

İtiraz → Cevap Bankası

SalesSolutions görüşmelerinde duyulan itirazlar ve dürüst cevapları.

Satış / Kanal / BDM · 2026-09-06

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

16

modül itirazı

50

platform itirazı

66

toplam

8

T1 modülü

Bu banka yazılmadı, **toplandı**. İki ayrı kaynaktan programatik derlenir ve kaynaklar bilerek AYRI tutulur: modül kartları müşterinin bugünkü kurulumuyla karşılaştırır (ürün adı vermez), platform kartları ise ürün adı kullanır. İkisini karıştırmak belgeyi kendi içinde çelişkili yapardı.

A · Modül itirazları — bugünkü kurulumla karşı

Bu bölümdeki cevaplar **ürün adı vermez**. Her biri itirazı tartışmak yerine **ÖLÇÜME** çevirmeyi önerir: "kaç kişi, kaç ekranda, günde kaç kez?"

Modül	İtiraz	Dürüst cevap
Sales	"CRM'imizi değiştirmek istemiyoruz."	Değiştirmek zorunda değilsiniz. Önce zincirin KOPUK halkasını ölçelim — teklifsiz sipariş, siparişsiz fatura sayısı. O sayı sıfırsa bu konuşmaya gerek yok.
Sales	"Bizim sürecimiz çok özel."	Durum makinesi ve geçiş kuralları kodsuz tanımlanır; özel süreç istisna değil, varsayılan çalışma biçimidir.
CRM	"Veri taşımak riskli."	Taşımadan başlayabiliriz: POC'ta okuma yönlü bağlarız, mevcut sisteminize dokunmayız.
CRM	"Kullanıcılar alışkanlıklarını değiştirmez."	Ekran sayısı değil ekran SAYISININ AZALMASI konuşulur — kaç sekme kapanıyor, onu ölçelim.
SalesExport	"Mevzuat sürekli değişiyor."	Kural veri olarak yaşar, kod değil — değişiklik geliştirme beklemez.
SalesExport	"Müşavirimizle entegrasyon yok."	Belge alışverişi standart protokollerle yapılır; kapalı kutu değiliz.

Modül	İtiraz	Dürüst cevap
ProductCatalog	"ERP'de ürün ana verisi var, çift kayıt istemeyiz."	Ana veri ERP'de kalabilir; katalog onu okur, ikinci gerçeklik üretmeyiz.
ProductCatalog	"Bizim fiyatlandırmamız çok karmaşık."	Karmaşıklık kuralla ifade edilir; Excel'de saklanan karmaşıklık denetlenemez olandır.
TechnicalService	"Sahada internet yok."	Çevrimdışı çalışma ve sonradan eşitleme mobil tarafın standardıdır.
TechnicalService	"Teknisyen sisteme veri girmez."	Giriş yükünü azaltmadan benimseme olmaz — POC'ta bunu ölçelim, varsayım yapmayalım.
B2B	"Bayi portalı denedik, kullanılmadı."	Kullanılmama sebebi genelde portalın ayrı bir dünya olmasıdır. Burada portal, sizin sisteminizin aynısıdır — bayi kendi verisini görür.
B2B	"Bayilerimiz teknolojiye uzak."	Ölçelim: kaç bayi bugün WhatsApp'tan sipariş geçiyor? Cevap "çoğu" ise engel teknoloji değildir.
ProductConfigurator	"Excel'imiz çalışıyor."	Çalışıyor olabilir; sorumuz farklı: kaç kişi onu değiştirebiliyor ve hata olduğunda ne zaman fark ediliyor?
ProductConfigurator	"Kurallarımız çok fazla."	Sayı sorun değil, dağınıklık sorun. Kuralları önce sayalım, sonra taşıyalım.
B2M	"Pazaryeri panelleri zaten ücretsiz."	Panel ücretsiz, sekme değiştirme değil. Kaç kişi kaç panel açıyor, onu ölçelim.
B2M	"Entegrasyon bozulursa satış durur."	Bu doğru bir endişe — bu yüzden POC'ta önce okuma yönlü bağlanır, yazma sonra açılır.

B • Platform itirazları — mevcut savaş kartlarından

Bu bölüm [sales/battle-cards/*.md](#) dosyalarından toplanmıştır; o seri ürün adı kullanma kararı taşır ve bu banka onu DEĞİŞTİRMEZ, olduğu gibi aktarır. Cevabı boş ya da 40 karakterden kısa olan 0 satır elendi — cevapsız itiraz, satışta itirazı güçlendirir.

Kaynak kart	İtiraz	Yanıt
bi	"Power BI zaten M365'le geliyor"	"Gelen sürüm sınırlı; ciddi kullanımda kullanıcı-başı Pro + premium kapasite faturası başlar. Ve asıl maliyet lisans değil: ETL boru hattı + ayrı RLS bakımı. 361'de ikisi de yok."

Kaynak kart	İtiraz	Yanıt
bi	"Dashboard ekibimiz Tableau biliyor"	"O yetkinlik boşa gitmez — görselleştirme kavramları aynı. Fark, ekibin veriyi taşımak yerine doğrudan iş nesnesinin üstünde çalışması: model bakımına giden saatler analize döner."
bi	"Veri ambarımız var, oradan besleniyor"	"Ambar dünkü fotoğraftır. 361'de operasyonel dashboard canlıdır (SSE) — 'şu an bekleyen sipariş' sorusuna şu an'ın cevabını verir. Ambarınız stratejik analiz için kalsın; operasyonel BI içeriye insin."
bi	"Görsel zenginlik Power BI'da fazla"	"Kritik görsellerin hepsi var: geo harita, dual-axis, small multiples, koşullu biçimlendirme, what-if. Ve rakipte olmayanlar: RLS'in otomatik geçerli olması, AI'nın anomaliyi açıklaması, dashboard'un iş kaydına tek tıkla inmesi."
ccaas-omnichannel	"Zendesk'ten memnunuz, geçiş riskli"	"Geçmeyin — bağlayın. Federation adaptörüyle Zendesk canlı kalır, ticket'larınızın 361 inbox'ına da akar. Paralel dönemde AI yanıt, SLA ve raporlamayı 361 tarafında görün; karar sonra."
ccaas-omnichannel	"WhatsApp'ı resmi API ile çözdük"	"Resmî API'yi biz de destekliyoruz — aynı inbox'ta. Farkımız: konuşma-başı ücret ödemededen başlayabileceğiniz QR-eşlemeli web motoru + hesabınızı koruyan anti-ban disiplini. KOBİ hattında başlayın, ölçeklenince resmî API'ye kesintisiz geçin."
ccaas-omnichannel	"Genesys'te agent-assist var"	"Var — ayrı lisanslı premium modül olarak ve buluta ses göndererek. 361'de mid-call sentiment/coaching ve çağrı özeti platform dahili, yerel Whisper ile; KVKK-hassas ses veriniz tesisten çıkmaz."
ccaas-omnichannel	"Twilio ile her kanalı bağlarız"	"Twilio bir CPaaS — her mesaj ve dakika faturalanır, iş kaydınız yine başka yerde. 361'de kendi operatör/sağlayıcı hesabınıza doğrudan bağlanırsınız, aracı markup'ı yok; konuşma da iş kaydına dönüşür."
ccaas-omnichannel	"SLA/raporlamamız kurulu"	"361'de FRT/NRT/RT ihlal izleme, CSAT, leaderboard yerleşik — ve rakiplerden farkı, rapordaki her satırın altında gerçek iş entity'si olması. 'En çok ticket açan müşteri segmenti' sorusu CRM verinizle tek sorguda birleşir."
chatgpt	"ChatGPT bedava"	"Bedava ama şirketinizi bilmiyor. Her seferinde kopyala-yapıştır yapıyorsunuz. 361 ile AI iş sürecine gömülü — doğrudan aksiyon alır. Ayrıca 17 sağlayıcıdan (ChatGPT dahil!) en uygun modeli seçiyoruz."
chatgpt	"Copilot zaten entegre"	"Copilot sadece Microsoft ürünleriyle çalışır. Sizin iş sisteminizi, entity'lerinizi bilmez. 361 mevcut sisteminizin verisini anlıyor ve iş akışlarınızı yönetiyor — Copilot bunu yapamaz."
chatgpt	"Çalışanlar alıştı"	"Güzel, demek ki AI'a hazırlar. Şimdi bir adım ileri gidin: ChatGPT'de kopyala-yapıştır yapmak yerine, 361 ile AI'ı doğrudan iş sürecine gömün. Mevcut AI alışkanlıklarını kurumsal seviyeye taşıyın."

Kaynak kart	İtiraz	Yanıt
chatgpt	"Enterprise ChatGPT alalım"	"Enterprise ChatGPT bile sadece metin üretir — entity oluşturamaz, fatura kesemez, onay başlatamaz. 361, 17 sağlayıcı arasından OpenAI modellerini de kullanır ama iş süreciyle entegre çalıştırır."
custom-dev	"Kendi ekibimiz bilir"	"Tabii, ama ekibinizin zamanı sınırlı. AI altyapısı kurmak yerine iş probleminize odaklansınlar. 361 altyapıyı hazır sunuyor — ekibiniz üzerine çözüm kursun."
custom-dev	"Tam kontrolümüzde olsun"	"361'de tam kontrol sizde: hangi model, hangi sağlayıcı, hangi veri, hangi güvenlik kuralı — hepsini siz belirlersiniz. Ama sıfırdan kurmuyorsunuz. Lokal model desteği bile var — veri dışarı çıkmaz."
custom-dev	"Özel ihtiyaçlarımız var"	"Her müşterinin ihtiyacı özel — 361 kodsuz platform olarak tam buna göre tasarlandı. Entity yapısı, agent, otomasyon, dashboard her müşteriye özel yapılandırılıyor. 100+ farklı müşteride bunu yaptık."
custom-dev	"LangChain/CrewAI ile yapıyoruz"	"Harika araçlar — ama kod yazmanız gerekiyor. İş kullanıcısı kullanamaz. Güvenlik, maliyet kontrolü, halüsinasyon kontrolü sizin sorumluluğunuz. 361'de hepsi hazır, kodsuz, üretim seviyesinde."
custom-dev	"Yazılım firmasıyla anlaştık"	"Sormanız gereken: Kaç AI sağlayıcı destekliyor? Halüsinasyon kontrolü var mı? KVKK uyumlu mu? Model değiştirmek ne kadar sürer? 361'de 17 sağlayıcı, 4 guardrail detektörü + GuardrailPipeline, tek tıkla model değişimi — bunları sormaya bile gerek yok."
ecm	"M365'in içinde zaten var"	"SharePoint dosyayı saklar — ama sipariş, müşteri, proje kaydınızla ilişkisini siz kurarsınız ve siz yaşatırsınız. 361'de dosya kaydın parçası: bağlantı kopmaz, izin ikilenmez, ayrı ECM lisansı ödenmez."
ecm	"Paylaşım linkleri yeterli"	"Link kimin eline geçerse o görür. 361'de paylaşım token'lı ve RLS'e tabidir; ayrıca denetim izi platform genelinde tutulur — KVKK denetiminde 'bu dosyayı kim gördü' sorusunun cevabı var."
ecm	"Kullanıcılar Explorer alışkanlığından vazgeçmez"	"Vazgeçmesinler — 361 Drive, WebDAV ile Explorer/Finder'a sürücü olarak bağlanır, Office doğrudan açar. Alışkanlık aynı kalır, dosya artık iş kaydına ve AI'a bağlı yaşar."
ecm	"Dosya sistemini değiştirmek riskli"	"Değiştirmeyin, daraltın: yeni iş süreçlerinin dosyaları 361'de kayda bağlı doğsun, arşiv olduğu yerde kalsın. Fark görünür olduğunda taşıma kararını verirsiniz."
enterprise-ai	"Salesforce zaten var, Einstein ekleyelim"	"Einstein sadece CRM verinizle çalışır. Üretim, finans, stok, İK veriniz? Dışarıda kalır. 361 tüm sistemlerinizi birleştirir — tek AI platformunda. Ayrıca Salesforce lisansı üzerine Einstein lisansı eklemenin maliyetini hesaplayın."

Kaynak kart	İtiraz	Yanıt
enterprise-ai	"Microsoft ekosistemindeyiz"	"Harika — 361 de Microsoft dünyasıyla entegre çalışır (Teams mesajlaşma + Teams toplantı kanalı). Ama 361 bununla sınırlı kalmaz: mevcut iş sisteminiz, üretim yazılımınız, finans sisteminiz de dahil. Copilot Studio sadece Microsoft dünyasında kalır."
enterprise-ai	"Büyük firma daha güvenli"	"Güvenlik firma büyüklüğüyle değil, mimariyle ilgili. 361'de 4 guardrail detektörü + GuardrailPipeline (PII maskeleyme, halüsinasyon, prompt-injection, içerik), KVKK uyumu, yerel model desteği, tam denetim izi var. Büyük sağlayıcılarda verileriniz bulutta — 361'de isterseniz hiç dışarı çıkmaz; on-prem, hatta air-gap kurulum mümkün."
enterprise-ai	"Destek alırsınız, global firma"	"Global firma'nın desteği çağrı merkezi. 361'de doğrudan teknik ekiple çalışıyorsunuz. 2 haftalık POC'da bunu göreceksiniz — kişiye özel, yüz yüze destek. 20+ yıldır Türkiye'deyiz."
enterprise-ai	"Pilot yapılmış, çalışıyor"	"Pilot güzel — ama pilot'tan üretime geçişte maliyet, ölçek, diğer sistemlerle entegrasyon soruları çıkar. 361 ile 2 haftalık POC'da bunu test edin, sonra karşılaştırın. Mevcut pilotunuzu da bozmuyoruz."
enterprise-suite	"Salesforce/Dynamics kurumsal standart"	"Standart olan, kullanıcı başına aboneliğin faturasıdır. Kaç kullanıcınız var, 3 yıllık toplamı hesaplayalım — 361'de domain lisansı + 200+ hazır modülle aynı kapsamı karşılaştırın."
enterprise-suite	"Ekosistem ve danışman bolluğu var"	"O ekosistem, her özelleştirmenin danışman-günü olarak faturalanması demek. 361'de 28 tasarımcı aracıyla özelleştirmeyi kendi ekibiniz kodsuz yapar; lock-in düşük — veri SQL'de, tanımlar XML'de."
enterprise-suite	"AI'ları da var (Einstein/Copilot)"	"Onlarda AI ayrı lisanslı bir eklenti ve yalnız kendi verilerini görür. 361'de AI mimarinin kendisi: entity-native, satır bazlı izin (RLS) kapsamında, 17 sağlayıcıdan seçmeli, istenirse tamamen yerel modelle."
enterprise-suite	"Odoo/Zoho daha ucuz"	"Giriş fiyatı ucuz; ama BI, e-imza, omnichannel, IoT eklendikçe ayrı ürün/ayrı abonelik. 361 bunları tek veri modeli üstünde tek lisansta verir — entegrasyon projesi de sıfırlanır."
enterprise-suite	"Bulut zaten geçtik"	"361 bulutta da çalışır — fark, seçeneğin sizde olması. Regülasyon değişirse ya da KVKK-hassas bir birim on-prem isterse, aynı platform içeri taşınır. Rakiplerde bu kapı yok."
esign	"DocuSign global standart"	"Standart olan PAdES imza formatıdır — 361 tam PAdES/Adobe-uyumlu imza üretir; Acrobat'ta yeşil tik görürsünüz. Fark: zarf ücreti ödemezsiniz ve belge tesisinizden çıkmaz."

Kaynak kart	İtiraz	Yanıt
esign	"Zaten yıllık paket aldık"	"Paketiniz bitince hacminizi hesaplayalım: yıllık zarf sayınız × zarf maliyeti vs sıfır. Ayrıca imza akışını CRM/İK sürecinize bağlamak için ödediğiniz entegrasyon eforunu da ekleyin — 361'de imza, sürecin içinde doğuyor."
esign	"Nitelikli imza gerekiyor"	"Tam bizim sahamız: HSM tabanlı sunucu imzası + üç operatörle mobil imza (MSSP). Rakiplerin TR'de entegratörle çözdüğünü platform yerleşik veriyor."
esign	"Denetim izi DocuSign'da güçlü"	"Onların izi kendi bulutlarında tutulur. 361'de imza log'u SHA-256 hash-chain ile kurcalamaya-karşı-kanıtlı ve kendi veritabanınızda — denetçiye kendi sisteminizden kanıt verirsiniz."
nocode	"Dify bedava ve açık kaynak"	"Bedava başlarsınız ama entegrasyon, güvenlik, ölçekleme maliyeti hızla artar. Dify sadece chatbot — entity yönetimi, iş akışı, dashboard yok. 361 hepsini tek platformda sunuyor."
nocode	"n8n ile her şeyi otomatize ediyoruz"	"n8n harika bir otomasyon aracı ama AI-native değil. Entity-Native AI, RAG, guardrail (halüsinasyon/PII/injection) kontrolü yok. 361'de otomasyon AI ile birleşik — agent entity oluşturur, raporlar, karar verir."
nocode	"OutSystems/Mendix'e yatırım yaptık"	"O yatırım her sürümde build+deploy hattına ve runtime lisansına dönüyor. 361'de metadata runtime'dır: değişiklik anında canlıda, 28 tasarımcıyla iş ekibi de değiştirebilir. Ayrıca 200+ hazır modülle sıfırdan kurulum yok."
nocode	"Retool ile iç araçları hızlı yazıyoruz"	"Retool API'lerinizin üstüne UI çizer — veri modeli, izin, workflow, denetim yine size kalır. 361'de bunların hepsi platformda: form çizmekle kalmaz, entity + izin + durum makinesi + rapor tek tanımdan gelir."
nocode	"Make ile hızlı prototip yapıyoruz"	"Prototip güzel ama üretimde güvenlik, maliyet kontrolü, denetim izi gerekir. 361 zaten üretim seviyesi — 2 haftalık POC'da görürsünüz."
nocode	"Bu araçlar esnek, istediğimizi yaparız"	"Esneklik var ama her şeyi sıfırdan kuruyorsunuz. 361'de 200+ hazır modül, hazır workflow şablonları ve 28 tasarımcı var. İstediklerinizi kurun ama sıfırdan değil, temel üzerine."
rpa-tools	"Zaten RPA lisansımız var"	"Lisansınız var ama her yeni süreç için ek maliyet çıkıyor. 361'de RPA platform dahili — ayrıca AI, analitik ve raporlama da var. Toplam sahip olma maliyetinizi karşılaştıralım."
rpa-tools	"RPA projemiz devam ediyor"	"Harika, otomasyon ihtiyacınızı kanıtlamış oluyorsunuz. 361 ile aynı süreçleri hem otomatikleştirir hem AI ile akıllı hale getirirsiniz — kural bazlı değil, bağlam bazlı."

Kaynak kart	İtiraz	Yanıt
rpa-tools	"RPA ile çok süreç otomatikleştirdik"	"Süper. Ama bu otomatik süreçlerin sonuçlarını analiz edebiliyor musunuz? Anomali var mı? Performans düşüyor mu? 361'de otomasyon + AI analiz + governance tek yerde — otomatikleştirmek yetmez, anlamak gerekir."
rpa-tools	"RPA ekibimiz deneyimli"	"Ekibinizin deneyimi değerli. 361 ile o deneyimi AI katmanıyla güçlendirirsiniz — mevcut bilgi birikimini kurumsal AI'a dönüştürmek. Değiştirmek değil, güçlendirmek."
workflow-automation	"Mevcut aracımız her şeyi bağlıyor"	"Bağlamak yetmez — anlamak gerekir. Mevcut aracınız JSON alanları taşır, 361 iş nesnelerinizi anlıyor. 'En kârlı müşteriyi bul ve özel teklif hazırla' diyebilmeniz için entity katmanı şart."
workflow-automation	"No-code, herkes kullanabiliyor"	"Ama her senaryo için yeni akış kurmanız gerekiyor. 361'de agent'a hedefi söylüyorsunuz, gerisini o hallediyor. 100 kural yazmak yerine 1 agent tanımlamak."
workflow-automation	"Binlerce entegrasyonu var"	"Entegrasyon sayısı önemli değil, yapabildiği şey önemli. Otomasyon araçları veri taşır, 361 veriyi anlar + AI ile karar verir + aksiyon alır. 361 API Manager'da OpenAPI keşfi, 6 auth tipi ve EntityType çift yönlü senkron var — dış sistem bağlamak zaten platform işi. Taşımak ile düşünmek arasındaki fark."
workflow-automation	"Daha ucuz"	"Aylık abonelik ucuz görünür ama her senaryoya ayrı akış kurarsınız, bakım maliyeti artar, AI yoktur. 361 tek platform: otomasyon + AI + analytics + güvenlik. Toplam sahip olma maliyetine bakın."

Nasıl kullanılır

- ✓ **İtirazı tartışmayın, ölçüme çevirin** — "bunu bugün kaç kişi kaç kez yapıyor?"
- ✓ **Bilmediğinizi söyleyin.** Bankada cevabı olmayan bir itiraz gelirse uydurmayın; "ölçelim" deyin.
- ✓ **Yeni itiraz duyduğunuzda kaydedin** — banka görüşmelerden büyür, masabaşından değil.
- ✓ **A ve B bölümlerini karıştırmayın:** A ürün adı vermez, B verir. Hangi zeminde olduğunuzu bilin.

Dürüstlük notu

İtiraz cümleleri görüşme KALIPLARIDIR — "müşterilerin %X'i bunu sorar" gibi bir ölçüm YOKTUR ve bu banka öyle bir iddiada bulunmaz. Cevaplardaki 361 tarafı ise ölçülmüştür (canlı envanter, 2026-09-06).