

NEBİM HABER

AĞUSTOS 2013 Sayı:15

www.nebim.com.tr/nebimhaber

Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu:
**“Nebim V3 ERP ile
yolumuza devam etme kararı aldık.”**

Röportajlar: Andoutdoor - Arzu Kaprol - B&G - Dagi - Erak - Hello Baby
Justin Alexander - Karınca - Maraton Sport Wear - Sassofono - Sunglass Hut - Süvari - Yelss - Woody

Nebim V3 ERP ile gerçek verimliliği keřfeden
lider kurumların sayısı giderek artıyor.

Satın almadan üretime, planlama ve
btelemeden satışa, finans yönetiminden
mağaza yönetimine, tüm uygulamaların
birbirleriyle daha entegre çalıştığı, kapsamlı,
gelişen vizyonlara kolaylıkla uyum sağlayan,
hızı ve pratikliği sayesinde verimliliğin anahtarı
olan Nebim V3 ERP, sizi zirveye taşıyor.

LİDER OLMANIN YOLU VERİMLİLİKTEN GEÇER

DAHA KAPSAMLI
DAHA HIZLI
DAHA ESNEK
DAHA PRATİK

NEBİm

V3



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

NEBİm

www.mayatek.com.tr



"Türkiye'nin lider moda perakendecisi olarak Türkiye'nin lider ERP yazılım şirketiyle olan iş birliğimizden büyük memnuniyet duyuyoruz."

Yalçın Ayaydın
İPEKYOL
Yönetim Kurulu Başkanı

IPEKYOL



Merhaba,

Nebim Haber'in 15. sayısı ile karşınızda olmaktan mutluyuz. Zengin bir içerikle hazırladığımız yeni sayımızı keyifle okuyacağınızı umuyoruz.

Nebim olarak geçtiğimiz döneme yine pek çok fuar, seminer, toplantı gibi aktiviteler sığdırdık. Bunlardan biri, Antalya'da gerçekleştirdiğimiz ve tüm çözüm ortaklarımızı bir araya

getirdiğimiz "Çözüm Ortakları Zirvesi" oldu. Çözüm ortaklarımızın bilgi alışverişinde bulunduğu zirvede paylaşılan bilgi ve görüşlere dair tüm ayrıntıları, ilgili haberimizde bulabilirsiniz.

Bir önceki yıl olduğu gibi yine Mayıs ayında İstanbul'da düzenlediğimiz Nebim Planet etkinliğimizde, müşterilerimiz ve çözüm ortaklarımız ile buluştuk. Nebim Planet'te Nebim V3 kullanıcılarının deneyimlerini dinleme fırsatı bulduk. Bu deneyimleri haberin içerisinde okumanızı ve etkinliğe ait videoları izlemenizi öneririz.

Her Nebim Haber'de ve Nebim e-Haber'lerde yaptığımız gibi, sektörlerinin önde gelen markaları ile görüşmeye devam ediyoruz. Firmaların yaşadıkları süreçleri, beklentilerini ve çözümlerini röportajlarda ayrıntısıyla okuyabilirsiniz.

Sosyal medyanın artan rolünü paylaşmaya devam ediyoruz. Facebook sayfamızda bizden haberleri bulabilirsiniz. Müşterilerimizle gerçekleştirdiğimiz röportajları, ürün tanıtım filmlerimizi, etkinlik videolarımızı Youtube kanalımızdan izleyebilirsiniz. Ayrıca web sayfamızdan Facebook ve Youtube kanalımıza da ulaşabilirsiniz. Sizler için hazırladığımız, en çok izlenen videolarımızı sayfalarımız arasında bulabilirsiniz.

Önemini asla göz ardı etmediğimiz ve yatırım yapmaya devam ettiğimiz bir diğer konu ise, insan kaynağının eğitimi. Üniversite ve eğitim kurumları ile iş birliği içerisinde yürüttüğümüz eğitim çalışmaları, hız kesmeden devam ediyor. Nebim Application Expert (NAE) sertifikalı yeni uzmanlar yetiştirmeye devam ediyoruz. Konunun ayrıntıları, yine bu sayımızda.

Nebim yazılımları ve çözümleri hakkında destek ekibimizin sizlerden gelen sorulara verdiği bilgilendirici cevaplar, 15. sayımızı zenginleştiren unsurlar arasında. Bu sayımızı da ilgi ve keyifle okuyacağınıza, yararlanacağınıza inanıyoruz. Nebim Haber'in önümüzdeki sayılarında, yine ilgi çekici ve nitelikli bir içerikle beraber olmayı umuyoruz. Tüm Nebim Haber okurlarına en iyi dileklerimizle...

Hoşçakalın

Meral Cebeci Tek

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

NEBİM HABER

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

Ağustos 2013 / Sayı: 15

Sahibi

Nebim Neyir Bilgisayar Sanayii ve Hizmetleri A.Ş.

İmtiyaz Sahibi

Engin Demiroğlu

Sorumlu Müdür

Engin Demiroğlu

Editör

Meral Cebeci Tek

Röportaj

Reyhan Mörekli

Fotoğraf

Rıdvan Arda
Gülşah Ekerel

Katkıda Bulunanlar

Abdullah Bekmezci	Orhan Canpolat
Barış Öncü	Özge Santur
Çağrı Güngör	Tolga Gökçek
Fusun Eren	Tufan Karakum
Kutay Aydın	Yılmaz Akgül
Meral Güngör	

Yayın Türü:

Yerel Süreli

Hazırlayan

Çizgi Reklam Araştırma Danışmanlık Ltd. Şti.
Tel: (0212) 270 59 00

Basım Yeri:

İhlas Gazetecilik A.Ş.
Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/41
Yenibosna/İSTANBUL Tel:0212 454 30 00

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
<http://www.facebook.com/nebimneyir>

Destek Hattı: 0212.354 98 98



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

NEBİM

(C) 2013 Nebim Neyir Bilgisayar San. ve Hizm. A.Ş.

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



8

Nebim, Müşterileri ve Çözüm Ortakları ile Nebim Planet 2013'te Bir Araya Geldi

34

Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu: **"Nebim V3 ERP ile yolumuza devam etme kararı aldık."**



Nebim V3 Ürün Stratejisi

Murat Demiroğlu, Nebim Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı

4

Değişim için Geç Kalmayın

Sedat Taşçı, Nebim Genel Koordinatörü

22

NebimExtra ile 1000 Adım Öndesiniz

Ahmet Coşanay, Nebim Yazılım Destek Hizmetleri Müdürü

25

Objektif

Ahmet Coşanay - Hatice Akgül Yalınkılınç

30

Ege Bölgesi Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş Müşterileri ile Buluştu

53

Güçlü İş Birliğimizle Fırsatlar Sunmaya Devam Ediyoruz

Suat Akdumanlar, Mobiltim Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

55

NebimExtra ile Daha Hızlı Destek

86

Sıkça Sorulan Sorular

89

16

Nebim, Çözüm Ortakları ile Antalya'da Buluştu!

24

Kârlılık ve Büyüme için Teknoloji ve İnsan Kaynağı Yatırımı

Serkan Yalçın, Nebim Ankara Bölge Koordinatörü

26

Nebim Eğitim ve Sertifikasyon Programından Yararlanın

52

Nebim Çözüm Ortakları ile Etkinliklerde Buluşabilirsiniz

54

Gaziantep Nebim Gold Çözüm Ortağı Detay ve Nebim, Kullanıcıları ile Buluştu

58

Nebim V3 Gelişmeye Devam Ediyor

88

Nebim ve VeriFone'dan Mağazalarda Hızlı ve Güvenli Ödeme için Entegre Çözüm

Röportajlar

36 Andoutdoor

37 Arzu Kaprol

38 B&G

39 Bella Tekstil (Woody)

40 Cebir Tekstil (Maraton Sport Wear)

41 Dagi

43 Erak

44 Hello Baby

45 Justin Alexander

46 Karınca

47 Sassofono

48 Sunglass Hut

49 Süvari

51 Yelss

Nebim V3 Ürün Stratejisi



Murat Demiroğlu
Nebim Yönetim Kurulu Üyesi ve
Genel Müdür Yardımcısı

2013'ün ilk yarısını geçen yıla göre %30 büyüme ile kapattığımız bu dönemde, Nebim V3'ü kullanan firmaların sayısının Türkiye ve yurt dışında 400'ü aştığını görüyoruz. Nebim Haber'in bu sayısında sizlerle, Nebim'in büyüme stratejisinin bel kemiğini oluşturan Nebim V3'ün ürün stratejisini paylaşmak istiyorum.

Daha Kapsamlı ve Entegre

Nebim'in kullanıcılarını oluşturan perakendecilerin, toptancıların ve üreticilerin gereksinimlerini göz önüne aldığımızda; Nebim V3'ün diğer ERP'lere göre daha fazla sektörel özellik içermesini, dolayısı ile daha kapsamlı olmasını ve bu özellikleri tek bir ERP platformu üzerinde, entegre bir şekilde sunmasını hedeflemiştik. 2011 yılında ilk kez tanıttığımız Nebim V3'ün çok dil ve yerel para birimi desteği ile yurt dışı operasyonlarının Türkiye'deki merkezden yönetilmesini mümkün kılması, firmaların kendi mağazalarından franchise'larının mağazalarına, ihracattan e-ticarete kadar birçok satış kanalını entegre bir şekilde yönetebilmelerini sağlaması, Merchandise planlama uygulamaları ile Nebim Winner'dan fonksiyonel olarak çok daha zengin bir ürün ve fiyat yönetimi sağlaması, gerçek zamanlı muhasebe entegrasyonu ve finans yönetimi, Nebim V3'ü kapsamlı kılan özelliklerdendi. Nebim V3'ün 2011'deki lansmanında tanıttığımız ilk versiyonuna kıyasla, o zamandan beri; TMS/TFRS desteği, insan kaynakları yenilikleri, ithalat/ihracat uygulamaları, yeni POS arayüzü, CRM için bilgi toplama ve veri temizleme özellikleri, parametrik indirim kampanyaları yenilikleri, birleştirilmiş ürün ve envanter yönetimi, yurt dışı için daha zengin dil desteği, taksitli satış ve sonradan teslim desteği, daha fazla hazır raporlar ve sorgular, yeni bir finans bütçe uygulaması, iş zekası için kullanıcı rollerine göre tasarlanmış Dashboard'lar ve Merchandise Planlama yenilikleri ekleyerek, Nebim V3'ün daha da kapsamlı olmasını sağladık. 2013 yılının sonuna kadarki yol haritamızı değerlendirecek, Nebim V3'ü daha da kapsamlı yapmaya devam ettiğimizi görebiliyoruz. Yıl sonuna kadar geliştirmeyi planladığımız uygulamalara, optik perakendeciliği özelliklerini, yeni

mobil uygulamaları, e-fatura ve e-defter uygulamalarını, CRM ve CPM yeniliklerini örnek gösterebiliriz.

Özet olarak Nebim V3'ü hem fonksiyonel olarak, hem sektörel olarak, hem de desteklediği ülkeler itibarıyla daha kapsamlı yapmaya devam ediyoruz.

Değişime ve Büyümeye Daha Açık

Nebim V3'ü 2011'de tanıtırken üzerinde durduğumuz bir başka tasarım prensibi, Nebim V3'ün firmaların büyümelerini ve süreçlerini değiştirmelerini kolaylıkla desteklemesiydi. Bu nedenle Nebim V3'ün sektörel özellikleri ve parametrik yapısı; firmaların iş süreçlerindeki değişimlere, gelişen satış kanalı yapılarına ve artan ürün çeşitliliklerine kolaylıkla uyum sağlayabilecek şekilde geliştirildi. Lansmanından bu yana gerçekleşen entegrasyonlarla Nebim V3, firmaların gelişen ihtiyaçlarına uyum sağlamaya devam ediyor. Geçtiğimiz iki yıl içerisinde Nebim V3; Inveon, RND ve Bilginet örnek olmak üzere birçok e-ticaret uygulamasıyla, Ekol, Conmar, Ulustrans ve Barsan örnek olmak üzere lojistik sistemleri ile, eBA gibi iş akış sistemleriyle, IBM SPSS gibi analitik platformlarla, kapı sayaç sistemleriyle, VeriFone VPlatform gibi güvenli ödeme sistemleriyle entegre edildi. Açık yapısı ve Software Development Kit (API desteği) sayesinde Nebim V3, değişime açıklık alanında gelişmeye devam ediyor.

Daha Hızlı Uyarlanabilir

Nebim V3'ün üçüncü tasarım prensibi, uyarılama (implementasyon) konusunda diğer ERP'lere göre daha hızlı olmasıydı. Sektörel özellikleri ve parametrik yapısı gibi yazılımın mimarisine dayanan özelliklerin yanı sıra Nebim V3; hazırlıktan analize, kurgulamadan kullanıcı eğitimlerine, sistem testinden canlı kullanım desteğine kadar tüm proje safhalarını kapsayan Nebim V3 uyarılama metodolojisi sayesinde, firmaların gereksinimlerine göre hızla adapte edilebiliyor. Özetlemek gerekirse Nebim V3'ü, yukarıda özetlediğim üç temel prensibe sadık kalarak geliştirmeye devam ediyoruz. Bir sonraki Nebim Haber'de tekrar görüşmek ümidiyle...

Nebim V3 ERP ile gerçek verimliliği keşfeden lider kurumların sayısı giderek artıyor.

Satın almadan üretime, planlama ve btelemeden satışa, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamaların birbiriyle daha entegre çalıştığı, kapsamlı, gelişen vizyonlara kolaylıkla uyum sağlayan, hızı ve pratikliği sayesinde verimliliğin anahtarı olan Nebim V3 ERP, sizi zirveye taşıyor.

LİDER OLMANIN YOLU VERİMLİLİKTEN GEÇER

DAHA KAPSAMLI
DAHA HIZLI
DAHA ESNEK
DAHA PRATİK

NEBİm

V3



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

NEBİm

www.mayatek.com.tr

Nebim Youtube Kanalı ve Facebook ile Sosyal Medyada Yer Almaya Devam Ediyor

Tüm Nebim Çözüm Ortakları ve kullanıcıları Nebim Facebook sayfasından Nebim'e ilişkin herşeyi takip edebilir, yeniliklerden, gelişmelerden anında haberdar olabilirler. Ayrıca Nebim Youtube kanalını izleyebilir, Nebim seminerlerine, Nebim kullanıcılarının yorumlarına, Youtube kanalındaki videolar sayesinde ulaşabilirler.

Nebim'in Youtube ve Facebook sayfasına www.nebim.com.tr adresinden de ulaşılabilir.

Nebim şimdi sosyal medyadaki varlığı ile dostlarına daha da yakın!

 www.nebim.com.tr

 <https://www.facebook.com/nebimneyir>

 nebim neyir



En çok izlenen videolarımız



Nebim V3
Yeni Tanıtım Filmi



Süvari'de Nebim V3 ERP ile
Ürün Yönetimi ve Yurt Dışında
Mağazacılık
Erkan Arslan
Süvari, Ürün Yönetimi Uzmanı



Nebim İpekyol Röportajı
Yalçın Ayaydın
İpekyol, Yönetim Kurulu Başkanı



Dağı'de Nebim V3 ERP ile
Finans Yönetimi ve Muhasebe
Vedat Şengöz
Dağı, Muhasebe Müdür Yardımcısı



Nebim V3
CPM -Merchandise Planning
Özlem Tektaş Çelikkanat,
İpekyol, Tedarik Zinciri Direktörü
Onur Tusa Baykal,
İpekyol, Perakende Direktörü



Nebim V3'ün VeriFone
Vplatform ile Entegrasyonu
Neda Seçkin
VeriFone, Perakende Çözümler
Satış Direktörü



Orka Group'ta Nebim V3 ERP
Burhan Çamlıca
Orka Group, CFO



Nebim Planet
Genel Video



İpekyol'da Nebim V3 ERP ile
Entegre e-Ticaret Web Sitesi
Şevket Süreyya Çelikkanat
İpekyol, Bilgi Teknolojileri ve
Lojistik Direktörü



Nebim Erak Röportajı
Çetin Akay
Erak, Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı



Reyhan Mörekli
Pazarlama İletişim Yöneticisi

Nebim, TGSD İstanbul 6.Moda Hazır Giyim Konferansı'na B2B Ana Sponsoru Oldu



Türkiye'de tekstil ve aksesuar konusunda sektörün nabzını tutan, En Moda Konferans "İstanbul 6.Moda Hazır Giyim Konferansı" 9-10 Mayıs 2013 tarihleri arasında Shangri-La Bosphorus Beşiktaş'ta gerçekleşti. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) öncülüğünde düzenlenen konferansa Nebim, B2B İkili Görüşmeleri Ana Sponsoru olarak katıldı. Derneğin; tekstil, hazır giyim, lojistik, moda tasarım başta olmak üzere sektörel tüm değer zinciri halkalarını dayanışma içinde bir araya getirmek amacıyla düzenlediği organizasyona, aynı zamanda Nebim V3 kullanıcılarından Italian Grup

Miroglio'nun CEO'su Giuseppe Miroglio da konuşmacı olarak katıldı. Katılımcıların dikkatle izlediği Miroglio sunumuna, aynı zamanda canlı yayınlarda da yer verildi. Yurt içinde şubesi bulunan alım ofisleri ile, Türkiye'de ofisi olmayan ve yurt dışından gelecek yeni alım gruplarını, B2B (ikili iş görüşmeleri) randevularında bir araya getirerek yeni iş imkanları yaratmayı hedefleyen TGSD, ikinci gün B2B konusunda, iki gün boyunca süren fuar organize etti. Fuar alanında katılımcılar Nebim standını ziyaret ederek, Nebim V3 ERP çözümü hakkında detaylı bilgi edinme fırsatını da yakaladılar.

Nebim'in Yeni Destek Sistemi NebimExtra Hizmetinizde

Nebim, yazılımlarının versiyon güncellemelerini ve destek hizmetlerini içeren "NebimExtra", kullanıcılarına daha hızlı ve daha kaliteli destek sunuyor. 1 Nisan 2013'te kullanıma alınan NebimExtra ile Nebim kullanıcıları; lisanslanan Nebim V3 ve Winner yazılımlarının güncel versiyonlarını elde edebiliyor, istek ve sorularına internet üzerinden, telefon ile ya da firmalarında bire bir destek alabiliyor.

Lisanslanan Nebim yazılımlarının sürümlerine ve anlaşmalı firmaların seçecekleri servis seviyelerine göre, farklı NebimExtra anlaşma çeşitleri sunuluyor. NebimExtra anlaşması yapan firmalar, anlaşma çeşidine göre;

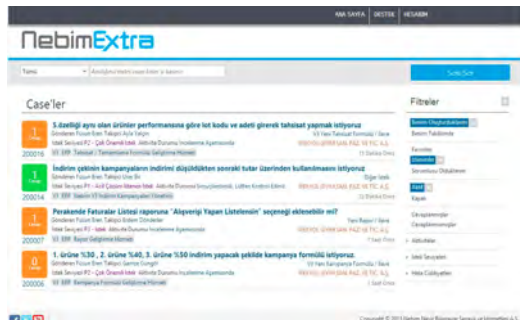
- Lisanslanan yazılımlarının yeni versiyonlarına erişebilmekte,
- İnternet ve çağrı merkezi üzerinden destek alabilmekte,
- Destek danışmanlarından firmalarında bire bir destek alabilmekte,
- Nebim Verimlilik Ölçümü hizmeti sayesinde yazılımlarından aldıkları verimi ölçebilen ve verim artırıcı çalışmalar planlayabilmekte,
- Nebim Temel Kullanıcı Eğitimine ücretsiz katılabilmektedirler.

Nebim'in önceden sunduğu versiyon güncelleme ve destek sistemi olan Winextra'yı kullanan ve yazılım uyarlama projeleri devam etmekte olan firmalar, almakta oldukları destek hizmetine ve versiyon

güncellemelerine, NebimExtra üzerinden erişmeye devam edecekler. NebimExtra anlaşmalı firmaların internet üzerinden destek almak için kullanacakları portalın, Winextra portaline kıyasla sunduğu yeni özelliklerden öne çıkanlar şöyle belirtilebilir:

- NebimExtra anlaşmalı firmaların kendi firmalarındaki kullanıcıları açarak yetkilendirebilmeleri,
- Destek ekibine öncelikle hangi istekler üzerinde çalışılmasını tercih ettikleri konusunda bilgi verebilmeleri,
- Kullanıcıların isteklerini kendi "favorilerine" alarak öncelikli isteklerini kolaylıkla filtre edebilmeleri,
- Kullanıcıların isteklerinin beklenen bitiş tarihlerini talep edebilmeleri,
- Kullanıcıların isteklerini "izlemeye" alarak Nebim tarafından gönderilecek otomatik bilgi e-mail'leri ile gelişmelerden haberdar olmaları,
- İş yerinde servis taleplerinin daha pratik bir şekilde yönetilebilmesi ve gerçekleşen servislerin işlem bazında puanlanabilmesi.

NebimExtra hakkında daha fazla bilgi için www.nebim.com.tr/nebimextra adresini ziyaret ederek, "NebimExtra Broşürü"nü ve "NebimExtra Hakkında Sıkça Sorulan Sorular"ı indirebilir, Müşteri Temsilcinizden veya Destek Danışmanınızdan konu ile ilgili bilgi alabilirsiniz.



Nebim, Müşterileri ve Çözüm Ortakları ile Nebim Planet 2013'te Bir Araya Geldi

Perakendeci, toptancı ve üretici firmalara yönelik Kurumsal Kaynak Planlama çözümleriyle sektörün lider yerli yazılım şirketi konumunda olan Nebim, müşterilerinin ve çözüm ortaklarının katılımıyla, Nebim Planet 2013 etkinliğini bu yıl da İstanbul'da gerçekleştirdi.



NEBİM planet 2013



Türkiye'nin lider ERP yazılım üreticisi ve uygulayıcısı konumunda olan Nebim, müşterileri ve çözüm ortaklarıyla bir araya geldiği "Nebim Planet" etkinliğini, 14 Mayıs'ta Grand Hyatt İstanbul'da gerçekleştirdi. Yaklaşık 350 Nebim müşterisinin ve çözüm ortağının katıldığı etkinlikte; Dagi, Damat-Tween/D'S Damat, İpekyol ve Süvari gibi sektörlerinde lider firmaların yöneticileri, Nebim V3 ERP yazılımı ile ilgili başarı hikayelerini ve görüşlerini sundular. Nebim Planet 2013, CRM alanında uzman North Atlantic firmasının "Perakendede CRM ve Müşteriyi Tanımanın Önemi" sunumu ve

yapısını genişletmeyi hedeflediklerine değindi. Taşçı değerlendirmesinde, "2013'ün ilk dört ayını, 2012'nin ilk dört ayı ile karşılaştırdığımızda yaklaşık %27'lik bir büyüme ile kapadık. Yıl sonunda %35'lik bir büyüme hedefliyoruz." dedi. Taşçı ayrıca Nebim V3'ü kullanan firmaların 350'yi geçtiğinden de bahsetti. Yeni projelere de değinen Taşçı, Bilsar için gerçekleştirilmekte olan ERP projesinin, Çorum'da yer alan üretim fabrikasında yürütülen üretim süreçlerinin, Fred Perry, Bilstore ve Muji gibi markaların ürünlerinin yönetildiği operasyonların, üretimden Merchandise planlamaya ve

içerisinde Nebim V3'e TMS/TFRS ile ilgili yenilikler, özellikle yurt dışı ortaklıkları olan firmaların finans ve muhasebe alanında kullandıkları yeni raporlar, yeni bir finans bütçesi uygulaması, dış ticaret uygulamaları, insan kaynakları uygulamalarında yenilikler ve Avrupa, Ortadoğu ve Azerbaycan ile ilgili yerel gereksinimleri karşılayan özellikler eklendiğinden bahsetti. 2013 yılında Nebim V3'ün kapsamını genişletmeye devam ettiklerine değinen Demiroğlu; taksitli satış ve sonradan teslim süreçlerinin zenginleştirildiğinin, Rusya, Ukrayna ve Kazakistan'ın yerel



Sedat Taşçı
Nebim Genel Koordinatörü



Murat Demiroğlu
Nebim Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı



Burhan Çamlıca
Orka Group CFO



Özlem Tektaş Çelikkonat
İpekyol Tedarik Zinciri Direktörü



Onur Tusa Baykal
İpekyol Perakende Direktörü

VeriFone firmasının "Verifone VPlatform Çözümünün Nebim V3 ile Entegrasyonu"nu anlattığı sunumu ile devam etti. Etkinliğe ayrıca perakende dünyasının duayenlerinden Cem Mergen de "Perakendede Bilgiyi Yönetmek" konulu sunumu ile katıldı.

2013'ün ilk dört ayında %27'lik büyüme

Nebim Planet açılış konuşmasını gerçekleştiren Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı, Türkiye, Rusya ve Azerbaycan ile birlikte 60'ın üzerinde çözüm ortağı ve 450 kişilik bir ekiple hizmet verdiklerine ve en yakın zamanda Kazakistan, Ukrayna ve Almanya'da da çözüm ortaklarını Nebim dağıtım kanalına ekleyerek Nebim'in bölgedeki destek

mağazalarda satışa kadar birçok süreci içerdiğinden bahsetti. Ayrıca yurt dışında gerçekleştirilen ERP projelerine de değinen Taşçı, "40 mağazalık bir grup olan Rusya Bosca Fashion Group'un 20 mağazasını online olarak Nebim V3'e geçirdik. Rusya'da kasalarda mali onaylı fiş basılabilen bir fonksiyonda ve merkez ofiste muhasebe için olarak zorunlu tutulan programlarla da entegre olmuş durumdayız. Bu proje ile Rusya'da gelişmiş bir altyapı kurmuş olduk." şeklinde konuştu.

Nebim V3 gelişmeye devam ediyor

Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu ise gerçekleştirdiği sunumda Nebim V3 ürün stratejisini paylaştı. Demiroğlu, 2012 yılı

gereksinimlerine özel yeniliklerin geliştirildiğinin ve Eylül sonunda çıkacak yeni Nebim V3 versiyonunda optik perakendecileri için yeni uygulamaların ekleneceğinin altını çizdi. Ayrıca e-fatura ve e-defter uygulamalarının da Nebim V3'e eklenmekte olduğu, Demiroğlu'nun verdiği bilgiler arasındaydı. Nebim V3 için geliştirilen yeni uygulamaların ve özelliklerin yanı sıra, Nebim V3 ile entegre edilen harici çözümlerden de bahseden Demiroğlu; "Nebim V3 kullanan firmalar başka sistemler ile entegre olabiliyorlar. Örneğin; güvenli elektronik ödeme alanında VeriFone VPlatform ile, elektronik ticaret alanında Bilginet, Inveon ve RND gibi çözümlerle, lojistik sistemleri olarak Ekol, Ulustrans, Conmar ve Balnak ile, iş akışı ise eBA ile entegre

çözümler geliştirildi.” dedi. Demiroğlu ayrıca izinli pazarlama alanında toplu SMS ve toplu e-mail gönderimlerini gerçekleştiren sistemler ile gerçekleştirilen entegrasyonlarda, toplu gönderimlerin geri dönüşlerinin Nebim V3’e tekrar yüklenip raporlanabildiğini de vurguladı. Nebim V3’ün hızlı uyarlanabildiğine de değinen Demiroğlu, “Geçtiğimiz iki yılda, Nebim V3’ü daha da kısa sürede fiili kullanıma alınabilir bir hale getirdik. Bunun için gerçekleştirdiğimiz uyarlama projelerinde elde ettiğimiz deneyime dayanarak bir “Nebim V3 Uyarlama

mağazadan oluşan global bir marka. 2000 çalışanı ile faaliyetini sürdüren bir marka olarak, uzun yıllardır iş birliğimiz olan Nebim ile ilişkimizi bir adım ileri taşıdık ve Nebim V3 ERP projesine başladık.” dedi. Orka Group’un Nebim ile bir tedarikçi firma ilişkisinden daha önde bir iş birliği olduğunun altını çizen Çamlıca, neden Nebim V3’ü seçtiklerini açıkladı: “Bir Turquality firması olarak büyümeyi ve yurt dışı pazarlarda ivmeyi devam ettirmek için bir adım atmamız gerekiyordu. Nebim V3’ün çok lisanlı oluşu, farklı ülkelerde lokal izinlerin alınmış olması, eğitim olanakları, yurt dışı iş birliklerinde

satış sonrası süreçte gösterdiği müşteri bağlılığı ve her türlü talebimizi dikkate alması bizim için çok önemliydi. Bu anlamda 17 yıldır süregelen ve daha uzun yıllar süreceğini öngördüğümüz iş birliğimiz için Nebim ailesine teşekkürlerimizi sunarız.” dedi.

İpekyol’da Nebim V3 ile Merchandise Planlama

Nebim V3 ERP’ye geçişyle sektörde önemli bir yankı uyandıran İpekyol’un Tedarik Zinciri Direktörü Özlem Tektaş Çelikkat ve Perakende Direktörü Onur Tusa Baykal, Nebim



Şevket Çelikkat
İpekyol Bilgi Teknolojileri ve Lojistik Direktörü



Erkan Arslan
Süvari Ürün Yönetimi Uzmanı



Cem Mergen
Danışman



Vedat Şengöz
Dagi Muhasebe Müdür Yardımcısı



Kerem Topuz
North Atlantic Yönetici Ortak



Neda Seçkin
VeriFone Perakende Çözümler Satış Direktörü

Metodolojisi” geliştirdik ve bütün danışmanlarımıza bu metodoloji ile ilgili eğitim verdik.” dedi. Demiroğlu sunumuna Nebim olarak amaçlarının, “NebimExtra versiyon güncelleme ve destek anlaşması” sayesinde, firmalara Nebim V3’ün kullanımına geçtikten sonra, elde ettikleri kazanımların devamlılığını garantilemek ve Nebim V3’ün verimliliğini artırmak için sürekli yanlarında olacak bir hizmet sunmak olduğunu vurgulayarak son verdi.

ORKA Group’ta Nebim V3 ERP

Nebim ile 17 yıldır uzun soluklu bir iş birliği içerisinde olan Orka Group’un CFO’su Burhan Çamlıca, konuşmasına Orka Group’un yeni ERP olarak Nebim V3’ü seçtiğini belirterek başladı. Çamlıca, “İki markadan oluşan Orka Group, 210

kendi danışmanlarını oluşturması gibi pek çok özellik ön plana çıktı. Tüm bu özelliklerin uygulama ve canlıya geçiş sürecine avantaj sağlayacağını gördük.” diyen Çamlıca, satış yapabilmek için doğru zamanda, doğru yerde, doğru ürünü bulundurmak gerektiğine değinerek, “Bu üçünü yapamazsak risk almış oluruz. Bunun için raporlama özelliklerinin gelişmiş olması, Merchandise Planning dediğimiz; ürünlerin dağılımı, beslenmesi, transferler ve raporlanabilmesi gibi pek çok özellikler öne çıkıyor. Bilgiye, geçen sene ile kıyaslayarak mobil ortamlardan ulaşılabilir olması, işimizi daha iyi yönetebilmemizi sağlayacak.” şeklinde konuştu. Nebim V3’ün hızlı ve esnek hizmet anlayışının Orka Group için önemini de anlatan Çamlıca, “Nebim ekibinin

V3 projesinin detaylarını ve 2013 yılında geline nokta Nebim Planet katılımcıları ile paylaşılar. İlk olarak söze başlayan Özlem Tektaş Çelikkat, sunumuna “2012 yılında Nebim V3’ü canlı kullanmaya başladık. 2013 yılına geldiğimizde, yıllardır hepimizin hayali olan Merchandise Planning uygulamasına başladık. Planlamayı dört ana fonksiyon olarak belirledik: Kanal Planı, Kategori Planı, Range Plan ve Asorti Planı. Bu fonksiyonları da iki faza ayırdık. Kanal ve kategori planlarını içeren ilk fazi hemen, sonraki fazi ise akabinde kullanıma alacağız.” şeklinde bir giriş yaptı. Bu noktada sunuma dahil olan Onur Tusa Baykal, “Bizim için bu projede en enteresan olan konulardan biri, “Like for Like” kavramını nasıl yapacağımız sorusuydu. Nebim bu



noktada bize "benzer mağaza kavramı" çözümünü getirdi. Yeni mağaza açacağımız zaman bu yeni mağazayı hangi mağazaya benzeteceğimizi söylediğimiz anda, hemen o ekranda detayları görebiliyoruz." dedi. Baykal konuşmasına "Nebim'in planlama uygulaması, normalizasyona tabi tutulan satış bilgilerini bütün aylara ve haftalara, sanki her hafta satış yapıyormuşuz gibi otomatik getirdi. Bayramlar, tatiller gibi özel günler için de Nebim her haftanın gidişine göre müdahale etme imkânı geliştirdi. Böylece gelecek haftalarda planımızın nereye gideceğini tahmin etme şansımız oldu. Geçen sene nasılmış, bu yıl manuel nasıl müdahale etmeliyiz konusunu görerek bir normalizasyon sürecine sahip olduk." diye devam etti. Tekrar söz alan Özlem Tektaş Çelikkanat, Nebim V3'ün fayda sağlayan özelliklerine değinerek, "Brüt kâr, ortalama fiyatlar, indirimler ve promosyonlar ile ilgili KPI'ları tek tek hem kanal hem kategori planında yapmak yerine, tek bir ekrandan girerek bütün planlamalarda kullanılmasını sağlayabiliyoruz. Kategori ve kanal planlamamızın eşleştirilmesi de önemli bir özellik. İki planı yan yana getirip ürün hiyerarşisi bazında, bu planla şirketin ortak

planını tespit edip otomatik olarak kanal ve kategorilere dağıtabilmek bizim için çok pratik oldu. Nebim V3 Merchandise Planlama uygulamasında, perakende ve satış ekibinin ayrı ayrı kanal planlaması yapabileceği çok esnek ve kullanıcı dostu ekranlar var." dedi. İpekyol Perakende Direktörü Baykal ise Nebim V3'ün sunduğu esneklik özelliği üzerinde durarak, "Nebim V3 öncesinde mağazalarımıza gittiğimizde ortak bir dil konuşmıyorduk, bir mağaza sezonlu bir mağaza sezonsuz olarak detaylandırıyordu, odaklanma problemi yaşıyorduk. Nebim bizi ileri taşıyarak, Dashboard'lar ile bize geri döndü. Tüm mağazalar otomatik olarak Dashboard'ları da görmeye başladılar. Örneğin; aylık satış raporu bütün yöneticilerimize aynı anda geliyor; böylelikle tekrar tekrar rapor çekmek zorunda kalmıyoruz. Bu konuda Nebim V3 bize basitlik ve ürün bazında kolaylıklar sağladı." şeklinde konuştu. Son olarak söz alan Çelikkanat, İpekyol olarak en çok kullandıkları "Bestseller" raporundan bahsetti. Çelikkanat, "Best seller raporu ile, her ürüne belli kriter verip ürünleri en iyi, orta, kötü şeklinde sınıflandırabiliyoruz. Raporu tasarım ekibi, mağazalar, görsel ekip, satış

ekibi ve ürün yönetimi kullanıyor. Nebim V3 öncesinde bu rapor, alması zor bir rapordur; raporu çekmek bile önceden bir saat sürüyordu. Şimdi sabah otomatik olarak buluyoruz." ifadesiyle sunumunu sonlandırdı.

İpekyol'da Nebim V3 ile Entegre e-Ticaret Web Sitesi

İpekyol firmasından bir başka konuşmacı olan Bilgi Teknolojileri ve Lojistik Direktörü Şevket Çelikkanat ise sunumunda, bir e-ticaret web sitesi için neye ihtiyaç olduğunu, gerekli sistemi nasıl kurmak gerektiğini ve İpekyol'un Nebim V3 ERP ile entegre bir şekilde bunu nasıl gerçekleştirdiğini, Nebim Planet katılımcıları ile paylaştı. Görsel kısımda RND ile, lojistik ve sevkiyatlarda Ekol Lojistik ile ilerlediklerinden, operasyonun satış ve sonraki süreçlerde sağlıklı ilerleyebilmesi için, bu üç muhatabın birbiri ile entegre çalışabilmesi gerektiğinden bahseden Çelikkanat süreci özetlerken; Nebim V3'ten ürün entegrasyonu ile otomatik aktarımlar gerçekleştirdiklerini, siparişte müşterinin Nebim V3'te olup olmadığının kontrol edildiğini, müşteriyi tekil tuttuklarını, sevk emrini Ekol firmasına gönderdiklerini, kargo entegrasyonunun, sevkiyat bilgisi RND'ye geldiğinde bütün



banka bilgileri ile birleştirilip Nebim V3'e aktarıldığını ve tüm bu entegrasyonların "real time" gerçekleştiğini anlattı.

Süvari'de Nebim V3 ile Ürün Yönetimi ve Yurt Dışında Mağazacılık

Nebim Planet'e daha sonra konuşmacı olarak, yurt içi ve yurt dışında toplam 108 mağaza ile hizmet veren Süvari firmasından Ürün Yönetimi Uzmanı Erkan Arslan katıldı. Arslan sunumuna, Süvari olarak 1997 yılında perakendeciliğe nasıl adım attıklarından bahsederek başladı. Arslan, dört yıl sonra mağazaların artmasıyla daha canlı verilere, daha farklı bir ürün yelpazesine ihtiyaç duyan Süvari'nin, kampanya ve kategori gruplarını yönetme ihtiyaçları doğrultusunda Nebim ile tanıştığını belirtti. 2001 yılında başlayan Nebim iş birliğinden ve 11 yılın sonunda Süvari'nin mağazalarını artırması, gelişimi ve büyümesi ile birlikte ortaya çıkan ihtiyaçlardan bahseden Arslan, "Nebim V3'e geçiş sebebimiz, Süvari markasının bir 2023 yılı hedefi olan yurt dışı noktalarını artırmasından dolayıdır. Yurt dışı operasyonlarında da yurt içinde olduğu gibi anlık dokunuşlar ile büyük etkiler yaratmayı

hedefliyorduk. Nebim V3'ün çoklu dil seçeneği ve yurt dışında kullanılan yerel para birimleri özelliği, bizi Nebim V3'e yönlendirdi. Artık Rusya, Kazakistan ve Ukrayna mağazalarımız, Nebim V3 POS ve Store ekranlarında kendi alfabeleri ile işlemleri daha hızlı gerçekleştirebiliyorlar. Yerel para birimleri ile çalışma imkânı buldular. Örneğin; Rusya'da ruble ile yapılan bir işi, merkez ofislerinde TL olarak görebiliyorlar." şeklinde konuştu. Arslan daha sonra Nebim V3'ün Süvari için önemli bir uygulaması olan İndirim Kampanyası uygulamasının üzerinde durdu. Uygulamanın çoklu kampanya seçeneklerinden ve farklı lokasyonlarda farklı kampanyaları aynı anda yönetebilme özelliğinden bahsetti. Arslan sunumuna Nebim V3 Ürün Tamamlama ve Transfer işlemlerini değerlendirerek devam etti ve şu şekilde bilgi verdi: "Kırılımını gerçekleştirmiş olduğumuz bedenlerin tamamı, sadece bir kaç küçük dokunuşla, kategori kodları ile, satış hızı olan mağazalara tamamlama özelliği ile, eksilmiş ürünleri bir mağazada toplayıp bunları tüketme adına karşımıza çıktı. Önceden 150 Excel tablosundan tek tek veriler alarak, sevkiyat sürecini ancak 48 saatte tamamlıyorduk.

Nebim V3 Ürün Tahsisat uygulaması hayatımıza girdikten sonra, şimdi bu süreyi 24 saate düşürme imkânı bulduk. Bize ciddi zaman kazandırmış oldu." Son olarak Nebim V3 ile mevcut durumda yürüttükleri projelerden de bahseden Arslan, "Nebim ile yürüttüğümüz bir başka proje ise planlama. Stok kodu bazında, stok kodu üzerinden kampanya, RPT ve transfer çalışmaları ile ilgili büyük bir çalışmamız var. En büyük hedeflerimizden birisi de bu çalışmalarımızı tamamladıktan sonra Nebim Planet 2014'te bu çalışmalar ile ilgili bilgi verebilmek." diyerek sunumunu tamamladı.

Cem Mergen'den Perakendede Bilgi Yönetiminin Püf Noktaları

Perakende dünyasının uzman eğitmenlerinden birisi olan Cem Mergen ise "Perakendede Bilgiyi Yönetmek" adlı sunumunda, rakamlara ve bilgiye dayalı kararlar almanın önemine değindi. Karar alma hızı ve kalitesi ile, başarının ve alınan risklerin ilişkilerine açıklık getiren Mergen, daha sonra analiz süreçlerinin püf noktalarından bahsetti. Mergen, analiz sürecinde kategorizasyonun, sınıflandırmanın, karşılaştırmanın ve eliminasyonun önemini paylaştı.

Dagi'de Nebim V3 ile Finans Yönetimi ve Muhasebe

Dagi Muhasebe Müdür Yardımcısı Vedat Şengöz sunumuna şu değerlendirme ile başladı: "Dagi ve Nebim'in yollarının kesişmesi, 2012 yılında üretim ve iş hacminin artmasıyla, daha hızlı veri yönetimi ihtiyacının doğması ile başladı. Bu ihtiyaçlara en iyi cevap verebilecek olan yazılım firmasını Nebim olarak belirledik. 2012 yılı başlarında Nebim V3'ü tüm noktalarımızda ve tüm süreçlerimizde canlı olarak kullanmaya başladık. Nisan itibarı ile de üretim ve tedarik ile entegre kullanmaya başladık. Markamızdaki bütün süreçlerimizde üretimden, ham maddesinden, satımına kadar her noktada Nebim V3'ü kullanmaktayız." Maliyet merkezi kullanımında hem mizanın kontrol edilmesi, hem de verilerin karşılaştırılarak ve kontrol edilerek yönetime rapor olarak sunulması noktasının öneminden bahseden Şengöz, Nebim V3'ün bu konuda kendilerine destek olduğunu belirtti. Şengöz, "Nebim V3 sayesinde sayfalarca tutan mizan dökümlerinden kurtulduk diyebiliriz. Merkezdeki satış noktalarımız, mağazaların ve şubelerin ayrı ayrı giderlerini takip ettiğimiz ve merkezdeki Back Ofis olarak adlandırdığımız mali işler, insan kaynakları, idari işler gibi departmanların giderlerinin temin edilmesini, satış noktalarının gelirlerinden orantısıyla pay alarak, bu giderlerin o noktaların üzerine dağıtılmasını sağlamış olduk. Dağıtılacak kalemlere geldiğimizde, merkez ofisimizde yer alan masraf merkezlerinin alt kırılımlarının da belirtilerek, bizim istediğimize göre ciroya bağlı veya satılan malın maliyetine bağlı olarak otomatik olarak dağıtımını yapmış olduk. Hiyerarşik bir maliyet merkezi yapısı oluşturarak, bütün satışları, ciroları, giderleri ve o noktaların merkezden aldığı gider paylarını detaylandırmış olduk." dedi. Şengöz finans tarafında verim artıran bir başka projeden de bahsetti ve görüşlerini şu şekilde özetledi: "Havale, EFT, para yatırma, çekme gibi tüm bankacılık işlemlerimiz Nebim V3 ile yürütülüyor. Satış

noktalarımızda kullanılan POS satışlarını Nebim V3 ile entegre ettik. Gelecek ve geçen POS gelirlerini karşılaştırıp bankanın komisyon tutarında veya servis ücretinde hata olup olmadığını kontrol edebiliyoruz. Ayrıca raporlarımızı çekip yönetime sunabiliyoruz." Son olarak Dagi için önemli bir başka projeden de bahseden Şengöz, konu hakkındaki detayları şu şekilde ilettili: "Cari hesaplarda yaşlandırma ve borç alacak kapama, bizim için önemli bir projeydi. Yaşlandırma raporu ile müşterinin vadesinin geçen bakiyesinin ve gelecek bakiyesinin ne olduğunu detaylı ve kümülatif olarak alabiliyoruz. Bizim bu şekilde hem finans, hem pazarlama departmanındaki arkadaşlarımız bu raporu kontrol ederek müşteriden yapılacak tahsilatın vadesinin ne olduğunu, müşterinin geçen vadesinin ne olduğunu ayrı ayrı ve detaylı olarak görebilmekte. Denetim geçirdiğimizde, denetçi arkadaşlar bizden rapor istediklerinde, bu raporlamaları Excel'de değil de Nebim V3 ERP'de alarak, çok basit bir şekilde sunabiliyoruz."

North Atlantic'ten Perakendede CRM ve Müşteriyi Tanımanın Önemi

Nebim Planet'in ikinci bölümü, CRM alanında uzman bir danışmanlık firması olan North Atlantic'in Yönetici Ortağı Kerem Topuz'un "Perakendede CRM ve Müşteriyi Tanımanın Önemi" sunumu ile başladı. Topuz, "CRM'i müşteri davranışlarını anlama ve etkileme yaklaşımı ve müşteri tabanının değerini anlayarak şirketin değerini artırmak olarak tanımladı. Topuz, pazar payı için nasıl ki her bir ürünün maksimum değeri yaratmak önemliyse, "müşterinin payı" için de her bir müşteri konusunda maksimum değeri yaratmanın önemli olduğunu vurguladı. Topuz daha sonra ise perakendeci firmaların müşteri odaklı bir yapıya nasıl geçebileceklerini açıklayan yol haritasını çizdi. Müşterilerin önce izlenmesi, anlaşılması ve ayrıştırılması gerektiğini anlatan Topuz, daha sonra duyuruların planlanması ve yönetilmesinden ve ürünlerin yanı

sıra hizmette de farklılaşmanın gerekliliğinden bahsetti. Kerem Topuz'un sunumunun ardından sahneye çıkan Nebim Ürün Yöneticisi Abdullah Bekmezci ise, "Nebim V3 ile CRM" isimli sunumunda Nebim V3'ün, Topuz'un perakendeci firmalar için önerdiği müşteri odaklı yapıya geçişin yol haritasında andığı tüm CRM gereksinimlerini nasıl karşıladığını ve firmaların Nebim V3'ü kullanarak nasıl CRM gerçekleştirilebileceklerini katılımcılar ile paylaştı.

Nebim V3'ün VeriFone VPlatform ile Entegrasyonu

VeriFone Perakende Çözümler Satış Direktörü Neda Seçkin ise sunumunda, "VeriFone VPlatform Çözümünün Nebim V3 ile Entegrasyonu"nu anlattı. Sunumuna öncelikle VeriFone'u ve ortak POS sistemlerini açıklayarak başlayan Seçkin, VPlatform'un POS kirliliğinden kurtulmak, kasiyer hatalarının önüne geçmek ve operasyonel verimliliği artırmak konuları ile ilgili, operasyonel faydaları hakkında önemli bilgiler verdi. Seçkin konuşmasında daha sonra VPlatform'un finansal faydalarına da değindi. Seçkin'in VPlatform'u tanıttığı sunumundan sonra saneye çıkan Nebim Ürün Yöneticisi Abdullah Bekmezci ise, Nebim V3'ün VeriFone VPlatform ile nasıl entegre olduğunu detaylarını, anlatımlarında katılımcılar ile paylaştı.

Sarar'da Nebim Üretim

Daha sonra Nebim Üretim Müdürü Yılmaz Akgül, Nebim'in üretim yazılımları ile ilgili detaylı bir sunum gerçekleştirdi. Erkek giyimden öncü firmalarından biri olan Sarar'ın dört fabrikasında Nebim'in üretim çözümlerinin kullanılmaya başlandığını vurgulayan Akgül, gerçekleştirilen projede koleksiyon planlama, kumaş planlama, barkodlu üretim takibi, mağazacılık entegrasyonu, üretim verimliliği ve yurt dışı entegrasyonu ile ilgili olarak yürüten süreçler olduğu bilgisini katılımcılar ile paylaştı. Nebim Planet 2013, kapanış kokteyli ile sona erdi.



Nebim Planet etkinliğine ait videoları kare barkodu okutarak izleyebilirsiniz.



Nebim Planet Video Özeti



2011'deki Nebim V3 Lansmanından Bugün'e
Sedat Taşçı, Nebim Genel Koordinatörü



Nebim V3 Ürün Stratejisi
Murat Demiroğlu, Nebim Yönetim Kurulu Üyesi



Orka Group'ta Nebim V3 ERP
Burhan Çamlıca, Orka Group CFO



Nebim V3 CPM -Merchandise Planning
Özlem Tektas Çelikkıranat, İpekyol Tedarik Zinciri Direktörü
Onur Tusa Baykal, İpekyol Perakende Direktörü



İpekyol'da Nebim V3 ERP ile entegre
E-Ticaret Web Sitesi
Şevket Süreyya Çelikkıranat
İpekyol Bilgi Teknolojileri ve Lojistik Direktörü



Süvari'de Nebim V3 ERP ile
Ürün Yönetimi ve Yurt Dışında Mağazacılık
Erkan Arslan, Süvari Ürün Yönetimi Uzmanı



Perakendede Bilgi Yönetiminin Püf Noktaları
Cem Mergen, Danışman



Dağı'da Nebim V3 ERP ile
Finans Yönetimi ve Muhasebe
Vedat Şengöz, Dağı Muhasebe Müdür Yardımcısı



North Atlantic'ten Perakendede CRM ve
Müşteriyi Tanımının Önemi
Kerem Topuz, North Atlantic Yönetici Ortak



Nebim V3'ün VeriFone
Vplatform ile Entegrasyonu
Neda Seçkin, VeriFone Perakende Çözümler
Satış Direktörü







Nebim, Çözüm Ortakları ile Antalya'da Buluştu

Perakendeci, toptancı ve üretici firmalara yönelik Kurumsal Kaynak Planlama çözümleriyle sektörün lider yerli yazılım şirketlerinden olan Nebim, her yıl geleneksel olarak düzenlediği Çözüm Ortakları Zirvesi'ni bu yıl Antalya'da gerçekleştirdi.

"Gelişerek, Büyüyerek, Geleceğe"

Hazır giyim, ayakkabı, zincir mağazalar, çok katlı mağazalar ve optik yazılımlarında Türkiye'nin en fazla tercih edilen yerli yazılım şirketi olan Nebim'in, çözüm ortakları ve yetkili satıcılarıyla bir araya gelerek 2012 yılını değerlendirdiği ve 2013 yılının planlarının paylaşıldığı **"Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2013"**, 28 Şubat - 02 Mart tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi.



“Gelişerek, Büyüyerek, Geleceğe” sloganıyla gerçekleştirilen organizasyon; Nebim yöneticilerinin Nebim stratejisini ve ürün yol haritalarını paylaştıkları sunumları ile başladı. Nebim V3'teki gelişmelerin, proje uyarlama yöntemlerinin ve Nebim'in destek sistemlerinde gerçekleştirdiği yeniliklerin anlatıldığı oturumlar, soru/cevap bölümleriyle devam etti. Zirvenin son gününde ise ödül heyecanı vardı. Nebim çözüm ortakları; satış performansı, başarılı proje ve verimli çalışma gibi birçok farklı kategoride, 2012 performanslarının değerlendirildiği ödülleri Nebim yöneticilerinden törenle aldılar. Nebim Çözüm Ortakları zirvesinin açılış konuşmasında Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı, 2012 yılını

değerlendirirken, Nebim V3'ün geldiği noktadan ve 2013 büyüme hedeflerinden bahsetti. Taşçı daha sonra Nebim Çözüm Ortakları ailesine yeni katılan ve gelişerek büyüyen Badel (Konya), Moliorus (Rusya) ve Yorka'yı (Denizli) kutladı. Zirvede Çözüm Ortakları ile paylaşılan konulardan bir diğeri ise, Nebim'in 2011 yılında lanse ettiği ERP çözümü olan Nebim V3 ile şekillenen yeni vizyonu ve 2015 - 2020 yıllarına yönelik hedefleriydi. Nebim Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu bu konu ile ilgili olarak gerçekleştirdiği sunumda, Nebim V3'ün piyasaya sunulmasından bu yana hızla yaygınlaştığını ve çözüm ortakları ile birlikte başarılı bir noktaya ulaşıldığını belirtti. Teknoloji

trendlerini ve pazarı değerlendiren Demiroğlu, Nebim V3'ün hedef pazarını ve 2010-2020 yılları için büyüme stratejisini değerlendirdi. 2015 büyüme stratejisi için Nebim tarafında yapılan çalışmalara değinen Demiroğlu, Nebim Çözüm Ortaklarına müşteri memnuniyetine değer veren bir yaklaşım ve teknik bilgisi yüksek ekipler oluşturmalarını tavsiye etti. Demiroğlu'nun sunumunda geniş yer verdiği konulardan bir diğeri ise Nebim'in destek hizmetleri ile ilgili yol haritaları oldu. Nebim ERP Proje Uyarlama Müdürü Volkan Yıldırım'ın sunduğu oturumda, Nebim'in ve Nebim Çözüm Ortaklarının Nebim V3'e ve yenilenen destek platformu NebimExtra'ya geçişleri ile ilgili projelerin detayları paylaşıldı.





Zirve, Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı'nın süreçleri değerlendirdiği ve deneyimlerini çözüm ortaklarına aktardığı sunumlar ile devam etti. Satış sonrası desteğe kadar tüm safhalarda müşteri verimliliğinin ve müşteri memnuniyetinin hedeflendiği Nebim yaklaşımının, Nebim Çözüm Ortakları tarafından da etkin bir biçimde uygulandığını belirten Taşçı, Nebim Çözüm Ortaklarını önümüzdeki dönemde desteklemek için Nebim'in

üzerinde çalıştığı yeni satış destek platformu ve eğitim/sertifikasyon programı ile ilgili yol haritalarından da bahsetti. Zirvenin ikinci gününde, gündemde ilgi ile beklenen, Nebim'in yeni destek platformu olan NebimExtra ile ilgili destek süreçleri ve Nebim V3 uyarılama metodolojisi vardı. Zirve'nin diğer sunumlarını Nebim ERP Ürün Yöneticisi Abdullah Bekmezci, Nebim ERP/CPM Uzmanı Çağrı Güngör ve Nebim Üretim

Projeleri Müdürü Yılmaz Akgül gerçekleştirdi. Bu sunumlarda, Çözüm Ortakları Zirvesi katılımcıları ile Nebim V3'ün öne çıkan son yenilikleri paylaşıldı. Oturumlardan arta kalan zamanlarda Nebim Çözüm Ortakları ailesinin keyifle zaman geçirdiği, yeni katılan çözüm ortaklarının birbirlerini tanıma fırsatı bulduğu "Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2013", eğlenceli bir gala yemeği ve ödül töreniyle sona erdi.

Nebim, Çözüm Ortakları Zirvesi kapsamında, tüm çözüm ortaklarını lansman öncesi, yeni destek hizmeti NebimExtra hakkında eğitti.

Nebim, yazılımlarının versiyon güncellemelerini ve destek hizmetlerini içeren "NebimExtra" sayesinde kullanıcılarına daha hızlı ve daha kaliteli destek sunuyor. 1 Nisan 2013'te kullanıma alınan NebimExtra sayesinde Nebim kullanıcıları; lisanslanan Nebim V3 ve Winner yazılımlarının güncel versiyonlarını elde edebiliyor, istek ve sorularına internet üzerinden, telefon ile ya da firmalarında bire bir destek alabiliyor ve bu sayede Nebim yazılımlarından elde ettikleri verimliliği artırarak yeni iş süreçlerini çeviklikle hayata geçirebiliyor. Lisanslanan Nebim

yazılımlarının sürümlerine ve anlaşmalı firmaların seçecekleri servis seviyelerine göre farklı NebimExtra anlaşma çeşitleri sunulmaktadır. NebimExtra anlaşması yapan firmalar, anlaşma çeşidine göre;

- Lisanslanan yazılımlarının yeni versiyonlarına erişebilmekte,
- İnternet ve çağrı merkezi üzerinden destek alabilmekte,
- Destek danışmanlarından firmalarında bire bir destek alabilmekte,
- Nebim Verimlilik Ölçümü hizmeti

sayesinde yazılımlarından aldıkları verimi ölçebilecek ve verim artırıcı çalışmalar planlayabilmekte,

- Nebim Temel Kullanıcı Eğitimine ücretsiz katılabilmektedirler.

NebimExtra hakkında daha fazla bilgi almak için www.nebim.com.tr/nebimextra adresini ziyaret ederek "NebimExtra Broşürü"nü ve "NebimExtra Hakkında Sıkça Sorulan Sorular"ı indirebilir ya da Müşteri Temsilciniz veya Destek Danışmanınızdan konu ile ilgili bilgi alabilirsiniz.



Ödüller sahiplerini buldu

Nebim Çözüm Ortakları; satış performansı, başarılı proje ve verimli çalışma gibi birçok farklı kategoride 2012 performansına yönelik ödülleri, Nebim yöneticilerinden törenle aldılar.

Satış Performansı Kategorisi

- Türkiye En Yüksek Satış Performansı
Nebim Platinum Çözüm Ortağı **NBM**
- Türkiye İkinci En Yüksek Satış Performansı
Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı **Giltaş**
- Türkiye Üçüncü En Yüksek Satış Performansı
Nebim Gold Çözüm Ortağı **Turkuaz Danışmanlık**

En İyi Performans Kategorisi

- Nebim Gold Çözüm Ortağı **Başarı**
- Nebim Silver Çözüm Ortağı **Basepro**

NebimExtra En İyi Performans

- Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı **Giltaş**
- Nebim Gold Çözüm Ortağı **Turkuaz**
- Nebim Gold Çözüm Ortağı **Başarı**

- Nebim Gold Çözüm Ortağı **Verimsoft**
- Nebim Gold Çözüm Ortağı **Birikim**
- Nebim Antep Bölge Gold Çözüm Ortağı **Detay**
- Nebim Silver Çözüm Ortağı **Fleksoft**
- Nebim Antalya ve Kıbrıs Bölge Gold Çözüm Ortağı **Ekim**
- Nebim Silver Çözüm Ortağı **Delta**
- Nebim Silver Çözüm Ortağı **CMT**

En İyi Proje

- Nebim Gold Çözüm Ortağı **Turkuaz**
- Nebim Gold Çözüm Ortağı **Verimsoft**
- Nebim Silver Çözüm Ortağı **Fleksoft**
- Nebim Rusya Silver Çözüm Ortağı **Moliorus**

SMS Ödülü

- Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı **Giltaş**
- Nebim Platinum Çözüm Ortağı **NBM**
- Nebim Silver Çözüm Ortağı **Onat**

Değişim için Geç Kalmayın



Sedat Taşçı
Nebim Genel Koordinatörü

Nisan 2011'de gerçekleştirdiğimiz Nebim V3 lansmanının ardından bize göre yeni bir çağ başlamış oldu. Bu önemli dönemde, çok önemli kazanımlar ile gelişmeye devam ediyoruz. Yurt dışında bulunanlar dahil, 60'ın üzerinde Çözüm Ortağı ile beraber toplam 450'nin üzerinde arkadaşımızı içeren bir insan kaynağı ile hizmet veriyoruz. 2013 yılının ilk altı ayını, bir önceki yılın aynı dönemine göre %30'luk bir büyüme ile geride bıraktık. Bu büyümenin ikinci altı ayda da artarak devam edeceğini öngörmekteyiz. Birçok sektörün öncelikli ve önemli ihtiyaçlarını parametrik olarak barındıran Nebim V3 ERP, uzmanlaştığımız sektörlerde en kapsamlı ve en hızlı uyarlanabilen ERP özelliğini koruyarak, firmaların rekabet gücünü ve kârlılığını artırmaktadır. Dört farklı sürüm ile piyasaya sunduğumuz Nebim V3, sürüm esnekliği ve yapısı sayesinde, değişik segmentteki firmalara hitap edebiliyor. Sürüm esnekliğinin yanı sıra modüler yapısından dolayı, firma belli bir kapsamda başlayarak, gelişen ve değişen yapısına göre yazılımın kapsamını artırmaktadır. Firmalara, doğru içerikler ve bu içeriklere göre doğru fiili kullanım tarihini hedefleyen bir proje yaklaşımı sağlayarak, her geçen gün artan verimde iş birlikleri oluşturmaya devam ediyoruz.

Sektörel olarak baktığımızda; hazır giyim, ayakkabı ve spor, ev tekstili (çeyiz), halı, mobilya, elektronik, optik güneş gözlüğü, hediyelik eşya, aksesuar ve farklı birçok sektörde Nebim V3 ile hızla ilerliyoruz. Nebim V3 ile farklı segmentlerde 400'ü aşkın firma ile iş birliğine girmiş durumdayız.

Hazır giyim sektörüne baktığımızda, son yıllardaki sürekli gelişme ve mağazalaşma sonucu, taleplerde de önemli gelişmeler kaydedildi. Hazır giyimde sektörel olarak daha derine indiğimizde bayan giyim, erkek giyim, casual giyim, iç giyim, çocuk giyim alanında birçok değerli marka ile Nebim V3 iş birliğine başlamış durumdayız. Bayan Giyim'de Arzu Kaprol,

Doğuş Perakende Grubu, Herry, İpekyol-Twist-Machka, Kayra, Sassofono, Waggon, Yargıcı, Erkek Giyim'de Bilsar, Damat Tween, DS Damat, İmza, Süvari, Tudors, Casual Giyim'de ARC, Delfin, Lee Cooper, Levfu, Maraton, Sportime, İç Giyim'de Çimpa, Dagı, Donella, Koray, Miss Clarire, Özkan Tekstil, Çocuk Giyim'de B&G Store, Hello Baby, Woody gibi markalar iş birliklerimizde öne çıkmaktadır. Yine sırasıyla diğer sektörlerde baktığımızda; Altın Yatak, Aslı Bisiklet, Deriden, Derimod, Evkur, Karınca, Kristal Kola, New Balance, Opak Optik, Özcan Aydınlatma, Polaris, Royal Halı, Shiseido, Sunglass Hut, Vepa62, Yells gibi birçok değerli firma da iş birliklerimizde öne çıkmaktadır. Ayrıca yurt dışı yapılanmalarımız da devam etmektedir. Rusya'da Bosca Fashion Group, Waggon, Azerbaycan'da Inglot, Enjoyment, Irak'da Gaylan Group, Almanya'da Prestige, Ukrayna'da Fellini markaları da fiili kullanıma geçmişler ve Nebim V3 ile projeleri devam etmektedir.

Nebim ve Çözüm Ortakları olarak firmaların iş süreçlerini ve yazılım altyapılarını daha fazla güçlendirip bugüne ve geleceğe hazır olmalarını sağlıyoruz. Nebim V3 planlama vizyonu ile firmaların ürün planlamalarını detaylı bir şekilde yapabildiği ve bunları operasyonlarda her an yönetebildiği bir ortama geçmesi, kârlılığı artırmaktadır. Çok dilli, çok dövizli ortamlar, yurt dışı ofis ve mağazaların anlık olarak takibine ve yerel olarak kullanılabilmesine imkân tanımıştır. Uygulamalarda tahsisat, ürün tamamlama ve mağazalar arası otomatik transfer gibi ürün yönetiminde son derece önemli rol alan fonksiyonlar, lojistikteki verimliliği ve toplamdaki kârlılığı artırmaktadır. Detaylı kampanya yönetimleri ile etkinlik üst seviyeye çıkmış, daha hızlı, daha esnek yapılar oluşmuştur. Etkin Veri Ambarı, İş Zekası sayesinde de hazır KPI'lar ile istenilen derinlikteki analizler yapılabilen ve hazır dashboard'lar ile birçok kullanıcı grubuna etkin ve hızlı bir şekilde yön verilebilmektedir. Bunlara benzer birçok

stratejik fonksiyon firmalarda verimi en üst düzeye taşımaktadır. Parametrik altyapılar sayesinde, firmanın yapısına göre ayarlar yapılarak, hızlı uyarlama teknikleri ile yazılımın fiili kullanımına çok hızlı şekilde geçilmektedir. Son dönemlerde daha da geliştirdiğimiz Uyarlama metodolojimiz sayesinde, projeler merkezi bir yapıda, Nebim ve Çözüm Ortaklarının ekiplerini en iyi şekilde takip edebilmesi için hizmete sunulmuştur. Bu sayede projenin hem kalitesini hem de zamanında fiili kullanıma geçmesini sağlayan bir sistematik oluşmuştur. Projeye kapsamına göre doğru hedef tarihleri verilerek, bu takvimlere uygunluk denetlenmektedir. Ayrıca projede amaçlanan hedefleri gerçekleştirmedeki başarı oranını artırmaya yönelik işlemler yapılmaktadır. Çözüm Ortaklarımız ile beraber binlerce firmaya hizmet vermekteyiz. Uzman kadrolar ve hızlı uyarlama teknikleri ile her geçen gün verimliliği daha da artırıyoruz. Nebim ve Çözüm Ortakları olarak firmaların iş süreçlerini mükemmelleştirmek adına, sektör tecrübelerimizi yazılımlarımız ile birleştirmekteyiz. Nebim'in köklü geçmişi ve Çözüm Ortakları ile beraber deneyimli kadrosu sayesinde, Nebim V3 ile yüzlerce proje hayata geçmiş durumda. Bu konudaki iş birliklerinden dolayı da, hem müşterilerimize hem de Çözüm Ortaklarımıza teşekkür ederiz.

Çözüm Ortaklarımız ile daha verimli çalışmak adına, web üzerinden paylaştığımız NPN (Nebim Partner Network) portalı ile koordinasyonumuzu ve bilgi paylaşımımızı artırmaya devam ediyoruz. Bu yapı Çözüm Ortaklarına her türlü dokümantasyon, bilgi akışı ve teknik bilgilendirme sağlamak konusunda verimliliğimizi yükseltmektedir. Var olan NAE (Nebim Application Expert) sertifika sistem ile hizmet seviyelerini belirleyerek, devamlı eğitim kalitemizi yükseltiyoruz. Yeni kadrolar ve yeni sertifika sistemleri ile her alandaki uzmanlığımızı artırmayı hedefliyoruz. Şubat ayında Antalya'da başarılı bir Çözüm Ortakları toplantısı yapmış bulunmaktayız. Bu toplantıda bilgi paylaşımlarımız ile gelecek planlarımız konusunda senkronize olmuş durumdayız.

Nebim, 1 Nisan itibari ile yine önemli kilometre taşlarından birini gerçekleştirmiş oldu. Nebim

kullanıcılarına uzun yıllardır hizmet veren Winextra portalimiz tamamen yenilenerek NebimExtra adında yepyeni bir yapıya kavuşmuştur. Nebim'in, Nebim V3 ERP'si ile entegre çalışan NebimExtra sistemi hem binlerce Nebim kullanıcısına, hem de Nebim ekiplerine ve Çözüm Ortaklarına etkin bir altyapı sunmaktadır. Yeni yapı sayesinde eskiden referans olarak adlandırdığımız hata ve istek yönetimini, yeni sistemde Case yönetimi olarak çok daha etkin ve ölçülebilir şekilde dizayn etmiş olduk. İş birliği içinde olduğumuz Nebim kullanıcıları, anlaşma tiplerine göre belirlenen SLA'ler (Service Level Agreement), servis seviyeleri ile firmalarının yapısına uygun en hızlı ve etkin hizmeti alabilmektedir. Kullanıcılar case'lerini yönetirken tanımlayabildikleri hata ve istek seviyeleri ile, öncelikli ve etkin hizmet alma imkânına kavuşmuştur. NebimExtra kullanımı ile ilgili eğitimlerimiz ve yeni fonksiyonlar ekleme çalışmalarımız devam etmektedir.

Turquality ve Marka desteği programında yer alan çok sayıda firma, Nebim yazılımları ve hizmetlerinden faydalanmaktadır. Nebim ve Çözüm Ortakları olarak Turquality çerçevesinde destek kullanan firmalar açısından önemli olan akredite firmalar arasında yer almış bulunmaktayız. Hizmet veren birçok Çözüm Ortağımız da, danışmanlık hizmetleri kapsamında Turquality akredite olmuş firmalar havuzunda yer almaktadır. Gelişen piyasa ekonomisi, e-fatura, e-defter gibi birçok alandaki yenilikler, yazılımların değişimi ve gelişimi için itici güçler olmaktadır. Bu konulardan dolayı yoğun, dikkatli davranılması gereken, önemli bir döneme girilmektedir. Firmaların bu konudaki değişim ve dönüşümlere ilişkin planlamalarını yapmaları ve gerekli insan kaynağı ile bu önemli dönüşüme ayak uydurmaları, son derece önemlidir.

İş birliklerinden ötürü tüm Nebim kullanıcılarına ve Çözüm Ortaklarına teşekkür ederim.

Sevgi ve saygılarımla...

Kârlılık ve Büyüme için, Teknoloji ve İnsan Kaynağı Yatırımı



Serkan Yalçın
Nebim
Ankara Bölge Koordinatörü

Yazılım projelerinde başarılı olabilmenin belli koşulları vardır. Öncelikle hem yazılım üreticisi firmanın hem de hizmeti alacak firmanın proje ölçeğine göre insan kaynağı oluşturması gerekir. Ayrıca, her iki tarafta da koordinasyondan sorumlu yöneticiler bulunmalıdır. Yapılacak proje görüşmelerinde; bilgisayar donanımında meydana gelen değişiklikler, eğitim tarihleri, uygulama adımları, anahtar kullanıcı eğitimleri, net ve kesin bir şekilde proje planına yazılmalı, mümkün olduğu ölçüde bu plan üzerinden hareket edilmelidir. Süreç boyunca dikkat edilmesi gereken en önemli konu, hizmeti alacak firmanın insan kaynağının eğitilmesidir. Bu eğitimlerin başarılı olması demek, canlı kullanıma geçildiğinde projenin verimli olması demektir.

Firmalar projede görevlendireceği insan kaynağına önem vermediği ya da doğru planlayamadığı için, proje verimliliği düşebiliyor. Unutulmaması gereken en önemli nokta şudur: Yazılım firması proje kurgularını yapıp eğitimleri verdikten sonra, uygulama tamamen hizmeti alan firmanın insan kaynaklarına geçecektir. Dolayısıyla eğitim verimliliği projelerin olmazsa olmazıdır.

Günümüz koşullarında hemen hemen her sektörde rekabet artıyor. Rekabetin artışı, firmaların ve ürünlerin daha çok ve çeşitli olması, kârlılığı düşürüyor. Bu süreçte öne geçmek isteyen firmalar, müşteri bağımlılığı oluşturmak, maliyetlerini doğru hesaplamak, stok analizlerini doğru yapmak ve en önemlisi hızlı ve doğru kararlar almak durumundalar. Bütün bu iş ve analizleri doğru yapmak için, sektöre uygun yazılımı bulmak ve uygulamak şart. Nebim olarak bu bilinçle, özellikle verimlilik olgusu üzerinde durmaya devam ediyoruz. Ankara Bölge ve Bağlı İş Ortaklarında proje ve sertifika eğitimlerimiz son bir yıldır devam ediyor. Bağlı İş Ortaklarımız, belirlenen seviyelerde Nebim V3 sertifikalarını aldılar. Şimdilerde her bir uygulama ile ilgili olarak uzmanlık eğitimleri de tamamlanmak üzere. Sürekli yapacağımız eğitimlerle müşterilerimizde proje verimliliklerini ve insan kaynağı eğitimlerini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda

düzenli olarak her hafta eğitim salonumuzda farklı bir uygulamanın eğitimi veriliyor ve örneklerle uygulamalar anlatılıyor. NebimExtra'lı müşterilerimiz bu eğitimlere ücretsiz katılabiliyorlar.

2013 yıl başı itibarıyla üyesi olduğumuz Ankara Giyim Sanayicileri Derneği (AGSD) ile perakende, üretim süreçleri, iş analizleri konularında ortak eğitimler düzenlemek için görüşmelerimiz sürüyor. Bu eğitimlerde Ankara'daki firmalarımızda farklı departmanlarda çalışan arkadaşlarımıza, ilgili oldukları bölümler konusunda uzmanlık eğitimi vermeyi ve sektördeki tecrübelerimizi aktarmayı hedefliyoruz. Ayrıca İstanbul'da farklı Üniversitelerde başlattığımız eğitimleri Ankara'daki üniversitelere de taşımak için görüşmelerimiz sürüyor. Kısa bir süre içinde Ankara'daki birkaç üniversitede de eğitimler başlamış olacak.

Ankara, Samsun, Konya, Kayseri, Trabzon, Eskişehir ve Van'da bulunan bölge İş Ortaklarımıza, katılımlarından ve eğitim süreçlerine gösterdikleri özenden dolayı teşekkür ediyorum. Son dönemde Türkiye'nin hemen her bölgesinden Nebim ailesine katılmak ve iş ortağı olmak için taleplerini ileten mailer ve telefonlar alıyoruz. Her bir başvuruyu ciddiyle değerlendirildiğimizi ve Dağıtım Kanalı yapımızı bu süreçte daha da güçlendirmeyi hedeflediğimizi, buradan duyurmuş olalım.

Ankara'da bulunan kurumsal firmalarımız, hızla Nebim V3 projelerine başladılar. Hedefimiz, son 10-12 yıldan bu yana Winner kullanan müşterilerimizin tamamını Nebim V3 platformuna taşıyarak, Nebim V3'ün avantajlarından, hızından ve teknolojisinden yararlanmalarını sağlamak. Böylelikle firmalarımızı daha kârlı, hızlı ve verimli kılmak. Bu bağlamda Nebim V3 uygulamalarını kurumsal firmalar, KOBİ'ler ve küçük ölçekli işletmeler için ayrı ayrı sınıflandırdık. Bugün sadece tek bir mağazası olan bir işletmeden, 300-500 mağazası ve fabrikaları olan işletmelere kadar geniş bir yelpazede kullanılabilen Nebim V3, Mobilya, Optik, İnşaat sektörlerine cevap veren özellikleri ve Veri Ambarı uygulamaları ile, Türkiye'de lider yazılım olma yolunda hızla ilerliyor.

NebimExtra ile 1000 Adım Öndesiniz



Ahmet Coşanay
Nebim
Yazılım Destek Hizmetleri Müdürü

Merhaba, tekrar Nebim Haber’de birlikteyiz. Sloganım “Nebim Yazılım ile bin adım öndeyiz.” diyerek iddialı bir başlık attım. Böyle bir slogan belirleme sebebim, hizmet ve destek anlayışımızda samimi olmamız, teknolojinin sağladığı tüm enstrümanları sonuna kadar kullanarak, uzman insan kaynağımızı daha verimli kılmak için sonsuz çaba harcamamızdır. 1 Nisan 2013 tarihinde, müşterilerimiz ve Çözüm Ortaklarımız için yeni destek portalimiz NebimExtra’yı kullanıma açtık.

NebimExtra destek portalı, Winextra’ninkine kıyasla birçok yenilik sunmaktadır. NebimExtra’nın arkasındaki felsefe, Nebim’in yıllardır kullandığı “Ekstra hız, ekstra verim, ekstra kârlılık!” sloganı ile özetlenebilir. NebimExtra, Nebim V3 ya da Nebim Winner kullanan firmaların yazılımlarından elde ettikleri verimliliği en yüksek düzeye çıkararak, rekabette bir adım önde olmalarını ve kârlılıklarını artırmalarını sağlayan hizmetleri içermektedir.

NebimExtra, müşterilerimiz ile aramızdaki dijital hayat bağımızdır. Nebim’de 100 kişiyi aşan kadromuz ve Çözüm Ortaklarımız’da Türkiye coğrafyasında görev alan 450’yi aşkın uzmanı içeren insan kaynağımız ile, müşteri verimliliğini pekiştirmek için heyecanla çalışıyoruz. Ancak yazılımlarımızı ön saflarda kullanan müşterilerimizde görev alan IT sorumlularının ve kullanıcılarımızın akıl terleri de bizim çabamız kadar önemlidir. Katkılarınız ve yardımlarınız gücümüze güç katmaya devam edecektir. Nebim Yazılımları için Versiyon Güncelleme ve Destek Anlaşması, firmanızda verimli ve hızlı olmanın altın anahtarıdır. Nebim V3 ve Nebim Winner yazılımları için yapılan NebimExtra anlaşması sayesinde; lisanslanan Nebim yazılımlarının güncel versiyonlarını elde edecek, istek ve sorularınızla ilgili internet üzerinden, telefon ile ya da firmanızda bire bir destek alacak, bu sayede elde ettiğiniz verimliliği artırarak, yeni iş süreçlerinizi çeviklikle hayata geçirebileceksiniz.

Yasal mevzuatlardaki değişiklikleri sürekli takip etmekte ve gerekli güncellemeleri, yazılımlarımızın yeni

versiyonlarına eklemekteyiz. Örneğin; 2013-2014 dönemi için VUK (Vergi Usul Kanunu)’na göre e-fatura, e-defter, TTK, TFRS uygulamaları hakkındaki gelişmeler için çalışmalarımızı tamamlıyoruz. Aynı zamanda teknoloji ve iş trendlerini gözlemleyerek, kullanıcılarımızdan bize ulaşan istekleri değerlendirmekteyiz. Bu doğrultuda Ar-Ge çalışmaları yapmakta, yazılımlarımızın yeni versiyonlarına sürekli olarak yeni özellikler eklemekteyiz.

Nebim tarafından size tahsis edilecek NebimExtra yönetici kullanıcısı sayesinde, NebimExtra portaline bağlanıp kendi NebimExtra kullanıcılarınızı açabilirsiniz. Yetkilendireceğiniz kullanıcılarınızın sorularını ve isteklerini kayıt altına alabilmelerini, isteklerinin gerçekleşmesi konusundaki güncel durumların izlenebilmesini sağlayabilirsiniz. Telefon görüşmesi ya da uzaktan destek ile çözülmemeyen acil sorunlarda, iş yerinizde destek olarak sorunun kısa sürede çözülmesini sağlayabilirsiniz. İndirim kampanyası uygulamaları, anneler günü ya da bayramlar gibi özel günler için SMS kampanya hazırlama işlemleri, sayım farklarının yorumlanması, yıl sonu işlemleri, yeni veri tabanı açma işlemleri, etiket ya da rapor tasarımı ve buna benzer birçok süreçte, Nebim Destek Danışmanlarının firmanızda yerinde destek vermelerini isteyerek, beklediğiniz çözümün hızlı ve doğru geliştirilmesini sağlayabilirsiniz.

Nebim yazılımlarında uzman danışmanların sizin anahtar kullanıcılarınız ile birlikte gerçekleştirecekleri Nebim Verimlilik Ölçümü sayesinde, kullandığınız Nebim uygulamalarından aldığınız verimi ölçebilir, kullandığınız yazılım ile ilgili süreç optimizasyonu, rapor geliştirme veya kullanıcı eğitimi ihtiyaçlarınızı belirleyebilirsiniz.

Bir önceki Nebim Haber’de “Değişime Ne Kadar Hazırsınız?” demiştim. Nebim V3 ve Nebim Winner yazılımlarındaki değişiklikler başımızı döndürmeye devam ediyor. Misyonumuz; yukarıda anlattığım değişimlerle sizleri en kısa sürede buluşturmadır. Tekrar buluşmak üzere, hoşçakalın.



Nebim Eğitim ve Sertifikasyon Programından Yararlanın

Nebim, kullanıcılarının mesleki ve kişisel gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla birçok eğitim düzenlenmektedir. Bu eğitimlerle; kasiyerlikten mağaza müdürlüğüne, ürün yöneticiliğinden bilgi işlem yöneticiliğine kadar birçok alanda kariyer yapmak isteyen bireysel adaylara ve firmalarında Nebim yazılımlarını uzman düzeyde yönetebilmeyi hedefleyen deneyimli kullanıcılara eğitim ve sertifikasyon fırsatları sunulmaktadır.

Nebim V3 Temel Kullanıcı Eğitimleri

Nebim V3 Temel Kullanıcı Eğitimlerinin amacı, Nebim V3 kullanıcılarının yazılımı daha etkin ve verimli bir şekilde kullanmalarını sağlamaktır. Temel iş süreçlerinin, fiş girişlerinin ve raporların anlatıldığı Temel Kullanıcı Eğitimlerinde katılımcılar yazılımı bilgisayar karşısında **uygulamalı** olarak kullanarak deneyimlerini artırmaktadırlar. Temel Kullanıcı Eğitimlerine kurumsal firmaların personelleri katılabileceği gibi, akademik eğitimlerini sürdüren kişiler ya da kariyerlerinde değişiklik yapmak isteyen kişiler de **"bireysel"**

olarak katılabilmektedirler. Katılımcılar; toplamda üç gün süren ERP Temel Kullanıcı Eğitimlerine ve toplamda iki gün süren Üretim uygulamaları eğitimlerine **blok halinde** katılabilecekleri gibi, isterlerse kendilerini ilgilendiren konuların anlatıldığı günlere **ayrı ayrı** da katılabilirler. Her gün sonunda, o gün uygulamalı olarak anlatılan konu ile ilgili bir sınav yapılmakta olup sınavı başarı ile geçen kişiler o gün eğitimi verilen konu ile ilgili **"Temel Kullanıcı Sertifikasını"** almaya hak kazanmaktadırlar.

Nebim V3 Temel Kullanıcı Eğitiminin içeriğinin detayı aşağıdaki gibidir:

- **Birinci gün:** Nebim V3 ürün yönetimi, satın alma, toptan satış, bayi/konsinye uygulamaları: ürün yönetimi kodlamaları, ürün hiyerarşisi, ürünleri etiketle, fiyatlandırma, satış fiyat listeleri, iş ortağı şirketleri, satın alma, satın alma kodlamaları, tedarikçi fiyat listeleri, toptan satış, bayi, konsinye, masraflar, malzemeler, raporlar
- **İkinci gün:** Depo yönetimi, finansman, genel muhasebe uygulamaları; dahili giriş, çıkış, sevk parametreleri, matbu form koçan tanımlama parametreleri, toptan alım, konsinye alım, muhasebe entegrasyon işlemleri, ürün envanter raporu, malzeme envanter raporu, döviz kurları, nakit kasa hesabı, borç çeki, banka hesabı, kasa hesabı defteri, müşteri ekstresi, tedarikçiler
- **Üçüncü gün:** Perakende satış, mağaza, örnek indirim/kampanya uygulamaları; mağazalar, mağaza yönetimi kodlamaları, perakende müşteriler, POS işlemleri, mağazaya direkt alımlar, mağazaya transfer, servis ve destek kodlamaları, destek talepleri, günlük işlemler, kayıt izleme raporları

Nebim Üretim Temel Kullanıcı Eğitiminin içeriğinin detayı aşağıdaki gibidir.

- **Birinci gün:** Parametreler, ön maliyet, reçete, müşteri siparişi; ayarlar, bölüm istasyon parametreleri, ön maliyet, ön maliyet uygulama, ön maliyet uygulama parametreleri, ön maliyet giriş, ham madde, işçilik, genel gider, renk-beden detaylı giriş, fiyat hesaplama, stok fiyat aktarımı
- **İkinci gün:** İş emri, satın alma, fason takip, üretim, maliyet; reçete girişi, sevk emri girişi, ham madde tanımlama, reçete uygulama, müşteri sipariş girişi, satın alma uygulamaları, iş emri, siparişten iş emri oluşturma, iş emri süreç takip, iş emri süreç takip raporları, maliyetlendirme, maliyetlendirme raporları

Temel Kullanıcı Eğitimleri, Nebim V3 için NebimExtra anlaşması olan ve uyarlama projeleri devam etmekte olan firmalar için her ay **ücretsiz** olarak Nebim Yetkili Eğitim Merkezi Sektör Eğitim tarafından verilmektedir.

Nebim Winner Temel Kullanıcı Eğitimleri

Nebim Winner için tasarlanan üç günlük Winner ve iki günlük Üretim eğitimleri, Nebim V3 için hazırlanan Temel Kullanıcı Eğitimlerine paralel bir şekilde; bilgisayar karşısında uygulamalı olarak verilmekte, gün sonlarında sertifikasyon sınavı içermekte ve her ay NebimExtra anlaşması olan firmalar için **ücretsiz** olarak Nebim Yetkili Eğitim Merkezi Sektör Eğitim tarafından verilmektedir.

Nebim Winner Stok, Cari, Sipariş, İrsaliye, Fatura

Stok Kartları, Stok Parametrik Özellikleri, Stok Kartlarına Tanımlama, Fiyatlandırma, Cari Parametrik Özellikleri, Cari Kartlar, Alış ve Satış Fatura Parametreleri, Konsinye Mal Girişleri, Alınan - Verilen Siparişler

Nebim Winner Çek/Senet, Muhasebe, İK

Alacak Çeki Senedi/Özellikleri, Borç Çeki Senedi/Özellikleri, Bordro Listesi, Muhasebe Parametre Özellikleri, Hesap Kırılımları/Yeni Hesap Açma, Alış, Satış Fatura Entegrasyonu, Çek, Senetlerin Entegrasyonu, Masraf Merkezleri, Bordro Parametre Özellikleri, Personel İşlemleri, Borç Çeki Senedi/Özellikleri, Bordro Listesi

Nebim Winner Perakende, Mağaza, Halojen

Perakende Satış, Müşteri Kartı Açma, Peşin Satış İşlemleri, Kredili Satış İşlemleri, Ürün Değiştirme İşlemleri, Ürün İade İşlemleri, Mağaza Masrafları, Halojen

Nebim V3 için Uzmanlık (Nebim Application Expert, NAE) Eğitimleri

Nebim V3 Uzmanlık Eğitimlerinin amacı; Nebim V3 yazılımını uzman

düzeyinde kullanabilmeyi, yönetebilmeyi ve yazılımın parametrik özelliklerini tanıyarak yazılımı firmalarda doğru bir şekilde uyarlamayı öğretmektir. Katılımcıların iş kavramı bilgilerini öğrendikleri ve bunu Nebim yazılımlarını parametrik olarak konfigüre etme deneyimi ile pekiştirdikleri uygulamalı eğitimler, katılımcıları yetkinliklerini kanıtlamalarını sağlayan "**Nebim Application Expert (NAE) Sertifikası**"nı almaya hazırlamaktadır.

Bilgi İşlem, Ürün Yönetimi, Satın Alma, Depo Yönetimi, Satış Kanalları, Finans Yönetimi, Muhasebe ve Sabit Kıymetler ve Mağaza Yönetimi Uzmanlık Eğitimi sınavlarında başarılı olan katılımcılar, daha sonra NAE Sertifikası'nı almaya hak kazanmaktadırlar. NAE Sertifikası için gereken her konu ile ilgilenmeyen katılımcılar, sadece kendi alanları ile ilgili konuların eğitimlerini almakla ve ilgili konuların uzmanlık sınavlarına katılmakla yetinebilirler.

NAE sertifikası almak için gereken eğitimlerin yanı sıra, tamamlayıcı uzmanlık eğitimleri de gerçekleştirilmektedir. Bu uzmanlık eğitimleri, **İK ve Bordro, Satılan Malın Maliyeti, İndirim ve Kampanyalar, Rapor Geliştirme ve Üretim** uygulamalarını kapsamaktadır. Uzmanlık Eğitimleri; hem daha önce Temel Kullanıcı Eğitimi almış olan kişilere yönelik "**hızlandırılmış fark eğitimleri**", hem de daha önce eğitim almamış kişilere yönelik, her iki eğitimi de kapsayan eğitimler şeklinde sunulmaktadır.

Uzmanlık Eğitimlerine **kurumsal** firmaların personellerinin katılabileceği gibi, akademik eğitimlerini sürdüren kişiler ya da kariyerlerinde değişiklik yapmak isteyen kişiler de "**bireysel**" olarak katılabilmektedirler.

Uzmanlık Eğitimleri, **Nebim yazılımları kullanan firmalara özel fiyat avantajı sağlanarak**, Nebim Yetkili Eğitim Merkezi Sektör Eğitim tarafından verilmektedir.

Nebim V3

Yeni Versiyon Eğitimleri

Nebim V3 Versiyon Yenilikleri Eğitimlerinin amacı, yeni Nebim V3 versiyonları ile gelen yenilikleri Nebim V3 kullanıcılarına tanıtmaktır. Nebim V3 Versiyon Yenilikleri Eğitimleri, NebimExtra Versiyon Güncelleme ve Destek anlaşması olan firmalar ve uyarılama projesi devam etmekte olan Nebim V3 kullanıcıları için ücretsizdir. Nebim V3 Versiyon Yenilikleri Eğitimlerine katılmak için, diğer Nebim V3 eğitimlerine daha önce katılmış olmak ya da sertifikalı olmak ön şartı aranmamaktadır. Bununla birlikte, Nebim V3 deneyimi olmayan kullanıcıların, yine kendileri için ücretsiz olan ve her ay tekrarlanan Nebim V3 Temel Kullanıcı Eğitimlerine katılmaları önerilmektedir. Bu amaçla, Nebim V3 Versiyon Yenilikleri Eğitimleri öncesinde üç günlük Nebim V3 Temel Kullanıcı Eğitimleri de organize edilmektedir.



Nebim Eğitimleri ve Sertifikasyon Programı takvimi hakkında bilgi almak için www.nebim.com.tr adresini ziyaret ediniz.

Nebim Bahçeşehir Üniversitesi'nde Geleceğin ERP Uzmanlarını Yetiştiriyor

Nebim, Bahçeşehir Üniversitesi'nde "Developing ERP Systems with Nebim V3 ERP" dersini vermeye başlayarak, üniversite öğrencilerini bugünden iş yaşamına hazırlıyor. Nebim; üniversitelerde gerçekleştirdiği etkinlikler sayesinde öğrencilerin Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) uygulamaları ile tanışmalarına yardımcı olurken, bir yandan da üniversitelerde uygulamalı ders vermeye başladı. Bu kapsamda Nebim, 2012-2013 ikinci döneminde, Bahçeşehir Üniversitesi Cooperative Education (CO-OP) programı kapsamında Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) konusunda Markalı Ders vermeye başladı. Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Yazılım ve Bilgisayar Mühendisliği bölümünden üçüncü ve dördüncü sınıf öğrencilerinin katıldığı, 14 hafta devam eden, 56 saatlik "Developing ERP Systems with Nebim V3 ERP"

isimli derste öğrenciler, yalnız ERP uygulamaları ile ilgili temel kavramları öğrenmekle kalmıyor, aynı zamanda Nebim V3 ERP yazılımı üzerinde uygulamalı laboratuvar eğitimi de alıyorlar. Nebim V3 ERP yazılımı üzerinde Ürün ve Satın Alma Yönetimi, Satış ve Pazarlama, Depo Yönetimi, Finans Yönetimi ve Muhasebe, İnsan Kaynakları ve Personel Ücretleri, Mağazacılık, Kurumsal Performans Yönetimi (CPM) ve İş Zekası konularında detaylı bilgi sahibi olup, uygulamalı laboratuvar dersleriyle yazılımı etkin bir şekilde kullanmaya başlıyorlar ve Nebim V3 API'larını kullanarak entegre çözümler geliştirmeyi öğreniyorlar. Dönem sonu gerçekleşen sınavlarda başarılı olan öğrenciler eğitimleri ile ilgili kredi kazanmanın yanı sıra aynı zamanda Nebim V3 uzmanlığı ile ilgili sertifika da elde ettiler.

Nebim, Marmara Üniversitesi'nde Tekstilde Bilgisayar Destekli Üretim Dersi Verdi

Nebim; Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi dördüncü sınıf Hazır Giyim Öğretmenliği ve Tekstil Öğretmenliği bölümünde "Tekstilde Bilgisayar Destekli Üretim" dersi verdi. 60'tan fazla öğrencinin katıldığı derste; Nebim V3 ile ön maliyet, reçete, sipariş, iş emri, satın alma, kumaş top takibi, üretim takibi, üretim planlaması, numune takibi, paketleme, barkodlu üretim, sevkiyat çeki listesi gibi konular öğretildi.

Neden NAE Sertifikası?

Prestijli Nebim Application Expert (NAE) Sertifikası; sahip olan kişilerin yetkinliklerini kanıtlamasından dolayı, Nebim yazılımlarını kullanan firmalara, yazılım kullanıcılarına ve yeni mezun olmak üzere olan öğrencilere birçok fayda sağlamaktadır:

Bilgi İşlem Yöneticileri ve ERP proje sponsorları için:

Nebim ERP uyarılama projelerinde görev alan anahtar kullanıcıların eğitimi ve sertifikasyonu;

- ERP uyarılama projesinin zamanında, öngörülen bütçe kapsamında ve başarı ile tamamlanmasına yardımcı olur.
- Fiili kullanıma geçişe hazırlık sürecindeki proje risklerini azaltır.
- ERP uyarılama sürecindeki masrafları azaltır.

Nebim yazılımları fiili kullanıma geçtikten sonraki dönemde, kullanıcıların eğitimi ve sertifikasyonu;

- Kullanıcı hatalarının en aza inmesini sağlayarak firmaların Nebim yazılımlarından elde ettikleri verimliliği artırır.
- Bilgi İşlem ekibinin firma içindeki kullanıcılara destek vermesini kolaylaştırır.
- Bilgi İşlem departmanının kullanıcı memnuniyeti ile ilgili performans seviyelerini (SLA) sunmalarını destekler.
- Ekiplerde birçok kişinin sertifika sahibi olması, ekip elemanlarının birlikte daha verimli çalışmalarını destekleyerek takım performansının artmasını sağlar.

İnsan Kaynakları Yöneticileri için:

İş başvurusunda bulunan veya çalışan kişilerin NAE sertifikası sahibi olmaları, İnsan Kaynakları Yöneticisinin;

- Başvuru değerlendirme sürecini hızlandırır.
- Yeni personel işe alımında güvenle karar vermesini sağlar.
- Personelin yıllık performans değerlendirmesinde ve terfi değerlendirmelerinde bir kriter olarak kullanılabilir.
- İK biriminin görevlerinden olan personel memnuniyeti ve verimliliğinin sağlanmasına yardımcı olur.

Nebim ERP yazılımları kullanıcıları için:

Firmalarda çalışan Nebim yazılımları kullanıcılarının, Bilgi İşlem Yöneticiliğinden Mağaza Müdürlüğüne kadar birçok rol için uzmanlık eğitimi almaları ve NAE sertifikası sahibi olmaları;

- Günlük işlerini yapmalarını kolaylaştırır.
- Performanslarını ve verimliliklerini artırır.
- Kariyerlerinde farklı görevlere terfi ettiklerinde yeni görevlerine uyum sağlamalarını kolaylaştırır.
- Yöneticilerine, Nebim yazılımlarını daha verimli kullanmak ve kişisel performanslarını artırmak ile ilgili isteklerini ve uğraşlarını ispatlar.

Öğrenciler ve kariyerlerine yeni başlayanlar için:

Mezun olmak üzere olan veya akademik eğitimlerini yeni bitirmiş kişilerin ya da kariyerlerinde değişiklik yapmak isteyen kişilerin bireysel eğitim almaları ve NAE sertifikası sahibi olmaları;

- Başarılı bir kariyere başlamak için ön şart olan iş kavramı bilgilerini öğrenmelerini ve bunu Nebim yazılımları deneyimi ile pekiştirmelerini sağlar.
- Kasiyerlikten Mağaza Müdürlüğüne, Ürün Yöneticiliğinden Bilgi İşlem Uzmanlığına kadar birçok pozisyon için başvururken, kariyer medyası ve işe alım Web sitelerinde en çok aranan yazılımlardan biri olan Nebim ile ilgili yeterliliklerini kanıtlamalarını ve kalabalık arasından sıyrılıp diğer adayların önüne geçmelerini kolaylaştırır.
- Yeni görevlerine daha hızlı uyum sağlamalarına ve yöneticilerine performanslarını kanıtlamalarına yardımcı olur.
- Nebim ya da Nebim Çözüm Ortakları ekosisteminde bir kariyer hedefleri olduğunda, aday değerlendirme sürecinde ve işe alımlarda avantaj elde ederler.





Ahmet Coşanay

Nebim, Yazılım Destek Hizmetleri Müdürü

Benim belirli bir stilim yok, bu konuda herhangi bir eğitim de almadım. Otuz yıldır resim yapmaya çalışıyorum. Paylaşmıyorum. Bu konuda egoistim. İfadeci, renkçi çalışırken, biraz dışavurumcu, biraz gerçeküstü çalışmalar yapan, tüm renklerin hatırı kalmasın diye onların büyüüne kapılıp mavi ve siyahı önde koşturan, tarz yakalamaya ve insan yüzlerini çizmeye çalışan bir yarım ressamım. Her zaman resim yapmaya hazır biri değilim. Mutlaka her insanın kariyerinin dışında zamanını geçirebileceği bir hobisinin olması gerektiğine inanandanıyım. Resim yapmaya bir tuale fon işkencesi yapmakla başlarım. Fon oluşturmak benim için en önemli bir detaydır, resmin geleceği benim için fonda başlar. Hiçbir zaman ön çalışma, eskiz yapmam. Tablo bittiğinde hoşuma gitmemişse, fotoğrafını çekip yeni bir fon ile bir başka tabloya başlayabiliyorum. Bir yarışım ve tablolarımdan kazanç kaygım olmadığı için, bazen bir tablom üç ay, bazen bir sene, bazen üç gün sürebiliyor. Önce kendim beğenmeliyim. Beğenimi kazanan tablolar bizimle kalma hakkına sahip olabiliyorlar. Aşağıda sizlerle beğendiğim bazı tablolarımı paylaşıyorum.



Hatice Akgül Yalımkılınç

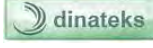
Nebim, ERP Proje Yöneticisi

Fotoğrafçılığa ilğim ağabeyim sayesinde başladı. 2006 yılında ilk kişisel fotoğraf makinamı aldım. O günden bu yana makinam hep yanımda geziyorum ve fırsat buldukça çekim yapıyorum. Tecrübemi, fotoğraflarımı paylaştığım sitelerden aldığım yorumlar ve bol bol fotoğraf çekerek artırdım. İlgi alanım, geniş açı doğa ve detay çalışmalar üzerine. İlk sunumumu KASK'ta (Kocaeli Fotoğraf Sanatı Derneği) yaptım. Fırsat buldukça fotoğraf projeleri hazırlayıp gösteri hazırlıkları yapıyorum. Fotoğrafçılıkla ilgili hayallerim geniş. Hem ailemle yapacağım seyahatlerimde, hem de araştırmalarımınla fotoğraf çalışmalarına devam etmeyi planlıyorum.

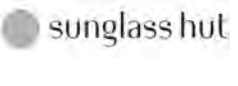
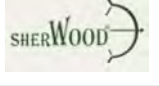
Diğer fotoğraflarım için:
<http://www.flickr.com/photos/36474581@N06/>



Nebim V3 Yeni Projelerimizden Bazıları

	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Enterprise Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Enterprise Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Enterprise Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Enterprise Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Enterprise Edition		Nebim V3 Standard Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Standard Edition

yeni projelerimizden bazıları

	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Standard Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Standard Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Standard Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Advanced Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Standard Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Enterprise Edition
	Nebim V3 Advanced Edition		Nebim V3 Enterprise Edition
	Nebim V3 Standard Edition		Nebim V3 Advanced Edition



Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu:

“Nebim V3 ERP ile yolumuza devam etme kararı aldık.”

%100 Türk sermayesi ile kendi markalarını yaratan, modayı bir yaşam stili haline getirmiş genç bir moda merkezi olan ve 1986 yılında DAMAT markası ile erkek hazır giyim ve tekstil sektörüne adım atan ORKA Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, perakendecilik alanında faaliyet gösteren marka ve şirketlerinde Nebim V3 ERP'yi tercih etme nedenlerini ve Nebim iş birliğini bizlerle paylaştı.

1986 yılında DAMAT markası ile erkek hazır giyim sektörüne adım atmanızdan bu zamana kadar neler değişti?

3 yıl sonra 30. yılımızı kutlayacağız. 30 yılda Türkiye'nin yanı sıra dünyada önemli şehirlerde mağazaları olan bir grup haline geldik. İtalya'nın saygın moda dergisi Uomo Collezione'ye haber olan ilk Türk markası olduk. Yurt dışında en prestijli fuarlara katıldık, defileler yaptık. Türkiye'den ve dünyadan ünlüler giydirdik. Dünyaca ünlü London College of Fashion'ın 15 master öğrencisi, koleksiyonumuz için ürünler tasarladı. 2011 yılında bir ilki başararak, sadece İngiliz markalarının yer aldığı Londra Moda Haftası'nda defile yaptık. 2012 yılında Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği tarafından GfK iş birliğiyle Türkiye çapında tüketicilerin bire bir katılımıyla yapılan bir değerlendirmede, erkek giyim kategorisinde "en beğenilen ve tercih edilen marka" ödülüne ve birçok saygın ödüle daha layık görüldük. İnsan kaynağımızla ve teknolojik alt yapımla çalışmaya, üretmeye devam ediyoruz.

Nebim ile uzun yıllardır süregelen iş birliği sürecinizden bahsedebilir misiniz?

Nebim perakende uygulamasını ilk versiyondan beri kullanmaktayız. Perakende sektöründe, değişen ve gelişen süreçlere hızlıca aksiyon almamız gerekiyor. Nebim uzun yıllar bu konuda bize hızlı ve kaliteli hizmetler sundu. Nebim perakende sistemi bizimle birlikte büyüdü ve gelişti. Biz de firma olarak Nebim perakende sisteminin gelişmesine katkıda bulunduk.



Perakendecilik alanında faaliyet gösteren marka ve şirketlerinizde ERP çözümü olarak Nebim V3'ü tercih ettiniz. Genişleyen yurt içi ve yurt dışı operasyonlarınızın olduğu bu dönemde Nebim V3'ü tercih etme nedenlerinizden bahsedebilir misiniz?

Nebim V3'ün ülkelere göre uyarlanabilir yapısı, çoklu dil desteği (Veri dili ve uygulama dili) ve geliştirilmiş perakende deneyimi teknolojileri, hedeflerimiz ile bütünleşiyor. Bize en çok katma değer üreten uygulama olduğunu düşündüğümüz için, Nebim V3 ile yolumuza devam etmeye karar verdik.

ORKA Group'ta Nebim V3 ERP

Nebim ile 17 yıldır uzun soluklu bir iş birliği içerisinde olan Orka Group'un CFO'su Burhan Çamlıca, Nebim Planet 2013 etkinliğinde gerçekleştirdiği konuşmasına, Orka Group'un yeni ERP olarak Nebim V3'ü seçtiğini belirterek başladı. Çamlıca, "İki markadan oluşan Orka Group, 210 mağazası ile global bir marka. 2000 çalışanı ile faaliyetini sürdüren bir marka olarak, uzun yıllardır iş birliğimiz olan Nebim ile ilişkimizi bir adım ileri taşıdık ve Nebim V3 ERP projesine başladık." dedi.

Orka Group'un Nebim ile bir tedarikçi firma ilişkisinden daha önde bir iş birliği olduğunun altını çizen Çamlıca, neden Nebim V3'ü seçtiklerini açıkladı: "Bir Turquality firması olarak büyümeyi ve yurt dışı pazarlarda artan ivmeyi devam ettirmek için bir adım atmamız gerekiyordu. Nebim V3'ün çok lisanlı oluşu, farklı ülkelere farklı lokal izinlerin alınmış olması, eğitim olanakları, yurt dışı iş birliklerinde kendi danışmanlarını oluşturmuş olması gibi pek çok özellik ön plana çıktı. Tüm bu özelliklerin bize uygulama ve canlıya



Burhan Çamlıca
Orka Group, CFO

geçiş sürecine çok avantaj sağlayacağını gördük." diyen Çamlıca, satış yapabilmek için doğru zamanda, doğru yerde, doğru ürünü bulundurmak gerektiğine değinerek, "Bu üçünü yapamazsak risk almış oluruz. Bunun için raporlama özelliklerinin gelişmiş olması, Merchandise Planning dediğimiz, ürünlerin dağılımı, beslenmesi, transferler ve raporlanabilmesi gibi pek çok özellikler öne çıkıyor. Bilgiye, geçen sene ile kıyaslama yaparak, mobil ortamlardan anlık olarak ulaşılabilir olması, işimizi daha iyi yönetebilmemizi sağlayacak." şeklinde konuştu.

Nebim V3'ün hızlı ve esnek hizmet anlayışının Orka Group için önemini de anlatan Çamlıca, "Nebim ekibinin satış sonrası süreçte gösterdiği müşteri bağlılığı ve her türlü talebimizi dikkate alması bizim için çok önemliydi. Bu anlamda 17 yıldır süregelen ve daha uzun yıllar süreceğini öngördüğümüz iş birliğimiz için Nebim ailesine teşekkürlerimizi sunarız." dedi.

Andoutdoor Yönetim Kurulu Başkanı, Yaşar Günaydın:

“Nebim V3 ihtiyaçlarımıza fazlasıyla cevap veren bir program.”



Yaşar Günaydın
Andoutdoor Yönetim Kurulu Başkanı

Otuz yıldan bu yana toptancı olarak ticari hayatına devam eden bir firmayız. İthalat çalışmaları sürecimizin yanı sıra, Türkiye çapında outdoor ve soğuk zincir ürünlerinin dağıtımını da gerçekleştirmekteyiz. Outdoor ürünlerinde tüm segmentlerimiz mevcuttur. Dağcılık, dalış, yüzme, kayak, avcılık, balıkçılık gibi tüm sektörleri bünyemizde barındırıyoruz. Türkiye çapında bayilik ağına sahip bir firmayız. Tüm segmentleri kapsayan outdoor ürünlerimizin yanı sıra, aynı zamanda süper market tedarikçisiyiz. Sağlık sektöründe ise; aşı, ilaç, organ ve kan nakil kapları alanında Türkiye'nin lider firmasıyız. Nebim ile iş birliği içerisinde çalışmaya, Nebim V3 programı sayesinde başladık. Nebim V3'ü yakından incelediğimizde ihtiyaçlarımıza fazlasıyla cevap vereceğine inandık. Nebim ekibi tüm üyeleri ile, her zaman isteklerimize olumlu yanıtlar vererek programı ihtiyaçlarımız yönünde geliştirdi. Özellikle depo, sevkiyat ve perakende hizmetlerinde başarılı olduk ve geldiğimiz noktada seçimimizden dolayı çok memnunuz.

Farklı İş Süreçlerine Sahip Bir Firma Olarak Nebim V3 ile Bizleri İleri Götürecek Kararlar Aldık

Veri, her firma için olduğu gibi Andoutdoor olarak bizim için de çok önemli bir olgudur. Veriyi toplamak, anlamlı hale getirmek ve verilerden ortaya çıkan bu bilgiler ışığında doğru sonuçlar çıkarmak, iş süreçlerimiz için çok önemliydi. Bilindiği üzere, Andoutdoor çok farklı fonksiyonları bünyesinde barındırıyor. İthalat, ihracat, lojistik, mağazacılık, e-ticaret ve finansal süreci birlikte yürüten bir firma. Farklı fonksiyonları ve süreçleri bünyesinde barındıran bir firma olarak, Nebim V3 ile kurumsal bir kimlik kazanma yolunda çok önemli bir adım attık. Nebim V3 projesi başlamadan önce, proje ekibi ile ciddi analizler ve tartışmalar yaptık. Bu analizler sonucunda kendimizin daha da farkına vardık ve iş süreçlerimizi daha yakından tanıdık. Firmamıza yakından bakmış olmanın verdiği veriler ile, iş süreçlerimizi

değerlendirip Nebim V3 ile bizleri ileri götürecek kararlar alabildik. Nebim ile çok sıkı ve yoğun bir çalışma ortamı yaşadık. Bir proje odamız vardı. Nebim ve Çözüm Ortağı Oskar Yazılım ile beraber ciddi süreçlerden geçtik. Gerek Nebim'in, gerekse Çözüm Ortağı Oskar Yazılım'ın konusuna hakim, uzman ekibinden almış olduğumuz bilgiler ile yolumuza devam ederek başarılı bir proje süreci geçirdik.

Verilere Doğru Şekilde Ulaşabilmek En Büyük Kazanç

Nebim V3 projesinin Andoutdoor'a katmış olduğu ve kuşkusuz ki diğer firmalara da katabileceği en önemli fayda, verilerin raporlanması sürecidir. Yani bir veriye hızla, anında ve doğru şekilde erişebilmek bizim için çok büyük bir kazanç olmuştur.



Arzu Kaprol Yönetim Kurulu Başkanı, Cem Kaprol:

“Nebim V3 kampanya yönetimi ile indirim kararlarımızı anlık olarak yönetebiliyoruz.”



Cem Kaprol
Arzu Kaprol Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye’de lüks perakende hazır giyim ve couture giyim alanının önde gelen markalarından Arzu Kaprol’un Yönetim Kurulu Yardımcısı Cem Kaprol, Nebim ile iş birliğinden, Nebim V3 ile ulaştıkları verimli iş süreçlerinden ve büyüme hedeflerinden bahsetti.

Arzu Kaprol markasının oluşturulma sürecinden bahsedebilir misiniz?

Arzu Kaprol, lüks perakende hazır giyim ve couture giyim alanında hem yurt içinde, hem de uluslararası platformlarda yer alan bir tasarımcı markası. 1995 yılında, aldığı birçok ödül ve özellikle prestijli Beymen Ödülü ile moda dünyasında adını duyuran Arzu Kaprol, kendi ismini taşıyan markasını o yıllarda tanıtmaya başlamış oldu. Marka, perakende alanında Türkiye’de lüks hazır giyim grubu Beymen ile lisans anlaşması imzaladığı tarihten bugüne büyümeye devam ediyor. 2013 Mart’ında Paris Rue Saint-Honore’de ofisini açıp kişiye özel tasarladığı Atelier Koleksiyonu ile Meg Ryan, Kelly Rowland, Gisele Bündchen gibi önemli isimleri

giydirdi. Ağustos 2012 tarihinden itibaren yurt içi mağazalaşma, yurt dışı satış, tanıtım faaliyetlerine ivme kazandıran ve 8 mağazası bulunan marka, 2015’e kadar Türkiye’de 16 mağazaya ulaşmayı hedefliyor.

Nebim V3’e geçişinizi ve iş süreçlerinize olan katkısını üç örnek ile anlatabilir misiniz?

Teknolojik gelişime ayak uydurmak, ilerleyen dönemlerde yeni projelerimizde de başarılı olabilmek adına, Nebim’in yeni ERP çözümü Nebim V3 yazılımı ile ilerlemenin doğru olacağına karar verdik. 2012 yılında merkez ve 8 mağazamız ile Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı Yazılım önderliğinde Nebim V3’ün canlı kullanımına hızla geçiş yaptık. Arzu Kaprol mağazaları kendi bünyemizde değildi. 2012 yılında tüm mağazalar Arzu Kaprol yönetimine geçti ve yeni mağazalarımız açıldı. Böylece Nebim V3’e geçişimiz ile birlikte mağazaları da devreye aldık. Nebim Winner yazılımından Nebim V3’e geçişimiz ve implementasyon süreci planladığımızdan daha rahat geçti. Nebim V3’ün pratik ve kolay anlaşılır pos ekranları sayesinde mağaza personeli programa çok kolay uyum sağlayabildi. Nebim V3’ün web ciro uygulaması sayesinde ciro durumlarını anlık takip

edebiliyoruz. Ayrıca bu uygulamayı, mağazalar içinde açtık, tüm mağazaların birbirlerinin cirolarını takip edip gözlemlmelerini sağladık.

Uyguladığınız promosyonları ve kampanyaları Nebim’den önce nasıl gerçekleştiriyordunuz?

Daha önce mağaza operasyonumuz olmadığından Nebim V3 kampanya yönetimini kullanamıyorduk. Mağazalarımızı devreye aldıktan sonra, Nebim V3 ile mağaza indirim kampanyası ve hediye çeki uygulamalarına başladık. İndirim yönetimini merkezde pratik bir şekilde uygulayarak devreye alabiliyoruz. Önümüzdeki dönemde de özel müşteri kartı ile para puan uygulamasına geçmeyi planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili beklenti ve hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Nebim’in yeni çözümlerini yakından takip ederek verimliliğimizi artıracak uygulamaları devreye alıyoruz. Önümüzdeki dönemler için hedeflerimiz; orta vade satış sonrası destek modülü ile mağazalara tadilata gelen ürünlerin merkez ve mağazalar tarafından takip edilebilmesini sağlamak ve yurt dışı satış noktalarında Nebim V3’ü etkin bir şekilde kullanmak.



B&G Store Genel Müdürü, Seyid Nebati:

“Müşteri ilişkilerimizi ve ürün gelişimimizi daha iyi analiz edebilmek ve sonuç odaklı ilerleyebilmek için Nebim V3’ü seçtik.”

2000 yılında Türkiye’nin en köklü çocuk giyim markası olmak ve bu alanda tasarım olgusunu ve kaliteyi ön planda tutan bir yaklaşımı sergilemek adına yola çıkan, kendi üretimi olan Riccione, Frist Line, Tyess, BG Baby ve Nebbati koleksiyonlarının yanı sıra, dünya modasının çocuk giyim sektöründeki Patrizia Pepe, Baby Graziella, Broksfield, Bikkembergs, Guess Kids gibi önde gelen markalarının çocuk line’larını da aynı çatı altında toplayan, sektörünün lider firmalarından B&G Store Genel Müdürü Seyidullah Nebati, 13 yıl içerisindeki gelişim ve değişimlerini, bu değişim sürecinde Nebim çözümlerinin rolünü ve Nebim V3 ERP’yi tercih etme nedenlerini bizlerle paylaştı.

2000 yılında Türkiye’nin en köklü çocuk giyim markası olma hedefi ile yola çıktınız. 13 yıl içerisinde değişen ve gelişen B&G Store hakkında bilgi verebilir misiniz?

B&G Store olarak 2000 yılında kurulduğumuzdan beri, teknolojik alt yapıdan, mağaza konseptlerine, ürün gamına ve çeşitli markalarımıza kadar her konuda gelişim ve değişim sağladık. Müşterilerimizden gelen istek ve beklentiler doğrultusunda her yıl yenilenen, değişen, gelişen ve yenilenmeye devam eden bir firmayız. B&G Store ulaştığı mağaza sayısı, yenilikçi mağaza konseptleri ve göstermiş olduğu başarılı marka stratejisi sayesinde, Türkiye’de çocuk giyim sektöründe lider marka konumuna ulaştı. Yurt içinde İstanbul’da 26, Ankara’da 7 ve İzmir’de 6 olmak üzere, 63 mağaza sayısına ulaştık. 2013 Eylül ayında Carrefour Maltepe, Ankara Next Lavel, Antakya Palladium mağazalarını da açmayı planlıyoruz.

Nebim ile yıllara dayanan bir iş birliği içerisindeyiz. Nebim çözümleri 13 yıllık gelişim ve değişim sürecinizin neresinde kalıyor?

Nebim iş birliği bize tüm iş süreçlerimizde online kontrol ve denetleme yetisi kazandırdı.

Denetimli bir şekilde büyümamızde ve mağazalar zinciri olabilmemizde Nebim çözümlerinin katkısı oldukça fazla. Kontrollü bir şekilde ilerlediğinizde sağlıklı ve doğru kararlar alabiliyorsunuz. Bu doğrultuda iş süreçlerinizi planlayabiliyor ve hedefler belirleyebiliyorsunuz. Nebim sayesinde uzun yıllardır iş süreçlerimizde bu kontrolü sağlayabildik.

Nebim ile iş birliğinizi bir adım ileri götürerek Nebim V3 ERP çözümünü seçtiniz. Nebim V3 ERP’yi seçme nedenlerinizden bahsedebilir misiniz?

Müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda daha hızlı servis verebilmek, doğru analizler yapabilmek, doğru kararlar alabilmek, uluslararası yatırımlarımızın devamında İstanbul merkezli denetim sağlayabilmek, müşteri ilişkilerimizi ve ürün gelişimimizi daha iyi analiz edebilmek, kısacası sonuç odaklı ilerleyebilmek için, Nebim V3 ERP’yi seçtik. Bir ERP programı seçerken ve özellikle uygularken çözümün kendisi kadar, belki daha da önemli olan



Seyid Nebati
B&G Store Genel Müdürü

çalıştığınız ekiptir. Tüm bu süreç içerisinde bir kez daha anlamış olduk ki, ekip ile uyum içerisinde çalışmak, çözüm odaklı insanlar ile bir arada olmak çok önemli. Bu anlamda çalışmalarımıza destek olan yapıcı yaklaşımlarından dolayı, tüm Nebim ekibine özellikle teşekkür etmek istiyorum.



Bella Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı, Mehmet Batur:

“Perakende sektöründe lider firma olan Nebim’i tercih ettik.”

Bella Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Batur, Nebim Silver Çözüm Ortağı Fleksoft ile olan iş birliğinden, Nebim’i tercih etme nedenlerinden, Nebim V3’e geçiş ve adaptasyon sürecinden bahsetti.

Lider firmalarla çalışmayı kendimize düstur edinen bir firmayız

Woody Belçika’nın en popüler ev ve uyku modası üreticisi oldu. 2010 yılında bir karar alarak başka firmalara, değişik markalara imalat yapmak yerine tamamen Woody’e odaklanmak istedik. Bu noktada imalat bacağımızın yanına perakende sektörünü de eklemiş olduk. Sektöre geçerken bir araştırma yaptık ve Nebim’in sektörde lider firma olduğunu gördük.

Lider firmalarla çalışmayı kendimize düstur edinen bir firmayız. Bu durum, ham madde alımlarında da, makine alımlarında da bu şekildedir.

Dolayısıyla Nebim ile tanıştıktan sonra kendimize çözüm ortağı olarak Nebim’i tercih ettik. Bu dönemde bizlere etraftan salık verilen, bu tarz entegre çözümlerin adapte edilebilmesi için en az dört beş aylık bir sürenin gerekli olduğu idi. Ancak bizim takvim sıklığımızdan dolayı sadece dört haftamız vardı.

Nebim’in ve Silver Çözüm Ortağı Fleksoft’un yoğun ilgisi ve desteği ile birlikte, dört hafta sonra mağazamızdan sanki 40 yıldır perakendeciymiş gibi satış yapmaya başladık.

Nebim V3’ün Kolay ve Esnek Yapısı Sayesinde Dört Haftada Canlıya Geçişimizi Sağladık

Nebim V3’ü iki sebepten tercih ettik. Birincisi, geleceğe yönelik sunduğu çözümleri, ikincisi de kolay ve esnek arayüzü. Nebim V3 ERP içerisinde hem bir paket program olarak kullanıcı için düşünülmüş menüler var, diğer yandan her firmanın kendi yapısına özel rahatlıkla uyum sağlayabilen esnek bir yapısı var. Programın bu iki özelliği olmasa idi, dört hafta kadar kısa bir sürede bu geçişi gerçekleştiremezdik. Nebim V3’ün içerisinde gerçekten perakende sektörü için düşünülmüş çok fazla modül var. Raporlama da bunlardan biri. Her firma kendine özgü, kendi yapısına uygun raporlama gerçekleştirmek istiyor. Biz bunu Veri Ambarı ile başarılı bir şekilde gerçekleştirdik. Raporlama, çoğu firmanın ve çoğu departmanın gözünü korkutan bir durumdur. Fakat Nebim V3 Veri



Mehmet Batur
Bella Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı

Ambarı ile çok az bilgisayar bilgisi olan biri bile, çok kolaylıkla verimli raporlar yapıyor.

Bana göre dünyada en çabuk geri dönen yatırım yazılımdır. Yeter ki firmada bunu anlayacak bir ekip ve bu çözümü sağlayacak sağlam bir iş partneriniz olsun. Biz Woody olarak bunu Nebim V3 ile sağladık.



Cebir Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı, Celal Kaya:

“Nebim sayesinde iş süreçlerimiz hızlandı.”



Celal Kaya
Cebir Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı

Maraton, bünyesinde yer alan kesimhanesinde, kesim tasnif işlemini gerçekleştirdikten sonra, gerek kendi bünyesindeki birimlerle, gerekse fason birimlerle ortaklaşa çalışarak, tüm gerekli imalat faaliyetlerini yerine getiriyor.

Firma, 100'ü aşkın kişiden oluşan personeli ve büyüyen makina parkurlarıyla Rusya, Polonya, Romanya, Ukranya, Kırgızistan, Litvanya ve Çek Cumhuriyeti'ndeki müşterilerine hizmet veriyor. Müşteri profilini, erkek spor giyimini tercih edenlerin oluşturduğu Cebir Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Celal Kaya, iş süreçlerini, AVM'lerin işlerine etkisini, ERP'ye geçiş ve adaptasyon süreçlerini, Nebim ile gerçekleştirilen proje sürecini ve Nebim'in kendilerine sağladığı avantajları değerlendirdi.

Nebim'le İş Süreçlerimiz Kolaylaştı

Cebir Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Celal Kaya, Nebim ürün ve hizmetleri ile ilgili olarak, “Nebim ile ERP Projemiz, 2011 yılı Ağustos ayında başladı. 2011 yılından bugüne, Nebim V3 ERP'nin Üretim Planlama Uygulamaları'nı bünyemizde aktif bir şekilde kullanıyoruz. Nebim çözümleri, tüm üretim planlama ağırlık merkezimizde ve tüm mağazalarımızda kullanılıyor. Cebir firması olarak Nebim sayesinde Excel ortamında yapılan ve üzerinde uzun süreler emek harcanan tabloları ve zaman harcadığımız bir çok detaydan kurtulduk diyebiliriz. Firmamızın üretim planlamasını ve fason takibini Nebim sayesinde artık tek tuş ile üretim planlamadan alabiliyoruz.” diyor.

Nebim Uzmanlarından Sürekli Destek ve Eğitim Alıyoruz

Cebir Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Celal Kaya, “Nebim Silver Çözüm Ortağı Oskar Yazılım ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğimiz sayesinde, haftada iki seans olarak işin uzmanlarından, yerinde, anında, sürekli destek ve eğitim alıyoruz. Gerekliğinde haftalık olağan toplantılarımıza Nebim Silver Çözüm Ortağı Oskar Yazılım da katılıyor ve karşılıklı görüş alışverişinde bulunuyoruz. Böylece ortaya çıkan problemleri ve anlaşmazlıkları anında ve hızla çözüyoruz. Sağlıklı verilere dayanan hızlı kararlar alabiliyoruz” diye sözlerine devam ediyor. Celal Kaya, “Her firma için ERP geçişleri zor dönemler oluyor. Bizler de Nebim V3 Üretim Planlamayı hayata geçirmek için çok ciddi emek sarf ettik. Bu süreçte kendi içimizde birçok dirençle karşılaştık. Fakat “Nebim ve Silver Çözüm Ortağı Oskar Yazılım” tarafından sağlanan destekle ve çözüm odaklı yaklaşım ile birlikte, ERP geçişimizi tüm mağazalarımızda ve merkezimizde başarı ile tamamladık” ifadelerini sözlerine ilave ediyor.

Laleli, Merter ve yurt dışında Polonya'da mağazaları bulunan Maraton, farklı kampanyalarla satışlarının etkilenmemesi için özel bir gayret gösteriyor.

Hızlı AVM Artışı Maraton Giyim'i de Etkiliyor

Sektördeki AVM artışının yarattığı etkileri de değerlendiren Kaya, “Her geçen gün, hızla yeni AVM'ler açılmakta. Çok sayıda yeni AVM açılması, tüm perakende sektöründe etkili olduğu gibi, Maraton Giyim'i de oldukça etkiliyor. Ancak planlı ve kontrollü bir şekilde iş süreçlerinizi yönettiğinizde, bu etkinin olumsuz yönlerini minimuma indirebiliyorsunuz. Bunda Nebim'in ve iş birliği içerisinde olduğumuz Silver Çözüm Ortağı Maraton'un çok büyük etkisi var.” şeklinde konuştu.

Dagi Genel Müdür Yardımcısı, Şeniz Katgı:

“Üretimden perakendeye tüm süreçlerimizde Nebim V3 ile büyümeye devam ediyoruz.”



İç çamaşırı, pijama, eşofman ve mayo pazarında lider bir marka olan Dagi Genel Müdür Yardımcısı Şeniz Katgı, 25. yıllarını kutladıkları 2008 yılında Nebim ile yollarının nasıl kesiştiğinden, bir ERP programına neden ihtiyaç duyduklarından ve adaptasyon sürecinden bahsetti. Dagi markasının büyüyen iş hacmi ve artan iş süreçlerinin artık kendilerini entegre ve veri ihtiyaçlarını hızla karşılayabilecekleri bir yapıya ittiğini belirten Katgı, bu noktada sektör deneyimini de göz önünde bulundurarak Nebim'i tercih ettiklerini belirtti.

Dagi markasının oluşturulma sürecinden bahsedebilir misiniz?

Dagi, 1983 yılında hazır giyim sektöründeki ilk adımlarını attı. O adımlar, büyük ses getirdi. Dagi; karakteri, üretim kalite ve kapasitesi,

tasarım anlayışı, pazarlama becerisi, kısaca tüm marka dinamikleriyle dönemin ilerisindeydi. Belki bu yüzden ilk 10 sene boyunca, yabancı marka olarak algılandı. Kendi sektöründe bile kökeniyle ilgili kafa karışıklığı vardı. Zamanla her şey netleşti ve herkes kabul etti. 2008'de 25. yılını kutlayan Dagi, kadın erkek iç çamaşırı, pijama, eşofman ve mayo pazarında liderliğini tescil etti. 8000 metre karelik kapalı alan üretimi de içine alacak şekilde tekrar yapılandı. Ürünlerde kullanılan ham maddeler değiştirildi. Kendi bünyemizde 40 mağazamız ve 17 adet Konsinye Bayimiz bulunmaktadır.

Nebim ve Dagi'nin yolları ne zaman kesişti?

25. yılımızı kutladığımız 2008 yılında gelişmemize paralel olarak, bir

program arayışına girdik. Sektördeki deneyimine güvendiğimiz Nebim ile yollarımız 2008 yılında arayış sürecimizde kesişti. İlk olarak Nebim Üretim ve Tedarik Yönetimi uygulamaları ile birlikte Nebim ile iş birliğimiz başladı.

Nebim V3 yazılımını ilk kullanmaya başlayan firmalardan birisiniz.

Nebim V3'ü Dagi'de kullanıma alma sürecini sizden dinleyebilir miyiz?

2008 yılı itibarı ile hızla güçlenmeye devam eden Dagi ve büyüyen iş hacmi, artan iş süreçleri bizleri entegre ve veri ihtiyacımızı hızla karşılayabileceğimiz bir yapıya itti. Bu ihtiyaçlara en iyi cevap verecek yazılımın, iş birliği içerisinde olduğumuz Nebim'in yeni ERP çözümü Nebim V3 olduğuna karar verdik. Böylece Aralık 2011 itibarı ile Nebim V3 iş birliğimiz başlamış oldu.

Dagi olarak toptan satış süreçlerinizde kampanyaların büyük önem taşıdığını biliyoruz. Nebim V3'ün kampanyalardaki esnekliği sayesinde toptan, perakende ve personeliniz için ayrı kampanyalar tanımlayabilme özelliği ve bu sistematik ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Nebim V3 yazılımının perakende kampanya tanımlama özelliklerinin müşteri odaklı ve esnek bir yapıya sahip olması, aynı anda farklı kampanyaları sistemsel olarak yapmaya olanak sağlıyor. Bu sayede satış işlemlerinde kullanıcılardan bağımsız olarak yapılan kampanyaların otomatik olarak hatasız uygulanmasını sağlayabiliyoruz.

Nebim V3'ün iş ortağı yapısı sayesinde konsinye satış noktalarınızın online takibi size ve konsinye firmalarınıza ne tür faydalar sağladı?

Konsinye satış kanalının yapısı sayesinde satış-stok ve kampanya takibi yapılması ve bu süreçlerin sistemsel olarak yönetilebilmesi firmamıza ve konsinye satış kanallarımıza verimlilik sağlamakta. Bu noktada Nebim V3 yazılımı gerekli altyapısını daha da geliştirerek bize gelişmiş çözümler üretiyor ve üretmeye devam ediyor.

Firma giderlerinizi yönetirken nasıl bir sistem kurdunuz? Nebim V3 maliyet merkezleri yapısı masraflarınızı yönetmek adına süreçlerinize nasıl bir katkı sağladı? Şirketimizde oluşan masrafları Nebim V3 sayesinde belirlediğimiz oranlarda bütün birimlere ve mağazalara dağıtabilir hale geldik. Bu sayede kârlılığımızı daha gerçekçi bir şekilde görmüş oluyoruz. Nebim V3'ün Maliyet Merkezi Dağıtım Hiyerarşisi özelliğini kullanarak merkez ofis, üretim ve mağazalar için maliyet merkezleri tanımladık. Tüm masraf kalemleri, oluşturulan maliyet merkezi hiyerarşisindeki ilgili seviyelere tanımlandı ve detaylı

Şirketimizde oluşan masrafları Nebim V3 sayesinde, belirlediğimiz oranlarda bütün birimlere ve mağazalara dağıtabilir hale geldik.

analizler yapabilir hale geldik. Direkt maliyetleri ilgili maliyet merkezinin kendisine tanımlayabildiğimiz gibi, dolaylı maliyetleri, merkez departmanlara ve ardından satış noktalarına paylaştırabiliyoruz. Bu sayede maliyet merkezlerinin maliyet ve kârlılık raporlarını daha gerçekçi bir şekilde raporlayabiliyoruz.

Finansal borç ve alacaklarınızı Nebim V3 ile hangi seviyede takip edebiliyorsunuz? Bakiye riski yönetimiyle ilgili neler yapıyorsunuz?

Nebim V3 programında bulunan Otomatik Borç-Alacak Kapama uygulaması sayesinde yapılan ödemeleri ve tahsilatları cari hesaplar ile doğru ve hızlı bir şekilde eşleştirebiliyoruz. Bizim için geliştirilen Yaşlandırma Raporu ile sonuçları takip edebiliyoruz.

Nebim V3'ü, Nebim V3'e geçmeden önce kullandığınız yazılım ile karşılaştırdığınızda, Nebim V3'ün size en çok fayda sağlayan birkaç özelliğini bizimle paylaşır mısınız? Nebim V3'ün bizlere sağladığı pek çok fayda var. Nebim V3 öncesi olarak değerlendirdiğimizde; öncelikle kampanyalardaki esneklikten söz edebiliriz. Bu uygulama ve esneklik sayesinde eskiden yapamadığımız toptan, perakende ve personel için ayrı kampanyalar tanımlayabiliyoruz. Nebim V3 ile gelen yeniliklerden biri de, Bankadan Gelen Pos Gelirleri Verilerini Al uygulaması sayesinde verileri excel veya metin dosyası olarak, Nebim V3 programına sorunsuzca aktarabilmemiz oldu. Bir başka fayda sağladığımız uygulama da Raporlama Yöntemleri. Raporlarda, tanımlanan yetkili

kullanıcılar ile dizaynda değişiklikler yapılabilir. Bu sayede önceden yaşadığımız veri kirliliğini yaşamıyoruz ve sadece istenilen bilgilerin raporlanması sağlayabiliyoruz.

Bunların yanı sıra; Pivot raporlama yöntemi ile istediğimiz kırılımlarda "sürükle bırak" yöntemi ile, istediğimiz bilgileri detaylandırabiliyor ve özet halinde alabiliyoruz. Kullanıcılara özel raporlar da geliştirebiliyoruz. Bir başka fayda sağladığımız uygulama da, Nebim V3 CPM uygulamasıdır. Nebim V3 CPM uygulaması sayesinde, veri ambarından raporlama yöntemiyle farklı anahtar performans göstergelerini kullanarak, karar almaya yardımcı raporlar oluşturabiliyoruz. Aynı zamanda Nebim İş Zekası Uygulaması ile mağazalar koordinatörü, ürün yöneticisi, mağaza müdürü gibi farklı kullanıcı rolleri bazında tasarlanan hazır Dashboard'ları firmamıza uyarlayabiliyoruz. Bu dashboard'lar sayesinde belirlenen hedefi ve bir önceki yılın gerçekleşen verilerini karşılaştırarak zamanında önlem alabiliyoruz. Bütün bu avantajlara ek olarak Nebim V3 Mobil Ciro uygulaması da, benim ve mağaza koordinatörlerimizin sıklıkla kullandığı ve verim aldığımız uygulamalardandır.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili beklenti ve hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile sürdürdüğümüz iş birliğimizi ilgilendiren planlarımız arasında, Bütçe Yönetimi, Planlama ve İş Zekası uygulamaları ile değer tespit ölçümlemesi yapmak var.

Erak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Çetin Akay:

“Daha verimli, hızlı ve kaliteli olmanın yolu Nebim ile edindiğimiz bilgiden geçiyor.”

1984 yılında kurulan, Türkiye’nin en büyük 500 şirketi arasında bulunan ve birçok dünya markasına üretim yapan Erak firması Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Çetin Akay, Nebim ile yollarının nasıl kesiştiğini ve Nebim çözümleri ile oluşturdıkları entegre yapıyı anlattı. Akay, her departmanın ihtiyacına yönelik birçok yazılım firması ile çalıştıklarını, ancak tüm organizasyonu entegre bir çatı altında toplamak amacıyla Nebim ile yola çıktıklarını belirtti. Rekabetçi Avrupa şartlarında tüm detayları çok iyi planlamak zorunda olduklarına da değinen Akay, bu planlamaları Nebim sayesinde kolayca yapabildiklerini anlattı.

Nebim Baştan Sona İşimize Hız Kazandırıyor

Şirketimizde her departmanın ihtiyacı doğrultusunda birçok yazılım firması ile çalıştık. Bunun zararını gördük. Tüm organizasyonu tek çatı altında toplamak adına Nebim ile yola çıktık. Zaman içerisinde ihtiyaçlarımız doğrultusunda ve Nebim’in de katkılarıyla birçok detayı başarı ile inşa ettik. İnşa ettiğimiz detayların, iyi etkilerini şu anda en çok üretim safhalarında görüyoruz. Çünkü artık bulunduğumuz durumda, zaman ve kalite çok önemli unsurlar. Bu iki önemli unsur da, bir bilginin her yerde görülmesinden geçiyor. Bir ürünün nerede olduğunu bilmek, işi yapan tarafından takip edilebilmesi çok önemli. Örneğin; yapılan ürünün yıkama safhasında çok iyi incelenmesi gereklidir. Ancak ürün nerededir? Bunları bulmak için ilgili kişinin bütün departmanları ayrı ayrı araması mümkün değil. Bu bilgileri sistemden görüp nerede olduklarını saptamak ve adetsel takiplerini yapmak için barkod sistemini kullanıyoruz. Barkodundan hangi departmandan ne zaman geçtiği, ne kadar ve niye kaldığı, maliyetinin neden yükseldiği gibi bilgiler alınabiliyor. Bir dikim maliyetini daha detaylara indirip, başlangıcı, sonu, ne kadar zaman

harcandı, oradaki insanların gücü, bu bilgilerin hepsi sisteme dayalı olmalı. Düzeltmeniz gereken noktayı bu bilgilere göre tespit edebiliyorsunuz. Tüm bu sistemi Nebim ile birlikte gerçekleştirdik. Daha verimli, daha hızlı, daha kaliteli olmanın yolu Nebim ile edindiğimiz sağlıklı bilgiden geçiyor. Doğru bilgi ile doğru adımlar atarsanız daha sağlıklı sonuçlar alabiliyorsunuz ve insanlarla daha mutlu çalışıyorsunuz. İş süreçlerini entegre ve doğru yürütebilmek adına baştan sona Nebim’i kullanıyoruz. Rekabetçi ortamın fazla olduğu Avrupa şartlarında her şeyi çok iyi hesaplamak ve planlamak zorundasınız. Bir işi almak, o işin fiyatını tespit etmek, başlangıçta yapacağınız planlamadan geçiyor. Bir kumaşın giriş ve üretim zamanı gibi detayları önceden hesaplamamız gerek. Üretimi olan şirketin en önemli gücü insan gücüdür. Bunun maliyetlere etkisi çok fazla. Biz Erak olarak, yazılım kullanarak, teknolojiye doğru yatırım yaparak, daha verimli olacağımızı göstermek zorundayız. Doğru hesap yapmak, zamanı iyi planlamak, malzemeyi iyi fiyatla zamanında almak, o malzemenin finans yükünü iyi hesaplamak. vb.



Çetin Akay
Erak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

hesaplamaları sistemle bağdaştırmak gerek. İplik sarfiyatı, malzeme sarfiyatı, fireleri, bunların hiçbirisi manuel raporlarda olmuyor. İş hızlı yürütmek için Nebim kullanıyoruz. Bunların doğru gerçekleştirilmesi ve müşteriye iyi servis verebilmek adına.



Hello Baby Genel Müdürü, Alper Taşçı:

“Nebim V3, kurumsallaşma yolunda olan firmalar için bir yol haritası oluşturmaktadır.”



Alper Taşçı
Hello Baby Genel Müdürü

Çocuk giyiminde çoraptan yatak takımına, oyuncaktan çocuk arabasına kadar müşterilerine çok markalı bir yapı sunan Hello Baby firması Genel Müdürü Alper Taşçı, gelişmeleri, 2012 yılında İstanbul’da açtıkları 5000 metrekare büyüklüğünde, Avrupa’nın en büyük mağazasını, Nebim Çözüm Ortağı Giltas ile iş birliklerini ve Nebim V3’ün faydalarını anlattı.

Nebim Yazılımları ile Ürünlerimizi Daha Etkin Yönetebilir Duruma Geldik

Bebek ve çocuk giyim sektörünün önemli isimlerinden Hello Baby’nin Genel Müdürü Alper Taşçı, Nebim yazılımları ile ilk tanışmaları ile ilgili olarak şunları ifade etti: “Nebim yazılımları ile tanışmamız ve Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltas ile iş birliğimiz 2006 yılına

dayanıyor. Sürekli olarak büyüme ve değişim içerisinde olan bebek ve çocuk giyim sektörüne uyum sağlayabilmek adına iş süreçlerimizi iyileştirecek bir yazılıma ihtiyaç duyduk. 0-8 yaş arası bebek / çocuk giyiminde çoraptan yatak takımına, oyuncaktan çocuk arabasına kadar çok çeşitli ürün ve çok markalı bir yapıya sahip bir firma olarak, o zamanlar Nebim Winner’ın bize sunduğu imkânlar ile kısa sürede iş süreçlerimize hakim olduk ve ürünlerimizi sağlıklı bir şekilde yönetebilir duruma geldik.”

Nebim Winner’dan Nebim V3’e Geçtiğimizden Bu Yana, İş Süreçlerimizi Daha Etkin Tanımlayabiliyor ve Yönetebiliyoruz
Hello Baby, 2012 başından bu yana ise tüm iş süreçlerini Nebim V3 üzerinde yürütüyor.

Hello Baby Genel Müdürü Alper Taşçı, bu tercih hakkında, “Nebim Winner ile başladığımız bu yolculuğa, Nebim V3 yazılımının İzmir’deki ilk kullanıcılarından biri olarak devam ediyoruz. Nebim V3’ün bizim iş süreçlerimiz açısından sağladığı en önemli fayda, iş süreçlerimizin artık daha belirgin tanımlanabiliyor ve daha verimli uygulanabiliyor olmasıdır.” diyor.

Taşçı, “Nebim V3’ün en önemli özelliklerinden biri, bilhassa kurumsallaşma yolunda olan şirketler için bir yol haritası sunması, aynı zamanda bir kurumsallaşma el kitapçığı olması, diğer bir deyişle, işletmelerde sistematik bir süreç altyapısı hazırlayan bir çözüm olmasıdır. Nebim V3 ile işletmemize özgü kuralları çok sağlıklı bir biçimde tanımlayabiliyoruz. Bu kuralların dışına çıkmadığı gibi, şirketimize yeni katılan elemanlar da, işlerini kısa sürede öğrenerek hızla gerçekleştirme imkânını ve bilgiyi hızlı bir şekilde paylaşma olanağını elde etmiş oluyorlar.” diye ilave ediyor.

“Nebim V3’te kullandığımız en önemli özelliklerden biri “Ürün Hiyerarşisi”. Bu sayede tüm ürünlerimizi tamamen istediğimiz gibi gruplandırdık. Şimdi istediğim raporları bu gruplara göre, istediğim detayda yorumlayabiliyoruz. Bu özellik, aynı zamanda yanlış değerlendirmeler yapmamıza sebep olan kodlama hatalarını da engelliyor. Ürün hiyerarşisi ile hangi ürünün hangi özelliklerle açılacağı daha önce belirlendiği için, hatalar ortadan kalkmış ve daha sağlıklı bilgi oluşmaya başlamıştır. Nebim V3’ün sunduğu bir başka avantaj ise, ürünlere istediğimiz kadar sınıf kodu vererek farklı gruplamalar yapabilmemiz. Artık Nebim V3 sayesinde raporları istediğim özelliklere göre tasnif ederek farklı detaylarda istediğim analizleri kolaylıkla yapabiliyoruz. Nebim V3 ile envanterimizi daha iyi kontrol edebiliyoruz.” sözleriyle düşüncelerini ifade ediyor.

Justin Alexander Türkiye Operasyon Direktörü, Savaş Mazıcıoğlu:

“Nebim V3’ün esnek yapısı sayesinde başarıyla büyümeye devam ediyoruz.”

Tasarımlarıyla 60 yıldır gelinlik modasına farklı bir çizgi kazandıran, “En İyi Kalıp” ve “En İyi Tasarım” kategorilerinde uluslararası “Gelinlik Ödülü” alan, New York kökenli “Justin Alexander” markasının; Türkiye Operasyon Direktörü Savaş Mazıcıoğlu, 2011 yılından bu yana Nebim’in ERP çözümü Nebim V3 ile birlikte yürüttükleri çalışmalarını, Nebim V3’ün yurt içi ve yurt dışı iş süreçlerinde sağladığı faydaları bizimle paylaştı.

Justin Alexander firma profilinden ve marka portföyünden bahseder misiniz?

Justin Alexander 1960’lı yıllarda Amerika’dan doğan bir tasarım markasıdır. Dünyada önde gelen bir gelinlik markası olan Justin Alexander’ı, Türkiye’de 2007 yılından beri temsil etmekteyiz. Amerika ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünyanın yaklaşık 50’ye yakın ülkesinde ve 3000 satış noktasında satılan Justin Alexander markası, Türkiye’de Justin Alexander mağazalarında ve seçkin bayilerde satılmakta. A ve A plus müşteri kitlesine hitap eden Justin Alexander’ın İstanbul’da 2 tane, (Erenköy - Nişantaşı) İzmir, Antalya ve Muğla şehirlerinde toplam 5 mağazası bulunmaktadır. Hedefimiz 2015 yılı sonunda bu sayıyı artırarak, 10 mağazaya ulaşmaktır.

Nebim ile iş birliği başlangıç sürecinden bahseder misiniz? Hangi hedefleri esas alarak Nebim V3’ü tercih ettiniz ve esas aldığınız hedeflerin neresindesiniz?

Türkiye’de kurduğumuz firmamızın yurt dışındaki yönetim ve üretim merkezi ile sürekli organik bir bağ içerisinde olmasından dolayı, çok dilli ve çok para birimli bir program ile çalışmaya ihtiyacımızın olduğunu fark ettik. Araştırmalarımız sonucunda, sektördeki deneyimlerine güvendiğimiz Nebim’in, V3 adı altında yeni bir ERP programı geliştirdiğini öğrendik. Özelliklerini incelediğimizde ihtiyacımızı fazlası ile karşılayan bir programın varlığını

görmek bizi sevindirdi. Nebim çözüm ortağı Giltas’ın sayesinde, kendi bölgemizin pivot firması olarak Nebim V3 ile çalışmaya 2011 yılının ortalarında başladık. Merkezimizin ve iki mağazamızın operasyonu için öncelikle Nebim’in güçlü kadrosundan destek aldık. Aynı yılın sonuna doğru, Nebim ile tamamladığımız ortaklaşa çalışmalarımız sonucunda alt yapımızı hazır hale getirdik.

Nebim V3’ün firmanıza sağladığı faydalardan bahsedebilir misiniz?

Nebim V3’ün çok dilli bir ERP programı olmasının pek çok faydasını yaşadık. Yurt dışına kurduğumuz birimler sayesinde, Türkiye’deki operasyonumuzda ürün tedarik ve sipariş aşamalarında işlerimizi büyük bir rahatlıkla gerçekleştirdik. Program son derece esnek bir yapıya sahip. Esnek yapısı sayesinde, ürünün yurt içine girişinden son tüketiciye satışına kadar olan tüm süreçleri kolayca takip edebildik. Programın kolay anlaşılır ve pratik pos ekranları sayesinde, mağaza personeli programa çok kolay uyum sağlayabildi. Ayrıca V3 sayesinde tüm mağazaların birbirlerinin cirolarını takip ederek hedeflerini gözlemleyebilmelerini sağladık.



Savaş Mazıcıoğlu
Justin Alexander Türkiye Operasyon Direktörü

Önümüzdeki dönemler için Nebim V3 ile ilgili beklentileriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Nebim V3 ile çalışmaya başlarken öncelikli hedefimiz, doğru verileri analiz eden hızlı bir yapıya sahip olmaktır. Bundan sonraki isteğimiz ise, Nebim’in yeni çözümlerini değerlendirip mevcut sistemimize adaptasyonunu sağlamak.



Karınca Kurucu Ortak, Füsün Eczacıbaşı:

“Nebim V3 ile stok takibi, depo yönetimi ve sipariş süreçlerinde zamandan tasarruf sağladık.”



Füsün Eczacıbaşı
Karınca Kurucu Ortak

Mağazalarının sayısını artırarak yaygınlık kazandırma ve Karınca firmasını Türkiye'ye yayılmış bir marka olarak görme isteği ile Nebim V3 ERP'yi tercih eden, sektörünün önemli markalarından Karınca firması Kurucu Ortağı Füsün Eczacıbaşı, sektördeki rekabeti ve müşteri memnuniyeti kavramı ile ilgili görüşlerini bizlerle paylaştı. Nebim V3'le ilgili deneyimlerine, gelecek planlarına ve belirledikleri hedeflere de değinen Eczacıbaşı, iş ortaklarına Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) çözümleri hakkında çeşitli önerilerde de bulundu.

Karınca hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Karınca 1995 yılında, çocuk odaları tasarımı yapan bir firma olarak ticari yaşamına adım attı. Çocuk odalarının yanı sıra müşterilerine farklı aksesuarlar da sunan bir firma olarak dikkatleri çekti.

Daha sonra, zaman içerisinde gelişen aksesuar bölümü kendi kimliğini kazandı. 2002 yılında aksesuar bölümü çocuk odalarından çıkıp bağımsız mağazalarda faaliyet gösteren bir işe dönüştü.

Rekabet ve müşteri memnuniyeti kavramları sizin için ne ifade ediyor?

Müşteri memnuniyetini ilk günden beri ödün verilmeyecek bir unsur olarak gördük ve bu konuda mümkün olduğunca samimi bir özen gösterdik. Son zamanlarda yapılan bir araştırma da gösterdi ki, müşterilerimiz bu yaklaşımımızın yarattığı farktan oldukça memnun.

Nebim'le iş birliği başlangıcı sürecinden bahseder misiniz? Hangi hedefleri esas alarak Nebim'le çalışmayı tercih ettiniz?

Nebim ile iş birliği sürecimiz Karınca mağazalarımızın sayısını artırmak ve Karınca'yı Türkiye'ye yayılmış bir marka olarak görme isteğimiz, bu konuda atılım yapma kararımız ile başladı. Şu günlerde hem organizasyon, hem yönetim, hem de uygulama olarak çok büyük değişiklikler yaşıyoruz. Bütün bu sürecin ilk kararlarından biri Nebim'e geçmek oldu. Departmanların gereksinimi olan farklı bilgilere çabuk ulaşım ve kayıtlı bilginin doğru analizi şu aşamada bizim için çok önem taşıyor ve Nebim ile bu ihtiyacımızı karşılayacağımızı düşünüyoruz.

Nebim V3 ERP yazılımını işletmenizde kullanıyorsunuz.

Nebim V3'ün en etkin kullanım alanı hangi iş sürecinizde gerçekleşiyor?

Şu anda en çok muhasebe/finansman, satın alma, depo, stok yönetimi için Nebim'den etkin olarak yararlanıyoruz. Yakında e-ticaret için de kullanıyor olacağız.

İş ortaklarınıza "Nebim Kurumsal Kaynak Planlama" çözümlerini önerir misiniz? Eğer önerirseniz, kısaca nedenlerinden bahseder misiniz?

Nebim yazılımlarını kullanacak olan firmalara, herşeyden önce gereksinimlerini detaylı olarak tespit etmeleri gerektiğini hatırlatmak isterim. Yazılımın kendileri için en gerekli modülleri ile kendilerine uygun raporlama modelleri yaratmalarını öneririm. Bizim lojistik, mağaza ve depo sevk elemanlarımız, program üzerinde çok detaylı çalışıp oldukça detaylı ve faydalı raporlama alacak hale geldiler. Bu da firmaya birçok açıdan fayda sağlıyor. Mağazalar arası stok organizasyonu, depo yönetimi ve sipariş aşamalarında çok zaman kazanıyoruz.



Sassofono Yönetim Kurulu Başkanı, Nevzat Fırat:

“Nebim V3 ile verimliliğimizle doğru orantılı olarak, sektördeki rekabet gücümüz de arttı.”



Nevzat Fırat
Sassofono Yönetim Kurulu Başkanı

Lüks marka segmentinde ünlü olan, şık ve elegant tasarım stili ile dünya moda trendlerini izleyerek kendi orijinal koleksiyonlarını hazırlayan Sassofono firması Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Fırat, yurt içi - yurt dışı faaliyetlerini ve Nebim ile gerçekleştirdikleri iş birliğini değerlendirdi. Fırat, Sassofono markası olarak yurt dışına açılma planlarından, altyapılarındaki değişimden, Nebim'in bu dönemdeki desteğinden ve Nebim V3'ün faydalarından da bahsetti.

Sassofono'nun firma profilinden ve marka portföyünden bahseder misiniz?

Lüks marka segmentinde ünlü olan markamız, şık ve göze çarpan tasarım stili ile, dünya moda trendlerini izleyerek kendi orijinal koleksiyonlarını hazırlamaktadır. Bu doğrultuda, ödünsüz kalite ve müşteri memnuniyeti en önemli ilkemiz olmuştur.

Sassofono markası ile perakende mağazalar açtınız. Organize perakende açısından önemli bir başlangıç bu.

Bu doğrultuda yurt içi ve yurt dışı gelecek hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Dünyada ve Türkiye'de Perakende pazarı gün geçtikçe büyümekte. Biz de bu büyümede yerimizi almak istiyoruz. Dünya çapında Doğu Avrupa ülkeleri, Orta Doğu ülkeleri ve Batı Avrupa ülkelerinde kendi mağazalarımız ve franchising mağazaları ile büyümeyi hedefliyoruz. Daha sonra ise Türkiye'de doğru zamanda ve doğru tasarımıyla yer edinmeyi düşünüyoruz.

Nebim ile iş birliği başlangıç sürecinden bahseder misiniz? Hangi hedefleri esas alarak Nebim V3'ü tercih ettiniz ve esas aldığınız hedeflerin neresindesiniz?

Firma olarak yurt dışına açılma planımıza hız verdiğimiz bu dönemde, bilgi altyapımızı ve işleyişimizi daha güçlü, pratik ve sağlıklı bir şekilde sokmak için lider yazılım firması olan Nebim ile iş birliği sürecine girdik. Yurt dışı açılımımıza vizyon olarak da uygun olacağını düşündüğümüz Nebim V3 ERP çözümünü uygulamaya başladık. Nebim V3 ile üretim planlamalarının daha doğru gerçekleştiğini, tüm sistemi anlık takip edebildiğimizi ve üretim

süreçlerinde hızlı ve sağlıklı karar alabildiğimizi gördük. Nebim sayesinde pratik ve sağlıklı iş süreçlerine sahip olduk. Nebim V3 çözümü ile firmamızın verimliliği, kârlılığı ve sektördeki rekabet gücümüz arttı.

Nebim V3'ün uygulama ve adaptasyon sürecini değerlendirebilir misiniz?

Aralık 2011'de başlayan Nebim V3 projesi, 1 Ocak 2012 gibi kısa sürede canlı kullanıma geçti. Bunda Moda Tekstil ekibinin, Nebim uzman ekibiyle tam bir uyum içinde takım çalışmasının büyük rolü vardır. Nebim ekibinin çözüm odaklı yaklaşımı, bire bir bizlere zaman ayırmaları ve özellikle Nebim ile tanışmamıza vesile olan Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz'ın bire bir verdiği destek sayesinde bu zor adaptasyon sürecini kolaylıkla atlattık.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili beklenti ve hedefleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönemler için büyüyen iş hacmimizin de elverşi olarak Nebim V3 ERP yazılımında değişen ve gelişen, ihtiyaçlarımıza hızlı cevap verebilecek çözümleri firmamızda uygulamak.



Sunglass Hut Türkiye Perakende Müdürü, Seda Bur:

“Nebim V3 ile daha esnek bir yapıya kavuştuk.”



memnuniyet oranları bizim için belirleyici oldu. Aynı zamanda günümüzün perakende ve muhasebe alanındaki değişen ihtiyaçlarına göre kendi ürünlerini devamlı yapılandırmaları sebebiyle uzun vadede ihtiyaçlarımızı karşılayabilecek bir iş ortağı ile çalıştığımızı düşünüyoruz.

Nebim V3 ERP yazılımını firmanızda uygulamaktasınız. Nebim V3'ün etkin kullanımı ile ilgili almakta olduğunuz eğitimlerden ve destek hizmetlerinden bahseder misiniz?

Nebim V3 pek çok alanda daha hızlı, daha esnek, daha detaylı bilgi içeren bir yapıya sahip. Tüm satışlarımızı ve stoklarımızı online takip edebiliyoruz. Proje sırasında firmamızın yapısına elverişli, ihtiyaçlarımıza cevap veren çözümler sunuldu. İş sürecimizde Nebim'in tecrübeli destek kadrosu ile birlikte çalışabilmenin memnuniyeti içindeyiz. Gerek yerinde gerek uzaktan bağlantı ile kesintisiz eğitimlerimiz devam ediyor. Operasyon sürecindeki iş birliği yaklaşımları sayesinde bilgi akışında bir sıkıntı yaşamıyoruz.

Dünyada ve Türkiye'de faaliyet gösteren önemli uluslararası güneş gözlüğü perakende zincirlerinden olan Sunglass Hut firması Perakende Müdürü Seda Bur, firma faaliyetlerini, Nebim ile gerçekleştirdikleri iş birliği ve adaptasyon sürecini, Nebim V3 ile gelen yenilikleri ve müşteri memnuniyeti çalışmalarını değerlendirdi.

Sunglass Hut'ın çalışma alanı, firma geçmişi ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Sunglass Hut uluslararası güneş gözlüğü perakende zinciridir. İtalyan Luxottica Grubu bünyesinde bulunmaktadır. Luxottica Grubu dünya çapında 130 ülkede iştirak ve ortaklık aracılığıyla bünyesinde bulunan markalarının toptan satış ve dağıtımını gerçekleştirmekte, ayrıca dünya genelindeki 7000'den fazla

mağazasıyla perakende sektöründe hizmet vermektedir.

Yurt dışı faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

Sunglass Hut markasının Amerika, Kanada, İngiltere, Avustralya, Hong Kong, Güney Afrika, Orta Doğu, Hindistan, Brezilya, Meksika dahil olmak üzere 20 ülkede 2500 adetten fazla mağazası ve 9000'den fazla çalışanı bulunmaktadır. Büyüme stratejisi devam eden firma, Amerika'da mağaza sayısını artırırken, Türkiye'de de 2012 yılında mağazalarını açmaya başlamıştır.

Nebim ile yollarınız nasıl kesişti? Nebim'i tercih etme nedenlerinizden bahseder misiniz?

Nebim'in perakende sektöründe birçok önemli firma tarafından tercih ediliyor olması ve yüksek

Müşteri memnuniyeti kavramı sizin için ne ifade ediyor? Nebim'in sunduğu çözümler, müşteri memnuniyeti ölçümleriniz açısından şirketinize neler katıyor?

Müşteri memnuniyeti öncelikli hedeflerimizden biridir. Nebim'in CRM modülü ile müşterilerimizin sadakatini kazanmak ve onlara yakın olmak adına hızlı karar alabiliyoruz.

Önümüzdeki dönemler için Nebim ile ilgili beklentileriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Türkiye pazarında büyüme hedefi taşıyoruz. Hedeflerimize doğru bu büyüme sürecinde en büyük destekçimizin Nebim olacağına inanıyoruz. Mağaza sayımızın artmasıyla mevcut çalışan sayımız ve müşteri sayımız önemli rakamlara ulaşacak. Bu operasyonu verimli bir şekilde, Nebim ile birlikte yöneteceğimize inanıyoruz.

Süvari Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü, Fatih Coşkun:

“Yurt içi ve yurt dışı ortaklarımız ile Nebim V3 altyapısında buluştuk.”



Üretimden müşteriye ulaşana kadar, tüm iş süreçleri için Nebim V3 ERP yazılımını tercih eden, tekstil ve hazır giyim sektörünün önemli markalarından biri de Süvari. Süvari Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Fatih Coşkun, Süvari markasının ticari iş süreçlerini ve Nebim V3 ERP yazılımının iş süreçlerine olan katkılarını, bir ERP projesinde olması gereken ve önemli gördükleri adımları ve gelecek planlarını bizlerle paylaştı.

Süvari markasını tanıtabilir misiniz? Süvari'nin ürün gamından bahsedebilir misiniz?

Süvari markası; yüzde 70 klasik, yüzde 30 oranında ise günlük yaşama uygun ürünleri içeren bir ürün çeşitliliği sunmaktadır.

Klasik taraftaki ürün grubunu; takım elbise, gömlek, kravat, ayakkabı ve kemer olarak tanımlayabiliriz. Gündelik kullanıma yönelik ürünler kategorisinde ise tek pantolon (kanvas, kot), gömlek, polo yaka tişört, merserize tişört, ayakkabı ve kemerleri sayabiliriz.

Kimler Süvari giyer? Süvari'nin müşterileri kimlerdir?

Müşteri profilimizi oluşturan kitleyi; erkek, 25 yaş ve üzeri yaş grubunda, C/C+/B1 (750-3.500 TL geliri olan), çalışan, iş ortamında rahatlığa önem veren bir kitle olarak tanımlayabiliriz. Kamu personeli, yeni mezun veya iş hayatına yeni atılmış kişiler, esnaf, bankacı, emekli, yönetici grupları, daha çok müşteri profilimizi oluşturan kesimler arasında.

Haziran 2012 itibari ile Nebim V3 ERP Yazılımını kullanmaya başladınız. Nebim V3 iş akışınıza nasıl katkı sağladı?

Aralık ayında stok kartlarını açmaya başladığımız Nebim V3 ERP proje çalışmaları, Haziran başında canlı kullanıma geçilerek tamamlandı. Tüm süreçlerimizde gözle görülür iyileşmeler yaşandı. Tedarik zinciri süreçlerinde, çalıştığımız lojistik firması ile entegre bir şekilde üretimden müşteriye tüm süreçlerin takip edilebildiği bir altyapı kuruldu. Mağazalar için belirlenen stok seviyeleri ve oluşturulan dağıtım senaryoları bazında çalıştırılan tahsisat ile mağaza eksikleri günlük olarak tamamlanıyor. Buna benzer birçok süreç iyileştirmesi, bu proje sayesinde gerçekleşti.

ERP yazılımının Süvari'de rolü nedir?

Sektörde var olmayı sağlayan "farklılaşma" kavramını teknoloji desteği ile ön plana çıkarmaya çalışıyoruz ve tüm süreçlerimizde entegre çalışmayı esas alıyoruz. ERP yazılımına bu sebeple tüm süreçlerimizde ihtiyacımız var diyebiliriz. Üretim, satın alma, sevkiyat, satış, müşteri ilişkileri, finans/muhasebe, sabit kıymet, bordro, İK gibi tüm süreçlerimizde Nebim V3 ERP yazılımını kullanıyoruz. "Raporlama" ve "İş Zekâsı" ihtiyaçlarımız için de yine Nebim V3 ERP çözümlerini kullanıyoruz.

Anahtar kullanıcıların Nebim V3 ERP projesindeki rolleri ne oldu?

Bu ve benzeri tüm projelerde başarının yakalanabilmesi için tüm departmanların aktif katılımı, desteği ve en önemlisi pozitif yaklaşımı gereklidir. Bu sebeple ERP değişiminin şirketimize neler sağlayacağı ile ilgili tüm departmanlar ile görüşmeler gerçekleştirdik. Proje boyunca tüm ekibin koordineli çalışmasını sağlamak adına, belirli Departman Yöneticilerinden oluşan bir proje yönetim ekibi oluşturduk. Hatalı kurgulanan ve ERP'ye hatalarıyla beraber bu şekilde uyarlanan süreçlerin düzeltilmesi çalışmaları, motivasyon kaybına sebep olarak projenin belirlenen sürede canlıya geçmesini engelleyebilir. Bu problemlerin yaşanmaması adına departmanların süreçlerinin doğru aktarılması ve analiz edilmesi çok önemlidir ve bunu sağlayacak olanlar anahtar kullanıcılarıdır. Nebim V3 projesi için anahtar kullanıcılar, tüm birimlerden konusunda uzman ve iş süreçlerini aktarabilecek kişilerden oluşturuldu. Anahtar kullanıcılar son kullanıcıların eğitimleri noktasında da önemli bir yere sahiptir. Ayrıca, her anahtar kullanıcı kendi biriminde yaşanan son kullanıcı problemlerine müdahale ederek, teknik ekibin iş yükünü hafifletiyor.

Sektörde var olmayı sağlayan "farklılaşma" kavramını teknoloji desteği ile ön plana çıkarmaya çalışıyoruz ve tüm süreçlerimizde entegre çalışmayı esas alıyoruz. ERP yazılımına bu sebeple tüm süreçlerimizde ihtiyacımız var diyebiliriz.

Nebim V3 ERP ile lojistik firmamız arasındaki entegrasyonu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dış kaynak lojistik firmamız ile yaklaşık iki senedir çalışıyoruz. Entegrasyonumuz, Nebim V3'e geçmeden önce kullandığımız Nebim Winner döneminden beri devam ediyor. Nebim Winner ile lojistik firması yazılımı arasında SQL tabanlı bir entegrasyon oluşturulmuştu. Nebim V3 ile birlikte entegrasyon FTP üzerinden yapılmaya başlandı. Mal kabul, mağazalar sevkiyat, bayi satış, depolar arası transfer gibi tüm konularda entegrasyon altyapısı sağlanmış durumda. En önemlisi, Nebim V3 ile birlikte, önceden sevkiyat bildirimi olan "ASN" süreci kullanılmaya başlandı ve bu konuda da entegrasyon altyapısı çalışıyor.

Satın alma süreçlerinizde Nebim V3'ü nasıl kullanıyorsunuz?

Satın alma süreçlerimizde Nebim V3 ile entegre olarak çalışan Tedarik ve Üretim programını kullanıyoruz. Satın alma siparişleri Tedarik ve Üretim programında oluşturuluyor ve entegrasyon altyapısı ile lojistik firmasının sistemine ulaşıyor. Lojistik firması bu siparişlere istinaden mal kabulünü gerçekleştiriyor. Nebim V3 üzerinde sipariş ve kalan raporları farklı formatlarda alınabiliyor.

İş ortaklarınıza "Nebim V3 ERP" çözümlerini önerir misiniz?

Yurt içi ve yurt dışı iş ortaklarımıza Nebim V3 ERP yazılımını kullanıyoruz. Merkezde ve iş ortaklarında aynı yazılımı kullanmanın, işleyiş açısından çok önemli avantajları var.

Aynı stok kartlarının, aynı müşteri kartlarının kullanılması, aynı tahsisat yöntemlerinin uygulanması, fiyat listelerinin, kampanyaların merkezden yönetilmesi gibi birçok sebeple, iş ortaklarımızda merkez ile aynı ERP yazılımını kullanıyoruz. Bu şekilde de farklı yazılımlar ile entegrasyon maliyetlerine katlanmıyoruz.



Fatih Coşkun
Süvari Yönetim Kurulu Üyesi

Yelss Bijuteri Aksesuar ve Tekstil Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı, Ali Tamer Birlik: “Her türlü bilgiye Nebim V3 ile hakim olduk.”

Bijuteri Aksesuar ve Tekstil Ürünleri alanında Türkiye'nin önemli markaları arasında yer alan, Yelss Bijuteri'nin Yönetim Kurulu Başkanı Ali Tamer Birlik, Nebim Winner ile başlayan ve Nebim V3 ERP ile devam eden Nebim iş birliği sürecinden ve firmalarında elde ettikleri faydalardan bahsetti.

Özgün Tasarımlardan Yelss Markasına

Yelss, 2008 yılında kendi tasarım, organizasyon ve üretim hacmini genişleterek büyük bir marka olma yolunda, inançla, Yelss ismi ile hizmete başladı. Sektörde sağlam adımlarla ilerleyen Yelss Aksesuar, kısa sürede popüler AVM ve caddelerde 8 mağazaya ve 60'a yakın satış noktasına ulaştı. Özgün dekoru, renkli koleksiyonu ve güler yüzlü personeliyle, ziyaretçilerinin yoğun ilgisini çekti ve bu konularda kendisini her geçen gün geliştirdi. Yelss'de haftada ortalama 100 değişik çeşit ürün, tasarım aşamasından sonra beş gün gibi kısa bir sürede mağaza ve corner'larda yerini alıyor. Mağazalarında haftanın üç günü yeni ürün ve RPT sevkiyatı yapan Yelss, tüketicilerine her mağaza ziyaretinde yeni ürünler sunuyor. Tasarım, dağıtım ve görsel hızı ile Yelss, yurt dışı merkezli firmaların da dikkatini çekerek, toptan ve perakende müşterilerinde sayısal anlamda önemli artış kaydetti. Zengin ürün gamı Yelss, bünyesinde çalıştırdığı ekibinin dışında, 40'tan fazla ekip başı ve bunların alt çalışanları ile beraber 200'ü aşkın ev kadınına da gelir kaynağı sağlıyor. Sektörün tamamen Uzakdoğu odaklı çalıştığı bir dönemde, bu kadar çeşitliliğe sahip ürünü kendi bünyesinde tasarlayıp üreten Yelss, her geçen gün ürün çeşitliliğini de artırıyor. Kadın aksesuarı adı altında kolyeden küpeye, çantadan cüzdana, şapkadan şala, kemere, aynaya ve saate her türlü tasarımı Yelss'de bulmak mümkün. Yelss, 2011 yılında 500 bin adede



Ali Tamer Birlik
Yelss Bijuteri Aksesuar ve Tekstil Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı

yakın ürünün imalat ve satışını gerçekleştirdi. 2012 yılında ise bir milyon ürünün üretim ve satışını hedefledi. İlk altı ayda bu hedefi fazlası ile yakalayan Yelss, 2013 yılında yurt içinde mağaza sayısını 20'ye çıkartmayı, yurt dışında da beş mağaza açmayı planlıyor. Yurt dışında satış faaliyetleri de olan Yelss için, İran, Fransa, Amerika, İsviçre ve görüşme aşamasındaki Kuveyt ve Hollanda da, bu projelerden bazıları.

AVM Farkı

AVM'lerde alışveriş yoğunluğu hafta sonları artarken, alışveriş festivallerinde ve özel günlerde Yelss, yurt dışından gelen ziyaretçilerden de büyük ilgi görüyor. Bu ilgi, sadece perakende alışverişle sınırlı kalmayıp yurt dışı bayilik ve franchise talepleri olarak da Yelss'e yansıyor. Yelss mağazaları,

alışverişin en yoğun yaşandığı, kalabalıkların kullandığı popüler caddelerde bulunuyor.

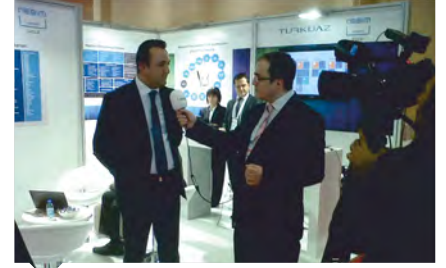
Nebim'le tanışma

Yelss mağazaları, 2008 yılında Nebim Winner, 2012 Mart ayından itibaren ise Nebim V3 kullanmaya başladı. Yelss yönetimi, özellikle konsinye bayilerin takibi, ürün tahsisatından perakende mağazaların işleyişinin kontrolüne kadar işin gerektirdiği her türlü bilgiye ve planlamaya Nebim'le hakim olduklarının altını çiziyor. Firma şu anda Nebim V3 kullanıyor. Her Yelss mağazasının birer yetkilisi var. Canlı uygulamaya geçiş sürecinde, Nebim Sakarya Bölgesi Silver Çözüm Ortağı Delta Bilgisayar ve Nebim merkezden gelen proje yöneticilerinin oluşturduğu ekiplerle Nebim ürünleriyle ilgili eğitim programları düzenlendi.

Nebim Çözüm Ortakları ile Etkinliklerde Buluşabilirsiniz

Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı, Aymod Fuarı'na Katıldı

17-20 Nisan tarihlerinde gerçekleşen, Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ise 3. büyük ayakkabı fuarı 48.AYMOD Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı, sektörün bütün temsilcilerini bir araya getirdi. 20 Nisan'da sona eren fuarda Nebim Gold Çözüm Ortağı Başarı Yazılım da yerini aldı. Ziyaretçiler Başarı Yazılım standını ziyaret ederek, Nebim ERP çözümleri hakkında detaylı bilgiler edinebildiler ve ürünlerin demolarını izleme fırsatını yakaladılar.



Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz, Türkiye-Dünya Ticaret Köprüsü Fuarı'na Katıldı

Türkiye İş Adamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON) dünyaca ünlü Türkiye-Dünya Ticaret Köprüsü programının bir yenisini, 28-29 Kasım 2012 tarihlerinde İstanbul'da düzenledi.

Daha önceki sektörel ağırlıklı programlar gibi, Türkiye Dünya Ticaret Köprüsü 2012 (TDTK 2012) etkinliği de sektör odaklı oldu. Bu sektörler; Hazır Giyim, Tekstil, Deri, Ev Tekstili Kimyasallar ve İlgili Makineler sektörleridir.

100'den fazla ülkeden Hazır Giyim, Tekstil, Deri, Ev Tekstili alanlarında, alıcılar, satıcılar, ithalatçılar, distribütörler ve bu alanlarda kullanılan makine ve ekipmanların ticaretinde faaliyet gösteren firmaların katıldığı Türkiye-Dünya Ticaret Köprüsü Fuarı'nda, Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz da yerini aldı.



Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz, Lighttech Fuarı'na Katıldı

Başladığı yıldan bu yana elektrik, aydınlatma sektörüne yön veren ve başarısını geliştirerek devam ettiren Lighttech / Elektrik, Aydınlatma ve Tesisat Fuarı'nın altıncısı, 14 - 17 Mart 2013 tarihleri arasında İstanbul CNR Expo Fuar Alanı'nda düzenlendi. Dünyanın birçok noktasından katılımcı ve ziyaretçi çekmeyi başaran fuarda, Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz da yerini aldı.

Yurt içinden ve dünyanın çeşitli yerlerinden gelen profesyonellere, bölgemizdeki en büyük elektrik, aydınlatma malzemeleri ve donanımları pazarına girmeleri için zemin hazırlayan Lighttech Fuarı'nda katılımcılar Turkuaz Yazılım standını ziyaret ederek, Nebim çözümleri hakkında detaylı bilgi edinme, detaylı demoları izleyebilme ve uzmanlar ile bire bir görüşme fırsatını yakaladılar.

Nebim, Bahçeşehir Üniversitesi'nde ERP Semineri Gerçekleştirdi

Nebim, 24 Aralık 2012 günü Bahçeşehir Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği öğrencilerine Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) konulu bir seminer düzenledi. 40'dan fazla öğrencinin katıldığı seminerde; Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu Nebim'in ERP çözümlerini, bulunduğu sektördeki deneyimlerini paylaştı ve öğrencilerin sorularını bire bir yanıtladı.



Ege Bölgesi Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş Müşterileri ile Buluştu



Ege Bölgesi Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş, Nebim ile birlikte düzenlediği etkinlikte, İzmir Movenpick Otel'de müşterileri ile buluştu. Açılış konuşmasını Giltaş Yönetim Kurulu Üyesi Feyzullah Oktay'ın yaptığı seminerde, Nebim V3 yazılımını kullanan müşteriler deneyimlerini katılımcılar ile paylaştılar. Nebim V3'ü seçen Doğukan Spor Giyim Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldız, Nebim V3'ü tercih etme nedenlerinin başında kampanya ve promosyonları detaylı olarak yönetebilecekleri bir yapı olması özelliğinden bahsetti. Yıldız; "Mevcut piyasalarda indirim ve kampanyalar süreklilik kazanmışken, bunu en sağlıklı şekilde yönetebilmek ve en önemlisi de raporlama detaylarıyla analiz edebilmek, bizim kârlılığımızı görmemizi, stok ve ürün yönetimi yapabilmemizi kolaylaştırdı. Özellikle bizim gibi birçok global markayla çalışan multibrand mağazalar için kampanyaları kusursuz yönetmek, çapraz kampanya uygulamaları yapabilmek ve fiyat istikrarını sağlamak oldukça zor bir süreçtir. Bunu göz önünde bulunduracak olursak, Nebim V3 bizim için cankurtaran oldu. Süreçleri her aşamada kontrol edebiliyor olmak ve bu durumu kendi işleyişimize uygun hale getirmek, bize kontrol

mekanizması anlamında büyük kolaylıklar sağladı." şeklinde görüşlerini ifade etti. İzmir'in tanınan firmalarından, büyük metrekareli altı mağazasında, haftada 100,000 müşteriye ulaşan Tena Tekstil'in Ürün Yönetim Müdürü Ali Can, Nebim V3'ü seçmelerinin arkasında yatan nedenleri sıraladı. Nebim V3'te Tena Tekstil'in daha önce kullandığı Nebim Winner'in eksik kaldığı noktaların tamamlanmış olması, Nebim V3 raporlama seçeneklerinin zenginliği, gelişmiş depo yönetimi özellikleri, akışın kişinin profiline göre sağlanması, Can'ın saydığı maddeler arasında yer aldı. Etkinlikte katılımcılar Nebim V3 ERP yazılımı ile; planlamadan satın almaya, üretimden sevkiyata, satıştan müşteri hizmetlerine kadar, tüm iş süreçlerini tam bir entegrasyon içerisinde, nasıl daha verimli yürütebileceklerini ve Nebim V3 ile gelen yenilikleri izleyebildiler. Nebim Ürün Yöneticisi Abdullah Bekmezci, Nebim V3 ERP'nin son versiyonları ile gelen yenilikleri özetlerken, Nebim Üretim Müdürü Yılmaz Akgül de Nebim'in Üretim yazılımındaki yeniliklerini katılımcılara sundu. Katılımcıların Nebim uzmanları ile bire bir fikir alışverişi yapmaya fırsat buldukları seminer kokteyl ile son buldu.



Ege Bölgesi Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş Ayakkabı Yaz Fuarı'na Katıldı

Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş, ayakkabı sektöründeki yenilikleri ve gelecek sezon trendini bir arada görme olanağı sunan Ayakkabı Yaz 2013 - 33. İzmir Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları Fuarı'nda yerini aldı.

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

Türk gelinlik sektörünün tek ihtisas fuarı ve Avrupa'nın üç büyük fuarından biri olan IF Wedding Fashion İzmir - Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı'nda, Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş da yerini aldı.

Ege Bölgesi Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş, 3.İzmir Uluslararası Bilişim Hukuku Kurultayı'na Katıldı

"Bilişim Sektörü" adına gerçekleştirilecek tüm projelerin geleceğe yapılacak en değerli yatırım olduğu öngörüsüyle başlayan ve bu yıl üçüncüsü gerçekleşen Uluslararası Bilişim Hukuku Kurultayı'nda Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş, hem sergi alanında hem de "Alternatif Uyuşmazlık Çözümlerinde ERP ve OT/VT Sistemlerinin Rolü" adlı bir sunum ile yer aldı.

Ege Bölgesi Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş, İzmir Ayakkabı Kış Fuarı'na Katıldı

İzmir Kültürpark Uluslararası Fuar Merkezi ev sahipliğinde gerçekleştirilen ve bir B2B etkinliği olan Ayakkabı Kış Fuarı'nda Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş da yer alarak, Nebim çözümlerini katılımcılar ile buluşturdu.

Gaziantep Nebim Gold Çözüm Ortağı Detay ve Nebim, Kullanıcıları ile Buluştu

Gaziantep Nebim Gold Çözüm Ortağı Detay ve Nebim'in birlikte düzenledikleri seminerde katılımcılar, Nebim'in geliştirdiği yeni nesil ERP çözümü olan Nebim V3 ve Nebim'in yeni vizyonu ile tanışma, ürün portföyündeki yenilikleri görme, Nebim ve Gold Çözüm Ortağı Detay Bilgisayar ürün uzmanları ile bire bir görüşme fırsatını yakaladılar. Sektörlerinde lider firma yöneticilerinin, Nebim V3 ERP yazılımına yönelik başarı öykülerinin paylaşıldığı seminerde açılış konuşmasını Bölge Koordinatörü Reslen Eroğlu gerçekleştirdi. Nebim ile iş birliklerine değinen Eroğlu, bölgedeki başarılı projelerine ve çözüm ortakları yapısına da değindi. Eroğlu'nun ardından sunum yapan Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu, 2013 yılının ilk dört ayında %27'lik bir büyüme oranı yakaladıklarının altını çizerek, Nebim V3'ü seçen 400'ün üzerinde firma olduğundan bahsetti. 2013 yılında Nebim V3'ün kapsamını daha da genişletmeye devam ettiklerine değinen Demiroğlu; taksitli satış ve sonradan teslim süreçlerinin zenginleştirildiğinin, Rusya, Ukrayna ve Kazakistan'ın yerel gereksinimlerine özel yeniliklerin geliştirildiğinin ve Eylül sonunda

çıkacak olan yeni Nebim V3 versiyonunda optik perakendecileri için yeni uygulamaların ekleneceğinin altını çizdi. Katılımcılara sunulan başarı öykülerinden ilki, Royal Halı projesiydi. Nebim V3 kullanıcılarından Royal Planlama Sorumlusu Şerif Aslan ve Royal Mağazalar Müdürü Adem Cangır, bünyelerinde bulunan Pierre Cardin ve Atlas Halı markalarından, sektör için ürettikleri özel projelerden ve Nebim Gold Çözüm Ortağı Detay ile olan iş birliklerinden bahsetti. Royal Halı'nın Nebim V3'ü tercih etmesinin önde gelen nedenleri olarak, mağaza ve sipariş yönetimini, talep tahminini ve müşteri ilişkileri yönetimini (CRM) ifade eden Aslan ve Cangır, Nebim aracılığıyla hazırlanan stok ve satış raporları sayesinde stok yönetimini daha etkin bir şekilde gerçekleştirdiklerini ifade etti. Aslan ve Cangır, Nebim V3'ten elde ettikleri kazanımları anlatırken ana bayi, merkez, Showroom ve fabrika satış mağazalarının etkin stok takibi ve satış yönetimini, perakende mağazalarının izlenebilirliğini, CRM çalışmalarının alt yapısının kurulmasını, fabrika/bölge bayileri/satış noktalarının ortak bir stok kodu yapısına geçmiş olmalarını,

merkezden stok kartları bilgilerinin, fiyatların, barkod bilgilerinin online kullanılabilmesini ve merkezden yapılan sevkiyatların, bayilerin ve mağazaların sistemlerine otomatik olarak işlendiğini söylediler. Katılımcılarla paylaşılan bir diğer başarı öyküsü ise, Hasırcioğlu markasıydı. Hasırcioğlu AVM firma sahibi Adil Hasırcioğlu, Nebim V3 ile birlikte Taksitli Satış Siparişini kullanmaya başladıklarını ve bu sayede hangi ürünün, hangi tarihte teslim edileceğini takip edebildiklerini ve ürün teslimlerinin hangi lokasyondan gerçekleşeceğini sipariş aşamasında belirleyerek sevkiyat planlarını kolaylıkla yapabildiklerini söyledi. Nebim V3 ERP Ürün Yöneticisi Abdullah Bekmezci sunumunda Nebim V3 ile iş süreçlerinde verimlilik konusunu paylaştı. Nebim Üretim Proje Müdürü Yılmaz Akgül ise sunumunda, Nebim Üretim Yönetimi'ni detaylı olarak ele aldı. Yoğun katılımın görüldüğü seminerde katılımcılar, hem Nebim'in ERP çözümü Nebim V3'ü daha yakından izleme fırsatını, hem de kahve molalarında ve seminer sonrası akşam yemeği esnasında Nebim ürün uzmanları ile bire bir görüşme fırsatını yakaladılar.



Güçlü İş Birliğimizle Fırsatlar Sunmaya Devam Ediyoruz



Suat Akdumanlar
Mobiltim
Satıştan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

Mobildev ailesi olarak Nebim ile 2005 yılında başlattığımız iş birliği, bugün Türkiye'nin en önemli markalarına iletişim altyapısı sunarak devam ediyor. Markalar, müşterileriyle kurdukları mobil iletişimde Servis Çeşitliliği, Ulaşılabilirlik, Fiyat Avantajı, Zengin İçerik Kullanımı, Kişiselleştirme ve Ölçümleme başta olmak üzere gerçek fırsatlarla, başarılı çalışmalara imza atıyor.

Kurumsal Toplu Mesajlarınıza Yeni Çözümler

Mobil iletişim dünyasında kitlelere hızla aynı anda ulaşmanın en kolay ve ekonomik kanalı "Toplu Mesajlaşma Sistemleri"dir. Mobildev olarak Toplu Mesajlaşma Sistemleri'nde yüksek standartlar kullanıyor, etkin iletişime altyapı sunuyoruz. Toplu Mesajlaşma Sistemleri'nde nitelikli çözümler sunmak ve tüm tarafların kazanımını sağlamak adına altyapımızı her geçen gün geliştiriyoruz. 1 yıldan kısa bir sürede yurt dışına SMS, Türkçe Karakterli SMS, yeni Mobil Pazarlama Çözümleri ve Toplu SMS iPhone ve Android Uygulamalarını hayata geçirdik.

Kapsama Alanı Yurt Dışında

Türkiye'nin lider Toplu SMS Servis Sağlayıcısı olarak kapsama alanımızı yurt dışına taşıdık. Toplu SMS çözümlerimiz arasında olan "Yurt dışına SMS" servisiyle Amerika, Almanya, Danimarka, Fransa, Hollanda, İngiltere, İtalya ve Rusya başta olmak üzere 75 ülkede 153 operatör üzerinden Toplu SMS gönderimi sağlıyoruz. Yurt dışına SMS paketleri ile hem Ön Ödemeli hem de Faturalı olarak yurt dışına çok uygun fiyatla Toplu SMS gönderim imkânı sunuyoruz. Üstelik yurt dışı SMS servisi için kullanıcılardan ayrı sözleşme ve ek evrak talep etmiyor, Toplu SMS aboneliği üzerinden yurt dışına SMS göndermelerini sağlıyoruz.

Gönderimler Artık Türkçe Karakterli

Mobildev ailesi olarak kısa bir süre önce Türkçe Karakterli SMS gönderimini

hayata geçirdik. Toplu SMS servisine entegre edilerek kullanılan bu yeni özellik ile daha kolay okunan ve anlaşılan mesaj gönderimlerine imkân tanıyoruz. Ayrıca Türkçe Karakterli SMS gönderim özelliği, 268 karaktere kadar SMS gönderimini de mümkün kılıyor.

Mobil Pazarlamada Daha Çok Çözüm

Farklılaşan hedef kitleyi yakalamak alternatif iletişim kanallarını kullanmaktan geçer. Bu doğrultuda hedef kitleye özel uyarlanabilen ve kullanıcıyı anında eyleme geçirebilen Mobil Pazarlama çözümlerimizle artı değer yaratmaya devam ediyoruz. Akıllı Yayın, Mobil Marka Kartvizit, Hedefli Pop-up, Mobil Görsel Reklamlar, Turkcell MobilKod, Sponsorlu SMS Paketleri, SMS ile Paylaş, Markaya Özel Mobil İletişim Hizmetleri, Tıkla Konuş Kampanya Ürünü, Mağaza Açılış Ürünü ve Futbol, Müzik, Eğitim paketlerinden oluşan İçerik Ürünleri'ni en yeni Mobil Pazarlama çözümleri olarak sizlere sunuyoruz.

Toplu SMS Gönderimi

Cep Telefonuna Taşındı

Bilgisayara bağlı kalmadan cep telefonu ile Toplu SMS gönderimi için iPhone ve Android uygulamalarını hayata geçirdik.

Güncel teknoloji ve gelişmiş özelliklere sahip kullanıcı dostu uygulamalar ile cep telefonu üzerinden hızla Toplu SMS gönderimi, raporlara her an erişim ve kayıtları yönetme imkânı sunuyoruz. Mobildev Toplu Mesajlaşma aboneliği olan tüm firmalar, Toplu SMS iPhone Uygulamasını App Store'dan, Toplu SMS Android Uygulamasını ise Google Play'dan indirerek kullanıma hemen başlayabilir.

Yurt dışına SMS Servisi ve Türkçe Karakterli SMS Gönderimi özelliğinin kullanımı için Mobildev Toplu Mesajlaşma aboneliği olan firmaların, servisleri Nebim programlarında aktive etmesi yeterli olmaktadır.

Mobildev Toplu Mesajlaşma Servisleri'ni Nebim programınızda aktive ederek, kurumsal iletişim çalışmalarınızda tüm diğer pazarlama/iletişim faaliyetlerinizi desteklemek için hemen 444 0 554 numaralı telefondan Müşteri Hizmetleri ile iletişime geçiniz.

Nebim Çözüm Ortaklığı Programı'na Katılın

Daha Çok Kazanın

Geliştirdiği Nebim V3 ve Nebim Winner yazılımları ile hazır giyim, ayakkabı, zincir mağazalar, çok katlı mağazalar ve optik yazılımlarında **Türkiye'nin en fazla tercih edilen yerli yazılım firması olan Nebim**; ERP yazılımı ve ticari yazılım alanındaki pazar payını daha da artırmak üzere Çözüm Ortaklığı Programını genişletmekte ve yeni Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcılar aramaktadır.

Nebim Çözüm Ortaklığı Programı (Nebim Partner Network, NPN) ile;

- Yeni satış fırsatlarını yakalayın, Nebim markasının gücü ile işinizi büyütün.
- Nebim'in yazılım ürünlerini ve destek hizmetlerini Nebim ile pazarlayın.
- Nebim'in eğitimlerine avantajlı şartlarla katılın, tercih edilen uzmanlar olun.
- Nebim'in Pazar Geliştirme Fonundan destek alın, teşvik programları ve promosyonlardan faydalanın.
- Diğer Çözüm Ortakları ile birlikte daha verimli iş süreçlerini nasıl uygulayacağınızı keşfedin.

Daha fazla bilgiye ulaşmak ve Nebim Partner Network programına başvurmak için www.nebim.com.tr/tr/npn adresini ziyaret edebilirsiniz.

Nebim Platinum Çözüm Ortağı

NBM	Ankara	0312 4739205
-----	--------	--------------

Nebim Gold Çözüm Ortakları

Başarı Bilgisayar	İstanbul	0212 2750015
Birikim Bilgisayar	İstanbul	0212 2126460
Detay Bilgisayar	Gaziantep	0342 3364242
Ekim Eğitim	Antalya / Kıbrıs	0242 2433667 / 0542 887 66 34
Giltaş	İzmir	0232 4468252
Turkuaz Danışmanlık	İstanbul	0212 2480458
Verimsoft	İstanbul	0212 4810808

Nebim Silver Çözüm Ortakları

AB Yazılım	İstanbul	0212 2840068
Asır Bilgisayar	Adana	0322 4595615
Aksoft Bilgisayar	İstanbul	0216 5672379
Badel Bilgisayar	Konya	0332 3216060
Basepro Bilgisayar	İstanbul	0212 5820272
Bilgi Birikim	İzmit	0262 3227777
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	İstanbul	0212 4729248
İz Bilişim	Trabzon	0462 5410000
Kuzey Bilgisayar	Samsun	0362 2302699
Koordinat Bilişim	Ankara	0312 2294499
Moliorus Corporation	Rusya	916 1558993
Onat Bilgisayar	İstanbul	0212 5986163
Oskar Bilgisayar	İstanbul	0212 2730631
Platform Bilgisayar	Mersin	0324 3363212
Serra Group	Antalya	0242 2432618
Smg Teknoloji	İstanbul	0212 2190663
Tutya Yazılım	İstanbul	0212 2198100

Nebim Yetkili Satıcıları

A Artı Bilişim	İstanbul	0212 6676525
Attis Bilişim	Van	0432 2158622
Akademi Barkod	İstanbul	0212 5324777
Akkaya Bilgisayar	Şanlıurfa	0414 3150402
Arı Bilişim	Tekirdağ	0282 6511888
Beken Bilişim	Mardin	0482 2126767
Bemar Bilgisayar	İzmir	0232 4897250
Beyazpınar	Elazığ	0424 2381133
Çözümsoft Bilişim	İstanbul	0212 2255727
Data Bilgisayar	Batman	0488 2126640
Destek Park	Afyon	0272 2121505
Dor Bilişim	Aydın	0256 5124440
Erka Bilgisayar	Malatya	0422 3241029
Hizmet Bilişim	Manisa	0236 4133655
Hsn Bilişim	İstanbul	0212 4810291
Kılavuz Kırtasiye	Aydın	0256 2138962
Mayatek Bilişim	Ankara	0312 4677786
Narbin Yazılım	Kahramanmaraş	0344 2239600
Nuve Yazılım	Diyarbakır	0412 2292829
Pc Tek Bilgisayar	Ankara	0312 2306828
Qsg Bilgisayar	Çorum	0464 2244202
Sefa Elektronik	Muğla	0252 3822200
Reel Code Yazılım	Hatay	0326 2133800
Techiz Yazılım	İstanbul	0212 2228324
Teknofat Bilgisayar	Muğla	0252 6123514
Yorka Bilgisayar	Denizli	0258 2155115



Abdullah Bekmezci
Ürün Yöneticisi
Kurumsal Kaynak Planlama
(ERP)



Meral Güngör
Ürün Yöneticisi
Kurumsal Performans Yönetimi
(CPM)

Nebim V3 Gelişmeye Devam Ediyor

Nebim Haber'in bir yıl önce yayınladığımız sayısında sizlerle Nebim V3'ün öne çıkan özelliklerini paylaşmıştık. Bu sayıda ise Nebim V3'ün son versiyonları ile gelen "yenilikleri" özetliyoruz.

Nebim Haber'in 2013 yaz aylarında yayınladığımız bu sayısının baskısına hazırlanırken, Nebim V3'ü kullanan firmaların sayısı 400'ün üzerinde. Nebim kullanıcıları ailesine katılan firmaların sayısının artması ile birlikte, Nebim V3 de bu firmaların istekleri ve mevzuatların getirdiği yenilikler ile birlikte gelişmeye devam ediyor. Önümüzdeki sayfalarda Nebim V3'ün ürün yönetimi, sipariş, üretim, fiyat yönetimi ve kampanya, toptan satış ve bayi/konsinye satış takibi, perakende satış ve mağaza arka ofis yönetimi, VeriFone VPlatform entegrasyonu, taksitli satış, dış ticaret, finans ve muhasebe, TMS/TFRE, finans bütçesi, sabit kıymetler, İK ve bordro, raporlama, veri ambarı, iş zekası ve

Merchandise planlama alanlarındaki yeni özellikleri ile ilgili özet bilgiler bulacaksınız.

Eğer Nebim V3'te yeni iseniz ve yazılımı tanımak isterseniz, www.nebim.com.tr/nebimV3 adresinden yazılımın farklı sürümleri ile ilgili detaylı bilgiye ulaşabilir, broşürleri indirebilir ve yine nebim.com.tr ya da Nebim'in Youtube kanalında yer alan Nebim V3 tanıtım filmlerini izleyebilirsiniz. Nebim'in web sitesinden indireceğiniz broşürlerde, sadece önümüzdeki sayfalarda yer alan ve son versiyonlar ile gelen yenilikleri değil, Nebim V3'ün farklı sürümlerinin tüm özelliklerini bulacaksınız.

Nebim V3 Kurumsal Sürüm

Perakende & Toptan Satış • Peşin/Vadeli Satış • Kampanya Uygulama • Hediye Kartı Satışı • Ürün Ayırma • Kredi Kartı Provizyonu • Banka POS Entegrasyonu • Ürün Sorgulama (Kiosk) • Satış Askiya Alma • Eşdeğer Ürün Önerme • Personale Satış • Dokunmatik Ekran • Taxfree Satış	Mağaza Arka Ofis & Müşteri Yönetimi • Ürün Kabul & İade • Eksik Ürün Siparişi • Mağaza Ürün Talep ve Transfer • Sayım ve Fark Eşitleme • Kasa, Masraf Yönetimi • Envanter Raporları • Satış Elemanı Yönetimi • Satış Analizleri • Gecikmiş Ödemeleri İzleme • Vade Farkı Hesaplama • İcralık müşteriler	Merchandise Planlama • Satın Alma, Satış, İndirim, Marj, Envanter Planı (WSSI, OTB) • Option Bazında Satın Alma Planı • Mağaza Gruplandırma ve Haftalık Satış Planı			
Ürün Yönetimi • Ürün Hiyerarşisi • Koleksiyon, Sezon, Storyboard • Varyant: Renk, Boyutlar • Ürün Geliştirme • Safhaları, Planlanan Ürün • Lot, Barkod, Etiketleme • Ürün Tahsisat (Allocation) • Ürün Tamamlama (Replenishment) • Mağazalar Arası Transfer • İkinci Kaliteye Düşürme, İskarta	Satış & Pazarlama • Toptan/Perakende Müşteriler • Satış Fiyat Listeleri • Kampanya Yönetimi • Satış Süreçleri Yönetimi • Hediye Kartı • Loyalty Kartı • Konsinye Satışlar • Bayi Satışları • İhracat • Satıcı Performans Yönetimi • Müşteri Duyuru Yönetimi • Servis ve Destek	İş Zekası • Kullanıcı Rollerine Bazında Dashboard'lar ve Analizler • Bütçe / Geçen Yıl / Gerçekleşen Karşılaştırmaları ve Uyarılar			
Satın Alma • Tedarikçi Fiyat Listeleri • ASN ve Alım Süreçleri Yönetimi • İthalat • Konsinye Alımları • Masraflar • Malzeme Alımları	Depo Operasyon • Lojistik Firma Entegrasyonu • Ürün Kabul • Ürün Sevkiyat • Sayım ve Fark Eşitleme • Mobil İşlemler	Mağaza Yönetimi • Mağaza Tanımlamaları • Mağaza Depoları • Mağaza Ürün Talepleri • Mağaza Onay Sistemi			
Üretim • Üretim Planlama • İş Emri Süreç Planlama • Numune/Model Takibi • İhtiyaç Planlama • Operasyonda Verimlilik • Mamul/Hammadde Kalite Kontrol • Maliyet Muhasebesi	Finans / Bütçe	İK ve Personel Ücretleri			
		Muhasebe			
Çok Uluslu Operasyonlar	Çok Şirketli Yapı	İş Ortakları Yönetimi	Yetkilendirme	Rapor Geliştirme	SDK (API) ile Özel Yazılım



Yılmaz Akgül
Üretim Proje Müdürü
Serbest Muhasebeci
Mali Müşavir

çözümler

Ürün Yönetimi

- Ürünlerde **Seri Numarası** takibinin yapılabilmesi sağlandı;
 - o Bu tip ürünlerde sevkiyat ve depoya giriş aşamalarında seri numarasının girilmesi zorunlu hale getirildi.
 - o Seri numarası takibi yapılan ürünlerin envanterinin eksiyi düşmesi engellendi.
 - o Ürüne sayım, transfer, satış, perakende satış uygulamalarında seri numarası ile birlikte işlem yapılabilmesi sağlandı.
 - o Mobil ve POS uygulamalarında da sevk, giriş, çıkış işlemlerinde seri numarasına göre işlem yapılabilmesi sağlandı.

- Mağazalar Arası Transfer Planlama için ek özellikler ilave edildi. Transfer işlemlerinin kurallara bağlı olarak program tarafından otomatik yapılabilmesi sağlandı. Bu uygulama aşağıdaki şekilde çalışır;
 - o **Formül:** Paket içinden Envanter Dönüş Hızına Göre hesap yapan genel formüller dışında firmaya özel formüller oluşturulabilir.
 - o **Transfer Planı İçin Mağaza Kanalları Şablonu:** Birbirleri arasında ürün transferi yapabilecek mağazalar için şablonlar belirlenebilir.
 - o **Transfer Planı Şablonu:** Transfer Planı için hangi formülün kullanılacağı, ürün filtresi ve mağaza kanal şablonun belirlendiği Transfer Planı Şablonu hazırlanarak kurallara göre transfer işlerinin oluşması sağlanır.
 - o **Periyodik Transfer Planı Çalıştırma:** Hazırlanan şablonların istenilen zamanlarda otomatik olarak çalışması sağlanır.
 - o **Transfer Planını Onayla:** Oluşan rakamların kontrolünden sonra sipariş kayıtlarının oluşması için onay verme işlemi yapılır.

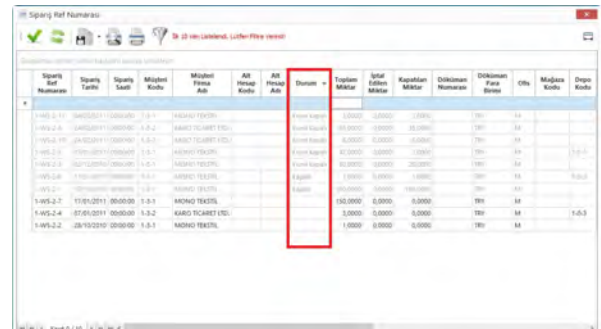
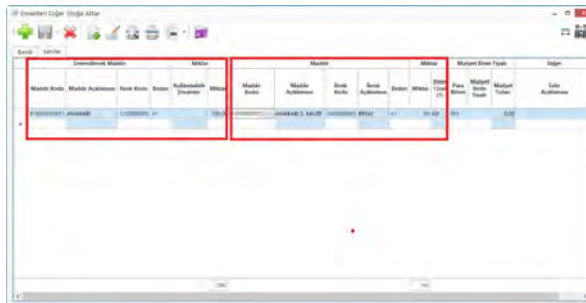
- o **Transfer Planı İşlemleri:** Bu program ile oluşan transfer planları rakamları gözlemlenebilir, transfer planı silinebilir, oluşan siparişler silinebilir.
- o **Transfer Planından Mağazalar Arası Transfer Siparişi Oluştur:** Oluşan rakamlar kontrol edilip onaylandıktan sonra mağazalar arasında oluşacak transferler için gerekli siparişler oluşturulur.

- Tahsisat için kullanılan Kanal Şablonu ekranında kanal bilgilerini Excel dosyasına Gönder ve AI seçenekleri ilave edildi. Bu sayede daha önce Excel'de hazırlanmış mağaza grupları programa kanal şablonu olarak aktarılabilir ya da programdan Excel'e gönderilerek düzenlemeler yapılabilir.
- Ürün Kartına, Sipariş Teslim Süresi (Gün) alanı eklenmesiyle taksitli satışlardaki teslim tarihinin ürün kartında verilen süreye göre hesaplanması, bu alan ürün kartında sıfır ise parametredeki genel Sipariş Teslim Süresi (Gün) alanına bakarak hesaplama yapılabilmesi sağlandı.
- Ürün kartlarına "Bu Ürüne Sipariş Alınsın" ve "Bu Ürüne Sipariş Alınmasın" seçenekleri ilave edilerek ürün bazında yeni sipariş alma ya da verme işlemlerinin engellenebilmesi sağlandı.

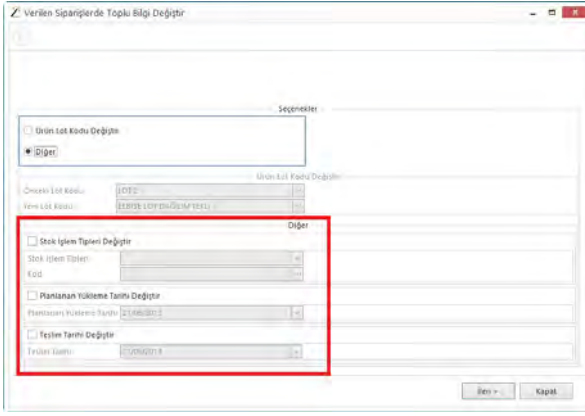
- Ürün aşama bazında fotoğraf takibi bölümü ile kara kalem aşamasından başlayarak ürün tamamlanana kadar geçirdiği tüm süreçlerin fotoğraflanması ve raporlanması sağlandı.
- Ürün sorgulama programında envanterin tanımlı lot dağılımlarına göre listelenebilmesi sağlandı. Bu sayede, ürün toplam envanterinin lot dağılımına göre adetleri de görülebilecek.
- Stok hareket fişlerine barkod kolonu ilave edildi ve satır bazında bu barkod kolonuna ürün kodu ile işlem yapabilmenin yanı sıra ürün barkodu ile giriş yapılabilmesi de sağlandı.
- Stok fişlerinde satırlar bölümüne özet girişten girilmemiş olan satırları gruplayıp, özet girişten girilmiş hale getirebilen **Satırları Özet Giriş Satırına Çevir** adlı yeni bir tuş ilave edildi. Bu sayede el terminali ile okutularak oluşturulan ya da başka fişten aktarılan satırlar özet tablo şeklinde de listelenebilecek.
- **Ürün Etiket Adetleri Girişinde:**
 - o Para birimi ve ülke kodlarının, şirket parametrelerinden alınarak kullanıcının bu bilgileri her seferinde girmeden karşısına gelmesi sağlandı.
 - o Ürüne Tanımlı Lotlar için barkod adetleri giriliyor ise, **Fiş Satırlarını Listeden Al** seçeneğine, filtre verilerek toplu olarak lot barkodu oluşturulabilmesi sağlandı. Daha önce lot barkodları, tek tek veya varyant tablosundan girilebiliyordu.
 - o Son girilen değerlerin, programa yeniden girildiğinde hatırlanması sağlandı
- Mağaza transfer irsaliyesinde gönderilen ürünlere hızlı etiket basılabilmesi için satır bazında etiket dökülebileceği sağlandı.
- Envanter devir işlemlerini kolaylaştıran ve toplu halde kalan envanteri aktarma işlemi için **Envanteri Diğer Stoka Aktarma Sihirbazı** adlı yeni bir sihirbaz ilave edildi. Bu sayede bir ürünlerdeki kalan envanter adetleri başka bir ürün envanterine otomatik olarak aktarılabilir.
- Birleştirilmiş ürünün depodaki envanteri kadar çözme işleminin yapılabilmesi için kontrol ilave edildi. Bu sayede sadece birleştirilmiş ürün envanteri kadar çözme işlemi yapılabilmesi sağlandı.
- Ürün Fotoğraflarını Yönet programına, **Ürün+Renk Fotoğrafına Uymayan Fotoğrafları Diğer Fotoğraf Olarak Oluştur** ve **Ürün ve Renk Fotoğrafına Uymayan Fotoğrafları Diğer Fotoğraf Olarak Oluştur** seçenekleri ilave edildi. Bu sayede ürünlere ait fotoğrafların kolay bir şekilde yönetilebilmesi ve değiştirilebilmesi sağlandı. Ayrıca, **Ürün Fotoğraflarını Yönet** programına Fotoğrafı Tanımlanmamış Ürünlerin listesini veren yeni bir seçenek ilave edildi.
- Ürün kartına **Mağazada Satışa Açık** seçeneği ilave edildi. Bu sayede V3 POS, STORE ve MOBİL STORE uygulamaları üzerinde sadece mağazada satışa açık seçilen ürünlerin kullanılabilmesi sağlandı.
- Stok fiş girişlerindeki, **Fiş Satırlarını Listeden Al** uygulamasında, bağlı menüye girişi kolaylaştıracak **Değerleri Miktar Kolonuna Kopyala** adlı yeni bir seçenek ilave edildi. Örneğin listedeki envanter miktarlarının fişe aktarılması isteniyor ise, önceden kullanıcının tek tek bu rakamları miktar kolonuna elle girmesi gerekiyordu, bu seçenek ile bu işlemi programa tek bir tuş ile otomatik yapabilmesi sağlandı.
- Excel Dosyasından Ürünleri Al programında excel dosyasına lot sayfası eklenerek lot kodlarının da aktarılması sağlandı.
- Satış Siparişleri İçin Ürün İhtiyaç Raporu ilave edildi.

Sipariş (Satın Alma / Satış)

- Sipariş numarası bulurken kapalı, kısmi kapalı, iptal, Kısmi İptal edilmiş siparişleri ayırt edebilmek için arama ekranına yeni bir kolon ilave edildi ve bu satırlar farklı renklerle gösterildi. Bu sayede sipariş arama ekranlarında siparişin ne durumda olduğunun kolaylıkla görülebileceği sağlandı.



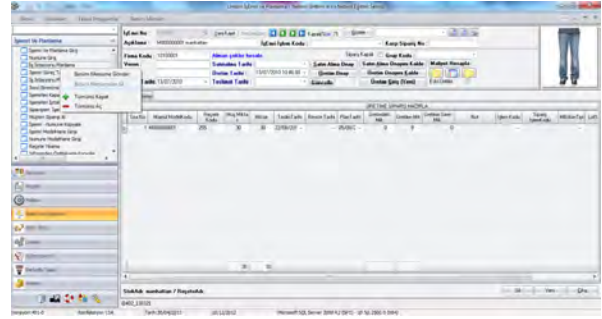
- Siparişlerde fiş satırlarını başka fişten almak amaçlı olarak yeni bir fonksiyon ilave edildi. **Başka Fişten Al** işleminde herhangi bir süreçteki siparişin, içinde bulunan siparişe kopyalanabilmesi sağlandı. Bu işlemi yaparken istenirse kopyalanacak siparişteki sevk edilmemiş kalan sipariş miktarı veya tüm fişteki sipariş miktarları fişe kopyalana bilir. İstenirse kaynak sipariş kapatılabilir. Bu sayede bir siparişin kapatılarak kalan miktarların başka müşteriye / mağazaya devredilmesi işlemleri kolaylaştırılmış oldu.
- Siparişlerde Toplu Bilgi Değiştir** programı ile mevcut siparişlerde işlem tipleri, teslim tarihi ve planlanan yükleme tarihi bilgilerinin toplu değiştirilebilme sağlandı.



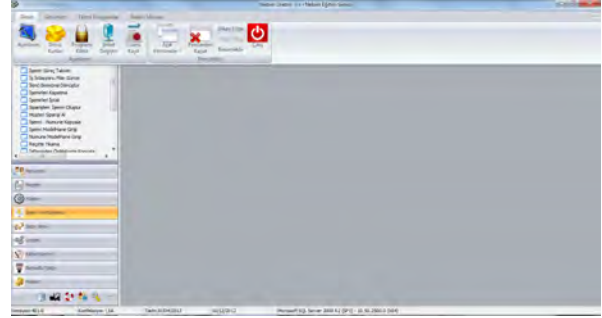
- Excel Dosyasından **Satın Alma Siparişleri Al** programına **Lot** bazında data alabilmek için yeni bir dosya formatı ilave edildi.
- Siparişin teslimat lokasyonu değiştiğinde müdahale edebilmek için **Teslim Lokasyonu Değiştir** adlı yeni bir program ilave edildi. Bu sayede Rezervasyon, sevk emri, sevk, fatura gibi işlemlerin yapılmadığı siparişler üzerinde teslimat lokasyonlarının değiştirilebilmesi sağlanmış oldu.
- Daha önce sadece fatura sürecinde belirlenebilen **Vergi Tipi, İstisna İşlem Kodu** bilgilerinin sipariş aşamasında da belirlenmesi sağlandı.

Üretim

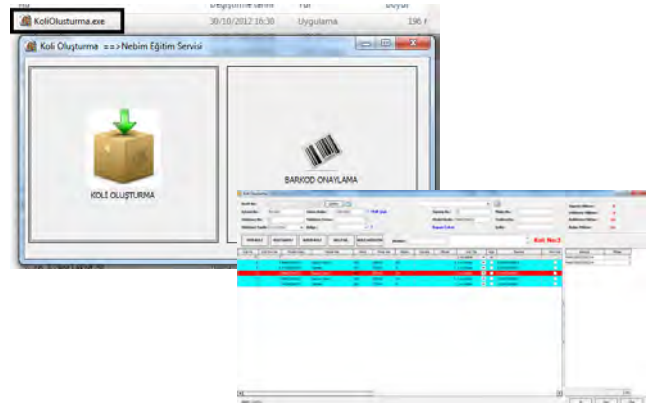
Tedarik ve üretim yönetimi ana giriş menüsü değiştirildi. Sağda menüler ile istenen menüler için kısayollar oluşturulup benim menüm oluşturulabilmektedir.



Yeni menüden firma değiştirme, programı kilitleme, ekstra programları Üretim içerisinde çalıştırabilmek gibi ekstra özellikler eklendi.



Çeki listesi için barkodlu koli hazırlık programı geliştirmeleri yapıldı. Barkodlu hazırlanan koliler Çeki listesine aktarılabilir. Koliler onaylama ile inspection onayı verilerek onaylanmakta ve ancak onaylı kolilerden çeki listesi ve irsaliye oluşturulabilmektedir.



Üçüncü parti Lojistik firmaları ile otomatik entegrasyonu sağlayabilmek için Lojistik gelecek mal bildirim programı (ASN) ve bu fişlerin dönüşlerini otomatik aktaran uygulamalar geliştirildi.

Ürün Kodu	Ürün Adı	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok
10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000

Kumaş top takiple entegre çekme isteklerinin ve çekme onaylarının verilebileceği programlar geliştirildi. Toplara istenen yıkama türlerine göre çekme istekleri yapılabilir ve çekme sonuçları ile birlikte çekme onay veya reddi verilmektedir.

Ürün Kodu	Ürün Adı	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok
10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000

Ön maliyet onaylama eklendi. Ön maliyet onaylama ile sadece onaylı ön maliyetlerden fiyat oluşturulması ve onaylı ön maliyetlerin kilitlemesi sağlandı.

Ürün Kodu	Ürün Adı	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok
10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000

Envanteri başka stoğa taşımak için yeni bir uygulama eklendi. Bu uygulama ile bir kodun envanterinin başka bir koda taşınması sağlanmaktadır.

Ürün Kodu	Ürün Adı	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok
10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000

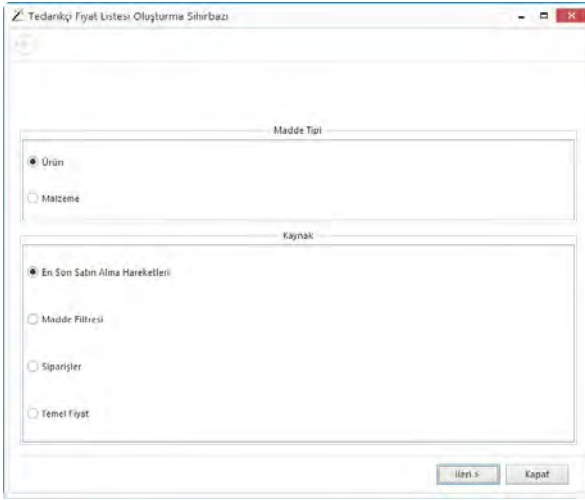
Fiyat Yönetimi

- Onaylanmış Satış Fiyat Listelerinde değişiklik yapılabilmesi için bazı kolaylıklar sağlandı.
 - Satış Fiyat Listesinin onayını kaldırırken fiyat listesi içerisindeki fiyatlar kullanılmış ise uyarı verilir ve kabul edilirse fiyat listesinin onayı kaldırılır.
 - Onay kaldırılmış Satış Fiyat Listesine girildiğinde fişlerde kullanılan fiyatların değiştirilmesine izin verilmeden sadece kullanılmamış fiyatların değiştirilmesine ve listeye yeni ürün fiyatı girilmesine izin verilir.
- Satış fiyat listesi girişinde yeni bir fiyat girilirken o andaki geçerli fiyatın bilgi olarak bir kolonda gösterilmesi sağlandı.

Satış Fiyat Listesi	Ürün Kodu	Ürün Adı	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok	Ürün Kodu	Stok
10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000	10000000000000000000

- Temel fiyat oluşturma sihirbazında **Kaynak** olarak iki opsiyon daha eklendi. Bu iki kaynak fiyata göre de yeni fiyat listelerinin otomatik oluşturulması sağlandı.
 - Tedarikçi Fiyat Listesi
 - Ortalama Satın Alma Fiyatından

- Temel Fiyat Tiplerine **Perakende Satış Fiyatı (Vergi Dahil)** olmak üzere yeni bir temel fiyat tipi daha eklendi. Bu fiyatın perakende satışlarda parametrik olarak **fiyat grubundan fiyat bulunamaz ise temel fiyat kullanılsın** opsiyonu seçildiğinde kullanabilmesi sağlandı.
- Tedarikçi fiyat listelerini oluşturmayı kolaylaştırmak amaçlı olarak **Tedarikçi Fiyat Listesi Oluşturma Sihirbazı** adlı yeni bir sihirbaz programı ilave edildi.

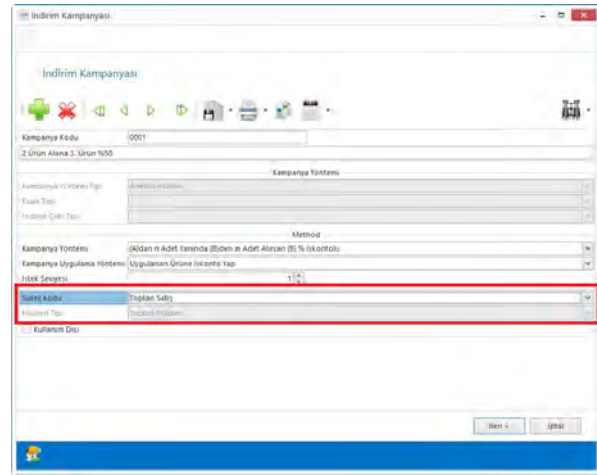


- Ürün, **Temel Fiyat Oluşturma Sihirbazı** programında, kullanıcının girişini kolaylaştırmak için para birimi ve ülke kodlarının, şirket parametrelerinden alınarak kullanıcının karşısına otomatik gelmesi sağlandı. Bu sayede kullanıcının bu bilgileri her seferinde girerek vakit kaybetmesi engellenmiş oldu.
- Ürün Temel Fiyatlarının dış ortamdan alınabilmesi **Excel Dosyasından Temel Fiyatları AI** isimli program ile sağlandı.
- Satış Siparişi veya Faturası girerken seçilen ürüne ait uygun satış fiyatı bulunamaz ise kullanıcıya uyarı verilerek fiyatın sıfır kabul edilebilmesi sağlandı. Bununla birlikte sipariş aşamasında fiyat sıfır kabul edilmiş satırların faturalandırılması aşamasında **Satırda Sıfır Fiyata İzin Ver / Verme opsiyonu eklendi**. Bu sayede faturalandırma esnasında fiyatı sıfır olan satırlar için uyarı verilmesi sağlandı.
- Malzemeler için Temel Fiyat girişlerinin kolaylaştırılması adına düzenlemeler yapıldı ve aşağıdaki programla eklendi;
 - o Malzeme Temel Fiyatları Toplu Giriş
 - o Malzeme Temel Fiyat Oluşturma Sihirbazı
 - o Excel Dosyasından Temel Fiyat AI

- **Birleştirilmiş Ürün İçeriğinden Fiyat Listesi Oluştur** adlı yeni bir sihirbaz program ilave edildi. Bu sayede birleşmiş ürünlerin içerisinde yer alan bileşen ürünlerdeki fiyatları toplayarak birleştirilmiş ürüne otomatik fiyat oluşturabilmesi sağlandı.

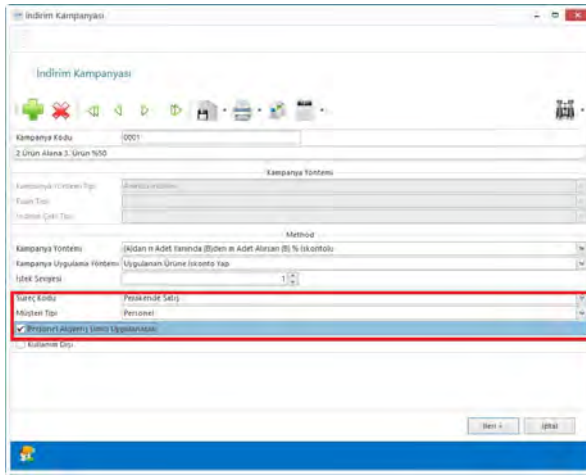
İndirim Kampanyaları

- Toptan ve Perakende satışlar için **Sipariş Aşamasında Kampanyaların Uygulanması** sağlandı. İndirim çeki ve puan kazanma kampanyalarının uygulanması da siparişin faturalanması sırasında uygulanabilecek.



- Farklı firmalardan, oluşturulmuş indirim çeklerinin toplu halde programa aktarılabilmesi için **Excel Dosyasından İndirim Çeklerini AI** uygulaması geliştirildi.
- İndirim Çekleri Tipi üzerinde **Bir Alışverişte Bir Adet Kullanılabilir** tanımı ilave edildi. Bu sayede istendiğinde müşterilerin elinde bulunan indirim çeklerini, bir alışverişte sadece bir adet kullanabilmesi sağlandı.
- Yalnızca ürüne göre çalışan indirim kampanyalarının renk ve renk özelliklerine göre de çalışabilmesi sağlandı. Kampanyaya giren ürünlerin hepsinin aynı renklerde olmadığı durumlarda renk kodu yerine kampanyaya girecek renklere ortak bir renk özelliği verilmesi, kampanya tanımını kolaylaştırabilecek bir opsiyon olarak ilave edildi.
- İndirim kampanyalarında kampanya kopyalama seçeneği ilave edildi. Bu sayede detaylı filtreler içeren kampanyaların her seferinde yeniden tanımlamaya gerek kalmadan bu kopyalama yöntemiyle çoğaltılabilmesi sağlandı.

- Hediye kartı oluşturma sihirbazında oluşan hediye kartlarını mağazaya kolay bir şekilde transfer edebilmesi için **Oluşan Hediye Kartları İçin Sevkiyat Fişi Oluşturulsun** seçeneği ilave edildi.
- Personeller için tanımlanacak indirim kampanyası tanımı üzerine **Personel Alışveriş Limiti Kullanılacak** şeklinde yeni bir seçenek ilave edildi. Böylece personele tanımlanan *indirimli alışveriş limitinin*, kampanyalarda da geçerli olması sağlandı.



- Yüzde oranında indirim yapan yeni bir anında indirim kampanyası yöntemi tanımlandı. Bu sayede Filtrede verilen ürünlere yüzde oranında iskonto yapılabilmesi ve ödeme planına bağlı olarak farklılaştırılabilmesi sağlanmış oldu.
- Hediye kartlarının tanımlanabilmesi için ayrı bir menü yazıldı ve ürün tanımlama bölümünden ayrıldı.
- İndirim Çeki Oluşturma Sihirbazı programında indirim çeki seri numarası oluşturma seçeneklerine Rastgele Sayı (Random) seçeneği ilave edildi. Bu sayede kolay tahmin edilebilir seri numarası oluşturulamaması sağlandı.
- İndirim Çeki Kampanyalarında, tutarlı veya yüzdeli indirim çeki kazandırma seçeneklerine ek olarak, tutar kuralındaki iskonto oranından tutarlı kazanma seçeneği ilave edildi.
- İndirim kampanyalarında uygulanan indirimin fişteki bütün ürünlere dağıtılmasını sağlayan **Fişteki Bütün Ürünlere İndirimi Dağıt** seçeneği ilave edildi.
- İndirim kampanyalarına **Parola Doğrulama ile Birlikte Geçerlidir** adlı yeni bir parametre eklendi. Bu parametresi aktif olan indirim kampanyalarında kampanyanın uygulanması için bir parola girilmesi

gerekmektedir. Bu parolalar kampanya tanımla ana ekranından excel dosyasından alınabilir. Bu uygulama diğer firmalarla ortaklaşa yapılan kampanyalarda kullanılabilir. Firmalar indirim çeki yerine cep telefonlarına sms ile veya e-mail adreslerine parolalar göndererek kampanya kazandırabilmektedirler.

- Diğer firmalarla yapılan ortaklaşa kampanyalarda kullanılmak üzere indirim kampanyalarına **Parola Doğrulama ile Birlikte Geçerlidir** parametresi eklendi. Bu sayede indirim çeki yerine daha önce excel ile programa alınan şifrelerin alışveriş esnasında müşteri telefonuna gönderilmesi sağlanmış oldu.
- Özel Menü % İskontolu** adlı yeni bir kampanya Yöntemi ile fişteki ürünlerin geçerli fiyatlarına verilen % oranında indirim yapılabilmesi sağlandı.
- İndirim Kampanyalarına, **Kazanılan İskonto (Çek, Puan) Başka Müşteriye Verilebilir** şeklinde yeni bir seçenek ilave edildi. Bu çeşit kampanyalarda kazanılan Çek ve puanın hangi müşteriye verileceğine kasiyerin ekranından seçebilmesi sağlandı.
- İndirim Kampanyalarından Puan ve indirim çekleri üzerine **Öncelik ve Avantaja Bakmadan Kazanılın (Birlikte Kullanılmasın Kampanyaları Dahil)** şeklinde yeni bir seçenek ilave edildi. Bu seçeneğin seçilmiş olduğu Puan ve indirim çeki tiplerine ait Puan ve İndirim çeklerinin birlikte kullanılması seçilmiş başka kampanyaları varsa bile kullanılabilmesi, ayrıca avantaj ve önceliğe bakmadan kampanyalar uygulandıktan sonra kalan net tutardan hesaplanması sağlandı.

Toptan Satış ve Bayi / Konsinye (İş Ortağı) Satış Takibi

- Ana şirket yetkili kullanıcısının İş ortağı şirketinin kullanabileceği birden fazla fiyat grubunu İş ortağı şirketine atayabilmesi, İş ortağı yetkili kullanıcısının da kendisine atanan fiyat gruplarından seçtiklerini kendi müşteri, mağaza ve ofislerinde kullandırabilmesi sağlandı.
- Konsinye Satış uygulama aşamalarında önemli değişiklikler yapıldı:
 - Seçilen satış bildiriminin ayrıca faturalanabilmesi sağlandı.
 - Satış bildirimlerinin ayrı, İade bildirimlerinin ayrı faturalanabilmesi sağlandı.
 - Seçeneğe göre konsinye irsaliye ile sevk edilmeyen ürünlerin, satış bildirimlerinin alınabilmesi ve faturalanabilmesi sağlandı.
 - Konsinye satış raporları bu değişikliklere göre yeniden düzenlendi.

- Konsinye alımlar yeniden düzenlendi:
 - Konsinye alım süreçlerine ASN süreci eklendi.
 - Mağaza uygulamasına, **Mağazaya Direkt Alımlar (Konsinye Alış)** adlı yeni bir menü geldi ve bu menüye verilen sipariş ve irsaliye programları eklendi.
 - Konsinye Alım irsaliyesi ile faturası arasındaki bağlantı kaldırıldı.
 - Online Çalışan Bayi – Mal Kabul Ayarları** programında konsinye Alım süreci aktif edildi.
- Online Çalışan Bayi - Mal Kabul Ayarları** programı ile **İade ile geri dönen ürünlerin** de otomatik ana şirket tarafından görülüp onaylanabilmesi için iade edilecek depo ayarları eklendi.

- İş ortağı şirketlerinin ana şirkete girdiği siparişlerin ana şirkette yeniden girilmemesi için ilaveler yapıldı:
 - Online Çalışan Bayi – Mal Kabul Ayarları** programına **Sipariş** bölümü ilave edildi. Buraya gelen siparişin merkezdeki hangi ofise, depoya ve hangi süreç olarak işleneceğinin belirtilmesi için alan açıldı.
 - Mağaza Yönetimi, Bayi Mağazaları Satışları menüsüne **Gelecek Siparişi Onayla (Onl.Bayi) - Sipariş Bazında** adlı yeni bir program ilave edildi. Buradan bayilerin girdikleri verilen siparişler onaylanarak merkez firmada parametrelerde girilen sürece alınan sipariş olarak aktarılması sağlandı.

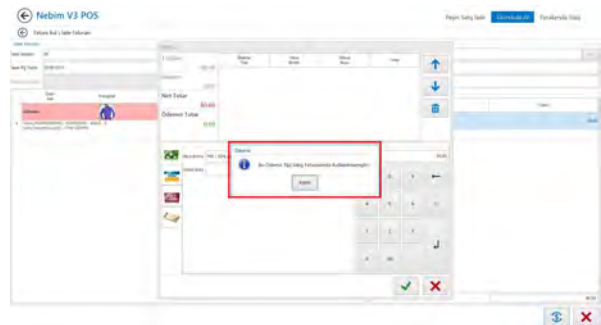
- İrsaliye numarası arama ekranına, faturalandırılmış, kısmi faturalandırılmış, faturalandırılmamış bilgisi ve miktar bilgisi ilave edildi. Fişin durumuna göre satırların farklı renkte görünmesi sağlandı.

- Faturalarda koçan kodlarının bitişi numarasına 5 adet kaldıktan sonra programın her bir sayıda kullanıcıya uyarı vermesi sağlandı.
- İrsaliye - Sipariş Bazlı, Fatura - İrsaliye Bazlı gibi bir önceki süreç ile entegre fiş girişlerinde Özet Giriş ile giriş yapılarak bir önceki sürecine entegre olabilmesi sağlandı.
- ASN Fişinden Otomatik Sevk Emri Oluştur programına benzer olarak Nebim Üretim programı kullanıcıları için **Üretim ASN Fişinden Otomatik Sevk Emri Oluştur** adlı yeni bir program eklendi.
- Tüm sipariş ve fatura süreçlerinin parametrelerindeki **Tutarlara Vergi Dahildir** seçeneği ilave edildi. Süreç parametrelerinde Vergi Dahil /Hariç tanımlamasının fişe varsayılan olan gelmesi, istendiğinde fiş içerisindeyken değiştirilebilmesi sağlandı.
- İrsaliyenin Faturasının Aynı Ay İçinde Kesilmesini** sağlayacak kontrol parametreleri eklendi.
- Toptan Satışlarda, Fiş Satırlarını Tekst Dosyadan Al seçeneğinden kayıt aktarma işlemine **Satış Sorumlusu** seçimi eklendi.
- Fiş Satırlarını **Başka Fişten Al** seçeneğine, Kaynak Fişteki iskontoları alabilme seçeneği ilave edildi.

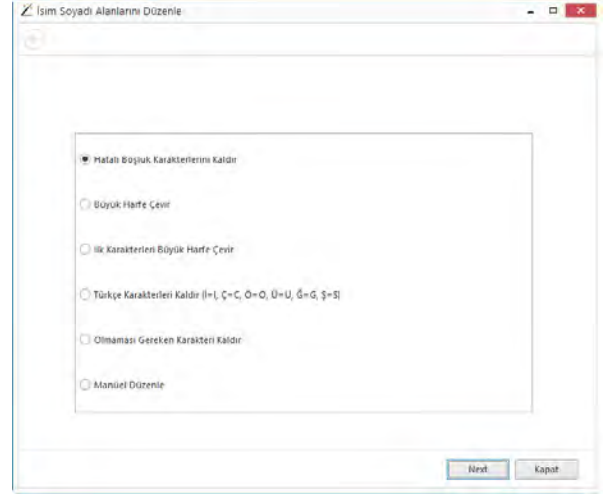
Perakende Satış (Nebim V3 POS ve Mağaza Arka Ofis)

Nebim V3 POS

- Fatura, Ürün İade Al ve Tümünü İade Al işleminden yapılan iade sırasında müşteriye iade edilecek ödemelerde satış fişi ile uyumsuz iade yapılıyor ise kullanıcıya detaylı bir uyarı verilmesi sağlandı.

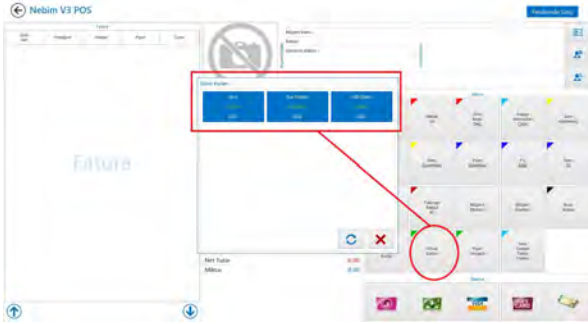


- Nebim V3 POS ekranlarında müşteri arama (müşteri bul) ile ilgili düzenlemeler yapıldı;
 - o **Türkçe Karakterleri Dikkate Alma** seçeneği seçildiğinde Adı ve Soyadı bölümlerine ister Türkçe karakterler girilsin ister girilmesin aramanın bu karakterlerde ayırım yapılmadan yapılabilmesi sağlandı. Örneğin; **Çiğdem Çağdaş** şeklinde kayıtlı olan müşteriyi **Çiğdem Çağdaş** yazarak arıyorsunuz ve müşteriye ulaşamıyorsunuz. Bu seçenek seçildiğinde Çiğdem Çağdaş, CIGDEM CAGDAS, cıgdem cagdas, ÇİĞDEM ÇAĞDAŞ, çiğdem çağdaş gibi tüm varyasyonlarda ad ve soyad girerek müşteriye ulaşmak mümkün olmaktadır.
 - o Yeni yöntemde diğer alanlar boş bırakılarak yalnızca **Telefon numarasından** (Varsayılan **İletişim Adresi**) arama yapıldığında farklı bir sorgu devreye girmekte ve diğer alanlarla ilgilenmeksizin direkt bu alandan sorgulamakta ve çok daha hızlı bir müşteri erişimi sağlanmaktadır.



- Perakende Müşteri verilerindeki kirli bilgileri temizlemek için **Perakende Müşteri Verilerini Düzenle** adında yeni uygulama eklendi. Bu kapsamda aşağıdaki kriterlere göre müşteri verilerinin temizlenebilmesi sağlandı;
 - o **İsim Soyadı Alanlarını Düzenle:** Bu uygulamada Müşteri Adı ve Soyadı alanlarındaki hatalı boşluk karakterlerinin kaldırılması, bütün karakterlerin Büyük Harf yapılması, baş harflerin büyük harf yapılması gibi çeşitli seçenekler ve kullanıcının manuel düzenleme yapabileceği ayrıca bir seçenek bulunmaktadır.
 - o **Telefon Numaralarını Düzenle:** Bu uygulamada hatalı telefon numaralarının toplu silinmesi, uygun formatlara getirilmesi, alan kodları eklenmesi gibi çeşitli seçenekler yer almaktadır.
 - o **Elektronik Posta (e-mail) Adreslerini Düzenle:** Bu uygulamada hatalı elektronik posta adreslerinin toplu silinmesi, uygun formatlara getirilmesi gibi çeşitli seçenekler yer almaktadır.
 - o **Posta Adreslerini Düzenle:** Bu uygulamada boş adreslerin toplu silinmesi, ülke, şehir, ilçe alanlarının toplu düzenlenmesi gibi çeşitli seçenekler yer almaktadır.
 - o **Aynı Müşteri İçin Birden Fazla Açılmış Kartları Birleştir:** Önceki versiyonda eksik kalan bu bölüm tamamlandı. Aynı isim soyada sahip müşteri kartlarının detaylarına bakarak **Birden Fazla Açılmış Kartları Birleştirme** işlemi bu program yardımı ile yapılabilecektir.

- Müşteriler onay vermedikçe telefon ve e-maillerine **Reklam-Duyuru** gitmemesi için bir **Onay Formu** oluşturularak döküm alıp imzalatma ve form numarasını saklamak için seçenekler ilave edildi. Bu uygulama Hem ERP menüsünden hem de V3 POS ekranı üzerinden kullanılabilir. Bu uygulama müşterinin onay alınmamış SMS, e-mail gönderilebilir türünden açılmış iletişim adreslerini ekrana getirip müşterinin onay verdikleri seçildiğinde, bir form numarası atamakta ve formun dökümünü vermektedir. Müşteri daha sonra bu izni kaldırdığında yine onayın iptal edilmesi veya formun yeniden dökülebilmesi de mümkündür.
- Perakende Satış Sürecine iki yeni parametre ilave edildi:
 - o **Ürün Değiştirmede Geri Ödeme Satış Ödemesi ile Aynı Olması Zorunlu** şeklinde yeni bir parametre ilave edildi. Bu sayede, iade işleminin satışın yapıldığı ödeme şekli dışında başka bir ödeme şekli ile yapılması engellendi.
 - o **Ürün Değişim İşleminde, Satış Fişinde Fiyat Değiştirilebilir** şeklinde yeni bir parametre daha ilave edildi. Bu sayede satış fiyatlarının kasiyer tarafından müdahalesine izin verilmediği durumlarda kasiyerin sadece iade işlemlerinde fiyat düzenlemesi yapılabilmesi sağlandı.
- Türkiye'deki GSM operatörlerinin numaralarından başka numaranın girilmesine izin verilmeyen yeni bir **Cep Telefonu** formatı ilave edildi. Bu sayede cep telefonu operatör kodu girişlerinde yapılan yanlışlıklar önlenmiş oldu.
- V3 POS üzerinde döviz kurlarının görülebilmesi için **Döviz kurları** adlı yeni bir tuş tanımı eklendi. Bu sayede kasiyerin tek tuş ile mağazaya tanımlanmış dövizlerin kurlarını görebilmesi sağlandı.



- V3 POS arayüzde askıya alınan faturalar, Perakende Fatura Listesinde kolaylıkla ayırt edilemiyordu. Rapora Askıdaki Faturalar Gelsin/Gelmesin filtresi ilave edildi. Ayrıca bu faturalar için hem bu raporlarda, hem de müşteri ekstresinde **Askıda** olduğunu belirten bir ibare eklendi.
- V3 POS arayüzünde **müşteri tanıma** kartlarından hangilerinin kasiyer tarafından girilebileceğini belirlemek için tanıma kartı tipi girişine **POS Üzerinden Erişilebilir** alanı ilave edildi. Bu sayede kasiyerin erişmesine izin verilen tanıma kartlarını girebilmesi sağlandı.
- V3 POS arayüzünde POS üzerinde müşteri fotoğrafını da eklemek için alan açıldı. Bu sayede kasiyerin mağazada açılan müşteri kartlarına fotoğraf ekleyebilmesi sağlandı.
- V3 POS arayüzünde Para üstü işlemleri geliştirildi;
 - o Birden fazla para cinsi ile para üstü verebilmesi sağlandı
 - o Para üstü çıktığında kasaya işlememe seçeneği ilave edildi
 - o Yalnız farklı para birimi ile para üstü ödendiğinde tediye fişi oluşturma seçenekleri ilave edildi.

Para Üstü

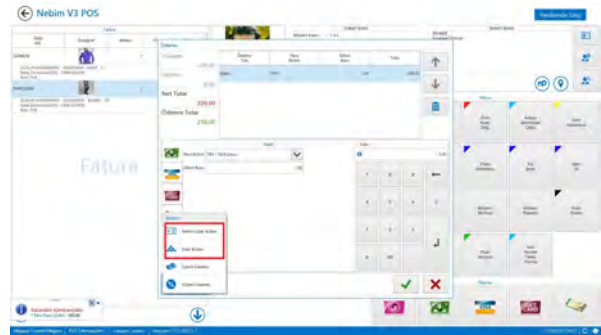
Para Üstü : 30,00 TRY

Para Birimi	Döviz Kuru	Tutar	Tutar (Y)
TRY	1,00	10,00	10,00
EUR	2,56	7,83	20,00

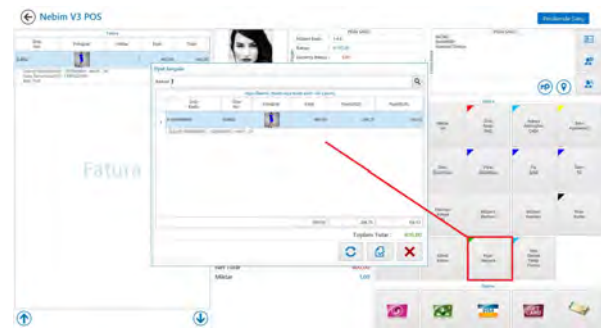
Toplam Tutar : 30,00 TRY

☒ ☐

- Ödeme ekranında, Ödemeye bağlı bir kampanya varsa müşterinin ödeyeceği tutar ancak ödeme tipini verdikten sonra hesaplanabiliyordu. Bu işlem kasiyerin müşteriye ödeyeceği net tutar bilgisini vermesinde zorluk yaratabiliyordu. Bu nedenle bu şekilde bir kampanya varsa kasiyere uyarı verecek bir ekran eklendi.
 - o Burada ödeme nakit ise net tutarın düşeceği girilen tutarın azaltılarak mı yoksa para üstü olarak mı ödeneceği soruldu.
 - o Kredi kartı ve diğer ödeme şekilleri ise kredi kartından veya diğer kartlardan ne kadar çekileceği uyarısı ekrana getirildi.



- V3 POS arayüzde **Fiyat Sorgula** adlı yeni bir tuş ilave edildi. Bu tuşa basıldığında ekrana barkod okutulur ve ürün seçilerek ürün veya ürünlerin peşin fiyatlarının, birden fazla ürün alırsa toplan tutarın satış yapmadan görülebilmesi sağlandı. İstenirse okutulan ürünlerin anında faturalandırılabilmesi de sağlanmış oldu.



- V3 POS arayüzde mağazanın peşin masraflarının girilebilmesi için **Masraf Faturası** adlı yeni bir program ilave edildi. Buradan girilen faturaların otomatik olarak pos terminaline tanımlanmış kasa hesabına işlenebilmesi sağlandı
- V3 Pos arayüzü yenilendi. Daha önce tuşlarla ulaşılan işlemler bir ana menü haline getirildi. Ana menü Windows 8 işletim sistemindeki metro arayüzü sistemi ile aynı şekilde ayarlandı.



- Fiş yekûnüne yapılan kasiyer iskontosu için ödeme ekranına aynı iskonto değerinin farklı şekillerde hesaplandığı opsiyonları ilave dildi.
- Verifone Banka POS entegrasyonunda aynı gün yapılan satışların bankaya İPTAL işlemi olarak gitmesi sağlandı.
- İade işlemlerinde satış sorumlusunun otomatik olarak satış fişinden getirilmesi sağlandı.
- V3 POS üzerinde fatura veya siparişi askıya al seçeneğinde ilgili fişin tarihi günün tarihinden farklı ise (geçmiş tarihe girilen bir fiş ise) uyarı verip askıya almasına engel olunması sağlandı.
- Puan ve İndirim Çeki kullanımı ödeme ekranında da yapılabilmesi için opsiyon ilave edildi. Böylece kampanya hesaplamalarından sonraki net tutar üzerinden de puan ve indirim çeki kullanımı yapılabilmesi sağlandı.
- Müşteri Bazındaki raporların (Ekstre, İndirim Çekleri, Puanları) Fatura, satış ekranlarından alınabilmesi sağlandı.
- V3 POS üzerinde alışverişisi müşterinin bağlantısına (Ek Kartına, Çocuğuna vs.) adına yapabilmesi sağlandı.
- **Peşin Satış** Ödeme seçeneklerine **Alacak Çeki, Alacak Senedi** ve bankadan yapılan **Havale ve EFT** ile ödeme seçenekleri eklendi.
- Ödeme ekranına eklenen kuruş yuvarlama ve lira yuvarlama tuşları ile tutar düzenlemesi yapılabilmesi sağlandı.

Mağaza Arka Ofis

- Mağazalarda **Merkezin Banka Hesabına Nakit Çıkışı** yapılırken, merkezdeki tüm banka hesaplarına çıkış yapılabilirdi. Banka hesaplarının üzerine **Mağazadan Para Yatırılabilir** seçeneği eklendi, böylece mağazaların hangi hesaplara para yatırabileceği kısıtlanmış oldu.
- **Müşterilere Duyurular** kapsamında SMS ile duyuru gönderme ile aynı şekilde çalışan **e-Posta gönderme** seçeneği ilave edildi. SMS'ler ve e-Postalar aynı havuz içerisinde toplanarak gönderilebilmektedir.
- Mağazada alınan dövizli ödemeler için farklı kasa tanımlanabilmesi, bunun için **Mağazanın Kabul Edeceği Dövizlere** satır bazında Nakit Kasa hesabı tanımlanabilmesi sağlandı.
- **Peşin Satış** süreçleri geliştirildi, **Ürün Toplama, Sevk Emri ve İrsaliye** süreçleri ilave edildi. V3 Mağaza uygulamasına, **Peşin Satış Sipariş Sonrası İşlemler**'in takip edilebilmesi sağlandı.
- **Mağazaya Giren / Çıkan Ziyaretçi Sayıları** programına Excel dosyasından veri alma seçeneği eklendi.

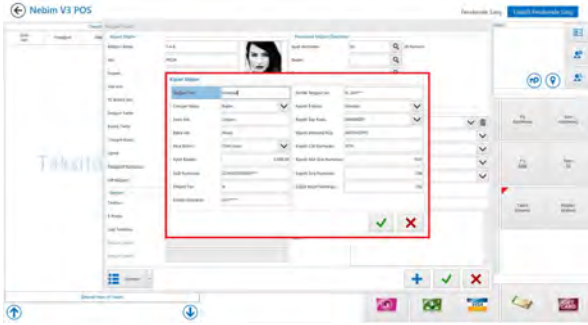
VeriFone VPlatform Entegrasyonu

Kasada Nebim V3 yazılımı üzerinden VPlatform ile gerçekleştirilen kredi kartı ödeme işlemlerinin; bu entegrasyon sayesinde, farklı bankalar için farklı POS terminali kullanımına gerek bırakmadan, tek bir terminal üzerinden yürütülebilmesi sağlandı. Mağazadaki Nebim V3'ün VeriFone VPlatform ile entegrasyonu sayesinde;

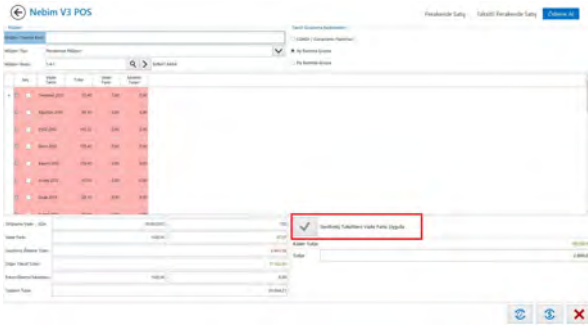
- VeriFone POS terminalinden alınan kredi kartı ödeme bilgileri, banka provizyon numarası alındığı anda Nebim V3'e otomatik olarak aktarılacak. Bu sayede kasiyerin, kredi kartı bilgilerini tekrar Nebim V3'ün ödeme ekranından seçmesine gerek kalmadan satışın **daha kısa sürede tamamlanması** sağlanacak.
- Kartla ödeme anında yanlış banka seçmek gibi kullanıcı hatalarının önüne geçilerek kredi kartı ödemeleri ile ilgili bilgilerin muhasebeye hatasız aktarılması mümkün olacaktır. Böylelikle hem **muhasebenin kontrol iş yükü azalacak** hem de bankalar ile yapılan **"kredi kartı geri dönüşleri mutabakatı"** daha sağlıklı gerçekleştirilecektir.
- Banka provizyon numarası Nebim V3'teki perakende satış işlem kaydı üzerinde saklanmaktadır. VPlatform entegrasyonundan sonra iade işlemlerinde müşterinin **kredi kartı POS slibini beyan etmesine gerek kalmayacak**, bu da müşteri memnuniyetini artıracaktır.

Taksitli Satış

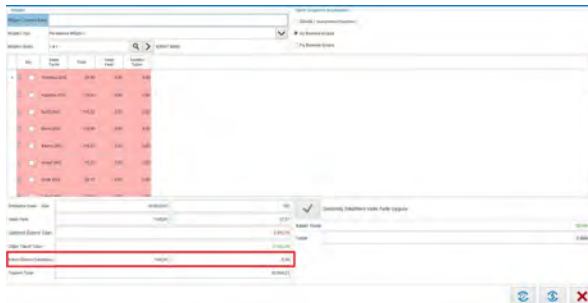
- V3 POS üzerinden Taksitli Satış yapabilecek müşteri tanımlamalarının sicil bilgileri gibi detaylarla kaydedilebilmesi ve kredi limiti oluşturulabilmesi sağlandı.



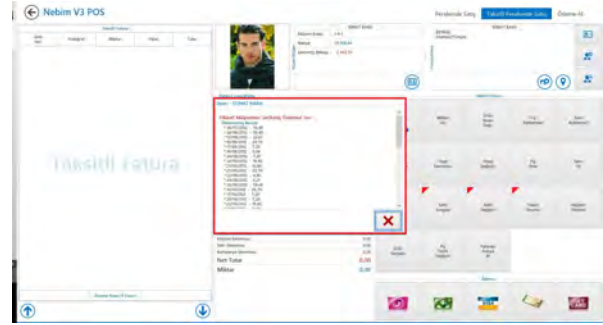
- Taksitli Satış **Ödeme AI** işleminde parametrelerde verilen izine göre, gecikmiş ödemelere vade farkı uygula/uygulama seçeneği ilave edildi.



- Taksitli Satış, **Ödeme AI** sırasında, erken ödenen taksitler için parametrik olarak **Erken Ödeme İskontosu** uygulama seçeneği ilave edildi.



- Taksitli Satış, **Ödeme AI**'da **Banka Havale / Eft ile Ödeme AI, Alacak Çeki, Alacak Senedi** seçeneği ilave edildi.
- Taksitli satış sırasında ödeme ekranına gelindiğinde ödeme planı girilen taksitlerin altında ortalama vade tarihi ilave edildi.
- Taksitli Perakende Satışla birlikte müşteriler için girilmiş kullanıcı uyarıları da önem kazandı. V3 POS ekranındaki kullanıcı uyarısının kullanıcı tarafından kapatılmadıkça ekranda kaması sağlandı ve raporlara kullanıcı uyarılarının alınabilmesi için yeni bir rapor eklendi.



- Taksitli Sipariş işleminde de **Askiya AI** fonksiyonu aktif edildi.
- Taksitli alışveriş yapan müşterilerde kullanmak üzere, müşterinin yapacağı alışveriş ve ödemeleri kısıtlama ve kontrol amaçlı olarak **Alışveriş Yapması Engellenecek Perakende Müşteriler** adlı yeni bir program ilave edildi. Burada hangi sebepten engelleme yapılacağı Perakende Alışveriş Engelleme Nedeni adlı programdan kodlanarak burada belirtilecektir. Müşteriye yapılacak engelleme kaldırıldığında, bu işlem geri planda bir günlüğe yazılacaktır ve istenildiği zaman raporlanabilecektir. Bu uygulama ödeme problemleri müşterileri takip etmek için kullanılabilir. Burada müşteri bazında kısıtlanabilecek işlemler:
- Ödeme problemi olan müşterileri takip edebilmek ve gerektiğinde alışveriş yapmasını engellemek amacıyla **Alışveriş Yapması Engellenecek Perakende Müşteriler** uygulaması ilave edildi. Alışverişin hangi sebeple hangi süreç için engellendiği kodlanarak takip edilebilen bu program ile şu süreçlerin engellenmesi ve istendiğinde;
 - o Peşin Alışveriş Yapabilmesi
 - o Taksitli Alışveriş Yapabilmesi
 - o Taksit Ödemesi Yapabilmesidir

- Rusya ve bazı Avrupa ülkelerinde kullanılan, soyadı haricinde ikinci bir aile adı veya baba adı tanımlamalarında kullanılmak üzere Perakende Müşteri kartında tanımlanmak üzere **Aile Adı** sahası eklendi.
- Taksitli Satış** uygulamasına **Ürün Değiştir, İade, Sipariş İptal İşlemleri** V3 POS ekranına alınarak bu işlemlerin daha hızlı ve pratik bir şekilde yapılabilmesi sağlandı.
- Taksitli satış** süreçleri **ürün toplama** süreci ilave edildi.
- POS üzerinden **Taksitli Müşteriler** için Kefil Kartı ekleme, açma ve kefil sorgulama seçenekleri ilave edildi. Bu ekrandan seçili olan müşterinin bütün kefil bilgilerine ulaşılabilmesi, kişisel bilgilerinin girilebilmesi ve TC Kimlik Numarasından bu kefilin müşteri kartının olup olmadığını, bu kefilin daha önce hangi müşterilere kefil olarak gösterildiğinin sorgulanabilmesi sağlandı.

Kefil Sorgula

TC Kimlik No : 12345678901

Müşteri Kodu :

Müşteri Firma Adı :

Bakiye :

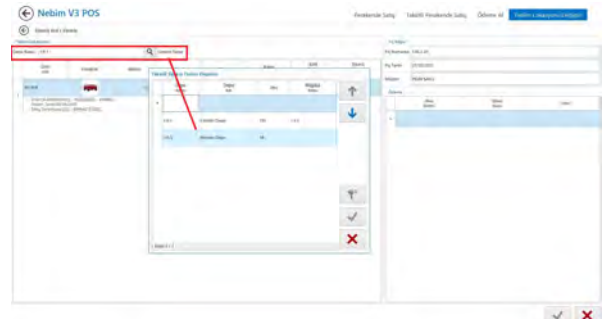
Kefil Olunan Müşteriler			
Müşteri Kodu	Müşteri Tipi	Müşteri Firma Adı	Bakiye
1-4-1	Perakende Müşteri	SÖNAT KARA	-21447,6754
1-4-1-6	Perakende Müşteri	GİZEM ERİĞÜN	-1309,2000

✓

- Taksitli sipariş ve faturada ikinci kefil ekleme seçeneği ilave edildi.
- Hatalı Girilmiş Ödeme Kayıtlarını Düzelt - Yeniden Düzenle programına taksit ödemelerinin de düzenlenmesi için yeni bir bölüm ilave edildi.
- V3 POS üzerinden **Taksitli Satış** faturası ve siparişi için **Ürün İadesi** veya **Tüm Fişi İade** edilebilecek seçenekler ilave edildi.
- V3 POS üzerinden **Taksitli Satış** faturası ve siparişi için **Ürün Değiştirme** işlemi yapabilecek seçenekler ilave edildi.
- Müşterilerin borç bakiyesinin ve ne kadarının gecikmiş borç bakiyesi olduğu müşteri adının altında gösterildi.

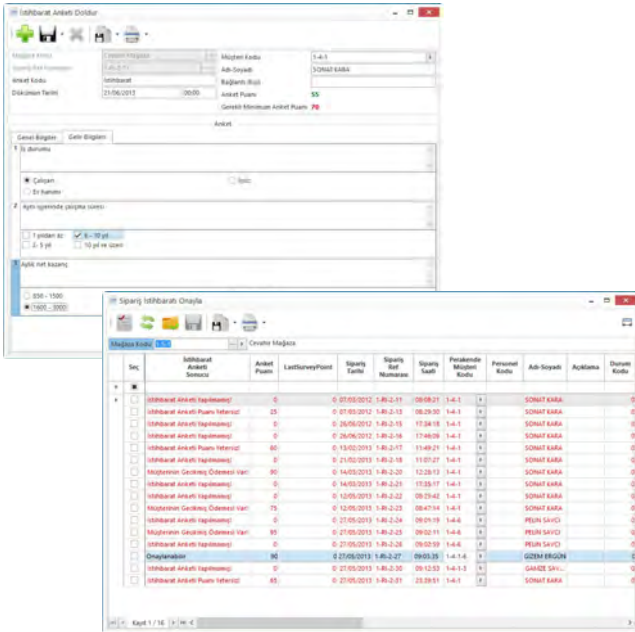
Taksitli Sipariş İşlemleri

- V3 POS Üzerinden Yapılan **Taksitli Satış Sipariş** işlemlerinde Teslim Lokasyonu mağaza değil sabit bir teslimat deposunda ise her satışta teslim lokasyonu değiştirmemek için Taksitli Satış Teslim Depoları adlı yeni bir parametre eklendi. Teslimat deposu bir tane ise kullanıcıya tekrar sorulmaması sağlandı.
- V3 Pos arayüzünde Taksitli Sipariş İşlemleri Tuşu ile ulaşılan menüye **Teslim Lokasyonu Değiştir** adlı yeni tuş ilave edildi. Bu sayede teslim lokasyonunun kolaylıkla değiştirilebilmesi sağlandı.



- Müşterinin siparişlerinin bir kısmının merkezden, bir kısmının mağazadan sevk edilebilmesi durumları için Taksitli satış rezervasyonda farklı lokasyondaki siparişin lokasyonunu değiştirmeden merkezden rezerve edilebilmesi sağlandı.
- Taksitli Satış siparişinde **Diplomatik Satış** siparişi alma seçeneği ilave edildi.
- Taksitli Satış İstihbarat Onaylama** uygulamasına yeni geliştirmeler yapıldı:
 - o Alım, Satım, Sevkiyat Süreç Parametreleri, Taksitli Perakende Satış sürecinde, İstihbarat onayı zorunludur seçeneğine göre ilave parametreler geldi:
 - İstihbarat Onayı İçin Minimum Sipariş Tutarı
 - İstihbarat İçin Kullanılacak Anket Kodu
 - İstihbarat Onay İçin Gerekli Minimum Anket Puanı
 - Her Sipariş İçin Tekrar Anket Yap
 - Gecikmiş Ödemesi Olanlara Tekrar Anket Yap
 - Şu Tutaradan Büyük Siparişlerde Yerde Anket Yap
 - Önceki Anket Üzerinden Kaç Gün Geçmiş İse Tekrar Anket Yapılın
 - o **İstihbarat Anketi Doldur** adlı yeni bir program ilave edildi. Bu programda İstihbarat yapılacak olan Sipariş için parametredeki anket formunun doldurulması sağlandı.

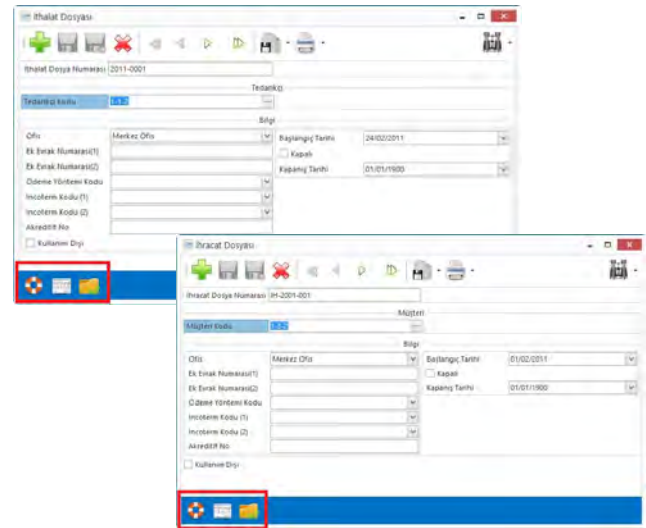
- o **Sipariş İstihbaratı Onayla** programında yukarıda girilen bilgilere göre istihbarat onaylamayı denetleyecek yenilikler ilave edildi. Program sipariş onayı bekleyen siparişleri listelerken aşağıdaki şekilde istihbarat onayını denetler:
 - Siparişin **anketi puanını** gösterir
 - Her Sipariş İçin Tekrar İstihbarat Yap seçeneğine HAYIR demiş ise, daha önce doldurulmuş ve geçerli puanı sağlamış anketi varsa geçerli anketi var der, yeni anket istenmez.
 - Her Sipariş İçin Tekrar İstihbarat Yap seçeneğine EVET ise, eğer anket formu doldurulmadı ise anket doldurulmamış der.
 - Geçerli notu alamamış istihbaratları onaylatmaz, puan yetersiz yazar.
 - Benzer şekilde yukarıda girilen parametrelere göre ya yeni anket ister ya da eski anketlerinden onaylatır.
 - İstihbarat onayı alan anketler bir daha değişiklik yapılmaması için kilitletir.
- o **Taksitli sipariş** girişinde İstihbarat onayı zorunlu olsa da Sipariş İstihbarat Onayı İçin Minimum Sipariş Tutarı altında olan siparişler otomatik olarak onaylı olarak kabul edilir.



- V3 POS üzerinden **Taksitli Satış Siparişi** ve taksit ödemelerinin yetkili kullanıcı tarafından tamamen **SİL** işleminin yapılabilmesi sağlandı.

Dış Ticaret

- İthalat / İhracat Dosyasında sigorta bilgilerinin girilebileceği bir bölüm ilave edildi.
- İthalat ve İhracat dosyaları açılırken hangi ofise bağlanacağı bilgisi ilave edildi. Böylece Ofis bazında ithalat ve ihracat dosya takibi yapılabilmesi sağlandı.
- İthalat ve İhracat dosyalarında:
 - o Durum takibi için Dış Ticaret Dosya Durumu adlı yeni bir tanımlama eklendi. Burada tanımlanan kodlar, Dosya üzerine yeni eklenen dosya takibinde durum tarihçesi adlı element program ile girişi yapılarak kullanılabilir.
 - o Dosya ile ilgili evrakların bir araya toplanarak kolay ulaşımının sağlanması için Dokuman dizini oluşturan ve daha sonra direkt olarak buraya ulaşmayı sağlayan bir element ilave edildi.

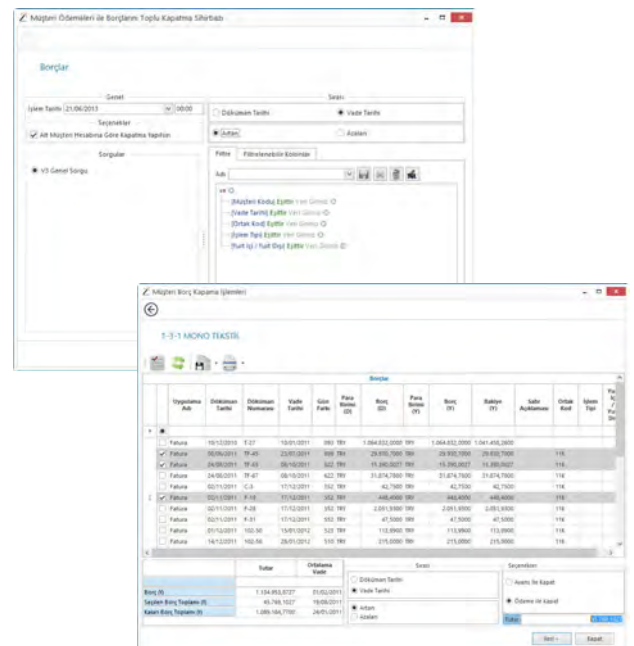
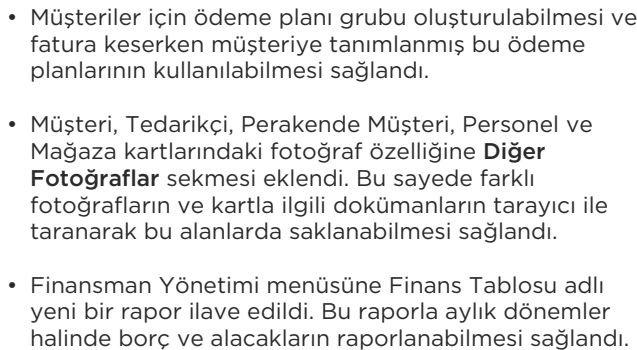


Finans Yönetimi ve Muhasebe

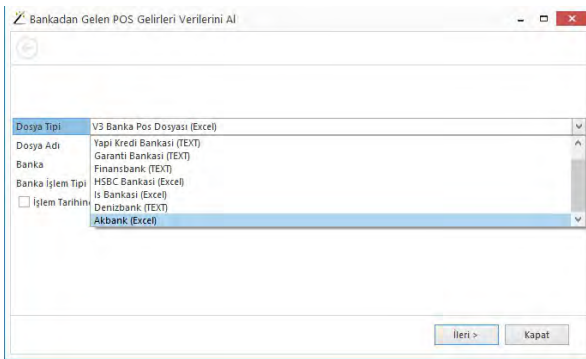
Finans

- Bankadan gelecek olan kredi kartı POS geri dönüşlerinin hesaplanabilmesi için "Bankadan Gelecek POS Gelirleri Vade Kuralları" programı geliştirildi. Bu program sayesinde banka ile yapılan anlaşma kuralları girilebilmesi, kredi kartı ile ödeme alındığında bu gelirlerin anlaşmada tarif edilen yöntemle göre hangi tarihte hesaba geçileceği ve ne kadar servis-komisyon düşüleceğinin hesaplanabilmesi sağlandı.

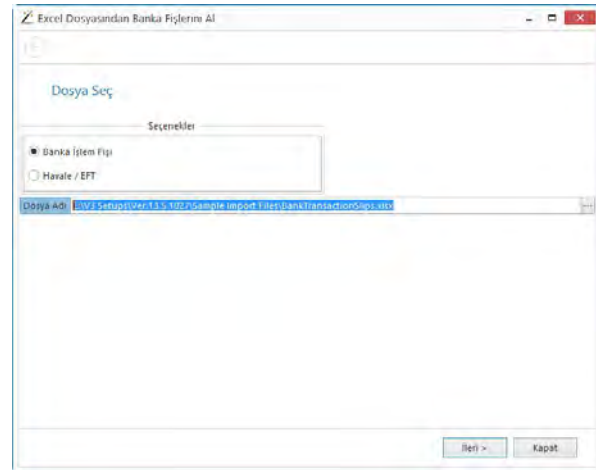
- Tedarikçi girmeden yalnızca kasadan ödeme yapılan masraf faturaları için **Peşin Masraf Faturası (Kasa)** adlı yeni bir program ilave edildi. Tedarikçi açmadan direkt kasaya girilen Peşin Masraf Faturalarında, fişin üzerinde yazan tedarikçi adının, vergi dairesinin ve numarasının girişi ve bu bilgilerin muhasebe fişine aktarılması sağlandı.
- Müşteri İskonto Grubu, Tedarikçiler için de kullanılmak üzere genişletilerek Hesap İskonto Grubu adı altında birleşti. Tedarikçilere de **Hesap İskonto Grubu** tanımı açıldı. İskonto gruplarının alış faturalarına da atanması sağlandı.



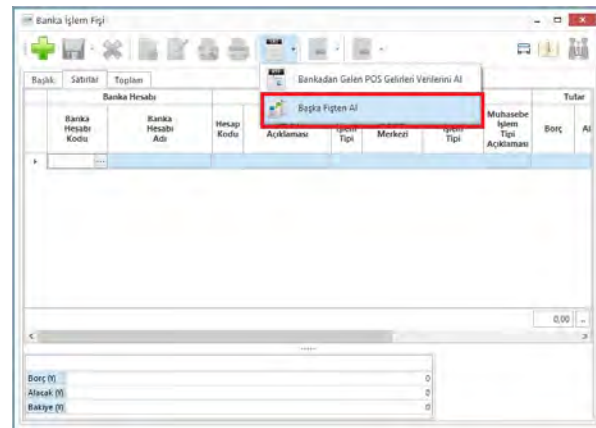
- Borç/alacak kapama veya avans ile kapatılmış faturaların daha kolay silinebilmesi için **Ödemeyi Sil ve Avansa Çevir** seçenekleri eklendi.
- Cari hesaplar ve cari hesabın bağlantıları **Anket** uygulaması ilave edildi. Bu uygulama ile istenen sayıda bölüm ve sorudan oluşan, bu soruların cevap formatlarının belirlenebildiği anketlerin hazırlanabilmesi sağlandı.
- Cari hesaba ait dokümanları ilişkilendirmek için Cari hesap kartlarına dokümanlar dizini ilave edildi. Böylece bu hesap ile ilgili dokümanlara bu dizine kopyalanarak kolaylıkla erişilebilmesi sağlandı.
- Tedarikçi ve müşteriler için kur farklı faturalarını otomatik hesaplayan **Kur Farkı Faturası Oluşturma Sihirbazı** programları ilave edildi.
- Kur farkı faturasında masraf tipleri için tek bir kur farkı girişi yapılabilirken farklı KDV grupları ile kur farkı girilebilmesi için, kur farkı Hesabı üçe çıkartıldı. KDV gruplarını ayrı ayrı ayarlayarak farklı kur farkı kodu seçebilmesi sağlandı.
- Müşteri kartındaki raporlar menüsüne **Müşteri Kartı Dökümü** adlı yeni bir döküm ilave edildi. Bu dökümde müşteriye girilen tüm bilgiler bir raporda toplu halde görülebilir.
- Kullanılmayan Cari hesapların silinebilmesi sağlandı. Bunun için 3 farklı sihirbaz eklendi.
 - o Kullanılmayan Müşteri Hesaplarını Silme Sihirbazı
 - o Kullanılmayan Tedarikçi Hesaplarını Silme Sihirbazı
 - o Kullanılmayan Perakende Müşteri Hesaplarını Silme Sihirbazı
- Bankadan Gelen POS Gelirleri Verilerini Al programında txt olarak bankalardan gelen verilen alınabilmesi sağlandı.



- Toplu olarak gelen banka işlem fişlerini almak için **Excel Dosyasından Banka İşlem Fişlerini Al** programı ilave edildi.



- **Gelecek POS Gelirleri ile Gelen POS Gelirlerini Karşılaştır** Raporu hazırlandı. Bu raporda bağlantı gelecek ile gelen kayıtların bağlantısının kurulması için Banka Kredi Kartı (Pos) Hesapları programına Ofis kodu sahası eklendi, bu bilginin girilmesi gerekmektedir.
- Banka işlem fişine, başka fişten kopyalama seçeneği ilave edildi. Bu sayede bilgilerin daha önce oluşturulmuş fişlerden yeni fişlere kopyalanabilmesi sağlandı.



- Banka İşlem Fişi Girişinden Fiş satırlarını Dosyadan Al bölümüne HSBC bankasının POS dosyasının tanınması için ilave yapıldı.
- Alacak çeki, bankadan tahsil işleminde alınan masrafların girilebileceği bir alan açıldı. Bu sayede banka tahsil işlemlerinde yapılan masrafın da girilebilmesi sağlandı.

- Çek ve Senet menülerine standart bilgileri aynı olan çek ve senetlerde hızlı olarak bordroları oluşturabilmek için yeni programlar ilave edildi:
 - o Alacak Çekleri Portföye Giriş Bordrosu (Otomatik)
 - o Borç Çekleri Çıkış Bordrosu (Otomatik)
 - o Borç Seneti Çıkış Bordrosu (Otomatik)
 - o Alacak Senetleri Portföye Giriş Bordrosu (Otomatik)
- Çek ve Senet menülerine Çek ve Senet durumlarını değiştirebilmek için **Alacak Çekleri Özellik Değiştirme Sihirbazı** ve **Alacak Senetleri Özellik Değiştirme Sihirbazı** adında iki yeni sihirbaz ilave edildi.
- Aynı Firmanın farklı hesaplarını takip etmek için birden fazla hesap kodu açıldığı durumlarda, (Form BA) ve (Form BS) beyannamelerinde bu firmadan alınan veya kesilen faturaları birleştirmek amaçlı olarak Vergi Numarası Aynı Olan firmaları birleştir seçeneği ilave edildi.
- Mal ve Hizmet Alış ve Satışlarına ilişkin bildirimleri (BA/BS) hazırlamadan önce ilgili firmalar ile mutabakatın sağlanması için **Muhasebeye Fatura Mal ve Hizmet Alış/Satış Fatura Mutabakatı** adlı yeni bir program ilave edildi.
- Nakit kasa hareketleri için **Excel Dosyasına Kasa Hareketlerini Gönder** ve **Excel Dosyasından Kasa Hareketlerini Al** programı ilave edildi.
- **Masraf Dekontlarının** girilebileceği yeni bir uygulama ilave edildi. Bu uygulama ile dekontun alındığı cari hesaba alacak kaydı işlenirken, muhasebedeki ilgili hesapların tek fişte borçlandırılabilmesi sağlandı. Avukattan, Gümrükleme firmalarından gelen dekontların girilebilmesi bu uygulama ile sağlandı.

- Toplu olarak gelen elektrik, su gibi giderlerin faturalarını bir dosyadan alıp toplu olarak masraf faturası oluşturan **Excel Dosyasından Masraf Faturalarını Al** adlı yeni bir program ilave edildi.

Muhasebe

- Muhasebe Yıl Sonu İşlemleri için Muhasebe Yıl Sonu Kapanış-Açılış İşlemleri adında yeni bir program ilave edildi. Bu program yardımı ile kapanacak yılın kapanış fişi ve açılış fişleri otomatik olarak oluşturulacak. Eski yıl ve yeni yıl aynı anda aynı veri tabanında saklanacak. Bu işlemten önce /sonra muhasebe içerisinde alınan raporlarda bakiyelerde her zaman yılbaşı 1. Gün olarak kabul edilecek.

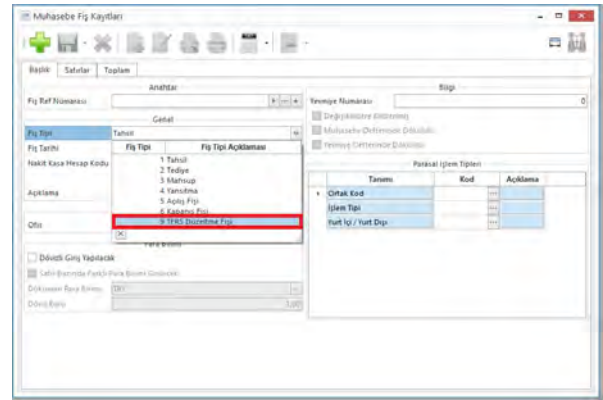
- Muhasebe devir işlemleri ve kontroller bittikten sonra eski kayıtlara müdahale edilmesini önlemek için **Bu Tarihten Önceki Hareketleri Kilit**le adında yeni bir parametre ilave edildi. Burada seçilen tarihten önce girilmiş fişlerde herhangi bir değişikliğe ve yeni fiş girilmesine izin verilmemektedir. Bu ayar tüm kullanıcılar için geçerlidir.



- Mağaza kartına, mağazada girilen fişler için varsayılan Muhasebe İşlem Tipi tanımı ilave edildi. Mağazadan muhasebeye işlenen fişlerde bu alana kullanıcı bir veri girmemiş ise bu değer muhasebe fişine otomatik atılmaktadır. Aynı şekilde mağaza kartındaki maliyet merkezi de varsayılan değer olarak masraf fişlerine gelmesi sağlandı.

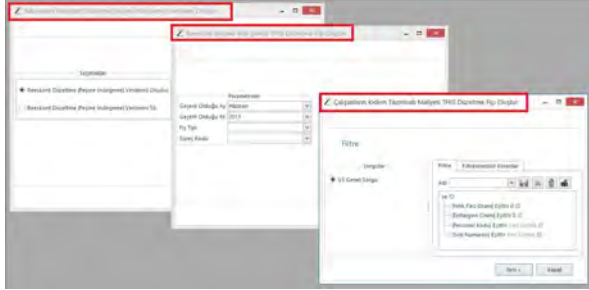
- Muhasebede **Fişlere Yevmiye Numarası Ver** programında fişlerin birleştirilmesi seçeneklerine, muhasebe fişinin kaynak uygulamasına ve kaynak uygulamadaki süreçte göre birleştirme seçenekleri ilave edildi. Ayrıca daha önce fişler on günlük birleştirilebiliyordu, kaçar günlük birleştirileceği de parametrik hale getirildi.
- Muhasebe fiş girişine, bir satırı, Sürükle-Bırak yöntemi ile istenen bir satırın altına veya üstüne taşıyabilme seçeneği ilave edildi. Bu işlem fiş satırındaki edit edilemeyen bir alanından (Hesap açıklaması olabilir) mouse kullanılarak satırı yakalayıp yukarı aşağı sürükleyerek istenilen bir yere bırakma ile yapılmaktadır. Bu yöntem araya satır açmak için de kullanılabilir. Bu durum için araya girecek satır, fişin en altına girilir ve daha sonra tutulup istenilen yere çekilir.
- Muhasebe Hesap planı menüsündeki mizan ve bakiye raporları yenilendi. Mizan ve Bakiyenin istenen hesap kodu detayında döküm dizaynı değiştirmeden alınabilmesi sağlandı. Ayrı döküm dosyaları da yenilendi.
- Muhasebe fiş dökümlerinde, diğer uygulamalardan gelen fişleri giren kullanıcı ile fitreleme yapabilmesi için filtrelerine Kaynak Fiş Kullanıcı alanları eklendi.
- Muhasebe Fiş Kayıtları içinden Başka Fişten Al işleminde **Borç / Alacak Ters Olarak Kopyalansın** seçeneği ilave edildi.

- Muhasebe Varsayılan Fiş tiplerine **TFRS Düzeltme Fişi** adlı yeni bir Fiş tipi eklendi.
 - Bu fiş tipinden TFRS dönem sonu yansıtma işlemleri girilebilecek.
 - Bilanço ve Gelir Tablosuna **TFRS Düzeltme Fişi Dahil Edilsin / Edilmesin** seçeneği ilave edildi. Böylece Bu fişler istenirse tabolalardaki rakamlara dahil edilerek veya edilmeyerek çekilebilmesi sağlandı.
 - Mizan, Bakiye gibi raporlarda Fiş Tipi filtresi kullanılarak bu fişler raporlara dahil edilebilecek veya hariç tutulabilecek.
 - Bu fişlere yevmiye madde numarası verilmeyecek.
 - TFRS ile ilgili diğer uygulamalar bir sonraki versiyonla gelecektir.



- Genel Muhasebe uygulamasına TFRS İşlemleri adında yeni bir alt menü eklendi. Bu menüye Türkiye Finansal Rapor Standartları'na (TFRS) uygun raporlar alınabilmesi için muhasebe düzeltme fişlerini oluşturan yeni programlar ilave edildi. Stok değer düşüklüğü ile ilgili düzeltme fişleri oluşturma ileriki versiyonlarda gelecektir. Bu kapsamda ilave edilen programlar aşağıdadır.
 - Faturaların Reeskont Düzeltme (Peşine İndirgeme) Verilerini Oluştur:** Bu program Vadeli Alış ve Satış faturalarını faturanın kesidiği gündeki peşin değerine indirgenmesi ile vade farklarının hangi aylara karşılık geleceğini bulmak için gerekli hesaplamaları yapar ve verileri oluşturur.
 - Reeskont (Peşine İndirgeme) TFRS Düzeltme Fişi Oluştur:** Yukarıdaki programın oluşturduğu verileri alarak gerekli TFRS düzeltme fişlerini oluşturma işlemi yapar.
 - Çalışanların Kıdem Tazminatı Maliyeti TFRS Düzeltme Fişi Oluştur:** Çalışanlar için hesaplanan kıdem tazminatlarının TFRS raporlarına uygun hale getirmek için gerekli farklar için TFRS düzeltme fişlerini oluşturur. Bu uygulama için Çalışan Personelin kartına **Olası Emeklilik Tarihi** alanı ilave edildi.

- **Reeskont (Peşine İndirgeme) Düzeltmeleri Raporu:** Yukarıda hesaplanan verilerin muhasebe düzeltme fişi oluşturmadan önce veya sonra kontrol edilmesi için raporlama işini yapar.



- Muhasebe Gider Bütçesi yapabilmek için Genel Muhasebe uygulamasına **Bütçe** adlı yeni bir alt menü eklendi. Bu uygulamada yapılacak bütçe çalışması için önce bütçe tipi belirlenir, burada hangi yıl için bütçe yapılacak gibi bilgiler belirlenir. Daha sonra bütçe uygulamasına girilerek bütçe çalışması yapılır. Bütçe uygulamasında geçen yıl, planlanan ve gerçekleşen bilgileri yan yana alınabilir. Geçen yılın değerlerine verilecek bir yüzde ile artırım yaparak yeni planlanan değerler oluşturulabilir.
- **Bütçe** Uygulamasında, bütçe tipi tanımlamasına, bütçenin hangi detayda yapılacağını belirlemenisi için bir alanı açıldı. Bu detaylandırma ile bir bütçeyi, muhasebe işlem tipi detaylı veya Maliyet Merkezi detaylı veya detaysız olarak ayrı ayrı çalışmak mümkün olacak. Ayrı bu programa Var Olan Bir Bütçeden Kopyalama seçeneği ilave edildi.
- **Bütçe** programında yapılan bir bütçenin Excel dosyasına gönderilmesi sağlandı. Bunun için bütçe üzerinde Fare sağ tuşu tıkladığında gelen menüden **Veri Gönder** seçeneği seçilmelidir.

- **Alınan ve Verilen garanti mektuplarında** bankadan garanti mektubu alma ve verme seçeneği eklendi. Garanti mektupları anlık muhasebeye tek yönlü olarak işleniyordu, daha sonra muhasebeye işlenmesi için parametre açıldı ve Muhasebe Entegrasyon İşlemleri programına garanti mektuplarının muhasebeye işleme seçeneği ilave edildi. Garanti mektubunu sildiğimizde muhasebede oluşan fişi silinmiyordu, muhasebe tam entegrasyonu yapıldı. Daha önce tek yönlü olarak muhasebe fişi oluyordu. Muhasebe ile ilgili aynı düzenlemeler Verilen Garanti Mektubunu Kapat programına da yapıldı.

- Muhasebe Fiş girişinde Toplam başlığına basmadan Fiş toplamının yerel bara birimi cinsinden ekranda görünmesi sağlandı.

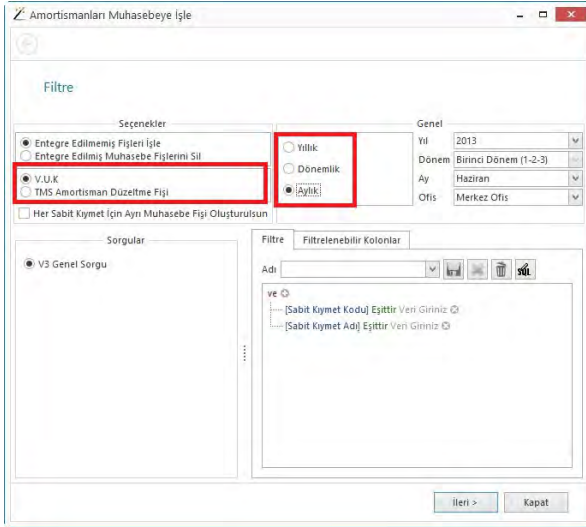
- **Genel Muhasebe** uygulamasının içine, **Gelecek Aylara Ait Gelir ve Gider Tahakkukları** adlı yeni bir program ilave edildi. Bu uygulama ile cari dönemde tahakkuk eden ancak gelecek aylara veya yıllara ait gelirler veya giderler, vadesi geldiğinde otomatik tahakkuk fişinin oluşması için gerekli değerler vadeler ve hesaplar girilir. **Dönem Sonu Gelirler ve Gider Tahakkuk Fişleri Oluştur Sihirbazı** ile de dönem sonunda buraya girilen bilgilerden muhasebe fişleri oluşturulur.

- Kredi Kartı ve Masraf dekontları fişleri için, aşağıdaki veri aktarım programları ilave edildi:
 - o Excel Dosyasına Kredi Kartı Ödemelerini Gönder
 - o Excel Dosyasından Kredi Kartı Ödemelerini Al
 - o Excel Dosyasına Masraf Dekontlarını Gönder
 - o Excel Dosyasından Masraf Dekontlarını Al

- **Maliyet Düzenleme ve Kârlılık Düzenleme** programlarında maliyetin tüm fatura satırlarına değil seçilen satırlarına eklenmesi için düzenleme yapıldı.

Sabit Kıymetler

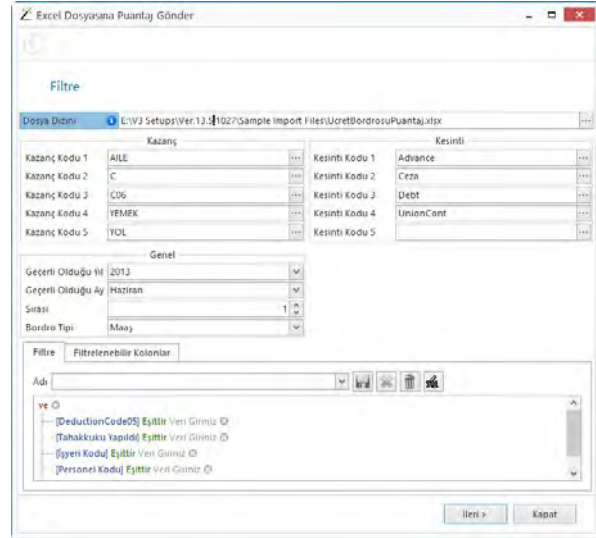
- Sabit Kıymet amortisman hesaplama işlemlerinde düzenlemeler yapıldı. Amortismanın aylık olarak muhasebeye işlenmesi sağlandı. Sabit kıymet defter dökümünde aylık amortisman bilgisi detayı verildi.



- Yeni Türkiye Muhasebe Sistemi (TMS) için Amortisman hesaplamada yeni seçenekler ilave edildi. Amortisman VUK'a (Vergi usul kanunu) göre ve TMS-16'ye (Türkiye Muhasebe standartları 16. madde) göre iki ayrı şekilde hesaplanabilmesi sağlandı. Amortismanların muhasebeye işlenmesi sırasında, hesaplanan iki amortisman değeri arasındaki farklardan TMFS Düzeltme fişi oluşturma işleminin yapılabilmesi sağlandı.
- Amortismanları muhasebeye işlerken tek ofis seçip bu ofisin hesaplarına işlenirken, Sabit kıymet kartı üzerinde Ofis kodu ilave edilerek, sabit kıymet bazında farklı ofislerin hesabına işlenmesi sağlandı.

İnsan Kaynakları ve Personel Ücretleri

- Ücret bordrosu uygulaması ve raporlarında bazı düzenlemeler yapıldı.
 - Kazanç tanımlamalarına **İhbar Tazminatına Tabi Kazanç, Kıdem Tazminatına Tabi Kazanç ve Aynı Yardım** tanımlamalarının yapılabilmesi için seçenekler ilave edildi.
 - Raporlarda düzenlemeler yapıldı, ay kapama yapılmadan SGK işveren primlerinin raporlanması sağlandı.
 - Ay içinde iş yeri değiştiren personel muhasebeye son iş yerinde işleniyordu, ay içinde iş yerinde çalıştığı süreler göre ayrı ayrı muhasebeye işlenmesi sağlandı.
- Excel Dosyasına Puantaj Gönder adlı yeni bir program ilave edildi. Bu program yardımı ile V3 Ücret Bordrosu programından oluşturulmuş bir puantajın Excel olarak kaydedilebilmesi, Excel üzerinden değişiklikler yapıp, tekrar V3 Ücret Bordrosuna aktarılabilmesi sağlandı.



- Personelden alınması gereken evrakların tanımlandığı ve personelden evrakların alınıp alınmadığını, hangi tarihte alındığını izlemek için yeni programlar ilave edildi.
- Personel Maaşlarının belirlenmesini kolaylaştıran **Personel Maaş Belirleme Sihirbazı** adlı yeni bir program ilave edildi. Bu programda filtrelenen personelin ücretlerinde yüzdeli veya sabit artış yapılabilmesi, bulunan sonuçlar istenirse Excel ortamına alınıp çalışma yapıldıktan sonra, yine bu program ile tekrar programa alınabilmesi sağlandı.
- Tevsik ve Satış Performansı hesaplamaları için personele verilen Aylık Ciro Hedefleri Girişine Excel Dosyasına Gönder/Al seçeneği eklendi.
- Personelin ay içindeki eksik çalışma saatlerine karşılık gelen ücretini, brüt kazancını etkilemeden bir ceza kesintisi olarak hesaplayıp, net ücretinden kesilmesini sağlayan yeni bir seçenek ilave edildi.
- Müşteri Paylaşım politikasında, personel için tüm şirket satış noktalarından alışveriş yapabilir seçildi ise, diğer şirket personelinin (İş ortakları veya Ana firma) farklı renkte görünmesi ve şirket kodunun bu ekranda çıkması sağlandı. Bu sayede şirket personeline satış muhasebe hesabı girilmesi için diğer şirketlerde de listelenebilmesi ve şirket çalışanlarının kolay ayırt edilebilmesi için farklı renklerle gösterilmesi sağlandı.
- Ücret Bordrosu, Tahakkukları Muhasebe İşle programına,
 - Ücret Bordroları
 - Kıdem Tazminatı Bordrosu
 - İhbar Tazminatı Bordrosu
 şeklinde üç seçenek ilave edildi. Böylece Kıdem ve İhbar tazminatlarının ayrı ayrı muhasebeye işlenebilmesi sağlandı.

- Personel Ücretleri, iş yeri tanımlama bölümüne iş yeri **Norm Kadro Adetlerini Belirle** adlı yeni bir uygulama eklendi. Bu uygulama ile Yıl + İş Yeri + Departman + İş Unvanı bazında optimum personel ihtiyacı belirlenerek daha sonra fiili çalışan personel ile bu kadroların ve ayrıca geçen yıl norm kadrolarıyla karşılaştırma yapılabilmesi sağlandı.

İşyeri Kodu	İşyeri Açıklaması	Departman Kodu	Departman Açıklaması	İş Unvanı Kodu	İş Unvanı Açıklaması	Geçen Yıl	Miktar
00	Merkez	01	Depo	D01	DEPO SORUMLUSU	0	3
00	Merkez	03	BİM	03	BİLGİ İŞLEM MÜDÜRÜ	0	1
00	Merkez	04	Muhasebe	M01	MUHASEBE PERSONELİ	0	4
01	Cevahir	02	Mağaza	P01	SATIŞ SORUMLUSU	0	6
03	Akmerkez	02	Mağaza	P01	SATIŞ SORUMLUSU	0	4

- **Personele Farklı İş Yerlerinde Geçici Görev Planlama** adlı yeni bir uygulama eklendi. Bu uygulama personele verilen ay içinde farklı iş yerinde geçici görev planlama yapılabilmesini, geçici görev ataması yapılan personele e-mail veya SMS ile bilgilendirme mesajı yollanılabilmesini sağlamış oldu.

Personel Kodu	Adı	Soyadı	e-Posta Adresi	SMS	İşyeri Kodu	İşyeri Açıklaması	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Bitiş Saati	Yarımlı	İptal	Notlar
1-0-1	CEN	GÜVEN	05493544023	01	Cevahir	12/02/2013	00:00:00	18/02/2013	00:00:00			01/01/1900
1-0-1	CEN	GÜVEN	05493544023	01	Cevahir	22/02/2013	00:00:00	24/02/2013	00:00:00			01/01/1900
1-0-4	KORAY	ÇAKIRTAŞ	05493544024	02	Akmerkez	25/02/2013	00:00:00	28/02/2013	00:00:00			01/01/1900
1-0-8	EMRE	ÇAKIRTAŞ	05493544027	01	Cevahir	18/02/2013	00:00:00	28/02/2013	00:00:00			01/01/1900

- İnsan Kaynakları, **İş Görüşmeleri** ve Adaylar bölümü geliştirildi.
 - o Mevcut adayların Açık İş pozisyonlarına uygun olanların belirtildiği **Açık İş Pozisyonuna Uygun Adaylar** adlı yeni bir program ilave edildi. Bu programın içinde ayrıca mevcut iş başvurularından istenilen özellikler filtre edilerek uygun adayların seçilebileceği bir sihirbaz ilave edildi.
 - o Aynı aday ile birden fazla iş görüşmesi kaydı tutabilme olanağı sağlandı. İş görüşmesi yapan personelin görüşlerini detaylı bir şekilde yazabileceği bir **notlar** bölümü ilave edildi.

- o İş Görüşmesi Sonuçlarının girildiği ekran değiştirildi. Buraya sonuçlanmamış iş görüşmeleri gelmekte ve nihai sonuç buradan girilmektedir. Bu ekrandan adaylara toplu halde SMS veya e-mail ile bildirim yapılabilir. Aynı zamanda önceden belirlenmiş sonuçları da yeniden değerlendirmek mümkündür.

- o İş Başvurusu (Aday) açma, Açık iş pozisyonu belirleme ve İş görüşmesi yapma programları Mağaza Menüüne de ilave edildi. Böylece mağazalar kendi görüşmelerini yapabilecek ve kendi açık pozisyonlarını tanımlayabilecekler. Ayrıca merkezin bu pozisyona uygun olarak atadığı adaylar ile görüşmelerini direkt olarak girebilmesi sağlandı.

- o Personel Evrakları tanımlaması, İş Başvurusu anında da girilmesi sağlandı. İş Başvurusunu Personel Olarak Ata yapıldığında bu bilgilerin personel kartına otomatik olarak geçirilebilmesi sağlandı.

Sıra	Aday Kodu	Adı-Soyadı	Sıralama Kodu	Otis	But Kodu	İİ Kodu	Otis Kodu	Cinsiyet Kodu	Doğum Tarihi	Doğum Yeri	Uyruk	Evli	Etiler Tipi	Sipariş Kullanıcı	Özetli Tipi	Satışa Tarih
1-0-2	HARDAN	CAN	1	1	1	1	1	1	01/01/1900							
1-0-3	AYÇA	AE	1	1	1	1	1	1	01/01/1900							
1-0-4	CENGİZ	HANCI	1	1	1	1	1	1	01/01/1900							
1-0-5	GURAY	GUR	1	1	1	1	1	1	01/01/1900							

- **İş Unvanı** tanımlamasına, **Temel beceriler** ve **Görev Tanımı** yapılabileceği iki alan ilave edildi.

- Personel bazında farklı yol ve yemek ücreti veren firmalar için Personel Ücret ve Çalışma Bilgileri, Ücret bölümüne Yol ve Yemek ücreti girilebilecek iki alan eklendi. Puantaj oluştururken YEMEK ve YOL kazançlarına bu alanlarda tanımlı ücret varsa öncelik olarak buradan alınacaktır. Bu alanlarda ücret tanımlı değilse, ücret parametrelerinde tanımlanmış birimler ücretler alınacaktır.

Başlangıç Tarihi	Ücret Tipi	Para Birimi	Ücret	YEMEK Ücreti	YOL Ücreti	Açıklama	Asgari Ücret
23/06/2013	Ayık (Brüt)	TL	5,000.00	0.00	0.00		

- Puantaj Oluşturma Sihirbazı** programında Yeni Puantaj Oluştur, Eski Puantajdan Kopyala seçeneklerinin yanına **Puantajı Sil** seçeneği eklendi.
- Personale kasa üzerinden yapılan ödemelerin girildiği programda **Personel İş Avans İadesi** girişinin yapılması sağlandı ve adı **Personale Kasa Üzerinden Yapılan Ödemeler ve Avans İadesi** olarak değiştirildi.
- Eksik gün nedeni puantaj sırasında girilmesi istendiğinden **Eksik Gün Nedeni** girişi puantaja da ilave edildi.
- Puantajı Excel dosyasına gönderme programında oluşan dosyaya iş yeri ve departman adı kolonları ilave edildi.
- Personel Özel sigortalar tanımlamalarına, **PLI - Özel Hayat Sigortası** tanımı ilave edildi. Personel kazanç tanımlamalarından indirim alacak personele bu sigorta tanımlanarak, tanımı gereği aylık primin %50'sinin kullanılabilmesi sağlandı.
- SGK Aylık Prim ve Hizmet Belgesine, SGK tarafından yeni eklenmiş olan sigortalının **İstirahat Süresinde Çalışmamıştır** kolonu için oluşan XML dosyasında ilaveler yapıldı. Bu alanın sigortalının o ayki eksik çalışma nedeninde **01- istirahat / dinlenme** varsa 2, yoksa 0 değeri atılarak doldurulması sağlandı.
- Personel Asgari Geçim İndirimi (AGİ) hesaplaması için geçmişe dönük evlenme, boşanma, çocuk doğumu gibi değişimlerin izlenebilmesi için bu bilginin Ay/Yıl bazında saklanması sağlandı. (Burada sadece değişim olan ay saklanacaktır, değişim yoksa kayıt girilmesine gerek yoktur.)

ERP'den Raporlama

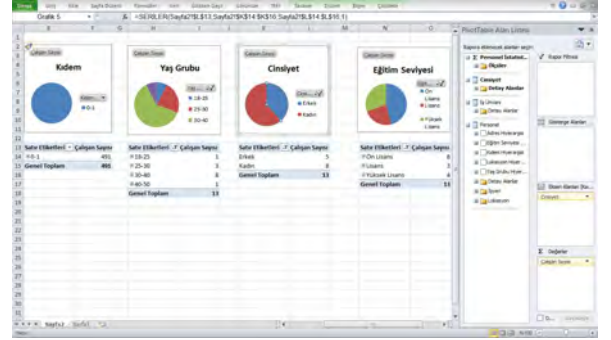
- Rapor filtrelerinde sorgular, yetkili kullanıcıların özelleştirmesine açıldı. İleri düzey kullanıcılar buradan kendi sorgularını oluşturabilir veya silebilir hale getirildi. Ayrıca sorguyu SQL dosyası olarak dosyaya kaydetme eklendi. Bu sayede yapılan bir çalışma kolayca kaydedilip saklanabilecek ve başka server'larda çalıştırılabilecek duruma getirildi. Oluşturulan dosyada, dosyanın kimin tarafından kaydedildiği, tarihi gibi bilgiler otomatik olarak yer almaktadır.
- Nebim V3 ERP içinden alınabilen raporlar ile ilgili genel düzenlemeler yapıldı.
 - Paket içinden default çıkan rapor adı **Varsayılan** olarak görünüyordu ve sadece bu rapor ilk açıldığından varsayılan rapor olabiliyordu, bu isim artık **V3 Genel Sorgu** olarak değiştirildi ve artık kullanıcıların kendileri için özelleştirdiği raporları da varsayılan rapor yapabilmeleri sağlandı.
 - Rapor dizaynları her sorguya göre ayrı hazırlanabiliyor ve her rapor sorgusu seçildiğinde dizaynında seçilmesi ayrıca seçilmesi gerekiyordu. Her sorgu için bir dizayn ataması yapılabilme olanağı sağlandı.
 - V3 Genel Sorgu** her versiyon update işleminde yenilenmektedir o nedenle bu sorgunun değiştirilmesine izin verilmemektedir. Ancak artık **Pivot Seçeneği Aktif** etme, **Öncelikli (Varsayılan)** yapma, **Diğer Şirketlerin Bilgilerini Raporlayabilir** seçeneği, **Rapor Dizayn Dosyası** seçeneklerinin değiştirilmesine izin verilmektedir. Daha önce bu değişiklikler için raporun özelleştirilmesi gerekiyordu.
 - Ayrıca rapor dizayn dosyalarının tanımlandığı dizin ile ilgili **önemli** bir düzenleme yapıldı. İş ortakları için Şirket Parametrelerine **Rapor dizini** tanımlaması alanı açıldı. Bu sayede iş ortakları, ana şirketten ayrı olarak rapor dizaynı kullanacaklar ise veya ana şirketin kullandığı özel dizaynları göremeyecekler ise bu alana farklı bir rapor dizini tanımlanacak ve yalnızca bu dizindeki dizaynları kullanabilecek. Bu alan boş bırakılırsa ana şirketin dizaynlarını kullanmaya devam edecekler.
- Tedarikçi, Toptan Müşteri ve Perakende Müşteri ekstre raporları yenilendi. Tedarikçi ile konsolide Müşteri ekstresi kaldırıldı, opsiyon olarak müşteri ekstresi raporuna ilave edildi. Fatura detaylı dizaynlar birleştirildi.
- Rapor dizaynları defaultları Siyah-Beyaz olarak dizayn edilmeye başlandı. Yeni rapor dizaynları yeni siyah-beyaz formatta yapıldı.

Nebim V3 ERP'ye eklenen bazı raporlar aşağıda verilmiştir;

- Hesap Aylık Mizan Dökümü
- Sabit Kıymet Sigortaları Raporu
- Bankadan Gelecek POS Gelirleri Raporu
- Müşteri Bakiyesi - Yaşlandırılmalı
- Tedarikçi Bakiyesi - Yaşlandırılmalı
- Satış Kanalları Listesi
- Ürün Envanterini Satış Fiyatları İle Değerlendir (ana şirketten alınabilir, iş ortağı şirketleri alamaz)
- Ürünlerin Hareket Özeti
- İki Sayım Karşılaştırma Raporu
- Onay Farkları Raporu
- Tahsisat Süreçleri Listesi
- Personel Kazanç ve Ödeme Ekstresi
- Personel Çalışma ve Ücret Değişim Raporu
- SGK Aylık Prim Ve Hizmet Belgesi Raporu
- Duyuru Gönderim Raporu
- Transfer Planı Kontrol Listesi
- Konsinye Sevk/Satış Raporu
- Personel Kişisel Bilgiler Raporu
- SGK İşten Ayrılış Belgesi
- İşten Ayrılan Personele Verilecek Bonservis ve Vergi Bilgisi
- İthalat Dosyası Durum Raporu
- Matbu Form Koçan Numaraları Kontrol Listesi
- Fiş Yetkileri Raporu
- Müşteri Mizan Raporu - Muhasebe Hesabı İle Karşılaştırmalı
- Tedarikçi Mizan Raporu - Muhasebe Hesabı İle Karşılaştırmalı
- Hesap Mizan Dökümü - Maliyet Merkezi, İşlem Tipi Detaylı
- Faturalanmamış Satış Bildirimleri Raporu
- Reeskont (Peşine İndirgeme) Düzeltmeleri Raporu
- Gelecek POS Gelirleri İle Gelen POS Gelirlerini Karşılaştır
- Müşteri Sair Borç / Alacak Kontrol Listesi
- Tedarikçi Sair Borç / Alacak Kontrol Listesi
- Program İzinleri Raporu
- Faturalanmayacak Satış Bildirimleri Raporu
- Malzeme Stok Durumu Raporu
- Müşteri Teklifleri Raporu (Ürün Detaylı)
- Personellerin Yıllık Maliyetleri
- Satın Alma Teklifleri Kontrol Listesi (İthalat)
- Satın Alma Teklifleri Kontrol Listesi (Masraf)
- Satın Alma Teklifleri Kontrol Listesi (Toptan)
- Teklif Faturaları Kontrol Listesi
- Teklif Faturaları Kontrol Listesi (İhracat)
- Ürün Stok Durumu Raporu ve Envanteri Satış Fiyatı ile Değerlendir

Veri Ambarı

- “İnsan Kaynakları” adında eklenen yeni bir küp sayesinde, çalışanların kıdem yılı, cinsiyet dağılımı, yaş seviyeleri, eğitim seviyeleri gibi çeşitli istatistik çalışmalarını analiz edebilirsiniz.



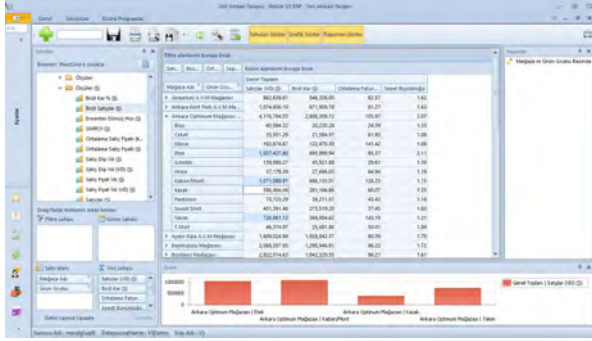
- “Ödemeler” adında eklenen yeni bir küp sayesinde, mağazalarda yapılan ödemeleri değişik hiyerarşik yapılarca göre analiz edebilirsiniz. Bu sayede;

Kredi Kartı ile yapılan ödemelerde, Banka Adı ->Kredi Kartı Tipi->Taksit Sayısı hiyerarşisinde analiz yapabilirsiniz.

Banka aracılığı ile yapılan ödemelerde, Banka Adı->Banka Şubesi Adı->Banka Hesap Tipi Açıklaması->Banka Hesap Adı hiyerarşisinde analiz yapabilirsiniz.

Hediye Kartı ile yapılan ödemelerde, hediye kartı açıklamasına göre analiz yapabilirsiniz.

- Borçlar ve Alacaklar adında eklenen küp sayesinde, perakende müşteri, toptan müşteri, personel veya tedarikçi bazında borç, alacak ve bakiye analizlerini yapabilirsiniz.
- Tüm tutarsal değerlerin istenilen döviz kuruna çevrilmesi sayesinde, tek bir rapor üzerinde farklı döviz kurlarına göre analiz yapabilirsiniz.
- Temel satış fiyatlarına göre satış, sipariş, envanter hareketlerini analiz edebilirsiniz.
- Geçerli Fiyat Grubuna göre Satış, Sipariş, Envanter hareketlerini analiz edebilirsiniz.
- Müşterilere tanımlanan alt müşterilere göre analiz yapabilirsiniz.



- Tarih boyutuna eklenen “Özel Günler” sayesinde, Nebim V3 ERP’de tanımlanan anneler günü, babalar günü, sevgililer günü vb. günlerin analizlerini yapabilirsiniz.
- Nebim V3 ERP’de tanımlanan kanal hiyerarşisini veri ambarında raporlama ve Merchandise Planlama için farklılaştırabilirsiniz.
- Depo ve ürün bazında asgari azami stok seviyeleri analiz yapabilirsiniz.
- İndirim Kampanyaları ile ilgili eklenen boyutlar ve ölçütler sayesinde, kampanya yöntemlerine göre detaylı analiz yapabilirsiniz.
- Mağaza metrekare ve kira bilgileri ölçütleri ile satış alanı tarihçesine ve kira bilgilerine göre analiz yapabilirsiniz.
- Veri ambarı ayarları programında e-Mail Ayarları bölümü ile, veri ambarı güncellemeleri sırasında veya herhangi bir problem oluştuğunda tanımlı e-mail adreslerine otomatik e-mail göndermesi ile bilgi sahibi olabilirsiniz.
- Mağazaların enlem boylam bilgileri ile Google map entegrasyonu sağlayabilirsiniz.
- Ürün boyutuna eklenen renk, tema ve tema özellikleri ile renk ve tema bazında analizler yapabilirsiniz.
- V3 küpüne eklenen, rezerv miktarı, rezerve edilmiş bekleyen, paketlenmiş miktar, paketlenmiş bekleyen, sevk emri miktar, kalan sevk emri KPI’ları kullanarak sevkiyat bazında istenilen kısırlımlarda analizler yapabilirsiniz. Herhangi bir müşterinin sevkiyat bilgileri analiz edebileceğiniz gibi aynı zamanda sipariş veren mağazaların paketlenmiş ürünlerini de takip edebilirsiniz.

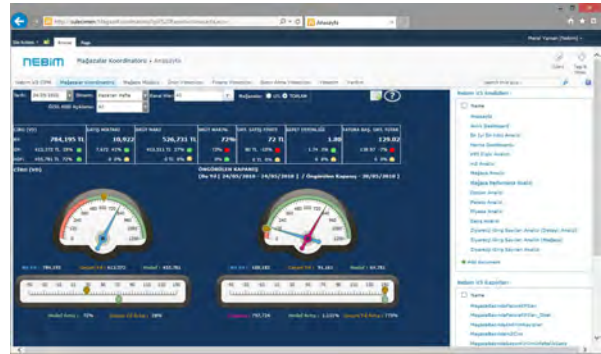
- V3 küpüne eklenen Satış Kanal Hiyerarşisi ile satış kanalları bazında analiz yapabilirsiniz.
- V3 küpüne eklenen vergi tipi boyutu sayesinde, diplomatik, standart, Tax Free vergi tipleri bazında analizler yapabilirsiniz.
- Ürün boyutuna eklenen, ürün tipi, fiyat seviyesi, moda algısı, ticari rol, ItemOption özellikleri ile ürün bazında bu özellikleri kullanarak analiz yapabilirsiniz.
- Mağaza bazında verilen aylık hedefler baz alınarak, gerçekleşen satış, hedef ve gerçekleşen hedef oranları bazında analiz yapabilirsiniz.
- Zaman Analizi KPI’ları ile tek bir satırda herhangi bir detayın seçilen tarihteki satış, sene başından itibaren satış, geçen sene aynı dönem satış vb. detaylarını analiz edebilirsiniz.

İş Zekası

Mağazalar Koordinatörü

• Ana Sayfa

Mağazaların LFL veya toplam olarak ciro, satış miktarı, brüt marj, ortalama satış fiyatı değerlerini geçen yıla ve bütçeye göre karşılaştırabilir, günlük, haftalık veya aylık olarak öngörülen kapanış cirolarını görebilirsiniz.



• Anlık Dashboard

Mağazaların, günün herhangi bir saatindeki ciro ve satış miktarları ile geçmiş verilere bakarak gün sonu tahmini kapanış cirolarının öngörülleri ile yeni eklenen hedef değerleri sayesinde günlük hedef değerlerinin neresinde olduğunu görebilirsiniz.

• En İyi En Kötü Analiz

Ciro, satış miktarı, brüt marj, envanter, ortalama satış fiyatı, sepet derinliği, ziyaretçi sayısı bazında en çok ve en az satan mağaza analizlerini yapabilirsiniz.

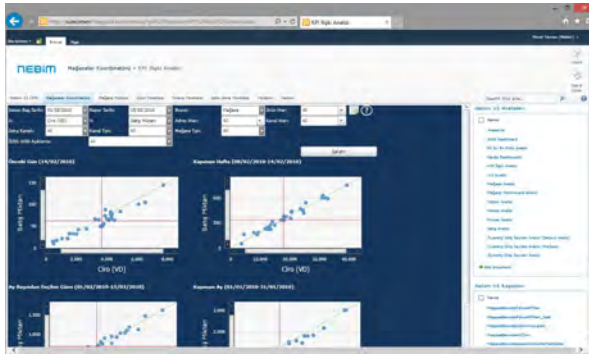
• Harita Dashboard

Harita üzerinde mağazaların enlem ve boylam bilgilerine göre konumlarını görebilirsiniz. Yeni eklenen, mağazaların hedefi geçme ve geçememe durumuna göre farklı renklerde gösterilmesi sayesinde istisna mağazalara çok daha hızlı ulaşabilirsiniz.



• KPI İlişki Analizi

Perakendede aralarında ilişki kurulabilecek tüm KPI'lar istenilen kombinasyonda birbirleri ile karşılaştırarak incelenebilir. $Ciro / adet$, $ciro / brüt marj$, $metrekare / sepet derinliği$, $ortalama fiyat / m^2$ vb. gibi değerlerin mağaza, bölge bazında ilişkilerinin analizini yapabilirsiniz. Standart dışı mağazaların, bölgelerin ve trendlerin belirlenmesini sağlayabilirsiniz.



• Metrekare Analizi

Mağazaların son on iki aylık yıllık ciro/m2, brüt marj / m^2 ve ortalama satış fiyatı – satış miktarı ilişkisini görebilirsiniz.

• Mağaza Analizi

Mağazaların ciro, satış miktarı, brüt marj ve envanter değerlerini, bu yıl, geçen yıl, ve hedef değerleri ile son on dört günlük detayları bazında görebilirsiniz.

• Mağaza Performans Analizi

Yeni eklenen bu rapor sayesinde, mağazaların performanslarını istenen KPI'a göre analiz edebilirsiniz. Raporda istemediğiniz alanları çıkartabilir veya ekleyebilirsiniz. Böylece kendinize özel rapor formatı oluşturabilirsiniz. Kolonlarda yapılan sıralamalar ve filtrelemeler ile verilere çok daha hızlı ulaşabilirsiniz.

• Option Analizi

İstenilen ürün kırılımında, mağaza bazında, kaç optionun (seçeneğin) bulunduğu, bunların kaç tanesinin verilen tarih aralığında satışının bulunmadığını ve buna bağlı ROS'u (Rate of Sale) değerlerini analiz edebilirsiniz.

• Pareto Analizi

Pareto değeri %80 olarak kabul edilmiştir. Ancak pareto değerini değiştirebilirsiniz. Paretonun amacı, toplam bir değer dağılımını anlamaya yardımcı olur. Örneğin: Cironun %80'inini yapan mağazaların analizini yapabilirsiniz. Mağazaların %80'i cironun %80'inini yapıyor ise, mağazalar arası çok dengeli bir dağılım var demektir.

• Piyasa Analizi

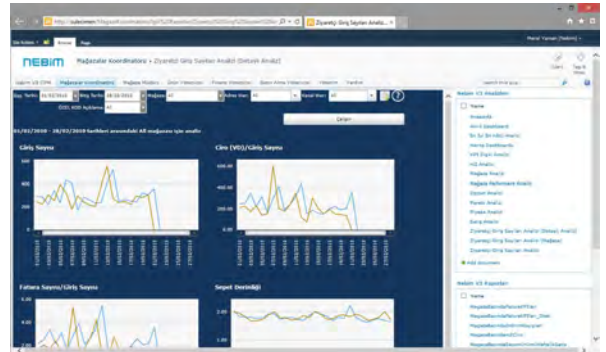
Piyanın verileri ile şirket cironun geçen aya ve geçen yıla göre değişim yüzdesini görebilirsiniz.

• Satış Analizi

Ciro, adet, brüt marj gibi ana KPI'ların, bu yıl, geçen yıl ve hedef değerleri ve bunların yüzdesel değişimlerini altı değişik zaman diliminde görebilirsiniz. Ayrıca her zaman diliminde detaya indiğinizde mağaza bazında karşılaştırmaları analiz edebilirsiniz.

• Ziyaretçi Giriş Sayıları Analizi (Detaylı Analiz)

Mağazalara giriş yapan günlük ziyaretçi giriş sayıları ve buna bağlı ciro/giriş sayısı, fatura sayısı/giriş sayısı ve sepet derinliği değerlerinin geçen yıl ile karşılaştırmalarını analiz edebilirsiniz. Yeni eklenen detay sayesinde, haftanın hangi gün ve saatlerinde giriş yapan ziyaretçi sayılarını görebilirsiniz.



• Ziyaretçi Giriş Sayıları Analizi (Mağaza)

Mağazalara giriş yapan ziyaretçi sayısı değerleri ile bu değerlerin geçen yıla göre fark %'lerini görebilirsiniz.

• Ziyaretçi Giriş Sayıları Analizi

İstenilen mağaza veya mağaza gruplarına, günlük ziyaretçi giriş sayılarının, "önceki gün", "geçen hafta", "geçen ay", "geçen yıl" değerlerini ve değişim yüzdelerini analiz edebilirsiniz.

Mağaza Müdürü

• Ana Sayfa

Ciro, satış miktarı, brüt marj, brüt marj %, ortalama satış fiyatı ve sepet derinliği değerlerini, bu yıl/geçen yıl/hedefler ve ilgili değişim yüzdeleri ile birlikte görebilirsiniz. Verilen yetkiler doğrultusunda her mağaza müdürünün sadece kendi mağazası ile ilgili bilgileri görebilmesini sağlayabilirsiniz.

• Anlık Dashboard

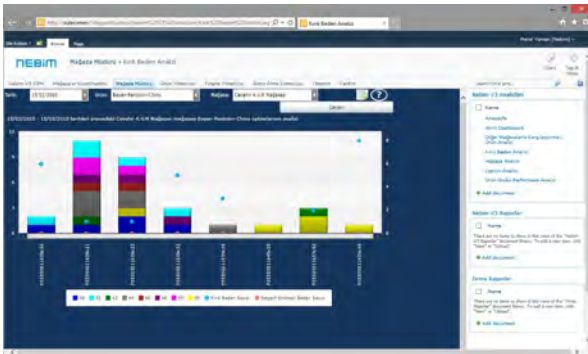
Mağaza bazında, günün herhangi bir saatindeki ciro ile geçmiş verilere bakarak gün sonu kapanış cirolarının öngörülmesi ile günlük mağaza hedef değerlerini görebilirsiniz.

• Diğer Mağazalarla Karşılaştırmalı Ürün Analizi

Seçili herhangi bir kategorinin seçenekleri (option) bazında, mağaza müdürünün kendi mağazasının performansını, diğer mağazalar ile karşılaştırmalı olarak görebilmesini sağlayabilirsiniz.

• Kırık Beden Analizi

Option bazında beden dağılımlarını ve kırık (envanteri sıfıra düşmüş) olan beden sayılarını görebilirsiniz.



• Mağaza Analizi

Mağazanın ciro, satış miktarı ve brüt marj değerlerini, bu yıl, geçen yıl ve hedef değerleri ile ay sonu tahmini ciro detaylarını analiz edebilirsiniz.

• Option Analizi

İlgili mağazanın, istenilen ürün kırılımında, kaç optionun (seçeneğin) bulunduğu, bunların kaç tanesinin verilen tarih aralığında satışının bulunmadığı ve buna bağlı ROS'u (Rate of Sale) analiz edebilirsiniz.

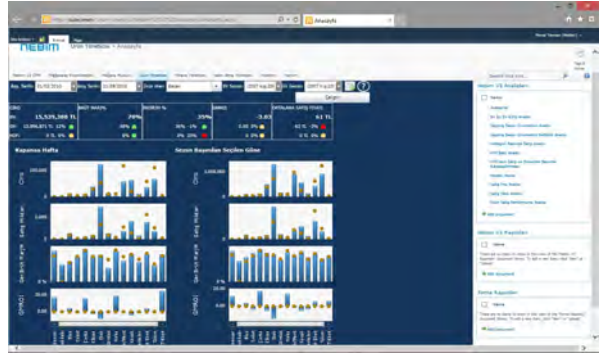
• Ürün Grubu Performans Analizi

Seçilebilecek KPI'lar (ciro, brüt marj, satış adeti) bazında ürün kategorilerinin performanslarını görebilirsiniz.

Ürün Yöneticisi

• Ana Sayfa

Ürün kategorileri bazında ciro, brüt marj %, indirim %, GMROI ve ortalama satış fiyatı değerlerini, bu yıl, geçen yıl, hedef değerleri ve ilgili değişim yüzdeleri ile birlikte analiz edebilirsiniz. Yeni eklenen detay sayesinde, grafikte barların üzerine tıklandığında ilgili ürün grubunun detayları analiz edilebilir.



• En İyi En Kötü Analiz

Kategorilerin veya ürünlerin performanslarını seçilen KPI bazında görebilirsiniz. Bunu yaparken, en başarılı ve en başarısız kategori veya ürünleri sıraya dizerek ilgili değerleri ile karşılaştırabilirsiniz.

• Geçmiş Sezon Ürünlerinin Analizi

Satışların, ciro, adet, brüt marj ve indirim tutarlarının, geçmiş sezon ürünlerinden gelen %'ini analiz edebilirsiniz.

• Geçmiş Sezon Ürünlerinin Haftalık Analizi

Sezon ürünleri ile sezon dışı (geçmiş sezon indirimli ürünler, bir sonraki sezonun önceden gönderilmiş ürünleri) ürünlerin, ürün, mağaza ve KPI bazında değişik kombinasyonlarda analizini yapabilirsiniz.

• Kategori Bazında Satış Analizi

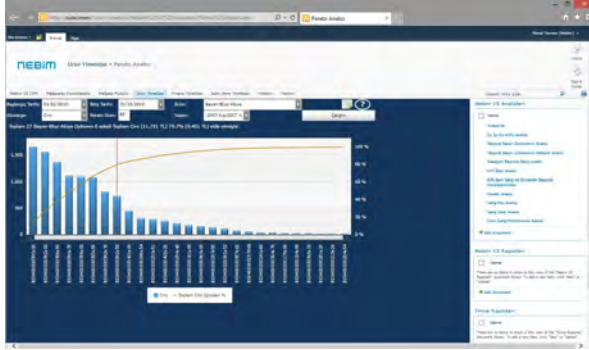
Ürün grupları ve KPI'lar bazında rapor alabilirsiniz. Raporla istemediğiniz alanları çıkartabilir veya ekleyebilirsiniz. Böylece kendinize özel rapor formatı oluşturabilirsiniz. Kolonlarda yapılan sıralamalar ve filtrelemeler ile verilere çok daha hızlı ulaşabilirsiniz.

KPI'ların Satış ve Envanter Bazında Karşılaştırılması

Yeni eklenen Dashboard ile, ürün gruplarının, belirli zaman aralıklarında, en önemli beş KPI'nı (Gerçekleşen Ort. Fiyat, Sezon Fiyatları ile Ort. Fiyat, Brüt Marj %, İndirim %, Sezon Fiyatları ile Brüt Marj %) satışlarından oluşan değerleri ile aynı ürün gruplarının envanterde kalan kısmının o andaki potansiyel oluşturabileceği değerlerin karşılaştırılmasını görebilirsiniz.

Pareto Analizi

Bir kategoride, kaç seçenek (option) bulundurulması gerektiği konusunda analiz yapabilir. Pareto oranı olarak istenilen değer verilebilir. Örneğin, cironun %80'ini yapan ürünlerin hangisi olduğu kolaylıkla analiz edilebilir.



Satış Hızı Analizi

Bir kategoride bulunan seçeneklerin (option), teker teker kaç mağazada bulunduğunu ve bu mağazalardan kaç tanesinde satışın olduğu veya olmadığını görebilirsiniz.

Satış Stok Analizi

Ürün bazında performansın analiz edilebildiği rapordur. Raporda istemediğiniz alanları çıkartabilir veya ekleyebilirsiniz. Böylece kendinize özel rapor formatı oluşturabilirsiniz. Kolonlarda yapılan sıralamalar ve filtrelemeler ile verilere çok daha hızlı ulaşabilirsiniz.

Ürün Satış Performans Analizi

Ürün bazında en iyi en kötü performansın analiz edilebildiği rapordur. Raporda istemediğiniz alanları çıkartabilir veya ekleyebilirsiniz. Böylece kendinize özel rapor formatı oluşturabilirsiniz. Kolonlarda yapılan sıralamalar ve filtrelemeler ile verilere çok daha hızlı ulaşabilirsiniz.

Hazır Raporlar

Dashboard'ların dışında İş Zekası içerisinde Nebim V3 Raporları altında sunulan hazır raporlar sayesinde detaylı analizler yapabilir, bu raporları belirlenen zaman aralıklarında otomatik olarak e-mail gönderilebilirsiniz. Aynı zamanda Firma Raporları bölümüne, kendinizin geliştireceği firmamıza özel raporları ekleyebilir, bu raporlara web üzerinden ulaşabilir ve belirli zaman aralıklarında otomatik e-mail gönderebilirsiniz.

Mağaza	Sezon Ort. Fiyatı	Sezon Brüt Marj %	Sezon Ort. Fiyatı	Sezon Brüt Marj %	Sezon Ort. Fiyatı	Sezon Brüt Marj %	Sezon Ort. Fiyatı	Sezon Brüt Marj %	Sezon Ort. Fiyatı	Sezon Brüt Marj %
MAĞAZA 1	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 2	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 3	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 4	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 5	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 6	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 7	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 8	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 9	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 10	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 11	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 12	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 13	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 14	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 15	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 16	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 17	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 18	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 19	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 20	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 21	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 22	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 23	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 24	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 25	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 26	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 27	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 28	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 29	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 30	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 31	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 32	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 33	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 34	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 35	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 36	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 37	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 38	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 39	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 40	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 41	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 42	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 43	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 44	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 45	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 46	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 47	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 48	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 49	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%
MAĞAZA 50	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%	12.500	25.00%

Merchandise Planlama

Veri Hazırlama

Sezon Grupları

Her yıl sezon isimleri farklılık gösterir. Planlamaya eklenen yöntem ile geçen sene paralel dönemin verisini kullanarak tahminde bulunulur. Paralel dönemdeki doğru sezonu bulmak için sezonlar ay bazında gruplanır. Bu işlem planlama dönemi öncesi bir defa yapılır. Aktif Yaz/Kış sezonu, ikincil Yaz/Kış sezonu ve geçmiş sezonlara ait satış dönemlerinin ay bazında belirlenmesi sağlanır.

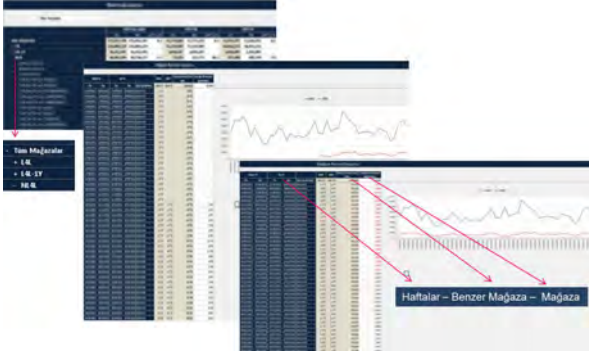
Benzer Mağazalar

Planlama çalışmasına başlamadan önce geçmiş veri normalize edilir. Bu amaçla Like for Like (LFL, bire bir mağaza) olmayan ve açılacak mağazaların yaşanmamış dönemleri özellikle ürün çeşitliliği açısından benzer bir mağaza kullanarak doldurulur.

Planlamaya Hazırlık (Analiz ve Ön Hazırlık)

Normalizasyon

Like for Like (LFL, bire bir mağaza) olmayan mağazaları, tek tek eksik haftalarını benzer mağazalar baz alınarak satışı olmayan haftaları ciro ve ürün çeşitliliği bazında doldurarak normalize edilmesi sağlanır. Normalizasyon sonrası aylık veya haftalık ciroolar kanal planından yapılır.



Forecast

Planlama yapılacak dönemde yaşanmamış dönemin verilerinin geçmiş iki yıl satışlarına da bakarak doldurulmasını sağlayabilirsiniz. Buradaki değerleri program otomatik olarak doldurur.

Geçmiş verisi olmayan LFL dışı mağazalarda benzer mağaza mantığı ile yaşanmamış dönemlerin doldurulmasını sağlayabilirsiniz.

Üç yıl veya daha fazla satış verisi varsa fore cast eğitim ve sezonsallık kullanılarak daha hassas bir öngörü de yapılabilir.

Takvim Kaydırma

Hafta bazında geçmiş dönemler analiz edilerek planlama yapılacak dönemde dini bayram ve indirim dönemlerinin cırolarının takvim kaydırmalarını yapabilirsiniz.

Planlama Çalışmaları

Kanal Planı

Hafta veya ay bazında mağazaların gerçekleşen ciro değerleri üzerinden planlanması. Buradaki planlanan değerler kategori planı için yönlendirici değer oluşturur. Ortak plan onaylandıktan sonra bu değerler bütçenin gelir tarafını oluşturur. Kanal Planı, kendi mağazalarım, bayilerim veya franchise'larım şeklinde ayrı ayrı yapılabilir.

Kategori Planı

Ürün hiyerarşisi en alt seviyesindeki kategori bazında, aylık / haftalık olarak satış, brüt marj yüzdesi, indirim yüzdesi, satın alma bütçesi ve buna bağlı envanter planlanır.

The screenshot shows a software interface with a 'Kategori Planı' (Category Plan) table. The table has columns for 'Kategori', 'Aylık Satış', 'Aylık Brüt Marj', 'Aylık İndirim', 'Aylık Satın Alma Bütçesi', and 'Aylık Envanter'. The table is populated with data for various categories.

Sezon Hedefleri Girişi

Kategori Planı öncesi kümülatif olarak seçilmiş KPI'ların önceki yıla göre değerlendirilerek, planlandığı ekrandır. Kategori Planı yapıldıktan sonra da bu ekranda planlanan değerler kümülatif olarak görülüp analiz edilebilir. Hatalı bölümler var ise hızlı bir şekilde görülebilir.

Planların Eşleştirilmesi

Kanal planı ve kategori planı farklı departmanlar tarafından yapılmaktadır. Ortaya çıkan iki farklı plan ürün hiyerarşisi seviyesinde karşılaştırılarak, şirket planı tespit edilmekte ve otomatik olarak kanal ve kategori planı güncellenmektedir. Hafta bazında ve tüm kategoriler bazında güncellemeler yapılmaktadır.

The screenshot shows a software interface with a 'Kanal Planı' (Channel Plan) table. The table has columns for 'Kanal', 'Aylık Satış', 'Aylık Brüt Marj', 'Aylık İndirim', 'Aylık Satın Alma Bütçesi', and 'Aylık Envanter'. The table is populated with data for various channels.

NebimExtra ile Daha Hızlı Destek

NebimExtra

Nebim'in daha önce Nebim Winextra adı altında sunduğu versiyon güncelleme ve destek anlaşması, Nisan 2013'te yerini daha kapsamlı hizmetlerin sunulduğu NebimExtra'ya bıraktı.

NebimExtra sayesinde Nebim kullanıcıları, anlaşma çeşitlerine göre; lisanslanan yazılımlarının yeni versiyonlarına erişebilmekte, internet ve çağrı merkezi üzerinden destek alabilmekte, destek danışmanlarından firmalarında bire bir destek alabilmekte, Nebim Verimlilik Ölçümü hizmeti sayesinde yazılımlarından aldıkları verimi ölçebilecek ve verim artırıcı çalışmalar planlayabilmekte ve Nebim Temel Kullanıcı Eğitimine ücretsiz katılabilmektedirler.

Winextra'dan NebimExtra'ya Geçiş

Winextra anlaşmalı firmalar ve uyarılma projeleri devam etmekte olan firmalar, almakta oldukları destek hizmetine ve versiyon güncellemelerine NebimExtra üzerinden erişmeye devam etmektedirler. Winextra kullanıcıları, herhangi bir başvuruda bulunmaya gerek olmaksızın, kendilerine iletilen kullanıcı bilgileri ile NebimExtra portaline giriş yaparak destek almaya devam etmekte ve NebimExtra'nın yeniliklerinden yararlanmaktadırlar.

NebimExtra Destek Portaline Hakkında

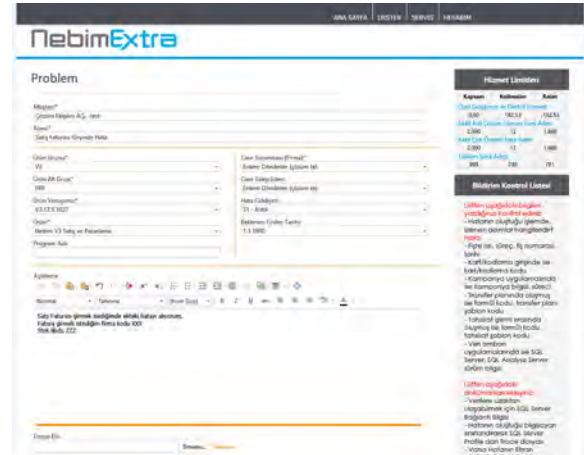
NebimExtra ile birlikte kullanıcıların hizmetine sunulan ve <https://support.nebim.com.tr/> adresinden ulaşılabilen yeni destek portalinin kullanımı ile ilgili ayrıntılı bilgiler, portale giriş yaptıktan sonra erişilebilen yardım merkezinde detaylı olarak anlatılmaktadır.

NebimExtra Destek Portaline'nin Winextra Portaline'nden Öne Çıkan Farkları

NebimExtra portaline, eski destek sistemi olan Winextra'nın portaline göre önemli farklar içermektedir. Bu yazıda öne çıkan farklardan bazılarını bulabilirsiniz.

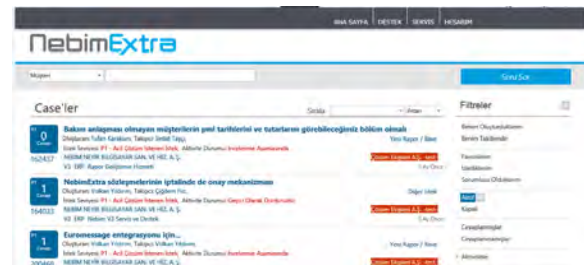
Doğru, Hızlı ve Pratik Case Açabilme

NebimExtra'da "İstek" ve "Hata" kategorilerinde Case'ler açabilirsiniz. İsteklerinizi bildirirken Case'lerin önceliklerini (Öncelik: priority) P1, P2, P3 seviyelerinden birini seçerek belirleyebilirsiniz. Aynı şekilde hataları/sorunları bildirirken; Case'lerin ciddiyet seviyelerini, (ciddiyet: severity) S1, S2, S3 seviyelerinden birini seçerek belirtebilirsiniz. Case'lerin belirttiğiniz istek ve ciddiyet seviyeleri sayesinde, Nebim destek ekibine, case'leriniz üzerinde hangi öncelikler ile çalışacakları konusunda yol gösterici olabilir, böylece case çözüm sürecinin kısaltılmasını sağlayabilirsiniz. Case'i açarken yorum yazabilir, her yorumdan sonra da o yorum ile ilgili çok sayıda açıklayıcı dosyalar ekleyebilirsiniz.



Favorilere Alınan Case'lerin Kolaylıkla İzlenmesi

Çok sayıda case açabilirsiniz. Bu case'ler arasında sizi ilgilendiren case'leri favorilere alabilirsiniz. Favorilere aldığınız case'leri tek bir klik ile filtre ederek istediğiniz zaman listeleyebilirsiniz.

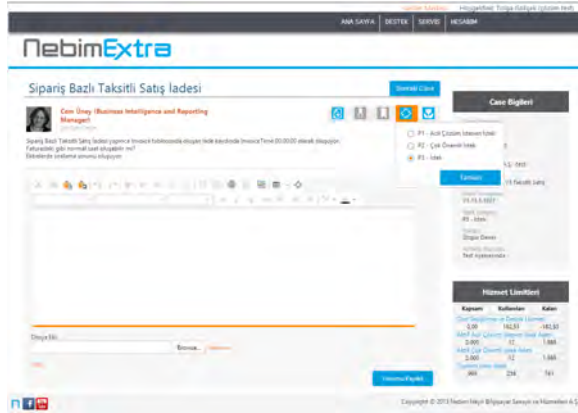


İzlemeye Alınan Case'lerin, Değişikliklerinin Kolaylıkla İzlenmesi

Belirlediğiniz case'leri izlemeye alabilirsiniz. Aktivite değişimleri durumunda, izlemeye aldığınız case'ler ile ilgili bilgilendirme e-mailleri gelir. Böylece izlemeye aldığınız case'lerdeki gelişmelerden haberdar olabilirsiniz.

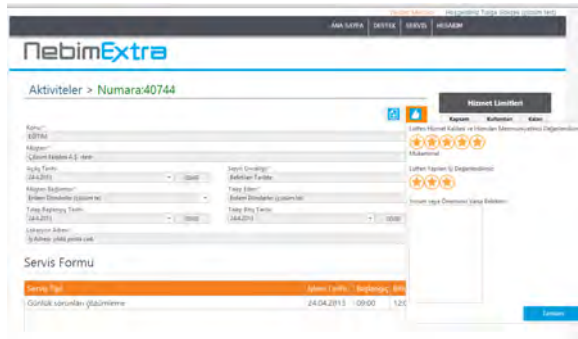
Case'lerin Önceliklendirilmesi

Case açarken belirttiğiniz öncelikleri değiştirebilirsiniz. Örneğin; P3 olarak açtığınız bir case acil bir zamana yetişmesi gerektiği için önem kazandı bu durumda P3 olarak açtığınız case'i P1 yapabilirsiniz.



Servislerin Puanlandırılması

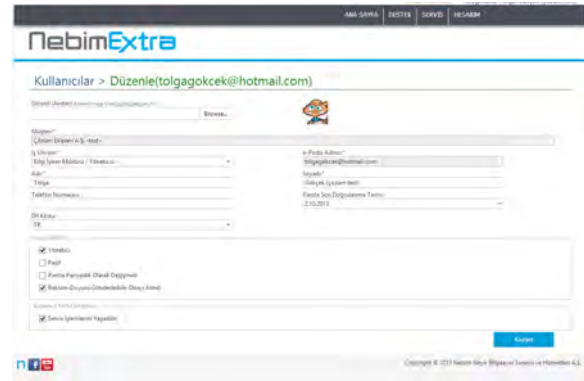
NebimExtra'da servisleri puanlayabilirsiniz. Böylelikle Nebim destek ekibi sizin verdiğiniz puanları değerlendirerek, servis kalitesini yükseltmek için gerekenleri yapacaktır.



NebimExtra hakkında daha fazla bilgi almak için www.nebim.com.tr/nebimextra adresini ziyaret edebilir veya müşteri temsilciniz ile iletişime geçebilirsiniz.

Firmanızdaki Diğer NebimExtra Kullanıcılarının Yönetimi

Firmanın NebimExtra yöneticisi (administrator kullanıcısı); firmadaki diğer NebimExtra kullanıcılarını tanımlayabilir onlara servis işlemlerini yapıp yapamayacağınıza gibi yetkiler verebilir. Nebim yazılımlarını kullanan herkesin direkt ve hızlı destek almasını ve case'lerini kolaylıkla izlemelerini sağlıyoruz. Bilgi işlem yöneticisinin iş yükünü azaltıyor ve case çözüm hızını artırıyoruz. Tüm bu yetkilendirmenin bilgi işlem yöneticisi kontrolünde gerçekleşmesini sağlıyoruz.



Kullanıcıların Yanı Sıra Case'leri Talep Eden Kişilerin de Sisteme Dahil Edilebilmeleri

Case açılırken Case'i yazan kullanıcı dışında case'i talep eden yetkilinin isim bilgisini de ek bilgi olarak girebilirsiniz. NebimExtra yöneticisi, case çözümlendikçe ya da çözüm aşamasında ilave bilgi gerekeceği zaman firmanızdan kimlerle iletişimde olması gerektiğini takip edebilecektir.

Case Hareketlerinin Kullanıcılar Arasında Yönlendirilmesi

Kullanıcılar case'leri birbirlerine yönlendirebilir, bu sayede case ile ilgili olan kişinin case'i kendisinde görüp aksiyon almasını sağlayabilirsiniz.

Portale Güvenli Erişim

NebimExtra parolalarının periyodik olarak değiştirilmesini sağlayabilirsiniz. Bu sayede güvenliği artırabilirsiniz.

Nebim ve VeriFone'dan Mağazalarda Hızlı ve Güvenli Ödeme için Entegre Çözüm

Hazır giyim, ayakkabı, zincir mağazalar, çok katlı mağazalar ve optik yazılımlarında Türkiye'nin en fazla tercih edilen yerli ERP üreticisi Nebim ile güvenli elektronik ödeme çözümleri alanında dünyanın öncü ve lider markası VeriFone, perakendecileri hızlı ve güvenli ödeme çözümlerine kavuşturmak için birlikte önemli bir adım attılar. Nebim V3 ERP ile VeriFone VPlatform entegrasyonu sayesinde artık perakendeciler satışta hız, muhasebe işlemlerinde verimlilik ve müşteri memnuniyetinde artış elde edecekler.

Nebim-Verifone Kasada Nebim V3 yazılımı üzerinden VPlatform ile gerçekleştirilen kredi kartı ödeme işlemleri; bu entegrasyon sayesinde, farklı bankalar için farklı POS terminali kullanımına gerek bırakmadan, tek bir terminal üzerinden yürütülecek. Mağazadaki Nebim V3'ün VeriFone VPlatform ile entegrasyonu sayesinde;

- VeriFone POS terminalinden alınan kredi kartı ödeme bilgileri, banka provizyon numarası alındığı anda Nebim V3'e otomatik olarak aktarılacak. Bu sayede kasiyerin, kredi kartı bilgilerini tekrar Nebim V3'ün ödeme ekranından seçmesine gerek kalmadan satışın daha kısa sürede tamamlaması sağlanacak.
- Kartla ödeme anında yanlış banka seçmek gibi kullanıcı hatalarının önüne geçilerek kredi kartı ödemeleri ile ilgili bilgilerin muhasebeye hatasız aktarılması mümkün olacaktır. Böylelikle hem muhasebenin kontrol iş yükü azalacak hem de bankalar ile yapılan "kredi kartı geri dönüşleri mutabakatı" daha sağlıklı gerçekleştirilecektir.

- Banka provizyon numarası Nebim V3'teki perakende satış işlem kaydı üzerinde saklanmaktadır. VPlatform entegrasyonundan sonra iade işlemlerinde müşterinin kredi kartı POS slibini beyan etmesine gerek kalmayacak, bu da müşteri memnuniyetini artıracaktır.

VPlatform sayesinde;

- VPlatform'un Raporlama Uygulaması ile kredi kartlı işlemlere ait istediğiniz detayda (hangi banka işlemi, satış tipi, satış tutarı, taksit sayısı vb.) anlık rapor alınabilir. Bu

raporlar sayesinde uzun zaman ve çoklu kaynak gerektiren banka mutabakatları hızlıca gerçekleştirebilir ve en ufak bir şüpheli işlem anında VPlatform sisteminden incelenebilir.



- VPlatform'un Yönetim Uygulaması sayesinde bankalarla yapılan özel anlaşmalar doğrultusunda ana banka tanımları merkezden ciro bazlı, tarih bazlı ve lokasyon bazlı olarak değiştirilebilir. Sahadaki POS terminallerini merkezden yöneterek ticari kararlar doğrultusunda her terminalin farklı tanımlarla çalışmaları sağlanabilir.

- VPlatform en yeni teknolojiler, uygulamalar ve POS terminaleri ile ödeme noktasını zenginleştirir. POS terminalinin perakende sahipliğine geçişle ödeme altyapısı esnekleşirken birçok farklı uygulama tek cihaz üzerinde hayata geçebilir.

- VPlatform sadece bir POS terminali tedariki ile sınırlı olmayıp terminalin operasyonel olabilmesi için gerekli her türlü yazılım, hosting, saha servis ve çağrı merkezi hizmetlerini de beraberinde sunmaktadır. Perakendecileri ilk yatırım maliyetlerinden kurtarmak için farklı finans modelleri ile sunulmaktadır.

Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu görüşlerini; "Perakendeci firmalar, mağazacılık ve güvenli elektronik ödeme sistemlerini entegre ederek, kasada satış hızını artırmayı ve ödeme maliyetlerini kontrol altına almayı hedefliyorlar. Nebim V3 ERP ve VeriFone VPlatform gibi kendi alanlarında lider iki çözümün kullanıma hazır entegrasyonu sayesinde, perakendeci firmalara yatırımlarının geri dönüşünü anında alabilecekleri bir fırsat sunmuş oluyoruz." şeklinde ifade etti.

VeriFone Satış Direktörü Neda Seçkin "Verifone perakende sektörüne VPlatform'u sunarken temel hedefleri perakendecilerin ödeme noktasında yaşadığı sıkıntıları ve katlandıkları maliyetleri ortadan kaldırmak ve bunu teknolojik gelişmelere açık, rekabetçi ve hızla hayata geçirilebilen bir altyapı aracılığı ile sağlamaktır." dedi. Seçkin, Nebim ile VeriFone'un geliştirdikleri bu çözüm ile VPlatform'un Nebim V3 müşterileri için hazır hale getirildiğini ve hızlı kurulum ve kısa bir eğitim sürecini takiben hemen çözümün faydalarını görebileceklerini ekledi. Nebim kullanıcıları, "Nebim V3 VeriFone Güvenli Ödeme Entegrasyonunu" kullanmak için müşteri temsilcileri ile iletişime geçebilirler.



Tolga Gökçek
Teknik Destek Müdürü

sıkça sorulan sorular

Bir müşteri hesabına bağlı Alt Hesaplar için kestiğim irsaliyeleri tek faturada nasıl birleştirebilirim?

V3 ERP > Satış & Pazarlama > Toptan Satışlar > Faturalaştır (Otomatik) programındaki "Alt Hesap Kodu Dikkate Alınmasın" seçeneği ile farklı alt hesaplar için kesilmiş irsaliyeler birleştirilerek Ana hesap için faturalanır.

Personele verilen İş Avanslarını bordroda nasıl gösterebilirim?

V3 / Personel Ücretleri / Personel işlemleri / Personele Banka Üzerinden Yapılan Ödemeler programında başlıkta "Personel Avans / Borç Kaydı Oluşturulsun" seçip işlem yapılır ise, bu kayıt aynı zamanda ilgili ayın bordrosuna kesinti olarak yansacaktır.

Bir depomda Sipariş + Rezervasyon + İrsaliye sürecim var ancak bazı müşterilere İrsaliye ile diğer süreçleri kullanmadan hemen ürün sevk etmek istiyorum, nasıl yapabilirim?

V3 ERP > Satış & Pazarlama > Toptan Satışlar > İrsaliye (Önceki Süreçler ile Birlikte) programı ile Deponun süreç akış kuralındaki irsaliye öncesi süreçleri için otomatik kayıt oluşturulup kullanıcının sadece İrsaliye girişi yapması sağlanır, süreçteki Sipariş + Rezervasyon kaydını program kendisi oluşturur.

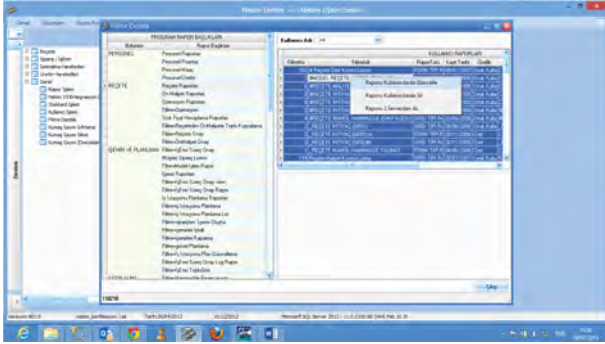
Personele Yapılan Ödemenin Tipi "Personel İş Avansı" seçilip banka üzerinden ödeme gerçekleştirilmelidir.

Üretimde bir kullanıcıya ait raporu başka kullanıcılara nasıl kopyalayabilirim?

Destek > Genel > Filtre Destek

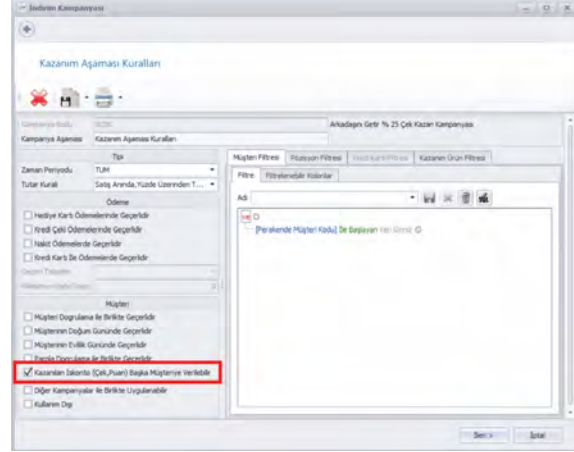
Aşağıdaki ekran karşınıza gelecektir. Sağ üst köşede kaynak kullanıcı, yani raporları kopyalanacak olan kullanıcı seçilir.

Bu seçim yapıldığında sol tarafta rapor menülerinin üzerine gelindiğinde bu kullanıcıya ait ilgili rapor menüsünün raporları sağ tarafa gelmektedir. Sağ taraftan kopyalanması istenen rapor üzerinde sağ tıklanarak raporu kullanıcılarda güncelle seçilir. Gelen menüde kullanıcılar seçilerek tamam butonuna basıldığında bu kullanıcılara seçilen rapor kopyalanmış olur.



“Arkadaşını getir, yaptığı alışverişten % 25 Çek kazan” kampanyası uygulamak istiyorum, nasıl yapabilirim?

Kampanyada “Kazanılan İskonto (Çek,Puan) Başka Müşteriye Verilebilir” seçeneği seçilmelidir.



Bu durumda alışverişin sonunda ödeme butonlarından biri seçildiğinde aşağıdaki gibi 3 seçeneğin olduğu bir seçim penceresi gelecektir.

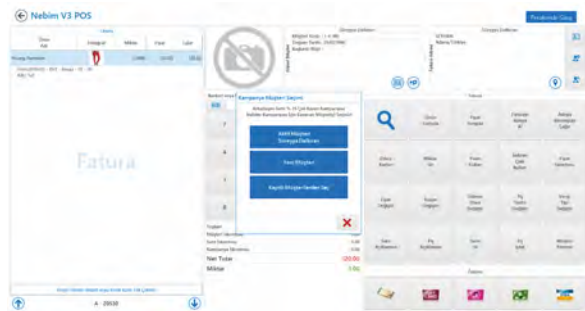
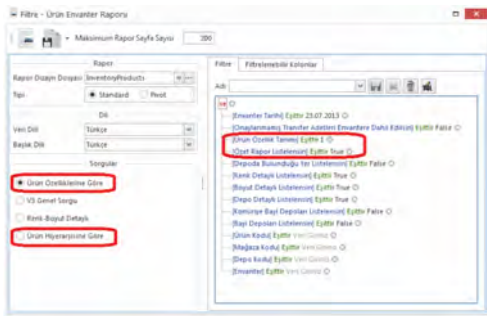
Aktif Müşteri: Çeki ya da Puanı alışverişini yapan müşteri kazanır.

Yeni Müşteri: Çeki ya da Puanı bu buton ile o anda kayıt edilecek olan müşteri kazanabilir.

Kayıtlı Müşterilerden Seç: Çek ya da Puan mağazanın eski müşterilerinden biri yani veritabanında kayıtlı olan müşterilerden birine kazandırılabilir.

Ürün Envanter Raporunu istediğim Ürün Özelliği veya Hiyerarşiye göre nasıl alabilirim?

V3ERP -> Depo Yönetimi -> Raporlar içerisinde yer alan Ürün Envanter raporundaki "Ürün Hiyerarşisine Göre" ve "Ürün Özelliklerine Göre" sorgularını kullanarak. Filtreden istenilen "Ürün Özellik Tanımı" veya "Ürün Hiyerarşisi" seçilerek Özet veya Detaylı rapor alınabilir.



sıkça sorulan sorular

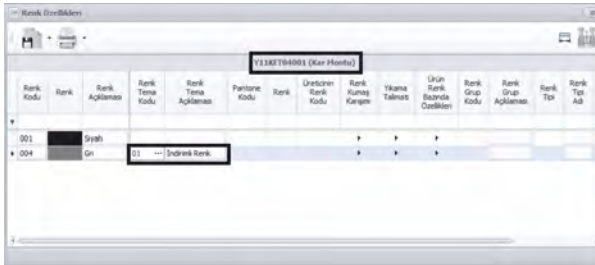
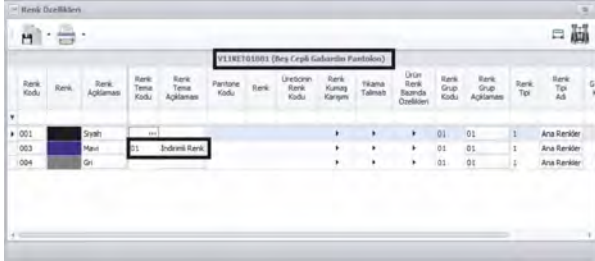
Bir kampanya tanımlayacağım. Bu kampanya pantolonların Mavi rengine, montların ise Gri rengine geçerli olacak. Böyle bir kampanyayı nasıl tanımlayabilirim?

“Renk Tema” bilgisi kullanılarak böyle bir kampanya çalışması yapılabilir.

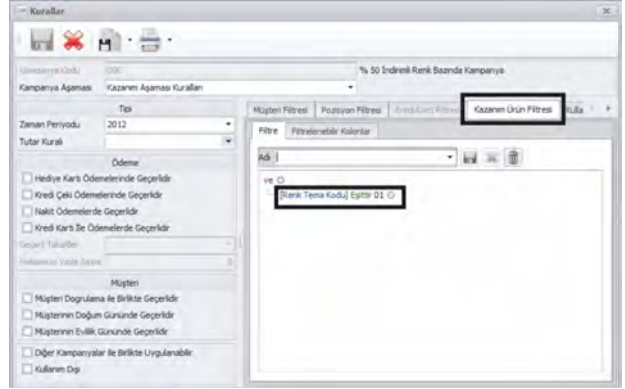
1. Öncelikle indirimli renkler için bir tema kodu açılır.



2. Ürünlerin indirimde girecek renklerine açılan tema kodu girilir. Örneğimizde pantolonun 003 kodlu Mavi rengine, montun ise 004 kodlu Gri rengine indirimde dahil olduğuna dair 01 kodlu Renk Tema kodu tanımlanmıştır.



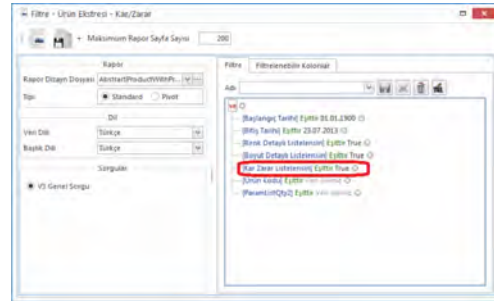
3. Kampanya Tanımında, Kazanım Ürün filtresinde Renk Tema Kodu "01" olarak tanımlanır.



Bunun sonucunda satış anında her iki ürünün farklı renkleri satıldığında, sadece belirtilen renklere kampanya indirimi uygulanacaktır.

Ürün Ekstresi raporunu fiyatlı olarak nasıl alabilirim?

V3ERP -> Satış & Pazarlama-> Raporlar içerisindeki Ürün Ekstresi - Kar/Zarar raporu kullanılabilir. Maliyet ile ilgili alanlar listelenmesin isteniyor ise "Kâr Zarar Listelensin" seçeneği False yapılarak da sadece giriş çıkış fiyatları ile alınabilir.





“Nebim V3 sayesinde, tüm iş süreçlerimizi çok daha etkin bir şekilde yürütüyor ve verimliliğimizi artırıyoruz.”

Ümit Zaim
Derimod Yönetim Kurulu Başkanı

DERİMOD

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

Sektörlerinde lider kuruluşlar bilirler, en iyiye ulaşmak; yeniliklere açık olmaktan, kalite ve verimlilikten ödün vermemekten ve en iyi seçimleri yapmaktan geçer.

Ülkemizin sektörlerinde lider kuruluşları Nebim V3 ERP'yi tercih ediyor. Planlamadan satın alıma, üretimden sevkiyata, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamalarda baştan sona entegre, kapsamlı, hızlı ve verimli kurgusuyla Nebim V3 ERP liderliğin yapı taşlarından biri olmayı sürdürüyor.

Daha fazla bilgi almak için;
http://www.nebim.com.tr/basari_hikayeleri
<http://www.nebim.com.tr/nebimV3>

MAYATEK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ
SAN. ve TİC. LTD.ŞTİ.
Güvenlik Caddesi Alidede Sokak No: 18/1
06540 A.Ayrancı Çankaya / ANKARA
TEL: +90 312 467 77 86 (Pbx)
FAX: +90 312 467 85 66
www.mayatek.com.tr – mayatek@mayatek.com.tr

NEBİM



NEBİM