

SATIŖTA YAPAY ZEKA

Başlangıç Rehberi

KOBİ'ler için Ücretsiz Araçlar ve
Pratik Örnekler
Vol.1 | Nisan 2025



Turgut Erkaynak

DX
TÜRKİYE

Türkiye'nin Dijital Dönüşüm Noktası
www.dxturkiye.com

İçerik

01

Giriş

Önsöz
KOBİ'ler için Yapay Zekanın Önemi
Neden Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar?
Satış Süreçlerinde YZ'nin Rolü

02

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.1 Müşteri Bulma ve Nitelendirme
2.1 Kişiselleştirilmiş İletişim
2.3 Satış Görüşmeleri ve Takibi
2.4 Sosyal Medya Yönetimi ve Analizi
2.5 Temel Chatbot Uygulamaları
2.6 Entegrasyon Çözümleri

03

Ücretsiz SOSYAL MEDYA ARAÇLARI

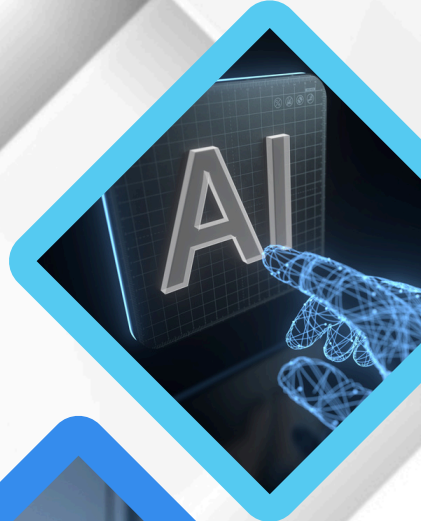
04

Ücretsiz Yapay Zeka SATIŞ ARAÇLARI

05

Yapay Zeka Pratik Uygulama Örnekleri

"Minimum bütçe, maksimum verim" stratejisiyle **7 farklı sektör için** AI model örnekleri ve sonuçları





SUNUŞ

Bugünün iş dünyasında hız, verimlilik, doğru müşteriye ve doğru bilgiye zamanında ulaşmak, her ölçekteki işletme için kritik bir rekabet avantajı anlamına geliyor. Özellikle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler), sınırlı kaynaklarla büyük işler başarmaya çalışırken, teknolojinin sunduğu imkanları doğru kullanabildiğinde büyük farklar yaratabiliyor. Bu farkı yaratmanın en güçlü yollarından biri ise artık **Yapay Zeka**.

Bu e-kitap, tam da bu ihtiyaçtan doğdu. KOBİ'ler için satış süreçlerinde yapay zekanın nasıl kullanılabileceğini sade, uygulanabilir ve düşük maliyetli örneklerle anlatmayı amaçlıyor. Amacımız; dev yatırımlar, karmaşık yazılımlar ya da uzun eğitimler gerektirmeyen, "**Hemen Şimdi**" başlanabilecek bir dönüşüm yolculuğunu başlatmak.

Satış, sadece bir ürün ya da hizmetin karşı tarafa aktarılması değil; doğru müşteriyle doğru zamanda, doğru kanalda buluşabilme sanatıdır. Bu sanatı daha stratejik ve sistemli bir hale getirmek için artık elimizde güçlü bir yardımcı var: Yapay zeka. Üstelik artık bu teknoloji sadece büyük şirketlerin tekelinde değil. Uygun seçilmiş araçlarla her işletme kendi satış sürecini kolaylaştırabilir, kişiselleştirebilir ve verimliliğini artırabilir.

20 yılı aşkın saha deneyimimle şunu çok net söyleyebilirim: **Başlamak için en doğru zaman, bugündür**. Eğer siz de satış sürecinizi dijitalleştirmek, zaman kazanmak ve daha etkili sonuçlar almak istiyorsanız, bu rehberde yer alan küçük adımlar size büyük bir dönüşümün kapısını aralayabilir.

Keyifli ve ilham verici bir okuma olmasını dilerim.

Turgut Erkaynak
Kurucu | DX Türkiye

1. YAPAY ZEKA : KOBİ'LER İÇİN ÖNEMİ

ÜCRETSİZ ARAÇLARLA SATIŞ VERİMLİLİĞİ NASIL ARTIRILIR? YAPAY ZEKA NEDEN KRİTİK?

Günümüz iş dünyasında satış süreçleri, yapay zeka (YZ) teknolojilerinin sunduğu yeniliklerle hızla dönüşüm geçiriyor. Geleneksel satış yöntemlerinden YZ destekli akıllı stratejilere geçiş, şirketlere rekabet avantajı sağlarken, müşteri deneyimini de önemli ölçüde iyileştiriyor.

- » Satış süreçlerinde yapay zeka (YZ), hem verimliliği artırmak hem de müşteri deneyimini geliştirmek için giderek daha fazla kullanılıyor. Yapay zeka, müşteri analizinden satış tahminlerine, otomatikleştirilmiş iletişimden kişiselleştirilmiş tekliflere kadar birçok alanda işletmelere büyük avantajlar sunuyor.
- » Bu çerçevede bir KOBİ, öncelikle ekstra para harcamadan kullanabileceği araçlar ve alternatifler varsa bu fırsatları değerlendirmek ister. Bilindiği üzere bir işletme için yoğun rekabet ortamında karlılık **1. Satın alma yaparken 2. Operasyonel Verimlilik** ile mümkündür. Türkiye ekonomisinin %99,8'ini ve istihdamının yaklaşımın yaklaşık % 74'ünü oluşturan KOBİ'ler için bu durum çok daha kritik önemdedir. Bu nedenle firmasının işini öncelikle ücretsiz araçlarla büyütebilmek çok önemli bir süreç tasarımıdır.

Peki, satış süreçlerinde YZ'den nasıl faydalanabiliriz? Hangi araçlar, hangi aşamada nasıl entegre edilir? Gelin, birlikte inceleyelim.

Yapay zeka, satışın her aşamasında farklı görevler üstlenebilir. İşte tipik bir satış süreci ve bu aşamalarda kullanılabilecek ücretsiz veya düşük bütçeli yapay zeka araçları:



hello@dxturkiye.com



www.dxturkiye.com

2.TEMEL SATIŞ SÜREÇLERİNDE YAPAY ZEKA ARAÇLARI

MÜŞTERİ BULMA:

HUBSPOT CRM, ZOHO CRM, FRESHALES, APOLLO.IO

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ İLETİŞİM:

MAILCHIMP, CHATGPT

SATIŞ TAKİBİ:

CALENDLY, TRELLO

Satış döngüsünün ilk aşaması olan potansiyel müşteri bulma, artık YZ sayesinde çok daha verimli. YZ tabanlı araçlar, büyük veri analizi yaparak ideal müşteri profillerinize en uygun potansiyel müşterileri belirliyor ve otomatik olarak nitelendiriyor.

Bu süreçte hangi ücretsiz dijital araçlardan yararlanılabilir ve entegrasyon sağlanabilir ve müşteri adayları yönetilebilir.

Aşağıda detayları bulabilirsiniz.

AI destekli chatbot'lar ve otomatik e-posta yönetimi sayesinde KOBİ'ler müşteri taleplerine **%30-50 daha hızlı müşteri yanıt süresi** ile yanıt verebiliyor.

MCKINSEY & COMPANY (2024) – AI-DRIVEN SALES GROWTH



hello@dxturkiye.com



www.dxturkiye.com

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.1 MÜŞTERİ BULMA

Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar:



HubSpot CRM (Ücretsiz Plan): Temel CRM özelliklerini ücretsiz sunar. Potansiyel müşteri verilerini düzenleyebilir, takip edebilir ve basit yapay zeka özelliklerinden yararlanabilirsiniz.



Zoho CRM (Ücretsiz/Düşük Bütçe): 3 kullanıcıya kadar ücretsiz plan sunar. Yapay zeka asistanı "Zia" ile temel satış tahminleri yapabilirsiniz.



Freshsales (Ücretsiz Plan): Basit lead skrolama ve takip özelliklerini içerir. Ücretsiz plan, müşteri verilerini verimli bir şekilde yönetmeye yeni başlayan 3 kullanıcıya kadar küçük ekipler için tasarlanmıştır. Güçlü Kanban görünümleri, e-posta şablonları, yerleşik telefon ve canlı sohbet ile üretkenliği artırabilir ve müşterilerle sorunsuz bir şekilde etkileşim kurabilirsiniz.



Google Sheets + ChatGPT entegrasyonu ile müşteri analizi



Apollo.io (Sınırlı ücretsiz plan)



LinkedIn Saled Navigator (Ücretsiz deneme sürümü)

Bu araçlar, müşteri verilerini analiz ederek potansiyel alıcıları belirler. Özellikle LinkedIn ve Apollo.io, hedef müşteri araştırması için oldukça etkilidir.



hello@dxturkiye.com



www.dxturkiye.com

2.1 MÜŞTERİ BULMA

Uygulama Örneği 1 :

Küçük bir mobilya mağazası, HubSpot CRM'in ücretsiz sürümünü kullanarak web sitesi ziyaretçilerinin iletişim formlarını **otomatik olarak** müşteri adayı olarak **kaydediyor**. Sistem, müşteri etkileşimlerine göre **lead skorelama** yaparak hangi müşterilerle öncelikli olarak ilgilenilmesi gerektiğini belirliyor.

Uygulama Örneği 2 :

Manuel CRM Sistemi

Gmail + Google Takvim + Sheets

Nasıl Uygulanır:

Gmail'de Etiketler Oluşturun:

"Lead/Sıcak", "Lead/Ilık", "Lead/Soğuk" gibi etiketler oluşturun
"Takip Gerekli", "Görüşme Planlandı", "Teklif Gönderildi" gibi süreç etiketleri ekleyin

Google Sheets ile Lead Takip Tablosu Hazırlayın:

Temel müşteri bilgileri (isim, e-posta, telefon, şirket)
İlk temas tarihi, son temas tarihi
Lead kaynağı (web sitesi, sosyal medya, referans)
Durum (Yeni, Görüşüldü, Teklif, Kazanıldı, Kaybedildi)
Takip görevleri ve tarihler

Google Takvim ile Takip Hatırlatıcıları Oluşturun:

Sheet'teki takip tarihlerini Calendar'a entegre edin
Öncelikli müşterilerle görüşme planlamalarını yapın

Gerçek Örnek:

Bir grafik tasarım freelance'ı, Gmail etiketleri ve Google Sheets kombinasyonu ile basit bir müşteri takip sistemi kurdu. Her yeni iletişime geçtiği potansiyel müşteriyi tabloya ekleyip, etiketlerle durumlarını takip etti. Google Takvim'e eklediği takip hatırlatıcıları sayesinde, hiçbir potansiyel müşteriyi gözden kaçırmadı ve altı aylık süreçte müşteri portföyünü %40 genişletti.



hello@dxturkiye.com



www.dxturkiye.com

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.2 Kişiselleştirilmiş İletişim

Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar:



Mailchimp (Ücretsiz Plan):

2.000 aboneye kadar (son dönemde üye olanlara 500 veriyorlar) ücretsiz e-posta pazarlama hizmeti sunar. Basit davranış bazlı otomasyonlar kurabilirsiniz.



ChatGPT

Ücretsiz sürümü ile müşteri mesajları oluşturmak için kullanılabilir.



SendinBlue - Brevo (Ücretsiz Plan):

Günlük 300 e-postaya kadar ücretsiz plan sunar. Temel kişiselleştirme özelliklerini içerir. Özelleştirilebilir e-posta şablonlarını kullanabilirsiniz. Yapay zeka içerik üreticisi özelliğiyle daha hızlı kampanya kurabilirsiniz.



ManyChat (Ücretsiz Plan):

Facebook Messenger için temel chatbot özelliklerini ücretsiz sunar.



Tidio (Ücretsiz Plan):

Ücretsiz versiyonuyla bir çok özelliği kullanabilirsiniz. Örneğin, canlı sohbet, destek talebi, e-posta veya sosyal medyadan gelen görüşme taleplerini yönetebilirsiniz.

YZ algoritmalarıyla müşterilerin geçmiş etkileşimleri ve tercihleri analiz edilip, her müşteriye özel içerik ve iletişim stratejileri geliştirilebilir.



helloedxturkiye.com



www.dxturkiye.com

2.2 KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ İLETİŞİM

Nasıl Kullanılır? Chatbotlar, web sitelerinde müşteri sorularını yanıtlamak ve potansiyel müşterileri yönlendirmek için kullanılabilir. HubSpot CRM, müşteri iletişimini yönetmeye yardımcı olur.

Uygulama Örneği :

Yerel bir kozmetik mağazası, Mailchimp'in ücretsiz planını kullanarak müşterilerin satın alma geçmişlerine göre farklı ürün önerileri içeren e-postalar gönderiyor. Bir müşteri cilt bakımı ürünleri alıyorsa, sistem otomatik olarak tamamlayıcı ürünleri öneriyor.

%15-25 artan müşteri elde tutma oranı Kişiselleştirilmiş pazarlama ve dinamik fiyatlandırma algoritmaları, müşteri bağlılığını artırıyor.

Deloitte (2024) – AI in SMEs: Productivity Gains



hello@dxturkiye.com



www.dxturkiye.com

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.3 Satış Görüşmeleri ve Takibi

Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar:



Calendly (Ücretsiz Plan):

Görüşme planlamanızı otomatikleştirerek manuel süreçleri azaltır. Sınırsız toplantı yapabilirsiniz.

Her zaman ücretsiz versiyonunda Google, Microsoft Teams, Outlook ve Office 365 entegrasyonları sunuyor. Toplantı anketleri yapabiliyor ve ayrıca, Zoom, Google Meet, Microsoft Teams gibi online video konferans çözümleriyle de entegre olabiliyorsunuz.



Zapier : (Ücretsiz Plan)

AI tabanlı toplantı ve görev planlama yardımcı araçlarını listeleyen bir platform. Bu araçlarla, takvimdeki görevleri otomatik olarak planlayabilir ve çakışmaları önleyebilirsiniz. Sınırsız uygulama bağlayabilirsiniz ancak her Zap için yalnızca iki adımlı iş akışları (bir tetikleyici ve bir eylem) oluşturabilirsiniz.



Örneğin ; **Google Takvim ile Slack arasında** bir Zap oluşturarak, yeni bir toplantı oluşturulduğunda Slack'te bir bildirim gönderilebilir.

Trello ile Gmail arasında bir Zap oluşturarak, yeni bir e-posta geldiğinde Trello'da bir kart oluşturabilirsiniz.



Google Meet + Google Forms (Ücretsiz):

Görüşme notları ve geri bildirimler için kullanabilirsiniz.



Trello (Ücretsiz Plan): Satış süreçlerinizi görsel olarak takip edebilirsiniz.

Bu tür entegrasyonlar, iş akışlarınızı otomatikleştirmenize yardımcı olacaktır.



hello@dxturkiye.com



www.dxturkiye.com

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.3 Satış Görüşmeleri ve Takibi

Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar:



Fireflies.ai (Ücretsiz toplantı notları ve analizleri)

Notion AI (Ücretsiz planı ile satış konuşmalarını analiz edebilir)

Nasıl Kullanılır?: Fireflies.ai ve Notion AI, satış görüşmelerini otomatik olarak analiz ederek müşteri ihtiyaçlarını belirleme konusunda yardımcı olur.

%45 daha yüksek lead (potansiyel müşteri) kalitesi

AI teknolojisi veri analizi yetenekleri, satış ekiplerinin doğru hedef kitleye odaklanmasını sağlıyor.

Gartner (2024) – AI Adoption in Sales Processes

%60 oranında daha az manuel veri girişi:

Otomatik veri entegrasyonu (örneğin HubSpot AI), çalışanların zamandan tasarruf etmesine yardımcı oluyor.

Gartner (2024) – AI Adoption in Sales Processes



hello@dxturkiye.com



www.dxturkiye.com

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.4 Sosyal Medya Yönetimi ve Analiz

Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar:



Buffer (Ücretsiz Plan):

3 sosyal medya hesabı için ücretsiz paylaşım planlaması yapabilirsiniz.



Google Analytics (Ücretsiz): Web sitesi trafiğinizi analiz edebilirsiniz.



Canva (Ücretsiz Plan): YZ destekli içerik oluşturma özellikleriyle satış görselleri hazırlayabilirsiniz.

Uygulama Örneği:

Bir e-ticaret girişimi, Buffer'ı kullanarak sosyal medya içeriklerini önceden planlıyor ve Google Analytics ile hangi içeriklerin daha çok trafik ve dönüşüm getirdiğini analiz ediyor. Bu verileri kullanarak içerik stratejisini optimize ediyor.

%10-30 gelir artışı:

Makine öğrenmesi tabanlı öneri sistemleri (örneğin Shopify'ın AI ürün önerileri), ortalama sipariş değerini yükseltiyor.

PwC (2024) – SMBs and AI Tools

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.5 Temel Chatbot Uygulamaları

Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar:



Tawk.to (Ücretsiz):

Web sitenize ücretsiz canlı destek sohbet kutusu ekleyebilirsiniz.



Tidio (Ücretsiz Plan)

Ayda 100 otomatik sohbete kadar ücretsiz chatbot hizmeti sunar.



Facebook Messenger Bots (Ücretsiz)

Basit sohbet botları oluşturabilirsiniz.

Uygulama Örneği:

Bir butik pastane, Tidio'nun ücretsiz planını kullanarak web sitesinde en sık sorulan soruları otomatik yanıtlayan bir chatbot çalıştırıyor. Bot, ürün fiyatları, sipariş süreci ve ödeme seçenekleri hakkında 7/24 bilgi veriyor.

%50 daha hızlı satış döngüsü:

AI ile analiz edilen müşteri davranışları, satış süreçlerini kısaltıyor.

PwC (2024) – SMBs and AI Tools

Temel Satış Süreçlerinde YZ Araçları

2.6 Entegrasyon Çözümleri

Ücretsiz/Düşük Bütçeli Araçlar:



Zapier (Ücretsiz Plan)

Ayda 100 göreve kadar farklı uygulamalar arasında otomatik veri aktarımı yapabilirsiniz.



IFTTT (Ücretsiz)

"Eğer bu olursa, şunu yap" mantığıyla basit otomasyonlar kurabilirsiniz.



Make (Eski adıyla Integromat) (Ücretsiz Plan)

Ayda 1000 operasyona kadar otomasyonlar kurabilirsiniz.

Uygulama Örneği:

Bir emlak ofisi, Zapier kullanarak web sitesindeki iletişim formlarını otomatik olarak Google Sheets'e aktarıyor ve aynı zamanda bu bilgileri HubSpot CRM'e ekliyor. Belirli kriterlere uyan potansiyel müşteriler için otomatik bilgilendirme e-postaları gönderiliyor.

AI + RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) ile %45 verimlilik artışı:

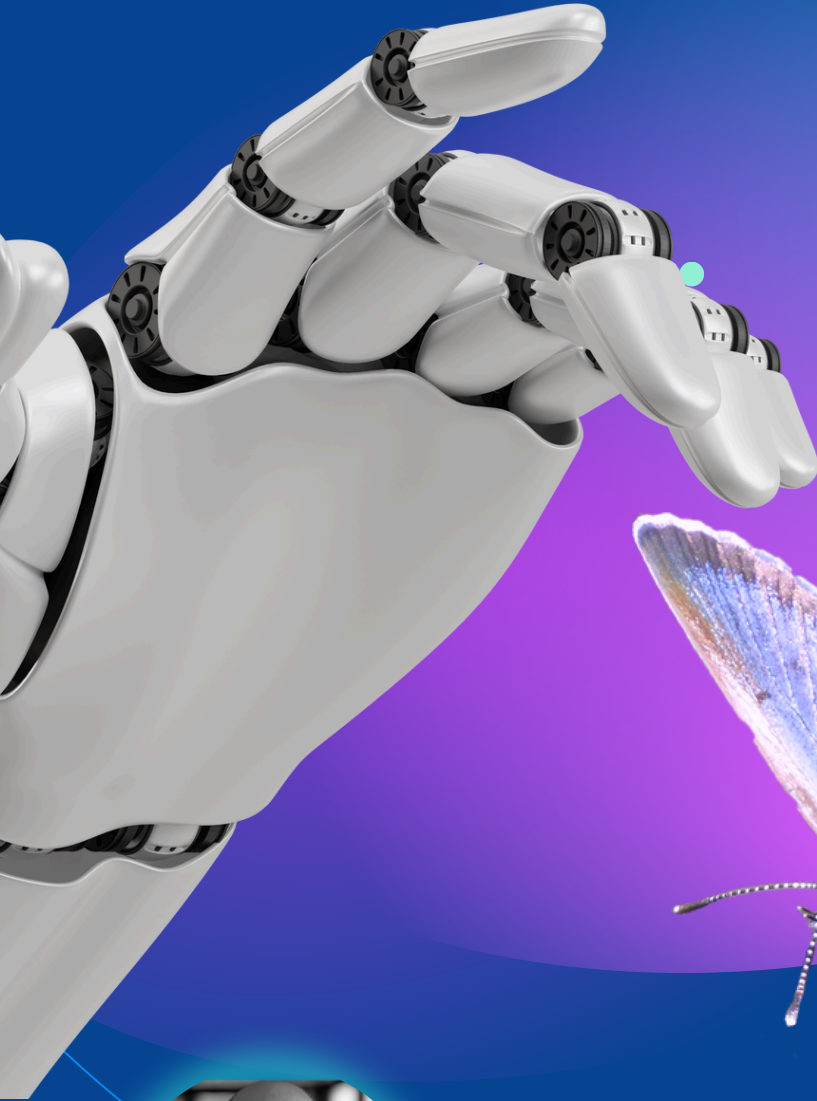
Faturalama, sipariş takibi gibi tekrarlı işler tam otomatik hale geliyor.

Gartner (2025 Öngörüsü) – Hyperautomation in SMEs

AI PRATİK UYGULAMA ÖRNEKLERİ

SATIŞTA YAPAY ZEKA
BAŞLANGIÇ REHBERİ

SATIŞ SÜRECİ OTOMASYONU
ENTEĞRE ÇÖZÜM ÖRNEKLERİ
MİNİMUM BÜTÇELİ ÇÖZÜMLER
YAPAY ZEKA İLE SATIŞ TAHMİNLERİ:
PRATİK ÖRNEKLER



Turgut Erkaynak

Hazırlayan



Pratik Uygulama Örnekleri

Örnek 1: Yerel Butik için Entegre Çözüm

Kullanılan Araçlar:

- Google Forms + Google Sheets (Müşteri veri tabanı)
- Mailchimp (E-posta pazarlama)
- Canva (İçerik oluşturma)
- Buffer (Sosyal medya yönetimi)
- Zapier (Entegrasyon)

Uygulama:

Müşteriler mağazada alışveriş yaparken QR kodla erişilen bir Google Forms ile tercihlerini ve iletişim bilgilerini paylaşıyor. Bu veriler Google Sheets'e kaydediliyor ve Zapier aracılığıyla Mailchimp'e aktarılıyor. Canva'da hazırlanan içerikler Buffer üzerinden düzenli olarak paylaşılıyor. Müşteriler doğum günlerinde veya belirli alışveriş davranışlarına göre otomatik olarak kişiselleştirilmiş e-postalar alıyor.

Yerel Butik için Entegre YZ Çözümü Analizi

Kriter	KOBİ için Uygunluk	Açıklama
Maliyet	✅ Tamamen ücretsiz	Tüm araçların ücretsiz planları yeterli (Mailchimp 2.000 kontak, Buffer 3 sosyal profil).
Teknik Bilgi Gereksinimi	⚠️ Temel dijital okuryazarlık	Google Forms/Sheets ve Zapier entegrasyonu için basit eğitim yeterli.
Zaman Yatırımı (Haftalık)	⚠️ 2-3 saat	İlk kurulum 1 gün, sonrası otomatik akışla yönetilebilir.
Ölçeklenebilirlik (Müşteri Sayısı)	✅ 500+ müşteriye kadar	Büyüdükçe Mailchimp'in ücretli planına (\$11/ay) geçilebilir
Entegrasyon Kolaylığı	✅ Yüksek	Zapier'in sürükle-bırak arayüzüyle kolay bağlantı.
Veri Güvenliği	⚠️ Orta	Google ve Mailchimp'in standart şifreleme önlemleri mevcut.

Sonuç

Bu model, bir yerel butiğin aylık 50-20 bütçeyle dijital dönüşüm yapmasını sağlar.

Kritik başarı faktörleri:

- Müşteri katılımı (QR kod ve anlık ödül mekanizması),
- AI destekli otomasyonlarla zaman tasarrufu,
- Ücretsiz araçların sinerjik kullanımı.

Pratik Uygulama Örnekleri

Örnek 2: Küçük B2B Şirketi için Satış Süreci Otomasyonu

Kullanılan Araçlar:

- HubSpot CRM (Ücretsiz plan)
- Calendly (Ücretsiz plan)
- Tidio (Ücretsiz plan)
- Google Meet + Google Docs (Görüşme notları)
- Trello (Satış süreç takibi)

Uygulama:

Web sitesindeki iletişim formları otomatik olarak HubSpot CRM'e aktarılıyor. Potansiyel müşteriler Tidio chatbot aracılığıyla temel soruları yanıtlayarak kendilerini nitelendiriyor. İlgilenen müşteriler Calendly üzerinden satış temsilcisiyle görüşme ayarlıyor. Görüşme notları Google Docs'a kaydediliyor ve satış süreci Trello'da takip ediliyor.

B2B Satış Otomasyonu Uygulanabilirlik Analizi

Kriter	KOBİ için Uygunluk	Açıklama
Maliyet	✅ Tamamen ücretsiz	HubSpot (1M kontak), Calendly (temel plan), Tidio (100 sohbet/ay) ücretsiz.
Teknik Bilgi Gereksinimi	⚠️ Orta seviye	CRM ve chatbot kurulumu için 2-3 saatlik eğitim yeterli.
Zaman Yatırımı (Haftalık)	⚠️ 3-4 saat	Görüşme takibi ve Trello güncellemeleri için haftalık rutin.
Ölçeklenebilirlik (Aylık Lead)	✅ 100-150 lead	Ücretsiz plan limitleri aşılsa HubSpot Starter (\$45/ay) geçilebilir.
Entegrasyon Kolaylığı	✅ Yüksek	HubSpot + Calendly + Google Docs otomatik senkronize oluyor.
Müşteri Deneyimi	✅ Profesyonel	Chatbotlu ön nitelendirme ve otomatik randevu sistemi kurumsal izlenim verir.

Sonuç

Bu modelle bir B2B KOBİ:

Kritik başarı faktörleri:

- %40 daha hızlı lead nitelendirme,
- %30 daha az randevu iptali,
- Satış döngüsünü 2 hafta kısaltma avantajı elde eder.

Pratik Uygulama Örnekleri

Örnek 3: Freelancer veya Mikro İşletme için Minimum Bütçeli Çözüm

Kullanılan Araçlar:

- Google Sheets (Müşteri veri tabanı)
- IFTTT (Basit otomasyonlar)
- Tawk.to (Canlı destek)
- SendinBlue (E-posta pazarlama)

Uygulama:

Google Forms ile toplanan müşteri verileri Google Sheets'te depolanıyor. IFTTT ile yeni müşteri kaydı olduğunda SendinBlue üzerinden otomatik karşılama e-postası gönderiliyor. Tawk.to ile web sitesinde ziyaretçilerle canlı iletişim sağlanıyor. Google Sheets'te müşteri segmentasyonu yapılarak SendinBlue üzerinden hedefli içerikler gönderiliyor.

FREELANCER VEYA MİKRO İŞLETME İÇİN MİNİMUM BÜTÇELİ ÇÖZÜM

Kriter	Uygunluk	Açıklama
Maliyet	✅ Tamamen ücretsiz	Google Sheets, IFTTT, Tawk.to ve SendinBlue'nun ücretsiz planları yeterli.
Teknik Bilgi Gereksinimi	⚠️ Temel seviye	IFTTT ve Google Sheets bağlantısı için basit eğitim yeterli.
Zaman Yatırımı (Haftalık)	⚠️ 1-2 saat	Veri girişi ve otomasyon kontrolü için haftalık kısa süre yeterli.
Ölçeklenebilirlik (Aylık Müşteri)	✅ 50-100 müşteri	SendinBlue ücretsiz planı (300 günlük e-posta) küçük ölçek için ideal.
Entegrasyon Kolaylığı	✅ Orta	IFTTT'nin basit tetikleyici sistemiyle kolay bağlantı.
Müşteri Etkileşimi	✅ Temel seviye	Tawk.to canlı destek ve otomatik e-postalarla temel iletişim sağlanır.

Pratik Uygulama Örnekleri

Örnek 4: E-ticaret Sitesi için YZ Destekli Satış Tahmini

KOBİ Profili:

Küçük bir yerel giyim mağazası (online satış yapıyor).

Hedef:

Stok maliyetlerini düşürmek ve satışları artırmak için ücretsiz araçlarla aylık satış tahmini yapmak.

Uygulama Aşamaları Örnek :

Adım 1: Veri Toplama

- Kullanılacak Ücretsiz Araç: Google Sheets
- Toplanan Veriler:
 - Son 12 aya ait aylık satış rakamları
 - Ürün kategorileri (örneğin: tişört, kazak, aksesuar)
 - Mevsimsel etkiler (tatil dönemleri, hava durumu)

Adım 2: Tahmin Modeli Oluşturma

- Araç: Google Sheets **FORECAST** Fonksiyonu
- Basit formül:

```
excel Copy  
=FORECAST(13, B2:B13, A2:A13) // 13. ay için tahmin yapar
```

- Alternatif: **Orange Data Mining** (sürükle-bırak arayüzüyle)
- Verileri yükleyip "Time Series Forecasting" modülünü kullanma.

Adım 3: Sonuçları Uygulama

- Örnek Çıktı:
 - "Kasım ayında kaban satışlarının %30 artacağı" tahmini → Stok önceden artırılır.
 - "Yaz aylarında tişört satışlarının düşeceği" tespiti → Kampanya planlaması yapılır.

Adım 4: Otomasyon ve Pazarlama

- Entegre Araçlar:
 - **Mailchimp (Ücretsiz Plan)**: Tahminlere göre müşterilere kişiselleştirilmiş e-postalar.
 - **Canva (Ücretsiz)**: AI ile indirim afişleri tasarlama.

E-TİCARET SİTESİ İÇİN YZ DESTEKLİ SATIŞ TAHMİNİ UYGULANABİLİRLİK ANALİZİ

Kriter	KOBİ için Uygunluk	Detaylı Açıklama
Toplam Maliyet	✅ Tamamen ücretsiz	Google Sheets, Orange/Excel ve Mailchimp'in ücretsiz planları yeterli
Gereken Teknik Bilgi Seviyesi	⚠️ Temel-Orta	FORECAST fonksiyonu için temel Excel, Orange için 1-2 saatlik eğitim yeterli
Aylık Zaman Yatırımı	⚠️ 2-3 saat	Veri girişi ve tahmin analizi için ayda 2-3 saat yeterli
Ölçeklenebilirlik (Aylık İşlem)	✅ 500-1000 satış	Google Sheets 400.000 hücre limitine kadar sorunsuz çalışıyor
Veri Güvenliği	⚠️ Orta seviye	Google'ın standart şifrelemesi mevcut, hassas veriler için ek önlem önerilir
Entegrasyon Esnekliği	✅ Yüksek	Google Sheets diğer araçlarla kolayca entegre olabiliyor
Raporlama Detayı	✅ Temel	Temel trend analizleri ve grafikler oluşturulabilir

Pratik Uygulama Örnekleri

Örnek 5: Perakende Sektöründe YZ Destekli Sezonl Satış Tahmini

Senaryo: Bir giyim mağazası, önümüzdeki kış sezonu için stok planlaması yapmak istiyor.

Ücretsiz/Uygun Bütçeli Araç:

Google Sheets + BigML (ücretsiz plan) veya Python (açık kaynak)

Kullanılan Veriler: Son 3 yılın aylık satış verileri, ürün kategorileri, fiyat aralıkları, hava durumu verileri

Uygulama Adımları:

- Google Sheets'e son 3 yılın satış verilerini girin
- BigML'in ücretsiz sürümüne bu verileri aktarın
- Algoritma, önceki kış sezonlarındaki satış paternlerini analiz eder
- Hava durumu tahminleriyle birleştirerek ürün kategorilerine göre talep tahminleri oluşturur

Perakende Giyim Mağazası İçin Sezonl Satış Tahmini Uygulanabilirlik Analizi

1. Uygulanabilirlik Değerlendirmesi

Kriter	KOBİ için Uygunluk	Açıklama
Maliyet	✅ Tamamen ücretsiz	Google Sheets ve BigML'in ücretsiz planı yeterli. Python açık kaynak.
Teknik Bilgi	⚠️ Orta seviye	BigML'in arayüzü kullanıcı dostu, ancak temel veri analizi bilgisi gerekiyor.
Zaman Yatırımı	⚠️ 4-6 saat (ilk kurulum)	Veri hazırlama ve model eğitimi için başlangıçta yarım gün yeterli.
Veri Kalitesi	✅ Kritik önemde	3 yıllık satış geçmişi ve hava durumu verileri şart.
Entegrasyon	✅ Kolay	Google Sheets'ten CSV aktarımıyla çalışıyor.

Sonuç

Bu modellerle bir giyim KOBİ'si:

- ✅ Stok maliyetlerini %20-30 azaltabilir
- ✅ Sezonl talebi %85 doğrulukla tahmin edebilir
- ✅ Sadece 1 günlük çalışmayla hayata geçirebilir

Pratik Uygulama Örnekleri

Örnek 6: Restoran için YZ Destekli Malzeme İhtiyacı Tahmini

Senaryo: Bir restoran, gıda israfını azaltmak ve maliyetleri düşürmek için haftalık malzeme ihtiyacını tahmin etmek istiyor.

Ücretsiz/Uygun Bütçeli Araç:

Excel + XLSTAT (uygun fiyatlı eklenti) veya R (açık kaynak)

Kullanılan Veriler: Günlük satılan menü öğeleri, haftalık malzeme tüketimi, hava durumu, özel günler

Uygulama Adımları:

- Excel'de günlük menü satışlarını ve malzeme kullanımını kaydedin
- XLSTAT'ın zaman serisi tahmin modellerini kullanın
- Hava durumu ve özel günlere göre ayarlamalar yapın.
- POS (satış noktası) sisteminizi Excel'e entegre edin
- Tahminleri otomatik olarak tedarikçiye mail atacak sistem kurabilirsiniz.
- Excel yerine R ile Çözüm (Tamamen Ücretsiz)
- Riskleri azaltmak için modeli her hafta manuel kontrol edin.
- Modeli her mevsim başında yeni verilerle tekrar eğitin.
- Önce 4 haftalık pilot uygulama yapın, tedarikçilerinizle paylaşın.

Kriter	KOBİ için Uygunluk	Detaylar
Maliyet	✅ Düşük bütçeli	XLSTAT 30 gün ücretsiz, R tamamen ücretsiz
Teknik Bilgi	⚠️ Orta seviye	XLSTAT kullanımı kolay, R için temel kodlama gerekli
Zaman Yatırımı	⚠️ Haftada 2-3 saat	Veri girişi ve model güncelleme için
Veri İhtiyacı	✅ Kritik önemde	Minimum 3 aylık menü satış ve tüketim kaydı
Entegrasyon	✅ Kolay	Excel verileri doğrudan aktarılabilir

Sonuç

Bu modelle bir restoran:

- ✓ Gıda israfını %30-40 azaltabilir
- ✓ Malzeme maliyetlerinde %15-20 tasarruf sağlayabilir
- ✓ Sadece mevcut Excel bilgisiyle başlayabilir

Pratik Uygulama Örnekleri

Örnek 7: Küçük Market için YZ Destekli Ürün Talebi Tahmini

Senaryo: Bir mahalle marketi, bozulabilir ürünler için stok seviyelerini optimize etmek istiyor.

Ücretsiz/Uygun Bütçeli Araç:

LibreOffice Calc (ücretsiz) + Prophet (açık kaynak) veya basit Excel formülleri

Kullanılan Veriler:

Günlük satış verileri, mevsimsellik bilgisi, raf ömürleri, müşteri sayısı

Uygulama Adımları:

- Her ürün kategorisi için günlük satış verilerini kaydedin
- Excel'de basit hareketli ortalama hesaplama formülleri oluşturun
- Tatil günleri ve hafta sonu faktörlerini dahil edin
- POS sisteminden günlük satış raporu alın
- Raf ömrü 3 günden az ürünlerde hareketli ortalama kullanın

KÜÇÜK MARKET İÇİN ÜRÜN TALEBİ TAHMİNİ

Kriter	KOBİ için Uygunluk	Detaylar
Maliyet	✅ Tamamen ücretsiz	LibreOffice ve Prophet açık kaynak
Teknik Bilgi	⚠️ Temel seviye	Excel formülleri yeterli, Prophet için basit Python
Zaman Yatırımı	⚠️ Haftada 1-2 saat	Günlük satış verisi girişi ve haftalık tahmin güncelleme
Veri İhtiyacı	✅ Minimum 2 aylık	Günlük satışlar, müşteri sayıları ve raf ömrü bilgisi
Entegrasyon	✅ Kolay	CSV aktarımıyla tüm araçlarda uyumlu

Olası Sonuç

- Taze ürün israfında %35-50 azalma
- Stok devir hızında %20 artış
- Maliyet tasarrufu ayda ~\$500-2000 (market büyüklüğüne göre)

Ücretsiz Yapay Zeka Destekli SATIŞ ARAÇLARI

Ücretsiz Yapay Zeka Destekli Satış Araçları Özet Tablosu

Araç	Kullanım Alanı	Temel YZ Özelliği	Ücretsiz Limitler
HubSpot CRM	Müşteri ilişkileri yönetimi	Otomatik lead skorlama, temel analiz	1M kontak, 5 kullanıcı
Zoho CRM (Zia AI)	Satış tahmini & müşteri segmentasyonu	YZ asistanı (Zia), tahmin modelleri	3 kullanıcı, temel özellikler
ChatGPT	Kişiselleştirilmiş içerik üretimi	Metin oluşturma, müşteri mesajları	Ücretsiz sürüm mevcut
Google Sheets + AI Eklentiler	Veri analizi & tahmin	Forecast fonksiyonu, BigML entegrasyonu	Tamamen ücretsiz
Canva (AI Tools)	Görsel içerik tasarımı	AI ile otomatik tasarım önerileri	5GB depolama
Tidio (AI Chatbot)	Müşteri desteği	Temel chatbot, otomatik yanıtlar	100 sohbet/ay
Orange Data Mining	Satış tahmini	Sürükle-bırak ML modelleri	Açık kaynak (ücretsiz)
Zapier (AI Otomasyon)	Çoklu araç entegrasyonu	AI destekli iş akışları	100 görev/ay

SONUÇ:

Yapay zeka destekli satış araçları artık sadece büyük şirketlerin erişebileceği lüks teknolojiler değil. Ücretsiz ve düşük bütçeli çözümler, KOBİ'ler ve mikro işletmeler için de verimli satış süreçleri oluşturma imkanı sunuyor. Bu basit ama etkili entegrasyonlar sayesinde, minimum bütçeyle satış süreçlerini otomatikleştirmek, müşteri deneyimini iyileştirmek ve satış performansını artırmak mümkün.

Ücretsiz Yapay Zeka Destekli SOSYAL MEDYA ARAÇLARI

Sosyal Medya Yönetimi ve Analiz için Ücretsiz/Düşük Bütçeli AI Araçları

Araç	Kullanım Alanı	AI Özellikleri	Ücretsiz/Düşük Bütçeli Limitler	Örnek Kullanım Senaryosu
Canva	Görsel içerik oluşturma	AI ile otomatik tasarım önerileri, metin üretme	5GB depolama, temel şablonlar	Instagram gönderileri için AI önerileriyle hızlı tasarım yapma
CapCut	Video düzenleme	AI ile otomatik kurgu, renk düzeltme	Ücretsiz sürüm (temel özellikler)	TikTok videoları için AI destekli kısa klip oluşturma
Hootsuite	Çoklu platform yönetimi	AI ile en iyi paylaşım zamanı önerisi	3 sosyal profil (ücretsiz plan)	LinkedIn ve Twitter paylaşımlarını AI önerilerine göre planlama
Buffer	İçerik planlama	AI ile performans analizi	3 kanal, 10 gönderi (ücretsiz plan)	Haftalık içerik planını AI'nın önerdiği saatlerde otomatik paylaşma
ChatGPT	İçerik metinleri oluşturma	AI ile post açıklaması, hashtag üretme	Ücretsiz sürüm (GPT-3.5)	Facebook gönderileri için ilgi çekici başlık ve açıklama yazma
Vista Social	Sosyal medya analitiği	AI ile raporlama ve trend analizi	3 hesap (ücretsiz plan)	Hangi içeriklerin daha fazla etkileşim aldığını AI ile analiz etme
Predis.ai	Instagram/TikTok içerik önerileri	AI ile kreatif fikir üretme	5 analiz/ay (ücretsiz plan)	Reklam kampanyaları için AI'nın önerdiği içerik formatlarını kullanma
TweetHunter	Twitter içerik üretimi	AI ile tweet taslağı oluşturma	25 tweet/ay (ücretsiz plan)	Twitter'da viral olabilecek içerikleri AI ile optimize etme
Ocoya	İçerik planlama + tasarım	AI ile otomatik post oluşturma	10 gönderi/ay (ücretsiz plan)	LinkedIn için AI destekli makale özetleri paylaşma
SocialBee	İçerik kategorilendirme	AI ile içerik ömrü optimizasyonu	5 gönderi/ay (ücretsiz plan)	Eski içerikleri AI ile yeniden düzenleyip otomatik paylaşma

SONUÇ:

Yapay zeka destekli satış araçları artık sadece büyük şirketlerin erişebileceği lüks teknolojiler değil. Ücretsiz ve düşük bütçeli çözümler, KOBİ'ler ve mikro işletmeler için de verimli satış süreçleri oluşturma imkanı sunuyor. Bu basit ama etkili entegrasyonlar sayesinde, minimum bütçeyle satış süreçlerini otomatikleştirmek, müşteri deneyimini iyileştirmek ve satış performansını artırmak mümkün.



www.dxturkiye.com

EĞER HENÜZ İZLEMEDİYSENİZ "Dijital Dönüşüm Webinar" Serisi

DX TÜRKİYE

CANLI WEBINAR

**Masterclass :
E-Ticaret | E-İhracat ve
Dijital Ödeme Stratejileri**

KAYIT OLUN

Moderatör
Turgut ErKaynak
DX Türkiye Kurucu

Konuk
Eren Selim
Hesapburada
Pazarlama İlg. Geliştirme
Yöneticisi

Konuk
Kubilay Gençkan
Worldfirst
Ölçe Müdürü

Konuk
Zekeriya Ateş
İdeasoft
Satış Direktörü

**29 MAYIS
PERŞEMBE
16:00 - ONLINE**

İşinizi Dijitale ve Global Pazarlara
Taşıyacak Stratejileri ve Pratik Çözümleri
sektör liderleriyle konuşacağız.

www.dxturkiye.com/etkinlik

DX TÜRKİYE

DİJİTAL OLGUNLUK 101

**2030'a Giderken
Sanayi 5.0:
Dijital Dönüşümde Yeni Dönem**

Moderatör
Turgut ErKaynak
DX Türkiye Kurucu

Konuk
ÖZGÜR ASLAN
Brand IT Kurucu

Konuk
DEMET GÜDÜL
Sotway Kurucu

Konuk
TURGUT ERKAYNAK
DX Türkiye Kurucu

**15 MAYIS
PERŞEMBE
16:00**

Türkiye'nin 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'ni,
yeşil dönüşümü, yüksek teknolojiyi, dijital olgunluk
seviyesi ve sanayiye özel dönüşüm önerilerini
konuşacağımız webinarımıza davetlisiniz.

KAYIT OLUN

www.dxturkiye.com

**Firmalar için
YAPAY ZEKA**

Yapay Zeka ile Şirketinizi Geleceğe Taşıyın
Yeni Müşteri Bulun, Süreçlerinizi Otomatize Edin,
Kendinize Dijital Bir Ekip Kurun. Zaman Kazanın!

Moderatör
Turgut ErKaynak
DX Türkiye Kurucu

**Abakus Kurucu | AI Researcher |
Video Content Creator**
Erhan Meydan

8 MAYIS PERŞEMBE | 16:00 | ONLINE

ŞİMDİ KAYIT OLUN

www.dxturkiye.com

DX

RAKAMLARLA DX TÜRKİYE

7

ANA PAYDAŞ
KATEGORİSİ

50+

STRATEJİK
İŞ BİRLİĞİ

1000+

ERİŞİLEN
İŞLETME

200+

TAMAMLANAN
PROJE

40+

DDX
DANIŞMANI

100+

İŞ ORTAĞI/
DANIŞMAN

EĞER HENÜZ İZLEMEDİYSENİZ **"İŞİNİZİ NASIL BÜYÜTEBİLİRSİNİZ" Serisi**

Bu video serisinin amacı, Turgut'un naçizane Türkiye'nin önde gelen Gruplarında kazandığı Satış & Pazarlama & Yönetim alanındaki 20+ yıllık bilgi ve tecrübesini yüksek bir motivasyonla bilginin yayılması için sunarak KOBİ'lerimizin Dijital Dönüşüm yolculuklarına küçük bir katkı sağlamaktır.

İŞİNİZİ NASIL BÜYÜTEBİLİRSİNİZ?

BÖLÜM 6 :

KOBİ'LER İÇİN YAPAY ZEKA VE TEKNOLOJİ

Turgut
Erkaynak



İŞİNİZİ NASIL BÜYÜTEBİLİRSİNİZ?

BÖLÜM 7 : ZEHİRLİ KÜLTÜR

Turgut
Erkaynak



Kar amacı gütmeyen ve Sosyal bir misyonu olan proje bu amaçtan doğmuştur.

Ticari endişeden uzak sosyal bir platform olarak bireylerin ve KOBİ'lerin gelişimine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

Siz de takip ederek bu sosyal platforma destek olabilirsiniz.



www.dxturkiye.com

Dijital Dönüşüm ve Teknoloji Bülteni | Vol.1

SATIŞTA YAPAY ZEKA : BAŞLANGIÇ REHBERİ

DİJİTAL DÖNÜŞÜM ve TEKNOLOJİ BÜLTENİ

Özel Raporlar & Araştırmalar E-kitaplar &
Kılavuzlar Uzman Görüşleri & Röportajlar Pratik
Stratejiler & Çözüm Önerileri Sektörden
Güncellemeler & Yenilikler

[ÜYE OLMAK İÇİN TIKLAYIN](#)

Turgut
Erkaynak

Dijital Dönüşüm Teknoloji Bülteni

İçerikler



Dijital
Dönüşüm



Yapay Zeka



ERP -IoT - MES



Bulut
Tabanlı
Çözümler



KOBİ Çözümleri



Akıllı Fabrikalar
ve Endüstri 4.0

BİLGİ İÇİN

www.turguter kaynak.com



Turgut Erkanak Hakkında



Turgut Erkanak, stratejik büyüme, dijital dönüşüm, satış ve pazarlama alanlarında 20 yılı aşkın deneyime sahip bir liderdir. Büyük ölçekli şirketlerde gelir artışı, Go-To-Market stratejileri ve ekosistem yönetimi konularında uzmanlaşmıştır.



Türk Telekom Grubu, Yıldız Holding Bilişim Grubu, Çukurova Holding Digiturk ve Uyumsoft gibi sektöründe lider firmalarda üst düzey roller üstlenmiş, 1.000+ projede dönüşüm liderliği yapmış ve 1 milyar TL'yi aşan bütçeleri yönetmiştir.

Dijitalleşme ve teknoloji odaklı iş büyütme konularındaki bilgi birikimiyle, şirketlerin rekabet avantajı elde etmesine ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamalarına yardımcı olmaktadır.

Aynı zamanda İstanbul Satranç Derneği üyesi ve satranç tutkunu olan Turgut, strateji ve analitik düşüncüyü liderlik anlayışının merkezine koyarak, 'Bu benim işim değil, tutkum' diyerek sürekli öğrenmeye ve gelişime inanan bir liderdir.

DX Türkiye Hakkında



www.dxturkiye.com

DX Türkiye, KOBİ'lerden büyük ölçekli sanayi kuruluşlarına kadar her seviyedeki işletmenin dijital dönüşüm yolculuğuna sahada eşlik eden stratejik bir bilgi ve çözüm platformudur. Stratejik Yol Arkadaşıdır.

Misyonumuz, Türk işletmelerinin rekabet gücünü artıracak dijital adımlarda rehberlik etmek ve engelleri aşmalarında destek olmaktır.

DX Türkiye Ekosistem Haritası

TEMAS KURUN

Stratejik Paydaş İş Birliği Alanları



DX Türkiye ekosistemi, tüm bu paydaşların bir araya gelerek sinerji oluşturduğu, bilgi ve deneyimin paylaşıldığı, yenilikçi çözümlerin geliştirildiği ve

Türkiye'nin dijital dönüşümüne kolektif bir güçle yön verildiği dinamik bir platformdur.

Bu stratejik ekosistemi sizin için titizlikle yönetiyor ve dijital dünyadaki tüm fırsatlara kolayca erişmenizi sağlıyoruz. KOBİ'lerden büyük işletmelere, teknoloji üreticilerinden OSB'lere kadar her bir paydaşın uzmanlığını ve çözümünü tek bir platformda bir araya getiriyoruz.

Güven, uzmanlık ve kalite. Etkileşimli haritamız ve detaylı paydaş tablomuzla bu dinamik yapıyı keşfedin.

Tesekkürler

**Bizimle temas kurabileceğiniz
iletişim kanalları**



www.dxturkiye.com