

## AYLIK PERFORMANS RAPORU

## Ayşe Yılmaz

## Aylık Bireysel Analiz

Bu rapor, bireysel performansınızı artırmak, hedeflerinizi takip etmek ve eksik olduğunuz yönlerde yapay zeka tavsiyeleri almanızı sağlamak amacıyla hazırlanmıştır.

OFİS

Örnek Emlak Ofisi

İŞLEM HACMİ

8 Kapanış

DÖNEM

Şubat 2026 (örnek rapor)

OLUŞTURULMA

21 Nisan 2026 03:52

# Performans Özeti

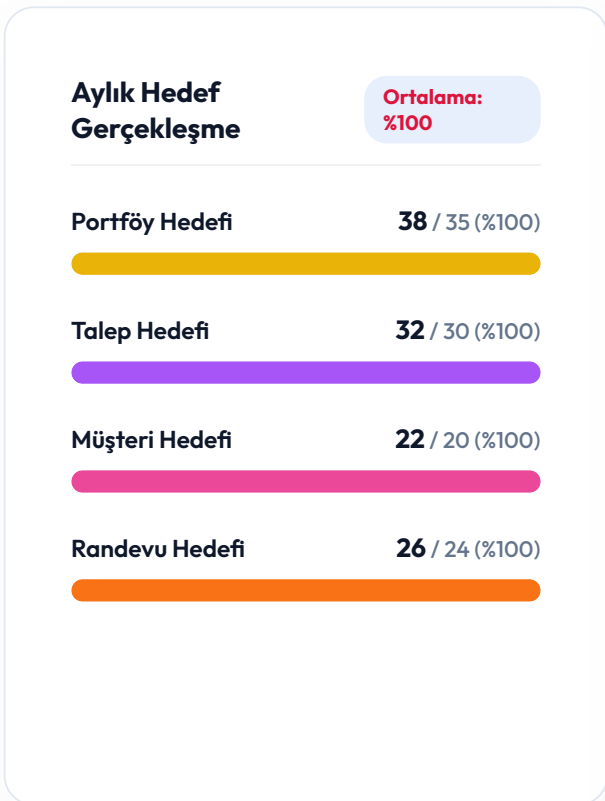
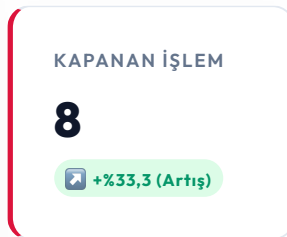
Ayşe Yılmaz | Şubat 2026 (örnek rapor)

TALEPİFY.

## FINANSAL METRİKLER



## AKTİVİTE RAKAMLARI



## Strateji ve Gelişim Alanları

Yapay Zeka (AI) Bireysel Performans Teşhisi

TALEPİFY.

Talepify İş Zekası (AI) algoritması, sizin kişisel operasyonel verilerinizi analiz ederek performansınızı maksimize etmeniz için aşağıdaki öncelikli gelişim alanlarını belirlemiştir. Bu maddelere odaklanarak cironuzu artırabilirsiniz.



### İstikrarlı Performans

İşlem kapama ve yeni portföy ekleme dengeğiniz sağlıklı görünüyor. Müşteri ilişkilerini (LTV) uzun vadeli tutmak için eski müşterilerinizi düzenli olarak aramaya devam edin.



### Harika Büyüme İvmesi

Cironuzda geçen döneme göre güçlü bir artış var (+%11,2). Bu başarıyı getiren rutini koruyun ve standartlaştırın.

### Randevu Tip Dağılımı



0

PORTFÖY  
SUNUMU



0

PAZARLIK  
GÖRÜŞMESİ



0

YENİ PORTFÖY



0

TAPU İŞLEMLERİ

## Satış Formülü ve Projeksiyon

Yapay Zeka Destekli Gelecek Öngörüler

TALEPİFY.

Gayrimenkul sektöründe sürdürülebilir başarının sırrı kendi matematiğinizi bilmektir. Aşağıdaki veriler, sizin saha eforlarınız ve dönüşüm oranlarınıza göre "1 işlem kapatmak için" tam olarak ne kadar efor sarf etmeniz gerektiğini gösterir.

### KİŞİSEL SATIŞ FORMÜLÜNÜZ

$$3 \text{ MÜŞTERİ} + 3 \text{ RANDEVU} + 5 \text{ PORTFÖY} = 1 \text{ BAŞARILI KAPANIŞ}$$

\* Yukarıdaki formül tamamen kendi operasyonel dönüşüm oranlarınıza göre yapay zeka tarafından hesaplanmıştır.

### Hedef Büyütme Simülatörü

Eğer önümüzdeki ay gelirinizi ve performansınızı **%50 artırmak** isterseniz, yapmanız gereken ekstra minimum aktivite artışı şöyledir:

- Ekstra Müşteri** +5  
Mevcut kitleye ek kazanım
- Ekstra Randevu** +5  
Saha görüşmesi artışı
- İletişim Trafığı** +11  
Tahmini görüşme ve takip hacmi

### Kümülatif Efor Endeksi



Bu değer, dönem boyunca sahada gösterdiğiniz toplam ölçülebilir efor hacmini yansıtır. (Portföyler + Talepler + Müşteriler + Randevular + Görüşmeler)