Ret sonrası: 60 saniyelik sözlü cevap + 4 itiraza hazır yanıt

Bağlam: Antalya Büyükşehir Belediyesi'nden bir yetkili projeyi "işe yaramaz" buldu. Aşağıdaki metin savunma değil, **yeniden çerçeveleme**dir: 1.8 milyar dolarlık pazar, SaaS ve MRV dili tamamen çıkarıldı; yerine belediyenin kendi dili konuldu.

A) 60 saniyelik cevap (ezberlenecek)

> "Bir yanlış anlaşılmayı düzeltmek istiyorum. Ben size yazılım satmaya ya da yeni bütçe istemeye gelmedim. Sizin sorununuzu benim anladığım şu: hangi sokakta ne kadar atık çıktığını, şikâyet gelmeden bilmiyorsunuz — ve toplama maliyeti bütçenin en ağır kalemi.
>
> Benim önerim şu: Antalya'da restoran ve otellerin **kamuya açık Google yorumlarını** tarayalım. Yapay zekâ, 'porsiyon çok büyük', 'yemek artıyor', 'koku var', 'çöp geç toplandı' diyenleri bölge bölge işaretlesin. Size bir **harita** vereyim: hangi 20 işletme, hangi sokakta, hangi gün.
>
> Sonra o işletmelere gönüllü olarak porsiyon tahmini önerelim; atık kaynağında azalsın, siz aynı kamyonla daha az sefer yapın.
>
> Bunun için sizden istediğim para değil: **bir pilot bölge, bir muhatap ve 90 gün.** Maliyet size sıfır; sonuç kötü çıkarsa yazılı olarak yayımlarım. Deneyelim mi?"

B) Dört itiraza hazır yanıt

1. "Bizim sorunumuz kamyon ve bütçe, yazılım değil." Doğru. Bu yüzden yazılım satmıyorum: **hangi bölgede hangi seferin gereksiz olduğunu** söyleyen bir harita veriyorum. Kamyon almadan önce nereye gerektiğini bilmek, bütçeyi korur.

2. "Yorumları ben de okuyabilirim." Okuyabilirsiniz — binlerce yorumu, iki yüz işletme için, haftada bir, karşılaştırmalı olarak? Yapay zekâ burada okumuyor, **sayıyor ve sıralıyor**: hangi mahallede hangi işletme, hangi şikâyet, hangi tarihte artmış. Fark, tek tek okumakla trend görmek arasındaki fark.

3. "Bunun maliyeti çok büyük olur." Pilotun belediyeye nakit maliyeti **sıfır**. Ekip, analiz ve rapor bizden; sizden veri ve 2-3 gün saha eşliği. Lisans satın alma yükümlülüğü yok.

4. "Bu bize ne kazandıracak?" Üç ölçülebilir şey: **sefer sayısı**, **şikâyet sayısı**, **bölge bazlı memnuniyet**. Üçünü de pilotun başında yazılı olarak tanımlarız; sonunda rakamla gösteririz.

C) Sunum dili: yasaklı ve izinli kelimeler

Yasaklı (belediyede)	Yerine
SaaS, platform, ekosistem	"araç", "harita", "rapor"
MRV Core	"tartım ve kayıt düzeni"
1,8 milyar $ pazar	"pilot bölgede haftalık sefer sayısı"
%20 kâr marjı	"belediyeye nakit maliyeti sıfır"
150.000 müşteri	"bir mahalle, 20 işletme, 90 gün"
Yatırımcı sunumu	bir sayfa + 12 soru-cevap

D) Bir sonraki toplantı için malzeme listesi

1. `MUNICIPALITY_ONEPAGER_TR.pdf` — tek sayfa, milyar dolar yok

2. `MUNICIPALITY_FAQ_TR.pdf` — 12 soru, 12 cevap
3. `MUNICIPALITY_PILOT_TR.pdf` — 90 günlük takvim
4. Boş bir **pilot mutabakat notu** (2 sayfa, imza gerektirmeyen niyet metni)

> Kural: belediyeye giderken **yatırımcı sunumu götürülmez.** İki ayrı belge, iki ayrı muhatap.