

Asnak Development Geri Donus

3.1 Temel Sorun: Asnak Kurumsal Kimliđiyle akışma

This sections is not related about development it is a busines and marketing management jobs for website. For the logo , site title and description change functions added to Admin Panel settings "Ayarlar" module for update this things.

3.2 Öneri

This is also marketing management task.

4.2

Hedef Kitle ve Kullanıcı Amacı Uyumsuzluğu

In this section hero is controlled from admin panel, slider title and its description and image also controlled in here.

"En çok ziyaret edilenler" mantığı yerine, kategori bazlı ön listeleme B2B deneyimine daha uygundur.' this is controlled also from Admin panel "Urunler Panel, Urun etiketleri section." You can add delete and edit this section also change visible status of product labels for home page. You can change titles of labels which you want to show your B2B customers.

'Hero bölümünde konumlandırılmış, prominent bir arama alanı (search bar) bu profil için en kritik UX öğesidir; mevcut durumda bu öncelik verilmemiştir.' this is also not gived in first MVP order. Arama sitenin us header kısmında genel sitelerde bulunan ve salvex.com orneginden alındığı gibi yerletdirilmiştir. Bu kısımlar yerlestirilmeden ve gelistirilmeden önce tasarım musteriye gosterilmiş ve bu şekilde karar verilmiştir. İlgili çalışma mockup gibi hazırlanup takdim edilirse feature olarak mvp sonrası projeye eklenebilir.

4.3 Navigasyon ve Kullanılabilirlik Sorunları

• "Tüm ürünleri görün" butonu çalışmamaktadır; genel listeleme sayfası mevcut değildir.

Tum urunleri gorun buttonu calismaktadir, lakin tum urunler genel bir kavram oldugu icin, button tum markalari listeler ve kullanicilari markalar uzerinden yonlendirmeye tabi tutar, bu kisim da salvex.com uzerinden onerilerle alınmıştır.

-Bu maddeyi onay olarak alıp tum urunlerin goruntulendigi left kategorilerin gittigi sayfaya gidilip tum urunler listelenir sonrasında kategoriye gore filtreleme uzerinden ve ya marka uzerinden filtirleme olur.

• Giriş/Kayıt yönlendirmesi yalnızca simge üzerinden yapılmaktadır; header'da yeterli alan olmasına karşın "Giriş Yap" / "Kayıt Ol" yazılı butonları bulunmamaktadır.

Bu kısım mobile uyumlu website ile alakalı olarak iconlar üzerinde yapılmıştır bu madde onay olarak kabul edilerek Giriş, Yap ve Kayıt ol eklenecektir.

• Alt kategoriler üzerine gelindiğinde görsel odak efekti (on-hover) yetersizdir.

Bu kısımlar web tasarımın kendinden gelen bir özelliktir, ilgili alan resim olarak gönderilirse hover efekti guncellenecektir.

• Mesai saatleri dahilinde anlık iletişim imkânı sunan live chat / chat widget sistemi bulunmamaktadır. Bu özellik artık endüstriyel B2B platformlarda standart kabul

edilmektedir.

MVP mahsulunde bulunan teklifde sadece Alici ve Saticilar arasinda bir chat uzerinden tasarim yapilmis ve bildirilmisdir. O yuzden live chat kullanicilar ve adminler arasinda bir chat mevcut degildir.

- Dil seçeneği mevcut değildir. Uluslararası endüstriyel ürünlerin listelendiği bir platformda en az İngilizce dil desteği zorunludur. Sadece türk dili için ve baska hic bir dilde content olmamasi soylendiği için yapılmamış, bu madde onay olarak kabul edilerek eklenecektir.

4.4 İçerik ve Hukuki Eksiklikler

- Footer'daki sosyal medya hesabı ikonları, henüz hesaplar aktif olmadığından çalışmamaktadır; kaldırılması önerilir. Bu kısımlardaki linkler admin paneldeki Ayarlar menüsünden düzenlenmektedir. İconların görünmemesi footer tasarımını bozacağı için adminden gerekli linklerin girilmesi content managerlar tarafından zorunludur. Eğer şu an hardcoding ile kaldırılırsa sonra adminden girilse bile iconlar görünmez ve tekrardan hard coding gerektirir, marketing takimi tarafından ilgili kurumsal kimlik çalışmasının ilk aşaması olarak bu sayfalar acilip, linkler yerleştirilmelidir.
- Telif hakkı ifadesi hatalıdır; düzeltilmesi gerekmektedir. Doğru metnin takdim edilmesi ile güncellenecektir.

- "Kullanım Şartları", "Gizlilik Politikası" ve "Çerez Politikası" alanları gerçek hukuki içerik barındırmamaktadır. Bu durum hem yasal açıdan risk oluşturmakta hem de platforma duyulan güveni zedelemektedir. Bu alanlar Admin panelde bulunan ayarlar kısmından güncellenmektedir. **BU** metinlerin girilmezse sitenin yayınlanması bir hatadır, çünkü kullanıcı kayıt, kullanım şartları gizlilik politikası ve çerez politikası olmadan bir site yayına alınamaz alınırsa da yasal zorunluluk gereği yayından kaldırılabilir, Bu metinlerin content managerlar tarafından adminde ilgili alana girilmesi zorunludur.

5.1 Navigasyon Tutarsızlığı

Platform üzerinde iki farklı navigasyon yolu üzerinden aynı kategoriye ulaşmak farklı sonuçlar doğurmaktadır:

- Üst menüden bir kategoriye tıklandığında doğru kategori sayfası açılmaktadır.
- Kategori sayfasındayken sol menüden bir alt kategoriye tıklandığında içerik doğru görünmekle birlikte, URL ve sayfa yapısı hatalı bir sayfaya (Ana Sayfa > Ürünler) yönlendirmektedir. Bu kısımda sadece kategori değil, marka tabanlı da filtreleme var markaya dokunmadan sadece kategoriler üzerinden secildiğinde ayrı, marka secildiğinde ise hem kategori hem de marka üzerinden ürünler filtrelenir.

SLUG bu madde onay alınarak güncellenecek ve sayfa slug yapısına göre ayarlanacaktır.

Bu tutarsızlık, kullanıcının "nerede olduğunu" anlamasını engellemekte; paylaşılan linklerin yanlış sonuç döndürmesine yol açmakta ve arama motoru indekslemesini bozmaktadır.

5.2 URL Yapısı: Kritik SEO ve Bulunabilirlik Sorunu

Mevcut durumda tüm kategori ve ürün URL'leri UUID (evrensel tekil tanımlayıcı) formatındadır.

Bu

yapı hem kullanıcı tarafından okunup paylaşılamaz hem de arama motorları tarafından anlamlandırılmaz.

Mevcut <https://asnak.shop/category/a0688617-2536-49b4-9581-41010a3e6e53>

Olması
Gereken

<https://asnak.shop/category/low-temperature-carbon-steel-gate-valve>

UUID tabanlı URL yapısının etkileri şunlardır: Google ve diğer arama motorları bu sayfaları indeksleyemez; bu durum platformun organik arama trafiğini sıfıra yaklaştırır. Yapay zeka destekli arama motorları (örn. Perplexity, ChatGPT Search) ürünleri bulamaz. Kullanıcılar ürün linkini bir meslektaşlarıyla paylaşamaz. Breadcrumb ve navigasyon mantığı bozulur.

5.1 de ki gibi SLUG üzerinden routing guncellenecektir.

B2B platformlarda kullanıcılar, geniş ürün listelerinde hızlıca eleme yapabilmek için gelişmiş filtreleme seçeneklerine ihtiyaç duyar. Mevcut durumda sol menü yalnızca kategori navigasyonu için kullanılmakta; ürün özellikleri bazlı filtreleme hiç bulunmamaktadır.

- Üretici bazlı filtreleme yoktur. Bu mevcuttur kategori listesinin altında üreticiler bulunmaktadır.
- Ürün durumuna göre filtreleme (Yeni / Kullanılmış) yoktur. (Onay alınarak guncellenecektir)
- Sertifika durumuna göre filtreleme yoktur. (Onay alınarak guncellenecektir)
- Fiyat aralığına göre filtreleme yoktur. (Onay alınarak guncellenecektir)
- Sıralama seçeneği yoktur (yeniden eskiye, fiyat bazlı vb.) (Onay alınarak guncellenecektir)
- Her listenin sonunda yönlendirici CTA bulunmamaktadır ("Aradığınız ürünü bulamadınız mı?"). (Onay alınarak guncellenecektir)

6.1 CTA Hiyerarşisi ve Eylem Tasarımı

Sayfadaki buton ve eylem alanları görsel hiyerarşiden yoksundur. Hangi eylemin birincil, hangisinin

ikincil olduğu belli değildir. B2B bir platformda ürün detay sayfasında en az iki farklı tipte CTA bulunmalıdır:

- Birincil CTA: "Sipariş Oluştur" (satın alma niyeti yüksek kullanıcılar için)
- İkincil CTA: "Soru Sor / Bilgi İste" (fiyat, teknik detay veya müzakere isteyen kullanıcılar için)

Bu ikincil CTA, kullanıcıyı ürüne özgü bir iletişim formuna yönlendirmeli ve form ürün bilgilerini (kod,

kategori, miktar) otomatik olarak içermelidir. Kullanıcının bu bilgileri tekrar girmesini gerektiren bir

akış, B2B deneyim standartlarının altındadır.

Bu akış diagramı ve tasarım iletilmemiş ve test aşamasında takdim edilmemiştir, test sürecinde müşterinin isteklerine uygun şekilde site hazırlanmıştır. Bu feature ve özellikler MVP projesinde yer almamaktadır.

6.2 Ürün Bilgisi Eksiklikleri

- Ürün platform kodu, ürün başlığında ve özellikler alanında yer almamaktadır. Bu kod, endüstriyel alıcı için temel referans noktasıdır.
- Marka ve menşei bilgisi ürün başlığı altında gösterilmemektedir. ()
- Garanti durumu, iade koşulları ve gönderim bilgileri standart olarak yer almamaktadır.
- Fotoğraf görüntüleyicide zoom (büyütme) özelliği bulunmamaktadır. Endüstriyel ürünlerde



SATICI : ASNAK LOJİSTİK
ÜRETİCİ : SOCAR
KATEGORİ : CARBON STEEL PIPE

1 1/2" S-160 PIPE A106-B BE - SMLS B36.10

1.00 USD

Ürün Özellikleri

Miktar	144.30 M
Birim Ağırlık (kg)	7.25
Toplam Ağırlık (kg)	1048.18
Stok Grubu	ALOSBI BULK STOK
ASTM Standardı	A106-B
Depolama Koşulu	Kapalı depo, Kasa içinde
Sertifika Türü	EN10204 3.1
Menşei	EUROPE
Tedarikçi	PODBROZEVA

teknik detayın görülebilmesi için bu özellik zorunludur.

Gonderilen örnekten görüldüğü gibi mavi kart içinde ürünün satıcı, marka ve kategori bilgisi aşağıdaki özelliklerde ise admininden girilen tüm özellikler görülmektedir. BU kısım müşterinin isteği üzerine bu şekilde yapılmıştır, ve ürün özellikleri sadece admininden ürün için girilen özellikler sıralanmıştır, boş bırakılan özellikler görünmemektedir ve bu şekilde istenmiştir. Fotoğrafta zoom efekti daha önce eklenmiş müşterinin isteği üzerine kapatılmıştır, garanti durumu ve diğer bilgiler ise ürün özellikleri ve panelinde talep edilmediği için yerleştirilmemiştir. Görünenler dışında teklif edilenler bir feature-dur ve MVP de yer almamaktadır.

6.3 Giriş Yapma Sonrası Yönlendirme Hatası

Kullanıcı ürün sayfasında iken giriş yapmak istediğinde, giriş/kayıt işlemi tamamlandıktan sonra kullanıcı ürün sayfasına değil profil sayfasına yönlendirilmektedir. Bu, günümüz web standartlarına göre kabul edilemez bir UX hatasıdır. Giriş işlemi başlatan sayfa (ürün detay sayfası), işlem tamamlandığında otomatik olarak yeniden açılmalıdır. BU bir fetauredir, çoğu projelerde kullanıcı giriş ve ya kayıt olduktan sonra profile-gider, onaylar ve diğer işlemleri tamamlar, sonrasında alıcı ve ya satıcı profilini ayarlar. O yüzden direkt ürün sayfasına değil akışa yönlendirilmiştir. Onay verilirse hafızada ilk giriş yeri tutulub geri dondurulebilir.

6.4 Ürün Keşfedilebilirliği

- Ürün sayfası altında (footer üstünde) aynı kategorideki diğer ürünleri gösteren kayan bir galeri (carousel) bulunmamaktadır. Bu özellik, kullanıcının sürekli geri tuşuna basmasına gerek kalmadan platform içinde dolaşmasını sağlar.

Madde onay alınarak bu feature eklenebilir bug değildir.

- URL yapısı UUID tabanlıdır; kategori sayfasındaki sorunun aynısı burada da geçerlidir.

SLUG yapısına uygun güncellenecektir.

7.1 Alıcı Profil Sayfası

Alıcı profil sayfası temel yapı itibarıyla kabul edilebilir olmakla birlikte, aşağıdaki eksiklikler kullanıcı

deneyimini olumsuz etkilemektedir:

- Mesaj kutusu, siparişlerden bağımsız olarak erişilemeyen bir yapıdadır. WhatsApp'taki sohbet grubu mantığına benzer biçimde mesajların bağımsız bir modülde sunulması gerekmektedir.

MVP de whatsapp tarzı bir sohbet teklif edilmemiştir, teklif edilen ve geliştirilen sadece satıcı ve

alici arasindaki siparis uzerinden konusulacak olan mesajlasma(chat) moduludur. Kullancilar arasindaki chat sistemi urun uzerinden siparis vermekten ayirir ve urunlere bakmadan kullanicilarin bir biri ile mesajlasip sistem disi kendi aralarindaki alisverise tesvik edecektir. BU iyi bir yontem degildir. Kullanicilarin bir biri ile sadece urun ve olusturdugu talep siparisi uzerinden konusulmasi gerekmektedir.

- "Alıcı Profili" ve "Satıcı Profiline Geç" seçenekleri aynı tipte iki buton gibi görünmektedir; birinin profil tipi göstergesi, diğerinin eylem butonu olduğu açık biçimde ayrışmalıdır.

The screenshot shows the 'Hesap Ayaraları' (Account Settings) page for 'Asnak Lojistik'. The page is divided into two main sections: a left sidebar and a main content area. The sidebar contains navigation links: 'Alıcı Profili' (Buyer Profile), 'Satıcı Profiline Geç' (Switch to Seller Profile), 'Hesap Ayaraları' (Account Settings), 'Siparişlerim' (My Orders) with a '0' indicator, 'Favorilerim' (My Favorites), 'Şifreyi güncelle' (Update Password), and 'Çıkış Yap' (Logout). The main content area is titled 'Hesap Ayaraları' and contains a form for updating account information. The form is organized into several rows of input fields. The first row is 'Hesap Bilgileri' (Account Information) and includes 'Firma Adı' (Company Name) with the value 'Asnak Lojistik', 'Vergi Numarası' (Tax ID), and 'Ticaret Sicil Numarası' (Trade Register Number). The second row includes 'Ad' (First Name) with the value 'Asnak' and 'Soyad' (Last Name) with the value 'Lojistik'. The third row is 'Adres' (Address). The fourth row includes 'E-posta' (Email) with the value 'asnak-merchant@asnak.com' and 'Telefon' (Phone) with the value '908508851165'. A blue 'Kaydet' (Save) button is located at the bottom right of the form.

- Kullanıcı, profil sayfasında hangi rolde (alıcı / satıcı) olduğunu net şekilde göremektedir. Resimden de görüldüğü gibi Satıcı profiline geç bir eylem isaret etmektedir. Alıcı Profil ise eylemin değil şu an olduğu durumu anlatmaktadır. Satıcı profiline geçtikten sonra eylem ve şu an bulunan durum uygun şekilde güncellenmektedir. Ama ana sayfada profilden bağımsız olarak header kısmında yerleştirilebilir. Feature-dur bug değildir.

7.2.1 Ürün Ekleme Süreci

- Farklı dosya uzantılarında görsel yüklemeye izin verilmekte, ancak kaydetme aşamasında Internal Server Error (500) hatası alınmaktadır. BU hata testde mevcut değildir prod'da bulunan serverden kaynaklı bir hatadır, bug fix edilecektir. Ve sadece belirli dosyalar yüklenecektir.
- Hangi alanların zorunlu, hangilerinin opsiyonel olduğu anlaşılmamaktadır.

Resimden de görüldüğü üzere ürün eklerken zorunlu alanlar kırmızı yıldız olarak belirtilmiştir, diğer alanlar müşterinin isteği üzerine zorunlu olması için yapılmıştır.

- Farklı sekme (tab) fark edilemez biçimde konumlandırılmıştır; kullanıcı ürün ekleme formunun tüm alanlarına ulaşamamaktadır.

Ürün özellikleri çok fazla bu müşteri ile görüşülüp bu şekilde ayarlanmıştır. Eğer ürünlerin tüm özelliklerini dolduracak form tek sayfada gösterilirse ürünü doldurup bitirene kadar sürekli scroll yapacak ve her hangi daha evvelki özelliği girmek için yeniden aramak zorunda kalacaktır. Tab ile büyük formların parçalı olarak doldurulması Best Practice-dir ve doğru yöntemdir.

- Mevcut Asnak yöneticisi tarafından tanımlanmamış üretici, kategori veya belge tipi girilemediğinden, satıcı bağımsız ürün ekleyememektedir. Bu durum satıcı onboarding sürecini tamamen Asnak operasyonuna bağımlı kılmaktadır.

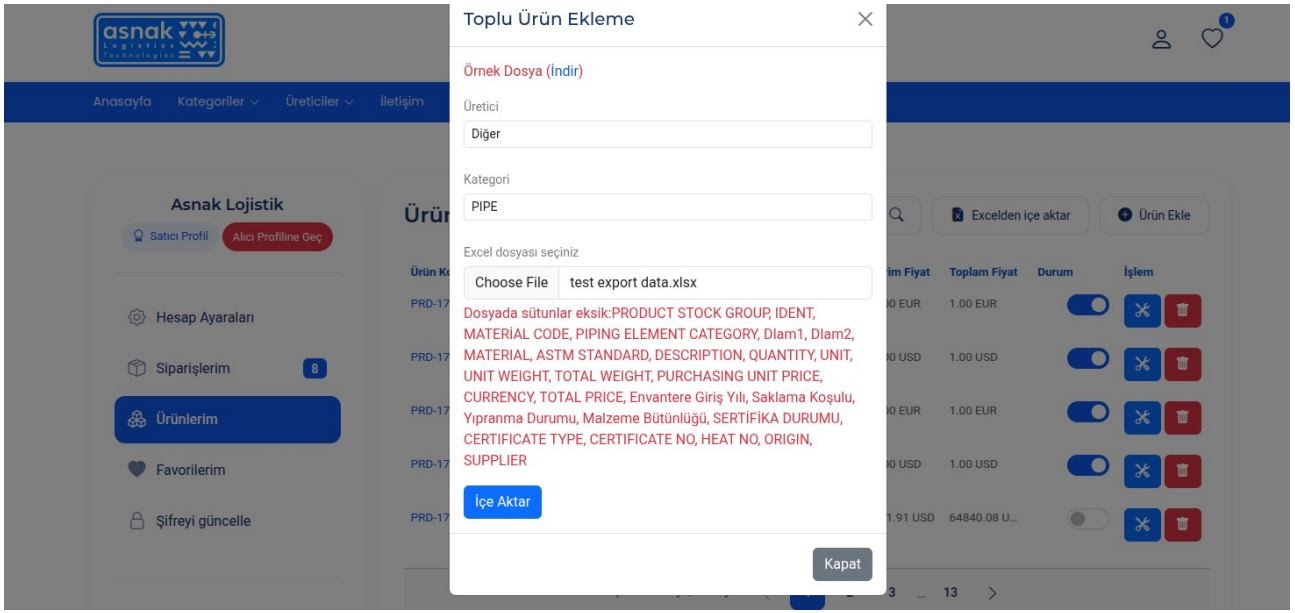
Satıcı bağımsız ürün ekleme feature MVP de yer almamaktadır, bize takdim edilen Excel ürün formatı zaten örnek excel indir kısmında yer almıştır, ve ürün ile ilgili o özelliklerin varsa doldurulması yoksa boş bırakılması gerekmektedir. Çünkü belirli bir ürün sistemi vardır örneğin burası kolye ve ya giyim türünde değil platformun sunduğu özelliklerde satıcı ve ürünlerini kabul etmektedir. Farklı tipde ürünlerin girilmesi bir feature'dur ve bu projede MVP olarak yer almamaktadır.

7.2.2 Toplu Ürün Yükleme

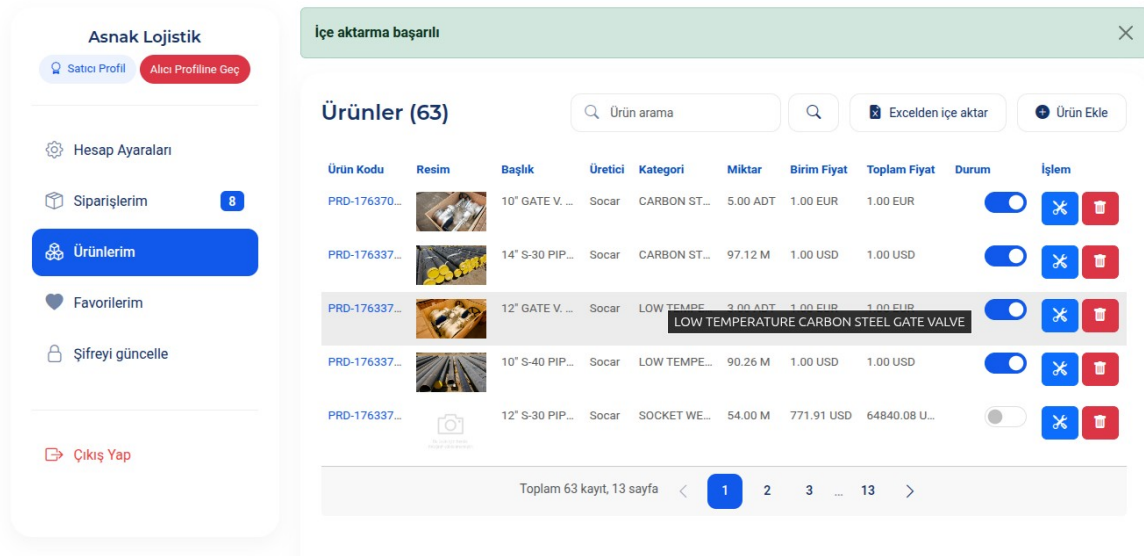
- Toplu yükleme için sağlanan örnek tabloda alan bilgileri (metin, sayı, birim: cm, kg vb.) eksiktir. 7.2.2 denildiği gibi sadece müşterinin verdiği excel üzerinde bulunan özelliklere uygun ürün sistemi geliştirilmiştir, yeni özellikler takdim edilen excelde bulunmamaktadır, ve bunu örnek excel indir denildiği zaman görünmektedir.

- Tablonun yarısı İngilizce, yarısı Türkçe yazılmıştır; bu dil tutarsızlığı profesyonel bir görünüm sergilememektedir. Tablo müşteri tarafından verilen bir excel tablosunun boş örneğidir, ilgili excel takdim edilirse güncellenebilir, ama özelliklerin sayı ve tipi değişmemelidir sadece label yani sütun adları değişebilir. Bu baştan bildirilmiştir ve sistem ona göre geliştirilmiştir.

- Yapılan tüm testlerde 500 hata alınmıştır; toplu ürün yükleme işlevi çalışmamaktadır. Test edilmiş ilgili müşteri tarafından verilen excel eklenmiştir ve ürünler başarılı şekilde eklenmiştir.



Excel formati ve ya eksik sutun varsa bu xeta cixir,



Her sey dogrudursa ugurlu sekilde urunler yuklenir. Zehmet olmasa test etmeden once formda teqdim edilen ornek dosya endirilib uygun alanlara gore urun doldurulub yuklenmelidir, ya da manual olaraq el ile yuklenmelidir, BU MVP de bu sekilde istenmisdir.

7.2.3 Profil Tipi Sorunu

• Satıcı rolüne geçmiş olan kullanıcı, her oturum açışında Alıcı profiline yönlendirilmektedir. Kullanıcı hem satıcı hem de alıcıdır, default olarak her kes ilk önce alıcıdır mail onaylandıktan sonra profil aktif olur, alıcı profili için admin onayı gerekir. Kullanıcı ürün alışverişinde alıcı olarak ürün alabilir, bunun sebebi kendi ürünlerini almamasını sağlamaktır, bu yüzden kullanıcı girişi yaptığında default olarak alıcıdır, eğer istenirse default olarak satıcı yapılır. Onay verilmesi gerekir.

• Kullanıcı hangi profile olduğunu sayfadan anlayamamaktadır. Bunun için header-da bir yer oluşturulacaktır.

8.1 Filtre ve Arama Sorunları

Admin panelindeki filtreler ve arama barları büyük çoğunlukla çalışmamaktadır. Platformda ilk aşamada dahi binlerce ürün listeleneceği öngörüldüğünde bu durum operasyonel yönetimi imkânsız hale getirecektir. Tüm filtreler bu madde için yeniden bakılmış ve test edilmiştir tüm filtreler çalışmaktadır, admin kullanımını öğrenmeniz ve ya her hangi bir şeyi yalnız yapmış ola bilirsiniz. Lütfen destek alınız.

Başlangıç döneminde satıcıların ürün ekleme süreçlerini uzaktan desteklemek için admin kullanıcıların, satıcı hesaplarına geçici erişim yetkisiyle giriş yapabilmesi operasyonel açıdan kritik öneme sahiptir. Önerilen uygulama:

- Kullanıcı profil sayfasında bir "Destek" bölümü oluşturulması
- Bu bölümde "Teknik destek ekibine 30 dakika süreyle hesabıma giriş izni veriyorum" seçeneğinin sunulması
- Bu izin verildiğinde admin panelinde ilgili kullanıcı hesabına geçici giriş yapma seçeneğinin aktive edilmesi

Bu yasal olarak da ve security olarak ta çok risklidir ve gerçekleştirildikten sonra hard coding ile geri donderilmesi gerekir bu yüzden adminin için ürünleri admin panelden girmesi için alan vardır. Bu kısım MVP de bildirilmemiş bir featuredir bug degildir.

9.1 Form Doğrulama Sorunları

- Zorunlu alanlar görsel olarak işaretlenmemektedir. Kullanıcı hangi alanları doldurması gerektiğini anlayamamaktadır.
- Alan doğrulaması (validation), her alandan çıkıldığında (on blur) değil, yalnızca son "Hesap Oluştur" butonuna basıldığında çalışmaktadır. Bu, 2025 yılı için kabul edilemez bir UX standardıdır.
- Alanlara ilişkin format gereksinimleri (örn. telefon formatı, URL formatı) alanın altında gösterilmemektedir.
- Web sitesi alanı yalnızca "http://..." formatını kabul etmektedir; "www.test.com" gibi yaygın kullanıcı girişlerini reddetmektedir.

9.2 Şifre Alanı

- Şifre için ne istendiği (minimum karakter, özel karakter gerekliliği vb.) kullanıcıya gösterilmemektedir.
- Şifre görünürlük butonu (göster/gizle) mevcut değildir.

9.3 Header Erişilebilirliği

- Giriş ve kayıt seçenekleri yalnızca simge üzerinden sunulmaktadır. Header'da yeterli alan olduğu halde yazılı "Giriş Yap" ve "Kayıt Ol" butonları yer almamaktadır.

BU kısım ile ilgili istenen güncellemeler yapılacaktır.

10.1 Sipariş Akışı (Alıcı Tarafı)

- Header'da anlık mesaj bildirimlerini görebileceği ve mesajlara hızla ulaşabileceği bir mesaj ikonu bulunmamaktadır. Feature
- Sipariş durumunu gösteren etiket olarak "Yeni" kullanılmaktadır; ancak bu alıcı için anlamsızdır. "Talep satıcıya iletildi" gibi süreç bilgilendirici bir statü daha doğrudur. Burada norif sistemi mail üzerinden resmi olarak her siparis verildiğinde status değiştirildiğinde anlık olarak gönderilmektedir, Siparişiniz verildi, durumu değişti gibi anlık bildirimler mevcuttur.

- Sipariş detayında alıcının kendi bilgilerini görmesi bir işleve hizmet etmemektedir; bu alana satıcı bilgileri veya satıcı yanıtı gelmelidir.
BU kısım takdim edilen mvpde siparis olusturulur, siparis ile ilgili satıcı bilgisi zaten siparis cardında gösterilir detaylı deyince notunu goruru kullanıcı ve bu çok platformda bu sekildedir. Siparis ile ilgili satıcı ise chat üzerinden iletişime geçer ve kullanıcıyı bilgilendirir. BU MVP de bu şekilde istenmiş ve hazırlanmıştır.
- Siparişler durum bazında gruplandırılmamıştır. Çok sayıda sipariş talebi olduğunda takip mümkün olmayacaktır. Bununla ilgili filtre eklenecektir.
- Tamamlanan siparişe ait mesajlara ulaşamamaktadır.
Bu özellik devre dışı bırakılmış siparis tamamlandıktan sonra her hangi bir müdahaleye kapatılmıştır. Bu yasal ve kullanım açısından önemlidir. Mesajlar şifrelenir ve 3 taraf okuması yasaklanmıştır. Her hangi bir şikayet durumunda support yapan mühendis tarafından mesajlar aktif hale getirilebilir ve rapor çıkarılabilir.
- Mesajlaşma alanında dosya paylaşımı yapılamamaktadır.
Bu MVP de yer almamaktadır sadece mesajlaşma chat istenmiştir, dosya resim ve ses gönderimi featuredur bug değildir.

10.2 Kritik: Stok ve Sipariş Mantığı Hatası

Değerlendirme sürecinde platforma güven açısından en kritik hata olarak nitelendirilen bir senaryo tespit edilmiştir:

Senaryo

Satıcı 100 adet stok belirtmiş bir ürün için alıcı 222 adet talep oluşturmuştur. Sipariş kartında "222 M için 4.500 USD" ibaresi görünmekte; ancak bu tutar aslında mevcut 100 adetlik tam stok fiyatıdır. Talep edilen miktar mevcut stokun üzerinde olduğu halde sistem bu talebi kabul etmektedir.

Bu platform bir satış platformu değildir ürün . Stokdan düşme stok kontrolü gibi seçenekler ve featurar mvp için istenmemiş ve platform için geçerli değildir. Kullanıcı sipariş verdiğinde fiyatı ne olacak gibi bir durum söz konusu değildir. Alıcı birim fiyatını görürse kaç tane istiyorsa o birim üzerinden oranın 100 adetlik 4500 dolarlık bir ürün paylaşmış. Bu 100 adetlikden 200 adet istiyorum. Fiyat ve diğer bilgiler artık chat ve resmi mail üzerinden B2B kullanıcıları arasında devam etmektedir. Çünkü her hangi bir siparişte hesaplama mantığı ve ya kullanıcı ben bunu demedim fiyat bu ben bu fiyatda alacağım diye bilir o yüzden fiyat bilgisi sadece ürünün kendi birim fiyatı ve sonrasında kullanıcılar arasında birikmesi istenmiştir MVP-de.

Etki

- Sipariş tamamlandıktan sonra söz konusu ürün listeden düşülmemekte; tam adet üzerinden yeni sipariş talebi alınabilmektedir.
MVP de stok takibi yoktur genel ürün üzerinden status kontrolü vardır ürün aktif passiv ve ya silinebilir talep bu şekilde ve gerçekleştirilmiştir.
- Alıcı daha önce sipariş verdiği bir ürünün sayfasına gittiğinde bu konuda herhangi bir bildirim görmemektedir; aynı ürüne tekrar sipariş verebilmektedir.
Bu featuredur bug değildir.

10.3 Satış Akışı (Satıcı Tarafı)

- "Siparişlerim" sekmesi, satıcı için "Gelen Talepler" olarak yeniden adlandırılmalıdır.
(Onat verilirse güncellenebilir)

- Gelen taleplerdeki mesajlar yalnızca ilgili talep kartında görüntülenebilmektedir; mesajlaşma bağımsız bir modüle taşınmalıdır. (bunun cevabi yukarıda verilmiştir.)
- Satış süreç aşamaları (Yeni, Kabul Edildi, Tamamlandı, İptal Edildi) B2B ticaret akışları için yetersizdir; ödeme, kargo, fatura gibi ara aşamaların da tanımlanması gerekmektedir. (Bu kısımlar biznes ekibi tarafından hazırlanıp verilmelidir MVP de mevcut değildir.)
- Kullanıcı ve ürün bazında stok kontrolü mekanizması bulunmamaktadır. Bu kısımlar biznes ekibi tarafından hazırlanıp sunulmamıştır MVP de mevcut değildir.