

w³ Catalyst

SD - Satış Dağıtım

SD - Satış Dağıtım	1
W ³ Catalyst SD Modülleri	2
W³ Catalyst SD Modülleri - Tedarikçi Modülü	3
Üye İçin Risk ve Çalışma Bilgileri Tanımlama	5
Müşteri-Tedarikçi Modülünü Kullanırken Dikkat Edilmesi Gerekenler	5
Kullanıma Geçmeden Önce	6
Modül Fonksiyonları	6
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	6
W³ Catalyst SD Modülleri - Ürün ve Stoklar	7
Kullanıma Geçmeden Önce	7
Modül Fonksiyonları	8
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	9
Ürün Eklerken Dikkat Edilmesi Gereken Durumlar	9
Stok Yönetimi Nasıl Gerçekleşir?	11
Stok Stratejileri	12
Depo Bazında Stok Stratejisi Tanımlama	13
W³ Catalyst SD Modülleri - Fiyat Yönetimi	13
Kullanıma Geçmeden Önce	13
Modül Fonksiyonları	14
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	14
W³ Catalyst SD Modülleri - Maliyet Yönetimi	15
W ³ Catalyst'te Maliyet Takibi Nasıl Olur?	15
W ³ Catalyst'te Maliyet Fonksiyonunun Çalışması İçin;	15
Kullanıma Geçmeden Önce	17
Modül Fonksiyonları	17
W³ Catalyst SD Modülleri - Anlaşmalar-Koşullar	17
Anlaşma Koşulları	17
Kullanıma Geçmeden Önce	18
Modül Fonksiyonları	18
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	18
W³ Catalyst SD Modülleri - Depo ve Alan Planlama	19
Kullanıma Geçmeden Önce	19
Modül Fonksiyonları	19
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	19
W³ Catalyst SD Modülleri - Satış Modülü	20
Satış Yönetimi Ne İşe Yarar?	20
Fırsat Nedir? Fırsat Yönetimi Modülü İle Neler Yapabilirsiniz?	20
Satış Teklifi Nedir? Satış Teklif Yönetimi Modülü İle Neler Yapabilirsiniz?	20
Satış Siparişi Nedir? Satış Siparişi Yönetimi Modülü İle Neler Yapabilirsiniz?	20
Taksitli Satış	21
Kullanıma Geçmeden Önce	22
Modül Fonksiyonları	22
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	22

W³ Catalyst SD Modülleri - Satın Alma	23
Satın Alma Yönetimi Ne İşe Yarar?	23
Satın Alma Teklif Yönetimi ile Neler Yapabilirsiniz?	24
Satın Alma Sipariş Yönetimi İle Neler Yapabilirsiniz?	24
Toplu Sipariş	24
Kullanıma Geçmeden Önce	25
Modül Fonksiyonları	25
Diğer Modüllerdeki İlişkili Fonksiyonlar	25
W³ Catalyst SD Modülleri - Sevkiyat/Lojistik	26
Stok Yönetimi Ne İşe Yarar?	26
W ³ Catalyst Stok Yönetimi İle Neler Yapabilirsiniz?	26
Sevk ve Lojistik Yönetimi Ne İşe Yarar?	27
Kullanıma Geçmeden Önce	27
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	28
W³ Catalyst SD Modülleri - Kalite Kontrol/Garanti	28
Kullanıma Geçmeden Önce	28
Modül Fonksiyonları	28
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	28
W³ Catalyst SD Modülleri - Fatura	29
Kullanıma Geçmeden Önce	29
Modül Fonksiyonları	29
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	29
W³ Catalyst SD Modülleri - Dış Ticaret	30
Kullanıma Geçmeden Önce	30
Modül Fonksiyonları	31
W³ Catalyst SD Modülleri - Promosyon Yönetimi	31
Kullanıma Geçmeden Önce	32
Modül Fonksiyonları	32
Hangi Modüllerle İlişkilidir?	32
Aksiyonlarda Geçerlilik ve Kondüsyon Tarihi Nedir?	32
Promosyon Koşulları ve Promosyon Formülü	32

SD - Satış Dağıtım

Bir işletmenin müşterilerine ürün veya hizmetlerini, doğru fiyatla, hatasız, eksiksiz ve tam zamanında sunması o işletmenin olmazsa olmazıdır. Satış şirketlerin can suyudur. Rekabetçi olmak; satış ve dağıtım süreçlerinde verimli ve hızlı olmayı gerektirir.

Tüm detaylarıyla müşteri ve tedarikçi yönetimi, kapsamlı ürün ve stok yönetimi, fiyatlandırma ve promosyon, müşteri ve tedarikçilerinizle yaptığınız anlaşma ve koşullar, maliyet, satış ve satın alma tüm süreçleri, sevkiyat ve lojistik, faturalama, dış ticaret, depo ve alan planlama, kalite kontrol ve garanti takibi gibi tüm W³ Catalyst fonksiyonları satış ve dağıtım modülünün ana süreçlerini oluşturur.

Ürün ve hizmet bilgilerinin yönetimi ve bu fonksiyonun anlamlı bir biçimde gruplandırılması satış çalışanlarının ve müşterilerin işini kolaylaştırır. Maliyet kontrolü ve etkin fiyatlama araçları teklif ve sipariş işlemlerini basitleştirir. Depolama, sevkiyat ve lojistik işlemlerindeki etkinlik ve hız, maliyet tasarrufu sağlar.

Gerekli işleyişin sağlanması için tüm bu süreçlerde ihtiyaç olunan sektörel ve firma bazlı tüm sistemsel ve parametrik yapılanmalar implementasyon aşamasında en ince detayına kadar W³ Catalyst'e kaydedilir. Bundan sonrası için satış dağıtım fonksiyonundaki işleyiş bir domino taşı dizininde ilk taşta yapılan bir dokunuş gibi birbirini izleyerek ilerler.

W³ Catalyst'te satış, dağıtım süreçleri ve öncesi 360 derece yürütülür. Satış Dağıtım Modülü esnek ve fonksiyonel yapısı sayesinde tüm sektör ve firmalarla uyumlu bir şekilde çalışır. Her türlü satış dağıtım sürecinizi destekleyerek sipariştan, sevkiyat ve faturalamaya kadar geçen süreyi azaltırken, dağıtım süreçlerini hızlandırır ve dağıtım maliyetlerinizi düşürür.

W³ Catalyst Satış Ve Dağıtım 3 Temel Anlayış Üzerine Kurulmuştur:

1- Müşterini Ve Tedarikçini İyi Tanı

İşletmeler için müşteri ve tedarikçiler hakkında yeterli ve derinlikli bilgilere sahip olmak önemlidir. Tedarikçileri daha iyi tanımak sizin daha kaliteli ve daha rekabetçi ürünler sunmanıza olanak sağlar. Müşterileri daha iyi tanımak onların ihtiyaç duyduğu ürün ve hizmetlerin ve beklentilerinin daha iyi karşılanmasına imkan sunar. W³ Catalyst müşteri ve tedarikçiler hakkında unvan ve adres bilgileri dışında geniş bir spektrumda bilgiler toplamanızı sağlar.

2- Ürün Ve Hizmet Bilgilerini Doğru Yönet, İyi Anlat

Günümüzün rekabet ortamında ürün ve hizmetler müşterilere birer tıklama mesafesinde. Müşterilere ürün ve hizmetler hakkında ayrıntılı bilgiler vermek, müşteri deneyimlerini anlamak her zamankinden daha önemli. Konvansiyonel ERP sistemlerinde ürün ve hizmet verileri çoğunlukla çalışanların anlayacağı bir jargonla oluşturulur. İşe yeni başlayan bir çalışanın kısaltmalar, kısa kodlar gibi jargonları anlaması dahi uzun zaman gerektirebilir. W³ Catalyst çalışan, tedarikçi ve müşteriyi aynı anlam düzleminde bir araya getirmeyi hedeflemektedir. Bir başka deyişle; ürün ve hizmetlere müşteri gözüyle bakmaktır.

3- Operasyonları Hızlı Ve Hatasız Yap

Teklif vermek, sipariş almak, teklif almak, sipariş vermek, depolamak, yüklemek, boşaltmak, sevk etmek gibi tüm operasyonel işlemleri hızlı ve hatasız yapmak W³ Catalyst ile mümkündür. W³ Catalyst işletmeyi hızlandırarak müşteri memnuniyeti ve maliyet tasarrufu amaçlar.

W³ Catalyst SD, satış ve dağıtım operasyonlarının verimli, hızlı ve hatasız işlemesi için gereken araçlara sahiptir.

Gelin şimdi bu fonksiyonların ne olduğunu inceleyerek hem implementasyon aşamalarında neler yapılması gerektiğini hem de gerekli ipucu, tavsiye ve dikkat noktalarını göz önünde bulundurarak bu modülün doğru ve kolay kullanımını öğrenelim.

W³ Catalyst SD Modülleri

- ▶ Müşteri-Tedarikçi
- ▶ Ürün ve Stoklar
- ▶ Fiyat Yönetimi
- ▶ Maliyet
- ▶ Anlaşmalar-Koşullar
- ▶ Depo ve Alan Planlama
- ▶ Satış
- ▶ Satın Alma
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik
- ▶ Kalite Kontrol Garanti
- ▶ Fatura
- ▶ Dış Ticaret
- ▶ Promosyon Yönetimi

Dikkat

Kullanacağınız tüm sistem, süreç ve parametrik tanımlamalarınızın önceden yapılmış olması gerekmektedir. Yapılacak işlemlere modül anlatımlarında yer verilmiştir. Tüm W³ Catalyst SD Modüllerini kullanmaya başlamadan önce kullanacağınız tüm işlem süreçlerinizi ve parametrik tanımlarınızı analiz edip belirleyebilirsiniz tanım aşamalarınızı daha hızlı implemente edip bu aşamaları kolayca geçebilirsiniz.

W³ Catalyst SD Modülleri - Tedarikçi Modülü

W³ Catalyst'te ilişkide olunan her kurum ve kişi sisteme üye olarak kaydedilir ve bu üyenin hangi kategoride olduğu (müşteri mi, tedarikçi mi, iş ortağı mı, cari mi, potansiyel mi, abone mi vb.) tanımlanır. Bir şirket müşterimiz olabileceği gibi tedarikçimiz de olabilir. Cari olarak ilişkiye geçilmemiş tüm üyeler potansiyel olarak yönetilebilir. Potansiyel üyeler ile olan her türlü ilişki ve faaliyet de müşteri-tedarikçi modülünden yürütülebilir. Bu sayede bu modül çok güçlü bir adres bilgi bankası olarak da görev görmektedir.

Kurumsal üye çalışanlarının B2B Portal'e ulaşmasında her bir kullanıcının erişim ve yetkilerini ayrı ayrı yönetme imkanı verir. Şubeler, çalışanlar, siparişler, teklifler, kotalar, anlaşmalar, muhasebe ve finans bilgileri, analizler, banka hesapları, kredi kartları, projeler dahil kurumsal üyeye ait bilgileri bütünsel bir şekilde bir arada görme ve gösterme imkanı sağlarken aynı zamanda sizin daha iyi bir hizmet sunmanızı ve almanızı kolaylaştırır.

W³ Catalyst Müşteri-Tedarikçi modülü alt şirketlere, şubelere, departmanlara sahip çok uluslu şirketlerle bile çok kademeli ve katmanlı ilişki kurma imkanı verir. Her katman ve kişi için farklı kontakt bilgileri düzenlenebilir.

W³ Catalyst'te Tek Bir Tıklama İle Leadler Fırsata, Fırsatlar Teklife, Teklifler Siparişe, Siparişler Faturaya Dönüşür.

W³ Catalyst'te müşteride bir fırsat oluşmasından siparişe, faturaya hatta satış sonrası servise kadar olan süreç bir zincirin halkası gibi birbirini takip ederek ilerler. Tüm bu süreçte müşteri ile yapılan tüm görüşmeler etkileşim olarak sisteme kaydedilir.

Bir müşterinin ekranı açıldığında ekranı açan kişi müşteri ile ilgili geçmişten bugüne yapılan tüm yazışmaları, toplantıları, cari hesap ve ödeme bilgileri, fırsat kayıtları, iletişim bilgileri, ilişkili tüm dijital belgeleri, kampanya kayıtları, satış veya satın alma siparişleri, servis başvuruları, faturaları, sistemde müşteri ile ilişkili tüm iş kayıtları ve projeler gerçek zamanlı veriler ile izlenebilir.

W³ Catalyst Müşteri-Tedarikçi Çözümü Aşağıdaki Modüllerden Oluşur.

- ▶ Kurumsal Üyeler
- ▶ Bireysel Üyeler

W³ Catalyst Müşteri-Tedarikçi Modülü'nde ilişkiler, kurumsal ve bireysel olmak üzere iki farklı kategoride yürütülür. Her bir üye birden fazla muhasebe dönemi ve grup şirketi ile ilişkilendirilerek bu üyelerle bağımsız ticari ilişkiler yürütülebilir.

Kurumsal Üye

İlişkide olunan tüm müşteriler, şirketler, tedarikçi firmalar, kurumsal iş ortakları vb. "Kurumsal Üye" olarak sisteme kaydedilir. İlişkide olunan bir şirket aktif kurumsal üye olarak sisteme kaydedildiğinde o şirketle olan tüm ilişkiler (satış, satın alma, finans, anlaşma vb.) sistem üzerinden yürütülebilir hale gelir.

Bireysel Üye

İşletmelerin ilişkide olduğu tüm bağımsız bireyler (genellikle bireysel müşteriler) "Bireysel Üye" olarak sisteme kaydedilmelidir. Bireysel üyeler kendilerine verilen kullanıcı adı ve şifreleriyle şirketinize ait public portalinizdeki (web sitenizdeki) şifreli alanlara erişebilirler. Partner Portal'e erişmesini istediğiniz kişilerin kurumsal üye olarak kaydedilmesi gerekir.

Kaydedilen şirket (Kurumsal Üye) bünyesindeki tüm çalışanlar bu şirketin bir çalışanı olarak sisteme kaydedilirken çalışan aynı zamanda sizin bireysel üyeniz ise bilgileri otomatik olarak çağırabilir.

Kurumsal ve Bireysel Üye Eklerken Kullanılan Tanımlar

Web üzerindeki başvuru formları kanalıyla müşteri ve iş ortaklarından gelen her türlü talep sistem tarafından potansiyel üye başvurusu olarak kaydedilir. (Bu özellik sadece W³ Catalyst tarafından tasarlanan sitelerde geçerlidir.)

Potansiyel Üye

Bu ifade üyenin potansiyel veya gerçek üye olup olmadığını belirlemeyi sağlar. Bu üyeler üyeler listesinde değil, üye başvuruları listesinde gözüktür. Potansiyel üyeler için fırsat kaydedilebilir, bu üyelere teklif verilebilir veya alınabilir. Ancak, potansiyel üye olarak gözüken bir müşteriden sipariş alınamaz. Bu durumda bu üyenin potansiyel olmaktan çıkarılması gerekir. Potansiyel halden çıkarılan üye otomatik olarak üyeler listesine eklenir.

Örnek Kurgu

1 ay boyunca gittiğiniz fuar, seminer ve etkinliklerde, sizden sattığınız ürünle ilgili bilgi almak isteyen ve anlaşma koşulları uygun olduğu takdirde satın alabileceğini ileten kişileri potansiyel üye olarak kaydedebilirsiniz.

Bağlı Üye: Şirketin iştirakleri ve ortaklıkları bulunan üyeleri belirtmek için kullanılır. Böylece devletin bu üyelerle olan örtülü kazanç ve transfer harcamalarını denetlemesine imkan tanır.

Dikkat

Üye ile ilgili Sipariş alma veya verme söz konusu olduğunda üyelerin mutlaka potansiyel üye durumundan çıkarılması gerekir.

Alıcı Üye: Eklediğiniz üyenin sizden ürün/hizmet aldığını ifade eder.

Satıcı Üye: Eklediğiniz üyenin size ürün/hizmet sattığını ifade eder.

Aktif Üye: Eklediğiniz üyenin herhangi bir işlem yaptığınız/yapabileceğiniz bir üye olduğunu ifade eder. Üyenin listeleme ekranlarında görünmemesi için bu kutucuktaki işareti kaldırabilirsiniz.

Üye İçin Risk ve Çalışma Bilgileri Tanımlama

Üye için risk ve çalışma bilgileri tanımlama alanı üye detayından üyenin alıcı ya da satıcı check boxlarından biri seçiliyse gelecektir. Bu alana tıklayınca gelinen Anlaşma/Koşullar sayfasındaki alış ödeme yöntemi, satış ödeme yöntemi ve sevk yöntemi seçilirse üyenin seçili olduğu sipariş ve faturalarda otomatik sayfaya düşecektir.

Açık hesap limiti ve vadeli hesap limiti alanları satış siparişi ekranında uygulanmaktadır. Bu alanın yanındaki işlem para birimi ne seçilirse açık hesap limit ve vadeli ödeme limiti döviz alanları bu döviz göre hesaplanır. Bu alanın uygulanabilmesi için sipariş sürecindeki default display fileler arasındaki risk kontrolü yapan display file, bu aşamaya eklenmelidir. Ayrıca işlem detayında müşterinin risk bilgilerini görüntülemek için basket şablonundan risk durumu alanı seçilmelidir.

Fiyat listesi alanı seçilirse üyenin seçili olduğu sipariş ya da faturada ürün popupında burada seçilen fiyat listesi default gelecektir. Müşteriye özel fiyatlar ekranında ise kategori, marka ve ürün bazında bu müşteri için fiyat politikası izlenebilmektedir. Bu alanda x bir ürünü a bir fiyat listesiyle seçtiğimiz takdirde sipariş ya da faturada bu üye seçili ise ürün popupında x ürünü çağırılsa ürün a fiyat listesi fiyatıyla ekrana gelecektir.

Kotalar ekranı satış planlama ekranında girilen kotaların görüntülediği alan olup bu ekrandan da + butonuyla kota ekleme ekranına ulaşılabilir.

Genel iskonto alanından bu üye için şube bazında alış ya da satış bazlı iskonto tanımlanabilir. Bu iskonto tüm ürünler için uygulanır. Burada tanımlanan iskonto, iskontolar arasında 6. iskonto alanında görüntülenmektedir. 6. iskontoyu baskete ekleyebilmek için 1'den 7. iskontoya kadar tüm iskontolar baskete seçilmelidir.

Sözleşmeler alanından müşteri ya da tedarikçi ve şirket çalışanınız arasında bir sözleşme ekleyebilirsiniz. İlgili kategori tarih ve içerik girilerek kaydedilebilir. Yayın yapıldığı an sözleşme aktif olacaktır. Bu sözleşmelerin bitmeye yakın olan ya da bitenlerini gündem sayfasındaki süresi dolan anlaşmalar alanını ana sayfanıza taşıyarak takip edebilirsiniz.

Müşteri-Tedarikçi Modülünü Kullanırken Dikkat Edilmesi Gerekenler

- ▶ Müşteri veya tedarikçi kim olursa olsun, şirket ve kurumlarla yürütülen tüm ilişkilerde kurumsal üye yönetimi kullanılmalıdır.
- ▶ Sadece bireysel müşteriler ve ticari ilişki dahilinde olmayan özel kişiler bireysel üye olarak kaydedilir. Bir kişi dahi olsa ticari alışverişte bulunulan tüm tedarikçiler kurumsal üyeler içinden yönetilmelidir.
- ▶ Bireysel veya kurumsal üyelerden herhangi biriyle muhasebesel işlem yapmak istediğinizde alıcı veya satıcı olarak en az birinin tanımlanması gerekir. Muhasebe hesabının tanımlanmış olması gerekmektedir.
- ▶ Kaydettiğiniz kişi ticari alışveriş yapılan bir kişi ise veya partner portal'e erişirmek istediğiniz bir kişi ise bu kişi ile ilgili kayıtların da kurumsal üye olarak yapılması gerekir.
- ▶ Bir şirketi temsil etmediği halde bağımsız olarak size hizmet üreten ve/veya fatura kesen ve/veya partner portalinize erişirmek istediğiniz kişileri sisteme kaydetmek için; "Kurumsal Üyeler" modülünde sanal bir şirket oluşturabilir ve her bir kişiyi (bağımsız iletişim bilgileriyle birlikte) bu sanal şirketin bir çalışanı olarak sisteme kaydedebilirsiniz.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Müşteri Tedarikçi Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Kurumsal üye kategorileri tanımlanır.
- ▶ Bireysel üye kategorileri tanımlanır.
- ▶ Şirket çalışan sayıları belirlenir.
- ▶ Teminat kategorileri tanımlanır.
- ▶ Görevler tanımlanır.
- ▶ Departmanlar tanımlanır.
- ▶ Yetkinlikler tanımlanır.
- ▶ Kara listeye alınma nedenleri tanımlanır.
- ▶ Kurumsal üye kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Kurumsal üyeler sisteme kaydedilir.
- ▶ Kurumsal üyeler sisteme import da edilebilir.
- ▶ Kurumsal üye muhasebe kodu seçilir.
- ▶ Kurumsal üye yetkinlikleri belirlenir.
- ▶ Kurumsal üye ek bilgi tanımları yapılır.
- ▶ Kurumsal üye ek bilgileri kaydedilir.
- ▶ Kurumsal üye iş istasyonları kaydedilir. (kullanılacaksa)
- ▶ Kurumsal üye risk kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Kurumsal üye risk ve çalışma bilgileri kaydedilir.
- ▶ Kurumsal üye risk bilgileri sisteme import da edilebilir.
- ▶ Kurumsal üye teminatları kaydedilir.
- ▶ Kurumsal üye çalışanları kaydedilir.
- ▶ Kurumsal üye ekibi belirlenir.
- ▶ Kurumsal üye adres/şubeleri kaydedilir.
- ▶ Bireysel üye kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Bireysel üyeler sisteme kaydedilir.
- ▶ Bireysel üyeler sisteme import da edilebilir.
- ▶ Bireysel üye muhasebe kodu seçilir.
- ▶ Bireysel üye eğitim bilgileri kaydedilir.

- ▶ Hobiler tanımlanır.
- ▶ Bireysel üye hobileri belirlenir.
- ▶ Bireysel üye yetkinlikleri belirlenir.
- ▶ Bireysel üye ek bilgi tanımları yapılır.
- ▶ Bireysel üye ek bilgileri kaydedilir.
- ▶ Bireysel üye teminatları kaydedilir.
- ▶ Bireysel üye risk kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Bireysel üye risk bilgileri sisteme import da edilebilir.
- ▶ Bireysel üyenin diğer adresleri kaydedilir.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Müşteri-Tedarikçi/Bireysel
- ▶ Müşteri-Tedarikçi/Kurumsal

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

Müşteri-Tedarikçi Modülü W³ Catalyst'in aşağıdaki tüm modülleriyle ilişki içinde çalışır.

- ▶ ERP
- ▶ CRM
- ▶ HR
- ▶ PAM
- ▶ PMS
- ▶ BI
- ▶ LMS
- ▶ Diğer/SUBO
- ▶ Diğer/POS

W³ Catalyst SD Modülleri - Ürün ve Stoklar

Bir işletme için alınan, satılan tüm ürünler (stok takibi yapılacak olanlar ile hizmet kalemleri de dahil olmak üzere) bu modül üzerinden takip edilir.

Bu modülde sınırsız sayıda ürün ve istenilen hiyerarşide ürün kategorisi oluşturulabilir. Ürün yönetimi modülü kategori bazında fiyatlandırma ve depolama gibi fonksiyonları ile kapsamlı kategori yönetimi sağlar. Ürün imajlarının yanı sıra ürüne birçok yazılımda olan kısa açıklama alanının aksine sınırsız içerik ekleyebilirsiniz.

Ürün ile ilgili hedef pazar, rekabet, raf ömrü, fiyatlar, stok detayları, ek bilgiler, ürün ile ilgili yorumlar, anketler, garanti bilgileri, maliyet bilgileri, alış - satış koşulları vb. bilgilerin hepsi tek merkezden yönetilir. Ürünle ilişkili ürünler, alternatif ürünler, özellikler ve birimler yine ürün detay sayfasında tanımlanır.

Stok Modülü, stok politikanızı sürekli güncellenenize (update etmenize) yardımcı olur. Değişen mevsim veya trendleri göz önüne alarak sürekli güncellenen bir stok politikası ile stok dışı kalmak veya fazla stok bulundurmamak gibi durumlara düşmenizi engeller.

W³ Catalyst Stok Modülü ile güvenlik stoğu, yeniden sipariş noktası vb. miktarları fix olarak belirlemek yerine yıl içerisindeki ana talep değişimleri göz önüne alınarak güne göre değişen miktarları hesaplayabilirsiniz. Modül, her bir ürün için ayrı ayrı stok politikaları tanımlamanıza ve uygulamanıza imkan verir.

W³ Catalyst, kapsamlı ve esnek bir stok yönetimi sağlar. Tek bir ekrandan ürünle ilgili stok hareketlerini, gerçek stok, kullanılabilir stok, minimum/maximum stok, yeniden sipariş noktası, spec detayları, stok stratejisi, ürün detay bilgileri ve fiyat detaylarını görebilir ve yönetebilirsiniz.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Ürün ve Stoklar Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Ürün Kategori Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Birimlerinizi Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Ürün Özellik Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Ürün Hedef Pazar Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Marka Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Ürün Konfigürasyonlarını Yapınız
- ▶ Ürün Muhasebe Kod Gruplarınızı Tanımlayınız
- ▶ Satılabilir Stok Prensiplerinizi Tanımlayınız
- ▶ Ürün Kayıt Süreç Tasarımı ve Yetkilendirilmesini Yapınız
- ▶ Ürünlerinizi Sisteme Kaydediniz ya da İmport Ediniz
- ▶ Ürünü Kaydettikten Sonra Muhasebe Kod Grubunu Seçiniz
- ▶ Ürünü Kaydettikten Sonra Ürün Özelliklerini Seçiniz

- ▶ Ürünü Kaydettikten Sonra Ürün Garanti Bilgilerini Tanımlayınız
- ▶ Ürünü Kaydettikten Sonra Ürün Alış-Satış Koşullarını Kaydediniz
- ▶ Ürünü Kaydettikten Sonra Fiyatını Tanımlayınız
- ▶ Ürün Ek Bilgi Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Ürün Kayıt Esnasına Ek Bilgilerini Kaydediniz
- ▶ Müşteri Tedarikçi Stok Kodlarını Tanımlayınız
- ▶ Stoklama Stratejilerinizi Tanımlayınız
- ▶ Ürün Hedef Pazar Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Ürün Sorumlularını Atayınız
- ▶ Ürün Bilgilerini Düzenleyiniz
- ▶ Ürün Maliyet ve Kar Marjlarınızı Giriniz

Dikkat

Yukarıdaki bazı adımlar zorunlu olabilirken bazılarının yapılması zorunlu değildir. Bu durumun işletmedeki ürün yönetimi nasıl gerçekleşiyor iyi analiz edilerek oluşturulması gerekir. Örneğin, firmada garanti takibi yapılmıyorsa (örneğin hizmet ürünüyse) ilgili ürün için garanti bilgilerinin girilmemesi sorun yaratmaz. Fakat alış satış işlemlerinde ilgili ürünün muhasebe kodu girilmemişse fatura kaydetme işleminde sorun yaratacaktır.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Ürün ve Stoklar/Birimler
- ▶ Ürün ve Stoklar/Marka
- ▶ Ürün ve Stoklar/Model
- ▶ Ürün ve Stoklar/Muhasebe Bütçe Kod Grupları
- ▶ Ürün ve Stoklar/Müşteri Tedarikçi Stok Kodu
- ▶ Ürün ve Stoklar/Özellikler
- ▶ Ürün ve Stoklar/Stok Strateji Aktarım
- ▶ Ürün ve Stoklar/Stoklama Stratejileri
- ▶ Ürün ve Stoklar/Stoklar
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürün Bilgisi Düzenle
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürün Hedef Pazar
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürün Kategori Yönetimi
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürün Konfigürasyonları
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürün Maliyet ve Kar Marjları
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürün Sorumlusu Ata
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürün Yorumları
- ▶ Ürün ve Stoklar/Ürünler

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

Ürün ve Stok Modülü W³ Catalyst'in aşağıdaki tüm modülleri ile ilişkili çalışır.

- ▶ ERP
- ▶ CRM
- ▶ HR
- ▶ PMS
- ▶ BI
- ▶ CMS
- ▶ Diğer/SUBO
- ▶ Diğer/POS
- ▶ Diğer/MLM

İpucu: Implementasyon esnasında ürün, birim, marka, model, stok stratejileri, ürün kategorileri, üye stok kodu, ek barkod gibi tanımlamaları sistem>import menüsünden toplu olarak aktarabilirsiniz.

Dikkat

Ürün eklerken seçiminde dikkat edilmesi gereken bazı parametreler aşağıda belirtilmiştir. Ürünün firmadaki işleyişi nasıl isteniyorsa ve ürün nasıl bir ürünse aşağıdaki tanım kutucukları buna göre seçilmelidir.

Ürün Eklerken Dikkat Edilmesi Gereken Durumlar

Envantere Dahil Durumu: Fiziki olarak ürünlerin stok kayıtlarının tutulabilmesi için "Envantere Dahil"olarak belirtilmesi gerekir. Hizmet ürünlerinde bu parametrik tanım kutucuğu seçilmez.

Üretiliyor Durumu: W³ Catalyst'e eklenecek ürün firmada üretiliyorsa bu parametrik tanım kutucuğu seçilmelidir. Üretim kutucuğu seçilmeyen ürünler üretim modülünde işlem göremez. Ürün ağaçları tanımlanamaz.

Ürünün Satışta Olma Durumu: Satılan ürün ve hizmetler için seçilir. Bu kutucuk seçili olmazsa satış siparişleri, fatura ve satış tekliflerindeki ürün listelerinde ürün veya hizmet görüntülenmez.

Ürünün Tedarik Durumu: Satın alımı yapılan ürün ve hizmetler için kullanılır. Bu kutucuk işaretli olmazsa satın alma teklifi, satın alma siparişi ve faturalardaki ürün listelerinde bu ürün veya hizmet seçilemez.

Prototip (Özelleştirilebilir): Bu kutucuk işaretlendiğinde "Üretilen Ürünler" için farklı bir ürün ağacı oluşturduğumuzda yeni bir spec oluşturur. Bu kutucuğu işaretlemediğimiz zaman mevcut spec üzerine yeni oluşturmuş olduğumuz speci kaydeder. Sistemde tek bir ürün ağacı gözükür.

İnternet'te Satışta: Ürünün internet üzerinde satışa sunulabilmesi için bu kutucuk işaretli olmalıdır.

Extranet'te Satışta: Ürünün extranet (iş ortaklarını internet üzerinden birbirine bağlayan ağdır.) ortamında satış yapılabilmesi için bu kutucuk işaretli olmalıdır.

Karma Koli: Bu kutucuğun işaretlenmesiyle karma koli içeriğini oluşturabileceğimiz alan ortaya çıkar. Karma koliye (ramazan kolisi gibi ürünler) farklı ürünler tanımlarız.

Sıfır Stok İle Çalışma Durumu: Stokta bulunmasa dahi satışı yapılması istenen ürünler için bu kutucuk seçilmelidir. Sıfır stoklu ürünler sipariş alınırken ürün listesinde görüntülenmez. Bu kutucuk işaretli olduğunda ise ürünler listede görüntülenir ve siparişi alınabilir.

Stoklarla Sınırlı: Standartta bir fonksiyonu yoktur. Sipariş süreçlerinde, özel ihtiyaçlar için kullanılmak üzere eklenmiştir.

Seri No, Lot No Takibi Yapılıyor Durumu: Garanti ve Seri no takibi yapılması gereken ürünler için bu kutucuk seçilmelidir. Bu kutucuk işaretlendiğinde seri, lot no üzerinden sipariş, teslimat, garanti takibi işlemleri yapılabilir duruma gelir.

Maliyet Takip Ediliyor: Bu kutucuğun işaretlenmesi ile stok ve alış işlemlerinde ürünle ilgili maliyet takibi yapılacaktır.

Terazi ile Tartılıyor: Kilo ile satışı söz konusu olan ürünler için bu kutucuk seçilmelidir. Bu kutucuk seçilmezse sistemden teraziye o ürünün fiyat bilgisi gönderilemez.

Paket Kontrol Tipi: Kendisi veya bileşenleri seçeneğinin seçilmesine göre satış irsaliyesindeki paket kontrol bölümüne ürünün kendisi veya ürün ağacındaki ilk kırılımları gelir.

Ürün Kodu: Ürünün kaydını yaparken ürün kodu girmek zorunludur. Sistem tarafından otomatik verilir. Üretici Ürün Kodu: Eğer satın alması yapılan bir ürün ise üreticinin vermiş olduğu kod bilgisi girilir.

Tedarikçi: Satın alması yapılan ürünler için ürünün tedarik edildiği tedarikçi(cari) seçilir.

Raf Ömrü: Ürün raf ömrü bilgisi girilir.

Envanter: Ürün ve stok maliyetinin nasıl hesaplanacağını belirlemeyi sağlar.

Hedef Pazar: Ürünün hitap ettiği hedef pazarı belirlemeyi sağlar.

Fiyat Yetkisi: Ürünün dahil olduğu fiyat yetki tanımını seçmeyi sağlar. Sadece bu grupta seçilmiş yetkili kişiler ürün fiyatını değiştirme hakkına sahiptir. Fiyat yetkisi tanımları "Fiyat Yönetimi-Fiyat Yetki Tanımları" bölümünden yapılır ve sorumlular belirlenir.

Sorumlu: Ürün sorumlusu tanımlamayı sağlar.

Özel Kod: Ürün için sayı veya harfle tanımlanan koddur.

Barkod: Ürün barkod numarasını kaydetmek için kullanılır.

Maksimum/Minimum Marj: Maksimum veya minimum kar oranları girilir.

Alış/Satış KDV: Ürün alış ve satış KDV oranları seçilir.

Standart Alış/ Satış: Ürünün standart alış veya satış fiyatları yazılır. Para birimi seçilir. KDV dahil veya hariç seçenekleri seçilir.

Birim: Ürünün satış ve/veya satın alma birimini belirlemek için kullanılır. Siparişler bu birim üzerinden alınır ve verilir.

Ağırlık: Ürünün ağırlığını yazmak için kullanılır.

Boyut: Ürünün boyutları En-Boy-Yükseklik cinsinden yazılır. Raf ve depo yönetiminde ürün boyutları önem kazanmaktadır.

Tavsiye

Kayıtlı ürünlerinize toplu halde muhasebe kod grubunu seçebilirsiniz. Bununla birlikte KDV oranı ve kategori filtrelemesini ayrı ayrı ya da beraber kullanarak ürünlerinize toplu halde ürün muhasebe kodu atayabilirsiniz.

Stok Yönetimi Nasıl Gerçekleşir?

W³ Catalyst'e yeni bir ürün kaydedildiği anda o ürüne ait stok detay sayfası sistem tarafından otomatik oluşturulur. Ürün detay sayfasından stok detay sayfasına erişilebilir. Sisteme eklenen her yeni ürün için stok detay sayfasından o ürüne ait stok stratejisi (maksimum stok, minimum stok, yeniden sipariş miktarı vb.) tanımlanmalıdır.

Stok: TV-4582 PIP 100 HZ VD

Durum: Aktif	Ek Birimler: Adet=1xAdet
Birim: Adet	Koli=12XAdet
Stok Kodu: 7.4.100.60	Gerçek Stok:152
Özel Kod: AR.4.PIP	Satılabilir Stok:77
Barkod: 7711223	Hurda Depo:
Kategori: Televizyon	Alınan Sipariş/Rezerve:75
Raf Ömrü: 10 Yıl	Verilen Sipariş Bekleyen:0
Tedarikçi: Baskı Devre San.Tic.Ltd.Şti	Üretim Emirleri/Rezerve:
Sorumlu:	Üretim Emirleri/Beklenen:
Fiziksel Yaş:17.10.2016	Depolar Arası Sevk-İthal Mal Girişi:
Finansal Yaş:	Satış Yapılamaz Lokasyonlar:

İlgili ürünün stok detay sayfasında durum, birim gibi bazı bilgilerin tablo halinde geldiğini göreceksiniz. Bu veriler ürününüzü sisteme ilk kaydederken girmiş olduğunuz ürün detay sayfasından gelmektedir. Sağ tarafta bulunan stok bilgileri ürünle ilgili yapmış olduğunuz alışverişlere göre değişken durum izler.

Satılabilir Stok Hesabını Şu Şekilde Yapabilirsiniz

Gerçek Stok + Verilen Sipariş Bekleyen - Alınan Sipariş/Rezerve - Hurda Depo - Satış Yapılamaz Lokasyon - Üretim Emirleri Rezerve + Üretim Emirleri Beklenen

Ürününüzün stok bilgilerini, sipariş bilgilerini, üretim bilgilerini, depolar arası sevk, satış yapılamayan lokasyonlar gibi bilgileri görüntüleyebilirsiniz.

Gerçek Stok: Şu an fiziki olarak depolarda bulunan stok miktarını görüntüler.

Satılabilir Stok: Şu an satışı yapılabilecek stok miktarını görüntüler. (Rezerveli stoklar gerçek stoklardan düşülerek kullanılabilir stok miktarı bulunur.)

Hurda Depo: Hurda olarak görülen ürünler hurda depolara aktararak satılabilir stoğun içine dahil edilmesi engellenir. Ayrıca bu tip lokasyonlarda ki ürünlerin üretim planı yapılırken satılabilir ve gerçek stoğa dahil edilmesi engellenir. Böylece hurda ürünler sağlam ve kullanılabilir ürünlerden ayrı olarak tutulur.

Alınan Sipariş/Rezerve ve Verilen Sipariş - Bekleyen alanlarındaki bilgiler satış ve satın alma modüllerinden stok detayına aktarılır.

Üretim Emirleri/Rezerve Üretim Emirleri - Beklenen üretim emirlerinin durumunu gösterir.

Depolar arası Sevk - İthal Mal Girişi ithal ürünlerin depolara sevki ile ilgili bilgileri gösterir.

Satış Yapılamaz Lokasyonlar herhangi bir satışın gerçekleşmediği lokasyonlardır.

Stok Stratejileri

Stok kodu	Ürün	Strateji türü	Maksimum Stok	Minimum Stok	Bloke Stok	Yeniden Sipariş Noktası	Minimum Sipariş Miktarı	Maksimum Sipariş Miktarı	Sipariş Tipi	Tedarik Süresi	Yeniden Sipariş Noktasında Uyar	Satılabilir Stok Prensipleri
7.4.10060	TV-4582 PIP 100 hz vd	Birim	50	20		20	10		Artarak Devam	15 Gün		

Stok stratejileri, ürünün stok değişimlerini takip eden, kontrolünü sağlayan ve stok miktarlarının planlanmasını sağlayan bölümdür.

Buraya göre maksimum stok verisi, ürünün stokta bulunması gereken üst limit miktarıdır. Alış irsaliye ya da faturasında bu miktarı aşan limit varsa, örneğin bu alana 50 girdiğimizi düşünelim.

Stoğumuzda bu üründen 25 tane var ve 50 tane daha irsaliye kesiyoruz. Bu miktar aşımını stoklar ekranında strateji bazında listeleme yaparak görebiliriz. Burada bu ürünün stok miktarını, maksimum girdiğiniz miktarı ve maksimumu aştığınız için satır sonunda fazla stok bilgisini göreceksiniz.

Bloke stok, ürün için girdiğiniz rakamın satılabilir stoktan düşmesini sağlar. Yani satılabilir stoğunuz 50 ise, bloke stoğa 25 girerseniz satılabilir stoğunuz 25 olacaktır. Minimum sipariş noktasına girilen rakam, ürün için girilen her siparişin satırına her koşulda otomatik olarak düşecektir.

Minimum stok miktarı ise altına düşmek istemediğiniz miktarı girmeniz gereken yerdir. Bu alan da stoklar ekranında liste strateji bazında alındığında var olan ve düşünülen miktarları gösterip yetersiz stok olarak satır sonuna yazacaktır. Yeniden sipariş noktası miktarı girilirken tedarik süresi baz alınarak girilir.

Strateji Türü: Bu stratejide kullanılacak strateji türünün gün bazında mı yoksa birim bazında mı yapılacağını gösterir.

Sipariş Tipi: Artarak devam eden sipariş (10-11-12-13...) , Katları şeklinde sipariş (5-10-15-20...)

Yeniden Sipariş Noktasında Uyar: İşaretlenirse yeniden sipariş noktasına gelen ürünler hem gündem sayfasında hem de stok listesi strateji bazındaki listede görülebilir. Eğer işaretlenmez ise sadece stok listesi strateji bazında görülebilir.

Satılabilir Stok Prensipleri: Sadece B2C de kullanılan bir özelliktir.B2C siparişlerinin uyarlanması için kullanılır.

Depo Bazında Stok Stratejisi Tanımlama

- ▶ Stok detay sayfasından depo bazında stok stratejisi tanımlanabilir.
- ▶ Her bir deponun kapasitesi, tedarik süresi vb. durumları farklı olduğu için depo bazında stok stratejisi tanımlamak önemlidir.

İpucu: Ürünün hangi varyasyonundan ne kadar kaldığını da spec bazında stok takibi yaparak görüntüleyebilirsiniz.

Dikkat

Depolara göre stok stratejisindeki ürünleri görebilmemiz için stok listesi strateji bazında rapor tipi seçilip stratejisi istenen depo da filtre kısmından seçildiği takdirde seçilen deponun stok stratejisi görülebilmektedir.

W³ Catalyst SD Modülleri - Fiyat Yönetimi

W³ Catalyst ürün detaylı fiyat yönetimi imkanı sunar. Ürün standart alış satış fiyatı, son alış ve satış fiyatları, rakip fiyatlar, fiyat değişim önerileri, fiyat değişim grafiği ve raporu ürün ürün takip edilebilir.

W³ Catalyst'te ürün fiyatı doğrudan fiyat listesi ile ilişkilidir. Bu sayede örneğin yüksek mal alımında bulunan bir müşteriye kota indirimli fiyat listesi gösterilirken, daha küçük satın alma yapan bir müşteriye farklı bir fiyat listesi gösterilebilir. Ayrıca fiyat listelerini kopyalayarak satırlarda değişiklik yapmak ve küçük değişikliklerle farklı fiyat listeleri oluşturmak çok kolay bir hale gelir. Fiyat listelerine son geçerlilik tarihi konarak o günden sonra yayından kaldırılması sağlanır. Fiyat listeleri ayrıca birden fazla para birimini destekler. Tedarikçi bazında tanımlanan iskontoya uygun satış ve satın alma yöntemleri sistemin hata yapmasını engellemekte ve fark faturasına zemin hazırlamaktadır.

Ürün yönetimi içerisinde yer alan rekabet yönetimi şube bazında rakiplerinizi tanımlamanızı ve rakip fiyatları şube ve ürün bazında takip etmenizi sağlar.

W³ Catalyst, müşteri segmentine, çalışanlara, partnerlere veya satış kanalına yönelik fiyatlandırma yapmanızı ve bir segmente veya direkt müşteriye özel fiyat listeleri oluşturmanızı pratik bir hale getirir.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Fiyat Yönetimi Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Rakipleri Tanımlayınız
- ▶ Fiyat Aktarımınızı Yapınız
- ▶ Fiyat Listelerinizi Tanımlayınız
- ▶ Fiyat Yetki Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ İstisnai Fiyat Liste Tanımlarınızı Yapınız
- ▶ Ürün Fiyat Süreci Tasarımı ve Yetkilendirmesini Yapınız

Modül Fonksiyonları

- ▶ Fiyat Yönetimi/Fiyat Aktarım
- ▶ Fiyat Yönetimi/Fiyat Düzenle
- ▶ Fiyat Yönetimi/Fiyat Listeleri
- ▶ Fiyat Yönetimi/Fiyat Yetki Tanımları
- ▶ Fiyat Yönetimi/Öneriler
- ▶ Fiyat Yönetimi/Rakip Fiyatlar
- ▶ Fiyat Yönetimi/Rakipler

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ CRM
- ▶ HR
- ▶ PMS
- ▶ SUBO
- ▶ MLM
- ▶ POS
- ▶ BI

Dikkat: Fiyat eklemek istenilen ürünün ürün detay kartındaki fiyat yetkisi alanında tanımlı olan veriye, fiyatı eklemeye çalışan kişinin yetkisi verilmediği takdirde eklenen fiyat, fiyat önerilerine düşer. Kişi herhangi bir fiyat değişikliği yapamaz.

Dikkat: Sipariş satırında fiyat değişikliği yapılamaması durumu şöyle açıklanır; Sipariş detayına gidildiğinde eğer satır aşaması kapatıldı ise kullanıcıların değiştirememesi için kontrol bulunmaktadır. Kapatıldı aşamasında bir tek admin yetkisine sahip kullanıcı değişiklik yapabilmektedir.

Not: *Eğer satır aşaması kapatıldı olmamasına rağmen değişiklik yapılamıyorsa kişinin pozisyon detayında bulunan Ayarlar/Yetkiler butonundan “ Basketlerde Fiyat Değişimi Yapmasın “ check box’ı işaretli olabilir. Bununda kontrol edilmesi gerekir.*

İpucu: Fiyat aktarım modülünü kullanarak tüm ürünlerin fiyatlarının istediğiniz şekilde aktarımını gerçekleştirebilirsiniz.

İpucu: W³ Catalyst 'te bir müşteriniz ile belirli tarihlerde aynı fiyatlardan çalışmak için;

İstisnai fiyat listesi linkine tıklayınız. Karşınıza gelen ekranda fiyat ekleyeceğiniz üyeyi seçip kaydet butonuna tıklayarak istisnai fiyat listesi ekleyebilirsiniz.

İpucu: Bir ürünün stoklarına farklı fiyat verebilirsiniz.

Farklı fiyat vermek için aşağıdaki adımları izleyebilirsiniz;

Fiyat detay kısmından yeni bir fiyat eklemeyen önce xml butonundan “Stok Bazında Fiyat Tanımlama Yapılabilir” evet olarak seçili olmalıdır. Stok kısmından hangi ürünü seçmek istiyorsanız o ürüne farklı bir fiyat tanımlamasını yapabilirsiniz.

Stok ve spec bazında fiyat listesi kullanabilmek için aşağıdaki maddelere dikkat etmeniz gerekmektedir.

- ▶ Fiyat detayında bulunan xml setup da stok ve spec bazında seçeneği seçili olmalıdır.
- ▶ Basket alanına ürün seçerken fiyat listesi popup kullanılmalıdır.
- ▶ Basket alanı ürün seçme sayfasında bulunan xml setup da stok ve spec bazında fiyat gelsin seçeneği seçilmelidir
- ▶ Sonrasında ürün seçim sayfasında ilgili fiyat listesini seçtiğinizde ilgili fiyatlar gelmektedir.

W³ Catalyst SD Modülleri - Maliyet Yönetimi

Maliyet, işletmelerin faaliyet konusuna giren mal veya hizmetlerin elde edilmesi için katlandığı her türlü faktörlerin para olarak ifade edildiği toplam değerdir, mal veya hizmetin üretilebilmesi için katlanılan fedakarlık olarak da tanımlanabilir.

W³ Catalyst'te Maliyet Takibi Nasıl Olur?

W³ Catalyst'te ürün maliyetleri iki şekilde kayıt altına alınır: Genel maliyetler ve lokasyon bazında maliyetler. Genel maliyetler ürünlerin sistem genelindeki girişleri baz alınarak hesaplanmasıyla kaydedilir. Lokasyon bazında maliyetler ise; maliyet takibi yapılan lokasyonlarda, o lokasyona yapılan bütün ürün girişleri hesaplanarak kaydedilir.

Bir lokasyondan başka bir lokasyona yapılan hareketlerde, ürünün çıkış lokasyonundaki maliyeti envanter yöntemine göre hesaplanarak ürünün çıkış lokasyonuna taşınır. Maliyet işlemi yapan alış tipli faturalar, irsaliyeler, stok fişleri, depolararası transferler, envantere dahil ve maliyet takibi yapılan her ürün için bir maliyet kaydı oluşturur.

Maliyet işlemi yapan bir fatura ya da irsaliye maliyet kaydı oluştururken, ürünler için daha önce kaydedilmiş maliyetler de hesaba katılır. Ürünlerin alış fiyatlarını ağırlıklı ortalama yöntemine göre hesaplayarak Alışlardan Net Maliyet'i oluşturur. Ayrıca fatura üzerine eklenen harcamaları da ağırlıklı ortalama yöntemi ile hesaplayarak Ek Maliyet'i oluşturur. Ek Maliyet'i hesaplayabilmek için faturaya bir harcama girilmiş ve bu harcamanın fatura satırlarına dağıtılmış olması gerekir. Alışlardan Net Maliyet ve Ek Maliyet toplamı, Toplam Maliyet'i oluşturur.

Geçmiş tarihli bir fatura kaydedildiği zaman o tarihte bir maliyet kaydı oluşur. Ayrıca o tarihten sonra oluşturulmuş bütün maliyetler de güncellenir ve yeni eklenmiş faturadan gelen maliyetler de hesaba katılmış olur. Güncellenen faturalar da hem kendi oluşturduğu maliyet kaydını hem de o tarihten sonra kaydedilmiş bütün maliyetleri günceller. Aynı şekilde silinen veya iptal edilen faturalar da kendi oluşturdukları maliyetleri siler ve daha sonraki maliyetleri günceller.

Bir maliyet kaydı oluşturulduğu zaman, maliyetin olduğu tarihten sonra kaydedilen bütün satış karakterli fatura, sipariş ve irsaliyelerin satırlarındaki ürünlerin maliyetleri bu kayıttan gelir, ta ki yeni bir maliyet kaydı oluşana kadar.

Güncellenen, iptal edilen ya da silinen faturalar kayıtlı maliyetleri güncelledikleri gibi bu maliyetlerin geçtiği satış işlemlerindeki satırları da günceller. Böylece maliyetler doğru bir şekilde takip edilmiş olur. Üretilen ürünlerin maliyetleri bileşenlerinin maliyetlerinin toplanması ile oluşturulur. Her farklı spec kendi maliyetini oluşturur..

İthal edilen ürünlerin maliyetleri İthal Mal Girişi İrsaliyesi üzerinden oluşturulur. İthalat Faturası üzerindeki Ek Maliyet İthal Mal Girişine taşınır. Aynı Zamanda İthal Mal Girişine tekrar harcama girilerek Ek Maliyet düzeltilebilir. Stok maliyetlerinin doğru bir şekilde takip edilebilmesi için, Stok Açılış Fişlerinde stokların maliyetlerinin girilmesi gerekmektedir.

W³ Catalyst'te Maliyet Fonksiyonunun Çalışması İçin;

Şirket akış parametrelerindeki maliyet işlemi yapılsın kriteri seçili olmalıdır.

Maliyet Hesap yönteminin işletmenin ihtiyacına uygun algoritmaya göre seçili olması gereklidir. Bu seçenek her zaman sistem para birimi üzerinden hesap edeceği gibi ürünün alış döviz cinsi

üzerinden de hesap yapabilir.

Maliyetleri takip edilecek ürünlerin detaylarında "**Maliyet Takibi Yapılıyor**" kutucukları seçili olmalıdır. Kullanılacak envanter yöntemi belirlenmeli ve ürünlere bu envanter yöntemi seçilmelidir.

İşlem kategorilerinde Maliyet çalıştıracak işlemlerin "**Maliyet İşlemi Yapılsın**" kutucuğu seçilmelidir. Bu noktada dikkat edilmesi gereken konu; maliyetler ya irsaliyelerden ya da faturalardan çalıştırılmalıdır. Örneğin, hem Mal Alım İrsaliyesi hem de Mal Alım Faturasında çalıştırılırsa mükerrer kayıtlar oluşur. Alım Faturası, Alım İade Faturası, Devir Fişi, POS Devir Fişi, İthalat Faturası, Üretim Sonucu işlemleri maliyet oluşturur.

Stok açılışları yapılırken, ürünlerin geçmişten oluşan ortalama maliyetleri Stok Devir Fişlerinin basketindeki "Net Maliyet" alanına yazılmalıdır.

Not: Ürünlerin Stok Yaşlarını takip etmek için geçmişten gelen yaşları Stok Devir Fişlerinin basketindeki "Vade (Stok Yaşı)" alanına yazmak gerekir. Bu alan boş bırakılırsa stok yaşı devir fişinin tarihinden hesaplanır. Bu işlemlerden sonra W³ Catalyst Maliyet Fonksiyonu çalışmaya başlar. Yapılan alışlar, devirler, üretimler, maliyet kaydı yapmaya başlar ve maliyet- karlılık raporları sağlıklı sonuçlar verir.

İpucu: Sistem>Bakım işlemlerinden ürün maliyetlerini güncelleyip yeniden oluşturabilirsiniz.

Dikkat

Maliyetlerin yeniden çalıştırılması sistemi yoran bir işlemdir. Diğer kullanıcıları etkilememek için, maliyetlerin mesai saatleri dışında ya da kullanıcıların sistemi az kullandığı zamanlarda çalıştırılması önemlidir. Bu işlem yapılırken geriye dönük stokları etkileyen işlemlerin de yapılmaması gerekir.

İpucu: Fatura maliyet ve masrafların ek maliyet alanına yansıma oranları; Fatura Detayı-->Fatura Maliyet ve Masrafları alanından girilen masraf ve maliyetler basket şablonlarında ek maliyet alanına yansıması (Fatura Maliyet ve Masrafları Toplam Tutar) / Toplam(Birim Fiyat*Miktar)= a

Basket satırlarına yansıyan ek maliyet= a * (Birim Fiyat)

İpucu: Bir çalışanın pozisyon maliyetini HR>Planlama>Pozisyon kartı üzerinden tanımlayabilirsiniz.

Tavsiye: W³ Catalyst'te Satılan Malın Maliyetinin muhasebeleştirilmesi işlemini ihtiyacımıza göre belgenin kaydedildiği anda anlık olarak ya da dönem sonlarında toplu olarak oluşturabiliriz.

İşlemlerde satılan ürünün satıldığı andaki maliyeti, ürünün satılan malın maliyeti muhasebe hesabı ve alış muhasebe hesabı dikkate alınır.

1- Anlık olarak oluşmasını için ilgili işlem tipinin detayından "Satılan Malın Maliyeti Hareketi Anlık Yapılsın" seçeneğini seçeriz.

2- Satılan Malın Maliyeti muhasebe kaydını toplu olarak oluşturmak istiyorsanız; ERP->Muhasebe->Maliyet Muhasebesi sayfasından Satılan Malın Maliyeti Muhasebeleştirme sayfasından istediğimiz tarih aralığında ilgili işlemlerin Satılan Malın Maliyeti muhasebe kaydını toplu olarak yapabiliriz.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Maliyet Yönetimi Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Ürün Maliyet Kayıt Süreci Tasarımı ve Yetkilendirmesini Yapınız
- ▶ Ürün Maliyet Düzenleme Tiplerini Tanımlayınız
- ▶ Gerekli Görülen Tüm Koşullarda Maliyet Düzenlemesi Yapılır

Modül Fonksiyonları

- ▶ Maliyet/Stok Maliyetleri
- ▶ Maliyet/Ürün Maliyetleri

W³ Catalyst SD Modülleri - Anlaşmalar-Koşullar

W³ Catalyst Anlaşma Yönetimi Modülü, anlaşma koşulları satın alma ve satış operasyonlarında kullanılarak süreçler otomatikleştirilebilir. İlişkili ürün listelerini belirler, anlaşmaya varılan fiyat, sözleşme durum ve şartları (garanti süresi, ödeme koşulları vb.) bilgileri içerir.

Anlaşma Modülü'nde satış, satın alma, servis&destek vb. farklı operasyonlarınız için farklı anlaşma koşulları tanımlanabilir ve anlaşmalar ile ilgili tüm bilgiler tek bir merkezden yönetilebilir. İşletmeler kolaylıkla her bir accountları için sayısız sözleşme hazırlayabilir, var olanları değiştirebilirler.

Her bir anlaşmada hangi ürünlerin, fiyatların ve sözleşme şartlarının uygulanacağını belirlerler. Sözleşme içerisinde yer alan şartların ve yasal yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmediğini takip edebilirler. Bu sayede müşteri memnuniyeti artar, şikayetler azalır.

Anlaşma Modülü, web sitesi, telefon, call centerlar, e-mail vb. tüm temas noktalarından müşterinizin aynı kontrat şartları üzerinden mal veya hizmet siparişi vermesine olanak tanır.

Müşteriniz anlaşmaya varılan ve sözleşmesi imzalanan fiyatlar üzerinden 7/24 şirketinize ulaşarak sipariş verebilir, siparişinin durumunu kontrol edebilir, ürün vb. bilgilere ulaşabilir. Hangi iletişim noktasını kullanırsa kullansın, işletmelerinde çalışan herkes için aynı sözleşme şartlarının geçerli olduğunu bilmek, müşterilerinizin sizinle daha rahat ve güvenli bir şekilde çalışmasını sağlar.

Anlaşma Koşulları

Anlaşma detay sayfalarından anlaşmalara koşullar eklemek ve bu koşulların fatura, satış, satın alma gibi diğer modüllerle entegre çalışmasını sağlamak mümkündür.

W³ Catalyst'te kodu yazılmış ve diğer modüllerle entegre çalışan çok geniş bir anlaşma koşulu kütüphanesi mevcuttur.

Örnek

- ▶ Genel satın alma koşulları
- ▶ Ürün kategori primleri
- ▶ Fatura altı iskontolar
- ▶ Ürün iskontoları
- ▶ Aksiyon tanımları
- ▶ Bedel dışı katılım vb.

W³ Catalyst'i kullanan işletme ve kurumların yapısına göre bu kütüphanedeki hazır koşul fonksiyonlarını kullanarak farklı anlaşma türleri yaratılabilir. Satış, satın alma, bakım destek, hizmet vb. sözleşme ve anlaşma şartları ayrı ayrı tanımlanabilir.

Tanımlanan anlaşma koşullarına göre oluşan emirler, otomatik fatura kesme, fatura isteme, sipariş kaydı sırasında otomatik indirim hesaplama gibi fonksiyonları harekete geçirir.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Anlaşmalar Koşullar Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Anlaşma Kategorilerinizi Tanımlayınız
- ▶ Kurumsal Üyelerle Yapılan Anlaşmaları Sisteme Kaydediniz.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Anlaşmalar-Koşullar/Fiyat Farkı ve Prim Kontrolleri
- ▶ Anlaşmalar-Koşullar/Hakedişler
- ▶ Anlaşmalar-Koşullar/Özel Fiyat ve İskontolar
- ▶ Anlaşmalar-Koşullar/Ürün Alış Satış Koşulları
- ▶ Anlaşmalar-Koşullar/Anlaşmalar

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ HR
- ▶ CRM

İpucu: Bir üye ile yaptığınız anlaşma ve koşullar üye detayından, ürün detayından, anlaşmalar ve koşullar modülünden görüntülenmekte.

Dikkat

Ürüne koşul girilmek istendiğinde ürün detayındaki “Alış Satış Koşulları” sekmesine tıklayın. Açılan ekrandan “Ekle” butonunu işaretlenir, bu ekranda sadece başlangıç tarihi girilebilir. Belli bir tarih aralığı için koşul verilmişse bitiş tarihi de doldurulabilir. Genellikle koşullarda bitiş tarihleri net olmadığı için sadece başlangıç tarihleri girilir. Bu sadece bir tedarikçinin koşulu ise tedarikçi alanından ilgili tedarikçi seçilir, tüm alımlar için geçerli bir iskonto ise tedarikçi alanı boş bırakılmalı. Son olarak ilgili iskonto oranları girilerek koşul kaydedilecektir.

Tavsiye

Anlaşmalar alanından müşteri ya da tedarikçi ve şirket çalışanınız arasında bir sözleşme ekleyebilirsiniz. İlgili kategori tarih ve içerik girilerek kaydedilebilir. Yayın yapıldığı an sözleşme aktif olacaktır. Bu sözleşmelerin bitmeye yakın olan ya da bitenlerini gündem sayfasındaki süresi dolan anlaşmalar alanını ana sayfanıza taşıyarak takip edebilirsiniz.

W³ Catalyst SD Modülleri - Depo ve Alan Planlama

W³ Catalyst Depo ve Alan Yönetimi Modülü, depolama ve lojistik maliyetlerinizi düşürür. W³ Catalyst alan yönetimi sayesinde sınırsız sayıda depo tanımlayabilirsiniz. Depolarınızı lokasyonlara ve raflara ayırarak ürünlerinizi daha verimli depolayabilirsiniz. Sevkiyat Yönetimi ile depolarınızdaki her türlü mal çıkışını takip edersiniz.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Depo ve Alan Planlama Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Depolarınızı Tanımlayınız
- ▶ Lokasyonlarınızı Tanımlayınız
- ▶ Raf Tiplerinizi Tanımlayınız
- ▶ Raflarınızı Tanımlayınız

Modül Fonksiyonları

- ▶ Depo ve Alan Planlama/Depolama Alanları
- ▶ Depo ve Alan Planlama/Kategori Alan Planları
- ▶ Depo ve Alan Planlama/Raflar

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ BI
- ▶ HR
- ▶ Diğer/POS
- ▶ PAM

İpucu: W³ Catalyst lokasyonların alanlarını otomatik toplayarak "Depo Toplam Alanını" hesaplar ve lokasyonlar listede görüntülenir.

İpucu: Raf yönetimi ürünün hangi depo ve lokasyonda nasıl stoklanacağını veya perakendeciler için aynı zamanda hangi rafta kaç adet sergileneceğini yönetebilmek için kullanılır. Bu sayede uygun biçimde depo ve raf yönetimi gerçekleştirilebilir. Raf yönetimi ürün bazında yapılır.

İpucu: Eklediğiniz lokasyon adı ilgili depoya ait lokasyonlar listesinde m3 cinsinden toplam hacim bilgisi ile birlikte görüntülenecek ve Stok Modülü'ndeki tüm "Depo" alanlarında seçilebilir hale gelecektir.

Dikkat

Kullanmadığınız depo ve lokasyonlarınızı pasife almahsınız.

Tavsiye

Depo ve lokasyonlarınızı alan grafiği olarak görüntüleyebilir ve kendi alan tasarımı yapabilirsiniz.

W³ Catalyst SD Modülleri - Satış Modülü

Satış Yönetimi Ne İşe Yarar?

W³ Catalyst içerisinde bulunan ve satışı yapılan ürünlerin, müşteriler ile olan özel anlaşma ve fiyat koşullarına göre satışının yapılması için gereken tüm faaliyet süreçlerinin (fırsat, teklif, sipariş) takip edildiği modüldür. W³ Catalyst içerisinde tek bir tıkla fırsatlar teklife teklifler siparişe dönüşür.

Fırsat Nedir? Fırsat Yönetimi Modülü İle Neler Yapabilirsiniz?

Teklif öncesi satış durumlarının takip edilmesi için kullanılan yapıdır. Bir satış imkanı olduğunda sisteme fırsat kaydı açılır. Teklif veya siparişin durumu kesinleşinceye kadar satış faaliyetleri fırsat kaydı üzerinden gerçekleştirilir. W³ Catalyst'e online erişim imkanı satış ekibinin nerede olursa olsun sisteme girerek ihtiyaç duyacağı bilgilere anında ulaşmasına ve bu sayede tüm satış fırsatlarını değerlendirerek yeni müşteriler kazanmasına olanak tanır.

Satış çalışanları fırsatlarla ilgili takipleri kaydeder ve fırsatları aşamalandırır. Fırsatlara teklifler, belgeler ekler ve fırsatın satışa dönüşmesi için gerçekleştirdiği tüm toplantı ve görüşmeleri kayıt ve takip eder. Fırsattan kolaylıkla o fırsat ile ilgili proje kaydı yapar. Bu bilgiler sayesinde satış personeli herhangi bir fırsat ile ilgilendiğinde hızlıca tüm bilgileri bir arada görüp değerlendirme şansına sahip olur. Fırsat Yönetimi kurumsal hafızanın korunmasına yardımcıdır. Satışa dönüşmesi uzun süreler hatta yıllar alan fırsatlar için yapılan tüm etkileşimler, satış çalışanından bağımsız olarak yılarca sistemde kayıtlı kalır.

Satış Teklifi Nedir? Satış Teklif Yönetimi Modülü İle Neler Yapabilirsiniz?

Bir satış fırsatı sonrasında olabileceği gibi doğrudan da sisteme kaydedilen ve müşteriye ürün fiyatlarının sunulduğu yapıdır.

Teklif Modülünde hazırlanan teklifler bir giriş sayfası, ana teklif sayfası, fiyat kotaları, satış araçları, teklif verilen müşterinin sorularına cevaplar gibi bölümlerden oluşabilir. Tekliflere sınırsız sayıda ek sayfa eklenebilir.

Teklif yönetimi içerisinde, sütun bilgileri parametrik olarak hazırlanabilen ürün basketi bulunur. Bu sayede tekliflerinize sınırsız sayıda ürün ve hizmet bilgisi eklerken, tekliflerinizde görünmesini istediğiniz ürün ve hizmet bilgilerini de (miktar, birim fiyat, seri no, üretici firma, KDV, indirim vb.) bağımsız olarak tanımlayabilirsiniz.

Teklifler için önceden hazırlanan şablonlar kullanılarak her zaman kurumsal kimliğe uygun teklifler hazırlanması sağlanır. Tekliflere özel ödeme planları hazırlanabilir. Teklifin verildiği müşteriyle ilgili satış tarihçesine kolaylıkla erişilebilir. Tekliflerle ilgili takipler, olaylar ve belgeler merkezi olarak kayıt ve takip edilir. Teklif yönetiminde teklifler kopyalanarak teklif verme işlemi basitleştirilir. Teklifler otomatik olarak siparişe dönüştürülebilir.

Satış Siparişi Nedir? Satış Siparişi Yönetimi Modülü İle Neler Yapabilirsiniz?

Sipariş, bir teklif sonrası olabileceği gibi doğrudan da sisteme kaydedilebilir. Müşteriye sunulmuş ürünler için fiyat ve termin anlaşmalarıdır. Genellikle onaylanmış teklif sonrasında sistemde oluşturulur. W³ Catalyst Satış Modülünün alt modülü olan Sipariş Modülü, W³ Catalyst'in finans, sevk, stok, üretim, ürün yönetimi, mobil satış, kampanya modülleri ile bire bir entegrasyon içindedir.

Bu sayede sipariş alındığında müşteri cari hesap kontrolü, ürün stoğu kontrolü, indirimli fiyat hesaplamaları, şirket stoğundan, tedarikçilerden veya diğer outsource kaynaklarından ürün teslimatı vb. işlemler kolaylıkla yapılabilir. Sipariş detayında hesaplanan promosyonlar, özel indirimler sistem tarafından otomatik olarak görüntülenir. Sipariş üzerinden otomatik olarak üretim, satınalma ve sevk emirleri oluşturulabilir.

Kotaları, bir kerede ya da haftalık, aylık veya üçer aylık tekrarlayan dönemler üzerinden siparişe çevirir. Güncel indirimleri, nakliye giderlerini ve vergileri otomatik olarak hesaplar. Modül sınırsız sayıda fatura ve teslimat adresi girişini destekler. Ayrıca teslim tarihi, back-order tarihi, miktar vb. özelliklere göre sınırsız sayıda sipariş kategorizasyonu yapmaya olanak verir.

Var olan sevk ve teslimat yöntemlerini ve sipariş sürecini hızlandırmak için önceden oluşturulmuş kontak bilgilerinin kullanımını destekler. Ayrıca sipariş modülü detaylı e-maillerle sipariş confirmasyonu ve sipariş durum takibi imkanı sunar. Geçmiş siparişleri ve sipariş durum bilgileri direkt olarak müşteriye gönderilebilir. Siparişler print edilebilir, PDF'e çevrilerek belge olarak saklanabilir.

Sipariş Modülü'nde sipariş alırken kolaylıkla yeni müşteri kaydı oluşturabilirsiniz. Var olan müşteriler içerisinden arama yapabilirsiniz. Sipariş kaydını kolaylaştırmak için pek çok alan (fatura, teslimat adresi vb.) otomatik olarak müşteri bilgilerinden doldurulur.

Sipariş sayfasında yer alan linkler sipariş sırasında en sık kullanılan sayfalara (ilgili teklif, ilgili proje, sipariş karşılama raporu, ödeme detayı, paket bilgisi, müşteri satış tarihçesi vb.) geçişi, takibi ve kayıt girişini kolaylaştırır.

Taksitli Satış

W³ Catalyst'te bireysel ve kurumsal üyelerinize yaptığınız taksitli satış işlemlerinizi hızlı ve kolay bir şekilde yönetirsiniz.

W³ Catalyst'te müşterinin yaptığı toplam alışveriş tutarının ödeme yöntemlerini peşin, kredi kartı ile ve taksitlendirilmiş şekilde seçmek mümkündür. Müşteri taksit ödeme performansı takibi, taksit hatırlatma gibi fonksiyonlar ile tahsilatlar etkin şekilde takip edilebilir.

Yapılan taksitli alışverişleri sınırsız sayıda taksite bölebilirsiniz. Taksitli satış yapılan yeni bir müşteri ise anında sisteme üye olarak ekleyebilirsiniz. Müşterimizin risk bilgilerini ve limit aşımını siparişi kaydederken görebiliriz. Müşteriye kefil ekleyebiliriz.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Satış Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Fırsat aşamaları tanımlanır.
- ▶ Sayfa tipleri tanımlanır.
- ▶ Fırsat kategorileri tanımlanır.
- ▶ Satış özel tanımları yapılır.
- ▶ Satış fırsatı kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Satış teklifi basket düzenlemesi yapılır.
- ▶ Satış teklifi kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Satış siparişi basket düzenlemesi yapılır.
- ▶ Satış Siparişi kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Ziyaret nedenleri tanımlanır.
- ▶ Ziyaret aşamaları tanımlanır.
- ▶ Ziyaret planlama kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Satış/Etkileşimler
- ▶ Satış/Fırsat
- ▶ Satış/Promosyonlar
- ▶ Satış/Satış Siparişleri
- ▶ Satış/Satış Teklifleri
- ▶ Satış/Taksitli Satışlar
- ▶ Satış/Ziyaret

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ CRM
- ▶ PMS
- ▶ PAM
- ▶ Diğer/SUBO
- ▶ Diğer/POS
- ▶ HR
- ▶ BI

W³ Catalyst SD Modülleri - Satın Alma

Satın Alma Yönetimi Ne İşe Yarar?

W³ Catalyst Satın Alma Modülü, en etkin ve optimum maliyetle ham madde, ürün ve hizmet alabilmek için işletmelerin satın alma işlemlerini yönetmelerini sağlar. Satın alma Yönetimi modülü, finans, sevk, ürün, stok, fiyat, anlaşmalar, üretim gibi işletmenizin diğer süreçlerini yönettiğiniz modüller ile %100 konsolide çalışır. W³ Catalyst'in farklı dil, para birimi ve vergi hesaplarını desteklemesi sayesinde kolaylıkla global pazarlarla ilişki içerisine girebilir ve mal satın alabilirsiniz.

W³ Catalyst Satın alma modülü ile işletmeniz içerisindeki tüm satın almaları daha kolay ve etkin bir biçimde yönetme imkanına kavuşursunuz. Satın Alma Modülü tedarikçilerinizle olan ilişkilerinizi geliştirmenin yanı sıra satın alma maliyetlerinizi belirgin bir biçimde düşürür. Ayrıca Satın Alma Modülü satın alma departmanı çalışanlarının işleri üzerinde yoğunlaşarak, gerçek ve güncel bilgilerle daha iyi ve daha hızlı karar vermelerini sağlar.

W³ Catalyst otomatik iş akış onayı, elektronik veri transferi (XML ve EDI dahil), e-mail, otomatik fax ve elektronik kataloglar kullanarak satın alma işlemlerinizi hızlı ve pratik bir biçimde yapmanızı sağlar.

Satın alma uzmanları tek bir ekrandan acil sipariş noktasına gelmiş ürünleri, yok stokları, cevap verilecek teklif isteklerini, iç talepleri ve Top 10 Satılan ürün listesini görür, detay sayfalara tek tıklamayla ulaşırsınız. Özel uyarı sistemi acil sipariş noktasına gelmiş ürünler için sizi çok yönlü olarak (kişisel ana sayfadan, e-mail ile) uyarır.

Bir çalışan farklı opsiyonlar kullanarak bir veya iki tıklamayla bir ürün için arama yapabilir. W³ Catalyst Satın Alma Modülü'nde ürünler butonuna tıkladığında ürün listesinden her bir ürüne ait stok kodu, barkod, promosyon elde bulunan stok miktarı ve ürün standart satış fiyatı bilgileri görülebilir. Buradan ürün, stok ve fiyat detaylarına tek tıklamayla ulaşılabilir. Bu sayede Satın Alma Modülü hem işleriniz pratikleştirir hem stoğunuzda yeteri miktarda var olan ürünlerin satın alınmasını engeller.

Kurum içerisinde, çalışanlarınız ihtiyacı olduğu ürün ve hizmetler için de iç talep oluşturabilir, gerekli ürün veya hizmetlerin alımı için talep yaratabilirsiniz. İç talebi, satın alma talebine eklemek üzere teklif oluşturabileceğiniz gibi yeni bir satın alma teklifi de oluşturabilirsiniz.

W³ Catalyst Satın Alma Modülü, satın alma prosesinin tümüyle entegrasyon halinde olduğu için siparişten ödemeye satın alma prosesinin tüm aşamalarının gerçek zamanlı olarak takibine imkan verir. Çalışanlarınız tek bir sayfa üzerinde siparişin verildiği tarihten, ödeme tarihine kadar tüm sipariş detaylarını bir arada görebilir.

Satın Alma Teklifleri: Tüm satın alma teklifleri bir arada listelenir. Teklif detaylarına anında ulaşılabilir. Satın alma teklif detayından aynı satın alma için başka hangi tedarikçilerden teklif alındığı da kolaylıkla takip edilebilir.

Satın Alma Siparişleri: Tüm satın alma sipariş detayları bir arada listelenir. Depo, sipariş aşaması bazında ve kelime araması yapılabilir.

Ürün Detayları: Ürünlerle ilgili tüm detay bilgileri,

Stok Detayları: Ürüne ait tüm stok detayları,

Fiyat Detayları: Ürüne ait tüm alış, satış, rakip vb. fiyat bilgileri

Tedarikçiler: Satın alma uzmanının ilişkide olduğu tüm tedarikçilerin listesi ve tedarikçilere ait üye detay bilgileri,

Satın Alma Anlaşmaları: Tedarikçilerle yapılan tüm satın alma anlaşmaları listesi ve detayları

Satın Alma Teklif Yönetimi ile Neler Yapabilirsiniz?

Teklif yönetimi içerisinde, sütun bilgileri parametrik olarak hazırlanabilen ürün basketi bulunur. Bu sayede teklif taleplerinize sınırsız sayıda ürün ve hizmet bilgisi eklerken, görünmesini istediğiniz ürün ve hizmet bilgilerini de (miktar, birim fiyat, seri no, üretici firma, KDV, indirim vb.) bağımsız olarak tanımlayabilirsiniz.

Tekliflere özel ödeme planları hazırlanabilir. Teklifin istendiği ürünler ile ilgili olarak teklif ve sipariş tarihçesine kolaylıkla erişilebilir. Tekliflerle ilgili takipler, olaylar ve belgeler merkezi olarak kayıt ve takip edilir. Teklif yönetiminde teklifler kopyalanarak teklif alma işlemi basitleştirilir. Alınan teklifler otomatik olarak siparişe dönüştürülebilir.

Teklif talepleri partner portalde yayınlanarak tedarikçilerin teklif taleplerini görmeleri ve cevaplandırmaları sağlanır. Teklif taleplerinin public portalde de (internet) yayınlanabilmesi sayesinde halka açık online ihaleler gerçekleştirilebilir.

W³ Catalyst satın alma teklifleri ile tek bir teklif kaydı üzerinden birden çok tedarikçiden teklif istenebilir. İstenen ve gelen teklifler tek bir merkezden takip edilir.

Satın Alma Sipariş Yönetimi ile Neler Yapabilirsiniz?

Satın alma siparişleri, W³ Catalyst'in finans, sevk, stok, üretim, ürün yönetimi, satın alma, kampanya modülleri ile bire bir entegrasyon içindedir.

Bu sayede sipariş verildiğinde tedarikçi cari hesap kontrolü, ürün stoğu kontrolü, satın alma indirim hesapları vb. işlemler kolaylıkla yapılabilir. Sipariş detayında hesaplanan promosyonlar, özel indirimler sistem tarafından otomatik olarak görüntülenir.

W³ Catalyst'te ödemeye satın alma prosesinin tüm aşamalarının gerçek zamanlı olarak takibine imkan verir. Çalışanlarınız tek bir sayfa üzerinde siparişin verildiği tarihten, ödeme tarihine kadar tüm sipariş detaylarını bir arada görebilir.

Satın alma sipariş modülü detaylı e-maillerle sipariş confirmasyonu ve sipariş durum takibi imkanı sunar. Tüm satın alma sipariş detayları bir arada listelenir. Depo, sipariş aşaması bazında ve kelime araması yapılabilir. Siparişler printe edilebilir, PDF'e çevrilerek belge olarak saklanabilir.

Sipariş modülünde sipariş verirken kolaylıkla yeni tedarikçi kaydı oluşturabilirsiniz. Var olan tedarikçiler içerisinden arama yapabilirsiniz. Sipariş sayfasında yer alan linkler sipariş sırasında en sık kullanılan sayfalara (ilgili proje, sipariş karşılama raporu, ödeme detayı, paket bilgisi, ürün satış tarihçesi vb.) geçişi, takibi ve kayıt girişini kolaylaştırır.

Toplu Sipariş

Satın Alma Modülü stok durumlarına, lokasyona ve ürün kategorisine göre bir tedarikçiye toplu sipariş verme imkanı sunar. Örneğin bir satın alma uzmanı kendine ait ürün kategorilerinde acil sipariş noktasına gelmiş tüm ürünler için bir tedarikçiye toplu sipariş verebilir. Bu durumda sistem ilgili kategorilerde, acil sipariş noktasında gelmiş tüm ürünler için otomatik bir sipariş ekranı yaratır.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Satın Alma Modülünü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ İç talep basket düzenlemesi yapılır.
- ▶ İç talep kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Satın alma teklifi basket düzenlemesi yapılır.
- ▶ Satın alma teklifi kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.
- ▶ Satın alma siparişi basket düzenlemesi yapılır.
- ▶ Satın alma siparişi kayıt süreci tasarımı ve yetkilendirmesi yapılır.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Satın alma/İç Talepler
- ▶ Satın alma/Satın Alma Siparişleri
- ▶ Satın alma/Satın Alma Talepleri
- ▶ Satın alma/Satın Alma Teklifleri
- ▶ Satın alma/Toplu Sipariş Ver

Diğer Modüllerdeki İlişkili Fonksiyonlar

- ▶ ERP
- ▶ PMS
- ▶ PAM
- ▶ HR
- ▶ BI

İpucu: Satın alma siparişlerinde yer alan yurt dışı checkboxı işaretlendiği takdirde İthalat Sipariş Takip Raporuna yansımaktadır. Yurt dışı checkboxı ile birlikte sipariş detayında sevkiyat bilgileri girildiyse eğer ilgili sipariş ile ilişkili sevkiyat bilgilerini de raporlayabilmektesiniz.

Dikkat

Siparişinizi irsaliyeye çekmek ya da faturaya dönüştürmek için sipariş aşama kısmını sevk olarak kaydediniz, aksi halde irsaliyeye çekerken ya da fatura kesmek istediğinizde siparişiniz listede görünmeyecektir.

Dikkat

Satın alma siparişleri sayfasında daha önce kaydetmiş olduğunuz satın alma siparişinin detayını görebilir; isterseniz güncellemeler yapabilirsiniz. Şayet satın alma siparişine irsaliye ya da fatura kesilmişse ve güncelleme butonu sayfada yer almıyorsa ilgili irsaliyeden ya da faturadan güncelleme yapmanız gerekir. Bunun sebebi; şirket akış parametrelerinde işlenmiş siparişler "güncellenebilir" Check boxının işaretli olmamasından kaynaklanmaktadır. Eğer bu check boxı işaretlerseniz işlenmiş siparişinizi aynı sayfadan güncelleyebilirsiniz.

Tavsiye

Tedarikçilerinizden aldığınız tekliflerde sistem size fiyat açısından en uygun olan teklifi otomatik olarak getirecektir. Aynı zamanda ilgili tedarikçinin sevk yöntemi, ödeme yöntemi, teslim tarihi, teslim yeri ve borç alacak durumunu da gösterecektir. Siz tüm bunları göz önünde bulundurarak size uygun olan teklifi değerlendirebilirsiniz.

W³ Catalyst SD Modülleri - Sevkiyat/Lojistik

Stok Yönetimi Ne İşe Yarar?

W³ Catalyst Stok Yönetimi Modülü; satış, satın alma, sevk, lojistik ve ürün yönetimi modülleri ile birebir entegre çalışır, stok maliyetlerini, işgücü maliyetlerini ve stok kayıplarını belirgin bir biçimde azaltır. Yeniden sipariş noktasına gelen ürünler, acil sipariş verilmesi gereken ürünler, fazla stoklar, minimum stok miktarı vb.bilgileri kolaylıkla görebilmenizi sağlar.

Özel uyarı sistemiyle e-mail ve web üzerinden acil sipariş noktasına gelmiş ürünlerle ilgili uyarılarda bulunur. Stok dışı kalmanızı veya elinizde fazla stok bulundurmanızı engelleyerek maliyetlerinizi düşürür.

W³ Catalyst Stok Modülü lokasyon bazında, stok maliyetlerinizi yakından takip etmenize ve gerekli önlemleri almanıza yardım eder.W³ Catalyst Stok Modülü ile stok sayımlarınızı kolaylıkla yapabilir ve takip edebilirsiniz. Tüm sevk emirlerini, alış, satış irsaliyelerini kaydetmenizi ve takip etmenizi sağlar. Stok fişlerinizi kolaylıkla oluşturmanıza imkan verir.

Stok Modülü, ürün kapsamlı stok yönetimi sağlar. Tek bir ekrandan ürünle ilgili stok hareketlerini, gerçek stok, kullanılabilir stok, minimum/maximum stok, yeniden sipariş noktası, spec detayları, stok stratejisi, ürün detay bilgileri ve fiyat detaylarını görebilir ve yönetebilirsiniz. W³ Catalyst Stok Modülü, stok politikanızı sürekli güncellenenize yardımcı olur.

Değişen mevsim veya trendleri göz önüne alarak sürekli güncellenen bir stok politikası ile stok dışı kalmak veya fazla stok bulundurmamak gibi durumlara düşmenizi engeller.

W³ Catalyst Stok Modülü ile güvenlik stoğu, yeniden sipariş noktası vb. miktarları fix olarak belirlemek yerine yıl içerisindeki ana talep değişimleri göz önüne alınarak güne göre değişen miktarları hesaplayabilirsiniz. Modül, her bir ürün için ayrı ayrı stok politikaları tanımlamanıza ve uygulamanıza imkan verir.

W³ Catalyst Stok Yönetimi İle Neler Yapabilirsiniz?

- ▶ Hızlı ve doğru kararlar alabilmek için gerçek zamanlı olarak stoklarınızı görebilirsiniz.
- ▶ Stoklarınız üzerinde esnek ve etkin bir kontrol imkanına kavuşursunuz.
- ▶ Müşteri hizmet kalitesini artırabilmek için stratejik olarak her türlü talebin izini takip edebilirsiniz.
- ▶ Esnek depolama, lokasyon ve transfer planları yapabilir, basitleştirilmiş ürün lojistiği için seri ve lot kontrolü gerçekleştirebilirsiniz.
- ▶ Barkod datalarınızdan etikete özel dosyalar oluşturarak üçüncü parti etiket formatlama ve baskı işlemlerini basitleştirebilirsiniz.
- ▶ Kolay anlaşılabilmesi açısından, standart raporlar üzerine barkod print edebilir, maliyet bilgilerini kolaylıkla girebilir, bu bilgileri ürün fiyatını hesaplarken kolaylıkla kullanabilirsiniz. Modül içerisindeki detaylı ve gerçek zamanlı raporlama ve grafikler optimum stok yönetimi için ihtiyaç duyduğunuz tüm bilgileri bir arada sunar.

Sevk ve Lojistik Yönetimi Ne İşe Yarar?

Müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere her türlü ürünün, kaynağından tüketildiği son noktaya kadar olan tedarik zinciri içindeki hareketinin etkili ve verimli bir şekilde planlanmasını, taşınmasını, depolanmasını ve takibini sağlar.

Tüm sevkiyat işlemlerinizin yürütülmesini ve takip edilmesini, sınırsız sayıda sevk bilgisi girmenizi, siparişlerin rotalarına ve iş yüklerine göre ağırlıklı olarak sevk emirleri çıkarmanızı ve bunları depo/ lokasyon bilgileri ile birleştirmenizi sağlar. XML yapısı sayesinde lojistik firmalarıyla kapsamlı işbirliğine olanak tanır.

Detaylı sevkiyat durum takibi ve raporlama imkanı sunar. Araç bazında sevkiyat planlaması ve takibi yapılabilir. Kilometre kontrolü sağlar.

W³ Catalyst, detaylı sevk ve lojistik raporlamalarıyla sevkiyatlarınızla ilgili her türlü güncel ve geçmişe dönük bilgiyi kolaylıkla görmenize imkan tanır.

W³ Catalyst alan yönetimi sayesinde sınırsız sayıda depo tanımlayabilirsiniz. Depolarınızı lokasyonlara ve raflara ayırarak ürünlerinizi daha verimli depolayabilirsiniz. Sevkiyat Yönetimi ile depolarınızdaki her türlü mal çıkışını takip edebilirsiniz.

Sevk ve Lojistik fonksiyonları satış siparişi, satın alma, stok ve fatura modülleri ile entegre çalışır.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Sevkiyat Lojistik Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ İrsaliye ve stok fişi basket şablonları düzenlenir.
- ▶ Stok yönetimi işlem kategorileri tanımlanır ve işlem kategorileri için uygun karakterler seçilir.
- ▶ Stok stratejileri kaydedilir.
- ▶ Stok stratejileri import da edilebilir.
- ▶ Sevk yöntemleri tanımlanır.
- ▶ Paket tipleri tanımlanır.
- ▶ Sevk fiyatları tanımlanır.
- ▶ Stok açılışları yapılır.
- ▶ Stok açılışları import dosyası ile de yapılabilir.
- ▶ Modül Fonksiyonları
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Alış İrsaliyesi Ekle
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Depolar Arası Sevk Ekle
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Grup İçi İrsaliyeler
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/İadeler
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Paketleme ve Sevkiyatlar
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Satış İrsaliyesi Ekle
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Sayım İşlemleri
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Seri No
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Seri No İşlemleri
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Sevk Talebi Ekle
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Sevkiyat Ekipleri
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Sevkiyat Sonuçları
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Sevk ve Lojistik Emirleri
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Spec Virman İşlemleri
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Stok Açılış Fişi Ekle
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Stok Hareketleri
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Stok Virman İşlemleri
- ▶ Sevkiyat ve Lojistik/Toplu Sevkiyatlar

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ CRM
- ▶ PAM
- ▶ Diğer/POS
- ▶ PMS
- ▶ Diğer/SUBO
- ▶ HR
- ▶ BI

W³ Catalyst SD Modülleri - Kalite Kontrol/Garanti

W³ Catalyst'te üretiminizin kalite standartlarınıza uygunluğunu takip edebilirsiniz. Kalite standartlarınızı ve kontrol tiplerinizi firmanıza uygun şekilde tanımlayabilirsiniz. Alınan veya satılan ürünlere ait garanti bilgilerini kaydedip, takip edebilirsiniz.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Kalite Kontrol-Garanti Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Kalite Kontrol Kategorisi Tanımlarını Yapınız.
- ▶ Kalite Kontrol Süreçlerinizi Tanımlayınız.
- ▶ Kalite Başarımlarınızı Tanımlayınız.
- ▶ Muayene Seviyelerini Tanımlayınız.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Kalite Kontrol-Garanti/Garanti İşlemleri
- ▶ Kalite Kontrol-Garanti/Kalite Kontrol İşlemleri
- ▶ Kalite Kontrol-Garanti/Seri No İşlemleri

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ CRM
- ▶ HR
- ▶ BI

İpucu: Kalite başarımlarınızı oluştururken o başarımın rengini ne görmek istiyorsanız renk skalasından seçebilirsiniz.

Dikkat

Kalite kontrol kategorilerinizi tanımlarken hangi işlem tipiyle (üretim sonucu, mal alım irsaliyesi, ithal mal girişi, servis, operasyon) bu kategoriye oluşturduğunuzu seçmeniz gerekmektedir.

Tavsiye

Kalite kontrol sonuçlarını firmanıza özel düzenleteceğiniz bir şablonla yazıcı çıktısı olarak alabilirsiniz.

W³ Catalyst SD Modülleri - Fatura

W³ Catalyst Fatura Modülü faturalarınızı doğru hesaplamanızı, zamanında kesmenizi ve etkin bir biçimde fatura takibi yapmanızı sağlar. Faturalarınızı online olarak müşterilerinizin görüşüne sunmanıza ve müşterilerinizin faturalarını takip etme, ödemelerine veya reddetmelerine imkan tanır.

W³ Catalyst Fatura Modülü, fatura kesimi ve takip işlemlerinizi tamamen internet üzerine taşımanız için geliştirilmiş özel bir modüldür.

Fatura Modülü; bütçe, üye yönetimi (müşteri ve tedarikçiler), satış, satın alma gibi modüllerle birebir entegre çalışır. Bu sayede bütçelerde planlanan ve gerçekleşen rakamlar, müşteri cari durum ve risk bilgileri takibi, satış sipariş kaydından otomatik satış faturası oluşturma, satın alma sipariş kaydından fatura kontrol gibi fonksiyonlar anlık olarak yürütülebilir.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Fatura Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Fatura Basket Şablonlarını Düzenleyiniz.
- ▶ Fatura Yönetimi İşlem Kategorileri Tanımlayınız ve İşlem Kategorileri İçin Uygun Karakterleri Seçiniz.
- ▶ Fiş Numaralarınızı Tanımlayınız.
- ▶ Fatura Satış Tanımları Yapınız
- ▶ Fatura Alış Tanımlarınızı Yapınız.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Fatura/Alış Faturası Ekle
- ▶ Fatura/Emirler
- ▶ Fatura/Faturalar
- ▶ Fatura/Gelen E-Fatura
- ▶ Fatura/Perakende Satış Faturası
- ▶ Fatura/Satış Faturası Ekle
- ▶ Fatura/Stopajlı Alış Faturası

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ PMS
- ▶ PAM
- ▶ Diğer/SUBO
- ▶ HR
- ▶ CRM
- ▶ BI

İpucu: Girişi yapılan satış veya alışla ilgili faturaların iptali için fatura güncelleme sayfasında bulunan "Fatura İptal"e tıklanır. Yapılan bu işlemle fatura firma cari hesabında, muhasebe kayıtlarında ve ürün hareketlerinde oluşan kayıtları geri alır.

Dikkat

Fatura alış ve satış tanımlarına ilgili muhasebe hesapları tanımlanmazsa; alış ve satış faturası eklendiğinde muhasebede kaydı oluşturmayacaktır. Muhasebe modülüyle entegre çalışabilmesi için bu tanımlamaların yapılması gerekir.

Dikkat

Fatura kaydederken seçilen işlem kategorisinde "Muhasebe İşlemi" checkboxı seçilmemiş ise fatura mahsubunda "Seçtiğiniz İşlem İçin Muhasebe İşlemi Yapılmamaktadır!" uyarısı görüntülenir. Fatura tutarı 0 ise fatura için seçilen işlem kategorisinde "Muhasebe İşlemi" checkboxı seçilmiş olsa bile muhasebe işlemi yapılmayacağından bu uyarı görüntülenir.

Dikkat

Ürünün faturası kesilmesi isteniyorsa sipariş satırındaki sipariş aşamaları sevk seçilmelidir. Sevk seçilmezse irsaliye ve faturaya ilgili ürün satırları gelmez.

Dikkat

Fatura keserken aşağıdaki noktalara dikkat edilmelidir.

- 1- Doğru ürün seçilmeli. Yoksa kategori satışları rapor edilemez.
- 2- Satış Yapan seçilmeli. Yoksa satıcı performansları izlenemez.
- 3- Ödeme Yöntemi girilmeli. Yoksa ödeme performansları izlenemez.
- 4- Mutlaka satırların 2. dövizleri girilmeli aksi halde işlem dövizlerine göre rapor alınamaz.

Tavsiye

Fatura kesen her kullanıcı için ayrı Fatura numaraları kaydedilebiliyor. Fatura kesmeden önce fatura belge numaralarınızı oluşturunuz.

W³ Catalyst SD Modülleri - Dış Ticaret

İthalat işlemlerinizi, gümrük ve vergi mevzuatına uygun şekilde online olarak yönetirsiniz.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Dış Ticaret Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ İthal Mal Girişleri İşlem Kategorisini Tanımlayınız ve İşlem Kategorileri için Uygun Karakterleri Seçiniz.
- ▶ İthal Mal Girişi Basket Şablonunu Düzenleyiniz.

Modül Fonksiyonları

- ▶ Dış Ticaret/İhracat İşlemleri
- ▶ Dış Ticaret/İthal Mal Girişleri
- ▶ Hangi Modüllerle İlişkilidir?
- ▶ ERP
- ▶ PMS
- ▶ HR
- ▶ BI

Dikkat

İthal mal girişi işlemlerini yapmadan önce öncelikle bir ithalat proje kategorisi ve bir ithalat projesi açılır. Proje muhasebe kodlarına alış hesabı ile yurtdışı alış hesabına aynı muhasebe kodları seçilir. İthalat faturasında seçmek ve gümrükteki stokları takip etmek için depo ve alan planlama alanında bir fiktif depo açılır.

Yapılan tüm işlemler için ithalat faturasının işlem kategorileri alanında proje bazlı muhasebeleştirme yapılsın seçili olmalıdır. Bu işlemler tamamlandıktan sonra ürünün ithal edileceğine dair sipariş kaydı oluşturulur.

Sipariş kaydı oluşturulurken hem belgede hem de ürün satırında proje seçilir. Belgenin süreç kısmı sevk aşamasına çekilir. Sipariş kaydından ithalat faturası oluşması sağlanır. Bu fatura ile ithal malın gümrüğe geldiği ancak millileştirme işleminin yapılmadığı anlaşılır. İthal mal fiktif depoda tutulmaktadır.

İpucu: Gümrük ambarında bekleyen ürünü kendi depoma almadan önce ithal mal girişi işlemlerini yapmam gerekir. Bu işlem ile ithal mal millileştirilmiş olur.

İpucu: İthal mal girişi detayındaki "İrsaliye No" ve "İthalat Faturası" alanlarına ithalat faturasının numarası yazılır. Böylece ithal mal girişi ithalat faturası ile ilişkilendirilmiş olur. Belgedeki 'Teslim Al' checkboxı işaretlenerek fiktif depodan merkez depoya doğru yola çıkan ürünün merkez depodan teslim alınabilmesi sağlanır.

W³ Catalyst SD Modülleri - Promosyon Yönetimi

W³ Catalyst çok güçlü bir promosyon yönetimi imkanı sunar, satış modülü ile birebir entegre çalışır. Satış modülünde tanımlanan promosyonlar, sipariş kayıtlarında sorgulanarak hemen sonuçları sipariş sayfasında görüntülenir.

W³ Catalyst süreli olarak %indirim, bedava ürün, armağan, puan, dönem primi vb. farklı promosyonlar yaratmanıza ve uygulamanıza imkan tanır. Promosyonun konusu sipariş miktarı, sipariş büyüklüğü, anında indirim, ürünler ve alışveriş sepeti içeriği olabilir. Ürün ve içeriği sayfasından ayırarak ürünün prezantasyonu ve tanıtımı üzerinde direkt kontrol imkanı verir.

Ürüne veya sipariş miktarına özel satış promosyonlarını destekler. Ürün indirimi, sipariş iskontosu, hediye ürün vb. satış promosyonları önceden hazırlanmış şekilde modül içerisinde sunulmaktadır. Bu şekilde işletme yetkilisi teknik elemanlara ihtiyaç duymadan web sitesi üzerinde hızlıca yeni ürün duyurusu ve promosyon tanıtımı yapılır.

Kullanıma Geçmeden Önce

W³ Catalyst SD-Promosyon Yönetimi Modülü'nü kullanmadan önce firmanın ihtiyaçları doğrultusunda işleyiş iyi analiz edilerek aşağıdaki tanımların doğru yapılmış olması gerekir.

- ▶ Aksiyon Kayıt Süreci Tasarımı ve Yetkilendirmesini Yapınız
- ▶ Promosyon Kayıt Süreci Tasarımı ve Yetkilendirmesini Yapınız
- ▶ Promosyon İkonlarını Tanımlayınız
- ▶ Aksiyon Aşamalarını Tanımlayınız
- ▶ Kampanya Promosyonları Ekleyiniz
- ▶ Kampanya Aksiyonlarını Ekleyiniz

Modül Fonksiyonları

- ▶ Promosyon Yönetimi/Aksiyonlar
- ▶ Promosyon Yönetimi/Hediye Çekleri
- ▶ Promosyon Yönetimi/Kuponlar
- ▶ Promosyon Yönetimi/Para Puan İşlemleri
- ▶ Promosyon Yönetimi/Promosyonlar

Hangi Modüllerle İlişkilidir?

- ▶ ERP
- ▶ CRM
- ▶ HR

Aksiyonlarda Geçerlilik ve Kondüsyon Tarihi Nedir?

Aksiyon firmaların kısa dönemli alış koşulları oluşturmak ve aynı zamanda satış fiyatlarını da belirlemek amacıyla kullanılır.

Geçerlilik Tarihi: İki tarih arasında aksiyon ile oluşturulmuş satış fiyatlarının geçerli olduğu tarih anlamını taşır.

Kondüsyon Tarihi: İki tarih arasında mal alımlarında aksiyona girilmiş satın alma koşullarına uygun mal alımını denetlemek amacıyla kullanılır. İki tarih arasında girilen mal alım irsaliye veya faturalarına iskontoların otomatik olarak uygulanmasını sağlar.

Promosyon Koşulları ve Promosyon Formülü

Bu bölüm promosyon için koşullar yaratmanıza ve bu koşullara bağlı promosyon hesaplamasının formülünü oluşturmanıza imkan tanır. Promosyon formülü birden fazla bileşenden oluşabilir.

Bu bölümde gireceğiniz değerlerle oluşturacağınız promosyon formülünü şu örnek şekillerde ifade etmek mümkündür.

Örnek

"08.04.2016– 30.04.2016 tarihleri arasında 1000 adetten daha fazla çocuk kazak siparişi veren müşteriye standart satış fiyatı listesi üzerinden %10 indirim yap ve 10 adet kazak bedava ver." veya 01.04.2016 – 30.05.2016 tarihleri arasında 2500 TL tutarından daha fazla alışveriş yapan müşteriye bir adet promosyon ayıcığı hediye et ve kampanya çekilişi için bir şans kuponu ver.

İpucu: W³ Catalyst'te alış ve satış operasyonlarında sırayla aksiyon, koşul ve promosyon ardarda çalışır.

Tavsiye

İsterseniz bir kampanyada tanımlanacak promosyonları toplu olarak ekleyebilirsiniz. Promosyonlar sayfasından toplu promosyon ekle ikonu ile promosyonlar eklenebilir.

Alış karakterli basketler önce işlem yapılan tarihe göre aksiyonla oluşturulmuş alış koşullarını basketteki ilk 5 iskonto kolonuna ve tutar iskontosu kolonlarına doldurur. Aksiyonla oluşturulmuş koşul yok ise sistem otomatik olarak ilgili tarih içinde geçerli olan alış koşullarına bakarak aynı işlemi uygular.

Satış karakterli basketlerde ise işlem tarihindeki satış koşullarını basketteki ilk 5 iskonto ve tutar iskonto kolonlarına uygular. Ardından ilgili tarihte geçerli olan promosyona bakar ve promosyon koşullarında satıra uygulanan % veya tutar indirimini veya bedelsiz ürünü basketeye atar.

Not: İlgili cari hesapla yapılmış bir anlaşma ve bu anlaşmaya bağlı bir genel iskonto var ise bu iskontoyu da basketeye atar.

İpucu: W³ Catalyst'te basket ayarları yaparken doğru popuplar seçmek gereklidir.

Dikkat

Bedava ürün, armağan, puan ve şans kuponu minimum alışveriş miktarının katlarıyla çarpılır ve sipariş sayfasında görüntülenir. Yani eğer sipariş miktarı belirtilen minimum alışveriş miktarının üç katıysa, müşteri üç adet bedava ürün, hediye, şans kuponu veya üç kat puan kazanır.