

InfoAuto



# ***INFOAUTO***

Otomobil Sanayi Fiyat Dengesizliğini Önlemeye Yönelik  
Yapay Zeka Destekli Mobil Uygulama



Serdar Kafalı, Özgür Taşkiran, Eren Büyükaşık, Nehir Uzunçakmak

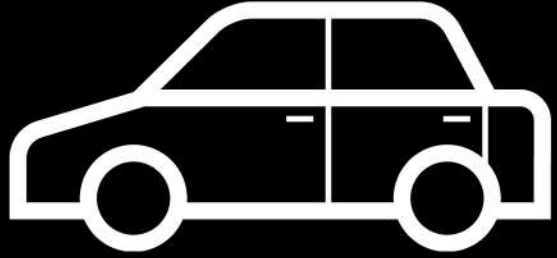
# NEDEN BU PROJEYE İHTİYAÇ VAR ?





# SEKTÖREL VERİMSİZLİK VE EKONOMİK KAYIP ANALİZİ

## PAZAR



~30 MİLYON

TRAFİĞE KAYITLI  
TOPLAM ARAÇ

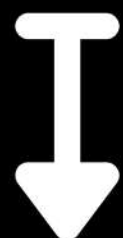


## SORUN



10 MİLYON +

HAKSIZ ÜCRETLERLE  
KARŞILAŞAN SÜRÜCÜ



## SONUÇ



5 - 10 MİLYAR ₺

YILLIK TAHMİNİ DEVLET ZARARI

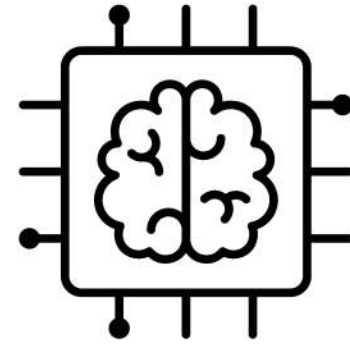


**SONUÇ :** Kayıt dışı ödemeler ve verimsizlik nedeniyle ülke ekonomisi her yıl **devasa bir vergi kaybı** yaşamaktadır.

Çözüm Önerimiz

# ÇÖZÜM

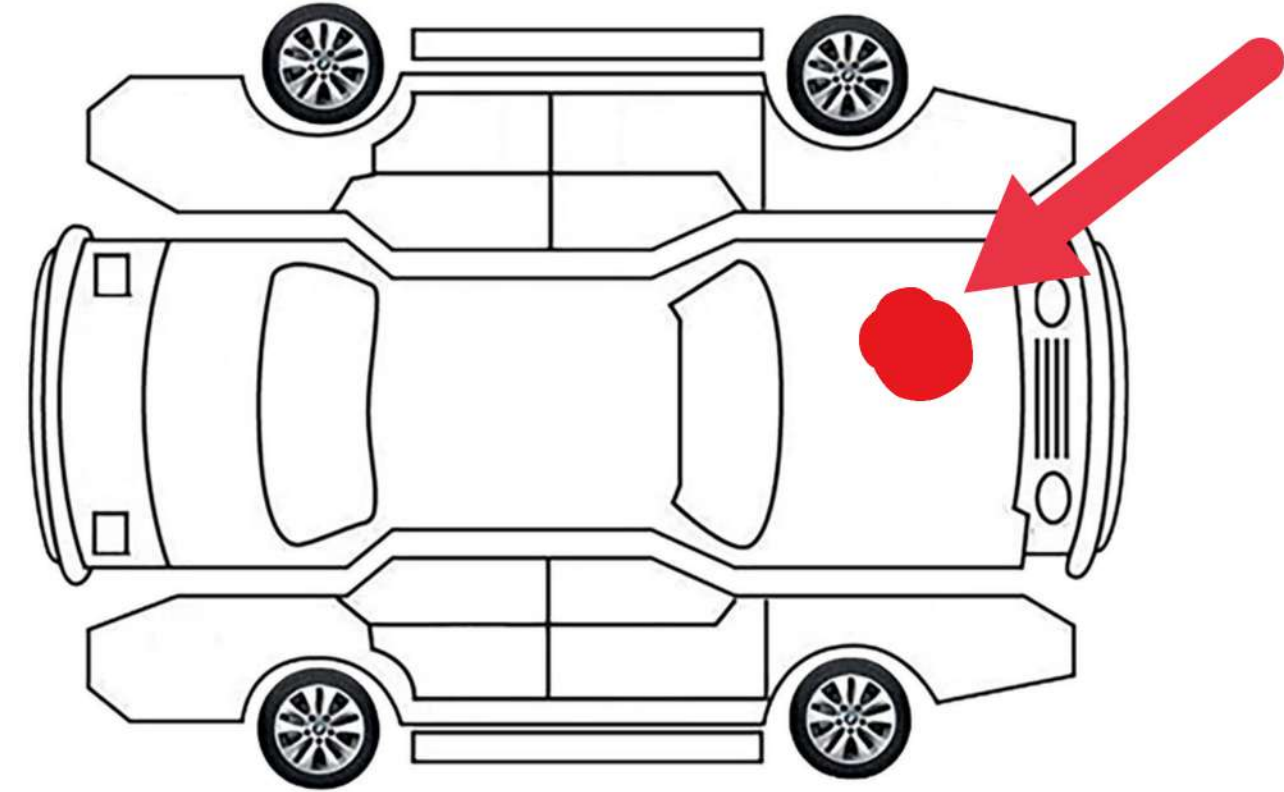
Yapay zeka destekli, kullanıcı katılımlı mobil uygulama.



01

## Yapay Zeka ile Arıza Tespiti

Görüntü ve ses analizi



02

## Adil Fiyat Hesaplama

Parça fiyatı + İşçilik + Sanayi Odası Tarifesi  
+ Anonim kullanıcı verileri



# SİSTEM NASIL ÇALIŞIYOR ?



## Görüntü İşleme

Fotoğraflar üzerinden hasarlı parça ve arıza tespiti.



## Ses Analizi

Motor sesindeki düzensizliklerin işlenerek mekanik sorunların sınıflandırılması.



## Sonuç

Kullanıcı daha sanayiye gitmeden sorunun kaynağını teknik olarak belirler ve yaklaşık fiyat alır

# NASIL FİYATLANDIRIYORUZ ?





# PAZAR POTANSİYELİ VE REKABET



## Rakipler

- Arabam.com / OtoServis360: Yapay Zeka teknik analizleri yok
- RepairPal (ABD): Fiyat veriyor ama görüntü/ses analizi yapmıyor.






## Pazar

Türkiye'de 30 milyon araç, özellikle garanti dışı kalanlar hedef kitle.



# KARŞILAŞTIRMA TABLOSU



Özellik	<u>INFOAUTO</u>	Hizmet Bulucular (Arabam.com, OtoServis360 vb.)	Global Siteler (RepairPal)	OBD2 Cihazları
Yapay Zeka (Görüntü/Ses)	✓	✗	✗	✗
Adil Fiyat Hesaplama	✓	✗	✓	✗
Donanım Gereksinimi	 Sadece Telefon	 Sadece Telefon	 Sadece Telefon	 Ek Cihaz Şart
Topluluk Verisi (Fiyat Havuzu)	✓	✗	 KISMEN	✗
Parça Fiyat Entegrasyonu	✓	✗	✗	✗

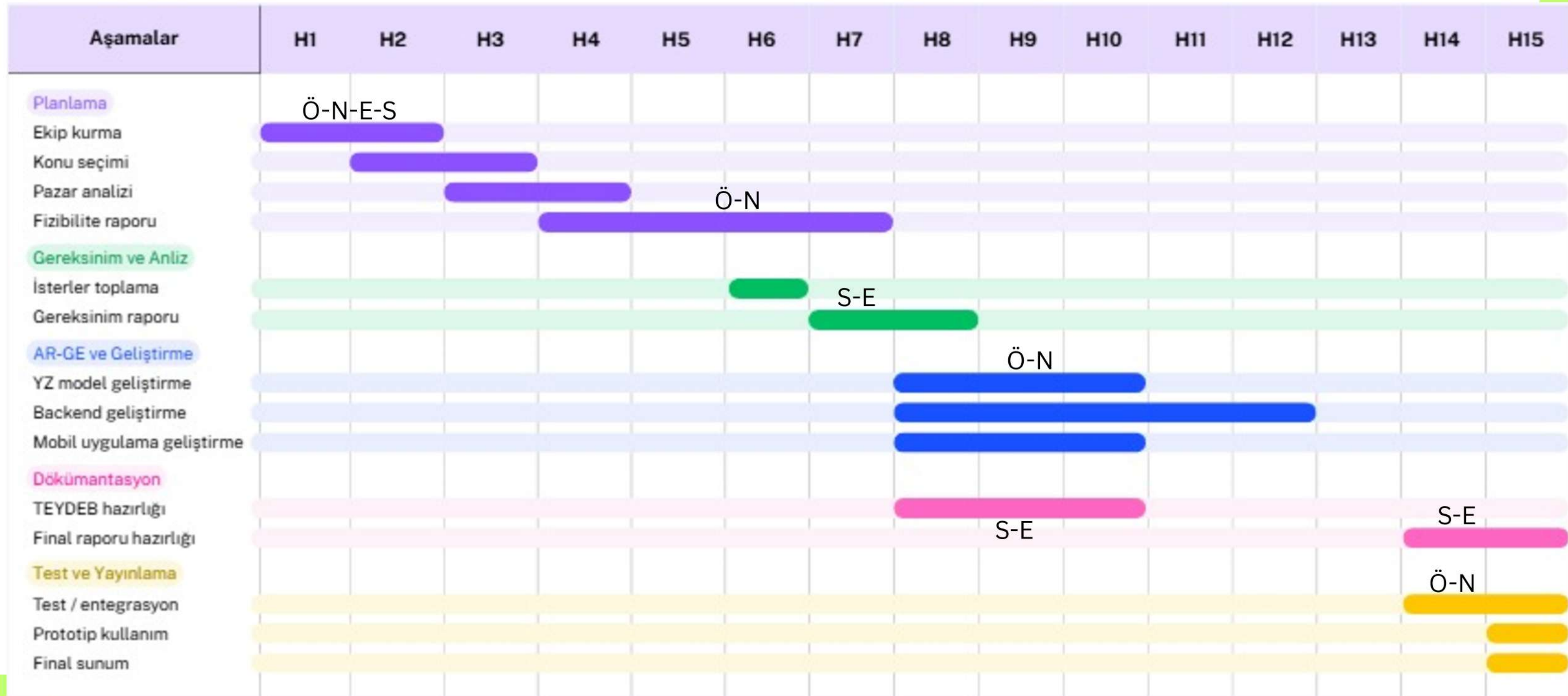


\_\_\_\_\_

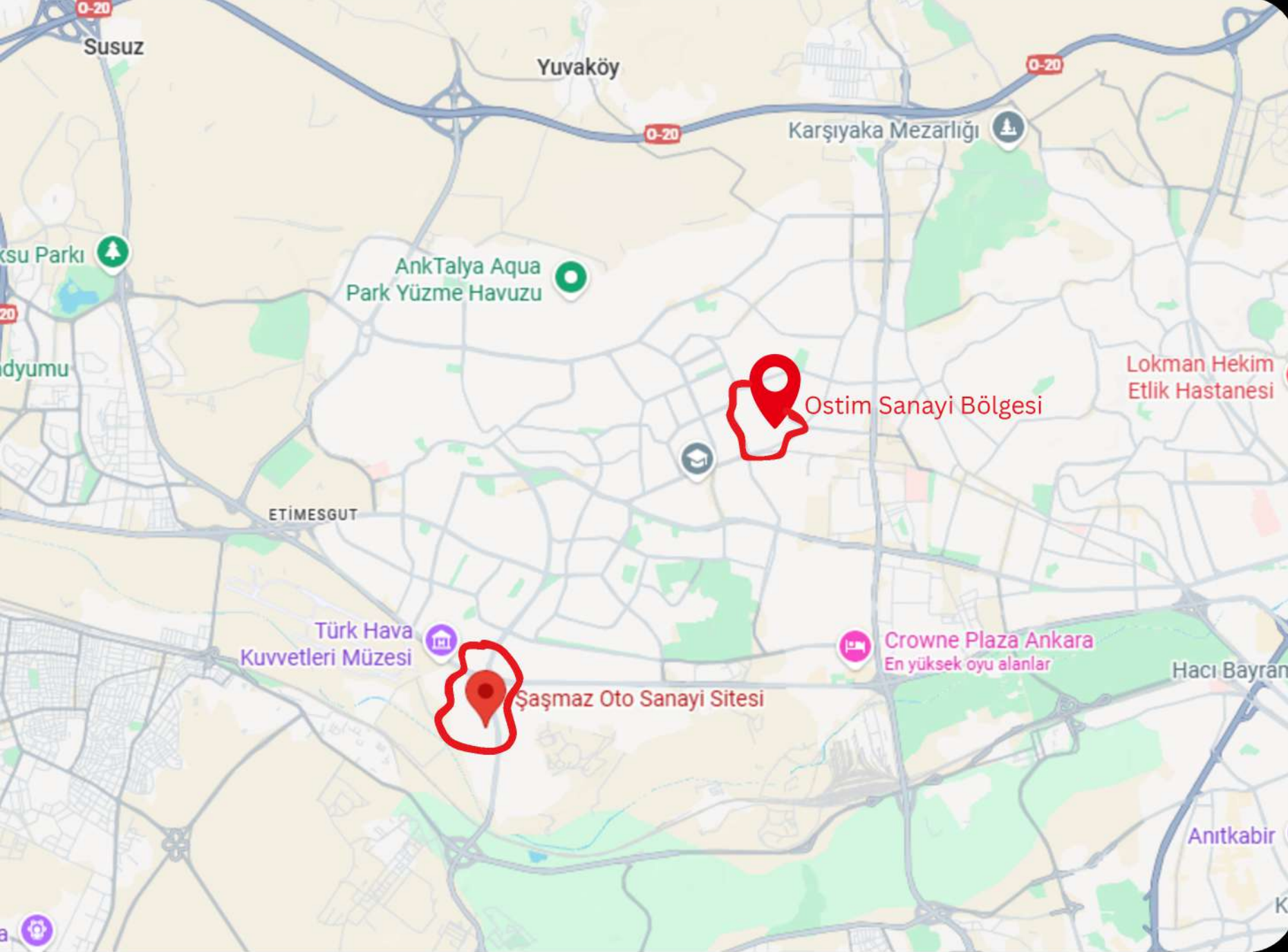
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ö: Özgür  
N: Nehir  
E: Eren  
S: Serdar



# PİLOT UYGULAMA



**PİLOT BÖLGE: ANKARA (OSTİM & ŞAŞMAZ)**

## 1. Hedef Kitle

- 100 Gazi Üniversitesi Öğrencisi/Personeli
- 10 Anlaşmalı Pilot Servis



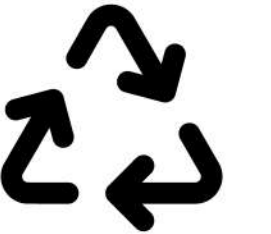
## 2. Veri Doğrulama

- Gerçek Fatura ile YZ Kalibrasyonu



## 3. Süreç

- Geri Bildirim ve İyileştirme
- 2 Haftalık Saha Testi





InfoAuto

# EKONOMİK FİZİBİLİTE

## Diğer Giderler (%15)

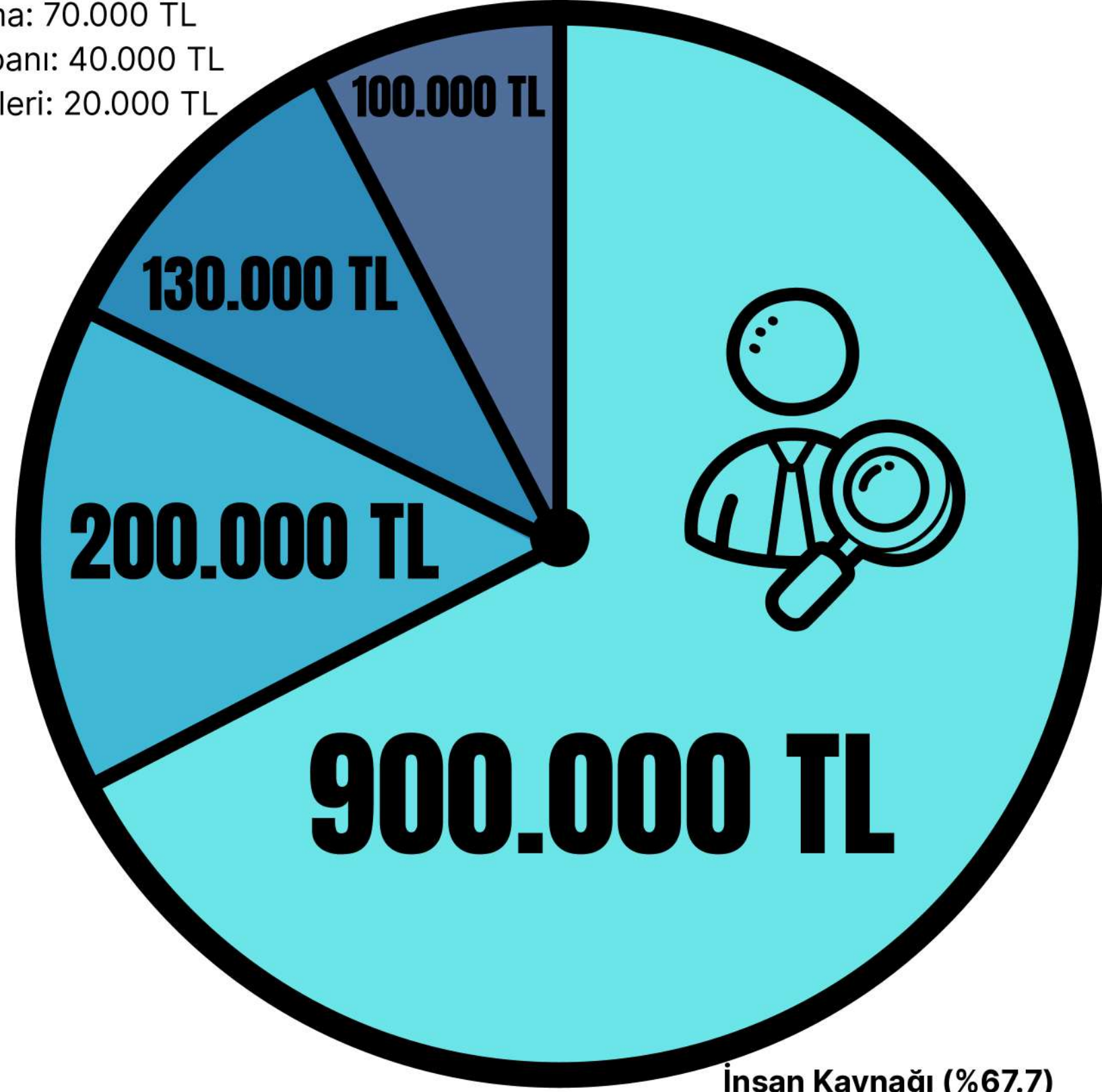
- Beklenmeyen Giderler ve Risk Payı: 133.000 TL
- Yazılım Güncelleme ve Bakım: 30.000 TL
- Lisanslar 37.000 TL

## Altyapı Maliyetleri (%9.8)

- Bulut GPU Kiralama: 70.000 TL
- Sunucu ve Veritabanı: 40.000 TL
- Depolama Hizmetleri: 20.000 TL

## Donanım ve Test Cihazları (%7.5)

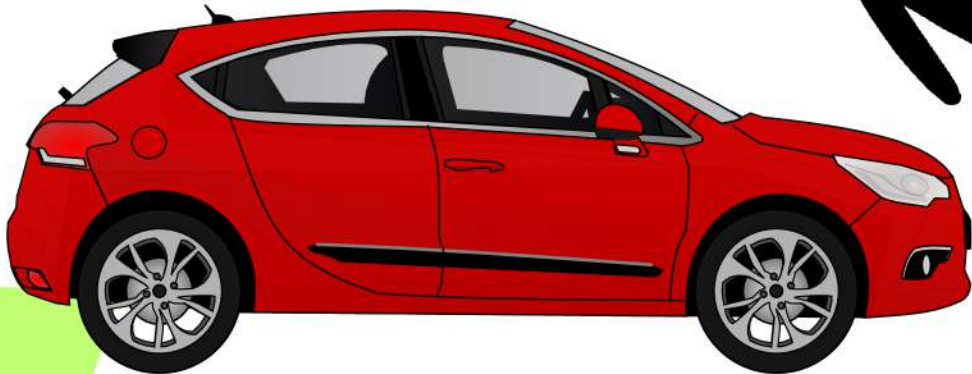
- Mobil Cihazlar: 50.000 TL
- GPU Masrafı: 45.000 TL
- Ses ve Görüntü Ekipmanları: 5.000 TL



## İnsan Kaynağı (%67.7)

- Yazılım Ekibi Maaşları (Net + SGK): 740.000 TL
- Yemek Giderleri: 100.000 TL
- Ulaşım Desteği: 40.000 TL
- İnternet ve İletişim Desteği: 20.000 TL

Sadece bir araba parası



**Toplam Maliyet: 1.33 Milyon TL**

# İŞ MODELİ VE GELİR AKIŞI



	Onaylı Servis Aboneliği	Satış Ortaklığı	Uygulama İçi Reklam ve Premium
Model	Servislerin sistemde <b>Güvenilir/Onaylı Servis</b> olarak listelenmesi. 	Uygulamanın sunduğu parçayı satın almak için kullanıcıyı anlaşmalı servise yönlendirmesi.	Ücretsiz sürümde otomotiv odaklı (sigorta, lastik vb.) reklamlar gösterilmesi.
Kazanç	Servislerden <b>aylık abonelik ücreti</b> veya müşteri yönlendirme başına komisyon alınması.	Yönlendirilen <b>satış başına %3-%5 komisyon</b> geliri. 	Gösterim ve tıklama başı <b>reklam geliri</b> .
Mantık	Servislere yeni müşteri kazandırmak. 	Fiyat karşılaştırmasının ticari faydaya dönüştürülmesi.	Geniş kullanıcı kitlesinden pasif gelir elde etmek. 



# BEKLENEN GETİRİ

15 Milyon TL



Sektörde  
Standartlaşma

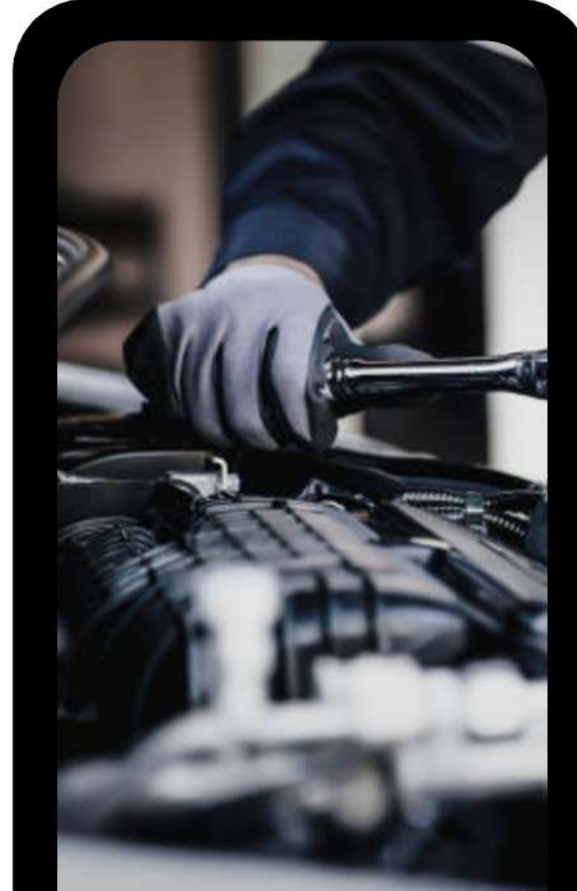
5.YIL

6.5 Milyon TL

1.8 Milyon TL


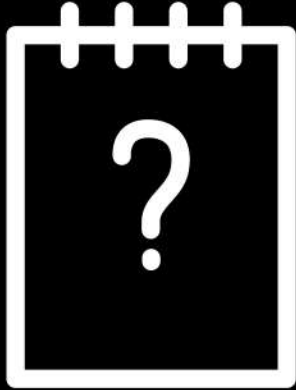
3.YIL

1.YIL



# VERİ VE OPERASYON RİSKLERİ

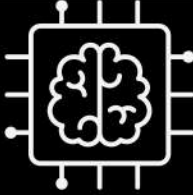













RİSK	OLASILIK	ETKİ	ÇÖZÜM STRATEJİMİZ
<p>1. Veri Manipülasyonu</p> 	 <p>Orta</p>	 <p>Yüksek</p>	<p><b>Outlier Detection</b></p> <p>Sapma gösteren fiyatların otomatik filtrelenmesi.</p>
<p>2. Başlangıç Veri Eksikliği</p> 	 <p>Çok Yüksek</p>	 <p>Orta</p>	<p><b>Web Scraping</b></p> <p>İnternette veri çekilmesi ve kullanıcı teşvikleri.</p>
<p>3. Kullanıcı Güven Sorunu</p> 	 <p>Düşük</p>	 <p>Yüksek</p>	<p><b>Hızlı Büyüme</b></p> <p>Erken pazar payı kazanma ve inovasyon.</p>



# TEKNİK RİSKLER



RİSK	OLASILIK	ETKİ	ÇÖZÜM STRATEJİMİZ
4. YZ Analiz Hataları 	 Orta	 Orta	<b>Sürekli Eğitim</b> Modellerin güncellenmesi ve manuel doğrulama.
5. Performans ve Sunucu Yüğü 	 Düşük	 Orta	<b>Ölçeklendirme</b> Bulut tabanlı "Auto-Scaling" yapısı.
6. Teknik Borç 	 Düşük	 Orta	<b>Clean Code</b> Modüler mimari ve düzenli kod iyileştirmesi.
7. API Limitleri 	 Çok Düşük	 Düşük	<b>Önbellekleme</b> Gereksiz sorgu engelleme ve alternatif servisler.

# TİCARİ VE HUKUKİ RİSKLER



RİSK	OLASILIK	ETKİ	ÇÖZÜM STRATEJİMİZ
<p>8. Yasal Uyum (KVKK)</p> 	 <p>Orta</p>	 <p>Yüksek</p>	<p><b>Anonimleşme</b></p> <p>Kişisel veri tutulmaması ve şifreli altyapı.</p>
<p>9. Rekabet Riski</p> 	 <p>Düşük</p>	 <p>Yüksek</p>	<p><b>Hızlı Büyüme</b></p> <p>Erken pazar payı kazanma ve inovasyon.</p>



Güçlü Yönler ve Riskler

# SWOT ANALİZİ



## Güçlü Yönler



YZ Destekli Tespit

Adil Fiyat Algoritması

Düşük Maliyet

## Zayıf Yönler



Veri Eksikliği

Teknik Zorluklar

Bilinirlik

## Fırsatlar



Güven İhtiyacı

Dijital Açık

Ekonomik Piyasa Karışıklığı

## Tehditler



Büyük Rakipler

Esnaf Direnci

Veri Manipülasyonu

# ***DİNLEDİĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ***

“ InfoAuto: Cebiniz İçin Adalet ”

