

SOMM • MAĞAZA İÇİ SATIŞ VE YÖNETİM

Mağaza Uygulaması

Bir müşteri mağazadan içeri adım attığı andan, koltuğu evine kurulduğu güne kadar geçen her temas noktası tek bir sistemde birleşiyor. Bellona, İstikbal, Bosch, Mondi ve İmalat mağazaları aynı kaynak koddan çalışır; satıcının verdiği teklif, müdürün...

12

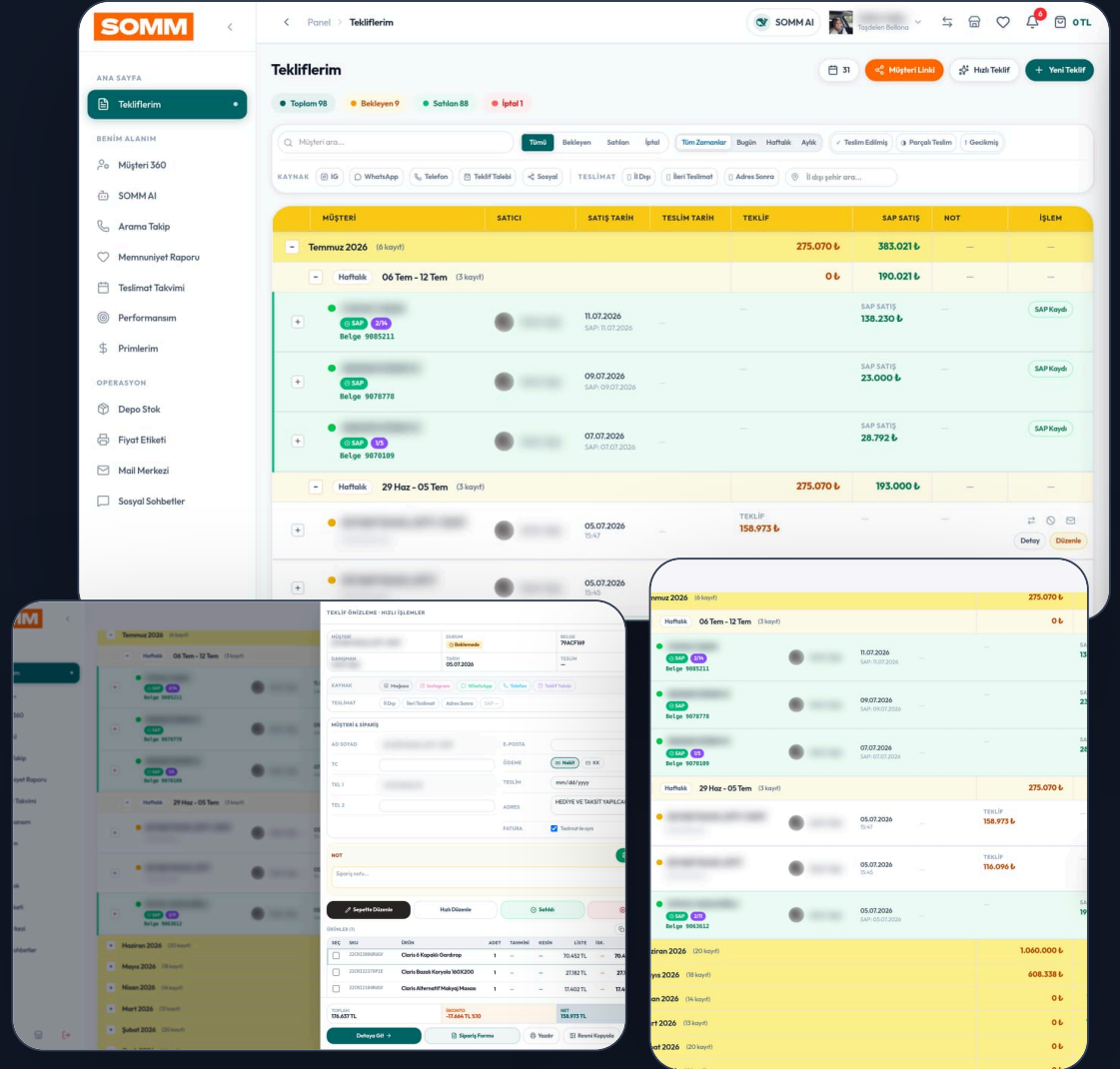
OPERASYON BÖLÜMÜ

91

ÜRÜN YETENEĞİ

91

GERÇEK EKRAN



Tek sistem. 12 operasyon katmanı.

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

01 Teklif Yönetimi

9 özellik · Satışın başladığı yer. Satıcının teklif verdiği, müdürün nabzını tuttuğu, her teklifin...

02 Mağaza Özeti & Müdür Paneli

11 özellik · Müdürün mağazayı içgüdüyle değil rakamla yönettiği kule. Dönüşüm, iskonto, satıcı perf...

03 Satış & Sepet

7 özellik · Müşteri karşısındaki o kritik an: ürünün sepete girdiği, fiyatın kurulduğu, pazarlığın...

04 Teslimat Zekâsı & Etiketler

2 özellik · Bir mobilya satışı, teklif imzalanınca bitmez; asıl sınav teslimatta başlar. SOMM her ...

05 Müşteri 360° & Memnuniyet

6 özellik · Satış bittiğinde ilişki başlar. Müşterinin tüm geçmişi, zaman çizelgesi, arama kuyruğu...

06 Online Mağaza (E-Store)

3 özellik · Mağaza duvarlarının dışına taşan satış. Müşteriye özel adres, kendi kendine teklif olu...

07 İmalat / E-Store ERP

10 özellik · Bellona gibi büyük markalara SAP gücünü, kendi üreten mağazalara ise komple bir ERP'yi...

08 Stok & SAP Entegrasyonu

7 özellik · Güncel stok, planlı senkronla satış akışına taşınır; depodaki mal, sepetteki üründe ay...

09 Prim & Hakediş

7 özellik · Satıcının emeğinin karşılığını şeffaf, tartışmasız hesaplayan motor. Kural, marka, müd...

10 Katalog & Ürün

11 özellik · Müşterinin gördüğü vitrin ve satıcının güvendiği ürün altyapısı: arama, kart, kategori...

11 Yardımcı Araçlar & Sistem

6 özellik · Sahnenin arkasında sessizce çalışan katman: müşteri havuzu, veri senkronu, otomatik fi...

12 İletişim, Yönetim & Çok Marka

12 özellik · WhatsApp'tan ekibe, mağaza kimliğinden aynı kodun her markada çalışmasına — sistemi ay...

01

OPERASYON BÖLÜMÜ • 9 ÖZELLİK

Teklif Yönetimi

Satışın başladığı yer. Satıcının teklif verdiği, müdürün nabzını tuttuğu, her teklifin nereden geldiğinin ve nasıl kapandığının görüldüğü ekran — sistemin en çok açılan sayfası.

Tekliflerim – Her Teklifin İzini Sür

Teklif Önizleme & Hızlı İşlemler

Sağ Tuş Hızlı Menü

Sipariş Detayı

Sipariş Formu

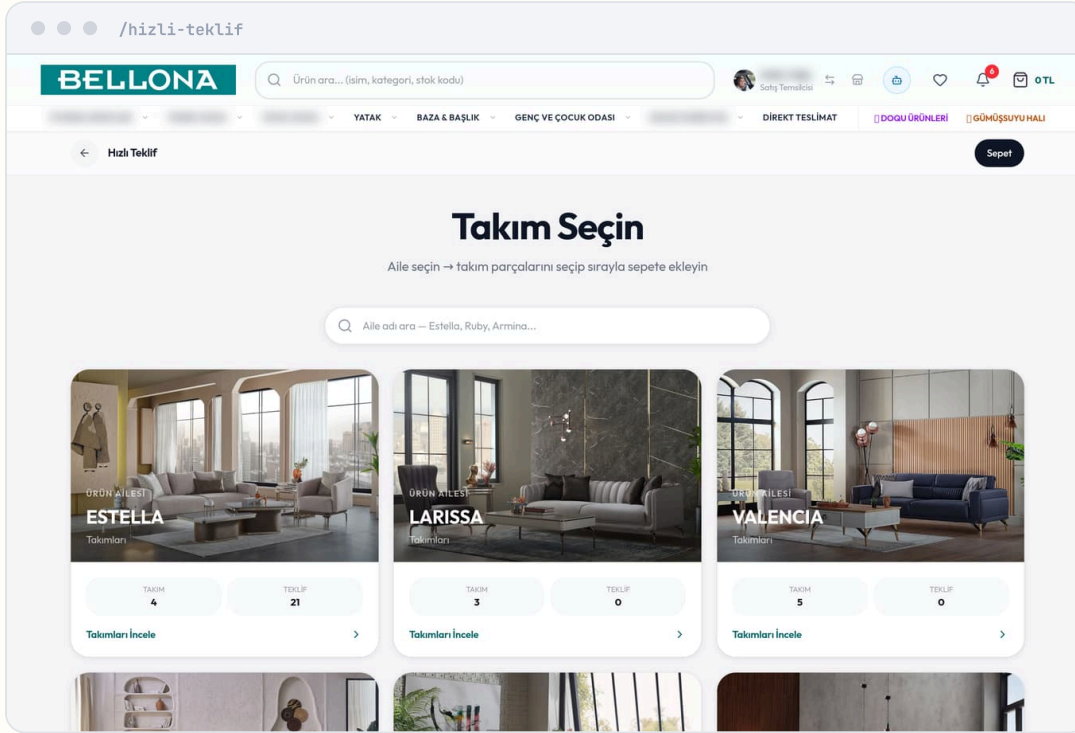
Hızlı Teklif

Tüm Teklifler – Kanalın Hangisi Kazandırıyor?

İskonto Onayı – Kâr Kontrolünden Çıkamaz

The screenshot shows the SOMMA Tekliflerim (Bids) dashboard. The interface includes a sidebar with navigation options like 'ANA SAYFA', 'Tekliflerim', 'Müşteri 360', 'SOMMAI', 'Arama Takip', 'Memnuniyet Raporu', 'Teslimat Takvimi', 'Performansım', 'Primlerim', 'Depo Stok', 'Fiyat Etiketleri', 'Mail Merkezi', and 'Sosyal Sohbetler'. The main area displays a table of bids with columns: MÜŞTERİ, SATICI, SATIŞ TARİHİ, TESLİM TARİHİ, TEKLİF, SAP SATIŞ, NOT, and İŞLEM. The table is filtered by 'Temmuz 2026' and shows several rows of bid data with associated SAP sales figures and actions like 'SAP Kayıt'.

MÜŞTERİ	SATICI	SATIŞ TARİHİ	TESLİM TARİHİ	TEKLİF	SAP SATIŞ	NOT	İŞLEM
Temmuz 2026 (6 kayıt)				275.070 ₺	383.021 ₺	—	—
Haftalık 06 Tem - 12 Tem (3 kayıt)				0 ₺	190.021 ₺	—	—
[+]	[SAP] [2%] [Belge: 9085211]	11.07.2026 SAP: 11.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 138.230 ₺	—	[SAP Kayıt]
[+]	[SAP] [Belge: 9078778]	09.07.2026 SAP: 09.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 23.000 ₺	—	[SAP Kayıt]
[+]	[SAP] [Belge: 9078189]	07.07.2026 SAP: 07.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 28.792 ₺	—	[SAP Kayıt]
Haftalık 29 Haz - 05 Tem (3 kayıt)				275.070 ₺	193.000 ₺	—	—
[+]	[SAP] [Belge: 9078778]	05.07.2026 15:47	—	TEKLİF 158.973 ₺	—	—	[Detay] [Düzenle]
[+]	[SAP] [Belge: 9078778]	05.07.2026 15:45	—	TEKLİF 116.096 ₺	—	—	[Detay] [Düzenle]
[+]	[SAP] [Belge: 9078778]	05.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 103.000 ₺	—	[SAP Kayıt]



SATICI

06 / 91

/hizli-teklif

Hızlı Teklif

Baza ayak rengi, ebat gibi seçeneklerle saniyeler içinde teklif kuran hızlandırılmış ekran.

KİME NE KAZANDIRIR?

Yoğun showroom temposunda müşteriyi bekletmek yok. Fikir tekliften önce buharlaşmadan, rakam anında masaya konur.

/dashboard/offers

SOMM

Panel > Tüm Satışlar

Teklifler ve Satışlar
Mağaza genelinde teklif/satış hareketleri

Yenile

Toplam Kayıt
785
286 Teklif-171 SAP Eylemi-499 SAP Satış

Satılan
660

Beklemede
74

Toplam Hacim
83.119.427 TL

Tüm Zamanlar Bugün Haftalık Aylık

Müşteri adı, telefon veya teklif no...

Tüm Durumlar Tüm Dağıtımlar Temizle

Sonuç: 785 İptal kayıtları: 51

	MÜŞTERİ	DANIŞMAN	TARİH	TESLİM	SAP SATIŞI	BEKLEYEN TEKLİF	DURUM	TEKLİF NO	İŞLEM
-	Temmuz 2026 (20 kayıt)				862.620 ₺	2.549.926 ₺	—	—	—
-	Haftalık 06 Tem - 12 Tem (20 kayıt)				862.620 ₺	2.549.926 ₺	—	—	—
		0	11.07.2026 15:17	—	—	330.000 ₺ 330,7	BEKLEMEDE	#84EFFFFD	  
	+ BeLge 9889607	H	11.07.2026 SAP: 11.07.2026	—	88.000 ₺	—	SATILDI	#SAP-SALE	

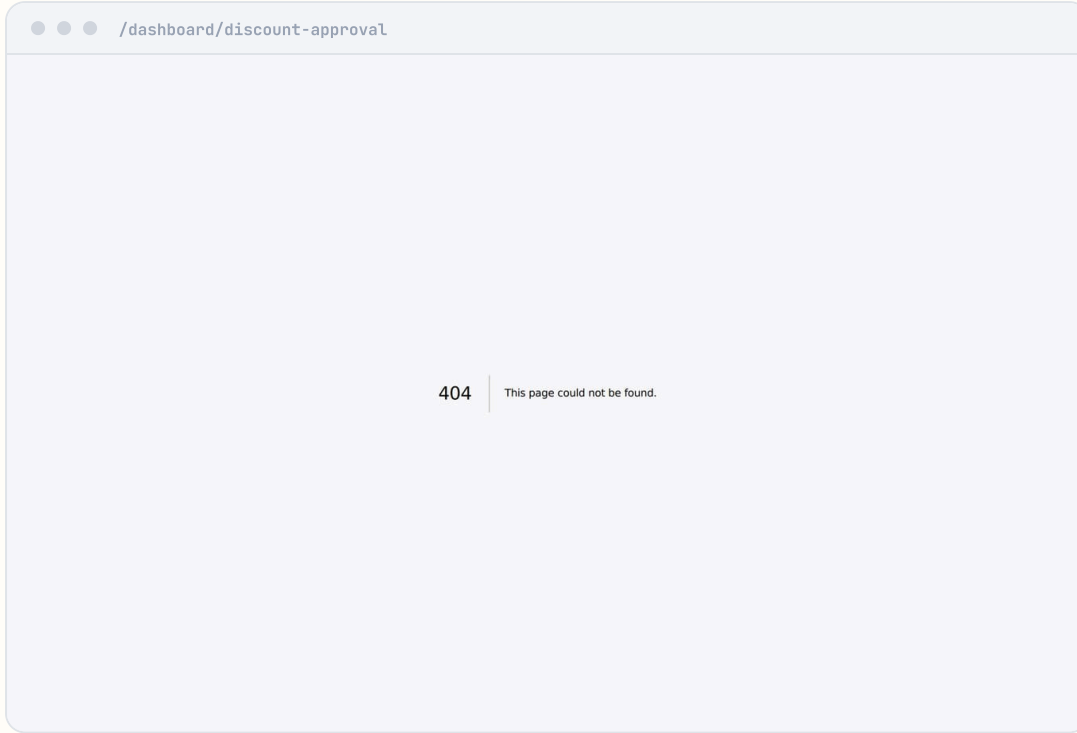
MÜDÜR 07 / 91 /dashboard/offers

Tüm Teklifler — Kanalın Hangisi Kazandırıyor?

Mağazadaki tüm satıcıların teklifleri tek listede toplanır; kaynak (IG / WhatsApp / Telefon / Sosyal) ve durum etiketleriyle anında filtrelenir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müdür 'satışlar nereden geliyor?' sorusunu tahmine değil veriye dayanarak yanıtlar. Hangi kanalın gerçekten kazandırdığı ortaya çıkar, bütçe doğru yere akar.

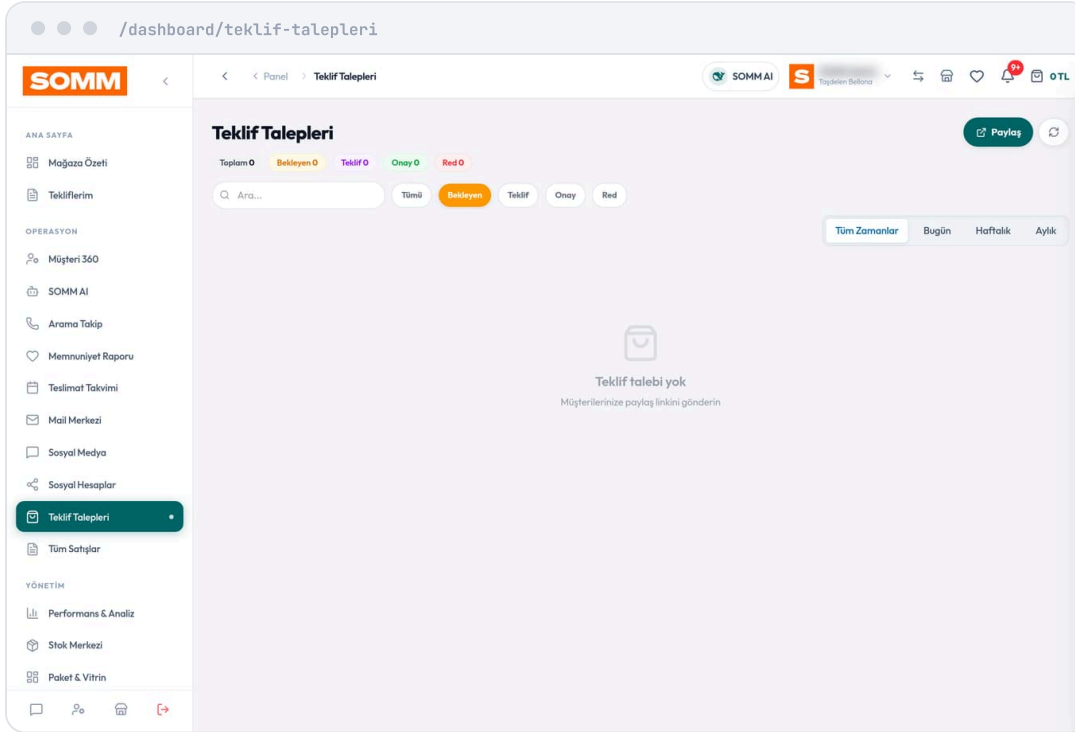


İskonto Onayı — Kâr Kontrolden Çıkmaz

Satıcı belirlenen eşğin (örn. %5) üzerinde indirim uyguladığında sistem uyarır ve satış müdür onayına düşer; müdür PIN'ile onaylar ya da reddeder, her karar gerekçesiyle iz bırakır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcıya 'evet' deme esnekliği kalır ama kârı eritme yetkisi kalmaz. Müdür indirimi kapıda karşılar; kim, ne kadar, neden iskonto verdi tek dokunuşla görülür.



MÜDÜR 09 / 91 /dashboard/teklif-talepleri

Teklif Talepleri

Müşterinin online mağazadan (E-Store) veya sosyal kanaldan gönderdiği teklif istekleri buraya düşer ve satıcıya yönlendirilir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Mağaza kapalıyken bile gelen talep sabah bir satıcının önündedir. Uzaktan gelen her fırsat sisteme kaydolur, hiçbiri unutulmaz.

02

OPERASYON BÖLÜMÜ • 11 ÖZELLİK

Mağaza Özeti & Müdür Paneli

Müdürün mağazayı içgüdüyle değil rakamla yönettiği kule. Dönüşüm, iskonto, satıcı performansı ve ürün analizi tek bakışta.

Mağaza Özeti – Müdürün Kumanda Paneli

SOMM AI – Mağazanın Operasyon Asistanı

Mağaza Analizi – Hedef vs Gerçekleşen

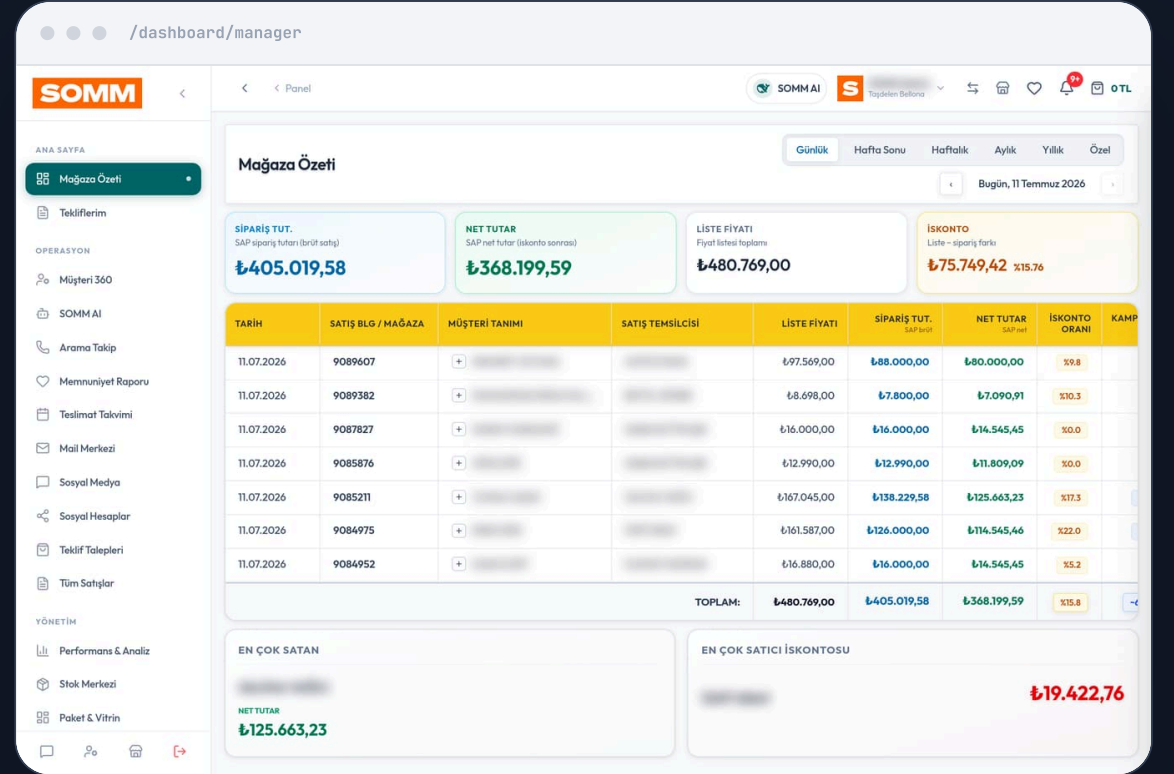
Teklif Maliyeti & Kârlılık

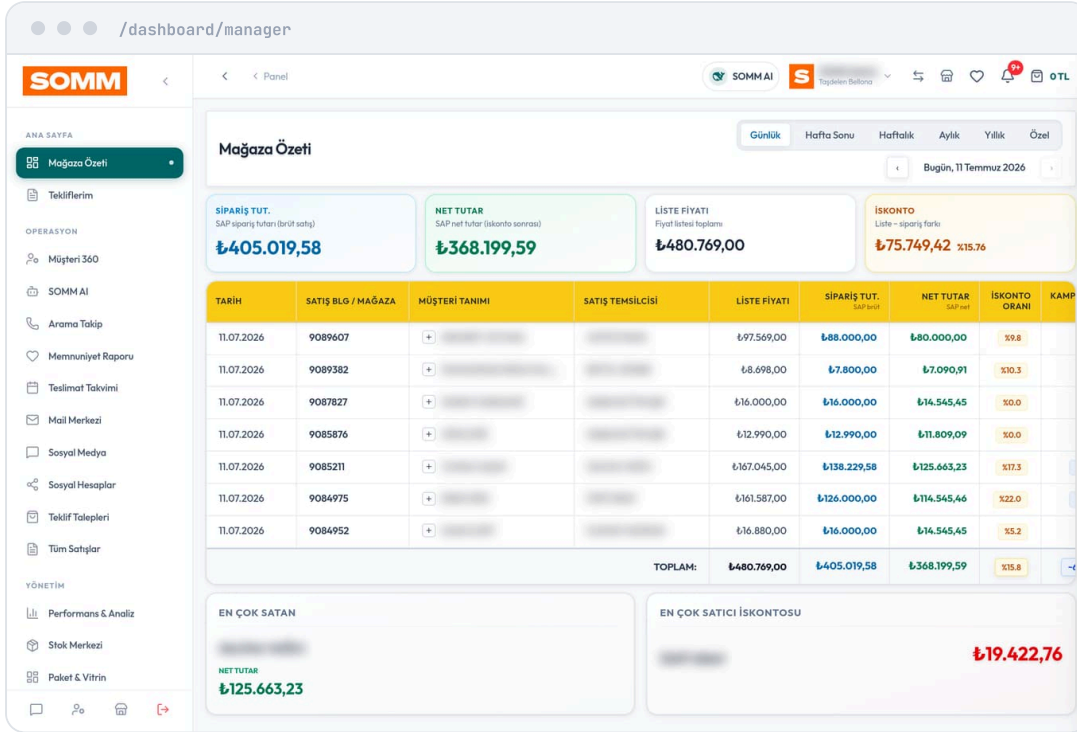
Satıcı Performansı

Performans & Analiz

ABC Analiz

Müşteri İçgörüsü Analizi





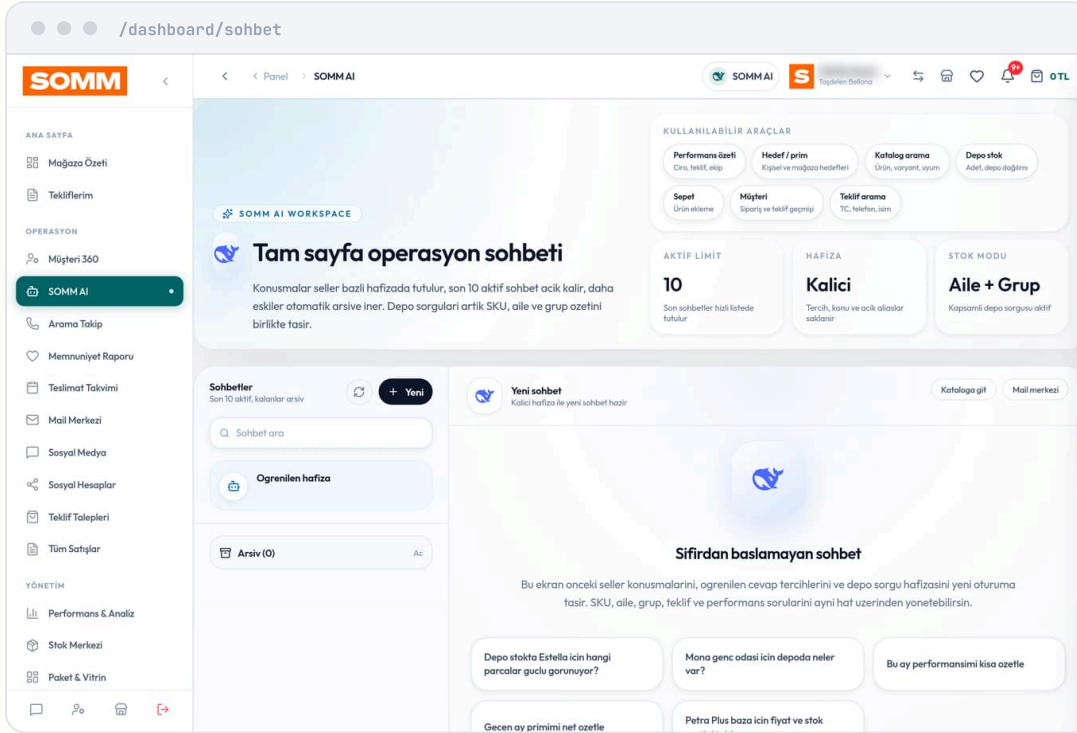
MÜDÜR 18 / 91 /dashboard/manager

Mağaza Özeti — Müdürün Kumanda Paneli

Günlük, haftalık ve aylık sipariş tutarı, net ciro, liste fiyatı farkı ve toplam iskonto oranı tek ekranda. Altta tablodaki her satışın satıcısı, iskonto yüzdesi ve kampanyası; en çok satan ve en çok iskonto veren satıcı ayrı kartlarda öne çıkar.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müdür, satıcıların verdiği tekliflerin hangisinin satışa döndüğünü ve iskontonun kârı nerede erittiğini anında görür. Ay sonunu beklemeden müdahale eder; sapan satıcı da, kaçan fırsat da radardan çıkamaz.



SATICI · MÜDÜR

11 / 91

/dashboard/sohbet

SOMM AI — Mağazanın Operasyon Asistanı

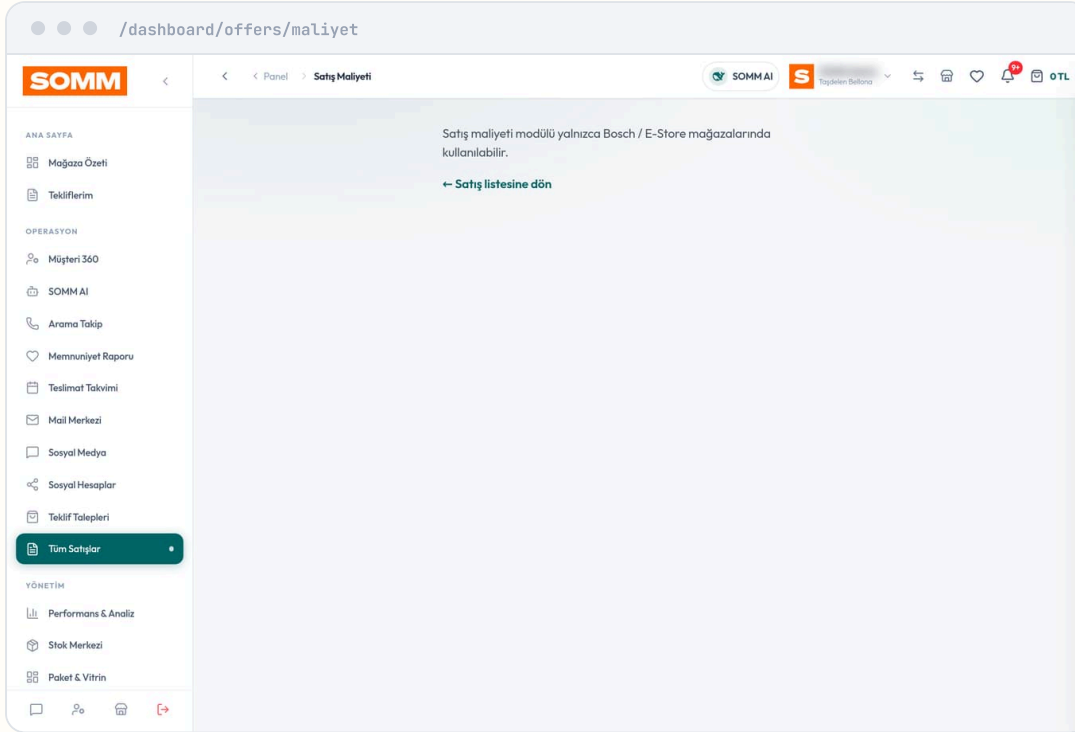
Tam sayfa bir yapay zekâ sohbeti; stok, katalog, performans, prim, müşteri ve teklif sorularını doğal dille yanıtlar. Hafızası kalıcıdır — önceki konuşmalar, öğrenilen cevap tercihleri ve depo sorguları yeni oturuma taşınır; depoyu SKU, aile ve grup bazında özetler.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı 'Estella için depoda hangi parçalar güçlü?' ya da 'bu ay primim ne?' diye sorar, cevabı saniyede gelir. Ekranlar arasında dolaşmak yerine tek bir asistana danışılır; koca sistemi kullanmak, sohbet etmek kadar kolaylaşır.

ALTERNATİF KULLANIM

Yeni işe başlayan satıcı, koca sistemi kurcalamak yerine asistana sorarak öğrenir — canlı bir eğitmen gibi. Ayrıca 'bu ay hangi ürüne yüklenmeliyim?', 'geçen ay neyi kaçırdım?' gibi sorularla küçük bir strateji danışmanı gibi de çalışır.



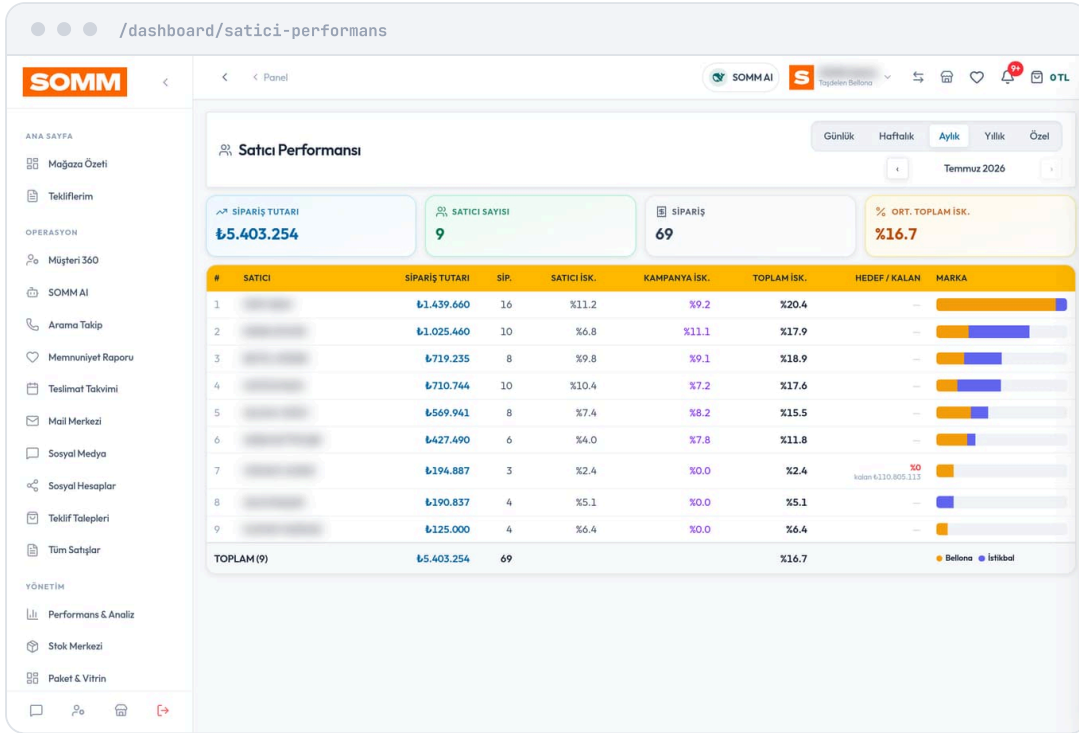
MÜDÜR 13 / 91 /dashboard/offers/maliyet

Teklif Maliyeti & Kârlılık

Satışların maliyet girişleri ve kâr kırılımı; her satışın gerçekte ne bıraktığı hesaplanır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Konuşulan artık ciro değil kâr olur. Hangi satışın gerçekten kazandırdığı, hangisinin sadece ciro şişirdiği ortaya çıkar.



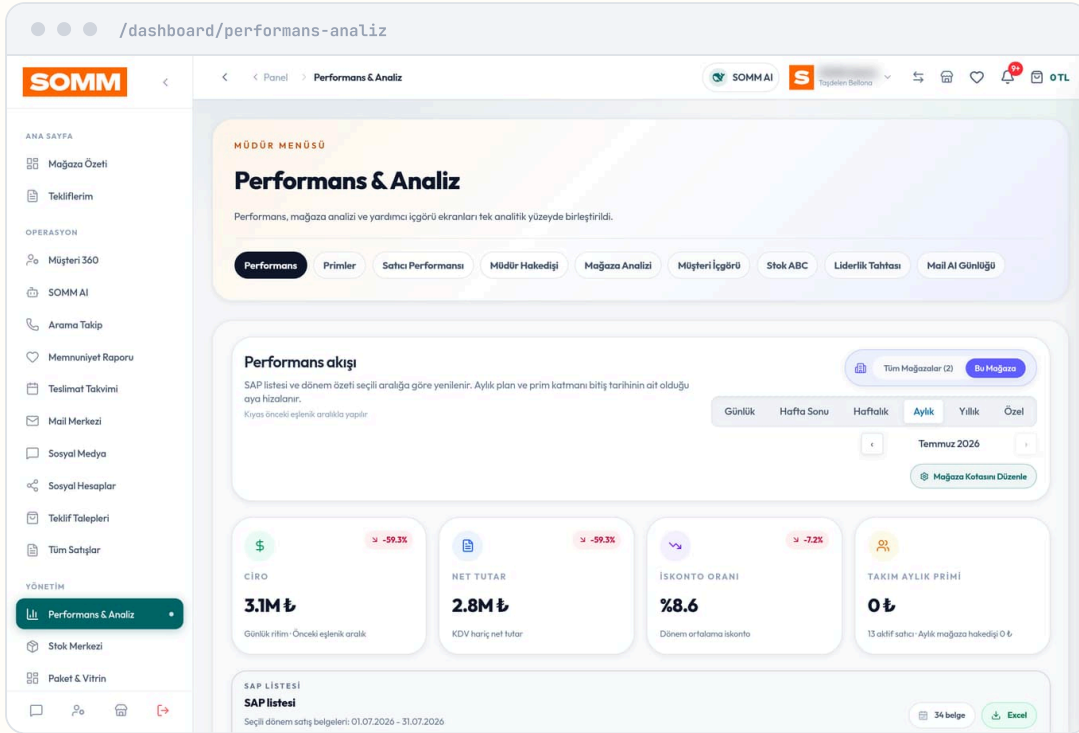
MÜDÜR 14 / 91 /dashboard/satici-performans

Satıcı Performansı

Her satıcının satışı, hedef gerçekleşmesi, dönüşümü ve iskonto profili yan yana.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kimin kazandığı, kimin desteğe ihtiyacı olduğu rakamla ortada. Değerlendirme adil, koçluk hedefli, prim tartışmasız olur.



MÜDÜR 15 / 91

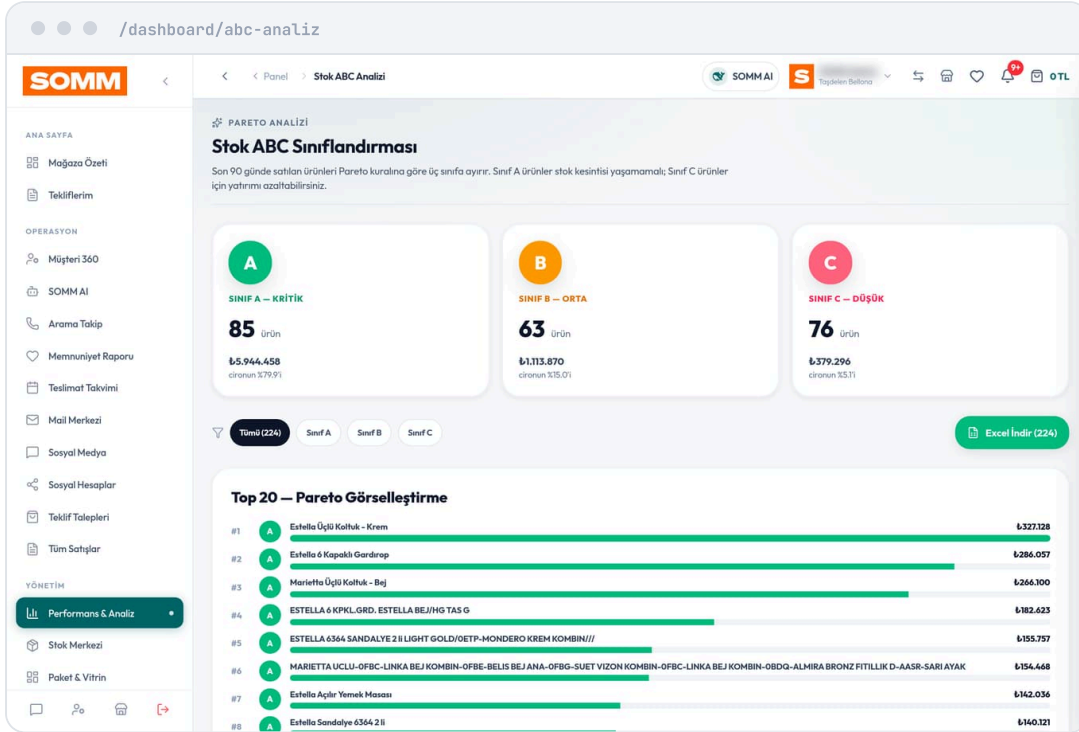
/dashboard/performans-analiz

Performans & Analiz

Satışın derinlemesine analitiği: dönem, kanal, marka ve satıcı kırılımlarıyla.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kararlar hisle değil kanıtlarla verilir; enerji ve bütçe en çok kazandıran yere yönelir.



MÜDÜR 16 / 91

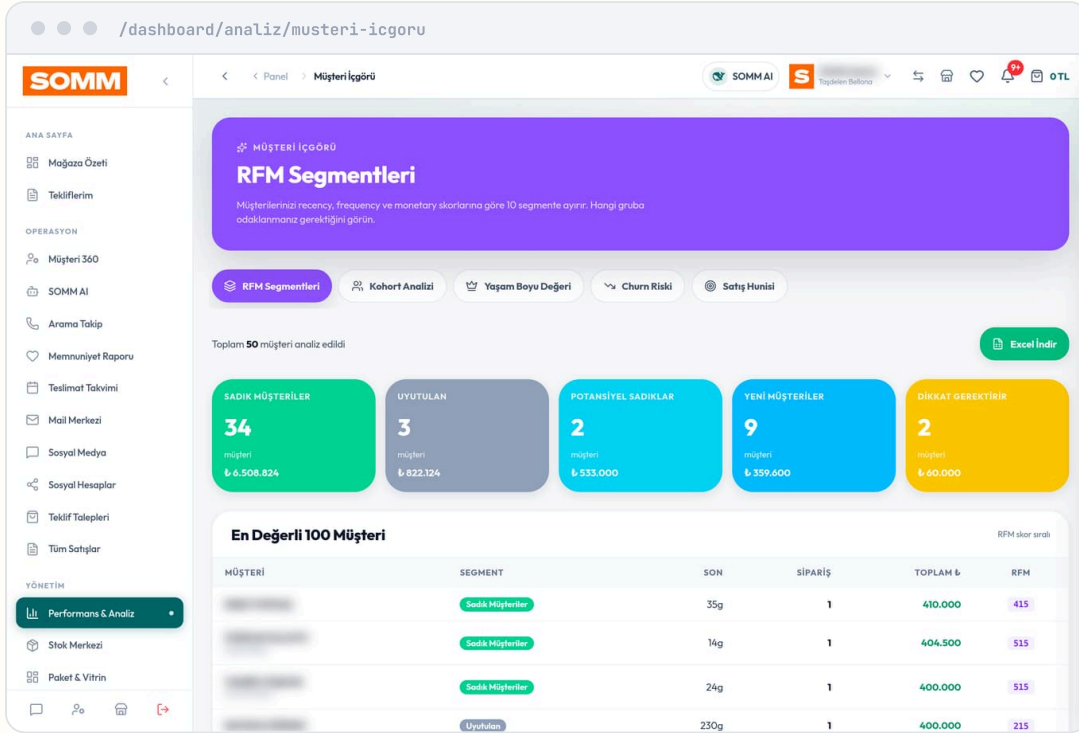
/dashboard/abc-analiz

ABC Analiz

Ürünleri ciroya katkısına göre A, B ve C sınıflarına ayırır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Sınırlı vitrin ve sınırlı ilgi, en çok kazandıran ürünlere gider. Rafın her santimi çalışır hale gelir.



MÜDÜR 17 / 91

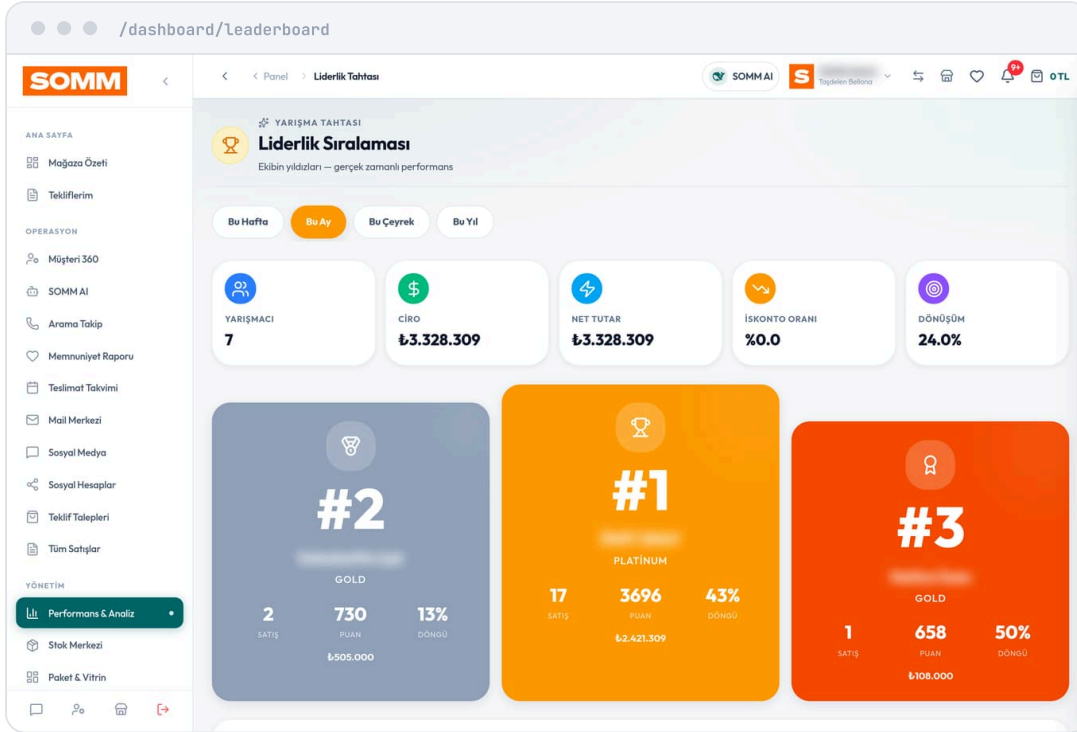
/dashboard/analiz/musteri-icgoru

Müşteri İçgörü Analizi

Müşteri davranışı ve segment içgörülerini.

KİME NE KAZANDIRIR?

Doğru müşteriye doğru teklif gider; kampanya boşa değil, tam hedefe harcanır.



MÜDÜR 18 / 91 /dashboard/leaderboard

Satıcı Sıralaması

Satıcıları satış ve prim performansına göre canlı sıralayan liderlik tablosu.

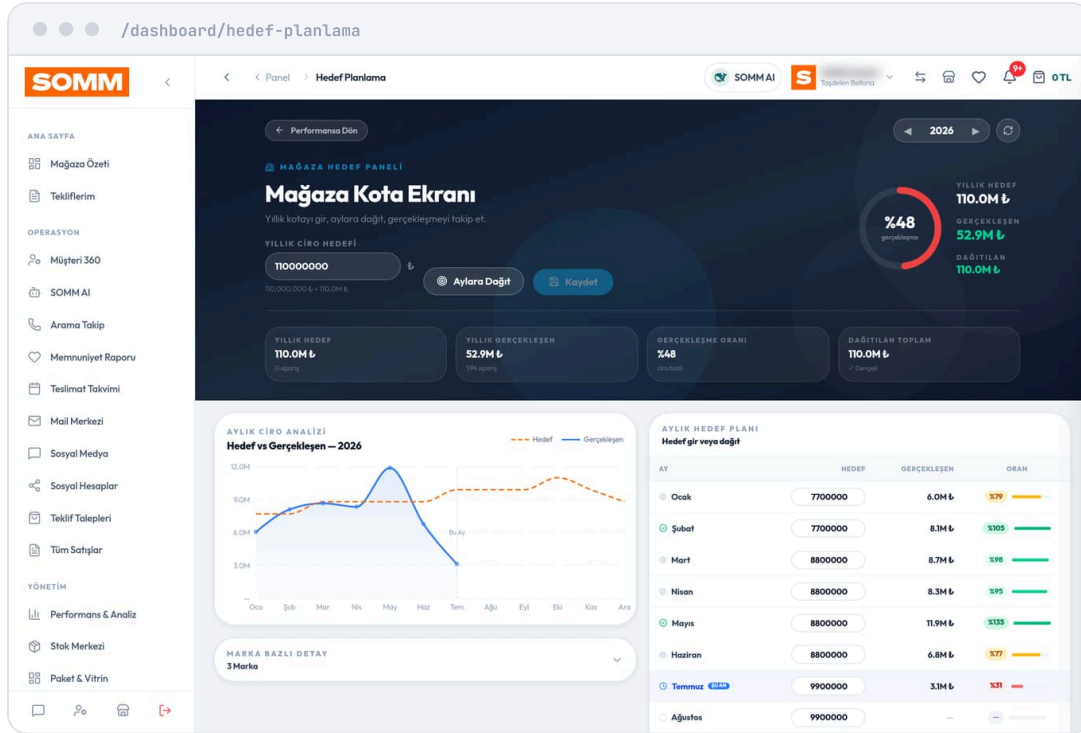
KİME NE KAZANDIRIR?

Performans görünür olunca yükselir. Sağlıklı bir rekabet, ekibi kendiliğinden yukarı çeker.



Her satıcıya dönemsel hedef atanır, gerçekleşme canlı izlenir.

Herkes nereye koştuğunu bilir; geride kalan erken fark edilir, ay ortasında hâlâ değiştirilebilir.



MÜDÜR

20 / 91

/dashboard/hedef-planlama

Hedef Planlama

Mağaza ve ekip hedeflerini dönem bazında planlar, marka ve kategoriye dağıtır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Hedef gökten inmez, gerçekçi biçimde kurgulanıp paylaşılır. Ay sonu sürprizleri yerini öngörüye bırakır.

03

OPERASYON BÖLÜMÜ • 7 ÖZELLİK

Satış & Sepet

Müşteri karşısındaki o kritik an: ürünün sepete girdiği, fiyatın kurulduğu, pazarlığın kapandığı dakikalar. Üç sepetli alternatif teklif, SAP'tan canlı stok ve anlık hesap.

3 Sepet Sistemi – Aynı Anda Üç Ayrı İhtimal

Ürün Ekleme – SAP'tan Canlı Stokla

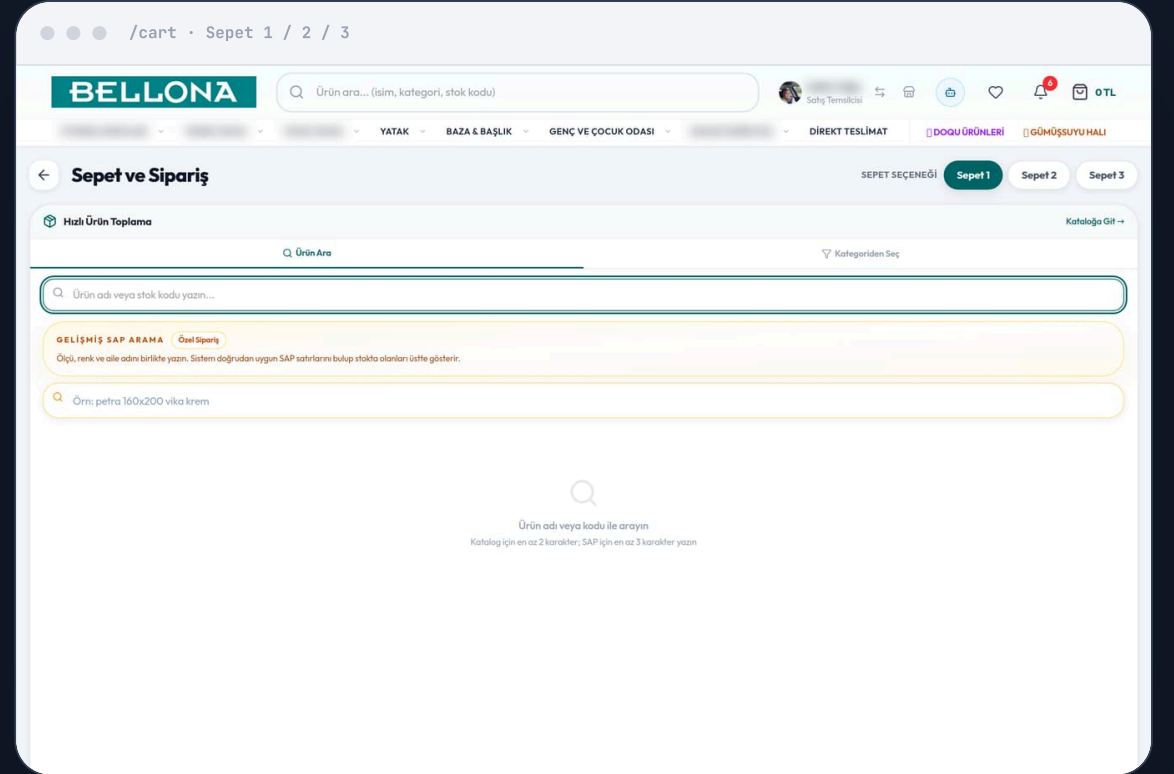
Sepette Düzenleme – Manuel Fiyat & Anlık Hesap

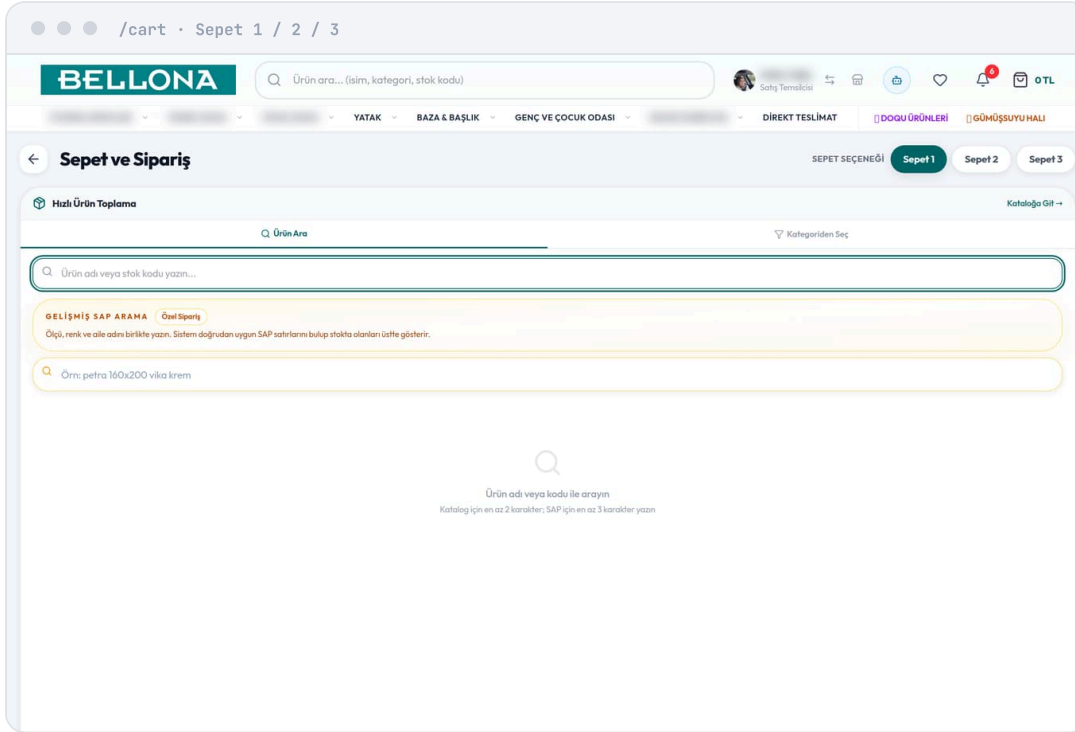
Hızlı Hesap – Parçaları Seç, Anında Topla

Teklif Editörü

Vitrin & Paket Yönetimi

Kampanyalar





3 Sepet Sistemi — Aynı Anda Üç Ayrı İhtimal

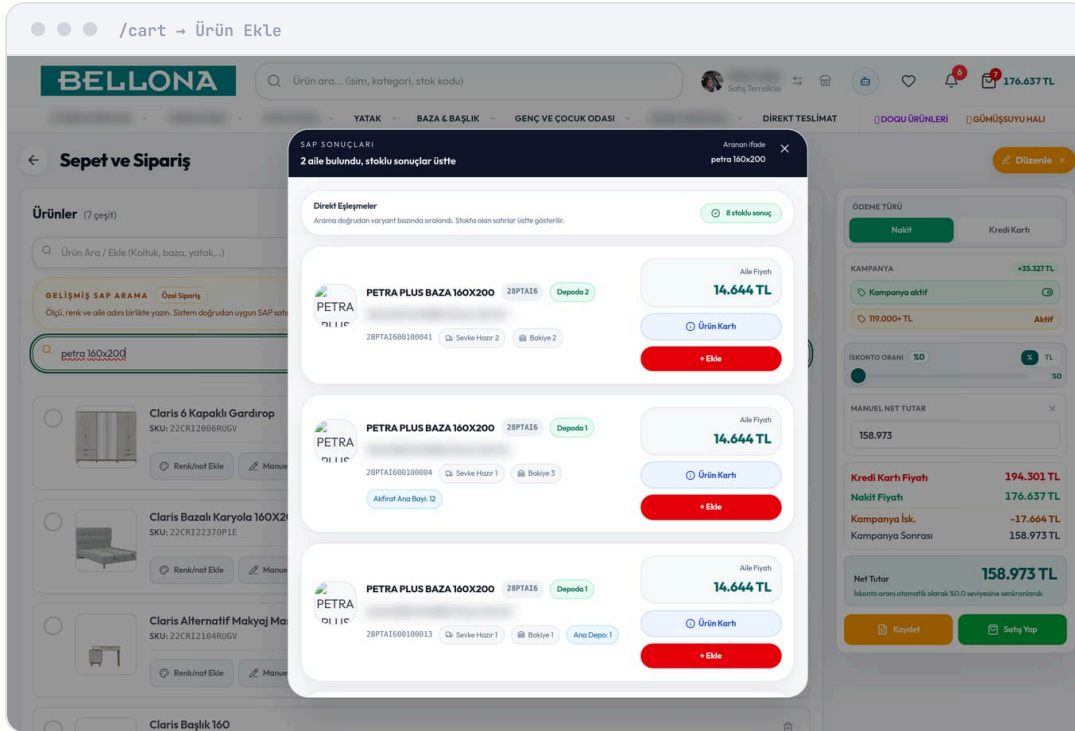
Satıcı aynı müşteri için aynı anda üç ayrı sepet tutar; her birinde farklı ürün, farklı indirim, farklı ödeme kurgusu. Gelişmiş SAP arama ölçü, renk ve aile adını birlikte okuyup stoktaki satırı en üste taşır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşteri 'şununla mı, bununla mı?' derken satıcı geri çekilmez; üç senaryoyu yan yana kurup fiyatları anında kıyaslar. İkinci bir ekrana geçmeden, aklındaki her alternatifini masaya koyar — kararsızlık satışa dönüşür, müşteri elden kaçmaz.

ALTERNATİF KULLANIM

Üç sepeti yalnız alternatif teklif için değil, tek büyük siparişi bölmek için de kullanın: bütçeli / orta / lüks üç seviye ya da 'şimdi alınacaklar' ile 'sonraya kalanlar' diye ayrı listeler. Anne-kız çeyizini iki ayrı sepette tutup tek seferde kıyaslamak da mümkün.



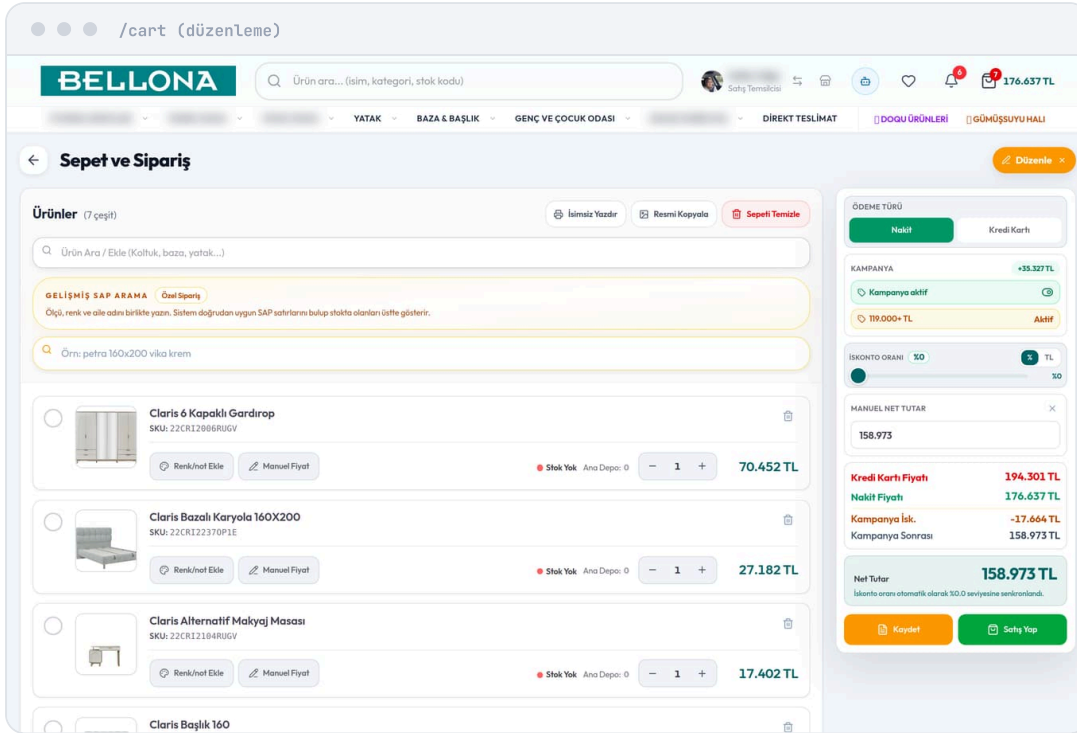
SATICI 22 / 91 /cart → Ürün Ekle

Ürün Ekleme — SAP'tan Canlı Stokla

Ölçü, renk ve aile adı yazılınca SAP satırları stoklu olanlar üstte gelecek şekilde listelenir; her satırın deposu, bakiyesi ve aile fiyatı görünür, tek dokunuşla sepete eklenir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı olmayan malı satmaz, olanı saniyede bulur. 'Stokta var mı?' diye depoya telefon açmak, müşteriye bekletmek tarih olur.



SATICI 23 / 91 /cart (düzenleme)

Sepette Düzenleme — Manuel Fiyat & Anlık Hesap

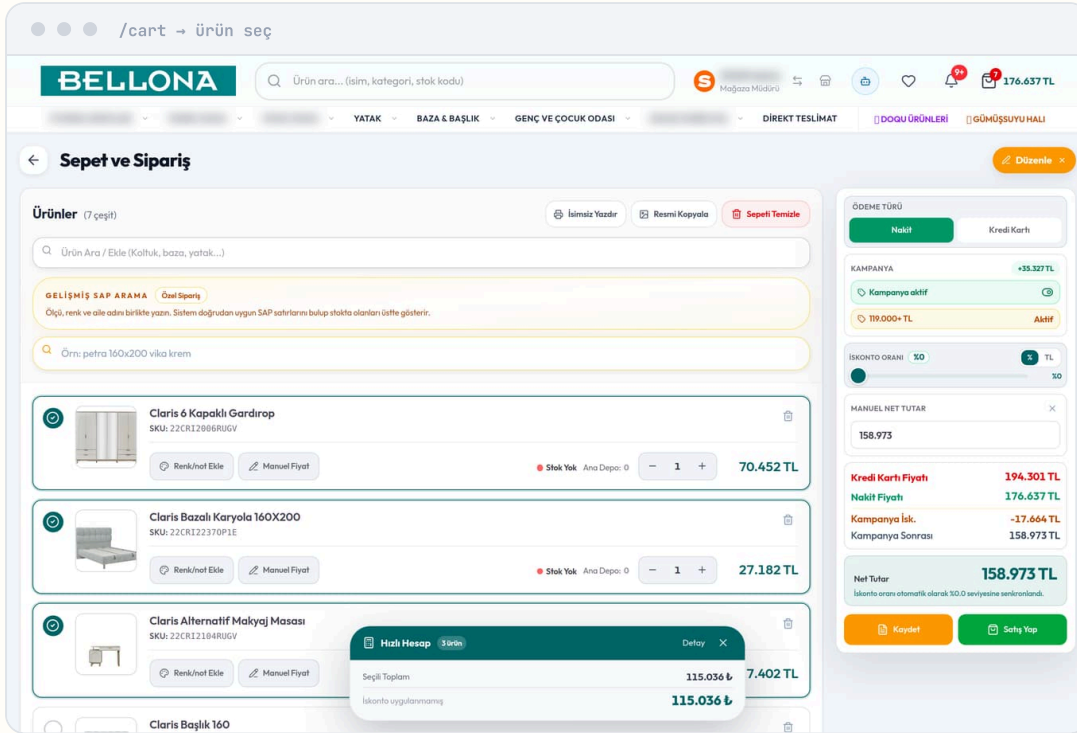
Sepetteki her ürüne renk/not ve Manuel (teşhir) Fiyat girilebilir; sağ paneldeki fiyat motoru ödeme türünü, kampanyayı, iskonto oranını, manuel net tutarı ve nakit/kredi fiyatını canlı hesaplar.

KİME NE KAZANDIRIR?

Fiyat, müşteriyle konuşurken önünüzde şekillenir. Nakit mi kredi mi, kampanya düşünce ne oluyor — hepsi anında ekranda. Hesap makinesi, kâğıt ve 'bir hesaplayıp döneyim' cümlesi geride kalır.

ALTERNATİF KULLANIM

Manuel fiyatı sadece teşhir ürünü için değil, pazarlıkta müdürü beklemeden anlık özel fiyat vermek için de kullanın — orijinal katalog fiyatı denetim izinde kalır, müdür sonradan 'kim ne kadar indirmiş' görür. İkinci kalite/sergi ürünü hızlı fiyatlamak için de birebir.



SATICI

24 / 91

/cart → ürün seç

Hızlı Hesap — Parçaları Seç, Anında Topla

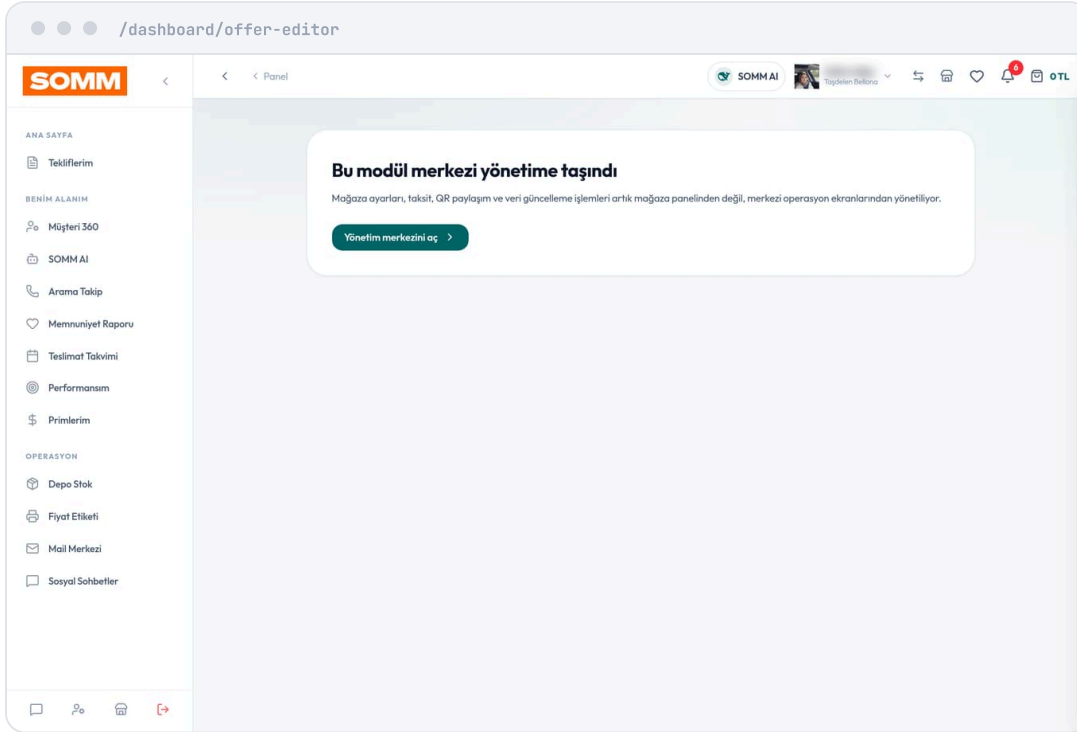
Sepetteki ürünlerden istediklerini seçmen yeter; yüzen Hızlı Hesap paneli seçili parçaların toplamını, kampanya ve satıcı iskontosunu düşerek net fiyatı anında hesaplar. İskonto uygulanmış ya da uygulanmamış — fark etmez, rakam saniyesinde önünde.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşteri 'sadece şu üçü ne tutar?' dediğinde satıcı elini kaleme atmaz; parçaları işaretler, toplam anında belirir. Yarım sepet, tek ürün, kombin — hepsi tek dokunuşta fiyatlanır, konuşmanın hızı hiç düşmez.

ALTERNATİF KULLANIM

Normalde seçili parçaları toplamak için kullanılır; ama büyük bir siparişin sadece 'yatak odası' kısmını ayrı fiyatlamak, müşteriye kapora/kısmi ödeme tutarı çıkarmak ya da iki farklı odayı yan yana kıyaslamak için de idealdir. Sepeti bozmadan 'şu üçü ne eder?' sorusuna anında cevap.



SATICI

25 / 91

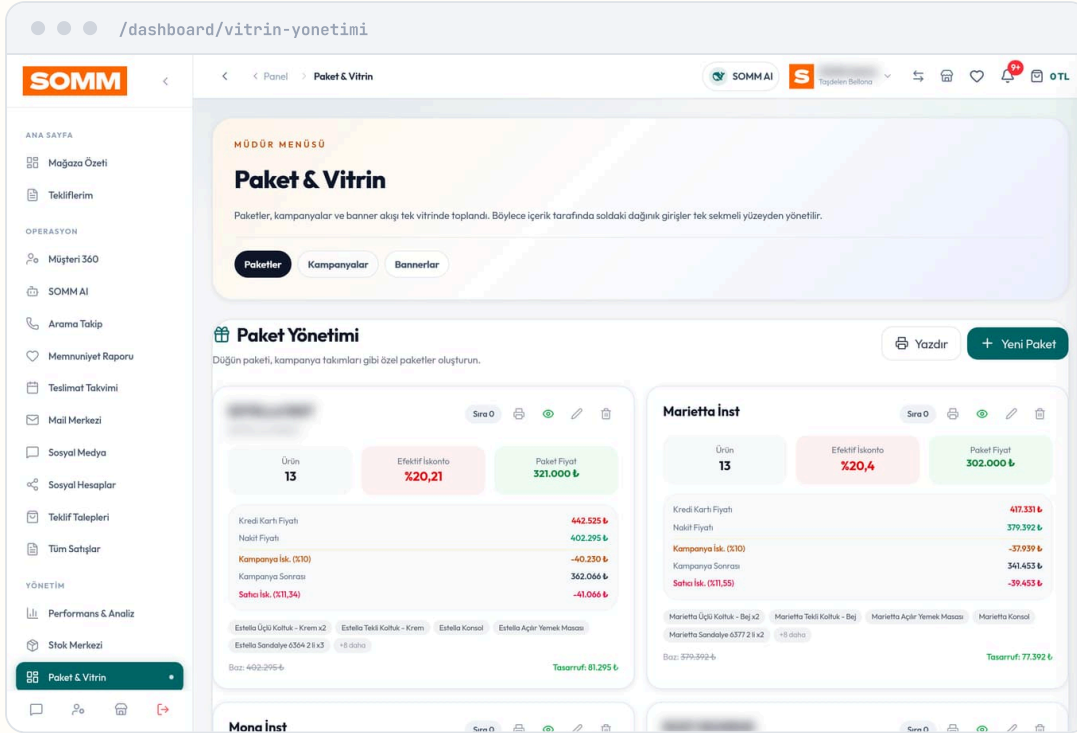
/dashboard/offer-editor

Teklif Editörü

Teklifi satır satır düzenler: ürün, adet, indirim, teslim tarihi, ödeme. Katalog ve SAP fiyatı otomatik gelir; manuel fiyat girildiğinde orijinal değer denetim için saklanır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Teklif tek ekranda derlenir; unutulmuş kalem, yanlış rakam azalır. Titiz bir teklif, güvenilir bir satıcı demektir.



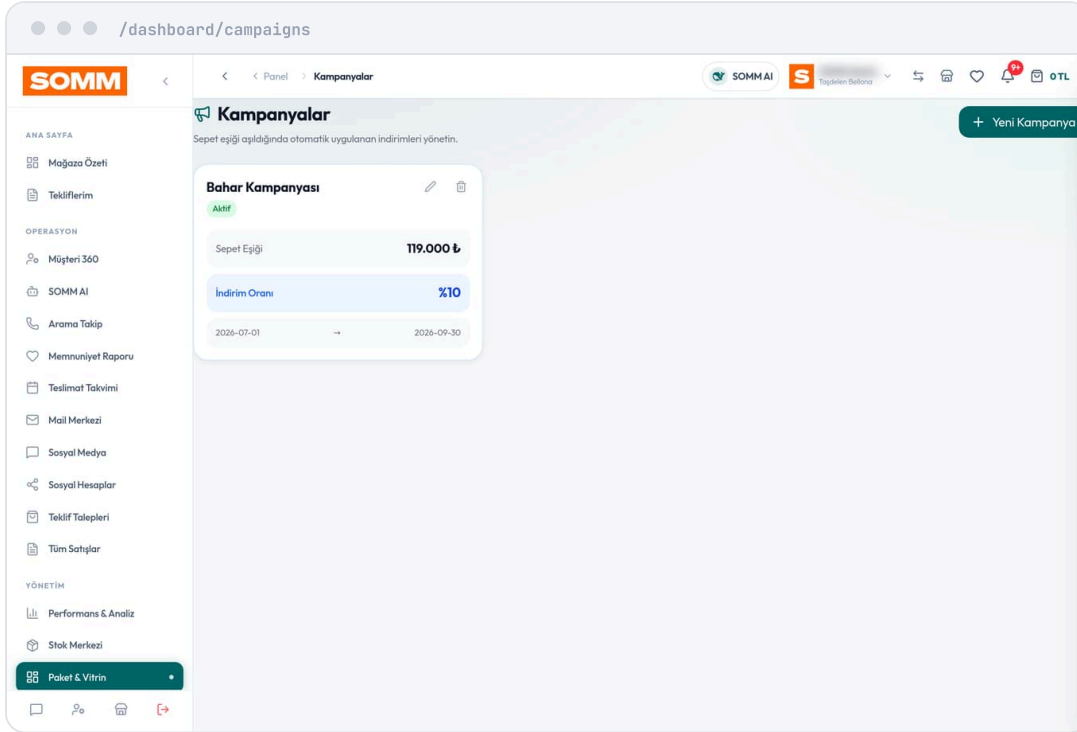
MÜDÜR 26 / 91 /dashboard/vitrin-yonetimi

Vitrin & Paket Yönetimi

Teşhirdeki ürünlerden hazır paket ve kombinler kurulur; satıcı tek tıkla hızlı teklife aktarır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Vitrindeki o güzel kombin, artık sadece bakılan değil satılan bir pakete dönüşür. Satıcı sıfırdan kurmaz, teşhir ürünü ciroya geçer.



MÜDÜR 27 / 91 /dashboard/campaigns

Kampanyalar

Marka ve kategori kampanya oranları tanımlanır, mağaza bazında izole çalışır, sepette otomatik uygulanır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Doğru indirim kendiliğinden devreye girer. 'Bu kampanyaya dahil miydi?' kafa karışıklığı ve elle hesap hatası ortadan kalkar.

OPERASYON BÖLÜMÜ • 2 ÖZELLİK

Teslimat Zekâsı & Etiketler

Bir mobilya satışı, teklif imzalanınca bitmez; asıl sınav teslimatta başlar. SOMM her siparişi renkli etiketlerle konuşturur — parçası nerede, şehri neresi, tarihi geçti mi, fiyatı zamlandı mı.

Parçalı Sevkiyat & İl Dışı Şehir Arama

Gecikmiş Uyarısı, Zam Etiketi & Teslim Durumları

/dashboard -> Parçalı Teslim / İl Dışı

SOMM

<

ANA SAYFA

Majaza Özeti

Tekliflerim

OPERASYON

Müşteri 360

SOMMAI

Arama Takip

Memnuniyet Raporu

Tezlim Takvimi

Mail Merkezi

Sosyal Medya

Sosyal Hesaplar

Teklif Talepleri

Tüm Satışlar

YÖNETİM

Performans & Analiz

Stok Merkezi

Paket & Vitrin

Panels>Tekliflerim

SOMMAI

Taydelen Belorua

↔

📁

❤️

🔔

📧

OTL

Tekliflerim

183

Müşteri Linki

Halk Teklif

+ Yeni Teklif

● Toplam 785

● Bekleyen 74

● Satılan 660

● İptal 51

Q Müşteri ara...

TümüBekleyenSatılanİptalTüm ZamanlarBugünHaftalıkAylıkTeslim EdilmişPuruk TeslimGecikmişTüm Sahalar

KAYNAKIGWhatsAppTelefonTeklif TablôSoyelTESLİMATİlgili Bert TedmetAdres Servoİlgili geyir ara...

MÜŞTERİ	SATICI	SATIŞ TARİHİ	TESLİM TARİHİ	TEKLİF	SAP SATIŞ	NOT	İŞLEM
- Temmuz 2026 (1 kayıtl)				0 ₺	190.000 ₺	—	—
- Haftalık 06 Tem - 12 Tem (1 kayıtl)				0 ₺	190.000 ₺	—	—
+ SAP 190 1 Day SOLU UE 09.07.2026 Teklif: 07.07.2026 - SAP: 09.07.2026 Belge 9679449			20.08.2026	—	SAP SATIŞ 190.000 ₺	—	DeğerDönüle
- Haziran 2026 (2 kayıtl)				0 ₺	565.000 ₺	—	—
- Haftalık 01 Haz - 07 Haz (2 kayıtl)				0 ₺	565.000 ₺	—	—
+ SAP 218 9 Day TRAZON-SÖRME 07.06.2026 SAP: 07.06.2026 Belge 8953378			28.07.2026	—	SAP SATIŞ 155.000 ₺	—	DeğerDönüle
+ SAP 190 8 Day DYNAMIK 06.06.2026 SAP: 06.06.2026 Belge 8948389			15.07.2026	—	SAP SATIŞ 410.000 ₺	TEMİZLİK İÇİN HABER VERİCEK	DeğerDönüle
- Mayıs 2026 (4 kayıtl)				0 ₺	748.000 ₺	—	—

05

OPERASYON BÖLÜMÜ • 6 ÖZELLİK

Müşteri 360° & Memnuniyet

Satış bittiğinde ilişki başlar. Müşterinin tüm geçmişi, zaman çizelgesi, arama kuyruğu ve memnuniyet karnesi — hepsi tek kartta.

Müşteri 360° Kartı

Zaman Çizelgesi – Müşterinin Hikâyesi

Arama Takip – Kimseyi Unutma

Memnuniyet Karnesi

Öneri & Hata Bildir

Geri Bildirim Yönetimi

The screenshot displays the SOMM customer dashboard for a specific customer (ID: ctm_f660d014-e63d-43b4-a05e-ebd0b1a16f01). The interface is divided into a left sidebar with navigation options and a main content area.

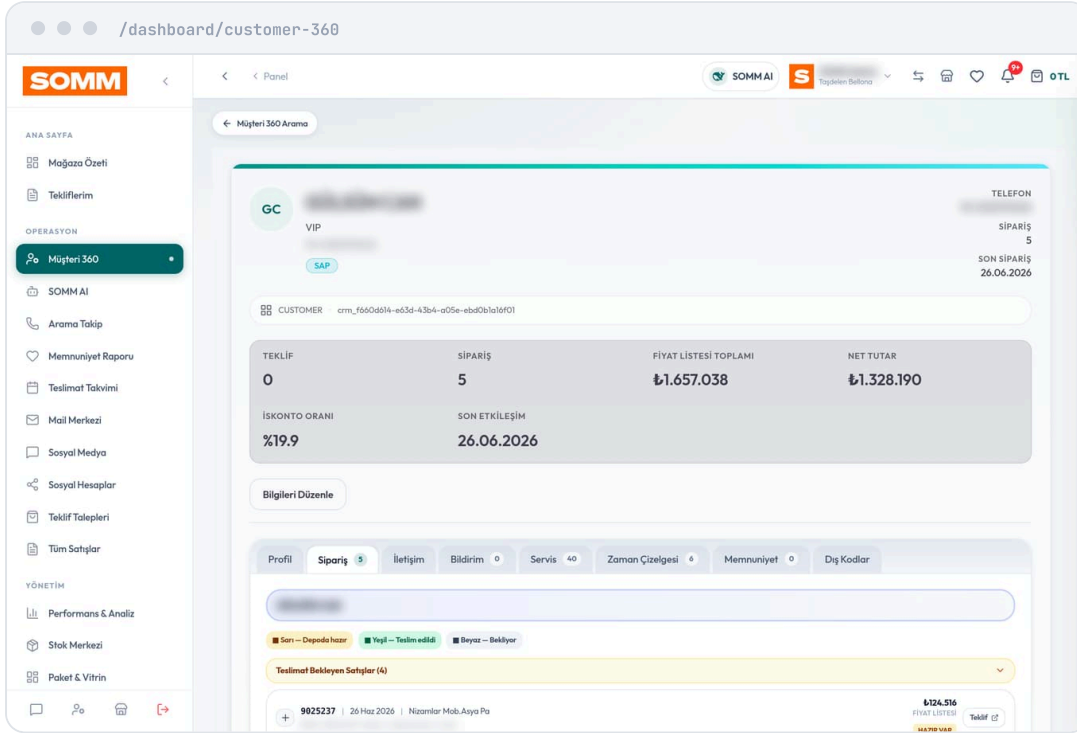
Left Sidebar (Navigation):

- ANA SAYFA
- Mağaza Özeti
- Tekliflerim
- OPERASYON
 - Müşteri 360 (Active)
- SOMMAI
- Arama Takip
- Memnuniyet Raporu
- Teslimat Takvimi
- Mail Merkezi
- Sosyal Medya
- Sosyal Hesaplar
- Teklif Talepleri
- Tüm Satışlar
- YÖNETİM
 - Performans & Analiz
 - Stok Merkezi
 - Paket & Vitrin

Main Content Area:

- Customer Profile:** GC, VIP, SAP, TELEFON, SİPARİŞ 5, SON SİPARİŞ 26.06.2026.
- Customer ID:** ctm_f660d014-e63d-43b4-a05e-ebd0b1a16f01
- Order Summary Table:**

TEKLİF	SİPARİŞ	FIYAT LİSTESİ TOPLAMI	NET TUTAR
0	5	₺1.657.038	₺1.328.190
- Discounts:** İSKONTO ORANI %19.9, SON ETKİLEŞİM 26.06.2026
- Actions:** Bilgileri Düzenle
- Profile Tabs:** Profil, Sipariş (5), İletişim, Bildirim (0), Servis (40), Zaman Çizelgesi (6), Memnuniyet (0), Dış Kodlar
- Status Legend:** Sarı – Depoda hazır, Yeşil – Teslim edildi, Gri – Bıyaz – Bekliyor
- Delivery Schedule:** Teslimat Bekleyen Satışlar (4)
- Order Details:** 9025237 | 26 Haz 2026 | Nizamlar Mob. Aşya Pa
- Summary:** FİYAT LİSTESİ 6124.516, TEKLİF 12



MÜDÜR • SATICI

38 / 91

/dashboard/customer-360

Müşteri 360° Kartı

Müşterinin künyesi tek ekranda: teklif ve sipariş sayısı, fiyat listesi toplamı, net tutar, ortalama iskonto oranı ve son etkileşim tarihi; altta Profil, Sipariş, İletişim, Servis, Zaman Çizelgesi ve Memnuniyet sekmeleri.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı telefonu açmadan önce müşterisini tanı: neler almış, ne kadar harcamış, en son ne zaman konuşulmuş. 'Sizi hatırlıyorum' hissi, sadık müşteri demektir.

ALTERNATİF KULLANIM

Şikâyet geldiğinde kök nedeni saniyede bulmak, çok alan bir müşteriyi VIP'e alıp özel davranmak, ya da 'bir yıl önce bu ürünü alanları' yeniden arama kampanyasına dahil etmek için de birebir. Geçmiş, geleceğin satış listesidir.

/dashboard/customer-360 → Zaman Çizelgesi

SOMM

ANA SAYFA

- Mağaza Özeti
- Tekliflerim

OPERASYON

- Müşteri 360
- SOMMAI
- Arama Takip
- Memnuniyet Raporu
- Teslimat Takvimi
- Mail Merkezi
- Sosyal Medya
- Sosyal Hesaplar
- Teklif Talepleri
- Tüm Satışlar

YÖNETİM

- Performans & Analiz
- Stok Merkezi
- Paket & Vitrin

SAP

CUSTOMER csm_f660d014-e63d-43b4-a05e-ebd0b1a16f01

SON SİPARİŞ 26.06.2026

TEKLİF	SİPARİŞ	FIYAT LİSTESİ TOPLAMI	NET TUTAR
0	5	₺1.657.038	₺1.328.190
İSKONTO ORANI	SON ETKİLEŞİM		
%19.9	26.06.2026		

Bilgileri Düzenle

Profil Sipariş 5 İletişim Bildirim 0 Servis 40 Zaman Çizelgesi 6 Memnuniyet 0 Diğer Kodlar

Zaman Çizelgesi 5 başlık 6 kayıt

26 HAZ 2026 HAZ 2026 00:00

Sipariş SAP işlendi

1 kayıt

26 Haz 2026 00:00

26 HAZ 2026 HAZ 2026 00:00

Sipariş SAP işlendi

2 kayıt

26 Haz 2026 00:00

MÜDÜR • SATICI

31 / 91

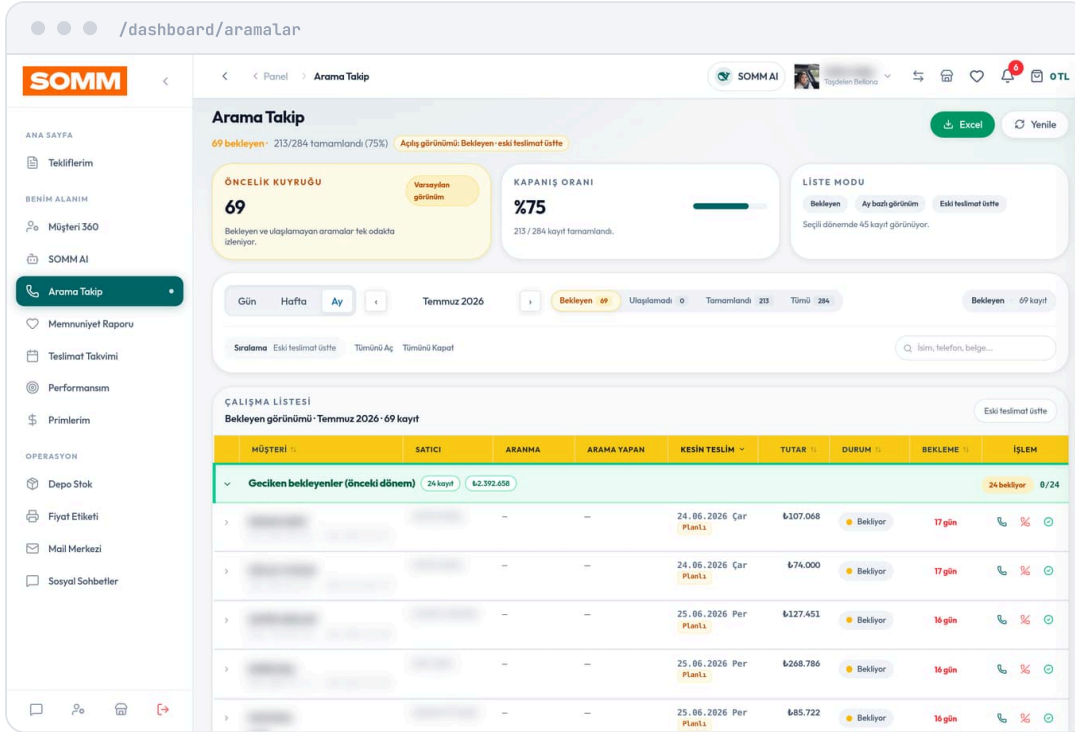
/dashboard/customer-360 → Zaman Çizelgesi

Zaman Çizelgesi — Müşterinin Hikâyesi

Müşteriyle olan her hareket kronolojik akışta: sipariş SAP'a işlendi, fabrika süreci karta düştü, teslimat ilerledi... Tüm temas noktaları tarih tarih sıralanır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşterinin yolculuğu bir bakışta okunur; 'siparişim nerede?' sorusuna satıcı gözünü kısmadan yanıt verir. Şeffaflık güven, güven tekrar satış getirir.



SATICI

32 / 91

/dashboard/aramalar

Arama Takip — Kimseyi Unutma

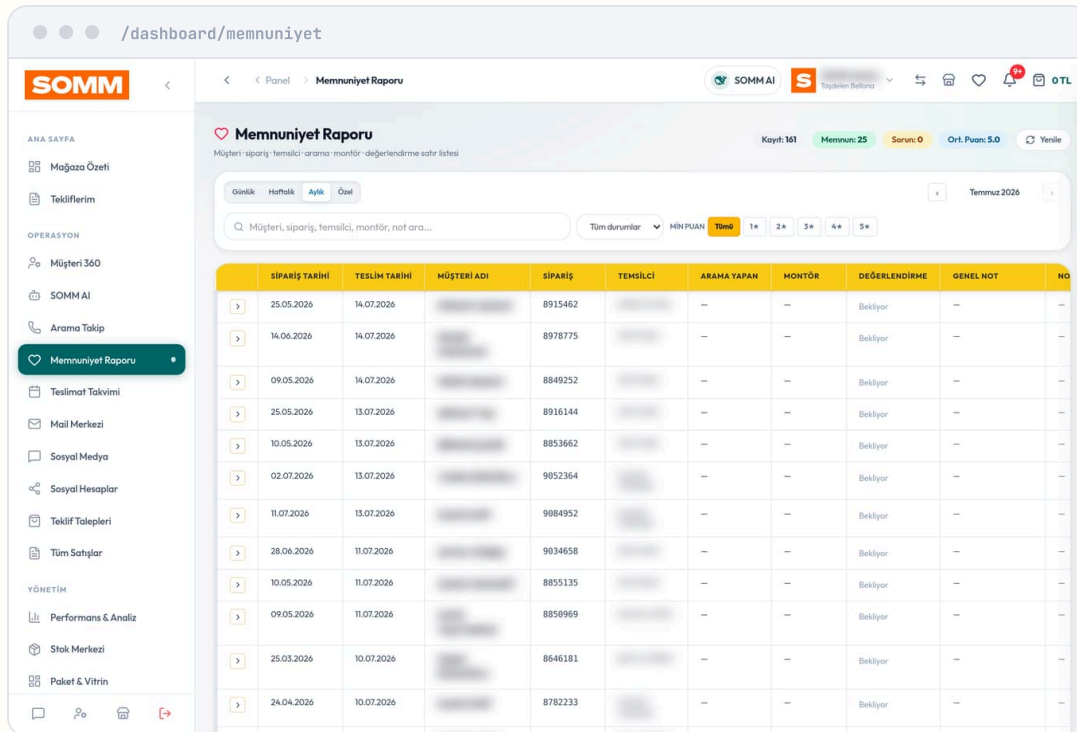
Aranması gereken müşteriler öncelik kuyruğunda toplanır; bekleyen ve tamamlanan arama sayısı, kapanış oranı ve geciken teslimatlar en üstte. Her aramada ulaşma durumu (Ulaşıldı / Ulaşılmadı) ve memnuniyet soruları işlenir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Teslimat sonrası araması yapılmamış tek bir müşteri kalmaz. Sistematik arama, hem memnuniyeti hem tekrar satışı yukarı çeker; iş şansa değil sıraya bağlanır.

ALTERNATİF KULLANIM

Kuyruğu yalnız teslimat sonrası arama için değil; yeni bir kampanyayı duyuracak müşteri havuzu oluşturmak, ölü sezonda eski müşterileri sıcak tutmak ya da memnuniyetsiz kalmışları hedefli biçimde geri kazanmak için de kullanabilirsiniz.



Memnuniyet Karnesi

KİME NE KAZANDIRIR?

SOMM

<

<

Panel

SOMMAI

Toplamden Değerler

🔍

🏠

📄

📢

📅

OTL

ANA SAYFA

Tekliflerim

BENİM ALANIM

Müşteri 360

SOMMAI

Arama Takip

Memnuniyet Raporu

Teslimat Takvimi

Performansım

Primlerim

OPERASYON

Depo Stok

Fiyat Etiketli

Mail Merkezi

Sosyal Sohbetler

Öneri / Hata Bildir

SOMMA'yu senin için daha iyi yapalım. Yaşadığın bir sorun, geliştirmek istediğin bir özellik ya da bir önerin varsa bizeilet – her bildirim okunur, cevaplanır.

TIP

Öneri

Hata Bildirimi

Yeni Özellik

Soru

Bir özellik veya iyileştirme önerisi

ÖNCELİK

Düşük

Normal

Yüksek

Kritik

BAŞLIK

Kısa ve net bir başlık (örn. "Hedeflerim sayfasında prim yanlış hesaplanıyor")

0/200

AÇIKLAMA

Detaylı anlat. Sorun ise hangi sayfada olduğunu, ne yaptığını, ne beklediğini, ne olduğunu yaz.

0 karakter

📤

Gönder

SATICI

34 / 91

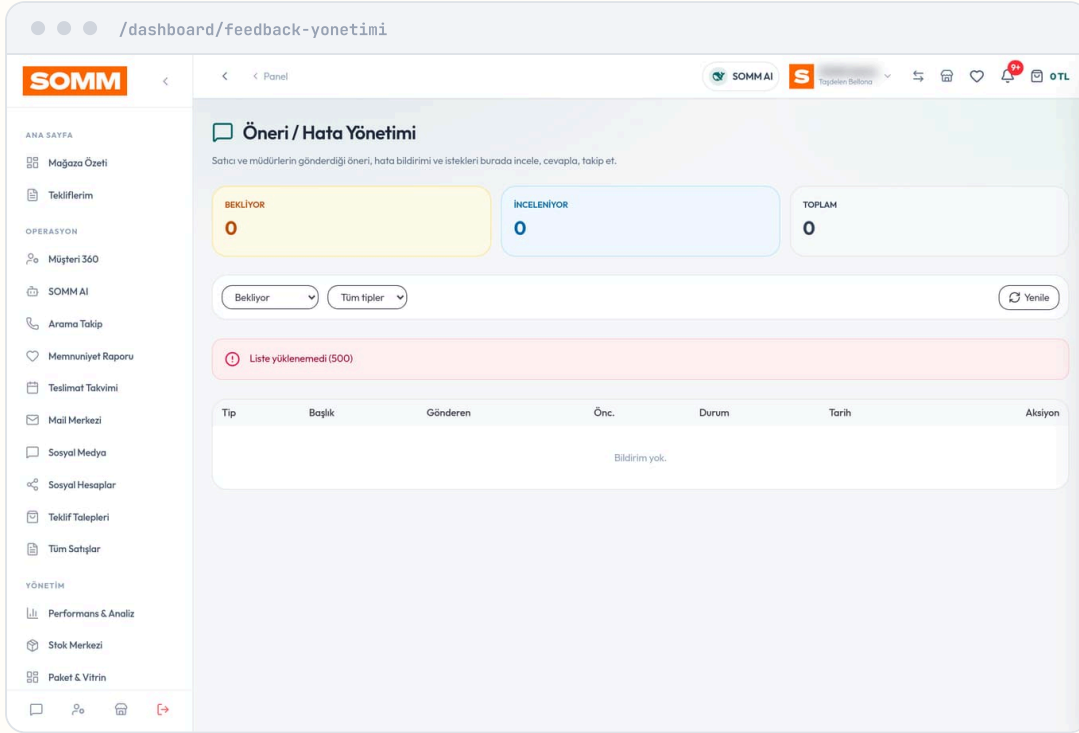
/dashboard/oneri-bildir

Öneri & Hata Bildir

Sahadan gelen öneri ve sorun bildirimleri.

KİME NE KAZANDIRIR?

En iyi iyileştirme fikri, işi sahada yapan satıcıdan gelir. Sistem, kullanarla birlikte büyür.



MÜDÜR 35 / 91

/dashboard/feedback-yonetimi

Geri Bildirim Yönetimi

Gelen geri bildirimler kategorize edilip aksiyona bağlanır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müdür şikâyeti savuşturmaz, somut bir işe çevirir. Duyulan müşteri, kalan müşteridir.

06

OPERASYON BÖLÜMÜ • 3 ÖZELLİK

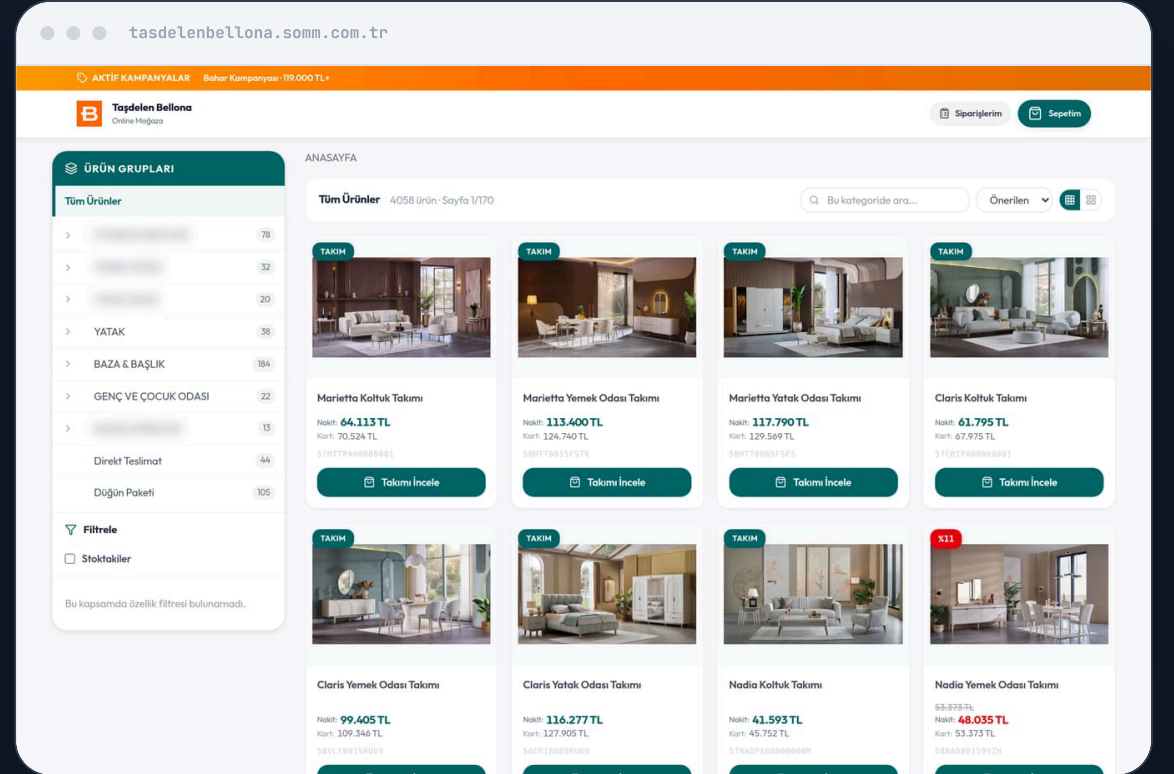
Online Mağaza (E-Store)

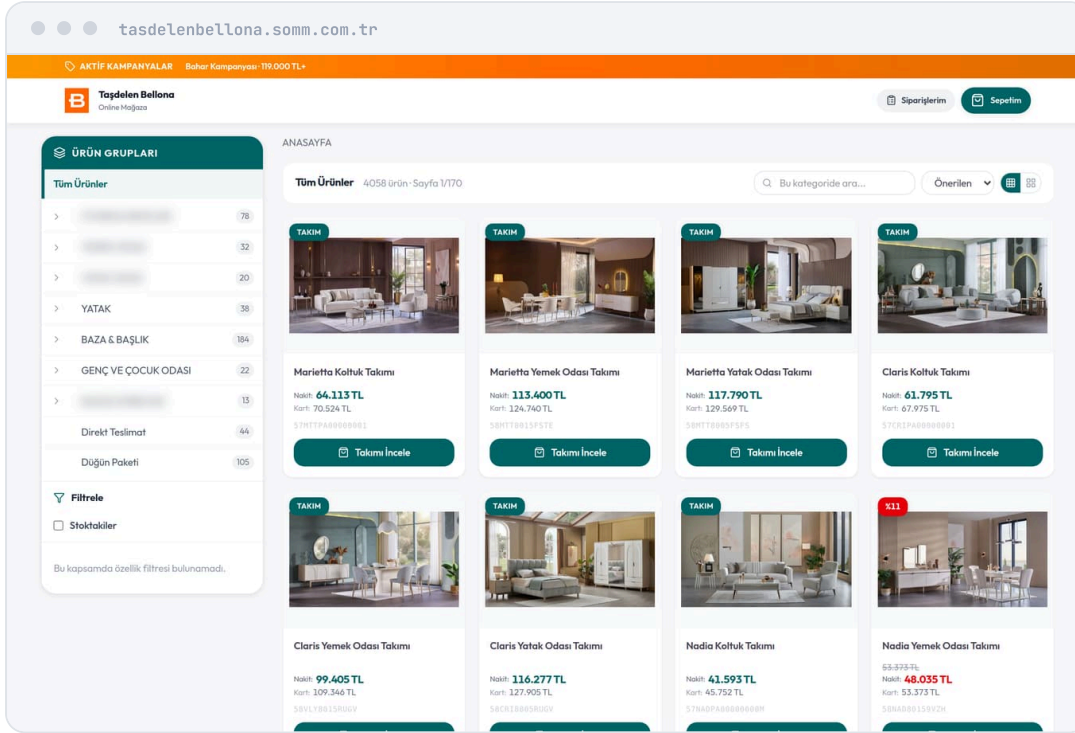
Mağaza duvarlarının dışına taşan satış. Müşteriye özel adres, kendi kendine teklif oluşturma ve TC ile sipariş takibi — özellikle imalatattan satış (E-Store) modelinde güçlü.

E-Store – Müşteriye Özel OnLine Mağaza

Müşteriden Teklife – Teklif Talepleri'ne Otomatik Akış

Online Mağaza Ayarları





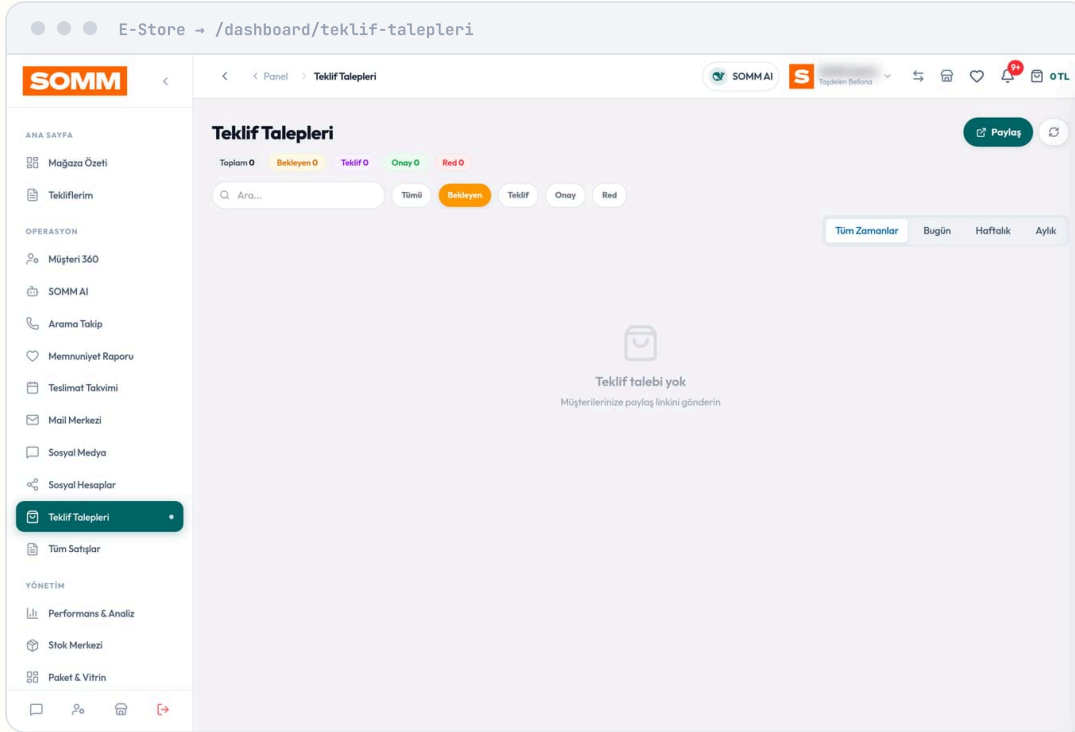
MÜŞTERİ 36 / 91 tasdelenbellona.somm.com.tr

E-Store — Müşteriye Özel Online Mağaza

Her mağazanın kendi adresinde (örn. tasdelenbellona.somm.com.tr) çalışan, müşteriye açık online vitrini. Binlerce ürün, kategori grupları, aktif kampanyalar, nakit/kredi fiyatları ve 'Takımı İncele' ile detay. Sağ üstte Siparişlerim ve Sepetim.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşteri evinden, kendi zamanında gezer; kayıtlı müşteriye TC'siyle siparişlerini takip eder, dilerse kendi teklini oluşturur. Mağaza 7/24 açık kalır, satıcı uyurken bile fırsat üretir.



MÜŞTERİ • SATICI

37 / 91

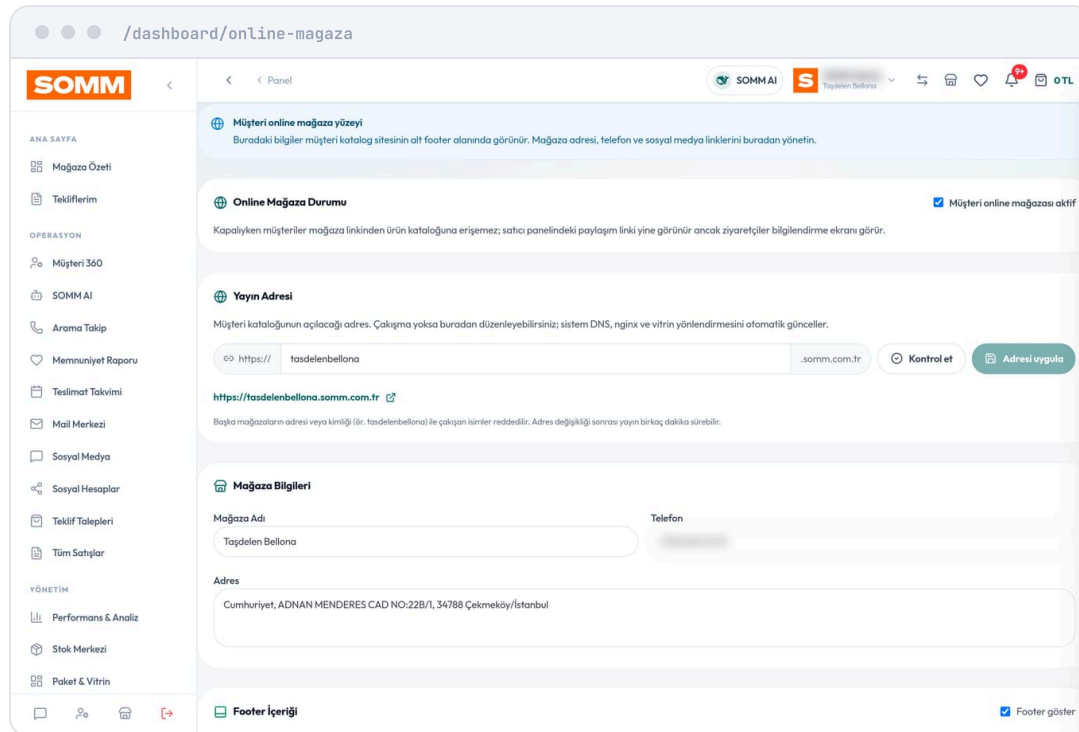
E-Store → /dashboard/teklif-talepleri

Müşteriden Teklife — Teklif Talepleri'ne Otomatik Akış

Müşterinin E-Store'da oluşturduğu teklif isteği, doğrudan mağaza panelindeki Teklif Talepleri'ne düşer ve bir satıcıya yönlendirilir. Aynı akış tüm markalarda geçerlidir; özellikle imalattan satış yapılan E-Store modelinde en çok işe yarar.

KİME NE KAZANDIRIR?

Uzaktaki müşteri kendi teklifini kurar, mağaza da onu hazır bir fırsat olarak karşılar. Talep ile satıcı arasındaki köprü otomatik kurulur; hiçbir istek boşa düşmez.



MÜDÜR 38 / 91 /dashboard/online-magaza

Online Mağaza Ayarları

Mağazanın herkese açık online vitrininin yönetildiği ayar ekranı.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müdür dijital vitrini de kendi eliyle biçimlendirir; fiziksel mağaza ile online mağaza tek kimlikte buluşur.

07

OPERASYON BÖLÜMÜ • 10 ÖZELLİK

İmalat/E-Store ERP

Bellona gibi büyük markalara SAP gücünü, kendi üreten mağazalara ise komple bir ERP'yi getirir. İmalattan satış yapan işletmeler (E-Store) için üretimden muhasebeye, depodan kasaya kadar 14 modüllü tam bir sistem — ayrı adresinde (bozdemirlerimalat.somm.com.tr) yaşar.

E-Store Komuta Merkezi

Muhasebe & Karlılık (P&L)

Cari Hesaplar

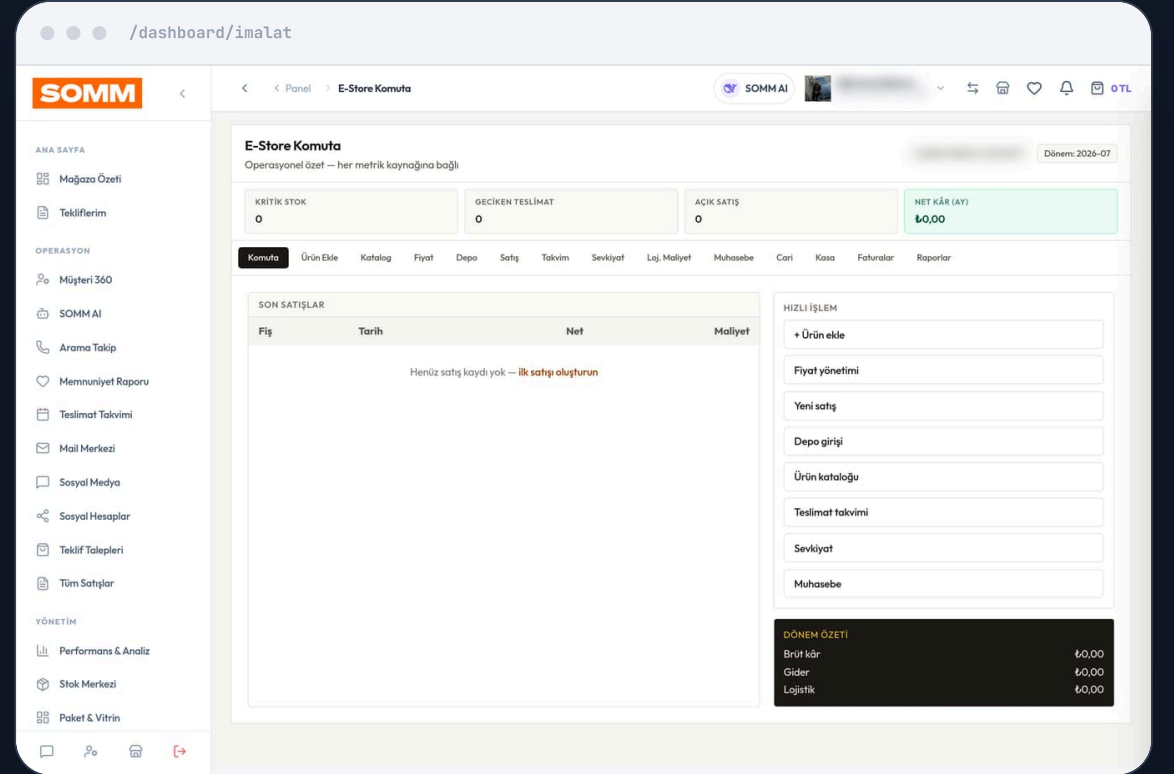
Kasa

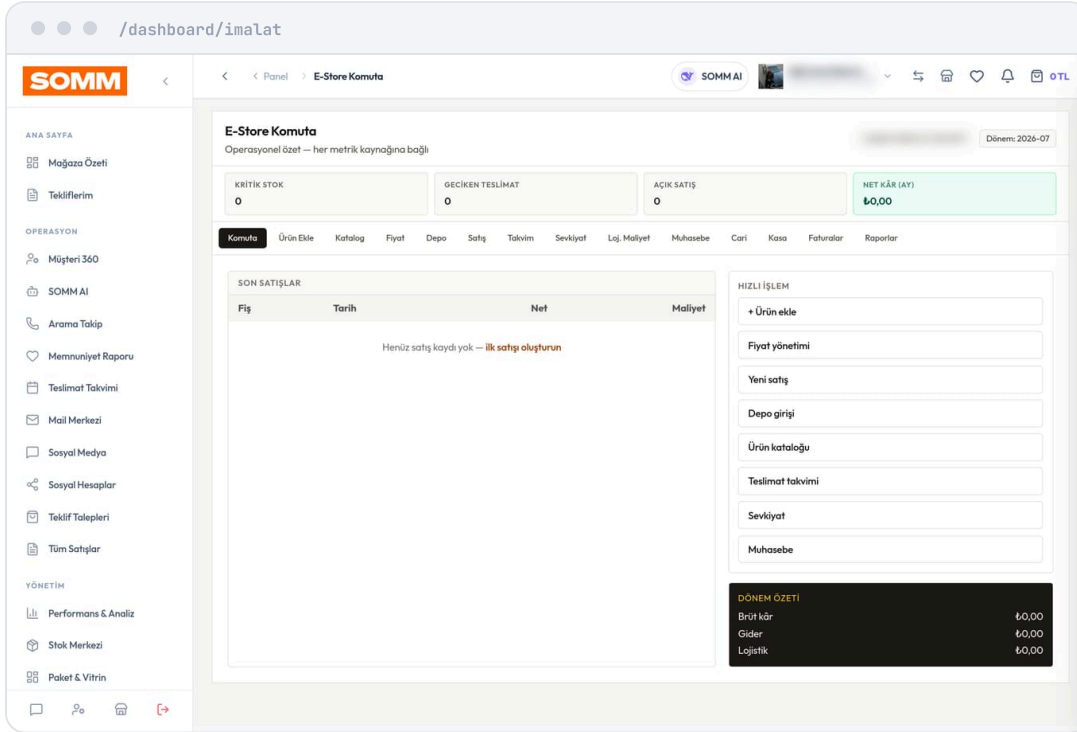
Faturalar

Satış (İmalattan)

Depo & Stok

Ürün Kataloğu & Üretici





İŞLETME SAHİBİ

39 / 91

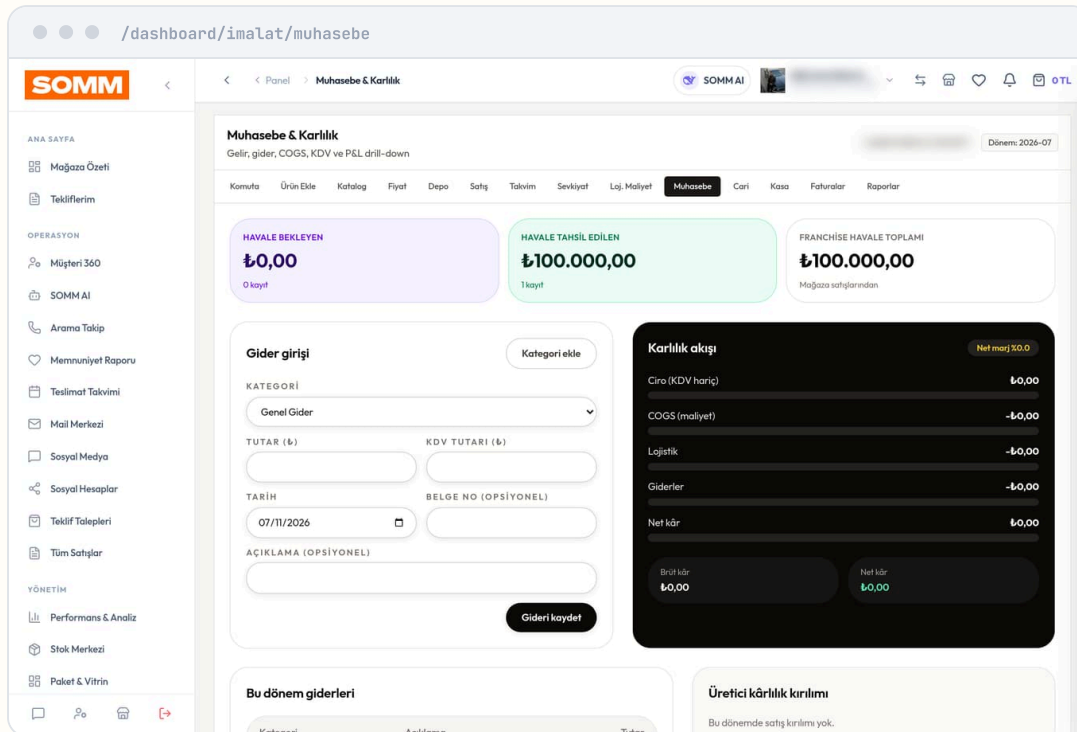
/dashboard/imalat

E-Store Komuta Merkezi

İmalattan satışın nabızı tek ekranda: kritik stok, geciken teslimat, açık satış ve aylık net kâr; hızlı işlem kısayolları ve dönem özeti (brüt kâr, gider, lojistik). Her metrik kaynağına canlı bağlı.

KİME NE KAZANDIRIR?

İmalathanesini SOMM'a taşıyan işletme sahibi, üretimden satışa ve kâra kadar her şeyi tek panelden yönetir. Küçük atölye, kurumsal bir kumanda masasına kavuşur.



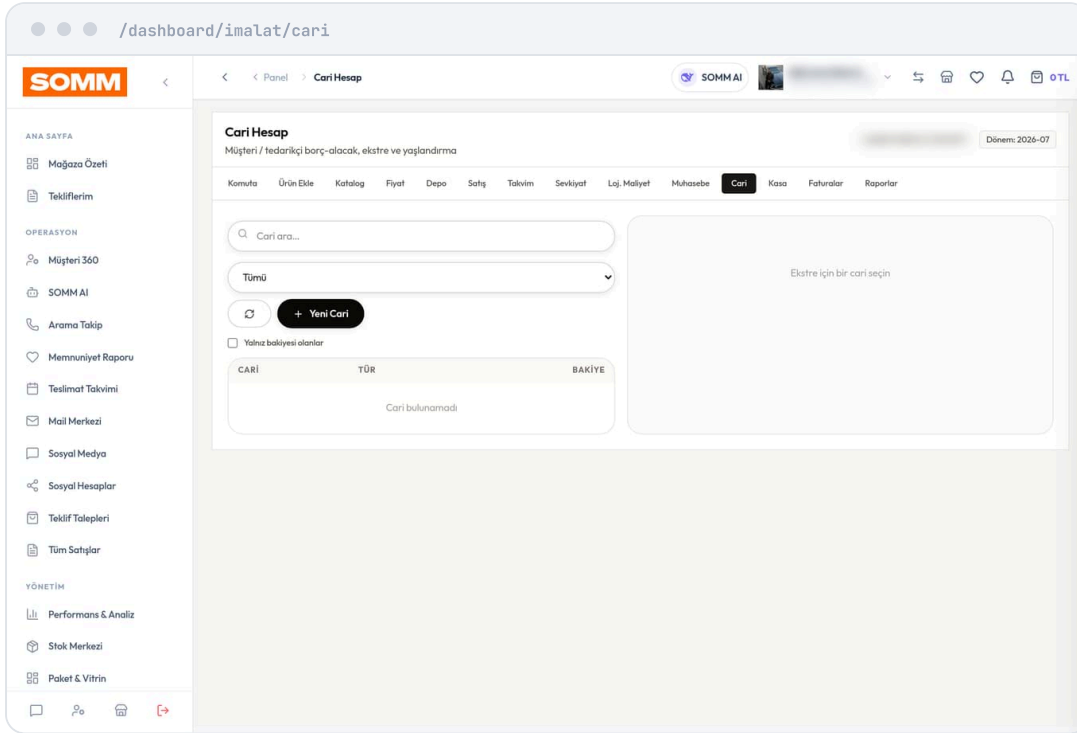
İŞLETME SAHİBİ • MUHASEBE

/dashboard/imalat/muhasebe

Muhasebe & Karlılık (P&L)

KİME NE KAZANDIRIR?

ALTERNATİF KULLANIM



İŞLETME SAHİBİ

41 / 91

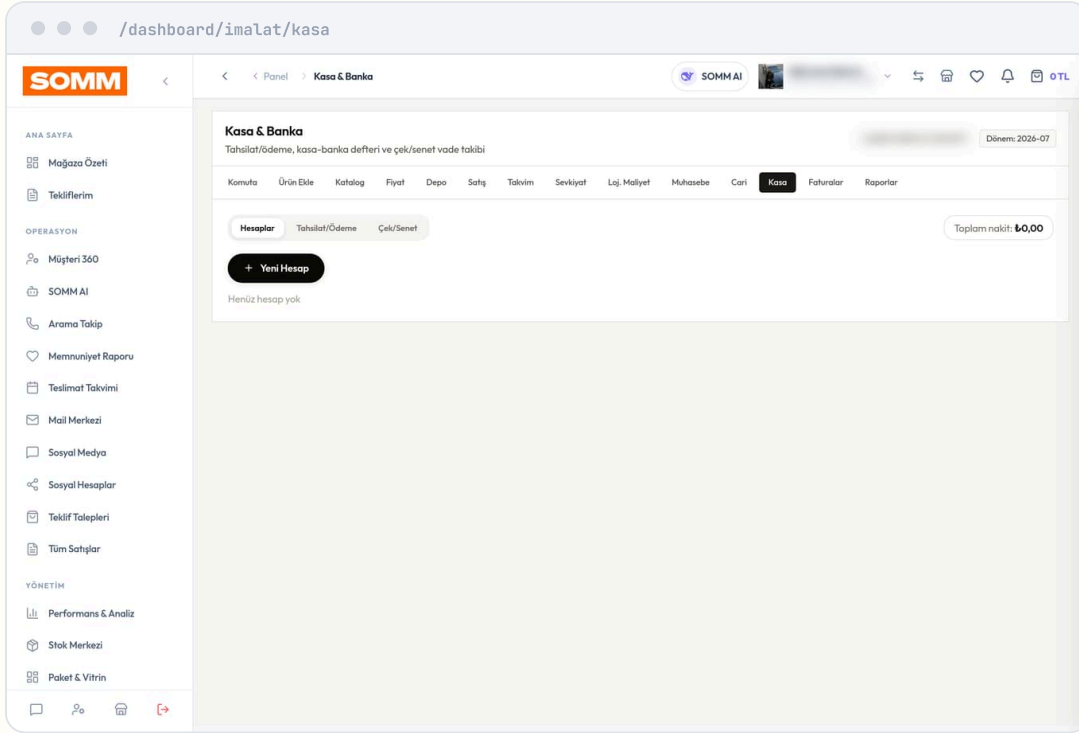
/dashboard/imalat/cari

Cari Hesaplar

Müşteri ve tedarikçi cari kartları ile borç/alacak hareketleri.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kim ne kadar borçlu, kimden ne alacak var — tek yerde. Tahsilat unutulmaz, ödeme şaşmaz.



İŞLETME SAHİBİ

42 / 91

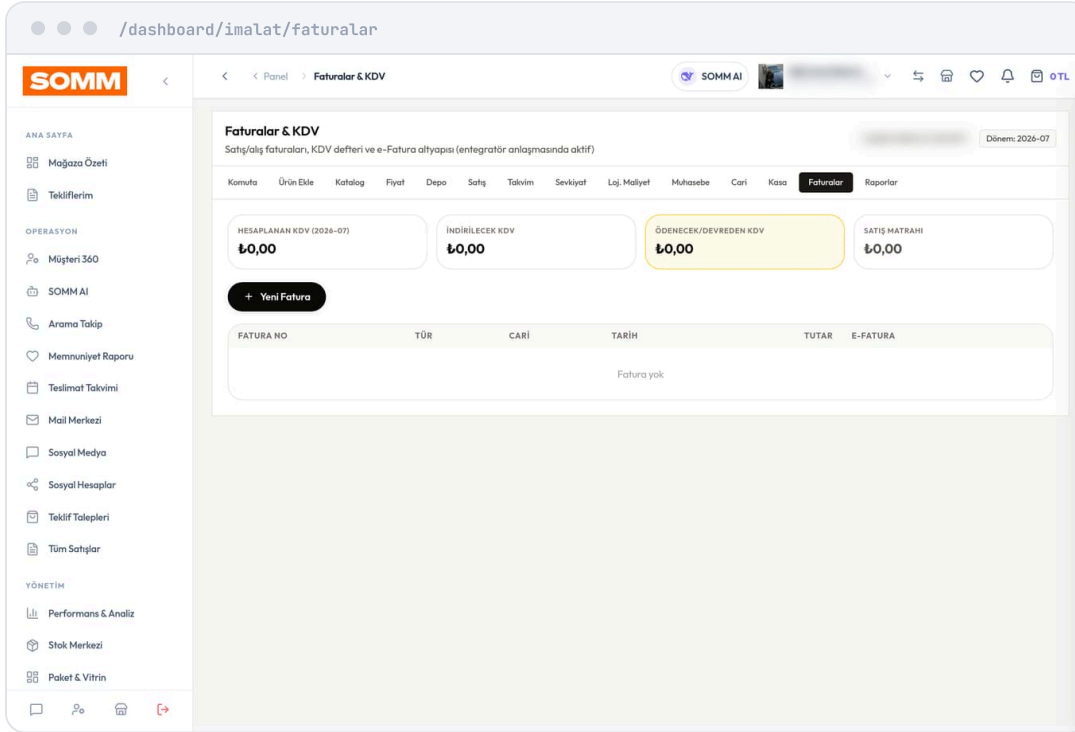
/dashboard/imaLat/kasa

Kasa

Nakit giriş-çıkışı ve kasa hareketleri.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kasadaki para her an bellidir; gün sonu açığı, 'para nereye gitti' sorusu tarihe karışır.



İŞLETME SAHİBİ

43 / 91

/dashboard/imalat/faturalar

Faturalar

Fatura oluşturma ve takibi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Resmi kayıt eksiksiz, fatura düzeni yerinde; denetimde de müşteride de güven.

/dashboard/imalat/satis

SOMM

<

Panel

Satış Fihleri

SOMM AI

OTL

Satış Fihleri

COGS snapshot + teslimat planı

Dönem: 2026-07

Komuta

Ürün Ekle

Katalog

Fiyat

Depo

Satış

Takvim

Serviyat

Laj-Maliyet

Muhasebe

Carı

Kasa

Faturalar

Raporlar

Yeni satış fihı

MÜŞTERİ (SERBEST)

CARİ HESAP (OPS.)

SATIŞ TARİHİ

TESLİMAT TARİHİ

DEPO (REZERVASYON)

Ürün seç

1

Fiyat

+ Kalem ekle

Satış kaydet

Cari boş yok (peşin)

07/11/2026

mm/dd/yyyy

Ana Depo (IM-EMFMLDPY)

Fiş

Tarih

Müşteri

Net

Teslimat

SAT-2026-0001

08.06.2026

Demo-Musteri

₺14.500,00

BEKLİYOR

İŞLETME SAHİBİ

44 / 91

/dashboard/imalat/satis

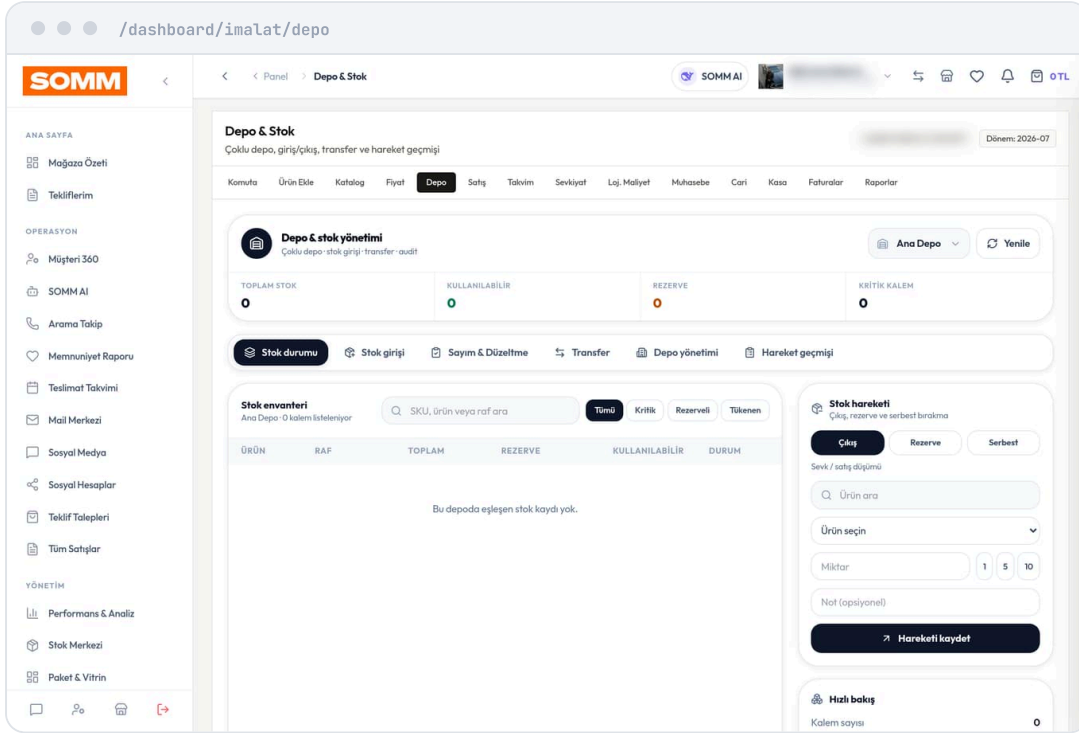
Satış (İmalattan)

Ürettiğini doğrudan satışa dönüştürme ve satış takibi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Fabrikadan müşteriye giden yol tek akışta; aracısız, kayıpsız satış.

053



İŞLETME SAHİBİ

45 / 91

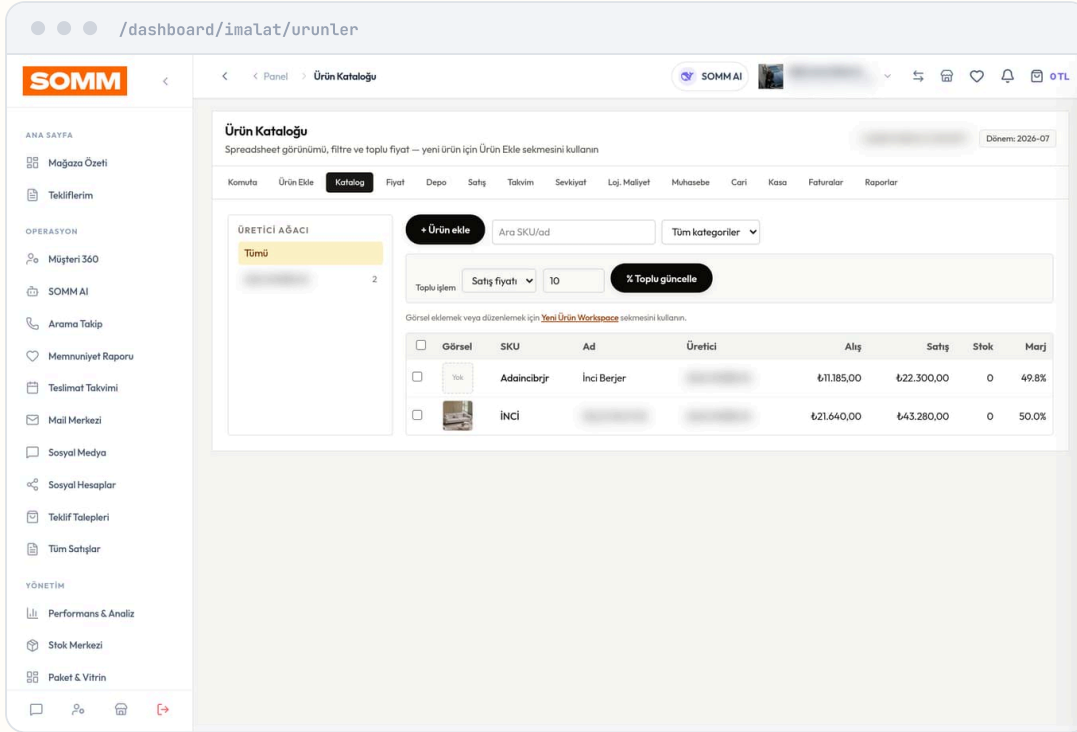
/dashboard/imaLat/depo

Depo & Stok

Hammadde ve mamul stok/depo yönetimi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Neyin ne kadar olduğu net; üretim planı da satış sözü de gerçek stoğa dayanır.



İŞLETME SAHİBİ

46 / 91

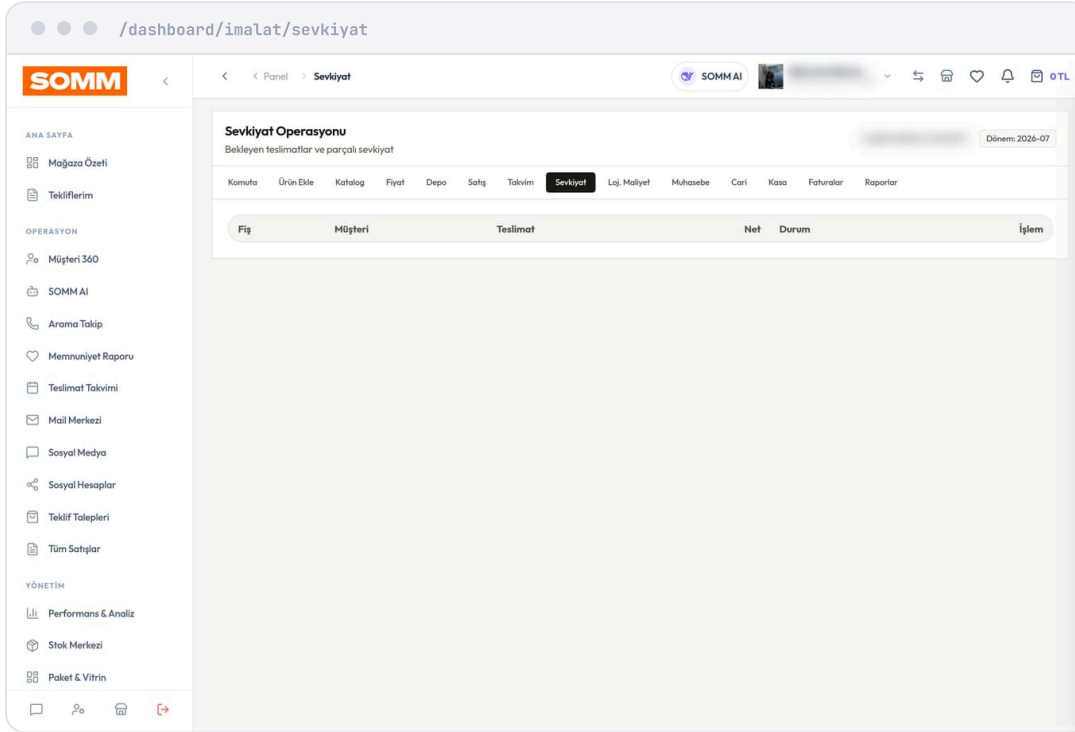
/dashboard/imalat/urunler

Ürün Kataloğu & Üretici

İmalat ürün kataloğu — varyant, fiyat, stok — ve üretici/ürün ekleme.

KİME NE KAZANDIRIR?

İşletme kendi gamını dakikada tanımlar; satış ekibi neyi, hangi fiyata satacağını net bilir.



İŞLETME SAHİBİ

47 / 91

/dashboard/imalat/sevkiyat

Sevkiyat & Teslimat Takvimi

Üretim/teslimat takvimi ve sevkiyat planı-durumu.

KİME NE KAZANDIRIR?

Ne zaman hazır, ne zaman yola çıkacak — planlı ve izlenebilir. Müşteriye verilen tarih tutulur.

/dashboard/imalat/lojistik-maliyet

SOMM

ANA SAYFA

Mağaza Özeti

Tekliflerim

OPERASYON

Müşteri 360

SOMM AI

Arama Takip

Memnuniyet Raporu

Teslimat Takvimi

Mail Merkezi

Sosyal Medya

Sosyal Hesaplar

Teklif Talepleri

Tüm Satışlar

YÖNETİM

Performans & Analiz

Stok Merkezi

Paket & Vitrin

< < Panel > Lojistik Maliyet

SOMM AI

↔

📁

❤️

🔔

📄

UTL

Lojistik Maliyet

KDV hariç ciro x oran -- dönem hesabı ve kılitleme

Dönem: 2026-07

Koruma Ürün Ekle Katalog Fiyat Depo Satış Takvim Sevkiyat **Loj. Maliyet** Muhasebe Cari Kasa Faturalar Raporlar

Lojistik oranı ayarla

Dönem bazlı yüzde oran ve opsiyonel min/max tutar sınırları tanımlayın.

DÖNEM (YYYY-AA)

ORAN (%)

July 2026

0

MIN. TUTAR (b, OPSİYONEL)

MAKS. TUTAR (b, OPSİYONEL)

NOT (OPSİYONEL)

Oranı kaydet

Dönem oranları

Dönem

Oran

Min

Maks

Henüz lojistik oranı tanımlanmadı.

08

OPERASYON BÖLÜMÜ • 7 ÖZELLİK

Stok & SAP Entegrasyonu

Güncel stok, planlı senkronla satış akışına taşınır; depodaki mal, sepetteki üründe aynı bağlamda görünür.

Depo Stok – SAP ile Güncel Stok Görünümü

Stok Merkezi

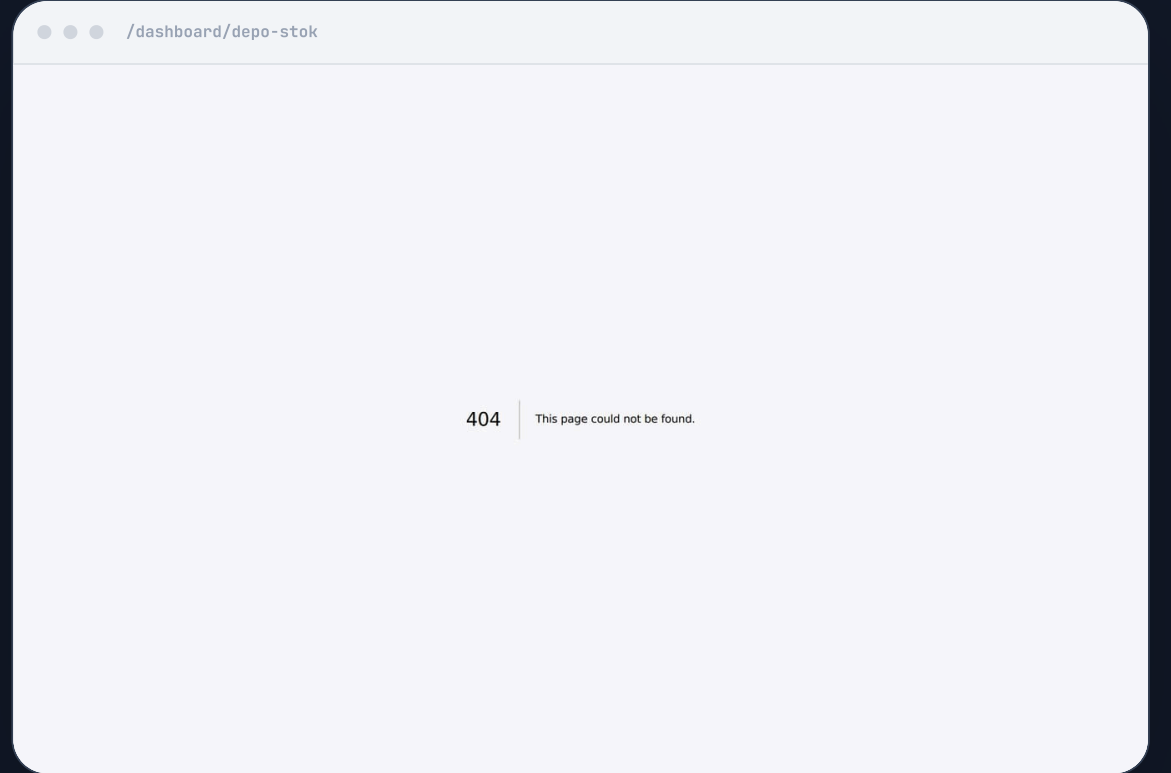
Katalog & Stok Görünümü

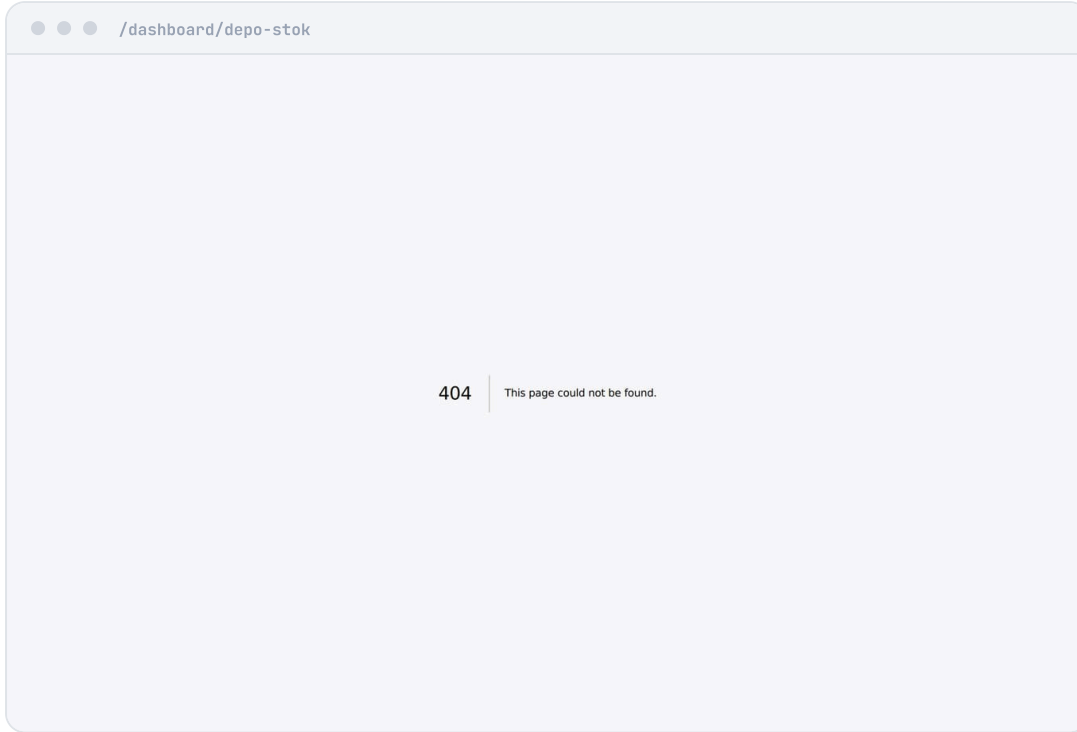
Teshir Fiyat Etiketi – Otonom Hazırla & Yazdır

SAP Raporları

SAP Senkron

SAP Teslimat





MÜDÜR • SATICI

49 / 91

/dashboard/depo-stok

Depo Stok — SAP ile Güncel Stok Görünümü

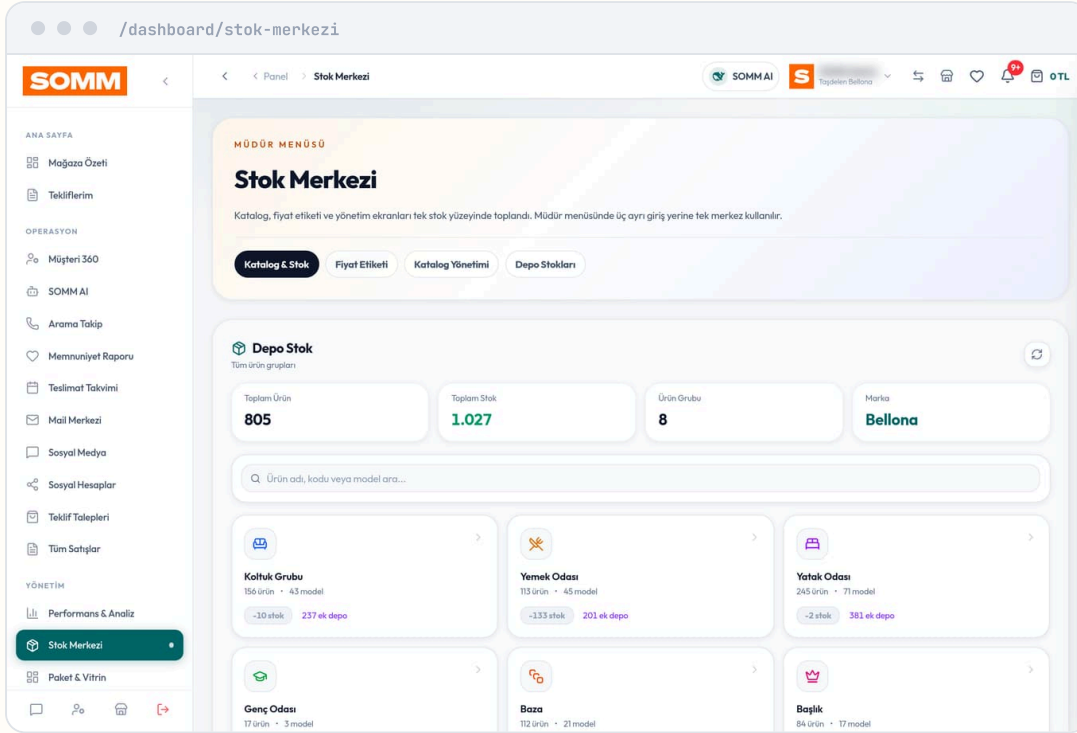
SAP ile entegre çalışır ve stok durumunu planlı senkronlarla günceller; tüm depoları ve ürün stoklarını gösterir. Aynı güncel stok, sepette ürün eklenirken miktar bilgisi olarak da satıcının önüne gelir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı 'bu depoda var mı, ne kadar var?' sorusuna gerçek rakamla yanıt verir; satılan ama aslında olmayan ürün, verilen ama tutulamayan söz ortadan kalkar. Müşteriye söylenen her adet SAP'taki gerçeğe dayanır.

ALTERNATİF KULLANIM

Satıcı müşteriye söz vermeden önce hızlı teyit alır; il dışı sevkten önce ana bayi stoğunu kontrol edip 'gelir mi gelmez mi' riskini baştan görür. Eriyen stoğu erkenden fark edip kampanyayla eritmek ya da yeniden sipariş vermek için de erken uyarı sistemi gibi çalışır.



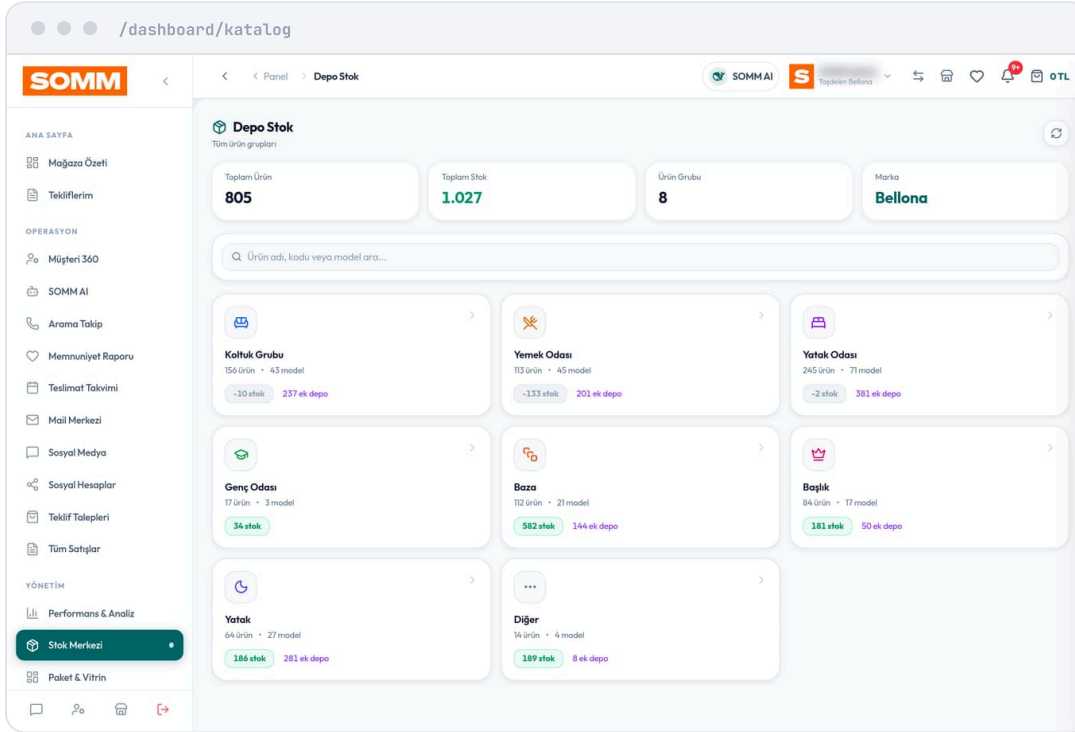
MÜDÜR 50 / 91 /dashboard/stok-merkezi

Stok Merkezi

Mağaza ve depoların stoğunu tek merkezden izleyip yöneten operasyon paneli; çoklu depo desteğiyle.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müdür stoğun nabzını tek ekrandan tutar; hangi ürün nerede, ne kadar — hepsi görünür. Stok kör noktaları kapanır.



SATICI • MÜÜR

51 / 91

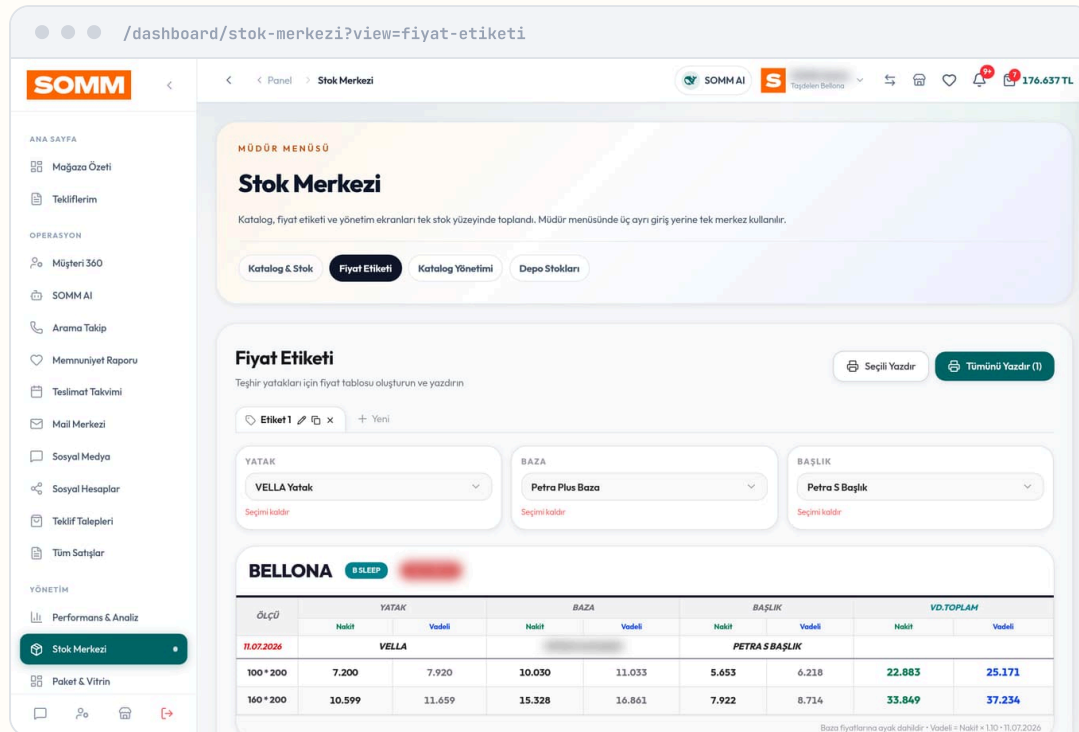
/dashboard/katalog

Katalog & Stok Görünümü

Ürün, kategori ve güncel stok tek yüzeyde birleşir (Stok Merkezi'nin katalog görünümü).

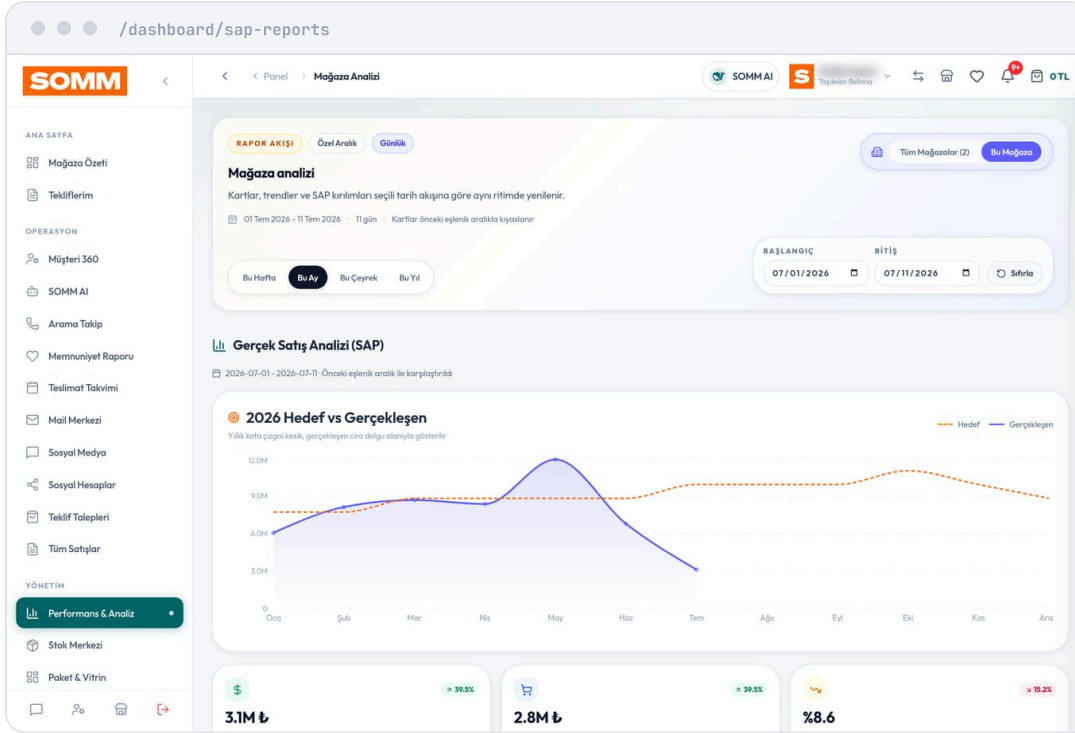
KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı ürünü ve stoğunu aynı ekranda görür; katalog ile depo arasında gidip gelmek yerine tek bakışta karar verir.



Teşhir Fiyat Etiketi – Otonom Hazırla & Yazdır

KİME NE KAZANDIRIR?



MÜDÜR

53 / 91

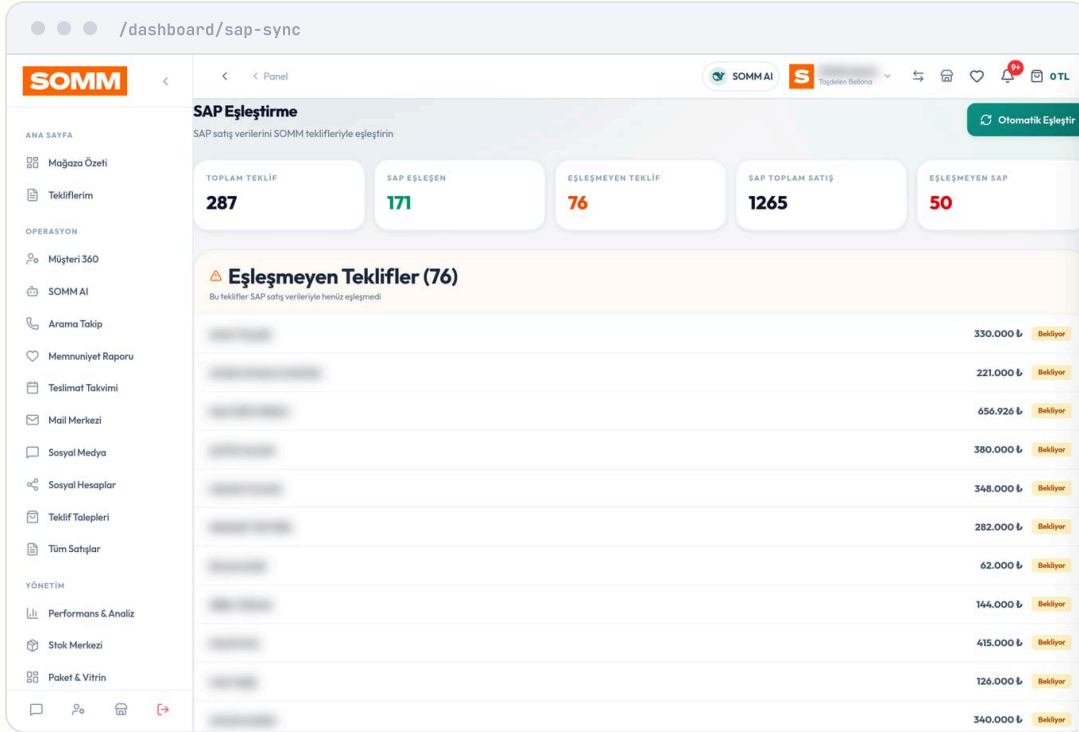
/dashboard/sap-reports

SAP Raporları

SAP kaynaklı satış ve teslimat raporları SOMM'un içinde.

KİME NE KAZANDIRIR?

Mağaza gerçeğini görmek için SAP'a girmeye gerek yok. İki sistem arasında koşturmak yerine, her şey tek ekranda.



MÜDÜR

54 / 91

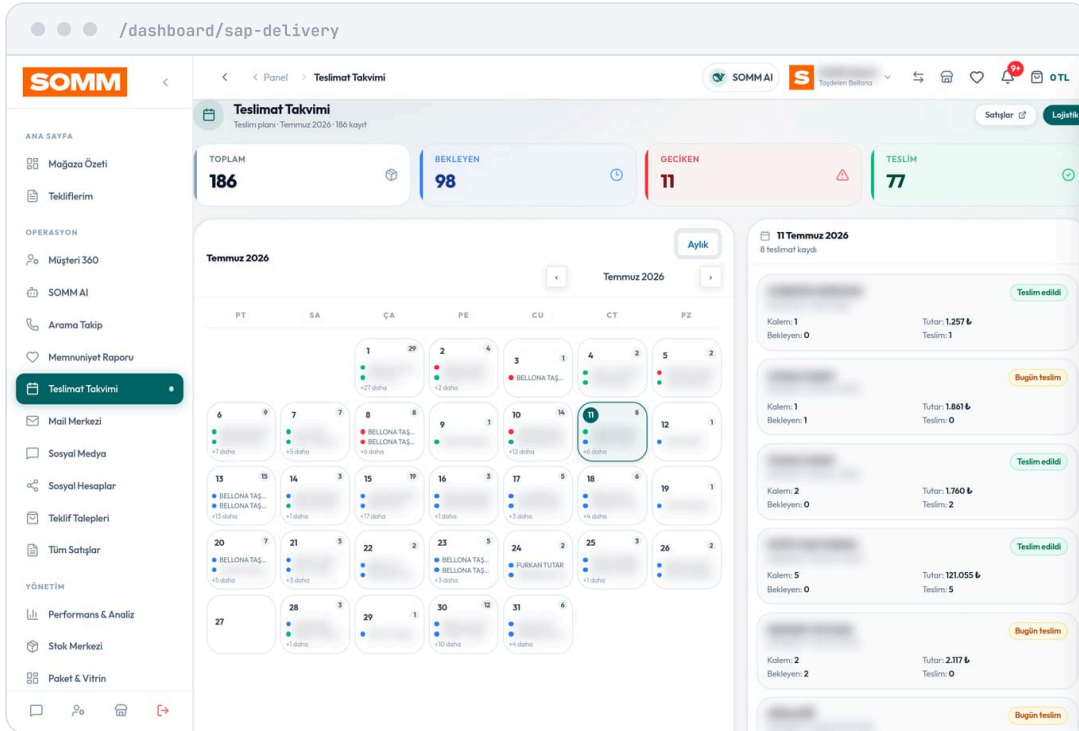
/dashboard/sap-sync

SAP Senkron

SAP verisinin SOMM'a aktarım ve senkron durumu.

KİME NE KAZANDIRIR?

Verinin ne kadar taze olduğu görünür; aksayan bir aktarım, kimse fark etmeden büyümeden yakalanır.



MÜDÜR 55 / 91 /dashboard/sap-delivery

SAP Teslimat

SAP kaynaklı teslimat verisiyle teslimat takibi hizalanır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşteriye verilen teslim tarihi SAP'taki gerçekle örtüşür; verilen söz tutulur, güven zedelenmez.

09

OPERASYON BÖLÜMÜ • 7 ÖZELLİK

Prim & Hakediş

Satıcının emeğinin karşılığını şeffaf, tartışmasız hesaplayan motor. Kural, marka, müdür, haftalık ve satıcının kendi görünümü.

Prim Ayarları

Marka Primi

Müdür Primi

Personel Primleri

Müdür Hakedişi

Primlerim

Performansım

SOMM

ANA SAYFA

Mağaza Özeti

Tekliflerim

OPERASYON

Müşteri 360

SOMMAI

Arama Takip

Memnuniyet Raporu

Teslimat Takvimi

Mail Merkezi

Sosyal Medya

Sosyal Hesaplar

Teklif Talepleri

Tüm Satışlar

YÖNETİM

Performans & Analiz

Stok Merkezi

Paket & Vitrin

/dashboard/prim-ayarlari

SOMMAI

Saygılarız Belirli

Yeni Kural

Prim Ayarları

Aylık bireysel, aylık mağaza hakedişi ve haftalık satıcı prim kurallarını buradan yönetin.

Aylık Bireysel Prim Kuralları

Satıcı Aylık Prim

Kademeli: Tüm Markalar - Brüt baz - Satıcı, Müdür, Müdür Yrd.

Kat: Doğru 60.000%

Kayıt

Ciro Alt Eşik (₺)	Ciro Üst Eşik (₺)	Oran (%)
0 (0 ₺)	1350000 (1.350.000 ₺)	0
1350000 (1.350.000 ₺)	1700000 (1.700.000 ₺)	0,8
1700000 (1.700.000 ₺)	2000000 (2.000.000 ₺)	1
2000000 (2.000.000 ₺)	2500000 (2.500.000 ₺)	1,2
2500000 (2.500.000 ₺)	3000000 (3.000.000 ₺)	1,5
3000000 (3.000.000 ₺)	Üst Sınır Yok	1,8

+ Kademeye Ekle

Örnekler:

0-1.350.000 → %0

1.350.000-1.700.000 → %0,8

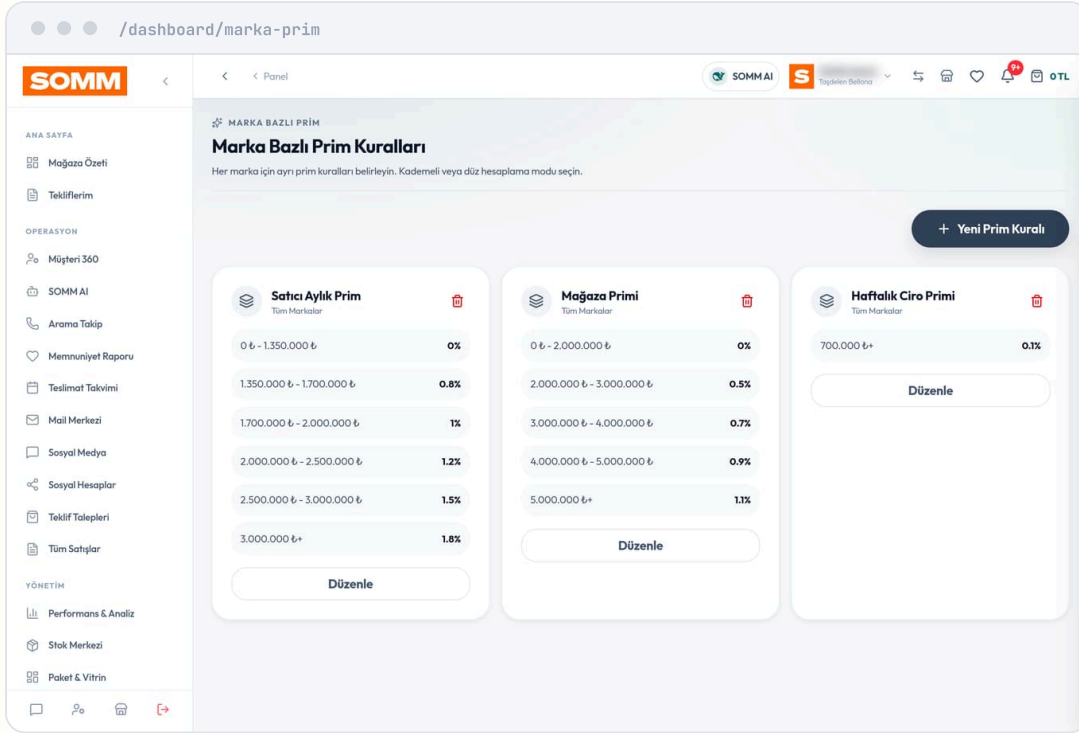
1.700.000-2.000.000 → %1

2.000.000-2.500.000 → %1,2

2.500.000-3.000.000 → %1,5

3.000.000+ → %1,8

Aylık Mağaza Hakedişi Kuralları



MÜDÜR

57 / 91

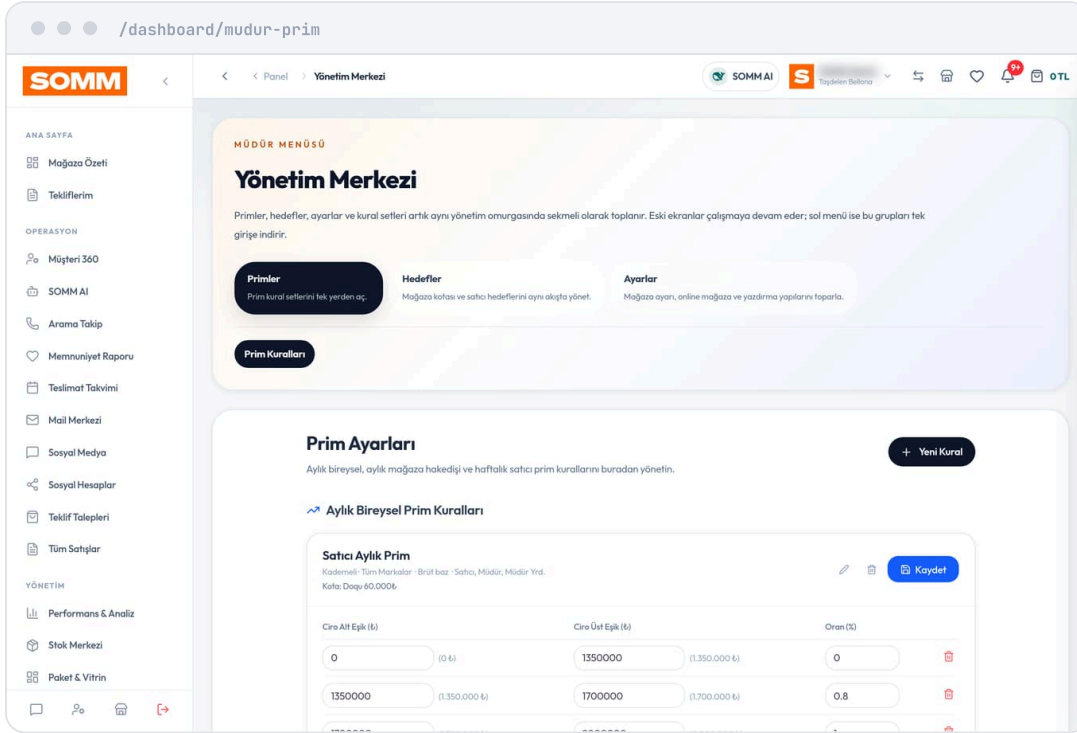
/dashboard/marka-prim

Marka Primi

Marka bazında prim kırılımı ve oranları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Stratejik markaya satış primle ödüllendirilir; ekip, işletmenin gitmek istediği yöne kendiliğinden yönelir.



MÜDÜR

58 / 91

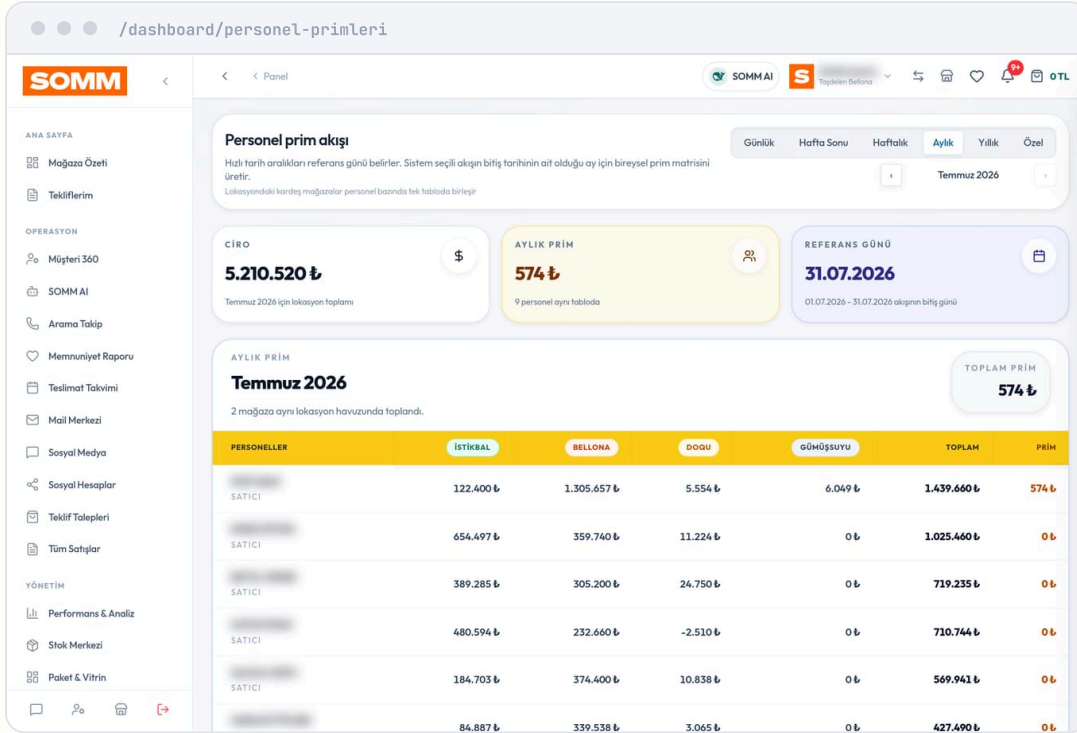
/dashboard/mudur-prim

Müdür Primi

Mağaza müdürünün, satıcı priminden ayrı semantikle hesaplanan prim ekranı.

KİME NE KAZANDIRIR?

Yönetimin kazancı da şeffaf ve kurallı olur; müdür de aynı sistemle motive kalır.



MÜDÜR 59 / 91

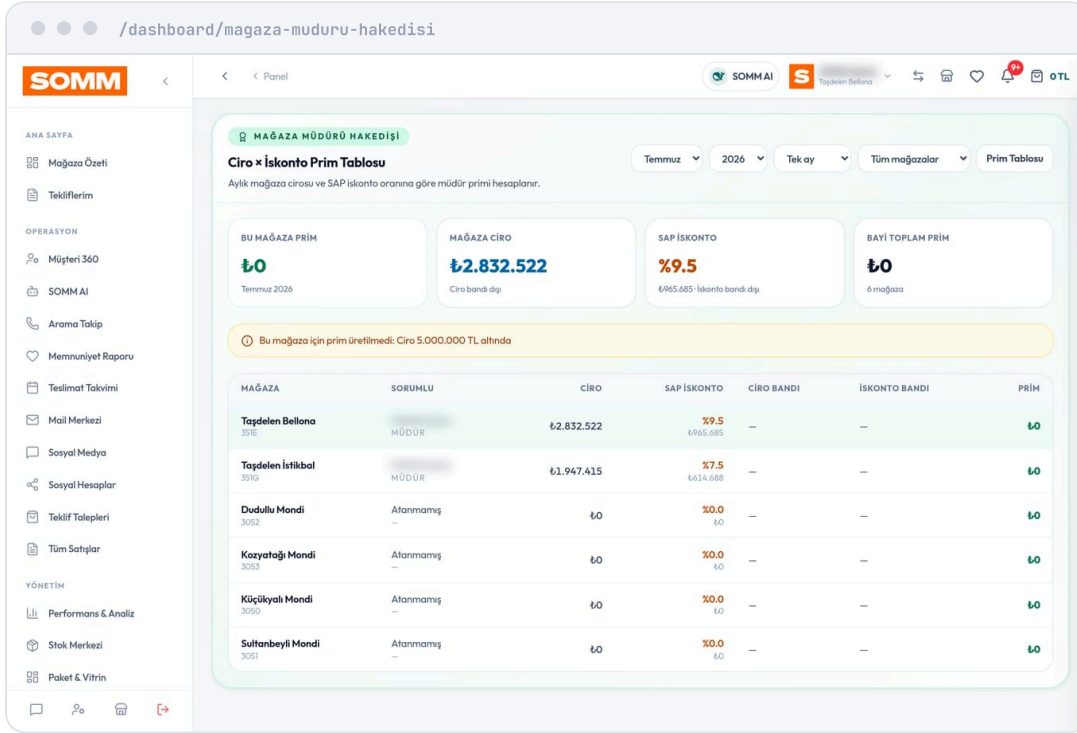
/dashboard/personel-primleri

Personel Primleri

Tüm personelin prim listesi ve dönem kırılımı.

KİME NE KAZANDIRIR?

Bordroya giden her kuruş tek ekrandan doğrulanır; hata bordroya taşınmadan yakalanır.



MÜDÜR

68 / 91

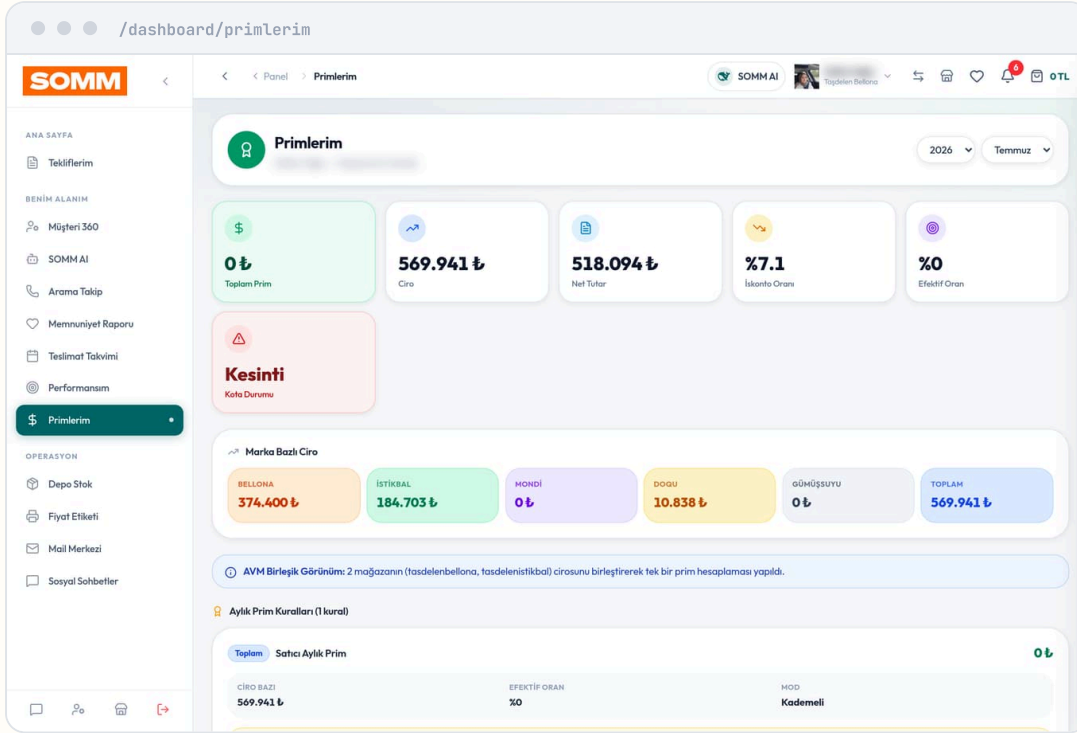
/dashboard/magaza-muduru-hakedisi

Müdür Hakedişi

Mağaza müdürü hakedişi ve performansa bağlı kalemler.

KİME NE KAZANDIRIR?

Hakediş nesnel kurala bağlanır; pazarlık ve itiraz yerini netliğe bırakır.



SATICI

61 / 91

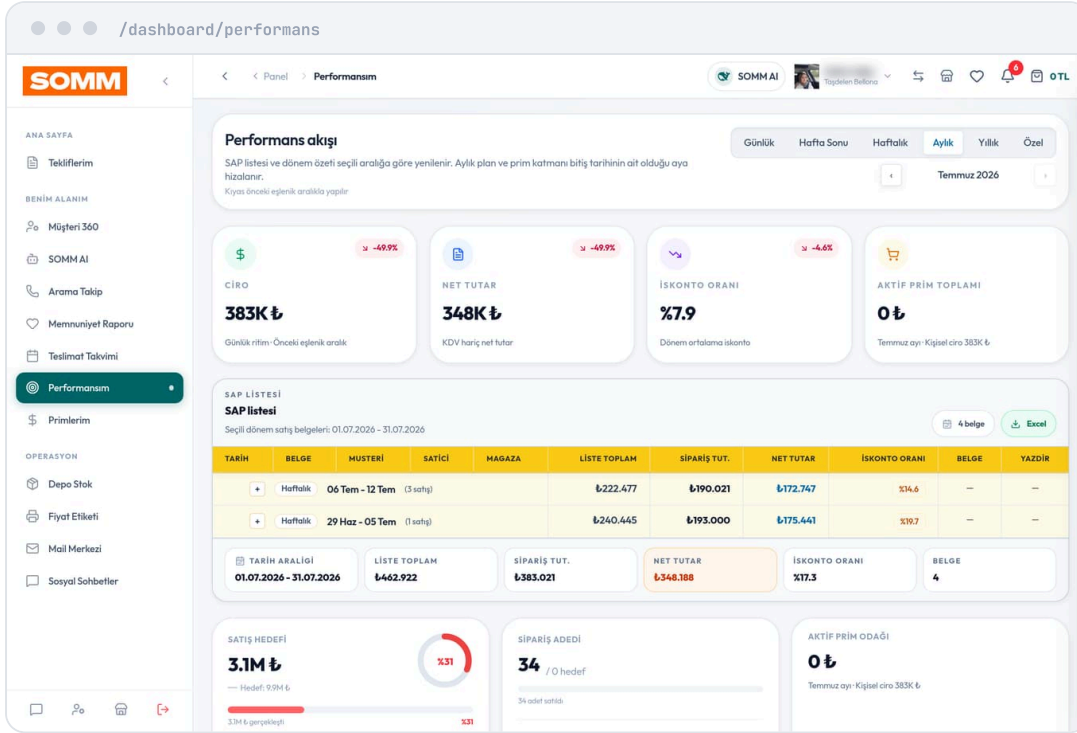
/dashboard/primlerim

Primlerim

Satıcının kendi prim ve hakediş ekranı; hangi satıştan ne kazandığı kalem kalem.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı kazancını canlı görür. Hedefe yaklaştıkça motivasyon artar; şeffaflık, çalışma şevkine dönüşür.



SATICI

62 / 91

/dashboard/performans

Performansım

Satıcının kişisel performans, hedef ve dönüşüm ekranı.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı kendi karnesini görür, gelişim alanını kimse söylemeden fark eder. Öz-farkındalık, en iyi koçtur.

10

OPERASYON BÖLÜMÜ • 11 ÖZELLİK

Katalog & Ürün

Müşterinin gördüğü vitrin ve satıcının güvendiği ürün altyapısı: arama, kart, kategori, banner, taksit, etiket.

Vitrin / Katalog

Ürün Arama

Ürün Kartı

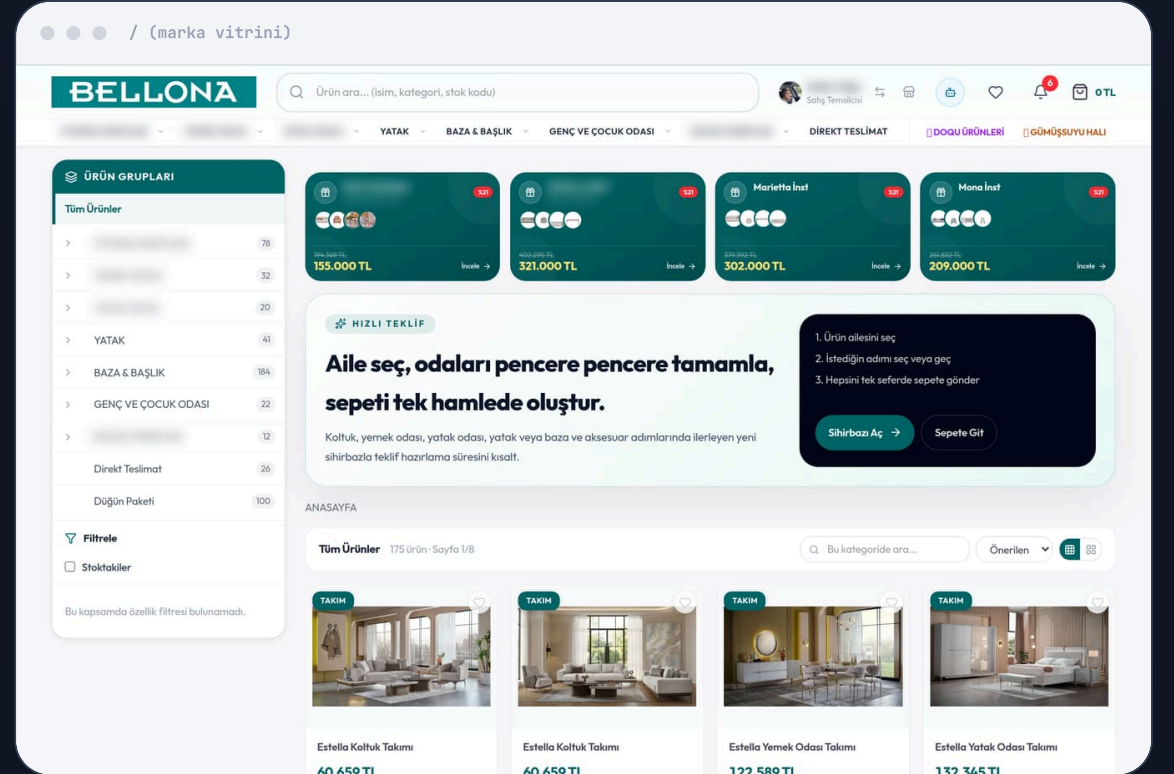
Ürün Aile Kartı – Estella, Petra...

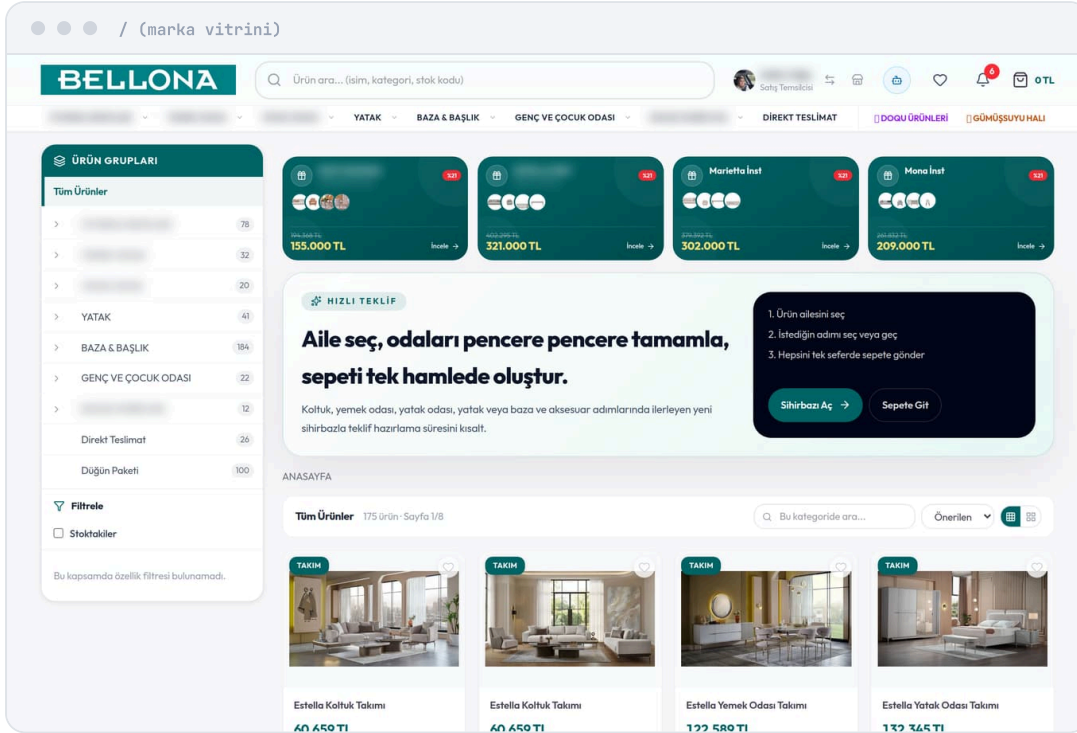
Katalog Yönetimi

Kategoriler

Ana Sayfa Bannerları

Hediyeler





MÜŞTERİ • SATICI

63 / 91

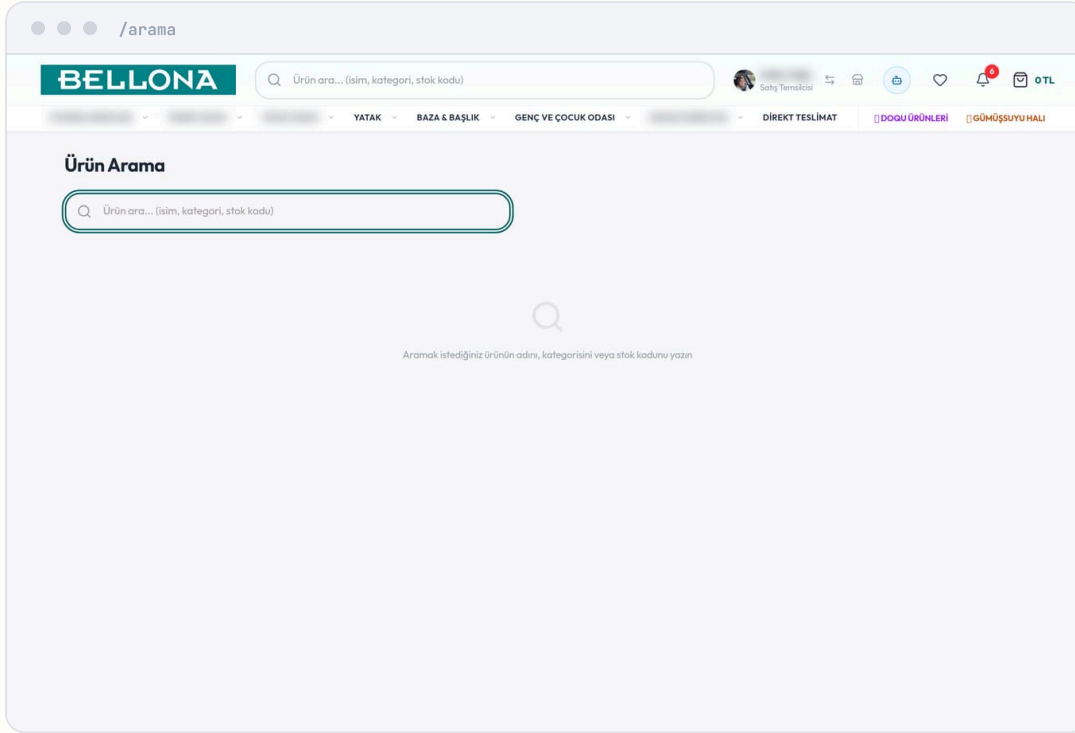
/ (marka vitrini)

Vitrin / Katalog

Markanın herkese açık kataloğu; kategori navigasyonu, ürün kartları, direkt teslimat ve tedarikçi ürünleri.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşteri ve satıcı aradığını hızla bulur; showroom ekranı, dokunmatik bir katalog gibi canlanır.



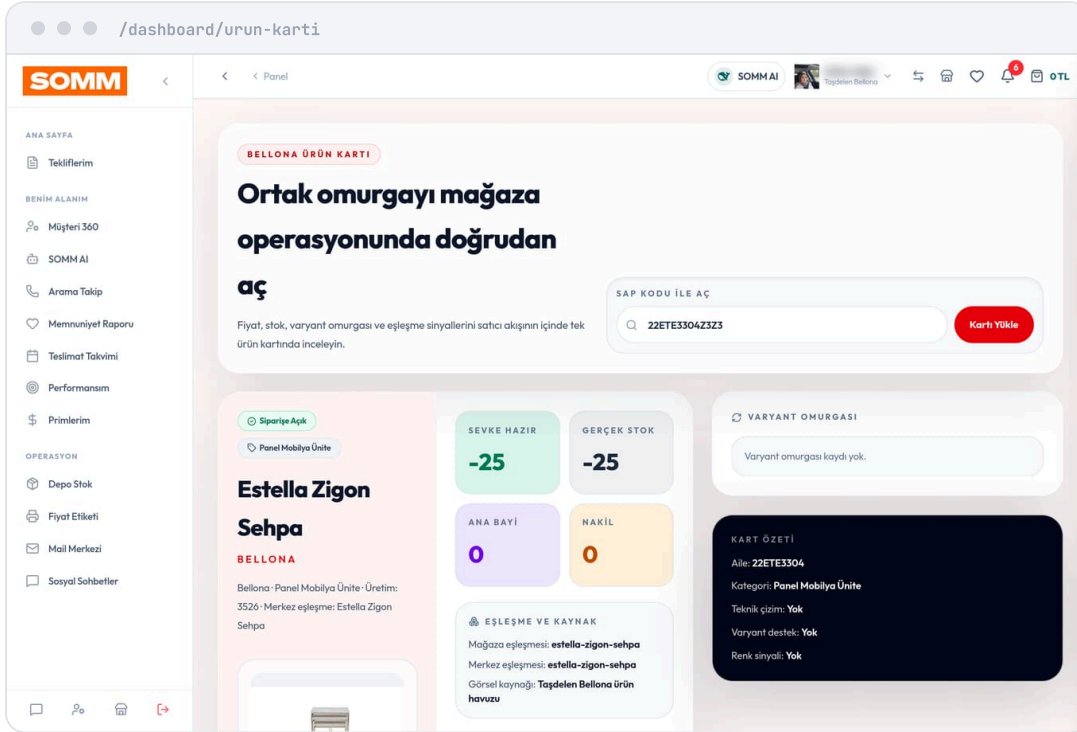
SATICI 64 / 91 / arama

Ürün Arama

İsim, kategori ve stok koduyla katalog ve SAP araması.

KİME NE KAZANDIRIR?

Doğru ürün ve stok saniyede önünüzde; müşteri beklerken satıcı el yordamıyla aramaz.



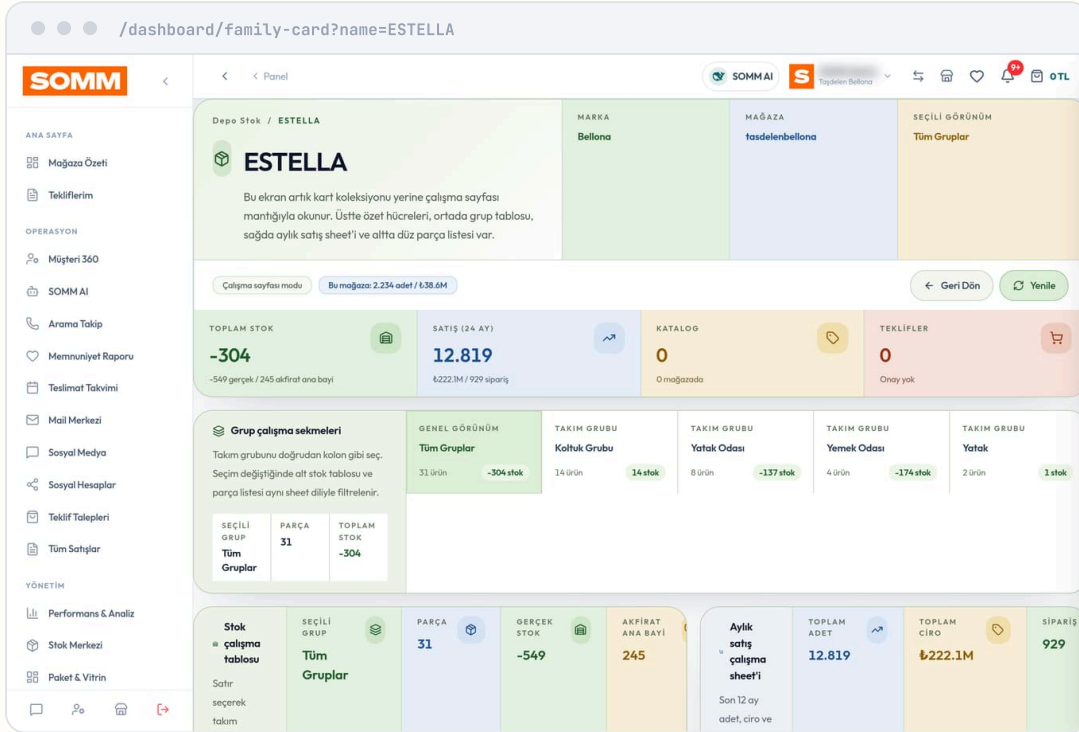
SATICI 65 / 91 /dashboard/urun-karti

Ürün Kartı

Ürünün tüm detayları — varyant, fiyat, stok, görsel — tek kartta.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı ürünü eksiksiz ve doğru anlatır; yanlış bilgi, sonradan gelen sorun ortadan kalkar.



SATICI · MÜDÜR

66 / 91

/dashboard/family-card?name=ESTELLA

Ürün Aile Kartı — Estella, Petra...

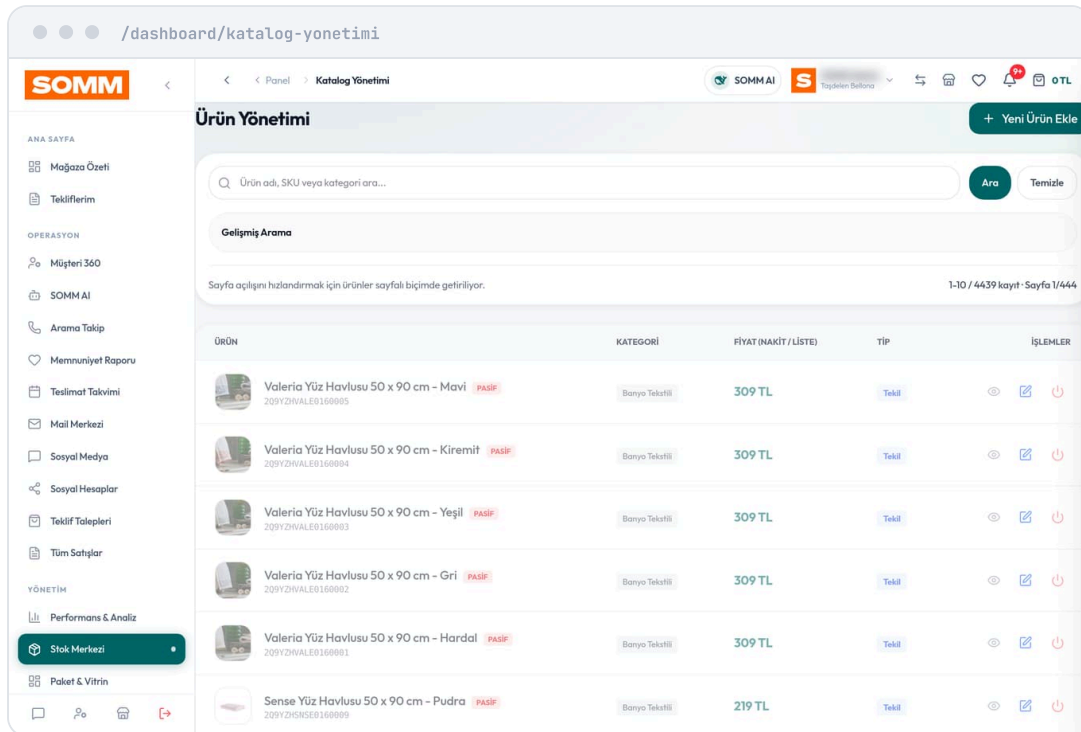
Bir ürün ailesini (Estella, Petra gibi) tek çalışma sayfasında toplar: aileye ait tüm parçalar; koltuk, yatak odası, yemek odası gibi grup grup stok durumu; 24 aylık satış (adet, ciro, sipariş), katalog ve teklif özeti.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı bir aileyi bütün olarak tanır — 'Estella'nın hangi parçası depoda güçlü, hangi grup eriyor' bir bakışta. Müşteriye takım önerirken elindeki gerçek stok ve ailenin satış gücü hep önünde; eksik parça sürprizi olmaz.

ALTERNATİF KULLANIM

Stok görüntülemenin ötesinde: müşteriye takımın 'diğer parçalarını' önererek çapraz satış yapmak, ya da stoğu eriyen bir aileyi zamanında kampanyaya alıp elde kalmasını önlemek için de güçlü bir araçtır.



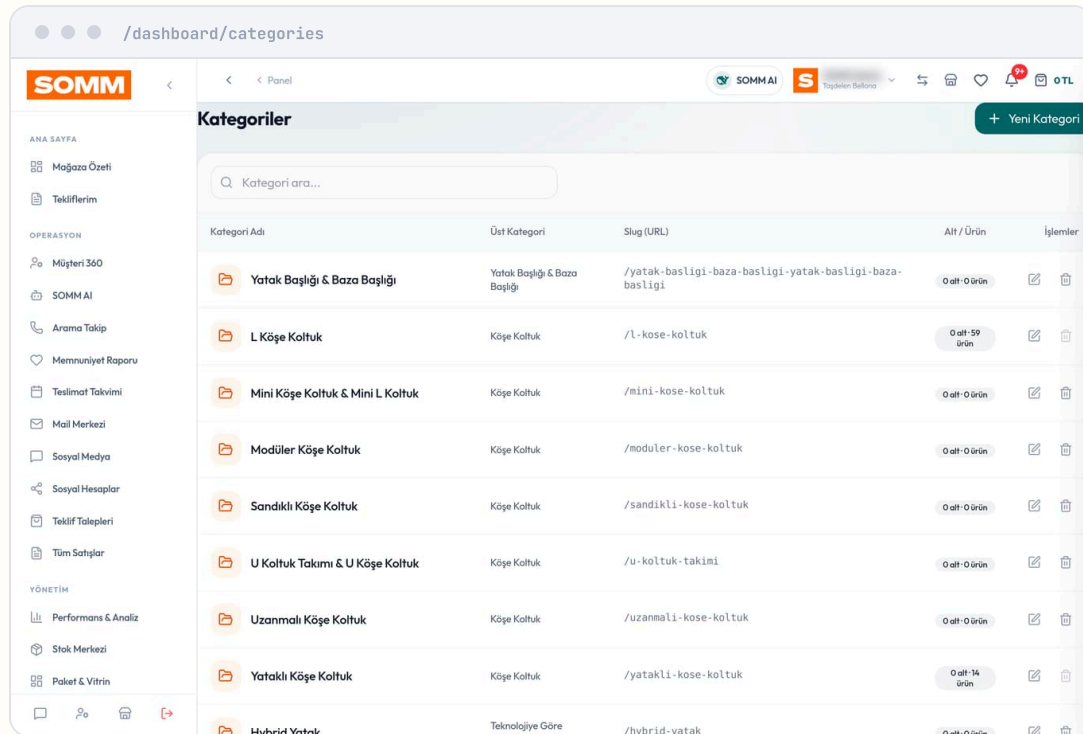
MÜDÜR 67 / 91 /dashboard/katalog-yonetimi

Katalog Yönetimi

Katalog ürünlerinin eklenip düzenlendiği yönetim ekranı.

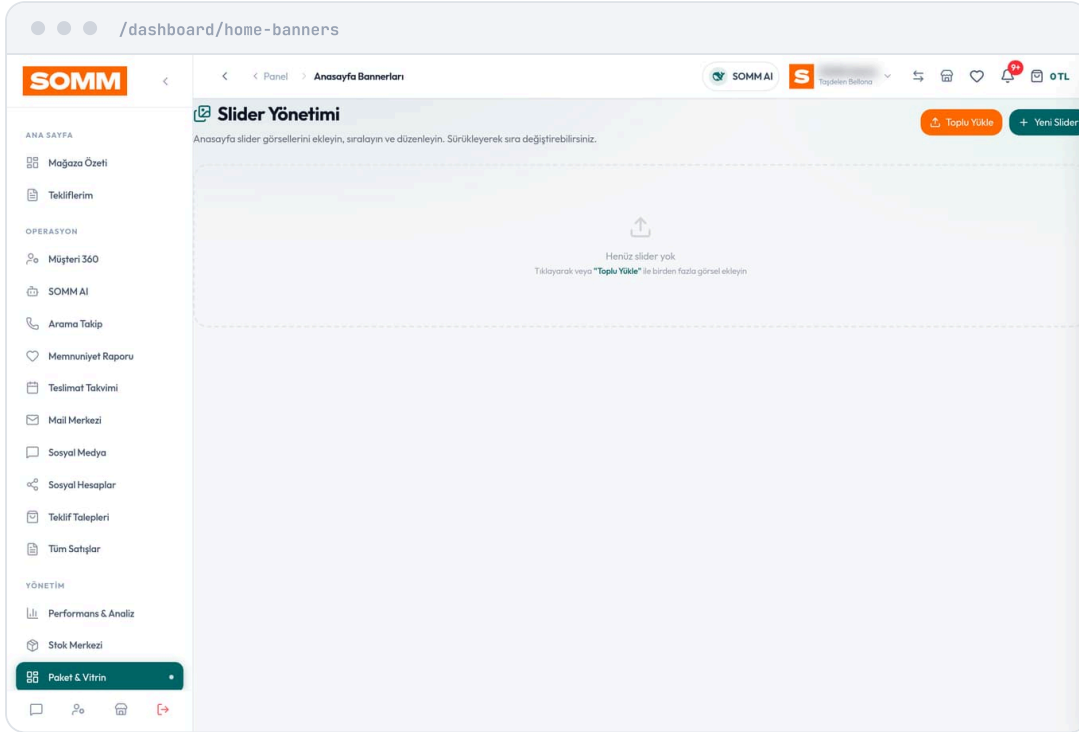
KİME NE KAZANDIRIR?

Katalog daima güncel kalır; vitrin, gerçeği yansıtır.



Kategoriler

KİME NE KAZANDIRIR?

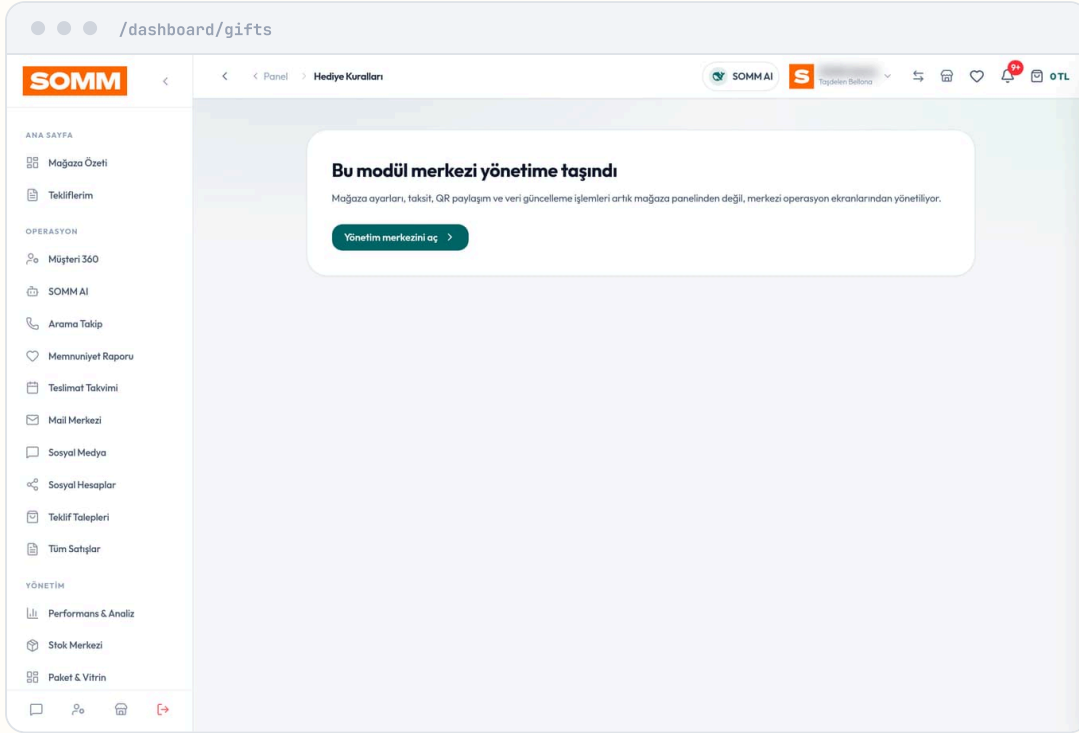


Ana Sayfa Bannerları

Vitrin ana sayfa banner ve öne çıkanları yönetilir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kampanya ve öncelikli ürün vitrinde en görünür yerde parlar.



MÜDÜR 78 / 91 /dashboard/gifts

Hediyeler

Hediye ürün ve kampanya tanımları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Hediye kurgusu standartlaşır; her satıcı doğru hediye, doğru koşulda sunar.

/dashboard/yonetim-merkezi → Kart & Taksit

SOMM

Yönetim Merkezi

MÜDÜR MENÜSÜ

Yönetim Merkezi

Primler, hedefler, ayarlar ve kural setleri artık aynı yönetim omurgasında sekmeli olarak toplanır. Eski ekranlar çalışmaya devam eder; sol menü ise bu grupları tek girişe indirir.

Primler
Prim kural setlerini tek yerden aç.

Hedefler
Mağaza kotası ve satış hedeflerini aynı okta yönet.

Ayarlar
Mağaza ayarı, online mağaza ve yazdırma yapılarını toparla.

Online Mağaza Mağaza Ayarları **Kart & Taksit** Hediye Kuralları DeepSeek Ayarları Yazdırma Şablonları

Franchise Politikasından Miras
Bu mağazada özel taksit ayarı yok. Franchise varsayılan oranları gösteriliyor. Düzenleyip kaydet butonuyla mağazaya özel override oluşturabilirsiniz.

Kart Taksit & Vade Farkı Yönetimi

Her kart tipi için banka taksit limitini ve vade farkı oranlarını yönetin

Nasıl Çalışır?

- Yeşil alan:** Banka limitindeki taksitler → vade farkı almaya gerek yok
- Turuncu alan:** Banka limiti üzeri taksitler → vade farkı oranı girin
- Müşteri limiti aşan taksit isterse, girdiğiniz oran üzerinden vade farkı hesaplanır
- Oranlar kaydedildikten sonra satış ekranında otomatik olarak görünür

% Örnek Hesaplama

Örnek Fiyat: 50000 TL

Kart	Limit	2T	3T	4T	5T	6T	7T	9T
Maximim Kart	9T	25.000	16.667	12.500	10.000	8.333	7.143	5.556

MÜDÜR 71 / 91 /dashboard/yonetim-merkezi → Kart & Taksit

Kart Taksit & Vade Farkı (Komisyon)

Her kart tipi için banka taksit limiti ve vade farkı (komisyon) oranları yönetilir: limit içi taksitte vade farkı yok, limiti aşan taksitte girilen oran üzerinden hesaplanır. Örnek hesaplama tablosu anında önizlenir; kaydedilen oranlar satış ekranında otomatik devreye girer.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kredi kartı komisyonu mağazanın cebinden değil, doğru kurgulanmış vade farkından karşılanır. Müdür oranı bir kez tanımlar; satıcı satışta düşünmeden doğru taksidi sunar, kâr korunur.

SOMM

ANA SAYFA

Tekliflerim

BENİM ALANIM

Müşteri 360

SOMMAI

Arama Takip

Memnuniyet Raporu

Teslimat Takvimi

Performansım

Primlerim

OPERASYON

Depo Stok

Fiyat Etiketİ

Mail Merkezi

Sosyal Sohbetler

/dashboard/fiyat-etiketi

< Panel > Fiyat Etiketİ

SOMMAI

Toplamen Bellona

Seçili Yazdır

Tümünü Yazdır (1)

Fiyat Etiketİ

Teşhir yatakları için fiyat tablosu oluşturun ve yazdırın

Etiket 1

+ Yeni

YATAK

VELLA Yatak

Seçimi kaldır

BAZA

Petra Plus Baza

Seçimi kaldır

BAŞLIK

Petra S Başlık

Seçimi kaldır

BELLONA

0 SLEEP

0 SLEEP

ÖLÇÜ	YATAK		BAZA		BAŞLIK		VD.TOPLAM	
	Nakit	Vadeli	Nakit	Vadeli	Nakit	Vadeli	Nakit	Vadeli
11.07.2026	VELLA				PETRA S BAŞLIK			
100 * 200	7.200	7.920	10.030	11.033	5.653	6.218	22.883	25.171
160 * 200	10.599	11.659	15.328	16.861	7.922	8.714	33.849	37.234

Baza fiyatlarına ayakk dahilidir • Vadeli = Nakit * 110 • 11.07.2026

SATICI

72 / 91

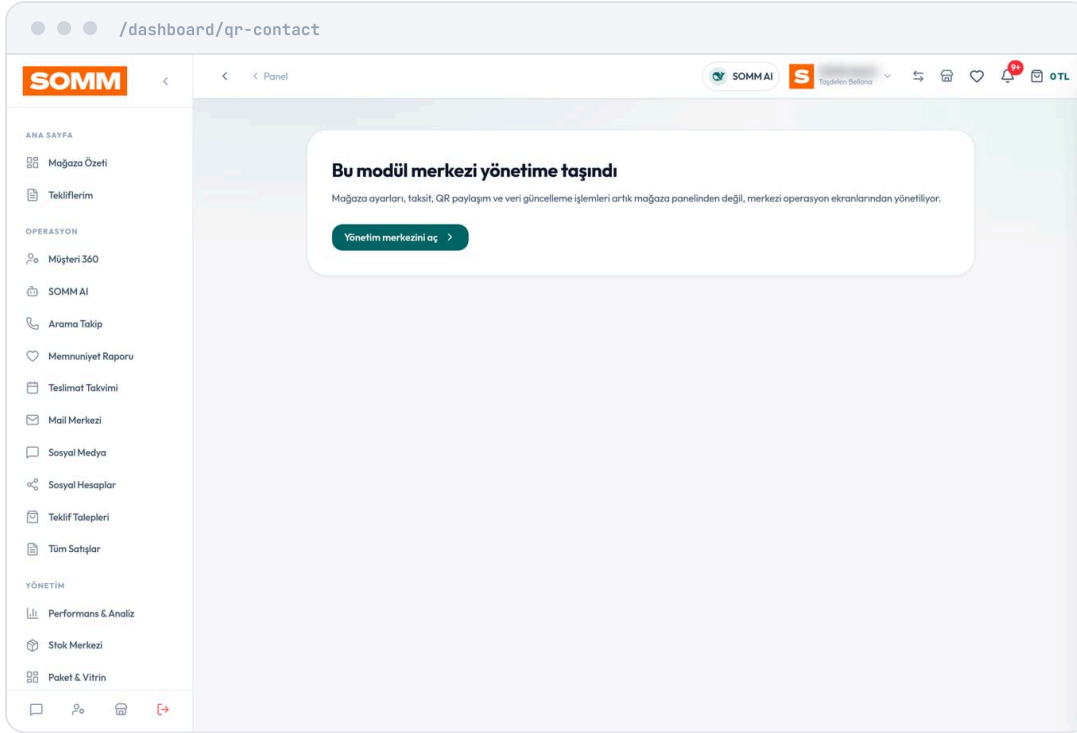
/dashboard/fiyat-etiketi

Fiyat Etiketİ

Ürün için basılabilir fiyat etiketi üretir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Teşhirdeki etiket her zaman güncel ve tertemiz; elle yazma telaşı biter.



SATICI 73 / 91 /dashboard/qr-contact

QR İletişim Kartı

Satıcıya özel QR iletişim kartı.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşteri satıcısına tek okutmayla ulaşır; ilişki mağaza kapısında bitmez, sürer.

11

OPERASYON BÖLÜMÜ • 6 ÖZELLİK

Yardımcı Araçlar & Sistem

Sahnenin arkasında sessizce çalışan katman: müşteri havuzu, veri senkronu, otomatik fiyat toplama ve hesap güvenliği.

Müşteri Listesi

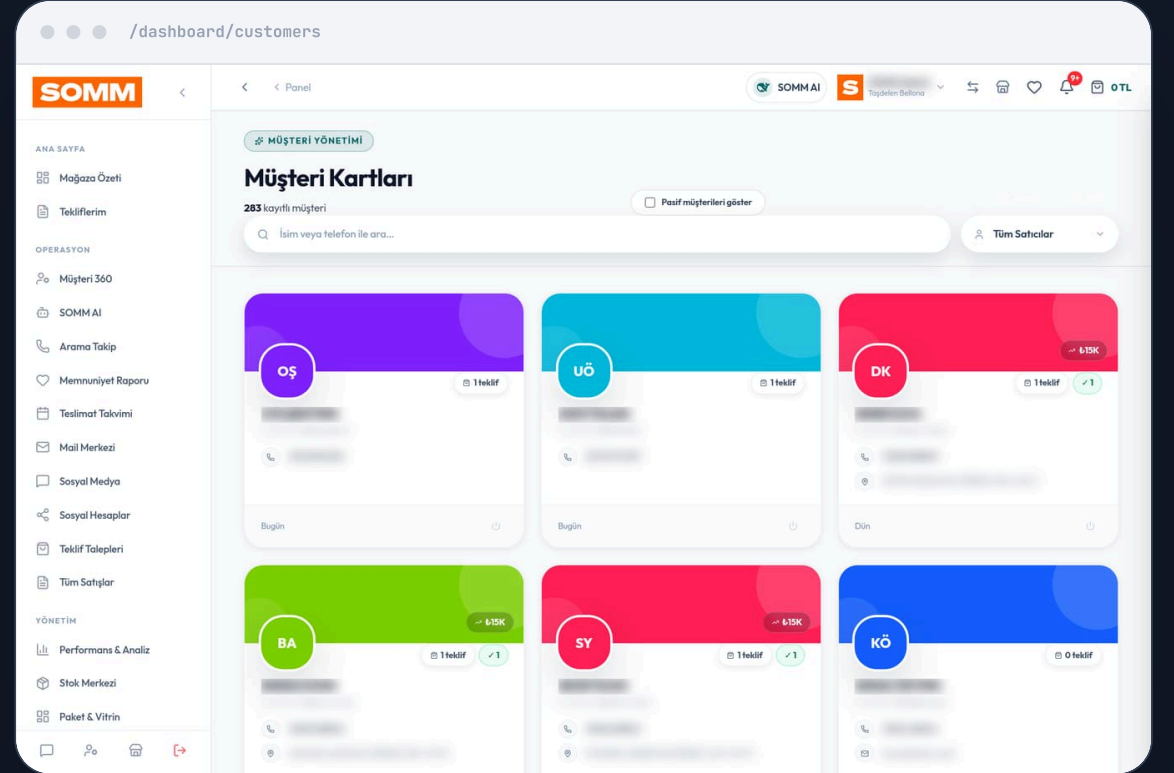
Veri Senkron

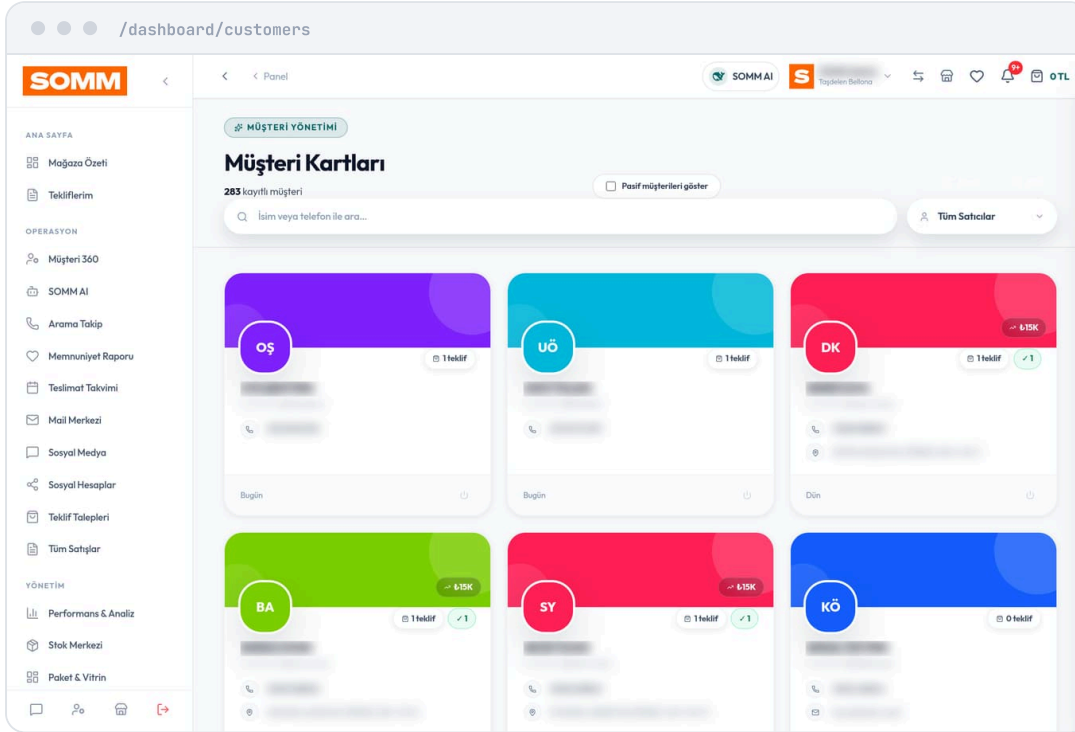
Fiyat & Ürün Tarayıcı

Mail Kontrol

Mail İmzası

Profil & Güvenlik





MÜDÜR 74 / 91 /dashboard/customers

Müşteri Listesi

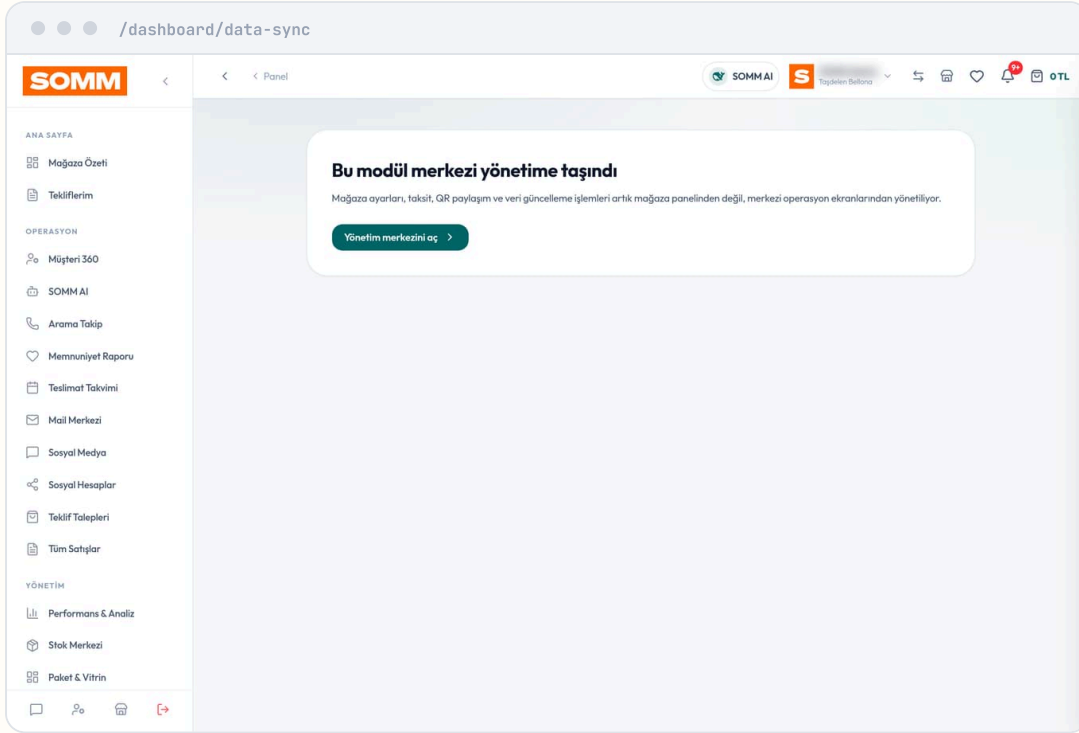
Mağazanın tüm müşterilerinin aranabilir, filtrelenebilir listesi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Bütün müşteri tabanı tek yerde; hedefli iletişim ve segmentlemenin başlangıç noktası.

ALTERNATİF KULLANIM

Listeyi telefon rehberi gibi değil, bir satış hazinesi gibi kullanın: 'son 6 ayda alışveriş yapmayanlar' ya da 'yüksek ciro yapanlar' gibi süzmelerle özel kampanya listeleri çıkarın.



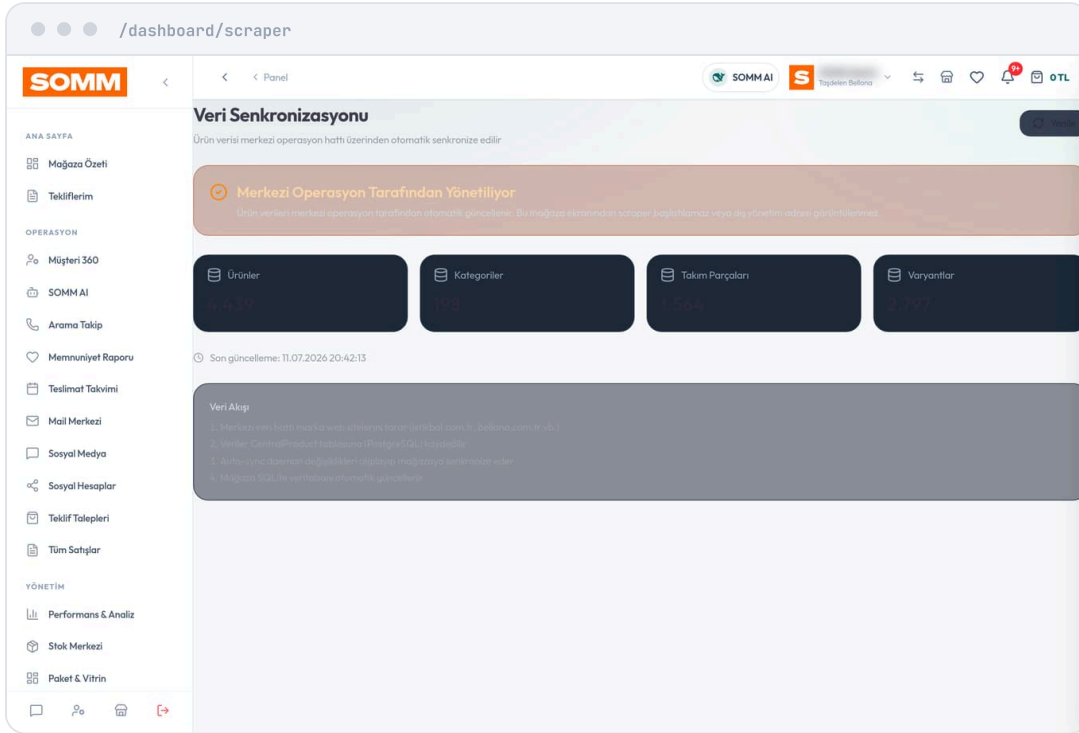
MÜDÜR 75 / 91 /dashboard/data-sync

Veri Senkron

SAP, katalog ve mağaza arasındaki veri aktarımının durumu ve kontrolü.

KİME NE KAZANDIRIR?

Verinin taze ve tutarlı kaldığından emin olunur; iki sistem arasındaki kopukluk büyümeden yakalanır.



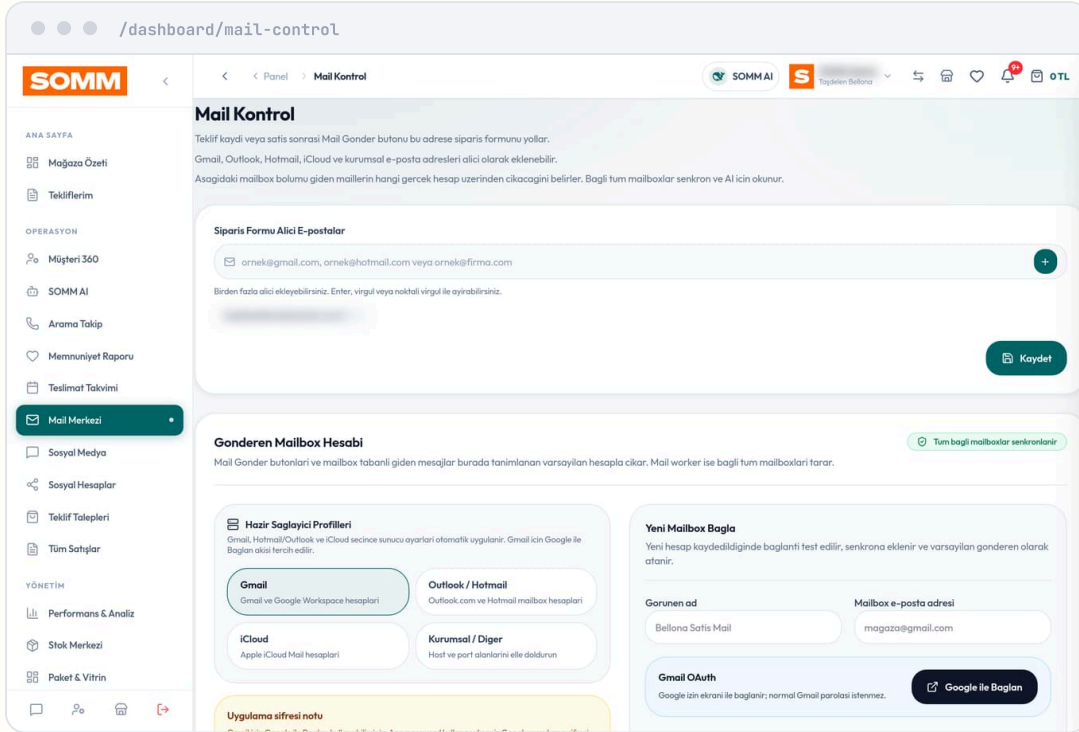
MÜDÜR 76 / 91 /dashboard/scraper

Fiyat & Ürün Tarayıcı

Marka kaynağından ürün ve fiyatların otomatik toplanması (scraper).

KİME NE KAZANDIRIR?

Katalog elle güncellenmez; binlerce ürün ve fiyat kaynaktan kendiliğinden akar, mağaza hep güncel kalır.



KÜDÜR

77 / 91

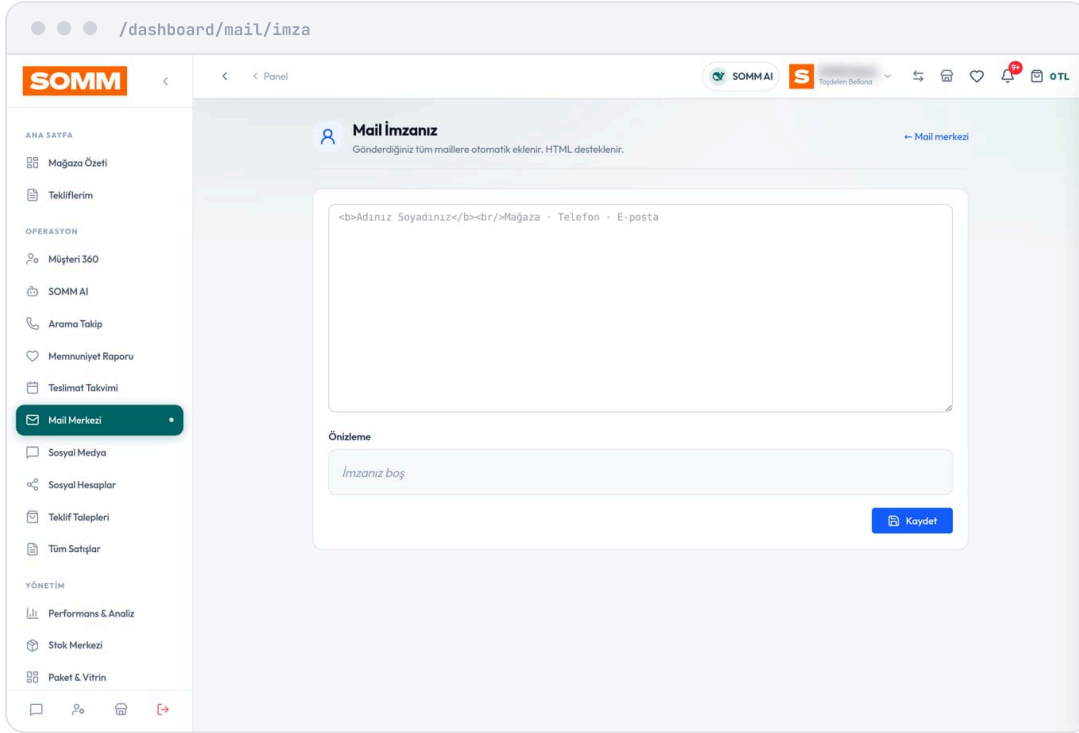
/dashboard/mail-control

Mail Kontrol

Gelen mail akışının ve kurallarının yönetimi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Mail trafiği düzenli akar; önemli bir mesaj yığının içinde kaybolmaz.



SATICI · MÜDÜR

78 / 91

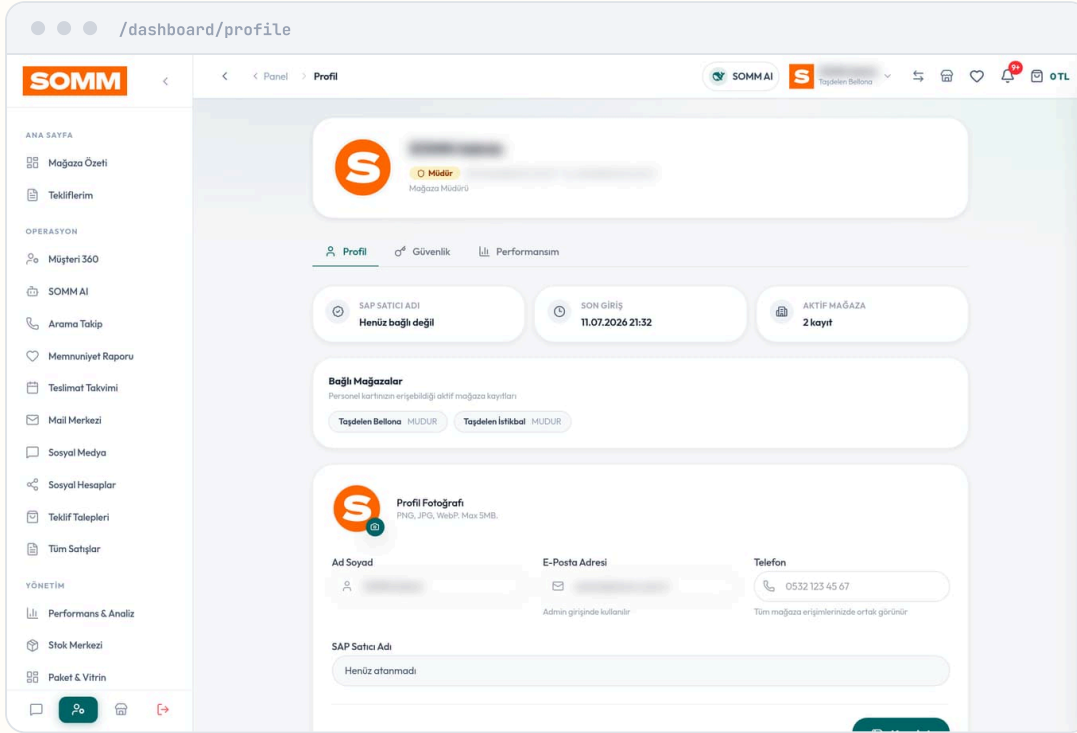
/dashboard/mail/imza

Mail İmzası

Kurumsal e-posta imzasının tanımlanması.

KİME NE KAZANDIRIR?

Her mail markanın yüzüyle çıkar; dağınık, kişisel imzalar yerine tutarlı kurumsal görünüm.



HERKES

79 / 91

/dashboard/profile

Profil & Güvenlik

Kullanıcı hesabı, tercihleri ve güvenlik ayarları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Herkes kendi hesabını yönetir; şifre ve erişim kontrolü kullanıcının elinde.

12

OPERASYON BÖLÜMÜ • 12 ÖZELLİK

İletişim, Yönetim & Çok Marka

WhatsApp'tan ekibe, mağaza kimliğinden aynı kodun her markada çalışmasına — sistemi ayakta tutan katman.

Sosyal Sohbetler – WhatsApp & Instagram Tek Kutuda

Teslimat Takip

Mail Merkezi

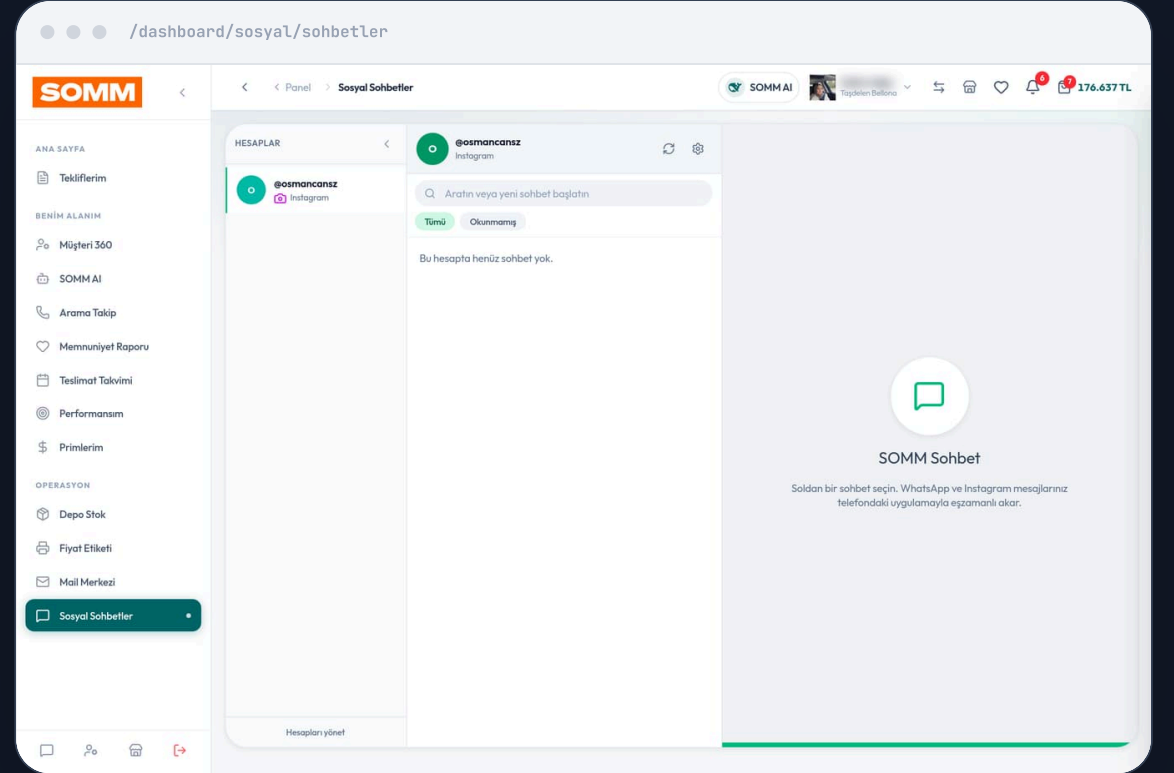
Sosyal Hesaplar

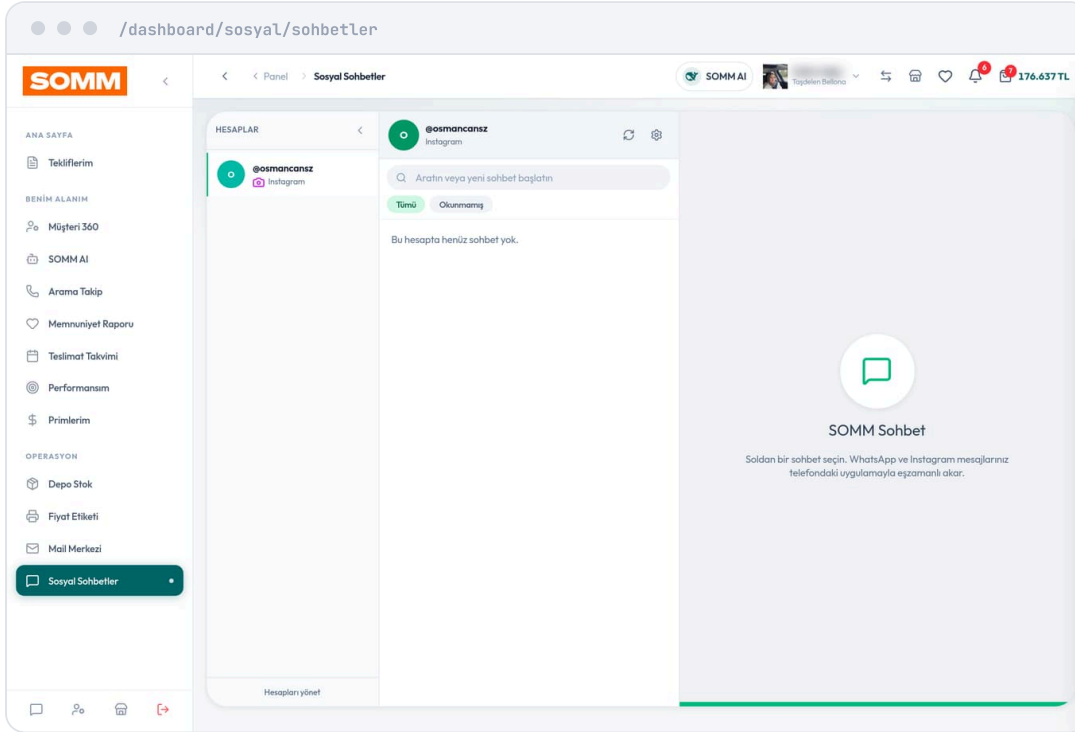
Mail AI Günlüğü

Yazdırma Şablonları

Mağaza Ayarları

Ekip Yönetimi



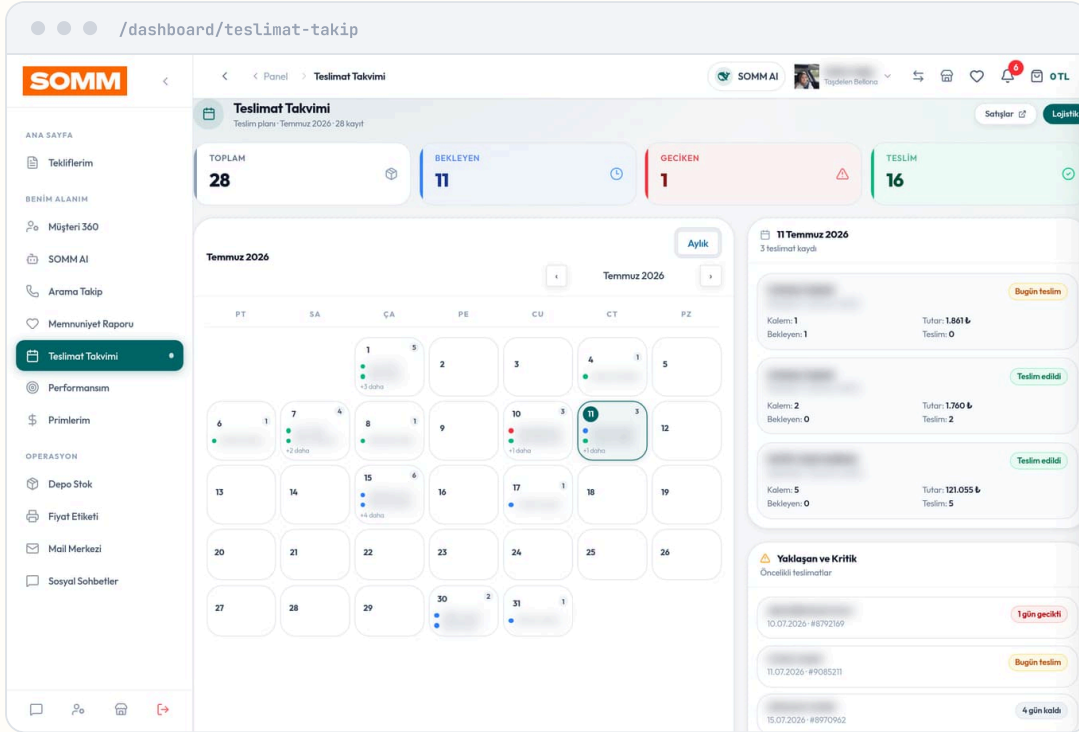


Sosyal Sohbetler — WhatsApp & Instagram Tek Kutuda

WhatsApp Web tarzı üç panelli birleşik gelen kutusu: bağlı hesaplar, sohbet listesi (Tümü / Okunmamış) ve mesajlar. WhatsApp ve Instagram, telefondaki uygulamayla eşzamanlı akar.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı müşteriyle WhatsApp'ta konuşurken teklif ve satış bağlamı hemen yanında durur; kanal değiştirmeden satar. Her mesaj mağazanın hafızasında kalır, kişiye değil kuruma bağlanır.



SATICI

81 / 91

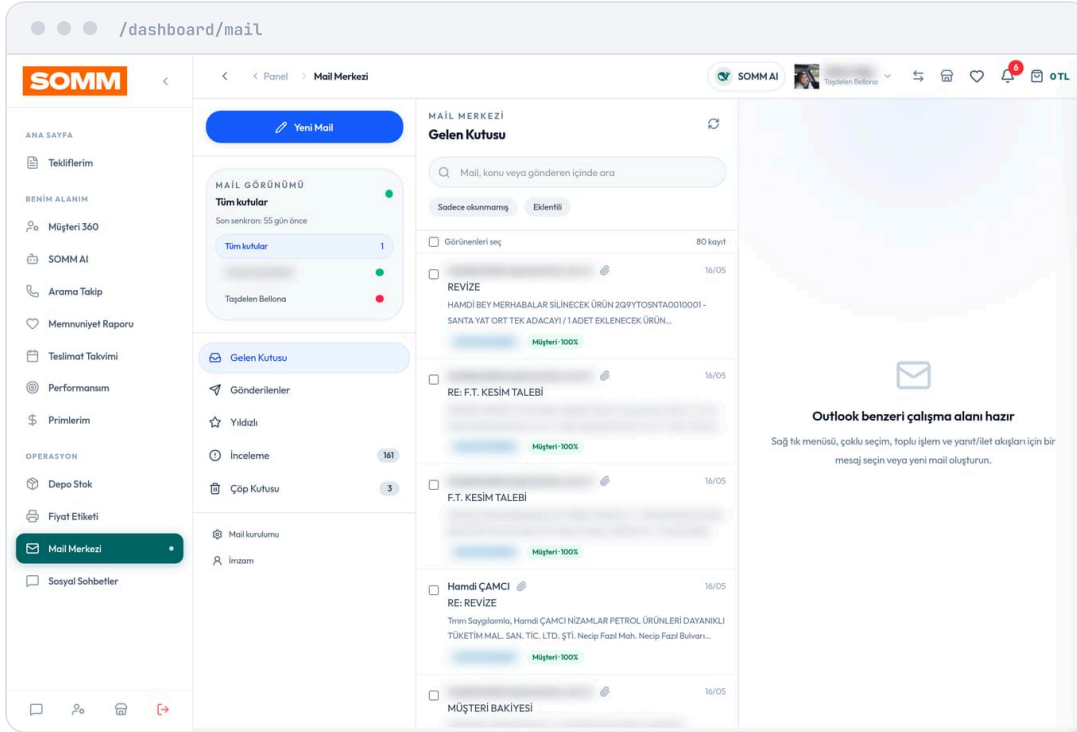
/dashboard/teslimat-takip

Teslimat Takip

Satışların teslimat durumu; planlı, yolda, teslim edildi ve parçalı sevk izlenir.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı 'ne zaman gelir?' sorusuna kesin yanıt verir, gecikmeyi müşteri sormadan görür. Öngörü, güven demektir.



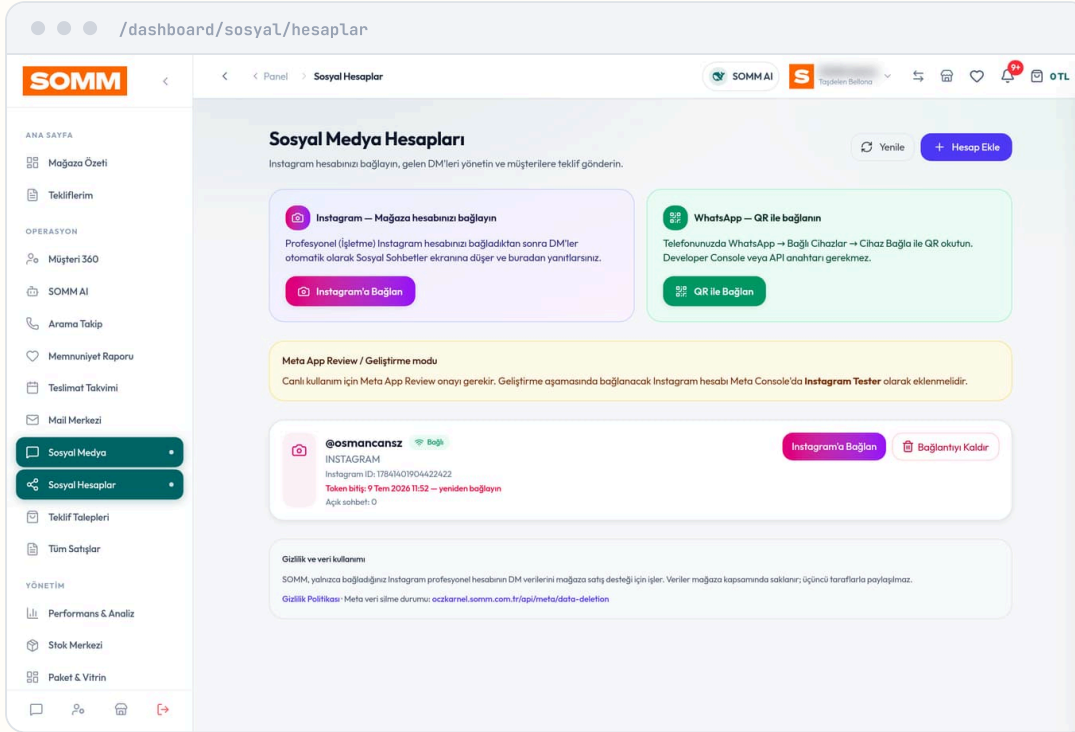
SATICI 82 / 91 /dashboard/mail

Mail Merkezi

Mağaza maili tek ekranda; yapay zekâ destekli işleme ve imza yönetimiyle.

KİME NE KAZANDIRIR?

Satıcı maili uygulamadan çıkmadan yönetir; yanıt hızlanır, hiçbir e-posta gözden kaçmaz.



MÜDÜR

83 / 91

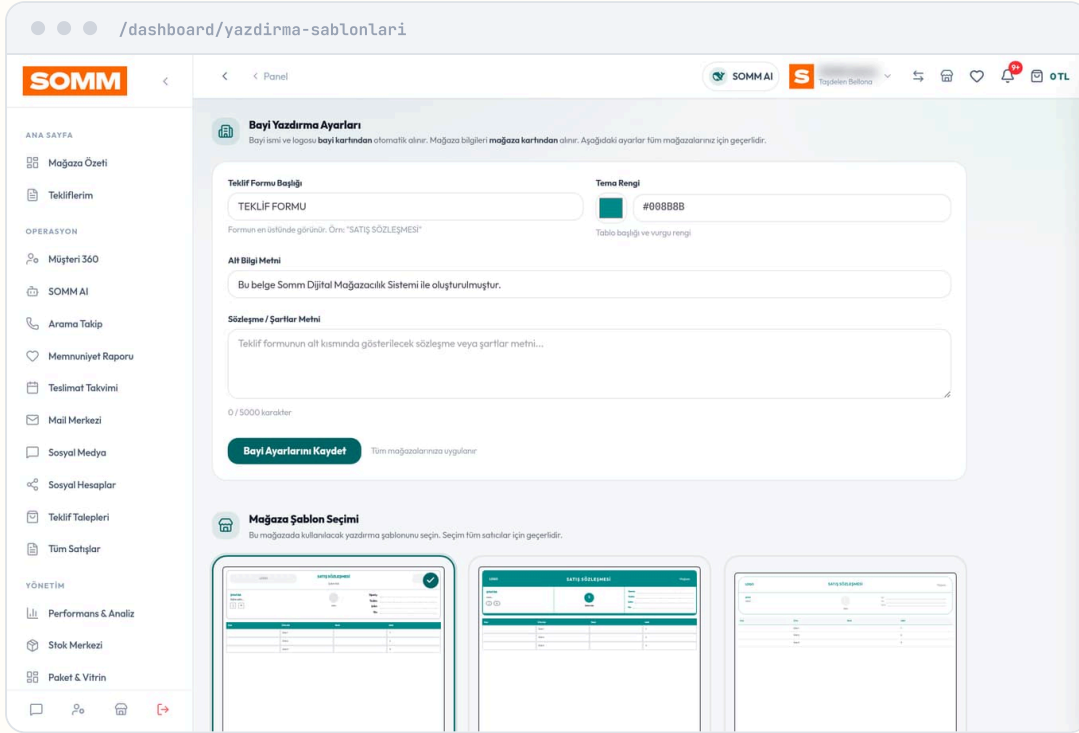
/dashboard/sosyal/hesaplar

Sosyal Hesaplar

Bağlı Instagram, Meta ve WhatsApp hesaplarının yönetimi.

KİME NE KAZANDIRIR?

Tüm sosyal kanallar tek yerden bağlanır; gelen her mesaj doğru mağazaya düşer.



MÜDÜR

85 / 91

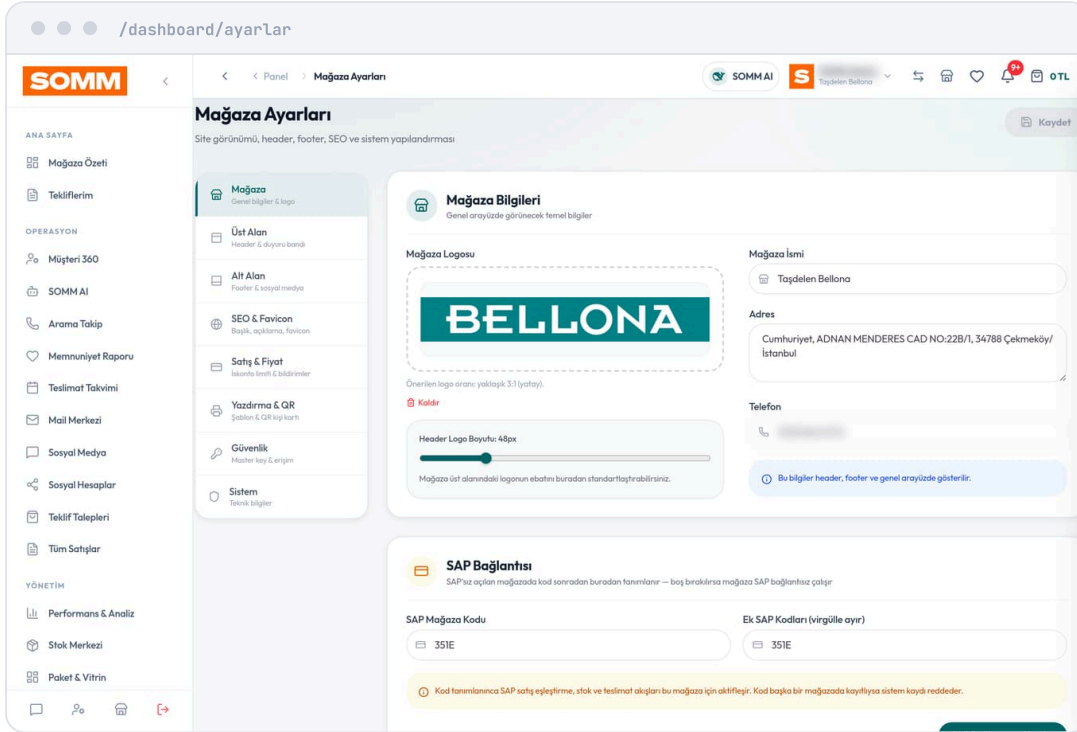
/dashboard/yazdirma-sablonlari

Yazdırma Şablonları

Teklif ve sipariş çıktılarının şablonları mağaza bağlamında yönetilir; her markanın düzeni kendine kalır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Müşterinin eline geçen her çıktı kurumsal ve tutarlı olur; marka karışması, dağınık kâğıt biter.



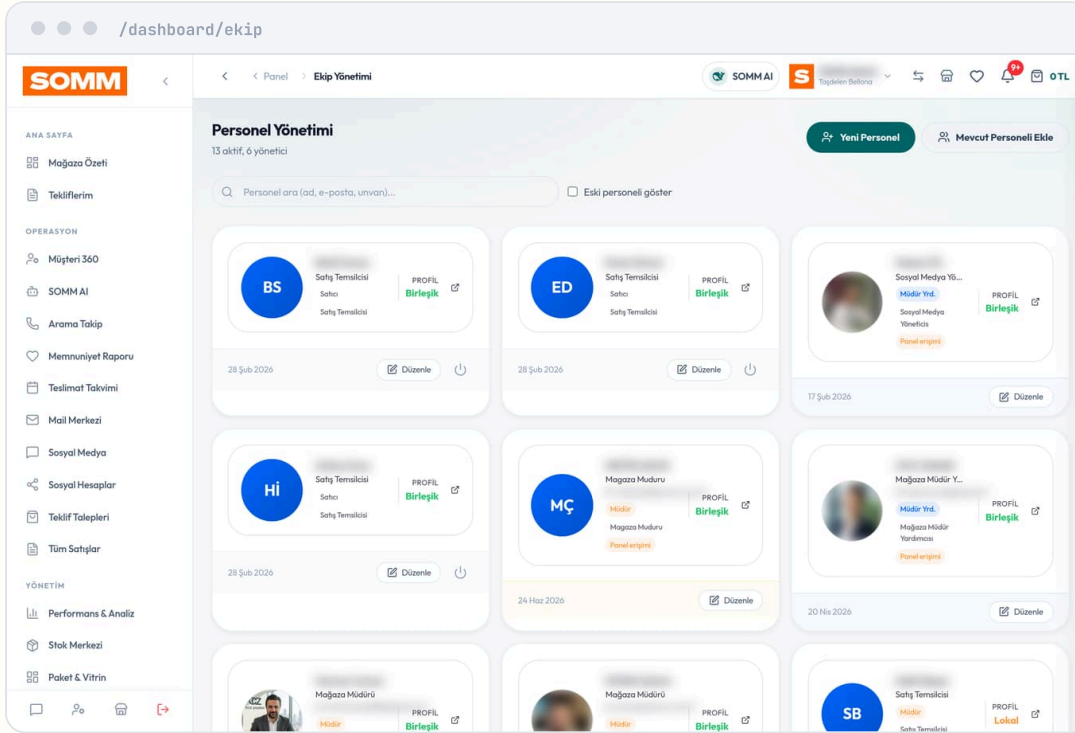
MÜDÜR 86 / 91 /dashboard/ayarlar

Mağaza Ayarları

Mağazanın kurumsal ve operasyon ayarları tek panelde toplanır.

KİME NE KAZANDIRIR?

Mağazanın tüm düğmeleri tek yerde; müdür ayar aramaya değil işe vakit ayırır.



MÜDÜR

87 / 91

/dashboard/ekip

Ekip Yönetimi

Mağaza personelinin eklenip düzenlendiği, rol ve yetkinin tanımlandığı ekran.

KİME NE KAZANDIRIR?

Kim neye erişir kristal netliğinde; işe giren gün başlar, ayrılan gün kapanır.

/dashboard/magaza-karti

SOMM

<

< Panel

SOMMAI

S

Tagdelen Bellona

OTL

ANA SAYFA

Mağaza Özeti

Tekliflerim

OPERASYON

Müşteri 360

SOMMAI

Arama Takip

Memnuniyet Raporu

Teslimat Takvimi

Mail Merkezi

Sosyal Medya

Sosyal Hesaplar

Teklif Talepleri

Tüm Satışlar

YÖNETİM

Performans & Analiz

Stok Merkezi

Paket & Vitrin

Mağaza Kartı

Nazamlar - 351E

Kaydet

Kimlik Bilgileri

Bu alanlar sistemin tarafından yönetilir.

MAĞAZA KODU

351E

SLUG

tasdelenbellona

SUBDOMAİN

bellona.somm.com.tr

MARKA ŞABLONU

bellona

SAP MAĞAZA KODLARI

351E

SAP DEPO

—

DURUM

Aktif

OLUŞTURULMA

22.02.2026

Mağaza Bilgileri

Bu alanları düzenleyebilirsiniz.

MAĞAZA ADI

Tagdelen Bellona

İL

İstanbul

İLÇE

Çekmeköy

ADRES

Cumhuriyet, ADNAN MENDERES CAD NO:22B/1, 34788 Çekmeköy/İstanbul

TELEFON

E-POSTA

NÜDÜR

88 / 91

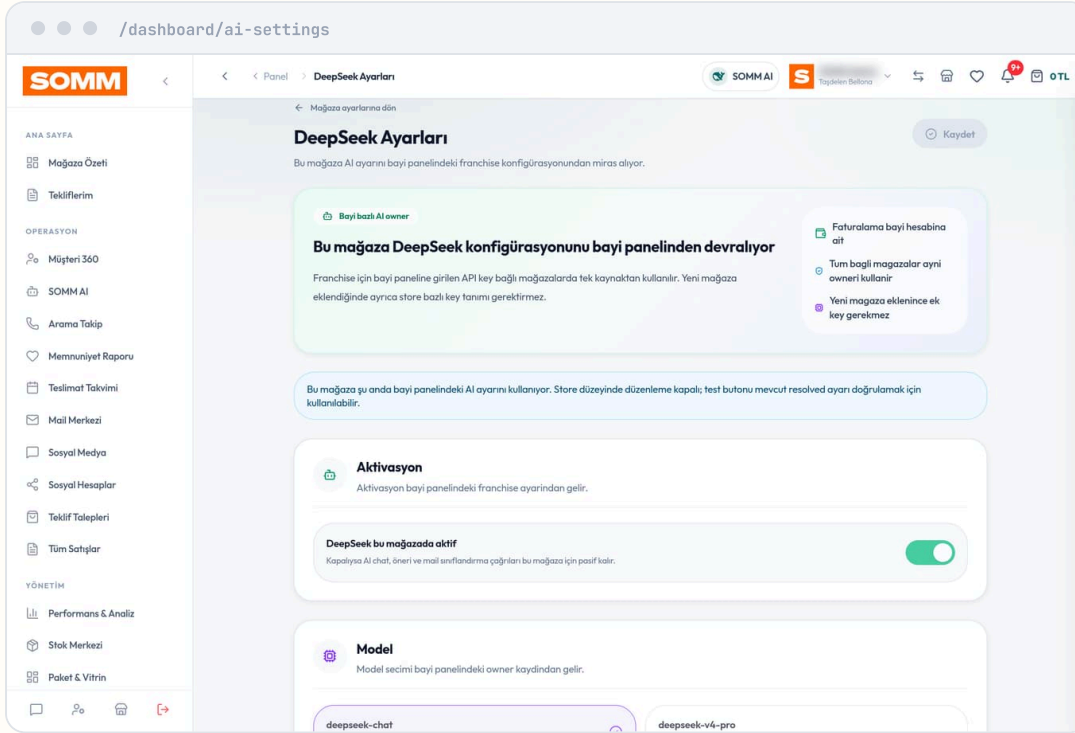
/dashboard/magaza-karti

Mağaza Kartı

Mağazanın künyesi, SAP kodu ve temel bilgileri.

KİME NE KAZANDIRIR?

Mağaza kimliği tek doğru kaynaktan gelir; her rapor doğru mağazaya bağlanır.



NÜDÜR

89 / 91

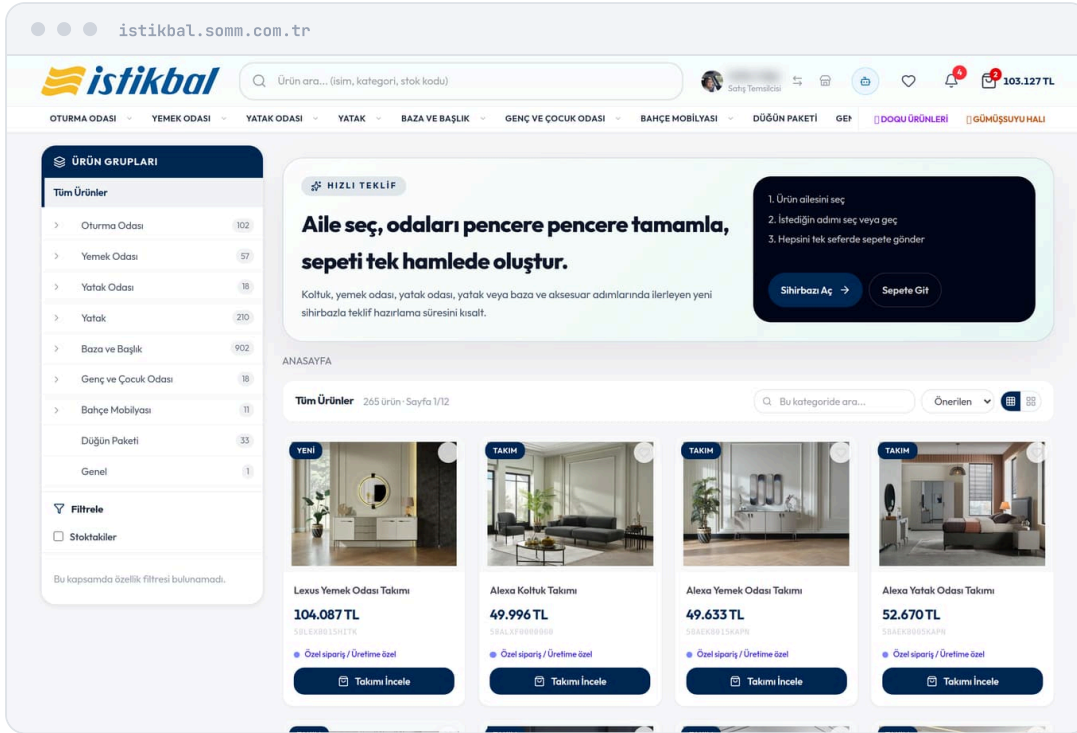
/dashboard/ai-settings

SOMM AI Ayarları

SOMM AI asistanı ve sağlayıcı ayarları.

KİME NE KAZANDIRIR?

Mağaza yapay zekâyı kendi ihtiyacına göre biçimlendirir; teknoloji patrona değil, mağazaya hizmet eder.



MÜŞTERİ • SATICI 90 / 91 istikbal.somm.com.tr

Çok Markalı Yapı — Tek Kod, Beş Kimlik

Aynı kaynak kod her markada kendi kimliğiyle yaşar: İstikbal kendi logosu, rengi ve kataloğuyla; Bellona, Bosch, Monda ve İmalat da öyle.

KİME NE KAZANDIRIR?

Yeni bir marka ya da mağaza açmak, sıfırdan yazılım değil mevcut gücü kimlikle giydirmek olur. Bir yerde geliştirilen her yenilik, ertesi gün hepsinde; bakım tek koddan yürür, maliyet beşe bölünmez.

istikbal.somm.com.tr/dashboard

SOMM

Panel > Tekliflerim

SOMMAI Toplam İstikbal 103.127 TL

Tekliflerim

Toplam 77 Bekleyen 12 Satılan 62 İptal 3

Müşteri ara...

KAYNAK IG WhatsApp Telefon Teklif Talebi Sosyal TESLİMAT İİ Dep İleri Teslimat Adres Soru İ diğer gelir ara...

MÜŞTERİ	SATICI	SATIŞ TARİHİ	TESLİM TARİHİ	TEKLİF	SAP SATIŞ	NOT	İŞLEM
Temmuz 2026 (6 kayıt)				226.367 ₺	186.920 ₺	—	—
Haftalık 06 Tem - 12 Tem (2 kayıt)				0 ₺	80.821 ₺	—	—
+ SAP Belge 9075134		08.07.2026	SAP: 08.07.2026	—	SAP SATIŞ 61.821 ₺	—	SAP Kaydı
+ SAP Belge 9072480		07.07.2026	SAP: 07.07.2026	—	SAP SATIŞ 19.000 ₺	—	SAP Kaydı
Haftalık 29 Haz - 05 Tem (4 kayıt)				226.367 ₺	106.099 ₺	—	—
+ DENEME		05.07.2026	19:02	TEKLİF 144.483 ₺	—	—	Detay Düzene
+		05.07.2026	15:00	TEKLİF 81.884 ₺	—	—	Detay Düzene
+ SAP Belge 9064499		05.07.2026	SAP: 05.07.2026	—	SAP SATIŞ 97.000 ₺	—	SAP Kaydı
+		03.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 0.000 ₺	—	SAP Kaydı

SATICI

91 / 91

istikbal.somm.com.tr/dashboard

İstikbal — Aynı Güç, Farklı Marka

İstikbal satıcısının Tekliflerim ekranı; Bellona ile birebir aynı yetenekler, İstikbal'in verisi ve kimliğiyle.

KİME NE KAZANDIRIR?

Ekip tek bir sistem öğrenir, her markada aynı ustalıklarla çalışır. Bir markadaki iyileştirme, tüm zincire aynı anda yayılır.

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 oluşturun

Ürün görüşmesi planla