

Röportajlar:

Derimod

Beta

Bücürük

Çetmen

Faik Sönmez

Herry

Karton

Lescon

Levi Straus

Mendo's

Mert Opti

Penti

Silk&Cash

Yalıspor

Yakupoğlu

Derimod Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Zaim:

"Nebim V3 sayesinde iş süreçlerimizi daha etkin bir şekilde yönetiyor ve verimliliğimizi artırıyoruz."

Nebim V3 ile yeni bir çağa adım atın!

Nebim V3 Özel Sayısı

NEBİM

V3

Perakendede ölçeklerin büyüdüğü, verimliliğin arttığı yepyeni bir dönem başlıyor.

Satın almadan üretime, planlama ve bütçeleden satışa, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamaların birbiriyle entegre çalıştığı, kapsamlı, büyümenize kolaylıkla uyum sağlayabilecek yepyeni bir ERP çözümü, Nebim V3 ile verimliliğin gizli gücünü keşfedin.

NEBİM

V3

Daha fazla bilgi için:
www.nebim.com.tr/nebimv3

NEBİM



“Nebim ile
gerçekleştirdiğimiz
altyapı çalışmaları,
kontrol ve takip
mekanizmamızın
itici gücünü
oluşturuyor.”

Gülden Yılmaz
*Koton,
Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı*

Yılmaz Yılmaz
*Koton,
Yönetim Kurulu
Başkanı*

KOTON



Merhaba,

Nebim Haber'in 13. sayısına ulaştık. İlginizi çekecek gelişmeler ve yenilikler ile bir kez daha karşınızda olmaktan mutluyuz. Zengin bir içerik sunan bu sayımızı da keyifle okuyacağınızı umuyoruz.

Kendini yenileyerek ilerleyen kurumsal yapımızda yeni bir döneme adım atarken, logomuzu da yeniledik.

Yeni logomuz; hız, dinamizm ve çağdaşlığı ifade etmesinin yanı sıra, 45 yıllık kurumsal kültür mirasımıza da sahip çıkıyor. Değerlerimizi sembolleştirirken, kurum kimliğimizi görsel açıdan farklı ve etkin bir noktaya taşıyor.

Yeni Kurumsal Kaynak Planlama yazılımımız olan Nebim V3'ü kullanıcıların hizmetine sunmanın heyecanını ve mutluluğunu yaşıyoruz. Nisan ayında Swissôtel The Bosphorus'ta gerçekleştirdiğimiz basın toplantısı ve başarılı lansman etkinliği ile Nebim V3'ü kullanıcıların beğenisine sunduk. Hemen ardından İzmir ve Ankara'da lansmanımızın ikinci ve üçüncü etkinliğini gerçekleştirdik. Lansman ile ilgili ayrıntılı bilgi ve haberleri sayfalarımız arasında bulabilirsiniz.

Yeni projeler ile firmalardaki verimliliği artırmaya devam ediyoruz. Hizmet verdiğimiz sektörlerin önde gelen firmaları ile yaptığımız röportajlar, 13. sayımızda yerini alıyor. Sektör liderlerinin yaşayarak ulaştıkları sonuçlar, tecrübelerinden süzdükleri değerlendirmeler, bütün profesyonellere yeni pencereler açabilecek nitelikte.

Siz değerli okurlarımıza, bu sayımızda sunduğumuz diğer konu başlıklarını da dikkatle incelemenizi öneriyoruz. Gündeme dair metinler, yazılım sektörüne ilişkin yorum ve açıklamalar, inanıyoruz ki yararlanabileceğiniz bölümler arasında. Ürünlerimiz ile ilgili gelişmeleri ise, ürünler sayfamızda detaylı açıklamaları ile okuyabilirsiniz. Ayrıca, uzman destek ekibimiz bu sayımızda da sizlerden gelen sorulara cevap veriyor.

Nebim Haber'in bundan sonraki sayılarında yeni içerikler ile beraber olacağız. Sektör liderleri ile görüşmeye devam ederek, tecrübelerini sizlerin de paylaşımına açacağız.

Bir sonraki Nebim Haber'de tekrar görüşmek dileğiyle...

Hoşçakalın

Meral Cebeci

NEBİM HABER

NEBİM HABER; Nebim Neyir Bilgisayar Sanayii ve Hizmetleri A.Ş.'nin ücretsiz yayınıdır.

Temmuz 2011 / Sayı: 13

Sahibi

Nebim Neyir Bilgisayar Sanayii ve Hizmetleri A.Ş.

İmtiyaz Sahibi

Engin Demiroğlu

Sorumlu Müdür

Engin Demiroğlu

Editör

Meral Cebeci

Röportaj

Reyhan Möreklı

Fotoğraf

Rıdvan Arda

Destekleyen

Abdullah Bekmezci

Gizem Balcı

Meral Yaman

Tolga Gökçek

Yılmaz Akgül

Yayın Türü:

Yerel Süreli

Hazırlayan

Çizgi Reklam Araştırma Danışmanlık Ltd. Şti.

Tel: (0212) 270 59 00

Basıldığı Matbaa

Ömür Matbaacılık A.Ş.

Haramidere Baysan Sanayi Sitesi

Birlik Caddesi No:28 Büyükçekmece - İstanbul

29 Temmuz 2011

Yönetim Yeri:

NEBİM NEYİR BİLGİSAYAR SANAYİİ VE HİZMETLERİ A.Ş.

Yıldız Posta Caddesi Dedeman İş Hanı No: 48

Kat: 10-11 34349 Gayrettepe / İstanbul

Tel: 0212. 275 07 75 (pbx) Faks: 0212. 274 84 56

www.nebim.com.tr nebim@nebim.com.tr

Destek Hattı: 0212.354 98 98

Nebim Haber'in adresinize ulaşması için, lütfen nebimhaber@nebim.com.tr'ye mail gönderiniz.

NEBİM

(C) 2011 Nebim Neyir Bilgisayar San. ve Hizm. A.Ş.

Nebim, Nebim V3, Winner, Halojen, Winextra Nebim'in tescilli markalarıdır. Adı geçen diğer şirket, ürün ve hizmet adları başka firmaların tescilli markalarıdır. Bu yayın yalnızca bilgi vermek amacıyla yöneliktir. İçerdiği belirlenmeler önceden bildirilmeden değiştirilebilir. Nebim Haber içerisinde yer alan tüm yazı ve fotoğrafların hakları Nebim'e aittir. www.nebim.com.tr

Nebim Haber'de okuduklarınızla ilgili düşüncelerinizi, önerilerinizi ve şikayetlerinizi lütfen meralc@nebim.com.tr adresine gönderiniz. İlerideki sayılarımızda, okuyucu mektupları bölümümüzde yorumlarınıza yer vereceğiz.



26

Derimod Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Zaim:

"Nebim V3 sayesinde iş süreçlerimizi daha etkin bir şekilde yönetiyor ve verimliliğimizi artırıyoruz."



8

Nebim, Yeni ERP Çözümü Nebim V3'ün Lansmanını Gerçekleştirdi

Başarılı Olmak için 3 Sihirli Anahtar: Diyalog ve Verimlilik, Ölçmek ve Analiz Etmek, İnsan Kaynağı ve Motivasyon

24

25

Ankara Bölgesi Büyümeye Devam Ediyor

Nebim V3 Perakendeci, Toptancı ve Üretici Firmaların İhtiyaç Duydukları Tüm İş Süreçlerini Entegre Bir Şekilde Sağlayan ERP

58

66

Nebim V3 CPM (Corporate Performance Management - Kurumsal Performans Yönetimi)

Nebim Tedarik ve Üretim Yönetimi Numune ve Model Hazırlık Çözümleri

69

70

Sektör Eğitim Genel Müdürü Mustafa Şen: "Perakende Sektöründe İnsan Kaynağı ve Yazılım Eğitimlerine Farklı Yaklaşım"

Bilginet Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Ercüment Erdem: "Dünyamız İnternet, İşimiz E-Ticaret"

71

72

Mobiltim, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Suat Akdumanlar: "Toplu Mesajlaşmada Nebim & Mobiltim Gücü"

Nebim Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcıları

73

74

Soru/Cevap

Röportajlar

Sedat Taşçı, Nebim Genel Koordinatörü: Yeni Bir Dönem, Yepyeni Bir Heyecan

21

26 Derimod

44 Levi Strauss

30 Beta

46 Mendo's

32 Bücürük

48 Mert Optik

34 Çetmen

50 Penti

Murat Demiroğlu, Nebim Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı: Kuruluşumuzun 45. Yılında Yeni Bir Çağa Adım Atarken

22

36 Faik Sönmez

52 Silk&Cashmere

38 Herry

54 Yalıspor

40 Karton

56 Yakupoğlu

42 Lescon

Nebim Logosunu Yeniledi

NEBİM

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) alanındaki iş uygulamalarıyla, kurumların iş süreçlerini destekleyen Nebim, 1966'dan beri süregelen deneyimi ve sağladığı bilgi birikimi ile Türkiye'nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım firmalarındandır. Hazır giyim, ayakkabı, zincir mağazalar, çok katlı mağazalar ve optik yazılımlarında Türkiye'nin lideri olan Nebim, logosunu ve kurumsal kimliğini yeniledi. Nebim Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı Murat Demiroğlu, logo ve kurumsal kimlik yenileme sürecini yorumlarken; "Nebim'in 45 yıllık kültürel mirasına sahip çıkan, ama aynı zamanda Nebim'i geleceğe taşıyan yeni bir logoya ihtiyacımız vardı. Son 10 yılda istikrarlı bir şekilde büyümesini ve gelişmesini sürdüren Nebim, Nisan 2011'de yeni ürünlerini, iş birliği içerisinde olduğu sektörün öncü firmaları ve

çözüm ortakları ile paylaştı. Bu heyecanlı dönemde yenilediğimiz logomuz ve kurumsal kimliğimiz, Nebim'in değerlerine sahip çıkarken, yeni bir çağın başlangıcını da ifade ediyor." dedi. Demiroğlu, "Çalışanlarımızın ve çözüm ortaklarımızın uzmanlıkları, sektördeki deneyimimiz ve müşterilerimiz ile olan yakın iş birliğimiz, Nebim'i diğer yazılım firmalarından farklılaştırıyor. Yeni logomuz; ifade ettiği hız, dinamizm ve çağdaşlık ile Nebim'i görsel olarak da farklılaştırıyor ve sektöründeki yerini daha da sağlamlaştırıyor." diyerek sözlerine devam etti. 2011 yılında yenilediği logosuyla yeni bir kimlik kazanarak gençleşen ve dinamizm kazanan Nebim, Türkiye genelinde 65 çözüm ortağı ile birlikte Nebim çözümlerini kullanan 9.000'den fazla firma ve 60.000'den fazla kullanıcıya hizmet vermeye devam ediyor.

Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş Yönetim Kurulu Başkanı Dilek Oktay, İzmir İş Kadınları Konseyi Ticaret Platformu'nda Yerini Aldı

İzmir Ticaret Odası İş Kadınları Konseyi, 21 Nisan 2011'de İzmir Hilton Oteli'nde düzenlediği "Ticari İletişim Platformu" ile girişimci iş kadınlarını bir araya getirdi. Lojistikten tekstile, medikalden turizme kadar, farklı alanlarda şirket sahibi iş kadınlarının katıldığı Ticari İletişim Platformu'nda, Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş Yönetim Kurulu Başkanı Dilek Oktay da yer aldı. Konsey üyelerinin, faaliyet

gösterdikleri iş alanları ile ilgili bilgilerini paylaşmak amacıyla kurdukları stantlarda, turizmden inşaata, el yapımı oyuncaklardan dokunmatik ekranlara kadar birçok farklı ürün sergilendi. Ticari İletişim Platformu'nu ziyaret eden İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş izlenimlerini değerlendirirken, İş Kadınları Konseyi'nin kısa sürede önemli bir yol kat ettiğini ifade etti.

Nebim Silver Çözüm Ortağı Basepro, Aymod Fuarı'nda Yerini Aldı

Nebim Çözüm Ortağı Basepro'nun katıldığı, İstanbul CNR fuar alanında düzenlenen Aymod Fuarı'nda ziyaretçiler, Nebim'in yeni ERP Çözümü Nebim V3 hakkında detaylı bilgi edindiler. Katılımcılar fuarda ayrıca, Nebim V3 hakkında daha iyi fikir sahibi olabilmek için, Nebim V3 demosunu izleme imkanına da sahip oldular.

Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş, İzmir Ayakkabı Fuarı'nda Yerini Aldı

Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş, 16-19 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilen 30. İzmir Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları Fuarı'na katıldı. Fuar dört gün boyunca katılımcılardan büyük ilgi gördü. Fuar süresince Nebim standını ziyaret eden tüm katılımcılar, Nebim çözümleri hakkında merak ettikleri tüm bilgileri edindiler. Nebim'in uzman temsilcileri ile bire bir görüşme fırsatı yakaladılar. Böylece fuar Nebim için, Ayakkabı-Çanta sektörü ile daha da yakınlaşma vesilesine dönüştü.

Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı, Moda Fuarı'nda Yerini Aldı

Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı Bilgisayar, 03-06 Mart tarihleri arasında İstanbul CNR Expo Fuar Merkezi'nde düzenlenen Moda ve Moda Perakendeciliği Fuarı'nda yerini aldı. Fuarda ziyaretçiler Nebim'in Finans ve Muhasebe, Stok ve Sipariş Yönetimi, Mağazacılık, Depo Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Tedarik ve Üretim Yönetimi, İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi çözümleri hakkında detaylı bilgi edinme fırsatını yakaladılar.



Reyhan Möreklü
Pazarlama İletişim Yöneticisi

Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2011 Gerçekleştirildi



Nebim, on yıllık vizyonunu ve 2011 hedeflerini, Antalya'da gerçekleşen dört günlük Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi'nde Nebim Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcıları ile paylaştı. Kurumsal Kaynak Yönetimi (ERP) alanındaki iş uygulamaları ile kurumların iş süreçlerinde kesintisiz iyileştirmeler gerçekleştiren ve katkı sağlayan Nebim, müşterilerine güçlü çözümler sunmaya devam ediyor. 150'den fazla Nebim Çözüm Ortağı'nın ve Nebim Yetkili Satıcısı firmanın katıldığı Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2011, 24-27 Şubat tarihleri arasında Antalya'da Limak Lara Delux Hotel'de gerçekleşti. Nebim'in gelecek on yılı şekillendireceği öngörülen stratejilerinin ve 2011 hedeflerinin çözüm ortaklarına ve yetkili satıcılarına aktarıldığı ve karşılıklı bilgi paylaşımının ve fikir alışverişinin gerçekleştiği etkinlikte, Nebim'in yeni nesil çözümleri için çizilen yol haritasına yer verildi. Zirvenin son akşamı gerçekleşen gala yemeği ve ödül töreninde 2010 yılında en yüksek ciroya ulaşan ve yüksek performans gösteren Nebim çözüm ortakları ve yetkili satıcıları ödüllendirildi.

Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz, Anne-Bebek-Çocuk Ürünleri Fuarı'na Katıldı

Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz, 17-20 Şubat tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Anne-Bebek-Çocuk Ürünleri Fuarı'nda yerini alarak, sektörün ileri gelenlerine yepyeni avantajlarını anlatma imkanı buldu.

Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı, Aymod Fuarı'nda Yerini Aldı

Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı, 02-05 Aralık tarihlerinde CNR'da düzenlenen 4. Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı'nda yerini aldı. Sektörün öncü firmalarının katıldığı fuarda Nebim, özel çözümlerini katılımcılar ile paylaştı.

Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş, IF Wedding Fuarı'na Katıldı

Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş'ın katıldığı İzmir IF Wedding Fuarı, ziyaretçilerine Nebim'in zengin ürün yelpazesine ve son yeniliklerine ilişkin bilgilendirme olanağı sundu. Giltaş standını ilgi ile gezip inceleyen ziyaretçiler, Nebim'in Finans ve Muhasebe, Stok ve Sipariş Yönetimi, Mağazacılık, Depo Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Tedarik ve Üretim Yönetimi, İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi çözümleri hakkında en ayrıntılı şekilde bilgi edinme fırsatını yakaladılar. Ayrıca, Nebim'in yeniliklerini herkesten önce paylaşma ayrıcalığını yaşadılar.

Nebim, TGSD Moda Hazır Giyim Konferansı'nda Yerini Aldı



Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD), 35. Kuruluş Yıldönümü olan 5-6 Mayıs 2011 tarihlerinde, Haliç Kongre Merkezi'nde Türkiye'de bir ilke imza atarak, dünyanın en büyük markalarının üst düzey yöneticilerini, 4. İstanbul Moda Hazır Giyim Konferansı kapsamında bir araya getirdi. Açılışını Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın gerçekleştirdiği konferansa ve B2B ikili iş görüşmelerine toplam 1500 kişi katıldı. Ermenegildo Zegna Grup Başkanı Paolo Zegna, Loro

Piana'nın CEO'su Pier Luigi Loro Piana, Polo Ralph Lauren'in Üretim ve Tedarikten Sorumlu Başkanı Don Baum, Zara'nın da içinde yer aldığı İnditex Grup Tedarik Zinciri Tepe Yöneticisi Abel Lopez Cernadas gibi, dünya modasının rüya takımı olarak nitelendirilen öncü profesyoneller, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin düzenlediği 4. İstanbul Moda Hazır Giyim Konferansı sayesinde ilk kez aynı çatı altında buluştu. Konferansın gerçekleştiği iki gün süresinde B2B ikili görüşmeleri

kapsamında üretici ve tedarikçiler ile alım grupları arasında 2500'ün üzerinde iş görüşmesi gerçekleştirildi. Sektörün gelişimine büyük katkı sağlama beklenen konferansa Nebim, konferans kapsamındaki bu

önemli aktiviteye "B2B İkili Görüşmeleri Ana Sponsoru" olarak destek verdi. Firmalar, gerek konferansın gerçekleştiği fuar alanındaki Nebim standına uğrayarak, gerekse Nebim'in B2B alanında bulunan demo istasyonunu ziyaret ederek, yeni ERP çözümü Nebim V3 ve Nebim CPM uygulamaları hakkında da ayrıntılı şekilde bilgi edinme fırsatını buldular.

Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz, Aydınlatma Fuarı'nda Yerini Aldı

Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz, 31 Mart-3 Nisan tarihleri arasında CNR Expo Fuar Alanı'nda gerçekleştirilen elektrik ve aydınlatma sektörünün Avrasya'daki en önemli buluşma noktası olan Lighttech Fuarı'nda yerini aldı. Fuar ziyaretçileri Nebim çözümleri hakkında detaylı bilgiler edindiler ve Nebim ürün uzmanları ile görüşme fırsatı yakaladılar.



Perakendede ölçeklerin büyüdüğü, verimliliğin arttığı yepyeni bir dönem başlıyor.

Satın almadan üretime, planlama ve bütçeleden satışa, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamaların birbiriyle entegre çalıştığı, kapsamlı, büyümenize kolaylıkla uyum sağlayabilecek yepyeni bir ERP çözümü, Nebim V3 ile verimliliğin gizli gücünü keşfedin.

NEBİM

V3

Daha fazla bilgi için:
www.nebim.com.tr/nebimv3

NEBİM



NEBİM

V3

Nebim, Yeni ERP Çözümü Nebim V3'ün Lansmanını Gerçekleştirdi

Nebim, yeni Kurumsal Kaynak Planlama Yazılımı Nebim V3'ü İstanbul, İzmir ve Ankara'da gerçekleştirdiği lansmanlar ile kullanıcıların beğenisine sundu.

NEBİM

V3

Nebim, perakendeci, toptancı ve üretici firmaların hizmetine sunduğu yeni Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) yazılımı Nebim V3'ü, Swissôtel The Bosphorus'ta gerçekleştirdiği ve 500'ün üzerinde katılımcının izlediği büyük bir lansman etkinliğinde tanıttı.

Nebim, perakendeci, toptancı ve üretici firmaların hizmetine sunduğu yeni Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) yazılımı Nebim V3'ü öncelikle 13 Nisan 2011'de İstanbul Swissôtel The Bosphorus'ta düzenlediği bir basın toplantısı ile tanıttı. Basın toplantısında; Nebim V3'ü tercih eden sektörünün öncü firmalarından Derimod Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Zaim, Derimod Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Uysal ve yine sektörün öncü firmalarından Polaris Genel Müdürü Oktay Şahin de yer alarak, Nebim V3 ile ilgili

deneyimlerini ve görüşlerini basın ile paylaştılar. Nebim V3'ün basın toplantısıyla başlayan lansman süreci; 14 Nisan 2011 tarihinde İstanbul Swissôtel The Bosphorus'ta 500'ün üzerinde katılımcının izlediği büyük bir lansman etkinliği ile devam etti. Lansman etkinliği kapsamında sahneye çıkan Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı açılış konuşmasında, Nebim'in kuruluşunun 45. yılının ve geliştirdikleri Nebim V3'ün lansmanının heyecanı içerisinde olduklarını, katılımcılar ile paylaştı. Lansman öncesinde gerek Nebim

ekibi ile gerekse Nebim Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcıları ile gerçekleştirdikleri Nebim V3 eğitim hazırlıklarından bahsetti. Taşçı, lansman öncesinde Nebim V3'ü tercih eden öncü firmalar ile gerçekleştirdikleri başarılı iş birlikleri sürecine de değindi. Nebim'in 1966'dan beri süregelen 45 yıllık gelişimini ve Türkiye'yi önümüzdeki on yılda bekleyen trendler ile ilgili öngörülerini ve görüşlerini dile getiren Nebim Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı Murat Demiroğlu düşüncelerini şöyle ifade etti: "Global rekabet artmakta, kâr marjları daralmakta, organize perakendede markalaşma yaygınlaşmakta ve zincir mağaza sayıları artmaktadır. Ölçeklerini büyütme isteyen firmaların işletme kaynaklarını daha verimli ve etkin kullanmaları, hızlı ve bilgiye dayalı kararlar almaları gün geçtikçe daha büyük önem kazanmaktadır. Nebim olarak bizim hedefimiz, kullanıcılarımıza daima çağının en iyi yazılım çözümlerini sunmaktır. Bu anlamda yeni ERP çözümümüz Nebim V3 ile yeni bir çağa adım atıyoruz. Nebim'in ERP ve perakende yazılımı endüstrisindeki eşsiz deneyimine dayanarak geliştirdiği Nebim V3 ile, kullanıcılarımız yeni bir çağa adım atacaklar ve önümüzdeki büyüme döneminde kendilerini geleceğe





taşıyacak, geliştirecek bir ERP çözümünden faydalanacaklardır." Demiroğlu bunun yanı sıra Nebim V3'ün temel faydalarına da değindi. Nebim V3'ün firmalardaki tüm iş süreçlerini yönetebilecek seviyede kapsamlı ve entegre bir yazılım olduğunu, firmalardaki iş süreçlerinin değişimine ve büyümeye paralel olarak yazılımın da değişime ve büyümeye açık olduğunu, aynı zamanda parametrik yapısı ve sektörel özellikleri barındırması sebebiyle hızlı uyarlanabilme ve uygulanabilme özelliğine sahip olduğunu vurguladı. Demiroğlu'nun sunumunun ardından sahne alan Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı'nın yönettiği oturumlarda; yeni ERP çözümü Nebim V3 vizyonunu benimseyen, sektörlerinin önde gelen firmalarından Derimod, De Vib, JAG Club, Koton, Özcan Aydınlatma, Polaris, Royal Halı ve Waggon gibi birçok marka sahne olarak Nebim V3'ü tercih etmelerinin nedenlerini, yaşadıkları geçiş ve adaptasyon süreci detaylarını lansman katılımcıları ile paylaştılar. Nebim V3'ü tercih eden tüm bu firmalar, programın firmalarına sağladığı faydalardan ve avantajlardan da bahsettiler. Nebim V3'ü tercih eden firmalardan Derimod'un Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer

Uysal görüşlerini şu şekilde dile getirdi: "Şirketimiz önceki yıllarda olduğu gibi 2011 yılında da büyümesini sürdürmektedir. Şu anda 60 mağazaya ulaşmış bulunuyoruz. Giderek artan iş hacmimizi ve büyüyen ölçeğimizi desteklemek üzere kapsamlı ve entegre çalışabilecek bir ERP ihtiyacı duyduk. Bu amaçla, birçok inceleme sonrasında perakende sektöründeki tecrübeleri nedeniyle 2010 Haziran ayında Nebim ile iş birliğine girme kararı aldık. Karşılıklı tüm kaynaklarımızı seferber ederek altı ay gibi kısa bir süre sonra, 1.1.2011'de Finans, Muhasebe, İnsan Kaynakları, Ürün Yönetimi, Üretim ve Perakende gibi tüm

izleyebilecek duruma geldik. Bunlara ek olarak; iş zekası, bütçe ve planlama ve ürün yönetimi ile ilgili ilettiğimiz taleplerimiz doğrultusunda Nebim ile birlikte bu çözümleri geliştirmeye devam etmekteyiz. Derimod olarak orta vadede 60 olan mağaza sayımızı 80 mağazaya çıkararak, önümüzdeki dönemde büyümemizi ve gelişmemizi sürdürmeyi planlıyoruz. Nebim'in geliştirdiği ve bizlere sunduğu bu yeni ERP çözümü Nebim V3 ile, firmamızda kurduğumuz dinamik sistem sayesinde, tüm iş süreçlerimizi çok daha etkin bir şekilde yürütmeyi ve verimliliğimizi artırmayı hedefliyoruz."

"Nebim olarak bizim hedefimiz, kullanıcılarımıza daima çağının en iyi yazılım çözümlerini sunmaktır. Bu anlamda yeni ERP çözümümüz Nebim V3 ile yeni bir çağa adım atıyoruz."

departmanlarımızda entegre bir şekilde Nebim V3'ün fiili kullanımına geçtik. Program ile üretim ve perakende firmalarımızı ayrı ve konsolide bir şekilde raporlayabiliyoruz. Mağaza ve ürün performanslarımızı cep telefonlarımızdan dahi anlık olarak

Ayakkabı ve Çanta sektörünün önemli markalarından De Vib firması Genel Müdürü Erkan Platin ve De Vib Genel Müdür Yardımcısı Serkan Platin de lansmanda söz aldılar. Nebim Silver Çözüm Ortağı Winsoft ile iş birliği içerisinde olan



De Vib



Derimod



Özcan Aydınlatma



Polaris

De Vib Firması Genel Müdür Yardımcısı Serkan Platin Nebim V3'ü tercih etme sebeplerini şu şekilde paylaştı: "Nebim'in yeni ERP çözümü Nebim V3 ile tanışmamız Ocak ayına tekabül ediyor. Çözümü detaylı olarak dinledikten ve inceledikten hemen sonra firmamızı bir adım öne geçirecek bir yazılım olduğunu fark ettik ve kullanmaya karar verdik diyebilirim. Nebim V3'ü tercih ederken bizleri en çok etkileyen nedenlerin başında, bizlere sunduğu entegre iş ortağı altyapısı geliyor. İş ortaklarımız bizden sürekli olarak kendilerinin de rahatlıkla analiz yapabilecekleri ve hızlı bir şekilde takip edecekleri bir ERP altyapısına geçmemizi talep ediyorlardı. İş ortaklarımız ne kadar kâr ediyoruz, stoklarımız ne durumda gibi detaylı bilgileri kendi ofislerinden izleyerek hızlı ve doğru karar almak ve verimlerini artırmak istiyorlardı. Bu noktada Nebim V3'ün bizlere sunduğu iş ortağı

altyapısı yardımımıza koştı. Bu yapı ile tüm bayi ve iş ortaklarımıza ortak bir ERP ekranı sunarak, tamamen bizim datamız üzerinden çalışabilme olanağı sağlamış olduk. İş ortaklarımız Nebim V3'e kendi bilgilerini girerek kendi işlemlerini rahatlıkla ve hızla takip edebiliyorlar. Bizim için önem arz eden bir başka Nebim V3 özelliği ise, Nebim V3'ün çok dilli bir yapıya sahip olması idi. Bu özelliği ile ithal ettiğimiz ürünlerin barkod ve etiket basımlarını yurt dışına bildirip, etiket dizaynlarını arzu ettiğimiz şekilde kolaylıkla yaptırabiliyoruz." Kişiyeye özel çözümler sunan butik bir firma olan ve Nebim Silver Çözüm Ortağı Fleksoft ile iş birliği içerisinde bulunan JAG Club Genel Müdürü Serap Polat, Nebim V3'ü tercih etme sebeplerini ve ürünün faydalarını şöyle dile getirdi: "Kişiyeye özel çözümler sunan bir firma olarak müşterilerimizden gelen tüm istekleri eksiksiz yerine

getirebilmek adına, ayrıntılı bir ERP sistemine ihtiyaç duyduk. Nebim V3'te kişilerin ölçüleri, özel bilgileri ve daha birçok detay tutuluyor. Müşterilerin ürünlerle ilgili özel taleplerini perakende satış anında girebiliyor ve ürün teslim edilene kadar geçen tüm süreçleri takip edebiliyor, hızla yönetebiliyoruz. JAG Club olarak biz müşterilerimize daha hızlı ve kaliteli servis vermek ve müşterilerimizi anında bilgilendirebilmek adına, tüm bu süreçleri takip etmek istedik. Bu takibi de sağlıklı ve hızlı olarak Nebim V3 ile başarabileceğimize inandık. Yenilenme sürecinde olan butik bir firma olarak, Nebim V3 ile birlikte yeniden yapılanmış olduk. Yazılım ile birlikte mağazalarımızda alınan bilgilerin ayrıntılı olarak raporlanabilmesi, koleksiyonlarımızın oluşumunda bizlere ayrıcalık sunacaktır. Nebim V3'ü tercih etmemizin bir başka önemli nedeni ise, yurt dışı



Jag Club



Koton



Royal Halı



Waggon

mağazalarımız ile online bağlantı kurabileceğimiz ve bayilerimizi izleyebileceğimiz ortak bir yapı sunmasıydı."

Sahneye davet edilen Koton Firması Bütçe Planlama Raporlama Yöneticisi, IT Direktörü Murat Barlas, Nebim iş birliğini ve Nebim V3'ün faydalarını şu şekilde değerlendirdi: "Nebim ile uzun yıllardır iş birliği içerisindeyiz. Son dönemde geliştirdikleri Nebim V3 çözümüne geçme kararımızın pek çok faktörü var. Bunların birkaçından bahsetmek gerekirse, ürün yönetim gibi kritik bir sürecin sağlıklı planlanabilmesi bizim için çok önemli. Sezonda ürünü sağlıklı ve hızlı yönetebilmemiz için ürün hiyerarşisinin oluşturulabilmesi, hatasız ürün kodu ve ürün özelliklerini açabilmek adına kontrol mekanizmaları oluşturulması bizim için önemli yeniliklerden bazıları. Ürünü doğru yönetebilmemiz için sağlıklı, doğru verilere gereksinimimiz var. Sağlıklı

analiz ve raporlama için bu verilere yaslanarak ilerlemek durumundayız. Bu anlamda Nebim V3 Kurumsal Performans Yönetimi (CPM) uygulamasının bize çok faydalı olacağına inanıyoruz. Koton olarak bizim için önemli bir başka faktör ise, global bir firma olarak Nebim'in de bizimle paralel bir vizyonda çalışmasıdır. Yurt içi, yurt dışı, perakende, toptan, bayi gibi pek çok satış tiplerimiz mevcut. Bunlara paralel olarak birçok satış yöntemimiz var. Bu nedenle farklı satış yöntemlerine cevap verebilecek, bünyemizdeki farklı tüzel kişilikleri ortak bir platformda buluşturabilecek parametrik bir yapıya ihtiyacımız vardı. Bu hedeflere Nebim V3 ile ulaşabileceğimizi gördük." 24 yıldır aydınlatma sektörünün öncü firmalarından, Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz ile iş birliği içerisinde olan Özcan Aydınlatma Genel Müdürü Sibel Demir, Nebim V3'e geçiş ve uygulama sürecini,

değerlendirdi: "Tüm siparişlerimizi ve ürün takiplerini Nebim V3 ile gerçekleştiriyoruz. Ürün yelpazemiz çok geniş. Bu nedenle tüm bu yoğunluk içerisinde müşterilerimize eksiksiz ve hızlı bilgi vermemiz gerekiyor. Bu anlamda ürün rengini ve desenini aynı ürün kategorisinde toplayarak ürünlerimizi yönetebiliyoruz ve müşterilerimize daha iyi hizmet verebiliyoruz. Nebim V3'ün mobil uygulamalar çözümü sayesinde ürün paketlemelerini gerçekleştirebiliyor ve çeki listelerini pratik olarak hazırlayabiliyoruz. Ayrıca bizim için bir başka önemli nokta, yurt dışı dövizli satış hesaplarının, aynı döviz üzerinden takibini gerçekleştirebilmemizdir." Nebim V3 vizyonunu benimseyen, sektörünün öncü firmalarından Polaris Genel Müdürü Oktay Şahin ise, Nebim ile olan iş birliğine şöyle değindi:

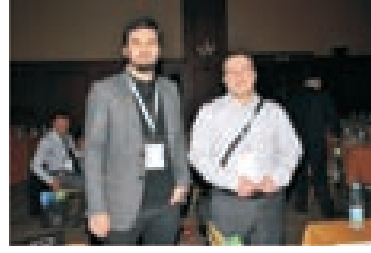
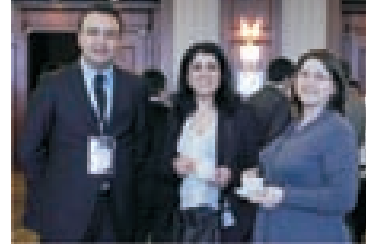


"Polaris olarak bizi büyüme sürecimizde destekleyecek ve iş süreçlerimizdeki değişikliklere kolaylıkla uyum sağlayacak bir ERP altyapısına geçme kararı aldık. Nebim V3, iş süreçlerimizi ihtiyaç duyacağımız bir çeviklik ve dinamizmle desteklerken, aynı zamanda entegre bir bütçeleme ve planlama altyapısı da sunuyor. Polaris olarak, 2005 yılında Nebim iş birliği ile başladığımız perakende yolculuğuna, Nebim'in yeni nesil çözümü olan Nebim V3 ile birlikte emin adımlarla devam etme kararındayız."

Oktay Şahin'den sonra söz alan Polaris Bilgi İşlem Müdürü Murat Ezgin ise, Nebim V3'ü şöyle değerlendirdi: "İş zekası ve planlama operasyonlarımızı kısmen yine Nebim çözümü olan Nebim Halojen ve Excel ile çözüyorduk. Nebim V3 Kurumsal Performans Yönetimi (CPM), bizim yönettiğimiz stokları eskiye oranla çok daha rahat planlamamızı sağlayacak.

Ayrıca bu yeni çözümün bizlere banka işlemlerinin cari hesaptan ayrı yürütülebilmesi, stoklara istenilen sayıda fotoğraf eklenebilmesi, dokunmatik POS ekranı, Nebim V3 ekranlarının kişiselleştirilebilmesi gibi pek çok gelişmiş özelliği de sunduğunu gördük. Bu anlamda Nebim V3 ile doğru adımlar atacağımıza ve hız kazanacağımıza inanıyoruz." Nebim Antep Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Detay ile iş birliği içerisinde olan Royal Halı ve Pierre Cardin firması Satış Sorumlusu Kürşat Sevinç görüşlerini şu şekilde paylaştı: "Naksan Holding bünyesinde 200 showroom, 1200 Royal nokta, 600 Pierre Cardin satış noktası mevcut. Bu noktaların siparişlerini sağlıklı ve etkin bir şekilde yönetebilmek adına Nebim'in yeni ERP çözümü olarak geliştirdiği Nebim V3'e geçme kararı aldık. Önemli olan diğer faktörlerden biri ise, Nebim V3'ün bizlere sunduğu iş ortağı

altyapısıdır. Bu sayede tüm dağıtım kanallarından kontrollü bir şekilde sipariş alınmasını planlarken, aynı zamanda stok ve satış bilgilerinin de analiz edilmesi için altyapı kurulması hedeflenmektedir. Sağlıklı planlama ve sipariş yönetimi bizim için en önemli unsurlardır. Nebim V3 sayesinde mağazalarımızda hizmet kalitemiz ile birlikte servis hızımızı da artıracacağımıza inanıyoruz." Değişik ve özel tasarımları ile sektöründe dikkat çeken ve Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı Bilgisayar ile iş birliği içerisinde olan Waggon Firması Bilgi İşlem Müdürü Gökhan Ermiş, Nebim V3'ün firmalarına sağladığı faydalardan ve geçiş sürecinden bahsetti. Ermiş, "Mayıs ayında Rusya'da perakende mağazamız açılıyor. Nebim V3'ü bu mağazamızda kullanacağız. Genel olarak yurt dışı pazarına hizmet veren bir firma olarak Nebim'in bu yeni ERP çözümünün bizim için en



önemli faydası çok dilli ve çok uluslu bir yapıya sahip olması, çoklu para birimini desteklemesiydi. Mart ayı itibarıyla Türkiye’de canlı kullanıma geçtik. Nebim V3 ile birlikte yurt dışı mağaza operasyonlarımızı daha sağlıklı ve hızlı yönetebileceğimize inanıyoruz.” dedi. Nebim V3 kullanıcılarının yer aldığı oturumdan sonra Nebim Yetkili Eğitim Merkezi olarak faaliyetlerine başlayan Sektör Eğitim Genel Müdürü Mustafa Şen, katılımcılara Nebim V3 ERP eğitimleri ve sertifika sınavları ile ilgili detaylı bilgiler aktardı. Deneyimli insan kaynağının önemini vurgulayan Şen, eğitimlerde yalnız Nebim V3’ün tüm özelliklerini anlatmakla kalmayıp, firmaların çalışma sistemlerine ve görev tanımlarına kadar varan detaylı eğitimler vermeye başladıklarından da bahsetti. Finans, Muhasebe, Ürün Yönetimi, Perakende, İnsan Kaynakları gibi departmanlardaki

kişilerin görev tanımları, performans değerlendirme kriterleri ve bu departmanlarda verim artıracak iş süreçlerinin ne şekilde uygulanacağı konusunda eğitimler verdiklerine değindi. Şen,

anlattı. 500’ün üzerinde katılımcının ilgi ile izlediği Nebim V3 lansman etkinliğinde katılımcılar, öğleden önce Nebim yöneticilerinin açılış konuşmalarını, öğleden sonra ise Nebim

Koton Firması Bütçe Planlama Raporlama Yöneticisi, IT Direktörü Murat Barlas:

“Farklı satış yöntemlerine cevap verebilecek, bünyemizdeki farklı tüzel kişilikleri ortak bir platformda buluşturabilecek parametrik bir yapıya ihtiyacımız vardı. Bu hedeflere Nebim V3 ile ulaşabileceğimizi gördük.”

verimli ve etkin iş süreçlerini anlattıktan sonra, bu süreçlerin Nebim V3 yazılımında ne şekilde kullanılabileceğinin öğretileceğini vurguladı. Mustafa Şen amaçlarının vizyoner eğitimler vererek sektörlerin ihtiyacı olan doğru insan kaynağını oluşturmak olduğunu

uzmanlarının detaylı teknik sunumlarını izlediler. Ayrıca, hem Nebim V3’ün ve Nebim CPM’in detaylı demolarını izleme fırsatını, hem de kahve molalarında Nebim ürün uzmanları ve Nebim Çözüm Ortakları ile fikir alışverişinde bulunma fırsatını yakalamış oldular.



Nebim, yeni ERP Yazılımı Nebim V3'ü İzmir ve Ankara'da gerçekleştirdiği lansmanlar ile kullanıcıların beğenisine sundu.

Nebim, gerçekleştirdiği İstanbul lansmanının ardından, Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş ile birlikte 10 Mayıs 2011'de İzmir Swisôtel'de, Ankara Bölge Müdürlüğü ile birlikte 8 Haziran 2011'de Sheraton Ankara Hotel'de Nebim V3 lansmanlarını gerçekleştirdi. Katılımın yüksek olduğu İzmir lansmanı, Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş Genel Müdür Yardımcısı Feyzullah Oktay'ın açılış konuşması ile başladı. Oktay, Giltaş ve Nebim iş birliğine, kuruluşlarının Giltaş olarak 25., Nebim olarak ise 45. yılının içinde olmalarının büyük mutluluk ve gururunu yaşadıklarına, yıllardır süregelen başarılı iş birliklerinin devamını dilediklerine değindi. Nebim V3 ERP çözümünü hızlı, çevik ve hedefine odaklanmış bir

uçtağa benzeten Oktay, pilot kıyafeti içerisinde gerçekleştirdiği konuşmasında, Nebim'in bu ürünün yaratıcısı, Giltaş'ın ise sistem bütünleştiricisi olduğunu, lansman katılımcılarının ise bu çağdaş ERP yazılımının kullanıcıları, bir anlamda pilotları olduklarını belirtti. Nebim V3'ü gelecek on yılın Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) çözümü olarak sunmanın mutluluğunu yaşamakta olduklarını belirterek sözlerine devam etti. Oktay'ın konuşmasının ardından sahneye davet ettiği İzmir Ticaret Odası Tüccar Kadınlar Konseyi Başkanı Asuman Nardalı Tokuş, firmaların verimliliğinde sistemin önemini anlatan bir konuşma yaptı. Nebim ve Gold Çözüm Ortağı Giltaş iş birliğini de değerlendiren Tokuş, Ege Bölgesi'nde Giltaş'ın pek çok firmada gerçekleştirdiği verim artırıcı çalışmalarından ve Giltaş Yönetim Kurulu Başkanı Dilek Oktay'ın çalışmalarındaki

önemli başarılarından söz etti. İzmir Ticaret Odası Tüccar Kadınlar Konseyi Başkanı Asuman Nardalı Tokuş'un ardından söz alan Nebim Genel Müdür Yardımcısı Murat Demiroğlu, Giltaş'ın 25. yılını tebrik amacıyla Giltaş Yönetim Kurulu Başkanı Dilek Oktay ve Giltaş Genel Müdürü Feyzullah Oktay'a bir plaket takdim etti. Demiroğlu'nun ardından Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş Genel Müdürü Feyzullah Oktay ile Nebim V3 vizyonunu benimseyen firmalardan LaPeri Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Mazıcıoğlu sahne alarak, Nebim V3'ü tercih etmelerinin nedenlerini, yaşadıkları geçiş sürecini ve Nebim V3'ün firmalarına sağladığı faydaları katılımcılar ile paylaştı. Savaş, "LaPeri olarak Nebim V3'ü tercih etmemizin en önemli nedenlerinden biri, çok dilli ve çok dövizli yapısı oldu. Tedarikçilerimizin teslim süreleri ve Almanya'da bulunan ofisimize hızla

























ulaşılabilmesi bizim için iş süreçlerimiz içerisinde çok kritik bir nokta idi. Bunun dışında mağazalarımızda raporlama kısımlarında sıkıntı yaşıyorduk. Konu ile ilgili birçok yazılım firması araştırdık. Ancak istediğimiz her şeyi, istediğimiz detayda içerisinde entegre barındıran bir yapı bulamadık. Tam da bu noktada Nebim V3 ile tanıştık. Nebim ve Gold Çözüm Ortağı Giltaş'ın bizlere sunduğu bu özel çözüm ile, hem perakende hem de toptan iş süreçlerimizi aynı platformda görebiliyor ve yönetebiliyoruz. Her geçen gün Nebim V3'n gücünü LaPeri olarak daha da iyi anlıyor ve aldığımız geri dönüşler sayesinde hissediyoruz.” dedi. Nebim, 10 Mayıs'ta gereştirdiği İzmir lansmanının ardından, Nebim V3 lansmanını 8 Haziran 2011 tarihinde Sheraton Ankara Hotel'de gereştirdi. İstanbul ve İzmir lansmanlarında da olduğu üzere























yine yüksek katılım ve yoğun ilgi ile gereşen etkinlik, Nebim Ankara Bölge Satış ve Dağıtım Kanalı Müdürü Barboros Yalçın'ın hoş geldiniz konuşması ile başladı. Yalçın, Nebim'in 2010 yılını %23 gibi bir büyüme oranı ile kapattığına, 2011 için belirledikleri büyüme hedeflerine, yeni ERP çözümü Nebim V3 ile gelen yeniliklere ve Nebim V3 kullanan firmalara değindi. Yalçın'ın ardından sahne alan Nebim Genel Müdür Yardımcısı Murat Demiroğlu, konuşmasına başarılı geçen İstanbul ve İzmir lansmanlarından bahsederek başladı. Demiroğlu gereştirdiği sunumda; global rekabet ortamına, firmaların işletme kaynaklarını daha verimli kullanmaları gerektiğine, Nebim V3 ile firmaların verimliliklerini nasıl artıracabileceklerine, Nebim'in yeni ERP yazılımının getireceği yenilik ve faydalara da değindi.

Her iki lansmanda da katılımcılar, Nebim V3 rn Yöneticisi Abdullah Bekmezci tarafından sunulan yeni ERP çözümü Nebim V3 ve Nebim Kurumsal Performans Yönetimi (CPM) rn Yöneticisi Meral Yaman tarafından sunulan Nebim Kurumsal Performans Yönetimi (CPM)'nin detaylı demolarını izleyebilme fırsatını da yakaladılar. Yaman, Nebim V3 ile entegre çalışan planlama, btceleme ve analiz uygulamasının detaylarını katılımcılar ile paylaştı. Etkinliklerde katılımcılara ayrıca, İstanbul lansmanında sahne alan Nebim V3 kullanıcılarının deneyimlerini paylaştıkları bir video gösterimi de gereştirildi. İstanbul lansmanı sonrası iki ayrı Őehirde gereşen her iki etkinlik sonrasındaki kokteyllerde, katılımcılar Nebim uzmanları ile bire bir görüşme ve Nebim çözüm ortakları ile fikir alışverişinde bulunma fırsatını yakaladılar.

yeni projelerden bazıları

	Nebim Winner Halojen		Nebim Winner
	Satış Sonrası Destek		Nebim Winner Promosyon Halojen Kurumsal Sürüm
	Halojen Kurumsal Sürüm Merkezden Mağazalara Ürün Dağıtım ve Mağazalar Arası Otomatik Ürün Transferi		Ham Madde Kalite Kontrol
	Halojen Kurumsal Sürüm Merkezden Mağazalara Ürün Dağıtım ve Mağazalar Arası Otomatik Ürün Transferi		Halojen Kurumsal Sürüm
	Nebim Winner		Nebim V3
	Nebim Winner		Nebim Winner
	Nebim V3		Mağazalar Arası Otomatik Ürün Transferi Paketleme
	Nebim V3		Halojen Kurumsal Sürüm
	Nebim Winner Halojen		Halojen Kurumsal Sürüm
	Nebim Winner		Nebim Winner Üretim
	Mağazalar Arası Otomatik Ürün Transfer Planlama Halojen Kurumsal Sürüm		Nebim V3

yeni projelerden bazıları

	Nebim V3		Nebim V3
	Winner Üretim		Nebim Winner
	Nebim V3 ERP Ürün Yönetimi Yapılandırma		Mağazalar Arası Otomatik Transfer
	Nebim V3		Nebim V3
	Halojen Kurumsal Sürüm		Depo Sevkiyat Paketleme Sistemleri
	Nebim Winner Halojen Kurumsal Sürüm		Halojen Kurumsal Sürüm Satış Sonrası Destek
	Halojen Kurumsal Sürüm		Mağazalar Arası Otomatik Transfer
	Nebim Winner		Satış Sonrası Destek
	Merkezden Mağazalara Ürün Dağıtım Mağazalar Arası Otomatik Ürün Transferi		Nebim Winner
	Nebim V3		Nebim V3
	Halojen Kurumsal Sürüm		Halojen Kurumsal Sürüm

Nebim V3 Enterprise Edition'ı Tercih Edenlerden Bazıları



Nebim V3 Advanced, Nebim V3 Standard ve Nebim V3 Starter Edition'ı Tercih Edenlerden Bazıları



NEBİM

Yeni Bir Dönem, Yepyeni Bir Heyecan

Sevgi ve saygılarımla herkese merhabalar,

Nebim Haber'in bu sayısında her zamankinden daha farklı olarak, uzun zamandır geliştirdiğimiz Nebim V3 ERP'yi de sizlerle paylaşacağımız için çok heyecanlıyız. Nisan ayında Nebim tarihinin en önemli kilometre taşlarından biri olan, yeni ERP çözümümüz Nebim V3'ü piyasaya çıkardık. 14 Nisan'da, İstanbul'da Swissôtel'de gerçekleştirdiğimiz ilk lansman etkinliğimizi 500'ün üzerinde katılımcı izledi. Nebim V3 vizyonunu benimseyen, sektörlerinin önde gelen firmalarından Derimod, De Vib, JAG Club, Koton, Özcan Aydınlatma, Polaris, Royal Halı ve Waggon, lansmanda sahne alarak Nebim V3'ü tercih etmelerinin nedenlerinden, yaşadıkları geçiş sürecinden ve Nebim V3 ile sağladıkları faydalardan bahsettiler. İstanbul lansmanından sonra İzmir ve devamında Ankara'daki lansmanlarla da kullanıcılarımıza yeni vizyonumuzu sunma fırsatı bulduk.

Bugün 9.000'in üstünde firma, 15.000 mağaza ve 60.000'i aşkın kullanıcı Nebim yazılımlarını kullanmaktadır. Türkiye çapında çözüm ortaklarımız ile birlikte, 400'ü aşkın çalışanı içeren insan kaynağımız aracılığıyla hizmetlerimizi sürdürüyoruz. Bu ekip son bir yıldır Nebim V3 konusunda çeşitli eğitimlerden geçti. Ekibimiz Nebim V3'ün desteklenmesi açısından hazır duruma gelmiştir. Nebim ve Çözüm Ortakları olarak, bize göre yeni bir çağ olan V3 çağında da, verimi artırmak için hizmetlerimize daha fazla hız vereceğiz. Nebim V3'ün çok dilli ve çok uluslu yapısından dolayı yurt dışında kullanıcı sayımızın artışı

desteklemek için, çözüm ortaklığı sayımızı yurt dışında da artırıyoruz. İlk planda yakın coğrafyadan başlayarak çözüm ortaklarımızı belirlemiş durumdayız. Bu konudaki faaliyetlerimizi de şimdiden yapılandırmaktayız.



Sedat Taşçı
Nebim, Genel Koordinatör

Her geçen gün zenginleşen insan kaynağımız ile, sektörlerdeki etkinliğimizi ve verimliliği artırmak için çalışmalarımızı hızlandırmış bulunuyoruz. Geçmiş yıllarda yoğun bir şekilde geliştirme çalışmalarına başladığımız Verimlilik Ölçüm Sistemimiz devam etmektedir. Bu çalışmalar sayesinde, firmalarda yazılımlarımızın kullanım oranlarını ölçerek, gereken tamamlayıcı ve yenilikçi çalışmaları gerçekleştirebiliyoruz. Bu çalışmalar sayesinde, bugün firmalarda hem yazılımın kullanım oranını artırıyor, hem de geleceğe yönelik daha iyi bir altyapı

hazırlamış oluyoruz. Söz konusu çalışmalarımızı sürekli bir şekilde genişleterek, yenileyerek sürdürmekteyiz ve sürdüreceğiz.

Birçok iş birliğimizin yanında, Nebim V3 ile ilgili iş birliklerimiz de her geçen gün artmaktadır. Birçok firma bu inovasyonu başlatmak için harekete geçti. Nebim, üstün sektörel tecrübeye sahip yüzlerce uyarlama danışmanı ile, bu hareketi tüm Türkiye çapında desteklemeye devam ediyor. Her geçen gün görüyoruz ki, belli sektörlerde/alanlarda uzmanlaşmamız ve bu konulara yatırım yapmamız, bu geçişlerde hız ve verimlilik açısından bizi öne çıkarmıştır, çıkarmaya da devam edecektir. Sektörün ihtiyaçlarını iyi bilen ve programın parametrik altyapısı sayesinde emsallerine göre çok hızlı uyarlanabilen bir yapıda olmamız, iş birliği içinde olduğumuz firmaların verimliliklerinde olumlu etkiler oluşturmaktadır. Odaklandığımız sektörlerde gerek fonksiyonel, gerekse vizyoner ihtiyaçları, uçtan uca entegre çalışabilen uygulamalar ile desteklemekteyiz.

Nebim V3, Enterprise, Advanced, Standard ve Starter olarak 4 farklı sürümden oluşmaktadır. Sürümler firmaların başlangıçtan itibaren büyümelerini destekleyecek şekilde, fonksiyonlar ile dizayn edilmiştir. Bu sürümler sayesinde bir yandan kurumsal firmalarla iş birliği içindeyken, bir yandan da çözüm ortaklarımız vasıtası ile binlerce işletmeye hizmetlerimizi ulaştırmaya devam edeceğiz.

Teşekkür ederim.

Kuruluşumuzun 45. Yılında Yeni Bir Çağa Adım Atarken

Sevgili Okuyucular, Değerli Dostlarımız, Geçtiğimiz aylar Nebim açısından oldukça yoğun ve heyecan verici geçti. Geriye bakıp başardıklarımızı kağıda dökmeye hazırlanırken, bir yandan ne kadar çok yol aldığımızın farkına vararak gururlanıyorum, öte yandan Sinatra'nın The Best is Yet to Come adlı şarkısını aklıma getirmeden edemiyorum. Birkaç serbest konu başlığı altında düşüncelerimi sizlerle paylaşmak istiyorum.

Nebim V3

Yıllardır geliştirmekte olduğumuz yeni ERP çözümümüz olan Nebim V3'ü pazara sunduk. Nebim V3, canlı kullanıma geçen birçok firmada kendini kanıtladı. Hazır giyimden aydınlatmaya kadar farklı birçok sektörlere faaliyet gösteren ve sadece toptan satış yapmaktan aynı zamanda farklı perakende satış kanallarına sahip olmaya kadar, farklı büyüklükte birçok kullanıcının Nebim V3 ile ilgili görüşlerini Nebim Haber'in bu sayısının Nebim V3 Lansmanı ile ilgili özel haberinde okuyabilirsiniz ya da web sitemizde bulabilirsiniz. Bu yazıda ise ben, Nebim V3'ün ismi ile ilgili iki noktaya değinmek istiyorum.

Biri, Nebim V3'teki "üç" sayısının ne ifade ettiği. 1990'larda COBOL tabanlı uygulamalarımızı geliştirdik. Bu kendi geliştirdiğimiz ilk yazılımdı. 2000'li yıllarda geliştirmeye başladığımız Nebim Winner, ikinci versiyonumuzdu. Nebim V3, bugüne kadar, ilk iki versiyonumuzda elde ettiğimiz tüm deneyimimizi ve bilgi birikimini kattığımız, daha önceden görülmemiş kapsamda bir işlevselliğe erişmiş olan versiyonumuzu, üçüncü versiyonumuzu ifade ediyor. Dolayısı ile Nebim V3, beraberinde getirdiği tüm yeniliklerin yanı sıra, benzeri

çok görülmemiş olgunlukta gelişmiş bir ürün. Nebim V3'ün ismi ile ilgili vermek istediğim mesajın diğer yönü ise, ürünün isminde firmamızın adının da yer alması. Bu, Nebim'in Nebim V3'ü ne derece benimsediğinin ve ürünün arkasında durmaya ne kadar önem verdiğinin en önemli ifadesi. Sonuçta biz Nebim V3'ü



Murat Demiroğlu
Nebim, Yönetim Kurulu Üyesi ve
Genel Müdür Yardımcısı

sadece günümüz için değil, aynı zamanda dünyanın en büyük on ekonomisinden biri olma vizyonunda ilerleyen Türkiye'nin önde gelen firmalarını da önümüzdeki onlarca yıl boyunca desteklemek amacıyla geliştirdik. Bu anlamda Nebim V3, bizim için stratejik önem arz eden ve arkasında kararlılıkla durarak, geliştirmeye devam edeceğimiz bir yatırım.

Nebim V3 Lansmanı

Önce Antalya'da gerçekleştirdiğimiz Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi'nde çözüm

ortaklarımız, daha sonra ise İstanbul, Ankara ve İzmir'de gerçekleştirdiğimiz bir dizi seminerde müşterilerimiz, çözüm ortaklarımız ve basın ile bir araya gelerek, Nebim V3'ün lansmanının heyecanını paylaştık. Üç ilde 1.000'den fazla kişinin canlı izlediği bu seminerleri kaçırdıysanız, web sitemizdeki kısa videolarda, seminerlerin özetlerini izleyebilirsiniz.

Yurt Dışı Çözüm Ortaklıkları

Birlikte çalıştığımız birçok perakende firmasında da gözlemleyebildiğimiz gibi, günümüzde perakende alanındaki en büyük trendlerden biri, yurt dışında mağazalaşmak ve dışa açılmada fırsat olan ülkelerde varlık göstermektir. Önümüzdeki on yıl, etkisini giderek artırmasını beklediğimiz bu trendi desteklemek üzere, Nebim V3'ü çok dilli ve merkezden farklı ülkelerin yerel para birimlerini destekleyecek şekilde geliştirdik. Nebim V3'ün yurt dışında satışını, uyarlama projelerini, bakım ve destek hizmetlerini sağlamak üzere, Rusya başta olmak üzere, Azerbaycan, Avrupa ve Ortadoğu'da Nebim Çözüm Ortağı adayları ile iş birlikleri kurmaya hazırlanıyoruz. Geçtiğimiz aylarda, Nebim V3 kullanıcılarının Rusya'daki mağazalarında yerel mali printer'lar ve ticari yazılımlar ile entegrasyonlar kurduk. Mağazalara hem ön ofis, hem de arka ofis alanlarında çözümler sunmaya ve yerinde destek vermeye başladık. Önümüzdeki dönemde hem Rusya'da, hem de başka ülkelerde gelişen iş birliklerimiz hakkında sizlerle daha çok bilgi paylaşacağız.

Yetişmiş İnsan Gücü

Mayıs ayında Sosyal Danışmanlık'ın bu yıl Barselona'da düzenlediği Perakende Liderler Zirvesi'ne katıldık. Bu yıl seminerde görüşülen

konuların bir özeti niteliği taşıyan Konferans Kapanış Bildirgesi'nde, sektörümüzün (perakende) gelişimi önündeki en büyük engelin yetişmiş insan gücü eksikliği olduğuna kanaat getirildi.

Nebim V3'ün pazara sunulmasıyla eş zamanlı olarak, "gelişen ve büyüyen perakende sektörüne, teori ve tecrübeyi birleştiren yetişmiş eleman sağlamak" misyonu ile yola çıkan Sektör Eğitim firması ile iş birliği yapmaya başladık. Türkiye çapında, hem organize perakendeye yönelik iş kavramlarının öğretildiği, hem de sektörel iş süreçlerinin Nebim V3 gibi bir sektörel ERP sayesinde nasıl gerçekleştirilebildiğinin uygulamalı anlatıldığı eğitim kurslarının sonucunda katılımcılar, Nebim'in uzmanlık sertifikalarını almak üzere sınava da girebiliyorlar. Muhasebeden ürün yönetimine, satın almadan lojistiğe ve perakende satışa kadar tüm iş süreçleri, hem teorik hem de uygulamalı olarak anlatılıyor. Nebim olarak Sektör Eğitim'in sunduğu bu eğitimleri destekleyerek, insan kaynağı yetiştirme konusunda daha proaktif olmayı kendimize hedef seçtik.

Merchandise Planning Ar-Ge Faaliyetleri ve IBM İş Birliği

2000'li yılların başlarından beri Nebim Winner ile entegre Veri Ambarı ve İş Zekası çözümleri sunmaktayız. Hangi mağazaların hangi dönemler daha iyi satış yaptıkları, geçen yıllara göre kıyaslamaları, ürünlerin hangi modellerinin, renklerinin ve bedenlerinin kimler tarafından tercih edildiği gibi analizlerin yapılabilirdiği bu çözümler, "descriptive analytics" dediğimiz, içinde bulunduğumuz ana ve geçmişe yönelik değerlendirmeleri rakamlarla yapmamızı sağlar. Birlikte çalıştığımız firmaların bizden talepleri, en fazla yatırım yaptıkları kaynakları olan ürünleri başta olmak üzere, stok, mağaza, personel gibi işletme kaynaklarını

daha verimli kullanmak amacıyla, geleceğe yönelik planlar ve gelir/gider bütçeleri yapmaktı. Bir benzetme yapmak gerekirse, arabayı dikiz aynasına bakarak kullanmak yerine, akıllı navigasyon sistemleri sayesinde kararlaştırılan hedeflere hangi yoldan gidileceğini planlayarak ve değişen yol şartlarına göre rotayı gerektiğinde revize ederek bu hedeflere ulaşmak idi. Biz de Nebim olarak, Merchandise Planning adını verdiğimiz planlama uygulamaları geliştirmek üzere Ar-Ge faaliyetlerini başlattık. Tübitak desteği, yurt içi ve yurt dışı sektörel ve akademik danışmanlık desteği ile gerçekleştirmeye devam ettiğimiz bu çalışmalar sayesinde, perakende firmalarının ürün satın alımlarını, envanterlerini, satışlarını, indirimlerini, firelerini, giderlerini ve brüt marjlarını planlayabilecekleri çözümler geliştirmekteyiz. Yukarıda bahsettiğimiz gibi, geçmişe yönelik, klasik İş Zekası uygulamalarının ötesine geçip, gelecek sezonların bütçelenebileceği, daha sonra sezon içerisinde iken bütçelenen ile gerçekleşen değerlerin karşılaştırılıp ilgili yöneticilerin uyarılacakları "Kurumsal Performans Yönetimi (CPM)" çözümleri geliştirmekteyiz. IBM'in Cognos platformu üzerinde geliştirilen bu CPM çözümleri, Nebim V3'ü genel maksatlı ERP çözümlerinden farklılaştırmaktadır. Bu anlamda Nebim olarak sektörün bize bildirdiği ihtiyaçları karşılamanın ötesine geçip, sektöre yön verecek çözümler sunmanın gururu ile hareket ediyoruz.

Büyüme

2011'in ilk altı ayında ciroda %25, personel sayısında ise %11 büyüdük. Aynı zamanda sermayemizi artırarak istikrarlı bir şekilde büyümemizi hızlandırmak için, gereken yatırımı yapma gücümüzü artırdık.

Nebim V3'ün lansmanını takiben, istikrarlı bir şekilde büyümemizi

devam ettirmeyi hedefliyoruz. Büyüme desteklemek adına, yazılım geliştirmekten ERP danışmanlığına ve destek personeline kadar tüm teknik departmanlarda yetenekli personel istihdam etmeye ve yetiştirmeye hız veriyoruz.

Kurumsal Kimlik Yenileme

Nebim V3 lansmanıyla birlikte, logomuzu yenileyerek kurumsal kimliğimizi tazeledik. 45 yıllık kültürel mirasımıza sahip çıkarken aynı zamanda Nebim'i geleceğe taşıyacak bir logoya ihtiyacımız vardı. Yenilediğimiz logomuz, Nebim'in değerlerine sahip çıkarken aynı zamanda yeni bir çağın başlangıcını da ifade ediyor. Var olmaya devam eden her organizma, güçlü ya da zeki olduğu için değil, değişen koşullara uyum sağlayabildiği ve kendini yenilemeyi başardığı sürece gelişir. Biz de Nebim olarak faaliyete başlamamızın 45. yılında kendimizi yenilemeye devam ediyoruz. Bundan 45 yıl önce, dünyada Microsoft'un kurulmadığı bir dönemde, Türkiye'nin sayılı Mainframe'lerinden biri üzerinde servis büro hizmetini vermek ile başlayan bilişim serüvenimiz esnasında, daha sonra Texas Instruments'ın donanım distribütörlüğünü gerçekleştirdik. Son olarak da kendi yazılımını kendi geliştiren bir bağımsız yazılım kuruluşu (ISV) iş modelini benimsedik. 45 yıl boyunca, daima kendimizi yenileyecek dinamizmi ve enerjiyi kendimizde bulduk. Türkiye'nin bilişim sektörünün hem en köklü, hem de kendini yenileme konusunda sayılı ve en tecrübeli şirketlerinden biri olarak, istikrarlı bir şekilde büyüme, Türkiye'nin en gelişmiş ERP çözümlerini geliştirmeye, birlikte çalıştığımız firmaların verimliliklerini artırmaya ve sektöre yön vermeye devam edeceğiz. Bir dahaki sayıda tekrar görüşmek üzere, saygılarımla.

Başarılı Olmak için 3 Sihirli Anahtar: Diyalog ve Verimlilik, Ölçmek ve Analiz Etmek, İnsan Kaynağı ve Motivasyon

Merhaba, Nebim Haber'in 13. sayısında tekrar sizlerle birlikte olmak kıvanç verici. Geçtiğimiz aylarda üçüncü nesil (Birinci nesil, Cobol/ikinci nesil, Winner) yeni ERP çözümümüz olan V3 yazılımımızı sizlerin kullanımına sunduk. Bu heyecanı, inanılmaz değişimi en kısa zamanda birlikte yaşamaya hazır olmalısınız. Sizlerle artık zirvedeyiz. Bu sayıda Diyalog, Verimlilik, Ölçmek ve Analiz Etmek, İnsan Kaynağı ve Motivasyonu Sağlamak konularını sizlerle paylaşacağım.

Diyalog ve Verimlilik

İnsanın doğasında olan rekabet gücünü verimliliğe dönüştürmeye çalışırken, firmaların ve çalışanlarımızın da verimliliğini artırmak için birlikte mesai harcamaya devam ediyoruz. Konuşmadan, anlatmadan anlaşılmayı istiyoruz, anlamadan, anlamış olmayı oynuyoruz. İşlerin çözüm kaliteleri sorguluyor, süreleri maalesef uzuyor. Problemin tarifi, bir hastanın hangi hastanede, hangi doktora gideceğini önceden araştırması, tanı konmadan tüm tetkiklerinin elinde hazır olması gibi bir durumu gerektiriyor. Yazılım tarafında da başarılı olmak, verim üretmek için istenilen detayın anlaşılması, işin/projenin tarifi, sunumu da bu kadar hassas çalışmayı gerektiriyor. Bu nedenle konuşmak, diyalog kurmak, dinlemek, anlamak işin verimliliğini tetikleyen en önemli enstrümandır. Diyalog yoksa verimlilik de olamaz. Konuşmalıyız, dinlemeliyiz ki anlaşalım, başaralım.

Ölçmek ve Analiz Etmek

Bugün firmalar küresel değişimi kurumsal yapılarında özümsemeye çalışırken, her işin/eylemin ölçülmesine, istatistiğinin olmasına, anlık karar vermeden bu bilgilere icmal olarak ulaşmaya, bilgilere okunabilir, yorum yapılabilir şekilde

sahip olmaya çalışmaktadırlar. Ölçmek, analiz etmek, sadece bulunduğu zamana göre olması durumunda maalesef hiçbir şey ifade edemiyor. Diğer benzer parametrelerle, farklı zaman dilimlerinde sürekli karşılaştırmak işin özü. Performans yönetimi, verimliliği en üst seviyeye çıkarmak, kurumsallaşmak için tüm firmaların her departmanda yapmaya çalıştıkları işlerin başında gelmektedir. Ancak sonuçları



Ahmet Coşanay
Nebim, Yazılım Destek Hizmetleri Müdürü

doğru şekilde paylaşmadığımız, diyalog kuramadığımız zaman çalışanlarımızla aynı paralele hareket edememek gibi bir sonuç ile karşılaşmaktayız. Aynı şekilde müşterilerimizle empati kuramadığımızda işimizin daha zor olacağı aşikardır. Ölçmeden ve analiz etmeden, az bilgi ile kararlar almak, otobanda gece vakti park lambaları ile hız yapmak gibi bir duygu uyandırmalıdır. İleri görüş, bilgi ve analiz ile karar almak uzun farları sembolize eder. Bu nedenle sağlıklı düşünmek, doğru

düşünmek ve mevcut bilgileri analiz etmek için firmanıza, kendinize zaman tanıyın, geçmişi doğru değerlendirerek geleceğe odaklanın. Verileri okumak, mevcut analizleri iyi değerlendirmek bizi başarıya taşıyacaktır.

İnsan Kaynağı ve Motivasyon

Firmaların istihdam ettiği insanların heyecan dolu ve eğitilmiş olması, firmalara dinamik, hızlı düşünen, uygulayan ve kendi aralarında rekabet eden bir çalışanlar grubu oluşturmaktadır. Bu rekabet altında sektörde aynı kulvarda çalışan diğer firmaların arasında da vardır. Rekabet beraberinde verimliliği de getirir. İş odaklı çalışmak, işlerin zamanında yetişmesi, iş kalitesinin, üretimin artması, başardıkça çalışanların motivasyonunun artması, takım yarışında daima bir adım önde olma heyecanının yaşatılması mutlak verimliliği getirecektir. Her firmada yapmaya çalıştığımız Nebim Verimlilik Ölçümü ve Artırımı çalışması heyecanlı bir projedir. Genelde firmalar, Nebim programlarını kullanan çalışanlarının kullandıkları yazılımların hangi oranda kullanıldığını, hangi modülün ne kadar katma değer sağladığını, ancak işlerin iyi gitmediği, krizlerin yaşandığı dönemlerde sorgulama alışkanlıklarına sahiptirler. Nebim Verimlilik Ölçümü ve Artırımı çalışması ile verimlilik artırımının heyecanlı ve devamlı bir süreç olmasını amaçlamaktayız. Geleceği inşa etmek, sağlıklı büyümek, doğru ve hızlı karar vermek, doğru ölçmekten ve analiz etmekten geçiyor. Bütün bunları yaparken birlikte çalıştığımız insan kaynağını oluşturan kişilerin performans ve motivasyonunu en üst seviyede tutmanın, bizi bu yarışta rakipsiz bırakacağına inanıyorum. V3 ERP yazılımımız dünyamıza hayırlı olsun.

Nebim Ankara Bölgesi Büyümeye Devam Ediyor

Yapılan araştırmalar büyüme trendinde olan firmaların iki temel alana yatırım yaparak gelişebildiğini gösteriyor. İnsan kaynağı ve teknoloji. Bu iki konuda doğru ve hızlı yatırım kararı alabilen firmalar rakiplerine göre çok ciddi avantajlar elde ediyorlar. Nebim olarak, hızla insan kaynağı ve teknolojiye yatırım yapmaya devam ediyoruz. Bu farkındalıkla Nebim'in üçüncü nesil programı olan Nebim V3 ERP programını İstanbul'da yaptığımız basın toplantısı ve lansmanla duyurmuş olduk. Nebim V3, planlamadan satın almaya, üretimden sevkiyata, tüm satış kanallarındaki uç noktalarda gerçekleşen satıştan satış sonrası hizmetlere kadar, bir perakendeci, toptancı ya da üretici firmanın gereksinim duyacağı tüm iş süreçlerini baştan sona kapsamaktadır. Nebim V3'ün desteklediği iş süreçleri ve fonksiyonlar tasarlanırken, özellikle perakende, toptan satış ve üretim gerçekleştiren, toptan, perakende, bayi gibi çok kanallı yapıları olan, çok uluslu operasyonları hedefleyen firmaların gereksinimleri göz önünde bulundurulmuştur. Nebim V3'ün ortak bir platform üzerinde geliştirilmiş olan uygulamaları, firmaların tüm ofislerinde, fabrikalarında ve perakende satış noktalarında -hem arka ofiste hem de ön ofiste (POS)- görev alan kullanıcıların gereksinim duydukları süreçleri kapsamaktadır. Bunun yanı sıra, firmaların iş birliğinde oldukları iş ortaklarının satışlarının, stoklarının ve hatta muhasebelerinin de aynı ERP platformu üzerinde yönetilmesi Nebim V3 tarafından desteklenmektedir. Nebim V3 tüm bu fonksiyonelliği, modüler ancak birbirleri ile tümüyle

entegre olarak çalışan uygulamalar ile sağlamaktadır. Mevcut yapı üzerinde çalışma yaparak dağıtım kanalımızda Gold, Silver Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcı kategorileri oluşturduk. Her bir kategori için insan kaynağı, Nebim sertifikalı eleman sayısı, eğitim destek hizmetleri standartları belirlenerek hızla gerekli düzenlemeler yapıldı. Dağıtım Kanalımız çok daha planlı ve güçlü bir organizasyon haline geldi.



Serkan Yalçın
Nebim, Ankara Bölge Koordinatörü

Anadolu'nun her iline eğitim ve destek hizmetlerimizi rahatlıkla ulaştırıp müşterilerimize çok kısa zamanlarda destek hizmetlerimizi verebiliyoruz. Müşteri verimliliği için Nebim olarak yapmaya devam ettiğimiz verimlilik çalışmalarını Dağıtım Kanalı bazında uygulamaya başlayarak müşterilerimizin verimliliğini daha geniş bir açıdan değerlendirebileceğiz. Bayilerimiz hızla verimlilik ziyaretlerini yapıyorlar. Bu dönem itibarıyla Ankara Bölgesi

olarak aramıza bölgesel çalışan yeni bayiler kattık. Van Bölgesi bayimiz olan İsis Bilişim ve Trabzon Bölgesi bayimiz olan İz Bilişim. Yapılan projelere ve çalışmalara baktığımızda bu bölgelerde ciddi bir potansiyel, buna paralel iyi hizmet ve destek veren müşteri odaklı bayilerimizin olduğunu görmek memnuniyet verici. Nebim Ankara Bölgesi olarak 2011'in ilk yarısında %34 oranında büyüdük. Yıl sonu büyüme hedefini ise %40 olarak belirledik. İş birliği içinde olduğumuz ve Ankara Bölgesi'nin büyüme ve gelişmesinde önemli rol oynayan Samsun Kuzey Bilgisayar, Kayseri Code5 Bilgisayar, Konya Hamle Bilgisayar, Eskişehir Destek Bilgisayar ve Ankara CMT Bilgisayar'ı da ayrıca başarılarından dolayı kutluyorum. Bölge olarak kurduğumuz bu yapıyla hem iş ortağımızın olduğu ilde hem de yakın illerde eğitim, destek hizmetlerimizi ve projelerimizi sürdürebiliyoruz. Genel bir değerlendirme yaptığımızda, belirttiğim illerde insan kaynağı ve organizasyon yatırımlarıyla bölgenin en büyük firmalarıyla projeler yaptığımızı ve özellikle perakende, toptan ve üretim yapan firmalarda 1 numara olduğumuzu söyleyebilirim. Ankara Bölgesi, Nebim V3 ile birlikte bayilerinin kattığı sinerji, başlattığı yeni projeler ve verimlilik çalışmalarıyla bu sene ciddi bir büyüme hedefiyle yoluna hızla devam ediyor. Haziran ayında Ankara'da gerçekleştirdiğimiz Nebim V3 lansmanı ile yeni nesil programımız olan Nebim V3'ü müşterilerimizin beğenisine sunarak, tüm teknik ve kurumsal gelişmelerle ilgili müşterilerimizi bilgilendirmiş olduk. Nebim V3'ün Ankara Bölgesi'nin ikinci altı aylık dönem büyümesindeki en önemli etken olacağını düşünmekteyim.



Derimod Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Zaim:

"Nebim V3 sayesinde iş süreçlerimizi daha etkin bir şekilde yönetiyor ve verimliliğimizi artırıyoruz."

36 yıl önce moda yaratmak hayali ile doğan Derimod markası, bugün Türk deri sektörünün lokomotif kuruluşlarından biri durumunda. Bu 36 yıllık süreci sizden dinleyebilir miyiz?

Derimod 36 yıllık geçmişi ile Türkiye'nin en tanınan, en eski markalarından biri. İlk yıllarda yalnız ihracat yapıyorduk. Sonraları yavaş yavaş iç piyasada markalaşma sürecine girdik. Markamıza 36 yılda 50 milyon dolarlık reklam yatırımı yaptık. Türk halkında deriyi polisler, şoförler ve bekçiler giyerdi. Renkler siyah ve kahve idi, biz ihracat bilgimiz ile kumaş gibi derilerden çok güzel ceketler yaptık, halkımız bu ceketleri çok beğendi. Bu anlamda Derimod Türk deri sanayi için bir okuldur diyebilirim. Bizden ayrılan birçok arkadaşımız bu kalite ve yenilikleri diğer deri firmalarına da taşıdı, böylece Türk deri sektörü Avrupa'da İtalya'dan sonra ikinci sıraya yerleşti.

Sektörde pek çok önemli oyuncu var. Derimod'u sektörde nasıl konumlandırıyorsunuz?

Türkiye'de perakende sektörü çok hızla gelişti. 2004 yılından itibaren pek çok AVM açıldı. Bu açılışlar da sektörün büyümesinde önemli rol oynadı. Marka olabilmek ve rekabette bir adım önde olabilmek için kuralları tam olarak uygulamanız gerekiyor. Bu hızlı değişim ve gelişim sürecinde mağazalarımızı doğru konumlandırmamız çok önemliydi. Değişim artık yalnızca tüketiciye sunduğumuz, vitrinlerimize koyduğumuz ürünlerde yaşanmıyor. Asıl değişim "marka yönetimi ve işletme anlayışında" yaşanıyor. Dünyadaki başarılı markalar günümüzde yalnızca ürünleri ile değil, bu işletme anlayışları ile de rekabet ediyor. Derimod da bu alanda öncü ve cesur bir rol oynuyor. Bu yıl ikincisini düzenlediğimiz "D8

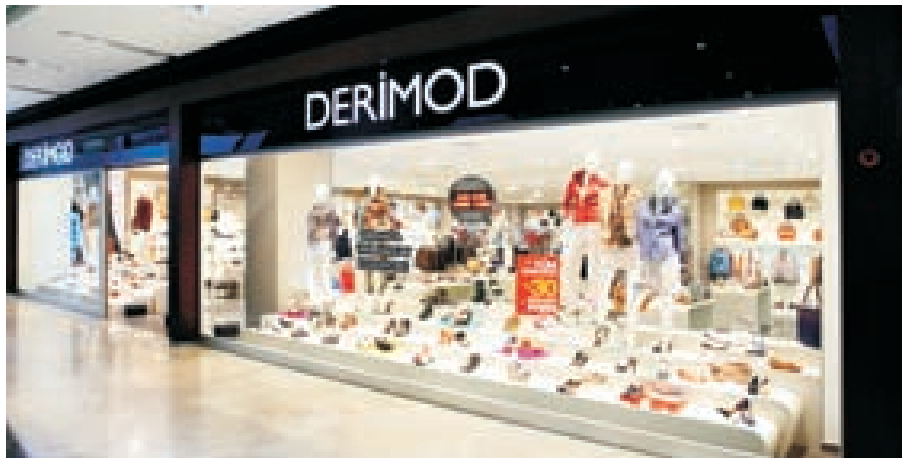
Günleri" de bu anlayışın örneklerinden biridir. Derimod olarak deri sektörünün yanı sıra ayakkabı sektöründe de iddiamızı artırıyoruz. D8 Günleri yaklaşımı ile hedefimiz bu yıl 1 milyon çift ayakkabı satmak. D8 Günleri'nden biraz bahsetmem gerekirse, Türkiye'deki 6 kişilik ana ekibin yanı sıra Milano, Hong Kong ve San Paulo'da "sourcing" ofisleri

10 yeni mağaza daha açarak, 2011 yılında 160 milyon TL ciroya ulaşmak. Geçen senenin aynı dönemine göre %20 oranında bir ciro artışı kaydettik. Havalanın soğuk gitmesinin de etkisiyle deri ceket satışlarında da geçen yılın aynı dönemine göre %30 oranında bir artış söz konusu oldu. Sektörün bu gelişiminin önümüzdeki dönemlerde de hızla

"Tüm departmanlarımızda entegre olarak kullandığımız Nebim V3'ün kullanım kolaylığı ve hızlı uyarlanabilir yapısı sayesinde, ilgili çalışanlarımız programı hızla benimsedi."

kurduk. Bu ofisler değişen trend bilgilerini günü gününe İstanbul'a aktardı ve ürünleri en uygun ve kaliteli şekilde nerede üretebileceğimize dair raporlamalar yaptılar. Yani bu ofisler bizim kılcal damarlarımız oldu. Türkiye'deki üretimimizi daha da güçlendirdik. Çin, Hindistan ve Brezilya'da da üretim bantları oluşturduk. Türkiye genelinde bulunan 58 mağazamız ile 2010 yılında 120 milyon TL ciro elde ettik. Derimod olarak hedefimiz yıl sonuna kadar

devam edeceğini düşünüyorum. Buna bağlı olarak biz de gelişmemizi sürdüreceğiz. Gelişim ve değişim adına, yepyeni bir proje hazırlığı içerisindeyiz. Projemiz uyarınca, Türk kadınının ayak yapısını incelemek amacıyla, yabancı bir ayakkabı tasarım ve kalıp uzmanı ile çalışmaya başladık. Amacımız Türk kadınının ayak yapısını ortaya çıkartarak, bu yapıya en uygun üretimi gerçekleştirmek. Bu çalışmanın çok önemli çıktılarını olacağını düşünüyorum.



Sayın Zafer Uysal, şu soruyu size yöneltmek istiyoruz: Nebim ve Derimod'un yolları ne zaman kesişti? Nebim V3'ü uygulama ve adaptasyon sürecini sizden dinleyebilir miyiz?

Derimod olarak önceki yıllarda olduğu gibi 2011 yılında da büyüme ve gelişmemizi sürdürdük. Şu anda toplamda 60 mağazaya ulaşmış bulunuyoruz. Büyüme ile birlikte giderek artan iş hacmimizi ve büyüyen ölçeğimizi desteklemek üzere kapsamlı ve entegre bir ERP çözümü ihtiyacı oluştu. Bu amaçla, gerçekleştirdiğimiz birçok inceleme sonrasında perakende sektöründeki tecrübeleri ve uzman kadrosu nedeniyle, 2010 Haziran ayında Nebim ile yollarımız kesişti ve Nebim'in yeni ERP çözümü Nebim V3 sayesinde bir iş birliğimiz başladı. Karşılıklı tüm kaynaklarımızı seferber ederek altı ay gibi kısa bir süre sonra, 1.1.2011'de Finans, Muhasebe, İnsan Kaynakları, Ürün Yönetimi, Üretim ve Perakende gibi tüm departmanlarımızda entegre bir şekilde Nebim V3'ün fiili

kullanımına geçtik. Bu geçiş ve adaptasyon sürecini Nebim ekibinin bizlere ihtiyacımız olduğunda yerinde destek sunması ve sektör tecrübesi sayesinde, olabildiğince sancısız atlattığımızı söyleyebiliriz. Tüm departmanlarımızda entegre olarak kullandığımız Nebim V3'ün kullanım kolaylığı ve hızlı

yakaladığımız başarının sırrı, sürdürülebilir verimlilikte diyebilirim.

Derimod iki tüzel kişilik altında hayatta olan bir marka. Pazarlama ve Üretim Şirketleri. Bu iki firmanın entegre yönetim sürecinden bahsedebilir misiniz?

"Nebim V3 ile kurduğumuz bu altyapı sayesinde, tüm iş süreçlerimizi çok daha etkin bir şekilde yürütmeyi ve verimliliğimizi daha da artırmayı hedefliyoruz."

uyarlanabilir yapısı sayesinde, ilgili çalışanlarımız da programı hızla benimsedi ve adaptasyon süreci hızlandı. Nebim'in yeni ERP çözümü Nebim V3 ile Derimod olarak üretim ve perakende firmalarımızı ayrı ve konsolide bir şekilde raporlayabiliyor, mağaza ve ürün performanslarımızı cep

telefonlarımızdan dahi anlık olarak izleyebiliyoruz. Bu çözüm sayesinde Planlama ve Bütçeleme, Satın Alma, Üretim, Ürün Yönetimi, Depo Yönetimi, Toptan ve Perakende, Muhasebe, Finans ve İnsan Kaynakları operasyonlarımızı tedarikçi ve müşteri ilişkilerimizi, baştan sona entegre bir yapıda yönetebiliyoruz. Nebim ile birlikte

Firmamız pazarlama ve üretim şirketleri olmak üzere iki ayrı tüzel kişilik altında olan bir marka. Bu anlamda bir firmanın iki tüzel kişilik altında çalışmasını, entegre ve parametrik bir altyapı olmadan takip edebilmek neredeyse imkansız.

Bir örnek ile durumu özetlemek gerekirse, şu anda pazarlama firmamız ile konfeksiyon firmamız arasında bir sipariş süreci işliyor. Pazarlama firması konfeksiyondan talep ettiği ürünleri satın alma siparişi olarak kaydediyor. Bu siparişler konfeksiyon firmasına otomatik aktarılıyor. Devam eden süreçlerde de arzu ettiğimizde iki firmanın da envanterini konsolide olarak alıp, genel envanterimizi ve üretim durumumuzu görebiliyoruz. İki firma arasındaki işlemleri hariç tutup Nebim'in geliştirdiği ve bizlere sunduğu İş Zekası konsolide küplerinden ürün raporlarını detaylı olarak alabiliyoruz. Nebim çözümleri sayesinde iki firmamız da entegre çalışabiliyor, iş süreçlerini anlık olarak detaylı raporlar ile takip edebiliyor ve sağlıklı raporlar alabiliyoruz. Bunlara ek olarak mağazalarımız online yapıda çalışıyor. Akıllı



Zafer Uysal
Derimod, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

telefonlarımız ile anlık olarak web tabanlı ciro sorgulamasını yapabiliyoruz. Perakende fiyat listelerini ve kampanyaları hızla ve kolaylıkla yönetebiliyoruz. Sipariş altyapısı ile mal kabulünü kontrol edebiliyor ve muhasebe entegrasyonuna kadar tüm satın alma süreçlerimizi tek bir yapı altında takip edebiliyoruz. Bunun dışında, kullanılan sistemde muhasebe kontrolünün olması, kayıtların düzenli ve takip edilebilir olması açısından da önemli özelliklerden biri.

Yukarıda bahsettiğimiz tüm bu nedenlerden ve özelliklerden dolayı entegre bir yapıda çalışmak her zaman tercihimiz oldu. Nebim'in bizlere sunduğu kapsamlı-entegre ve hızlı uyarlanabilir bir ERP çözümü olan Nebim V3 ile, firmamızın operasyonel verimliliğini her geçen gün artıracamızdan şüphemiz yok.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili beklenti ve hedefleriniz nedir? Derimod ve Nebim'i nasıl bir yolculuk bekliyorsunuz?

Nebim ile birlikte gerçekleştirdiğimiz projemizin ilk bölümünde öncelikle temel süreçleri ele aldık. Bu temel süreçlerde operasyonel raporlar ile çalışmak hedeflerimizin başında idi. Bu raporlar haricinde daha detaylı analiz raporlarına ve hedef gerçekleşen analizlerine inebilmek için, Nebim V3 BI & Kurumsal Performans Yönetimi (CPM) uygulamalarını tercih ettik. İş Zekası, Planlama ve Ürün Yönetimi çözümleri ile ilgili Nebim'e ilettiğimiz taleplerimiz doğrultusunda geliştirmelere devam etmekteyiz. Detaylı analiz raporları, hedef gerçekleşen analizleri gibi bir çok raporu bir araya getirerek geliştirmeye



Gökhan Kırık
Nebim Kurumsal
Müşteri Temsilcisi

Toğa Akınoğlu
Finans Müdürü

Levent Koşuçaydam
Bütçe ve Planlama Müdürü

Hakan Abus
Bilgi İşlem Müdürü

Hüseyin Özcan
Muhasebe Müdürü

Zafer Uysal
Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

Çiçek Dalgıç
Ürün Müdürü

Volkan Yıldırım
Nebim ERP Proje Müdürü

çalışıyoruz. Bundan sonraki proje sürecinde izleyeceğimiz yolda, planlama aşamasından başlayarak aktif sezon analizini Nebim ile hazırlayacağımız dashboard raporlar ile gerçekleştirme hedefindeyiz. Bu yapıyı da hazırlarken, Nebim'in Planlama modülünü aktif olarak kullanacağız. Planlama modülünden sezon ve kanal planlarımızı oluşturup, gerçekleşen rakamları takip edebileceğiz. Bunun dışında projemizin kalan sürecinde Nebim Ürün Dağıtım ve Transfer çözümünü de sisteme tanımlanmış kurallara göre gerçekleştirebilmek gibi bir hedefimiz var.

Bu konu ile ilgili olarak Nebim proje uzmanları ile çalışmalarımız devam ediyor. Derimod olarak, orta vadede 80 mağazaya ulaşarak önümüzdeki dönemde büyümemizi sürdüreceğiz. Bu anlamda

Nebim V3 ile kurduğumuz bu altyapı sayesinde, tüm iş süreçlerimizi çok daha etkin bir şekilde yürütmeyi ve verimliliğimizi daha da artırmayı hedefliyoruz.

Dünyaca ünlü markalardan hangileri Türk derisi kullanıyor? Deri sektörünün öncü firmalarından birisi olarak cevaplayabilir misiniz?

Dünyaca ünlü markalardan Türk derisi kullanan firmaları sıralamaya çalışırsam kısaca diyebilirim ki, ne kadar önemli marka varsa, hemen hepsi. Örneğin; Hugo Boss, Tommy Hilfiger, Versace, Armani, Emporio Armani... Hepsinin ceketleri %90 oranında Türkiye'den gidiyor.



Bora Karpat
Mağazalar Genel Koordinatörü



Hüseyin Özcan
Muhasebe Müdürü

Beta Yönetim Kurulu Üyesi Özlem İkişik:

"Nebim sayesinde müşteri odaklı verimliliğimizi artırdık."



Özlem İkişik
Beta, Yönetim Kurulu Üyesi

Beta'nın tarihçesini tanıtır mısınız?

Beta Ayakkabı Sanayi ve Ticaret A.Ş., 70'li yıllarda Espadrille üretimi yapan Ercan İkişik ve Taner İkişik tarafından 1980 yılında kurulmuştur. 1985 yılında, Nişantaşı'nda ilk mağazasını açarak perakendeye adım atmıştır. Beta Ayakkabı tasarım ekibi tarafından oluşturulan koleksiyonlar, sayıları gün geçtikçe artan Beta Mağazaları'nın yanı sıra, çeşitli satış noktalarıyla da Türkiye çapında 22 ilde beğeniye sunulmaktadır.

Türkiye'nin sayılı yerli ayakkabı markalarından olan Beta Ayakkabı, dünyada ayakkabı üretiminde yaşanan tüm gelişmeleri yakından takip etmekte ve uygulamaktadır. Yenilikçi ve gelişimci özelliğini koruyan Beta, Türkiye'de tüm

ayakkabı üretim tekniklerinin bir arada kullanıldığı tek ayakkabı fabrikasına sahiptir.

Beta Ayakkabı, büyüme stratejisini sürekli öğrenmek ve çalışmak üzerine kurmuştur. Ayakkabı üretiminde sağlığa uygun malzeme kullanılmasının ön planda tutulduğu Beta'da, ayakkabı tasarımları üzerinde de büyük emekler sarf edilmekte, tasarlanan ayakkabıların şıklığının yanında rahat olmasına da büyük özen gösterilmektedir.

Beta Ayakkabı'nın iç ve dış piyasadaki hedefi; günümüze kadar yüksek kalitesi, rahatlığı ve şıklığı ile elde etmiş olduğu güçlü imajını koruyarak, Türkiye ayakkabı sektöründe, modanın ve şıklığın temsilcisi olmaya ve mağazalar zincirine yeni halkalar eklemeye devam etmektedir.

Nebim çözümlerini Beta'ya uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

1985 yılında Nebim yazılımlarını şirket içinde uygulamaya başladık. 1985 yılında Nişantaşı'nda ilk mağazamızı açtığımızda perakende çözüm ortağımız Nebim ile stoklarımızı doğru ve sağlıklı takip etmeyi, ürün yönetimini, sevkiyatlarımızı, müşteri bilgilerimizi doğru bilgiye dayalı olarak planlamayı ve yönetmeyi hedefledik. Bugüne baktığımızda, hedeflerimize fazlasıyla ulaştığımızı görüyoruz.

Nebim ile vardığınız çözümünden bahsedebilir misiniz? Firmanızda sağladığı faydaları anlatır mısınız?

Nebim yazılımlarının hemen hepsini firmamızda uygulamaktayız. Finans

ve Muhasebe Yönetimi, Mağazacılık Çözümleri, Stok ve Sipariş Yönetimi, İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi.

Uzun soluklu iş birliğimizi göz önünde bulundurduğumuzda Nebim'e geçişimiz ve akabinde online sisteme geçişimiz ile birlikte, firmamızın verimliliği fark edilir derecede arttı.

Kısa vadede Nebim Ürün Dağıtım çözümleri ile sevkiyatlarımızı hızlandırmak, satan ürünlerimizi tespit etmek ve en çok satan mağazalarımıza hızla yönlendirmek, önceden Excel üzerinden büyük bir çaba ve zaman kaybı ile kontrol etmeye çalıştığımız ürün transferlerimizi, sistem üzerinden daha sağlıklı takip etmek ve gerekli uyarıları hızla yapabilmek mümkün. Tüm bu hızımıza hız katan Nebim uygulamalarını düşündüğümüzde, günümüzde çok önemli kavramlar olan verimlilik ve sürekliliği sağlayabildiğimizi görüyoruz. Bu tip sistemlerde sürekliliği olan bir altyapı oluşturmak çok zordur. Nebim ile bunu yakaladık ve etkin bir sisteme kavuştuk. Gerek uygulama gerekse adaptasyon sürecinde Nebim'in çözüm odaklı yaklaşımları sayesinde sürekliliği olan bir altyapıyı oluşturduk.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Global kriz sonrasında kârlılıkların gitgide düştüğü, maliyetlerin arttığı bir döneme girdik. Sektörde operasyon verimliliği önceliklerimiz içinde birinci sıraya oturdu. Operasyon verimliliği için bilgi işlem sistemlerinin organik bir yapıya geçmesi gerekti. Müşteri odaklı olmayan markaların gelecekte zorlanacağını düşünüyoruz. Nebim'in perakende sektörünün ihtiyaçlarını doğru şekilde incelemesi ve yeni çözüm sistemleri geliştirmesiyle müşteri odaklı verimlilik ve süreklilik ilkesiyle devam etmeyi hedefliyoruz.

Müşterilerinizin beklentileri daha çok hangi konularda yoğunlaşıyor? Bu beklentileri Nebim çözümleri ile nasıl karşılıyorsunuz?

Müşteriler kendilerini her daim özel hissetmek istiyorlar. Beklentilerine maksimum düzeyde sahip olmak ve alışveriş yaptıkları markanın kendilerine şeffaf olmasını istiyorlar. Gerek Türkiye'de gerekse dünyada artık markalar tüm müşterilere ulaşmayı değil, çeşitli sosyo-ekonomik özelliklerine göre seçtikleri daha niş müşteri kitlelerine ulaşmayı hedefliyorlar. Bu anlamda markaların hedef müşteri kitlelerine ulaşabilmek, onların beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına, çeşitli raporlara ve bu raporların analiz etmeye ihtiyaçları var. Beta olarak biz, müşterilerimizin bu beklentilerine cevap verebilmek

hangi semtlerde ikamet ettiklerini, kaç kez geldiklerini ve bunun gibi daha birçok konudaki bilgiyi raporlar halinde almamız mümkün. Nebim raporları sayesinde yaptığımız son uygulama, Beta'nın sadık müşterilerine özel bir çalışma yapmak oldu.

Nebim İş Zekası uygulamaları ile vardığınız çözümden bahsedebilir misiniz?

Halojen Kurumsal bir anlamda önemli bir CRM programı. Müşteri bazlı çalışmalar yapabilmek adına çok önemli bir program. Kullanımı oldukça kolay ve seri bir program. Bu program sayesinde mağaza bazlı çalışmalar yapabiliyor, çok daha niş müşteri kitlelerine ulaşabiliyoruz. Bire bir müşteriye ulaşmanın çok önemli olduğu bu dönemde Halojen raporları sayesinde, nokta

"Uzun soluklu iş birliğimizi göz önünde bulundurduğumuzda, Nebim'e geçişimiz ve akabinde online sisteme geçişimiz ile birlikte firmamızın verimliliği fark edilir derecede arttı."

için, Nebim üzerinden çektiğimiz müşteri data ve raporlarını analiz ediyor, CRM ve pazarlama birimimiz ile beyin fırtınası toplantıları yaparak yeni fikirler üretiyor ve bu fikirleri hayata geçiriyoruz. Nebim üzerinden aldığımız raporlar, müşterilerimizi yakından tanıyabilmemize ve hangi dönemde hangi kanallar ile müşterilerimize ulaşabileceğimize dair fikirler sunuyor bize. Nebim sisteminde çok çeşitli raporlar mevcut. Müşterilerimizin alışverişlerini gerçekleştirdikleri gün ve saatleri, hangi tutar baremlerinde alışveriş yaptıklarını,

atışları gerçekleştirebiliyoruz. Müşteri hangi renk ayakkabı giyer, hangi numarayı alır, hangi mağazamız hangi lokasyonlardan müşteriye sahip gibi birçok bilgiye Halojen İş Zekası çözümünden ulaşmak mümkün.

Nebim'in Beta'ya sağladığı üç önemli fayda sizce nedir?

Nebim'in firmamıza sağladığı pek çok faydadan söz etmek mümkün. En önemli faydalar arasında ise, sayılara dayalı sürdürülebilir öngörü, pratik ve kolay analiz edilebilir net rakamsal raporlardan bahsedebiliriz.

Bücürük Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Ünal:

"Nebim ile iş yükümüz azaldı ve zamandan tasarruf sağladık."



Bücürük'ün tarihçesinden bahseder misiniz?

Bücürük, 1996 yılında Rafet ve Kenan Ünal kardeşlerin İstanbul Yeşildirek'te 25 m²'lik mağazada faaliyete başlamasıyla kuruldu. Kuruluşundan bugüne büyük yol kat eden Bücürük, şu an İstanbul Merter'de 6.500 m²'lik kapalı alanda tasarım, planlama, üretim ve lojistik faaliyetlerini, ayrıca yine Merter'de 450 m²'lik showroom'da yurt içi pazarlama ve mağazacılık faaliyetlerini sürdürmektedir. Tamamı Türkiye'de üretilen ürünlerini, kendisine ait Cevahir, İzmir Agora, Eskişehir Espark gibi seçkin A.V.M'lerdeki 43 mağazası yoluyla ve de Türkiye'nin her bölgesindeki 300'ü aşkın bayisi aracılığı ile yurt içi tüketiciye, Libya,

Mısır, Ürdün, Lübnan, Irak, İran, Bulgaristan, Hırvatistan, Belçika, Almanya, Rusya, Azerbaycan, Kosova, Makedonya, Ukrayna, Kazakistan gibi 20'yi aşkın ülkedeki 80 satış noktası ile yurt dışındaki tüketiciye ulaştırmaktadır. GOST, ISO 9001/2008, DISNEY Sertifikalarına sahip olan Bücürük'ün, Birleşmiş Markalar Derneği, İhracatçılar Birliği üyelikleri bulunmaktadır. Çocuk giyim sektörünün lider firmalarından biri olan Bücürük, İrlanda'lı yatırım fonu Kerten ile 2011 yılının Şubat ayında ortaklık anlaşması imzalamıştır. Son dönemlerde önemli bir büyüme ivmesi yakalayan Bücürük, Kerten ile yaptığı ortaklık anlaşması ile satış hacmini daha da artırmayı, dış

piyasalardaki bayi ve dağıtım ağını genişletmeyi, kurumsal yapısını güçlendirmeyi ve dünya çapında bir marka olmayı hedeflemektedir.

Nebim'i firmanızda hangi aşamalarda kullanıyorsunuz?

Nebim yazılımlarını Finans ve Muhasebe, Ürün Yönetimi, Mağaza Takibi, Perakende Satış, Promosyon ve İnsan Kaynakları bölümlerimizde, etkin bir şekilde kullanıyoruz. Nebim iş zekası çözümleri ile siparişler, depo envanterleri ve mağazacılık alanları ile ilgili tüm raporlarımızı hızla ve istediğimiz detayda alabiliyoruz. Nebim yazılımlarının tüm modüllerinin entegre çalışması sayesinde, Bücürük olarak iş yükümüz büyük ölçüde azalıyor.

Zamandan tasarruf sağlayabiliyor, en hızlı şekilde doğru ve sağlıklı kararlar alabiliyoruz.

Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken öncelikli hedefimiz, online altyapı desteği ile mağazalarımızın anlık takiplerini gerçekleştirebilmek ve özel durumlarda anında harekete geçme yeteneği kazanmaktı. Bunun dışında bir başka hedef ise, Nebim İş Zekası çözümleri sayesinde daha etkili kararlar alabilmek ve aldığımız bu sağlıklı kararlar doğrultusunda belirlediğimiz sonuçlara daha hızlı ve doğru şekilde ulaşmaktı. Nebim'i uygulamaya başladığımızda bünyemizde mevcutta işleyen ve mağazaları olan yerleşik bir yapı olduğundan dolayı, az da olsa aksaklıklar yaşadığımızı söyleyebilirim. Ancak Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) çözümlerinin, hiç bir aksaklık yaşamadan uygulanmasının mümkün olmadığı kanısındayız. Uygulama ve adaptasyon sürecinde en önemli nokta, en kısa sürede bu süreci aşabilmektir. Bu anlamda Nebim ekibinin yakın ilgisi ve sunduğu çözümler sayesinde, hedeflerimize sırayla ulaştık.

Nebim İş Zekası uygulamaları ile vardığınız çözümden bahsedebilir misiniz?

Nebim Kurumsal Performans Yönetimi ve İş Zekası uygulamaları ile mevcut durumumuzu daha iyi analiz edip, hedeflerimize daha hızlı ulaşabiliyoruz. Stok ve satış oranlarımızı, yıl, sezon, yaş, cinsiyet gibi kriterleri göz önüne alarak değerlendirebiliyor, geçen sezonlar ile karşılaştırmasını yapabiliyoruz. Böylece sağlıklı bir ürün planlaması gerçekleştirip tüketici ihtiyaçları doğrultusunda üretim yapmanın etkili sonuçlarını alıyoruz.

Nebim'in Bücürük'e sağladığı üç önemli fayda sizce nedir?

Nebim yazılımlarının Bücürük'e sağladığı en önemli üç faydayı sıralayacak olursak, satışların anlık olarak takibini yapmak ve anında aksiyon almaktan, Muhasebe, Stok, Mağazacılık ve diğer modüllerin entegre çalışmasından dolayı

kullanarak kendilerini geliştiren mağazacılık ekibimiz ile, bu rekabetçi ortamda sektörün önemli oyuncularından biri olmak için gayret gösteriyoruz. Bu konuda başarılı olduk ki bu yılın şubat ayında İrlanda'lı yatırım fonu Kerten tarafından yatırıma değer bulunarak ortaklık gerçekleştirdik. Bildiğiniz üzere yatırım fonları hızlı

"Nebim Kurumsal Performans Yönetimi ve İş Zekası uygulamaları ile durumumuzu daha iyi analiz edip, hedeflerimize daha hızlı ulaşabiliyoruz."

kazandığımız zamandan ve raporlamalardaki çeşitlilik ve kullanımdan bahsedebiliriz.

Sektördeki rekabet ortamında kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz?

Küresel ekonominin gereği olarak neredeyse kalkan sınırlar, rekabeti de en üst seviyeye taşımış bulunuyor. Herhangi bir ürün ve servisine dünyanın neresinde olursa olsun sadece internet üzerinden erişmek mümkün.

Bu şartlar altında Bücürük olarak her zaman son trendleri takip etmemiz, en iyi kaliteyi en uygun fiyatla

müşterilerimize sunmamız gerektiğinin bilincindeyiz. Bu açıdan sürekli kendini yenileyen tasarım ekibimiz, dünya üzerinde araştırma yapan tedarik zincirimiz, eğitimlerle ve en son teknolojiyi

büyüme trendi potansiyeli olan, sektörde önemli pazar payına sahip firmalara yatırım yaparlar. Bu açıdan sektörümüz içinde kendimizi şanslı hissediyoruz.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Nebim ile ilgili kısa ve uzun vadeli pek çok planımız var. Kısa vadedeki planlarımızdan ilki, Nebim Tedarik ve Üretim uygulaması ile daha sağlıklı üretim planlaması yapabilmek. İkincisi, Nebim İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi ile belirlediğimiz daha büyük hedeflere hızlı ve kolayca ulaşmaktır.



Çetmen Genel Müdürü Cemil Akbulut:

"Nebim ile pek çok verim artırıcı çalışmaya imza attık."



Cemil Akbulut
Çetmen, Genel Müdür

Çetmen'in tarihçesini tanıtır mısınız?

1962 yılında mobilya sektörüne adım atan Çetmen, yaptığı yatırımlarına her yıl yenilerini eklemiş ve kendini tanınır hale getirmiştir. Çetmen Mobilya şu anda İzmir başta olmak üzere İstanbul, Manisa, Marmaris, Aydın, Uşak, Balıkesir, Nazilli, Soma, Akhisar ve Salihli'de perakende 22 mağaza ile hizmet vermektedir.

Nebim'e olan ihtiyaç nasıl ortaya çıktı? Belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi?

Mevcutta kullandığımız program ile beklentilerimize cevap alamıyorduk. Entegre yapı ve verim almak konusunda problemlerimiz vardı. Nebim'e olan ihtiyaç, tam bu

hedeflerin başında dağınık olan iş yapımızı entegre bir sistem altında toparlayabilmek ve verimliliğimizi artırmak konusunda ortaya çıktı. Bu anlamda Nebim bize hem üretim süreçlerimizde hem de perakende süreçlerimizde entegre bir yapı sundu. Hedeflerimize bu noktada ulaştığımızı söyleyebiliriz. Nebim ile birlikte tüm işlemlerimizi anlık olarak takip edebiliyoruz ve etkin bir şekilde yönetebiliyoruz. Anlık takip edilen tüm süreçlerimizin detaylı raporlarını ve analizlerini alabiliyoruz. Böylece verim artıran birçok çalışmaya imza atmış oluyoruz. Nebim'in en etkin olarak mağazacılık çözümlerini kullanıyoruz. Nebim sayesinde tüm mağazalarımızı güvenli bir şekilde

portföyümüzü de kontrol altında tutabiliyoruz.

Nebim Halojen İş Zekası ile vardığınız çözümden bahsedermisiniz?

Nebim Halojen İş Zekası çözümünü kısaca tanımlamak gerekirse, hızlı rapor almamızı ve sağlıklı verilere ulaşmamızı sağlayan bir uygulama diyebiliriz. Bu uygulama ile her birim kendisine ait işlemleri raporlayabilmekte, merkez ofis tüm perakende noktalarının satışlarını tek bir alandan takip edebilmektedir. Bu anlamda hızımızı artıran, sağlıklı karar almamızı ve hedeflerimizi kolaylıkla belirlememizi sağlayan bir çözüm olduğundan bahsedebiliriz. Nebim'in bizlere sunduğu bu çözüm sayesinde istediğimiz detayda raporlar alabiliyor, planlamamızı kolaylıkla gerçekleştirebiliyoruz.

Nebim'in Çetmen'e sağladığı faydalardan bahsedebilir misiniz?

Nebim çözümleri sayesinde zaman kaybımız minimuma indi, personel tarafında tam kontrol ve tasarruf sağladık. Karar süreçlerimiz hızlandı, doğru verilere dayanarak, doğru planlamalar yapabildik ve tüm bunlarla doğru orantılı olarak verimimiz arttı.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

2013 yılı sonuna kadar 50 mağaza açmayı, ayrıca Türkiye genelinde de tüm il ve ilçelerde kendi mağazalarımızı açarak büyümeyi hedeflemekteyiz. Büyümemize paralel olarak Nebim'in yeni çözümlerini de firmamızda uygulamayı planlamaktayız.

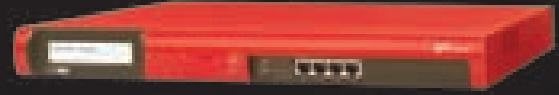
daha fazla güvenlik için **daha az** ödeyin!

XTM Ağ güvenliğinde lider...



İster 50, ister 5000 kullanıcıyı olunc,
Çok yönlü güvenlik için
Hız ve Verimliliği Yönetim için
Esneklik için
Ölçeklemede "0" maliyet için
Yatırım Gelişmelerine Hazır Olmak için

SSL Uzaktan güvenli erişimde lider...



Uzak kullanıcıları, internete bağlanabilen
birçok cihazdan CRM programına ve
e-maillerine güvenli bir şekilde bağlanabilen,
web konferansına katılabilen ve
başka ek bir kurulumun, satın alınmasına yada
yönetimine gerek kalmadan
Kullanım Kolaylığı için
Güvenlik için
Esneklik için

WatchGuard™
Kurumsal Ağ Güvenliğinde lider

XCS Web ve e-mail güvenliğinde lider...

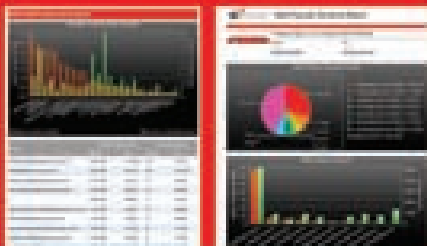


Küçük, orta ve büyük ölçekli organizasyonlar, kamu
kuruluşları ve ISP'ler için önerilen
e-mail ve web güvenliği için
Spam Koruma için
Virüs Spyware ve Kötü Amaçlı Yazılım Koruma için
Kişisel Gizlilik için Bilgi Kaybı Engelleme için
Her Zaman Güvenilen Açık E-Mail Güvenliği için
Merkezi Yönetim ve Raporlama için

5651 yasasına tam uyum için!

yasa gereği zorunlu hale gelen raporlama ihtiyacı için; 50 den fazla rapor çeşidi içeren ve tüm WatchGuard modelleriyle birlikte verilen raporlama modülü, WatchGuard System Manager Programı üzerinde Entegre ve Ücretsizdir.

- Hangi kullanıcılar, nereye gitti? Client Details ile bütün ayrıntılar elinizin altında...
- Kim, kime ne zaman mail atıyor? Kullanıcılarınızın mesajlarını takip edin...
- En çok hangi siteler ziyaret ediliyor? Çok Ziyaret Edilen Siteler raporu tüm size göre...



Watchguard Çözüm Ortağı olmak için;
watchguard@intercomp.com.tr

Türkiye Distribütörü
INTERCOMP

T. 0212 222 57 45
www.watchguard.com.tr
www.intercomp.com.tr

Faik Sönmez Yönetim Kurulu Başkanı Mete Sönmez:

"Nebim ile kaynaklarımızı daha verimli kullanıyoruz."



Mete Sönmez
Faik Sönmez, Yönetim Kurulu Başkanı

Faik Sönmez'in tarihçesinden bahseder misiniz?

1950 yılında sipariş üzerine çalışmaya başladık, kısa sürede İstanbul'un en aranılan kadın terzi olduk ve ısmarlama dikişten gelen prova ve kalıp bilgisini 1972 yılında aynı titizlikle konfeksiyona aktardık. 30 seneyi aşkın prova tecrübesiyle Türk kadınının ölçülerine uygun kalıplar hazırlayarak, kişiye özel tasarlanmış kadar rahat giysileri, özenli dikişi, kaliteli kumaşları, ulaşılabilir fiyat anlayışı ile sunmaya devam ediyoruz. Faik Sönmez'de değişim 60 yıldır devam etmekle beraber, kalite anlayışımız hep aynı. Yılların tecrübesiyle oturmuş temel kalıplar, her cins kumaş için milimetrik olarak revize ediliyor. 6 ay öncesinden başlayarak 1000

civarında model numunesi dikiliyor ve elenerek 400 model hayata geçiriliyor. Giysiler, uzun yıllar boyunca Faik Sönmez ile bizzat çalışmış ve bu kurumda yetmişmiş terziler tarafından dikiliyor. Tüm mağazalarımızdaki tadilat servisi, alınan giysinin bedene tam istenen şekilde oturmasını sağlıyor. Faik Sönmez'de 61 yıllık tecrübemizle büyük beden, küçük beden giysinin büyütülmüş hali olmadığını biliyoruz. Tüm modellerimizde bu detayı göz önünde bulunduruyoruz. Her dönem klasik olabilecek giysilerimizde 'şıklık', 'sadelik', 'detaya gösterilen özen', özetle 'kalite' anlayışını ön planda tutuyoruz. 40 beden ve üzeri kadınların modayı kendilerine uyarlayıp içinde kendilerini mutlu ve 'trendy' hissedebilecekleri,

günün çizgilerini taşıyan modeller üretiyoruz. Bugün Türkiye'de 12 farklı ilde toplam 32 mağazamız ve sayıları 60'a yaklaşan toptan satış noktalarımız ile yurt dışında Erbil (Irak) ve Bakü'de (Azerbaycan) 2 adet mağazamız ve internetten satışımız ile müşterilerimize ulaşıyoruz.

Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Firmamızda 2004 yılından itibaren üretimden satışa kadar tüm aşamalarda Nebim yazılımlarını kullanıyoruz. O dönemde kullandığımız yazılım, firmamızın ihtiyaçlarını ve beklentilerimizi tam anlamıyla karşılamıyordu. Seçim aşamasında "kaynaklarımızı en iyi şekilde kontrol edip, hızlı karar

vermemizi sağlayan bir yazılım çözümü" arayışına girdik. Seçtiğimiz yazılımın perakende sektörünün tüm ihtiyaçlarını karşılamasını ve esnek yapıda olmasını hedefliyorduk. Yaptığımız araştırmada, Nebim'in sektör tecrübesinin ve entegre çözümler sunmasının diğer aday firmalar arasında öne çıktığını gördük ve tercihimizi Nebim yönünde kullandık.

Proje geçişi öncesi tüm adımları dikkatlice planladığımız için, Nebim'e geçiş esnasında herhangi bir sıkıntı yaşamadık. Bu anlamda Nebim proje yöneticilerinin yakın desteğini gördük. Özellikle perakende gibi çok dinamik bir sektörde Nebim kaynaklarımızı verimli kullanmamıza ve hızlı karar almamıza çok önemli katkı sağladı. Sektörel bilgi birikimine güvenerek iş birliğine başladığımız Nebim sayesinde yüksek verim ve kârlılık elde ettik. Bir başka tercih nedenimiz olan entegre iş süreçleri sayesinde ise, bir departmanda toplanan bilginin, diğer tüm birimlere doğru hızlı iletildiğini ve bunun sonucunda tüm operasyonlarımızda, karar verme süreçlerimizde hız ve çeviklik kazandığımızı gördük.

Nebim'in en etkin kullanıyoruz dediğiniz uygulaması size göre hangisidir? Faydalarından bahsedebilir misiniz?

Faik Sönmez olarak Nebim yazılımlarını üretimden satışa tüm aşamalarda çok yoğun ve etkin kullandığımızı söyleyebiliriz. İş birliği sürecimize bir bütün olarak baktığımızda aslında tüm uygulamaların hayati önem taşıdığından bahsedebiliriz. Bununla birlikte son dönemde üzerinde yoğun olarak durduğumuz Nebim Ürün Dağıtım uygulamaları bulunmakta. Bu uygulama ile daha önce manuel yöntemlerle yaptığımız bir çok işlemi çok daha hızlı, doğru ve detaylı bir şekilde

gerçekleştirebiliyor ve verimli sonuçlar elde edebiliyoruz.

Uygulama aşamasında karşılaştığınız zorluklar ya da olumlu, 'sürpriz' olarak niteleyebileceğiniz deneyimleriniz oldu mu?

Öncelikle Faik Sönmez merkez personelimiz ve Nebim personelinin, projenin en başından beri uyum içinde çalıştığını söylemeliyim. Tüm proje safhalarında merkez ve mağaza personeli ile bilgilendirme ve eğitim toplantıları düzenledik. Bu toplantılardan elde ettiğimiz sonuçlar ile daha sağlıklı ve hızlı şekilde projede ilerleyebildik ve projenin sonuçlarını kısa sürede

verimli iş birliği ve çözüm odaklı yaklaşım görmemiz olarak özetleyebiliriz.

Sektörde rekabet önemli unsurlardan biri. Bu anlamda sektörünüz içerisinde kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz?

Sektörde rekabet olmasını herkes açısından çok olumlu ve faydalı buluyoruz. Rekabetin sektöre heyecan kattığını ve renk getirdiğini söyleyebiliriz. Rekabet ortamında firmaların daha hızlı ve doğru karar almaları ve esnek bir yapıya sahip olmaları, gün geçtikçe çok daha önemli bir durum haline gelmektedir. Firmaları bu anlamda rekabetçi ortama hazırlayan ve diğer firmalardan farklı kılan

"Perakende gibi dinamik bir sektörde, Nebim kaynaklarımızı verimli kullanmamıza ve hızlı karar almamıza çok önemli katkı sağladı."

aldık. Biz her proje öncesinde çok dikkatli bir çalışma yürütülmesi gerektiğini düşünüyoruz ve bu düşüncemizi mutlaka uyguluyoruz. Yaklaşık üç yıl önce tüm mağazalarımızı online sisteme geçirme planımız vardı. Gerek bizim tüm altyapı ihtiyaçlarını ve eğitim faaliyetlerini gerçekleştirmemiz, gerekse Nebim ekibinin desteği ile tüm Faik Sönmez mağazalarını online sisteme yarım iş gününde geçirdik.

Nebim'in Faik Sönmez'e kazandırdığı üç önemli fayda size göre nelerdir?

Nebim yazılımlarının firmamıza kazandırdığı pek çok faydadan bahsetmek mümkündür. Ancak özellikle üç en önemli fayda nelerdir diye düşündüğümüzde, ilk olarak hızlı ve doğru karar alma yeteneği kazanmamız, ikinci olarak kaynakları etkin ve verimli kullanma imkanı elde etmemiz, son olarak ise

kavramın, firmaların sahip oldukları ve yönetebildikleri "bilgi" olduğunu düşünüyoruz. Faik Sönmez olarak biz de Nebim ile sürdürdüğümüz iş birliği ile mevcut bilgiyi rekabetçi ortamda doğru kullanmaya, doğru veriler ile sağlıklı kararlar almaya gayret ediyoruz.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Son zamanlarda firmamızda üç yeni Nebim projesi yürütüyoruz. Bunlar Kurumsal Halojen, Ürün Dağıtım uygulamaları ve Kapora uygulamalarıdır. Şu anda gerekli eğitim ve test faaliyetlerini tamamladık, canlı kullanıma geçtik. Önümüzdeki dönemde özellikle mobil uygulamaların ve Nebim iş Zekası çözümlerinin kullanımının daha da artacağını ve önem kazanacağını düşünüyoruz. Kısa vadede Nebim ile iş birliğimizi artırmayı, yeni çözümlerini bünyemize katmayı planlıyoruz.

Herry Yönetim Kurulu Başkanı Selami Sarı :

"Nebim çözümleri sayesinde mevcut koşulları daha doğru okuyarak verimliliğimizi artırdık."



Selami Sarı
Herry, Yönetim Kurulu Başkanı

Herry'nin tarihçesini tanıtır mısınız?

1989 yılında Herry markası adı altında üretime başlayan firma, cadde mağazacılığının canlı olduğu yıllarda perakendede büyüme sağladı. Bakırköy sonrası Ankara Karum ve Osmanbey'de açılan mağazalar ve Çarşı mağazalarındaki corner'ları ile marka bilinirliğini artırarak çalışan kadının vazgeçilmez markası olmayı başardı. Bugün yurt içi ve yurt dışı pazarda 75 mağazası bulunan firmanın, ayrıca bünyesinde MİSİST ve GOOSE adı altında iki markası bulunmaktadır.

Nebim ile iş birliği süreciniz ne zaman başladı? Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Herry'de güçlü bir altyapı oluşturmak için yola çıktığımızda, 2004 yılında sektörel tecrübesine de güvendiğimiz Nebim ile tanıştık. Firmamızın verimliliğini artırmak ve stok takibimizi daha iyi gerçekleştirmek hedefi ile yola çıktık. Büyüme planlarımızı yazılım entegrasyonunun tam olarak tamamlanması, sistemin doğru ve eksiksiz işleyebilmesi için gerekli ekibin yetiştirilmesi ve eğitilmelerini hedef olarak planladık. Nebim Finans-Muhasebe Yönetimi, Stok ve Sipariş Yönetimi, Tedarik ve Üretim Yönetimi, İş Zekası ve Kurumsal Kaynak Planlama çözümleri ile zincir mağazalarımızdaki tüm iş süreç takiplerini daha hızlı ve verimli olarak gerçekleştirmek öncelikli hedefimizdi. Geldiğimiz noktada sağlıklı stok takibi gerçekleştirebiliyoruz.

Entegre bir yapıda tüm iş süreçlerimizi doğru ve eksiksiz bir şekilde yönetebiliyoruz. Nebim sayesinde belirlediğimiz hedeflere kısa sürede ulaştık ve iş süreçlerimiz hızlandı.

Nebim'in en etkin kullanıyoruz dediğiniz uygulaması size göre hangisidir? Faydalarından bahsedebilir misiniz?

Herry olarak firmamızda uyguladığımız Nebim yazılımlarının hemen hepsini etkin bir şekilde kullanıyoruz diyebilirim. Ancak özellikle üzerinde durmak istediklerim, Stok-Sipariş Yönetimi ve İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi uygulamalarıdır.

Stok ve Sipariş Yönetimi ile etkin, dinamik ve ölçeklenebilir bir altyapı oluşturduk. Stok takiplerimizi daha sağlıklı, doğru ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebiliyoruz.

Nebim İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi uygulamaları ile aldığımız detaylı raporlar ve hazır dashboard'lar sayesinde daha hızlı karar alma ve uygulama sürecine kavuştuk.

Nebim'in yeni İş Zekası uygulaması Halojen Kurumsal Sürüm'ü biraz data detaylı anlatabilir misiniz? Herry'e sağladığı faydalardan bahsedebilir misiniz?

Nebim'in geliştirdiği yeni İş Zekası uygulaması Halojen Kurumsal Sürüm'ü raporlama ve analiz altyapımızı güçlendirmek adına firmamızda uygulamaya başladık. Uygulama içerisinde bulunan hazır dashboard'lar, raporlar sayesinde elde ettiğimiz bilgiler doğrultusunda daha hızlı ve doğru kararlar alabiliyoruz. Bu yeni İş Zekası uygulamasında Nebim'in sektörel bilgi birikimi net bir şekilde kendini hissettiriyor. Uygulamanın bizlere sunduğu otomatik güncellemeler ile de kullanıcılar düzenli olarak aldıkları raporları

e-mail yoluyla bildirebiliyorlar, bu da tüm departmanlarımızın zamandan tasarruf etmesini sağlıyor. Uygulama ile ayrıca istediğimiz bilgiyi ve istediğimiz ayrıntıda hızla alabiliyor ve aldığımız raporların analizlerine ve alt detaylarına kadar kolaylıkla ulaşabiliyoruz. Halojen başta olmak üzere Nebim'in bizlere sunduğu diğer tüm çözümler sayesinde 2004 yılından bugüne kadar geçen süreçte mevcut koşulları daha doğru okuyarak ve firmamıza özel geliştirilen projeler ile de verimliliğimizi fark edilir derece artırdık.

Nebim'in Herry'e sağladığı üç önemli fayda sizce nedir?

Nebim ile iş birliğimizin başladığı 2004 yılından itibaren bize bir çok faydası oldu. Bunlardan en önemlisi, firmamızın verimliliğini ve

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Nebim'in yakın zamanda lansmanını gerçekleştirdiği, perakendeci, toptancı ve üretici firmalar için geliştirdiği yeni Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) çözümü Nebim V3'ü, Herry olarak nasıl uygulayabiliriz, bunun planını yapıyoruz. Tüm uygulamaların entegre çalıştığı ve kapsamlı bir ERP çözümü olan Nebim V3'ün Herry'nin büyümesinde büyük bir rol üstleneceği ve verimliliğini daha da artıracığı düşüncesindeyiz.

Türk tüketicilerinin alışveriş alışkanlıkları konusunda ne düşünüyorsunuz? Yeniliklere açıklar mı, yoksa gelenekselciler mi?

Metropol insanları değişiklikleri denemekten korkmuyor. Hatta farklı tarzları bir arada kullanabilen

"Yeni İş Zekası uygulamasında Nebim'in sektörel bilgi birikimi net bir şekilde kendini hissettiriyor. Uygulamanın bizlere sunduğu otomatik güncellemeler ile de kullanıcılar düzenli olarak aldıkları raporları e-mail yoluyla bildirebiliyorlar. Bu da tüm departmanlarımızın zamandan tasarruf etmesini sağlıyor."

kârlılığını artırdı. Üç önemli faydadan bahsetmemiz gerekirse ilk olarak, Nebim sayesinde daha hızlı karar aldığımızdan ve kolay uyarlama sürecinden bahsedebiliriz. İkinci olarak, Nebim ürün yönetiminin bizlere sunduğu fonksiyonlar sayesinde dinamiklik ve çeviklik kazandık. Son olarak ise, istediğimiz ayrıntıda aldığımız hızlı ve fonksiyonel raporlardan bahsedebiliriz.

cesaretli bir toplumuz. Elektronik ve araba sektörü takibinde çok yenilikçi olduğumuz tartışılmaz. Türkiye geneline bakıldığında sektörlerle göre değişen gelenekselci bir yapımız var. Tüketici gelir seviyesindeki değişikliğe göre çıkışlar gösteriyor. Yenilikleri seven, deneyen, taklit eden, aynı zamanda gelenekselci bir tüketici toplumu olduğumuzu söyleyebiliriz.

Karton Yönetim Kurulu Başkanı Canip Karakuş:

"Nebim'in parametrik ve entegre altyapısı ile kullanım kolaylığı ve hız sağladık."



Canip Karakuş
Karton, Yönetim Kurulu Başkanı

Karton'un tarihçesinden bahsedermisiniz?

Karton 1985 yılında anonim şirket olarak kurulmuştur. 1988 yılında Balgat Ehlîbeyt Mahallesi'nde 3.500 m² kapalı alan, 1.500 m² açık alanı bulunan kendi fabrikası inşa edilmiş ve 1990 yılında fabrikaya taşınmıştır. 400 kişilik personeli, 65 adet Shima Seiki Örgü makinası, 160'a yakın dikiş makinası ile, yaklaşık 1.000.000 adet yıllık üretim kapasitesine sahiptir. Amerika, Fransa, Almanya, Rusya, İsrail, Romanya, İtalya gibi bir çok ülkelere ihracat yapılmaktadır. Kısa zamanda tüm ülkede bilinen bir marka haline gelmiştir. Ürünler kaliteli ve günün modasına uygun tarzda üretilmektedir. CPD Düsseldorf, Pret a Porte - Paris gibi

dünyanın en büyük giyim fuarlarında, moda defilelerinde ve moda dergilerinde her zaman yer almıştır. Ankara'da modanın öncüsü olarak her sezon düzenli olarak defileler düzenlenmiştir. Bugün Ankara'da 10 adet Karton markalı perakende satış mağazası, 200'e yakın corner, İstanbul Laleli ve Şişli'de olmak üzere iki adet toptan satış mağazası bulunmaktadır.

Nebim'in en etkin hangi uygulamasını kullanıyorsunuz? Sağladığı faydalardan bahsedermisiniz?

Nebim'in birçok uygulamasını verimli bir şekilde firmamızda uyguluyoruz. Bunlardan bazılarını saymamız gerekirse, Üretim, Ürün

Dağıtım, Halojen İş Zekası ve Mağazacılık uygulamaları şeklinde sıralayabiliriz. Nebim Tedarik ve Üretim uygulaması sayesinde aşamalarımızı tek bir alana taşıdığımızdan dolayı, veri girişlerinde kolaylık sağladık. Uygulama sayesinde, planlama fonksiyonlarımız daha verimli çalışır duruma geldi. Uygulama ile tüm üretim süreçlerini anlık olarak izleyebiliyoruz. Böylece iş süreçlerimizde, verilere ulaşmak konusunda hızımız fark edilir derecede arttı. Uygulamanın bizlere sunduğu üretim ve muhasebe entegrasyonu özelliği sayesinde, pek çok noktada firmamız önemli ölçüde hız kazandı. Kısacası Nebim'in sunduğu

üretim çözümleri ile ön maliyetten sevkiyata kadar geçen tüm aşamaları detaylı, doğru ve etkin olarak gerçekleştirebiliyoruz. Hızlı ve doğru kararlar alabilmek adına, Karton olarak uyguladığımız bir başka verim artırıcı Nebim yazılımı ise Halojen Kurumsal İş Zekası çözümdür. Halojen uygulaması ile aldığımız detaylı raporlar sayesinde, bilgiyi daha doğru yönetebiliyor ve sağlıklı kararlar alabiliyoruz. Bunun dışında hedeflerimizi gerçekçi olarak belirleyebiliyor ve bu hedefler doğrultusunda gerçekleşen verileri karşılaştırmalı olarak ölçebiliyor, hedeflerimizi ne denli gerçekleştirdiğimizi görebiliyoruz. Nebim ile gerçekleştirdiğimiz projelerde, esnek raporlama sistemleri sayesinde ise, hem hızımızı hem de verimimizi artırdık. Nebim İş Zekası uygulaması Halojen ile düzenli olarak aldığımız ayrıntılı raporlar sayesinde, ürün yönetimini daha sağlıklı ve rahat gerçekleştirebiliyoruz. Uygulama sayesinde isteğimiz detayda ve belirlenen zamanlarda aldığımız satış raporlarını değerlendirerek, indirim ve kampanya düzenlemelerimizi de sağlıklı ve hızlı bir şekilde uygulayabiliyoruz. Bir başka verim artırıcı uygulama ise Nebim Ürün Dağıtım'dır. Nebim Ürün Dağıtım uygulaması ile mağazalarda satılan ürünlerimizin analiz edilmesini ve satış başarısı yüksek olan ürünlerin hızlı bir şekilde en çok satan mağazalara gönderilebilmesini sağlayarak, ürünlerimizin ve mağazalarımızın verimini fark edilir düzeyde artırmış olduk. İş birliğimiz süresince Nebim'in parametrik ve entegre altyapısı, bize her zaman kullanım kolaylığı ve hız sağladı.

Nebim'e geçiş sürecinizi ve Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefleri değerlendirebilir misiniz?

"Başarılı bir iş birliği için birlikte yürüyeceğiniz firmalar ile aranızda sağlam bir köprü oluşturmanız gerekiyor. Biz Karton olarak Nebim ile bunu yakaladık ve bir çok başarıya birlikte imza attık."

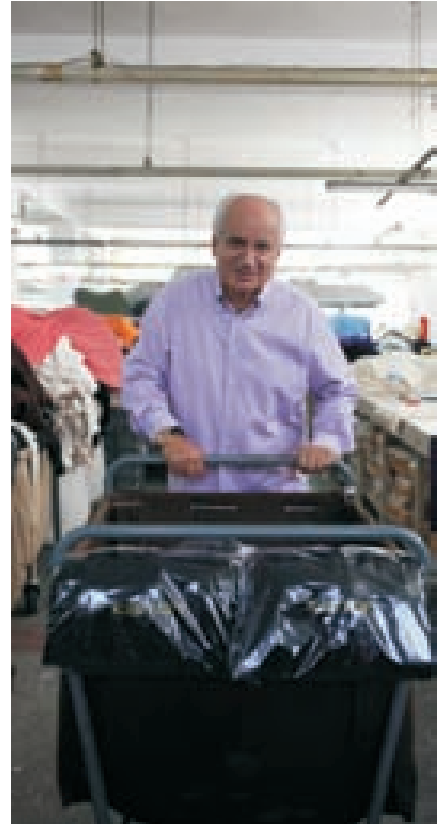
Nebim'i tercih ederken, öncelikli hedeflerimiz arasında iş süreçlerimizi kontrol altına alabilmek, hızlı iş süreçlerine sahip olmak ve dolayısıyla zaman kaybını önleyerek, verimimizi maksimum düzeyde artırmak vardı. Nebim'in perakende sektör deneyimi, sektördeki lider firmalar ile çalışması, edindiği büyük birikim ve çözüm odaklı yaklaşımı sayesinde hedeflerimize tek tek ulaştık. Özellikle firmaların çeşitli zorluklar yaşadığını bildiğimiz adaptasyon ve uygulama sürecini, Nebim ekibinin çözüm odaklı yaklaşımı ile kolaylıkla aşabildiğimizi söyleyebilirim. Şu ana baktığımızda ise hedeflerimize ulaşmanın yanı sıra, hedeflemediğimiz bir çok verim artırıcı çalışmaya da sahip olduğumuzu fark ediyoruz. Başarılı bir iş birliği için, birlikte yürüyeceğiniz firmalar ile aranızda sağlam bir köprü oluşturmanız gerekiyor. Biz Karton olarak, Nebim ile bu köprüyü oluşturduk ve birçok başarıya Nebim ile birlikte imza attık.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Nebim ile ilerleyen dönemlerde iş birliğimizi artırarak yolumuza devam etmek istiyoruz. Özellikle Nebim'in yeni ERP çözümü Nebim V3 ile neler yapabiliriz, firmamızda bu yeni çözümü nasıl uygulayabiliriz, ne gibi çözümler bizim için uygun olur, bütün bunları değerlendirmek ve kendimizi geliştirmek istiyoruz.

Ekleme istediğiniz herhangi başka bir bilgi var mı?

Nebim'in gerek firmamıza gerekse perakende sektörüne sağladığı katkılar, son derece önemli ve değerlidir. Yeni ERP çözümünü seçecek olan firmalara özellikle vurgulamak istediğimiz konu şudur ki, iyi bir ERP'ye sahip olmanın yolu iyi bir ekipten geçiyor. Nebim'e ve çözüm odaklı, sıcak ekibine bu konuda rahatlıkla güvenebilirler.



Lescon Genel Müdürü M.Emin Doğrucu:

"Nebim firmamızda bir devrim ve rönesans etkisi yaratmıştır."



M. Emin Doğrucu
Lescon, Genel Müdür

Lescon'un tarihçesini tanıtır mısınız?

Lescon'un ayakkabıcılığının tarihi 30 yıl önceye dayanmasına rağmen, aslında doksanlı yılların başında halı saha ayakkabısının "keşfi" ile başlar. Sporun profesyonel yaşam dışında günlük hayata da girdiği ve hızla geliştiği yıllarda, Lescon da spor giysi üreticisi olarak yerini doksanlı yıllar başında Türkiye piyasasında almaya başladı. Önce ayakkabı ile başlayan serüven, az önce bahsettiğim hayat tarzının baskısıyla giysi ve aksesuar üretimiyle devam etti. İkininli yılların başlarına gelindiğinde, klasik pazarlama yöntemleri terk

edildi ve daha modern pazarlama yöntemleri ile bayi yapısı, gerek nitelik ve gerekse nicelik olarak gelişti. Halen tüm Türkiye'ye yayılmış altı yüzün üzerinde bayi ağı kurulmuştur. Marka olmanın ve çağdaş pazarlama yönteminin olmazsa olmazı olan mağazalaşma ve son tüketiciye ulaşma zorunluluğu, Lescon yöneticileri tarafından gözlenerek ilk konsept mağaza 2003 yılında fabrika satış mağazası olarak açıldı ve mağazalaşma hızla büyüdü. Bugün franchise mağazalar dahil, otuz beşin üzerinde mağaza ile doğrudan tüketicisine hizmet vermeye devam etmektedir. 2005 yılında Almanya liglerinde top

koşturan Eintracht Frankfurt takımına sponsor oldu. Bu tarihten itibaren Aktif Spor Markası olma yolunda büyük adımlar atmaya başlayan Lescon, Türkiye alt liglerinde onlarca takımın yanı sıra, başta İBB Spor, Gaziantepspor, Denizlispor, Diyarbakırspor, Manisaspor, Kasımpaşaspor, Kardemir Karabükspor olmak üzere, Süperlig'de de her yıl en az üç takıma teknik sponsorluk yapmaktadır. 2008 yılında yeni yerine taşınan Lescon, yarattığı sinerji ile hızla büyümeye devam etmektedir. Mağazalaşma kararı ile 2003 yılında Nebim'le çalışmaya başlamış olmamız, büyüme hedefimizde destek sağlamıştır.

Nebim ile iş birliği sürecinizi, Nebim öncesi ve sonrası olarak değerlendirebilir misiniz?

2003 yılında grupta Nebim ile iş birliğimiz ilk mağazamız ile başlamış ve sağlanan üstün başarı sonucu diğer birimlerde de 2004 yılında tamamen Nebim yazılımlarına geçilmiştir. Bu geçiş firmamızda bir devrim ve rönesans etkisi yaratmış, büyüme ve gelişmemize ciddi katkılarda bulunmuştur.

Nebim öncesi ve sonrası farkı Lescon'da çok net olarak görülmektedir. Nebim yazılımları sayesinde gerek kayıtlarımızın ve raporlarımızın anlaşılabilir ve kolay ulaşılabilir hale gelmesi, gerek mağazalarda ürün ve müşteri analizlerinin daha çabuk ve kolay yapılabilmesi, sevk yönetimi ve kontrolünün güvenilir olması gibi, daha sayabileceğimiz onlarca özellik sayesinde hem enerjimizi daha farklı yönlendirmelere kaydırmamız sağlanmış, hem de kişilere bağlı bir sistemden uzaklaşmıştır.

Nebim'in sunduğu entegrasyon sayesinde muhasebe sistemimizi kontrol etme görevi daha kolay yerine getirilmiş olup, tüm birimlerin yaptıkları kolayca denetlenebilir bir duruma gelmiştir. Buna ek olarak muhasebe rapor ve beyannamelerini hazırlamak, eskiye oranla daha kolay ve hızlı sağlanmıştır.

Bir başka fayda olarak üretim faaliyet ve maliyetlerinin herkesçe denetlenebilir ve takip edilebilir bir duruma getirilmesinden bahsedebiliriz ki, bu durum maliyet yaklaşımı açısından çok verimli sonuçlar doğurmuştur. Kısacası, Nebim'in Lescon'un gelişmesine oldukça büyük bir lojistik destek verdiğini söylememiz hiç de abartılı olmaz.

Nebim Ürün Dağıtım Uygulaması'nın Lescon'a sağladığı faydalardan bahsedebilir misiniz?

Nebim'in geliştirdiği Ürün Dağıtım ve Transfer çözümleri sayesinde sezonda mağaza siparişleri sevk edilmeye başlandığında sisteme tanımladığımız "sattığı kadarını sevk et" emri ile daha hızlı sevkiyat yapılmaya başlanmıştır. Bir başka verim artırıcı özellik ise, depoda biten ürünlerin mağazalardaki satış hızına göre en çok satan mağazalara toplanması sürecinde ister ürün ister ürün kategorilerinde vereceğimiz transfer emri ile ürünlerimizin toplanma sürelerinin çok kısalmış olmasıdır. Bu duruma örnek olarak; yok satan ürünlerin tespit edilmesi ve en çok satan mağazalara toplanması için gerekli olan hazırlık süresi, bu sistem sayesinde yok denecek kadar azalmıştır. Başka bir örnek vermemiz

mağazalara Excel üzerinden gönderdiğimiz ürün transferlerinin mağazalar tarafından tam ve eksiksiz olarak yapılıp yapılmadığını görmek ve detaylı incelemek bizim için ayrı bir uğraş ve transfer çalışmaları kadar vakit alan bir çalışma idi. Bu uygulama sayesinde mağaza sistem üzerinden takip edilebildiğinden dolayı, artık anlık olarak her adımı inceleyip gerekli uyarıları yapabilmekteyiz. Konu ile ilgili bir örnek vermek istersek; sistem öncesinde Müdüre başlısınız, 10 adet ürün istersiniz, 9 gönderir, 3 adedinin de bedeni farklı olur ve bu şekilde hatalı sevkiyat yaptığını anlamak son derece zordur. Bu sistemle beraber ise, her şey sistem üzerinden gittiğinden Müdür / Depocu, sistem sayesinde kendisinden istenmeyen

"Nebim'in geliştirdiği Ürün Dağıtım ve Transfer çözümleri sayesinde sezonda mağaza siparişleri sevk edilmeye başlandığında, sisteme tanımladığımız "sattığı kadarını sevk et" emri ile daha hızlı sevkiyat yapılmaya başlanmıştır."

gerekirse, mağazalarımızda sezon ilerledikçe her modelde 43 numara ayakkabı olmayabilir, fakat sezon sonları yaklaştıkça 43 numara ayakkabı bulmakta ciddi sıkıntılar baş gösterebiliyor. Bu durumda Nebim ürün dağıtım sistemi sayesinde ürün modeli yerine ürün kategorisini baz alıp mağazaların örnek her kategoride en az 5 adet 43 numara buldurması emri sisteme verildiğinde normalde ciddi vaktimizi alan bu çalışma, emrin filtrelenmesi özelliği ile bütün mağazalara sevk emirlerinin gitmesini sağlıyor. Uygulamanın sunduğu bu özellik bizler adına son derece verimlidir. Uygulamaya geçmeden önce,

bir ürünün çıkış yapmasına izin vermez, aksine stoğunda bulunan ve transferi istenen ürünün çıkmaması durumunda da fişin kapanmasına izin vermez. İlgili kişi bu ürünün yanına neden bulunmadığı hakkında bilgi yazmadığı sürece bu fiş kapatılamaz. Bu sayede merkez olarak mağazaların bire bir stok kontrolleri de sağlanmış olur. Nebim'in sunduğu bu çözüm ile önceden seri sonu ürünlerimizi 3 -5 mağazada toplamak bizim için detaylı bir çalışma gerektirirken, şimdi ister fiyat, ister beden, ister kategori, ister renk ya da aklınızda olan her şeyi yapmak çok kısa sürede mümkün olmaktadır.

Levi Strauss Türkiye Genel Müdürü Hakan Atalay:

"Nebim satış aktivitelerimizin artmasında büyük rol oynamaktadır."



Hakan Atalay
Levi Strauss Türkiye, Genel Müdür

Levi's'in tarihçesini tanıtır mısınız?

Jean'in dünyadaki yaratıcısı Levi Strauss & Co.'nun 150 yılı aşkın hikayesine baktığımızda, Levi's® markası nesiller boyu özgürlüğün ve kendini ifade etmenin sembolü olarak görülmüş ve değişen sosyal yaşam dengeleri içerisinde tüketicilerin hayatında yer almıştır. Levi's®'ın bu başarısının altında jean'in ürün olarak hem kaliteli, hem zamansız, hem de fonksiyonel bir ürün olması gerçeği yatıyor. Biz, jean giyen herkesin kendi stilini oluşturduğunu ve bunun da insanların kendini ifade etme ihtiyacına cevap verdiğini düşünüyoruz.

Levi Strauss & Co. tarafından 1873 yılında icat edilen Levi's® jean, orijinal ve otantik denim pantolondur. Levi's® markası, klasik Amerikan tarzının ve cool görünümün somut örneğidir. 1873 yılında Levi Strauss & Co. tarafından icat edilmesinden beri, Levi's® jean dünya genelinde en çok bilinen giysilerden biri olmuş ve 110'un üzerinde ülkede farklı jenerasyonlardan bireylerin hayranlığını ve bağlılığını kazanmıştır. Günümüzde, Levi's® marka portföyü, durmak bilmeyen inovasyon ve giyim endüstrisinde bir benzeri bulunmayan know-how aracılığıyla gelişmeye devam

etmektedir. Levi Strauss & Co. bireylerin kendi kişiliklerini ifade etmelerine imkan tanıyan denim pantolonlar, günlük giysiler ve aksesuarlar yaratır.

Nebim uygulamalarından hangilerini kullanıyorsunuz? Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Nebim'in temel olarak Stok ve Sipariş Yönetimi, Perakende Satış, Müşteri İlişkileri Yönetimi, İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi uygulamaları ve Ürün Dağıtım ve Transfer uygulamalarını kullanıyoruz. Nebim'i seçmemizdeki

hedeflerin başında tüm mağazalarımızın merkezi takibini ve ürün yönetimini hızla ve sağlıklı bir şekilde yapabilmek, anahtar performans göstergelerine kolaylıkla ulaşabilmek ve entegre bir raporlama sistemi kurmak geliyordu.

Şu an geldiğimiz durumda Nebim'in geliştirdiği Ürün Dağıtım ve Transfer çözümleri sayesinde ürünlerimizin toparlanma süreci eskiye oranla çok kısaldı, yok satan ürünleri tespit etmemiz ve uygun mağazalarımıza yönlendirme sürecimiz daha da hızlandı. İş Zekası ve Kurumsal Performans Yönetimi uygulaması sayesinde istediğimiz bilgilerin farklı açıdan analizlerini alabiliyoruz ve tüm bu bilgileri gösterge tablosu şeklinde görebiliyoruz. Bu özellik sayesinde iş performanslarını ölçebiliyor ve trendleri izleyebiliyoruz. Tüm bu verim artırıcı Nebim yazılımları sayesinde belirlediğimiz hedeflere sırasıyla ulaştık. Zamandan tasarruf sağladık, hızlandı, kâr ve verimliliğimizi artırdık.

Nebim çözümlerinin Levi's'taki anahtar kullanıcıları kim?

Muhasebe mi, mağaza yöneticileri mi, ürün yöneticileri mi ?

Nebim çözümlerinin Levi's'ta anahtar kullanıcılarını mağaza personeli, mağaza yöneticileri, ürün dağıtım planlamacıları, raporlama birimleri şeklinde sıralayabiliriz. Dağıtım planlama, konsinye satış takibi, kampanya tanımlama ve performans ölçümü süreçlerini Nebim çözümleri ile takip ediyoruz.

2011 yılı için perakende sektöründen beklentileriniz nelerdir?

Ülkemizde perakende sektörü hızla geliyor. Türkiye, genç nüfusu, gelişen ekonomisi, coğrafi konumu gibi avantajları ile global markaların yatırım yapma iştahını kabartan bir

ülke. Levi Strauss & Co. için Türkiye, markamızın hedef kitlesi olan genç nüfusunu göz önünde bulundurduğumuzda her zaman önemli bir pazar olmuştur. Global Levi's® organizasyonu Türkiye'yi, özellikle son 2 yıldır, öncelikle yatırım yapacağı ülkeler arasında görüyor. 2011 yılında yeni açılan AVM'lerden müşteri trafiği ve konumu açısından uygun olan projeleri değerlendirip, Levi Strauss & Co. olarak buralarda yeni

bu alanda müşterilerimizin güvenini kazanmış bir firma olarak doğru veriler ile hatasız çalışmamıza olanak sağlıyor. Müşterilerimizin önem verdiği diğer konu ise mağazalarda doğru ve yeterli stoğun olması; yüksek stok tutarken müşteri talebine ait ürün bulunamaması gibi problemler perakende sektöründe hemen her firmanın sık sık karşılaştığı durumlardandır. Levi Strauss & Co.'ya uygun olarak

"İş Zekası uygulaması Halojen sayesinde istediğimiz bilgilerin farklı açıdan analizlerini alabiliyoruz ve tüm bu bilgileri gösterge tablosu şeklinde görebiliyoruz."

dekorasyon formatımızla müşterilerimize yeni koleksiyonlarımızı sunuyor olacağız. Aynı zamanda mevcut mağazalarımızın dekorasyonlarını yenilemeye ve tüketicilerimizin çok sevdiği "batwing" logomuzu yeniden marka iletişiminde, mağazalarımızın cephelerinde kullanmaya başlıyoruz.

Müşterilerinizin beklenti ve sorunları daha çok hangi konularda oluyor? Bu beklentilere karşılık verirken Nebim'in ne gibi bir rolü oluyor?

Konsinye müşterilerimiz, sağlıklı ve detaylı satış bilgisi, kapsamlı kampanya yönetimi ve doğru ürün planlamasına ihtiyaç duyuyorlar. Konsinye çalışma yöntemi hataya en az toleransı olan sistem olduğu için her işlem doğru adet ve tutarda kaydedilmek zorunda. Nebim,

geliştirmeler de yaptırdığımız ürün dağıtım programı bu konuda bizi oldukça iyi bir seviyeye getirdi. Kampanyaları da perakende sektörünün vazgeçilmez aktiviteleri arasında sıralayabiliriz. Satış performansını artıracak her çeşit kampanya, en esnek şekilde mağazada uygulanabilmelidir. Nebim'in en esnek modüllerinden biri olan kampanya modülü sayesinde, her türlü kriter bazında kampanya tanımlanabiliyor. Tanımlanan bu kampanyalar firmaların satışının artmasında büyük rol oynamaktadır.



Mendo's Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Stamati:

"Nebim'in çözüm odaklı yaklaşımı ile hep bir adım ileri gittik."



Vedat Stamati
Mendo's, Yönetim Kurulu Başkanı

Mendo's'un tarihçesinden bahseder misiniz?

1989 yılında kurulan şirketimiz ilk yıllarında gecelik, sabahlık, eşofman imalatı yaptırıp, toptan olarak pazarlama stratejisi ile yola çıkmıştır. 1989 yılından itibaren mayo piyasasının gelişeceğini öngörerek, GOTTEX mayolarının mümessillik ve distribütörlüğünü almıştır. Daha sonraki yıllarda perakende sektörüne girmek isteyişimiz, firmamızın kurucu ortağı olan MENDO STAMATI tarafından 1992 yılında planlanmıştır. Türkiye'de AVM'li alışverişlere başlandığı bu yıllarda Akmerkez'de ilk mağazamızın

açılması için girişimlerde bulunmuş ve tüm alt yapısını hazırlamıştır. Ancak ömrü vefa etmediğinden Akmerkez mağazamızı görememiştir. Bizler de onun anısını yaşatmak için mağazamızın adını MENDO'S olarak koymaya karar verdik. 1995, 1996, 1997, 1998 yıllarında Dim Maiden Form, Selmark ve Linclalor markalarının distribütörlüğünü yaparken, Olivium Bağdat Caddesi Ankamall'de mağaza açarak mağaza sayımızı 7'ye çıkardık. 1998-2008 yılları arasında, mağazalarımızın sayısı 14'e ulaşmıştır. Marka ağımızı da

genişletmeye devam ettik. Mayoda DİVA, GİDEON OBERSON, MARYAN MERLHORN markalarını, çorapta İtalya'nın en ünlü markalarından LEVANTE'yi, 1999 yılında ise bünyemize CALVIN KLEIN UNDERWEAR markasını kattık. 2009 yılı Nisan ayında CKJ markasının hazır giyim, ayakkabı, çanta deri ve deri aksesuarlarının da yetkili satıcılığını almış bulunmaktayız. Yine 2009 yılında İtalyan tekstil devi olan EMPORIO ARMANI şirketiyle karşılıklı yapılan görüşmeler neticesinde, bu markanın mayo ve iç giyim mümessillik ve Türkiye KKTC dağıtım haklarını aldık.

Bugün CALVIN KLEIN JEANS ve MENDO'S adı altında, toplamda 20 mağazamız bulunmaktadır. Bunun yanında toptan satışımız da aktif olarak devam etmektedir. Önümüzdeki 4 yıl sonrasında baktığımızda ise, 2015 yılındaki hedefimiz 33 mağaza ile yola devam etmektir.

Nebim'in en etkin hangi uygulamasını kullanıyorsunuz? Sağladığı faydalardan bahsedermisiniz?

Nebim ile 1998 yılında başladığımız iş birliği itibari ile finans-muhasebe, stok-sipariş, mağazacılık, mağaza takibi, perakende satış, müşteri ilişkileri yönetimi, satış sonrası destek yönetimi gibi bir çok verim artırıcı Nebim çözümlerini aktif bir şekilde merkezimizde ve mağazalarımızda kullanmaktayız. Nebim'in sağladığı faydalardan bahsetmek gerekirse, bu faydaları birkaç cümlele sığdırmak imkansız diyebiliriz. Mendo's olarak tüm departmanlarımızda, tüm mağazalarımızda ve merkezimizde etkin ve verimli kullanılan entegre bir yapıdan söz ediyoruz. Bu yapı sayesinde raporlarımızı hızla alabiliyor, çeşitli raporlar oluşturabiliyor ve sağlıklı kararlar alabiliyoruz. Tüm bunların da ötesinde herhangi bir problem ile karşılaştığımızda veya özel bir çözüm isteğimiz olduğunda Nebim'den alacağımız dönüşün samimi ve çözüm odaklı olacağından emin olarak ilerliyoruz.

Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Nebim yazılımlarını kullanmaya başladığımız ilk dönemlerde, ürün stok bilgilerini sağlıklı ve belirli bir düzen içerisinde almak, depo ve mağaza stok takibinin düzenli olması, perakende tarafında müşterilerimize hızlı cevap verebilmek ve satış raporlarımızı hızlı alabilmek hedeflerimiz

arasındaydı. Geçtiğimiz 14 yıl sonucunda görüyoruz ki, Nebim sayesinde hedeflerimizin de ötesine geçmişiz. Nebim çözümleri sayesinde anlık satışların takibini online yapabiliyoruz. Satılan ürünü otomatik ürün transferi ile anında yerine tamamlayabiliyoruz. Satış sonrası destek uygulamaları ile ürünün satışını gerçekleştirdikten sonra, ürünün çıkabilecek tüm sorunları ile arkasında durabiliyoruz.

Uygulama aşamasında karşılaştığınız zorluklar ya da olumlu, 'sürpriz' olarak niteleyebileceğiniz deneyimleriniz oldu mu?

Uygulama sırasında tabii ki karşılaştığımız zorluklar oldu, fakat Nebim'den hiçbir şekilde olumsuz bir yanıt almadık. Aksine her defasında karşılıklı ne yapabiliriz

gelecek sezon siparişini belirleyebilmek.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Nebim ile önümüzdeki dönemler için yakın zamanda başlayacak bir çok yeni projeye imza attık. Bunlar; iş zekası ve kurumsal performans yönetimi uygulamaları, mağazalar arası otomatik ürün transferi, mobil merkez, sevkiyat ve mal kabul uygulaması, paketleme sistemi ile sevkiyat uygulaması ve satış sonrası destek. Yaklaşık 6 aydır Halojen Kurumsal Sürüm'ü firmamızda aktif olarak kullanıyoruz. Halojen kurumsal dashboard raporları ile şirket bünyemizde büyük beklentilerimiz vardı ve bunların hepsini fazlasıyla elde ettik. Mendo's olarak, sezon dönemlerinde iş yapan firma olduğumuz için hep geçen yıllar bu

"Herhangi bir problem ile karşılaştığımızda veya özel bir çözüm isteğimiz olduğunda Nebim'den alacağımız dönüşün, samimi ve çözüm odaklı olacağından emin olarak ilerliyoruz."

konuştuk. Alternatif çözümler ile bizlere, telefon ve servis destekle hızlı dönüşler yapıldı, ilgili kişiler ile bire bir görüşmeler de yapılarak sorunlar yerinde çözüldü. Sürpriz olarak nitelendirebileceğim, ithalat yapan bir firma olarak yurt dışı siparişlerimizin ürün bilgilerini detaylı olarak kişilerin haftalarca çalışıp kataloglardan stok kartları ve stok ürün özelliklerini hazırlamaktansa, siparişlerin excel formatını gerekli sınıf bilgileri ile eşleştirip, Nebim formatına çevirerek veri tabanımıza stok kartlarının aktarımını sağlamak ve bunlardan sipariş fişleri oluşturup

yıl karşılaştırmalı raporlar alıp, hangi mağazanın, en çok hangi ürünleri sattığını ve ne kadar verimli olduğunu görebilmek, önümüzdeki yıllarda her mağaza için sipariş verirken bunları dikkate alıp fazla ürün stoğu ile sezonu açmadan, en çok satacak modeller ile sezonu açarak elimizde sezon sonrasında stok patlaması yaşamamak, bizim için önemli detaylardır. Nebim Kurumsal Performans Yönetimi ve İş Zekası çözümünün bize sunduğu detaylı raporlar sayesinde, doğru verilere dayanan net ve sağlıklı kararlar alarak yolumuza devam ediyoruz.

Mert Optik Yönetim Kurulu Başkanı Mert Pala ve
Mert Optik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Doruk Pala:

"Büyümümüzde ve gelişmemizde Nebim'in büyük rolü oldu."



Mert Pala
Mert Optik, Yönetim Kurulu Başkanı

Doruk Pala
Mert Optik, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Mert Optik'in tarihçesini tanıtır mısınız?

1983 yılından bu yana bu sektördeyiz. Başta Eskişehir olmak üzere toplam 28 mağazamızla müşterilerimize hizmet veriyoruz. Kaliteli ve yüksek teknoloji ürünleri olan dünya markalarını, zengin ürün çeşitliliğiyle müşterilerimizle buluşturuyoruz. "Ne getirirsek getirelim, satalım." düşüncesi yerine "İyi getirelim, iyiyi satalım." düşüncesiyle hareket ettik. En büyük özelliğimiz sektördeki en son teknolojik yenilikleri yakından takip etmemiz ve bu konuda yatırım yapmaktan çekinmememizdir. Dünyanın en önemli markalarının bayisi olmamız, işimizde daha da dikkatli

davranmamızı gerektiriyor. Bu sorumluluk duygusu içerisinde, cam montajında hatası sıfır olan bilgisayarlı makinelerden yararlanıyoruz.

Nebim ile iş birliği süreciniz ne zaman başladı? Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Teknolojiyi bu kadar yakından takip ederken, kendi firmamızda da aynı özeni göstermemiz gerektiğini düşündük. Firmamızda merkezimizi ve mağazalarımızı her alanda kontrol edebileceğimiz pratik bir sisteme ihtiyacımız vardı. Sektördeki tecrübesinden dolayı Nebim'i tercih ettik ve iş birliğimizin 15. yılını doldurduk.

Nebim'i uygulamaya başlarken en büyük hedefimiz verimimizi artıracak, kontrol mekanizmamızı geliştirecek ve bizleri bir adım ileri taşıyabilecek bir altyapı oluşturabilmektir. Nebim'in parametrik ve sürekli gelişen yapısı sayesinde bu hedefimize kısa sürede ulaştık. Nebim Winner ile gözlük siparişlerimizi anlık olarak takip edebiliyor, istediğimiz detayda listeleyebiliyoruz. Sipariş ve stok yönetimi ile en çok satan ya da hiç satmayan gibi sınırlamalar yaparak, merkezimizi ve mağazalarımızı kontrol edebiliyor, detaylı analizlere ulaşabiliyor, bu anlamda daha sağlıklı bir stok takibini gerçekleştirebiliyoruz.

Nebim zmleri ile özel gözlük etiketlerini barkodlarda rahatlıkla kullanabiliyoruz. Bu sayede sayımlarımızı eskisine oranla fark edilir derecede daha büyük bir hızla gerçekleştirebiliyoruz. El terminalleri üzerinden stok fiyat gözlem çözümü ile satış anında o ürünle ilgili bilgileri anında aynı ekrandan görebiliyoruz. SSK için sunduğumuz raporları, Winner'ın sunduğu çözüm sayesinde, sektörümüze özel oluşturulan sisteme dayanarak çok kısa sürede alabiliyoruz.

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ve özel sigorta şirketlerinin gözlük camı ve çerçevesinde karşıladığı tutarları, kurum katkı payı olarak tanımlayabiliyor, gerçekleşen satışlar çerçevesinde SGK ve özel sağlık kurumlarına kesilecek faturaları pratik olarak hızla hazırlayabiliyoruz.

Nebim'in optik sektörüne özel sunduğu çözümler ile müşterilerimizle ilgili her detayı tutabiliyoruz; doktor bilgileri, cam bilgileri, ereve bilgileri gibi bilgiler rahatlıkla hafızamızda saklanabiliyor. Onlara zel bastırdığımız kartlarla siparişlerini takip edebiliyor, gözlüklerin garanti bitiş sürelerini de görebiliyoruz. Nebim'in tüm verim artırııcı mağazacılık çözümlerinin ve yanı sıra Ege Bölgesi İş Ortağı Giltaş'ın bize verdiği yakın desteğin, kısa sürede bymemizde ve gelişmemizde belirleyici bir rolü olduğunu söyleyebiliriz.

Nebim'i bünyenizde hangi aşamalarda kullanıyorsunuz?

Kullanmakta olduğumuz Nebim yazılımlarını, Nebim Ege Bölgesi zm Ortağı Giltaş'ın firmamıza kattığı verimli çalışmaları ve yönlendirici nerileri, ürün alımından, mağazalar arası ürün transferine, mağaza performanslarını artırmaktan müşteri memnuniyetimizi artırmaya kadar, her aşamada değerlendiriyoruz.

Nebim'in en etkili uygulaması size göre hangisidir? Nebim ile gelecek planlarınızdan bahsedermisiniz?

Nebim Winner ile entegre alışan Halojen İş Zekası zm, her detayı belirgin olarak takip etmemizi sağlayan en etkili uygulamaların başında geliyor. Personellerin performansı, hangi tip gözlüğün daha çok satıldığı, mağaza ciroları gibi bilgileri detaylı olarak rahatlıkla ve hızla takip edebiliyoruz. Uygulama ile gün, ay, yıl bazında raporlar alabiliyor ve bu raporlar üzerinden sağlıklı analizler yapabiliyoruz.

hızlı tüketilerek cirolarımızın artmasını sağlıyoruz. SGK işlemlerinde katkı paylarımızı sisteme işleyip ürünün satış fiyatından düşürülmesini sağladıktan sonra, kalan satış fiyatlarını görmüş oluyoruz. SGK kurumu müşterilerimizin cam, ereve ve özlük bilgilerini alarak müşterilerimizle daha yakın bir diyalog içerisinde olmanın avantajlarını yaşlıyoruz. Tedarikçilerimize siparişlerimizi vermeden önce, Halojen'de aldığımız raporlara bakarak analizler yapıyor ve siparişlerimizi

"Nebim sürekli kendini geliştiren bir firma, bu anlamda kısa süre içerisinde Nebim'in sunduğu diğer çözümlerden de faydalanarak sınırsız müşteri memnuniyeti hedeflemekteyiz."

Nebim sürekli kendisini geliştiren ve yenilikleri bünyesine katan bir firma. Bu anlamda kısa süre içerisinde Nebim'in sunduğu diğer çözümlerden de faydalanarak, sınırsız müşteri memnuniyetini en üst düzeyde gerçekleştirmeyi hedeflemekteyiz.

Nebim'in sizlere sağladığı  önemli fayda sizce nedir?

Merkezden otomatik ürün transferi uygulaması sayesinde, mağazalara satış hızı düşük olan malları yollamıyoruz. Semtlere göre ürünlerin satış hızı değişebildiğinden, sistemin önermiş olduğu adetleri mağazalara yollayarak stok devir hızını artırıyoruz. Mağazalar arası ürün transferi sayesinde ise, hızlı satış yapılan mağaza ile satış hızı düşük mağaza arasında, stoklarımızı çok hızlı bir şekilde mağazalar arasında otomatik sevkiyatını sağlayarak, stokların

bu analizler doğrultusunda veriyoruz. Bu sayede satılamayacak ürünleri almamış oluyoruz. Gözlüğü sattıktan sonra başlayan süreçte ise, hizmet anlayışımızla müşterilerimizin doğru bilgilerine çok hızlı ulaşarak, sıcak diyaloglarımızı sağlıklı bir şekilde sürdürmekteyiz.

Mert Optik olarak önümüzdeki dönemlerde büyüme planlarınızdan bahsedermisiniz?

Firmamız ncelikli ilke olarak müşteri memnuniyetini belirlemiş bir firmadır. Önümüzdeki dönemlerde, aynı ilkeyi korumak ilk hedefimizdir. Yanı sıra büyümek ve gelişmek adına planlarımız arasında, franchising sisteminden yararlanarak bayilikler vermek, yurt çapında daha geniş bir sahada hizmetlerimizi yaygınlaştırmak, daha çok müşterimize kaliteli hizmetle ulaşmak bulunuyor.

Penti Yönetim Kurulu Başkanı Sami Kariyo:

"Nebim'in yenilikçi ve ölçeklenebilir yapısı ile birlikte her geçen gün verimliliğimiz daha da arttı."



Sami Kariyo
Penti, Yönetim Kurulu Başkanı

Penti'nin tarihçesini tanıtır mısınız?

1950 yılında "Öğretmen Çorap" adı altında faaliyete geçen firmamız, 1970'lerden itibaren marka adını "Penti" olarak değiştirmiştir. "Penti" markası ile kadın çorabı, kadın iç giyimi, ev giyimi, mayo tasarımı ve üretimi konusunda faaliyet göstermekte olan Öğretmen Çorap/Penti bugün alanında Türkiye'nin lider kuruluşudur. Türkiye pazar payının % 30'una sahip olan Penti, Avrupa'nın en büyük ilk 10 üretici firması arasında yerini almaktadır.

Global bir üretici olarak Avrupa'da da pazar payını her yıl artıran Penti, bugün İngiltere pazarının %10'unu karşılamaktadır.

60 yıllık tecrübesi ve yüksek kaliteli, inovatif ürünlerle dünya pazarına giren Penti, markalı ve markasız satışlarıyla üretiminin %60'ını ihracata ayırmaktadır. İngiltere'den Moğolistan'a, dünyanın birçok yerinde Penti markasıyla ya da farklı markalar altında Penti çorabı giyilmekte. Öğretmen Çorap/Penti, dünyaca ünlü birçok marka ve mağazalara da fason üretim yapmaktadır.

Amerika, Avrupa ve Türki Cumhuriyetlere, gerek kendi mağazaları, gerekse çalıştığı perakendeciler aracılığıyla ulaşan Penti; M&S, Dunnes, Boots, Asda, Primark, Tesco, H&M, Wal-Mart, Metro, H&B, Lindex, JCPenney, Hema gibi büyük perakendecilerle de çalışmaktadır. Bu yıl içerisinde Ortadoğu ve Rusya'ya da ihracat yapmaya başladık. Markalaşmakla birlikte mağazalaşmanın da önemli olduğunu bilen Penti, 1999 yılında "Penti" adı altında kendi mağazalar zincirini oluşturmaya başlamıştır.

Bugün itibarıyla Türkiye genelinde 117 mağazamız var. 2011'de hedefimiz yurt içinde 150 mağazaya ulaşmak. Markamız yurt içiyle sınırlı kalmayıp global pazarda da toplam 12 ülkede 27 Penti mağazasına ulaştı. Azerbaycan, Bosna Hersek, Bulgaristan, Gürcistan, Hırvatistan, Makedonya, Romanya, Rusya, Sırbistan, Suriye, Suudi Arabistan, Amerika mağazamız bulunmakta. İnce kadın çorabı sektöründe yenilikçi ve lider bir marka olan Penti, günlük kullanıma uygun klasik çorabın yanı sıra desenli ve fonksiyonel çorapları da içeren koleksiyonlarını, Avrupa'nın ve İtalya'nın önde gelen çorap üreticileri ile aynı zamanda maksimum kalite ile tüketicisine sunmaktadır. Bugüne kadar 1500'ü aşkın modeli hayata geçirerek bayan ince çorabını ihtiyaçtan aksesuara dönüştürmeyi başaran Penti, yılda 2 sezon piyasaya sürdüğü koleksiyonları ile dünya modasının nabzını tutmaya devam etmektedir. Moda dünyasının vazgeçilmez aksesuarı olan çorabı yaratıcı tasarımlarıyla yeniden yorumlayarak şık, dinamik bir konsept sergileyen Penti, bireysel bir tarzı ifade eden yaratıcı ve yenilikçi koleksiyonları ile her zevke hitap etmektedir.

Nebim'in en etkili uygulaması size göre hangisidir? Bu uygulama ile vardığınız çözümden kısaca bahsedebilir misiniz?

Nebim'in geliştirdiği tüm yazılımlar bizim için fayda sağlamıştır. Ancak en etkili diye düşündüğümüzde ilk akla gelen Ürün Dağıtım ve Transfer çözümleri diyebiliriz. Bu uygulama sayesinde merkezden mağazalara ürün dağıtım ve transfer işlemlerini doğru bir şekilde planlayıp hızla gerçekleştirebiliyoruz. Sisteme tanımladığımız transfer emirleri sayesinde yok satan ürünlerin tespit edilmesi ve en çok satan

Penti mağazasına yönlendirilmesi gibi uzun bir süreç olabildiğince azalmıştır. Penti olarak bu çözümü uygulamadan önce çeşitli tablolama programları üzerinden gönderdiğimiz ürünlerin transferlerinin mağazalar tarafından doğru bir şekilde yapıldığından emin olmak ve bu araştırmaya zaman ayırmak oldukça zaman kaybına yol açıyordu bizim için. Ürün Dağıtım ve Transfer çözümleri ile tüm bu süreçleri sistem üzerinden takip edebildiğimizden dolayı artık anlık olarak tüm detayları görüp gerekli müdahaleleri hızla yapabiliyoruz.

Nebim ile iş birliği süreciniz ne zaman başladı? Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi ?

Nebim ile iş birliğimiz 2004 yılında başladı. Nebim'i uygulamaya başlarken hedeflerimizin başında doğru kararları hızla vermek, istediğimiz detayda verileri toplamak, değerlendirmek ve

taşıyacak bir firma olduğuna inandık. 7 yıllık iş birliğimiz süresince gördük ki Nebim'in yenilikçi ve ölçeklenebilir yapısı ile birlikte her geçen gün verimliliğimiz daha da arttı. Bu süreç içerisinde bizim için en önemli unsurlardan biri de proje tamamlandıktan sonra da ihtiyaç ve isteklerimize her zaman hızla cevap almamız oldu.

Nebim iş zekası uygulaması Halojen Kurumsal Sürüm'ün firmanıza sağladığı en önemli fayda nedir?

Halojen Kurumsal Sürüm uygulamasının pek çok faydasından bahsedebiliriz. Ancak firmamızda en çok kullandığımız ve fayda gördüğümüz en önemli iki özelliğe değinirsek; öncelikle dashboard entegrasyonu ile birlikte bizim için hayati önem taşıyan günlük raporlarımıza web arayüzünden gerektiğinde dataya da inebilen teknolojisi ile birlikte inceleyebilmekten bahsedebiliriz.

"Nebim'in geliştirdiği tüm yazılımlar bizim için fayda sağlamıştır. Ancak en etkili diye düşündüğümüzde ilk akla gelen Ürün Dağıtım ve Transfer çözümleri diyebiliriz."

işleyen bir sistem ile iş süreçlerimizi daha verimli yönetmek geliyordu. Aynı zamanda her geçen gün yenilikçi ürünler sunmaya çalışan bir firma olarak, kaynaklarımızdan en üst düzeyde faydalanmak istiyorduk. Tam da bu noktada bizi verimlilik anlamında üst düzeylere taşıyacak bir yazılım firmasına ihtiyacımız olduğuna karar verdik. Bu arayış içerisinde doğru yazılıma karar vermek, iş süreçlerimize yarar getirip getirmeyeceğini belirlemek zor bir işti. Bu anlamda Nebim'in sektörel tecrübesine baktığımızda bizi üst düzeyde verimliliğe

Bu fonksiyon özellikle bir yönetici için önemli bir avantaj. Penti için diğer önemli özellik ise, uygulama üzerinden mağaza ve ürün grubu bazında verimlilik raporu alabilmek. Bu rapor sayesinde mağazalar için ürün grubu tanımlanan kapasite miktarları ile satış bilgileri haftalık olarak listelenebiliyor, son hafta ürün gruplarının satıştan aldığı pay ile kapasiteden aldığı pay kıyaslanabiliyor. Böylece, ürün grubu kapasite planlamasını kontrol altına alabiliyoruz.

Silk&Cashmere CEO'su Ayşen Zamanpur:

"Nebim sayesinde sağlıklı veriler ile hızlı kararlar alabiliyoruz."



Ayşen Zamanpur
Silk&Cashmere, CEO

Silk & Cashmere'in tarihçesinden bahseder misiniz?

Silk & Cashmere, 1992 yılında kurulmuş, yüksek kaliteli 100% Saf Kaşmir, 100% Saf İpek ve bu iki elyafın birleşimi olan "kaşıpek"ten oluşan koleksiyonlarıyla dünyada kabul görmüş seçkin ve uzman bir markadır. Silk & Cashmere "kendi alanında dünyanın en zengin koleksiyonunu", dünya ölçeğinde 137 satış noktasında kendi markası

ile pazarlamaktadır. Güzel bir fikrin eğer doğru projelendirilirse hayata geçebileceğine inanıyordum. Silk & Cashmere işte bunun kanıtı oldu. Marka yaratma sürecinde kaşmir tutkusunun önüne geçemedim. Kendimi İç Moğolistan'da dağlarda keçileri severken buldum. Elbette çok değerli, çok cesur ve projemize inanan küçük ama sağlam bir ekiple. Bu ekip başlangıçtan beri markamıza güç vermiştir. Üretimin

ve tasarımın başında da 30 yıllık dostum Genel Müdür Yardımcımız Selmin Korman var ve ilk günden beri bizimle. Silk & Cashmere işte böyle doğdu.

Kaşmir nedir?

Kaşmir, dünyada Çin ve Moğolistan başta olmak üzere pek az sayıda ülkede yüksek ve serin yaylalarda yaşayan nadide kaşmir keçilerinin yılın sadece 3 ayında, en soğuk dönemlerde aşırı soğuk iklim koşullarından korunmalarını sağlamak amacı ile oluşan, asıl yünlerinin altındaki ikinci ipeksi yumuşacık yüne verilen addır. Kaşmir keçisi güçlü ve çevik bir keçidir, dağlarda ve yüksek kesimlerde yaşar ve çok az yer. Kışın tabiat şartları ağırlaştıkça ve mevsim uzadıkça kaşmir keçilerinin kaşmir tüyleri daha güzel, parlak ve sağlıklı olur. Kaşmir keçilerinin boyunlarının altından karınlarına kadar olan bölgede oluşan bu ipeksi tabaka özel taraklar ile toplanır, ölü kıllar ayıklanır ve yöresel sularda yıkanır. Koyu kahveden beyaza kadar uzanan doğal renklerine göre ayırım yapılır ve 50 ayrı işlemden geçirilerek kaşmir bir kazağa ya da kumaşa dönüşür. Bir kazak elde etmek için 4 ila 6 kaşmir keçisinin bir yıllık yününe ihtiyaç vardır. Kaşmir, dünyada sadece belirli bölgelerde üretildiğinden kaşmir keçilerini Avrupa'da yetiştirmek istemişlerdir. 19 yy. başlarında İskoçya'ya bir dişi ve bir erkek kaşmir keçisi getirilmiştir. Fakat bu keçiler yaşadıkları yörenin doğal şartları nedeniyle kendilerinden beklenen yüksek ve kabul edilebilir kaşmir yünü verememişlerdir. Dünyanın en nadide, en değerli ipliği kabul edilen kaşmir,

yüzyıllardır tahtını bırakacağı bir başka iplik bulamamış, tüm zamanlarda ve kültürlerde en değerli giysi olmuş ve prestij ve kalite ile özdeşleşmiştir.

İpek nedir?

Bombyx Mori cinsinden olan ipek böceğinden çıkan saf ipeğin bulunuşu M.Ö 2700'e kadar dayanır. Çin'li tarihçiler, Çin İmparatoru Huang Ti'nin gelini olan 14 yaşındaki Hsi Ling Shi, bir ipek böceği kozasından sarkan lifi tesadüf sonucu görmesiyle ipeğin buluşunun başladığını söylerler. Çok uzun zaman, çok az miktarda ipek ipliği sarayda sadece bu prensesin giysileri için üretilmiş olup; hatta "İpek" kelimesinin bu prensesin isminden esinlenerek verilen bir kelime olduğu söylenmektedir. Daha sonraları ipek böcekçiliği diğer ülkeler tarafından geliştirilerek yaygınlaştırılmıştır. İpek M.Ö. 139 yıllarında "İpek Yolu" olarak bilinen Doğu Çin'den Akdeniz'e kadar uzanan, dünyanın en uzun ticaret yolunun en değerli ürünü olmuştur. Yaklaşık 4000 yıl sonra ipek üretimi Avrupa ve Amerika'ya da yayılmış, 18. ve 19. yüzyıllarda Avrupa'lılar ipek üretiminde oldukça büyük adımlar atmışlardır. İpek böceği ipek lifi üreten bir çok çeşitli cins larvalara verilen toplu isimdir. Bombyx Mori olarak adlandırılan cinsi Çin'e ait yerel bir cinstir. Ağırlığı sadece 1/30,000 ons kadar olan bir ipek böceği tırtıl olabilmek için kozasını yırttığı zaman daha sonraları harika değerinde iplik olacak ipek lifini üretmektedir. Yüzyıllardır istenilen bu ürün, dünyanın en değerli lifi haline gelmiştir. Uzmanlar saf ipeğin insan derisini sağlıklı ve genç tuttuğunu savunmaktadırlar. Her yaştaki Çin'li bayanların yüzyıllar boyunca ipeksi yumuşaklıktaki ciltlerinin sırrının bu olduğu söylene gelmektedir. Gerçekten Çin'li kadınların tenleri yaşını göstermez. Bunda yedikleri

yiyecekler kadar saf ipeğin de katkısı vardır.

Nebim'in en etkin hangi uygulamasını kullanıyorsunuz? Sağladığı faydalardan bahsedermisiniz?

Operasyon departmanımızdan aldığım son bilgiye göre, Nebim'in Finans ve Muhasebe, Stok ve Sipariş, Tedarik ve Üretim, Depo Yönetimi, Mağazacılık, Müşteri İlişkileri Yönetimi yazılımlarını kullanıyoruz. Depo Yönetimi entegrasyon projesi tam anlamıyla devreye alındığında, iş süreçlerimizin daha kontrollü ve hızlı bir şekilde yönetilmesini hedeflemekteyiz. Ürün Dağıtım ve Transfer uygulaması ile doğru ürünün, doğru mağazalarda yer almasını

Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Nebim yazılımlarını uygulamaya başlarken öncelikli hedeflerimiz arasında, sağlıklı verilere dayanan hızlı kararlar almak, entegre ve kontrol edilebilir bir yapıya kavuşmak vardı. İş birliğimiz süresince bu hedeflerimize hızla ulaştığımızı gördük.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Önümüzdeki dönemlerde yurt içi ve yurt dışı satış noktalarımızda Nebim perakende uygulamalarını etkin bir şekilde uygulamaya devam ederken, raporlama konusunda Nebim'in sunduğu iş zekası uygulamalarını da değerlendirmek arzusundayız. Böylece karar alma süreçlerinde

"Nebim'in bizlere periyodik olarak uyguladığı verimlilik ölçüm çalışmaları ile hissedilir düzeyde verimimizi artırdık."

sağlayabiliyor, planlamalarımızı detaylı ve güncel olarak gerçekleştirebiliyoruz. Silk&Cashmere olarak bu iki verim artırıcı uygulamanın dışında, Nebim'in bizlere periyodik olarak uyguladığı verimlilik ölçüm çalışmaları ile de hissedilir düzeyde verimimizi artırdığımız bilgisini alıyorum ilgili departman yöneticimizden. Tespit edilen istek ve ihtiyaçlarımız sonucunda Nebim bir iş planı hazırlamakta. Bu plan doğrultusunda devreye almamız gereken uygulamalar, kullanıcıların eğitim ihtiyaçları vb. konularla ilgili çalışmalar IT ve operasyon birimimiz tarafından yapılmaktadır. Bu çalışmalar sonucunda hem iş verimimiz hem de Nebim yazılımlarından sağladığımız fayda artacaktır düşüncesindeyiz.

bizlere yardımcı olacak, kullanıcıların düzenli olarak aldıkları raporların, sadece bir kez geliştirilerek otomatik güncellenmesini ve e-mail ya da web üzerinden paylaşımını sağlayacak etkin bir raporlama sistemine kavuşmayı amaçlıyoruz. İstenilen yerde, istenilen anda, istenilen ürünün sunulabilmesini sağlayacak bir dağıtım sistemi kurmayı hedeflemekteyiz. E-ticarette yapmakta olduğumuz atılımı da göz önüne aldığımızda, lojistik konusundaki yazılım ve uygulamaların daha fazla önem kazanacağını düşünüyoruz. İnternet satışlarını önümüzdeki 3 yılda 5 katına çıkarmayı hedefliyoruz. Bu alandaki Nebim yatırım ve uygulamalarını da yakından takip ediyor olacağız.

Yalıspor Genel Müdürü Cenan Kuş:

"Nebim ile birlikte tüm iş süreçlerimiz gelişti."



Cenan Kuş
Yalıspor, Genel Müdür

Ali Yıldız
Yalıspor, Yönetim Kurulu Başkanı

Yalıspor'un tarihçesini tanıtır mısınız?

Yıl 1989 ve Karşıyaka Yalı'da 35 m²'lik küçük bir mağazada Yalıspor'un başarı hikayesi başladı. Spor perakendeciliğinde bugün internet üzerinden satışla dünya markalarını tüm Ege'lilerin ayağına kadar getiren Yalıspor, 1989 yılında İzmir'in Karşıyaka semtindeki Yalı Caddesi'nde ilk mağazasını açtığında bu büyüme serüveni de

başlamış oldu. Yalıspor adını ilk mağazasının açıldığı bu caddeden aldı. Sürekli büyümeyi ve gelişimi bir ilke haline getirerek; Nike, Adidas, Puma, Converse, Reebok, Speedo, Onitsuka Tiger, Lacoste, Mavi, Wilson ve Levi's gibi dünyadaki lider spor giyim markalarını aynı çatı altında toplayan Yalıspor, 1994 yılında İzmir'in Güzelyalı semtinde açtığı mağaza ile bugünlerde sayıları

34'eri bulmuş olan mağazalar zincirinin ikinci halkasını eklemiş oldu. 2004 yılında ise Türkiye'de bir ilk gerçekleştirerek İzmir'in Hatay semtinde Nike Only Footwear mağazasını açtı. İzmir'lilere sunduğu bu kaliteli hizmeti tüm Ege'ye yaymak isteyen Yalıspor İzmir dışındaki ilk mağazasını 2005 yılında Aydın'da açarak bu konudaki ilk adımını atmış oldu.

Hedef müşterilerine yorulmadan kendi semtlerinden alışveriş keyfini yaşatmak ve koşulsuz müşteri memnuniyeti sağlamak amacıyla 2000'li yıllarla birlikte ciddi bir büyüme hamlesi gerçekleştirdi. Günümüzde mağaza sayısını 34'e çıkararak Yalıspor adının temsil ettiği kaliteyi ve güveni artık sadece İzmir'deki değil, tüm Ege Bölgesi'ndeki tüketicilerin de hizmetine sunmaya başladı. Bugün, 36 mağazasıyla toplam 9000 m²'lik satış alanına sahip Yalıspor, yılda yaklaşık 8.5 milyon tüketici tarafından ziyaret edilmektedir. Başarısının arkasında, sayıları 400'ü aşan özverili çalışanı ve müşteri memnuniyetini hedefleyen yönetim kadrosu bulunmaktadır.

Nebim ile iş birliği sürecinizi Nebim öncesi ve sonrası olarak değerlendirebilir misiniz?

Teknoloji hızla ilerledikçe bizim de bir şekilde yeni bir adım atmamız gerekli idi ve tam da bu noktada Nebim Ege Bölgesi İş Ortağı Giltaş ile tanıştık. İş birliğimiz başladığı andan itibaren Giltaş tüm soru ve sorunlarımıza samimi olarak çözümler üretti ve tüm isteklerimize özveri ile cevap verdi. Nebim ve Ege Bölgesi İş Ortağı Giltaş'ın büyümemiz üzerinde çok büyük etkisi vardır. Nebim öncesi olarak

değerlendirirsek pek çok aksaklıktan ve özellikle zaman kaybından bahsedebiliriz. Önceden tüm sayımlarımız, denetimlerimiz elle olurdu, hiç bir şeyin takibini sağlıklı bir şekilde yapamazdık. Doğru bir takip yapamadığımız için sağlıklı kararlar da alamazdık. Tüm işlemleri personelimiz yapıyordu ki bu da hatalara yol açabiliyordu. Nebim ile birlikte tüm iş süreçlerimiz değişti ve gelişti. Bazı süreçler kişilerin insiyatifinden çıktı, zaman kaybı ortadan kalktı, planlama gücümüz daha da arttı.

Nebim'in en etkili uygulaması size göre hangisidir? Bu uygulama ile vardığınız çözümden kısaca bahseder misiniz?

Nebim'in pek çok uygulamasını farklı aşamalarda kullanıyoruz ve hepsinden fayda sağlıyoruz. Perakende sektöründe ürününüzü en iyi şekilde çevirmeniz, satmayan ürünü tespit etmeniz ve satılabilecek bir mağazanıza hızla gönderebilmeniz gerekiyor. Bu durumda yardımınıza Nebim Ürün Dağıtım ve Transfer uygulamaları yetiyor. Tüm bu işlemleri doğru ve hızlı bir şekilde planlayarak yaptığınızda başarıya ulaşıyorsunuz. Nebim'in geliştirdiği bu verimli uygulama ile istenilen tüm bilgilere istenilen detayda ulaşabiliyor ve sağlıklı kararlar alabiliyoruz. Bu açıdan şahane bir yazılım, sektördeki diğer tüm firmalara tavsiye ediyoruz.

Nebim ile ilgili gelecek planlarınızdan bahseder misiniz?

Teknoloji gün geçtikçe geliyor ve hızla ilerliyor, farklı sistemler ve uygulamalar çıkıyor. Nebim bu gelişen döngü içerisinde kendine çok iyi bir şekilde yer edinen bir firma, bu açıdan gelecek planlarımız arasında Nebim'in yeni geliştirdiği verim artırıcı yazılımları firmamızda uygulamak var.

Nebim'in sizlere sağladığı üç önemli fayda sizce nedir?

Sektörde geçirmiş olduğumuz süre ve deneyimlerimize dayanarak Nebim ile yapmış olduğumuz çalışmanın neticesinde işimizde ciddi bir yol kat etmiş olduk. Ancak, üç önemli fayda olarak gördüğümüz noktaları şöyle sıralayabilirim: Nebim yazılımları ile beraber mağazalarda gerçekleşen satışların anlık takibini yapabilir duruma geldik. Tedarikçilerimize verdiğimiz

hedefleyen bir firmayız. Nebim ile tanışmadan önce, iki mağazamızı var iken ve büyümeyi kendimize hedef olarak belirlemişken, firmamıza özel olarak yazılmış bir program kullanıyorduk, ancak bizim ihtiyaçlarımızı karşılamıyor idi. Bir arayış içerisinde olduğumuz o günlerde Nebim Ege Bölgesi Çözüm Ortağı Giltaş ve profesyonel ve sektörde başarısı kanıtlanmış Nebim çözümleri ile tanıştık. Nebim çözümleri ile firmamızda

"Nebim Ürün Dağıtım Uygulaması sayesinde mağazalarda satılan ürünlerimizin, performansına göre dağılımını hızlı bir şekilde sağlayarak, doğru ve anlık verilere dayanan kararlar alabiliyoruz."

siparişlerin doğru ve sağlıklı olarak gerçekleştirilmesini takip ve kontrol edebilir bir sisteme kavuştuk. Böylelikle eksik/fazla mal gelişlerini takip edebiliyor, bir işletmede hayati bir konu olan stok yönetimi konusunu mağaza bazında stoklarımızı takip ederek, en verimli şekilde yönetebiliyoruz. Bunlara ek olarak; bizim için çok önemli bir başka uygulama Ürün Dağıtım sayesinde de mağazalarda satılan ürünlerimizin, performansına göre dağılımını hızlı bir şekilde sağlayarak, satışlarımızı geliştirme konusunda doğru ve anlık verilere dayanarak kararlar alabiliyoruz. Tüm bu faydalar sayesinde içimiz rahat bir şekilde işlerimizi yürütebiliyoruz.

Nebim'i uygulamaya başlarken hedefleriniz nelerdi? Nebim'e olan ihtiyaç nasıl ortaya çıktı?

Yalıspor olarak büyümeyi

hedeflediğimiz büyümeyi yakaladık. Nebim ile belirlediğimiz bir çok hedefe ulaştığımızı söyleyebilirim.

Yalıspor olarak önümüzdeki dönemlerde büyüme planlarınızdan bahseder misiniz?

Önümüzdeki yıllar için hedeflerimiz; mağaza sayımızı artırmak, franchising çalışmalarını hızlandırmak, daha çok müşteriye ulaşmak ve kendimizi geliştirmek. Bu hedeflere ulaşabilmek için belirleyeceğimiz strateji, yan yana yürüyeceğimiz Nebim ve Ege Bölgesi Çözüm Ortağı Giltaş'ın bizlere sağlamış olduğu altyapı ile hızlı kararlar alıp, yenilikleri ve teknolojiyi kullanarak müşterilerimize verdiğimiz hizmeti en hızlı şekilde sunup paralel olarak da büyümeye devam etmek olacaktır.

Yakupoğlu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Yakupoğlu:

"Nebim'in tecrübeleri daha hızlı ve verimli bir şekilde yol almamızı sağladı."



Vedat Yakupoğlu
Yakupoğlu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

YDS'nin tarihçesinden bahseder misiniz?

Yakupoğlu Deri Sanayi 1400 kişilik iş gücü, 100 milyon USD'yi aşan cirosu, yıllık 4 milyon bot kapasitesi ve 25'ten fazla ülkeye yaptığı ihracatı ile Avrupa'nın en büyük teknik bot üreticisidir. YDS markalı ürünleri ile Türk Ordusu ve Polisi dışında dünya ordularına da bot üreten Yakupoğlu, iş güvenliği ayakkabıları pazarında da lider pozisyonundadır. Genel Kurmay Başkanlığı tarafından ödülle onurlandırılan YDS, alanında Türkiye'den Fortune 500 ve ISO 500 listelerine girebilen ilk ve tek firmadır. Dünya markası olması için "Marka / Turquality Destek Programı"na alınan alanındaki ilk ve

tek firmadır.

Başta İngiltere olmak üzere, 25'ten fazla ülkeye yaptığı ihracatla, sektörünün en çok ihracat yapan firmasıdır. Yapıştırma tabanlı askeri botlar giyen Türk askerine, enjeksiyon tabanlı askeri botlar sunan ilk firmadır.

Kösele ayakkabı giyen Türk Polisine, poliüretan tabanlı hafif, kaymaz spor ve klasik görünümlü ayakkabı ve botlar sunan ilk firmadır. YDS, son 4 yıldaki 20 milyon doların üzerindeki Ar-Ge ve üretim yatırımı ve yılların teknoloji birikimiyle, doğrudan enjeksiyon sistemiyle çift yoğunluklu kauçuk taban uygulama gibi, bot alanında dünyadaki yeni gelişmelere öncülük etmektedir.

YDS, Türkiye ve İtalya'daki tasarım ekibiyle, tasarım alanındaki yenilikçi yorumları işlevsellikten ödün vermeden hayata geçirmektedir. Öncülük ettiği yeniliklerde her zaman son kullanıcının taleplerini göz önünde tutmaktadır. Botta dünya markası olmayı stratejik bir hedef olarak koyan ve bu yolda emin adımlarla ilerleyen YDS, askeri dinamizm ve teknolojiden aldığı güç ile, asker ve polis botu dışında motosiklet botu başta olmak üzere, avcı, outdoor botları üretmeyi planlamaktadır. Bu süreçte, her koşulda "Zor yok!" felsefesini kendine uzun soluklu bir yol olarak belirlemiştir. YDS, İngiliz Savunma Bakanlığı tarafından yapılan ve 4 senelik bir anlaşmayı kapsayan,

dünyanın ciro bazında en büyük askeri bot alım ihalesinde, dünya çapındaki katılımcı 47 firma arasından, kısa listeye kalan 4 firmadan birisi olmuştur.

Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Firmamızda Nebim çözümlerini uygulamaya başlarken belirlediğimiz ilk hedef, çok hızlı büyüyen firmamızın tüm operasyonlarını kişiye bağımlılıktan kurtarıp, pazarlamadan depolara, üretimden finansa kadar tüm bölümlerin ilgili kişilerce izlenebilir ve denetlenebilir hale getirilmesi, kayıtların hızlı ve güvenilir bir şekilde raporlanabilmesi, analiz edilip yönetsel kararların daha hızlı alınması idi. Bunların dışında stok hareketlerinin, yurt içi ve yurt dışı sevkiyatların hatasız ve hızlı yapılabilmesini sağlamak da hedeflerimiz arasındaydı. Firmamız Türkiye'de günlük üretim kapasitesi konusunda kendi alanında lider konumundadır. Ayrıca hem yurt içi hem de yurt dışında satışını yaptığımız ürünlerimiz iş güvenliği ve askeri ürünleri kapsadığı için ürünlerin müşteriye tesliminden sonra da geriye dönük olarak izlenebilir olması olmazlarımızdan biridir. Bu amaçla en önemli hedeflerimizden biri de tüm üretim aşamalarında geriye dönük izlenebilirliği sağlamaktı. Ayrıca firmamızın yeni giriş yaptığı perakende sektöründe de Nebim'in tecrübelerinin bizim daha hızlı ve verimli bir şekilde yol almamızı sağlayacağını düşündük.

Uygulama aşamasında karşılaştığımız zorluklar ya da olumlu, 'sürpriz' olarak niteleyebileceğiniz deneyimleriniz oldu mu?

Biz Nebim'i 2004 yılından itibaren aktif olarak kullanmaya başladık. Bu tarihten bu yana ilk etapta

depolar ve üretim bölümlerinde, ardından sevkiyat ve pazarlama ve son olarak da finans ve mağazacılık bölümlerimizde uygulamaya geçirdik. Tüm bu aşamalarda doğal olarak sistemin uyarlanması aşamalarında Nebim ile yoğun fikir alışverişlerimiz oldu. Bu konuda Nebim bize gerekli desteği hem teknik açıdan hem de uygulamalar açısından yeterli olarak verdi. Zaman zaman firmamız kendi bünyesinde çalıştırdığı mühendis kadrosu ile Nebim uygulamalarının gelişimini destekledi, zaman zaman da firmamız Nebim'in 40 yıllık

olan üretimimizin her bir çiftini, üretimin tüm bölümleri için ayrı ayrı ve geriye dönük olarak izleyebiliyoruz. Bu da hem üretim planlama hem malzeme planlama konusunda bize hız ve verim sağlamış oldu. Ayrıca yurt içi ve yurt dışı ihalelerde kullandığımız önemli kozlarımızdan biri oldu. Bu sayede şu anda tüm üretim bölümlerimizi bant ve operasyon bazında anlık olarak izleyebiliyor ve günlük verim raporu alabiliyoruz. Üretim maliyetlerini ürün bazında ve operasyon bazında doğru olarak hesaplayabiliyoruz.

"Nebim uygulamaları bizi doğru yönlendiriyor ve özellikle Halojen Kurumsal ile tüm raporların ve analizlerin otomatik olarak kullanıcılara ulaştırılması sayesinde hızlı ve güvenli raporlar alabiliyoruz."

sektör tecrübelerinden faydalandı. Örneğin; üretim aşamalarında kullanmayı planladığımız barkod sistemi konusunda uygulamaya geçerken planladığımız maliyet, Nebim ile yaptığımız yoğun mesai sonucunda en az dörtte bir oranında azaldı. Bu şekilde planladığımızdan daha az bir maliyetle üretimde barkod sistemini kurduk.

Nebim'in en etkili uygulaması size göre hangisidir? Bu uygulama ile vardığınız çözümden kısaca bahseder misiniz?

Nebim ile yaptığımız pek çok proje arasında bizim için çok önemli ve kritik bir konu olan ürün izlenebilirliği, üretim bölümlerimizdeki kurulan barkod sistemi ile belki de dünyada tek örneği olan bir sistemle sağlanmış oldu. Şu anda günlük 15 bin çift

Bunlara ek olarak firmamız için yeni sayılabilecek bir konu olan mağazacılık konusunda Nebim uygulamaları bizi doğru yönlendiriyor ve özellikle Halojen Kurumsal ile tüm raporların ve analizlerin otomatik olarak kullanıcılara ulaştırılması sayesinde hızlı ve güvenli raporlar alabiliyoruz.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili planlarınız nelerdir?

Firmamız Nebim'i hemen hemen tüm operasyonlarında kullanmakta. Firmamız açısından son aşama olan üretim planlama modülünü kullanmayla ilgili işlemler devam ediyor. Bu proje çerçevesinde ilk olarak talep yönetimi modülü, ardından ham madde malzeme planlama ve son olarak da kapasite planlama uygulamalarını hayata geçirmeyi planlıyoruz.

Nebim V3

Perakendeci, Toptancı ve Üretici Firmaların İhtiyaç Duydukları Tüm İş Süreçlerini Entegre Bir Şekilde Sağlayan ERP



Nebim V3; planlamadan satın almaya, üretimden sevkiyata, tüm satış kanallarındaki uç noktalarda gerçekleşen satıştan satış sonrası hizmetlere kadar, bir perakendeci, toptancı ya da üretici firmanın gereksinim duyacağı tüm iş süreçlerini baştan sona kapsamaktadır. Nebim V3 ERP, tüm iş süreçlerinin uçtan uca entegre bir yapıda yürütülmeleri sayesinde hataların önüne geçer, izlenebilirliği ve güvenle karar almayı sağlar, departmanlar arası etkileşimi sağlayarak kurumsal veri bütünlüğünü güçlendirir ve böylelikle firmaların kurumsal gelişim süreçlerini hızlandırır.

Kapsamlı ve Entegre

Nebim V3'ün desteklediği iş süreçleri ve fonksiyonlar tasarlanırken; özellikle perakende, toptan satış ve

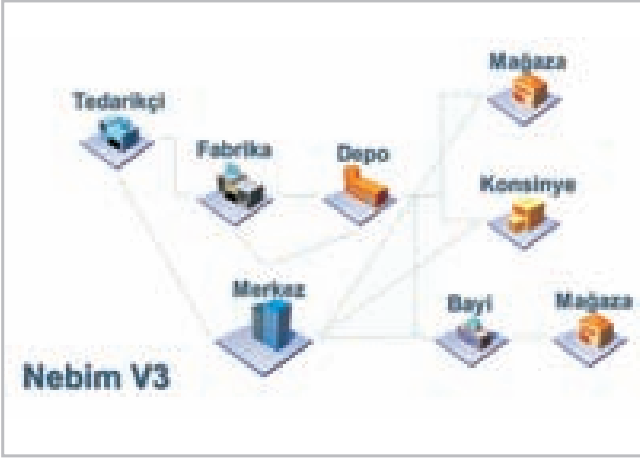
üretim gerçekleştiren, toptan, perakende, bayi gibi çok kanallı yapıları olan, çok uluslu operasyonları hedefleyen firmaların gereksinimleri göz önünde bulundurulmuştur.

Nebim V3'ün ortak bir platform üzerinde geliştirilmiş olan uygulamaları; firmaların tüm ofislerinde, fabrikalarında ve perakende satış noktalarında hem arka ofiste hem de ön ofiste (POS) görev alan kullanıcıların gereksinim duydukları süreçleri kapsamaktadır. Bunun yanı sıra, firmaların iş birliğinde oldukları iş ortaklarının satışlarının, stoklarının ve hatta muhasebelerinin de aynı ERP platformu üzerinde yönetilmesi Nebim V3 tarafından desteklenmektedir. Nebim V3 tüm bu fonksiyonelliği modüler, ancak birbirleri ile tümüyle entegre olarak çalışan uygulamalar ile sağlamaktadır.



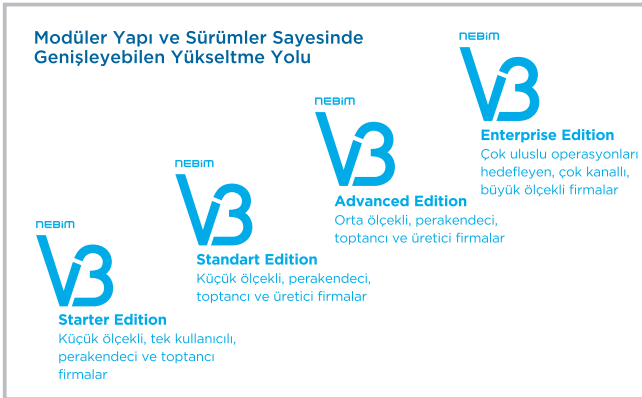
Abdullah Bekmezci
Ürün Yöneticisi
Kurumsal Kaynak Planlama (ERP)

çözümler



Değişime ve Büyümeye Açık

Nebim V3'ün genişlemeye açık modüler yapısı ve sunduğu sürümler, büyük düşünen, ancak bir ERP projesine küçük adımlar atarak başlamak isteyen organizasyonların gereksinimlerine yanıt verir. Aynı zamanda, parametrik ürün kategorisi yönetimi, parametrik şirket, kanal, bölge, ofis, iş ortağı, mağaza, depo vs. kodlamaları, aynı platforma iş ortaklarının da online olarak bağlanabilmesi, satın alma ve sevkiyat gibi iş süreçlerinin firma gereksinimlerine uygun olarak parametrik bir şekilde tanımlanabilmeleri gibi özellikleri ile Nebim V3, firmalara ölçeklerini büyütürken ihtiyaç duyacakları çevikliği sağlar.



Hızlı Uyarlanabilir

Nebim V3, perakendeci, toptancı ve üretici firmaların gereksinim duyacakları birçok özelliği parametrik olarak sunmaktadır. Pratik kullanıcı ara yüzleri ve zengin raporlama çözümleri, Nebim V3 ERP'ye geçiş sürecinde anahtar kullanıcıların yazılımı hızla benimsemelerini sağlayarak projenin başarısına destek olmaktadır.

Yazılımın sunduğu özelliklerin yanı sıra, firma gereksinimlerinin istenen detayda analizi, iş süreçlerinin doğru kurgulanması, yazılımın parametrik ayarlarının firma önceliklerine göre optimal bir şekilde gerçekleştirilmesi, mevcut sistemden yeni ERP'ye veri aktarımı, kullanıcıların eğitimleri ve yeni ERP çözümünü benimsemelerinin sağlanması, projenin başarısı için vazgeçilmez unsurlardır.

Nebim V3 ERP Platformu

İş ortaklarıyla aynı ortamda çalışabilme: Bayi, franchise, yurt dışındaki şirketler gibi farklı tüzel kişilikler merkezdeki şirket ile aynı platformda online olarak birlikte çalışabilirler.

Farklı dillerde arayüz kullanımı ve veri yönetimi:

Farklı ülkelerde ofisleri ya da iş ortakları olan firmaların kullanıcıları, merkezdeki programın ara yüzüne ve tüm veriye kendi yerel dillerinde erişebilir.

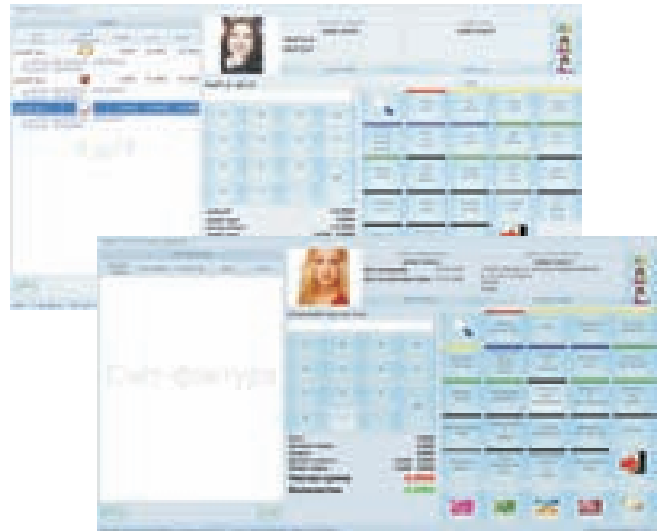
Ülke yerel para birimi ile farklı para birimlerinin aynı ortamda yönetimi: Firmanın tüm ofislerinde gerçekleştirilen parasal işlemler, şirket Genel Para Birimine çevrilerek mizan, ekstre, gelir tablosu, bilanço ve benzeri birçok değişik şekilde raporlanabilir.

Rapor özellikleri ile kullanıcı bazında rapor özelleştirme:

Rapor özelleştirme yetkisi verilmiş kullanıcılar tarafından program içerisinde raporlara erişimle dizayn değişiklikleri yapılabilir, pivot raporlar oluşturulabilir, tüm raporlar kullanıcı bazında farklılaştırılabilir.

Detaylı yetkilendirme seçenekleriyle veri erişim

güvenliği: Kullanıcı yetki grupları bazında kullanıcılar yetkilendirilir. Bilgi sahası, fiş ve program erişim izinleri bu kullanıcı yetki gruplarına göre farklı şekillerde yetkilendirilebilir.



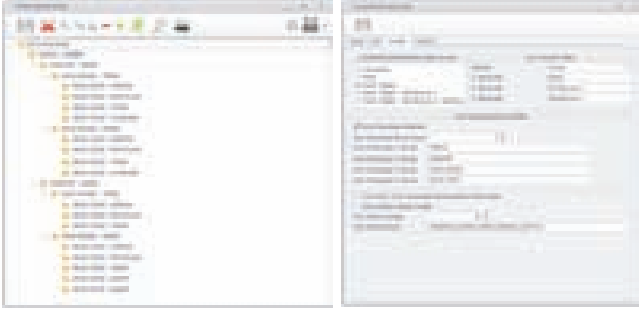
Ürün Yönetimi

Ürün Yapılandırma

Ürün hiyerarşisi ile ürünleri kategorize ederek istenen seviyede gruplandırma yapılabilir. Firma ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen bu yapı sayesinde raporlamadan planlamaya kadar tüm süreçlerde ürünlere aynı gözle bakılarak aynı dilin konuşulması sağlanır. Ürün kodlamalarında hatayı önlemeye yönelik sistematik kod yapısı yine ürün hiyerarşisi ile mümkün olur.

Sezon, koleksiyon ve öykü panosu bilgilerini içeren ürün grupları oluşturulabilir. Tanımlanan ürünler bu gruplandırmalara dahil edilerek her bir kırılıma göre detaylı analiz yapılabilir.

Boyutlandırma seçenekleriyle; renk ve farklı boyut tanımlamaları yapılabilir. Bu boyutlar firma sektörel ihtiyaçlarına göre beden, drop, kavala, en x boy x yükseklik gibi isimler ile kullanıcı tarafından belirlenebilir.



Ürün Özellikleri

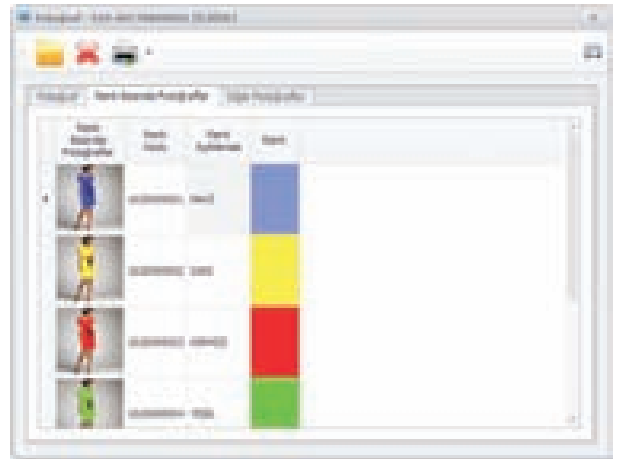
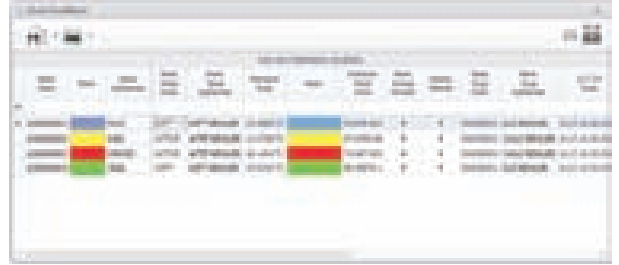
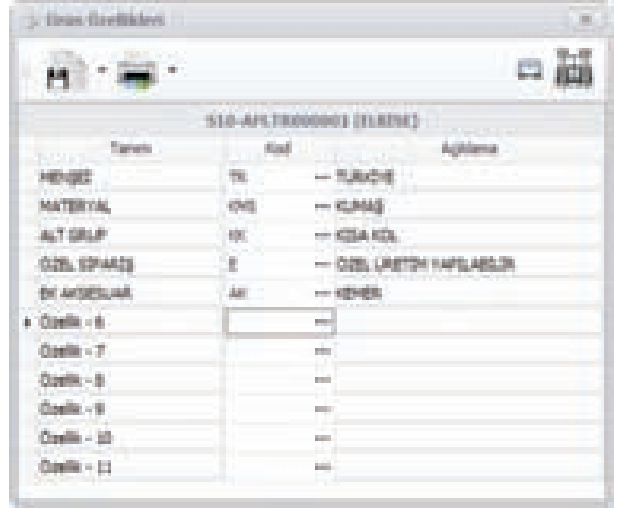
Firma yapısına uygun ürün özellikleri tanımlanabilir. Bu özellikler, "girilmesi zorunlu" ve "değiştirilemez" şeklinde tanımlanarak veri girişlerinde kullanıcı hataları engellenir.

Her ürün hiyerarşi seviyesi için hangi özelliklerin geçerli olduğu tarif edilerek kodlama hatalarının önüne geçilir.

Ürün Barkod girişleri kullanıcı tarafından tanımlanabilen EAN-13, Code 128 gibi farklı tiplerde barkod tanımlamalarıyla yapılabilir.

Model fotoğrafı, renk bazında fotoğraf ve değişik açılardan çekilmiş diğer fotoğraflarla ürün görselleri eklenebilir. Ürüne ait birden fazla lot (asorti) tanımlaması yapılabilir ve her bir lot için barkod verilebilir. Bu sayede ürün siparişleri ve giriş çıkış hareketleri bu lot barkodlarına göre gerçekleştirilebilir ve raporlanabilir.

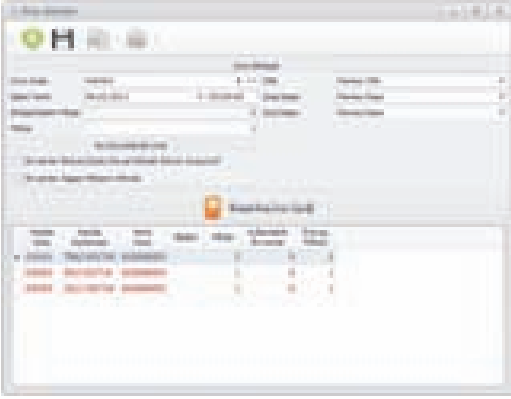
Tema, pantone ve kumaş karışımları gibi renk özellikleri verilebilir. Benzer ürün kavramı ile, satış ve sevkiyatlarda alternatif olabilecek ürünler belirlenir.



Ürün Birleştirme

Birden çok ürünün bir arada satılması durumunda ürün birleştirme seçeneği kullanılır. Birleştirilecek ürün için yeni bir ürün tanımlanır. Bu yeni birleştirilmiş ürün için kaç adet farklı ürünün birleştirileceği belirtilir ve istenen sayıda birleştirilmiş ürün hazırlanır.

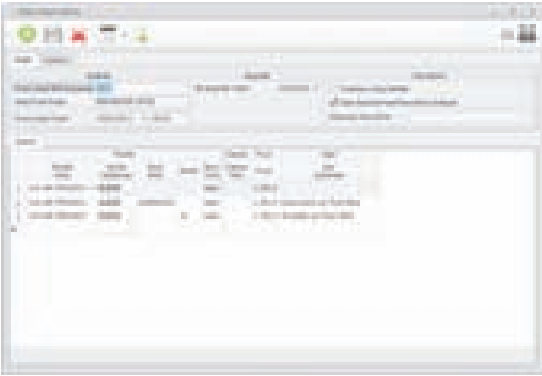
Birleştirilmiş ürünlerin içindeki ürünlerin stokta olup olmadığı kontrol edilerek kontrollü ürün birleştirme sağlanır, envanteri ayrıca takip edilebilir ve bu ürünlere ayrı fiyat oluşturulabilir.



Satış & Pazarlama Yönetimi

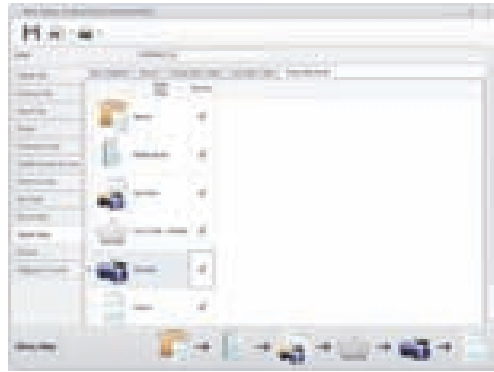
Fiyat Yönetimi

Firma, satış kanalı, renk, boyut bazında farklı fiyatlar belirlenebilir. Fiyat değişiklikleri tarih bazında izlenebilir. Fiyat listelerine geçerlilik tarihi verilerek fiyatların, zamanı geldiğinde otomatik devreye sokulması sağlanır. Otomatik fiyat oluşturma ile mevcut fiyat listeleri kullanılarak, firmanın belirleyeceği hesaplama yöntemine göre yeni fiyat listeleri oluşturulabilir. Oluşturulan fiyat listelerinin geçerli olabilmesi için onaylanması gerekir. Onay süreci ile fiyat listelerinin geçerli olması sağlanır.



Satış Süreçleri Yönetimi

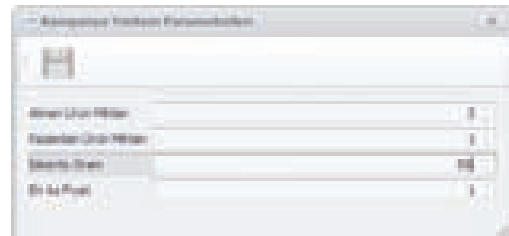
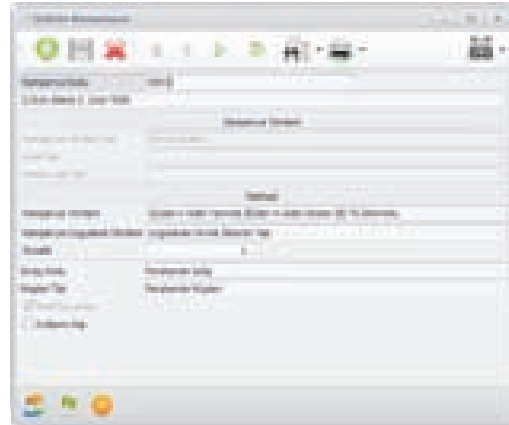
Toptan satış, konsinye satış, bayi satış, mağaza transferleri gibi farklı satış tipleri için sipariş, rezervasyon, sevk emri, ürün toplama operasyonu, irsaliye, fatura gibi farklı satış ve sevkiyat süreçleri belirlenebilir. Sipariş, rezervasyon, sevk emri, ürün toplama operasyonu, irsaliye, fatura gibi süreçlerin kullanımı zorunlu hale getirilerek süreç dışı operasyonlar engellenir. Depo bazında farklı satış ve sevkiyat süreçleri belirlenebilir. Mobil operasyonlar ile toptan satış siparişleri ve sevk işlemleri gerçekleştirilebilir.



Kampanya Yönetimi ve Hediye Kartı

Satış anında promosyon indirimleri, indirim çeki kazandırma ve kullandırma, para puan kuralları gibi esnek kampanyalar tarif edilebilir. Bu kampanyalar istenen zaman diliminde, istenen noktalarda uygulanabilir ve toptan, perakende müşteri ve personele ayrı kampanyalar tarif edilebilir. Detaylı kampanya analizleri yapılabilir. Mevcut kampanyalar dışında özel kampanyaları, kullanıcı kendi tarif edebilir.

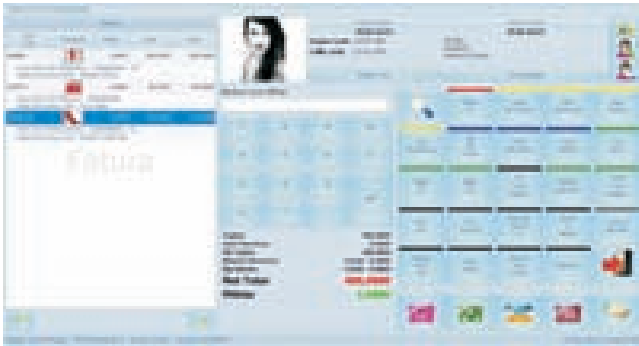
Tutar ve son kullanma tarihi belirleyerek seri numarası bazında hediye kartı oluşturulabilir. Bu hediye kartları toptan müşterilere satılabilir veya perakende müşterilere satışı için mağazalara sevk edilebilir. Satış yapılmış hediye kartı alışverişte ödeme aracı olarak kullanılabilir. Parçalı olarak da kullanılabilen hediye kartlarının tekrar kullanımı önlenir.



Nebim V3 Mağaza

Nebim V3 Mağaza POS

Dokunmatik ekran destekli arayüz ile hızlı ve kolay satış işlemleri yapılır. POS ekranındaki tüm tuşlar kullanıcı bazında düzenlenebilir, ayrıca fonksiyon tuşları tarif edilerek satış anında maksimum hız sağlanır. Kampanya tanımlamaları hızlı bir şekilde uygulanır ve birden fazla kampanya aynı anda kullanılabilir. İndirim çekleri ve puan kazanma ve kullandırma işlemleri ve hediye kartı satışı yapılabilir. Satışı yapılmış hediye kartları ödeme aracı olarak parçalı olarak da kullanılabilir. Nebim V3 POS üzerinden gerçek zamanlı ürün sorgulama yapılabilir. Ürünün mağazadaki envanter durumu, diğer mağazalardaki tüm varyantlarının envanter durumu, ürün özellikleri ve ürün açıklamaları gibi parametrik olarak belirlenen bilgilere sorgulama ekranından ulaşılabilir. Nebim V3 POS ürün sorgulama kiosklar üzerinde farklı parametrelerle çalıştırılabilir. Satış sonrası destek ile Nebim V3 POS üzerinden müşteriye anında servis formu verilebilir. Müşteri siparişleri ile müşteri için özel üretilecek ürün siparişleri alınıp merkeze bildirilebilir. Satışı askıya alma ile satış işlemi yarıda bırakılarak diğer işlemler alınabilir. İstendiği anda yarım bırakılan satış çağırılarak sonuçlandırılabilir. Ürün ayırma işlemleri yapılabilir. Ayrılan ürün için müşteriden kapora alınabilir. Müşteriye ürün teslimatı esnasında fark bedel tahsil edilerek fatura kesilir. Benzer ürün önerileriyle tükenmiş ürünler için müşterilere alternatif ürünler önerilebilir. Personele satış işlemleri gerçekleştirilebilir. Gün sonunu beklemeden mağaza durum raporlamaları Nebim V3 POS üzerinden kolaylıkla yapılabilir.



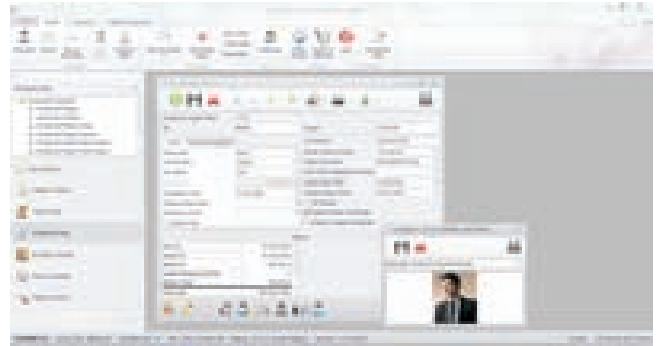
Nebim V3 Mağaza Arka Ofis

Arka Ofis uygulamasıyla mağaza; mal kabul ve ürün transfer işlemleri pratik bir şekilde gerçekleştirilebilir. Kasa, banka, masraf ve merkezin belirlediği kurallar dahilinde satın alma işlemlerini gerçekleştirebilir. Taksitli satış ve toptan satış işlemleri de yine mağaza

arka ofis uygulamasıyla gerçekleştirilebilir. Toptan müşteriler ile ilgili çek / senet işlemleri ve borç kapama işlemleri yapılabilir. Mağaza ve bölümlerinin sayımları yapılarak sayım farkları eşitlenebilir. Envanter ve satış analizleri yönetimi ve eksik ürün siparişleri kontrollü bir şekilde gerçekleştirilir.

Mağazada mobil cihazlar kullanarak, toptan satış ve perakende satış, mal kabul, merkeze iade ve sayım gibi işlemler kontrollü ve pratik bir şekilde gerçekleştirilebilir.

Mağaza satıcı performansı, satış raporları, mağaza ciro bilgileri, günlük ödeme ve peşinat listeleri, kasa ve kasier bazında satışlar ve ödemeler gibi analizler yapılabilir.



Satın Alma

Satın Alma Süreç Yönetimi

Sipariş, önceden sevkiyat bildirim (ASN), irsaliye ve fatura işlemleriyle satın alma süreçleri etkin bir şekilde yönetilir. Sipariş esnasında satın alma fiyatları verilerek ürün kabullerinin siparişteki fiyattan yapılması sağlanır.

Önceden sevkiyat bildirim (ASN) ile tedarikçiye verilen siparişin yükleme bilgisi, ürün teslimatından önce alınabilir. Bu sevkiyat bildirim ile, ürün miktarları, sevkiyat yöntemi, tahmini varış tarihi, gemi ve konteynır numarası, boşaltma limanı, akreditif numarası ve ithalat dosya numarası gibi bilgiler kaydedilir. Bu bilgiler doğrultusunda tahmini varış tarihine göre henüz yolda olan ürünlerin dağıtımı yapılabilir.

Hızlı ve kontrollü mal kabul işlemleri gerçekleştirilebilir. Fiş girişlerinde özet girişler yardımıyla varyant ve boyut tablosu kullanılarak pratik ve hızlı girişler sağlanabilir. Lot bazında giriş yaparak lot dağılımına göre hızlı girişler sağlanabilir. Ürün ihtiyaç yönetimi ile alınan siparişlere istinaden kullanılabilir envanter kalanı kontrol edilerek ihtiyaç tespitleri yapılabilir. Satış siparişlerinden, tanımlı

tedarikçi grupları bazında sipariş kalan miktarı kadar ya da ihtiyaç miktarı kadar otomatik alım siparişleri oluşturulabilir.

Masraf Yönetimi

Detaylı masraf tanımlama ve masraf özellikleri ile masraflar istenilen şekilde gruplandırılabilir ve raporlanabilir.

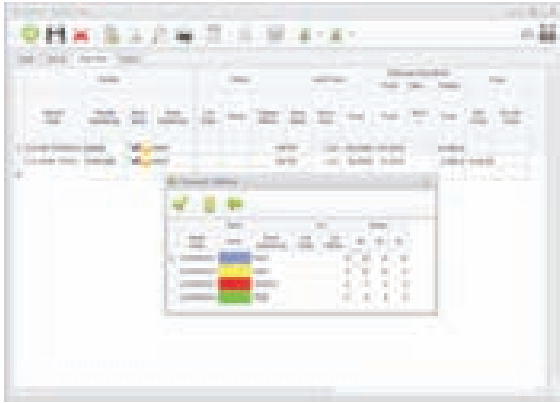
Masrafların, üretimde, mağazada, kullanılıp kullanılmayacağı veya sabit gider olup olmadığı belirlenebilir. Hangi maliyet merkezine dahil olduğu seçilerek gruplama yapılabilir. Sabit gider ve değişken gider olarak tanımlanabilmesi ve raporlanabilmesi sağlanır.

Masraf alım siparişleri ve faturaları analiz edilebilir.

Malzeme Yönetimi

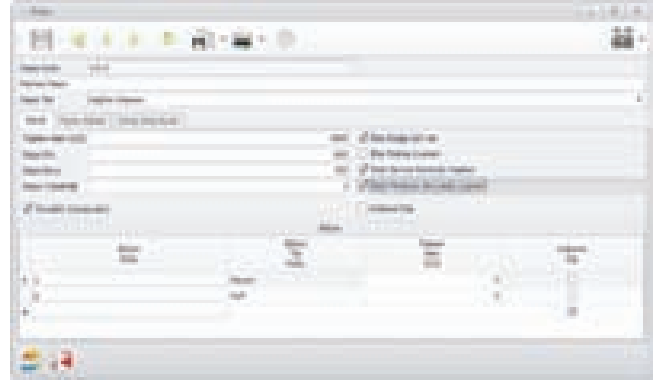
Detaylı malzeme tanımlama ve malzeme özellikleri ile malzemeler istenilen şekilde gruplandırılabilir ve raporlanabilir.

Malzemeler, ürünlerden farklı kod yapısında ve özelliklerde ayrı tanımlanır ve yönetilir. Malzeme barkodları, fotoğrafları, ölçü tablosu ve depoda bulunduğu yer gibi birçok farklı detay, tanımlanarak gruplandırılabilir. Malzeme tedarik süreçleri üründen farklı olarak takip edilebilir. Malzemeler için farklı satın alma fiyatları oluşturularak satın almalarda kontrollü fiyat yönetimi sağlanabilir.



Depo Yönetimi

Artan ürün adetleri, sevkiyat adetleri depo metrekareleri ve mağaza sayıları sonucu olarak sevkiyat ve mal kabul süreçlerinin optimizasyonunu vazgeçilmez olmaktadır. Nebim V3 Depo operasyonlarıyla; firma işleyişine uygun olarak her depo için farklı süreçler belirlenebilir ve kullanıcıların bu süreçler dışında işlem yapması engellenebilir. Depo bazında stok seviyeleri ve eksi kontrolleri ile kontrollü sevkiyat ve mal kabul işlemleri gerçekleştirilebilir.



Finansman Yönetimi

Müşteriler

Müşteri, müşteri adayı ve alt müşteri, bayi, konsinye bayi gibi tanımlamalarla farklı kodlama ve özelliklerle müşteri gruplandırmaları ve analizleri yapılabilir. Müşterilere özel kampanya, iskonto, ödeme planları ve satış fiyatı belirlenebilir. Dinamik kredi limiti yönetimi ve alacak kapama işlemleri yapılabilir.

Tedarikçiler

Tedarikçi, atölye ve konsinye atölye gibi tanımlamalarla farklı kodlama ve özelliklerle tedarikçi gruplandırmaları ve analizleri yapılabilir. Tedarikçi fiyat listeleri yönetimi ve borç kapama işlemleri yapılabilir.

Bankalar

Tüm banka işlemlerinin yürütülebildiği bu uygulama ile detaylı banka tanımlamaları ve özellik belirlemeleriyle gruplandırmalar yapılabilir. Banka açılış fişleri, para yatırma/çekme, virman işlemleri, gelen havale/EFT ve gönderilen havale/EFT işlemleri izlenebilir.

Kasalar

Detaylı kasa tanımlamaları ve özellikleriyle gruplandırmalar yapılabilir. Kasa işlemlerinde, aynı fiş içerisinde farklı para birimleriyle işlem yapılabilir ve anında dekont basılabilir. Kasa defteri dökümleri ve kasalar arası virman işlemleri pratik bir şekilde yapılabilir. Kasa analizleri ile ekstre, nakit kasa yekünleri ve personele kasa üzerinden yapılan ödemeler yönetilebilir.

Genel Muhasebe

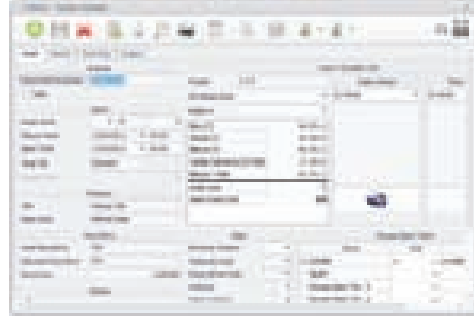
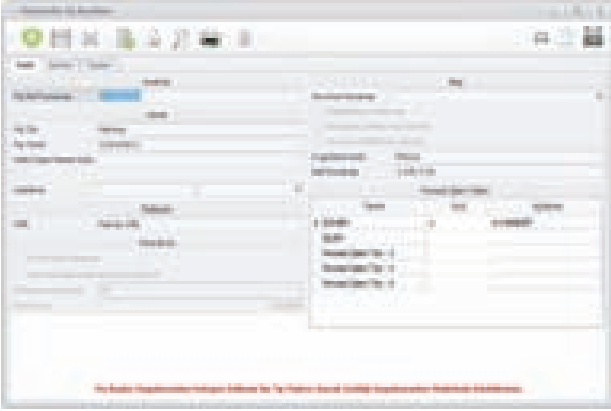
Gerçek zamanlı entegrasyon ile fiş kaydedildiğinde muhasebe fişi oluşması sağlanır. Muhasebe fişi içerisinde kaynak fişe tek tuşla ulaşılabilir ve kaynak fiş üzerinde yapılan değişiklik muhasebe fişinde otomatik güncellenir.

Resmi defter dökümleri yapılabilir ve beyannameler hazırlanarak XML formatında bildirimleri yapılabilir. Mali tablolar ile bu tablolarda açıklanan verilerin oran analizleri yapılabilir.

Maliyet merkezleri ile masraflar dönemsel olarak analizleri yapılabilir.

Sabit kıymetlerle personele zimmetleme, sabit kıymet masraf, sigorta ve amortisman hesaplama ve değerlendirme bilgileri takip edilebilir.

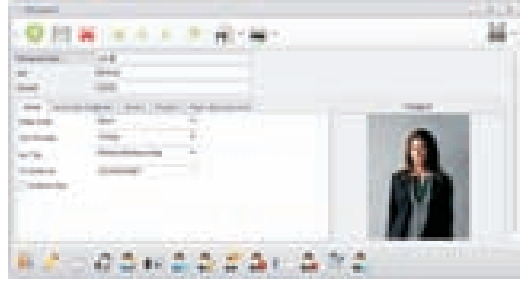
Satılan malın maliyetleri seçilen maliyet yöntemine göre şirket, ofis ve depo seviyelerinde yapılabilir. Masraf faturaları alışı ve satış faturalarına belirlenen oranlarda dağıtılabilir.



İnsan Kaynakları ve Personel Ücretler

İş başvuruları ve iş görüşme süreçlerinin takibi, açık iş pozisyonları ve görüşme sonuçlarına göre olumlu sonuçlanan başvuruların personel olarak atanması gerçekleştirilebilir. Teşvik primleri hesaplama ve bordro işlemleriyle muhasebe entegrasyonu gerçekleştirilebilir.

Personel tanımlamaları; kişisel bilgiler, vergi statüsü, izin planlamaları ve iş eğitim bilgileri gibi detaylarda personel gruplama ve analizleri yapılabilir. Personel ücret, kazanç ve kesinti bilgileri, puantaj ve tahakkuk işlemleri ile SGK dökümleri yapılabilir.



Nebim V3'ün Nebim Winner'dan 10 Temel Farkı

- Çok dilli arayüz ve veri kullanımı, farklı para birimlerini aynı ortamda yönetebilme
- İş Ortakları ile aynı ortamda çalışabilme
- Esnek yetkilendirme seçenekleri ve kullanıcı bazında rapor özelleştirebilme
- Ürün hiyerarşisi, koleksiyon grupları, ürün özellikleri, renk bazında fotoğraf atamaları, ürün birleştirme, benzer ürün önerileri ve online ürün sorgulamalarıyla ürün yönetimi
- Fiyat tarihçesi ve ileri tarihli fiyat listeleri, kullanıcının müdahale edebileceği esnek kampanya tarifleri
- Operasyon süreçlerini depo bazında farklılaştırarak kontrollü işlem süreçleri yönetimi
- Mağaza tanımlamaları ve mağazaya ait bölümlerin depo olarak tanımlanabilmesiyle mağazaların istenen seviyede analizi
- Süreç bazında farklılaştırılabilen gerçek zamanlı muhasebe entegrasyonu
- Banka işlemleriyle bankaların etkin yönetimi
- Dokunmatik ekran destekli hızlı ve pratik kullanımlı, satışı askıya alma, ürün ayırma ve siparişli satış gibi kullanıcıya göre dizayn edilebilen arayüzle Nebim V3 POS satış ekranı

Nebim V3 CPM (Corporate Performance Management - Kurumsal Performans Yönetimi)

Nebim V3 ERP ile entegre çalışan planlama, bütçeleme, raporlama ve analiz uygulamaları

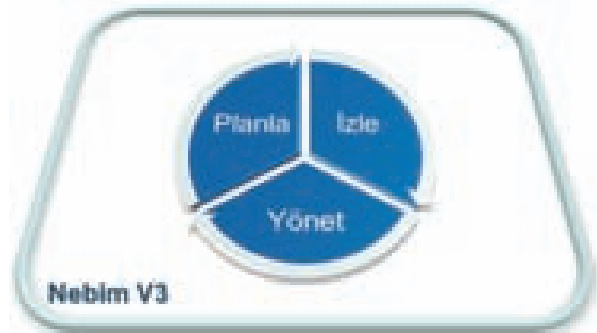
Bir yandan yüksek satın alma gücü olan yurt dışı kaynaklı organize perakende firmaları Türkiye'deki yerli firmalara rakip olurken, bir yandan da Türk firmaları kendilerine yeni pazarlar aramakta ve yurt dışındaki komşu ülkelerde büyümeyi hedeflemektedirler. AVM'lerde m² arzındaki büyük artış, talep artışının çok üstüne çıkmakta, bu nedenle gittikçe artan mağaza sayısı ile birlikte metrekare başına düşen ziyaretçi sayısı azalmaktadır. Bununla birlikte ham madde fiyatları artmaya devam etmekte, bunu karşılayacak fiyat zamları piyasadaki büyük rekabete aynı oranda yansıtılmamaktadır. Bu trendlerin sonucunda firmaların brüt marj yüzdeleri azalırken, ölçek büyümek ve işletme kaynaklarını daha verimli kullanmak önem kazanmaktadır. Stok maliyetinin düşürülmesi, ürüne yönelik yatırım getirilerinin en yüksek düzeye çıkarılması, brüt marjı arttıracak etkenlerin en başında gelmektedir. Bu konuda firmaların ihtiyacı; satışların, brüt marjların, kalıcı ve geçici indirimlerin, kanal indirimlerinin ve firelerin, ürün kategorileri ve haftalar bazında bütçelenmesi ve kaynakların rakamsal hedefler ile yönetilmesini öngörmektedir. Firmaların bu anlamda ihtiyaçlarını karşılayan Nebim V3 CPM, Planla-İzle-Yönet sistematiği içerisinde, kategori ve kanal bazında planlama ve bütçeleme yapmayı sağlayarak, sezon içerisinde gerçekleşen değerler ile planlanan değerlerin tek platform üzerinden izlenmesini ve yönetilmesini sağlamaktadır. Nebim V3 CPM, Planla-İzle-Yönet sistematiği içerisinde, Nebim V3 Merchandise Planlama & Bütçeleme ile geçen yılın bilgilerini baz alarak,

gelecek sezon ile ilgili plan ve bütçe yapmayı sağlamaktadır. Nebim V3 İş Zekası ile, rol bazında bütçe/gerçekleşen gösterge panoları, e-mail ve web tabanlı uyarılar, istisnaların zamanında belirlenmesini sağlamaktadır. Nebim V3 ile, oluşan verilerin planlama ve iş zekası uygulamalarına kaynak oluşturularak, operasyonların yönetilmesi sağlanmaktadır.

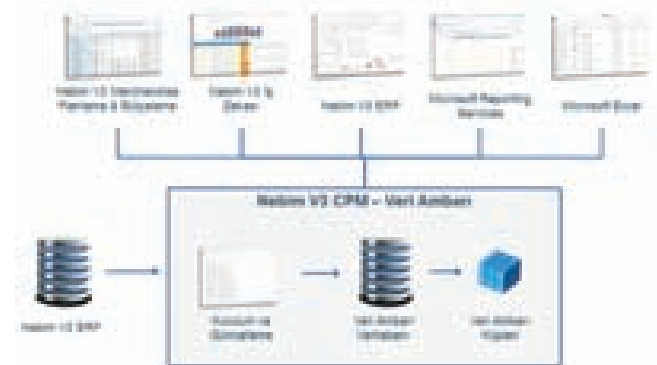
Nebim V3 CPM Veri Ambarı

Nebim V3 ERP' deki bilgilerin hızlı ve esnek bir şekilde sorgulanabildiği raporlama ve analiz platformu

ERP sisteminin topladığı verinin hızlı ve doğru analiz edilebilecek şekilde sunulması, rakamlara dayalı, hedeflerle karşılaştırarak analiz yapabilmek, güvenle kararlar alarak iş süreçlerini verimli yönetmek için son derece önem kazanmaktadır. Nebim V3 ERP'den Nebim V3 Veri Ambarına aktarılan bilgiler, kullanıcılar tarafından istenilen ayrıntıda, yüksek performans ile raporlanabilmektedir. Bu bilgiler, Nebim V3 İş Zekası tarafından sorgulanarak, farklı formatlarda hazırlanan rapor ve gösterge panolarında görüntülenebilmektedir. Nebim V3 İş Zekası'nın yanı sıra, ERP kullanıcıları, Nebim V3 ERP arayüzünü kullanarak, başka bir programa geçmeden de veri ambarı küplerine erişerek kendi raporlarını hazırlayabilmekte, kullanıcılar dilerlerse Microsoft Excel'den de veri ambarı küplerine ulaşarak, kendi raporlarını



Nebim V3 Kurumsal Performans Yönetimi (CPM) – Veri Ambarı





Meral Yaman
Ürün Yöneticisi
Kurumsal Performans Yönetimi (CPM)

hazırlayabilmektedir. Nebim V3 ERP'de depolanan veriler, veri ambarında farklı dillerde saklanarak sorgulama işlemlerinin bu dillerde yapılabilmesi sağlanmaktadır. Örneğin veriler İngilizce olarak da sorgulanabilmektedir.

Firmaların Bilgi İşlem ekipleri, Nebim V3 Veri Ambarına bağlanarak, web üzerinden ya da e-mail ile paylaşılacak raporları kolaylıkla hazırlayabilmektedirler.

Veri ambarı içerisinde bulunan GMROI, GMROF, GMROL, Markup, Brüt Marj, Stok Devir Hızı, Ortalama Envanter Seviyesi vb. gibi KPI'lar ile ürün ve mağaza bazında analizler yapılabilmektedir. Aynı zamanda karşılaştırmalı olarak analiz edilen raporlarda, Like for Like (LFL, Bire Bir Mağaza) mantığı kullanılmaktadır. LFL, içinde bulunulan yılda açık olan mağazaların hafta ve ay bazında bir önceki yılda açık olma durumlarını ifade etmektedir. Firmaların büyüme trendlerine bakılırken, gerçek büyümenin, mevcut mağazalarda yapılan ciro/brüt marjlar sayesinde mi, yoksa yeni açılan mağazalar ile mi büyüme sağlandığı bilgisine, LFL ile kolaylıkla ulaşılabilmektedir.

Nebim V3 CPM Merchandise Planlama & Bütçeleme

Planlama ve bütçeleme ile işletme kaynaklarının sayısal değerlere dayanarak yönetilmesi

Ürün çeşitliliğinin ve adetlerinin, satış kanallarının, mağaza adetlerinin devamlı arttığı, iş süreçlerinin giderek hızlandığı günümüzde, firmanın stratejileri ile operasyonları arasındaki tutarlılığı sağlamak vazgeçilmez olmaktadır. Üst yönetimin ilerideki dönem için belirlediği ön hedefler, tutarlı bir şekilde, departmanların operasyonlarda baz alacağı planlara ve finansal bütçelere dönüştürülmelidir. Geleneksel olarak birbirinden kopuk Excel tabloları ile yönetilen bu süreç, ölçeklerini büyümeye çalışan ve işletme kaynaklarını daha verimli kullanmak isteyen firmalar için yetersiz kalmaktadır.

Nebim V3 CPM Merchandise Planlama & Bütçeleme uygulamaları sayesinde firmalar, planlama ve bütçeleme süreçlerini etkin bir şekilde yönetebilmekte ve kaynaklarını daha verimli kullanarak kârlılıklarını artırabilmektedir.

Nebim V3 CPM Merchandise Planlama & Bütçeleme ile, ürün kategorileri bazında, haftalık olarak satış, brüt marj yüzdesi, indirim yüzdesi, satın alma bütçesi ve buna bağlı envanter planlanabilmektedir. Aynı zamanda, farklı ülkeler, toptan veya perakende mağazaları, kendi mağazaları veya bayiler gibi farklı kanallar bazında aylık satış bütçeleri gerçekleştirilebilmektedir.

Model ve renk bazında hangi ürünlerden kaç adet ve

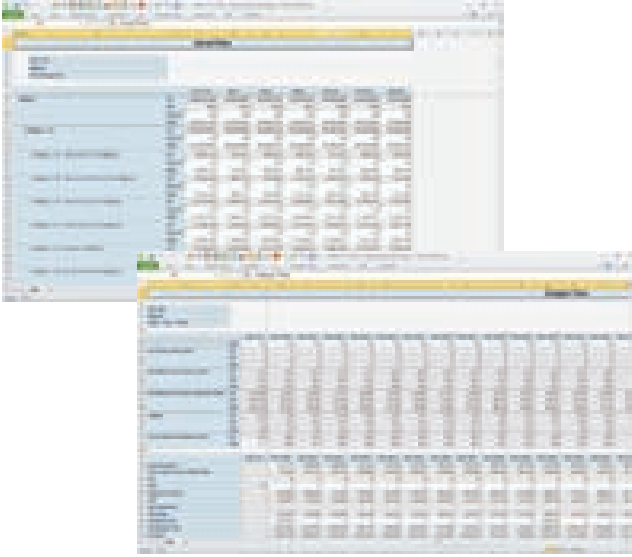
hangi fiyattan satın alınacağı bütçelenebilirken, mağaza bazında, hangi ürünlerin, hangi haftalarda ne kadar stoklanması gerektiği planlanabilmektedir. Güçlü veri analizi ve veri normalizasyonu yöntemleri sayesinde geçmiş sezonlarda gerçekleşmiş, ancak gelecek sezonlarda gerçekleşmeyeceği öngörülen verilerin düzeltilmesi sağlanabilmektedir. Örneğin, dini bayramlar gibi özel günlerin takvim kaydırmaları gerçekleştirilebilmektedir.

Kullanıcıların uzaktan erişebilecekleri web tabanlı arayüzler ya da alışkın oldukları Microsoft Excel'den bağlanarak kullanabilecekleri arayüz seçenekleri sunulmaktadır.

Ürün kategorileri ya da satış kanalları gibi hiyerarşik yapılar için hedeflenen değerlerin, yukarıdan aşağıya veya aşağıdan yukarıya otomatik olarak dağıtılmaları sağlanmaktadır. Örneğin; ürün hiyerarşisinin herhangi bir seviyesinde girilen büyüme oranı, o kategorinin altında yer alan ürün kategorilerine otomatik olarak aynı oranda yansıtılır. Girilen hedeflerin alt kategorilere dağıtılmaları sürecinde, istenirse bir üst seviye sabit tutulabilir. Bu sayede, alt seviyede değişik hedef dağıtım senaryoları esnek bir şekilde gerçekleştirilebilmektedir.

Yeni bir ürün kategorisi ya da yeni açılacak olan mağazaların bütçeleneceği durumlar gibi, geçmiş sezonlara ait bilgilerin olmadığı durumlarda, sıfır tabanlı bütçe yapma yöntemlerinden yararlanılabilmektedir. Aynı zamanda farklı bütçe senaryoları oluşturabilmektedir.

Bütçe onay süreçleri ve esnek yetkilendirme özellikleri sayesinde, çok sayıda ürün ve kanal yöneticilerinin olduğu organizasyonlarda kontrollü bir bütçe oluşturma süreci sağlanmaktadır.



Nebim V3 CPM İş Zekası

Rol bazında bütçe/gerçekleşen gösterge panoları ve uyarı sistemleri

Nebim V3 CPM İş Zekası; üst yönetici, ürün yöneticisi, mağaza koordinatörü gibi farklı kullanıcı rolleri için gösterge panoları, raporlar ve uyarı sistemleri sunmaktadır. Kullanıcıların istedikleri bilgiye, gereksinim duydukları her an, hızla ve istenilen formatlarda ulaşmalarını sağlayarak firmaların doğru bilgi ile karar vermelerini mümkün kılmaktadır. Nebim V3 CPM İş Zekası uygulamaları sayesinde; kullanıcı rollerine göre tasarlanmış, sektörel formüller içeren raporlar, grafikler, filtreler ve erken uyarı mekanizmaları olan gösterge panoları (Dashboard'lar) sunulmaktadır. Kullanıcılar, istedikleri raporları kendi gösterge panolarına ekleyerek ya da çıkararak, kullandıkları iş zekası uygulamasını kişiselleştirebilmektedir.

Raporlar ve gösterge panolarında, yıl, ay, hafta, gün, merchandising takvimi, kanal, bölge, ofis, mağaza, depo, ürün kategorileri, tedarikçi, müşteri vb. boyutlar kullanılarak esnek sorgulama imkanı sağlanmaktadır. Markup, GMROI, GMROL, GMROF, Brüt Marj, Stok Devir Hızı, Ortalama Envanter Tutarı, Ortalama Maliyet Tutarı vb. sektöre özgü formüller (Key Performance Indicator, KPI) sunulur. Geçen yıl ile karşılaştırma yapılan raporlarda Like for Like (Bire Bir) mağaza mantığı kullanılması, firmaların haftalık, aylık ve yıllık olarak gerçek büyümelerini göstermektedir.

Bütçe ve gerçekleşen verilerin aynı rapor üzerinde izlenebilmesi ve karşılaştırılması, bütçeye göre nerede



olunduğu, alınması gereken bir önlem olup olmadığı konusunda firmalara yön vermektedir. Kullanıcılar, sadece hazır gösterge panoları ve önceden hazırlanmış raporlara ulaşmakla kalmayıp, isterlerse kendi raporlarını ve analizlerini de web üzerinden gerçekleştirebilmekte, aynı zamanda alt detaylara inebilmekte, istenilen bilgiye, istenilen ayrıntıda hızla ulaşabilmektedir. Dashboard ve raporlara web üzerinden ulaşılabilmesi sayesinde, ofis dışında iken de internetin olduğu her ortamda erişebilmektedirler. Erken uyarı sistemi sayesinde, önceden parametrik olarak belirlenen kurallara göre tanımlanan sınırların dışına çıkan istisnaların zamanında tespit edilmesi ve ilgili kullanıcıların e-mail ya da web üzerinden erişilen gösterge panoları sayesinde bilgilendirilmesi sağlanmaktadır. Örneğin; hedeflenen satış bütçesinin altında kalan mağazaların müdürleri, ya da yönettikleri kategorilerin marj performanslarının plana göre düşük kaldığı ürün yöneticileri, otomatik olarak bilgilendirilebilmektedir.

Raporlarda, satır ve sütunlarda yapılan renklendirmeler, ortalama değerlerden ya da planlanan hedeflerden ne kadar uzak olduklarına göre analiz edilmeleri önerilen mağazaları, ürün kategorilerini vs. kolaylıkla fark etmeyi sağlamaktadır.



Yılmaz Akgül
Üretim Proje Müdürü
Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

Nebim Tedarik ve Üretim Yönetimi

Numune ve Model Hazırlık Çözümleri

Trendlerin çok hızlı değiştiği ve geliştiği günümüzde, firmaların en karmaşık ve takibi en zor süreçlerinden birisi de şüphesiz model hazırlık ve numune üretim aşamasıdır. Bu süreçte ürünün birçok açıdan geliştirilme süreci devam ederken, sürekli geri dönüşler ve tekrar üretimler olmaktadır. Bu işlemlerin takibinde Nebim Tedarik ve Üretim Yönetimi yazılımı farklı araçlarla sürecin yönetilmesinde efektif çözümler üretmekte ve bu çözümleri birlikte veya ayrı ayrı firmalara sunabilmektedir. Nebim Tedarik ve Üretim Yönetimi yazılımı ile firmaların en önemli süreçlerinden birisi olan numune ve model oluşturma işlemleri istenen detayda takip edilirken, olası zaman kaybı ve maliyet yaratabilecek her türlü durumun önüne geçilebiliyor. Böylece zaman kaybı önlenildiği gibi maliyetler de minimuma indirilebiliyor.

Reçete Aşamasında Model Üretimle İlgili İşlemler:

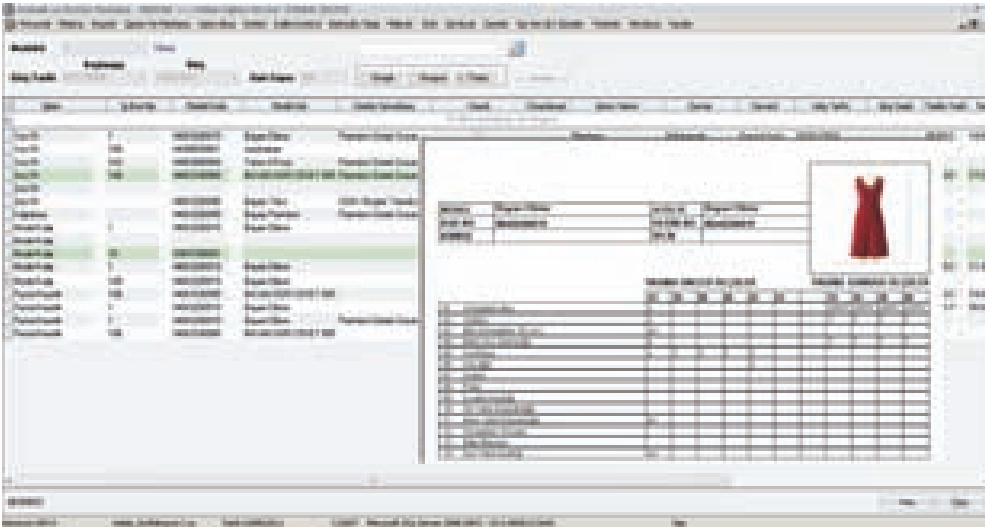
Reçete aşamasında ürünün ürün kimliğinin yanı sıra Reçete Modelhane Giriş ekranından modelhanenin ayrıca tanımlayabileceği, ham madde malzeme talimatları, modelhane sarf bilgisi, üretim talimatları, modelhane üretim operasyon listeleri gibi farklı araçlarla ürün kimlik tanımlamada ana reçeteye bağlı farklı bilgilerin modelhane tarafından yönetilebileceği işlemler mevcuttur. Bu ekranda yapılacak işlemler, Modelhane'ye reçete ve ürün kimliği oluşturmada farklı çalışma alanları sunmaktadır.

Modelhane İşlemleri Takibi:

Modelhane'nin günlük iş akışlarının takibi için Nebim'in geliştirmiş olduğu Modelhane İşlem Takip uygulamaları ile yapılan tüm işlemler takip edilebiliyor. Modelhane işlemlerinde işlemler firma ihtiyaçlarına göre tanımlanabiliyor, işlem tanımlarının yanı sıra devam eden işlerle ilgili durum tanımları, modelist ve modelhane yönetici tanımları yapılarak işlemler yetkilendirilmiş olarak takip edilebiliyor. Modelhane yöneticileri yapılacak işlemlerle ilgili eleman ataması ve planlaması yapabiliyor ve departman ve işlem bazında hangi işlerin yapıldığı, devam ettiği bilgisini raporlayabiliyor. Modelhane işlemleri numune iş emirleri bazında, üretim iş emri bazında veya istenirse iş emri olmadan da takip edilebiliyor. Modelhane süreçlerine ait işlemler istenen formatlarda raporlanabiliyor.

Numune Üretim Takibi:

Numune üretimlerinde numune için tüm satınalma ve üretim süreçleri iş emirlerinde olduğu gibi detaylı olarak takip edilebiliyor. Numune üretimlerine ait süreç takip tanımları ile numune üretim süreçleri, kritik yol tanımları yapılarak bu süreçlerin numune iş emri bağlantılı olarak istenen detayda takibi ve kontrolü mümkün olabiliyor. Numune ve model üretim süreçleri, Nebim Tedarik ve Üretim Yönetimi yazılımının entegre ve parametrik yapısı sayesinde tüm süreçlerde raporlanıp istenen rapor formatları hazırlanabiliyor.



Sektör Eğitim Genel Müdürü Mustafa Şen:

"Perakende Sektöründe İnsan Kaynağı ve Yazılım Eğitimlerine Farklı Yaklaşım"

Nebim Yazılım ve Sektör Eğitim iş birliği, yazılım eğitimlerinde farklı bir bakış açısı ortaya çıkarttı.

Konu ile ilgili olarak Sektör Eğitim Genel Müdürü Sayın Mustafa Şen, yaptığımız görüşmede, bu yaklaşımı ve organize perakende sektörünün insan kaynağı açığının karşılanması için yaptıkları çalışmaları aktarmıştır.

"10 yıl önce perakende sektörü bu kadar organize değildi. Teknolojik gelişmeler, ülke ortamına duyulan güven, nüfus artışı, ihtiyaçları çok farklılaştırmış, tüketici eğilimlerinin yönünü değiştirmiştir. Günümüze geldiğimizde şunu söyleyebiliriz ki; tüketici taleplerindeki beklentiler ve değişimler, bu sektörü dağınıklıktan uzaklaştırmış, organize hale getirmiştir. Bu beklentileri ilk önce fark edip onlara uyum sağlayan firmalar, bugün organize perakendenin gelişiminin öncü firmaları olmuşlardır. Organize perakende bugün ülke ekonomisi içinde üçüncü büyük ekonomi haline gelmiştir. Son yıllarda artan ve artmaya devam eden AVM yatırımları, bu büyümeyi ateşleyen bir mekanizma olmuştur. Organize perakende 2009'dan 2010'a kadar m² bazında %14'ler seviyesinde büyümüş, aynı büyüme oranı artışları cirolar bazında da yakalanmıştır. Sektör, büyümesine devam ederken, istihdam tarafında yetişmiş eleman sıkıntıları yaşamış ve yaşamaya da devam etmektedir. Özetle, büyüyen sektörün insan kaynağı havuzu aynı kalmaktadır. Perakendede insan kaynağı sirkülasyon oranları %30'un üzerindedir. İstihdam talebi arttıkça, sirkülasyon da artmaya devam etmektedir. Perakende yalnızca bir satıştan ibaret değildir. Sektörde mutlaka ERP kullanma ihtiyacı duyulmaktadır.

Perakende sektörünün lider yazılım firması Nebim ile başlattığımız eğitim projesi ile, bu kapsamda yetişmiş eleman açığının kapatılması sürecine katkı sağlayacağımıza inanmaktayız.

Eğitimler, alışlagelmiş standartların dışında, yalnızca programa ait modül anlatımı olarak verilmemekte, sektör bilgisini, iş kavramları V3 yazılımı ile birlikte anlatılmaktadır. Anlatım yapılırken ilgili rol (Ürün Yönetimi Uzmanı Rolü, Finansman Uzmanı Rolü gibi) bazında bir eğitim akışı sağlanmakta ve böylece katılımcılara Nebim V3 ERP ile birlikte sektörün iş süreçleri, değişik pozisyonlara ait görev tanımları ve temel ihtiyaçları da sunulmaktadır. Böylece Sektör Eğitim olarak, Nebim ile yaptığımız iş birliği sonucunda geliştirdiğimiz eğitim ve sertifikasyon programında, eğitimlerimizi kullanıcıların şirket içindeki rollerine göre vermeye başladık. Örneğin, kullanıcı üründen sorumlu bir rol üstleniyor ise, bu roldeki ürün yöneticisinin sorumlu olduğu süreçleri, bu süreçlere gelmeden önceki ve sonraki süreçleri, ürün yöneticisi performans ölçütlerini, ürün yöneticisinin dikkat etmesi gereken hususları da eğitimlerimizde aktarmaktayız. Özetle, perakende sektöründeki tecrübelerimizi Nebim V3 ERP programı ile birleştirerek kişilere roller bazında eğitimler vermekteyiz."

Temel eğitimler 11 gün 8 ders konu başlığı altında yapılmaktadır. Eğitim programlarının sonunda katılımcılara sertifika sınavları yapılmakta ve başarılı olanlara **NEBİM NAE V3 ERP (NEBİM V3 ERP Uygulama Uzmanı)** sertifikası verilmektedir. **Nebim NAE V3 ERP Eğitim ve Sertifikasyon Programları** ile ilgili daha ayrıntılı bilgiye www.sektoregitim.com.tr adresini ziyaret ederek ulaşabilirsiniz.



Bilginet Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Ercüment Erdem:

"Dünyamız İnternet, İşimiz E-Ticaret"

Günümüz koşullarında müşteri aramak, bulmak ve sürdürülebilir bir başarı yakalamak firmalar için her geçen gün artan bir maliyet. E-ticaret'te doğru ürünü, doğru fiyata, doğru müşteriye ulaştırma kapısı her KOBİ'ye sonuna kadar açık. Tek yapmanız gereken firma kapasitenize ve amacınıza uygun e-ticaret paketini seçmek ve kiralamak. Seçtiğiniz paket ile aynı gün ürünlerinizi sisteme girmeye başlayabilir, işletme mantığınızı kısa sürede sistem sayesinde yerine oturtabilirsiniz. Bunun yanı sıra, kredi kartı, kapıda ödeme, mobil ödeme ve havale seçenekleri ile nakit akışınıza katma değer sağlarsınız. Açık hesap, veresiye, karşılıksız çek ve senet gibi seçeneklerin olmamasından dolayı, çok daha ekonomik maliyete müşteri bulabilir ve potansiyellerinizi satışa çevirebilirsiniz.

Bilginet Bilişim Teknolojileri olarak biz perakende sektöründeki firmaları da yakından takip eden bir kurumuz. Perakende sektöründeki hızlı büyümenin ve gelişmenin getirdiği yenilikler ve özellikle KOBİ'lerin müşterilerine doğrudan ulaşabildikleri bir sistem olan e-ticaretin doğru yapılandırılması gerektiğine inanıyoruz ve müşterilerimize bu yönde çözümler sunuyoruz. KOBİ'lerin yoğun olarak kullandığı Bilginet Hemenal E-Ticaret Uygulamaları, bugün yaklaşık olarak 4000'i aşkın firmada kullanılıyor. Bu başarılı grafiklerin arkasında Nebim ile yaptığımız iş birliğinin de büyük katkısı olduğu yadsınamaz bir gerçektir.

Nebim ile iş birliğimizin bir sonucu olarak Bilginet Hemenal E-ticaret Entegrasyonu kullanan firmalar arasında İnci Deri, Yakupoğlu, Herry, Fenerbahçe Kulübü, Beşiktaş, Sarar, Journey, Avva, Lescon, Modaelinizde, Damat ve DS'Damat gibi sektörünün lider kuruluşlarını sayabiliriz. Nebim ile birlikte yürüttüğümüz bu verimli iş birliğinden daha pek çok firmanın faydalanması gerektiğini düşünüyor ve çalışmalarımıza bu yönde hız veriyoruz. Bizler, e-ticaretin ülkemizde konuşulmaya başladığı yıllardan günümüze kadar geçen süreçte, her zaman "İnternette yoksanız, dünyada yoksunuz." sloganını

benimseyen ve hiç değiştirmeden kullanan bir misyonun temsilcileriyiz. Bu misyon çerçevesinde temel değerlerimiz, entelektüel sermayemiz ve bilgi birikimimiz sayesinde tüm müşterilerimizin beklentilerine profesyonel hizmet anlayışı ile yaklaşıp, kısa süre içerisinde bu beklentileri gerçekleştirip, e-ticaret alanında ulusal ve uluslararası mükemmellik merkezi olmayı her zaman görev edindik. Elektronik ticaretin günümüz dünyasındaki giderek artan grafiklerinin de gösterdiği gibi bu çalışmalara harcadığımız emeğimizi, iş gücümüzü ve birikimlerimizi doğru alanda, doğru bir çalışmada kullanıyoruz.

Aslında uzun ve meşakkatli bu yol sürecinin Bilginet olarak bizlere gösterdiği; bazıları için tüm yükselen grafiklere rağmen, hala sanal dünya olan, fakat bizler için gerçek ticaretin döndüğü sektörümüzde, özgün ve kuvvetli ana fikirlerin, çok güçlü sermaye gruplarına bile kafa tutabildiği, yarışabildiği, girişimciliğin sadece maddi yatırımlarla olmadığı ve müşterilerinizin sadece kendi çevrenizde olmadığını. Günümüz şartlarında gelişen ve değişen teknolojiye ayak uydurabilmenin, hatta yeniliklere önderlik edebilmenin temel koşullarından birinin internet tabanlı ticaret olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Bilginet olarak çalışmalarımıza her geçen gün bu yönde hız vererek, gelişimi ve yeniliği hedefleyerek yolumuza devam ediyoruz. İnternet ortamına

hala birçok çevre tarafından sıcak bakılmasa da ve sanal olarak nitelendirilse de, e-ticaret sisteminin tüm öğeleri ile gerçek olduğunu kabul etmek gerekir. Bu anlamda bizler Bilginet çözümleri ile müşterilerimizi bu gerçeklikle buluşturuyor ve verimlerini artırıyoruz. Bilginet e-ticaret sisteminde tüm siparişler gerçek, ürünleriniz gerçek ve tahsilatlar gerçektir. Her zaman dile getirdiğimiz ve inandığımız gibi e-ticaret gerçek ticarettir diyoruz ve çalışmalarımıza bu yönde devam ediyoruz.



Ercüment Erdem

Bilginet Bilişim Teknolojileri, Genel Müdür

Mobiltim, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Suat Akdumanlar:

"Toplu Mesajlaşmada Nebim & Mobiltim Gücü"

Mobil iletişim teknolojilerinin, günümüz medya pazarında müşteri farkındalığı oluşturmak için kullanılan önemli kanallardan biri olduğunu söyleyebiliriz. Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) alanındaki iş uygulamalarıyla, kurumların iş süreçlerini destekleyen ve geliştiren Nebim'in iş ortağı Mobiltim olarak, bu önemli kanalı hayata geçirerek pazardaki en yenilikçi, en güncel ve verimli mobil çözümlerini kurumlara sunuyoruz. Sunduğumuz bu çözümler ile kurumların hedef kitlelerine iletmek istedikleri mesajları hızla harekete geçirecek, firmalara tam bir kaynak portföyü de sunuyoruz.

Nebim ve Mobiltim iş birliği ile mobil hayatın en önemli oyuncularından biri olan toplu SMS hizmetini, Nebim kullanan tüm firmalara ücretsiz üyelik fırsatı çerçevesinde sunuyoruz.

Sunduğumuz bu özel iletişim kanalı ile Nebim kullanıcıları, modern, hızlı ve sağlıklı kurumsal iletişim kurarak, firmalarının tüm diğer pazarlama ve iletişim faaliyetlerini de ayrıca destekleyebiliyorlar.

Buna ek olarak müşteri sadakatini artırma şansına da sahip oluyorlar. Mobiltim Toplu SMS Servisinin Nebim çözümlerinde aktive edilmesiyle birlikte, firmalar pek çok avantajı da bir arada yakalamış oldular. Yakaladıkları bu önemli avantajlar arasında, Toplu SMS gönderilecek müşterileri belirleme ve genel mesaj gönderimi başta olmak üzere, müşteriler için 'Para Puan' mesajları hazırlayıp hızla gönderme imkanı, gönderilmiş SMS'lerin durumunu gösteren

detaylı raporları çekebilme ve çekilen tüm bu ayrıntılı raporlara istinaden, iletilemeyen SMS'leri tekrar gönderebilme şansı, mağaza yetkililerine otomatik ciro SMS'i gönderimi ile mağaza yetkililerine konsinye satışlarını SMS yoluyla iletme kolaylığı gibi pek çok çözüm de bulunmakta. Tüm bu fırsatlara ek olarak, özel günlerde SMS gönderimi yaparak firmalarda müşteri sadakati yaratma ve artırma, taksitlerin son ödeme günlerini veya gecikmiş ödemeleri hatırlatma, mağaza yetkililerine ödeme bilgilerinin veya taksit ödemelerinin hatırlatılması, alışveriş veya ödeme yapan müşterilere otomatik SMS gönderimi ve

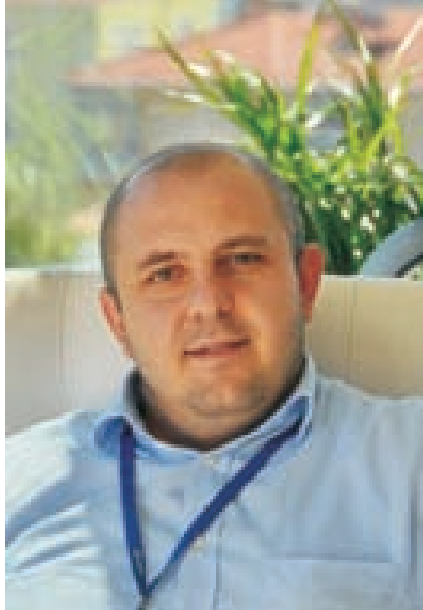
mağazalara giren müşteri sayısının yetkililere SMS yoluyla gönderiminin de sunduğumuz avantajlar arasında yer aldığından bahsedebiliriz.

Mobil müşterilere ulaşmada Mobiltim olarak, toplu mesajlaşma servisleri kapsamında yer alan Hedefli SMS ve Hedefli MMS Servislerimiz ile tüm kullanıcılara, belirledikleri doğru hedef kitlelerine doğru zamanda ulaşma imkanı sunuyoruz.

Bu alanlarda pek çok ortak başarıya imza attığımız iş ortağımız Nebim ile, Mobiltim Hedefli Mesaj Servisi konusunda da bir iş birliği gerçekleştirmiş

bulunuyoruz. Nebim ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği sayesinde, Nebim kullanıcılarının ihtiyaçları doğrultusunda çözümler üretilip, bu çözümler ile geri dönüşü yüksek servisler sunuyoruz. Bu sayede iş birliği içerisinde bulunduğumuz firmaların verimliliklerini artırarak, iş yaşamlarında fark edilir bir fayda elde etmelerini sağlıyoruz. Mobiltim Hedefli Mesaj Servisi sayesinde gerçekleştirilen tüm Hedefli SMS ve Hedefli MMS gönderimlerini, gerçek anlamda belirlenen hedefine ulaştırdığımızı kesinlikle söyleyebiliriz. Hedefli Mesaj Servisi sağlayarak birlikte çalıştığımız tüm firmalar, mobil müşterilerine doğru zamanda, doğru mesajı, doğru kanal ile iletme şansına sahip oluyorlar. Beta Ayakkabı ve Atalar Giyim gibi, sektöründe öncü olmuş ve önemli bir müşteri portföyüne sahip firmalar, kendi belirledikleri kampanyalarını ve ilgili

duyurularını Nebim & İş Ortağı Mobiltim iş birliği ile kendilerine sunulan Hedefli Mesaj Servisi sayesinde hızla duyurarak, ulaştıkları başarının tesadüf olmadığını kanıtlıyorlar. Hedefli Mesaj Servisini toplu mesajlaşma ürünleri içerisine dahil ederek, Nebim Toplu Mesajlaşma çözümlerini kullanan tüm Nebim kullanıcılarına vermiş oldukları taahhüt üzerinden ücretlendirilme avantajını da Mobiltim olarak sunuyoruz.



Suat Akdumanlar

Mobiltim, Satıştan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

Nebim Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcıları

Nebim Gold Çözüm Ortakları

Başarı Bilgisayar	İstanbul	0212 2750015
Birikim Bilgisayar Danışmanlık	İstanbul	0212 2126460
Detay Bilgisayar	Gaziantep	0342 3364242
Ekim Eğitim Danışmanlık	Antalya	0242 2433667
Giltaş	İzmir	0232 4468252
Nbm	Ankara	0312 4733489
Turkuaz Danışmanlık	İstanbul	0212 2480458
Verimsoft	İstanbul	0212 4810808

Nebim Silver Çözüm Ortakları

AB Yazılım Hizmetleri	İstanbul	0212 2840068
Asır Bilgisayar	Adana	0322 4595615
Basepro Bilgisayar	İstanbul	0212 5820272
Bilgi Birikim	İzmit	0262 3214800
Bursa Bilgi İşlem	Bursa	0224 2250775
Cmt Yazılım	Ankara	0312 4831384
Code5 Bilgisayar	Kayseri	0352 2248125
Delta Bilgisayar	Adapazarı	0264 2732769
Destek Bilgisayar	Eskişehir	0222 2339322
Fleksoft Yazılım Danışmanlık	İstanbul	0216 4749248
Hamle Bilgisayar	Konya	0332 2368921
İz Bilişim	Trabzon	0462 5410000
Kuzey Bilgisayar	Samsun	0362 2302699
Onat Bilgisayar	İstanbul	0212 5986163
Oskar Bilgisayar	İstanbul	0212 2730631
Platform Bilgisayar	Mersin	0324 3363212
Serra Group Bilgisayar Yazılım ve Donanım	Antakya	0242 2432618
SMG Teknoloji ve Bilişim	İstanbul	0212 2190963
Tutya Yazılım	İstanbul	0212 2198100
Winsoft İkem Yazılım Danışmanlık	İstanbul	0216 5672379

Nebim Yetkili Satıcıları

A Artı Bilişim Teknolojileri	İstanbul	0212 6676525
Akademi Barkod	İstanbul	0212 5324777
Akkaya Bilgisayar	Şanlıurfa	0414 3150402
Ar-Ev Bilgisayar Bilişim	İzmir	0232 3699460
Arı Bilişim	Tekirdağ	0282 6511888
Arıkan Bilişim	Muğla	0252 6125652
Artisoft Bilgi Teknolojileri	İstanbul	0212 2178889
Beken Bilişim	Mardin	0482 2126767
Bemar Bilgisayar	İzmir	0232 4897250
Beyazpınar	Elazığ	0424 2381133
Canatar Bilişim	İzmir	0232 4890499
Data Bilgisayar	Batman	0488 2126640
Denizli Bilgisayar Sistemleri	Denizli	0258 2427009
Destek Park Bilişim	Afyon	0272 2121505
Erka Bilgisayar	Malatya	0422 3241029
Has Bilgisayar	İzmir	0232 4362563
Hizmet Bilişim	Manisa	0236 2310131
İsis Bilişim	Van	0432 2158622
Kılavuz Kırtasiye Bilgisayar	Aydın	0256 2138962
Koçtaç Yazılım	İstanbul	0212 4813976
Mayatek Bilgisayar	Ankara	0312 4677786
Nuve Yazılım	Diyarbakır	0412 2292829
Qsg Bilgisayar	Çorum	0364 2244202
Sefa Elektronik	Bodrum	0252 3822200
Seta Yazılım	Hatay	0326 2133700
SMD Yazılım	Ankara	0312 4266181
Techiz Yazılım ve Danışmanlık Hizmetleri	İstanbul	0212 2228324
Yaşam-Life Plus İletişim	İstanbul	0212 6391045

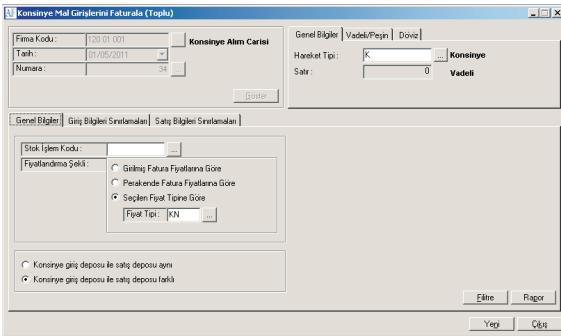
Nebim V3 Ba\Bs Beyannamesi almak istiyorum ama kayıtlarımı faturadan girmek istemiyorum. Sadece muhasebe fişinden kayıt girerek beyannameyi nasıl hazırlayabilirim?

Ba\Bs Beyannamesinde Xml oluştururken refresh yaptığımızda karşımıza Beyanname Bilgileri (XML) diye bir ekran gelecektir. Bu ekrandan "Muhasebe Fişinden" ve "Faturalardan" opsiyonlarından "Muhasebe Fişinden" opsiyonu seçilerek istenilen gerçekleşecektir.

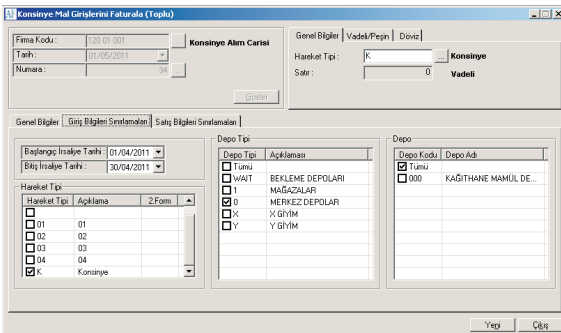


Konsiye alım yapan firmayım, ay sonunda sattığım malları otomatik faturalandırmak ve tedarikçime bildirmek istiyorum, bunun için ne yapmalıyım?

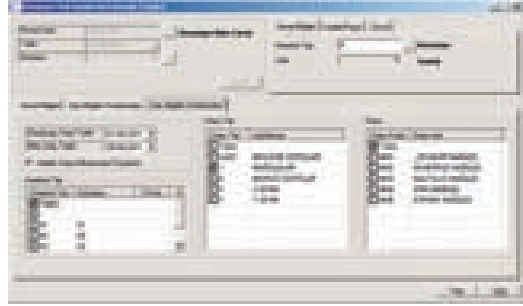
Winner > İrsaliye/ Fatura > Konsiye Mal Girişi menüsü altındaki Konsiye Mal Girişlerini Faturala (Toplu) programına girip ürün alınan tedarikçi bilgisi girilir.



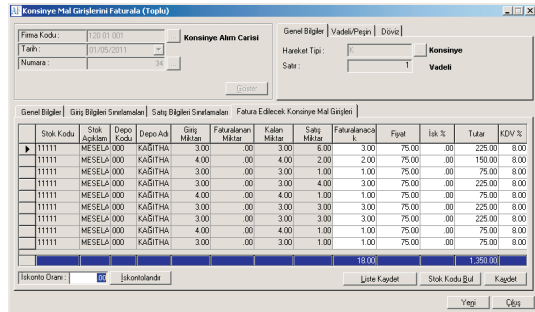
Bir sonraki ekranda bu tedarikçiden hangi tarihten hangisi arasında mal alındığı ve hangi depolara alındığı bilgisi girilir.



Satış bilgileri sınırlamaları ekranında ise satış yapan mağaza ve satışın tarih aralığı bilgileri girilir.

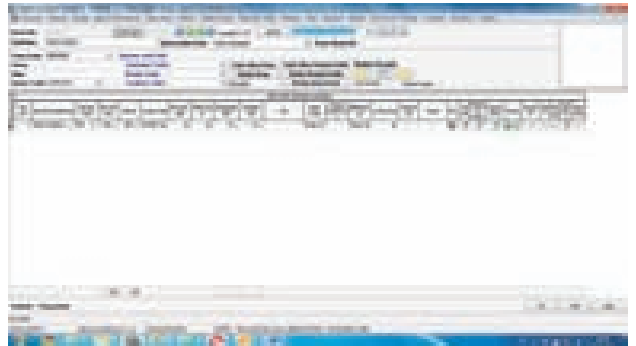


İlk ekrandaki "Rapor" butonuna basıldığında verilen filtrelere göre o tedarikçiden alınan ve satışı yapılan ürünler bulunur ve bu ürünlerin Satış/Faturalanmış Miktarları karşılaştırılır. Buna göre işlem kaydedilir ise o tedarikçi için faturalanması gereken miktar hesaplanmış olur.



İş Emri ekranında rapor almak isterken, raporun ön izleme yapılmadan yazdırılmasını istiyorum, ne yapabiliriz?

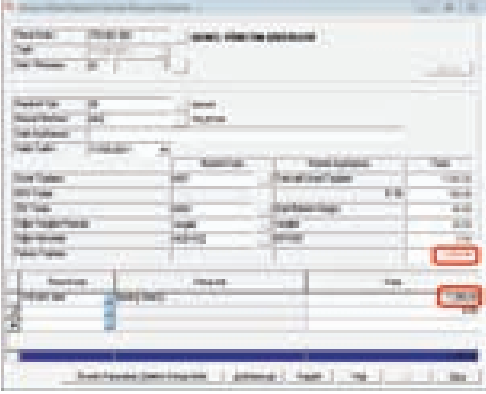
İş Emri ve Planlama ekranında "rapor" butonunun yanına ön izleme yapılmaksızın raporun yazdırılmasına imkan verecek olan "yazdırma tuşu" eklendi. Rapor seçimi yapıldıktan sonra yazdırma tuşuna basıldığında windows işletim sisteminde tanımlı olan yazıcılar listesi gelmekte ve seçilen yazıcıya hızlı bir şekilde çıktı gönderilmektedir.





Tolga Gökçek
Teknik Destek Müdürü

Personellerin kullandıkları mobil telefonlar ve şirket telefonları ile ilgili faturaların girişini fatura programından nasıl yapabilirim?



Fatura modülündeki Hizmet Faturaları altındaki Alınan Mobil İletişim Hizmet Faturaları Düzenle Giriş ekranından personellere ait mobil faturaların ve şirket telefonlarına ait faturaların girişi yapılabilir.

Bu faturada iki bölüm yer alıyor.

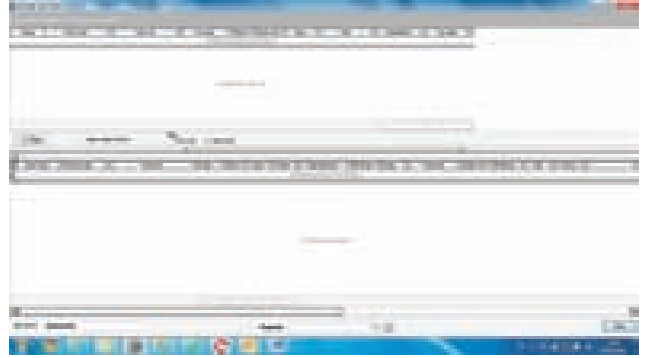
1. Bölüm fatura bakiyesinin yer aldığı bölümdür.
2. Bölüm ise personel bazında cari hesapta bir takip yapılıyor ise mobil telefonda personel kullanım detayının girildiği bölümdür.

2.Bölümde Firma Kodu alanına personelin cari kartı seçilir ve tutar alanına kullanım bedeli girilir. Kaydet denildiği zaman ilk bölümdeki firma kodu ile 2. bölümde yer alan firma koduna cari muhasebe fişi oluşturmak suretiyle, program virman fişi oluşturacaktır. Bu şekilde hem fatura için hem de personel carisi için caride kayıt oluşturulmuş olacaktır.

Mobil Fatura Giriş ekranından yapılan giriş sayesinde BA Beyannamesinde ve İndirilecek KDV Listesinde kayıt oluşturulacaktır.

Kumaş top tanım ekranında tek bir topu çağırmak için filtre çalıştırmak zahmetli oluyor, bunu nasıl daha kolay yapabilirim?

Kumaş top tanım ekranına yeni eklenen "Barkod No" sahası sayesinde el terminali, CCD ile okutulan barkodlar ya da elle type edilen barkod numarasına ait top bilgisi, filtre çalıştırmaya ihtiyaç duymadan ekrana yansıtılmaktadır.



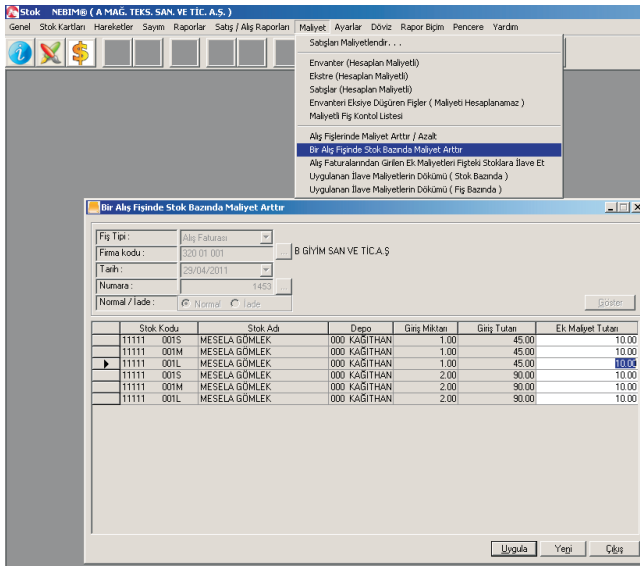
İşten çıkan bir personelin internet üzerinden SGK'ya beyan edilmesi gerektiğinde, çıkan bu personel ile ilgili son iki aya ait bilgileri nasıl elde edebilirim?

İşçi Çıkış Bildirgesi (SGK) diye bir raporumuz mevcut. İş Çıkış Bildirgesi raporunda çıkan personele ait son iki ay bilgisi ile internet üzerinden çıkış yapılabilmesi için gerekli alanlar listelenmektedir.



Almış olduğum ilave maliyetleri bir alış fişi içerisindeki stoklara stok bazında nasıl yansıtabilirim?

Stok > Maliyet > Bir Alış Fişinde Stok Bazında Maliyet Arttır programına girip maliyet yansıtılacak olan fişi seçtiğimizde bu fiş içerisindeki tüm stok satırları listelenir ve sonrasında her satır için ilave maliyetler yazılıp işlem kaydedilir. Bu fiş üzerinden maliyetlendirme yapıldığında ürünlerin birim maliyetleri, ilgili programda girilmiş ilave tutarlar kadar artmış olur.



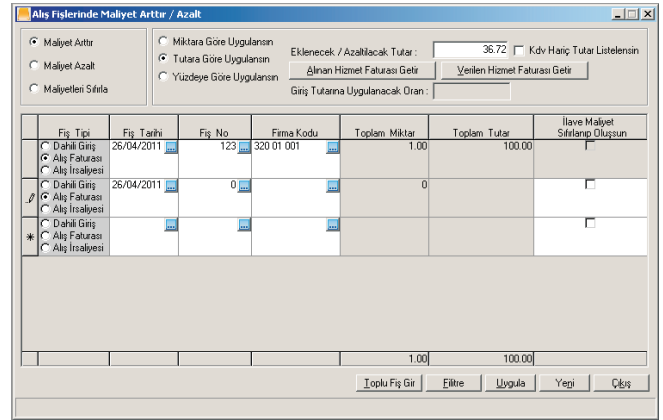
Online menü kullanan mağaza personelinin pratik yoldan diğer mağazalardaki stok durumunu görme şansı var mı?

Evet, "Bir Ürünün Diğer Mağazalardaki Durumu" raporu alınarak ürün sorgusu yapılabilir ve sorgulanan ürünün diğer mağazalardaki envanteri gözlemlenebilir.



Bir alış fişine istinaden aldığım masraf faturasını fişteki ürünlere oransal veya tutarsal bazda ek maliyet olarak nasıl ekleyebilirim?

Stok > Maliyet > Bir Alış Fişinde Maliyet Arttır/ Azalt programında bir veya birden fazla alış fişi seçilir ve tutar alanına veri girilerek ya da alınan bir hizmet faturasını Fiş Bul ekranından çağırarak seçtiğiniz fişlerdeki ürünler üzerine miktar, tutar ya da yüzdesel bazda ek maliyet olarak uygulayabilirsiniz.

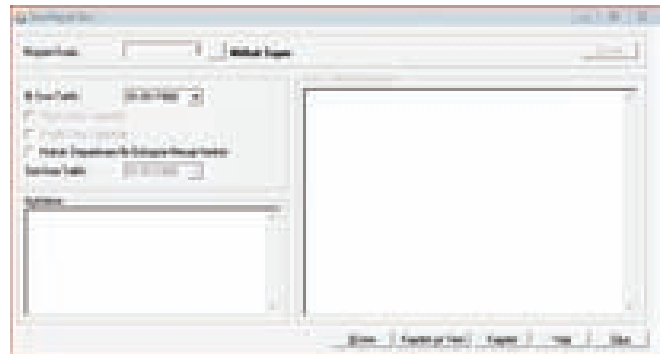


Kredili satış müşterilerimin icra takibini nasıl yaparım ?

İcra Kaydı Girme

Bu programla müşterinin icralık kaydı girilir. İcra işlemi 2 aşamalıdır.

- İlk İcralık bilgisi girişinde müşteriye Peşin ve Kredili satış yapmak, seçime bağlıdır. Bu aşamadaki müşteriden Normal Ödeme ve Vade Farklı Ödeme alınabilir.
- İkinci icra kaydından sonra hiç satış yapılamaz ve İcralık kaydı iptal edilemez.
- İlk icra kaydı girilmiş müşteriler alışverişi için ya da ödeme için mağazaya geldiğinde hukuk departmanı ile iletişime geçmesi için satış ekranında uyarı verilebilir.





"Nebim ile
iş birliğimiz her zaman
beklentilerimizin
ötesine geçti."

 **Polaris**

İsmail Güvel
Polaris, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Referanslarımızdan Bazıları

Daha fazla bilgi için:
www.nebim.com.tr/referanslar

NEBİM