



TED ÜNİVERSİTESİ

TED ÜNİVERSİTESİ
İdari İşler Müdürlüğü



2025 AİLE YILI

Sayı : E-77525613-934.02-64201
Konu : Salesforce Education Cloud
Implementasyonu Danışmanlık
Hizmeti Alımı İhale Onay Belgesi

MÜTEVELLİ HEYET BAŞKANLIĞINA

Üniversitemizin; aday öğrenci kazanımı, mevcut öğrencilerin üniversiteye devam oranlarının artırılması, personel ve Bilgi Teknolojileri süreçlerinde verimlilik sağlanması, mezunlarla etkileşimin güçlendirilmesi ve tüm bu süreçlerde yapay zekâ destekli sistemlerin etkin kullanımının sağlanması amacıyla Salesforce yazılım yatırımına ihtiyaç duyulmaktadır. Yapılan analizler sonucunda hazırlanan ve ekli bilgi notunda ayrıntıları sunulan çalışmada, söz konusu yatırımın 27,17 ayda geri dönüş sağlayacağı ve üç yıllık dönemde önemli ölçüde katma değer yaratacağı öngörülmektedir.

Bu kapsamda gerçekleştirilmesi planlanan ihale işlemlerinin, TED Üniversitesi İhale Yönetmeliği'nin 16'ncı maddesi uyarınca Açık İhale Usulü ile yapılması; İhale Komisyonu'nun Genel Sekreter M. Kutluhan Olcay başkanlığında, üyeler Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Zeki Hocaoglu, Bilgi Teknolojileri Müdürü Umut Rodoplu, Mali İşler Müdürü Zekeriya Yorulmaz, İdari İşler Müdürü Mehmet Ali Yılmaz ve Satın Alma Sorumlusu Uğur Can Yıldız'dan oluşturulması; ihale sürecinin söz konusu komisyon marifetiyle ekte yer alan Açık İhale Onay Belgesi doğrultusunda yürütülmesi ve ihtiyaç duyulması hâlinde kurulacak veya kullanılacak elektronik sistemler üzerinden ihalenin gerçekleştirilmesi hususlarını onayınıza arz ederim.

Prof. Dr. İhsan SABUNCUOĞLU
Rektör

Uygundur

Ali Kartal USLUEL
Mütevelli Heyet Başkan Vekili

OLUR

S. Selçuk PEHLİVANOĞLU
Mütevelli Heyet Başkanı

Ek:

- 1- Açık İhale Usulü / İhale Onay Belgesi
- 2- Salesforce Yatırım Bilgi Notu

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BSRY6DRRJ Pin Kodu :45232

Belge Takip Adresi : <https://www.turkiye.gov.tr/ted-universitesi-ebys>

Adres:Ziya Gökalp Cad. No: 48 06420 Kolej-Çankaya/Ankara
Telefon:0 312 585 00 00 Faks:0 312 418 41 48
e-Posta:info@tedu.edu.tr Web:www.tedu.edu.tr
Kep Adresi:tedu@hs02.kep.tr

Bilgi için: Uğur C. Yıldız
Unvanı: Satınalma Sorumlusu



Dağıtım:
Gereği:
İdari İşler Müdürlüğü

Bilgi:
Genel Sekreterlik
Genel Sekreter Yardımcılığı
Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü
Mali İşler Müdürlüğü

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BSRY6DRRJ Pin Kodu :45232

Belge Takip Adresi : <https://www.turkiye.gov.tr/ted-universitesi-ebys>

Adres:Ziya Gökalp Cad. No: 48 06420 Kolej-Çankaya/Ankara
Telefon:0 312 585 00 00 Faks:0 312 418 41 48
e-Posta:info@tedu.edu.tr Web:www.tedu.edu.tr
Kep Adresi:tedu@hs02.kep.tr

Bilgi için: Uğur C. Yıldız
Unvanı: Satınalma Sorumlusu



AÇIK İHALE USULÜ / İHALE¹ DETAYI

Teklif Konusu	Salesforce Education Cloud Implementasyonu Danışmanlık Hizmeti Alımı İhalesi
Nevi, Niteliği ve Miktarı	Aday öğrenci yönetimi, mevcut öğrenci destek süreçleri, mezun ilişkileri ve ilgili iş süreçlerinin yapay zekâ destekli dijitalleştirilmesi amacıyla Salesforce tabanlı yazılım kurulum, uyarlama, eğitim ve destek hizmetlerinin temini işi.
SAP Talep No	-
İhale Onay Belgesi Sayı ve Tarih	2025-2026/002 05/02/2026
İhale Usulü	Açık İhale – Madde 16
Tahmini Bedel	130.000,00 USD
Kullanılabilir Ödenek Tutarı	5.948.314,75 TL
Bütçe (PYP) Kodu	T-25-B7030-28548
Avans Verilecek İş Şartları	Bu iş için avans verilmeyecektir.
Teminat İle İlgili Hususlar	%3 Geçici Teminat, %6 Kesin Teminat
Şartname Bedeli (Alınacaksa)	5.000,00 TL

İHALE İLE İLGİLİ DİĞER AÇIKLAMALAR (VARSA ÖZEL ŞARTLAR)

Üniversitemizin; aday öğrenci kazanımı, mevcut öğrencilerin üniversiteye devam oranlarının artırılması, personel ve Bilgi Teknolojileri süreçlerinde verimlilik sağlanması, mezunlarla etkileşimin güçlendirilmesi ve tüm bu süreçlerde yapay zekâ destekli sistemlerin etkin kullanımının sağlanması amacıyla Salesforce yazılım yatırımına ihtiyaç duyulmaktadır. Yapılan analizler sonucunda hazırlanan ve ekli bilgi notunda ayrıntıları sunulan çalışmada, söz konusu yatırımın 27,17 ayda geri dönüş sağlayacağı ve üç yıllık dönemde önemli ölçüde katma değer yaratacağı öngörülmektedir.

Bu kapsamda gerçekleştirilmesi planlanan ihale işlemlerinin, TED Üniversitesi İhale Yönetmeliği'nin 16'ncı maddesi uyarınca Açık İhale Usulü ile yapılması; İhale Komisyonu'nun Genel Sekreter M. Kutluhan Olcay başkanlığında, üyeler Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Zeki Hocaoglu, Bilgi Teknolojileri Müdürü Umut Rodoplu, Mali İşler Müdürü Zekeriya Yorulmaz, İdari İşler Müdürü Mehmet Ali Yılmaz ve Satın Alma Sorumlusu Uğur Can Yıldız'dan oluşturulması; ihale sürecinin söz konusu komisyon marifetiyle yürütülmesi ve ihtiyaç duyulması hâlinde kurulacak veya kullanılacak elektronik sistemler üzerinden ihalenin gerçekleştirilmesi hususlarını onaylarınıza arz ederim.

Ek: Salesforce Yatırım Bilgi Notu

e-imzalıdır

M. Kutluhan OLCAY
Genel Sekreter

e-imzalıdır

Uygundur

Prof. Dr. İhsan SABUNCUOĞLU
Rektör

e-imzalıdır

Olur

A. Kartal USLUEL
Mütevelli Heyeti Başkanı V.

e-imzalıdır

Olur

S. Selçuk PEHLİVANOĞLU
Mütevelli Heyeti Başkanı

¹ TEDÜ İhale Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri çerçevesinde Mütevelli Heyeti tarafından alınan karara göre yetkilendirilen İhale Yetkileri tarafından onaylanmak üzere, yine aynı karar doğrultusunda görevlendirilen Üniversite görevlileri tarafından imza edilir.

HİZMETE ÖZEL

TED ÜNİVERSİTESİ SALESFORCE YATIRIM BİLGİ NOTU

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ MÜDÜRLÜĞÜ – 21.01.2026

Gerçekleştirilecek Salesforce yatırımı ile ilgili ilk fazda 5 ana alan hedeflenmektedir.

- Aday öğrenci tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin verimliliği
- Risk durumunda olan öğrencilerin belirlenmesi, akademik danışmanlık, oryantasyon, kariyer planlama, mentorluk gibi faaliyetler ile mevcut öğrencilerin ayrılma oranlarının (özellikle hazırlık ve 1. sınıf) azaltılması
- Öğrenci/personel desteği (servis masası)
- Mezunlar ile etkileşimin artırılması
- Tüm bu süreçlerde yapay zekanın etkin olarak kullanımı

İlk yıl için yaklaşık USD 220.000 olarak hedeflenen yatırımın geri dönüşü hesaplamalarında yapılacak yatırım sonucunda aşağıdaki KPI'lar üzerinden iyileştirme sağlaması değerlendirilmiştir. Bu KPI'lar için sektör değerleri "Forester Total Economic Impact of Salesforce for Education" ve "Salesforce FY24 Customer Success Metrics for Education Customers" çalışmalarından elde edilmiştir. Ek olarak kullanıcıların sisteme alışması ve iş akışlarının oturmasının vakit alacağı değerlendirilerek iyileştirmelerin 1,2,3,4 no'lu KPI'larda ilk yıl için %0, ikinci yıl için %60, üçüncü yıl için %100 oranında realize olacağı, 5,6,7 no'lu KPI'larda ise ilk yıl için %20, ikinci yıl için %80, üçüncü yıl için %100 oranında realize olacağı dikkate alınmıştır. Sonuç olarak KPI'lar ve kazanımların realize olması için TEDÜ değerleri oldukça sınırlandırılmış ve konservatif bir senaryo ele alınmıştır.

No	KPI	Açıklama	TEDÜ	Sektör
1	Ulaşılan aday başvuran sayısı (Lead) artışı	TED Üniversitesi açısından maddi bir değer atanmamıştır.	%10	-
2	Başvuran aday sayısı artışı	Uluslararası öğrenciden başvuru ücreti alınmadığı için TED Üniversitesi açısından maddi bir değer atanmamıştır.	%5	-
3	Kabul edilen adayların kayda gelme oranı artışı	Yalnızca uluslararası ve lisansüstü öğrenci artışları değerlendirilmiştir. YKS öğrencileri merkezi sınav ile kaydolduğu için iyileştirme olacağı değerlendirilmek ile birlikte maddi hesaplara dahil edilmemiştir.	%10	%10
4	Mevcut öğrencilerin ayrılma oranının azaltılması	YKS, Uluslararası ve Lisansüstü tüm öğrenciler değerlendirilmiştir.	%10	%15
5	Personel verimlilik artışı	Öğrenci İşleri, Öğrenci Koordinatörlüğü, UPO ve Kurumsal İletişim Ofisi verimlilik artışı (%10) Akademik personel verimlilik artışı (%1)	%1,7	%28

6	Case başına cevaplama maliyeti iyileştirmesi	Personele ihtiyaç duymadan self servis olarak çözüm yaratılabilen taleplere istinaden maliyet iyileştirmesi	%24	-
7	BT verimlilik artışı	Bilgi Teknolojileri destek süreci iyileştirmeleri	%10	%23

Bu değerlendirmeler çerçevesinde yapılan ROI hesaplamasında yatırımın geri dönüşünün 27.17 ayda gerçekleşeceği ve 3 yıllık toplamda USD 497.310'luk bir değer yaratılacağı öngörülmektedir.

Proposed Investment

Total Proposed Ongoing Technology Costs	\$113.000
Total One-Time Costs (Set up & implementation)	\$107.000
Maintenance Costs	\$10.700

Financial Summary

	2026	2027	2028	TOTAL 3Y
<i>Student Ramp-Up Rate:</i>	0%	60%	100%	
Total Benefits : Student Enrollment Increase	\$0	\$176.560	\$294.267	\$470.828
Total Benefits: Student Retention	\$0	\$68.304	\$113.840	\$182.144
<i>Productivity Ramp-up Rate:</i>	20%	80%	100%	
Total Benefits : Staff Productivity	\$50.301	\$201.203	\$251.504	\$503.008
Total Benefits : IT Productivity	\$746	\$2.984	\$3.731	\$7.461
Cost Reductions : End of current System maintenance	\$0	\$4.988	\$24.988	\$29.976
Total Benefits	\$51.047	\$454.040	\$688.329	\$1.193.416
Total Licence Costs	\$113.000	\$165.000	\$165.000	\$443.000
Total Project & Maintenance Costs (IS Partner)	\$107.000	\$60.000	\$16.700	\$183.700
Total Change Management Costs	\$21.400	\$10.700	\$0	\$32.100
Total Internal Other costs dedicated to project (PMO...)	\$18.653	\$18.653	\$0	\$37.306
Total Costs	\$260.053	\$254.353	\$181.700	\$696.106
Net Benefits	-\$209.006	\$199.687	\$506.629	
Cashflow	-\$209.006	-\$9.319	\$497.310	
Payback	12	12	3,17	
Return on Investment				27,17 71,44%