



Görüşme raporu ve müşteri için öneriler

Papatya Ltd.

görüşme No. 505424165 · 2026-07-21 · 18:24 MSK · gelen · 22:53



1. Görüşmenin analizi

olgular ve parametreler · bölümü e-Katerina yürütür



e-Katerina

DİJİTAL ANALİST · OLGULARI ÇIKARIR

Görüşmeyi çözdüm — 265 yanıt, süre 22:53 — ve olgulara ayırdım: müşteriden 12 doğrudan talep, 2 itiraz, sonraki adım hakkında 5 mutabakat. Aşağıda öz ve parametreler var; her çıkarımım dökümdeki bir alıntıyla doğrulanabilir.



Görüşmenin özü — e-Katerina'nın çıkarımı

Temsilci, müşteriyle satış süreçlerinin dijitalleşmesini görüşüyor. Müşteri, kapasite sorunlarının çözümüne ve temsilciler üzerinden pazarın genişletilmesine ilgi gösteriyor. Müşterinin sektörü: un ve gıda üretimi.

Görüşme parametreleri

Tarih ve saat	2026-07-21, 18:24 MSK
Telefon	+79646477752
Aranan	Papatya Ltd.
Yön ve süre	gelen, 22:53
Yönetici / anlaşma aşaması	Igor Bankeviç · Isındırma
Temas derinliği	Öze dair görüşme gerçekleşti · görüşülen: satış müdürü ««Bir yandan kendi kapasitemizle sınırlıyız, yani bir dönemde işleyebildiğimiz miktarla.»»



2. Hamleler: müşteriye ne önermeli

öneriler ve sonraki adım · bölümü e-Melya yürütür



e-Melya

DİJİTAL MÜHENDİS · HAMLE ÖNERİR

Katerina'nın olgularını alıp partiyi bizim için oynuyorum: 7 hamle hazırladım. İlk sıradakiler, müşterinin bizzat istediği ya da bir retle ima ettiği şeyler; diğer 3 ise imzama taşıyor: kimsenin öneremeyeceği türden. Her hamlenin kanıtı ve müşterinin sözlerine uyum yüzdesi vardır.



1. Üretim verimliliğini artırmak

90% · müşteri kendisi istedi

Neden böyle düşündük: Üretim kapasitesinin sınırlılığı

«Bir yandan kendi kapasitemizle sınırlıyız, yani bir dönemde işleyebildiğimiz miktarla.»

Fikir: Ulaşılabilir üretimi yükseltecek bir süreç otomasyonu çözümü önermek

Gerekçe: Bu çözüm şirketin üretim kapasitesini yükseltmesine yardım eder

Sonraki adım: [Süreç otomasyonu çözümünün şartnamesi](#)

Söylenecek cümle: «Kadroyu büyütmeden üretim kapasitenizi yükseltmenizi sağlayan bir sistem öneriyoruz»

2. Satış pazarını genişletmek

85% · müşteri kendisi istedi

Neden böyle düşündük: Yeni müşterilere erişimin kısıtlı olması

«Öte yandan yeni müşteriler arıyoruz; ama temsilcilerimiz üzerinden çalıştığımız bölgelerde müşteri aramıyoruz.»

Fikir: Mevcut temsilciler üzerinden pazarı genişletecek araçlar önermek

Gerekçe: Temsilcilerin zaten bulunduğu bölgelerde yeni müşteriler kazanmaya yardım eder

Sonraki adım: [Pazar genişletme kurulumu için gereksinim anketi](#)

Söylenecek cümle: «Mevcut temsilcileriniz üzerinden satış pazarınızı genişletecek araçlar sunabiliriz»

3. Şeffaf çözüm fiyatı

55% · görüşmeden çıkarıldı

Neden böyle düşündük: Maliyet belirsizliği

«Peki, maliyet konusunda bir şey söyleyebilir misiniz?»

Fikir: Müşteriye önerilen çözümün kalem kalem maliyet hesabını sunmak

Gerekçe: Kurulumun neye mal olacağını anlamasına yardım eder

Sonraki adım: [Çözümün maliyet hesabı](#)

Söylenecek cümle: «Çözümümüzün kalem kalem maliyet hesabını size sunabiliriz»

4. Yeni satış kanallarına geçiş**55% · görüşmeden çıkarıldı**

Neden böyle düşündük: İhracat pazarındaki direnç

«her bölgede değil. Yine de yeni kanallar arıyoruz, ülke sınırlarının ötesinde — ihracat pazarlarında.»

Fikir: İhracat pazarındaki direnci aşmaya yardım edecek yeni kanallara geçiş stratejisi önermek

Gerekçe: Şirketin işini büyütmek için yeni yollar bulmasına yardım eder

Sonraki adım: **Yeni satış kanallarına geçiş stratejisi**

Söylenecek cümle: «İhracat pazarındaki direnci aşmanıza yardım edecek yeni satış kanallarına geçiş stratejisi sunabiliriz»

e-Melya'nın dürüst kontrolü: ifade tam olarak isabetli değil — «İhracat pazarındaki direnci aşmak» ifadesi belirsiz; muhtemelen «ticari engelleri veya kısıtlamaları aşmak» kastediliyor.

5. Üretimin yerelleştirilmesi**45% · e-Melya'nın imza hamlesi**

Neden böyle düşündük: İhracat pazarındaki direnç

«ihracat pazarlarında»

Fikir: Yerel kaynakları ve iş gücünü kullanarak üretimin yerelleştirilmesini önermek

Gerekçe: Dış etkenlerin etkisini asgariye indirip iç büyümeye odaklanmayı sağlar

Sonraki adım: **Üretim yerelleştirme planı hazırlamak ve detaylar için bir görüşme önermek**

Söylenecek cümle: «Yerel kaynakları ve iş gücünü kullanan bir üretim yerelleştirmesi öneriyoruz; bu, dış etkenlerin etkisini asgariye indirir.»

6. Kadro büyütmeden otomasyon**40% · e-Melya'nın imza hamlesi**

Neden böyle düşündük: Hayır, kesinlikle hayır; çünkü bu her hâlükârda kadroyu büyütme, riski büyütme demek

«Hayır, kesinlikle hayır; çünkü bu her hâlükârda kadroyu büyütme, riski büyütme demek»

Fikir: Çalışan sayısını artırmayı gerektirmeyen süreç otomasyonu önermek

Gerekçe: Riski ve kadro maliyetini artırmadan üretkenliği ve verimliliği yükseltmeyi sağlar

Sonraki adım: **Çalışan sayısını artırmayı gerektirmeyen bir süreç otomasyonu planı hazırlamak**

Söylenecek cümle: «Çalışan sayısını artırmayı gerektirmeyen bir süreç otomasyonu öneriyoruz — risk artmadan üretkenlik ve verimlilik yükselir.»

7. Kişiselleştirilmiş çözüm**40% · e-Melya'nın imza hamlesi**

Neden böyle düşündük: Belli ki evrensel; bizim satışlarımız açısından bize pek uymuyor

«biraz tam değil; belli ki evrensel bir şey, yani bizim satışlarımız açısından bize pek uymuyor»

Fikir: Müşterinin işinin özgüllüğünü hesaba katan kişiselleştirilmiş bir çözüm önermek

Gerekçe: Şirkete, ihtiyaçlarına ve özelliklerine tam uyan bir çözüm kazandırır

Sonraki adım: **Müşterinin işinin özgüllüğünü hesaba katan kişiselleştirilmiş çözümü hazırlamak**

Söylenecek cümle: «İşinizin özgüllüğü etrafında kurulmuş, ihtiyaçlarınıza tam uyan kişiselleştirilmiş bir çözüm öneriyoruz.»

e-Melya'nın deneysel modu · çılgın fikirler (beta)

Burada frenleri bilerek bıraktım — bu fikirler saçma olabilir, bunun farkındayım. Ama siz insansınız: belki onları nasıl geliştireceğinizi ya da yaratıcı bir yol görürsünüz. Ciddiye almayın, ama çöpe atmakta da acele etmeyin.

Ə1. Ay toprağından un — Görülmemiş özelliklere sahip, ayrıcalıklı ürün meraklılarını cezbedecek benzersiz bir un üretmek için ay regolitini kullanma imkânını inceleyin.

çekirdek: Benzersiz malzemeler, benzersiz özellikli bir ürüne yol açabilir.

Ə2. Derin denizlerden un — Diyet beslenmede kullanılacak yeni bir un türü için yosun ve diğer deniz canlılarını işleme teknolojisi geliştirin.

çekirdek: Deniz kaynakları diyet beslenmede yeni imkânlar açabilir.

Ə3. Güneş enerjisinden un — Güneş ışığının etkisiyle besin değeri yükselen bir un üretmek için güneş enerjisini kullanın.

çekirdek: Güneş enerjisi ürünün besin değerini artırabilir.

Ə4. Zamandan un — Zamanın dokusunu ve tadını şekillendirdiği özel kaplarda saklanan, her alıcı için benzersizleşen bir un yaratın.

çekirdek: Zamanı bir malzeme olarak kullanmak benzersiz ürünler yaratabilir.

Ə5. Duygulardan un — Yalnızca çalışanlar olumlu duygular içindeyken üretilen, tüketicinin gözünde özel ve arzulanır bir un geliştirin.

çekirdek: Olumlu duygular ürün kalitesini etkileyebilir.

Ə6. Yıldız ışığından un — Uzak yıldızların ışığını kullanarak kozmik olaylara bağlı benzersiz bileşim ve özelliklere sahip bir un yaratın.

çekirdek: Kozmik olaylar benzersiz özellikli bir ürün yaratabilir.

Ə7. Düşüncelerden un — Düşünce kontrol teknolojisiyle bileşimi müşterinin düşüncesine göre şekillenen bir un yaratın.

çekirdek: Üretim etkeni olarak düşünce, bireysel tercihleri yansıtan bir ürün yaratabilir.



3. Görüşmenin dökümü

265 yanıt · yukarıdaki tüm alıntıların kaynağı



e-Katerina

DİJİTAL ANALİST · DÖKÜM

Sırada, çözdüğüm görüşmenin kelimesi kelimesine kaydı: 265 yanıt, süre 22:53. Ana noktaları hatırlatayım — müşteri dedi ki: «Bir yandan kendi kapasitemizle sınırlıyız, yani bir dönemde işleyebildiğimiz miktarla.»; mutabık kaldık: «ayın 30'u diyelim». Zaman damgalarıyla kayıta istenen yer kolayca bulunur.



0:06 **Temsilci:** Merhaba, ben IT-Navigator'dan Igor. Satış süreçlerinizin dijitalleşmesi hakkında görüşmüştük, hatırlıyor musunuz?

0:13 **Temsilci:** Evet, hatırlıyorum.

0:14 **Temsilci:** Şu an uygun mu? Sanırım az önce toplantınız vardı. Uygun mu?

0:21 **Temsilci:** Evet, uygun.

0:22 **Temsilci:** Size bilgi göndermiştim

0:25 **Temsilci:** tam olarak şununla ilgili

0:27 **Temsilci:** ön analiz için

0:29 **Temsilci:** bize ne gerektiği konusunda

0:30 **Temsilci:** size bir demo hazırlayabilmemiz için

0:32 **Temsilci:** nasıl çalıştığını görebilmeniz için

0:34 **Temsilci:** sevkiyatlar, satışlar, açıklar

0:36 **Temsilci:** işte

0:38 **Temsilci:** Mektubu inceleyebildiniz mi?

0:40 **Müşteri:** Mektubu okudum zaten

0:43 **Müşteri:** Evet

0:44 **Temsilci:** Ne dersiniz, o zaman

0:46 **Temsilci:** bize biraz bilgi verebilir misiniz

0:48 **Temsilci:** sizin için hazırlayabilmemiz adına

0:49 **Temsilci:** gerçek bir demo sürümünü

0:51 **Temsilci:** programın — nasıl çalıştığını,

0:53 **Temsilci:** satışları nasıl tahmin ettiğini,

0:55 **Temsilci:** görün diye,

0:57 **Temsilci:** hangi

1:00 **Temsilci:** pazar

1:02 **Temsilci:** durumlarının, tabiri caizse,

1:03 **Temsilci:** tahmini etkilediğini ve

1:08 **Temsilci:** diğer noktaları.

1:09 **Müşteri:** Şöyle, eğer,

1:11 **Müşteri:** yani örnek olsun diye,

1:14 **Müşteri:** mesela şunu alabilir miyiz,

1:17 **Müşteri:** şey,

1:18 **Müşteri:** bence yarım yıl göstermez

1:21 **Müşteri:** bizim tüm mevsimselliğimizi, daha çok

1:23 **Müşteri:** bir yıl almak lazım, değil mi? Evet,

1:25 **Temsilci:** en az bir yıl daha iyi, hatta

1:27 **Temsilci:** mevsimler tekrarlınsın diye.

1:29 **Temsilci:** Bir buçuk daha iyi, mesela,

1:30 **Temsilci:** ya da iki. Verileri

1:32 **Temsilci:** anonimleştirebilirsiniz, sorun değil. Sadece

1:34 **Temsilci:** ürün bir, iki, üç deyip

1:36 **Temsilci:** sevkiyatlara dair bir resim,

1:38 **Temsilci:** sevkiyatları nasıl seyretmiş.

1:40 **Temsilci:** Belki sizde şöyle bir durum da var,

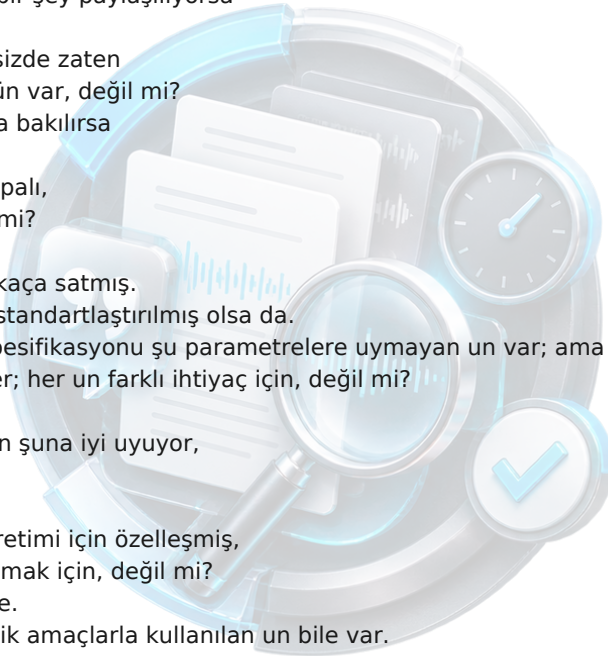
1:42 **Temsilci:** şunu da anlamak gerekiyor:

1:44 **Temsilci:** sizde tam olarak

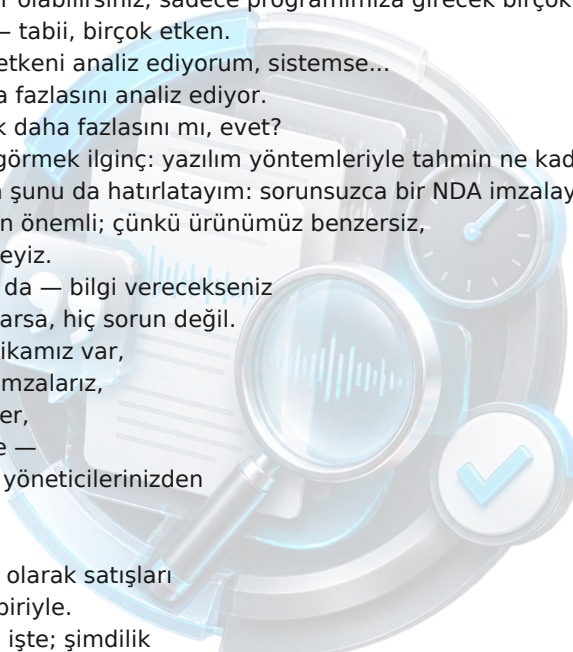
- 1:46 **Temsilci:** satış bölümü nasıl çalışıyor.
- 1:48 **Temsilci:** Gelen akışta
- 1:50 **Temsilci:** belki müşterileri kendiniz
- 1:52 **Temsilci:** buluyorsunuz, belki de,
- 1:53 **Temsilci:** yani bu durumun kendisini de
- 1:56 **Temsilci:** anlamak iyi olurdu; o zaman
- 1:57 **Temsilci:** tahmin daha temiz olur.
- 2:03 **Müşteri:** Peki, bir
- 2:05 **Müşteri:** maliyet konusunda bir şey söyleyebilir misiniz?
- 2:09 **Temsilci:** Hayır, şu an ücretsiz kısımdan bahsediyoruz.
- 2:11 **Temsilci:** Çünkü ben
- 2:13 **Müşteri:** bana gönderdiğinizle
- 2:16 **Müşteri:** ve kendi
- 2:17 **Müşteri:** yorumumla üst
- 2:19 **Müşteri:** yönetime gidiyorum, yani kendi
- 2:22 **Müşteri:** adıma hareket etmiyorum, değil mi?
- 2:24 **Temsilci:** Bu gayet anlaşılır,
- 2:25 **Temsilci:** evet, onay vermesi gereken bir yönetiminiz var...
- 2:27 **Müşteri:** Yönetime gittiğimde, teklif ettiğinizin yanında — anonim olsun tamam — bir bilgi vermem lazım; çıktı olarak yaklaşık neyi alacağımızı söylemem lazım, sonra da finansal taraf: şunun maliyeti şu, belki duruma göre, bir aralık içinde, şundan şuna.
- 2:51 **Temsilci:** Evet; ürün sayınıza, müşteri sayısına, tabana, hacme bağlı olarak — her ürün için farklı fiyat kademelerimiz var; ürünü fiilen kaç kullanıcının kullanacağına göre.
- 3:15 **Temsilci:** Üç yönetici mi on mu — birçok etkene, kadroya bağlı.
- 3:22 **Temsilci:** O yüzden önce bir demo yapalım, görüntülü görüşelim, nasıl çalıştığını, neyin tahmin edileceğini gösterelim.
- 3:30 **Temsilci:** Fiyatı ondan sonra konuşursunuz.
- 3:32 **Temsilci:** Eh evet, tabii; çünkü her şey birçok etkene bağlı.
- 3:36 **Temsilci:** Sanırım Evgeniy, tüm ürünler ve yönetici rolleri için rol haritamızı size göndermiştim.
- 3:47 **Müşteri:** Evet, evet, evet. Şu bir yere bağlantı veren sunum gibi olan, değil mi?
- 3:55 **Temsilci:** Evet; örneğin bir yöneticiye tıklayıp oradan ilerleyebiliyorsunuz.
- 4:01 **Temsilci:** Mesela satış müdürünün tarifi var — hangi kayıplar olabilir,
- 4:08 **Temsilci:** yani bizimki gibi hizmetlere ilginin nereden doğduğu.
- 4:12 **Temsilci:** Hangi ürünlerle bu sorunların kapatılabileceği
- 4:16 **Temsilci:** ya da verimliliğin artırılabilceği.
- 4:19 **Temsilci:** Sonra
- 4:20 **Temsilci:** her ürüne de tıklanabiliyor.
- 4:23 **Temsilci:** Sunumun sonunda doğal olarak
- 4:24 **Temsilci:** her ürün için eksiksiz
- 4:26 **Temsilci:** bir açıklama geliyor: ne için gerekli,
- 4:28 **Temsilci:** genel olarak nasıl çalışıyor ve
- 4:30 **Temsilci:** küçük bir arayüz önizlemesi.
- 4:31 **Müşteri:** O haritanızı okudum,
- 4:34 **Müşteri:** baktım, yani
- 4:36 **Müşteri:** şey, biraz tam değil,
- 4:38 **Müşteri:** yani belli ki evrensel bir şey,
- 4:40 **Müşteri:** bizim satışlarımız
- 4:44 **Müşteri:** açısından bize pek
- 4:46 **Müşteri:** uymuyor.
- 4:48 **Müşteri:** Bir yandan kendi kapasitemizle sınırlıyız, yani bir dönemde işleyebildiğimiz miktarla.
- 5:02 **Müşteri:** Öte yandan yeni müşteriler arıyoruz; ama şu açıdan kısıtlıyız: temsilcilerimiz üzerinden çalıştığımız bölgelerde müşteri aramıyoruz.
- 5:29 **Müşteri:** Yani temsilcilerimizin olduğu bölgeler var; markamızı orada onlar geliştirdi. Dolayısıyla bizi orada onlar tanıttı ve tanıtmaya devam ediyorlar.
- 5:46 **Temsilci:** Yine de o seviyeye kendi başınıza çıkmak ister miydiniz?
- 5:49 **Müşteri:** Hayır, kesinlikle hayır; çünkü bu her hâlükârda kadroyu büyütme, riski büyütme demek.
- 5:58 **Müşteri:** Yani başka bir bölgede temsilci üzerinden çalışmak bizim için daha rahat.
- 6:04 **Temsilci:** En azından görevler açısından — size yalnızca sevkiyatların zamanında yürütmesi mi lazım?
- 6:08 **Müşteri:** Evet, siparişi azami ölçüde yerine getirmek zorundayız.
- 6:16 **Müşteri:** Bir de, diyelim, dengesizlik olmasın; sonuçta bu tam bir nihai ürün değil.
- 6:28 **Müşteri:** Un daha çok bir ham madde; o yüzden rakiplerimizden epey daha pahalıyız.

- 6:39 **Müşteri:** Eh, tabii, evet.
- 6:42 **Müşteri:** Bizimki un değil Mercedes diyorlar, değil mi?
- 6:46 **Temsilci:** Mesele o değil.
- 6:47 **Temsilci:** Yine de bu her zaman ihtiyaç duyulan, olmazsa olmaz bir ürün.
- 6:51 **Temsilci:** Demek istediğim...
- 6:55 **Temsilci:** Madem öyle, şunu sorup netleştirmek istedim: tam olarak neyi iyileştirmeniz gerekiyor?
- 7:05 **Temsilci:** Temsilcilerle çalışıyorsanız satış işlevini fiilen onlar yürütüyor demektir. Sizin üretiminiz yalnızca unu öğütüp sevk ediyor. Doğru mu? Yoksa her bölgede böyle değil mi?
- 7:26 **Müşteri:** Her bölgede değil. Yine de yeni kanallar arıyoruz, ülke sınırlarının ötesinde — ihracat pazarlarında. Hem doğrudan hem aracılar üzerinden yapıyoruz. Nasıl bize uygun ve ilginçse.
- 7:54 **Müşteri:** Önceki üründe kendim için almak istediğim şey tam da satış tahmini denemesiydi; çünkü aylık ve yıllık bütçeleme yapıyoruz, yani toplantıda bütçeyi savunmam gerekiyordu; o, gelecek ayın bütçe savunmasıydı — temmuz bütçesini savunduk.
- 8:32 **Müşteri:** Bütçeyi öyle planlamak ki sonra azami ölçüde tutsun; yani hem fiyatı hem hacmi, hangi ay, hangi yönlerde olacağını bilebilmek.
- 8:59 **Temsilci:** Tamam. Ama o zaman size tam da bu gerekiyor tabii. Anladığım kadarıyla otomasyonu az kullanıyorsunuz, değil mi? Peki tahminler için ne kullanıyorsunuz? Sadece bilgi mi, haberler mi, yoksa bir tahmin yazılımınız var mı? Tam olarak ne?
- 9:20 **Müşteri:** Hayır, tahmin yazılımı yok. Ben de şuna bakıyordum: birçokları bu işi artık kısmen yapay zekâya devrediyor; kendim öğrenmeyi düşünüyorum — nasıl kullanılır, ne yapabilirim, tahminlerimi ne kadar netleştirir diye.
- 9:51 **Müşteri:** Şimdilik herkes gibi şunu kullanıyoruz: satış geçmiş, artı muhtemel hasat tahmini ve bazı uzman araştırmaları, uzman raporları — sektör uzmanları ne diyor.
- 10:13 **Müşteri:** Ama onlar da bazen saçmıyor. Herkes böyle olacak sanıyor, sonra öyle olmadığı çıkıyor. Üstelik bölgede başka, ülke genelinde başka; sonra sınıflara göre kırım — buğdayın türleri.
- 10:35 **Müşteri:** Yem tahılı bol olursa öbüründen az olur; bulmak zorlaşır, ona daha çok ödemek gerekir, onun maliyeti de ona göre olur.
- 10:51 **Müşteri:** Yani işte bu etkenler.
- 10:54 **Temsilci:** İşte tam bu etkenlerin hepsi bizim tahmine eklenebiliyor; neyin neye bağlı olduğu belirtiliyor,
- 11:02 **Temsilci:** ve başlangıçta sizin gereksinimlerinize göre, tabiri caizse, kurulabiliyor.
- 11:08 **Temsilci:** Yani şu veriler, şu veriler giriliyor.
- 11:11 **Temsilci:** Artı bilgiler sizin göstergelerinizin dökümünden alınıyor.
- 11:16 **Temsilci:** Sanırım bu ERP'den, satış geçmişinden bir aktarım olur.
- 11:22 **Temsilci:** Bunun yanında şöyle de çalışıyor, nasıl desem:
- 11:29 **Temsilci:** bazı verileri değiştirebiliyorsunuz.
- 11:32 **Temsilci:** Senaryolar var: senaryoda planlama parametrelerini değiştirebiliyorsunuz.
- 11:39 **Temsilci:** Talep artışı, ek üretim — mesela büyük yeni bir müşteriniz geldi, ayda birkaç birim artırıyorsunuz.
- 11:47 **Temsilci:** Üretim kayması — mesela bir konveyör durdu ya da bilmiyorum, her şeyden sorumlu atölye şefi yok,
- 11:59 **Temsilci:** ve süreç biraz
- 12:01 **Temsilci:** değişmiş, çünkü yerine vekili bakıyor.
- 12:04 **Temsilci:** Ya da diyelim ham madde
- 12:05 **Temsilci:** gecikmesi. Gerçi ham madde
- 12:07 **Temsilci:** gecikmesi sizin durumunuzda pek
- 12:09 **Temsilci:** olası değil; çünkü ham maddeyi
- 12:11 **Temsilci:** zaten siz üretiyorsunuz. Ama—
- 12:14 **Müşteri:** değişiklik... Bizde ham madde
- 12:15 **Müşteri:** var, doğru. Buğday.
- 12:17 **Temsilci:** Eh evet, doğru, aynen.
- 12:19 **Temsilci:** Yani, aslında evet. O zaman
- 12:21 **Temsilci:** bu gayet de güncel.
- 12:24 **Temsilci:** Teslimat gecikmesi ya da başka
- 12:25 **Temsilci:** bir şey. Kapasite kısıtı vesaire —
- 12:27 **Temsilci:** yani bunlar, katılabileceğiniz senaryolardaki alt grupların yalnızca birkaç maddesi; kendiniz de değişiklik yapabiliyorsunuz ve senaryonun etkisi anında tahmine işleniyor: açık, ne kadar artış ya da düşüş olacağı, karşılama oranı — senaryoda %100 yazan yerde parametreleri değiştirince mesela %95 oluyor.
- 12:55 **Temsilci:** anlıyorsunuz ki şu bozulduysa ya da o çalışmıyorsa ya da bir şey gecikmeli geldiyse,
- 13:02 **Temsilci:** bir sonraki ay için ya da tahminin yürüdüğü dönem için bunu zaten görüyorsunuz,
- 13:08 **Temsilci:** ama çoğunlukla ayrıntılı, doğal olarak.
- 13:09 **Temsilci:** Eh tabii — her etkenin maliyeti.
- 13:10 **Temsilci:** Artışı, düşüşü zaten görüyorsunuz; bunların hepsi çok önemli parametreler,

- 13:16 **Temsilci:** ve hepsi aynı şekilde yapay zekâ üzerinde çalışıyor; artı, tabiri caizse, anlık piyasa bilgisiyle
- 13:25 **Temsilci:** bir kontrol yürüyor.
- 13:28 **Temsilci:** Yani tüm etkenler kullanılıyor.
- 13:30 **Temsilci:** Yani çok doğru söylediniz:
- 13:32 **Temsilci:** gelecek yapay zekâda ve
- 13:34 **Temsilci:** bizim bütün ürünlerimiz de
- 13:36 **Temsilci:** zaten öyle tahmin yapıyor. Bütün
- 13:38 **Temsilci:** ürünlerimiz yapay zekâ üzerine kurulu ki
- 13:40 **Temsilci:** azami sayıda
- 13:42 **Temsilci:** parametre tahminde
- 13:44 **Temsilci:** kullanılabilirsin.
- 13:48 **Müşteri:** Yine de şu tür sorularım
- 13:50 **Müşteri:** kalıyor: örneğin,
- 13:58 **Müşteri:** yapay zekâ nereden
- 13:59 **Müşteri:** bilecek
- 14:03 **Müşteri:** rakiplerin ürünü hangi
- 14:05 **Müşteri:** fiyata sattığını.
- 14:09 **Temsilci:** Rakipler konusunda,
- 14:11 **Temsilci:** eğer bir şey
- 14:13 **Temsilci:** kamuya açıksa,
- 14:15 **Temsilci:** ya da mesela bir şey paylaşıyorsa —
- 14:18 **Temsilci:** mesela şu
- 14:19 **Temsilci:** ürün şöyle — sizde zaten
- 14:21 **Temsilci:** aslında tek ürün var, değil mi?
- 14:23 **Müşteri:** Şundan: aslında bakılırsa
- 14:27 **Müşteri:** bu bilgiler
- 14:28 **Müşteri:** çoğu zaman kapalı,
- 14:29 **Müşteri:** ticari sır, değil mi?
- 14:31 **Müşteri:** Evet, aynen.
- 14:32 **Müşteri:** Yani kim kime kaçta satmış.
- 14:38 **Müşteri:** Birkaç ürün — standartlaştırılmış olsa da.
- 14:41 **Müşteri:** Unu ele alın: spesifikasyonu şu parametrelere uymayan un var; ama yine de bir un birinde iyi gider, başkasında öbürü daha iyi gider; her un farklı ihtiyaç için, değil mi?
- 15:11 **Müşteri:** Eh evet, evet.
- 15:12 **Müşteri:** Yani yine: bir un şuna iyi uyuyor,
- 15:15 **Müşteri:** öbürü şuna.
- 15:17 **Müşteri:** Aynen, evet.
- 15:18 **Müşteri:** Biri makarna üretimi için özelleşmiş,
- 15:21 **Müşteri:** öbürü krep yapmak için, değil mi?
- 15:25 **Müşteri:** Fırıncılık vesaire.
- 15:26 **Temsilci:** Daha çok teknik amaçlarla kullanılan un bile var.
- 15:30 **Temsilci:** Yani seçenek çok ve tam da...
- 15:36 **Temsilci:** Fiyat konusunda evet, size katılıyorum.
- 15:38 **Temsilci:** Ama diğer göstergeler konusunda — fiyat için teknik uzmanlarımla konuşmam lazım; açıkçası bilmiyorum. Süt için tahmin yapmıştık ve orada sanırım rakip fiyatları hesaba katılıyordu.
- 16:02 **Temsilci:** Derinlemesine girmedim; çünkü o, yandaki ekipteki bir meslektaşımın işiydi.
- 16:06 **Müşteri:** O da ilginç: orada hangi fiyat alınmış, raf fiyatı mı, neresi? Ne fiyatı? Çünkü perakende satış başka, üreticilere satış başka, değil mi?
- 16:22 **Temsilci:** Elbette farklı. Bir kere herkesin maliyeti farklı, %100 farklı. Kiminde maaşlar daha yüksek; kiminde ekipman o kadar robotlaşmış ki daha pahalı.
- 16:42 **Temsilci:** Ürün maliyeti yeni malzemelerden, yeni bantlardan, sensörlü robotlardan, A+ depodan vesaireden oluşuyor.
- 16:51 **Müşteri:** Gerçi aslında üretim arttıkça ciro...
- 16:58 **Temsilci:** Birim maliyet düşmeli, evet.
- 17:00 **Temsilci:** Satış artarsa, gelir yükselirse birim maliyet düşmeli, evet.
- 17:05 **Temsilci:** Yani etken çok; o yüzden bence Evgeniy, eğer
- 17:11 **Temsilci:** bana birazcık olsun bilgi verebilseyiz —
- 17:14 **Temsilci:** mektupta size hepsini yazdım —
- 17:16 **Temsilci:** sırf demoyu şirketinize göre hazırlayabilmem için,
- 17:19 **Temsilci:** bir de görüntülü görüşmede konuşabilsek,
- 17:23 **Temsilci:** her şeyin nasıl çalıştığını, neyin planlanıp tahmin edilebileceğini görürdünüz,



- 17:27 **Temsilci:** o plan parametrelerinde nelerin değiştirilebileceğini — ve bunun size ne kadar faydalı olacağını anlardınız.
- 17:33 **Temsilci:** Bunların hepsi tamamen ücretsiz.
- 17:36 **Temsilci:** Demoyu da size ücretsiz hazırlayacağım.
- 17:39 **Temsilci:** Sonra birlikte düşünürüz, yaklaşık neye ihtiyacınız olduğunu anlarsınız,
- 17:44 **Temsilci:** sonra ticari teklifi hazırlarız; teklifle yönetiminizle görüşürsünüz
- 17:48 **Temsilci:** ve kurulum konusunda karar verirsiniz.
- 17:52 **Müşteri:** Şöyle yapalım: önce yönetimle bir ön görüşme yapayım — o konuşma kelimenin tam anlamıyla bir hafta içinde olur; ön evet/hayır cevaplarını alayım. O yüzden ayın 30'u diyelim.
- 18:23 **Temsilci:** Bir şey daha düşündüm. Bilgi paylaşmak zorunda kalacağınız için bir tedirginlik seziyorum galiba. Bunu bilgisiz de yapabiliriz. Demoyu başka bir şirketin verileri üzerinden gösterebilirim.
- 18:43 **Müşteri:** Bilgisiz. Benim için örneğin şu ilginç: cari dönemi alıp fiili sonuçlarla karşılaştırmak, değil mi? Benim tahminimle ve sistemin tahminiyle.
- 19:08 **Müşteri:** Evet, evet, evet.
- 19:11 **Müşteri:** En azından bu.
- 19:13 **Temsilci:** Olur, katılıyorum. O zaman rakamlar gerçek olur.
- 19:17 **Temsilci:** Kendi bakışınıza göre bir anlayış.
- 19:17 **Müşteri:** O zaman belli olur: çalışıyor mu çalışmıyor mu, ne kadar yanılıyor — ya da ben ne kadar yanılıyorum, değil mi?
- 19:25 **Müşteri:** Aynen, evet.
- 19:27 **Temsilci:** Aslında yanılmıyor olabilirsiniz; sadece programımıza girecek birçok etkeni bilmiyor olabilirsiniz.
- 19:32 **Müşteri:** Eh, o da sonuçta — tabii, birçok etken.
- 19:34 **Müşteri:** Yani ben bir grup etkeni analiz ediyorum, sistemse...
- 19:38 **Temsilci:** Program çok daha fazlasını analiz ediyor.
- 19:40 **Müşteri:** Başkalarını mı, çok daha fazlasını mı, evet?
- 19:42 **Müşteri:** İşte tam da bunu görmek ilginç: yazılım yöntemleriyle tahmin ne kadar isabetli oluyor.
- 19:51 **Temsilci:** Eh evet. O zaman şunu da hatırlatayım: sorunsuzca bir NDA imzalayabiliriz.
- 19:59 **Temsilci:** Bizim tarafımızdan önemli; çünkü ürünümüz benzersiz,
- 20:03 **Temsilci:** yayılmasını istemeyiz.
- 20:05 **Temsilci:** Sizin tarafınızdan da — bilgi verecekseniz
- 20:09 **Temsilci:** ve endişeleriniz varsa, hiç sorun değil.
- 20:14 **Temsilci:** Kendi gizlilik politikamız var,
- 20:17 **Temsilci:** NDA'yı gönderir, imzalarız,
- 20:19 **Temsilci:** ondan sonra veriler,
- 20:22 **Temsilci:** demo ve görüşme —
- 20:24 **Temsilci:** sizinle ve mesela yöneticilerinizden
- 20:26 **Temsilci:** bir başkasıyla,
- 20:28 **Temsilci:** yetkin olan
- 20:29 **Temsilci:** ve tahmini, doğal olarak satışları
- 20:32 **Temsilci:** artırmak isteyen biriyle.
- 20:34 **Müşteri:** Ben de deniyorum işte; şimdilik
- 20:38 **Müşteri:** ona da uzaktan uzaktan
- 20:39 **Müşteri:** atıyorum:
- 20:41 **Müşteri:** şuradan bir bağlantı,
- 20:43 **Müşteri:** buradan bir bağlantı, yani...
- 20:45 **Temsilci:** NDA'mızı gönderebilirim, göz atarsınız.
- 20:47 **Temsilci:** İçinde her şey gayet basit: yalnızca taraflar yazıyor, ana maddeler sıralı; inceleyin, en azından hukukçulara iletin, hepsi bu.
- 20:57 **Temsilci:** Mutabık kalınırsa hemen imzalayın.
- 21:00 **Müşteri:** Deneyelim. Tek şey — bence bu işe daha sıkı, herhalde eylülde gireriz.
- 21:11 **Temsilci:** Evet, sorun değil; sonradan beklemektense önceden hazırlanmak daha iyi: onaylar, bir, iki, beş, on derken...
- 21:19 **Temsilci:** Kurulum da zaman ister; sizin dönem kaçabilir.
- 21:26 **Temsilci:** O zaman acele etmenin anlamı kalmaz.
- 21:32 **Müşteri:** Yapalım — yani şablonu.
- 21:35 **Temsilci:** O zaman size taslak şablonu göndereyim; sizde de olsun,
- 21:39 **Temsilci:** yönetimle konuşma olursa bizim de bunu sağladığımızı görsünler:
- 21:44 **Temsilci:** imzalarız, o kadar — kimse kimsenin bilgisini ifşa etmez.
- 21:50 **Müşteri:** Tamam. Detayları sonra sizinle konuşabilecek miyim?
- 22:01 **Temsilci:** Evet, tamam, tamam Evgeniy. Bakayım, ayın 30'u — bizde salı. Bizim saatle 12'ye kadar muhtemelen doluyum. 12:30 - 1 gibi. Uygun olur mu? Moskova saatinden bahsediyorum, kusura bakmayın.



22:21 **Müşteri:** Şu anki saatle aynı mı yani?

22:25 **Temsilci:** Eh evet, aynen. Şu anki saat.

22:29 **Temsilci:** O saat uygun, değil mi?

22:33 **Temsilci:** Tamam, o zaman ayın 30'una 12-12:30 civarına not düşüyorum.

22:37 **Temsilci:** Bugün de akşam asistanlardan bu bilgiyi size e-postayla göndermelerini rica etmeye çalışacağım.

22:43 **Temsilci:** Tamam.

22:44 **Temsilci:** Öyle yapalım.

22:45 **Temsilci:** Peki.

22:46 **Temsilci:** Anlaştık o zaman, Evgeniy.

22:48 **Temsilci:** Görüşmek üzere. İyi haftalar. Hoşça kalın.





4. Sonraki adımlar

görüşmedeki mutabakatlar · e-Katerina kaydetti



e-Katerina

DİJİTAL ANALİST · MUTABAKATLAR

Bu görüşmedeki mutabakatları ayrıca yazdım — kim neyi hangi tarihe kadar vadetti. Toplam 5. Anlaşmayı bugünden ilerletebileceğiniz şeyler bunlar.



Mutabakat	Sorumlu	Tarih	Zaman
ayın 30'u diyelim	atanmadı	ayın 30'u	17:52
O zaman size taslak şablonu göndereyim; yönetimle konuşmada sizde de olsun — imzalarız, kimse kimsenin bilgisini ifşa etmez.	atanmadı	—	21:35
Tamam. Detayları sonra sizinle konuşabilecek miyim?	atanmadı	—	21:50
Evet, tamam Evgeniy. Ayın 30'u — salı. Bizim saatle 12'ye kadar doluyum; 12:30 – 1 gibi. Uygun mu? Moskova saati.	atanmadı	—	22:01
Tamam, ayın 30'una 12-12:30 civarına not düşünüyorum. Bugün de asistanlardan bu bilgiyi e-postayla göndermelerini rica edeceğim.	atanmadı	—	22:33

Dikkat: sorumlusu olmayan mutabakatlar var — bu tür adımlar en sık kaybolanlardır. Sahibini kokpitteki «göreve» düğmesiyle atayın.