

ÖZET

BİR ALACAK SATIŞI DEĞERLEME YÖNETİM SİSTEMİ

- 5 Bu buluş, alacak tutarı, lokasyon, tarih gibi bilgileri sürekli olarak güncel ödeme alışkanlıklarına göre yorumlayan, kendi kendine öğrenen, değerlendirme yapan ve satışa hazırlayan bir sistem (1) ile ilgilidir.

İSTEMLER

1. Alacak satışının değerlemesinde kullanılan,
-çok sayıda kaynak sistemden müşteri ve borçlar ile ilgili güncel verileri toplayan
5 ve zenginleştiren en az bir toplama modülü (2),
-toplama modülü (2) ile iletişimde olan, toplama modülü ile elde edilen ve zenginleştirilen veriyi kullanarak güncel tahsilat skoru hesaplaması yapan, risk yönetimi yapan ve elde ettiği bilgiler ve geçmiş alacak satışı yapılmış verinin deneyiminden yola çıkarak satış performansını artıracak veri elemelerinde
10 bulunan ve alacak satışı yapılmasını sağlayan en az bir karar modülü (3),
-karar modülü (3) ile iletişimde olan, karar modülünün almış olduğu verileri tahsilat potansiyeli, şirketin finansal konumu ve dinamiklerini gözeterek satışa konu olacak finansal değerlemeyi gerçekleştiren en az bir değerlendirme modülü (4),
-değerleme modülü (4) ile iletişimde olan, satışı yapılacak alacakların dış ortam
15 ile paylaşıldığı ve tekliflerin toplandığı en az bir satış portalı (5),
-satış portalı (5) ile iletişimde olan, gelen teklifleri kaydeden ve şirketin finansal pozisyonuna göre değerlendirerek neticelendiren en az bir değerlendirme modülü (6),
-değerlendirme modülü (6) ile iletişimde olan, satışın gerçekleşmesi için
20 değerlendirme modülüne (6) teklif veren kurumlar ile iletişime geçerek satın almanın gerçekleşip gerçekleşmediğine dair bilgi alan, satışın gerçekleşmediği durumda değerlendirme modülünden (5) bir diğer teklifi alan en az bir satış modülü (7) ve
-satış modülü (7) ile iletişimde olan, satışın gerçekleşmesi ile toplama modülünün
25 veri topladığı dış sistemlerde aboneye ait veriyi satıldı olarak işaretleyen en az bir güncelleme modülü (8) **ile karakterize edilen** bir sistem (1).

2. CRM (customer relation management), faturalama, tahsilat, yasal takip, sahtecilik ve idari takip dış sistemleri üzerinden alacak verisini çevrim içi web
30 servisler aracılığıyla ya da rest api üzerinden toplayan ve zenginleştiren toplama modülü (2) **ile karakterize edilen** İstem 1'deki gibi bir sistem (1).

3. Web servisler aracılığı ile idari takip ve yasala takip verisini alan ve alınan borç/alacak verisi üzerinde dolandırıcılık ve CRM sistemleri ile web servis üzerinden iletişime geçerek müşteri bilgisini borç bilgisi ile eşleştiren toplama modülü (2) **ile karakterize edilen** İstem 1 veya 2'deki gibi bir sistem (1).

5

4. Bölge, il, borç tutarı, müşteri segmenti, yaş ve çalışma durumu gibi kriterlere dayanarak güncel tahsilat skorunu hesaplayan, risk yönetimi yapan, bu bilgiler ve geçmiş alacak satışı yapılmış verinin deneyiminden yola çıkarak satış performansını artıracak veri elemelerinde bulunan, alacak satışı yapılmasını sağlayan karar modülü (3) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

5. İlk olarak bölge, il, borç tutarı, müşteri segmenti, yaş ve çalışma durumu bilgilerini kullanarak geçmiş zamandaki ödeme alışkanlıklarına göre bir risk skoru hesaplaması yapan karar modülü (3) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

6. Karar modülünün (3) hazırlamış olduğu verileri tahsilat potansiyeli, şirketin finansal durumu ve dinamiklerini göz önünde bulundurarak satış konu olacak finansal değerlemeyi yapan değerlendirme modülü (4) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

7. Satılacak veri üzerinde geçmiş tahsilat deneyimini, gelecek tahsilat ön öngörüsünü göz önünde bulundurarak ve borç aralığına göre gruplamalar yaparak fiyatlama yapan değerlendirme modülü (4) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

8. Hazırlanan alacak satışı paketlerini bir web portal üzerinden satışa çıkartarak ilgilenen kişilere ulaştıran ve teklifleri değerlendirme modülüne (6) iletmek üzere alan satış portalı (5) **ile karakterize edilen** İstem 7'deki gibi bir sistem (1).

9. Satış portalı (5) üzerinden satışa sunulmuş her pakete ilişkin teklifleri alan, kaydeden ve şirketin finansal pozisyonuna göre değerlendiren değerlendirme modülü (6) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

5

10. Satış portalında (5) gösterilen alacak satış paketlerine gelen teklifleri ilk olarak kaydeden ve belirli bir süre sonrasında paketlere teklif verilmesini kapatarak en yüksek teklifi veren müşteri ile tercihen SMS ya da sesli yanıt sistemi üzerinden iletişime geçen değerlendirme modülü (5) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

10

11. Finans ekibine tercihen mail ile alınan talepleri göndermekte ve konuyla ilgili bir teklif sonuç çağırısı oluşturan değerlendirme modülü (6) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

15

12. Sesli yanı sistemi, SMS ya da mail kanalları üzerinden satın alınan kişi ve kurumlara bilgilendirme yapan ve belli bir zaman çerçevesinde ilgili satın almanın gerçekleştirilmediği durumunda teklif veren sıradaki müşteriye talebi gönderen satış modülü (7) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

20

13. Satış sonucu tutarın ilgili hesaba belirli bir süre içerisinde gönderilmesi ile değerlendirme modülünde (6) açılan teklif sonuç çağırısını kapatan satış modülü (7) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

25

14. Satış sonucu tutarın ilgili zaman diliminde ödenmemesi durumunda ise çağırının olumsuz değerlendirilmesi için değerlendirme modülünü (6) tetikleyen satış modülü (7) **ile karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

30

15. Satış gerçekleşikten sonra CRM (customer relation management), faturalama, tahsilat, yasal takip, sahtecilik ve idari takip dış sistemlerinde abonelere ait veriyi satıldı olarak işaretleyen ve bu bilgiyi abonenin ileride başka ürün satın alımlarında kullanılmasını sağlayan güncelleme modülü (8) ile **5 karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

16. Borcun devredildiği firmanın satın almış olduğu pakete ait verileri kullanarak satış başarılı sonuçlandırıldığı durumda CRM (customer relation management), faturalama, tahsilat, yasal takip, sahtecilik ve idari takip dış sistemlerinde abonelere ait faturaları satıldı olarak işaretleyen güncelleme modülü (8) ile **10 karakterize edilen** yukarıdaki istemlerden herhangi birindeki gibi bir sistem (1).

15

20

TARİFNAME

BİR ALACAK SATIŞI DEĞERLEME YÖNETİM SİSTEMİ

5 Teknik Alan

Bu buluş, alacak tutarı, lokasyon, tarih gibi bilgileri sürekli olarak güncel ödeme alışkanlıklarına göre yorumlayan, kendi kendine öğrenen, değerlendirme yapan ve satışa hazırlayan bir sistem ile ilgilidir.

10

Önceki Teknik

Günümüzde alacak satışına konu olan verinin elde edilmesi ve değerlendirilmesi manuel bir süreç ile gerçekleştirilmektedir. İnsan faktörünün ön planda olduğu analiz işlemi zaman ve efor kaybına sebep olurken bir yandan da finansal hatalara yol açabilmektedir. Bunun haricinde ihale süreci manuel yürüdüğü için tekliflerin alınması ve değerlendirme sürecinin uzun sürmesine sebep olmaktadır. Bu nedenle günümüzde alacakların başka firmalara temlik edilmesi ile ilgili olarak otomatik işletilen, alacak tutarı, lokasyon, tarih gibi bilgileri kullanarak bu bilgileri sürekli güncel ödeme alışkanlıklarına göre yorumlayan, değerlendirme yapan ve satışa hazırlayan çözümlere ihtiyaç duyulmaktadır.

2014/13306 başvuru numaralı Türk patent dokümanında bir alacak yönlendirme sisteminden bahsedilmektedir. Sistem; şahısların, kurumların yasal vadeli alacaklarını gelirlerini veya varlıklarını üyelik sistemi üzerinden, devletin ıslak imza statüsünde saydığı / sayacağı güvenilir elektronik imza ve benzeri teknolojileri kullanarak borçlarına veya sermaye piyasalarına devretmelerini sağlayan, senet, vadeli çek ve poliçe gibi uygulamaların yerini almaya yönelik bir sistemdir. Aynı zamanda, üyeler arasında ürün ve hizmet ticareti yapılabilen, e-fatura düzenlenebilmektedir. Bu sayede alacak yönlendirme işlemi geliştirilmiştir

Buluşun Kısa Açıklaması

- 5 Bu buluşun amacı, alacak tutarı, lokasyon, tarih gibi bilgileri sürekli olarak güncel ödeme alışkanlıklarına göre yorumlayan, kendi kendine öğrenen ve değerlendirme akışından geçirip satılabilir paketler haline getiren, değerlendirme yapan ve satışa hazırlayan bir sistem gerçekleştirmektir.

Buluşun Ayrıntılı Açıklaması

- 10 Bu buluşun amacına ulaşmak için gerçekleştirilen “Bir Alacak Satışı Değerleme Yönetim Sistemi” ekli şekilde gösterilmiş olup, bu şekil;

Şekil-1. Buluş konusu bir alacak satışı değerlendirme yönetim sisteminin şematik görünüşüdür.

15

Şekilde yer alan parçalar tek tek numaralandırılmış olup, bu numaraların karşılıkları aşağıda verilmiştir.

1. Sistem
 - 20 2. Toplama modülü
 3. Karar modülü
 4. Değerleme modülü
 5. Satış portalı
 6. Değerlendirme modülü
- 25 Alacak satışının değerlemesinde kullanılan buluş konusu sistem (1);
- çok sayıda kaynak sistemden müşteri ve borçlar ile ilgili güncel verileri toplayan ve zenginleştiren en az bir toplama modülü (2),
 - toplama modülü (2) ile iletişimde olan, toplama modülü ile elde edilen ve zenginleştirilen veriyi kullanarak güncel tahsilat skoru hesaplaması yapan, risk
 - 30 yönetimi yapan ve elde ettiği bilgiler ve geçmiş alacak satışı yapılmış verinin

- deneyiminden yola çıkarak satış performansını artıracak veri elemelerinde bulunan ve alacak satışı yapılmasını sağlayan en az bir karar modülü (3),
- karar modülü (3) ile iletişimde olan, karar modülünün almış olduğu verileri tahsilat potansiyeli, şirketin finansal konumu ve dinamiklerini gözeterek satışa konu olacak finansal değerlemeyi gerçekleştiren en az bir değerlendirme modülü (4),
- 5 -değerleme modülü (4) ile iletişimde olan, satışı yapılacak alacakların dış ortam ile paylaşıldığı ve tekliflerin toplandığı en az bir satış portalı (5),
- satış portalı (5) ile iletişimde olan, gelen teklifleri kaydeden ve şirketin finansal pozisyonuna göre değerlendirerek neticelendiren en az bir değerlendirme modülü
- 10 (6),
- değerlendirme modülü (6) ile iletişimde olan, satışın gerçekleşmesi için değerlendirme modülüne (6) teklif veren kurumlar ile iletişime geçerek satın almanın gerçekleşip gerçekleşmediğine dair bilgi alan, satışın gerçekleştirmediği durumda değerlendirme modülünden (5) bir diğer teklifi alan en az bir satış
- 15 modülü (7) ve
- satış modülü (7) ile iletişimde olan, satışın gerçekleşmesi ile toplama modülünün veri topladığı dış sistemlerde aboneye ait veriyi satıldı olarak işaretleyen en az bir güncelleme modülü (8) içermektedir.
- 20 Buluş konusu sistemde (1) toplama modülü (2) CRM (customer relation management), faturalama, tahsilat, yasal takip, sahtecilik ve idari takip dış sistemleri üzerinden alacak verisini çevrim içi web servisler aracılığıyla ya da rest api üzerinden toplayan ve zenginleştiren birimdir. Toplama modülü (2) web servisler aracılığı ile idari takip ve yasala takip verisini almakta ve alınan
- 25 borç/alacak verisi üzerinde dolandırıcılık ve CRM sistemleri ile web servis üzerinden iletişime geçerek müşteri bilgisini borç bilgisi ile eşlemektedir. Toplama modülü (2) ana iş kurallarına uygun olmayanları topladığı verilerinden çıkartarak potansiyeli küçültmektedir.
- 30 Buluşun tercih edilen uygulamasında karar modülü (3) bölge, il, borç tutarı, müşteri segmenti, yaş ve çalışma durumu gibi kriterlere dayanarak güncel tahsilat

skorunu hesaplayan, risk yönetimi yapan, bu bilgiler ve geçmiş alacak satışı yapılmış verinin deneyiminden yola çıkarak satış performansını artıracak veri elemelerinde bulunan, alacak satışı yapılmasını sağlayan birimdir. Karar modülü (3) ilk olarak bölge, il, borç tutarı, müşteri segmenti, yaş ve çalışma durumu bilgilerini kullanarak geçmiş zamandaki ödeme alışkanlıklarına göre bir risk skoru hesaplaması yapmaktadır. Örnek olarak; 2017 senesinde Yalova’da ödeme oranları beklenen düzeydeyken, 2018 senesinde bölgesel faktörlerden kaynaklı ödeme oranlarında düşüş yaşanabilir. Bu düşüş sadece örnek olarak üst segment müşterilerde gözlemlenmeyip farklı segmentteki müşterilerde de gözlemlenebilir.

10 Bu durumda veriye konu olurken karar modülü (3) bunu göz önünde bulundurmaktadır.

Buluş konusu sistemde (1) değerlendirme modülü (4), karar modülünün (3) hazırlamış olduğu verileri tahsilat potansiyeli, şirketin finansal durumu ve dinamiklerini göz önünde bulundurarak satış konu olacak finansal değerlemeyi yapan birimdir. Değerleme modülü (4) satılacak veri üzerinde geçmiş tahsilat deneyimini, gelecek tahsilat ön öngörüsünü göz önünde bulundurarak ve borç aralığına göre gruplamalar yaparak fiyatlama yapmaktadır.

20 Satış portalı (5), hazırlanan alacak satışı paketlerini bir web portal üzerinden satışa çıkartarak ilgilenen kişilere ulaştıran ve teklifleri değerlendirme modülüne (6) iletme üzere alan birimdir.

Değerlendirme modülü (6) satış portalı (5) üzerinden satışa sunulmuş her pakete ilişkin teklifleri alan, kaydeden ve şirketin finansal pozisyonuna göre değerlendiren birimdir. Değerlendirme modülü (5) satış portalında (5) gösterilen alacak satış paketlerine gelen teklifleri ilk olarak kaydetmekte ve belirli bir süre sonrasında paketlere teklif verilmesini kapatarak en yüksek teklifi veren müşteri ile tercihen SMS ya da sesli yanıt sistemi üzerinden iletişime geçmektedir.

30 Değerlendirme modülü (6) sistem üzerindeki kayıtlı olan hesap bilgilerini de bu yöntemlerle bildirmektedir. Değerlendirme modülü (6) finans ekibine tercihen

mail ile alınan talepleri göndermekte ve konuyla ilgili bir teklif sonuç çağrısı oluşturmaktadır.

5 Satış modülü (7) sesli yanı sistemi, SMS ya da mail kanalları üzerinden satın alınan kişi ve kurumlara bilgilendirme yapan ve belli bir zaman çerçevesinde ilgili satın almanın gerçekleştirilmesi durumunda teklif veren sıradaki müşteriye talebi gönderen birimdir. Satış modülü (7) satış sonucu tutarın ilgili hesaba belirli bir süre içerisinde gönderilmesi ile değerlendirme modülünde (6) açılan teklif sonuç çağrısını kapatmaktadır. Satış modülü (7) satış sonucu tutarın ilgili zaman diliminde ödenmemesi durumunda ise çağrının olumsuz değerlendirilmesi için değerlendirme modülünü (6) tetiklemektedir.

15 Güncelleme modülü (8), satış gerçekleştirildikten sonra CRM (customer relation management), faturalama, tahsilat, yasal takip, sahtecilik ve idari takip dış sistemlerinde abonelere ait veriyi satıldı olarak işaretleyen ve bu bilgiyi abonelerin ilerde başka ürün satın alımlarında kullanılmasını sağlayan birimdir. Güncelleme modülü (8) borcun devredildiği firmanın satın almış olduğu pakete ait verileri kullanarak satış başarılı sonuçlandırıldığı durumda CRM (customer relation management), faturalama, tahsilat, yasal takip, sahtecilik ve idari takip dış sistemlerinde abonelere ait faturaları satıldı olarak işaretlemektedir. Bu sayede 20 idari takipte güncelleme ile müşterinin ilgili faturadan dolayı kara listede görünmesi engellenmektedir. Böylelikle abone ilgili firmadan yeni bir ürün satın almak istediğinde bu faturalardan ötürü kara listede görünmeyecek ve ürün satımı gerçekleştirilebilecektir. Yasal takipte gerçekleştirilen güncelleme sayesinde 25 faturalardan kaynaklı yasal takipte olduğu durumda yasal takipten çıkartarak faturalardan dolayı faiz ödemesinin önüne geçilmektedir. Fatura tahsilat sistemlerinde ki güncellemeler ise ilgili borcun banka sistemlerinde sorgulandığı durumda görünmesini engellemektedir. Buluş konusu sistem (1) ile firmaların alacakları başka firmalara temlik edilerek otomatik bir süreç 30 gerçekleştirilmektedir.

Bu temel kavramlar etrafında, buluş konusu bir alacak satışı değ erleme yönetim sistemi (1) ile ilgili çok çeşitli uygulamaların geliştirilmesi mümkün olup, buluş burada açıklanan örneklerle sınırlandırılmaz, esas olarak istemlerde belirtildiği gibidir.

Şekil 1

