

AYLIK BÜYÜME & PERFORMANS RAPORU

Ofis Performans Analizi

Ekibinizin performansını maksimize etmek için veriye dayalı, kapsamlı ve eyleme dönüştürülebilir operasyonel strateji dokümanı.

OFİS ADI

Örnek Emlak Ofisi

DÖNEM PERİYODU

Şubat 2026 (örnek rapor) 21 Nisan 2026 03:49

RAPOR TARİHİ

AKTİF DANIŞMAN

4 Kişi

TOPLAM İŞLEM

23 İşlem

RAPOR REFERANSI

TPY-PRM-32598358

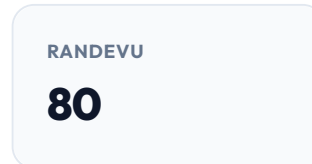
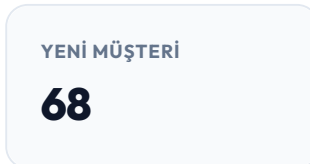
Yönetici Özeti

ÖRNEK EMLAK OFİSİ | ŞUBAT 2026 (ÖRNEK RAPOR)

Finansal Göstergeler



Operasyonel İşlem Hacmi



Aktivite & Dönüşüm Hunisi (Funnel)



Performans Ligi - I

CİRO VE İŞLEM KAPATMA LİDERLERİ

📊 Ciro Şampiyonları (Ofis Payı)



Ayşe Yılmaz

28.5 Mn ₺

Mehmet Kaya

22.1 Mn ₺

Zeynep Arslan

19.8 Mn ₺

Can Demir

15.6 Mn ₺

🤝 İşlem Kapatma Liderleri



Ayşe Yılmaz

8

Mehmet Kaya

6

Zeynep Arslan

5

Can Demir

4

Performans Ligi - II

PORTFÖY VE TALEP ÜRETİM LİDERLERİ



Portföy Üretim Şampiyonları



Ayşe Yılmaz

38

Mehmet Kaya

34

Zeynep Arslan

29

Can Demir

24



Talep Toplama Liderleri



Ayşe Yılmaz

32

Mehmet Kaya

28

Zeynep Arslan

24

Can Demir

19

Finansal Projeksiyon & Dinamikler

GELİR DAĞILIMI VE GELECEK AY BEKLENTİSİ



Pareto Etkisi (80/20 Kuralı)

A-Takımı Gelir Konsantrasyonu: **%33.1**

En İyi %25

Geri Kalan

Ofisinizin toplam cirosunun **%33.1**'lik devasa bir kısmı, ekibinizin en başarılı **1** kişisi (Ayşe Yılmaz) tarafından üretilmiştir. Gelirinizin çok dar bir gruba bağlı olması risk yaratabilir; diğer danışmanların verimliliğini artırmaya odaklanın.



Masadaki Para (Gelecek Dönem Projeksiyonu)

80

AKTİF BEKLEYEN RANDEVU

×

%15

SEKTÖR ORT. KAPANIŞ

=

44.9 Mn ₺

TAHMİNİ OFİS CİROSU

Mevcut pipeline'ınızda bekleyen randevular standart **%15** dönüşüm oranıyla kapanırsa, gelecek ay ortalama **44.869.565 ₺** ofis cirosu elde etme potansiyeliniz var. Randevu takiplerini sıkılaştırarak bu potansiyeli gerçeğe dönüştürün.



Operasyonel Radar (Mikro Teşhisler)

Tüm ekip dengeli bir efor/kazanç grafiği çiziyor, kritik bir sapma tespit edilmedi.

Detaylı Performans Matrisi

TÜM EKİP ÜYELERİNİN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

SIRA	DANIŞMAN ADI	PORTFÖY	TALEP	SATIŞ / KİRA	T. İŞLEM	BRÜT KOMİSYON	OFİS CİROSU	RANDEVU	MÜŞTERİ
1	Ayşe Yılmaz	38	32	5 / 3	8	682 B ₺	28.5 Mn ₺	26	22
2	Mehmet Kaya	34	28	4 / 2	6	529 B ₺	22.1 Mn ₺	21	18
3	Zeynep Arslan	29	24	3 / 3	5	475 B ₺	19.8 Mn ₺	19	16
4	Can Demir	24	19	2 / 2	4	374 B ₺	15.6 Mn ₺	14	12

* Sıralama algoritması; ofis cirosu, kapanan işlem sayısı ve portföy hacmine göre ağırlıklı puanlama yapılarak oluşturulmuştur.

* Veriler tamamen danışmanların sisteme girdiği anlık kayıtları yansıtır.

Stratejik Yol Haritası

YAPAY ZEKA (AI) YÖNETİM GÜNDEMİ & AKSİYON PLANI

Talepify İş Zekası (AI) algoritması, operasyonel verilerinizi analiz ederek ciro artışı ve verimlilik için aşağıdaki öncelikli aksiyon maddelerini belirlemiştir. Bu önerileri haftalık toplantılarınızda gündeme alabilirsiniz.



Güçlü Ciro Büyümesi

Ofis cironuz önceki aya kıyasla +%14,4 artış gösterdi. Bu ivmeyi sağlayan başrol oyuncularınızın stratejilerini analiz edin ve diğer danışmanlara model olarak sunun.



Yıldız Performans: Ayşe Yılmaz

Bu dönemin ciro lideri açık ara Ayşe Yılmaz oldu. Kendisinin müşteri takip rutinlerini, günlük arama sayısını ve müzakere tekniklerini dokümanite edip ofis içi "Başarı Standardı" haline getirin.



Kusursuz Veri Disiplini

Sisteme girilmeyen efor ölçülemez ve yönetilemez. Ekibinizin her sıcak görüşmeyi, randevuyu ve talebi Talepify platformuna günlük olarak işlemesini kültür haline getirin.



Çapraz İşlem (Cross-Selling) Fırsatları

Sadece işlemi kapatıp geçmeyin. Kiralaması yapılan mülklerin sahipleriyle veya satın alma yapan müşterilerinizle teması koparmayın. Müşteri ömür boyu değerini (LTV) maksimize edin.



Sistematik Takip (Follow-up) Gücü

Satış profesyonellerinin bildiği gibi sıcak müşterilerin büyük kısmı 5. ile 12. temas arasında karar verir. Sistemdeki hatırlatıcıları kullanarak takiplerin asla aksatılmadığından emin olun.