

ÖZET

BİR POTANSİYEL MÜŞTERİ KAZANIM SİSTEMİ

- 5 Bu buluş, özellikle mobil iletişim şebekesi operatörü firmaların aktif aboneliği bulunmayan potansiyel müşterilere satışı yapılabilecek potansiyel ürün ve hizmetleri hakkında bilgilendirme yapabilmelerini sağlayan bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1) ile ilgilidir.

İSTEMLER

1. Özellikle mobil iletişim şebekesi operatörü firmaların aktif aboneliği bulunmayan potansiyel müşterilere satışı yapılabilecek potansiyel ürün ve hizmetleri hakkında bilgilendirme yapabilmelerini sağlayan;
5 içerisinde firmayla herhangi bir zamanda aboneliği bulunan müşterilere ilişkin bilgileri kayıt altında tutan en az bir abone veri tabanı (2), müşterilere belirli kriterlere göre özel kampanya ya da teklif oluşturulmasını sağlayan en az bir kampanya yönetim birimi (3),
10 müşterilerle herhangi bir iletişim kanalı üzerinden iletişime geçerek kampanya yönetim birimi (3) tarafından oluşturulan kampanya ya da tekliflerin müşterilere bildirilmesini sağlayan en az bir bilgilendirme birimi (4) içeren ve
15 içerisinde potansiyel müşterilere ilişkin bilgilerin kayıt altında tutulduğu en az bir potansiyel müşteri veri tabanı (5), dış sistemlerle (OS) iletişim halinde olan ve dış sistemlerden (OS) potansiyel müşterilere ilişkin kredi puanı ve kredibilite bilgilerini toplayan en az bir veri toplama birimi (6) ve
20 abone veri tabanı (2), kampanya yönetim birimi (3), bilgilendirme birimi (4), potansiyel müşteri veri tabanı (5) ve veri toplama birimi (6) ile iletişim halinde olan, potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde kayıt altında tutulan potansiyel müşteriye ilişkin en azından kredi puanını ve kredibilite bilgileri içeren potansiyel müşteri kredi bilgilerinin dış sistemlerden (OS) alınması için veri toplama birimini (6) tetikleyen ve potansiyel müşteri kredi
25 bilgileri veri toplama biriminden (6) alan, abone veri tabanına (2) bağlanarak söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin abone veri tabanı (2) içerisinde herhangi bir kayıt olup olmadığını kontrol eden, kontrol işlemi sonucunda abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin herhangi bir kayıt tespit edemezse sadece potansiyel müşteri kredi bilgilerine
30 bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştiren ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirleyen; kontrol işlemi sonucunda abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu

potansiyel müşteriye ilişkin bir kayıt tespit ederse potansiyel müşteri kredi bilgilerine ve potansiyel müşterinin abone olduğu dönemdeki bilgilerine bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştiren ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirleyen; 5 kampanya yönetim birimi (3) ile iletişime geçerek potansiyel müşteriye uygun bir kampanya ya da teklif oluşturulması için en azından potansiyel müşteri için belirlenen kampanya tutarı limit bilgisini kampanya yönetim birimine (3) gönderen ve kampanya yönetim birimi (3) tarafından potansiyel müşteriye ilişkin bilgiler doğrultusunda oluşturulan kampanyaya ilişkin 10 bilgileri kampanya yönetim biriminden (3) alan ve bilgilendirme birimi (4) ile iletişime geçerek kampanya yönetim biriminden (3) alınan potansiyel müşteri için oluşturulan kampanya ya da teklife ilişkin bilgileri ve potansiyel müşteri iletişim bilgilerini potansiyel müşteriye bilgilendirilmek amacıyla potansiyel müşteriye gönderilmesini sağlayan bilgilendirme birimine (4) 15 gönderen en az bir potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

2. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halinde olan ve içerisinde mobil iletişim şebekesi operatörü firmadan herhangi bir zaman 20 dilimi içerisinde hizmet alarak firmanın abonesi olan müşterilere ilişkin en azından ad, soy ad, iletişim bilgisi, fatura bilgisi, fatura ödeme alışkanlık bilgisi olmak üzere müşteri bilgilerini kayıt altında tutan abone veri tabanı (2) ile karakterize edilen İstem 1'deki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

25 3. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halinde olan, potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) tarafından potansiyel müşterinin en azından kampanya tutar limit bilgisi ile tetiklenerek söz konusu potansiyel müşteri için kampanya tutar limit bilgisi doğrultusunda bir 30 kampanya ya da teklif oluşturan ve oluşturulan kampanya ya da teklife ilişkin bilgileri potansiyel müşteri değerlendirme sunucusuna (7) gönderen

kampanya yönetim birimi (3) ile karakterize edilen İstem 1 veya 2'deki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

5 4. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halinde olan, potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) tarafından potansiyel müşteri için oluşturulan kampanya ya da teklif bilgisi ve en azından iletişim kanalı ve iletişim numarasını ya da adresini içeren potansiyel müşteri iletişim bilgileri ile tetiklenerek potansiyel müşterinin söz konusu kampanya ya da teklif hakkında iletişim numarası ya da adresini kullanarak söz konusu iletişim kanalı üzerinden bilgilendirilmesini sağlayan bilgilendirme birimi 10 (4) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

15 5. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halinde olan ve içerisinde halihazırda mobil iletişim şebekesi operatörü firmaya abone olmayan ama abone olma olasılığı yüksek olan müşterilere ilişkin tanıtım faaliyetleri sonucunda toplanan bilgileri kayıt altında tutan potansiyel müşteri veri tabanı (5) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

20 6. İçerisinde potansiyel müşterinin sahip olduğu kimlik numarası bilgileri kayıt altında tutan potansiyel müşteri veri tabanı (5) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

25 7. İçerisinde potansiyel müşteri iletişim bilgileri de kayıt altında tutan potansiyel müşteri veri tabanı (5) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

30 8. Potansiyel müşterilere ilişkin kredi puanı ve kredibilite bilgilerini içeren dış sistemlerle (OS) ve potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile

iletişim halinde olan veri toplama birimi (6) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

5 **9.** Yetkili kurumlarca yönetilen ve kişiler hakkındaki kredi puan ve kredibilite bilgilerini kayıt altında tutan kredi kayıt bürosu olan dış sistem (OS) ile iletişim halinde olan veri toplama birimi (6) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

10

10. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) tarafından potansiyel müşterinin en azından kimlik numarası bilgisini içeren potansiyel müşteri bilgileri ile tetiklenerek ilgili dış sisteme (OS) bağlanan ve potansiyel müşteri bilgisini kullanarak potansiyel müşterinin dış sistemde (OS) kayıtlı olan en azından kredi puan ve kredibilite bilgilerini içeren kredi bilgilerini dış sistemden (OS) çekerek bu bilgileri potansiyel müşteri değerlendirme sunucusuna (7) gönderen veri toplama birimi (6) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

15

20

11. Abone veri tabanı (2), kampanya yönetim birimi (3), bilgilendirme birimi (4), potansiyel müşteri veri tabanı (5) ve veri toplama birimi (6) ile iletişim halinde olan potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

25

12. Potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde kayıt altında tutulan potansiyel müşteriye ilişkin en azından müşteri kimlik numarası bilgisini içeren potansiyel müşteri bilgileri ile veri toplama birimini (6) tetikleyen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

30

- 5 **13.** Veri toplama birimi (6) tarafından ilgili dış sistemden (OS) toplanan potansiyel müşteri kredi bilgilerini veri toplama biriminden (6) alarak abone veri tabanına (2) bağlanan potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 12'deki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).
- 10 **14.** Abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin herhangi bir kayıt olup olmadığını kontrol eden potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 13'teki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).
- 15 **15.** Abone veri tabanı (2) içerisinde gerçekleştirilen kontrol işlemi sonucunda abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin herhangi bir kayıt tespit edemezse potansiyel müşteri için sadece potansiyel müşteri kredi bilgilerine bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştiren ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirleyen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 14'teki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).
- 20 **16.** Abone veri tabanı (2) içerisinde gerçekleştirilen kontrol işlemi sonucunda abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin bir kayıt tespit ederse potansiyel müşteri kredi bilgilerine ve potansiyel müşterinin abone olduğu dönemdeki bilgilerine bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştiren ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirleyen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 14'teki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).
- 25 **17.** Potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limit bilgisi belirledikten sonra kampanya yönetim birimi (3) ile iletişime geçerek potansiyel müşteriye
- 30

5 uygun bir kampanya ya da teklif oluşturulması için en azından potansiyel müşteri için belirlenen kampanya tutarı limit bilgisini kampanya yönetim birimine (3) gönderen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 15 veya 16'daki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

10 **18.** Veri tabanı (5) içerisinde potansiyel müşteriye ilişkin detaylı tercih bilgileri kayıt altında tutuluyorsa potansiyel müşteriye uygun bir kampanya ya da teklif oluşturulması için potansiyel müşteri için belirlenen kampanya tutarı limit bilgisinin yanı sıra potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde kayıt altında tutulan potansiyel müşteri detaylı tercih bilgilerini de kampanya yönetim birimine (3) gönderen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 17'deki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

15 **19.** Kampanya yönetim birimi (3) tarafından potansiyel müşteriye ilişkin bilgiler doğrultusunda oluşturulan kampanyaya ilişkin bilgileri kampanya yönetim biriminden (3) alarak bilgilendirme birimi (4) ile iletişime geçen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 17 veya 20 **18'**deki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

25 **20.** Potansiyel müşteriyi oluşturulan kampanya ya da teklif hakkında bilgilendirmek üzere kampanya yönetim biriminden (3) alınan potansiyel müşteri için oluşturulan kampanya ya da teklife ilişkin bilgileri ve potansiyel müşteri iletişim bilgilerini bilgilendirme birimine gönderen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 19'daki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

30 **21.** Yetkili kurumlar tarafından yönetilen ve kişilerin adres ve iletişim numarası bilgilerini kayıt altında tutan bir dış sistem (OS) ile iletişim halinde olan potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen

yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

5 **22.** Potansiyel müşterinin iletişim bilgisi potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde kayıtlı değilse içerisinde kişilerin adres ve iletişim numarası bilgilerini kayıt altında tutan bir dış sistem (OS) ile iletişim kuran ve en azından potansiyel müşteri kimlik numarası bilgisini kullanarak söz konusu dış sistem (OS) üzerinde potansiyel müşterinin iletişim bilgisini elde eden ya da söz konusu potansiyel müşteri daha önceden firmaya abone ise potansiyel
10 müşterinin abone veri tabanı (2) içerisinde kayıtlı olan iletişim bilgisinin doğruluğunu kontrol eden potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 21'deki gibi bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

15 **23.** Potansiyel müşteriye ilişkin güncel iletişim bilgisini dış sistemden (OS) çekerek potansiyel müşteri iletişim bilgisini potansiyel müşteriye bilgilendirme yapacak olan bilgilendirme birimine (4) gönderen potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile karakterize edilen İstem 22'deki gibi
20 bir potansiyel müşteri kazanım sistemi (1).

25

TARİFNAME

BİR POTANSİYEL MÜŞTERİ KAZANIM SİSTEMİ

5 Teknik Alan

Bu buluş, özellikle mobil iletişim şebekesi operatörü firmaların aktif aboneliği bulunmayan potansiyel müşterilere satışı yapılabilecek potansiyel ürün ve hizmetleri hakkında bilgilendirme yapabilmelerini sağlayan bir potansiyel müşteri kazanım sistemi ile ilgilidir.

Önceki Teknik

Günümüzde teknolojinin gelişimiyle beraber mobil iletişim şebekeleri üzerinden mobil iletişim hizmetinin kullanımı oldukça artmıştır. Söz konusu artış nedeniyle abonelerine mobil iletişim hizmeti veren mobil iletişim şebekesi operatör firmaları kıyasıya bir rekabet içindedirler. Söz konusu firmalar rakiplerinin önüne geçebilmek için abonelerine neredeyse her gün yeni bir kampanya ya da farklı bir servis sunmaktadırlar.

20

Mobil iletişim şebekesi operatörü olan firmalar mobil iletişim şebekesi kullanımının hızlı artışıyla beraber büyüyen pazarda yeni müşteriler elde edebilmek için kıyasıya rekabet içindedirler. Ancak, mobil iletişim şebekesi operatör firmaları tekniğin bilinen durumunda aboneleri olmayan potansiyel müşterilerine satılabilecek potansiyel ürün ve hizmetleri belirleyememektedirler ve bu sebeple bu potansiyel ürün ve hizmetler hakkında potansiyel müşterilere bilgilendirme yapamamaktadırlar. Bu durum da potansiyel müşterilerin söz konusu ürün ve hizmetler hakkında bilgi sahibi olarak söz konusu mobil iletişim şebekesi operatör firmaya abone olmalarını engellemektedir.

30

Bu sebeple tekniğin bilinen durumunda mobil iletişim şebekesi operatör firmaların aboneleri olmayan potansiyel müşterilerine satılabilecek potansiyel ürün ve

hizmetleri belirleyebilmelerini ve bu ürün ve hizmetler hakkında potansiyel müşterilerini bilgilendirebilmelerini sağlayan bir sisteme ihtiyaç duyulmaktadır.

5 US20130130672 sayılı Birleşik Devletler patent dokümanında, mobil haberleşme işlemlerinden elde edilen verilerin ağırlaştırılarak onları değerlendiren bir sistemden bahsedilmektedir. Söz konusu sistemde, etkileşim bilgisi çeşitli olaylara (grupların para hareketleri, grupların satın alma hareketleri, kullanıcı gruplarının geçmiş işlemleri, karakteristik yapıları, adresleri, konumları ve kazançları gibi) dayandırılmaktadır.

10

TR201315683 numaralı Türk patent dokümanında, mobil operatörlerin abonelerine, geçmiş dönem bilgilerine bakarak, tarife, paket veya kampanya hazırlayıp listelemesini sağlayan bir sistemden bahsedilmektedir. Söz konusu buluşta, hazırlanan arayüz sayesinde aboneler, tahmini kullanım bilgilerini (süre, miktar 15 gibi) girmektedirler. Sistem abonelerden aldığı bilgiler ile kendi veritabanında aboneye ait geçmiş kullanım bilgilerini de işleyerek; aboneye birden fazla kampanya listelemektedir. Listelenen tekliflerden birini seçen kullanıcının işlemi, sisteme kaydedilir.

20 **Buluşun Kısa Açıklaması**

Bu buluşun amacı, özellikle mobil iletişim şebekesi operatörü firmaların aktif aboneliği bulunmayan potansiyel müşterilere satışı yapılabilecek potansiyel ürün ve hizmetleri hakkında bilgilendirme yapabilmelerini sağlayan bir potansiyel müşteri 25 kazanım sistemi gerçekleştirmektir.

Buluşun Ayrıntılı Açıklaması

30 Bu buluşun amacına ulaşmak için gerçekleştirilen “Bir Potansiyel Müşteri Kazanım Sistemi” ekli şekilde gösterilmiş olup bu şekil;

Şekil 1 –Buluş konusu sistemin şematik görünüşüdür.

Şekilde görülen parçalar tek tek numaralandırılmış olup, bu numaraların karşılığı aşağıda verilmiştir.

- 5 1. Sistem
- 2. Abone veri tabanı
- 3. Kampanya yönetim birimi
- 4. Bilgilendirme birimi
- 5. Potansiyel müşteri veri tabanı
- 10 6. Veri toplama birimi
- 7. Potansiyel müşteri değerlendirme birimi

OS. Dış sistem

- Özellikle mobil iletişim şebekesi operatörü firmaların aktif aboneliği bulunmayan potansiyel müşterilere satışı yapılabilecek potansiyel ürün ve hizmetleri hakkında bilgilendirme yapabilmelerini sağlayan buluş konusu potansiyel müşteri kazanım sistemi (1);

- içerisinde firmayla herhangi bir zamanda aboneliği bulunan müşterilere ilişkin bilgileri kayıt altında tutan en az bir abone veri tabanı (2),

- 20 müşterilere belirli kriterlere göre özel kampanya ya da teklif oluşturulmasını sağlayan en az bir kampanya yönetim birimi (3),

müşterilerle herhangi bir iletişim kanalı üzerinden iletişime geçerek kampanya yönetim birimi (3) tarafından oluşturulan kampanya ya da tekliflerin müşterilere bildirilmesini sağlayan en az bir bilgilendirme birimi (4),

- 25 içerisinde potansiyel müşterilere ilişkin bilgilerin kayıt altında tutulduğu en az bir potansiyel müşteri veri tabanı (5),

dış sistemlerle (OS) iletişim halinde olan ve dış sistemlerden (OS) potansiyel müşterilere ilişkin kredi puanı ve kredibilite bilgilerini toplayan en az bir veri toplama birimi (6) ve

- 30 abone veri tabanı (2), kampanya yönetim birimi (3), bilgilendirme birimi (4), potansiyel müşteri veri tabanı (5) ve veri toplama birimi (6) ile iletişim halinde olan, potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde kayıt altında tutulan potansiyel

müşteriye ilişkin en azından kredi puanını ve kredibilite bilgileri içeren potansiyel müşteri kredi bilgilerinin dış sistemlerden (OS) alınması için veri toplama birimini (6) tetikleyen ve potansiyel müşteri kredi bilgileri veri toplama biriminden (6) alan, abone veri tabanına (2) bağlanarak söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin abone veri tabanı (2) içerisinde herhangi bir kayıt olup olmadığını kontrol eden, kontrol işlemi sonucunda abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin herhangi bir kayıt tespit edemezse sadece potansiyel müşteri kredi bilgilerine bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştiren ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirleyen; kontrol işlemi sonucunda abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin bir kayıt tespit ederse potansiyel müşteri kredi bilgilerine ve potansiyel müşterinin abone olduğu dönemdeki bilgilerine bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştiren ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirleyen; kampanya yönetim birimi (3) ile iletişime geçerek potansiyel müşteriye uygun bir kampanya ya da teklif oluşturulması için en azından potansiyel müşteri için belirlenen kampanya tutarı limit bilgisini kampanya yönetim birimine (3) gönderen ve kampanya yönetim birimi (3) tarafından potansiyel müşteriye ilişkin bilgiler doğrultusunda oluşturulan kampanyaya ilişkin bilgileri kampanya yönetim biriminden (3) alan ve bilgilendirme birimi (4) ile iletişime geçerek kampanya yönetim biriminden (3) alınan potansiyel müşteri için oluşturulan kampanya ya da teklife ilişkin bilgileri ve potansiyel müşteri iletişim bilgilerini potansiyel müşteriye bilgilendirilmek amacıyla potansiyel müşteriye gönderilmesini sağlayan bilgilendirme birimine (4) gönderen en az bir potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) içermektedir.

25

Buluş konusu potansiyel müşteri kazanım sisteminde (1) yer alan abone veri tabanı (2) potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halindedir. Abone veri tabanı (2) içerisinde mobil iletişim şebekesi operatörü firmadan herhangi bir zaman dilimi içerisinde hizmet alarak firmanın abonesi olan müşterilere ilişkin en azından ad, soy ad, iletişim bilgisi, fatura bilgisi, fatura ödeme alışkanlık bilgisi olmak üzere müşteri bilgileri kayıt altında tutulmaktadır.

Buluş konusu potansiyel müşteri kazanım sisteminde (1) yer alan kampanya yönetim birimi (3) potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halindedir. Kampanya yönetim birimi (3) müşterilere ilişkin belirli kriterleri göz önünde bulundurarak müşteriler için müşteriye özel kampanya ve teklifler oluşturmaktadır. Buluş konusu sistemde (1) yer alan kampanya yönetim birimi (3) potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) tarafından potansiyel müşterinin en azından kampanya tutar limit bilgisi ile tetiklenerek söz konusu potansiyel müşteri için kampanya tutar limit bilgisi doğrultusunda bir kampanya ya da teklif oluşturmakta ve oluşturulan kampanya ya da teklife ilişkin bilgileri potansiyel müşteri değerlendirme sunucusuna (7) göndermektedir.

Buluş konusu potansiyel müşteri kazanım sisteminde (1) yer alan bilgilendirme birimi (4) potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halindedir. Bilgilendirme birimi (4) müşterilerin belirli konular hakkında kısa mesaj, elektronik posta, sesli yanıt sistemi, posta gibi iletişim kanalları üzerinden bilgilendirilmelerini sağlamaktadır. Buluş konusu sistemde (1) yer alan bilgilendirme birimi (4) potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) tarafından potansiyel müşteri için oluşturulan kampanya ya da teklif bilgisi ve en azından iletişim kanalı ve iletişim numarasını ya da adresini içeren potansiyel müşteri iletişim bilgileri ile tetiklenerek potansiyel müşterinin söz konusu kampanya ya da teklif hakkında iletişim numarası ya da adresini kullanarak söz konusu iletişim kanalı üzerinden bilgilendirilmesini sağlamaktadır.

Buluş konusu potansiyel müşteri kazanım sisteminde (1) yer alan potansiyel müşteri veri tabanı (5) potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halindedir. Potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde halihazırda mobil iletişim şebekesi operatörü firmaya abone olmayan ama abone olma olasılığı yüksek olan müşterilere ilişkin tekniğin bilinen durumunda yer alan tanıtım faaliyetleri sonucunda toplanan bilgiler kayıt altında tutulmaktadır. Buluşun tercih edilen uygulamasında potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde potansiyel müşterinin sahip olduğu kimlik numarası bilgileri kayıt altında tutulmaktadır. Buluşun bir uygulamasında potansiyel

müşteri veri tabanı (5) içerisinde potansiyel müşteri iletişim bilgileri de kayıt altında tutulmaktadır.

5 Buluş konusu potansiyel müşteri kazanım sisteminde (1) yer alan veri toplama birimi (6) potansiyel müşterilere ilişkin kredi puanı ve kredibilite bilgilerini içeren dış sistemlerle (OS) ve potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) ile iletişim halindedir. Veri toplama biriminin (6) iletişim halinde olduğu dış kaynak (OS) buluşun tercih edilen uygulamasında yetkili kurumlarca yönetilen ve kişiler hakkındaki kredi puan ve kredibilite bilgilerini kayıt altında tutan kredi kayıt 10 bürosudur. Veri toplama birimi (6) potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) tarafından potansiyel müşterinin en azından kimlik numarası bilgisini içeren potansiyel müşteri bilgileri ile tetiklenerek ilgili dış sisteme (OS) bağlanmakta ve potansiyel müşteri bilgisini kullanarak potansiyel müşterinin dış sistemde (OS) kayıtlı olan en azından kredi puan ve kredibilite bilgilerini içeren kredi bilgilerini 15 çekmekte ve bu bilgileri potansiyel müşteri değerlendirme sunucusuna (7) göndermektedir.

Buluş konusu potansiyel müşteri kazanım sisteminde (1) yer alan potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) abone veri tabanı (2), kampanya yönetim birimi (3), 20 bilgilendirme birimi (4), potansiyel müşteri veri tabanı (5) ve veri toplama birimi (6) ile iletişim halindedir. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde kayıt altında tutulan potansiyel müşteriye ilişkin en azından müşteri kimlik numarası bilgisini içeren potansiyel müşteri bilgileri ile veri toplama birimini (6) tetiklemekte ve veri toplama biriminin (6) ilgili dış sisteme 25 (OS) bağlanarak söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin kredi bilgilerini dış sistemden (OS) toplamasını sağlamaktadır. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) veri toplama birimi (6) tarafından ilgili dış sistemden (OS) toplanan potansiyel müşteri kredi bilgilerini veri toplama biriminden (6) alarak abone veri tabanına (2) bağlanmaktadır. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) abone 30 veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin herhangi bir kayıt olup olmadığını kontrol etmektedir. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) abone veri tabanı (2) içerisinde gerçekleştirilen kontrol işlemi sonucunda abone veri

tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin herhangi bir kayıt tespit edemezse potansiyel müşteri için sadece potansiyel müşteri kredi bilgilerine bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştirmekte ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirlemektedir.

5 Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) abone veri tabanı (2) içerisinde gerçekleştirilen kontrol işlemi sonucunda abone veri tabanı (2) içerisinde söz konusu potansiyel müşteriye ilişkin ir kayıt tespit ederse potansiyel müşteri kredi bilgilerine ve potansiyel müşterinin abone olduğu dönemdeki bilgilerine bağlı olarak bir risk analizi gerçekleştirmekte ve gerçekleştirilen risk analizi doğrultusunda potansiyel

10 müşteri için bir kampanya tutarı limiti belirlemektedir. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) potansiyel müşteri için bir kampanya tutarı limit bilgisi belirledikten sonra kampanya yönetim birimi (3) ile iletişime geçerek potansiyel müşteriye uygun bir kampanya ya da teklif oluşturulması için en azından potansiyel müşteri için belirlenen kampanya tutarı limit bilgisini kampanya yönetim birimine

15 (3) göndermektedir. Buluşun potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde potansiyel müşteriye ilişkin detaylı tercih bilgilerinin kayıt altında tutulduğu, örneğin interneti çok kullanan müşteri; kısa mesajı çok kullanan müşteri; müşteri cihaz modeli gibi, uygulamasında potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) potansiyel müşteriye uygun bir kampanya ya da teklif oluşturulması için potansiyel müşteri için

20 belirlenen kampanya tutarı limit bilgisinin yanı sıra potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde kayıt altında tutulan potansiyel müşteri detaylı tercih bilgilerini de kampanya yönetim birimine (3) göndermektedir. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) kampanya yönetim birimi (3) tarafından potansiyel müşteriye ilişkin bilgiler doğrultusunda oluşturulan kampanyaya ilişkin bilgileri kampanya yönetim

25 biriminden (3) almakta ve bilgilendirme birimi (4) ile iletişime geçmektedir. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) potansiyel müşteriyi oluşturulan kampanya ya da teklif hakkında bilgilendirmek üzere kampanya yönetim biriminden (3) alınan potansiyel müşteri için oluşturulan kampanya ya da teklife ilişkin bilgileri ve potansiyel müşteri iletişim bilgilerini bilgilendirme birimine göndermektedir.

Buluşun tercih edilen uygulamasında potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) yetkili kurumlar tarafından yönetilen ve kişilerin adres ve iletişim numarası bilgilerini kayıt altında tutan bir dış sistem (OS) ile iletişim halindedir. Buluşun potansiyel müşterinin iletişim bilgisinin potansiyel müşteri veri tabanı (5) içerisinde 5 kayıtlı olmadığı uygulamasında potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) içerisinde kişilerin adres ve iletişim numarası bilgilerini kayıt altında tutan bir dış sistem (OS) ile iletişim kurmakta ve en azından potansiyel müşteri kimlik numarası bilgisini kullanarak söz konusu dış sistem (OS) üzerinde potansiyel müşterinin iletişim bilgisini elde etmekte ya da söz konusu potansiyel müşteri daha önceden 10 firmaya abone ise potansiyel müşterinin abone veri tabanı (2) içerisinde kayıtlı olan iletişim bilgisinin doğruluğunu kontrol etmektedir. Potansiyel müşteri değerlendirme sunucusu (7) bunun üzerine potansiyel müşteriye ilişkin güncel iletişim bilgisini dış sistemden (OS) çekerek potansiyel müşteri iletişim bilgisini potansiyel müşteriye bilgilendirme yapacak olan bilgilendirme birimine (4) 15 göndermektedir.

Bu temel kavramlar etrafında, buluş konusu sistemin (1) çok çeşitli uygulamalarının geliştirilmesi mümkün olup, buluş burada açıklanan örneklerle sınırlandırılmaz, esas olarak istemlerde belirtildiği gibidir.

Şekil 1

