



Workcube Retail Çözümü

Modül ve Fonksiyonları

Kurumsal Üye (Tedarikçi / Müşteri) Yönetimi

- Aktif / Potansiyel kurumsal üye yönetimi
- Sınırsız sayıda üye kategorisi tanımlama
- Sınırsız sayıda sektör tanımlama
- Sınırsız sayıda şirket çalışan sayı aralığı tanımlama
- Üyeye ait tüm genel, iletişim ve resmi bilgileri kaydetme ve takip etme.
- Parametrik olarak üyelerle ilgili ek bilgi ekranı oluşturma
- Üyeye sınırsız sayıda şube ekleme
- Her bir şubeye bağımsız iletişim bilgisi ve şube yöneticisi girebilme, Şubeye özel temsilci atama.
- Şubeye bağlı çalışanları görüntüleme
- Şubeye özel hedef oluşturma
- Şubeye özel not kaydı
- Sınırsız sayıda çalışan ekleme,
- Her üye çalışanı için ayrı iletişim, şube, departman bilgisi girme
- Her bir üye çalışanına özel sistem (partner portal) erişim yetkisi tanımlama.
- Parametrik olarak üye çalışanları ile ilgili ek bilgi ekranı oluşturma
- Çalışana özel dil tercihi ayarı ve o dilde sisteme erişme imkanı
- Çalışana özel not kaydı
- Şirket içerisinde üyeden sorumlu ekip oluşturma
- Gerçek zamanlı üye ciro, hesap bakiyesi takibi
- Birden fazla grup şirketi için üye bilgisini erişilebilir ve bağımsız ticari işlem yapılabilir kılma
- Üye ile ilgili tüm projeleri görme ve takip etme
- Üyeden alınan tüm teklifleri görme ve takip etme
- Üyeye verilen tüm satınalma siparişlerini görme ve takip etme
- Üyeye verilen tüm satış tekliflerini görme
- Üyeden alınan tüm siparişleri görme
- Üyeye ait hesap ekstresi alma (görüntüleme, print, PDF, dökümana çevirme ve email ile gönderme imkanı)
- Üyeye ait tüm kredi bilgilerini tanımlama ve yönetme
- Üye ile yapılan tüm anlaşmaları görme, yeni anlaşma ekleme ve güncelleme
- Üyeye ait tüm banka hesaplarını kaydetme ve güncelleme
- Üyeye ait tüm kredi kartı bilgilerini kaydetme ve güncelleme
- Üye ile ilgili tüm notları kaydetme ve takip etme
- Üye ile ilgili tüm döküman ve belgeleri kaydetme ve takip etme
- Parametrik olarak hazırlanabilecek analiz formlarıyla (finansal yeterlik analizi, altyapı analizi v.b.), üyeyi farklı açılardan analiz etme imkanı.
- Üyeye, ilişkili üye tanımlama ve böylece üyeyle ilişkili diğer tüm üye bilgilerine tek ekrandan ulaşabilme.
- Üye bilgilerine dış görünüş, kroki resmi ekleme ve görüntüleme.
- Çalışana özel kişisel bilgiler ve hobi tanımlama ekranı.
- Üye ile ilgili call center başvuruları, toplantılar ve ziyaretler, kampanyalar, servis başvuruları ve faturaları görüntüleme.

Bireysel Müşteri Yönetimi

- Bireysel müşteriye ait tüm genel, iletişim ve kişisel bilgileri kaydetme ve takip etme.
- Parametrik olarak bireysel müşteriler için ek bilgi ekranı oluşturma
- Şirket içerisinde bireysel müşteriden sorumlu temsilci atama
- Gerçek zamanlı ciro, hesap bakiyesi ve kredi bilgisi takibi
- Müşteri ile ilgili tüm projeleri görme ve takip etme
- Müşteriye ait tüm fırsatları görme ve takip etme
- Müşteriye verilen tüm satış tekliflerini görme ve takip etme
- Müşteriden alınan tüm satış siparişlerini görme ve takip etme
- Müşteriye ait hesap ekstresi alma (görüntüleme, print, PDF, dökümana çevirme ve email ile gönderme imkanı)
- Müşteriye ait tüm kredi bilgilerini (açık hesap limiti, geç ödeme faizi v.b.) tanımlama ve yönetme imkanı
- Müşteriye ait tüm banka hesaplarını kaydetme ve güncelleme
- Müşteriye ait tüm kredi kartı bilgilerini kaydetme ve güncelleme
- Birden fazla grup şirketi için müşteri bilgisini erişilebilir ve bağımsız ilişki yürütülebilir kılma
- Müşteri ile ilgili tüm notları kaydetme ve takip etme
- Müşteriyle ilgili tüm döküman ve belgeleri kaydetme ve takip etme
- Parametrik olarak hazırlanabilecek analiz formlarıyla müşteriye farklı açılardan analiz etme.
- Bireysel müşterinin ilişkide olduğu diğer bireysel müşterileri yakınlık dereceleri ile tanımlama
- Bireysel müşteriye Web sitesindeki şifreli alanlara erişim yetkisi verme

- Müşteri kartı oluşturma
- Müşteri kartı için üye ek kart kullanıcıları tanımlama
- Xml fonksiyonu yardımıyla, bireysel üye ekranında sadece istenilen üye bilgisi alanlarının görüntülenebilmesi.
- Üye ekleme fonksiyonunda alanların detaylı ya da özet görüntülenmesinin isteğe bağlı gerçekleştirilebilmesi.

Satın Alma Yönetimi

Genel Özellikler

- Tek bir ekrandan İç talepler / Acil sipariş noktasına gelen ürünler / Yok stoklar / Top10 Ürün (satış) / Cevap verilecek teklif istekleri takibi
- Tek bir pencereden ürün bilgileri takibi (ürün, satış ve stok modülü ile entegre)
- Stok kodu / barkod / ürün adı / KDV / fiyat / ürünle ilişkili güncel promosyonlar / stok miktarı
- İç satınalma talepleri takibi
- Tedarikçi ve anlaşma bazında satınalma koşulları takibi
- Kategorilerine göre satınalma koşullarını görüntüleme
- Mağazadaki ihtiyaçların ilgililere talep edilmesiyle, ihtiyaç duyulan ürünlerin aynı talep detayından, tüm mağazalardaki stok kontrolünün yapılabilmesi.
- Tüm talepler topluca listelendikten sonra, farklı bir mağazada bulunan stokların sevk irsaliyesiyle ilgili mağazaya aktarımı ve hiçbir mağazanın stoğunda bulunmayan ürünlerin tek ekran üzerinden siparişinin verilmesi.

- Satınalma süreçlerinin talep, teklif, sipariş ve faturalama yapısının satır bazında, ard arda takip edilebilmesi ve karşılaştırma tablolarıyla belgedeki ürünlerin satır bazında hangi belgeye çekildiğinin raporlanabilmesi.

Satın Alma Teklif Yönetimi

- Sınırsız sayıda satınalma teklifi kaydı
- Web'den teklif isteme ve süreli olarak talebi Web'de yayınlama
- Online teklif alma
- Teklifi proje ile ilişkilendirme
- Teklif önceliği tanımlama
- Teklife belge ekleme
- Teklife not ekleme
- Teklifi pasif yapma
- Teklif tarihçesini görüntüleme
- Farklı para birimlerinden teklif alma
- Sütun Bilgileri Parametrik olarak hazırlanan ürün basketi (Her bir ürüne ait stok kodu, barkod, üretici kodu, ürün ismi, miktar, birim, seri no, fiyat, KDV%, vade, 5 ayrı indirim sütunu, satır toplamı, net satır toplamı, ödeme yöntemi, vergi toplamı, son toplam, KDV toplam, teslim tarihi, fiyat toplamı görüntüleme ve otomatik hesaplatma)
- Teklife sınırsız ürün ekleme
- Barkod cihazından teklife ürün ekleme
- Tekliften otomatik sipariş oluşturma
- Teklif geçerlilik tarihi (geçerlilik tarihi geçen teklifler güncel satın alma teklifleri listesinde görüntülenmez)
- Teklife ilişkin sevk yöntemi seçimi
- Teklife ilişkin ödeme yöntemi seçimi
- Teklifi kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme

- İhtiyaça uygun bir ana teklif yaratma ve bu teklife istinaden oluşturulan ilişkili tüm satın alma tekliflerini bir tablo yardımıyla karşılaştırabilme.
- Teklif karşılaştırma tablosunda, ilişkili tüm tekliflere ait cari, ürün ve fiyat bilgisi, görüntüleme. İstenilen ürüne istenilen cariden aynı ekran üzerinden sipariş verebilme.
- Sistemdeki tüm teklifleri satır bazında listelme, Siparişe dönüşen teklif satırlarını hızlı kontrol.
- Teklifteki ilgili satırın siparişe dönüşmesinde miktar kontrolü yapma, tamamı siparişe dönüşmemiş teklif satırı sonrasında kalan miktarı farklı bir siparişe de çekme.

Satın Alma Siparişi Yönetimi

- Her türlü satınalma siparişi kaydı
- Online sipariş verme
- Sütun Bilgileri Parametrik olarak hazırlanan ürün basketi (Her bir ürüne ait stok kodu, barkod, üretici kodu, ürün ismi, miktar, birim, seri no, fiyat, KDV%, vade, 5 ayrı indirim sütunu, satır toplamı, net satır toplamı, ödeme yöntemi, vergi toplamı, son toplam, KDV toplam, teslim tarihi, fiyat toplamı görüntüleme ve otomatik hesaplatma)
- Siparişe sınırsız ürün ekleme
- Barkod cihazından siparişe ürün ekleme
- Siparişi tedarikçi çalışanı ile ilişkilendirme
- Siparişi proje ile ilişkilendirme
- Siparişi onaylatma
- Sipariş öncelik tanımları
- Siparişe ilişkin sevk yöntemi seçimi
- Siparişe ilişkin ödeme yöntemi seçimi

- Sipariş kaydı esnasında siparişi stokta gösterme
- Siparişe belge ekleme
- Tedarikçi ile yapılan yürürlükteki anlaşmaları (satınalma koşullarını) anında görme
- Anlaşma koşullarına göre sipariş tutarında otomatik hesaplama (Fatura altı iskontosu, sipariş tutarına göre puan, miktara veya tutara göre ürün iskontosu ve ürün başına puan hesaplama v.b.)
- Sipariş güncel durum takibi
- Sipariş ödeme detayları takibi
- Siparişin ilişkili olduğu proje detaylarını görme
- Sipariş tarihçesi takibi
- Sipariş paket bilgisi tanımlama
- Sipariş karşılama raporu takibi
- Siparişi kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme
- Siparişi kopyalama
- Siparişe not ekleme
- Siparişi pasif hale getirme
- Mal Kabullerde satınalma siparişine istinaden tedarikçiden gelen stoklar teslim alınırken, yani alım irsaliyesi girişinde ilgili siparişi irsaliyeye aktarma. Böylece eksik ya da fazla gelen malların hızlı tesbiti.

Mağaza Yönetimi

- Mağaza bazında fiyat yönetimi
- Mağaza bazında stok takibi
- Mağaza stok fişleri (Fire fişi / Sarf fişi / Üretimden giriş fişi / Depo fişi / Sayım fişi)
- Mağazadan stok export belgesi oluşturma
- Mağaza mal alım irsaliyeleri
- Mağaza mal alım faturaları

- Mağaza satış faturaları
- POS Entegrasyonu (Otomatik Stok / Satış / Fiyat Değişimi Export ve import belgeleri oluşturma)
- Mağaza bazında rekabet yönetimi (Rakipler / Rakip Fiyatlar)
- Mağaza alan ve raf yönetimi
- Çok boyutlu mağaza etkinlik raporlamaları
- Yeni mağaza açılışlarında varolan diğer mağazalar arasından istenilen bir mağazadan tüm ürün ve fiyatların, yeni açılan mağazaya kopyalanması fonksiyonu.
- Mağaza bazında müşteri takibi
- Mağaza bazında kasa, banka, cari hesap, çek senet ve masraf fişi kayıtlarını girebilme.
- PDA sistemi ile ortak çalışma yapısı. PDA cihazını kullanan kişinin kayıtlarını, otomatik olarak kayıtlı olduğu mağazaya yapma.

Anlaşma Yönetimi

- Sınırsız sayıda anlaşma kaydı
- Satınalma, satış ve fatura modülleriyle birebir entegrasyon
- Anlaşmayı onaylatma
- Sınırsız sayıda anlaşma kategorisi tanımlama
- Aynı müşteri veya tedarikçi için birden fazla anlaşma kaydı
- Anlaşmaya not ekleme
- Anlaşmaya ilişkili belge ekleme
- Anlaşmayı belgeye çevrime, PDF yapma , kağıda dökme, e-mail olarak gönderme
- Satış ve satınalma koşullarından direkt fatura emri oluşturma
- Anlaşmaları, bitiş tarihinden önce hatırlatma fonksiyonu

- **Satın Alma Koşulları Tanımlama**
- 1. **Satın alma genel ciro primleri** (otomatik ciro primi fatura emri oluşturur)
- 2. **Satın alma standart ödemeleri** (yıllık fatura emri oluşturur)
- 3. **Satın alma vade, süre ve koşulları** (normal vade, ek vade, peşine mal alım vadesi, açılış vadesi, yeni liste uygulama süresi)
- 4. **Satın alma Fiziki ve Teslimat Koşulları** (teslim yeri, teslim süresi, tatil ve özel günlerde teslimat, mal iade koşulları, ambalaj türü)
- 5. **Ürün / kategori primleri** (ay, 3 ay ve yıl olmak üzere otomatik ürün/kategori primi satış fatura emri oluşturur)
- 6. **Fatura Altı İskontoları (TL, USD, EURO, Sterlin bazında)** (Fatura altı iskontosu / Peşin iskontosu / Açılış iskontosu / Özel iskonto / Lojistik iskontosu / Yeni ürün iskontosu / İnsert iskontosu / Gondol/Palet iskontosu)
- 7. **Satınalma ürün indirimleri** (satınalma faturası ve siparişine otomatik uygulanır)
- 8. **Aylara göre aksiyon bedelleri** (her ay otomatik fatura emri oluşturur)
- 9. **Ürün bazında aylara göre bedel dışı katılımlar** (her ay otomatik firmadan mal istenir)

Satış Yönetimi

- Online satış entegrasyonu
- Online ödeme sistemleri entegrasyonu
- POS sistem entegrasyonu
- Ödeme sistemleri entegrasyonu

- Mobil satış entegrasyonu
- Ürün yönetimiyle entegre ürün satış takibi
- Ürün yönetimiyle entegre ürün fiyat detayları ve fiyat listeleri takibi
- Stok yönetimiyle entegre ürün stok durumu ve stok detayları takibi
- Kampanya modülüyle entegre etkin satış promosyonu takibi
- Satış ziyaretlerinin toplu girişi ve ajandada takip edilebilmesi
- Taksitli satış
- Detaylı satış raporları

Tedarikçi İlişki ve İş Yönetimi

- Kurumsal üye yönetimindeki tüm fonksiyonlar (bkz. Kurumsal Üye Yönetimi)
- Tedarikçiye ve şubelerine özel hedef oluşturma
- Tedarikçi çalışanına özel sistem erişim yetkisi tanımlama.
- Tedarikçi çalışanlarına özel hedef ekleme
- Tedarikçiyi hem tedarikçi hem de müşteri olarak kaydedebilme
- Birden fazla grup şirketi için tedarikçi bilgisini erişilebilir ve bağımsız ticari işlem yapılabilir kılma
- Detaylı tedarikçi sistem erişim yönetimi
- Tedarikçiden online teklif alma
- Tedarikçiye online sipariş verme
- Ortak fırsat yönetimi
- Ortak proje yönetimi
- Ortak ajanda yönetimi
- Online iletişim
- Tedarikçi anketleri
- Belge paylaşma

Tedarikçi self servis işlemleri (partner portal üzerinden)

- Kendisine ait kurumsal bilgi, şube ve çalışan bilgileri güncelleme
- Kendisine ait raporları takip etme
- Kendisi ile ilişkili kurumsal üye ekibi ile hızlı iletişim
- Self servis ürün ekleme
- Self servis ürün içerikleri, imajları, belgeleri ekleme
- Self servis stok takibi
- Teklif verme
- Sipariş alma
- Anlaşma takibi
- Cari hesap hareketleri ve extre takibi (finans modülü ile entegre)
- Şikayet başvuruları takibi
- Garanti takibi
- Destek hesapları takibi
- Kampanya takibi
- Promosyon takibi
- Dijital varlık (belge) kullanma ve ekleme

Pazarlama Yönetimi

Kampanya Yönetimi

- Sınırsız sayıda süreli kampanya oluşturma
- Kampanya tipi (kategorisi) tanımlama
- Kampanya aşaması tanımlama
- Kampanya hedef bütçe yönetimi
- Farklı medyalarda ve yöntemlerde kampanya yayını (Yüzyüze, e-mailing, Faks, SMS, Direct Mailing, Web)
- Kampanya ile proje ilişkilendirme
- Kampanyadan direkt proje kaydı
- Her bir yayın medyasına ve yöntemine özel kampanya içeriği oluşturma

- Kampanya kapsamında promosyon planlama ve tanımlama
- Kampanya kapsamında aksiyon planlama ve tanımlama
- Sınırsız sayıda aksiyon aşaması tanımlama
- Kampanya ekibi oluşturma
- Kampanya hedef kitesini tanımlama
- Kampanya notları
- Tek tıklamayla tüm hedef kitleye e-mailing
- E-mail içeriğine anket ekleme
- Direct mailing şablonları tanımlama
- Şablona uygun direct mailing içeriği print etme
- Tek tıklamayla tüm hedef kitleye otomatik fax gönderme
- Web içeriğini internet, intranet ve extranette süreli yayınlama
- Tek tıklamayla tüm hedef kitleye SMS gönderme

ListeYöneticisi

- Üye kategorilerine göre kişi kişi hedef kitle listesi ve iletişim bilgilerini görüntüleme
- Tekrar eden kayıtları filtreleme (tek kayıt olarak gösterme)
- Kişi bazında giden/gitmeyen mail takibi
- Kişi bazında giden/gitmeyen faks takibi
- Kişi bazında giden/gitmeyen SMS takibi
- Hedef kitle listesine kişi ekleme çıkarma
- Listedden arama yapma
- Arama sonuçlarına toplu e-mail / SMS gönderme
- Listedden otomatik etiket baskısı
- Farklı etiket baskı şablonları tanımlama

Hedef Kitle Yönetimi

- Sınırsız sayıda hedef kitle oluşturma
- Üye kategorisine / üyelik aşamasına / cinsiyete / medeni hale / yaş aralığına / eğitim durumuna / mesleğe / departmana / çocuk sayısına / lokasyona / üyelik başlangıç bitiş-tarihine / sektöre / ünvana / şirket çalışan sayılarına v.b. göre hedef kitle tanımlama
- Hedef kitle listesini kağıda dökme, PDF yapma, e-mail olarak gönderme
- Hedef kitle listesi içerisinde kelime araması yapma

Anket Yönetimi

- Sınırsız sayıda anket oluşturma
- Üye kategorilerine göre Web'de (internet, intranet ve extranet) süreli anket yayınlama
- Anketleri hedef kitle üyelerine e-mail olarak gönderme
- Ürün ile anket ilişkilendirme
- Ankete tekli/çoklu cevaplı soru ekleme
- Anket sorusuna sınırsız cevap şıkkı ekleme
- Anket sonuç grafikleri
- Anket cevaplarının katılımcı bazında takibi
- Anketi pasif hale getirme

PromosyonYönetimi

- Satış ve ürün yönetimi modülleri ile tam entegre promosyon yönetimi
- Tarih, saat ve dakika bazında promosyon başlangıç – bitiş tarihi tanımlama
- Ürün bazında promosyon yönetimi
- Promosyon ile kampanyaları ilişkilendirme
- Alışveriş miktarına veya tutarına göre promosyon tanımlama
- % indirim promosyonları

- Bedava ürün promosyonları
- Armağan ürün promosyonları
- Puan promosyonları
- Şans kuponu promosyonları
- Dönem primi promosyonları
- Promosyon onaylatma
- Promosyonlara ikon ekleme
- Toplu promosyon girişi ekranıyla hızlıca çok miktarda promosyon girilebilmesi.
- Ürün, ürün kategorisi, fiyat listesi, marka, müşteri bazında promosyon imkanı

Pazarlama Bütçe Yönetimi

- Şube ve departmanlara göre pazarlama bütçe takibi
- Sınırsız sayıda gider kategorisi ekleme
- Sınırsız sayıda bütçe gider kalemi ekleme
- Tek bir sayfadan tüm şube ve departmanlara ait yıllık pazarlama bütçesini ay ay görüntüleme
- Bütçe planını belge olarak kaydetme, kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme
- Farklı para birimlerinde gider kaydı ve takibi
- Bütçe planını farklı para birimlerinde görüntüleme
- İstenilen bütçenin finans senaryosuna yansıtılabilmesi.
- Bütçenin, planlanan ve gerçekleşen halini, tarih aralığına ya da aylara göre ayrı yapılarda, masraf merkezi, bütçe kategorisi, bütçe kalemi, aktivite tipi, ilgili bazında gelir ve giderleri ayrı ayrı raporlayabilme olanağı.

Raporlama

İhtiyacınız ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak çok boyutlu kampanya, hedef kitle, anket, promosyon ve bütçe raporlamaları

Servis / Müşteri Hizmetleri Yönetimi

Problem / Şikayet Başvuru Yönetimi

- Web'den online başvuru kabul etme
- Parametrik başvuru önceliği tanımlama
- Parametrik başvuru kategorisi tanımlama
- Parametrik başvuru durum kategorisi tanımlama
- Parametrik başvuru aşaması ve alt aşamaları tanımlama
- Başvuru ile ürün ilişkilendirme
- Başvuru ile mağaza (şube) ilişkilendirme
- İşlem görmüş / görmemiş başvuru takibi
- Başvurudan görevlendirme yapma
- Başvurudan garanti sorgulama
- Başvurudan benzer başvuru sorgulama (başlık, kategori ve ürün bazında)
- Başvuru sahibi ile online iletişim
- Başvuruya SMS cevap
- Başvuru tarihçesi görüntüleme
- Verilen servis hizmetleri takibi
- Başvuruya takip ekleme
- Başvuruyu pasif hale getirme
- Başvuru detaylarını kağıda dökme
- Başvuru kaydından otomatik görev kaydı.

Garanti Yönetimi

- Garanti bilgisi kaydetme
- Ürün, müşteri, kapsam, başlangıç-bitiş tarihi, kalan zaman bazında garanti takibi

- Parametrik garanti kapsamı (kategorisi) tanımlama
- Satış ortağı ile ilişkili garanti takibi
- Otomatik garanti belge no'su oluşturma

Destek Hesabı Yönetimi

- Destek hesabı açma ve yönetme
- Müşteri, kategori, başlangıç-bitiş tarihi, kalan zaman bazında destek hesabı takibi
- Parametrik destek kategorisi tanımlama
- Satış ortağı ile ilişkili destek hesabı takibi
- Kategorilerine göre destek hesaplarını görüntüleme

Call Center Yönetimi

- CTI (Computer Telephony Integration)
- Servis / Şikayet / Problem başvuru kaydı
- Online help desk üzerinden konu, kategori ve ürün bazında başvuru sorgulama
- Bireysel müşteri kaydı
- Fırsat kaydı
- Kampanya takibi
- Garanti takibi
- Destek hesapları takibi
- Literatür erişimi
- Giden SMS takibi
- Gelen SMS takibi
- İhtiyaç ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak detaylı call center raporlamaları (gelen aramalar, gelen başvurular, çalışana göre başvuru cevaplama süreleri v.b.)
- Sistemden hızlı şekilde üye arama ekranı

- Sisteme düşen etkileşimin aynı ekrandan mail yoluyla cevaplandırılması, etkileşimin işe dönüşmesi, fırsata dönüşmesi, servis başvurusu ve call center başvurusuna dönüşmesi, yardım dökümanına dönüşmesi yapısı bulunmaktadır.
- Etkileşimde cevaplanan ya da cevaplanmayan etkileşim raporlaması

Raporlama

İhtiyacınız ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak çok boyutlu başvuru servis ve müşteri hizmetleri raporlamaları

Ürün Yönetimi

Genel özellikler

- Sınırsız sayıda ürün / hizmet kaydı
- Barkod cihazı entegrasyonu
- POS Sistem entegrasyonu
- Satış, stok ve fiyat değişim bilgisi export/import özelliği
- Online satış entegrasyonu
- Rekabet yönetimi (Rekabet tanımları, rakipler, ürün bazında dönemsel rakip fiyat takibi)
- Şube bazında hedef pazar tanımlama
- Prototip ürün yönetimi
- Terazı entegrasyonu
- Sınırsız sayıda ürün / hizmet kategorisi tanımlama
- Ürün özellik tanımları (renk, beden v.b.)
- Sınırsız sayıda ürün birimi tanımlama (adet, kg, koli v.b.)
- Kategori ve fiyat listesi bazında ürün görüntüleme
- Ürün kelime araması
- Ürün listesini belgeye çevirme, PDF yapma, kağıda dökme, e-mail olarak gönderme

Ürün Bilgi Yönetimi

- Ürüne ait her türlü bilgiyi kaydetme ve yönetme (Ürün adı / Kategori / Birim / Boyut / Ağırlık / Ürün kodu / Üretici kodu / Barkod / Tedarikçi / Raf Ömrü / Satış Muh. Kodu / Alış Muh. Kodu / KDV oranı / Standart alış fiyatı / Standart satış fiyatı)
- Aktif / Pasif ürün
- Ürüne ait üretim / satış / satın alma tanımı
- Ürün aşaması tanımlama (öneri, test, numune v.b.)
- Ürün envanter tanımı
- Ürüne özel rekabet tanımı
- Ürüne özel hedef pazar tanımlama
- Ürün sorumlusu atama
- Ürünle ilişkili her türlü imaj kaydı
- Sınırsız sayıda ürüne özel birim tanımı
- Ürünle ilişkili belgeleri kaydetme ve yönetme
- Ürün özelliklerini tanımlama
- Ürünle ilişkili ürünler tanımlama
- Ürüne alternatif ürünler tanımlama
- Ürün içeriklerini kaydetme ve yönetme
- Üretim Planlama modülü ile entegre otomatik ürün ağacı tanımlama,
- Ürün ile ilgili anketleri ve gelen cevapları takip etme
- Ürün barkod tanımlaması
- Webden eklenen ürün ile ilişkili yorumları takip etme
- Parametrik ürün ek bilgi ekranı tanımlama
- Ürün garanti bilgisi kaydı
- Ürün raf yönetimi (Lokasyon / Raf Tipi / Miktar / Raf Ebatları / Başlangıç Bitiş Tarihi Tanımlama ve Yönetme)

- Ürün Maliyeti bilgilerini tanımlama
- Ürün satınalma koşulları takibi (anlaşma modülü ile entegre)
- Ürün stok detayları takibi (stok modülü ile entegre)
- Ürün fiyat detayları takibi
- Ürün kopyalama
- Ürün kategorisine tanımlanan minimum maksimum marj oranları bilgisiyle, ilgili kategoride kaydedilen tüm ürünlerde marj bilgisinin otomatik görüntülenmesi.
- Üründen karma koli oluşturma
- Mağaza bazında ürün yetkilendirmesi.
- Ürün ekibi girebilme
- Ürünü internette gösterme, ürünü internette vitrine ekleme fonksiyonları

Katalog Yönetimi

- Sınırsız sayıda ürün kataloğu oluşturma
- Kataloğa sınırsız ürün ekleme
- Kullanıcı gruplarına göre Web'de katalog yayını
- Web'de süreli katalog yayını
- Sütun Bilgileri Parametrik olarak hazırlanan katalog ürün basketi (Her bir ürüne ait stok kodu, barkod, üretici kodu, ürün ismi, miktar, birim, seri no, fiyat, KDV%, vade, 5 ayrı indirim sütunu, satır toplamı, net satır toplamı, ödeme yöntemi, vergi toplamı, son toplam, KDV toplam, teslim tarihi, fiyat toplamı görüntüleme ve otomatik fiyat hesaplatma)
- Katalog ile içerik ilişkilendirme ve Web'de yayınlama (içerik yönetimi modülü ile entegre)
- Katalogu pasif hale getirme

Aksiyon Yönetimi

- Ürün aksiyonları tanımlama
- Aksiyon ile fiyat listelerini ilişkilendirme
- Aksiyon ile kampanya ilişkilendirme
- Aksiyon geçerlilik tarihi tanımlama
- Sütun Bilgileri Parametrik olarak hazırlanan aksiyon ürün basketi (Her bir ürüne ait stok kodu, barkod, üretici kodu, ürün ismi, miktar, birim, seri no, fiyat, KDV%, vade, 5 ayrı indirim sütunu, kar marjı, aksiyon marjı, aksiyon fiyatı satır toplamı, net satır toplamı, ödeme yöntemi, vergi toplamı, son toplam, KDV toplam, teslim tarihi, fiyat toplamı görüntüleme ve otomatik fiyatı hesaplatma)
- Aksiyon fiyatlarını otomatik olarak fiyat listelerine uygulama
- Aksiyon kondüsyon tarihi tanımlama

Fiyat Yönetimi

Liste Yönetimi

- Sınırsız sayıda süreli fiyat listesi tanımlama
- Kullanıcı gruplarına göre fiyat listesi tanımlama ve Web'de yayınlama
- Mağazalara göre fiyat listesi tanımlama
- Fiyat listesi fiyatlandırma yöntemi tanımlama
- Kategori bazında fiyat listesi tanımlama
- Fiyat listesini belgeye çevirme, PDF yapma, kağıda dökme, e-mail olarak gönderme

Ürün Bazında Fiyat Yönetimi

- Ürün standart alış ve standart satış fiyatı takibi
- Ürünün dahil olduğu fiyat listelerini görme
- Ürünü fiyat listesinden çıkarma
- Ürün için sınırsız sayıda satış fiyatı tanımlama
- Son satınalma faturalarına göre ürün son alış fiyatları takibi
- Rakip ürünlerin fiyatlarını kaydetme ve takip etme
- Ürün fiyat değişim önerisi yapma, önerilen fiyat takibi
- Ürüne ait, birim-fiyat değişimleri grafiği
- Ürünün tüm birimleri için ayrı fiyat verebilme.
- Fiyat yetkilendirmesi yapısıyla, önce fiyat önerisi girme ve ardından önerinin yetkililerce kabul edilmesi ya da reddedilmesi imkanı.

Kategori Yönetimi

- Kategori bazında fiyat listesi oluşturma
- Sınırsız sayıda ve derinlikte alt ürün kategorisi tanımlama
- Kategoriye özel kar marjı
- Kategori sorumlusu (sorumluları) tanımlama
- Kategori depolama bilgisi tanımlama (stok modülü ile entegre)
- Kategoriye içerik ekleyebilme.

Raporlama

İhtiyacınız ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak çok boyutlu ürün, fiyat, kategori raporlamaları.

Stok Yönetimi

Genel Özellikler

- Ürün bazında stok yönetimi
- Ürün bazında güncel stok grafiği
- Gerçek stok / kullanılabilir stok takibi
- Alınan sipariş ve rezervasyon takibi
- Verilen sipariş takibi
- Belli tarih aralığındaki stok hareketlerini görüntüleme (belge türü, depo bazında)
- Stok hareketlerini belgeye çevirme, kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme
- Lokasyon bazında ürün stoğu görüntüleme
- Alım irsaliyesi oluşturma ve güncelleme
- Satış irsaliyesi oluşturma ve güncelleme
- Sipariştten otomatik sevk emri oluşturma
- Stok açılış fişi oluşturma
- Stok fişi oluşturma (Sarf Fişi / Fire Fişi / Üretimden Giriş Fişi / Depo Fişi / Sayım Fişi)
- Depo / lokasyon bazında stok sayımlarını takip etme
- Stok sayımlarından stok export belgesi oluşturma
- Ürünün farklı birimlerde alınıp satılabilmesi ama tek birim bazında stok takibinin yapılabilmesi

Stok Stratejisi Yönetimi

- Ürün bazında stok stratejisi tanımlama

- Minimum stok, maksimum stok miktarı tanımlama
- Depo ve/veya tedarikçi bazında tedarik süresi tanımlama
- Yeniden sipariş noktası tanımlama ve sipariş noktasında uyarma
- Stok durum tanımları
- Kullanıcı ana sayfasında minimum stok (acil sipariş) uyarısı verme
- Stoğun istenilen miktarının bloke edilebilmesi.
- Strateji bazında mağaza mağaza stok raporlama.

Alan Yönetimi

- Sınırsız sayıda depo tanımlama
- Depoya bağlı sınırsız lokasyon alanı tanımlama (genişlik / yükseklik / derinlik bilgileriyle)
- Depo ile ilişkili şube tanımlama
- Depo yöneticisi (yöneticileri) tanımlama
- Depo ve lokasyon bazında dönemsel ürün kategori alanı tanımlama
- Ürün, depo ve lokasyon bazında dönemsel raf bilgisi tanımlama

Raporlama

İhtiyacınız ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak çok boyutlu stok raporlamaları.