



INFOAUTO

Otomobil Sanayi Fiyat Dengesizliğini Önlemeye Yönelik
Yapay Zeka Destekli Mobil Uygulama



Serdar Kafalı, Özgür Taşkıran, Eren Büyükaşık, Nehir Uzunçakmak



NEDEN BU PROJELYE İHTİYAÇ VAR ?

Fiyat Belirsizliği

Aynı işlem için **%50-%150** arası
fiyat farkları.



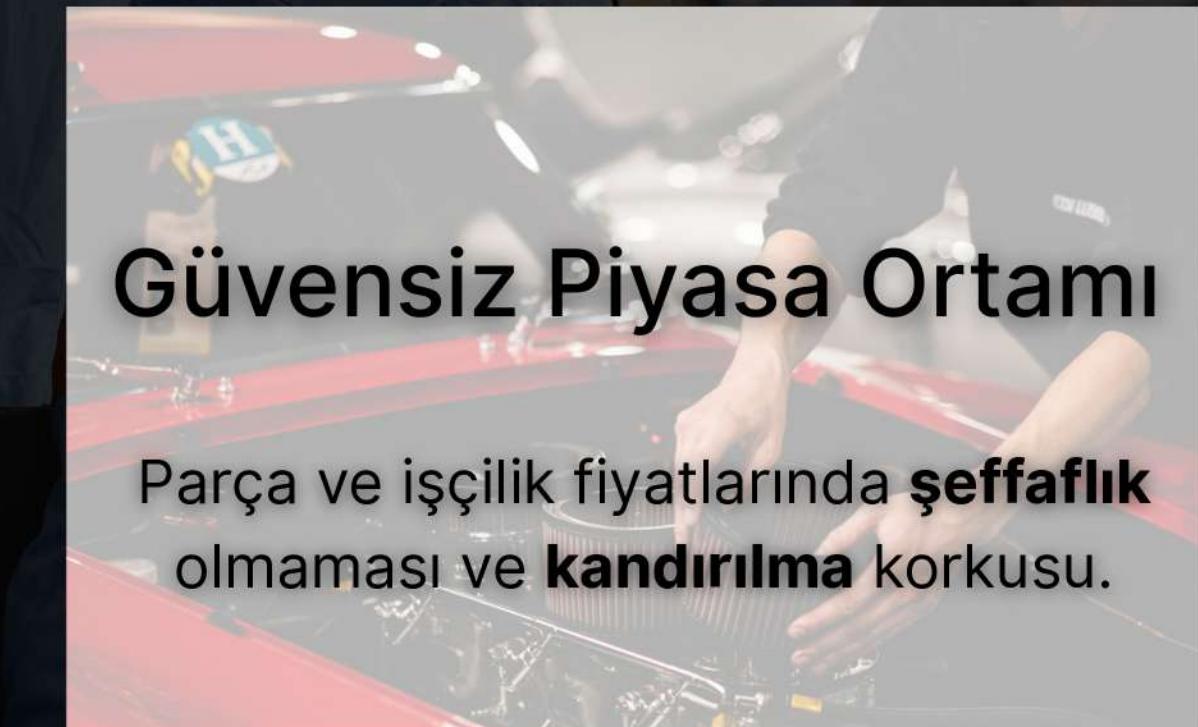
Bilgi Eksikliği

Kullanıcının teknik bilgi eksikliği.



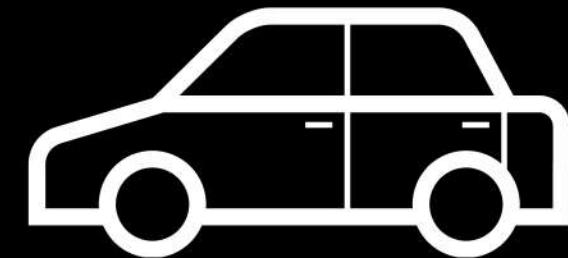
Güvensiz Piyasa Ortamı

Parça ve işçilik fiyatlarında **şeffaflık**
olmaması ve **kandırılma** korkusu.



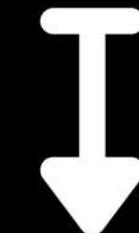
SEKTÖREL VERİMSİZLİK VE EKONOMİK KAYIP ANALİZİ

PAZAR



~30 MİLYON

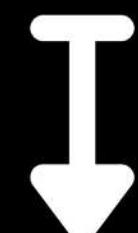
TRAFİĞE KAYITLI
TOPLAM ARAÇ



SORUN



10 MİLYON +
HAKSIZ ÜCRETLE
KARŞILAŞAN SÜRÜCÜ

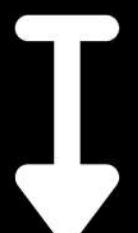


SONUÇ



5 - 10 MİLYAR ₺

YILLIK TAHMİNİ DEVLET ZARARI



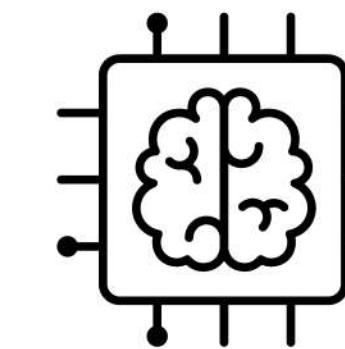
SONUÇ : Kayıt dışı ödemeler ve verimsizlik nedeniyle ülke ekonomisi
her yıl **devasa bir vergi kaybı** yaşamaktadır.



Çözüm Önerimiz

cözüm

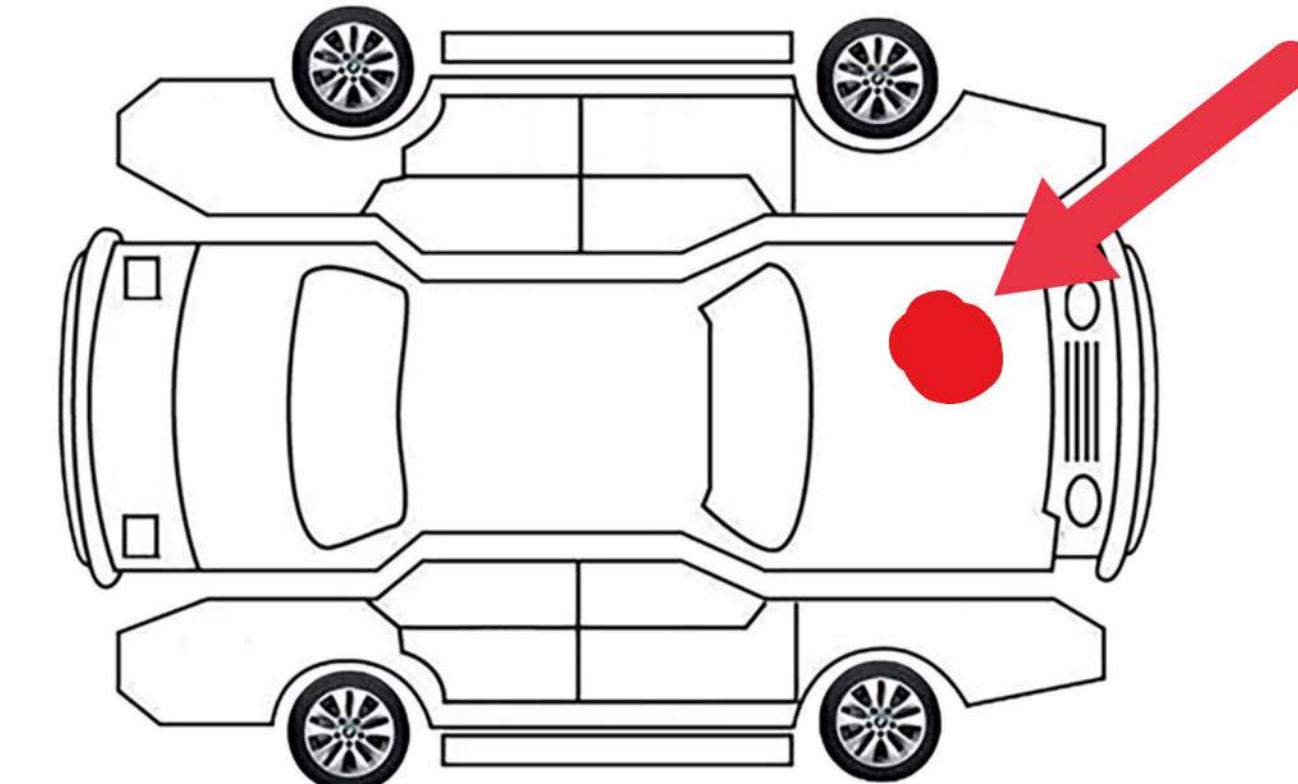
Yapay zeka destekli, kullanıcı katılımlı mobil uygulama.



01

Yapay Zeka ile Arıza Tespitİ

Görüntü ve ses analizi



02

Adil Fiyat Hesaplama

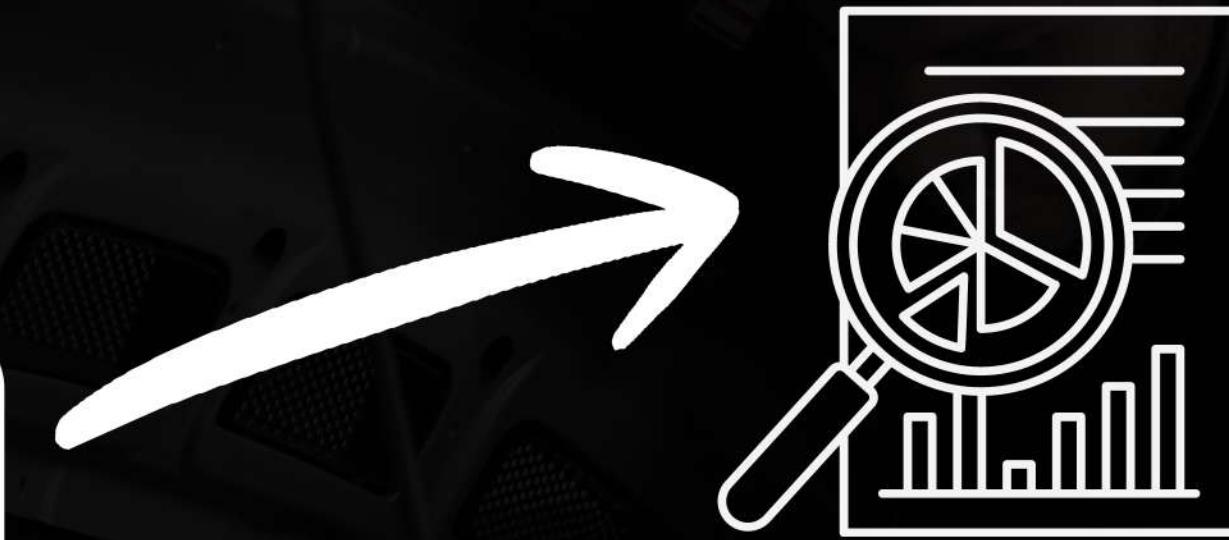
Parça fiyatı + İşçilik + Sanayi Odası Tarifesi
+ Anonim kullanıcı verileri

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 ?

Çoklu Veri Kaynağı

• Kullanıcı Paylaşımıları :

Anonim fiş/fatura
ve işlem ücretleri

• Pazar Verileri :

Parça ve işçilik fiyatlarının
pazardan taraması



YZ Fiyat Doğrulama

Toplanan bu veriler yapay zeka ile analiz edilir
manipüle edilmiş veya aşırı yüksek fiyatlar elenir

PAZAR POTANSİYELİ VE REKABET



Pazar

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



Rakipler

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

KARŞILAŞTIRMA TABLOSU

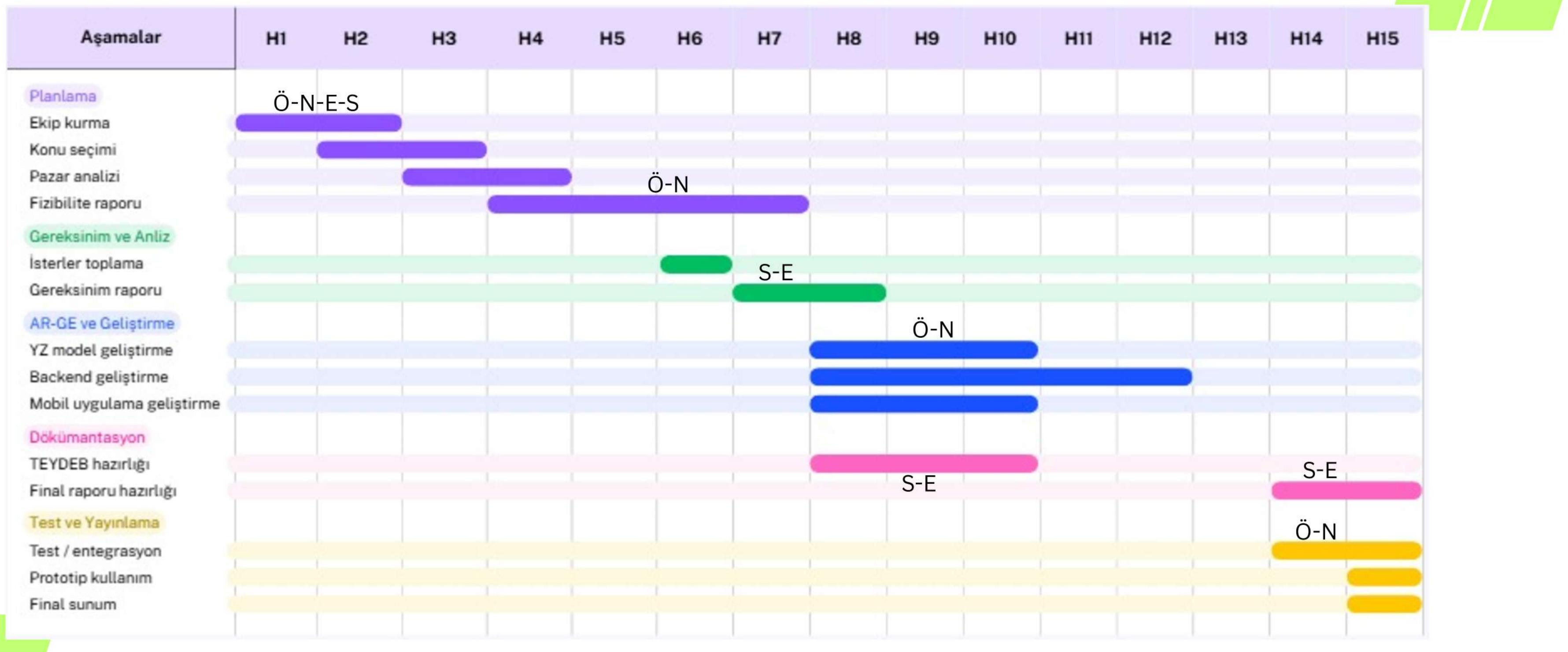


Özellik	<u>INFOAUTO</u>	Hizmet Bulucular (Arabam.com, OtoServis360 vb.)	Global Siteler (RepairPal)	OBD2 Cihazları
Yapay Zeka (Görüntü/Ses)				
Adil Fiyat Hesaplama				
Donanım Gereksinimi	Sadece Telefon	Sadece Telefon	Sadece Telefon	Ek Cihaz Şart
Topluluk Verisi (Fiyat Havuzu)			KİSMEN	
Parça Fiyat Entegrasyonu				

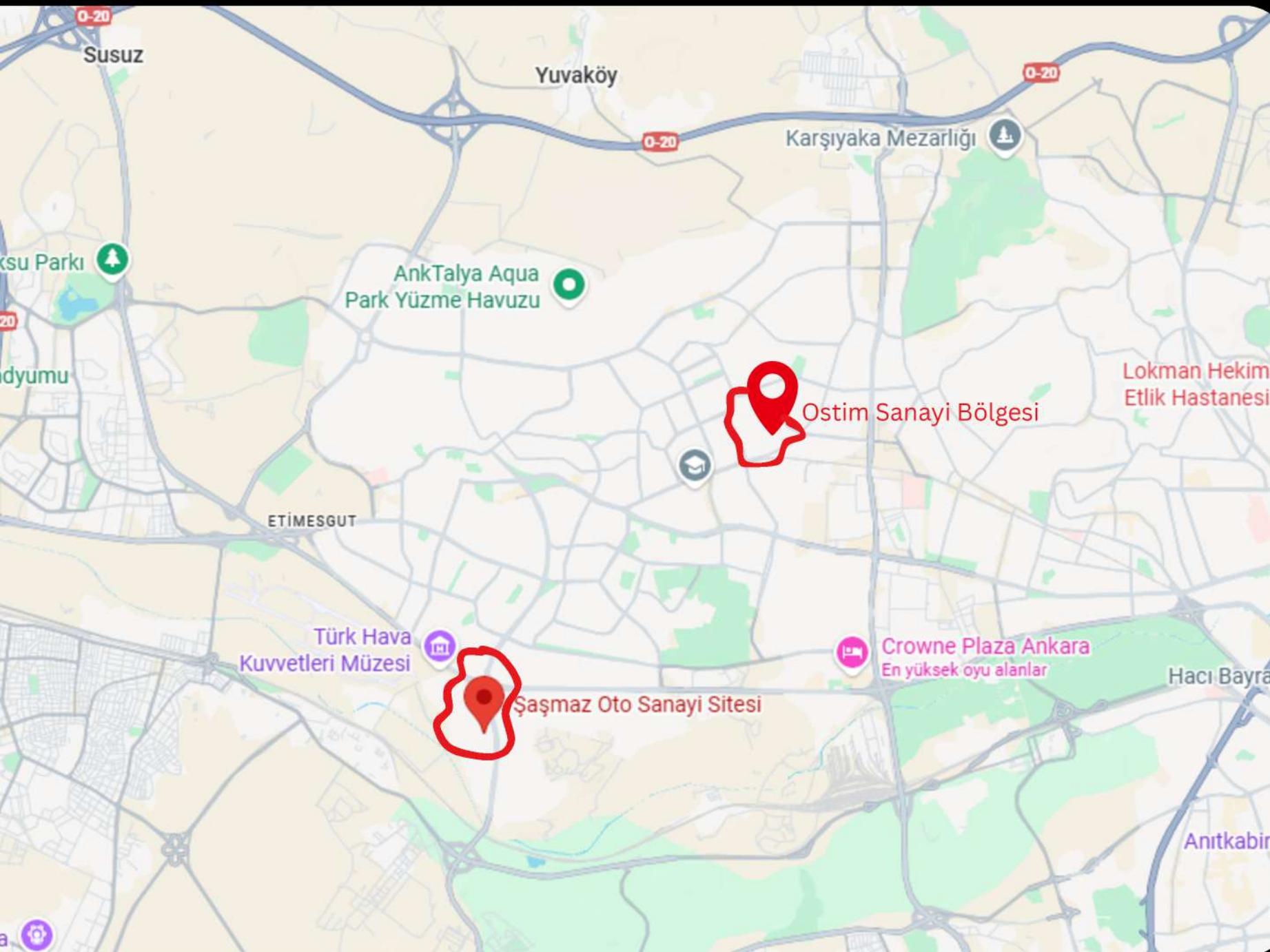


GELİŞTİRME SÜRECI

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



EKONOMİK FİZİBİLİTE

Düzenleme Maliyetleri (%100)

- Birim Maliyeti: 1.330.000 TL
- Toplam Maliyet: 1.33 Milyon TL

Sadece bir araba parası



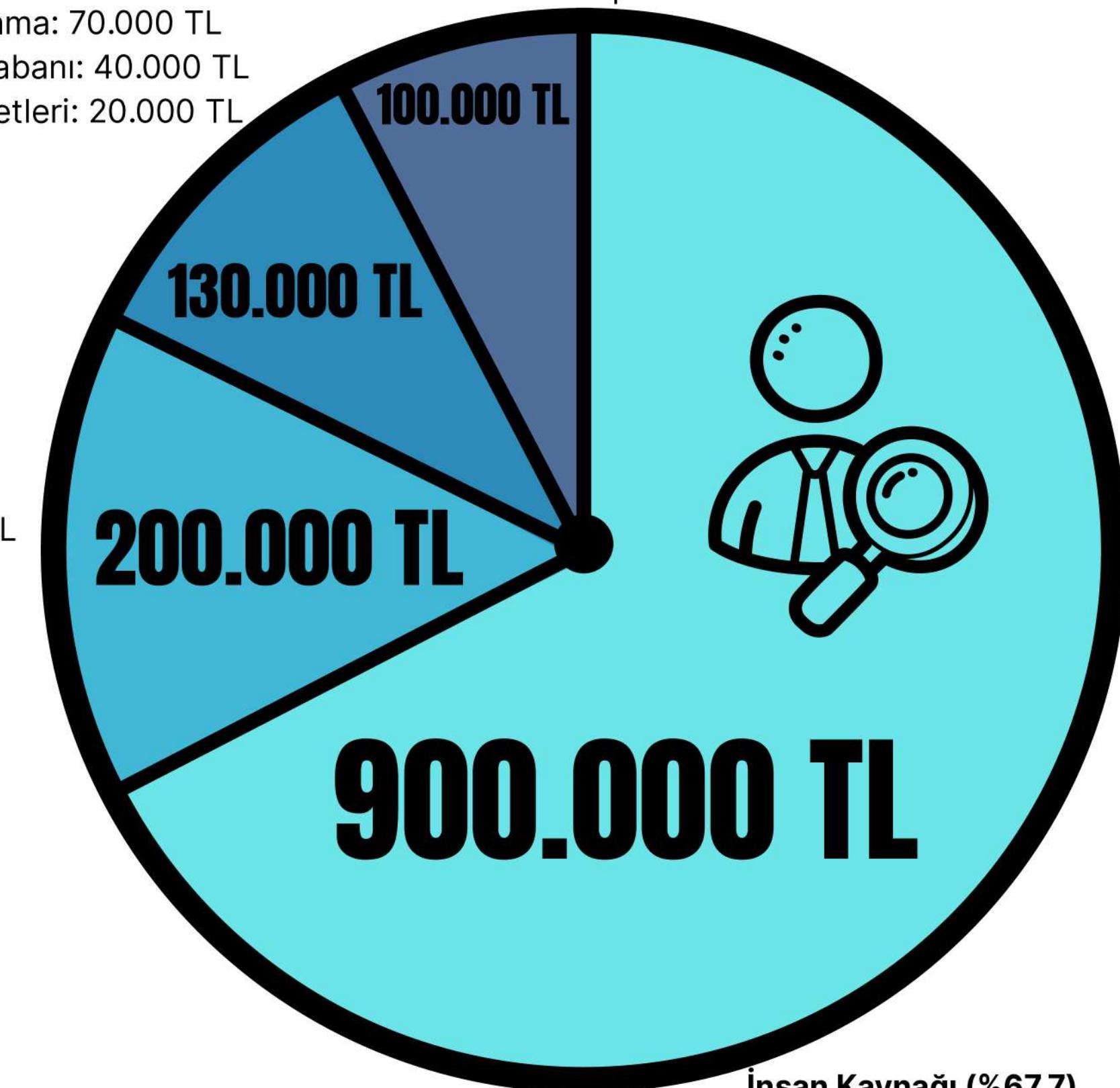
Toplam Maliyet: 1.33 Milyon TL

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



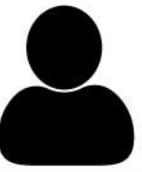
İnsan Kaynağı (%67.7)

- 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



iş MODELİ VE GELİR AKIŞI



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

BEKLENEN GETİRİ

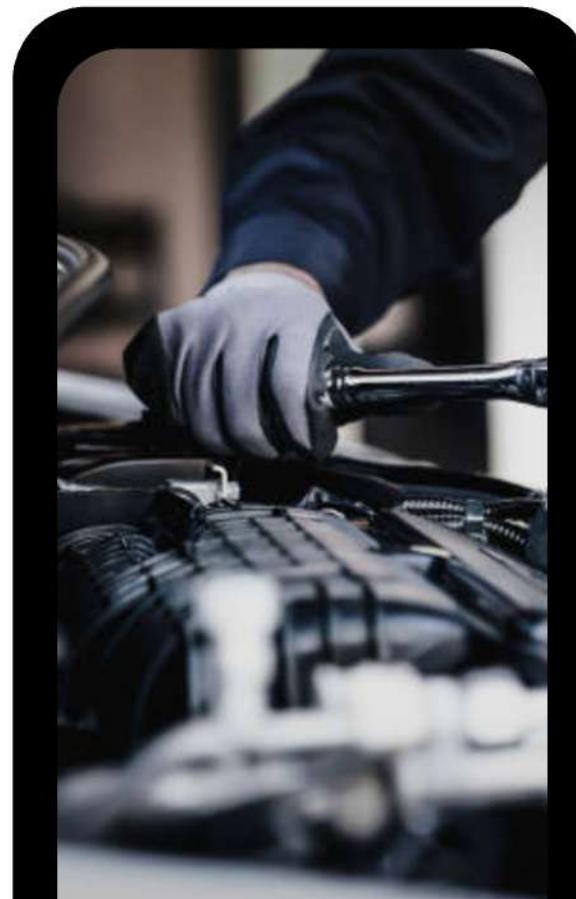
1.8 Milyon TL

1.YIL



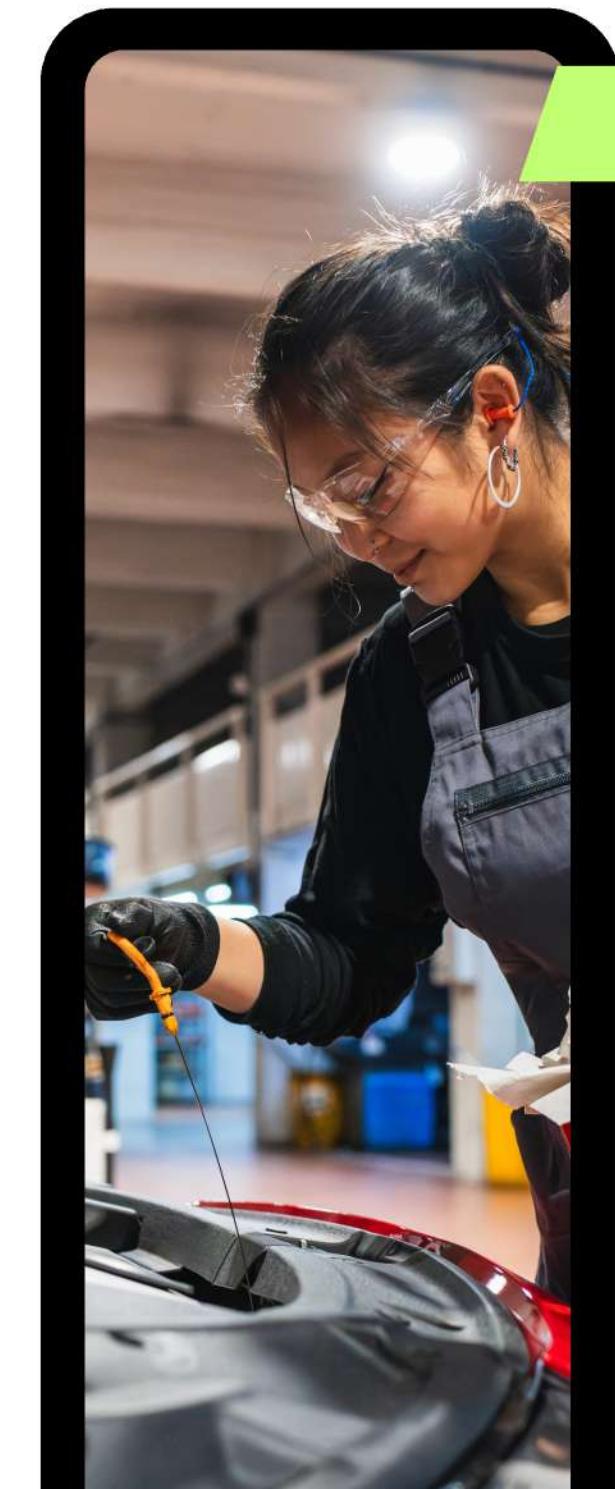
6.5 Milyon TL

3.YIL



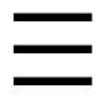
15 Milyon TL

5.YIL



Sektörde
Standartlaşma

VERİ VE OPERASYON RİSKLERİ

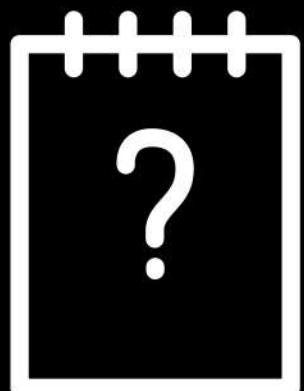


RİSK

1. Veri Manipülasyonu



2. Başlangıç Veri Eksikliği



3. Kullanıcı Güven Sorunu



OLASILIK



Orta



Çok
Yüksek



Düşük

ETKİ



Yüksek



Orta



Yüksek

ÇÖZÜM STRATEJİMİZ

Outlier Detection

Sapma gösteren fiyatların otomatik filtrelenmesi.

Web Scraping

İnternetten veri çekilmesi ve kullanıcı teşvikleri.

Hızlı Büyüme

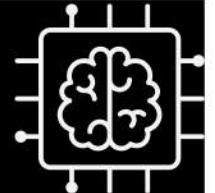
Erken pazar payı kazanma ve inovasyon.

TEKNİK RİSKLER

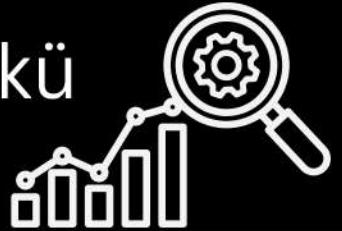


RİSK

4. YZ Analiz Hataları



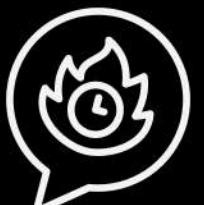
5. Performans ve Sunucu Yükü



6. Teknik Borç



7. API Limitleri



OLASILIK



Orta



Düşük



Düşük



Çok
Düşük

ETKİ



Orta



Orta



Orta



Düşük

ÇÖZÜM STRATEJİMİZ

Sürekli Eğitim

Modellerin güncellenmesi ve manuel doğrulama.

Ölçeklendirme

Bulut tabanlı "Auto-Scaling" yapısı.

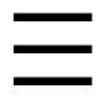
Clean Code

Modüler mimari ve düzenli kod iyileştirmesi.

Önbellekleme

Gereksiz sorgu engelleme ve alternatif servisler.

TİCARİ VE HUKUKİ RİSKLER

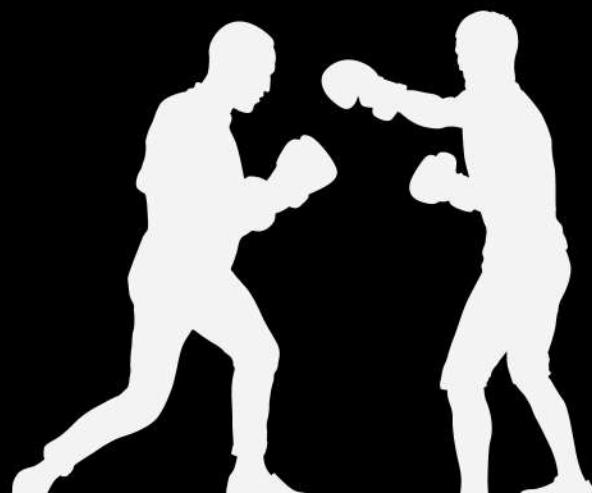


RİSK

8. Yasal Uyum (KVKK)

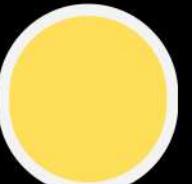


9. Rekabet Riski



OLASILIK

Orta



ETKİ

Yüksek



Düşük Yüksek

ÇÖZÜM STRATEJİMİZ

Anonimleşme

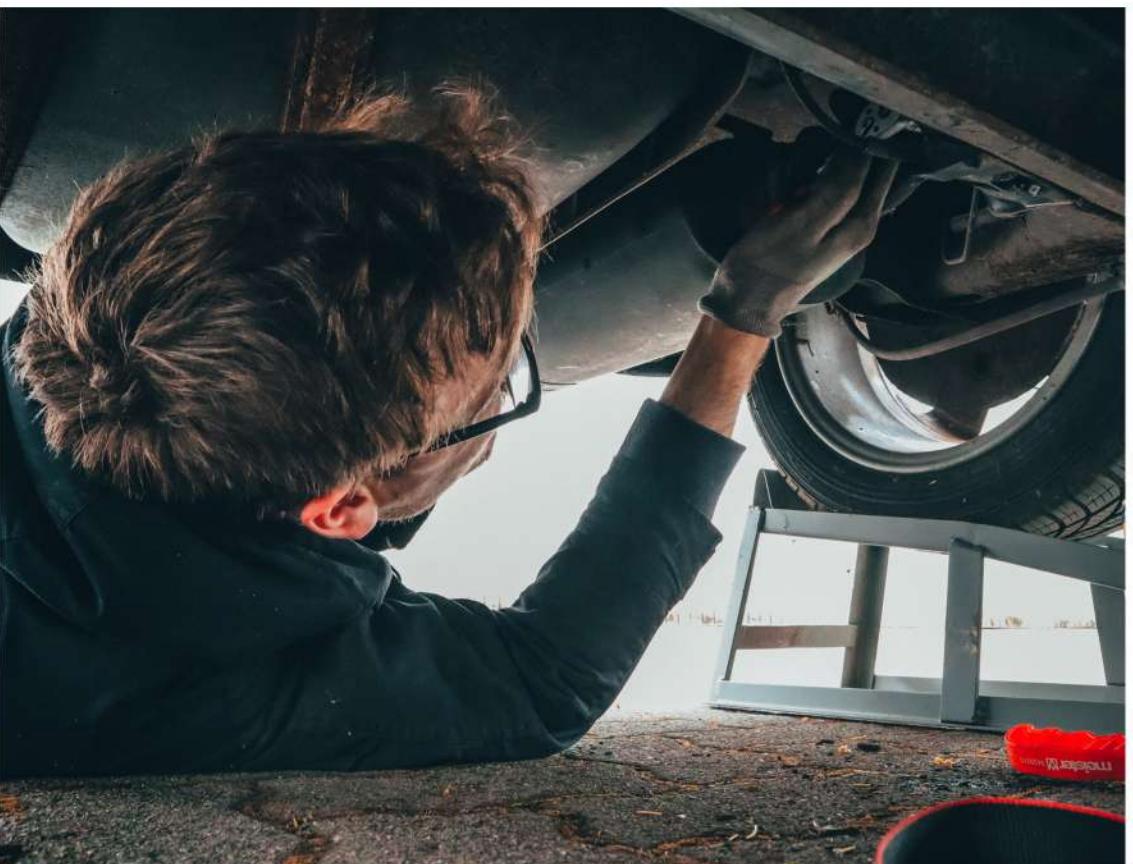
Kişisel veri tutulmaması
ve
şifreli altyapı.

Hızlı Büyüme

Erken pazar payı kazanma
ve
inovasyon.

Güçlü Yönler ve Riskler

SWOT ANALİZİ



Güçlü Yönler



YZ Destekli Tespit

Adil Fiyat Algoritması

Düşük Maliyet

Fırsatlar

Güven İhtiyacı

Dijital Açık

Ekonomik Piyasa Karışıklığı

Zayıf Yönler



Veri Eksikliği

Teknik Zorluklar

Bilinirlik

Tehditler



Büyük Rakipler

Esnaf Direnci

Veri Manipülasyonu



DİNLEDİĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ

“ InfoAuto: Cebiniz İçin Adalet ”

