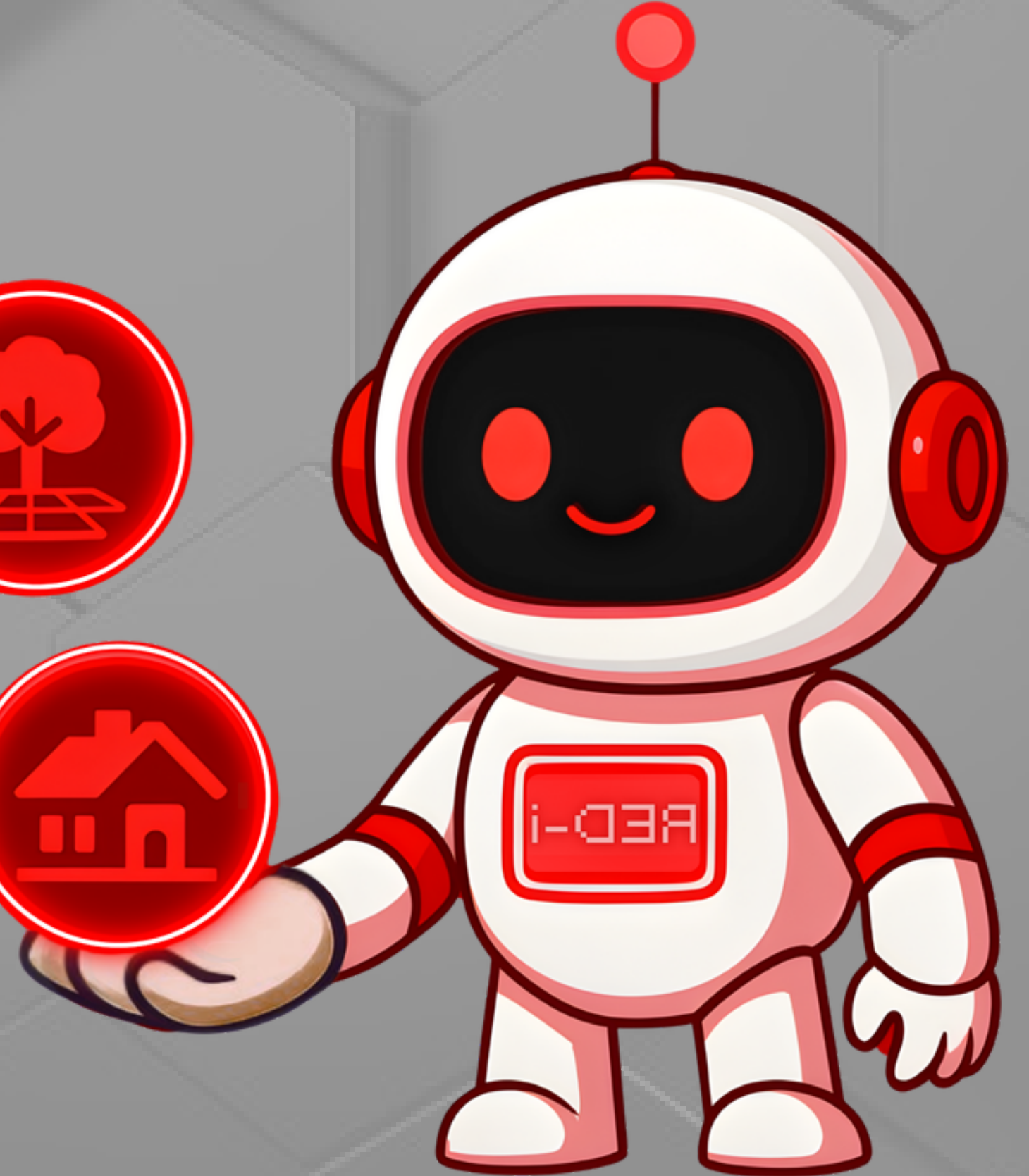
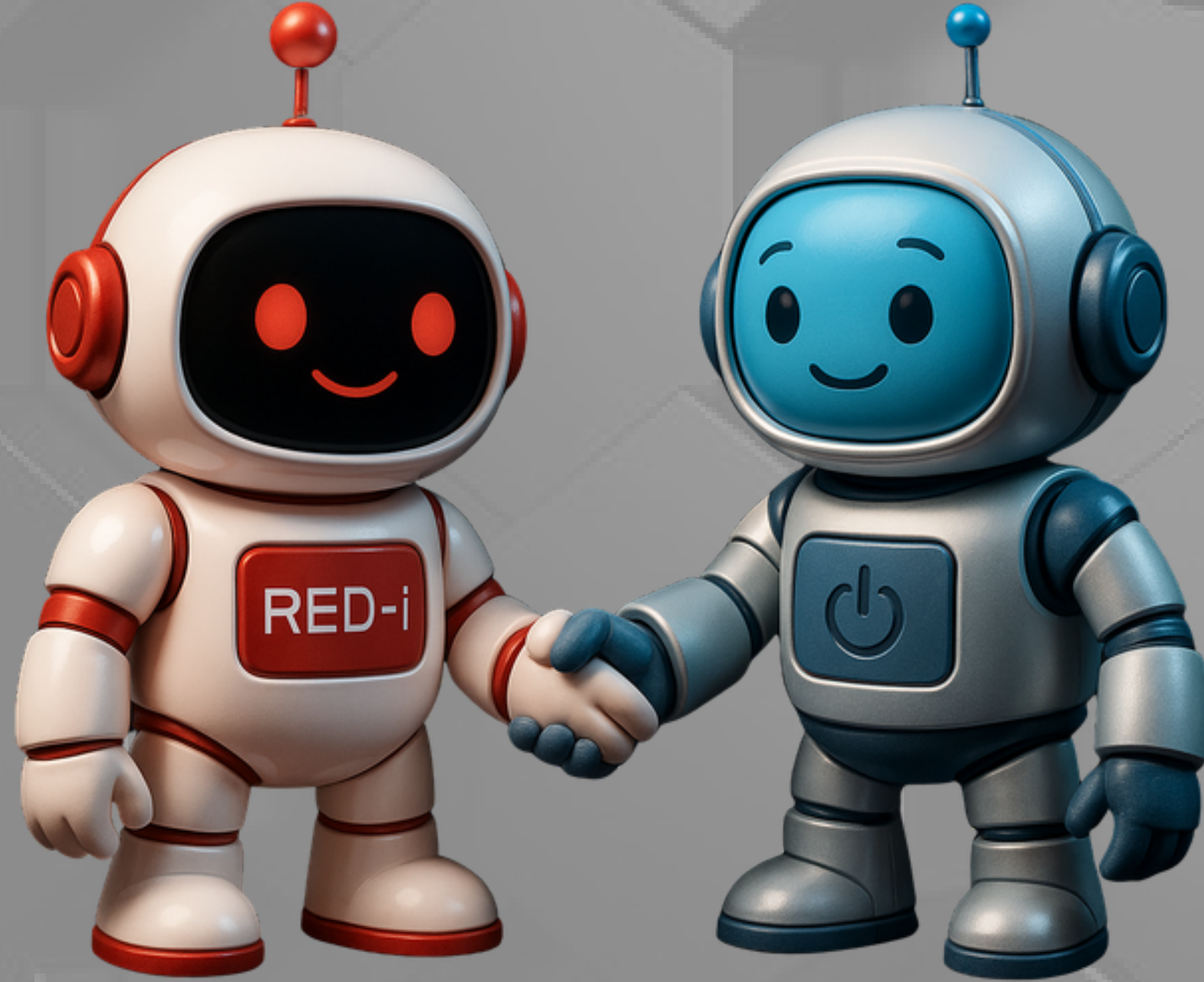


# RED-i

BULUR | IKNA EDER | YÖNLENDİRİR



BULUT EMRE SAKARYA



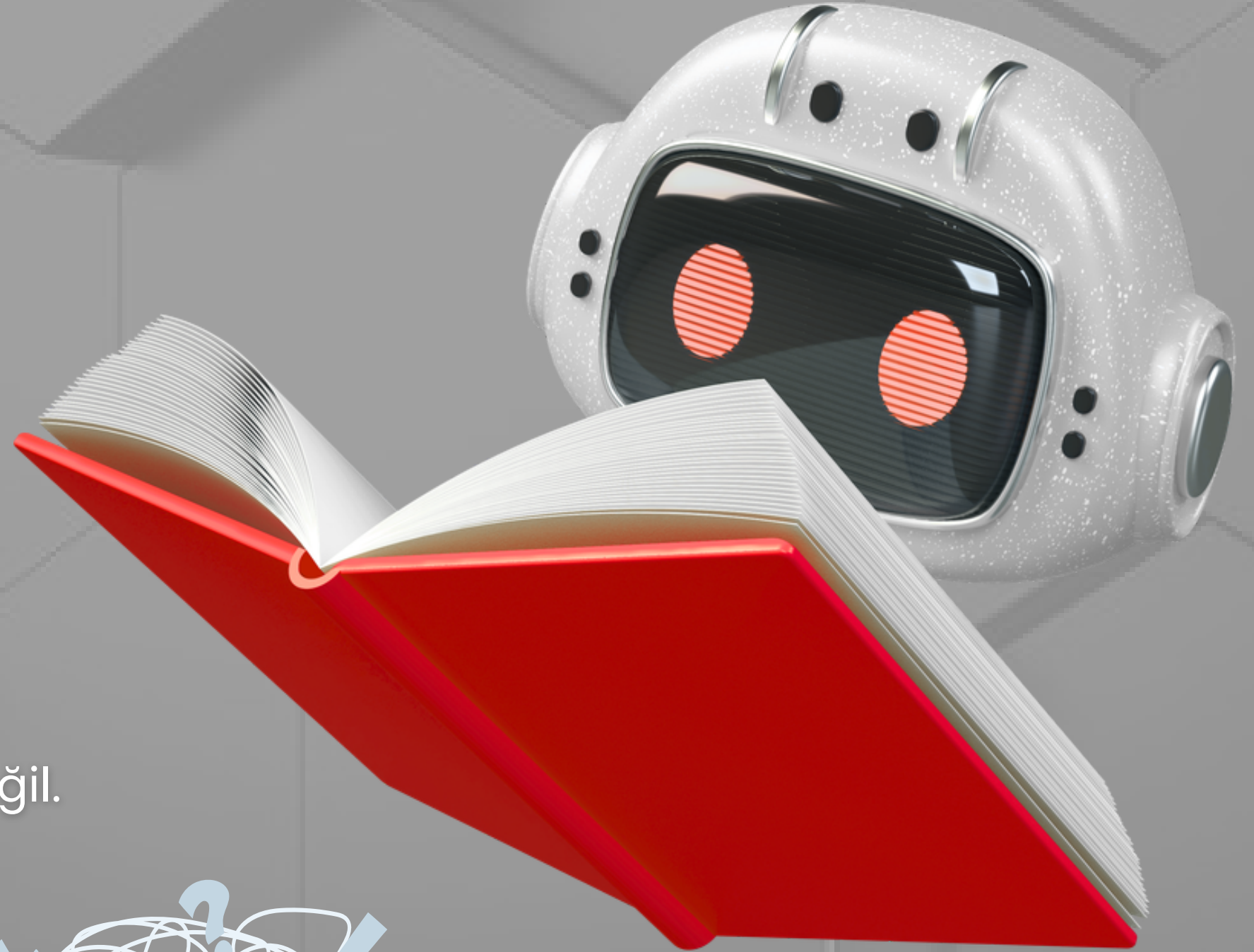
# PROJE TANITIMI

“RED-i, sahibinden portföylerde ilk teması otomatik kurar. **‘İş birliğine açık’** olanları doğru danışmana taşır. Danışman sadece yüz yüze görüşme ve satışa odaklanır.”

**TrueMax**’in başarısı, sistemin bir ofisle sınırlı kalmaması gerektiğini gösterdi. Bu noktada sistem yeniden tasarlandı.

# PROBLEM

- **Portföy kazanımı** maliyetli ve zaman alıcı.
- Müşteri ile **ilk temas** verimsiz.
- Müşteri **güveni** ve **ikna süreci** uğraştırıcı.
- **Soğuk aramaya** ayrılan saatler üretken değil.

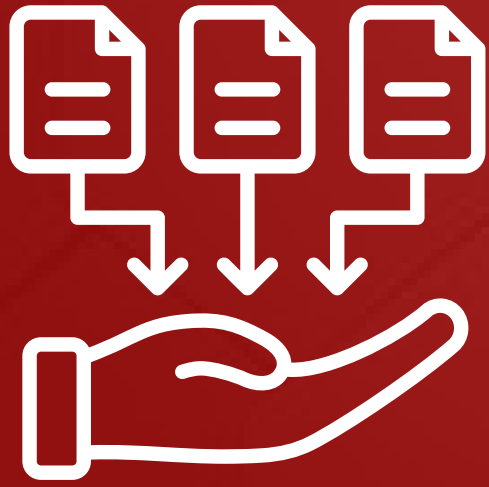


# ÇÖZÜM

“RED-i bir ‘dijital portföy akış sistemi’dir: **bulur, konuşur, randevuya çevirir.**”

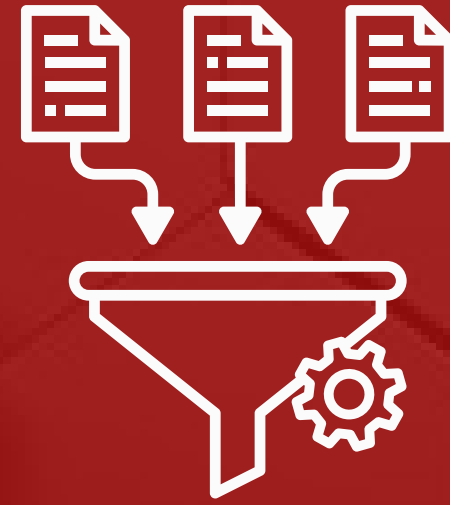


# METODOLOJİ



## VERİ TOPLAR

Emlak portallarını tarayarak, Mülk, fiyat, konum ve iletişim bilgilerinden oluşan veritabanını sürekli güncel tutar.



## ANALİZ EDER

Toplanan verileri temizler ve sınıflandırır. Mülk sahibinin niyetini tespit eder (örneğin: "ilgili", "kararsız", "satıldı" vb.).



## RANDEVUYA ÇEVİRİR

Mülk sahiplerini ikna ederek uygun danışmana yönlendirir ve görüşmeyi randevuya dönüştürür.

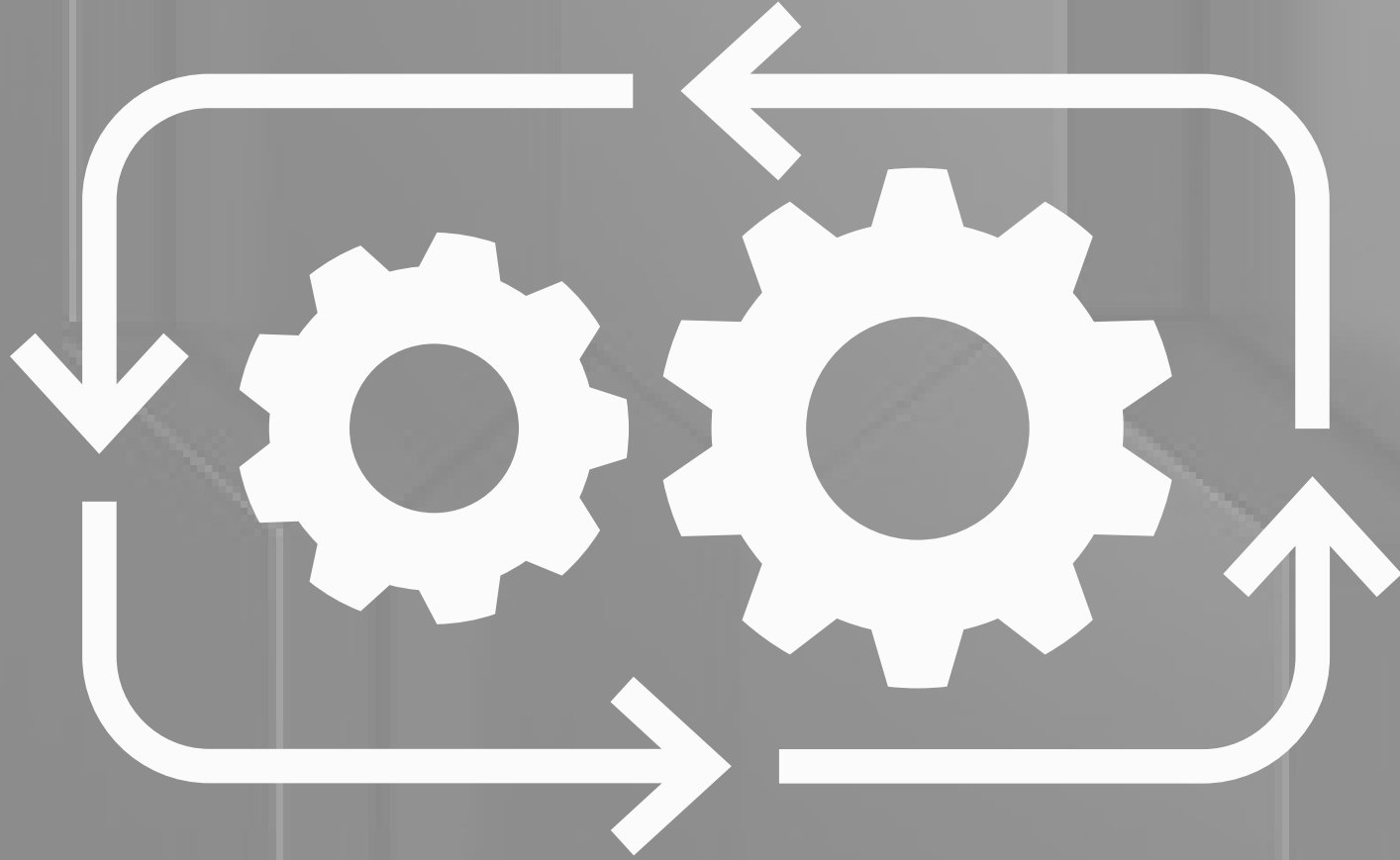
# VERİ TOPLAMA – AKILLI PORTFÖY KEŞFİ

RED-i, ilan portallarını düzenli olarak tarar:

- Satılık veya kiralık mülkleri otomatik tespit eder, mülk sahibinin adı, telefon numarası, il-ilçe-mahalle bilgisi, fiyat ve ilan linkini **kaydeder**.
- Bu sayede danışmanlar manuel araştırma yapmadan sürekli güncel bir potansiyel **portföy havuzuna** ulaşır.
- İlanlar kalkmış olsa dahi bir kere kaydedildikten sonra **veritabanında kalır**.



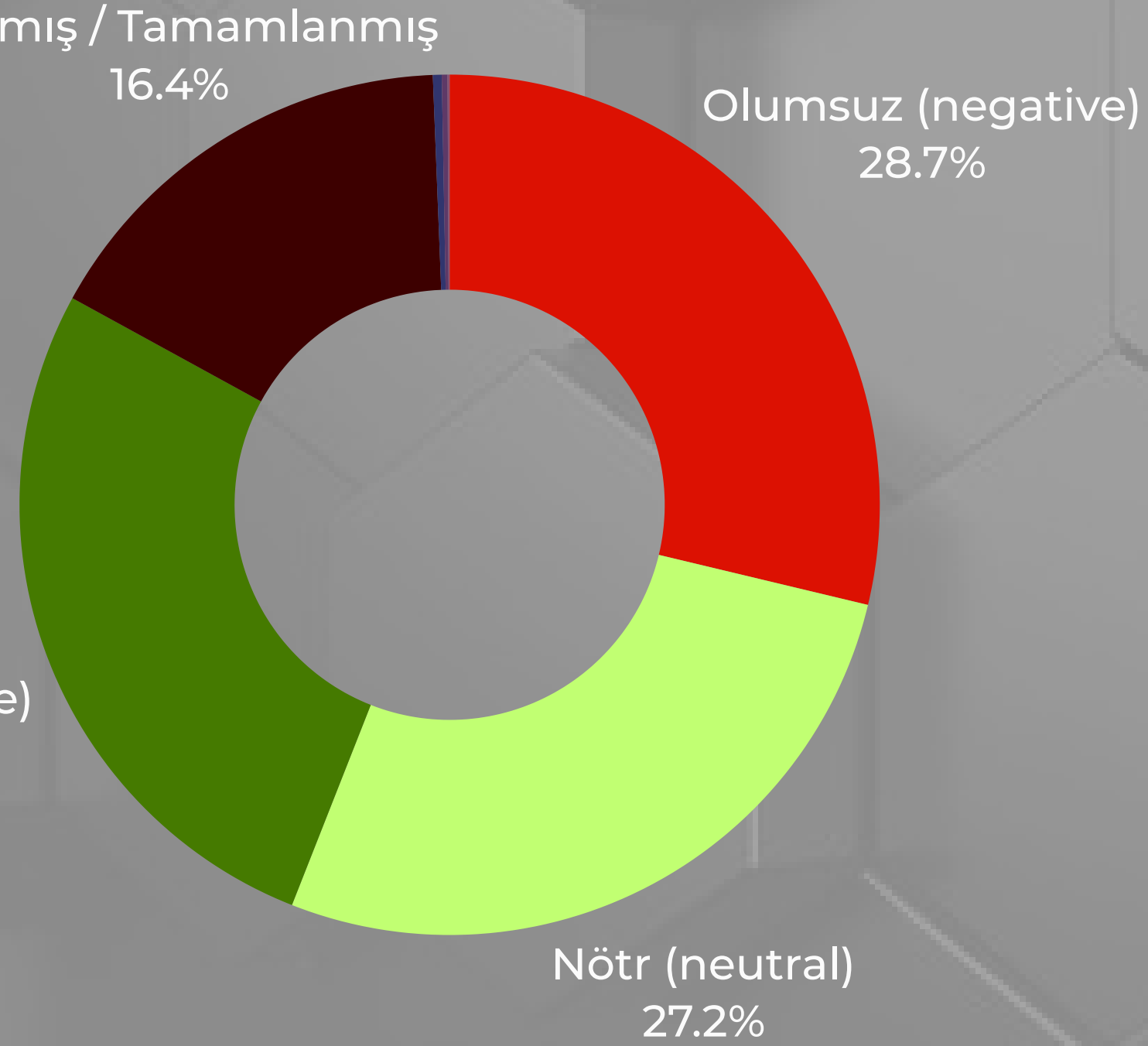
# VERİ ANALİZİ – NİYET VE ÖNCELİK BELİRLEME



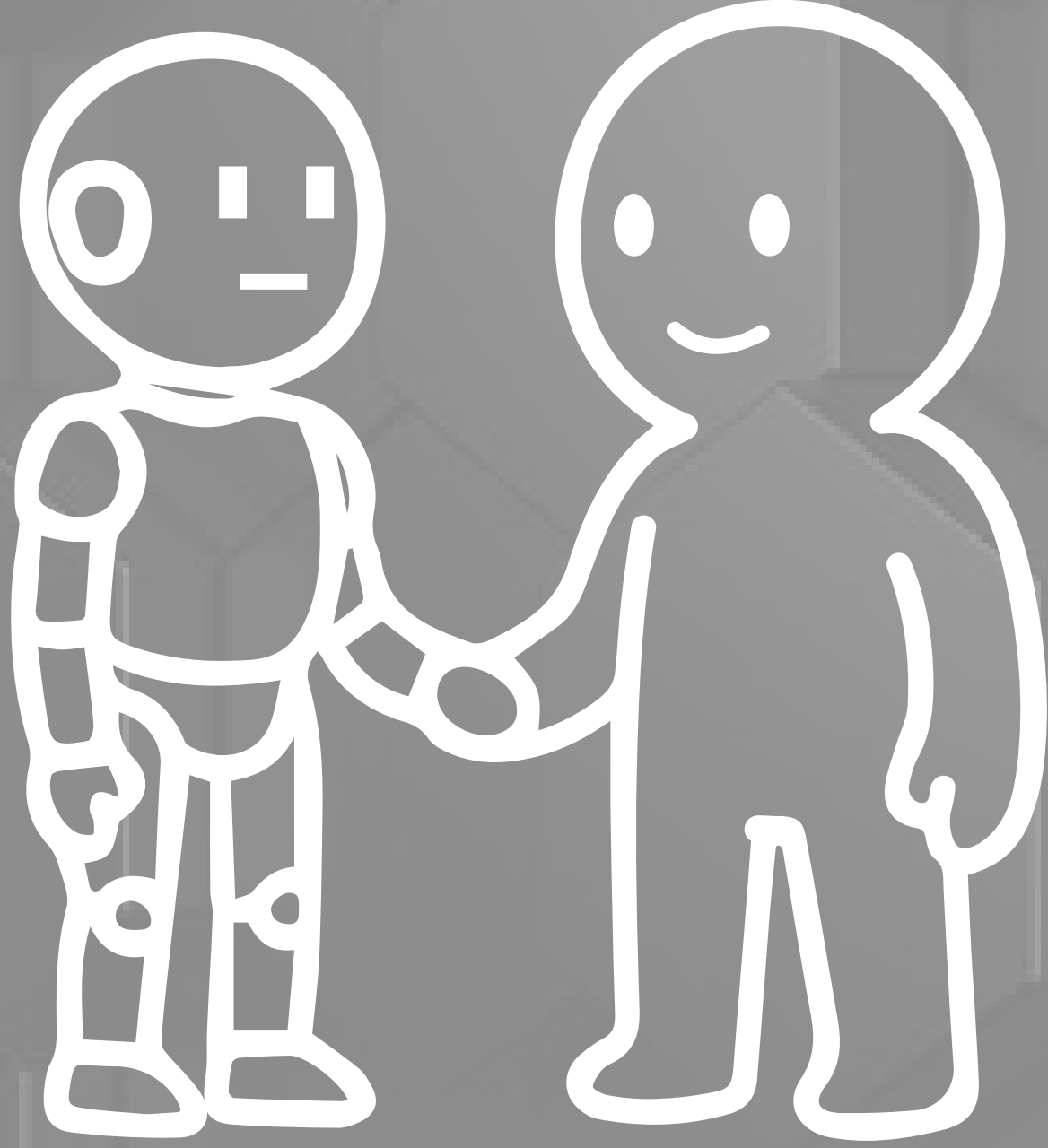
- Toplanan **veriler işlenir**, tekrarlanan veya hatalı kayıtlar **ayıklanır**.
- Ardından yapay zekâ modeline aktarılır: sistem mülk sahibinin **mesaj tonunu**, **cevap hızını** ve **konuşma içeriğini** analiz eder.
- Bu analiz sonucunda her kişi bir **kategoriye ayrılır**: Olumlu, Olumsuz, Nötr, Satıldı, Spam vb.
- Böylece danışmanlar zamanlarını gerçekten **potansiyel müşterilere** odaklar.

# YANIT ORANLARI

♦ iş birliğine açık:  
Toplam pozitif + nötr oranı = %54,2



| Kategori               | Adet | Oran   |
|------------------------|------|--------|
| Olumsuz (negative)     | 1472 | %28,46 |
| Nötr (neutral)         | 1395 | %26,97 |
| Olumlu (positive)      | 1383 | %26,74 |
| Satılmış / Tamamlanmış | 840  | %16,24 |
| Spam / Yanlış numara   | 17   | %0,33  |
| Sistem mesajları       | 11   | %0,21  |
| Engellenen             | 4    | %0,08  |



# RANDEVUYA ÇEVİRME – OTOMATİK İKNA SÜRECİ

- RED-i, uygun görülen **mülk sahipleriyle** WhatsApp üzerinden otomatik olarak **iletişime geçer**.
- Mesajlar **kişiyeye özel** yazılır; sistem kişinin **bölgesi, mülk tipi** ve **geçmiş yanıtlarını** dikkate alır.
- **İlgi gösteren** müşteriler anında **doğru danışmana** yönlendirilir ve danışman adına **randevu** oluşturulur.
- Bu sayede danışman yalnızca yüz yüze görüşme ve **satışa odaklanır**.

# KLASİK DANIŞMAN VS RED-İ DESTEKLİ DANIŞMAN

| Kriter            | Klasik Danışman      | RED-i Destekli Danışman      |                                                                     |
|-------------------|----------------------|------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Günlük temas      | 20 arama / gün       | 60+ mesaj / saat             | RED-i'nin kapasitesi, manuel insan aramasına göre 30 kat daha fazla |
| Haftalık temas    | ≈100                 | ≈1.000+                      | 10 kat fazla                                                        |
| Ortalama dönüşüm  | %3–5                 | %10+                         |                                                                     |
| Randevuya dönüşüm | Düşük, manuel takip  | Otomatik takvim + hatırlatma |                                                                     |
| Portföy akışı     | Düzensiz             | Sürekli, ölçülebilir         |                                                                     |
| Zaman kullanımı   | 70% arama, 30% satış | 90% satış, 10% takip         | Danışman, soğuk aramadan kurtulup satışa odaklanır.                 |
| Reddedilme oranı  | Yüksek               | %28'e düşmüş                 |                                                                     |
| Motivasyon        | Dalgalı              | Sıcak müşteriyle yüksek      |                                                                     |
| Gelir potansiyeli | Limitli              | 3–5 kat artış olasılığı      |                                                                     |

# SÜREKLİ ÖĞRENİR VE GELİŞİR – AKILLI ÖZELLEŞTİRME

**RED-i**, her görüşmeden elde ettiği sonuçları **kaydeder**:  
hangi **mesaj işe yaradı**, hangi müşteri tipi **nasıl**  
**davrandı**, hangi danışman daha **başarılı** oldu.

Bu verilerle model kendini yeniden **eğitir**.  
Zamanla **müşteri profili tanıma**, doğru **danışman**  
**seçimi** ve **iletişim tonu** optimizasyonunda giderek  
daha isabetli hale gelir.

# GENEL SİSTEM PERFORMANSI

## (24 OCAK – 15 EYLÜL 2025)



| Metrik                             | Değer              | Açıklama                                                |
|------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------|
| Ulaşılan mülk sahibi               | 30.000+            | Günlük portal taramalarıyla ulaşılan toplam mülk sahibi |
| İş birliği onayı                   | 2778               | “Evet, danışmanla görüşelim” diyen mülk sahibi          |
| Toplam portföy bedeli              | ₺39,128,903,375.13 | Tüm olumlu mülklerin toplam piyasa değeri               |
| Potansiyel hizmet bedeli (%4)      | ₺1,565,156,135.01  | Ofis ve danışman gelir potansiyeli: 1.56 milyar         |
| Aktif ilan sayısı                  | 100+               | Ofise kazandırılan portföy adedi                        |
| Satılan portföy sayısı             | 17                 | Gerçek satışla kapanan portföy                          |
| Satılan portföylerin toplam değeri | ₺44,344,000        | 17 mülkün satış toplamı                                 |
| Ofise giren toplam hizmet bedeli   | ₺1,597,497         | Gerçekleşmiş kazanç                                     |

# SONUÇ

Bu metriklerin sonucunda ortaya çıkan tablo net: RED-i yalnızca otomatik mesajlaşan bir sistem değil, **doğrudan gelir üreten bir iş motoruna dönüştü.**

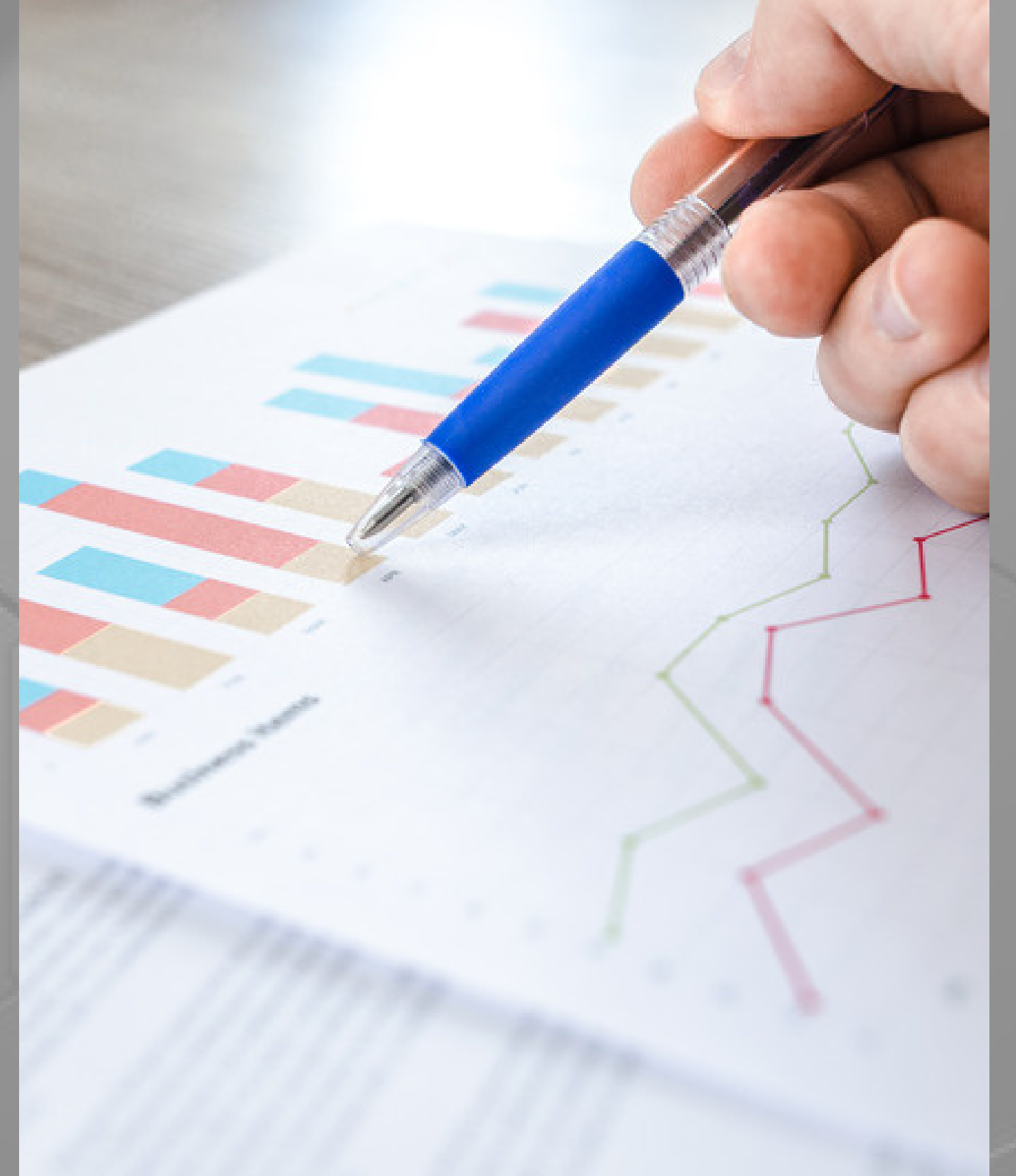
**Otomasyonun somut etkisi:** 30.000'den fazla mülk sahibine insan müdahalesi olmadan ulaşıldı.

Gerçek dönüşüm: 2.778 kişiyle iş birliği sağlanarak danışmanlara yönlendirildi.

**Ekonomik katkı:** Bu iş birliklerinin toplam portföy değeri ₺39 milyar+, potansiyel hizmet bedeli ise ₺1,56 milyar olarak hesaplandı.

**Ofis düzeyinde kazanç:** 100'den fazla portföy ilana dönüştü, 17'si satıldı ve ofise ₺1.597.497 net hizmet bedeli kazandırıldı.

**Verimlilik artışı:** Danışmanlar zamanlarını soğuk aramalara değil, satışa dönüşme ihtimali yüksek görüşmelere ayırdı.





# KISACA

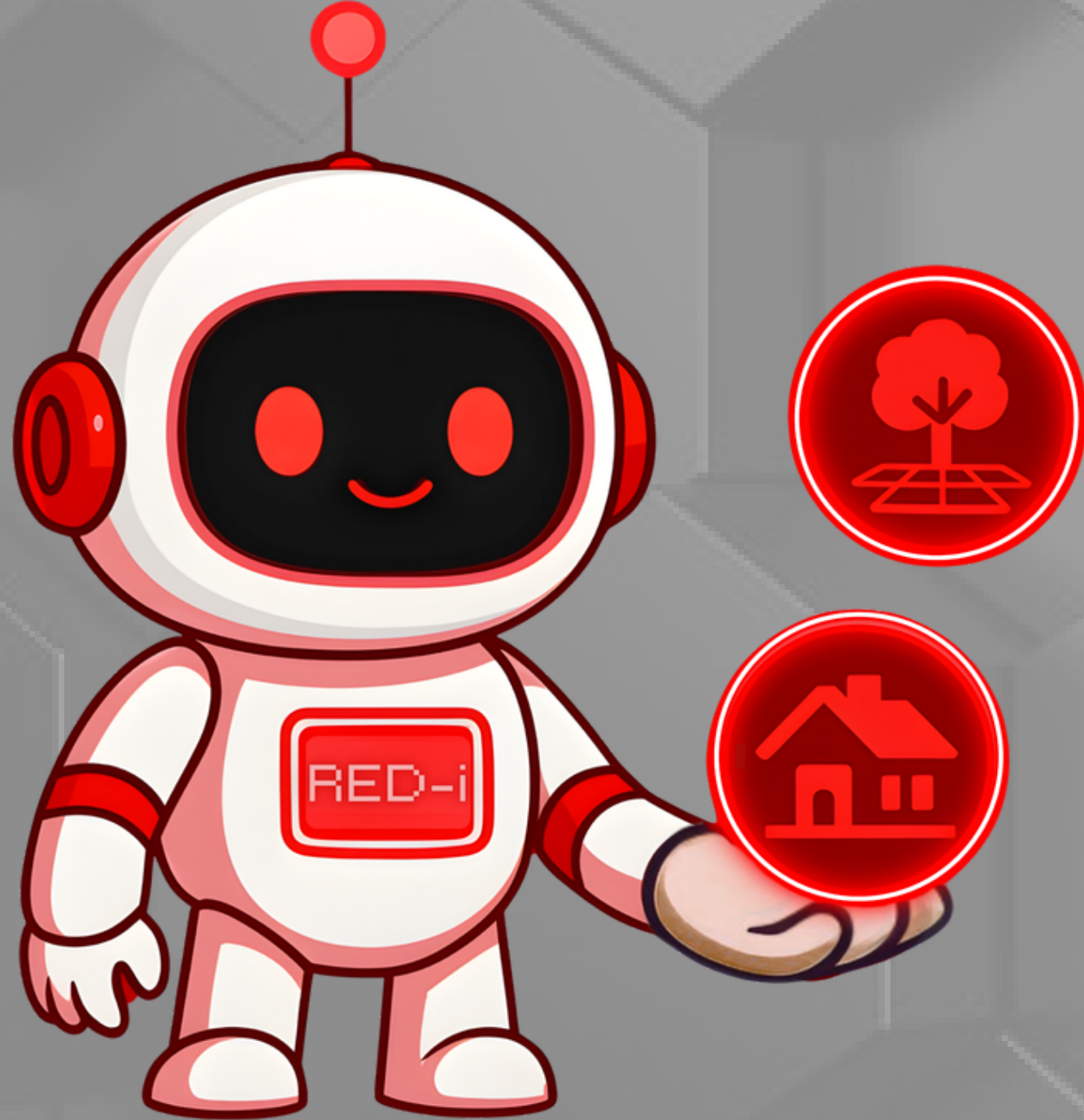
**RED-i**, manuel portföy bulma ve soğuk arama yapma sürecini dijitalleştirerek ofisin cirosunu büyüttü, danışmanların performansını katladı ve zamandan kazanç sağladı.



# RED-İ 'NİN GELECEK VİZYONU

RED-İ'nin hedefi yalnızca emlakta otomasyonu sürdürmek değil, **sektörün dijital zekâsı** haline gelmektir.

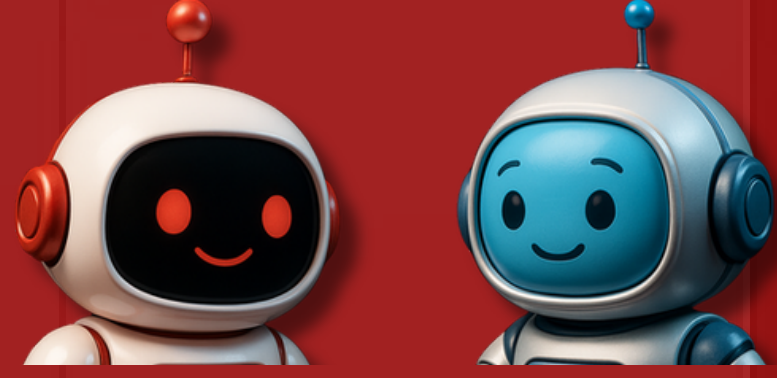
Sistem, her sürümde daha fazla veriyi anlamlandırarak **danışmanların karar alma süreçlerini** destekleyen bir yapıya evriliyor.



# SONUÇ

Bugün iletişim otomasyonuyla başlayan süreç, gelecekte tamamen otonom bir satış ekosistemine dönüşecek.

RED-i yalnızca verileri değil, **insan emeğini stratejiye çeviren akıllı sistem olacak.**



# TEŞEKKÜRLER