



G-TEKNİK DİJİTAL DÖNÜŞÜM YÖNETİCİ ÖZETİ

Geleneksel Üreticiden Modern E-Ticaret Şirketine
36 Model Endüstriyel Dolap → 360° Dijital Deneyim



Nereden Nereye? Dönüşüm Özeti

✗ MEVCUT DURUM (Bugün)

Geleneksel B2B satış modeli
Sadece bizi arayanlarla iletişim
Saha satış ekibi odaklı
Manuel teklif hazırlama (2-3 gün)
PDF katalog ve broşürler
Telefon/email ile sipariş
Excel'de stok takibi
Sınırlı pazarlama (fuarlar)
Dealer ağı bağımlılığı
Müşteri verisi dağınık
Yıllık %15-20 büyüme

✓ HEDEF DURUM (12 Ay Sonra)

B2B/B2C hibrit dijital model
7/24 online satış kanalı
Anlık otomatik teklif (5 saniye)
3D interaktif katalog
Tek tıkla sipariş
Gerçek zamanlı stok senkronu
AI destekli dijital pazarlama
200K+ potansiyel müşteri veritabanı
Günde 2000+ lead otomatik takibi
360° müşteri görünümü
Yıllık %80+ büyüme potansiyeli



Dönüşüm Yolculuğu

6 Ana Dönüşüm Alanı

1. İş Modeli Dönüşümü

Eski: Sadece B2B, dealer odaklı

Yeni: B2B/B2C hibrit, direkt satış

Online marketplace varlığı

Abonelik modelleri

Değer bazlı fiyatlandırma

Dijital ödeme sistemleri

2. Müşteri Deneyimi

Eski: Satış temsilcisi bağımlı

Yeni: Self-servis dijital deneyim

3D ürün konfigüratörü

AR görüntüleme

Chatbot desteği

Kişiselleştirilmiş öneriler

3. Veri ve Analitik

Eski: Excel tabloları

Yeni: Gerçek zamanlı dashboard

Müşteri davranış analizi

Tahminleme modelleri

A/B test platformu

360° müşteri görünümü

4. Otomasyon

Eski: %90 manuel süreç

Yeni: %80 otomatik süreç

LUNA V4.0 entegrasyonu

Otomatik teklif hazırlama

Stok-sipariş senkronu

Pazarlama otomasyonu

7. Lead Generation & Zenginleştirme

Eski: Pasif - sadece arayanlar

Yeni: Aktif - 200K+ veritabanı

50K mevcut database otomasyonu

AI ile lead zenginleştirme

Günde 2000+ lead tarama

Otomatik potansiyel skorlama

8. Satış Hızı & Kapasite

Eski: Günde 10-15 görüşme

Yeni: Günde 2000+ otomatik takip

AI destekli lead nurturing

Otomatik email kampanyaları

Davranış bazlı tetikleyiciler

Sıcak lead'lere öncelik

9. Müşteri Potansiyeli

Eski: Sınırlı erişim

Yeni: Sınırsız büyüme

Hedef: 200K+ potansiyel müşteri

Sürekli database büyümesi



Dijital Dönüşümde Akıllı Organizasyon Modeli

Dijital Dönüşüm İçin Gerekli Roller

E-Ticaret Yönetimi

- E-ticaret müdürü (1 kişi)
- Platform yönetimi
- Pazaryeri operasyonları
- Ürün içerik yönetimi

B2B Dijital Satış

- B2B account manager'lar
- Teknik satış desteği
- Kurumsal müşteri yönetimi
- Partner ilişkileri

Teknoloji Altyapısı

- IT altyapı yönetimi
- Sistem entegrasyonları
- Veri güvenliği
- Teknik destek

Dijital Operasyon Modeli

Dijital Satış ve E-Ticaret (Karma Model)

- E-ticaret müdürü (1)
- Dijital pazarlama (Outsource)
- İçerik yönetimi (Freelance)
- Müşteri başarı (LUNA AI)
- B2B satış ekibi (Mevcut)

Teknoloji ve Otomasyon

LUNA V4.0 ile Yönetilen

- AI müşteri hizmetleri
- Otomatik raporlama
- Pazarlama otomasyonu
- Veri analizi ve insight

Operasyon ve Lojistik

- Üretim ekibi (Mevcut)
- Depo ve sevkiyat (Mevcut)
- 3PL entegrasyonu
- Kalite kontrol (Mevcut)

Teknoloji Dönüşümü ve Sistem Entegrasyonu

Mevcut Teknoloji Altyapısı

ERP: Eski desktop muhasebe yazılımı
CRM: Excel + Outlook
Web: Statik tanıtım sitesi
Üretim: Kağıt bazlı iş emirleri
Stok: Manuel sayım
İletişim: Email + WhatsApp
Raporlama: Aylık Excel raporları

Yeni Dijital Altyapı

ERP: Cloud ERP (Odoo/SAP B1)
CRM: LUNA V4.0 AI CRM
E-Commerce: WooCommerce + Headless
MES: Üretim takip sistemi
WMS: RFID bazlı depo yönetimi
Unified Comm: Slack + MS Teams
BI: Power BI + Realtime dashboard

Entegrasyon Haritası



Dijital Güvenlik ve Uyumluluk

Siber Güvenlik

SSL sertifikaları
WAF koruması

KVKK/GDPR Uyumu

Müşteri verisi şifreleme
Açık rıza yönetimi

PCI DSS Uyumu

Güvenli ödeme altyapısı
Kart verisi saklamama

✨ Kültürel Dönüşüm ve Değişim Yönetimi

Yeni Şirket Değerleri

1. Müşteri Obsesyonu

"Her kararımızın merkezinde müşteri var"

NPS skoru takibi

Müşteri feedback döngüsü

Proaktif destek

2. Veri Odaklılık

"Ölçemediğini yönetemezsin"

A/B test kültürü

KPI bazlı yönetim

Fail fast mentalitesi

3. Sürekli İnovasyon

"Her gün %1 daha iyi"

Hackathon'lar

İnovasyon bütçesi

Hata yapma özgürlüğü

4. Çevik Çalışma

"Hız ve esneklik her şeyden önemli"

2-haftalık sprintler

Daily standup'lar

Cross-functional takımlar

📊 Değişim Yönetimi Stratejisi



Dönüşüm Başarı Metrikleri

%300

Online Satış Artışı

%65

Operasyon Verimliliği

2 Saat

Teklif Hazırlama
(Eski: 2-3 gün)

4.6/5

Müşteri Memnuniyeti

Dönüşüm Kontrol Listesi

Teknoloji ve Altyapı

E-ticaret platformu kurulumu	✓
LUNA V4.0 entegrasyonu	✓
Payment gateway entegrasyonu	✓
3D konfigüratör geliştirme	✓
Mobil responsive tasarım	✓
API entegrasyonları	✓

İnsan ve Organizasyon

Dijital ekip kurulumu	✓
Outsource partner seçimi	✓
KPI ve bonus sistemi	✓
Agile çalışma modeli	✓
Change management planı	✓
Dijital kültür programı	✓