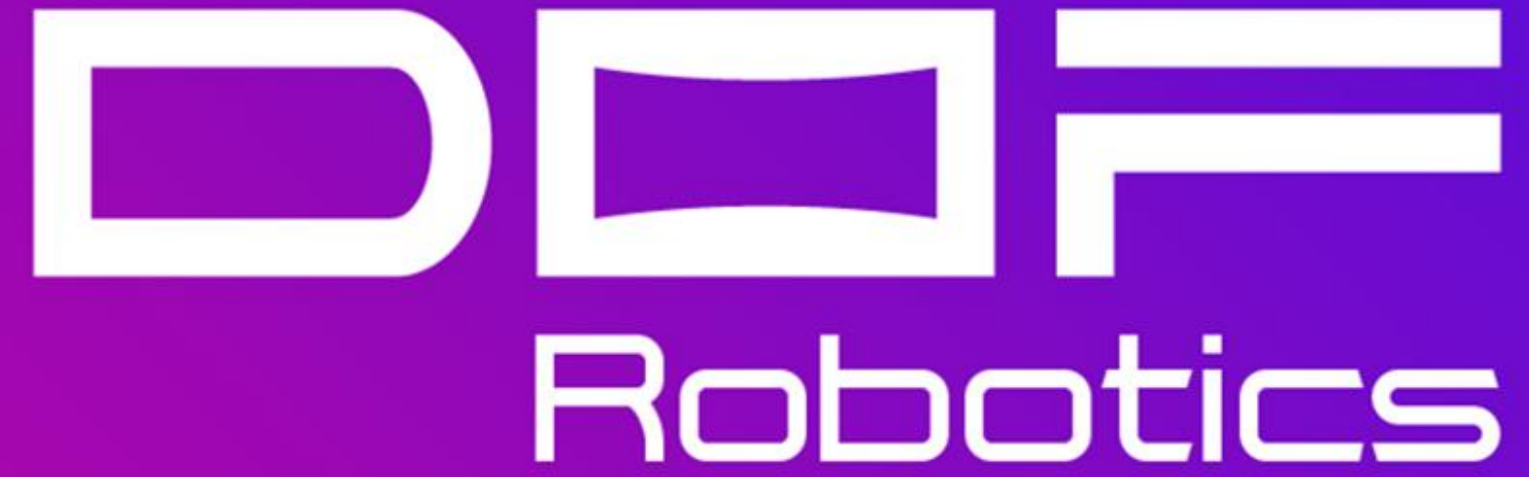




DOF LeadMate AI

Proje Dosyası

PROJE DOSYASI AKIŞ

1. *DOF LeadMate AI*
2. *PROJENİN ÖZETİ*
3. *HEDEFLER*
4. *PROJE DETAYLARI*
5. *SONUÇLAR VE BULGULAR*
6. *KULLANICI VE YARARLANICILAR*
7. *GELECEK ÇALIŞMALAR*
8. *PROJE DEĞERLENDİRME VE KATKILARI*

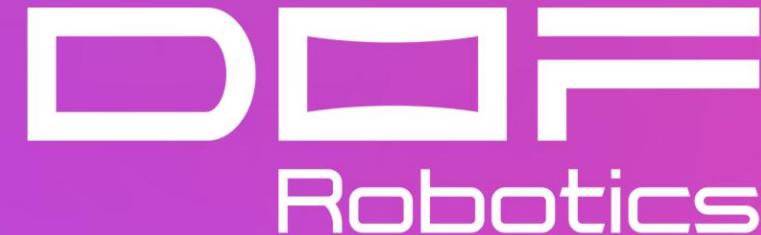
DOF LeadMate AI NEDİR?

DOF LeadMate AI, DOF Robotics'in eğlence ve atraksiyon sektöründeki global satış ve iş geliştirme faaliyetlerini desteklemek amacıyla geliştirilen, yapay zekâ destekli kurum içi bir satış istihbarat ve karar destek sistemidir. Global pazarda doğru firmaya doğru zamanda ulaşmak, satış süreçlerinin en kritik ve stratejik aşamalarından biridir. LeadMate AI, firma bazlı fırsat keşfini hızlandırmayı, önceliklendirmeyi ve satış ekiplerinin aksiyon alma kabiliyetini güçlendirmeyi hedefler.

Sistem; kamusal ve kurumsal olarak erişilebilir kaynaklardan elde edilen firma bilgilerini gerçek zamanlı olarak analiz eder. Yapay zekâ destekli modüller aracılığıyla firmaların faaliyet alanları, pazar konumları, yatırım eğilimleri ve DOF Robotics ürünleriyle olan potansiyel uyumluluğu değerlendirilir. Bu analizler sonucunda, satışa dönüşme olasılığı yüksek firmalar önceliklendirilir ve her fırsat için bağlamsal özetler ile öneriler oluşturulur.

LeadMate AI, analiz çıktıları doğrultusunda satış ekiplerine rehberlik edecek kişiselleştirilmiş iletişim taslakları üretir. İlk temasa yanıt veren firmalar, yapay zekâ destekli ön değerlendirme akışlarıyla analiz edilerek nitelikli fırsatlar hâline getirilir ve uygun satış temsilcilerine yönlendirilir. Bu yapı, satış ekiplerinin manuel ön araştırma yükünü azaltırken karar alma süreçlerini daha tutarlı ve verimli hâle getirir.

Tüm süreç, operasyonel ihtiyaçlara göre tasarlanmış web tabanlı paneller üzerinden gerçek zamanlı olarak izlenebilir ve ölçülebilir hâle getirilmiştir. LeadMate AI, satış pipeline'ının ilk aşamalarını daha veriye dayalı ve ölçeklenebilir bir yapıya dönüştürerek DOF Robotics'in global müşteri kazanım süreçlerini daha hızlı, daha çevik ve daha sürdürülebilir bir seviyeye taşımaktadır.



PROJENİN ÖZETİ

AMAÇ

DOF Robotics tarafından geliştirilen DOF LeadMate AI projesinin amacı; şirketin global satış ve iş geliştirme süreçlerinde potansiyel müşteri keşfi, ön değerlendirme ve ilk temas aşamalarını yapay zekâ destekli analizlerle daha hızlı, tutarlı ve ölçeklenebilir hâle getirmektir. Proje, satış ekiplerinin manuel araştırma ve ön eleme yükünü azaltarak karar alma süreçlerini veriye dayalı şekilde desteklemeyi hedeflemektedir.

KAPSAM

Proje; DOF Robotics'in eğlence ve atraksiyon teknolojileri alanında faaliyet gösterdiği global pazarlarda, kamusal ve kurumsal olarak erişilebilir firma verilerinin analiz edilmesini kapsamaktadır. Firmaların faaliyet alanları, pazar konumları, yatırım eğilimleri ve DOF Robotics ürünleriyle olan uyumlulukları yapay zekâ destekli analizlerle değerlendirilmekte; elde edilen içgörüler satış ekiplerine karar destek amacıyla sunulmaktadır.

PROBLEM

Global ölçekte satış faaliyetleri yürütülürken potansiyel firmaların doğru zamanda tespit edilmesi, önceliklendirilmesi ve ilk temasın etkin şekilde yönetilmesi büyük ölçüde manuel süreçlere dayanmaktadır. Bu durum zaman kaybına, fırsatların geç fark edilmesine ve satış süreçlerinin ölçülebilirliğinin azalmasına neden olmaktadır. Ayrıca ilk temas öncesi yeterli analiz yapılamaması, satış ekiplerinin stratejik odaklanmasını zorlaştırmaktadır.

YENİLİK

DOF LeadMate AI, satış süreçlerinin ilk ve en kritik aşamalarını yapay zekâ destekli analiz ve otomasyon ile yöneten kurum içi bir karar destek sistemi sunmaktadır. Proje; firma bazlı analizler, bağlamsal fırsat özetleri ve kişiselleştirilmiş iletişim önerileri ile satış pipeline'ının erken aşamalarını daha veriye dayalı ve ölçeklenebilir hâle getirmektedir. Bu yaklaşım, DOF Robotics'in global müşteri kazanım süreçlerinde daha planlı, hızlı ve sürdürülebilir bir yapı oluşturmasını sağlamaktadır.

HEDEFLER

- Yapay zekâ destekli gerçek zamanlı analizler ile global pazarlarda faaliyet gösteren potansiyel firmaların daha doğru ve hızlı şekilde belirlenmesini desteklemek.
- Firma bazlı profilleri analiz ederek DOF Robotics ürün ve çözümleriyle uyumluluğu yüksek olan fırsatların önceliklendirilmesine katkı sağlamak.
- İlk temas süreçlerini kişiselleştirilmiş ve bağlamsal iletişim önerileriyle daha etkin hâle getirerek satış ekiplerinin nitelikli fırsatlara odaklanmasını kolaylaştırmak.
- Satış sürecinin erken aşamalarını yapay zekâ destekli karar mekanizmalarıyla destekleyerek satış ekiplerinin stratejik odağını güçlendirmek.
- Web tabanlı paneller üzerinden satış süreçlerinin anlık olarak izlenebilir, ölçülebilir ve analiz edilebilir olmasını sağlamak.
- DOF Robotics'in global müşteri kazanım faaliyetlerinde ölçeklenebilir, sürdürülebilir ve veriye dayalı bir satış destek altyapısı oluşturmak.

PROJE DETAYLARI

Veri Toplama ve Kaynak Yaklaşımı

- **Kamuya Açık Dijital Platformlar:** Eğlence ve atraksiyon teknolojileri sektöründe faaliyet gösteren firmaların tespiti amacıyla, kamuya açık dijital kaynaklar ve sektörel platformlar gerçek zamanlı olarak analiz edilir.
- **Açık Kaynak Firma Bilgileri:** Şirket web siteleri, tanıtım içerikleri ve sektörel görünürlük verileri, yalnızca firma bazlı değerlendirme ve karar destek amacıyla kullanılır.

Yapay Zekâ ve Analiz Teknolojileri

- **Makine Öğrenmesi Tabanlı Analiz Modülleri:** Firmaların faaliyet alanları, sektörel konumları ve DOF Robotics ürünleriyle uyum potansiyelleri değerlendirilir.
- **Doğal Dil İşleme (NLP):** Firma web siteleri, açıklamalar ve açık kaynak içeriklerden anlamlı içgörülerin çıkarılması ve sınıflandırılması için kullanıldı.
- **Önceliklendirme Mekanizmaları:** Analiz çıktıları, satış ekiplerinin odaklanacağı fırsatların belirlenmesini destekleyecek şekilde yapılandırılır.

İletişim ve Otomasyon Teknolojileri

- **Akıllı Cold Mail Modülü:** Firma analizlerine dayalı, kişiselleştirilmiş satış e-postalarının otomatik olarak oluşturulmasını desteklemek amacıyla kullanıldı.
- **Microsoft Graph API:** Kurumsal e-posta altyapılarıyla güvenli entegrasyon sağlanarak iletişim süreçlerinin tek merkezden yönetilmesi amacıyla kullanıldı.
- **Yapay Zekâ Destekli Ön Görüşme Modülü (AI Caller):** İlk temas sonrası gelen geri dönüşlerin yapay zekâ destekli analizlerle değerlendirilmesi ve nitelikli fırsatların satış ekiplerine yönlendirilmesi amacıyla geliştirildi.

Veri Yönetimi ve Sistem Altyapısı

- **Gerçek Zamanlı İşleme Yaklaşımı:** Sistem, satış süreçlerini desteklemek amacıyla anlık veri değerlendirme ve gerçek zamanlı analiz prensibiyle çalışır.
- **Operasyonel İzlenebilirlik:** Süreç ve etkileşim bazlı kayıtlar, satış performansının izlenmesi ve süreç iyileştirme amacıyla kullanılır.
- **Ölçeklenebilir Mimari:** Altyapı, güvenlik ve kurumsal kullanım gereksinimleri gözetilerek ölçeklenebilir şekilde tasarlanmıştır.

Web ve Kullanıcı Arayüzü Teknolojileri

- **Web Tabanlı Yönetim Paneli:** Satış ekiplerinin ve yöneticilerin potansiyel müşteri süreçlerini anlık olarak takip edebilmesi amacıyla geliştirildi.
- **HTML, CSS, JavaScript:** Kullanıcı dostu, sade ve modern bir arayüz oluşturmak amacıyla kullanıldı. Sade ve anlaşılır tasarım sayesinde hızlı aksiyon alınması desteklenir.
- **Yetkilendirme ve Rol Yönetimi:** Satış temsilcileri ve yöneticiler için farklı erişim seviyelerinin tanımlanmasını sağlayan yapı geliştirildi.

PROJE DETAYLARI

- Nasıl Çalışır -

1. Firma Bazlı Fırsatların Tespiti ve Güven Skorlaması

Sistem, kamuya açık dijital kaynaklar ve sektörel veri sağlayıcıları üzerinden eğlence ve atraksiyon teknolojileri alanında faaliyet gösteren firmaları analiz eder. Her firma için güncel gelişmeler, sektörel görünürlük ve iş sinyallerine dayalı bir **Confidence Score** üretilerek satışa dönüşme potansiyeli ön değerlendirmeye tabi tutulur.

2. AI News ve Fırsat Özetlerinin Oluşturulması

Her potansiyel firma için yapay zekâ destekli **AI News** modülü devreye girer. Bu modül; «Opportunity Summary, Verified News Details, Opportunity Analysis» başlıkları altında firmanın son dönem faaliyetlerini, yatırım veya genişleme sinyallerini ve DOF Robotics çözümleriyle olan potansiyel uyumunu özetler. Böylece satış ekipleri, firmayı aramadan önce bağlamı net biçimde görür.

3. Ürün Uyum Analizi ve Öneri Mekanizması

Analiz sonuçlarına göre sistem, firmaya sunulabilecek en uygun DOF Robotics ürün veya çözümünü **Primary Recommendation** olarak önerir. Bu öneriler, firmanın konsepti, faaliyet alanı ve güncel ihtiyaç sinyalleriyle uyumlu olacak şekilde yapılandırılır.

4. Bağlamsal İletişim ve Çok Dilli Etkileşim

Firma bazlı analizlere dayanarak bağlama uygun HTML e-posta taslakları oluşturulur. Gerekli durumlarda, AIQ Fotoğraf Kabini yazılım altyapısı kullanılarak konseptle uyumlu görsel içerikler üretilir. Sistem, çok dilli iletişim yetenekleri sayesinde farklı bölgelerdeki firmalarla yerel dile uygun şekilde etkileşim kurulmasını destekler.

5. Satış Ekipleri için Operasyonel Görünürlük

Executive Dashboard üzerinden satış yöneticileri, hangi satış temsilcisinin hangi firmalar ve fırsatlarla ilgilendiğini anlık olarak görüntüleyebilir. Bölge ve görev bazlı atamalar yapılabilir. Satış temsilcileri ise kendi profilleri üzerinden ilgilendikleri firmaları takip eder, AI News bölümünden firmalara ait güncel gelişmeleri izleyebilir.

6. Süreç Takibi ve Karar Destek

Tüm satış süreci, erken aşamalardan itibaren web tabanlı paneller üzerinden izlenebilir hâle getirilir. Bu yapı, satış ekiplerinin daha bilinçli, hızlı ve stratejik kararlar almasını destekleyen bütüncül bir karar destek sistemi oluşturur.

PROJE GELİŞTİRME SÜRECİ

Fikir Aşaması

- DOF Robotics'in global ölçekte yürüttüğü satış ve iş geliştirme faaliyetlerinde, potansiyel firmalara ulaşma ve ilk temas süreçlerinin yüksek operasyonel efor gerektirdiğinin tespit edilmesi
- Satış ekiplerinin, firmalarla iletişime geçmeden önce güncel gelişmelere, sektörel bağlama ve fırsat sinyallerine hızlı erişim ihtiyacının ortaya çıkması
- Firma bazlı verilerden anlamlı içgörüler üreten, karar destek odaklı bir yapay zekâ sistemine duyulan ihtiyacın tanımlanması

Araştırma ve Planlama

- Mevcut satış ve iş geliştirme süreçlerinin detaylı analiz edilmesi
- Potansiyel firma keşfi, analiz, ilk temas ve takip adımlarının iyileştirilmesi gereken noktalarının belirlenmesi
- Yapay zekâ, veri analizi ve otomasyon teknolojilerinin bu süreçlere nasıl entegre edilebileceğinin planlanması
- Kullanılacak açık kaynak veri yaklaşımlarının, güvenli ve firma bazlı olacak şekilde kurgulanması

Tasarım ve Prototipleme

- Potansiyel firmalar için AI News, Confidence Score, Opportunity Summary ve Opportunity Analysis bileşenlerinin tasarlanması
- Firma bazlı ürün uyumunu değerlendiren Primary Recommendation mekanizmasının prototiplenmesi
- Kişiselleştirilmiş iletişim taslakları, çok dilli etkileşim ve AI destekli ön değerlendirme akışlarının oluşturulması
- Satış temsilcileri ve yöneticiler için web tabanlı yönetim panellerinin ilk sürümlerinin geliştirilmesi

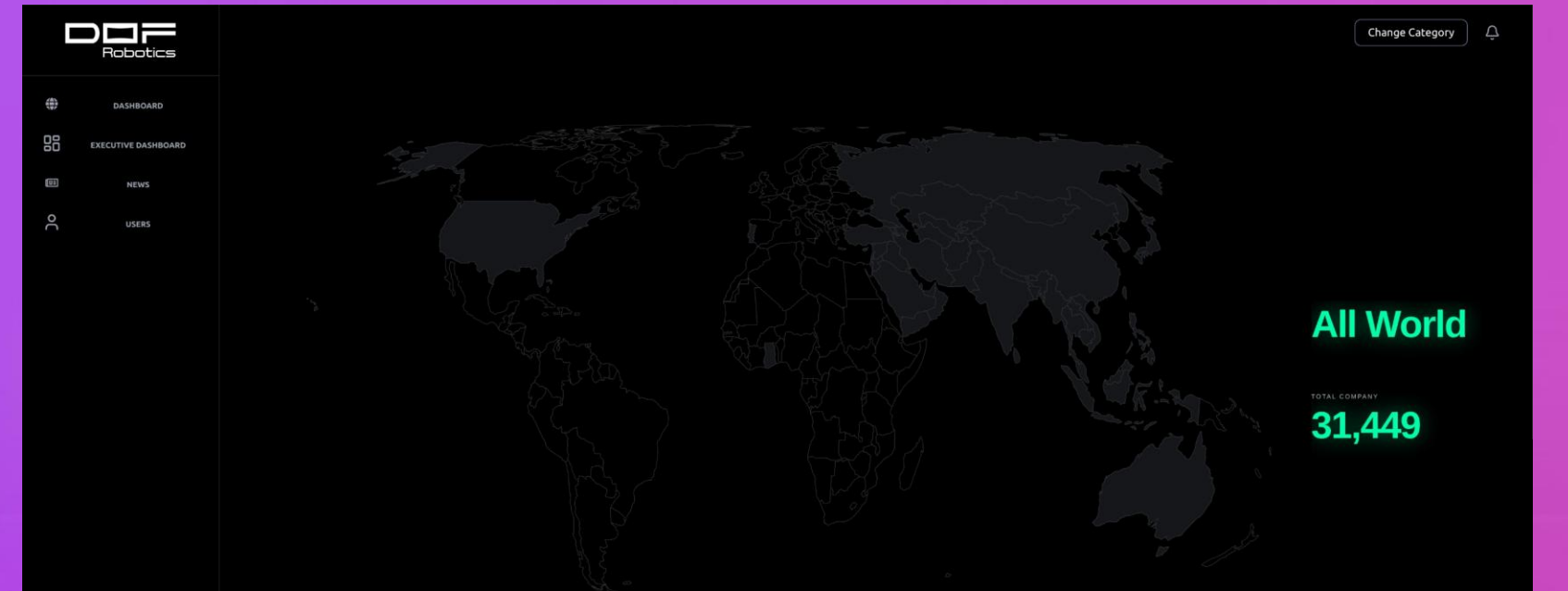
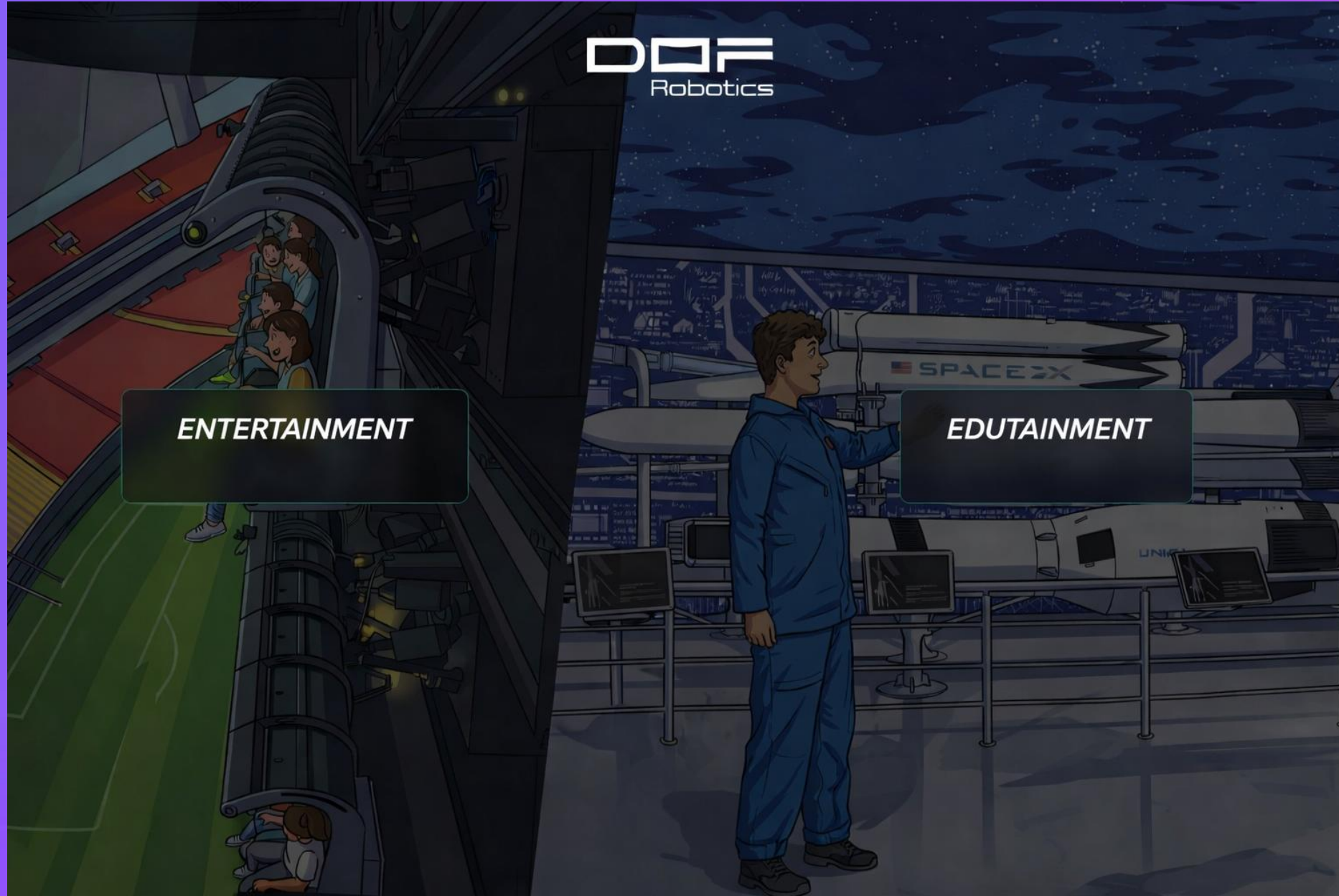
Test ve Optimizasyon

- Sistem çıktılarının gerçek satış senaryoları üzerinde test edilmesi
- Confidence Score ve analiz modellerinin doğruluk ve tutarlılığının iyileştirilmesi
- Satış ekiplerinden alınan geri bildirimler doğrultusunda dashboard, AI News ve öneri mekanizmalarının optimize edilmesi
- İletişim ve yönlendirme akışlarının daha verimli ve kullanıcı dostu hâle getirilmesi

Üretim ve Uygulama

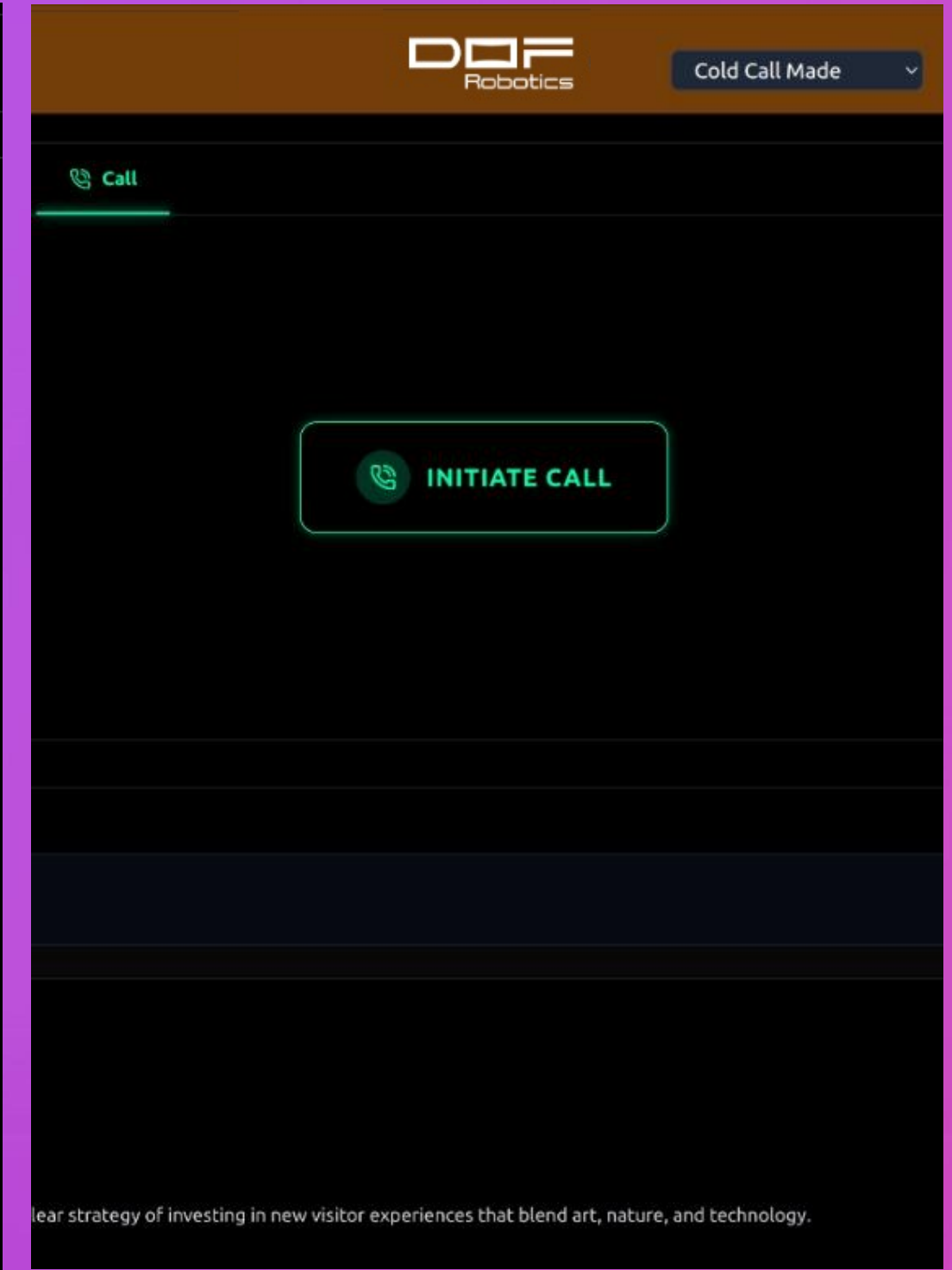
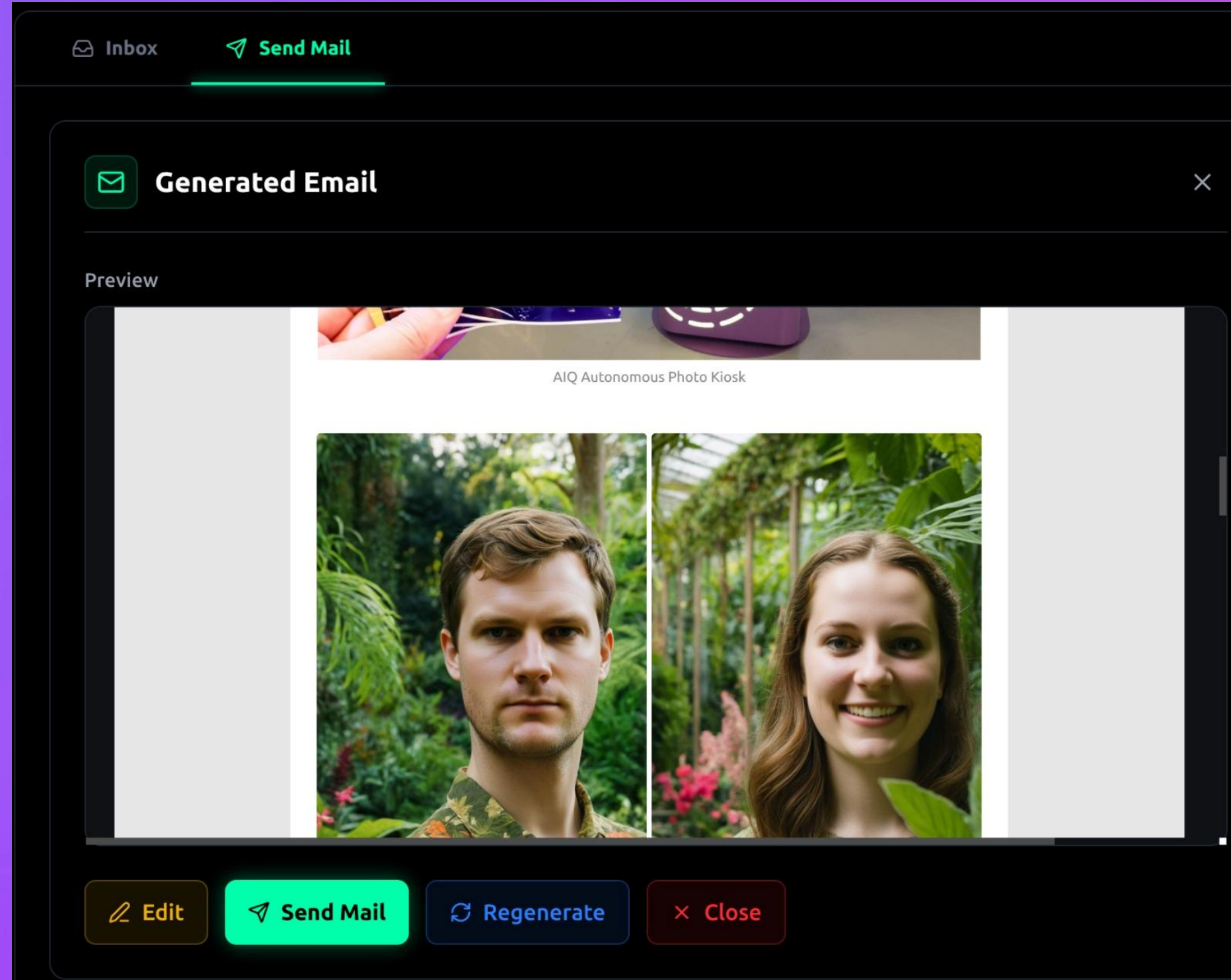
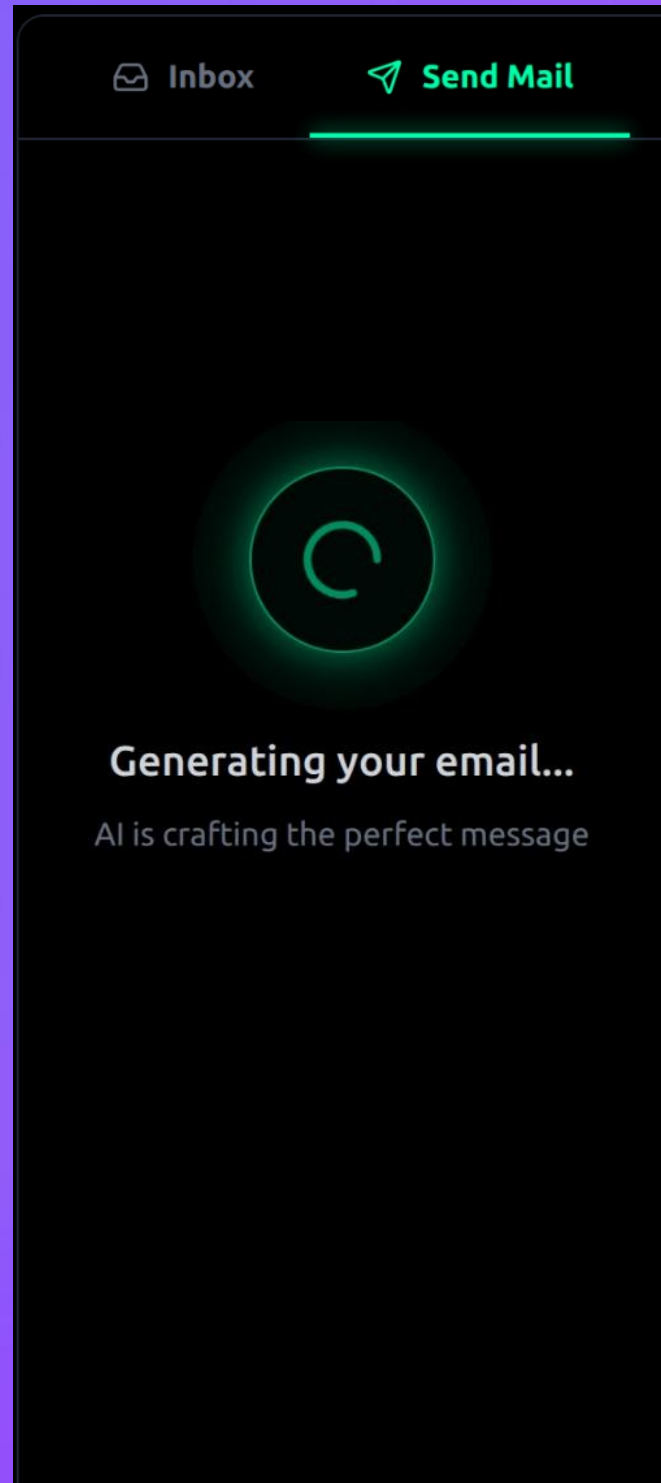
- Sistem bileşenlerinin DOF Robotics'in mevcut satış süreçlerine entegre edilmesi
- Satış ekipleri ve yöneticiler tarafından aktif kullanımın başlatılması
- Bölge ve görev bazlı satış temsilcisi atamalarının sistem üzerinden yönetilmesi
- Sürecin ölçeklenebilir, izlenebilir ve sürdürülebilir bir satış destek altyapısı hâline getirilmesi

PROJE GÖRSELLERİ



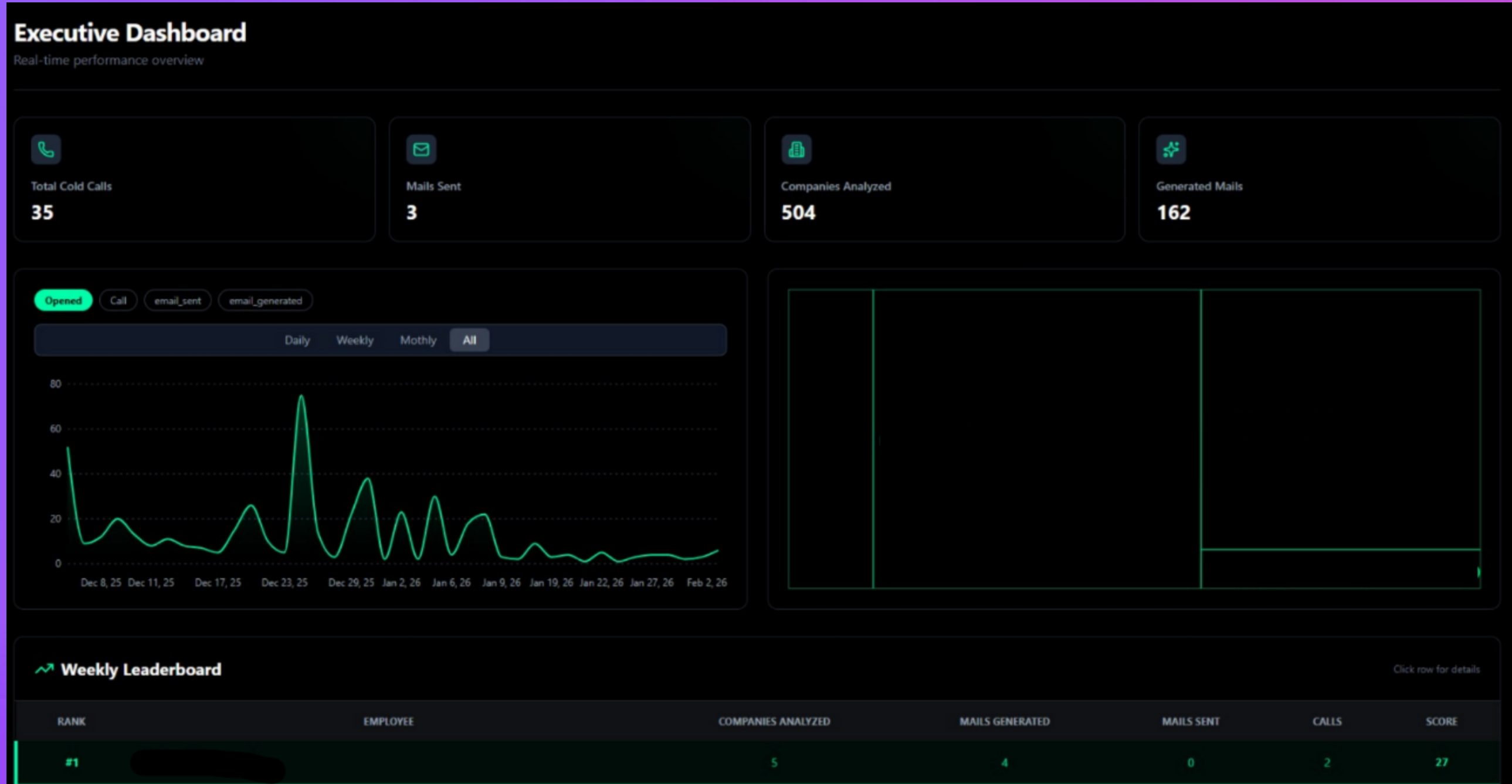
(Bütün veriler test verisidir. Gerçeği yansıtmamaktadır.)

PROJE GÖRSELLERİ



(Bütün veriler test verisidir. Gerçeği yansıtmamaktadır.)

PROJE GÖRSELLERİ



(Bütün veriler test verisidir. Gerçeği yansıtmamaktadır.)

SONUÇLAR VE BULGULAR

- Yapay zekâ destekli analizler sayesinde global pazarlarda faaliyet gösteren firmaların keşfi ve önceliklendirilmesi süreçleri önemli ölçüde hızlanmıştır. Manuel araştırma yaklaşımlarına kıyasla daha kısa sürede, daha bağlamsal ve nitelikli fırsatlara ulaşılması mümkün hâle gelmiştir.
- Kamuya açık ve üçüncü parti açık kaynaklardan gerçek zamanlı olarak analiz edilen firma verileri, potansiyel müşterilerin satın alma eğilimlerinin daha doğru değerlendirilmesine katkı sağlamış; satışa dönüşme potansiyeli yüksek firmaların erken aşamada öne çıkarılmasını desteklemiştir.
- Firma bazlı analizlere dayalı olarak oluşturulan bağlamsal ilk temas içerikleri ve yapay zekâ destekli ön değerlendirme akışları sayesinde, ilk temas sonrası geri dönüşlerin niteliğinde gözle görülür bir artış sağlanmış; satış ekiplerinin zamanlarını daha verimli kullanabilmeleri mümkün olmuştur.
- Satış pipeline'ının ilk aşamalarının ölçülebilir ve izlenebilir hâle getirilmesi, operasyonel iş yükünü azaltmış ve ekiplerin karar alma süreçlerini hızlandırmıştır. Bu sayede satış ekiplerinin stratejik odağı güçlenmiş, fırsat yönetimi daha kontrollü bir yapıya kavuşmuştur.
- Web tabanlı paneller aracılığıyla satış süreçlerinin anlık olarak izlenebilmesi, yöneticilere şeffaflık ve kontrol kabiliyeti kazandırmış; stratejik satış planlamalarının veriye dayalı olarak yapılmasına olanak tanımıştır.
- LeadMate AI, DOF Robotics'in global müşteri kazanım süreçlerini daha tutarlı, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürerek, şirketin satış istihbarat altyapısına uzun vadeli stratejik değer katmıştır.

KULLANICILAR VE YARARLANICILAR

- **DOF Robotics Satış ve İş Geliştirme Ekipleri**
LeadMate AI'nin birincil kullanıcıları, DOF Robotics bünyesinde görev yapan satış ve iş geliştirme ekipleridir. Sistem sayesinde potansiyel firmaların keşfi, firma bazlı analizler ve ilk temas süreçleri daha hızlı, tutarlı ve veriye dayalı şekilde yürütülür. Bu yapı, ekiplerin manuel araştırmalar yerine satışa dönüşme potansiyeli yüksek fırsatlara odaklanmasını sağlar.
- **DOF Robotics Satış ve Üst Yönetim Kadroları**
Web tabanlı paneller üzerinden satış sürecinin erken aşamalarına dair anlık görünürlük sağlanır. Yöneticiler; fırsat ilerleyişini, ekiplerin aktivitelerini ve bölge bazlı performansı izleyerek stratejik planlama, önceliklendirme ve kaynak yönetimi kararlarını daha sağlıklı biçimde alabilir.
- **Pazarlama ve Ürün Yönetimi Ekipleri (Dolaylı Yararlanıcılar)**
Potansiyel müşteri eğilimleri, sektör bazlı ilgi alanları ve geri dönüş dinamikleri; pazarlama mesajlarının, ürün konumlandırmasının ve hedef pazar stratejilerinin geliştirilmesinde dolaylı olarak kullanılmaktadır.
- **DOF Robotics Kurumsal Yapısı (Stratejik Yararlanıcı)**
LeadMate AI, DOF Robotics'in global müşteri kazanım süreçlerini daha ölçeklenebilir, sürdürülebilir ve ölçülebilir bir yapıya dönüştürerek şirketin uzun vadeli büyüme ve pazarlama stratejilerine stratejik katkı sağlar.

GELECEK ÇALIŞMALAR

- **Gelişmiş Yapay Zekâ Destekli Öneri Sistemleri:**
Potansiyel firmaların sektör, ölçek ve iş geliştirme sinyallerine göre daha hassas biçimde önceliklendirilmesini sağlayan, çok boyutlu karar destek mekanizmalarının sisteme entegre edilmesi planlanmaktadır.
- **Satış Süreçlerine Yönelik Derinlemesine Analiz Modülleri:**
İlk temas, geri dönüş ve fırsat olgunlaşma aşamalarının daha ayrıntılı biçimde analiz edilebilmesi amacıyla; etkileşim ve performans odaklı yapay zekâ destekli analiz kapsamının genişletilmesi hedeflenmektedir.
- **Stratejik Karar Destek ve Yönetim Panelleri:**
Yönetici ekipler için potansiyel müşteri havuzu, önceliklendirme dinamikleri ve satış pipeline eğilimlerini daha bütüncül şekilde sunan, ileri seviye görselleştirme ve raporlama araçlarının geliştirilmesi planlanmaktadır.
- **Küresel Ölçeklenebilirlik ve Sürekli Öğrenen Sistem Yapısı:**
LeadMate AI'nin farklı pazar dinamiklerine daha hızlı uyum sağlayabilmesi amacıyla, gerçek zamanlı analiz yetenekleriyle kendini geliştirebilen ve ölçeklenebilir bir yapay zekâ mimarisinin güçlendirilmesi hedeflenmektedir.

PROJE DEĞERLENDİRME VE KATKILARI

Üretimde Verimlilik

LeadMate AI, potansiyel firma keşfi ve ön değerlendirme süreçlerini yapay zekâ destekli karar mekanizmalarıyla destekleyerek manuel iş yükünü azaltmakta ve satış ekiplerinin zamanını daha verimli kullanmasını sağlamaktadır. Bu yapı, operasyonel süreçlerin daha hızlı ve tutarlı şekilde ilerlemesine katkı sunmaktadır.

Müşteri ile Etkileşim

Firma bazlı analizlere dayalı, bağlama uygun ilk temas yaklaşımları sayesinde kurulan iletişim daha nitelikli hâle gelmektedir. Satış ekipleri, firmalarla daha bilinçli ve hazırlıklı şekilde etkileşime geçebilmekte, bu da iletişim kalitesini artırmaktadır.

İşlevsellik

Kullanıcı dostu ve ergonomik web arayüzü sayesinde sistem; satış ve yönetim ekiplerinin ihtiyaç duyduğu temel işlevleri sade, anlaşılır ve etkin bir biçimde sunmaktadır. Bu yaklaşım, kullanım kolaylığı ve hızlı adaptasyon sağlamaktadır.

Operasyonel Yetkinlik

Satış, iş geliştirme ve yönetim ekipleri için ortak bir karar destek ve izleme altyapısı oluşturarak kurum içi koordinasyonu güçlendirmekte; süreç takibini daha şeffaf ve yönetilebilir hâle getirmektedir.

Gerçekleştirilebilirlik

Mevcut dijital satış altyapılarıyla uyumlu şekilde tasarlanan sistem, farklı pazar koşullarına adapte edilebilen, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapı sunmaktadır.

Maliyet İyileştirme

Otomasyon destekli süreçler sayesinde insan gücüne dayalı operasyonel maliyetler azaltılmakta; kaynakların daha etkin ve verimli kullanılması desteklenmektedir.

Güvenlik ve Regülasyonlara Uyum

Gerçek zamanlı analiz yaklaşımı benimsenerek, kişisel veri saklamaya dayalı bir yapı oluşturulmadan; veri güvenliği ve regülasyon uyumu gözetilen bir sistem mimarisi sunulmaktadır.

Sosyal Sorumluluk

Veriye dayalı karar alma kültürünü destekleyerek, eğlence ve atraksiyon sektöründe daha bilinçli, sürdürülebilir ve uzun vadeli yatırım yaklaşımlarına dolaylı katkı sağlamaktadır.

