönem hedefi, bekleyen teklifler ve AI önceliklendirmesi tek ekranda. Sol ray günlük işi, sağ ray yönetim ve tanım yüzeylerini taşır.

İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM 1 — İŞ KARARI
 - 1.1 Kaybın Anatomisi: Hata Vermeyen Sızıntılar
 - 1.2 Zincirin Koptuğu Altı Nokta
 - 1.3 Önce / Sonra: Aynı Ekibin İki Farklı Ayı
 - 1.4 Getiri İskeleti — Kendi Sayınızla
 - 1.5 Alternatiflerle Karşılaştırma
 - 1.6 İtirazlar ve Dürüst Cevaplar
8. BÖLÜM 2 — UÇTAN UCA 13 SENARYO
 9. 2.1 Talep Girişi: Dört Kanal, Tek Hedef
 10. 2.2 Aday Yönetimi: Skorlama, Atama, Dönüşüm
 11. 2.3 Fırsat ve Boru Hattı
 12. 2.4 Teklif, CPQ ve Onay
 13. 2.5 Sipariş, Sözleşme ve Fatura
 14. 2.6 Satış Temsilcisi Kokpiti
15. BÖLÜM 3 — AI KATMANI
 16. 3.1 Üç Katmanlı AI Mimarisi
 17. 3.2 Otomasyon Anatomisi: Bir Nöbetçinin Yedi Adımı
 18. 3.3 Sınırlar ve Yol Haritası
19. BÖLÜM 4 — MİMARİ VE DEVREYE ALMA
 20. 4.1 Zincirin Veri Modeli
 21. 4.2 Kurulum Sırası
22. KANIT SAYFASI

BÖLÜM 1 — İŞ KARARI

1.1 Kaybın Anatomisi: Hata Vermeyen Sızıntılar

Satış kaybının büyük kısmı bir hata mesajıyla gelmez. Sistem “çalışıyor” görünür, ekranlar açılır, kayıtlar durur — ama zincirin bir halkası diğerine **bağlı değildir**. Bu, en pahalı arıza sınıfıdır: kimse fark etmediği için aylarca sürer.

Bir teklifin kazanıldığı gün siparişe dönmüyorsa, o teklif “kazanıldı” raporunda görünür ama tahsilat tahmininde görünmez. Rapor doğrudur, tahmin yanlıştır — ve ikisi de hata vermez.

undefined

1.2 Zincirin Koptuğu Altı Nokta

Talep girişi kayboluyor

WhatsApp'tan gelen mesaj bir yerde duruyor ama adaya dönüşmüyor. Kanal kaydı var, aday yok.

Aday fırsata dönmüyor

Nitelendirilen aday elle yeniden yazılıyor; dönüşüm izi kalmadığı için kaynak analizi yapılamıyor.

Teklif siparişe bağlanmıyor

Sipariş açılıyor ama hangi tekliften geldiği yazılı değil. Kazanma oranı elle hesaplanıyor.

Sipariş kalemleri sahipsiz

Kalemler var, hangi siparişe ait olduğu boş. Tutar toplamaları tutmuyor.

Fatura sipariştan kopuk

Fatura kesiliyor ama siparişe bağlı değil; "sevk edildi mi, faturalandı mı" sorusu elle izleniyor.

Temsilci kendi işini göremiyor

Satış temsilcisinin ekranı genel menüyle açılıyor; kendi hedefi, bekleyen siparişi ve aktivitesi tek yerde değil.

1.3 Önce / Sonra: Aynı Ekibin İki Farklı Ayı

ÖNCE

- Teklif kazanıldı → sipariş elle açılıyor, teklif numarası nota yazılıyor
- Sipariş kalemleri ayrı giriliyor; toplam elle kontrol ediliyor
- Fatura kesilince sipariş kapatılıyor — bağ yalnız insan hafızasında
- Kazanma oranı ay sonunda Excel'de birleştiriliyor
- Temsilci "bugün neye dokunmalıyım" sorusunu üç ekran gezerek cevaplıyor

361 İLE SONRA

- Teklif kazanıldığında sipariş **zincirden türüyor**; kalemler teklif kaleminden kopyalanıyor
- Kalem sayısı ve tutar **tetikleyiciyle** hesaplanıyor (elle toplama yok)
- Fatura siparişe bağlı doğuyor; "faturalandı mı" sorusu kaydın kendisinde
- Kazanma oranı canlı — teklif→sipariş bağı veri düzeyinde
- Temsilci kokpiti kendi hedefini, bekleyen siparişini ve aktivitesini tek ekranda veriyor

1.4 Getiri İskeleti — Kendi Sayınızla

Aşağıdaki tablo bir **vaat değil, hesap iskeletidir**. Yüzde vermiyoruz; kendi geçmiş 12 ayınızın sayılarını koyduğunuzda getiri kendiliğinden çıkar. Pilotun ilk çıktısı zaten bu ölçümdür.

Kalem	Bugün nasıl ölçülüyor	Zincir kurulduğunda
Teklif→sipariş dönüşüm süresi	Elle; teklif ve sipariş ayrı listelerde	Kayıt düzeyinde bağ — süre otomatik
Kayıp teklif nedeni	Serbest metin notu	Durum + neden alanı, raporlanabilir
Sipariş↔fatura eşleşmesi	Ay sonu mutabakatı	Bağ zincirde; eşleşmeyen anında görünür

Kalem	Bugün nasıl ölçülüyor	Zincir kurulduğunda
Temsilci başına açık iş	Temsilciye sorularak	Kokpitte canlı
Aday kaynağı verimliliği	Ölçülemiyor	Dönüşüm kaydı ile kanal bazında

1.5 Alternatiflerle Karşılaştırma

Özellik	Excel / e-posta	Genel CRM	Ayrı ERP + CRM	361 Satış
Talep→fatura tek zincir	Hayır	Kısmi (fatura dışında)	Entegrasyonla	Evet — tek veri modeli
Teklif kalemi → sipariş kalemi	Elle kopyala	Çoğunda yok	Arayüz gerekir	Zincirden türer
Kanal (WhatsApp/form/çağrı) girişi	Hayır	Eklenti	Ayrı ürün	Yerleşik
Onay akışı	E-posta	Kısmi	Var	Durum makinesi ile
Satış temsilcisi kokpiti	Hayır	Genel liste	Rapor ekranı	Role özel kokpit
AI önceliklendirme	Hayır	Ek paket	Ayrı lisans	Yerleşik ajan + otomasyon

1.6 İtirazlar ve Dürüst Cevaplar

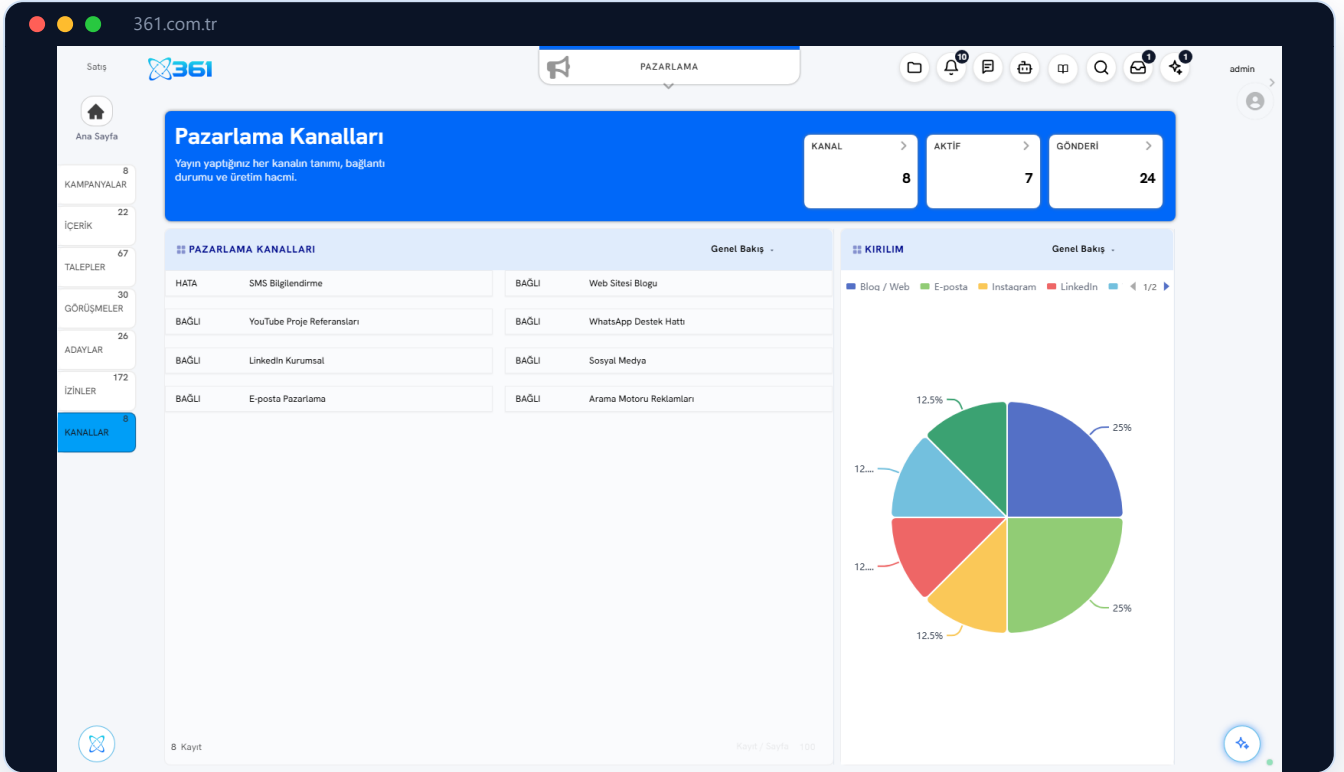
İtiraz	Cevap
“Bizim satış sürecimiz farklı.”	Zincirin halkaları sabit değil: durum makinesi ve geçişler yapılandırmadır. Halka ekler, çıkarır, adlandırırsınız — kod değişmez.
“Mevcut CRM’den veri taşımak zor.”	Aday, cari ve teklif için içe aktarma yerleşiktir. Tarihsel fatura genelde taşınmaz; kesme tarihi belirlenir ve eski sistem salt-okunur bırakılır.
“Ekip yeni ekrana alışamaz.”	Temsilci için tek kokpit vardır; günlük iş oradan yürür. Diğer yüzeyler yönetim ve tanım içindir, temsilci onlara girmez.
“AI kararı bize mi bırakıyor?”	Hayır. AI önceliklendirir ve önerir; durum geçişini insan yapar. Her AI aksiyonu kanıt kaydına yazılır.
“Muhasebe entegrasyonu var mı?”	Fatura nesnesi zincirin içindedir; muhasebe aktarımı kurulum kapsamında konuşulur — kutudan çıkan hazır bir bağlantı iddia etmiyoruz.

İtiraz	Cevap
"Teklif fiyatlandırması karmaşık."	Fiyat listesi, indirim kuralı ve onay eşiği tanımlıdır. Karmaşık konfigürasyon gerekiyorsa CPQ tarafı ayrı değerlendirilir.
"Sahada internet yok."	Mobil istemci çevrimdışı kayıt tutar; bağlantı gelince senkronize eder. Ancak onay akışı çevrimiçi ister.

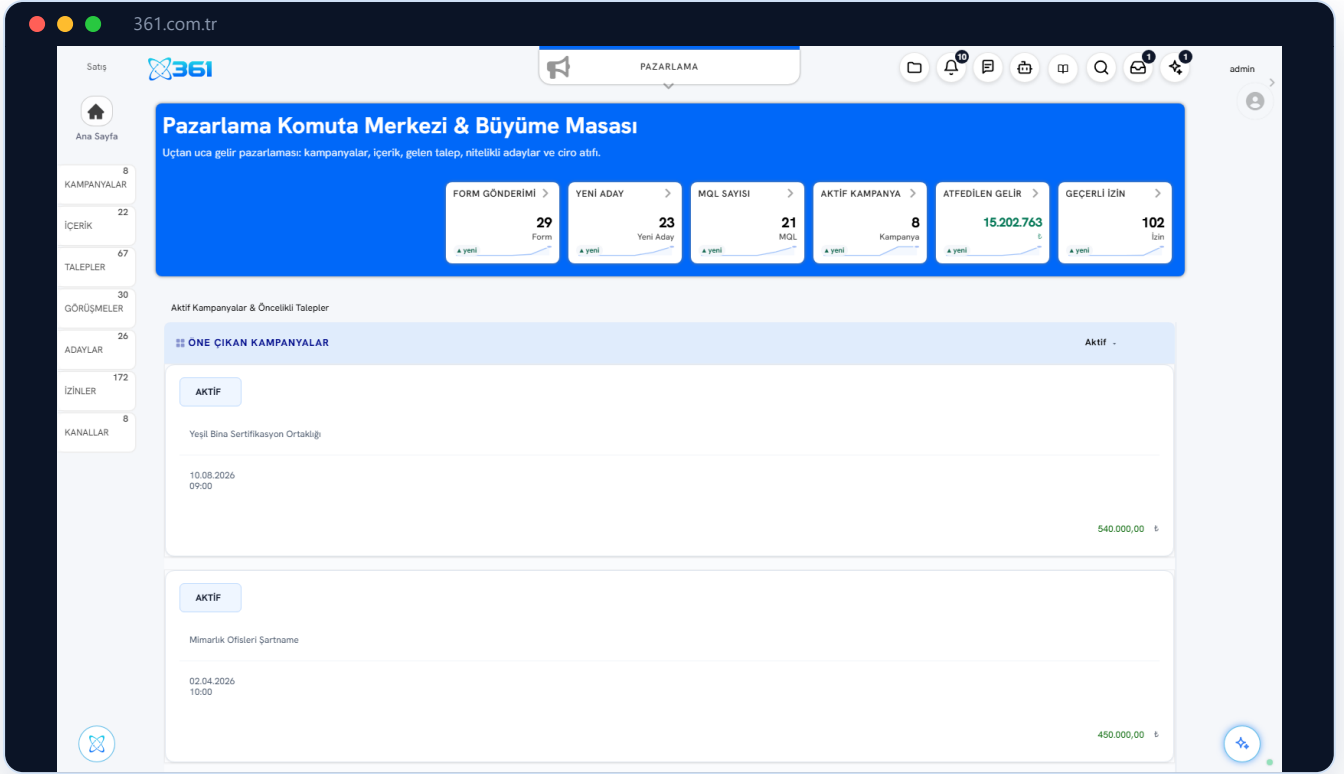
BÖLÜM 2 — UÇTAN UCA 13 SENARYO

2.1 Talep Girişi: Dört Kanal, Tek Hedef

Bir talep hangi kanaldan gelirse gelsin aynı hedefe düşer: **Aday** kaydı. Kanalın kendisi kaybolmaz — mesaj, form gönderimi ya da çağrı kaydı adayın kaynağı olarak zincirde kalır. Böylece "hangi kanal ne kadar iş getirdi" sorusu sonradan hesaplanmaz, **doğuştan kayıtlıdır**.



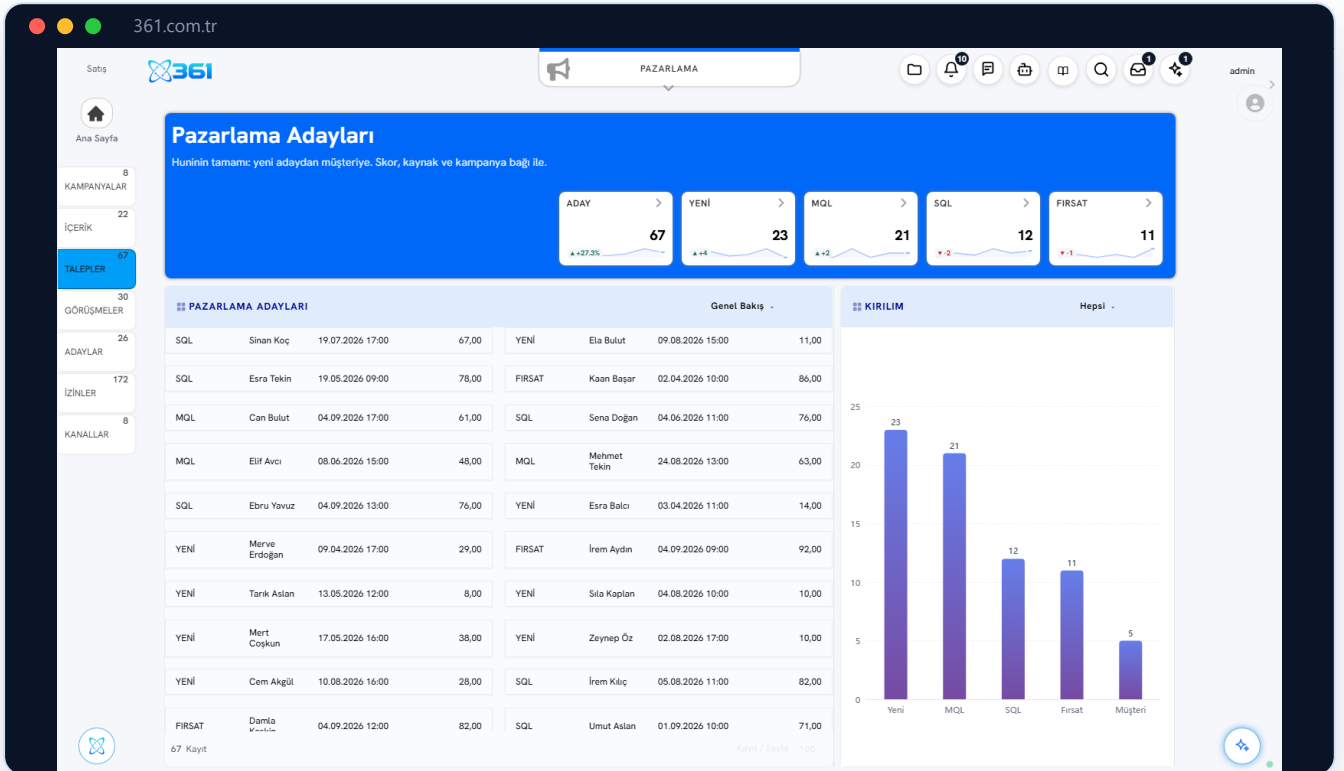
Kanallar ekranı: gelen mesajlar, konuşma durumu ve adaya dönüşüm izi. Her satır bir talebin sisteme giriş anıdır.



Form gönderimleri: web sitesinden gelen talepler, işlenme durumu ve adaya dönüştürme aksiyonu.

2.2 Aday Yönetimi: Skorlama, Atama, Dönüşüm

Aday üç mekanizmadan geçer: **skorlama** (ilgi sinyallerine göre puan), **atama** (kural bazlı temsilci ataması) ve **dönüşüm** (fırsata çevirme). Dönüşüm bir kayıt bırakır — hangi adayın hangi fırsata dönüştüğü ve ne zaman.

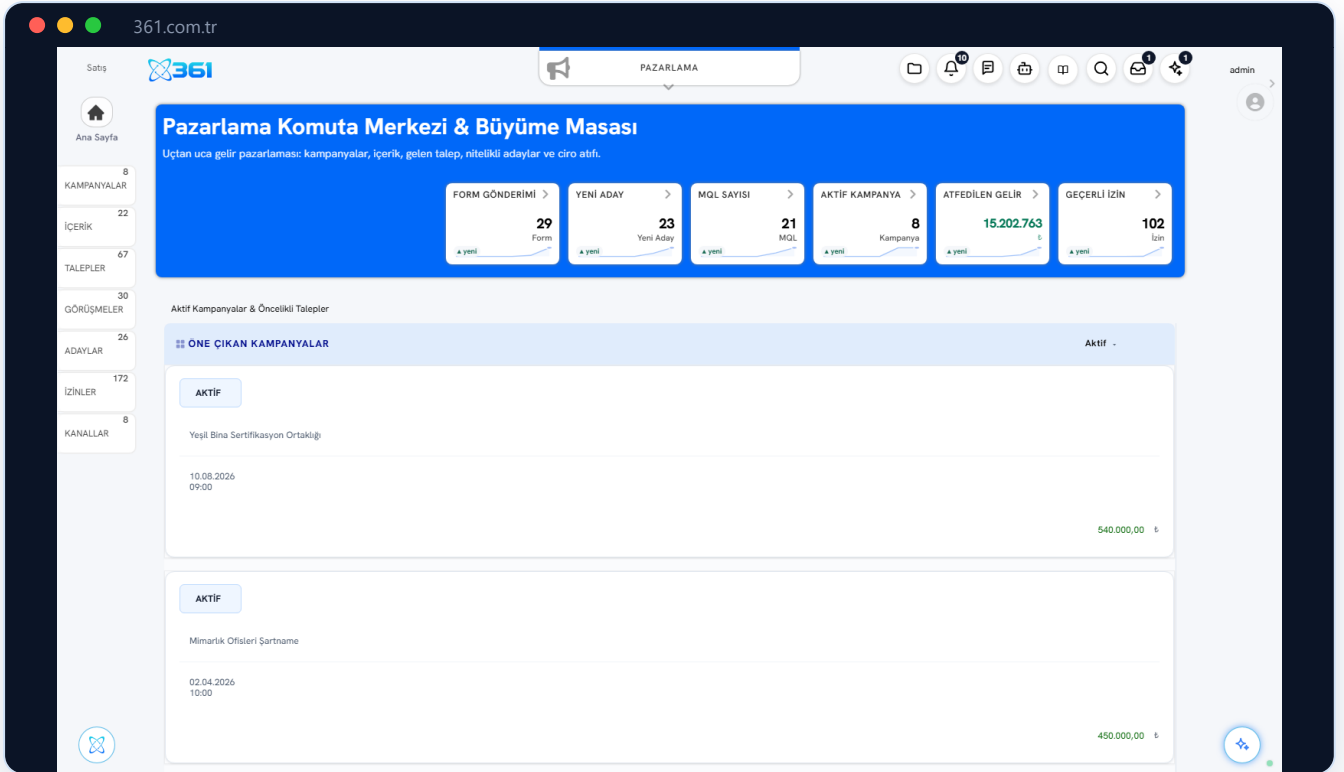


Adaylar ekranı: kaynak, skor, atanan temsilci ve dönüşüm durumu. Nitelendirilen aday tek aksiyonla fırsata döner.

Mekanizma	İş nesnesi	Ne sağlar
Skorlama	LeadScoringEvent	Her etkileşim puan üretir; sıralama elle yapılmaz
Atama	LeadAssignmentRule	Bölge/sektör/hacim kuralına göre temsilci ataması
Dönüşüm	LeadConversionLog	Aday→fırsat izi; kanal verimliliği bu kayıttan hesaplanır

2.3 Fırsat ve Boru Hattı

Fırsat, satışın **para taşıyan** halkasıdır: tutar, kapanış tarihi, aşama ve kazanma olasılığı burada yaşar. Boru hattı bu kayıtların aşamaya göre dizilmiş hâlidir — ayrı bir rapor değil, aynı verinin görünümü.

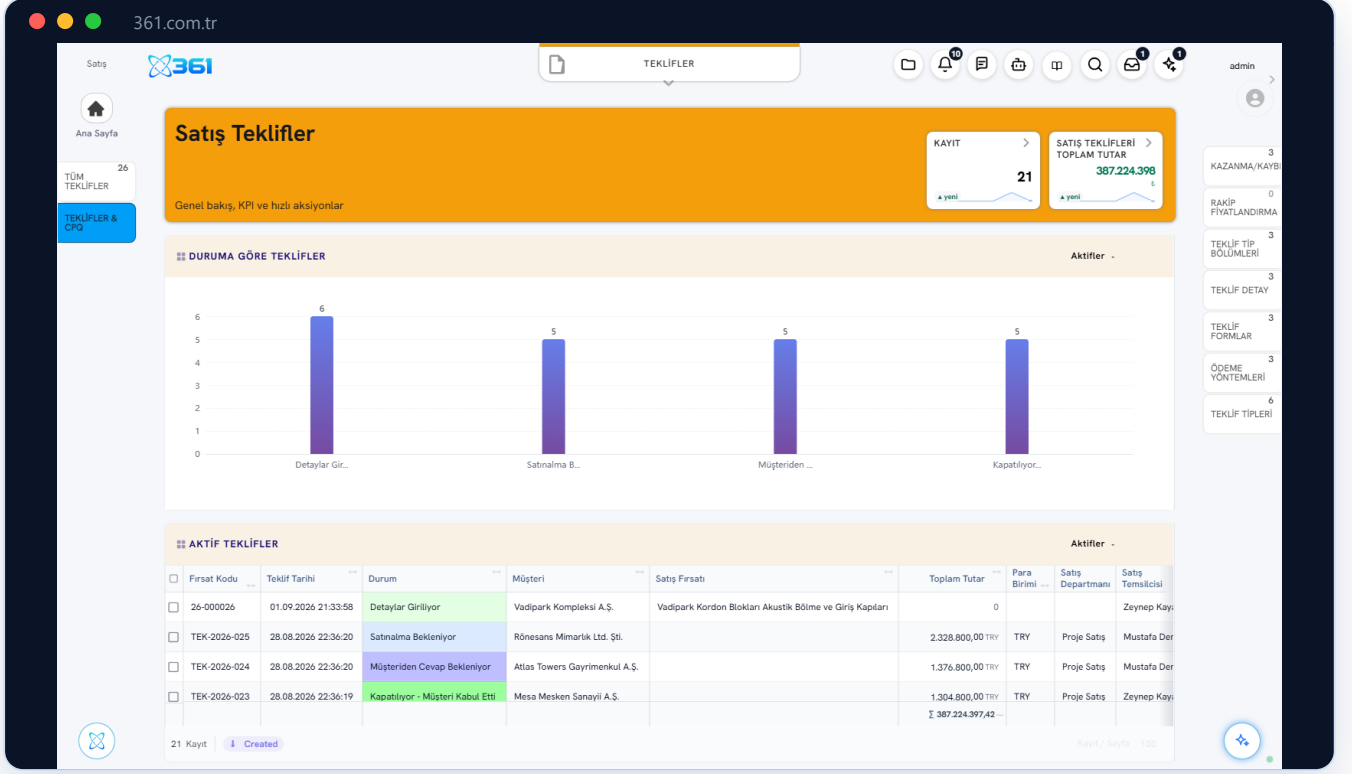


Fırsatlar & Boru Hattı: aşama bazında dağılım, beklenen tutar ve AI kazanma olasılığı. Kartlar sürüklenerek aşama değiştirir.



2.4 Teklif, CPQ ve Onay

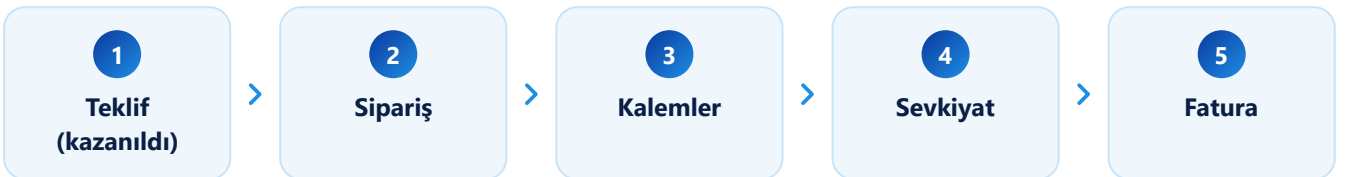
Teklif kalemlerden oluşur; kalem fiyat listesinden gelir, indirim kuralı eşiği aşarsa **onay akışı** devreye girer. Onay bir e-posta değil, durum makinesinin bir adımıdır — kim onayladı, ne zaman, hangi gerekçeyle bilgisi kayıttadır.

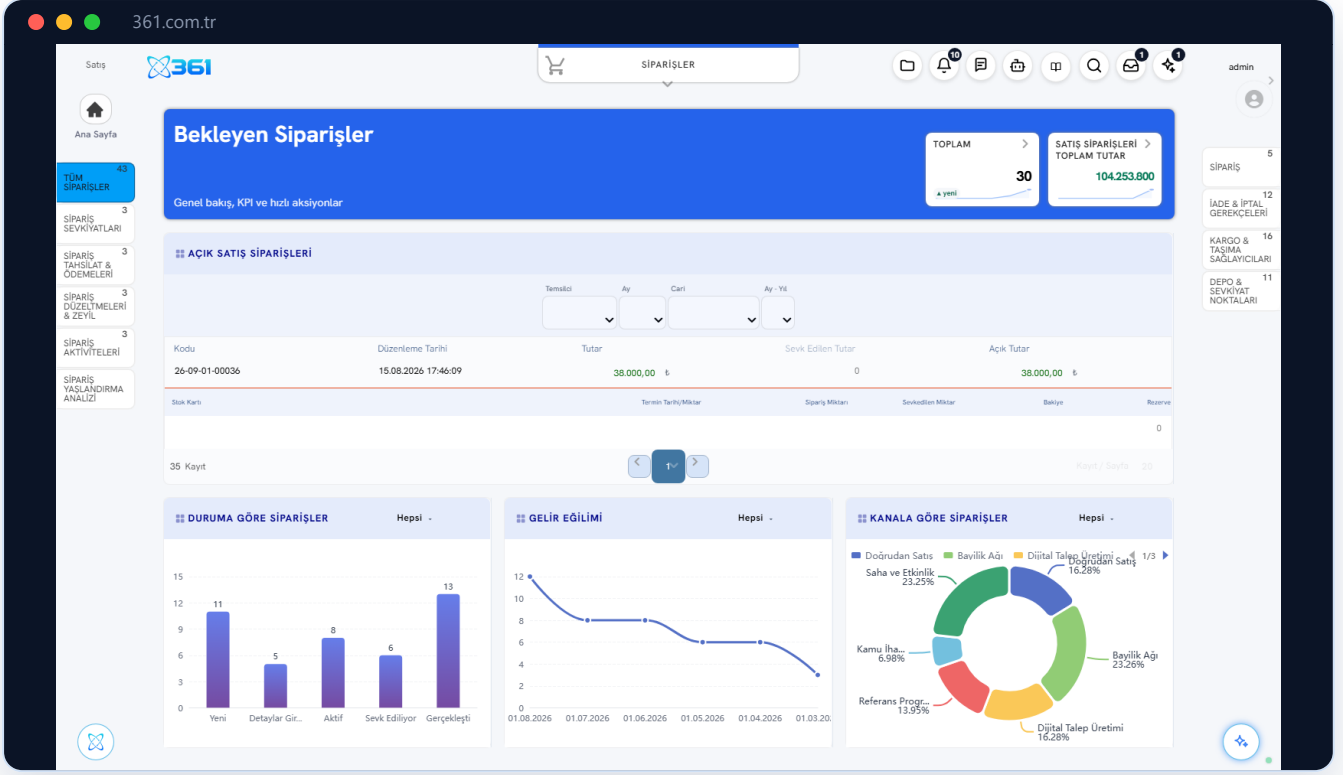


Teklifler & CPQ: açık teklifler, kalem sayısı, toplam tutar ve onay bekleyenler. Kazanılan teklif aynı ekrandan siparişe döner.

2.5 Sipariş, Sözleşme ve Fatura

Kazanılan teklif siparişe dönüştüğünde **kalemler de kopyalanır** — sipariş kalemleri elle girilmez. Sipariş ilerledikçe sevkiyat ve fatura halkaları açılır. Zincirin bu bölümü doğruluğun en kritik olduğu yerdir: tahsilat tahmini buradan beslenir.





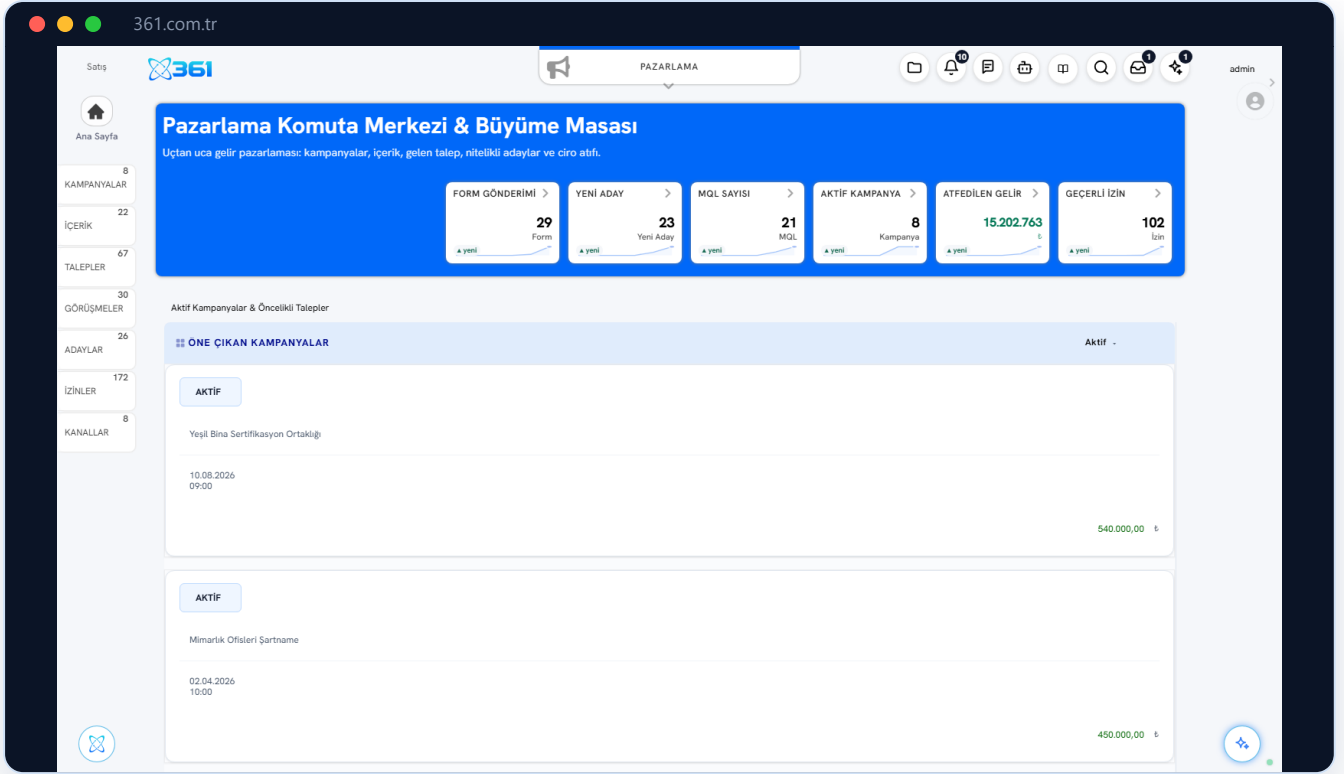
Siparişler: açık siparişler, kalem sayısı, sevk durumu ve faturalanma. “Bekleyen sipariş” kavramı burada tek kaynaktan okunur.

Ölçülmüş örnek: teklif → sipariş (durum “Gerçekleşti”, 92 kalem) → fatura zinciri kayıt düzeyinde bağlıdır. Sahipsiz sipariş kalemi sayısı: 0.

undefined

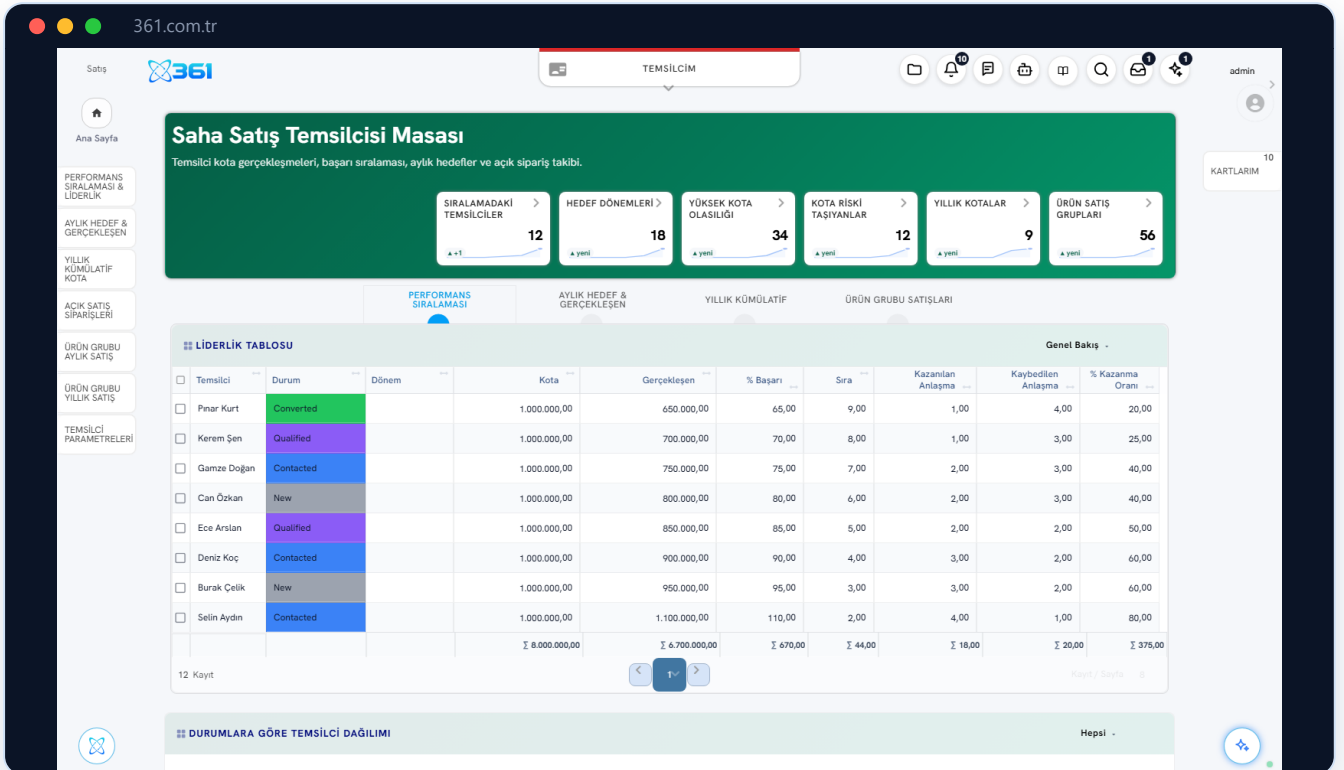
2.6 Satış Temsilcisi Kokpiti

Temsilcinin günlük işi tek ekrandan yürür: bugünkü aktiviteler, açık fırsatlar, bekleyen siparişler, dönem hedefi ve performans. Sol ray günlük işi, sağ ray kart/tanım yüzeylerini taşır — temsilci yönetim ekranlarına girmez.

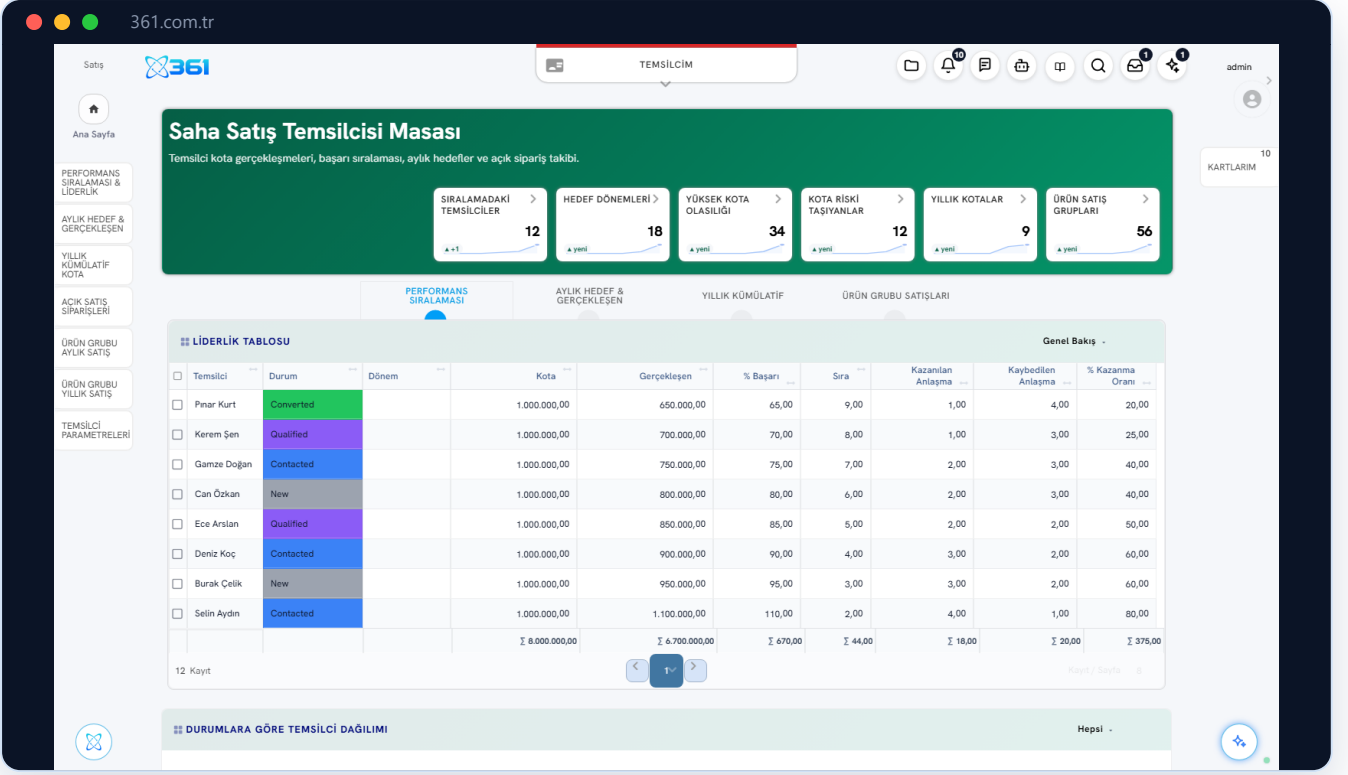


İşlerim: temsilcinin günlük çalışma listesi — bugün dokunulacak kayıtlar, gecikmiş aktiviteler ve öncelik sırası.

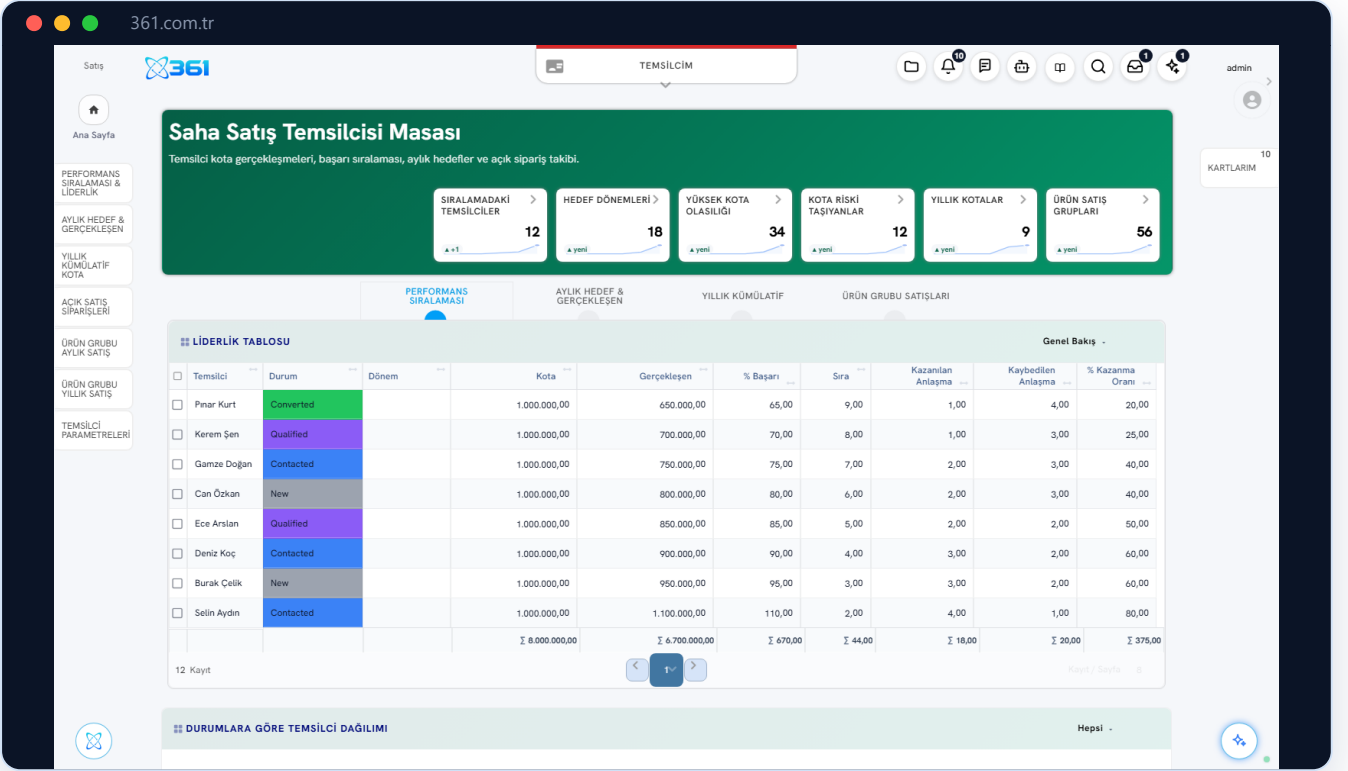
2.7 Yönetim Yüzeyleri



Müşteri 360: bir carinin tüm zinciri — aktiviteler, fırsatlar, teklifler, siparişler, faturalar ve bakiye tek görünümde.



Satış Raporları: dönem karşılaştırması, temsilci bazında satış ve indirim analizi.



Partner & Bayi: dolaylı kanal yönetimi — bayi siparişleri, katalog erişimi ve performans.

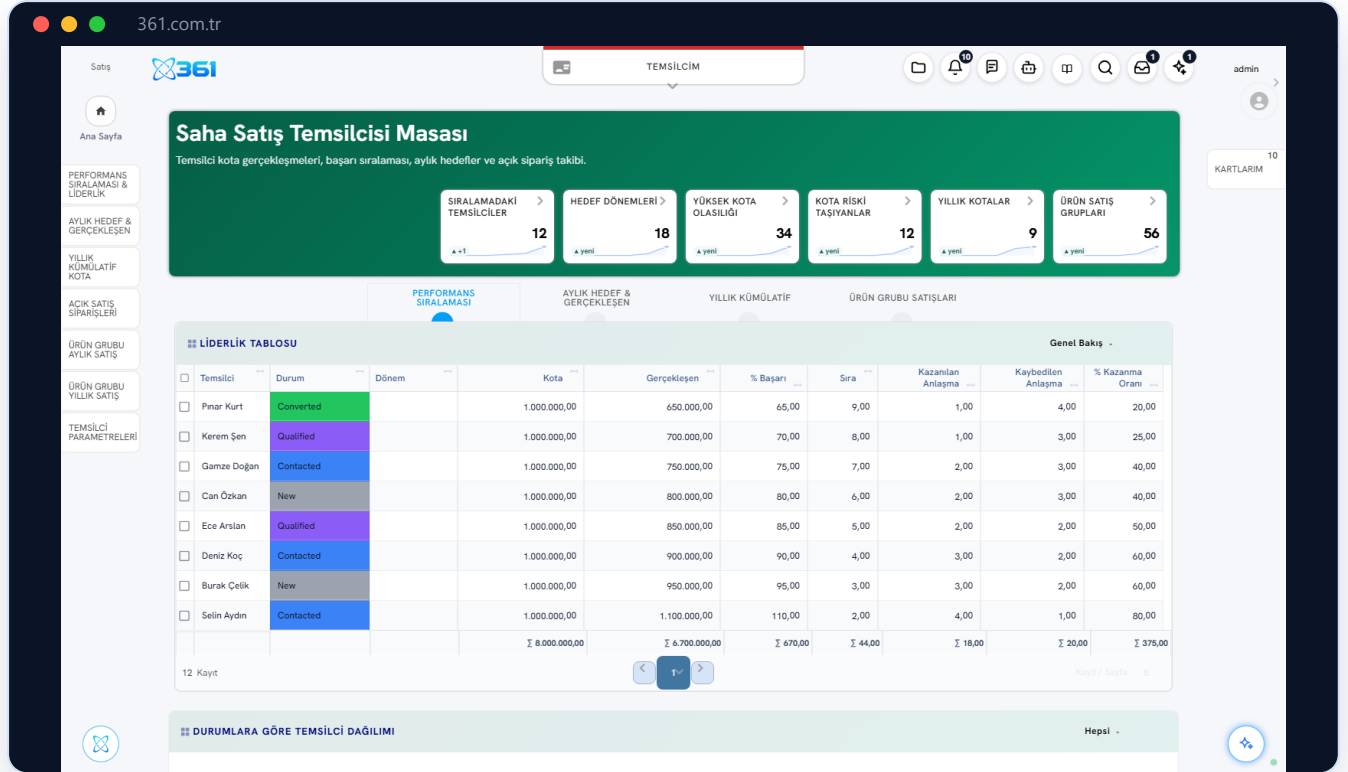
BÖLÜM 3 — AI KATMANI

3.1 Üç Katmanlı AI Mimarisi

AI tek bir sohbet kutusu değildir. Üç katman birlikte çalışır ve **her biri farklı bir soruyu** cevaplar. En kritik olanı proaktif katmandır: kimsenin sormadığı soruyu yalnız o yakalar.



Katman	Ne yapar	Örnek
Proaktif	Zamanlanmış kural koşar, sapmayı bildirir	"3 gündür dokunulmamış 8 fırsat var"
Reaktif	Kullanıcının sorusunu veriye çevirip cevaplar	"Bu ay hangi teklifler onay bekliyor?"
Zemin	Cevabı belgelere/kayıtlara dayandırır	Fiyat politikası, indirim yetkisi



AI Satış Otopilotu: önceliklendirilmiş aksiyon listesi, kazanma olasılığı ve sonraki en iyi aksiyon önerileri.

3.2 Otomasyon Anatomisi

Bir nöbetçi otomasyon şu adımlardan geçer: sorgu → koşul → bildirim → **kanıt kaydı** → iz. Kanıt kaydı önemlidir: AI'ın ne zaman ne önerdiği sonradan denetlenebilir olmalıdır.



3.3 Sınırlar ve Yol Haritası

Sınırını yazmayan belge güvenilirmez. Bu modülde **iddia EDİLMEYENLER**:

Konu	Bugünkü durum
Muhasebe/ERP hazır bağlantısı	Kutudan çıkan hazır konnektör iddia edilmiyor; kurulum kapsamında konuşulur
Otomatik fiyat optimizasyonu	Yok — fiyat listesi ve indirim kuralı tanımlıdır, optimizasyon motoru yoktur
Sesli asistan	Yok
AI'n durum geçişi yapması	Bilinçli olarak YOK — AI önerir, geçişi insan yapar
E-fatura entegrasyonu	Fatura nesnesi zincirdedir; e-fatura sağlayıcı bağlantısı ayrı değerlendirilir

BÖLÜM 4 — MİMARİ VE DEVREYE ALMA

4.1 Zincirin Veri Modeli

Zincir 19 iş nesnesinden oluşur. Halkalar arası geçiş üç bileşenle kurulur: hedefte **kaynağı işaret eden alan** (izlenebilirlik), kaynakta **dönüşüm betiği** (kayıt üretimi) ve kaynakta **durum geçişi** (tetikleyici). Üçünden biri eksikse halka sessizce kopar — bu, bu modülde ölçülmüş ve kapatılmış bir arıza sınıfıdır.

Bileşen	Görevi	Eksikse ne olur
Hedefte kaynak alanı	"Bu sipariş hangi tekliften geldi?"	İz kaybolur, dönüşüm oranı elle hesaplanır
Dönüşüm betiği	Hedef kaydı ve kalemlerini üretir	Kayıt elle açılır, kalemler kopyalanmaz
Durum geçişi (tetikleyici)	Betiği hangi anda koşacağını söyler	Betik hiç çalışmaz — en sinsi arıza, hata vermez

4.2 Kurulum Sırası

Aşama	İş	Çıktı
1 — Temel	Cari, ürün/fiyat listesi, temsilci ve bölge tanımları	Zincirin referans katmanı

Aşama	İş	Çıktı
2 — Zincir	Aday→fırsat→teklif→sipariş→fatura halkaları ve geçişleri	Uçtan uca akış
3 — Kanal	WhatsApp/form/çağrı girişlerinin adaya bağlanması	Talep girişi otomatik
4 — AI	Nöbetçi otomasyonlar ve satış ajanı	Proaktif önceliklendirme

KANIT SAYFASI

Bu belgedeki her sayı canlı sistemden ölçülmüştür. Aşağıdaki tablo her iddianın **kodunu, değerini ve sınırını** listeler. Elle yazılmış sayı yoktur.

Kod	İddia	Ölçülen	Sınır
K-FATURA	Sistemde islenmiş satış faturası	18	Tarihsel veri dahil
K-FIRSAT	Aktif satış fırsatı	23	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-TEKLIF	Satış teklifi	26	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-AKTIVITE	Satış aktivitesi	35	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-ADAY	Pazarlama adayı	22	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-CARI	Cari hesap	22	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-ZINCIR-ET	Talepten faturaya zincirdeki EntityType	19	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-VIEW-ORAN	Zincir ET'lerinden view'i kurulu olan (16 ET'den)	16	2 halkanın görünümü kurulum bekliyor
K-ZINCIR-ORNEK	Uçtan uca bağlı zincir (teklif-sipariş-fatura)	18	Uçtan uca bağlı zincir sayısı
K-SIPARIS-DETAY	Sipariş kalemi	92	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-SAHIPSIZ	Sahipsiz sipariş kalemi (0 olmalı)	0	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-COP-AD	Demo/cop adli kayıt (0 olmalı)	0	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-KANAL	Siparişlerin dağıldığı aktif satış kanalı	6	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-KANALSIZ	Kanali belirsiz sipariş (0 olmalı)	0	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-SIPARIS	Satış siparişi	43	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-SIP-TEKLIF	Teklifeye bağlı sipariş	36	Ölçüm tarihi: 2026-09-02

Kod	İddia	Ölçülen	Sınır
K-FAT-SIPARIS	Siparise bağlı fatura	18	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-HUNI	Satis hunisindeki dolu asama	6	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-FIRSAT-TUTAR	Aktif fırsat portfoyu (TL)	295420053	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-URUN	Urun katalogu kalemi	12	Ölçüm tarihi: 2026-09-02
K-OKSUZ-KANAL	Oksuz kanal referansi (0 olmalı)	0	Ölçüm tarihi: 2026-09-02

Ölçüm sınırı: 16 / 19 zincir nesnesinin veritabanı görünümü kuruludur. Kalan iki nesne (çağrı kaydı ve teknik servis talebi) kurulum sırasında tamamlanır; ikisi de bugün **sıfır kayıt** taşımaktadır, yani üretim verisi etkilenmemektedir.

SONRAKİ ADIM

Satış 361'i Kendi Açık Teklifleriniz ve Bekleyen Siparişlerinizle 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