**ARAÇ SATIŞ TAHMİNİ TEKNİKLERİ: BİR SİSTEMATİK LİTERATÜR TARAMASI**

*Satış tahmini bir ürün veya hizmetin müşteriler tarafından gelecekte ne kadar talep edileceğinin çeşitli değişkenler kullanılarak tahmin edilmesine dayanır. Ülkelerin ekonomisine katkısı büyük olan otomotiv sektöründe işletmeler artan rekabetin üstesinden gelebilmek için etkin iş stratejileri geliştirmek zorundadır. Bununla birlikte, karlılığın sürdürülebilirliğini sağlamak adına, kaynakların optimum şekilde yönetilmesi ve tedarik zinciri sürecinde yer alan operasyonların efektif olarak planlanabilmesi hususunda doğru satış tahmini önemli rol oynar. Araç satış tahmini konusu son yıllarda hem otomotiv sektöründe yer alan işletmeler hem de akademisyenler tarafından ilgi gören bir konu olarak öne çıkmaktadır. Yaklaşık 40 yıldır bilim insanları tarafından araştırılan bu konu birçok bilimsel çalışmaya konu olmuş, daha kesin ve doğru tahminler yapılabilmesi adına çeşitli metotlar kullanılmış ve entegre yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bu çalışmada literatürde yer alan yaklaşımların öne çıkan özellikleri ve geliştirilebilecek yanlarıyla birlikte özetlenerek değerlendirilmesi, otomotiv sektöründeki karar vericilere araç satış tahmininde kullanılacak yaklaşımlar için karşılaştırmalı bir yol haritası sunulması hedeflenmiştir. Bu kapsamda Web of Science, Science Direct, IEEE Xplore, Emerald Insight, Springer Link, Taylor & Francis ve ULAKBİM TR Dizin elektronik veri tabanlarında tarama yapılarak makale, bildiri ve kitap bölümlerinden oluşan akademik yayınlar incelenmiştir. Araç satış tahmini için kullanılan tekniklerin sistematik bir şekilde analiz ve sentezi yapılarak literatür taraması yürütülmüştür. Araç satış tahmininde kullanılan yaklaşımlar tek bir teknikten faydalanılan tekil yaklaşımlar, birden fazla tekniğin karşılaştırıldığı karşılaştırmalı çalışmalar ve birden fazla tekniğin bütünleşik olarak kullanıldığı hibrit yaklaşımlar olmak üzere üç ayrı başlık altında sınıflandırılarak analiz edilmiştir. İncelenen tüm çalışmalardan elde edilen sonuçlara göre araç satış tahmininde kullanılan bağımsız değişkenler sentezlenmiştir. Bununla birlikte, araç satış tahmini için literatürde kullanılan teknikler ve önerilen orijinal yaklaşımlar tahmin performansı açısından karşılaştırılarak değerlendirilmiştir.*

***Anahtar Kelimeler:*** *Araba satış tahmini, otomobil satış tahmini, araç satış tahmini, talep tahmini, otomotiv endüstrisi.*

**FORECASTING CAR SALES TECHNIQUES: A SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW**

*Sales forecasting is based on estimating how much a product or service will be demanded by customers in the future using various variables. In the automotive sector, which contributes greatly to the economy of countries, enterprises have to develop effective business strategies in order to overcome increasing competition. However, in order to ensure the sustainability of profitability, accurate sales forecasting plays an important role in optimal management of resources and effective planning of operations in the supply chain process. Vehicle sales forecasting has come to the fore in recent years as an issue that has attracted interest from both businesses in automotive industry and academics. This subject, which has been researched by scientists for nearly 40 years, has been discussed in many scientific studies and various methods have been used and integrated approaches have been developed in order to make more precise and accurate predictions. The aim of this study is to summarize and evaluate the approaches in the literature with their prominent features and their shortcomings that can be improved, and to present a comparative roadmap for the approaches to be used in vehicle sales forecasting to the decision makers in the automotive industry. Within this scope, Web of Science, Science Direct, IEEE Xplore, Emerald Insight, Springer Link, Taylor & Francis and ULAKBİM TR Dizin electronic databases are reviewed and academic publications consisting of articles, conference papers and book chapters are examined in detail. A literature review is conducted by systematically analyzing and synthesizing the techniques used for vehicle sales forecasting. Approaches used in vehicle sales forecasting are analyzed by classifying them under three separate headings: single approaches using a single technique, comparative studies comparing more than one technique, and hybrid approaches using more than one technique in an integrated manner. According to the results obtained from all the studies analyzed, the independent variables used in vehicle sales forecasting are synthesized. In addition, the techniques used in the literature for vehicle sales forecasting and the original approaches are compared and evaluated in terms of forecasting performance.*

***Keywords:*** *Car sales forecasting, automobile sales prediction, vehicle sales forecasting, demand forecasting, automotive industry.*