

Workcube CRM Fonksiyonları

(Satış - Pazarlama - Müşteri Hizmetleri - Ürün - Stok Yönetimi)

Kurumsal Müşteri Yönetimi

- Aktif / Potansiyel kurumsal müşteri yönetimi,
- Sınırsız sayıda kurumsal müşteri kategorisi tanımlama,
- Sınırsız sayıda sektör tanımlama,
- Kurumsal müşteriye ait tüm genel, iletişim ve resmi bilgileri kaydetme ve takip etme,
- Parametrik olarak kurumsal müşterilerle ilgili ek bilgi ekranı oluşturma,
- Kurumsal müşteriye sınırsız sayıda şube ekleme,
- Her bir şubeye bağımsız iletişim bilgisi ve şube yöneticisi girebilme, şubeye özel temsilci atama,
- Şubeye bağlı çalışanları görüntüleme,
- Şubeye özel hedef oluşturma,
- Şubeye özel not kaydı,
- Sınırsız sayıda çalışan ekleme,
- Her çalışan için ayrı iletişim, şube, departman bilgisi girme,
- Her bir çalışana özel sistem (partner portal) erişim yetkisi tanımlama,
- Parametrik olarak kurumsal müşteri çalışanları ile ilgili ek bilgi ekranı oluşturma,
- Çalışana özel dil tercihi ayarı ve o dilde sisteme erişirme imkanı,
- Çalışana özel not kaydı,
- Şirket içerisinde kurumsal müşteriden sorumlu ekip oluşturma,
- Gerçek zamanlı müşteri ciro, hesap bakiyesi ve kredi bilgisi takibi,
- Birden fazla grup şirketi için müşteri bilgisini erişilebilir ve bağımsız ticari işlem yapılabilir kılma,
- Müşteri ile ilgili tüm projeleri görme ve takip etme,
- Müşteriye ait tüm fırsatları görme ve takip etme,
- Müşteriye verilen tüm satış tekliflerini görme ve takip etme,
- Müşteriden alınan tüm satış siparişlerini görme ve takip etme,
- Müşteriye ait hesap ekstresi alma (görüntüleme, print, PDF, dokümana çevirme ve email ile gönderme imkanı),
- Müşteriye ait tüm kredi bilgilerini (açık hesap limiti, geç ödeme faizi v.b.) tanımlama ve yönetme,
- Müşteri ile yapılan tüm anlaşmaları görme, yeni anlaşma ekleme ve güncelleme,
- Müşteriye ait tüm banka hesaplarını kaydetme ve güncelleme,
- Müşteriye ait tüm kredi kartı bilgilerini kaydetme ve güncelleme,
- Müşteri ile ilgili tüm notları kaydetme ve takip etme,
- Müşteri ile ilgili tüm doküman ve belgeleri kaydetme ve takip etme,
- Parametrik olarak hazırlanabilecek analiz formlarıyla (finansal yeterlik analizi, altyapı analizi v.b.), müşteriye farklı açılardan analiz etme imkanı,

Bireysel Müşteri Yönetimi

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

- Bireysel müşterinin ilişkide olduğu diğer bireysel müşterileri yakınlık dereceleri ile tanımlama,
- Bireysel müşteriye Web sitesindeki şifreli alanlara erişim yetkisi verme,
- Müşteri sadakat kartı oluşturma,
- Müşteri kartı için üye ek kart kullanıcıları tanımlama,
- İhtiyacınız ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak çok boyutlu müşteri analiz ve raporlamaları,

Satış Yönetimi

Genel Özellikler

- Tek bir ekrandan fırsat, teklif ve sipariş kayıtlarını görme ve takip etme,
- İş ortakları ile ortak satış faaliyeti yürütme,
- Online satış entegrasyonu,
- Online ödeme sistemleri entegrasyonu,
- POS sistem entegrasyonu,
- Mobil satış entegrasyonu,
- Anlaşma modülüyle entegre anlaşma satış koşulları yönetimi ve takibi,
- Ürün yönetimiyle entegre ürün takibi,
- Ürün yönetimiyle entegre ürün fiyat detayları ve fiyat listeleri takibi,
- Stok yönetimiyle entegre ürün stok durumu ve stok detayları takibi,
- Kampanya modülüyle entegre etkin satış promosyonu takibi,

Fırsat Yönetimi

- Her türlü satış fırsatı kaydı,
- Aynı müşteriye birden fazla fırsat kaydı,
- Fırsatları satış çalışanı ile ilişkilendirme,
- Fırsatları satış ortağı ile ilişkilendirme,
- Fırsatları ürün kategorisi ile ilişkilendirme,
- Fırsatları ürün ile ilişkilendirme,
- Fırsatları proje ile ilişkilendirme,
- Fırsat kaydından direkt teklif oluşturma,
- Fırsattan direkt proje kaydı,
- Fırsata sınırsız sayıda ve sürede takip ekleme,
- Fırsat bilgisini kağıda dökme,
- Fırsat kaydına belge ekleme,
- Üye (müşteri) kategorisine göre fırsat görüntüleme,
- Aşamalarına göre fırsat görüntüleme,
- Olasılıklarına göre fırsat görüntüleme,
- Fırsatlar arasında kelime araması,
- Fırsat listesini belge olarak kaydetme, kağıda dökme, PDF yapma ve mail olarak gönderme,

Teklif Yönetimi

- Her türlü teklif kaydı,
- Farklı para birimlerinde teklif hazırlama,
- Sütun Bilgileri Parametrik olarak hazırlanan ürün basketi (Her bir ürüne ait stok kodu, barkod,

üretici kodu, ürün ismi, miktar, birim, seri no, fiyat, KDV%, vade, 5 ayrı indirim sütunu, satır toplamı, net satır toplamı, ödeme yöntemi, vergi toplamı, son toplam, KDV toplam, teslim tarihi, fiyat toplamı görüntüleme ve otomatik hesaplatma),

- Teklife sınırsız ürün ekleme,
- Barkod cihazından teklife ürün ekleme,
- Teklifi satış çalışanı ile ilişkilendirme,
- Teklifi satış ortağı ile ilişkilendirme,
- Teklifi proje ile ilişkilendirme,
- Teklif onaylatma,
- Tekliften otomatik sipariş oluşturma,
- Teklif geçerlilik tarihi (geçerlilik tarihi geçen teklifler güncel teklifler listesinde görüntülenmez),
- Teklife ilişkin sevk yöntemi seçimi,
- Teklife ilişkin ödeme yöntemi seçimi,
- Teklifi partner portal'de yayınlama,
- Teklife belge ekleme,
- Teklif ek sayfa kategorisi tanımlama,
- Teklife sınırsız sayıda ve kategoride ek sayfa ekleme,
- Teklife ilişkili içerik ekleme,
- Teklif tarihçesi takibi,
- Tekliften direkt proje kaydı,
- Tüm ek sayfalarıyla birlikte teklifi kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme,
- PDF, Print ve e-mail için kuruma özel hazırlanan teklif output şablonları,
- Teklif kopyalama,
- Teklife takip ekleme,

Sipariş Yönetimi

- Her türlü sipariş kaydı,
- Online sipariş alma,
- Sütun Bilgileri Parametrik olarak hazırlanan ürün basketi,
- Siparişe sınırsız ürün ekleme
- Barkod cihazından siparişe ürün ekleme,
- Siparişi satış çalışanı ile ilişkilendirme,
- Siparişi satış ortağı ile ilişkilendirme,
- Siparişi müşteri çalışanı ile ilişkilendirme,
- Siparişi proje ile ilişkilendirme,
- Siparişi onaylatma,
- Sipariş öncelik tanımları,
- Siparişe ilişkin sevk yöntemi seçimi,
- Siparişe ilişkin ödeme yöntemi seçimi,
- Sipariş ile teklifi ilişkilendirme
- Sipariş kaydı esnasında ürün stok rezervasyonu yapabilmek,
- Siparişe belge ekleme,
- Müşteri ile yapılan yürürlükteki anlaşmaları anında görme,
- Anlaşma koşullarına göre sipariş tutarını otomatik hesaplama (Vade farkı yüzdesi, fatura altı iskontosu, sipariş tutarına göre puan, miktara veya tutara göre ürün iskontosu ve ürün başına puan hesaplama),
- Sipariş tutarı veya ürünler ile ilişkili güncel promosyon koşul ve hesaplamalarını anında görme (Bedava ürün, armağan ürün, puan, şans kuponu, dönem primi, %indirimi v.b.),
- Sipariş güncel durum takibi,

- Sipariş tarihçesi takibi,
- Sipariştan otomatik üretim emri oluşturma,
- Sipariştan otomatik sevk emri oluşturma,
- Sipariştan otomatik satın alma emri oluşturma,
- Sipariş paket bilgisi tanımlama,
- Sipariştan direkt proje kaydı,
- Sipariş karşılama raporu takibi,
- Siparişi kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme,
- PDF, Print ve e-mail için kuruma özel hazırlanan sipariş output şablonları,
- Sipariş kopyalama,
- Siparişe takip ekleme,
- Siparişi pasif hale getirme,
- Sipariştan müşteri kota hesabı takibi,

Kota Yönetimi

- Çalışana satış kotası verme,
- Kanal üyelerine (bayi, franchise v.b.) ve kanal üyesi çalışanına satış kotası verme,
- Satış bölgelerine göre kota yönetimi,
- Ciro bazında kota verme,
- Ürün bazında kota verme,
- Ürün kategorisi bazında kota verme,
- Kota bilgisine not ekleme,
- Kota detay grafiği,

Satış Planlama

- Sınırsız sayıda ve hiyerarşide satış bölgesi tanımlama,
- Tek bir müşteri için satış bölgesi tanımlama (key account yönetimi),
- Satış bölgesinden sorumlu şube, çalışan, kanal üyesi (bayi, alt bayi v.b.) ve kanal üye çalışanı atama,
- Bölge ile ilgili belge ekleme,
- Bölge ile ilgili not ekleme,
- Bölgeye kota verme ve kota gerçekleştirme oranı takibi,

Ziyaret Planlama

- Sınırsız sayıda Ziyaret Planlayabilme,
- Tek ekranda birden fazla üyeye ziyaret planlayabilme,
- Tek ekranda birden fazla çalışan için ziyaret planlayabilme,
- Ziyaret sonuçlarını girebilme ve bunların raporlanması,
- Planlanmış ziyaretlerin kopyalanması,

Kanal (Partner) İlişki ve İş Yönetimi

- Kurumsal müşteri yönetimindeki tüm fonksiyonlar (bkz. Kurumsal Müşteri Yönetimi),
- Kanal üyesine ve şubelerine özel hedef oluşturma,
- Her bir kanal üyesi çalışanına özel sistem erişim yetkisi tanımlama,
- Kanal üyesi çalışanlarına özel kota ve hedef ekleme,

- Kanal üyesini hem tedarikçi hem de müşteri olarak kaydedebilme,
- Birden fazla grup şirketi için üye bilgisini erişilebilir ve bağımsız ticari işlem yapılabilir kılma,
- Kanal üyesine kota verme ve takip etme,
- Detaylı kanal sistem erişim yönetimi,
- Partnere online teklif verme,
- Ortak fırsat yönetimi,
- Ortak proje yönetimi,
- Ortak ajanda yönetimi,
- Ortak adres defteri yönetimi,
- Online mesaj,
- Ortak üye yönetimi,
- Partner Portal üzerinde online help desk,
- Partner Portal üzerinden online eğitim,
- Partner anketleri,
- Belge paylaşma,

Partner self servis işlemleri (partner portal üzerinden)

- Kendisine ait kurumsal bilgi, şube ve çalışan bilgileri güncelleme,
- Kendisine ait kotaları takip etme,
- Kendisine ait raporları takip etme,
- Kendisi ile ilişkili kurumsal üye ekibi ile hızlı iletişim,
- Self servis ürün ekleme,
- Self servis ürün içerikleri, imajları, belgeleri ekleme,
- Self servis stok takibi,
- Teklif talebinde bulunma,

- Sipariş verme,
- Anlaşma takibi,
- Cari hesap hareketleri ve extre takibi (finans modülü ile entegre),
- Servis başvurusu ekleme ve takibi,
- Garanti takibi,
- Destek hesapları takibi,
- Online eğitim alma,
- Kampanya takibi,
- Promosyon takibi,
- Dijital varlık (belge) kullanma ve ekleme,

Pazarlama Yönetimi

Kampanya Yönetimi

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

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

Liste Yöneticisi

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

Hedef Kitle Yönetimi

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

Anket Yönetimi

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

Promosyon Yönetimi

- Satış ve ürün yönetimi modülleri ile tam entegre promosyon yönetimi,
- Tarih, saat ve dakika bazında promosyon başlangıç – bitiş tarihi tanımlama,
- Ürün bazında promosyon yönetimi,
- Promosyon ile kampanyaları ilişkilendirme,
- Alışveriş miktarına veya tutarına göre promosyon tanımlama,
- % indirim promosyonları,
- Bedava ürün promosyonları,
- Armağan ürün promosyonları,
- Puan promosyonları,
- Şans kuponu promosyonları,
- Dönem primi promosyonları,
- Promosyon onaylatma,
- Promosyonlara ikon ekleme,

Pazarlama Bütçe Yönetimi

- Şube ve departmanlara göre pazarlama bütçe takibi,
- Sınırsız sayıda gider kategorisi ekleme,
- Sınırsız sayıda bütçe gider kalemi ekleme,
- Tek bir sayfadan tüm şube ve departmanlara ait yıllık pazarlama bütçesini ay ay görüntüleme,
- Bütçe planını belge olarak kaydetme, kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme,
- Farklı para birimlerinde gider kaydı ve takibi,
- Bütçe planını farklı para birimlerinde görüntüleme,

Raporlama

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

Servis / Müşteri Hizmetleri Yönetimi

Servis/Problem/Şikayet Başvuru Yönetimi

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

Garanti Yönetimi

- Garanti bilgisi kaydetme,
- Ürün, müşteri, kapsam, başlangıç-bitiş tarihi, kalan zaman bazında garanti takibi,
- Parametrik garanti kapsamı (kategorisi) tanımlama,
- Satış ortağı ile ilişkili garanti takibi,
- Otomatik garanti belge no'su oluşturma,

Destek Hesabı Yönetimi

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

Call Center Yönetimi

- CTI (Computer Telephony Integration),
- Servis / Şikayet / Problem başvuru kaydı,
- Online help desk üzerinden konu, kategori ve ürün bazında başvuru sorgulama,
- Kurumsal müşteri kaydı,
- Bireysel müşteri kaydı,
- Fırsat kaydı,
- Kampanya takibi,

- Garanti takibi,
- Destek hesapları takibi,
- Literatür erişimi,
- Giden SMS takibi,
- Gelen SMS takibi,
- İhtiyaç ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak detaylı call center raporlamaları (gelen aramalar, gelen başvurular, çalışana göre başvuru cevaplama süreleri v.b.),

Raporlama

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

Ürün Yönetimi

Genel özellikler

- Sınırsız sayıda ürün / hizmet kaydı,
- Barkod cihazı entegrasyonu,
- POS Sistem entegrasyonu,
- Satış, stok ve fiyat değişim bilgisi export/import özelliği,
- Online satış entegrasyonu,
- Rekabet yönetimi (Rekabet tanımları, rakipler, ürün bazında dönemsel rakip fiyat takibi),
- Şube bazında hedef pazar tanımlama,
- Prototip ürün yönetimi ,
- Terazî entegrasyonu,
- Sınırsız sayıda ürün / hizmet kategorisi tanımlama,
- Ürün özellik tanımları (renk, beden v.b.),
- Sınırsız sayıda ürün birimi tanımlama (adet, kg, koli v.b.),

- Kategori ve fiyat listesi bazında ürün görüntüleme,
- Ürün kelime araması,
- Ürün listesini belgeye çevirme, PDF yapma, kağıda dökme, e-mail olarak gönderme,

Ürün Yönetimi

- Ürüne ait her türlü bilgiyi kaydetme ve yönetme (Ürün adı / Kategori / Birim / Boyut / Ağırlık / Ürün kodu / Üretici kodu / Barkod / Tedarikçi / Raf ömrü / Satış Muh. Kodu / Alış Muh. Kodu / KDV oranı / Standart alış fiyatı / Standart satış fiyatı),
- Aktif / Pasif ürün,
- Ürüne ait üretim / satış / satın alma tanımı,
- Ürün aşaması tanımlama (öneri, test, numune v.b.),
- Ürün envanter tanımı,
- Ürüne özel rekabet tanımı,
- Ürüne özel hedef pazar tanımlama,
- Ürün sorumlusu atama,
- Ürünle ilişkili her türlü imaj kaydı,
- Sınırsız sayıda ürüne özel birim tanımı,
- Ürünle ilişkili belgeleri kaydetme ve yönetme,
- Ürün özelliklerini tanımlama,
- Ürünle ilişkili ürünler tanımlama,
- Ürüne alternatif ürünler tanımlama,
- Ürün içeriklerini kaydetme ve yönetme,
- Üretim Planlama modülü ile entegre otomatik ürün ağacı tanımlama,

- Ürün ile ilgili anketleri ve gelen cevapları takip etme,
- Ürün barkod tanımlaması,
- Web'den eklenen ürün ile ilişkili yorumları takip etme,
- Parametrik ürün ek bilgi ekranı tanımlama,
- Ürün garanti bilgisi kaydı,
- Ürün raf yönetimi (Lokasyon / Raf Tipi / Miktar / Raf Ebatları / Başlangıç – Bitiş Tarihi Tanımlama ve Yönetme),
- Ürün maliyeti bilgilerini tanımlama,
- Ürün satın alma koşulları takibi (anlaşma modülü ile entegre),
- Ürün stok detayları takibi (stok modülü ile entegre),
- Ürün fiyat detayları takibi,

Katalog Yönetimi

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

Aksiyon Yönetimi

- Ürün aksiyonları tanımlama,
- Aksiyon ile fiyat listelerini ilişkilendirme,
- Aksiyon ile kampanya ilişkilendirme,
- Aksiyon geçerlilik tarihi tanımlama,
- Sütun Bilgileri Parametrik olarak hazırlanan aksiyon ürün basketi,
- Aksiyon fiyatlarını otomatik olarak fiyat listelerine uygulama,
- Aksiyon kondüsyon tarihi tanımlama,

Fiyat Yönetimi

Liste Yönetimi

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

Ürün Bazında Fiyat Yönetimi

- Ürün standart alış ve standart satış fiyatı takibi,
- Ürünün dahil olduğu fiyat listelerini görme,
- Ürünü fiyat listesinden çıkarma,

- Ürün için sınırsız sayıda satış fiyatı tanımlama,
- Son satın alma faturalarına göre ürün son alış fiyatları takibi,
- Rakip ürünlerin fiyatlarını kaydetme ve takip etme,
- Ürün fiyat değişim önerisi yapma, önerilen fiyat takibi,
- Ürüne ait, birim-fiyat değişimleri grafiği,

Kategori Yönetimi

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

Stok Yönetimi

Genel Özellikler

- Ürün bazında stok yönetimi,
- Ürün bazında güncel stok grafiği,
- Gerçek stok / kullanılabilir stok takibi,
- Alınan sipariş ve rezervasyon takibi,

- Verilen sipariş takibi,
- Belli tarih aralığındaki stok hareketlerini görüntüleme (belge türü, depo bazında),
- Stok hareketlerini belgeye çevirme, kağıda dökme, PDF yapma ve e-mail olarak gönderme,
- Lokasyon bazında ürün stoğu görüntüleme,
- Raf bazında ürün stoğu görüntüleme,
- Alım irsaliyesi oluşturma ve güncelleme,
- Satış irsaliyesi oluşturma ve güncelleme,
- Sipariştten otomatik sevk emri oluşturma,
- Stok açılış fişi oluşturma,
- Stok fişi oluşturma (Sarf Fişi / Fire Fişi / Üretimden Giriş Fişi / Depo Fişi / Sayım Fişi),
- Depo / lokasyon bazında stok sayımlarını takip etme,
- Stok sayımlarından stok export belgesi oluşturma,
- Depo ve Lokasyon bazında, gerçek ve satılabilir stoğa göre Hacim ve Ağırlık bilgisinin görüntülenmesi,

Stok Stratejisi Yönetimi

- Ürün bazında stok stratejisi tanımlama (Stok bazında stok stratejisi takip edebilme),
- Minimum stok, maksimum stok miktarı tanımlama,
- Depo ve/veya tedarikçi bazında tedarik süresi tanımlama,

- Yeniden sipariş noktası tanımlama,
- Stok durum tanımları,
- Kullanıcı ana sayfasında minimum stok (acil sipariş) uyarısı verme,
- Minimum ve Maksimum sipariş miktarı tanımlayabilme,
- Bloke Stok tanımlayabilme,

Alan Yönetimi

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

Raporlama

İhtiyacınız ve talepleriniz doğrultusunda hazırlanacak çok boyutlu stok raporlamaları.

