



VERİNİZİ PARAYA DÖNÜŞTÜRÜN





Veri günümüzün petrolüdür, OptiScorer ise verideki değeri etkin kılan ve karmaşık analizleri kolayca açıklayan veri rafinerisidir.



OptiScorer Nedir?

OptiScorer, OptiWisdom bünyesinde bulunan üç ana motordan biridir. **Açıklanabilir yapay zeka** ve **otomatik makine öğrenmesi** ilkelerine dayanarak geliştirilmiş olup birçok alanda skortlama yapabilmektedir. Yapısında literatürdeki en son algoritmaları bulunduran OptiScorer, yeni gelişmeler ışığında sürekli güncellenmektedir. OptiScorer'ın geliştirilmesindeki temel amaç, Web API ile herhangi bir sisteme skortlama motorunu entegre ederek veriyi kıymetli hale getirebilmektir.

OptiScorer Nasıl Çalışır?

- OptiScorer, OptiWisdom Inc.'nin geliştirdiği bir skortlama motorudur.
- Büyüklüğüne bakılmaksızın tüm veri bilimine ihtiyaç duyan işletmeler için geliştirilmiştir.
- Bir çok işletmenin sahip olduğu probleme özel çözümler geliştirir.
- SaaS olarak geliştirilen motor, bulut ortamına yüklenen verileri otomatik analiz eder.
- Talep üzerine şirket içi yerinde kurulum ile veriler buluta yüklemeyen kullanıcının sunucularında analiz eder.
- 26 farklı veri kaynağı: CSV dosyası, Web API, MongoDB, Google BigQuery, Amazon S3 vs. ile bağlantı sağlar.



Xchangewiser

BORSA TAHMİNİ

Bir sonraki kapanış değeri ne olacak?

Hangi finansal araca yatırım yapılmalı?

Kuşkusuz, borsa olabilecek en riskli alanlardan biridir. Bu riskleri en aza indirmek için piyasayı, siyasal iklimi, düzenlemeleri, şirketlerin bilançolarını, gelir tablolarını ve daha fazlasını güncel olarak takip etmek, akabinde analizler oluşturmak gerekir. Çoğu bireysel yatırımcı ise tüm bunları değerlendirebilecek vakte sahip değildir. XchangeWiser, bunların hiçbirine ihtiyaç duymadan, makine öğrenmesinden faydalananarak **hisse senetleri, emtialar, döviz kurları, fonlar, kripto paralar ve endeksler** için günlük tahminler geliştirir. Üstelik bu tahminleri sadece yerel değil, uluslararası piyasalar için de oluşturmaktadır. Arkasında OptiScorer motorunu bulunduran XchangeWiser, finansal araçların kar/zarar durumunu skorlar ve yapay zeka teknolojisini kullanarak yatırımcılara rehberlik eder.

Daha fazla bilgi için XchangeWiser web sitesini ziyaret edebilirsiniz.

<https://www.xchangewiser.com>

Collectwiser

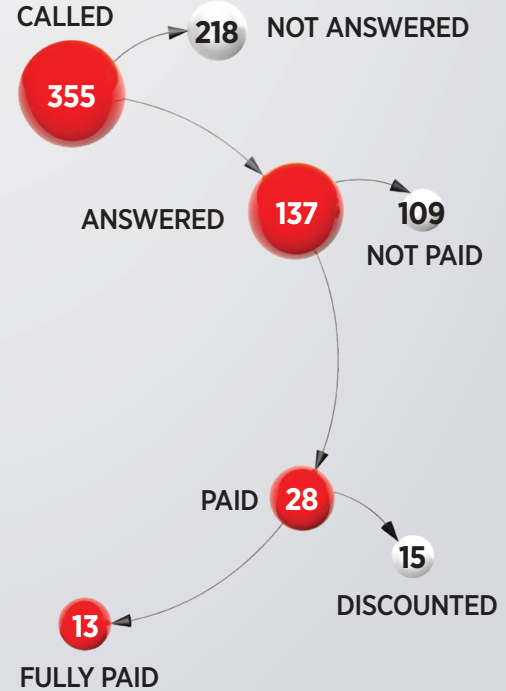
BORÇ TAHSİLATI SORGULAMA

Ne kadar indirim yapılmalı?

Kim, haftanın hangi günü aranmalı?

Varlık yönetim şirketlerinin ve tahsilat süreci yöneten diğer işletmelerin en büyük sorunlarından biri, belirli bir zaman diliminde ödeme yapacak olan hesapları seçememektir. Ödemelerini zamanında yapan müşteriler olsa da, kimi müşteriler ile defalarca iletişim kurmak gerekebilir. Skorlama ile her bir kişi için borç ödeme durumunun yanı sıra **ödemeye teşvik edici indirim oranı, en etkili iletişim kanalı ve iletişim için haftanın hangi gününün verimli olacağı** tahmin edilmektedir. Arkasında OptiScorer motorunu bulunduran ve tahsilat sürecine özel olarak geliştirilmiş CollectWiser kullanıcılarına tüm bu tahminleri sunarak verimliliği ve getiriyi arttırmakta aynı zamanda personel maliyetlerini düşürmektedir.

Daha fazla bilgi için CollectWiser web sitesini ziyaret edebilirsiniz.



<https://www.collectwiser.com>

OPTIWISDOM CRM - MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

En değerli müşteriler kimler?

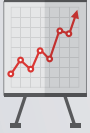
Hangi müşteriler kaybedilecek?

Hangi müşteriye hangi ürün önerilmeli?



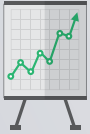
Müşteri Skorlama

Müşteri skorlama; müşteri memnuniyetini tahmin etmeye, en değerli müşterileri tespit etmeye, müşteri skorlarını kâra dönüştürmeye ve tahminci analitikler ile müşteri yaşam boyu değerini (**customer lifetime value**) belirlemeye yarar. OptiScorer sayesinde, müşteriler istenilen dinamiklere göre analiz edilebilir ve gruplara ayrılabilir, **segmentasyon** bilgisine dayalı olarak sadakat düzeyi, özel promosyonlar ve kampanyalar belirlenebilmektedir.



Müşteri Kaybı Tahmini

Şirketler için mevcut müşterileri elde tutmak, yeni müşteriler kazanmaktan üç kat daha az maliyetlidir. Bununla birlikte, var olan müşterilere **“optimum düzeyde ilgi göstermek”**, her zaman mümkün olmamaktadır. OptiScorer yapay zeka aracılığıyla potansiyel kayıpları tahmin eder. Böylece müşteri kaybı (**customer churn**) yaşanmadan önce durumun farkına varılmasını ve önleyici faaliyetlerde bulunulmasını sağlar. Bu sayede, şirketler hangi müşterilere odaklanmaları gerektiğini kolayca belirleyebilirler.



Lead Skorlaması

Satış ve pazarlama departmanları, potansiyel müşterilerin ürün veya hizmetlere olan ilgilerini ve davranışlarını değerlendirerek müşteri yolculuğundaki (**customer journey**) yerini belirler. Bu aşamada pazarlama ve satış faaliyetlerinin temel amacı olan; doğru müşteriyi doğru ürün veya hizmete en uygun zamanda yönlendirmek devreye girer. OptiScorer, geçmiş satışlar ve müşteri davranışlarından yapay zeka aracılığıyla makine öğrenmesi gerçekleştirir ve müşteri bazlı eşleştirmeler gerçekleştirir.

İNSAN KAYNAKLARI

İstifaya en yakın personel kim?



İnsan Kaynakları Retansiyonu

Günümüzde, şirket sayısı arttıkça kalifiye eleman ihtiyacı artmakta, dolayısıyla her çalışan zaman içinde bir alanda uzmanlaşmak için eğitilmektedir. Ancak bu iş bölümünün bir dezavantajı olarak çalışanın istifa etmesi durumunda yeni birinin yetiştirilmesi zaman almakta, bu da iş akışında kesintilere neden olmaktadır. Öte yandan, OptiScorer ile çalışanların performans dinamiklerini skorlayarak istifaya en yakın çalışan tespit edilebilmektedir, hatta benimsemiş olduğu yapay zeka felsefesi ile ilgili çalışanın neden istifa edeceği açıklanabilmektedir.



Gelişmiş risk analizi mümkün mü?

Hangi müşterilerin kredi başvurusu onaylanmalı?



Risk Skorlama

Risk hesaplamalarında veya oluşabilecek riski tahmin etmekte en başarılı yöntem yapay zekadan faydalanarak, olabildiğince fazla veriyi analiz etmektir. Özellikle, veriler analiz edilirken modellerin belirlemesi, alakalı veya tamamen alakasız görünen faktörler arasındaki ilişkilerin ortaya çıkması sağlanarak başarı elde edilir. Bu nedenle, geleneksel tekniklerin aksine skorlama; **tutarlı risk tahminleri** geliştirir. OptiScorer ise, kişiselleştirilmiş risk skorlaması sağlar ve sigortacılık gibi risk hesaplamasının gerekli olduğu sektörlerde riski azaltma konusunda rehberlik eder.



Kredi Riski Skorlama

Bankalar, borçlunun sözleşmenin şartlarına uymama yükümlülüğünü kısmen veya tamamen yerine getirememesinden kaynaklanan riski minimum seviyede tutmayı amaçlar. Öte yandan, riski düşük olan müşterilere kredi vermek için özen gösterilmesine rağmen, riski hesaplamak karmaşık ve bol bileşenli bir süreç olduğu için her zaman doğru yönetilememektedir. Oysa ki skorlama, bunu belirlemenin en doğru yöntemlerinden biridir. Bir kişinin demografik verileri, ödeme geçmişi ve davranışları gibi veriler OptiScorer ile skorlanabilir ve müşteriler risk seviyelerine göre sıralanabilir.



Dolandırıcılık nasıl tespit edilir?

Önümüzdeki ay ne kadar ödeme alınacak?



Ödeme Skorum ve Tahmini

Alacak hesapları, değişken piyasa koşullarından dolayı ödemelerin zamanında alınamaması durumunda, hassas ekonomilerdeki şirketlere finansal zorluklar yaşatmaktadır. Yalnızca ödemelerin yapılması değil, doğru önceliklendirilmesi de şirketler için hayati önem taşımaktadır. Bu doğrultuda OptiScorer, zaman serisini kullanarak şirketlerin ödemelerini skorlar ve mevcut ya da potansiyel müşterileri için **ödeme olasılığı** tahminleri geliştirir.



Dolandırıcılık Riski Skoruması

Her bir finansal işlem için dolandırıcılığın tespiti oldukça güç, uzun soluklu ve maliyetlidir. Genellikle sıra dışı durumlar olarak belirlenen senaryolar için alarm türleri oluşturularak kontrol edilmeye çalışılan işlemlerde, kredi kartı dolandırıcılığı vb. durumlar gözden kaçırılabilir. Oysa sistemi otomatikleştirmek, bir finansal işlemin sahte olduğunu tahmin etmenin en etkili yoludur. OptiScorer, sahtekarlık işlemlerini tespit etmek için işlem özelliklerini değerlendirir ve kullanılan metotları yapay zeka sayesinde öğrenerek, daima



Ürünün geliştirilmesi gereken özellikleri neler?

Müşteri ile hangi kanal aracılığıyla iletişime geçmeli?



Pazarlamada Skorlama

Geleneksel yöntemlerle hedefleme (**targeting**) her zaman kesin sonuçlar vermez ve yanlış belirlenmiş bir iletişim kanalı ve sıklığı birleştirildiğinde, potansiyel veya mevcut müşteriyi ürünlere yakınlaştırmak yerine rahatsız edebilir, hatta markaya karşı olumsuz bir algı gelişmesine sebep olabilir. Öte yandan OptiScorer'ın makine öğrenmesi algoritmaları, hangi müşterinin pazarlama etkinliklerine dahil edilmesi veya edilmemesi gerektiğini ya da hangi müşterinin satın almaya daha yakın olduğu belirler ve pazarlama bütçesinin yüksek bir getiri ile etkili yönetilmesini sağlar.



Ürün Skorlama

Ürün veya hizmet son tüketiciyle buluşana kadar birçok aşamadan geçer. Müşteriye ulaşana kadar atılan her bir adım ise şirketin faaliyetleri arasında olmayabilir. Hammadde temini, ürünün paketlenmesi veya dağıtılması diğer şirketler tarafından üstlenilebilir. Bu nedenle, salt ürün kalitesinden söz edildiğinde bile, birçok alt faktörün kalitesi devreye girer. Öte yandan OptiScorer, ürünün ve bileşenlerinin ayrı ayrı değerlendirilmesini sağlayarak, ürünün gerçek değerini ortaya çıkarır ve geliştirilmesi gereken faktörleri belirler.



Kanal Skorlama

E-posta yoluyla haber bültenleri göndermek, sosyal medyada afiş ve yayın içi video reklamları kullanmak veya lokasyon bazlı promosyon SMS'leri göndermek pazarlamacıların sıklıkla başvurduğu kanallardan sadece birkaçıdır. Ancak, geri dönüşler her müşteri için farklı kanalların kullanılması gerektiğini göstermekte ve kişiselleştirilmiş pazarlama stratejilerinin önemini vurgulamaktadır. Bu doğrultuda, OptiScorer pazarlama kampanyaları için **en etkili kanalı ve iletişim zamanını** skorlayarak pazarlama bütçesinin verimli şekilde kullanılmasını sağlar.

Mevcut müşterilerden hangileri başka ürünler almak ister?

Gelecek ay satış miktarı ne kadar olacak?



Yukarı ve Çapraz Satış Skorlama

Pazarlama ve satış departmanlarının temel amacı, ürünleri mümkün olan en fazla sayıda müşteri ile bir araya getirmektir fakat mevcut müşterilere daha fazla ürün satabilmek veya farklı seçenekler sunabilmek de aynı derecede değerlidir. OptiScorer, makine öğrenmesi ile her bir müşterinin daha yüksek bir alım yapma veya ek ürünler satın alma olasılığını tahmin eder.



Satış Personeli Skorlama

Satış performansları satıcıdan satıcıya, şubeden şubeye değişiklik göstermektedir. Fakat geleneksel yöntemler ile tüm bunların etkisi sadece homojen bir şekilde değerlendirilebilir. Satış personelinin etkisi ölçülmek istenirse, ayrı ayrı satışa dahil olan her bir kişi veya kurumun performansının değerlendirilmesi güçtür. OptiScorer ile etkililik analizi, satış sürecinde yer alan her bir kişi için skorlanarak bireysel olarak gerçekleştirilir. Bu gelişmeler ışığında, satış personeli ve acenteler skorlanarak bu kişilerin ilgili bölge veya hesaplara tahsis edilmesi sağlanır.



Satış Tahmini

Her pazarlamacı, yabancıları markanın savunuculara dönüştürmek için stratejiler geliştirir, ancak geleneksel yöntemlerle geliştirilen stratejiler hedef kitleye yönelik geliştirildiği için her müşteride aynı sonucu vermemektedir. Öte yandan her kişi, pazarlama hunisinin bir noktasında sistemden ayrılmak için farklı risk seviyelerine sahiptir. Bu nedenle OptiScorer, kişi bazlı skorlamadan yararlanarak pazarlama hunisinde yer alan her bir kişinin olası satın alma davranışını veya kaybını öngörerek şirketlerin gelecek satışlarıyla ilgili yol haritalarını belirlemesini sağlar.

Hangi ürüne ne kadar indirim yapılmalı?

Hangi ürün nasıl fiyatlandırılmalı?



İndirim Skolama

Pazarda, özellikle tam rekabet piyasasında benzer ürünler ve benzer nitelikler ortaya çıktığında, şirketler müşterilerin dikkatini çekmek için indirimde başvurmaktadır. Bu kararların çoğunun arkasında çok yönlü hesaplamalar yer almamakla beraber, indirimli fiyat genellikle rakip fiyatları ve maliyet arasında deneme yanılma yöntemiyle belirlenmektedir. OptiScorer ile hem şirketin hem de rakiplerinin geçmiş fiyat verileri analiz edilerek şirket için ürün bazlı **ideal indirimli fiyat** kolayca hesaplanmaktadır.



Fiyat Optimizasyonu

Pazarlama karmasının en güçlü ve bağımsız değişkeni olan fiyat, kendi içinde de en rekabetçi unsurdur. Günümüzün serbest piyasa ekonomisinde; şirketler genellikle rakiplerine, piyasaya ve stoklara dayalı fiyat güncellemeleri yapmaktadır. Öte yandan, OptiScorer geçmiş satışlar ve envanterler gibi birçok veriyi skorlayarak hesaplanan fiyatların ürüne yansıtılmasıyla şirketlerin değişen piyasa koşullarına adapte olmasını sağlar.

Bir sonraki satış ne olmalı?

Hangi reklam kanalı kullanılmalı?



Sıradaki En İyi Teklif

Bir müşteriye rastgele bir ürün için teklifi göndermek hem pazarlama bütçesine hem de müşterinin şirket algısına zarar vermektedir. Dolayısıyla, pazarlamacıların müşterilere hangi ürünü ne zaman sunacaklarını bilmeleri gerekmektedir. Bu ihtiyaca istinaden, OptiScorer geçmişte yapılmış satın alma davranışlarından, **ürün ve müşteri eşleşmelerinden** yapay zeka ile makine öğrenmesi gerçekleştirerek müşterilere hangi ürün veya hizmetin önerilmesi gerektiğini belirler.



Reklam Ağını ve Kalitesini Skorlama

Sosyal medyanın doğuşu; reklam düzenini ve yapısını köklü bir değişime uğratmıştır. Öncelikle, reklam etkinliği için tüm kriterlerin ölçülebilir hale gelmesi, reklamı geç butonunun kullanımı ve izleme oranları gibi veriler reklam ağına özgü etkileri ve reklamın kalitesini belirlemede önemli içgörüler sağlamaktadır. Bu doğrultuda OptiScorer, mevcut reklamlar için tanımlayıcı analitikler oluşturmakla beraber, gelecek reklamlar için tahminler geliştirmektedir. Hangi reklam kanalının, ağının veya türünün öncekinden daha iyi olacağını geçmiş ve mevcut kampanyalar üzerinden belirleyebilmektedir.

Gayrimenkulün gelecekteki değeri ne olacak?

Hangi mülke yatırım yapılmalı?



Emlak Değeri Tahmini

Gayrimenkul piyasasında, doğru zamanda doğru mülke yatırım yapmak kadar ilgili mülke değer biçmek de zordur. Şüphesiz ki, bir mülk satın alınacağı/kiralanacağı zaman hem mal sahibi hem de alıcı /kiracı ideal değerini bilmek ister. Ancak, genellikle benzer özelliklere sahip mülklere bakarak geleneksel yöntemlerle değer biçilmektedir. Fakat OptiScorer ile hem mülkün hem de benzerlerinin tüm geçmiş verileri yapay zeka ile analiz edilerek güncel bir **ideal değere** ve gelecek için değer tahminine erişilir.



Yatırım Fırsatlarının Tespiti

OptiScorer eriştiği tüm gayrimenkul verilerini skorlamakta ve bölge bölge anomaliler tespit ederek günümüz ve gelecek için **yatırım fırsatlarını** gayrimenkul bazlı göstermektedir. Tespit ettiği yatırım fırsatlarını ise listeleyerek ve haritalar üzerinden işaretleyerek kullanıcıya yol göstermektedir.

Gelecek ayın fatura tutarı ne olacak?

Hangi noktalarda kaçak ya da kayıp yaşıyor?



Kaçak Kullanım

Kaçak elektrik, su gibi kaynakların kullanımı devlet bütçelerinde ciddi açıklara sebep olmaktadır. Bu yasadışı davranışların tespiti denetimlerle yapılmaya çalışılsa da uzun vadede denetimler anlık çözüm sağlamamaktadır. Ancak OptiScorer ile kaçak kullanım tespiti, ileri teknolojilerden faydalanılarak güç kaynaklarından geçen kaynağı skrolama ile anında tespit edilmesinde adeta bir pusula görevi görmektedir.



Tüketim Tahmini

OptiScorer ile zaman serisinden yararlanarak mevsimsel etkiler kolayca tespit edilebilir. Bu doğrultuda **abone bazlı enerji tüketimi ve gelecek fatura tutarı** tahmin edilebilmektedir. Enerji şirketleri için arz miktarını ve tahsilat sürecini planlamakta hayati önem taşıyan bu bilgiler OptiScorer ile ulaşılabilir olmaktadır.



Enerji Kaybı

Enerji verimliliği sürdürülebilirlik açısından kritik bir öneme sahiptir. Buna rağmen elde edilen enerjinin bir kısmı kaynaktan çıktıktan sonra yitirilmektedir. OptiScorer enerjinin kaynağından itibaren aktarım ve depolama hatları boyunca skrolamadan yararlanarak kaybın yaşandığı alanları tespit eder.

Hangi tedarikçi ile çalışılmalı?

Makinelerin bakımı ne zaman yapılmalı?

Bir sonraki makine arızası ne zaman olacak?



Tedarikçi Skoring

Ürün veya hizmet kalitesinde tedarikçilerin etkisi göz ardı edilemez. Tedarikçiden alınan hammadde kalitesini belirlemek için geliştirilen ürün kalitesinden geriye dönük skoring yapılabileceği gibi birçok tedarikçi arasından en uygun olanın seçilmesine kadar birçok durumda OptiScorer'dan yararlanılmaktadır.



Bakım Zamanı Skoring

Endüstrinin gelişmesiyle beraber, makinelerin üretimdeki etkisi günden güne artmaktadır. OptiScorer ile gerek makinenin ömrünü uzatmak gerekse üretim zamanını verimli kullanmak için makine performansı skoring yaparak **ideal bakım zamanları** belirlenebilmektedir. Bu sayede, plansız durmaların önüne geçilebildiği gibi üretimdeki verimlilik arttırılmaktadır.



Plansız Durma Tahmini

Sanayide kullanılan makinelerde herhangi bir arıza veya plansız durma yaşandığında üretim sekteye uğramaktadır. Arızanın ortadan kaldırılmasına kadar geçen süre de göz önüne alındığında şirket için ciddi kayıplar oluşmaktadır. Oysa ki OptiScorer kullanılan makinelerin performansını skoring yaparak, yaşanacak plansız durmaların zamanını tahmin edebilmektedir.



İletişim

BİLKAV - Antalya Araştırma ve Geliştirme Ofisi:
Antalya Teknokent, Pınarbaşı Mah. Hürriyet Cad. No: 3A/B68
Konyaaltı/ANTALYA
+90 531 605 67 26

Istanbul Satış Ofisi:
Dolaybağı Cad. Albay Tanseli Sok. No:8/1 Anadoluhisarı İSTANBUL
+90 531 605 67 26

ABD Satış Ofisi: PO Box 192750 PMB 16122 San Francisco, CA 94119
+1 628 239 0353

E-mail: optiwisdom@optiwisdom.com

www.optiwisdom.com