

Proje Adı:	OSNET (Oto Sanayi Network)
Proje Takımı Üyeleri:	Proje Yöneticisi- Ali Zahit Kahraman * Yazılım ve Sistem Geliştiricisi- Ahmet Fatih Kılınç * Veri tabanı ve Yönetimi- Ali Talha Arslan * Arayüz Tasarımcısı- Erwin Smith Satış ve Pazarlama- Nico Robin
Projenin Gerekçesi:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Müşterilerin ve ustaların ortak bir mecrada buluşabileceği bir ortamın olmaması nedeniyle hizmetlerin merkezi ve organize bir şekilde sunulamamasına yol açmaktadır.</li> <li>Otomobil sahipleri, güvenilir ve kaliteli ustaları seçmekte zorlanmaktadır.</li> <li>Otomobil sahipleri, arızalarını hızla çözecek güvenilir ustaları bulmakta zorlanmaktadır; yakın çevrelerindeki ustalara dahi ulaşamamak, hizmet sürecini uzun, verimsiz ve belirsiz kılmaktadır.</li> <li>Geleneksel yöntemlerle çalışan ustalar, dijital platformların sunduğu geniş müşteri kitlesine ulaşamamakta, dolayısıyla iş hacimleri sınırlı kalmaktadır.</li> <li>Adil fiyatlandırmanın olmaması, Otomobil sahiplerinin fazla ödeme yapmalarına yol açmaktadır.</li> </ul>
Son Ürün Açıklaması:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ana sayfa: Otomobil sahipleri için; "Hasar/Arıza Paylaş", "Usta Seç" ve "Acil Yardım", "Sohbet" ve "Profil" gibi ana butonlar net bir şekilde yer alacaktır. Ustalar için; "İş duyuruları", "Sohbet", "Profil" butonları yer alacaktır.</li> <li>Profil Sayfası: Otomobil sahipleri; ad, soyad, iletişim bilgileri, kayıtlı araç bilgileri, favori ustalar, Randevu geçmişi, ayarlar (bildirim, dil, KVKK onayları vb.) görüntüleyebilecekler. Ustalar; işletme bilgileri, fotoğraf galerisi, hizmet verdiği kategoriler, randevu takvimi görüntüleyebilecekler.</li> <li>Hasar/Arıza Paylaş butonu: kullanıcılar, araçlarındaki sorunları kolayca görsel veya yazılı olarak aktarabilecektir.</li> <li>Usta Seç sayfası: Ustalar; uzmanlık alanı, konum ve puan üzerinden kolayca filtrelenip listelenecek.</li> <li>Sohbet ekranı: Otomobil sahipleri seçikleri ustalarla platform üzerinden doğrudan ve güvenli şekilde iletişim kurabileceklerdir; teklif alma, soru sorma ve fotoğraf gönderme gibi temel fonksiyonları kullanacaklardır.</li> <li>İş duyuruları butonu: Ustalar, yayınlanan teklifleri (teklifler butonu) ve kendilerine ait işleri (işlerim butonu) görüntüleyebilecek.</li> </ul>
Proje Amaçları:	<ul style="list-style-type: none"> <li>İçinde oto tamir iş yerleri ve gerekli bilgileri bulunan, bunların konumlarının gösterildiği, otomobil sahiplerinin ustalarla iletişime geçebileceği bir online platform kurmak.</li> <li>Müşterilerin ustaldan randevu alma işlemini kolaylaştırmak.</li> <li>Otomobil sahiplerinin birçok oto tamir iş yeri arasından; araçlarındaki arızalarda boyacı, elektrikçi, mekanikçi gibi uzmanlık alanlarına göre filtreleme yaparak hangisine gideceği seçimini hızlı ve kolay hale getirmek.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Otomobil sahiplerinin acil durumlarda (kaza, çekici ihtiyacı) yardım alabileceği bir platform oluşturmak.</li> <li>Müşterilerin fiyat karşılaştırması yaparak, kendi bütçesine en uygun olan iş yerini seçmesine yardımcı olmak.</li> <li>Uygulamanın müşterilerin konumuna dayalı olarak kendisine en yakın ustaları bulmasını sağlaması.</li> <li>Otomobil sahiplerinin güvenilir ve kaliteli ustaları bulmasını ve daha kolay hale getirmek.</li> <li>İlk aşamada Sakarya ilinde faaliyet gösterecek olan platform; ileriki aşamalarda sırasıyla Marmara bölgesi, İç Anadolu bölgesi en sonunda da tüm Türkiye'de faaliyet göstermeyi amaçlamaktadır.</li> </ul>	
Bütçe:	Bütçe Tahmini:	2.000.000
	Maksimum İzin Verilen:	3.000.000
Proje Süresi:	Süre Tahmini:	5 Ay
	Maksimum İzin Verilen:	6 Ay
Kısıtlamalar:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Projede görev alabilecek 5 eleman mevcuttur.</li> <li>Projede çalışma saatı minimum 30 saat/hafta olacak şekildedir. Esnek çalışma saatleri de desteklenmektedir.</li> <li>İlk prototip gösterimi 132 gün içerisinde hazır olmalıdır.</li> <li>Proje ilk aşamada Sakarya ili ile sınırlıdır.</li> <li>Proje fazla mesai ve evden çalışmayı desteklemektedir.</li> <li>Projeye ayrılabilen maksimum bütçe 3.000.000'dir.</li> <li>Projeye ayrılabilen maksimum süre 6 ay olarak belirlenmiştir.</li> <li>Proje sadece iOS/Android destekli olacaktır. Proje sadece Flutter yazılım dili ile yazılacaktır.</li> <li>Proje geliştirilme sürecinde 1 tane ana sunucu kiralanacaktır. Bu sunuculara bağlanmak için 5 tane bilgisayar bulunmaktadır.</li> </ul>	
Varsayımlar:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proje ekibi 5 kişiden oluşmakta ve her bir üye, görev aldığı alanda gerekli bilgi ve uzmanlığa sahiptir. Proje süresince ekip içi iletişim güçlü kalacak ve görev dağılımı verimli bir şekilde işleyecektir.</li> <li>Tüm ekip üyeleri etik değerlere sahiptir ve proje bilgilerini kasıtlı veya kasıtsız olarak dışarı sızdırmayacaklarına dair bilinçlidir.</li> <li>Platform, ilk etapta Sakarya (pilot bölge) başlayacak olup, zamanla yaygınlaşacaktır.</li> <li>Kullanıcıların servis tercihlerinde öncelikli kriterleri: güvenilirlik, fiyat, konuma yakınlık ve uzmanlık alanı olarak düşünülmektedir.</li> <li>Filtreleme ve eşleştirme sistemi doğru ve akıllı çalışır. Müşteriler, konum, uzmanlık ve yorumlara göre doğru ustaları hızlıca bulabilir.</li> <li>Kullanıcılar arasında ağızdan ağıza yayılma potansiyeli yüksektir.</li> <li>Müşteriler fiyat/yorum karşılaştırması yaparak karar verir.</li> <li>Oto tamir ustalarının dijital görünürlüğe önem vereceği ve platformu müşteri kazanımı için aktif olarak kullanacakları varsayılmaktadır.</li> <li>Platforma kaydolan ustaların büyük çoğunluğunun, müşteri değerlendirmelerine göre hizmet kalitesini artırma eğiliminde olacağı beklenmektedir.</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Platformun değeri hem esnafa hem de müşteriye karşılıklı fayda sağladığı sürece artacaktır.</li> <li>Kullanıcıların, yorum ve puanlama sistemine katkıda bulunarak platformun güvenilirlik algısını güçlendireceği ve platformun şeffaflığını destekleyeceği öngörülmektedir.</li> <li>Konum bazlı hizmet eşleştirme doğru ve hızlı çalışacaktır (Google Maps, konum API'leri kullanımı).</li> <li>Android ve iOS uyumluluğu eksiksizdir, kullanıcı deneyimi yüksek tutulur.</li> </ul>
Proje Başarı Kriterler: (Kabul edilme kriterleri)	Bütçe 2.000.000TL – 3.000.000TL
	Süre 5 Ay – 6 Ay
	Kullanılabilirlik Testi %95
	Fonksiyonellik Testi %80 Kullanıcı sayısı <ul style="list-style-type: none"> <li>İlk 3 Ay 1000/Ay Kişi.</li> <li>(3-12. Ay) 2000/Ay Kişi</li> <li>(12-24. Ay) 3500/Ay Kişi</li> </ul>
	Güvenlik Testi %90
	Teknoloji Zaman Uygunluğu %95

## OSNET FİZİBİLİTE ÇALIŞMASI

### Ekonominik Fizibilite

Maliyetler		Ücret	Toplam
İşçilik	Proje Yöneticisi	63.800/Ay	₺1.450.800,00
	Yazılım Ve Sistem Geliştiricisi	55.100/Ay	
	Veritabanı Geliştirme	47.100/Ay	
	Satış Ve Pazarlama Yetkilisi	30.000/Ay	
	Arayüz Tasarımcısı	45.800/Ay	
Donanım	Bilgisayar	₺40.000,00	₺40.000,00
	Uygulama Sunucusu	4318,99/Ay	₺51.827,88
Yazılım	Veritabanı (MySQL)	₺0,00	₺0,00
	Google Play Geliştirici Hesabı	\$25	₺950,00
	Apple Store Geliştirici Hesabı	\$8,25/Ay	₺3.762,00
Yasal Harçlar	Limited Şirketi Kurma Maliyeti	₺80.000,00	₺80.000,00
1\$ = 38 TL		TOPLAM	₺1.627.339,88

### Teknik Fizibilite

- Uygulama mobil uyumlu olarak tasarlanacaktır. Yazılım geliştirme süreci için mevcut bilgisayar donanımları yeterli olup, mobil uygulama geliştirmede Flutter kullanılacaktır. Flutter, her iki platformda (iOS ve Android) yüksek performanslı ve kullanıcı dostu bir deneyim sunmak için tercih edilmiştir.
- Sunucu altyapısı için dışarıdan bulut tabanlı sunucu hizmeti alınacak ve kullanıcı verilerinin güvenliği için gerekli şifreleme önlemleri uygulanacaktır. Veri tabanı yönetimi için MySQL gibi SQL tabanlı bir sistem kullanılacak, yedekleme ve veri koruma sistemleri entegre edilecektir.
- Geliştirme süreci boyunca tüm kod ve proje verileri Git üzerinden kontrol edilecek, ayrıca mobil uygulama çeşitli test cihazlarında test edilerek kullanıcı deneyimi optimize edilecektir.

## Operasyonel Fizibilite

- Süreçlerin etkin bir şekilde yönetilmesi için sürekli kontrol ve raporlama yapılacak, böylece herhangi bir aksaklık hızlıca tespit edilip çözüme kavuşturulacaktır.
- Proje ekibi, projeye maksimum katılım ve inanç göstererek her aşamada aktif rol alacak.
- Kısa vadede operasyonel riskler minimum seviyededir ve tüm süreçler planlı bir şekilde ilerleyecektir. Bu yapı, projenin başarılı bir şekilde tamamlanmasını ve işletmenin verimli bir şekilde devam etmesini sağlayacaktır.

## Çizelge Fizibilitesi

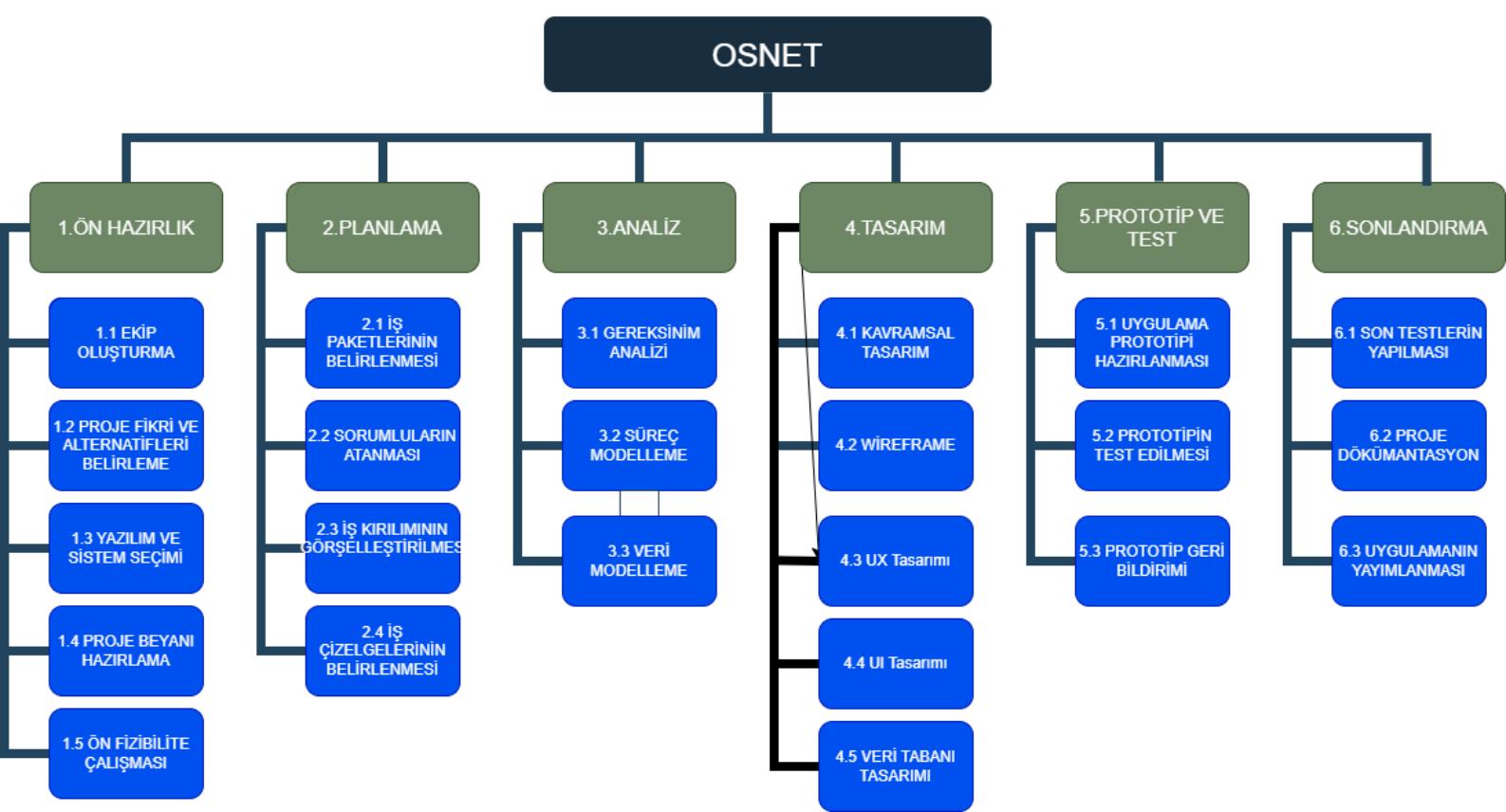
- Proje'nin yapım aşamaları detaylı bir şekilde planlanmış ve takvime dahil edilmiştir.
- Uygulamanın geliştirilmesi sürecinde, son kullanıcıların kolayca kullanabilmesi için basit kullanım tekniklerine uygunluk sağlanmıştır.
- Proje yöneticisi, yapım aşamaları boyunca sürekli olarak sürece dahil edilmiştir. Proje belirtilen takvime göre en fazla 6 ay, en az 5 ay içinde tamamlanacaktır.

## Organizasyonel Fizibilite

- Proje için gerekli rollerin tanımlanarak, her bir rol için uygun ve nitelikli personel istihdam edilmesi gerekmektedir.
- Proje bir start-up projesi olduğu ve esnek iş aşamalarına sahip olduğu için organizasyonel risk öngörülmemiştir.

## Yasal Fizibilite

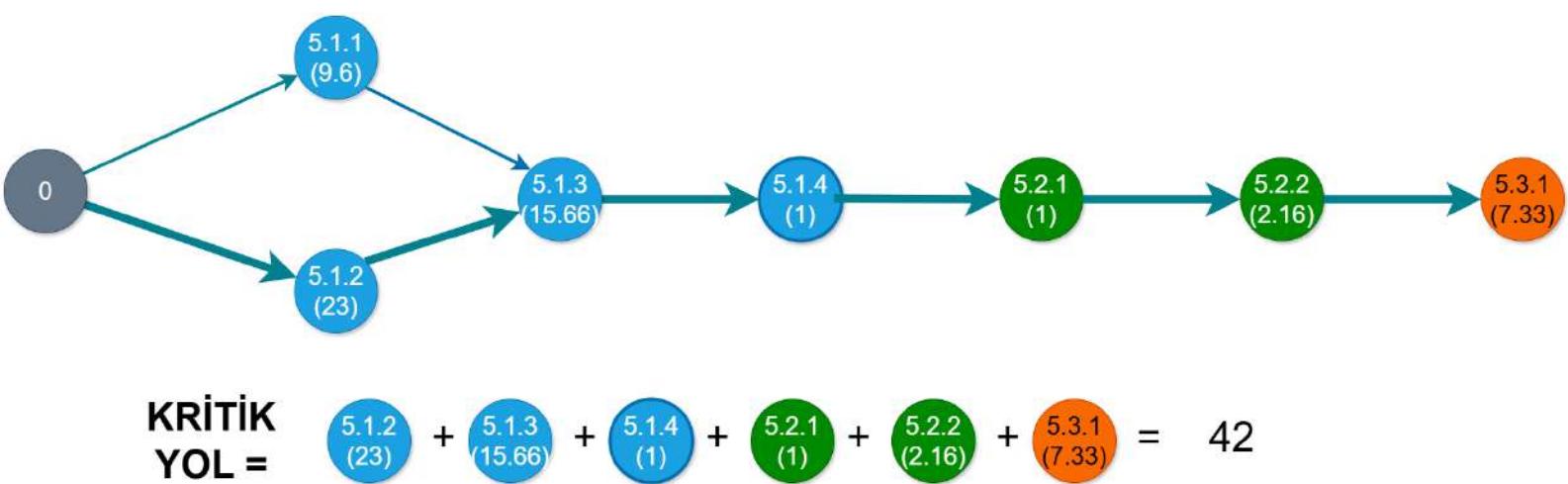
- Platformun logosu, tasarıımı ve içerikleri, fikri mülkiyet hakları kapsamında korunmalıdır. Bu nedenle, tüm tasarım unsurları ve platform içeriği, fikri mülkiyet yasalarına tam uyum sağlanarak kullanılacak ve herhangi bir telif hakkı ihlali önlenecektir.
- Kişisel verilerin güvenliği ve korunması ile ilgili mevcut yasal düzenlemelere tamamen uyulacaktır.

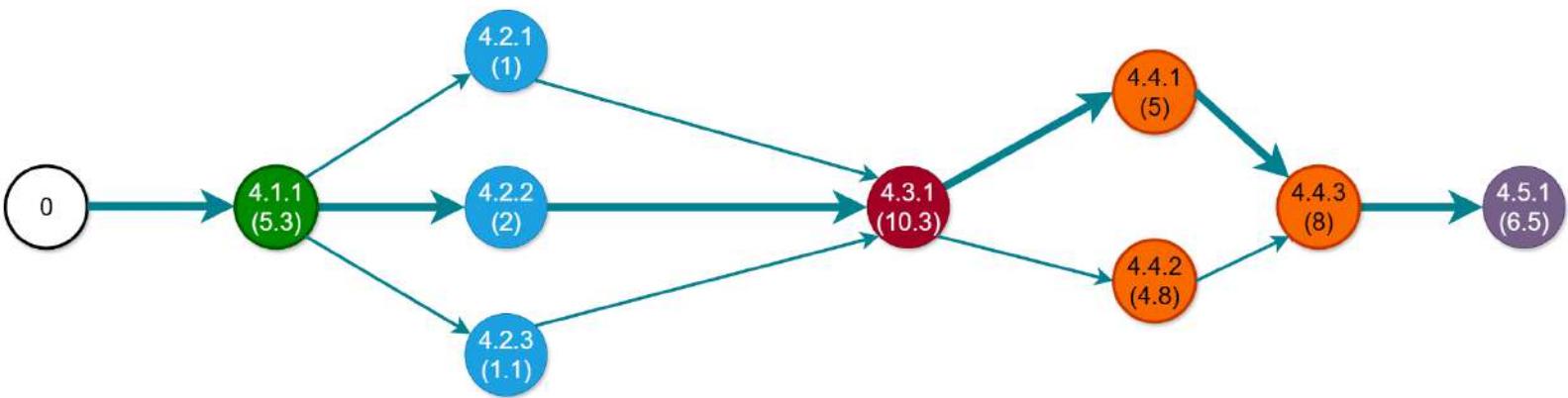


[OSNET] Proje Takvimi

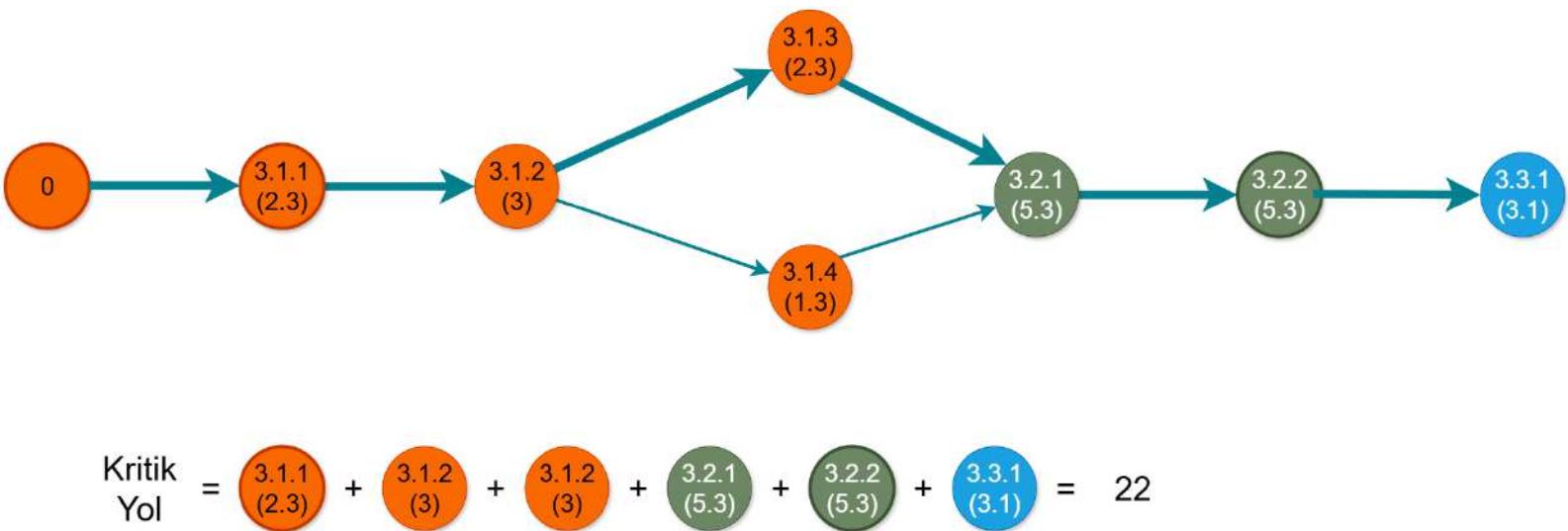
[0]







$$\text{Kritik Yol} = 4.1.1(5.3) + 4.2.2(2) + 4.3.1(10.3) + 4.4.1(5) + 4.4.3(8) + 4.5.1(6.5) = 37$$



## Prototip ve Test

Ahmet Fatih KILINÇ

B231306354

SIRA	FAALİYET	ÖNCELİK	KÖTÜMSER TAHMİN	ORTALAMA TAHMİN	İYİMSER TAHMİN	ÜÇ NOKTA TAHMİNİ
1	Veri Tabanı Hazırlanması	-	13	9	9	9.6
2	Prototip Kodlanması	-	30	22	20	23
3	Arayüzü Hazırlama	1,2	20	15	14	15.66
4	Veri Tabanı ve Arayüz Entegrasyonu	3	1	1	1	1
5	Fonksiyonların Test Edilmesi	4	1	1	1	1
6	Uygulama Bütünlüğü Testi	5	3	2	2	2.16
7	Prototipteki Hataların Giderilmesi	6	10	7	6	7.33

## Tasarım Aşaması

Ali Talha Arslan

B231306350

SIRA	FAALİYET	ÖNCELİK	KÖTÜMSER TAHMİN	ORTALAMA TAHMİN	İYİMSER TAHMİN	ÜÇ NOKTA TAHMİNİ
1	Mimari Tasarım	-	7	5	5	5.3
2	Oturum Açma ve Kayıt Ekranları Tasarımı	1	1	1	1	1
3	Müşteri Sayfaları Tasarlama	1	2	2	2	2
4	Usta Sayfaları Tasarlama	1	2	1	1	1.16
5	Wireframe' in UX' e Göre Revize Edilmesi	2,3,4	13	10	9	10.3
6	Renk Paletinin Kararlaştırılması	5	7	5	3	5
7	Yazı Fontunun Seçimi	5	7	5	2	4.83
8	Kullanılacak Form Elemanlarının Tasarlanması	6,7	10	8	6	8
9	Varlık İlişki Diyagramı	8	10	6	5	6.5

## Analiz Aşaması

Ali Zahit Kahraman

B211306020

SIRA	FAALİYET	ÖNCELİK	KÖTÜMSER TAHMİN	ORTALAMA TAHMİN	İYİMSER TAHMİN	ÜÇ NOKTA TAHMİNİ
1	Veri Toplama	-	4	2	2	2.3
2	Gereksinim Listesi Oluşturma	2	4	3	2	3
3	Fonksiyonel Gereksinimlerin Belirlenmesi	3	3	2	2	2.3
4	Fonksiyonel Olmayan Gereksinimlerin Belirlenmesi	3	3	1	1	1.3
5	Gereksinim Listesi Analizi	3,4	7	5	5	5.3
6	Kullanıcı Araştırması ve Analizi	5	7	5	5	5.3
7	Veri Akış Diyagramı	6	5	3	2	3.16

## Risk Analizi

Risk Tanımı	Riskin Etkisi	Risk Kategori si	Olasılık	Etki	Risk Skoru	Öne m Sırası	Risk Yanıtlama Stratejisi
Çizelgelemenin Yanlış Yapılması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yapılacak işlerin sırasının karışması</li> <li>- İş süreçlerinin aksaması</li> </ul>	Proje Planlam a ve Kontrol Riskleri	0,11	0,34	0,03 74	13	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Çizelgelerin farklı kişilerce birkaç defa kontrol edilmesi</li> <li>- Proje sürecince çizelgeye ve sürece dayalı rutin toplantıların gerçekleştirilemesi</li> </ul>
Yöneticinin Deneyimsiz Olması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Projenin planlanan zamanda teslim edilememesi</li> <li>- Ekip üyeleri arasında anlaşmazlıkların ortaya çıkması</li> <li>- Ekip motivasyonu olumsuz etkilenir.</li> </ul>	Proje Yönetici si Riskleri	0,12	0,58	0,06 96	12	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proje yöneticisinin yeterliliğinin test edilmesi</li> <li>- Yöneticiye belirli eğitimlerin verilmesi</li> </ul>
Metodolojinin Yanlış Seçilmesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proje sürecince aksaklıların meydana gelmesi</li> <li>- Projenin teslim tarihinde gecikmelerin meydana gelmesi</li> <li>- Ekip motivasyonu düşer</li> </ul>	Proje Yönetici si Riskleri	0,36	0,67	0,24 12	7	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Başlangıçta metodoloji analiz toplantısı yapılmalı; hızlı iterasyon gerekiyorsa Agile tercih edilmeli, ekip Agile konusunda eğitilmeli</li> <li>- Projeye uygulanabilecek metodolojilerin araştırılması</li> <li>- Uygulanacak metodolojinin ekibe ve projeye uygunluğunun test edilmesi</li> </ul>
Yetersiz Ekip Elemanı Sayısı	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proje süresinin uzaması</li> <li>- Ekip de motivasyon kaybı ve stres oluşumu</li> <li>- İş yükünün artması</li> </ul>	Proje Ekibi Riskleri	0,23	0,36	0,08 28	11	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dış kaynak temini yapılması</li> </ul>

Ekip içerisindeki rollerin yanlış belirlenmesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proje sürecinin uzaması</li> <li>- Kalite düşüklüğü</li> <li>- Ekip motivasyonu düşer</li> <li>- Ekip içi verimlilik düşer</li> </ul>	Proje Ekibi Riskleri	0,31	0,52	0,16 12	8		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proje başlangıcında her üyenin yetkinlik ve deneyimleri göz önüne alınarak görev tanımları net yapılmalı.</li> <li>- Takım içi iletişim toplantıları ile rollerin netliği düzenli kontrol edilmelidir.</li> </ul>
Motivasyonun yetersiz olması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ekip içi iletişim problemleri yaşanır</li> <li>- Ekibin performansında düşüş</li> <li>- Proje hedeflerinden sapma meydana gelir</li> <li>- Verimlilik azalır, teslim zamanı gecikir</li> </ul>	Proje Ekibi Riskleri	0,60	0,44	0,29 04	6		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Motivasyon artırmacı etkinlikler yapılır.</li> <li>- Hedefler küçük parçalara bölünerek başarı hissi artırılmalı.</li> <li>- Düzenli geri bildirim ve takdir sistemi oluşturulmalı.</li> </ul>

Entegrasyon Problemlerinin Ortaya Çıkması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uygulama düzgün çalışmaz</li> <li>- Kullanıcı deneyimi bozulur</li> <li>- Test süreçleri uzar</li> </ul>	Proje Süreci ve Karmaşı klik Riskleri	0,18	0,82	0,14 76	9		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entegrasyon noktaları proje başında netleştirilmeli ve her servis/modül için API sözleşmeleri hazırlanmalı.</li> <li>- Aşamalı test (unit, integration, end-to-end) yapılmalı. Versiyonlama ve dokümantasyon disiplinli biçimde yürütülmeli.</li> <li>- Uyum sorunları tespitinde hızlı aksiyon alınabilmesi için loglama ve izleme sistemleri kurulmalı.</li> </ul>
Gereksinimlerin Eksik Belirlenmesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kullanıcı memnuniyetsizliği</li> <li>- Yanlış ürün ortaya çıkar</li> <li>- Yeniden geliştirme ihtiyacı doğar</li> <li>- Süre ve Maliyet artar</li> </ul>	Gereksinim Riskleri	0,59	0,78	0,46 02	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gereksinim toplama süreci kullanıcı görüşmeleri, anketler ve rakip analizleriyle desteklenmeli.</li> <li>- İş akışları ve kullanıcı senaryoları çıkarılmalı.</li> <li>- Gereksinimler yazılı hale getirilip onay sürecinden geçirilmeli. Gereksinim değişiklikleri için bir kontrol süreci (change management) oluşturulmalı.</li> </ul>

Gereksinimlerin Açık ve Net Olmaması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ekip içinde kafa karışıklığı yaşanır</li> <li>- Müşteri memnuniyeti düşer</li> <li>- Geliştirme sürecinde belirsizlik oluşur</li> </ul>	Son kullanıcı	0,56	0,84	0,47 04	1		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tüm gereksinimler SMART (Spesifik, Ölçülebilir, Ulaşılabilir, Gerçekçi, Zamanlı) kriterlerine uygun şekilde tanımlanmalı.</li> <li>- Gereksinimler yazılı ve görsel olarak dokümanete edilmeli.</li> <li>- Ekip içi ortak anlayış için işlevsel senaryolar ve prototiplerle desteklenmeli.</li> </ul>
Ustaların Uygulamayı Benimsememesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uygulama kullanıcı sayısında düşüş yaşanır</li> <li>- Uygulamanın itibarı zedelenebilir</li> <li>- Sistem çalışamaz hale gelir</li> </ul>	Son Kullanıcı Riskleri	0,40	0,96	0,38 4	4		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uygulama dokümantasyonu iyi yapılmış.</li> <li>- Kullanıcılar sürece dahil edilir.</li> <li>- Kullanıcı dostu, sade arayüz tasarımları.</li> <li>- Ustalara uygulamanın yararlarından bahsetmek.</li> </ul>

Kullanıcı Sayısının Düşük Olması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uygulama bilinirliği düşer</li> <li>- İstenilen hedeflere ulaşlamaz</li> <li>- İşlem hacmi düşer ve platformun sürdürülebilirliği tehlikeye girer</li> <li>- Maliyetlerde yükselme meydana gelir</li> </ul>	Son Kullanıcı Riskleri	0,54	0,87	0,46 98	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hedef kitleye uygun pazarlama faaliyetlerinin yapılması.</li> <li>- Kullanıcı geri bildirimleri toplanarak memnuniyet odaklı iyileştirmeler yapılmalı.</li> </ul>
Müşterilerin Uygulamayı Kullanmak İstememesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Platformun sürdürülebilirliği tehlikeye düşer</li> <li>- Planlanan hedeflere ulaşılmaz</li> </ul>	Son Kullanıcı Riskleri	0,39	0,89	0,34 71	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uygulamanın sunduğu avantajlar net bir şekilde tanıtılmalı.</li> <li>- Kolay ve kullanıcı dostu bir arayüz tasarımı yapılmalı. Uygulama, mobil kullanıcı deneyimini (UX) iyileştirmek için sürekli olarak güncellenebilmeli.</li> <li>- Kullanıcılar için uygulama içi destek ve rehber özellikleri sunulmalı. Sosyal medya ve dijital reklamlarla geniş kitlelere ulaşılmalı.</li> </ul>

Uygulamanın Eksik veya Hatalı Çıkış Yapması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kullanıcı memnuniyeti düşer</li> <li>- Uygulama itibarı zedelenir</li> <li>- Tekrar geliştirme maliyetleri eklenir</li> </ul>	Son Ürün Riskleri	0,13	0,98	0,12 74	14		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Geliştirme sürecinde kapsamlı testler yapılmalı.</li> <li>- Uygulama içindeki hataların anlık olarak izlenebilmesi için loglama sistemleri kurulmalı.</li> <li>- Yedekleme ve kurtarma sistemleri oluşturulmalı. Herhangi bir hata durumunda kullanıcıya hızlı geri dönüş sağlanmalı.</li> </ul>
Uygulamanın Yönetmeliklere Uygun Olmaması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proje ekibinin cezalandırılmaya tabi tutulması</li> <li>- Projenin iptal edilmesi</li> <li>- Hukuki yaptırımların meydana gelmesi</li> </ul>	Yasal Riskler	0,02	0,99	0,01 98	15		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Projenin yönetmeliklere uygunluğunun kontrol edilmesi.</li> <li>- Hukuki danışmanlığın alınması.</li> </ul>
Rakip Uygulamaların Çıkması	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rekabet riskinin oluşması</li> <li>- Pazarda yer bulamama</li> </ul>	Fizibilite	0,33	0,44	0,14 52	10		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rakip uygulamaların özelliklerinden ayrıtıcı özellikler eklenir</li> <li>- Pazar analizi yapılarak rakiplerin stratejileri takip edilmeli.</li> </ul>

# MÜLAKAT

**Mülakatı Gerçekleştiren:** Ahmet Fatih KILINÇ

**Mülakat Yapılan:** Sefer DELİÇAY (Sefer Oto Kaporta - OTTO Zenith)

**Tarih:** 17.05.2025

**Süre:** 14.15 – 15.10

**Konum:** Telefon ile Sesli Görüşme

## Mülakat Soruları:

**Soru:** Uygulama üzerinden müşteri almayı dijital ortamda nasıl değerlendiriyorsunuz?

**Cevap:** Valla açık konuşayım, müşteri getirecekse güzel fikir. Bizim işler genelde kulaktan kulağa yürüyor. Ama dijitalde görünmek, özellikle genç müşterilere ulaşmak açısından iyi olur. Yani biri İskenderun'da "kaporta ustası" diye aratınca biz çıkarsak, bir sıfır onde başlarız. Yeter ki uygulama çalışsin, boş vaat olmasın. Müşteri gelsin, biz işin hakkını veririz zaten.

**Soru:** Uygulama üzerinden gelen bir müşteriye fiyat teklifini nasıl iletmek istersiniz?

**Cevap:** Kaporta işi öyle net fiyat işi değil aslında, çünkü hasarın ne kadar olduğunu görmeden fiyat vermek doğru olmaz. Ama uygulamadan müşteri aracın fotoğrafını atarsa, hasarın yeri belli olursa, ben de yaklaşık bir fiyat yazabilirim. Zaten fiyatın içinde hem malzeme hem işçilik var. Uygulama buna uygun olursa çok işime yarar.

**Soru:** Uygulama içinde müşteriler tarafından puanlanmak ve yorum almak sizce nasıl bir etki yaratır?

**Cevap:** Olumlu yorum moral verir, güven sağlar. Bir müşteri memnun kaldıysa bunu diğerleri de görsün isterim. Ama yorumlar adil olmalı. Bazen müşteri kendi hatasını bile bize yükler. O yüzden puanlama sistemi varsa, ustanın da yorumlara cevap verme hakkı olmalı. Yani iki taraflı olsun. İşimizi düzgün yapıyorsak çekinecek bir şey yok.

**Soru:** Randevulu sistem uygulamada sizin iş sürecinize nasıl katkı sağlar?

**Cevap:** Randevu çok işimize yarar. Şu an herkes kafasına göre geliyor. Sabah boş, öğleden sonra 3 araba birden geliyor. Biz de kime önce bakacağız diye uğraşıyoruz. Uygulama üzerinden gelen müşteri saat seçerse, ben de ona göre hazırlık yaparım. Hem biz rahat ederiz hem müşteri beklemez.

**Soru:** Müşteriyle uygulama üzerinden yazışmak (fotoğraf atmak, detay sormak) size göre faydalı mı?

**Cevap:** Kesinlikle faydalı. Şu anda bile WhatsApp'tan gönderiyorlar "Abi şurası ezildi, ne kadara olur?" diye. Uygulamada böyle bir özellik olursa süper olur. Müşteri yazsın, ben de "şuraya şu kadar, tam gün sürer, şu kadar boyalı gider" diye bilgi vereyim. En azından boş yere gelip geri dönmez.

**Soru:** Bu uygulamaya dahil olmanız için sizi ikna edecek en önemli şey ne olur?

**Cevap:** Net konuşayım: Müşteri gelirse varım. Gerçekten iş getiriyorsa, tanıtımı düzgün yapılıyorsa, sistem adilse kullanırım. Üye olduktan sonra "bekle bakalım" olursa olmaz. Bir de başta bize destek olacak bir ekip olmalı. Kullanmayı öğretmek, sistem nasıl çalışıyor göstermek gereklidir. Yoksa millet bir bakar bırakır.

<b>Mülakatı Gerçekleştiren: Ali Talha ARSLAN</b>	<b>Tarih: 20.05.2025</b>
<b>Mülakat Yapılan: Furkan Oğuzay</b>	<b>Konum: Sakarya Üniversitesi Okul Bahçesi</b>
	<b>Süre: 13 Dakika</b>
<b>Mülakat Soruları:</b>	
1-Aracınıza dair bir sorunla/arızayla karşılaşığınızda ilk olarak ne yaparsınız (Kimi ararsınız, Nereden usta bulursunuz?)	
Öncelikle YouTube, Yapay Zekâ da araştırmaya çalışırım çözemezsem internet üzerinden bir tamirci ile görüşme sağlarım. Yine çözemezsem aracı tamirciye götürürüm.	
2- Dijital platform üzerinden almış olduğunuz bir oto tamir hizmeti var mı?	
Yok. Ancak olmasını çok isterdim. Zaman kazandırırıdı.	
3- Oto tamir ustası seçiminde sizin için en önemli olan kriterler nelerdir (Konum, Fiyat, Güvenilirlik, Yapılan yorum, Uzmanlık)?	
Bana olan yakınlığı, etrafındaki insanların ustayı tavsiye etmesi; yani güvenebileceğim birisi olması ve ayrıca teklif ettiği fiyat.	
4- Mobil uygulama aracılığıyla aracınızın sorununu/arızasını görsel ya da yazılı olarak paylaşmak ister misiniz?	
Evet kesinlikle paylaşmak isterim, gelişen dünya da aracımın sorunlarına dijital ortam vasıtıyla daha hızlı çözüm bulmak işlerimi yeterince kolaylaştırır ve zamandan tasarruf sağlamama olanak sağlar.	
5- Acil bir durumda (çekici ihtiyacı) mobil uygulama üzerinden yol yardım iletişim bilgilerine erişmek ister misiniz?	
Evet isterim. Bir taksi çağrımak kadar bir çekicinin çağrımasının da kolay olması bana zaman kazandırır.	
6- Aracınız için randevu almak isterken nasıl alırsınız? Uygulama üzerinden aracınızın sorununa/arızasına dair randevu almak ister misiniz?	
Evet randevu almak isterim. Hastanelerdeki yoğun sıraların azalması gibi tamircilerde de saatlerimi kaybetmemek beni memnun eder. Bence böyle bir uygulama kesinlikle yapılmalı.	

Mülakatı Yapan: Ali Zahit Kahraman	Tarih: 05.05.2025
Mülakatı Yapılan: Hüseyin Gürpınar - Kaporta Tamir Ustası, Dükkan Sahibi	Yer: E-mail aracılığı ile
	Süre: 2 gün

**Soru 1:** Bir aydaki iş süreçlerinizin yoğunluğu nasıl? Bununla nasıl başa çıkiyorsunuz?

**Cevap 1:**

İş süreçlerimiz mevsime göre değişiklik gösterir. Özellikle yazın, bayramlarda ve uzun tatillerde daha çok artıyor. Ama sadece bir ay içindeki iş yoğunluğunu şöyle anlatıyorum, dükkan boş kalmıyor. Belirli bir araç veya iş sayısı verememin sebebi ise aldığımız işin boyutuna göre aylık iş sayısının değişmesi. Örnek olarak kaza yapmış bir araç gelmiştir, bunun işi 2 hafta sürüyor ve iş ağırsa o süre zarfında daha az araç alıyoruz. Nasıl başa çıktığımız sorusuna gelince, kendi tuttuğum bir not defterim var genellikle işleri bu şekilde yönetiyoruz. Haliyle bazı karışıklıklar olabiliyor, not defteri olduğu için çıraklar işleri karıştırabiliyor. Simdilerde Google Takvimler ile yönetmeyi denemeyi düşünüyoruz.

**Soru 2:** Müşterilerle nasıl iletişime geçiyorsunuz veya müşterilerinizi nasıl buluyorsunuz?  
**Cevap 2:**

Müşterileri ekstrem durumlar haricinde biz seçmiyoruz. Kendileri bizimle iletişime geçiyorlar. Google Haritalar üzerinden dükkanın numarasını bulup arıyorlar ya da daha önce bize aracını yaptırmış olan tanıdıklarları aracılığı ile bize ulaşıyorlar. İşlerimizi hep telefonla konuşarak hallediyoruz.

**Soru 3:** Müşteriler genellikle ne tür hizmetler talep ediyor? En çok karşılaştığınız işler nelerdir?

**Cevap 3:**

Genelde kaporta düzeltme, boyalama, tampon değişimi gibi işler geliyor. Kışın kazalar arattığı için hasarlı araç daha çok geliyor. Yazın ise insanlar aracı satmadan önce makyajlamak istiyor, pasta cila, boyalama gibi işlemler yapıyoruz. Modifiye

isteyenler de var, özellikle gençler araca farklı tampon ya da jant taktırmak istiyor. Son zamanlarda cam filmi ve far karartma gibi işler de arttı.

Soru 4: Böyle bir uygulama (hasar fotoğrafı gönderip teklif alma gibi) işinizi kolaylaştırır mıydı? Neden?

Cevap 4:

Kesinlikle kolaylaştırır. Şu an telefonda tarif ediliyor ama çoğu zaman müşteri neyin önemli olduğunu bilmediği için yanlış ya da eksik anlatıyor. Fotoğraf gönderse daha net görürüz, ona göre parça sorgulaması yaparız, işçilik hesaplarız. Ayrıca uygulamada bizim profilimiz olur, belgelerimizi koyarız, müşteri bizi görmeden güven duyabilir. Telefonda her şeyi baştan anlatmak yerine, uygulamadan teklif veririz, müşteri de farklı ustalardan gelen teklifleri kıyaslar. Hem bizim işimize gelir hem müşteri daha bilinçli olur.

## FONKSİYONEL OLAN GEREKSİNİMLER

	Öncelik	Kaynak
<b>1. Otomobil Sahibi Profil Yönetimi</b>		
1.1 Otomobil sahibi sisteme; adı, soyadı, telefon numarası, E-posta, araç bilgileri ile kaydolmalıdır.	★★★	Beyin Fırtınası
1.2 Otomobil sahipleri, SMS veya e-posta onayı ile üyeliğini aktifleştirmelidir.	★	Beyin Fırtınası
1.3 Otomobil sahibi profil sayfasında; ad, soyad, iletişim bilgileri, kayıtlı araç bilgileri, favori ustalar, randevu geçmişi, ayarlar (bildirim, dil, KVKK onayları vb.) görüntüleyebilmeli.	★★	Mülakat
1.4 Otomobil sahibi profil sayfasında; Kullanıcı bilgilerini güncelleyebilmeli.	★	Mülakat
<b>2. Ustalar Profil Yönetimi</b>		
2.1. Ustalar İşletme adı, vergi numarası/E-posta, hizmet türü, çalışma saatleri, telefon numarası ve adres bilgisi ile sisteme kaydolmalıdır.	★★★	Beyin Fırtınası
2.2 Ustalar, SMS veya e-posta onayı ile üyeliğini aktifleştirmelidir.	★	Beyin Fırtınası
2.3 Ustalar profil sayfasında işletmeye dair fotoğraflar ekleyebilmeli.	★★	Beyin Fırtınası
2.4 Ustalar profil sayfasında; işletme bilgileri, fotoğraf galerisi, hizmet verdiği kategoriler, randevu takvimi görüntüleyebilmeli	★★	Beyin Fırtınası
2.5 Ustalar profil sayfasında; adres bilgilerini, iletişim bilgilerini, hizmet verdiği kategorileri ve randevu takvimi güncelleyebilmeli.	★★★	Beyin Fırtınası
<b>3. Hasar/Ariza Paylaş</b>		
3.1 Otomobil sahipleri, araçlarındaki Hasar/Arızaları görsel veya yazılı olarak platforma yükleyebilmeli	★★★	Mülakat
3.2. Otomobil sahipleri, yükledikleri Hasar/Arıza için kategori seçebilmeli.	★★★	Mülakat 1,2,3

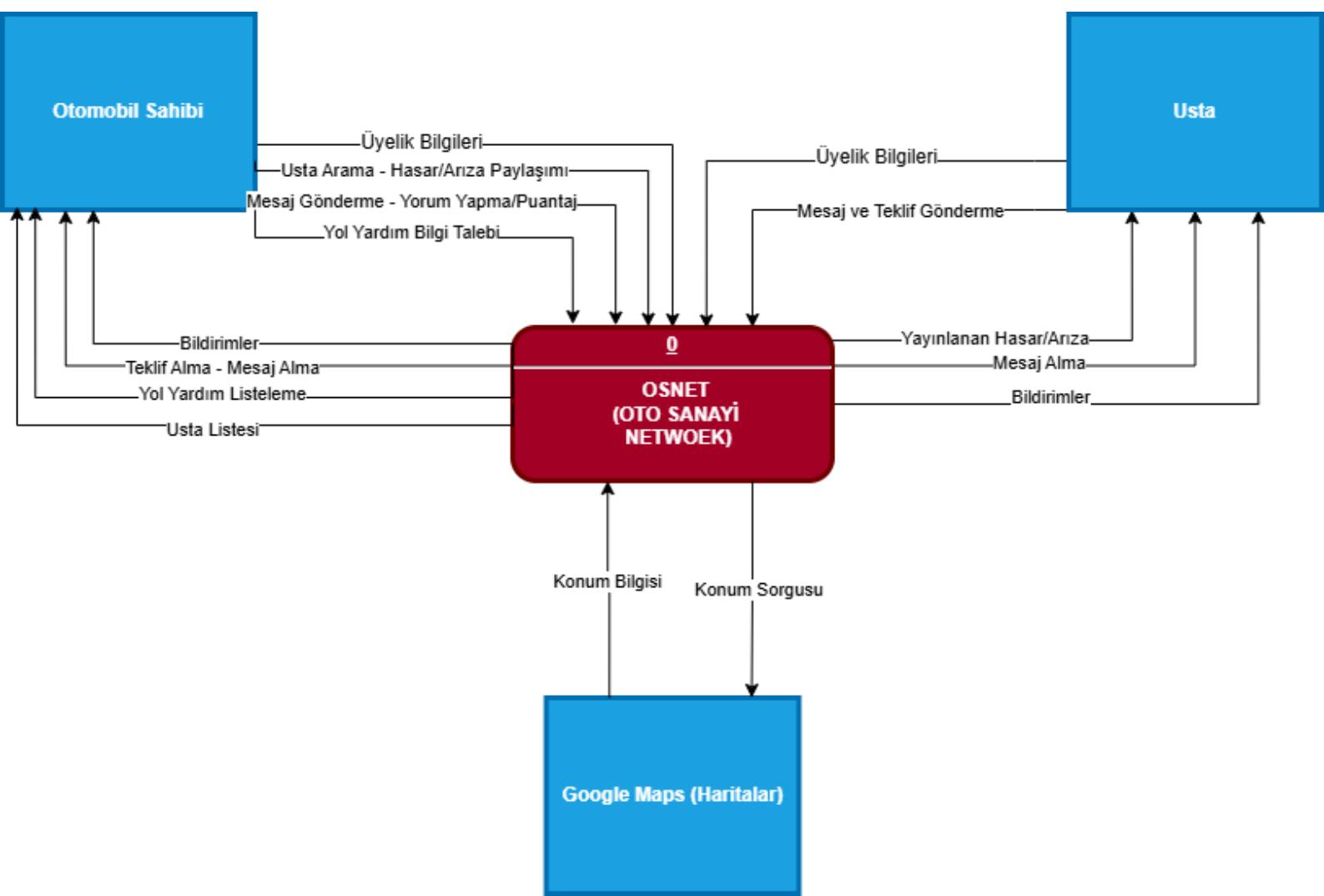
3.3 Otomobil sahipleri, hasar/arıza paylaşımı sırasında konum bilgisi girebilmeli.		Mülakat
3.4 Otomobil sahipleri, paylaşılan hasar/arıza görebilmeli		Mülakat
<b>4. Usta Arama</b>		
4.1 Otomobil sahipleri, usta seçme sayfasında uzmanlık alanı, konum ve puanlama gibi kriterlere göre arama yapabilmeli.		Mülakat
4.2 Otomobil sahipleri, listelenen ustaların profillerini görebilmeli.		Mülakat
4.3 Otomobil sahipleri, ustadan randevu talebinde bulunabilmeli		Mülakat
4.4 Otomobil sahipleri, ustaları favorileyebilmeli		Mülakat
<b>5. Yol Yardım Bilgisi</b>		
5.1 Otomobil sahipleri, konum ve çekici iletişim bilgilerine erişebilmelidir.		Mülakat
<b>6. İş Duyuruları Yönetimi</b>		
6.1 Ustalar, Otomobil sahiplerinin oluşturduğu hasar/arıza kayıtlarını görüntüleyebilmelidir.		Mülakat
6.2 Ustalar, ilanları görüntüleyebilmeli, uygun olanlara teklif oluşturabilmeli ve araç sahiplerine mesaj atabilmeli.		Mülakat
6.3 Ustalar, mevcut ve aldıkları işleri görüntüleyebilmeli.		Mülakat
<b>7. İletişim Yönetimi</b>		
7.1 Araç sahibi ve usta, platform üzerinden mesajlaşabilmelidir.		Mülakat

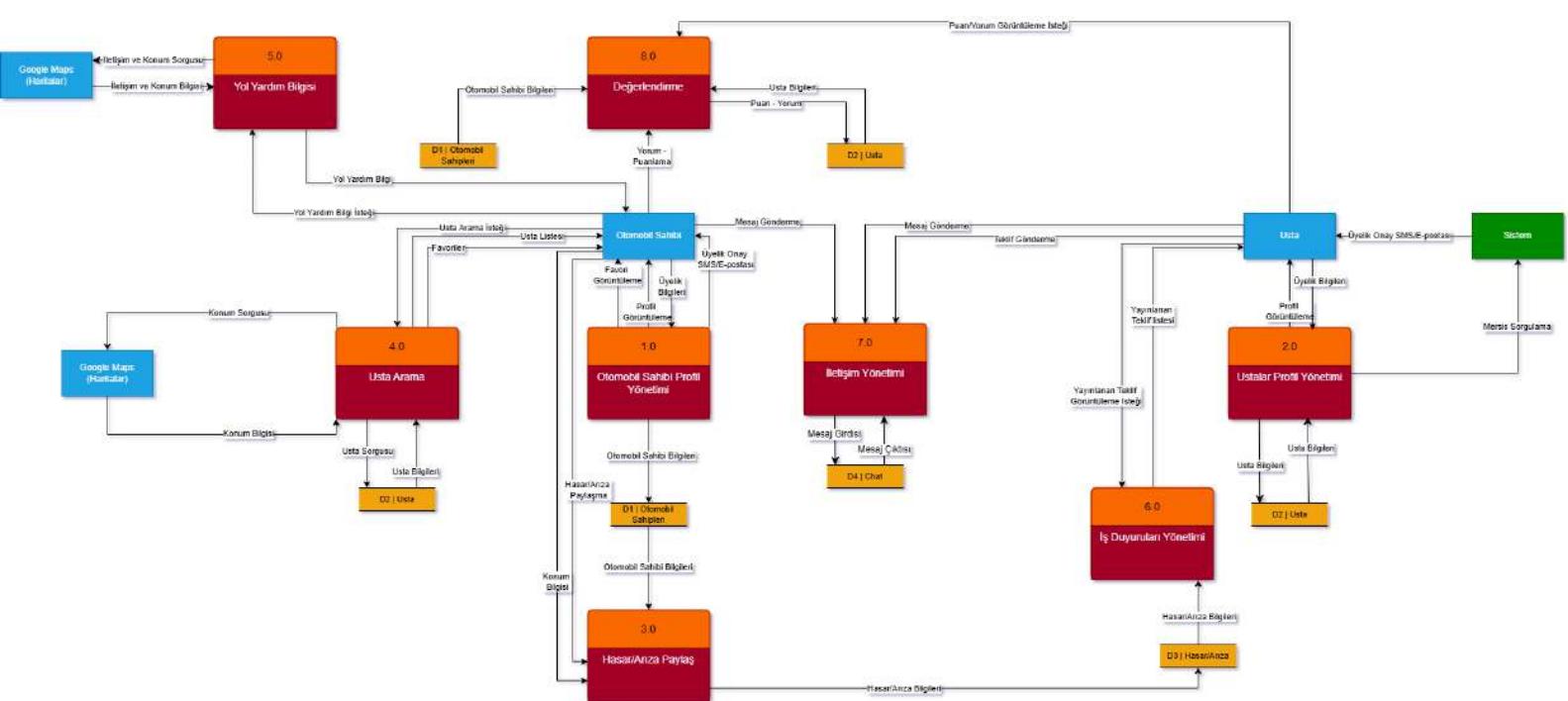
7.2 Araç sahibi ve usta, fotoğraf ve dosya paylaşabilmelidir.		Mülakat
<b>8. Değerlendirme</b>		
8.1 Müşteri, ustayı puanlayıp yorum yapabilmelidir.		Mülakat
8.2 Ustalar, aldıkları puan ve yorumları görüntüleyebilmelidir.		Mülakat

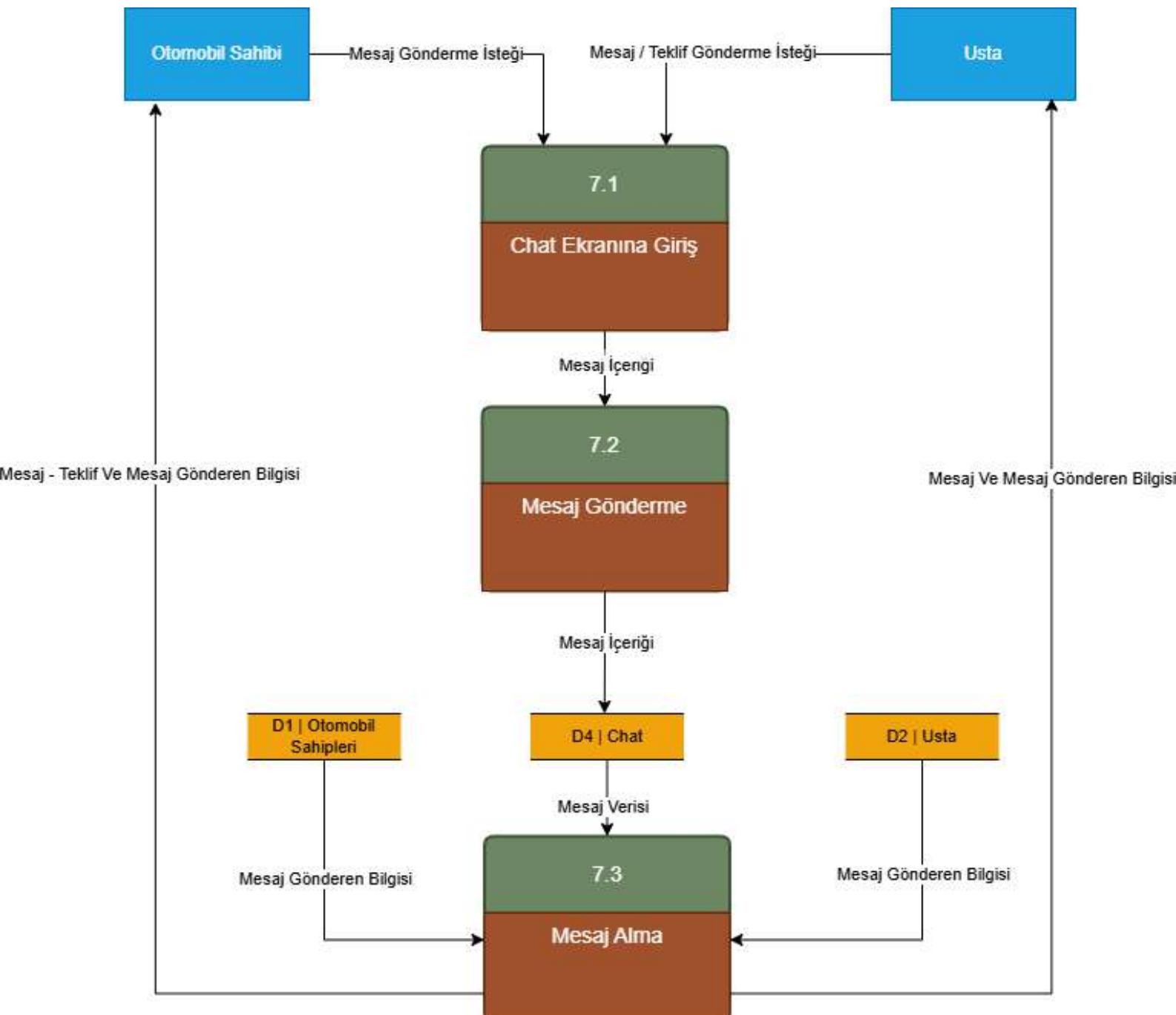
## FONKSİYONEL OLMAYAN GEREKSİNİMLER

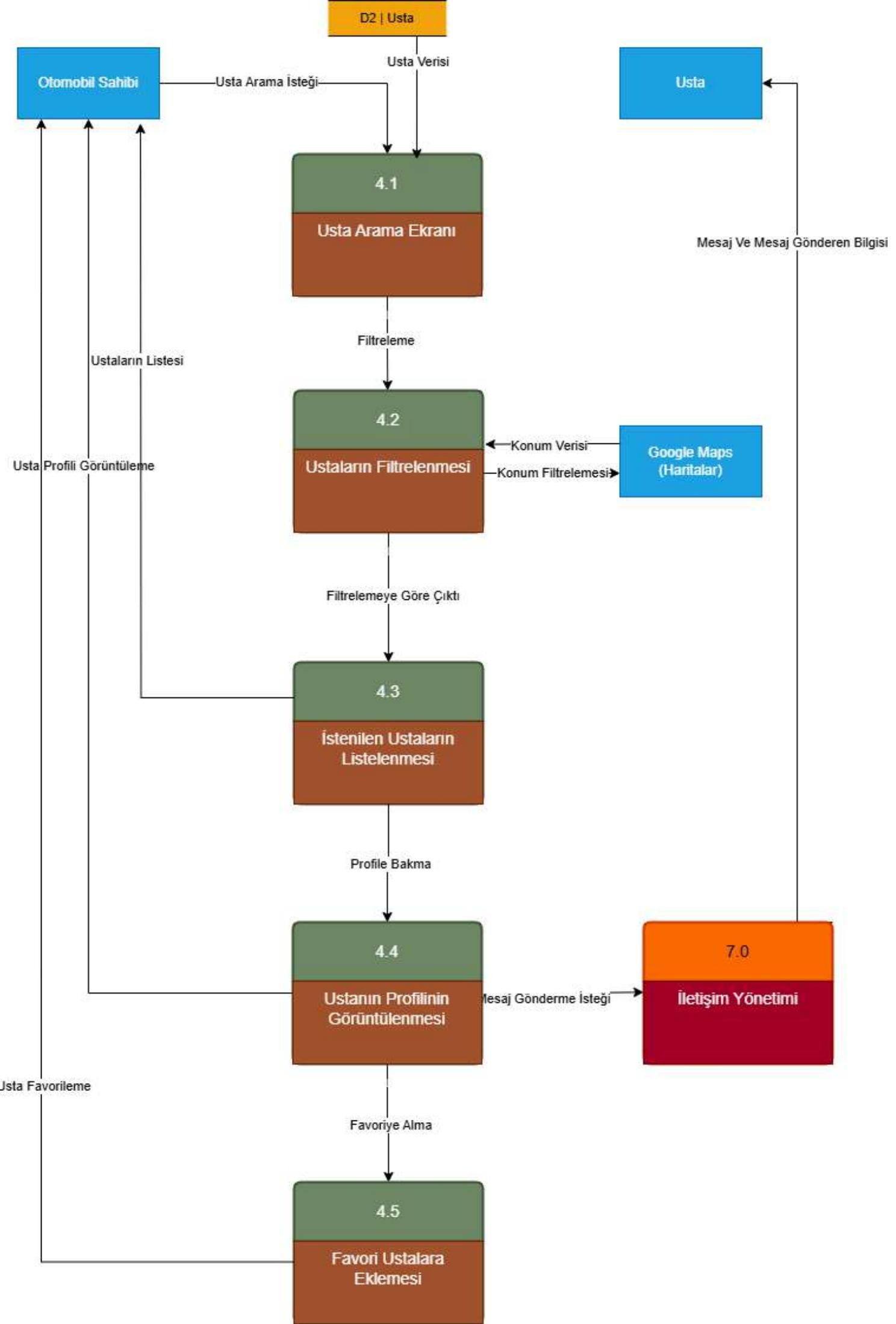
	Öncelik	Kaynak
<b>1. Performans</b>		
1.1 Sayfa yüklenme süresi en fazla 3 saniye olmalıdır.		Beyin Fırtınası
1.2 Mesajlaşma ve dosya yükleme işlemleri 5 saniye içinde tamamlanmalıdır.		Beyin Fırtınası
1.3 Sistem, kullanıcı sayısının artışına bağlı olarak performans düşüşü yaşamamalıdır.		Beyin Fırtınası
1.4 Aranan ustaların hızlı bulunabilmesi.		Beyin Fırtınası
<b>2. Operasyonel</b>		
2.1 Mobil arayüz iOS/Android uyumlu olmalıdır.		Beyin Fırtınası

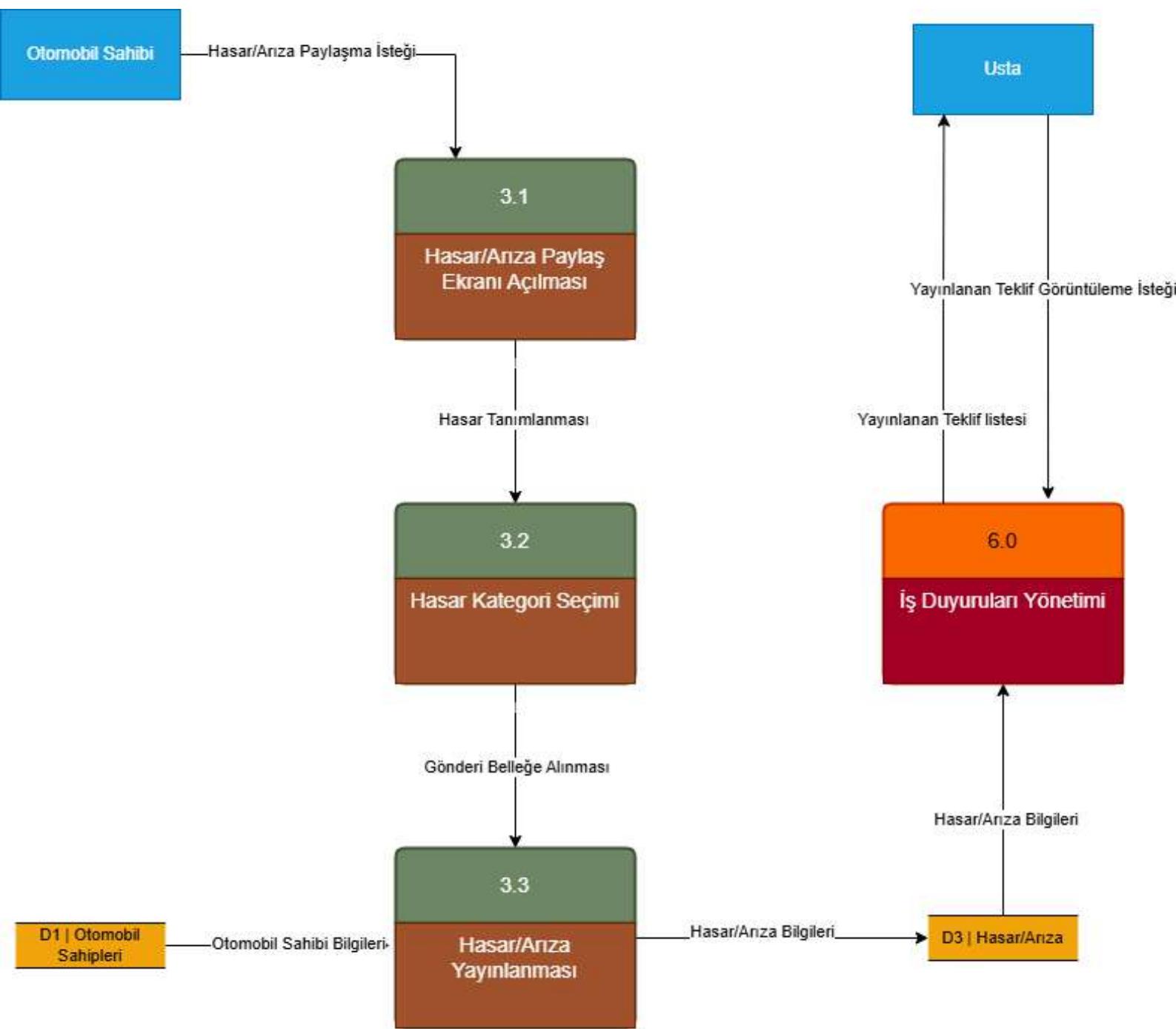
2.2 Kullanıcılar uygulamaya üye olmalıdır.		Beyin Fırtınası
<b>3. Güvenilirlik</b>		
3.1 Sistem, beklenmeyen hatalar ve kesintiler durumunda veri kaybını önlemek için düzenli veri yedekleme yapmalıdır.		Beyin Fırtınası
3.2 Sistem, bakım ve güncellemeler sırasında kullanıcıları bilgilendirmelidir.		Beyin Fırtınası
<b>4. Kullanılabilirlik</b>		
4.1 Uygulama, kullanıcı dostu bir arayüze sahip olmalıdır.		Beyin Fırtınası
4.2 Butonlar, metinler ve formlar anlaşılır ve kolay erişilebilir olmalıdır.		Beyin Fırtınası
4.3 Uygulama, engelli kullanıcıların erişimine uygun olmalıdır.		Beyin Fırtınası
<b>5. Güvenlik</b>		
5.1 Sistem, kullanıcı verilerini güvenli bir şekilde saklamalıdır.		Beyin Fırtınası
5.2 Kullanıcı şifreleri güvenli bir şekilde (örneğin, SHA-512 ile) saklanmalıdır.		Beyin Fırtınası
5.3 Sistem, yetkisiz erişime karşı güvenlik önlemleri almalıdır.		Beyin Fırtınası
5.4 KVKK hükümlerine uyulmalıdır.		Beyin Fırtınası



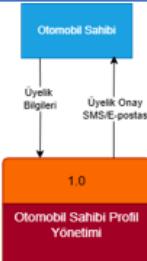








## OSNET VERİ SÖZLÜĞÜ

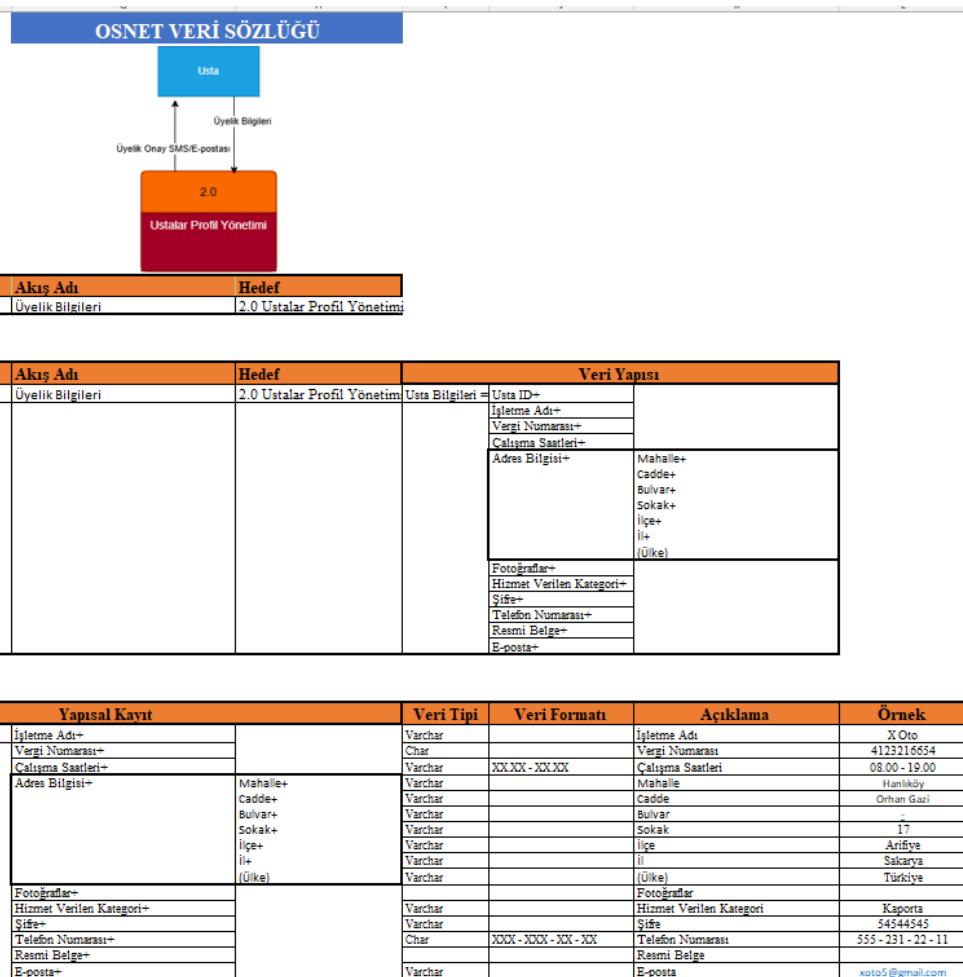


Kaynak	Akış Adı	Hedef
Otomobil Sahibi	Üyelik Bilgileri	1.0 Otomobil Sahibi Profil Yönetimi

Kaynak	Akış Adı	Hedef	Veri Yapısı
Otomobil Sahibi	Üyelik Bilgileri	1.0 Otomobil Sahibi Profil Yönetimi	Otomobil Sahibi Bilgileri = Otomobil Sahibi ID+ Ad+ Soyad+ Otomobil Sahibi Telefonu+ Otomobil Sahibi Eposta+ Şifre+ Araç Markası+ Araç Modeli+ Araç Motor Hacmi+ Araç Yılı+

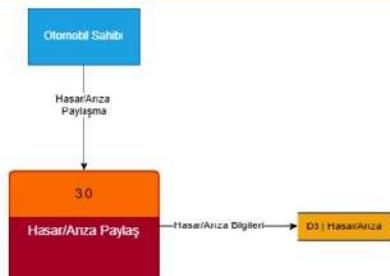
Yapısal Kayıt	Veri Tipi	Veri Formатı	Açıklama	Örnek
Üyelik Bilgileri	Varchar		Otomobil Sahibi Adı	Ahmet Necib
Soyad	Varchar		Otomobil Sahibi Soyadı	Arslan
Otomobil Sahibi Telefonu	Char	XXX - XXX - XX - XX	Otomobil Sahibi Telefonu	541 - 924 - 27 - 31
Otomobil Sahibi Eposta	Varchar		Otomobil Sahibi Eposta	ahmetneib1@gmail.com
Şifre	Varchar		Otomobil Sahibi Şifre	ahmet12345
Araç Markası	Varchar		Otomobil Sahibi Araç Markası	Suzuki
Araç Modeli	Varchar		Otomobil Sahibi Araç Modeli	Vitara
Araç Motor Hacmi	Varchar		Otomobil Sahibi Araç Motor Hacmi	1.4
Araç Yılı	Char	XXXX	Otomobil Sahibi Araç Yılı	2025

<b>Depo ID</b>	<b>Veri Deposu Adı</b>	<b>Veri Yapısı</b>	<b>Açıklama</b>	<b>Birincil Anahtar</b>
D1	Otomobil Sahipleri	Otomobil Sahibi Bilgileri	Sisteme kaydolan otomobil sahibinin bilgilerini saklar.	Otomobil Sahibi ID
D2	Usta	Usta Bilgileri	Sisteme kaydolan usta/şöbelerin bilgilerini saklar.	Usta ID
D3	Hasar/Arıza	Hasar/Arıza Bilgileri	Otomobil sahipleri tarafından sisteme yüklenenek hasar/arıza bilgilerini tutar .	Hasar/Arıza ID
D4	Chat	Chat Bilgileri	Usta ve Otomobil sahipleri arasında geçen yazışmaları tutar.	Chat ID



<b>Depo ID</b>	<b>Veri Deposu Adı</b>	<b>Veri Yapısı</b>	<b>Açıklama</b>	<b>Birincil Anahtar</b>
D1	Otomobil Sahipleri	Otomobil Sahibi Bilgileri	Sisteme kaydolan otomobil sahibinin bilgilerini saklar.	Otomobil Sahibi ID
D2	Usta	Usta Bilgileri	Sisteme kaydolan usta/şirketlerin bilgilerini saklar.	Usta ID
D3	Hasar/Anza	Hasar/Anza Bilgileri	Otomobil sahipleri tarafından sisteme yüklenenek hasar/anza bilgilerini tutar .	Hasar/Anza ID
D4	Chat	Chat Bilgileri	Usta ve Otomobil sahipleri arasında geçen yazışmaları tutar.	Chat ID

## OSNET VERİ SÖZLÜĞÜ



Kaynak	Aksis Adı	Hedef
Otomobil Sahibi	Hasar/Arıza Paylaşması	3.0 Hasar/Arıza Paylaş

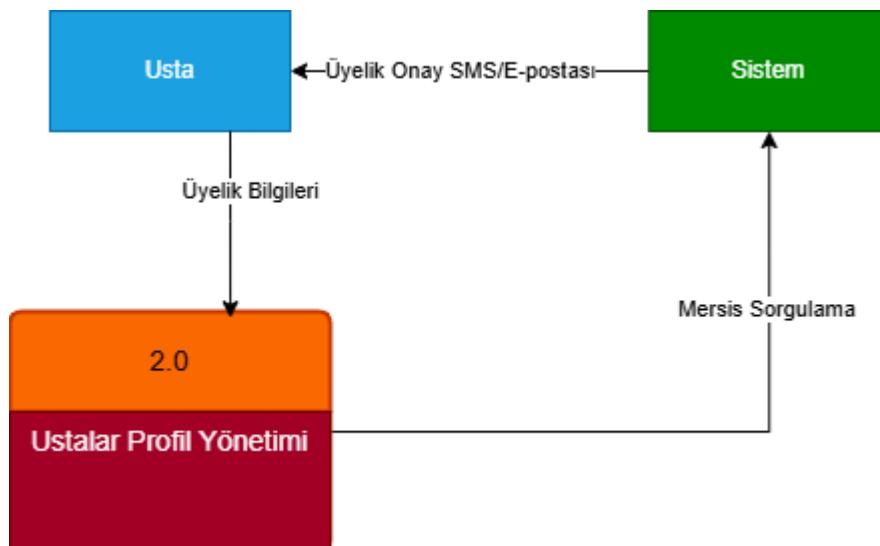
Kaynak	Aksis Adı	Hedef	Veri Yapısı
Otomobil Sahibi	Hasar/Arıza Paylaşması	3.0 Hasar/Arıza Paylaş	Hasar/Arıza Paylaş = Hasar/Arıza ID+ Kullanıcı ID+ Hasar Fotoğraf+ Hasar Video+ Hasar Tanımı+ Kategori+ Araç Markası+ Araç Modeli+ Araç Motor Hacmi+ Araç Yılı+

Yapısal Kayıt	Veri Tipi	Veri Formatı	Açıklama	Örnek
Hasar/Arıza Paylaşma =	Hasar Fotoğraf+ Hasar Video+ Hasar Tanımı+ Kategori+ Araç Markası+ Araç Modeli+ Araç Motor Hacmi+ Araç Yılı+	Varchar	Hasar/Arıza Paylaş = Hasar/Arıza ID+ Kullanıcı ID+ Hasar Fotoğraf+ Hasar Video+ Hasar Tanımı+ Kategori+ Araç Markası+ Araç Modeli+ Araç Motor Hacmi+ Araç Yılı+	
			Hasar Fotoğraf	
			Hasar Video	
			Hasar Tanımı	Sürteme
			Araç Kategorisi	Kaporta
			Otomobil Sahibi Araba Markası	Suzuki
			Otomobil Sahibi Araba Modeli	Vitara
			Otomobil Sahibi Araba Motor Hacmi	1.4
		XXXX	Otomobil Sahibi Araç Yılı	2025

Depo ID	Veri Deposu Adı	Veri Yapısı	Açıklama	Birincil Anahtar
D1	Otomobil Sahipleri	Otomobil Sahibi Bilgileri	Sisteme kaydolan otomobil sahibinin bilgilerini saklar.	Otomobil Sahibi ID
D2	Usta	Usta Bilgileri	Sisteme kaydolan usta/İşletmelerin bilgilerini saklar.	Usta ID
D3	Hasar/Arıza	Hasar/Arıza Bilgileri	Otomobil sahipleri tarafından sisteme yüklenecek hasar/arıza bilgilerini tutar .	Hasar/Arıza ID
D4	Chat	Chat Bilgileri	Usta ve Otomobil sahipleri arasında geçen yazışmaları tutar.	Chat ID

## **OSNET Platformunda Yer Alan Usta Üyelik İşleminin Mantık Modellemeyle Gösterimi**

### **(Yapısal Dil Metodu)**



Kullanıcıdan üyelik bilgilerinin girilmesini iste.

Eğer İşletme Adı, Vergi Numarası, Adres Bilgisi, Hizmet Verilen Kategori, Telefon Numarası, E-posta herhangi biri girilmediyse;

Kullanıcıya “Lütfen eksik alanları tamamlayınız” bildirimini gönder.

Eğer İşletme Adı, Vergi Numarası, Adres Bilgisi, Hizmet Verilen Kategori, Telefon Numarası, E-posta girildiyse;

Eğer kullanıcının Vergi Numarası; İşletme Adı ile eşleşmediyse,

Kullanıcıya “Lütfen Vergi Numaranızı Kontrol Edin” bildirimini gönder.

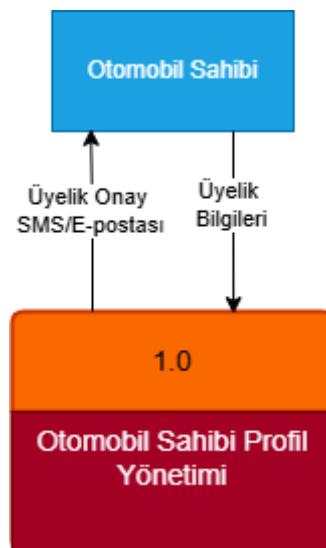
Kullanıcının telefon numarasına bir onay SMS/E-postası gönder.

Eğer kullanıcı “Onay SMS/E-postası ile üyeliğini onayladıysa;

Kullanıcıyı anasayfaya yönlendir.

# **OSNET Platformunda Yer Alan Otomobil Sahibi Üyelik İşleminin Mantık Modellemeyle Gösterimi**

## **(Yapısal Dil Metodu)**



Kullanıcıdan, Otomobil Sahibi üyelik bilgilerinin girilmesini iste.

Eğer Otomobil Sahibi Adı, Otomobil Sahibi Soyadı, Otomobil Sahibi Telefonu, Otomobil Sahibi E-postası, herhangi biri girilmediyse;

Kullanıcıya “Lütfen eksik alanları tamamlayınız” bildirimini gönder.

Eğer kullanıcı Araç Bilgileri Eklemediyse,

Kullanıcının telefon numarasına bir onay SMS/E-postası gönder.

Eğer kullanıcı “Onay SMS/E-postası ile üyeliğini onayladıysa;

Kullanıcıyı anasayfaya yönlendir.

## **OSNET Platformunda Yer Alan Usta Üyelik İşleminin Mantık Modellemeyle Gösterimi (Karar Tablosu)**

Koşullar ve Eylemler	Kurallar		
	1	2	3
Kayıt Formu Tamamen Doluya	Evet	Evet	Hayır
Vergi Numarası Doğruysa	Evet	Hayır	Hayır
SMS/E-posta Onayladıysa	Evet	Hayır	Hayır

Üyelik Onay	X		
Tekrar Vergi Numarası Giriş		X	
Kayıt Formu Eksik Alan Doldurma			X

Platorma üye olunabilmesi için “Kayıt Formunun Tamamen Dolu Olması”, “Vergi Numarasının Doğru Olması” ve “SMS/E-posta Onaylanması” koşullarından hepsinin geçerli olması gerekmektedir.

## **OSNET Platformunda Yer Alan Otomobil Sahibi Üyelik İşleminin Mantık Modellemeyle Gösterimi (Karar Tablosu)**

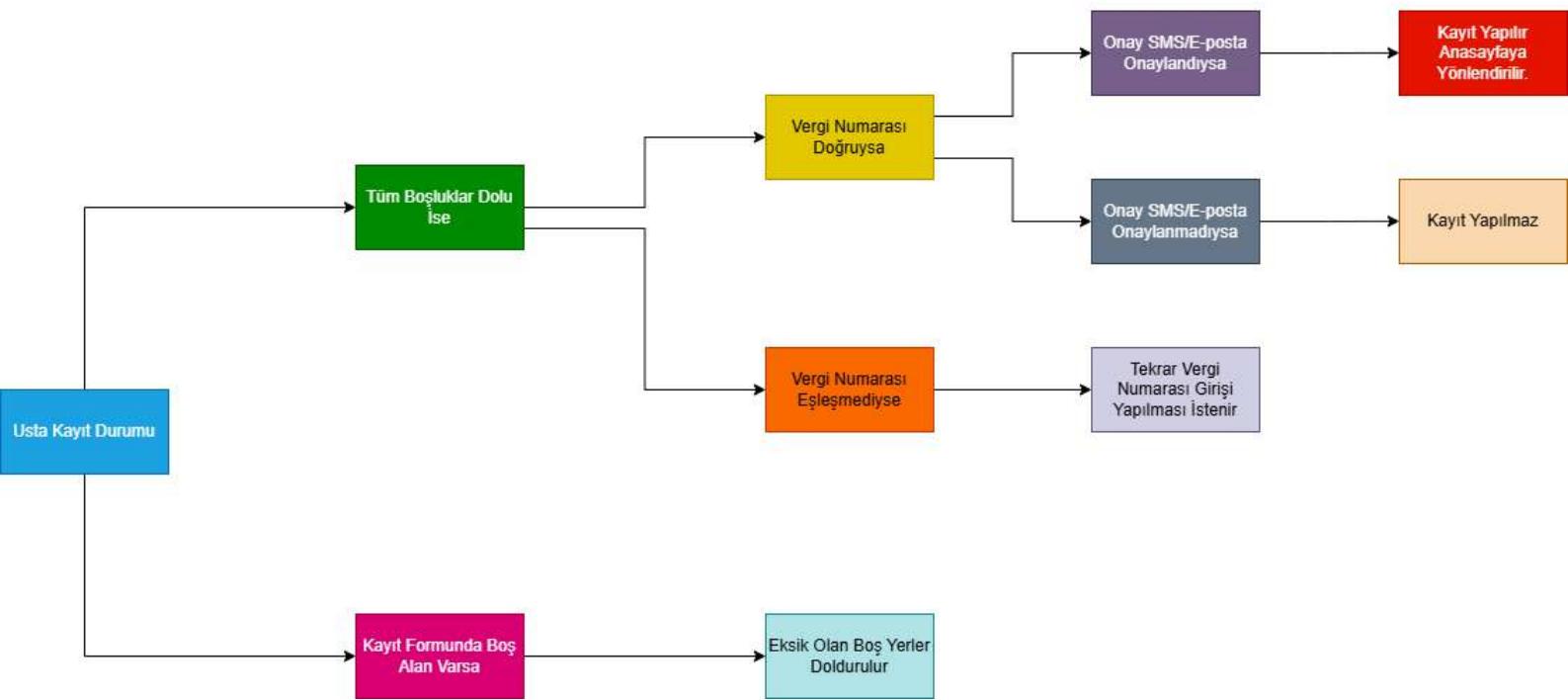
Koşullar ve Eylemler	Kurallar		
	1	2	3
Kayıt Formu Tamamen Doluya	Hayır	Evet	Hayır
Zorunlu Alanlar Dolu İse	Evet	Evet	Hayır
Otomobil Bilgileri Boş İse	Evet	Hayır	Evet

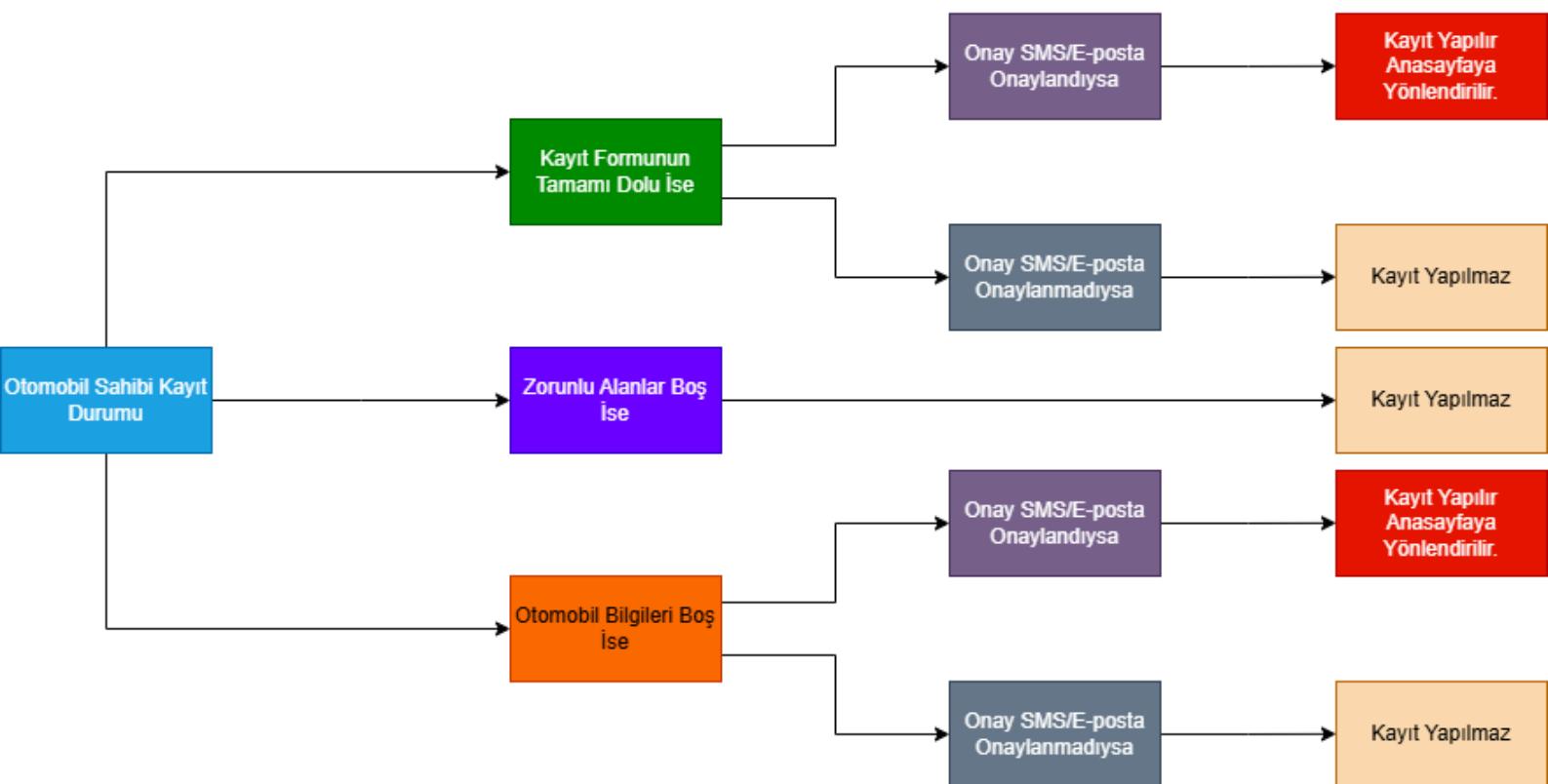
Üyelik Onay	X	X	
-------------	---	---	--

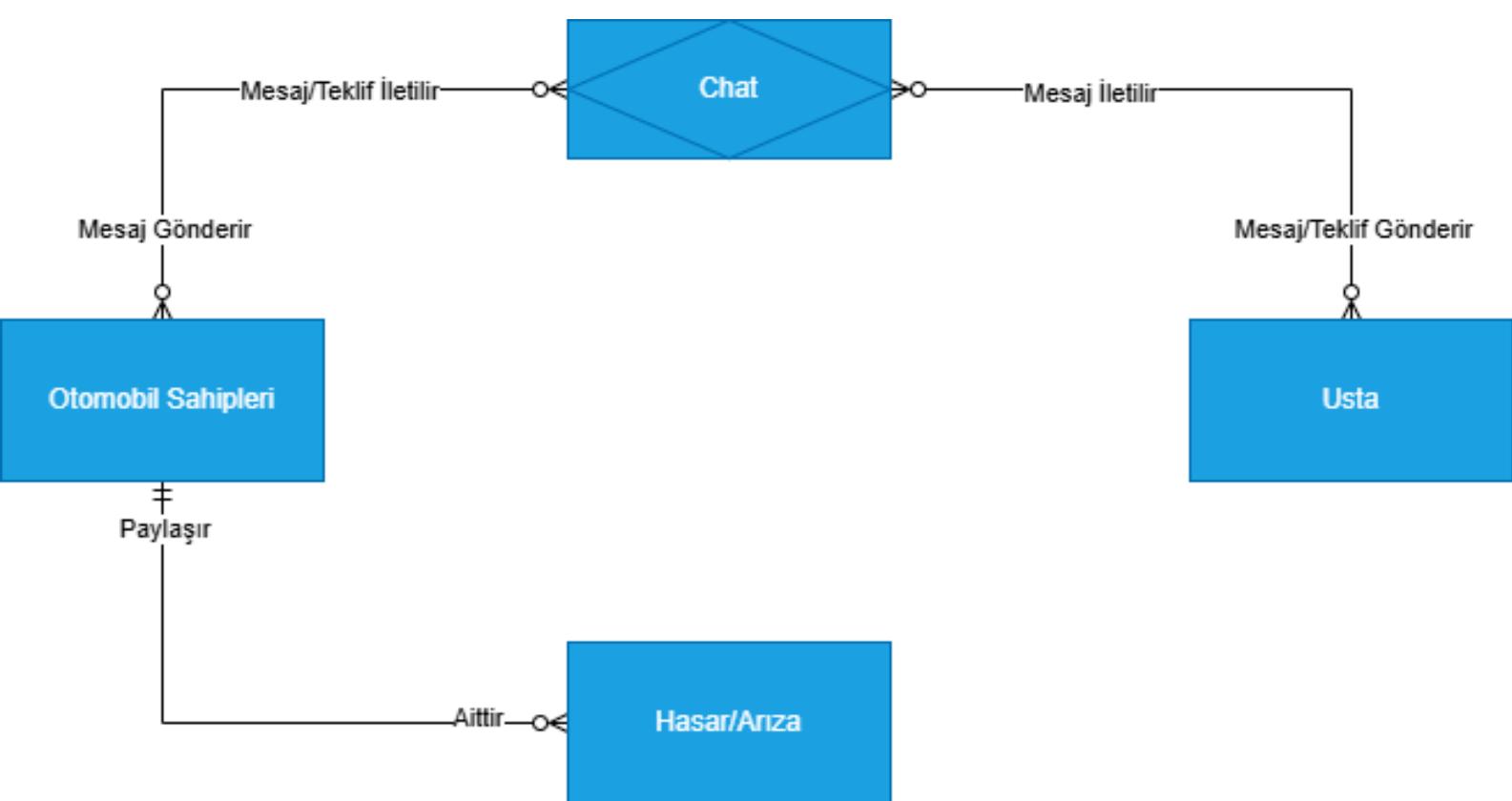
Platforma üye olunabilmesi için “Kayıt Formu Tamamen Doluya” ve “Zorunlu Alanlar Dolu İse” koşullarından hepsinin geçerli olması gerekmektedir.

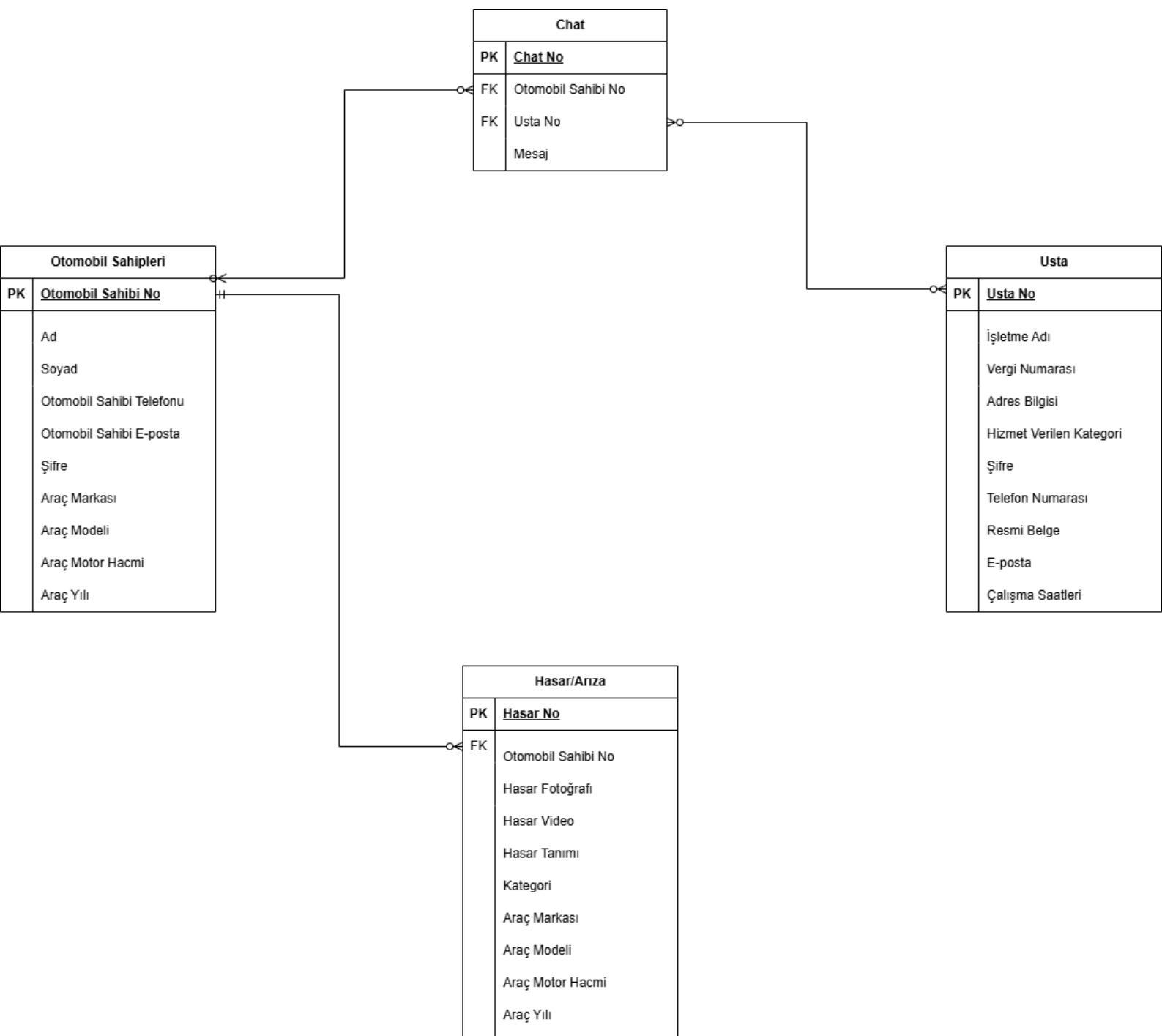
## **OSNET Platformunda Yer Alan Usta Üyelik İşleminin Mantık Modellemeyle Gösterimi(Karar Ağacı)**

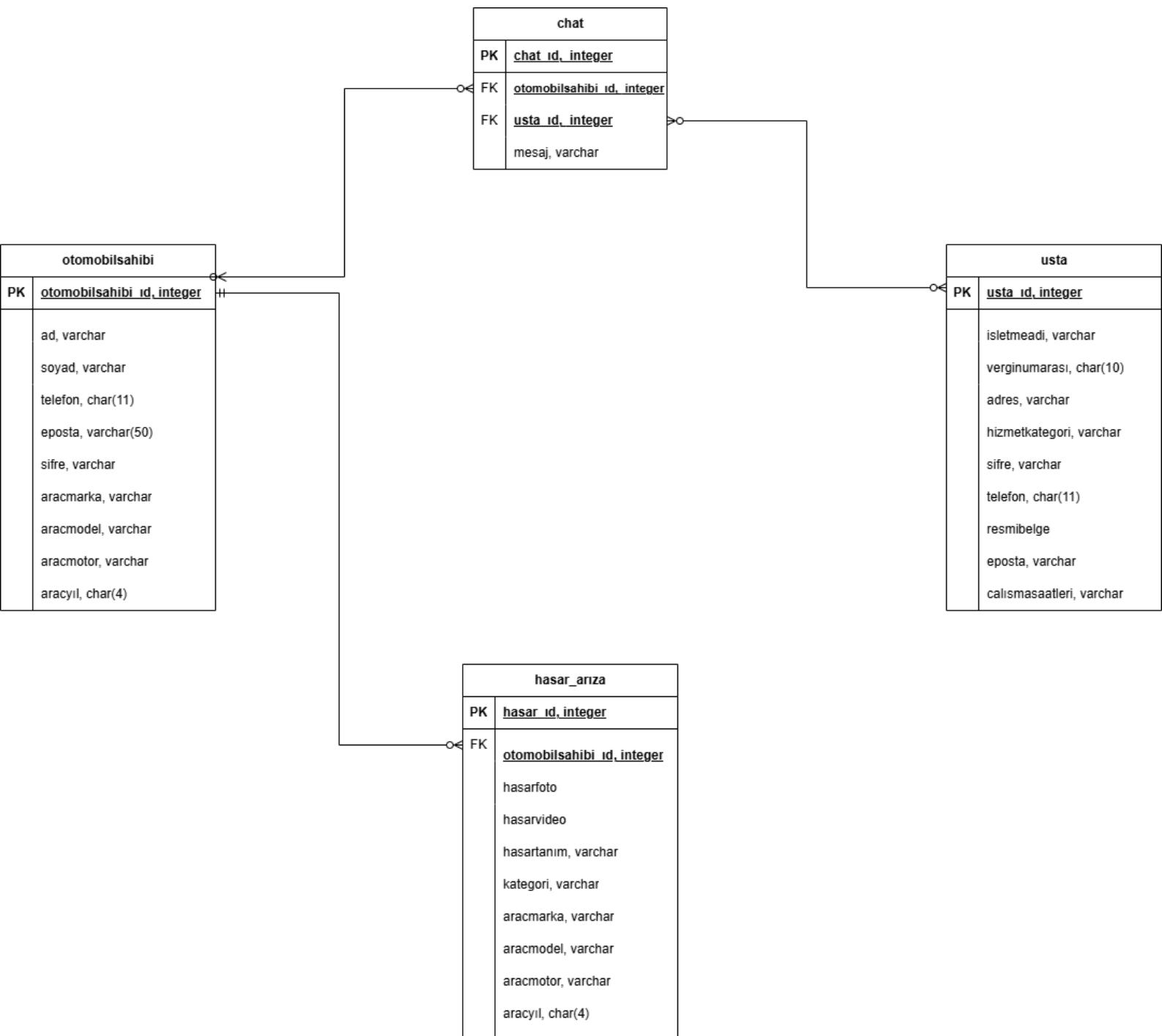


## **OSNET Platformunda Yer Alan Otomobil Sahibi Üyelik İşleminin Mantık Modellemeyle Gösterimi(Karar Ağacı)**









 brand name



profil  
foto

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.





profil  
foto

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.





profil  
foto

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.





profil  
foto

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.





profil  
foto

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.



[Hasar/arıza paylaş](#)

[Usta Seç](#)

[Acil Yardım](#)

[Sohbet](#)

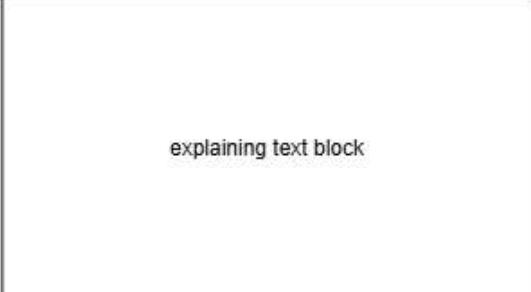
[Profil](#)

## Anasayfa

 brand name



profil  
foto



explaining text block

[Hasar/arıza paylaş](#)

[Usta Seç](#)

[Acil Yardım](#)

[Sohbet](#)

[Profil](#)

## Hasar/Arıza Paylaş