

SOMM • FRANCHİSE VE BAYİ YÖNETİMİ

Bayi Yönetim Paneli

Bir bayinin (franchise) tüm mağazalarını, satıcılarını, müşterilerini, finansını ve stoğunu tek çatıdan yönettiği kule. Mağaza uygulaması sahadaki satışı yürütürken; Bayi paneli bütün zinciri yukarıdan izler, hedef koyar, prim hesaplar, iskonto ve fiyatı...

9

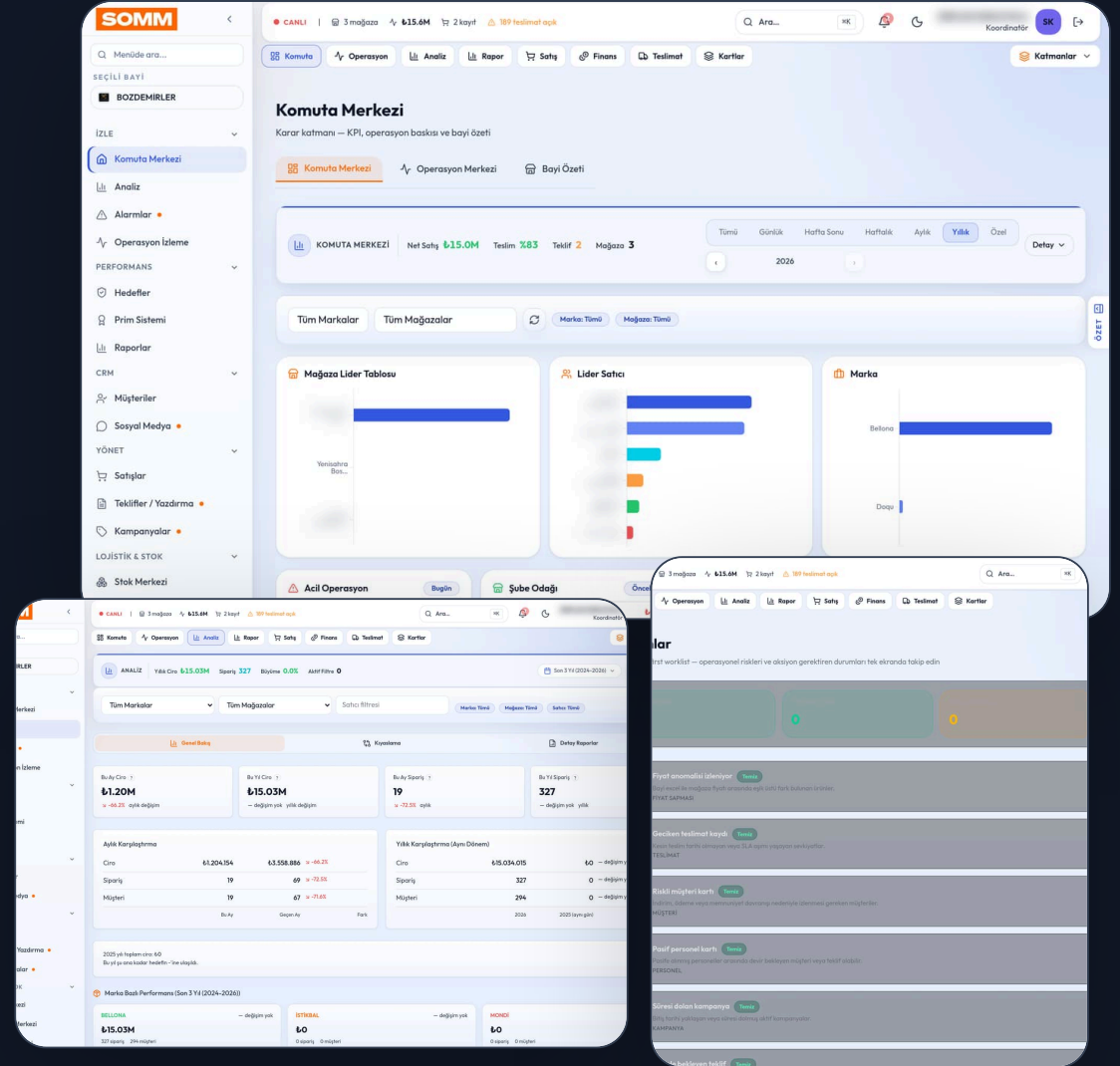
OPERASYON BÖLÜMÜ

32

ÜRÜN YETENEĞİ

32

GERÇEK EKRA



Tek sistem. 9 operasyon katmanı.

Her bölüm gerçek sistem ekranlarıyla açılır. Her özellik; ne yaptığı, kime ne kazandırdığı ve varsa alternatif kullanım senaryosuyla birlikte anlatılır.

01

Komuta & İzleme

3 özellik · Bayi sahibinin/koordinatörün zinciri yukarıdan gördüğü karar katmanı: tek ekranda KPI,...

02

Performans & Prim

6 özellik · Satıcıyı ve mağazayı rakamla yöneten katman: hedef, prim stüdyosu, satıcı matrisi ve s...

03

CRM & Müşteri

5 özellik · Zincirin müşteri hafızası: bayi düzeyinde birleşen müşteri kartları, 360° geçmiş, aram...

04

Satış, Teklif & Kampanya

3 özellik · Sahadaki satışın bayi düzeyinde toplandığı yer: tüm teklifler, satışlar ve zincir kamp...

05

Finans (Fiyat · İskonto · Ödeme)

3 özellik · Zincirin kârını koruyan katman: bayi düzeyinde fiyat politikası, iskonto kuralları ve ...

06

Kart Merkezi — 7 Omurga

1 özellik · SOMM'un çekirdeği: müşteri, personel, mağaza, marka, yetki ve ürün kartlarının tek mer...

07

Ekip, Rol & Yetki

3 özellik · Zincirin insan katmanı: personel kartları, kullanıcı yönetimi ve rol/yetki tanımları.

08

Yapı: Mağaza · Marka · Ürün

4 özellik · Bayinin iskeleti: mağazalar, markalar, bayi künyesi ve ürün kataloğu.

09

Lojistik & Stok

4 özellik · Zincirin fiziksel akışı: bayi düzeyinde stok, teslimat ve lojistik.

01

OPERASYON BÖLÜMÜ • 3 ÖZELLİK

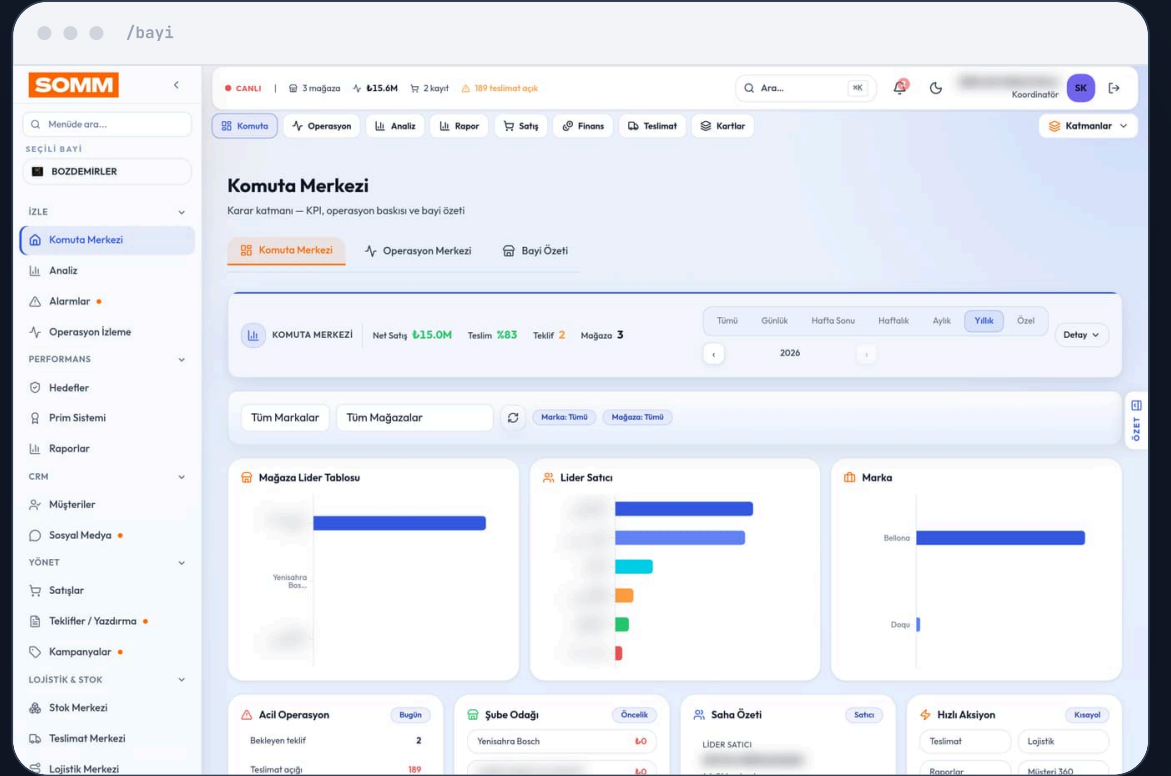
Komuta & İzleme

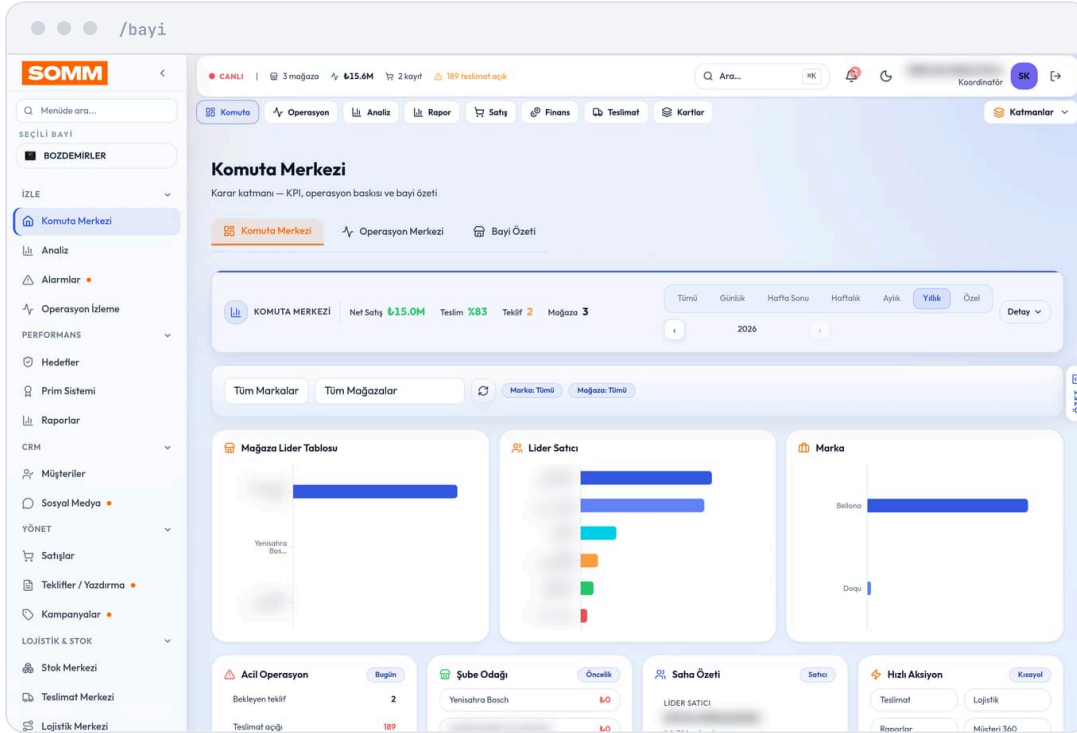
Bayi sahibinin/koordinatörün zinciri yukarıdan gördüğü karar katmanı: tek ekranda KPI, operasyon baskısı, alarmlar ve canlı kuyruk.

Komuta Merkezi

Analiz

Alarmlar & Operasyon İzleme





BAYİ YÖNETİCİSİ

01 / 32

/bayi

Komuta Merkezi

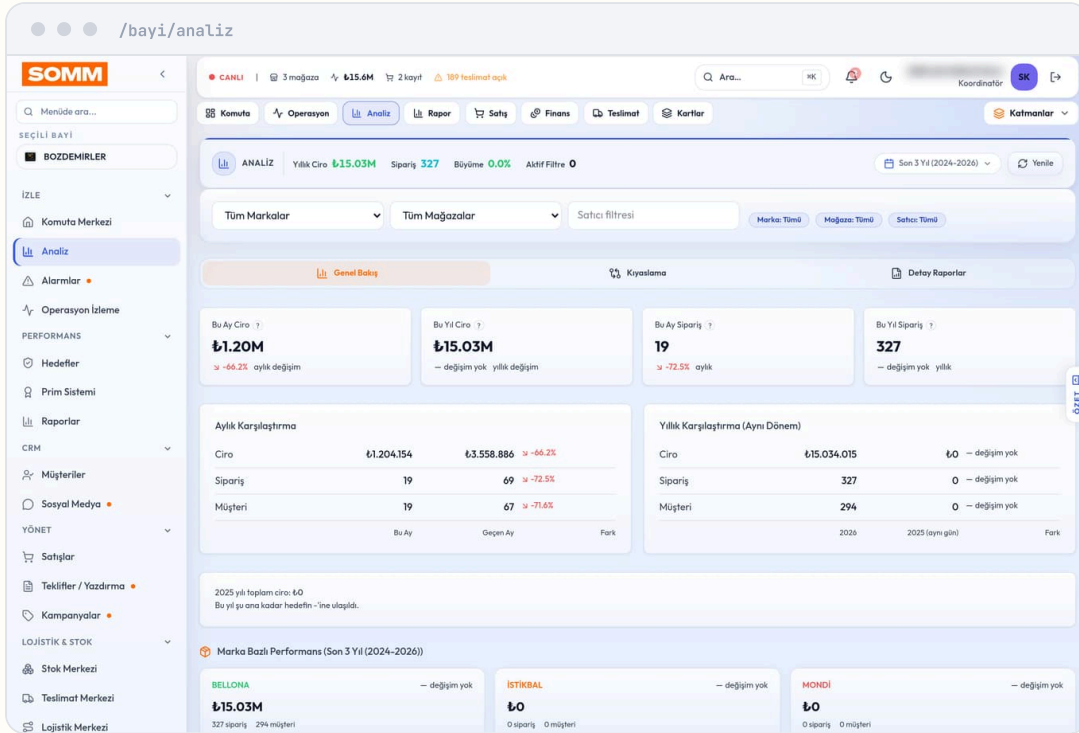
Bayinin nabızı tek ekranda: net satış, teslim oranı, açık teklif ve mağaza sayısı; mağaza lider tablosu, lider satıcı ve marka kartları; acil operasyon, şube odağı, saha özeti ve hızlı aksiyonlar. Marka/mağaza filtresiyle daralır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Franchise sahibi sabah tek ekrana bakıp 'zincir bugün nasıl?' sorusunu yanıtlar; hangi mağaza öne çıkıyor, nerede baskı var, neye müdahale etmeli — hepsi bir bakışta.

ALTERNATİF KULLANIM

Sadece izlemek için değil, sabah ekibe 'günün önceliği' belirlemek için de kullanın: acil operasyon + şube odağı kartları, o gün hangi şubeye yükleneceğinizi söyler.



BAYI YÖNETİCİSİ

02 / 32

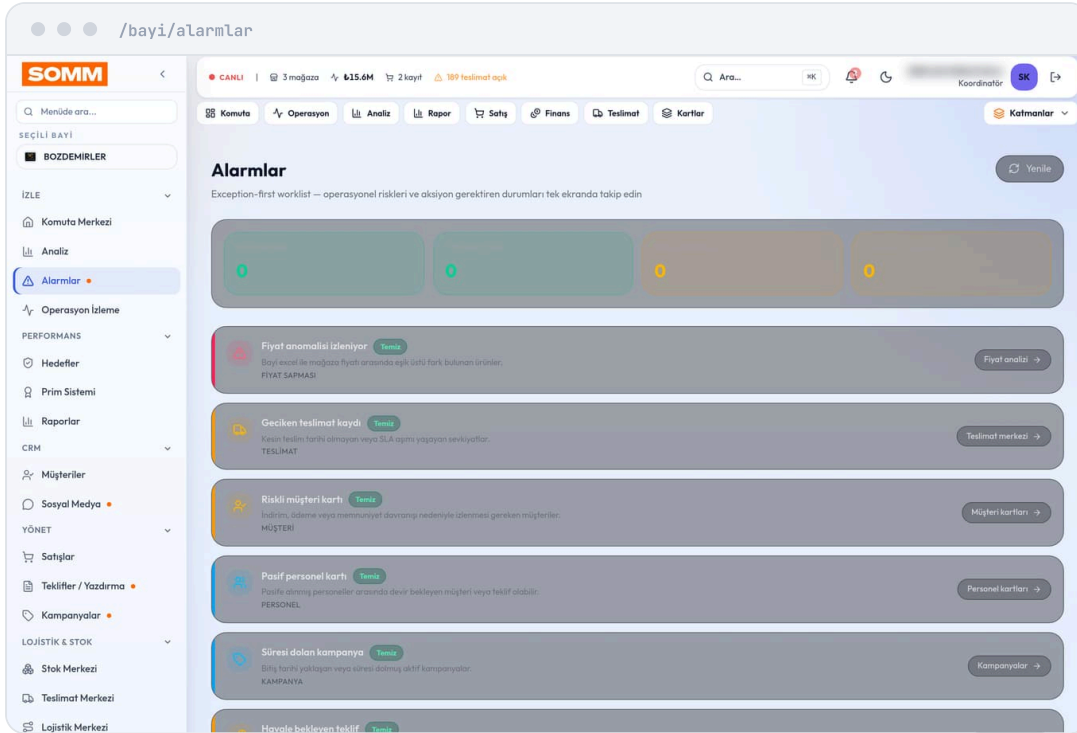
/bayi/analiz

Analiz

Zincir genelinde satış, dönüşüm ve trend analizleri; mağaza ve marka kırılımlarıyla.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kararlar tek mağazanın hissiyle değil, tüm zincirin verisiyle alınır; hangi mağaza/marka kazandırıyor net görülür.



BAYİ YÖNETİCİSİ

03 / 32

/bayi/alarmlar

Alarmlar & Operasyon İzleme

Zincirdeki kritik durumlar tek listede: açık teklif birikmesi, geciken teslimat, fiyat sapması, pasif personel gibi operasyon alarmları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Sorun büyümeden yöneticinin önüne düşer; 'fark etmedim' mazereti biter, müdahale erkene çekilir.

ALTERNATİF KULLANIM

Alarmları günlük bir 'yapılacaklar' listesi gibi kullanın: her sabah alarmları sıfırlamayı hedefleyen bir rutin, zincirin sağlığını kendiliğinden yukarı çeker.

02

OPERASYON BÖLÜMÜ • 6 ÖZELLİK

Performans & Prim

Satıcıyı ve mağazayı rakamla yöneten katman: hedef, prim stüdyosu, satıcı matrisi ve sıralama. (Ciro/prim SAP-bazlı beslenir.)

Hedefler

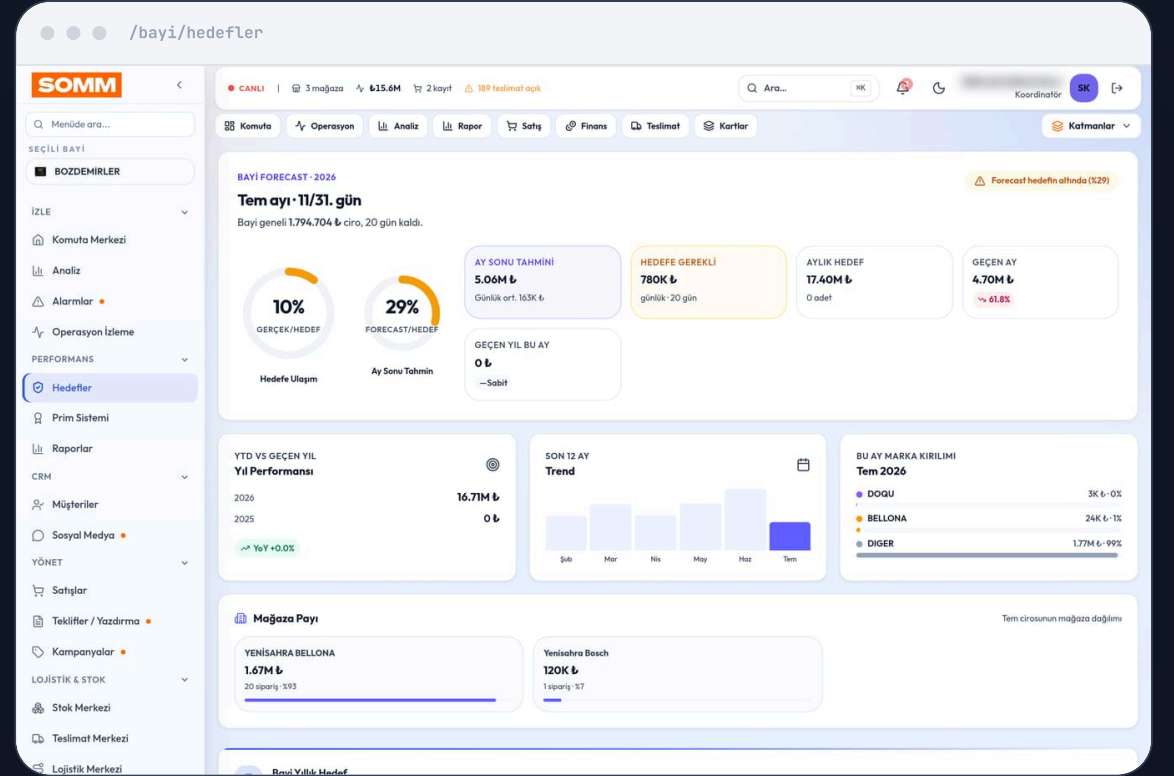
Prim Stüdyosu

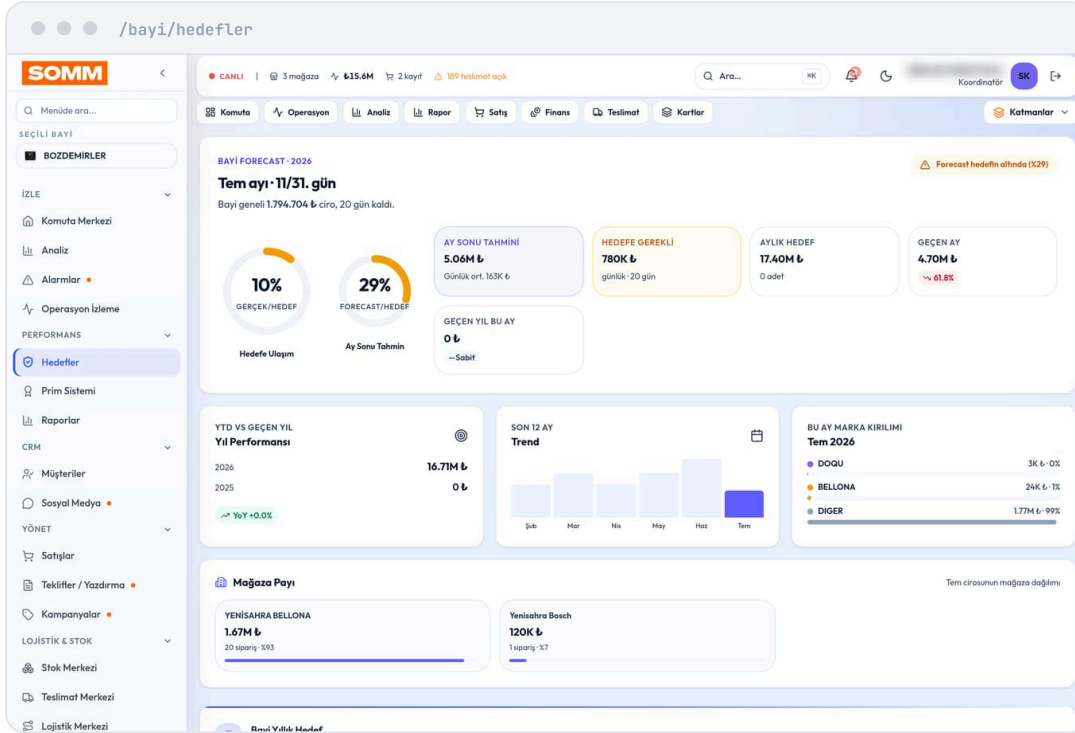
Satıcı Matrisi & Sıralama

Satıcılar

En Çok Satanlar

Raporlar





BAYI YÖNETİCİSİ

04 / 32

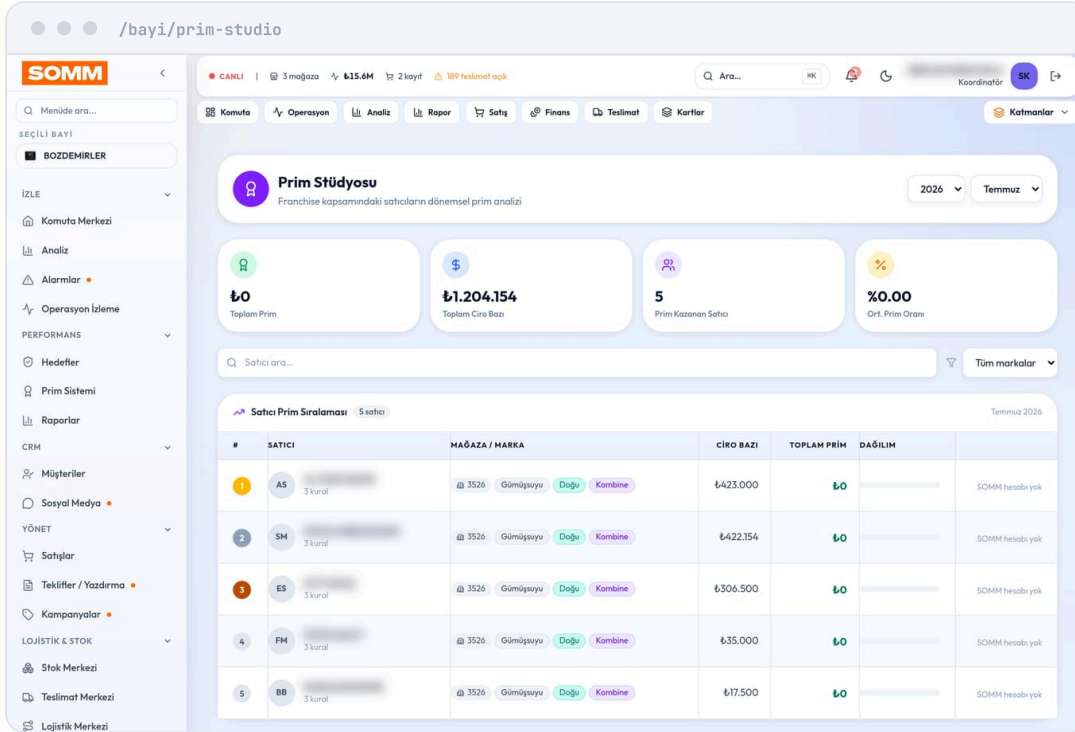
/bayi/hedefler

Hedefler

Mağaza ve satıcı hedefleri bayi düzeyinde planlanır, marka/kategoriye dağıtılır, gerçekleşme izlenir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Zincirin her mağazası nereye koştüğünü bilir; bayi sahibi hedefi tepeden kurgulayıp adil biçimde paylaştırır.



BAYI YÖNETİCİSİ

05 / 32

/bayi/prim-studio

Prim Stüdyosu

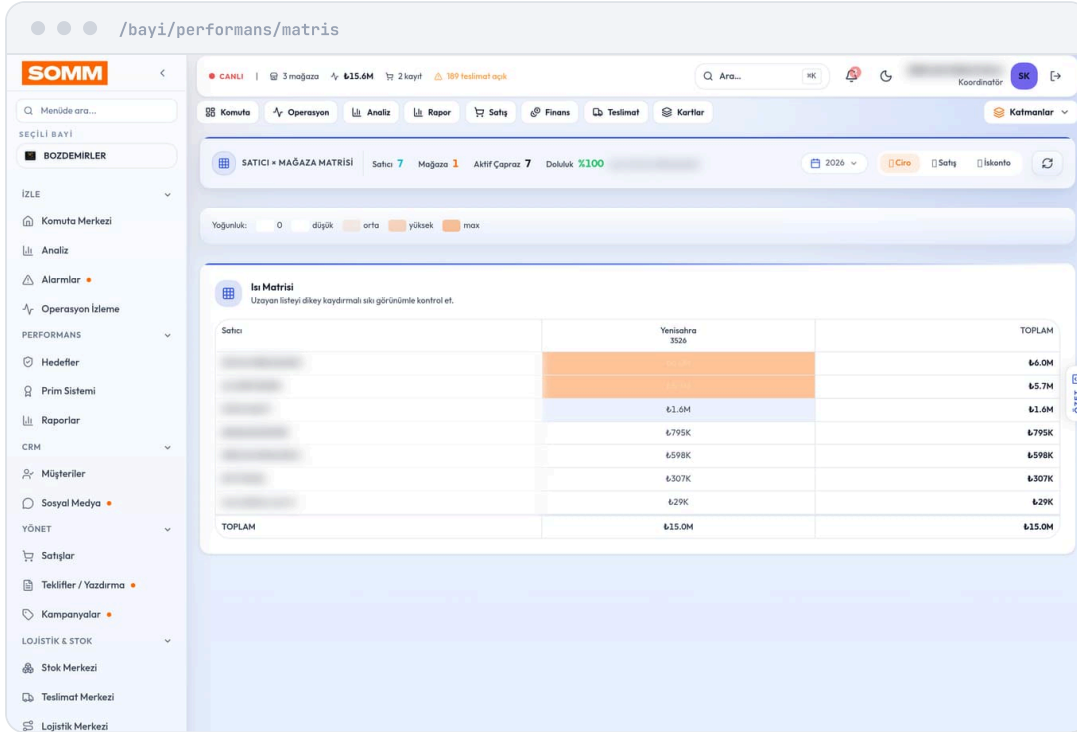
Franchise kapsamındaki tüm satıcıların dönemsel prim analizi: toplam prim, ciro bazı, prim kazanan satıcı ve ortalama prim oranı; dönem seçimiyle.

KİME NE KAZANDIRIR?

Bayi sahibi tüm satıcıların primini tek stüdyodan görür ve kurgular; kim ne kazandı, prim bütçesi nereye gitti — şeffaf ve tartışmasız.

ALTERNATİF KULLANIM

Prim oranlarını sadece hesaplamak için değil, davranış yönlendirmek için de kullanın: stratejik markaya/ ürüne primi artırarak ekibi işletmenin gitmek istediği yöne çekersiniz.



BAYİ YÖNETİCİSİ

06 / 32

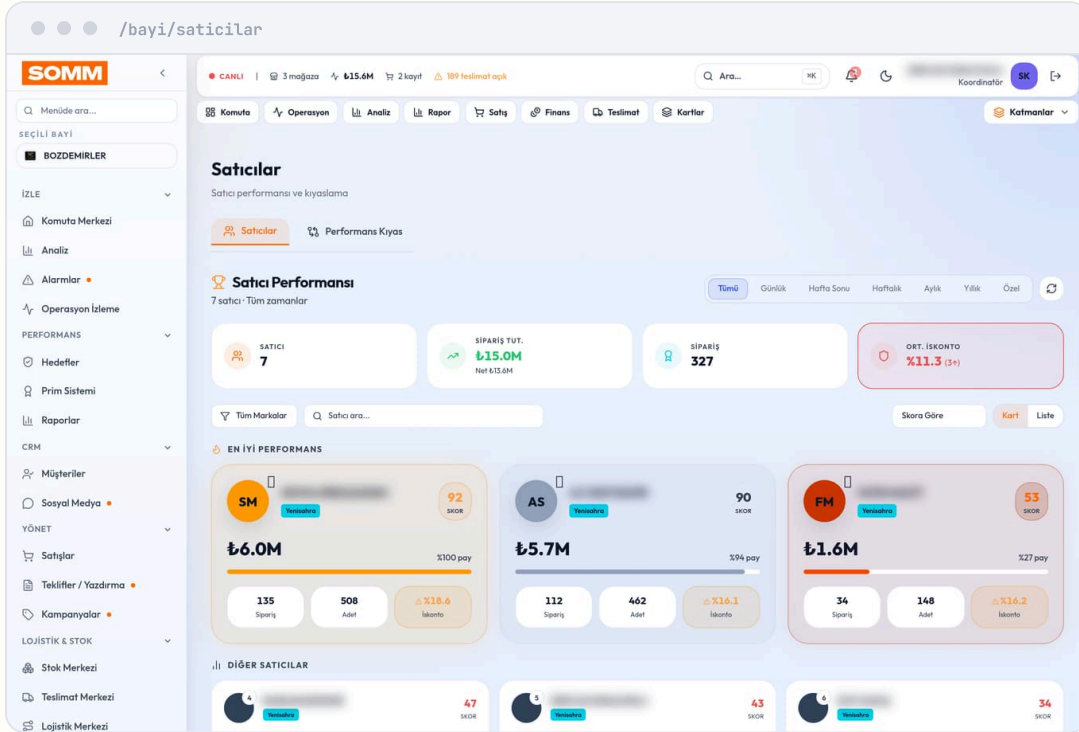
/bayi/performans/matris

Satıcı Matrisi & Sıralama

Tüm mağazaların satıcılarını yan yana kıyaslayan performans matrisi ve sıralaması.

KİME NE KAZANDIRIR?

Zincir genelinde en iyi ve desteğe muhtaç satıcılar ortaya çıkar; başarı bir mağazada kalmaz, örnek olur.



BAYİ YÖNETİCİSİ

07 / 32

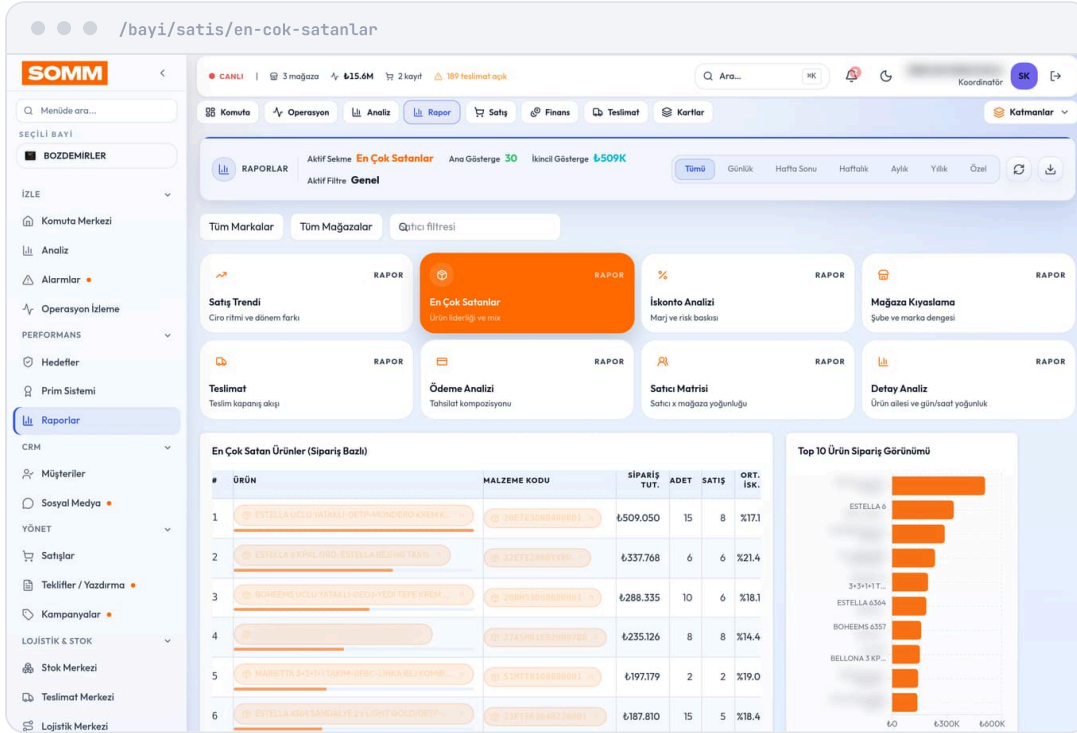
/bayi/saticilar

Satıcılar

Bayideki tüm satıcıların performansı ve kıyaslaması tek listede.

KİME NE KAZANDIRIR?

Franchise sahibi zincirin satış gücünü tek ekrandan tanır; değerlendirme ve prim için ortak zemin.



BAYİ YÖNETİCİSİ

88 / 32

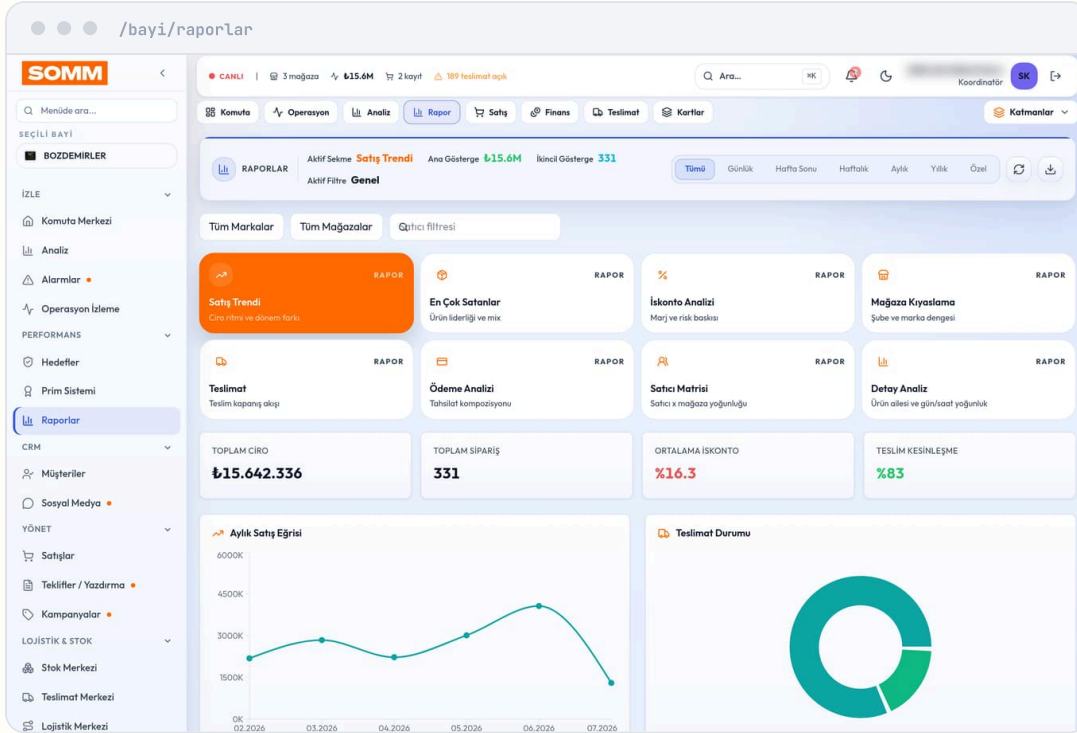
/bayi/satis/en-cok-satanlar

En Çok Satanlar

Zincir genelinde en çok satan ürünler.

KİME NE KAZANDIRIR?

Neyin sattığı zincir ölçeğinde görünür; stok ve kampanya kararları veriyle verilir.



BAYİ YÖNETİCİSİ

09 / 32

/bayi/raporlar

Raporlar

Bayi düzeyinde tablo ve grafik raporları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Yönetim toplantısına hazır rapor; sezgi değil kanıt konuşur.

OPERASYON BÖLÜMÜ • 5 ÖZELLİK

CRM & Müşteri

Zincirin müşteri hafızası: bayi düzeyinde birleşen müşteri kartları, 360° geçmiş, arama listesi ve sosyal kanallar.

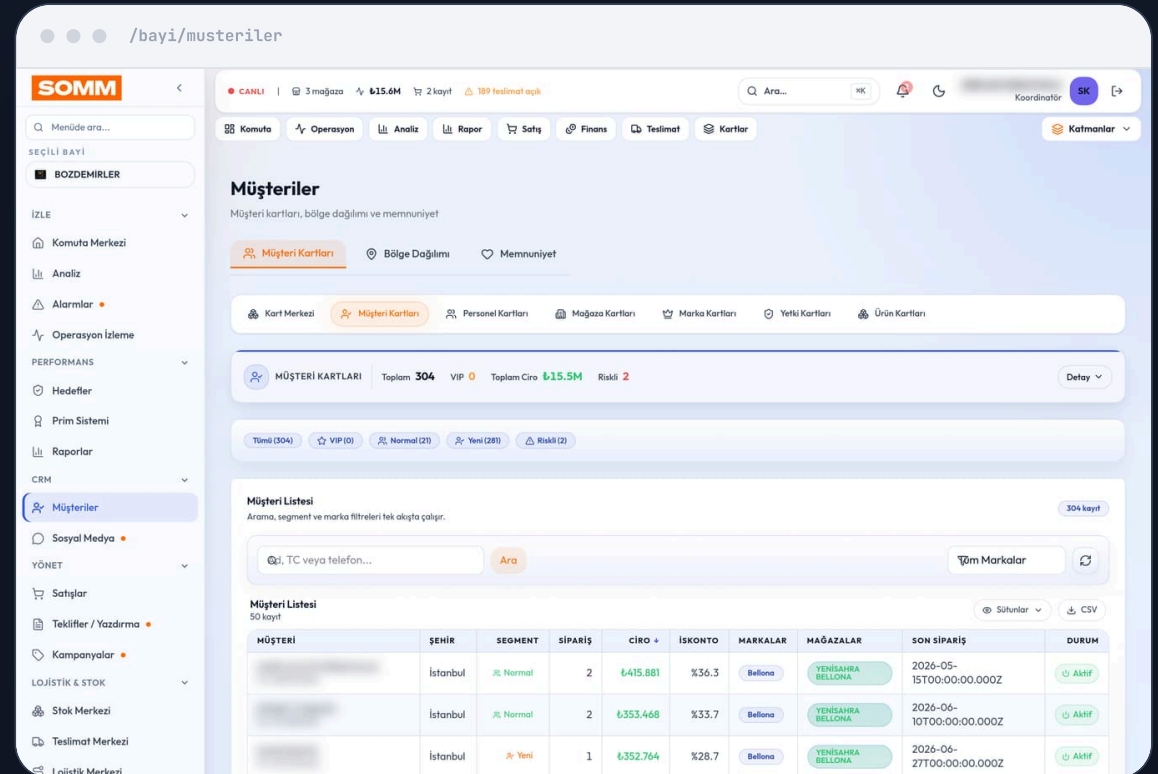
Müşteriler

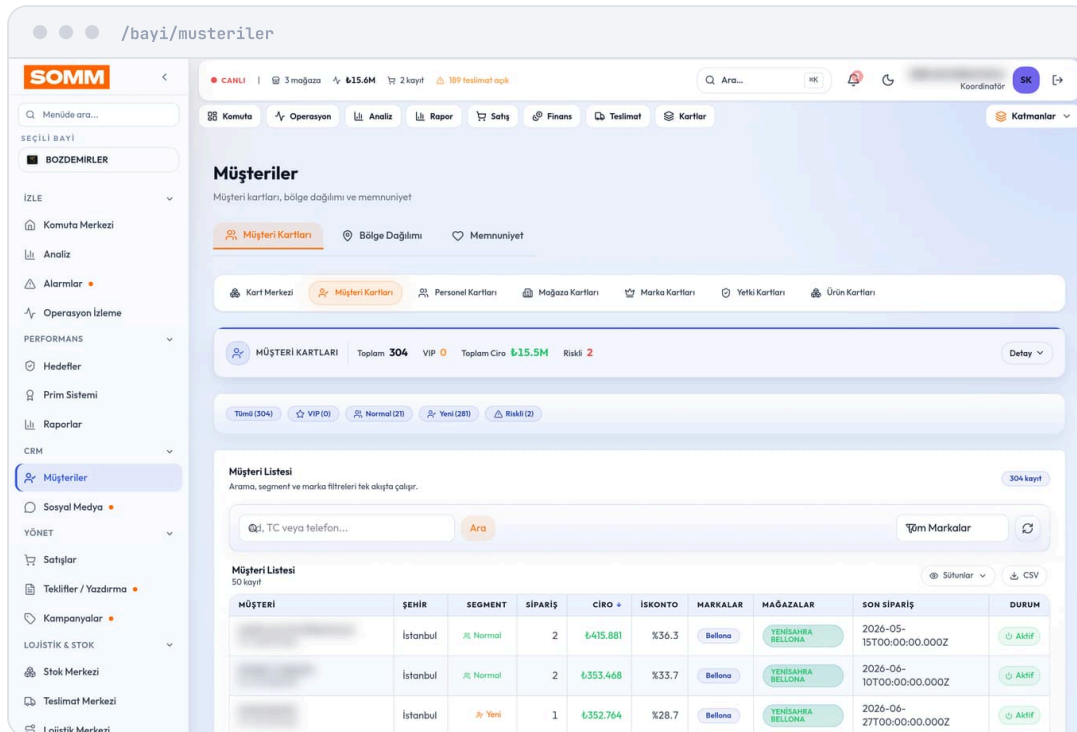
Müşteri 360°

Arama Listesi

Sosyal Medya

Aile Kartı





BAYİ YÖNETİCİSİ

10 / 32

/bayi/musteriler

Müşteriler

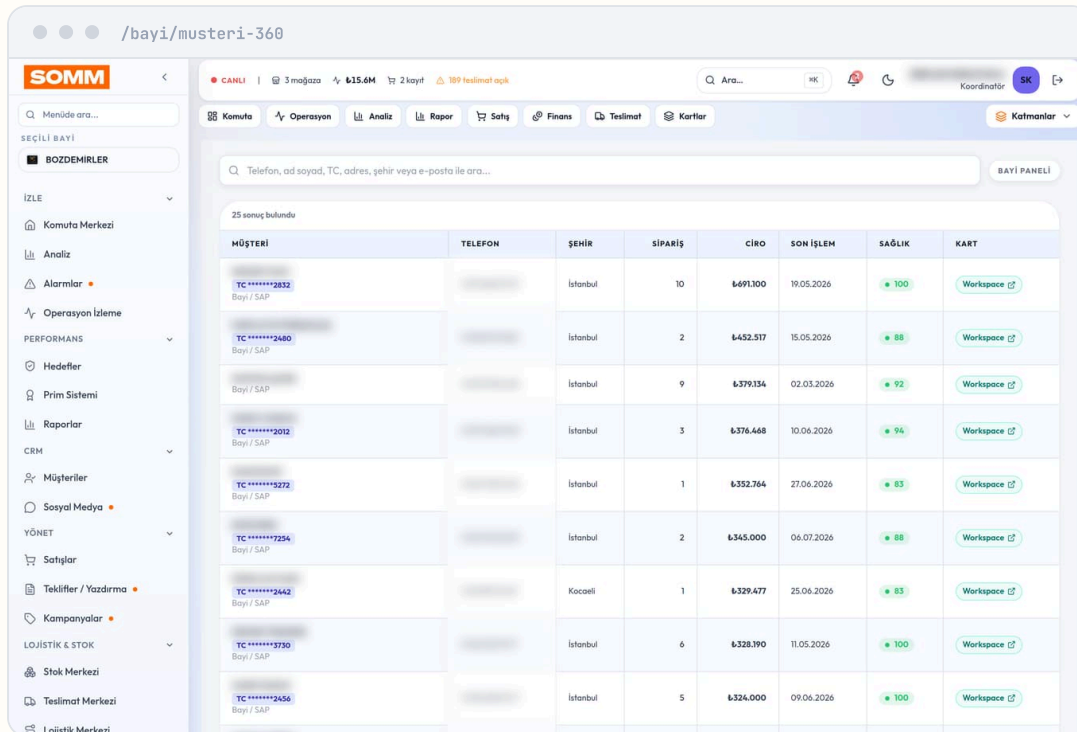
Zincirin tüm müşterileri tek listede – VIP, riskli, bölge ve memnuniyet kırılımlarıyla; franchise düzeyinde birleşik görünüm.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşteri artık tek mağazanın değil, zincirin hafızasında; bir mağazadan alan müşteriyi diğerinde de tanırırsınız.

ALTERNATİF KULLANIM

Listeyi segment motoru gibi kullanın: 'VIP ama 6 aydır sessiz' ya da 'riskli' müşteriler için zincir çapında hedefli geri-kazanma kampanyaları çıkarın.



Müşteri 360°

KİME NE KAZANDIRIR?

/bayi/arama-listesi

SOMM

Menüde ara...

SEÇİLİ BAYİ

BOZDEMİRLER

İZLE

Komuta Merkezi

Analiz

Alarmlar

Operasyon İzleme

PERFORMANS

Hedefler

Prim Sistemi

Raporlar

CRM

Müşteriler

Sosyal Medya

YÖNET

Satışlar

Teklifler / Yazdırma

Kampanyalar

LOJİSTİK & STOK

Stok Merkezi

Teslimat Merkezi

Lojistik Merkezi

CANLI | 3 mağaza | 615.6M | 2 kayıt | 189 teslimat açık

Ara...

Koordinatör SK

Komuta Operasyon Analiz Rapor Satış Finans Teslimat Kartlar

Katmanlar

MÜŞTERİ ARAMA LİSTESİ

Toplam Arama: 294 | Teslimat Memn. 87 | 30 Gün Kont. 207 | Geçikme Bilgi

Yenile

Filtreler

Müşteri, telefon, satıcı ara...

Tüm Mağazalar

Aranacak

Bugün Aranacaklar (294)

Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	610.245	Teslimden 130 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	626.000	Teslimden 124 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	613.000	Teslimden 124 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	624.432	Teslimden 124 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	67.300	Teslimden 124 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	625.000	Teslimden 124 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	610.569	Teslimden 122 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	650.192	Teslimden 118 gün sonra	Sonuç Gir
Yeni satış 30 Gün Memnuniyeti	614.717	Teslimden 118 gün sonra	Sonuç Gir

BAYİ YÖNETİCİSİ

12 / 32

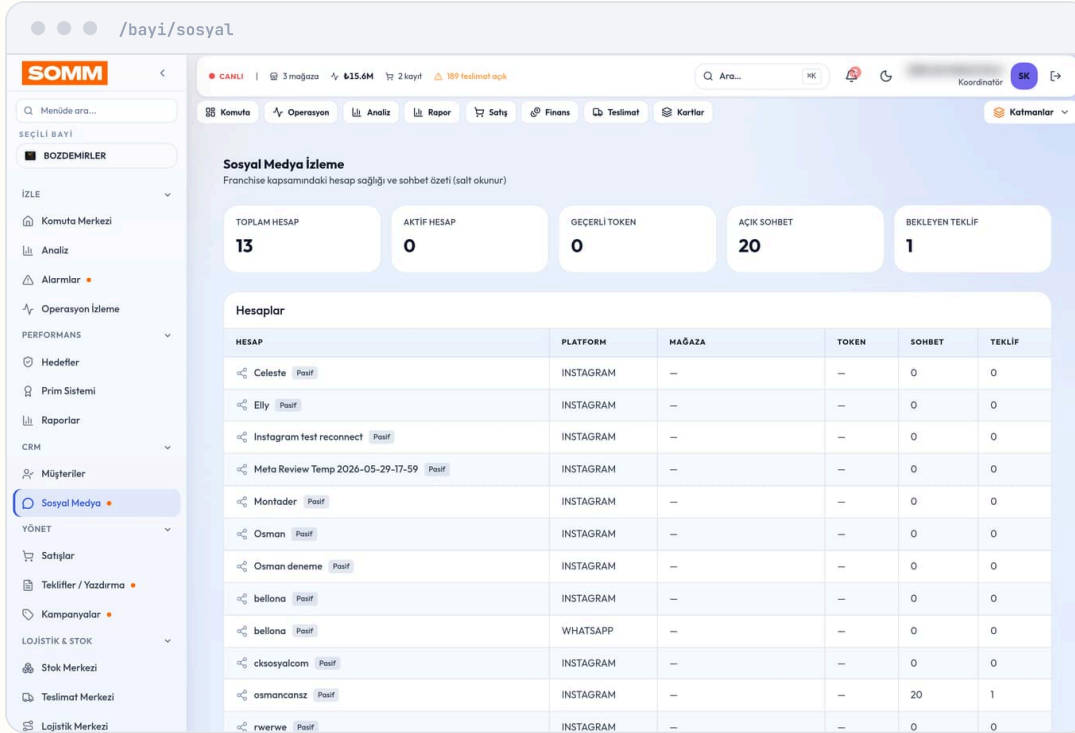
/bayi/arama-listesi

Arama Listesi

Zincir genelinde aranacak müşteri kuyruğu ve durumu; hangi mağazanın hangi müşteriyi araması gerektiği.

KİME NE KAZANDIRIR?

Teslimat sonrası aramalar hiçbir mağazada aksamaz; memnuniyet ve tekrar satış zincir çapında sistematik yürür.



BAYİ YÖNETİCİSİ

13 / 32

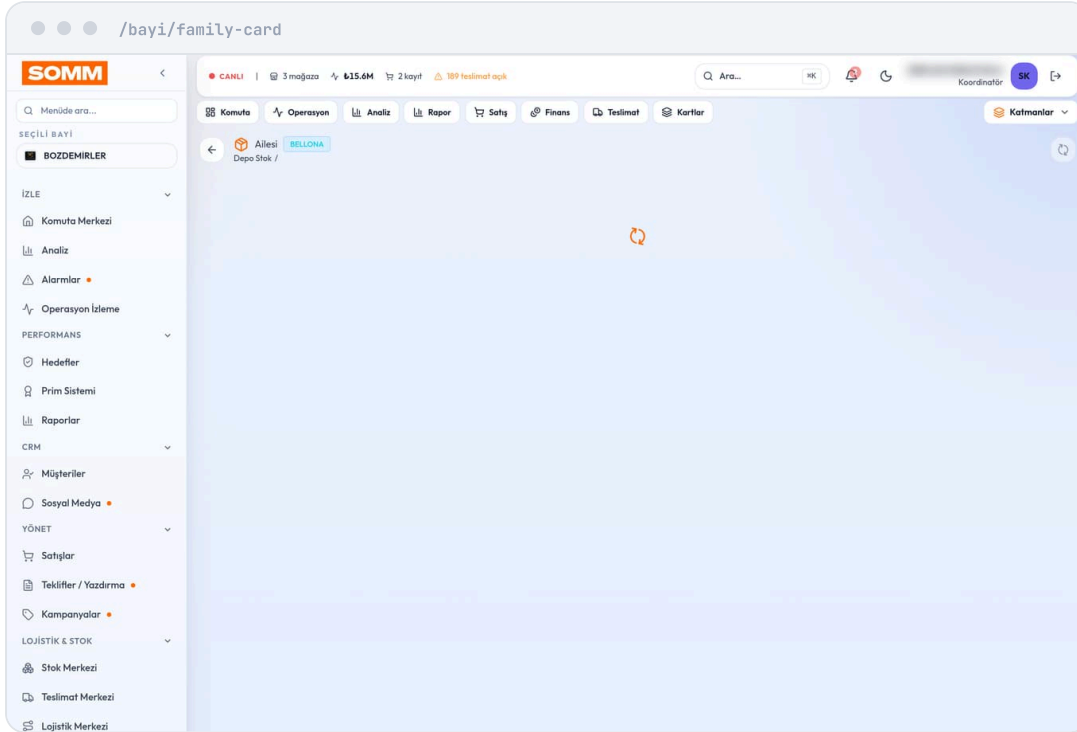
/bayi/sosyal

Sosyal Medya

Zincire bağlı sosyal kanalların ve mesajların bayi düzeyinde yönetimi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Instagram/WhatsApp'tan gelen fırsatlar doğru mağazaya yönlendir; hiçbir mesaj boşa düşmez.



BAYİ YÖNETİCİSİ

14 / 32

/bayi/family-card

Aile Kartı

Ürün ailesi (Estella, Petra gibi) bazında zincir çapında stok ve satış görünümü.

KİME NE KAZANDIRIR?

Bir ürün ailesinin tüm zincirdeki gücü tek bakışta; hangi aile eriyor, hangisi güçlü — planlama netleşir.

04

OPERASYON BÖLÜMÜ • 3 ÖZELLİK

Satış, Teklif & Kampanya

Sahadaki satışın bayi düzeyinde toplandığı yer: tüm teklifler, satışlar ve zincir kampanyaları.

Teklifler / Yazdırma

Satışlar

Kampanyalar

SOMM

Menüde ara...

SEÇİLİ BAYI

BOZDEMIRLER

İZLE

Komuta Merkezi

Analiz

Alarmlar

Operasyon İzleme

PERFORMANS

Hedefler

Prim Sistemi

Raporlar

CRM

Müşteriler

Sosyal Medya

YÖNET

Satışlar

Teklifler / Yazdırma

Kampanyalar

LOJİSTİK & STOK

Stok Merkezi

Teslimat Merkezi

Lojistik Merkezi

/ bayi/teklifler

CANLI

3 mağaza

615.6M

2 kayıt

189 teslimat açık

Ara...

HK

Koordinator

SK

Komuta

Operasyon

Analiz

Rapor

Satış

Finans

Teslimat

Kartlar

Katmanlar

Teklifler

Teklif listesi, yazdırma ve filtreleme

TOPLAM TEKLİF

5

SAYFA

1/1

MAĞAZA

Tümü

DÖNEM

2026

Filtreler

Müşteri, telefon, TC veya teklif ID...

Tüm Mağazalar

Tüm Durumlar

Teklifler

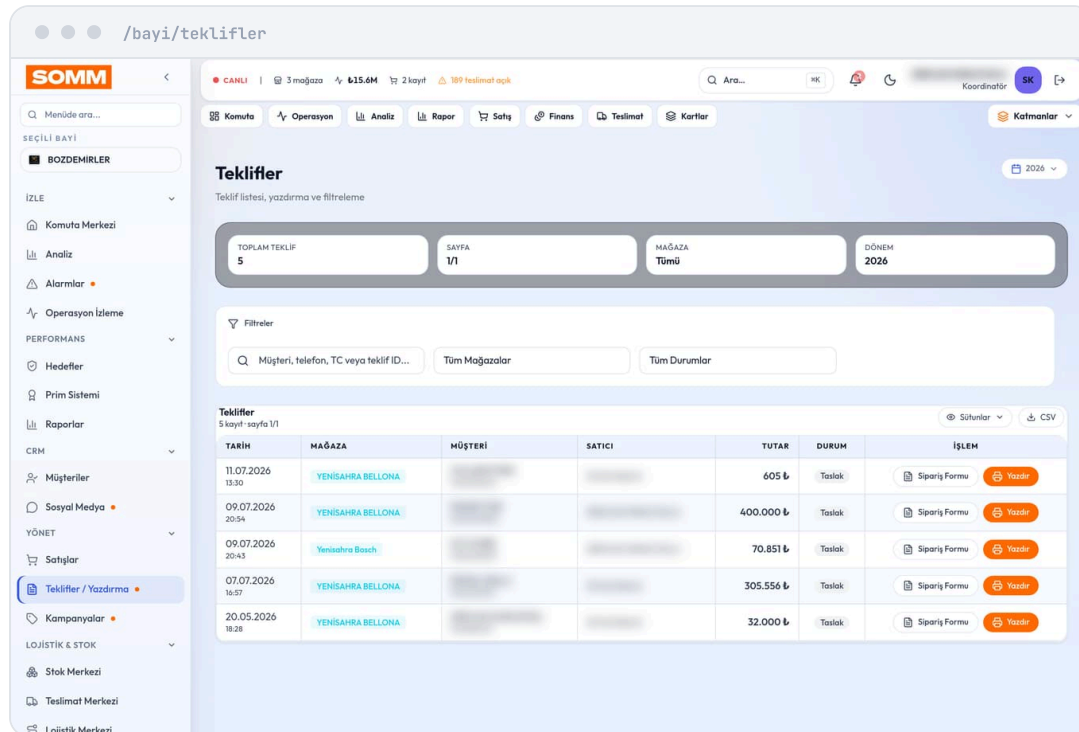
5 kayıt - sayfa 1/1

Sütunlar

CSV

TARİH	MAĞAZA	MÜŞTERİ	SATICI	TUTAR	DURUM	İŞLEM
11.07.2026 13:30	YENİSAHRA BELLONA			605 ₺	Taslak	Sipariş Formu Yazdır
09.07.2026 20:54	YENİSAHRA BELLONA			400.000 ₺	Taslak	Sipariş Formu Yazdır
09.07.2026 20:43	Yenisahra Bosch			70.851 ₺	Taslak	Sipariş Formu Yazdır
07.07.2026 16:57	YENİSAHRA BELLONA			305.556 ₺	Taslak	Sipariş Formu Yazdır
20.05.2026 19:28	YENİSAHRA BELLONA			32.000 ₺	Taslak	Sipariş Formu Yazdır

020



BAYİ YÖNETİCİSİ

15 / 32

/bayi/teklifler

Teklifler / Yazdırma

Zincirdeki tüm mağazaların teklifleri tek listede; kaynak, satıcı, mağaza ve durum kırılımlarıyla, yazdırma dahil.

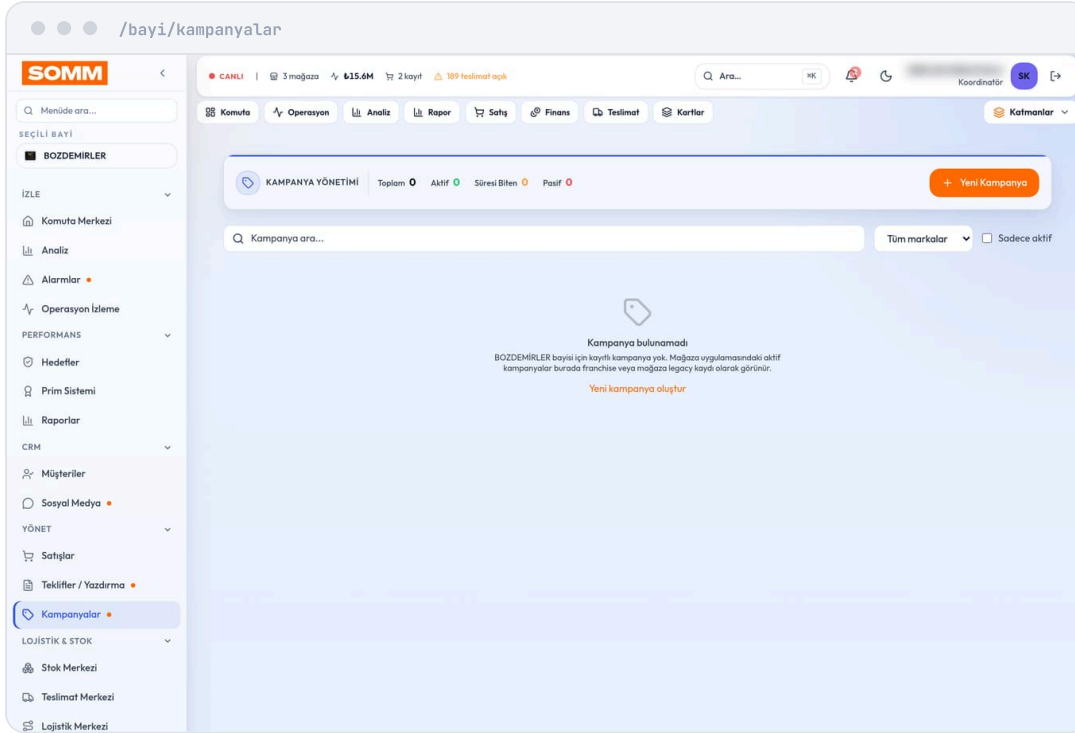
KİME NE KAZANDIRIR?

Bayi sahibi tüm zincirin teklif akışını yukarıdan görür; hangi mağaza/satıcı/kanal ne üretiyor tek ekranda.

ALTERNATİF KULLANIM

Kaynak kırılımını zincir ölçeğinde okuyun: 'WhatsApp hangi mağazada patlıyor?' sorusu, o kanaldaki başarıyı tüm zincire yaymanın anahtarıdır.





BAYİ YÖNETİCİSİ

17 / 32

/bayi/kampanyalar

Kampanyalar

Zincir çapında kampanya tanımı ve mağaza bazında dağıtımı.

KİME NE KAZANDIRIR?

Bir kampanya tek yerden tüm mağazalara doğru biçimde iner; her mağaza aynı doğru indirimi uygular, karışıklık olmaz.

05

OPERASYON BÖLÜMÜ • 3 ÖZELLİK

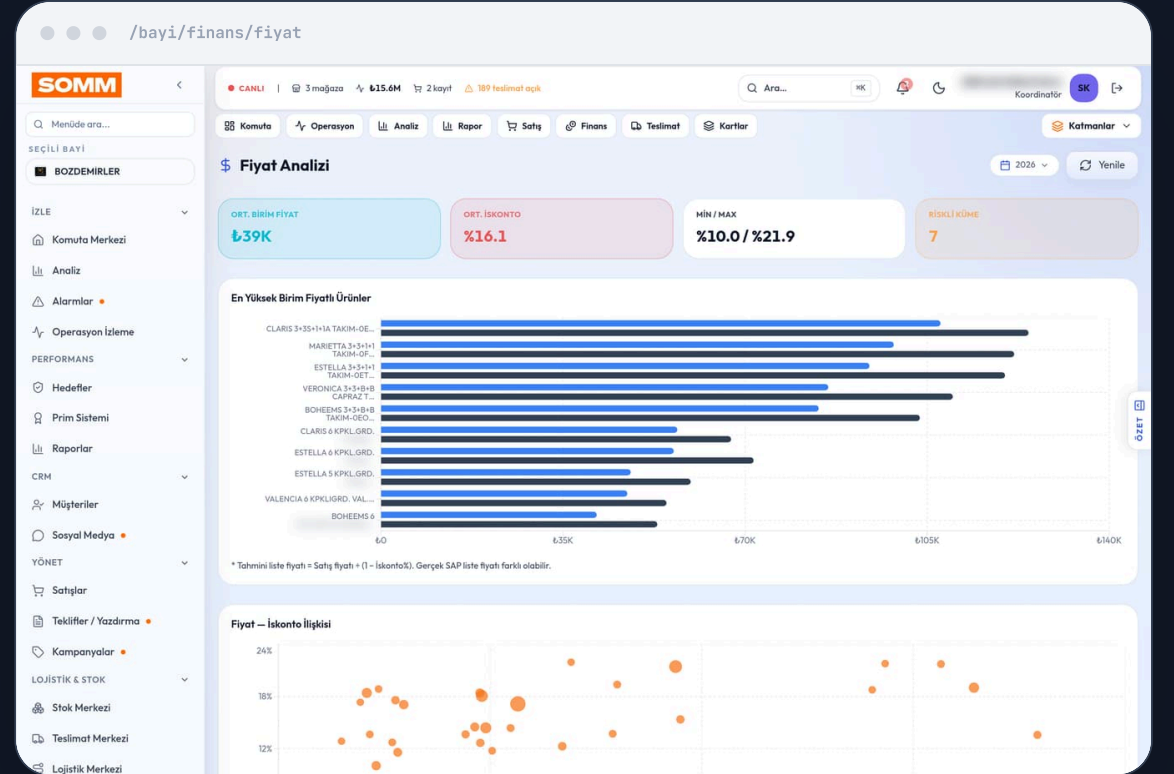
Finans (Fiyat • İskonto • Ödeme)

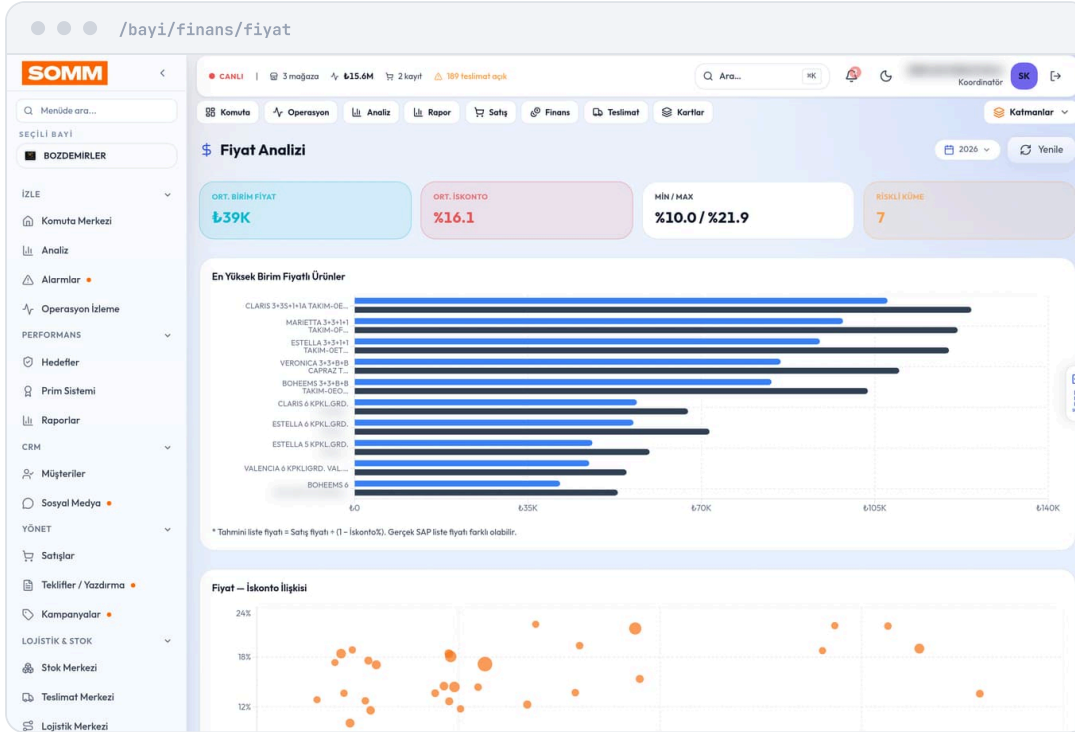
Zincirin kârını koruyan katman: bayi düzeyinde fiyat politikası, iskonto kuralları ve ödeme/vade ayarları.

Fiyat Politikası

İskonto Kuralları

Ödeme & Vade





BAYİ YÖNETİCİSİ

18 / 32

/bayi/finans/fiyat

Fiyat Politikası

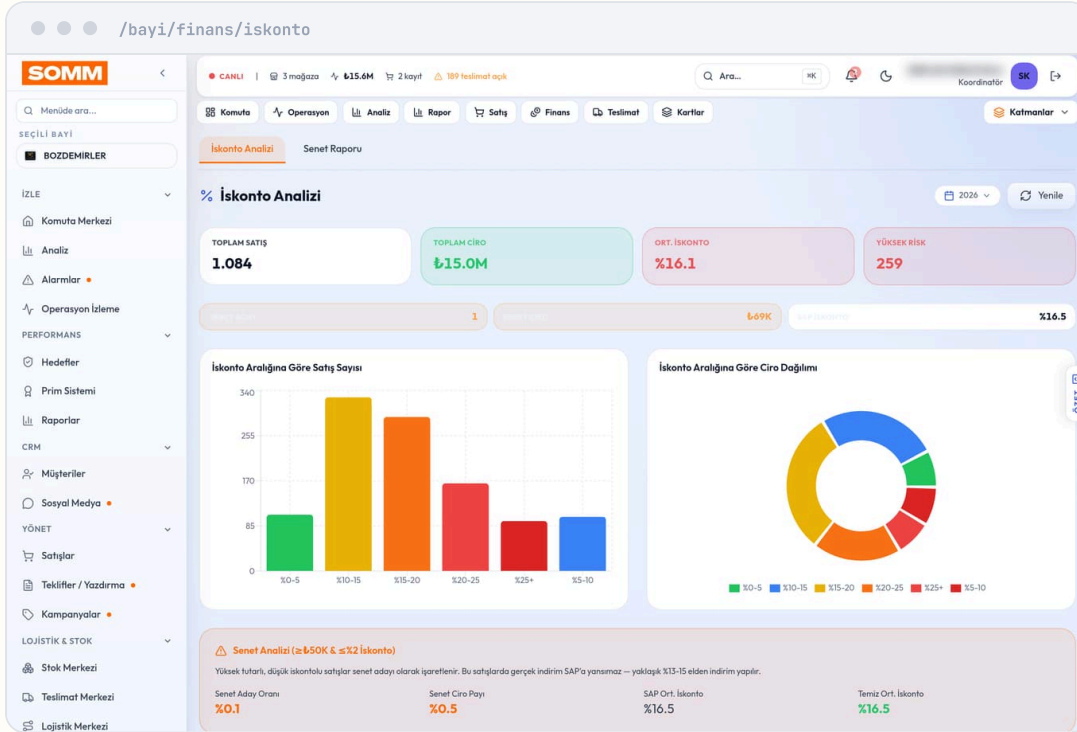
Bayi düzeyinde fiyat politikası ve fiyat sapması analizi; hangi mağaza/üründe fiyat gerçekten uygulanıyor.

KİME NE KAZANDIRIR?

Fiyat disiplini zincir çapında korunur; 'kim, nerede, ne kadar sapıyor' görünür olur.

ALTERNATİF KULLANIM

Fiyat sapması ekranını bir denetim aracı gibi kullanın: sürekli sapan mağaza/satıcı, ya bir eğitim ya da bir iskonto-kuralı ihtiyacının işaretidir.



BAYİ YÖNETİCİSİ

19 / 32

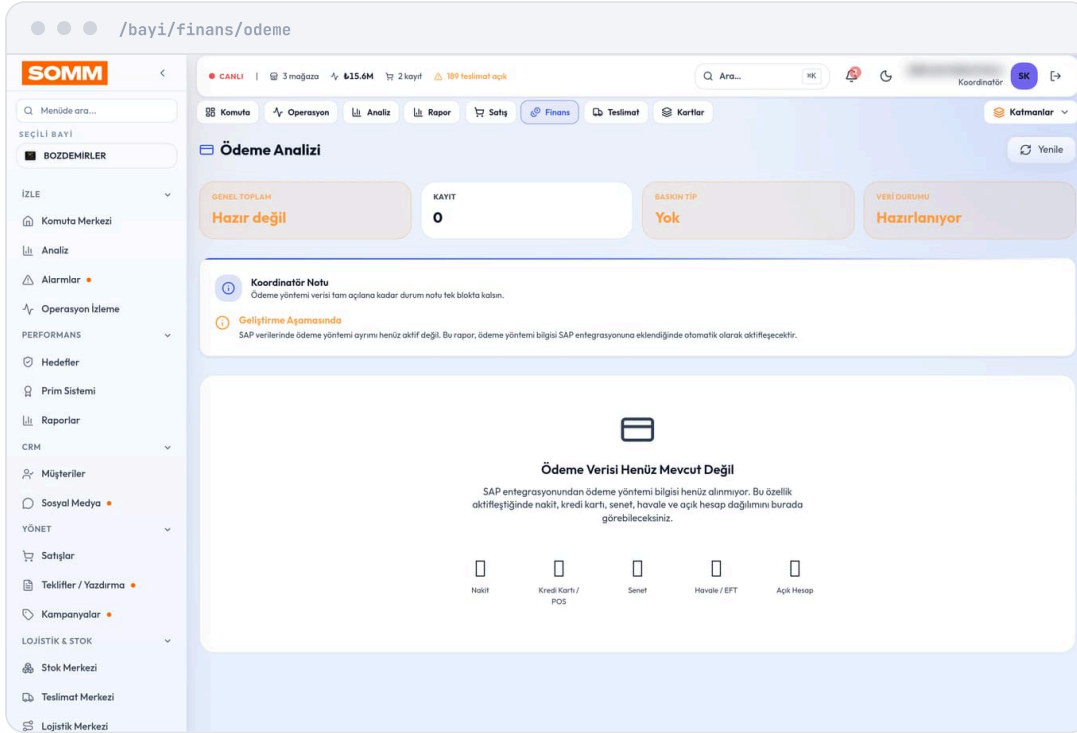
/bayi/finans/iskonto

İskonto Kuralları

Zincir çapında iskonto kural ve limitleri; marka/kategori bazında.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcıya esneklik verilirken kâr korunur; iskonto yetkisi tepeden, tek kuralla belirlenir.



BAYI YÖNETİCİSİ

20 / 32

/bayi/finans/odeme

Ödeme & Vade

Ödeme yöntemleri, taksit ve vade ayarlarının bayi düzeyinde yönetimi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Tüm mağazalar aynı doğru vade/komisyon kurgusuyla satar; müşteriye tutarlı ödeme seçeneği sunulur.

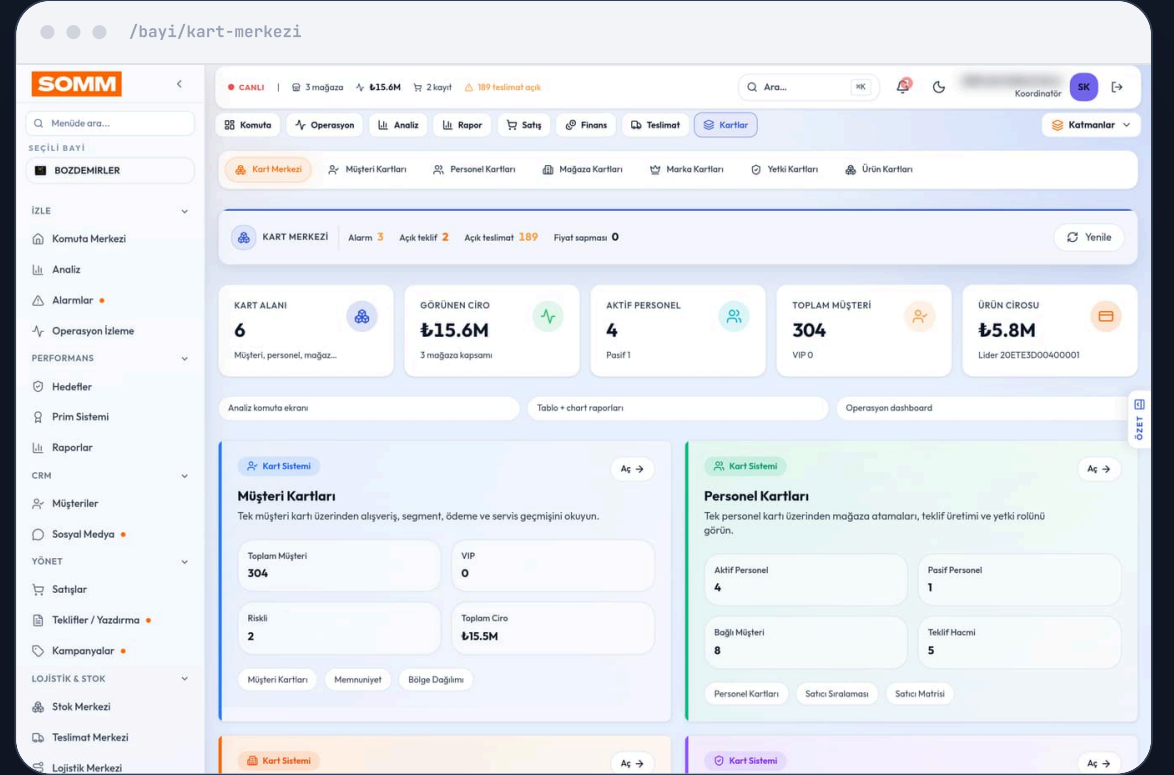
06

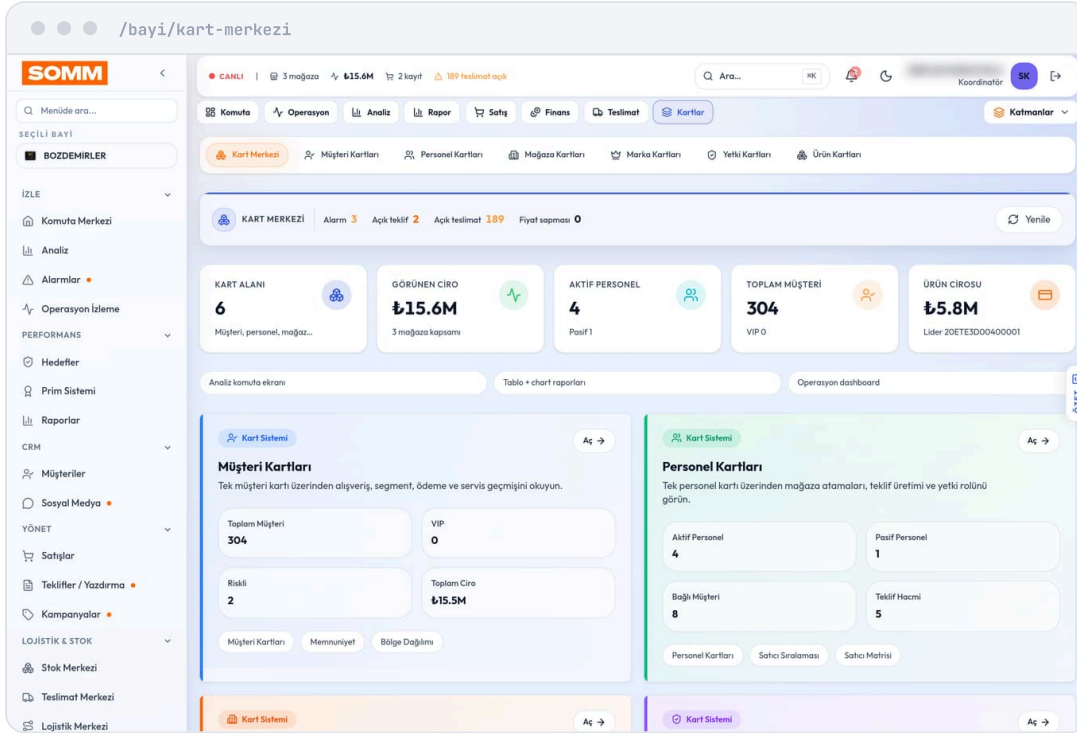
OPERASYON BÖLÜMÜ • 1 ÖZELLİK

Kart Merkezi — 7 Omurga

SOMM'un çekirdeği: müşteri, personel, mağaza, marka, yetki ve ürün kartlarının tek merkezde birleştiği sözleşme katmanı.

Kart Merkezi





BAYİ YÖNETİCİSİ

21 / 32

/bayi/kart-merkezi

Kart Merkezi

Müşteri, Personel, Mağaza, Marka, Yetki ve Ürün kartları tek merkezde. Her kart bir varlığın tüm gerçeğini (geçmiş, ilişki, yetki, ciro) tek yerde toplar; üstte alarm, açık teklif, açık teslimat ve fiyat sapması özeti.

KİME NE KAZANDIRIR?

Bayi sahibi 'bu müşteri / bu personel / bu mağaza kim, neyle bağlı?' sorusunun cevabını tek karttan alır. Dağınık veri değil, birbirine bağlı tek gerçek — sistemin bel kemiği.

ALTERNATİF KULLANIM

Kartları birbirine bağlı bir ağ gibi okuyun: bir personel kartından bağlı müşterilerine, bir müşteri kartından aldığı ürünlere geçmek, çapraz satış ve ilişki yönetiminin en hızlı yoludur.

07

OPERASYON BÖLÜMÜ • 3 ÖZELLİK

Ekip, Rol & Yetki

Zincirin insan katmanı: personel kartları, kullanıcı yönetimi ve rol/yetki tanımları.

Personel

Kullanıcılar & Roller

Roller & Yetkiler

SOMM

Menüde ara...

SEÇİLİ BAYI

BOZDEMİRLER

İZLE

Komuta Merkezi

Analiz

Alarmlar

Operasyon İzleme

PERFORMANS

Hedefler

Prim Sistemi

Raporlar

CRM

Müşteriler

Sosyal Medya

YÖNET

Satışlar

Teklifler / Yazdırma

Kampanyalar

LOJİSTİK & STOK

Stok Merkezi

Teslimat Merkezi

Lojistik Merkezi

/bayi/personel

CANLI

3 mağaza

615.6M

2 kayıt

189 teslimat açık

Ara...

HK

Koordinator

SK

Komuta

Operasyon

Analiz

Rapor

Satış

Finans

Teslimat

Kartlar

Kartmanlar

Kart Merkezi

Müşteri Kartları

Personel Kartları

Mağaza Kartları

Marka Kartları

Yetki Kartları

Ürün Kartları

PERSONEL KARTLARI

Toplam: 5

Aktif: 4

Ayrılan: 1

Devir Bekleyen: 0

Filtreler

Tümü (5)

Aktif (4)

Ayrılan (1)

Tüm Mağazalar

İsim ara...

Personel Listesi

5 kayıt

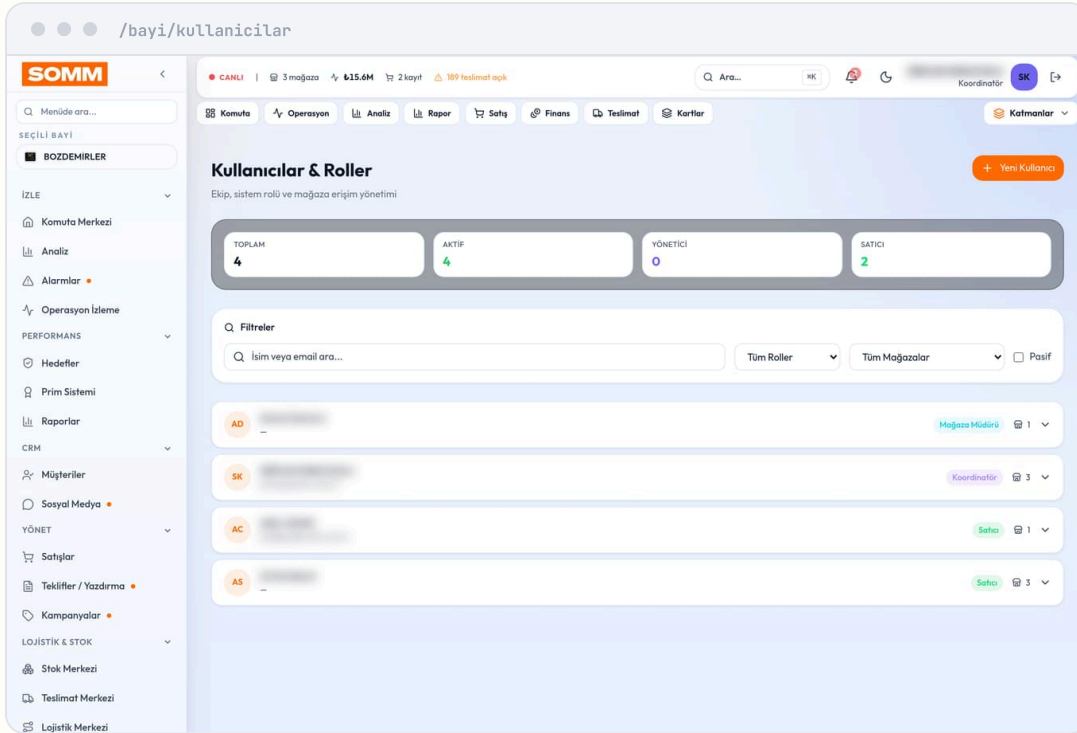
Sütunlar

CSV

PERSONEL	MAĞAZA	DURUM	TEKLİFLER	MÜŞTERİLER	SATIŞ	İŞLEMLER
A Satış Temsilcisi	Yenisahra Bosch	Aktif	0	1	0 satış 60	📄 🔄 👤
A SATICI	YENİSAHRA BELLONA Yenisahra Bosch	Aktif	3	3	1 satış 632.000	📄 🔄 👤
S Koordinatör	YENİSAHRA BELLONA Yenisahra Bosch YENİSAHRA BELLONA	Aktif	2	4	1 satış 6400.000	📄 🔄 👤
S Satış Temsilcisi	YENİSAHRA BELLONA Yenisahra Bosch	Aktif	0	0	0 satış 60	📄 🔄 👤
A Mağaza Müdürü - Yönetici		Ayrılan 4 Tem 2026 Diğer	0	0	0 satış 60	📄 🔄 👤

030





BAYİ YÖNETİCİSİ

23 / 32

/bayi/kullaniciilar

Kullanıcılar & Roller

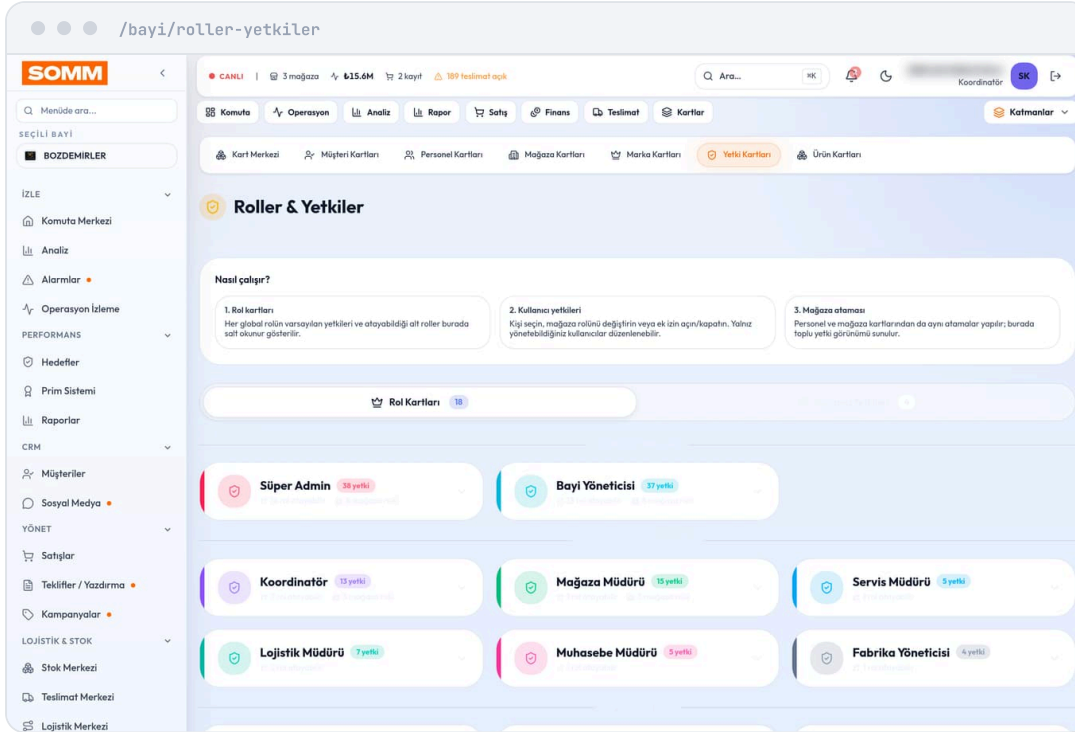
Kullanıcı ekleme/düzenleme, sistem rolü (Satıcı, Müdür, Koordinatör...) ve mağaza erişimi yönetimi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kim neye erişir tek panelden belirlenir; işe giren gün başlar, ayrılan gün kapanır — güvenlik kontrol altında.

ALTERNATİF KULLANIM

Bir kullanıcıya birden fazla mağaza erişimi tanımlayarak, çok-şubeli bir müdürü ya da gezici bir koordinatörü tek hespla tüm şubelerinde çalıştırabilirsiniz.



BAYİ YÖNETİCİSİ

24 / 32

/bayi/roller-yetkiler

Roller & Yetkiler

Sistem rollerinin ve her rolün erişebileceği ekran/işlemlerin tanımı.

KİME NE KAZANDIRIR?

Yetki dağılımı nettir; herkes işine yetecek kadar erişir, fazlası kapalı kalır.

08

OPERASYON BÖLÜMÜ • 4 ÖZELLİK

Yapı: Mağaza • Marka • Ürün

Bayinin iskeleti: mağazalar, markalar, bayi künyesi ve ürün kataloğu.

Mağazalar

Markalar

Bayi Kartı

Ürünler

/bayi/magazalar

SOMM

• CANLI | 3 mağaza | ₺15.6M | 2 kayıt | 189 teslimat açık

Ara... HK

Koordinator SK

Konuza Operasyon Analiz Rapor Satış Finans Teslimat Kartlar

Katmanlar

Mağazalar

3 mağaza • 15.0M ₺ toplam ciro

3 aktif 0 pasif 3 SOMM bağlı

Tümü (3) Aktif (3) Pasif (0)

Bellona 1 mağaza • 15.0M ₺ • 327 satış 1 aktif

Mağaza	Ciro	Satış	İskonto	Satıcı
Yenisahra 3526 - İstanbul AKTİF	15.0M ₺ Sip. 15.0M ₺ 1100.0 pay	327 satış	%21.1 iskonto	7 satıcı

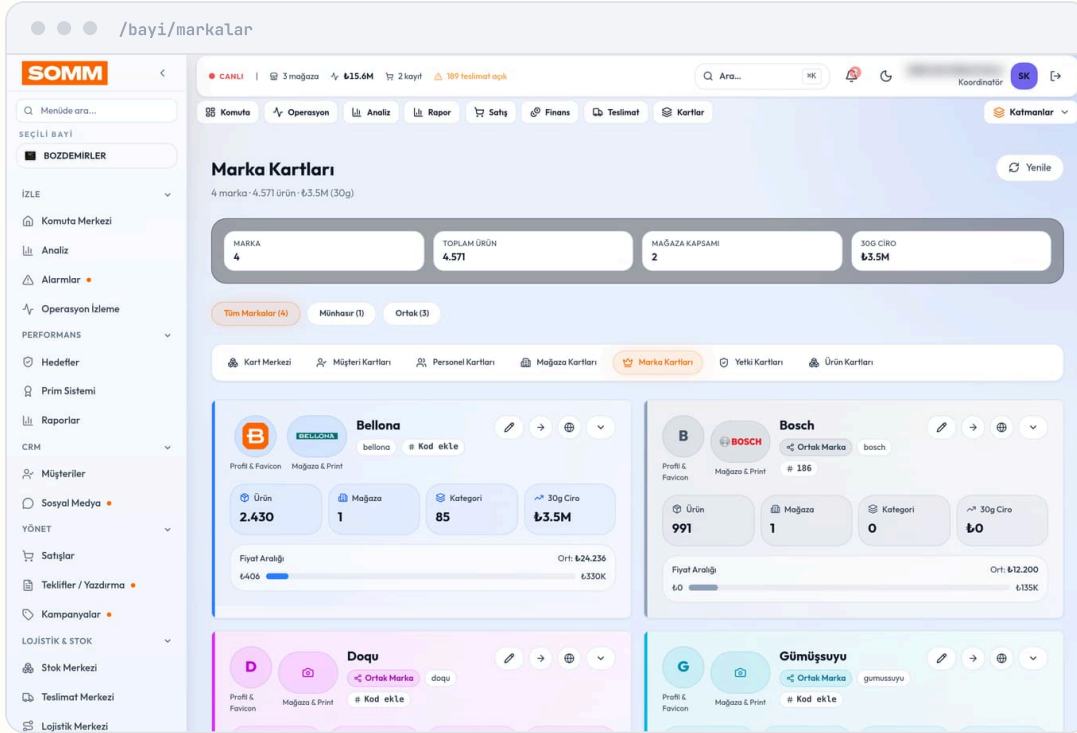
Bosch 1 mağaza • 6.0 • 0 satış 1 aktif

Mağaza	Ciro	Satış	İskonto	Satıcı
Yenisahra Bosch YB001 AKTİF	6.0 Sip. 6.0 10.0 pay	0 satış	%0.0 iskonto	0 satıcı

E-Store 1 mağaza • 4.0 • 0 satış 1 aktif

Mağaza	Ciro	Satış	İskonto	Satıcı
IMALAT-01 - İstanbul AKTİF	4.0 Sip. 4.0 10.0 pay	0 satış	%0.0 iskonto	0 satıcı





BAYİ YÖNETİCİSİ

26 / 32

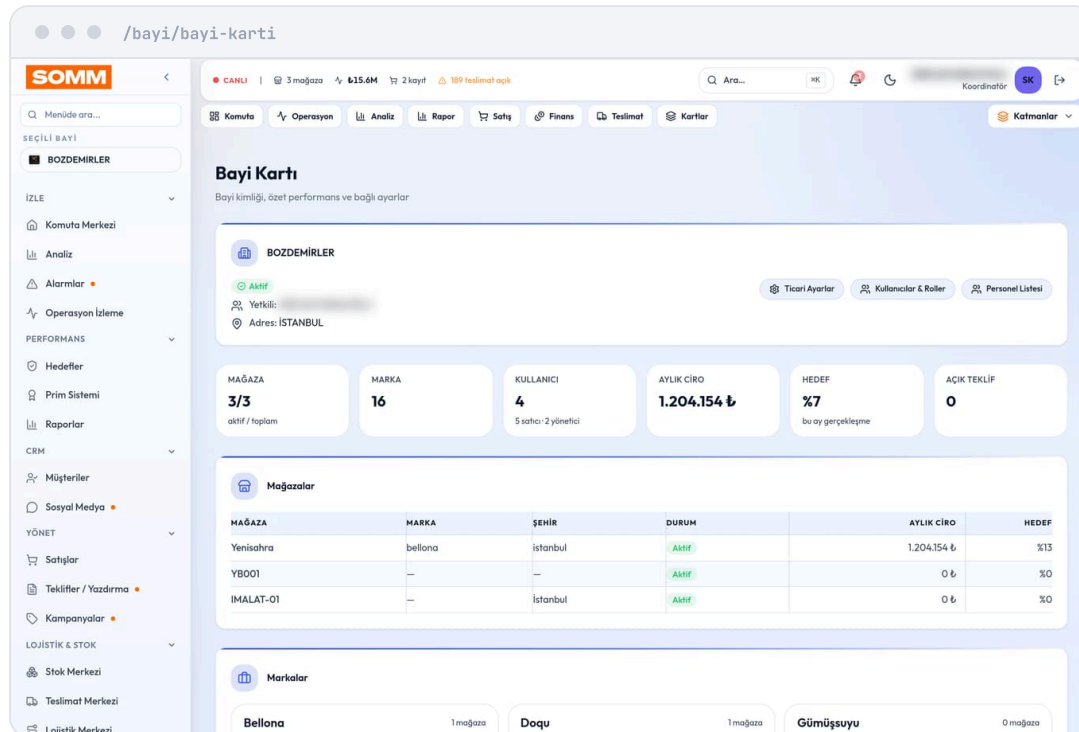
/bayi/markalar

Markalar

Bayinin sattığı markalar ve marka kartları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Hangi markalarla çalışıldığı ve her markanın zincir içindeki yeri net.



BAYİ YÖNETİCİSİ

27 / 32

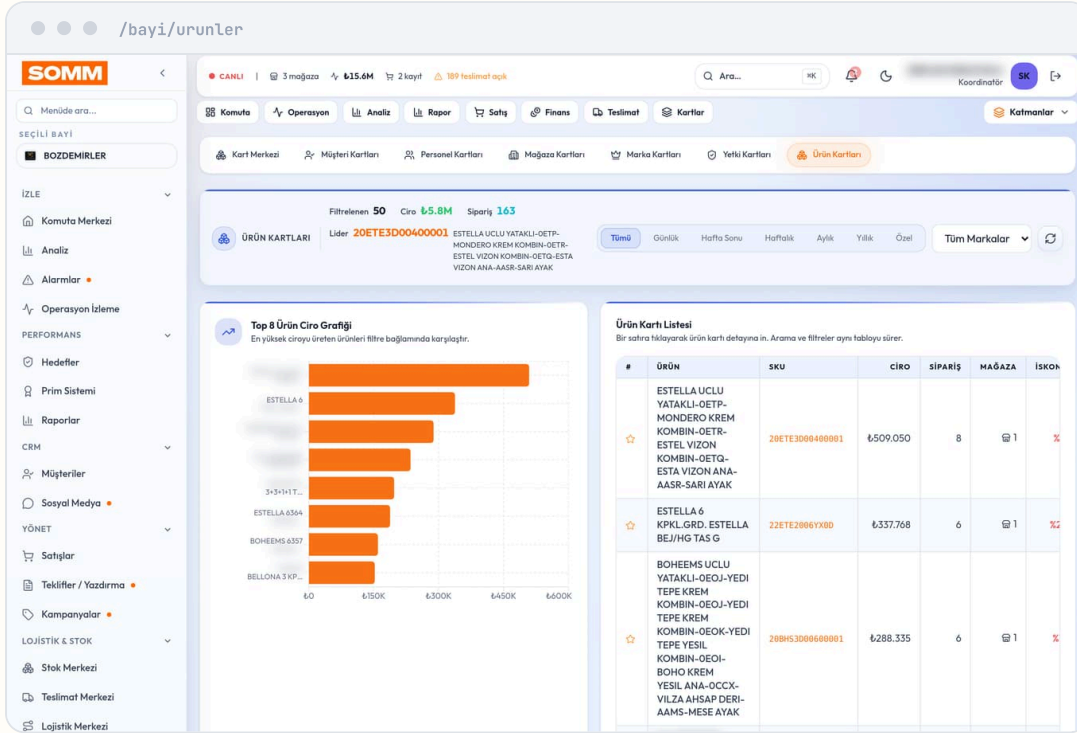
/bayi/bayi-karti

Bayi Kartı

Bayinin (franchise) künyesi ve temel bilgileri.

KİME NE KAZANDIRIR?

Bayi kimliği tek doğru kaynaktan; tüm raporlar doğru franchise'a bağlanır.



BAYİ YÖNETİCİSİ

28 / 32

/bayi/urunler

Ürünler

Bayinin ürün kataloğu — marka kataloglarından beslenen binlerce ürün.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satılabilir ürün gamı tek yerden görünür; katalog zincir genelinde tutarlı.

09

OPERASYON BÖLÜMÜ • 4 ÖZELLİK

Lojistik & Stok

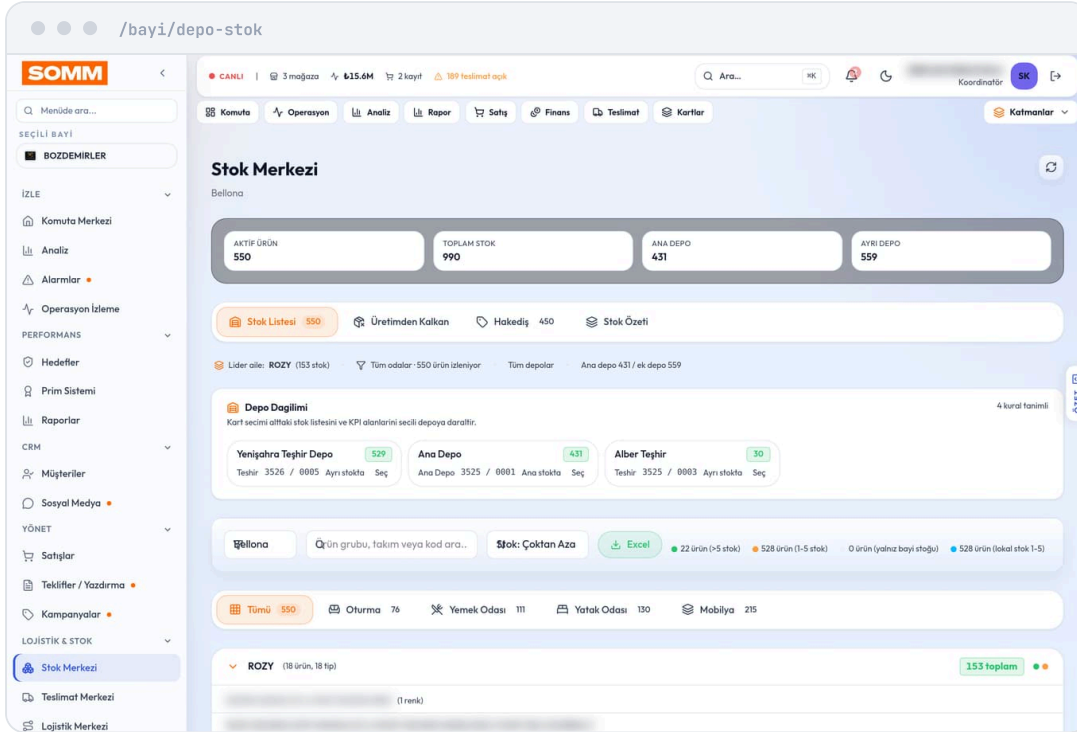
Zincirin fiziksel akışı: bayi düzeyinde stok, teslimat ve lojistik.

Depo Stok / Stok Merkezi

Teslimat Merkezi

Lojistik Merkezi

Profil & Hesap



BAYİ YÖNETİCİSİ

29 / 32

/bayi/depo-stok

Depo Stok / Stok Merkezi

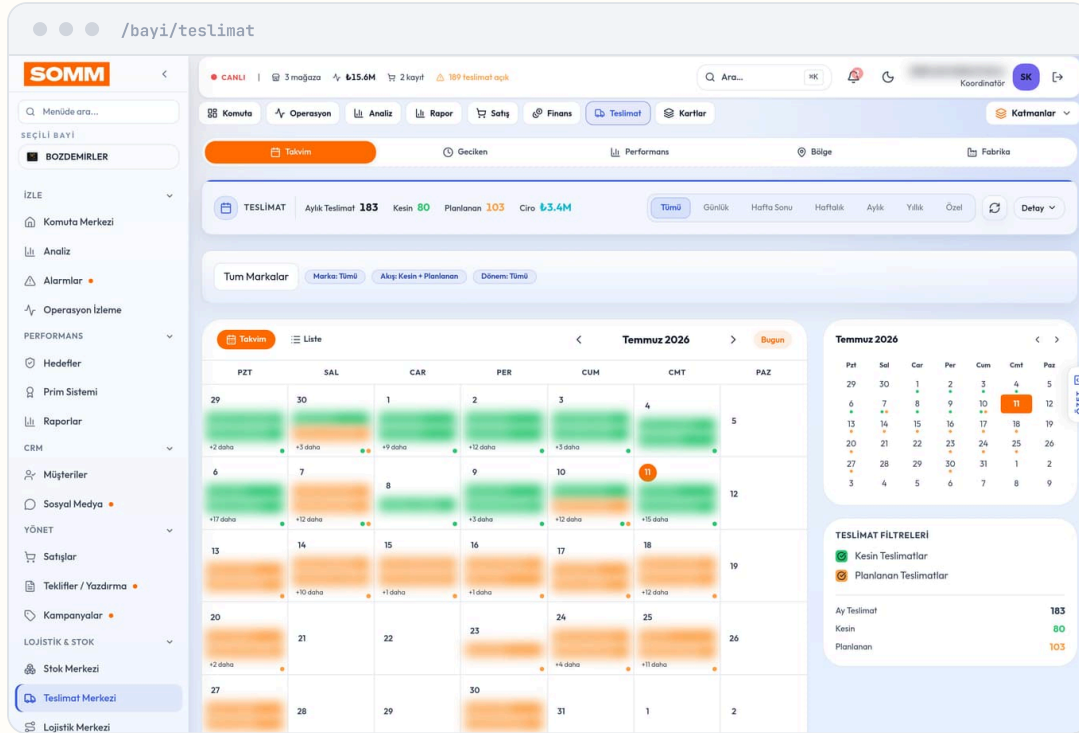
Bayi ve mağaza depolarının stoğu tek merkezden; SAP entegrasyonu ile güncel.

KİME NE KAZANDIRIR?

Zincirin stoğu tek ekrandan görünür; hangi mağazada ne var, nereye kaydırılmalı — kararlar gerçek stoğa dayanır.

ALTERNATİF KULLANIM

Stoğu şubeler arası bir havuz gibi görün: bir şubede eriyen ürün başka şubede bekliyorsa, sevkıyla dengeleyip elde kalmayı önlersiniz.



BAYİ YÖNETİCİSİ

30 / 32

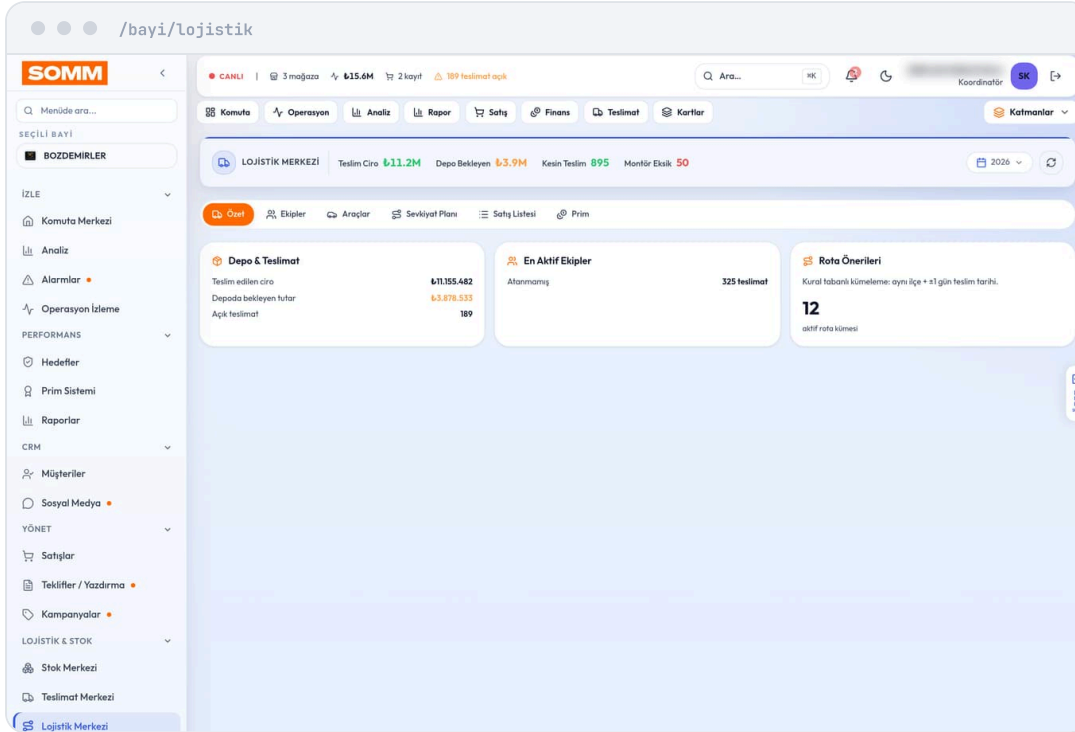
/bayi/teslimat

Teslimat Merkezi

Zincir genelinde teslimatların durumu ve kuyruğu; geciken/bekleyen sevkler.

KİME NE KAZANDIRIR?

Teslimat sözü zincir çapında takip edilir; gecikme müşteri şikâyetine dönmeden görülür.



BAYİ YÖNETİCİSİ

31 / 32

/bayi/lojistik

Lojistik Merkezi

Sevkiyat ve lojistik operasyonunun bayi düzeyinde yönetimi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Araç ve rota zincir ölçeğinde planlanır; aynı bölgeye giden sevkler birleşir, maliyet düşer.

SOMM

Menüde ara...

SEÇİLİ BAYI

BOZDEMIRLER

İZLE

Komuta Merkezi

Analiz

Alarmlar

Operasyon İzleme

PERFORMANS

Hedefler

Prim Sistemi

Raporlar

CRM

Müşteriler

Sosyal Medya

YÖNET

Satışlar

Teklifler / Yazdırma

Kampanyalar

LOJİSTİK & STOK

Stok Merkezi

Teslimat Merkezi

Lojistik Merkezi

CANLI

3 mağaza

615.6M

2 kayıt

189 teslimat açık

Ara...

HER

Koordinatör

SK

Komuta

Operasyon

Analiz

Rapor

Satış

Finans

Teslimat

Kartlar

Katmanlar

KOORDİNATOR

@ sercankirac

Son giriş 11.07.2026

Yenile

Genel

Yetki

Mağazalar

Satışlar

Primler

Geçmiş

Güvenlik

PROFİL FOTOĞRAFI

Değiştir

Kaldır

JPG/PNG/WEBP - max 5MB - 512x512 kırılır

KİŞİSEL BİLGİLER

Ad Soyad *

E-posta

Telefon

Kullanıcı Adı

sercankirac

Departman

Kaydet

SİSTEM BİLGİLERİ

HERKES

32 / 32

/bayi/profil/me

Profil & Hesap

Kullanıcının kendi hesabı, tercihleri ve güvenlik ayarları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Herkes kendi hesabını yönetir; şifre ve erişim kullanıcının elinde.

SOMM • SONRAKİ ADIM

Bu ekranları kendi mağaza akışınızda görün.

Mağaza, marka ve ekip yapınıza göre ürün aramadan teklife; iskontodan teslimata ve müşteri takibine kadar uçtan uca canlı senaryo oluşturabilirsiniz.

Canlı demo oluştur

Ürün görüşmesi planla