

YATIRIMCI DOKÜMANI · İŞ MODELİ

Dijital Avatar Platformu

Gerçek zamanlı yapay zekâ etkileşimini, ölçülebilir ve ölçeklenebilir bir dijital temsilci hizmetine dönüştüren iş modeli.

İnsan benzeri dijital etkileşimi işletmeler için erişilebilir hale getiriyoruz.

Platform; kullanıcıyı dinleyen, ihtiyacını anlayan ve seçilen marka karakterine uygun biçimde sesli ve görsel yanıt veren dijital avatarlar sunar. İşletmeler bu deneyimi tek bir yönetim panelinden yapılandırır, çalıştırır ve ölçer.

01

Deneyim

Metin tabanlı botların ötesinde, yüzü ve sesi olan doğal bir etkileşim katmanı.

02

Operasyon

Tekrarlanan görüşmeleri otomatikleştiren, merkezi ve tutarlı hizmet modeli.

03

Ölçüm

Yanıt süresi, bağlantı kalitesi ve görüşme performansını görünür kılan altyapı.

Temel iş tezi

Kuruluşlar müşteriyle temas noktalarını artırmak isterken personel maliyeti, hizmet tutarlılığı, yoğun saatler ve çoklu lokasyon yönetimi gibi sorunlarla karşılaşır. Dijital avatar platformu, insan çalışanların yerine geçmeyi değil; yüksek hacimli, tekrarlanan ve standartlaştırılabilir etkileşimleri üstlenerek insan ekiplerinin daha değerli işlere odaklanmasını amaçlar.

Gelir modeli; kurulum ve uyarlama bedeli, aylık platform aboneliği, kullanım bazlı kapasite ve kurumsal destek paketlerinin birleşimine dayanır. Bu yapı başlangıçta hizmet destekli satışa, ürün olgunlaştıkça daha yüksek oranda standart ve tekrarlanabilir abonelik gelirine dönüşür.

“Her kurum için ayrı bir proje” yaklaşımından, sektör paketleriyle hızla devreye alınabilen bir dijital çalışan platformuna geçiş.

Pazarın sorunu yalnızca yanıt üretmek değil, güven veren bir deneyim sunmak.

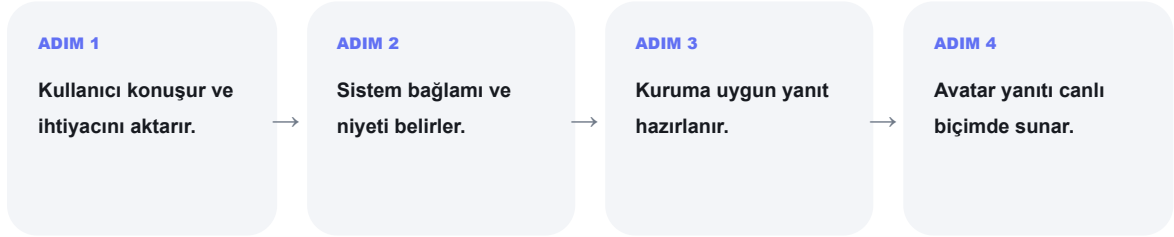
İşletmelerin karşılaştığı sorunlar

- Yoğun saatlerde artan bekleme süresi ve hizmet kalitesindeki dalgalanma.
- Çoklu lokasyonlarda aynı marka dilini koruma zorluğu.
- Basit soruların uzman çalışanların zamanını tüketmesi.
- Mevcut chatbot deneyimlerinin düşük etkileşim ve güven üretmesi.
- Görüşme performansının uçtan uca ölçülememesi.

Platformun çözümü

- Sesli, görsel ve gerçek zamanlı dijital temsilci deneyimi.
- Farklı senaryolara göre seçilebilen persona ve bilgi yapısı.
- Tek panelden avatar, ses, bağlantı ve performans yönetimi.
- Zayıf bağlantıda deneyimi koruyan otomatik kalite uyarlaması.
- Kuruma özel iş akışlarıyla genişletilebilen modüler yapı.

Uçtan uca değer akışı



Ürünün konumlandırması

Platform bir video üretim aracı veya yalnızca bir sohbet botu değildir. Canlı kullanıcı etkileşimi, kurumsal bilgi, persona yönetimi, gerçek zamanlı avatar ve operasyon takibini aynı ürün içinde birleştiren deneyim katmanıdır. Bu konumlandırma; satış, danışma, yönlendirme, eğitim ve destek gibi farklı işlevlere tek çekirdek üzerinden hizmet etmeyi mümkün kılar.

İlk hedef, yüksek etkileşim hacmine ve tekrarlanan süreçlere sahip kurumlar.

Satış önceliği; net bir iş problemi, ölçülebilir sonuç ve hızlı pilot imkânı bulunan sektörlerle verilir. Her sektör için ortak platform korunurken bilgi, persona ve iş akışı paketi özelleştirilir.

Segment	Öncelikli kullanım	Satın alma motivasyonu	Başarı ölçütü
Perakende ve AVM	Ürün danışmanlığı, kampanya anlatımı, mağaza yönlendirme	Satış desteği ve ziyaretçi deneyimi	Etkileşim, yönlendirme ve dönüşüm
Sağlık kuruluşları	Karşılama, bölüm yönlendirme, süreç bilgilendirmesi	Danışma yükünü ve bekleme süresini azaltma	Çözülen talep ve bekleme süresi
Otel ve turizm	Karşılama, tesis bilgisi, çok dilli misafir desteği	Kesintisiz hizmet ve deneyim standardı	Hizmet kullanımı ve memnuniyet
Finans ve sigorta	Ürün anlatımı, ön bilgilendirme, işlem yönlendirme	Tutarlı anlatım ve kontrollü süreç	Nitelikli talep ve işlem başlangıcı
Eğitim ve kurumsal öğrenme	Eğitmen avatari, oryantasyon, soru-cevap	İçeriği ölçekleme ve katılımı artırma	Tamamlama ve öğrenme etkileşimi
Kamu ve etkinlik	Bilgilendirme, sıra öncesi yönlendirme, ziyaretçi karşılama	Yoğun talebi standart hizmetle karşılama	Doğru yönlendirme ve işlem süresi

İdeal müşteri profili

Operasyonel sinyal: Gün içinde çok sayıda benzer soru veya yönlendirme alan kurum.

Ekonomik sinyal: Hizmet kapasitesini büyütürken personel maliyetini doğrusal artırmak istemeyen kurum.

Deneyim sinyali: Marka dili ve hizmet kalitesini lokasyonlar arasında standartlaştırmak isteyen kurum.

Teknik sinyal: Pilot başlayıp mevcut sistemlere aşamalı bağlanabilecek organizasyon.

Tek seferlik kurulum gelirini, büyüyen abonelik ve kullanım geliri takip eder.

1. Kurulum ve uyarlama

Persona, içerik, marka görünümü, senaryo ve temel entegrasyonların hazırlanması için proje başlangıç bedeli.

2. Platform aboneliği

Yönetim paneli, avatar yönetimi, güncellemeler, izleme ve standart destek için aylık veya yıllık lisans.

3. Kullanım bazlı kapasite

Canlı görüşme süresi, eş zamanlı oturum veya kullanım paketi üzerinden değişken gelir.

4. Kurumsal hizmetler

Özel entegrasyon, gelişmiş raporlama, SLA, yerinde kurulum ve özel destek paketleri.

Paketleme yaklaşımı

Paket	Hedef müşteri	Kapsam	Gelir mantığı
Pilot	İlk kullanım alanını doğrulayan kurum	Tek senaryo, sınırlı kullanım, temel rapor	Sabit süreli ve ücretli doğrulama
Profesyonel	Bir veya birkaç noktada canlı kullanım	Çoklu persona, daha yüksek kapasite, standart destek	Abonelik + kullanım
Kurumsal	Çoklu lokasyon ve kritik operasyon	Özel entegrasyon, güvenlik, SLA ve gelişmiş yönetim	Yıllık sözleşme + kapasite

Birim ekonomi mantığı

Brüt kârı belirleyen ana unsur, müşteri başına elde edilen abonelik ve kullanım geliri ile gerçek zamanlı altyapı, destek ve müşteri başarısı maliyetleri arasındaki farktır. Ürün standardizasyonu arttıkça yeni müşteri devreye alma süresi ve özel geliştirme oranı düşer; aynı çekirdek altyapının daha fazla müşteri tarafından kullanılması brüt marjı destekler.

Tekrarlayan gelir

Aylık/yıllık abonelik ve kapasite paketlerinin toplam gelirdeki payı

Geri ödeme süresi

Müşteri edinme maliyetinin brüt kârla geri kazanıldığı süre

Net gelir tutma

Mevcut müşterinin kullanım ve lokasyon artışıyla büyümesi

Küçük ve ölçülebilir pilotlardan, çoklu lokasyon sözleşmelerine ilerleyen satış modeli.



Satış kanalları



Pilot tasarım ilkeleri

- Pilot ücretsiz demo değil, net kapsamı ve başarı kriteri olan ücretli doğrulama çalışmasıdır.
- İlk kullanım alanı dar tutulur; çözülmesi beklenen talep türleri önceden tanımlanır.
- Başlangıç ölçümü alınır ve pilot sonunda zaman, etkileşim, çözüm ve deneyim göstergeleri karşılaştırılır.
- Başarılı pilot için ölçekleme planı ve ticari paket daha başlangıçta taraflarla paylaşılır.

Satış vaadi “insanı tamamen kaldırmak” değil; doğru işi doğru kanala yönlendirerek daha fazla talebi tutarlı biçimde karşılamaktır.

Ölçeklenebilirlik, özel proje oranını azaltan modüler ürün yapısından gelir.

Operasyon modeli

Müşteri yaşam döngüsü; keşif, çözüm tasarımı, içerik ve persona hazırlığı, teknik kurulum, test, canlıya geçiş ve sürekli iyileştirme adımlarından oluşur. Müşteri başarısı ekibi kullanım verilerini ve geri bildirimleri takip eder; ürün ekibi tekrar eden ihtiyaçları standart modüllere dönüştürür.

Sabit maliyetler

- Ürün ve yapay zekâ mühendisliği
- Tasarım ve kullanıcı deneyimi
- Güvenlik, test ve kalite süreçleri
- Satış, yönetim ve temel operasyon

Değişken maliyetler

- Gerçek zamanlı işlem ve veri aktarımı
- Görüşme süresine bağlı altyapı kullanımı
- Müşteriye özel destek ve entegrasyon
- Fiziksel kurulum gereken saha operasyonu

Marjı geliştiren kaldıraçlar

Kaldıraç	Uygulama	Beklenen etki
Standart sektör paketleri	Hazır persona, akış ve içerik şablonları	Daha kısa kurulum ve daha az özel iş
Kendi kendine yönetim	Müşterinin içerik, avatar ve senaryo güncellemesi	Daha düşük destek yükü
Akıllı kalite yönetimi	Ağ koşuluna göre kaynak kullanımını ayarlama	Daha istikrarlı deneyim ve maliyet kontrolü
Ortak entegrasyon katmanı	Tekrar kullanılabilir CRM, randevu ve bilgi bağlantıları	Yeni müşteride daha hızlı değer üretimi
Çoklu lokasyon yönetimi	Merkezi yapılandırma ve dağıtım	Müşteri başına büyüyen sözleşme değeri

Avantaj tek bir modelde değil, deneyim ve operasyon katmanlarının bütününde oluşur.

Gerçek zamanlı deneyim

Ses, görüntü, avatar ve kullanıcı etkileşiminin tek akışta düşük gecikmeyle yönetilmesi.

Sektörel bilgi paketi

Genel amaçlı yanıt yerine belirli kullanım alanına göre hazırlanmış persona, içerik ve iş kuralları.

Operasyon görünürlüğü

Bağlantı, gecikme, yanıt ve hata durumlarının tek panelde gözlemlenmesi.

Dağıtım esnekliği

Farklı ekran, lokasyon ve donanım senaryolarına uyarlanabilen modüler mimari.

Zaman içinde oluşacak veri avantajı

Her kullanım senaryosu; hangi soruların geldiği, hangi akışların başarıyla tamamlandığı, nerede gecikme veya terk yaşandığı konusunda operasyonel öğrenme üretir. Bu veri kişisel mahremiyete saygılı ve izinli biçimde işlendiğinde sektör paketlerinin doğruluğunu, ürün kararlarını ve müşteri sonuçlarını geliştirir.

Güvenlik ve sorumlu kullanım

- Yetkili bilgi kaynakları dışında kesin cevap üretmeme ve belirsizliği açıkça belirtme.
- Hassas veriyi gereksiz toplamama, saklama sürelerini ve erişim yetkilerini sınırlandırma.
- Avatarın dijital bir temsilci olduğunu kullanıcıdan saklamama.
- Kritik işlemlerde insan onayı ve güvenli yönlendirme mekanizması bulundurma.
- Müşteri bazında ayrıştırılmış yapılandırma, erişim ve denetim kayıtları sağlama.

Savunulabilirlik iddiası yalnızca teknolojiye dayandırılmamalıdır. Sektör bilgisi, dağıtım ortakları, entegrasyonlar, müşteri başarı süreçleri ve gerçek kullanım verisi birlikte kalıcı avantaj yaratır.

Büyüme kadar ürün kalitesi, kullanım derinliği ve müşteri ekonomisi birlikte izlenir.

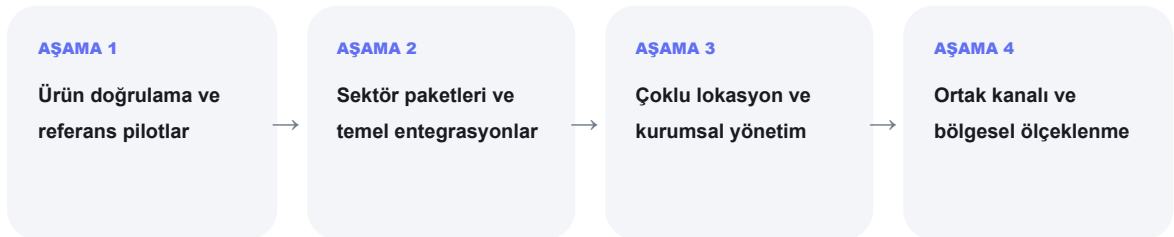
Yönetim göstergeleri

Ticari Tekrarlayan gelir, sözleşme büyüklüğü, satış döngüsü, pilot dönüşümü	Kullanım Aktif lokasyon, görüşme süresi, tekrar kullanım, senaryo başına hacim	Deneyim Yanıt süresi, başarılı etkileşim, kesinti, kullanıcı memnuniyeti
Ekonomi Brüt marj, edinme maliyeti, geri ödeme süresi, destek maliyeti	Müşteri Yenileme, genişleme, net gelir tutma, referans üretimi	Ürün Kurulum süresi, standart modül kullanımı, hata sıklığı, iyileşme süresi

Başlıca riskler ve azaltma yaklaşımı

Risk	Etkisi	Azaltma yaklaşımı
Yanıt kalitesinin değişmesi	Güven ve marka riski	Sınırlandırılmış bilgi, test setleri, izleme ve insan devri
Bağlantı veya gecikme	Deneyim kesintisi	Uyarlanabilir kalite, sağlık kontrolleri ve kurtarma mekanizmaları
Uzun kurumsal satış	Nakit akışı baskısı	Ücretli pilot, sektör paketi ve çözüm ortağı kanalı
Fazla özel geliştirme	Düşük marj ve yavaş ölçek	Ürünleştirme kriterleri ve modüler entegrasyon politikası
Mahremiyet ve mevzuat	Hukuki ve itibar riski	Veri minimizasyonu, açık bilgilendirme ve kurumsal kontroller

Önerilen aşamalı yol haritası



Yatırımın amacı, çalışan ürünü tekrarlanabilir bir büyüme sistemine dönüştürmek.

Platformun temel deneyimi; canlı kullanıcı girdisi, yapay zekâ yanıtı, avatar sunumu ve operasyon takibini tek arayüzde birleştirir. Bir sonraki değer artışı, bu çekirdeğin sektör paketleri, kurumsal entegrasyonlar ve ölçeklenebilir satış kanallarıyla ürünleştirilmesinden gelecektir.

Ürün yatırımı

Yönetim, analitik, güvenlik, içerik yönetimi ve tekrar kullanılabilir entegrasyon katmanlarının geliştirilmesi.

Pazara giriş yatırımı

Referans pilotlar, sektör odaklı satış, çözüm ortakları ve müşteri başarı kapasitesinin kurulması.

Operasyon yatırımı

Kalite güvence, izleme, destek süreçleri ve maliyet optimizasyonunun standartlaştırılması.

Veri ve savunulabilirlik

İzinli kullanım verisini ürün öğrenmesine dönüştüren ölçüm ve iyileştirme döngüsü.

Hedef: Tekil demolar üreten bir ekipten, farklı sektörlerde aynı çekirdekle çalışan ve tekrar eden gelir oluşturan bir platform şirketine dönüşmek.

Sonuç

Dijital avatarlar, kurumların müşterileriyle nasıl konuştuğunu ve hizmet kapasitesini nasıl ölçeklediğini yeniden şekillendirebilir. Başarılı iş modeli; etkileyici bir avatar görüntüsünden fazlasını sunmalı, ölçülebilir iş sonucuna bağlanmalı ve güvenli biçimde işletilebilmelidir. Bu platformun fırsatı, canlı deneyim ile kurumsal operasyon arasındaki bu boşluğu doldurmaktır.

Not: Bu doküman iş modeli çerçevesidir. Fiyatlandırma, pazar büyüklüğü, finansal tahmin ve yatırım ihtiyacı; doğrulanmış müşteri verileri ve yönetim varsayımlarıyla ayrı finansal modelde hazırlanmalıdır.