**Senaryo**

* Müşteri işletmeye girdiğinde işletmenin karekodu olacak, bu karekodu okuttuğunda müşteri bilgisi formu doldurulmuş olacak akabinde müşteriye mesaj gidecektir.
* Mesaj bölümü entegre edilecek.
* Sms senaryosunu yazar mısın?
* Şimdi Sms önce SmsSetting e girecek kontrol edecek eğer durum true ise Custom template girecek eğer Custom template kapalı ise default template den template alacak, aldıktan sonra Sms durumunu true yapıp çıkacak ve Sms Gönder için hazır hale gelecek.

Not: Sms in propertileri Customer dan alacak ve Content olacak bir de hangi işletmeye ait olduğunu tespit etmek için de userId olacak. Bunlar gereklidir. Content ise Template den alacak.

Sms Gönder ve Kaydet ama sms message için şirket name i al

Not: Customer formu dolduracak eğer bu customer telefon numarası üzerinden daha önce bu kayıt varsa customer eklemiyor saedece Sms Ekliyor bunu da bu ayarlarla yapıyor , sms ayarlarına gidecek , template default olarak seçili olacak uygunsa Sms gönderecek ve akabinde Sms Ekleyecek.

Not: **Teslim mesajı oluştur**. Nasıl olmalı, Şirkete düşen mesajlar kontrol edilecek. Düşen mesajın ProductName alınacak ve Phone alınacak ve sms ayarları açık ise sms gönderilecek.

**GetSmsByUser :** User e yani company göre Smsleri listelediği zaman

* NameSurname
* ProductName
* Phone
* Description bu propertileri listelesin.

createdSmsPrivateDays : Burası için özel günler için bir template tipi enum oluştur bu template

* Taziye Günleri
* Tatil günleri
* Düğün günleri için bir template oluşturman lazım. Bu template lerden mesaj seçip atabilecek.

createdSmsHolidayDays: Özel günlerin tarihleri bellidir o tarihlere denk geldiğinde istenmesi halinde mesaj atılabilecek. Tabi buna template kurman lazım.

CustomerController:

GetCustomers //Şirketin(UserId) bütün müşterilerini periyoda göre ve CreatedDate göre listelemesini yap.

**Raporlama**

Rapor belirli periyodlar için oluşturulabilecek ve bunun içinde Toplam sms sayısı, Toplam müşteri sayısı, Toplam yeni müşteri sayısı oluşturulacaktır.

--Raporlama da bir de şu şekilde de çalışması lazım, zaman periyoduna göre(Günlük haftalık aylık yıllık), Yeni Müşterileri kaydedebilmesi lazım Rapor şeklinde bunun için alacağı propertiler ad-soyad ve telefon numarasını alacaktır. Tabi önce Rapor oluştur , burada listeleme işlemi olacak istemesi halinde ise bu verileri kaydedecek veri tabanına

**// Önemli Not: BaseEntiny için updateBy ve createdBy propertileri eksik bu eksikleri giderirsin.**

**// önemli Not: SmsControllerde GetSms sadece admin paneline açılacak, mobilde olmayacak.**

**Önemli Not: Kalıcı silme olayı mevcut değil onu çözmen lazım**

LoginPhone ile de LoginPhoneCode ile de giriş işlemleri yapıldığında claimsleri yakalıyor.

**Anasayfa da yeralacak actionlar**

* Toplam User Sayısı –Aktif/Pasif user sayısını grafiğe dök

-Son gün olanlar kırmızı ve üste diğerleri ise sarı olacak, dönmüş önümüzdeki bir hafta içinde üyeliği bitecek user Listesi listele Telefon numarası ile listelenecek aranacak liste, Aranacak, Arandı , Onaylandı, onaylanmayacak tarzında geri bildirim olacak,

Bu işlemler için Panel Controller ekle ve bu işlemleri yap

// Not: Register olduğunda ona bir membership tanımlanacaktır bir aylık zaman tanımlanacaktır hepsine de , üyeliği azalanlar son gün olanları çalıştıracağız. Onları basacağız.

Yarın Operationclaim repositorisini ekle ve akabinde servisini entegre et akabinede features te crud işlemlerini yap , ve database i yenile ve yeni register da opreratopnClaim ekle membership ekle AppsettingEkle(bundan emin değilim)

**Müşteri geri bildirimleri**:

* Şikayet edilen işletmeleri tespit etme
* Şikayet Bildirimlerini sağlama,
* Müşteri bilgisi ekranı olsun burada neler tutulacak: İşletmeye ait kaç müşteri var ve kayıt yaptıran müşteriyi günlük haftalık ve aylık listele buna göre query oluştursun(product Name, Phone, müşteri Name Surname, created date ten sadece saat ve dakika al ve gün olarak listele , buna göre de sırala ),
* NOT: Feedback kendin al kendi şirketin için alabilirsin gelişim ve öneri penceresini al (SuperAdmin e gönderilsin ) bunun için yeni bir panel ve ya controller aç

**Şirket için**

* Bu ay kayıt yaptıran UserSayısı
* User pasif Listesi / AktifUser Listesi tabloları ve bu Userları Aktif Pasif yapma Butonu/ User bilgilerini güncelleme/ User Silme
* Şirketlere Karekod gönderme butonu watshap ile
* Nasıl hayal et iki tane tablo tut , bu tablolarda şirket ismi/telefon /Aktif Pasif butonu/user Güncelleme/ Karekodu paylaşma butonu

**Rapor için**

-Günlük / Haftalık/Aylık/ Yıllık sisteme giriş bilgisi

-Günlük/ Haftalık/Aylık/ Yıllık Sistemden çıkış bilgisi

- Günlük/ Haftalık/Aylık/ Yıllık Gelir Gider Bilgisi

**Ayarlar**

* Çalışanın Rollerini değiştirme yeri
* Sistemden çıkış
* Çalışanı silme Ekleme yeri güncelleme alanı

Wwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwwww

Aşağıda sana **SmartVisit**'in tüm senaryosunu, uçtan uca en sade, en net ve yatırımcıya, işletmeye veya geliştiriciye anlatılabilir formatta yazıyorum.  
Bu metin;  
✅ sistemin nasıl çalıştığını,  
✅ kullanıcıların nasıl dahil olduğunu,  
✅ hangi problemleri çözdüğünü,  
✅ hangi bileşenlerden oluştuğunu  
kapsar.

**📲 SmartVisit — Senaryo ve Sistem Akışı (TAM METİN)**

**🎯 AMAÇ (Problem Tanımı)**

SmartVisit, **müşterilerin ürün/araç bıraktığı işletmelerde** yaşanan şu klasik problemleri çözmek için geliştirildi:

* "Ürünüm ne zaman hazır olacak?" sorusuna net yanıt verilemiyor
* İşletmeler müşteriyi aramayı/mesaj atmayı unutabiliyor
* Müşteriler erken gelebiliyor veya gecikiyor, bu da kaos yaratıyor
* Yazılı kayıtlar kayboluyor, sistemsizlik güven zedeliyor
* Sadakat yaratmak ve profesyonellik göstermek zorlaşıyor

**✅ SmartVisit NE YAPAR?**

SmartVisit;  
🧾 **müşteri kaydını dijitalleştirir**,  
📲 **bilgi aktarımını anında işletmeye düşürür**,  
📤 **işlem bitince otomatik SMS gönderir**,  
📊 **sadakat + raporlama + kampanya sistemleri sunar**.

**🧠 SİSTEMİN TEMEL AKIŞI**

**1. Müşteri İşletmeye Gelir**

Müşteri bir işletmeye (örneğin: terzi, araç yıkama, tamirci) gelir.

İşletmenin tezgahında/kasasında **SmartVisit QR kodu asılıdır.**

**2. Müşteri QR Kodunu Okutur**

Telefon kamerasıyla QR kod okutulur.  
Otomatik olarak bir **form sayfası** açılır.

**3. Müşteri Formu Doldurur**

Formda aşağıdaki bilgiler yer alır:

* 📛 Ad – Soyad
* 📞 Telefon numarası (SMS için gerekli)
* 📷 Gerekirse ürünün fotoğrafı
* ✍️ Ürünün açıklaması / not (örneğin: “Pantolon paçası kısaltılacak”)

Form oldukça sade, hızlı doldurulabilir yapıdadır.

**4. Form Bilgisi İşletmeye Düşer**

Müşteri gönder tuşuna bastığında:  
📥 Bilgiler doğrudan işletmenin **admin paneline** düşer.  
🖥️ Panelden ürün durumu, notlar ve müşterinin numarası görüntülenebilir.

**5. İşletme İşlemi Tamamladığında SMS Gönderir**

İşlem bittiğinde işletme tek tıkla:  
📤 “Ürününüz hazır, gelip alabilirsiniz.” mesajını gönderir.

SMS tamamen otomatik, hazır şablon üzerinden gider.  
Numara önceden sistemde kayıtlıdır.

**6. Sadakat Takibi Otomatik Yapılır**

SmartVisit müşterinin cihazını (veya telefon numarasını) takip eder.

* Müşteri aynı işletmeye 10. kez geldiğinde:  
  🎉 “Tebrikler, 10. ziyaretinizde %50 indirim kazandınız!” mesajı gider
* İşletmenin panelinde müşteri geçmişi görünür

**7. Ekstra Özellikler**

**🎯 Kampanya & Duyuru Mesajları**

* İşletme, geçmişte form doldurmuş müşterilere toplu SMS atabilir
* “Yarın kapalıyız” veya “Bugün tüm ürünlerde %20 indirim” gibi

**📈 Raporlama**

* Günlük / haftalık kaç müşteri geldi
* Kaç SMS gönderildi
* Hangi günler daha yoğun
* Hangi müşteriler tekrar geldi

**🧾 Gelir – Gider Takibi**

* İşletme basit gelir/gider girişleri yapabilir
* Günlük/haftalık toplam kar-zarar gösterimi alınabilir

**👥 Çoklu Personel Desteği**

* Tek işletmeye birden fazla personel hesabı açılabilir
* Her personelin işlem geçmişi ayrı tutulu