

SOMM

MAĞAZA İÇİ SATIŞ & YÖNETİM PLATFORMU

Satış anından teslimata, tek mağaza hafızası.

Gerçek sistem ekranlarıyla SOMM Mağaza Uygulaması: satıcı, müdür, müşteri ve işletme sahibini aynı operasyon akışında buluşturan 12 katman ve 91 yetenek.

91

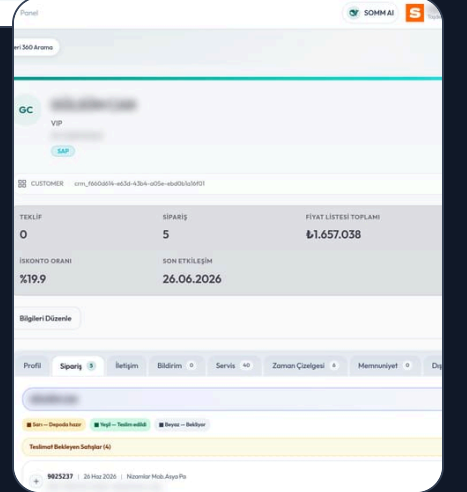
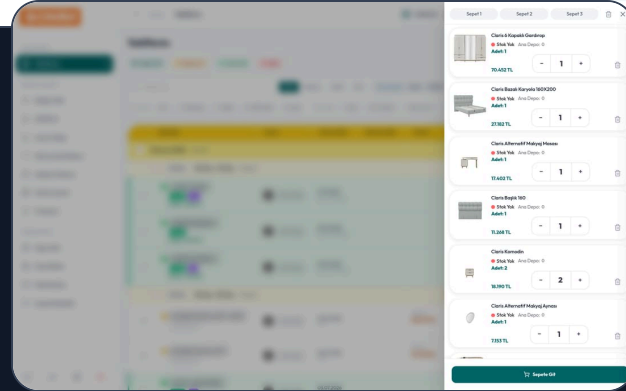
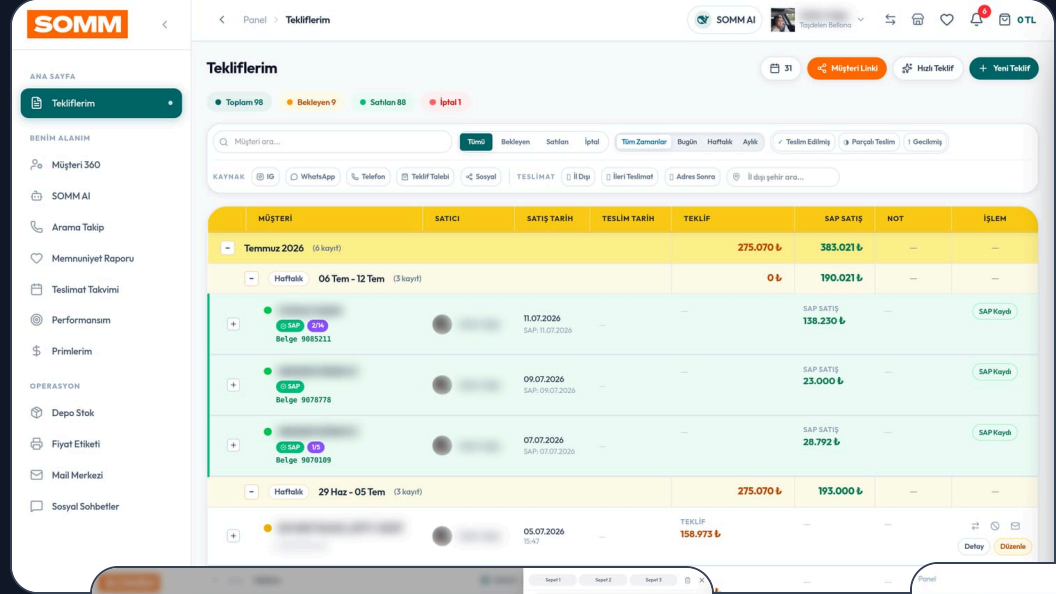
ÖZELLİK

12

OPERASYON KATMANI

5

MARKA KİMLİĞİ



Mağaza kapısından satış sonrasına kadar kesintisiz akış

SOMM tek bir ekran değildir. Bir müşterinin mağazayla kurduğu ilişkinin tamamını, rol ve veri bağlamını kaybetmeden birbirine bağlayan operasyon sistemidir.



Dağınık araçlar karar hızını düşürür. SOMM bağlamı tek yerde tutar.

PARÇALI ÇALIŞMA

- **Kâğıt ve hesap makinesi**
Fiyat ve alternatifler yeniden hesaplanır.
- **Kişisel WhatsApp**
Müşteri konuşması kurum hafızasına girmez.
- **Ayrı ERP ekranı**
Stok teyidi için satış konuşması bölünür.
- **Excel ve farklı listeler**
Hedef, prim ve teslimat farklı gerçekler üretir.
- **Kişiyeye bağlı takip**
Teklif ve aramalar vardiya değişiminde kaybolabilir.

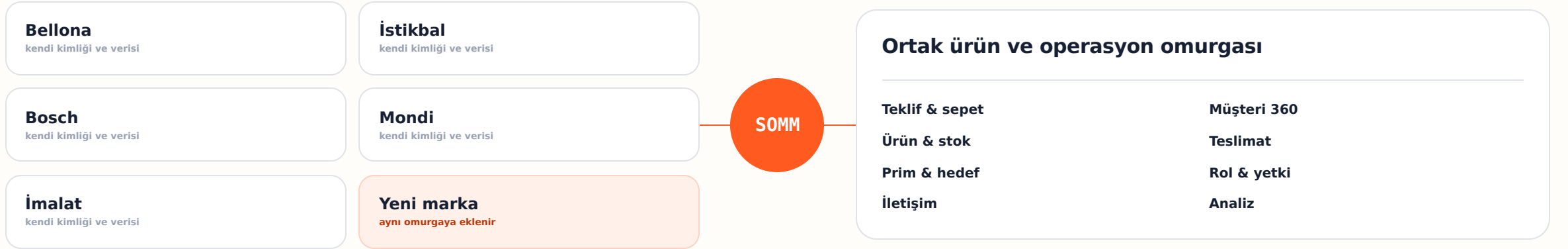


SOMM OMURGASI

- **Canlı fiyat ve çoklu sepet**
Alternatifler müşteri karşısında kurulur.
- **Birleşik iletişim**
Sohbet, teklif ve müşteri bağlamı korunur.
- **Katalog + güncel stok**
Ürün ve stok tek karar anında görünür.
- **Ortak hedef ve prim kuralı**
Ekip aynı hesaplama ve performans dilini kullanır.
- **Müşteri 360 ve görev kuyruğu**
İlişki kişiden bağımsız izlenir.

Bir kez geliştirilen güç, her markada kendi kimliğiyle yaşar

Mağaza uygulaması tek kaynak koddan çalışır; marka, mağaza ve kullanıcı kapsamı ayırır. Böylece deneyim tutarlı kalırken her marka kendi katalog ve görsel kimliğini korur.



01

Tek geliştirme hattı

İyileştirme tüm marka uygulamalarına aynı omurgadan yayılır.

02

Mağaza kapsamı

Katalog, stok, teklif ve kullanıcı verisi doğru mağaza bağlamında kalır.

03

Marka deneyimi

Logo, renk, katalog ve varyant davranışı markaya göre şekillenir.

Herkes aynı gerçeğe bakar; herkes kendi işini görür

SOMM ekran kalabalığı üretmek yerine rolün kararını öne çıkarır. Satıcı hızlanır, müdür kontrol eder, müşteri şeffaflık görür, işletme sahibi bütünü yönetir.

SATICI

Satışı kesmeden ilerler

Ürün ve stok arama

3 sepet ve hızlı hesap

Teklif / sipariş işlemleri

Prim ve performans

Müşteri iletişimi

MÜDÜR

Kârı ve ekibi yönetir

İskonto onayı

Hedef ve dönüşüm

Stok / teslimat riski

Kampanya ve vitrin

Rol ve ekip yönetimi

MÜŞTERİ

Tutarlı deneyim yaşar

Kurumsal teklif

Ürün ve fiyat görünürlüğü

Sipariş takibi

Online vitrin

Satış sonrası iletişim

İŞLETME SAHİBİ

Operasyonun tamamını görür

Satış ve kârlılık

Hedef ve hakediş

Üretim / depo

P&L ve lojistik

Çok mağaza disiplini

12 operasyon katmanı, 91 görünür yetenek

Sunumun devamında her katman gerçek sistem ekranıyla açılır. Son bölümde 91 özelliğin tamamı, rolü ve iş değeriyle birlikte envanter olarak yer alır.

01 • 9 YETENEK Teklif Yönetimi Teklif • Kanal • İskonto	02 • 11 YETENEK Mağaza Özeti & Müdür Paneli Hedef • Dönüşüm • Kâr	03 • 7 YETENEK Satış & Sepet 3 sepet • Canlı hesap • Ödeme	04 • 2 YETENEK Teslimat Zekâsı & Etiketler Parçalı sevk • İl dışı • Gecikme
05 • 6 YETENEK Müşteri 360° & Memnuniyet 360° kart • Arama • Memnuniyet	06 • 3 YETENEK Online Mağaza (E-Store) Vitrin • Talep • Sipariş	07 • 10 YETENEK İmalat / E-Store ERP Üretim • Depo • P&L	08 • 7 YETENEK Stok & SAP Entegrasyonu ERP veri • Stok • Etiket
09 • 7 YETENEK Prim & Hakediş Kural • Hakediş • Şeffaflık	10 • 11 YETENEK Katalog & Ürün Varyant • Fiyat • Görsel	11 • 6 YETENEK Yardımcı Araçlar & Sistem Senkron • Mail • Güvenlik	12 • 12 YETENEK İletişim, Yönetim & Çok Marka Omnichannel • Ekip • Marka

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.

TEKLİF

KANAL

İSKONTO

İş sonucu

Fırsatı görünür kılar, satış konuşmasını hızlandırır ve her teklifin izini korur.

Tekliflerim — Her Teklifin İzini Sür

Teklif Önizleme & Hızlı İşlemler

Sağ Tuş Hızlı Menü

Sipariş Detayı

Sipariş Formu

Hızlı Teklif

Tüm Teklifler — Kanalin Hangisi Kazandırıyor?

İskonto Onayı — Kâr Kontrolünden Çıkmaz

Teklif Talepleri

/dashboard

SOMM

<

Panel > Tekliflerim

SOMMAI

Taydelen Bekirca

OTL

ANA SAYFA

Tekliflerim

BENİM ALANIM

Müşteri 360

SOMMAI

Arama Takip

Memnuniyet Raporu

Teslimat Takvimi

Performansım

Primlerim

OPERASYON

Depo Stok

Fiyat Etiketi

Mail Merkezi

Sosyal Sohbetler

Tekliflerim

Tümü

Bekleyen

Satılan

İptal

Tüm Zamanlar

Bugün

Haftalık

Aylık

Teslim Edilmiş

Parçalar Teslim

Gecikmiş

KAYNAK

ID

WhatsApp

Telefon

Teklif Talebi

Sosyal

 TESLİMAT

İl Dışı

İleri Teslimat

Adres Sonra

İl dışı şehir ara...

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 BeLge 9085211		11.07.2026 SAP: 11.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 138.230 ₺	—	SAP Kaydı
+ SAP BeLge 9078778		09.07.2026 SAP: 09.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 23.000 ₺	—	SAP Kaydı
+ SAP BeLge 9070109		07.07.2026 SAP: 07.07.2026	—	—	SAP SATIŞ 28.792 ₺	—	SAP Kaydı
- Haftalık 29 Haz - 05 Tem (3 kayıt)				275.070 ₺	193.000 ₺	—	—
+		05.07.2026 15:47	—	TEKLİF 158.973 ₺	—	—	Detay Düzenle
+		05.07.2026 15:45	—	TEKLİF 116.096 ₺	—	—	Detay Düzenle

9 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

3 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

02

Mağaza Özeti & Müdür Paneli

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

HEDEF

DÖNÜŞÜM

KÂR

İş sonucu

Müdürün hedef, dönüşüm, iskonto ve kârlılığı aynı karar yüzeyinde yönetmesini sağlar.

Mağaza Özeti — Müdürün Kumanda Paneli

SOMM AI — Mağazanın Operasyon Asistanı

Mağaza Analizi — Hedef vs Gerçekleşen

Teklif Maliyeti & Kârlılık

Satıcı Performansı

Performans & Analiz

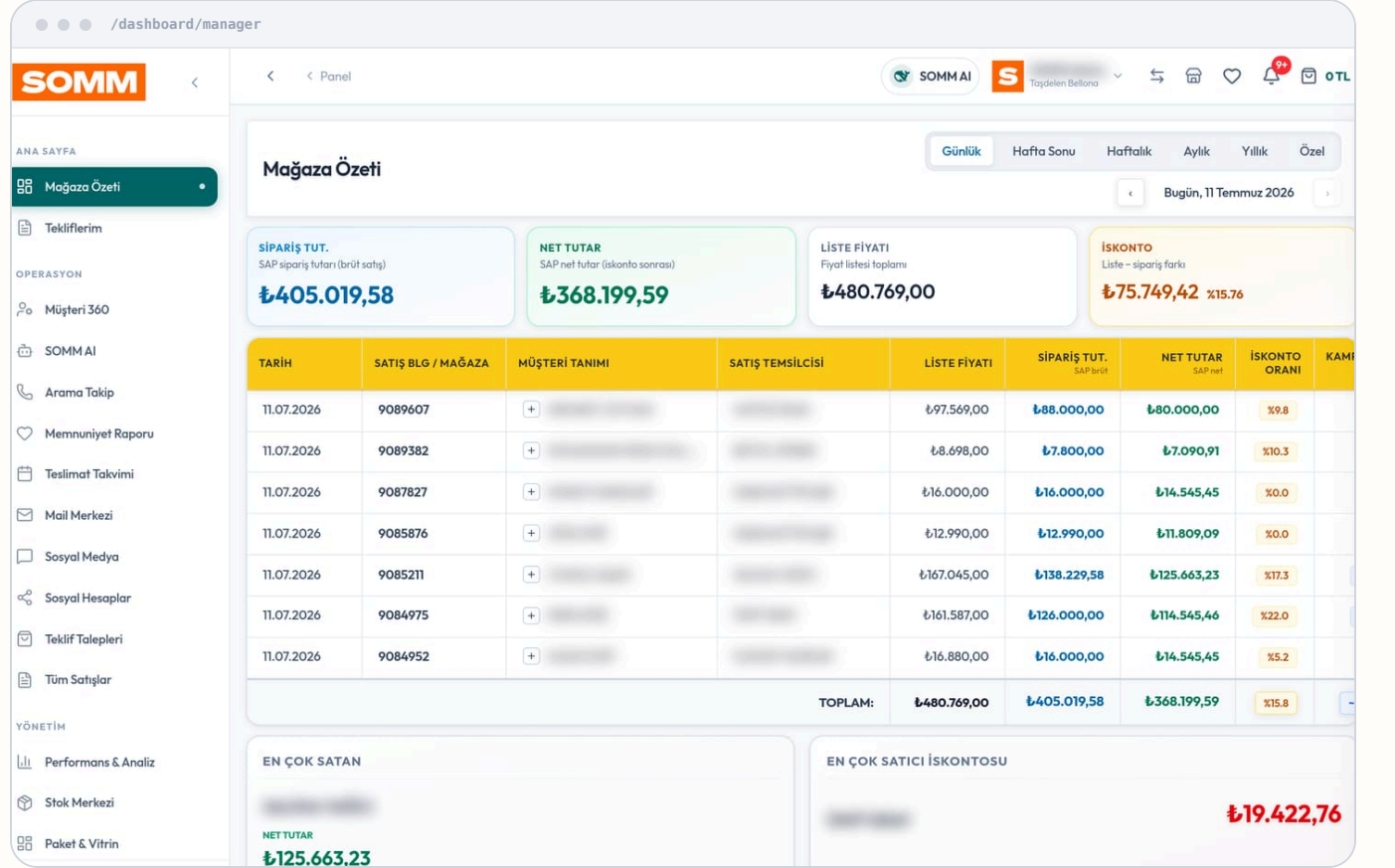
ABC Analiz

Müşteri İçgörü Analizi

Satıcı Sıralaması

Satıcı Hedefleri

Hedef Planlama



11 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

2 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

03

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

CANLI HESAP

ÖDEME

İş sonucu

Ürün, fiyat, ödeme ve alternatif teklifleri müşteri beklemeden tek akışta kurar.

3 Sepet Sistemi — Aynı Anda Üç Ayrı İhtimal

Ürün Ekleme — SAP'tan Canlı Stokla

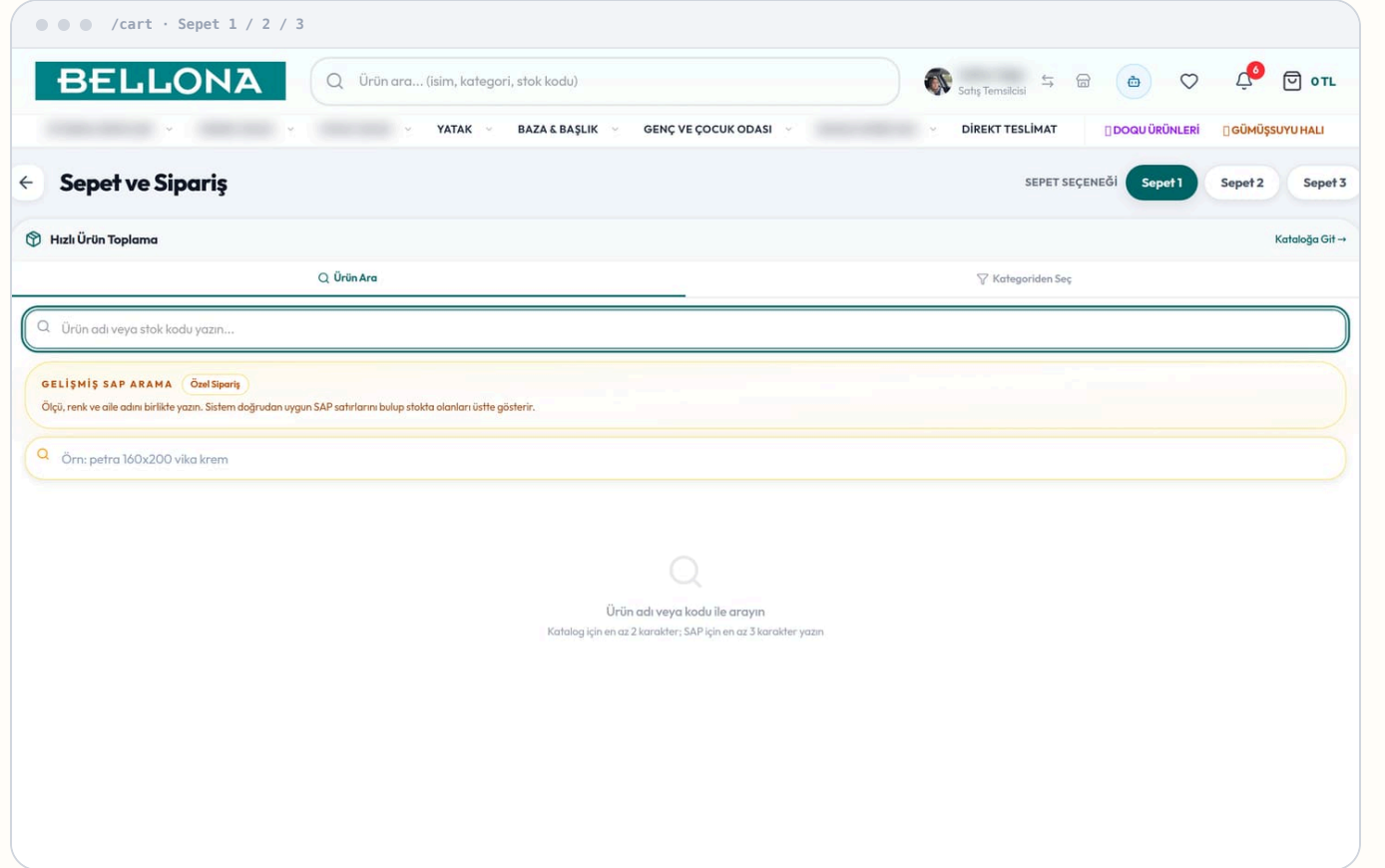
Sepette Düzenleme — Manuel Fiyat & Anlık Hesap

Hızlı Hesap — Parçaları Seç, Anında Topla

Teklif Editörü

Vitrin & Paket Yönetimi

Kampanyalar



7 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

2 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

04

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.

PARÇALI SEVK

İL DIŞI

GECİKME

İş sonucu

Teslimat riskini müşteri aramadan önce görünür; parçalı ve il dışı sevkiyatı yönetilebilir kılar.

Parçalı Sevkiyat & İl Dışı Şehir Arama

Gecikmiş Uyarısı, Zam Etiketleri & Teslim Durumları

MÜŞTERİ	SATICI	SATIŞ TARİHİ	TESLİM TARİHİ	TEKLİF	SAP SATIŞ	NOT	İŞLEM
Temmuz 2026 (1 kayıt)				0 ₺	190.000 ₺	—	—
Haftalık 06 Tem - 12 Tem (1 kayıt)				0 ₺	190.000 ₺	—	—
SAP 1/16 İl Dışı-BOLU Belge 9079440	ÜE	09.07.2026	20.08.2026	—	SAP SATIŞ 190.000 ₺	—	Detay Düzenle
Haziran 2026 (2 kayıt)				0 ₺	565.000 ₺	—	—
Haftalık 01 Haz - 07 Haz (2 kayıt)				0 ₺	565.000 ₺	—	—
SAP 7/16 İl Dışı-TRABZON-SÜRMENE Belge 8953370		07.06.2026	28.07.2026	—	SAP SATIŞ 155.000 ₺	—	Detay Düzenle
SAP 1/16 İl Dışı-DIYARBAKIR Belge 8948389		06.06.2026	15.07.2026	—	SAP SATIŞ 410.000 ₺	TEMMUZ 10 İÇİN HABER VERİCEK	Detay Düzenle

2 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

1 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

05

Müşteri 360° & Memnuniyet

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

360° KART

ARAMA

MEMNUNİYET

İş sonucu

Satış sonrası ilişkiyi hafızaya dönüştürür; müşteri geçmişi, arama ve memnuniyet tek kartta birleşir.

Müşteri 360° Kartı

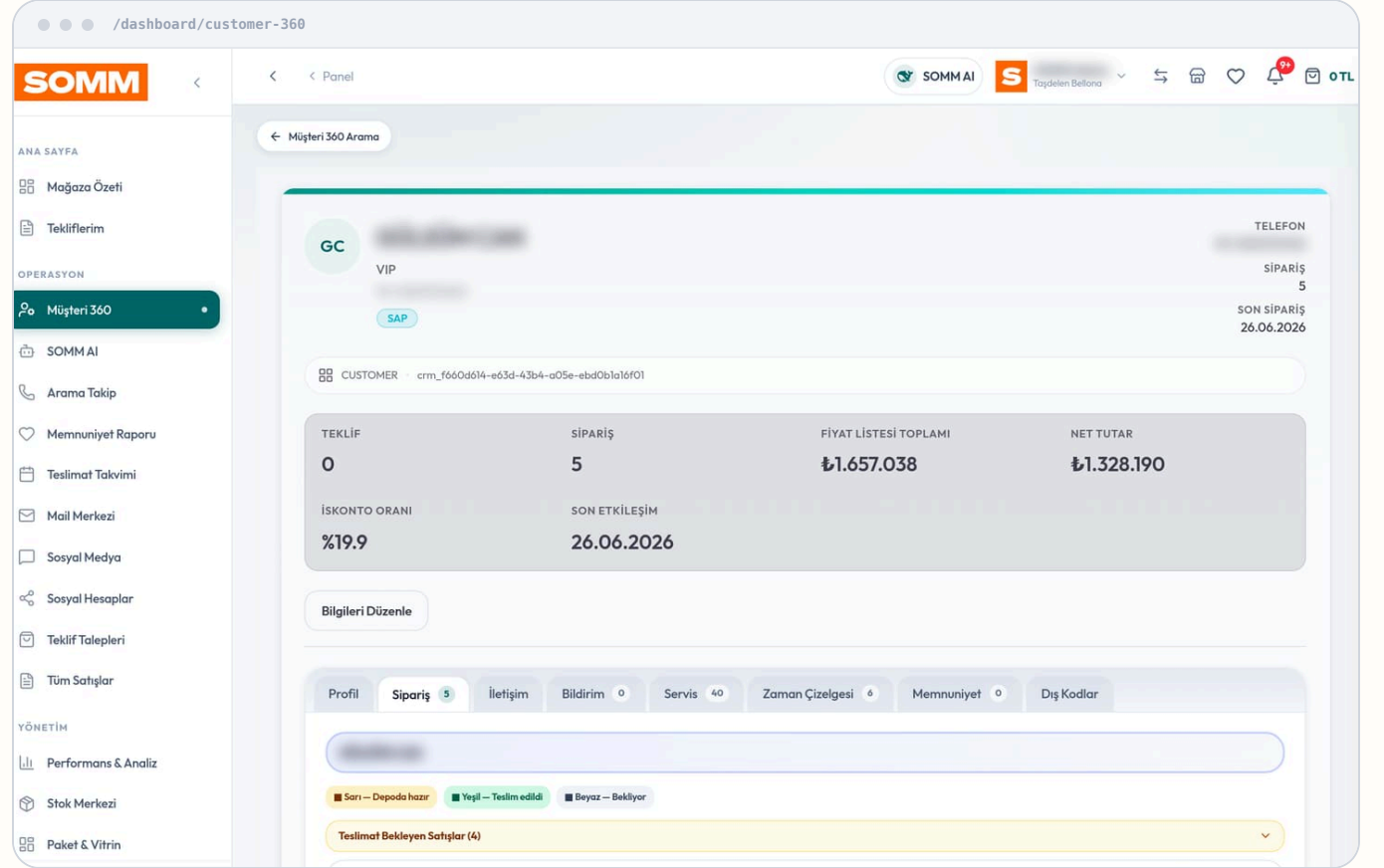
Zaman Çizelgesi — Müşterinin Hikâyesi

Arama Takip — Kimseyi Unutma

Memnuniyet Karnesi

Öneri & Hata Bildir

Geri Bildirim Yönetimi



6 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

4 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

06

Online Mağaza (E-Store)

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

VİTRİN

TALEP

SİPARİŞ

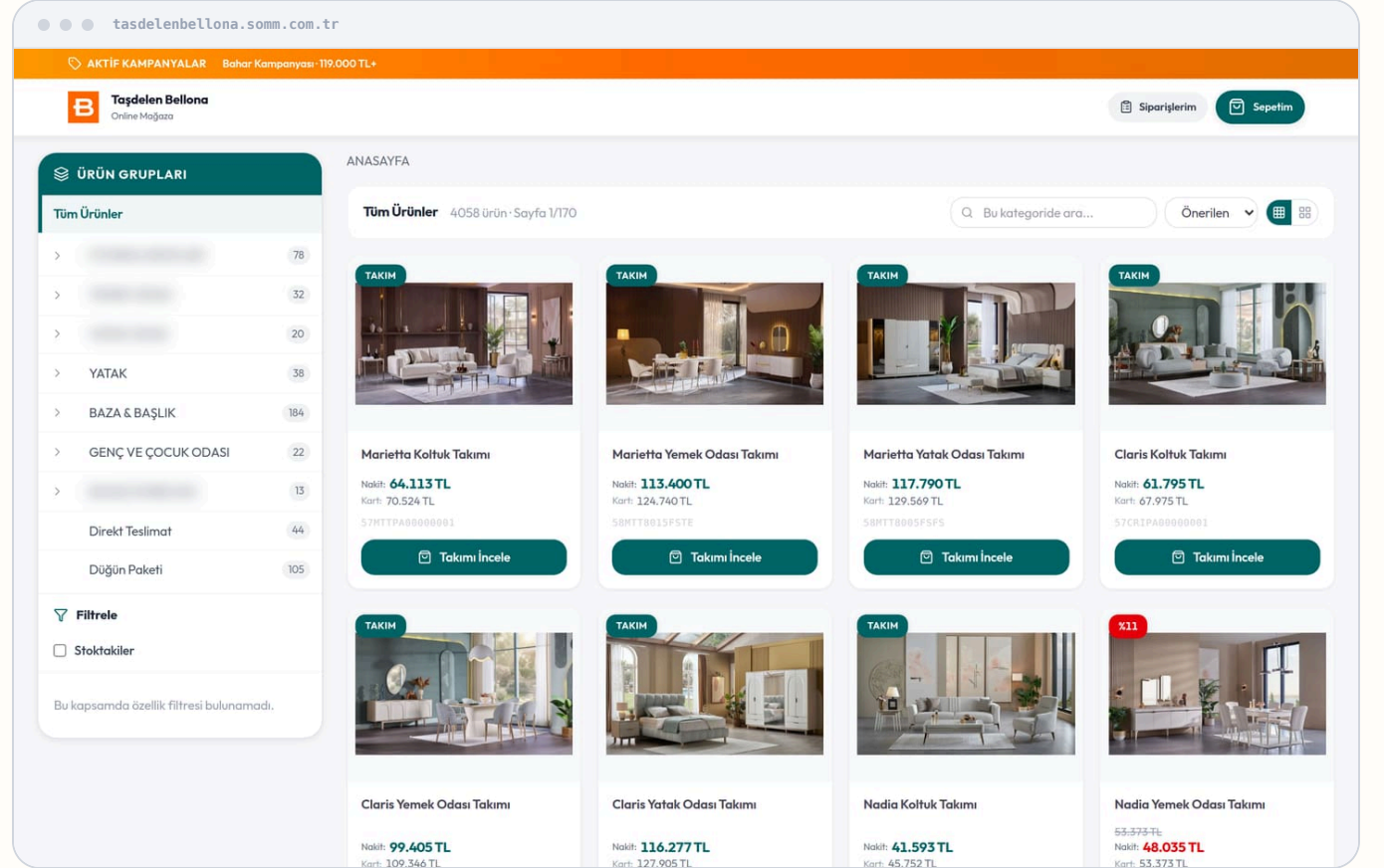
İş sonucu

Fiziksel mağazanın ürün ve teklif deneyimini müşterinin ekranına taşır.

E-Store — Müşteriye Özel Online Mağaza

Müşteriden Teklife — Teklif Talepleri'ne Otomatik Akış

Online Mağaza Ayarları



3 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

3 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

07

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.

ÜRETİM

DEPO

P&L

İş sonucu

Üretimden muhasebeye kadar imalattan satış yapan işletmenin operasyon omurgasını kurar.

E-Store Komuta Merkezi

Muhasebe & Karlılık (P&L)

Cari Hesaplar

Kasa

Faturalar

Satış (İmalattan)

Depo & Stok

Ürün Kataloğu & Üretici

Sevkiyat & Teslimat Takvimi

Lojistik Maliyet & Raporlar

The screenshot displays the SOMM E-Store Komuta dashboard. The top navigation bar includes the SOMM logo, a user profile, and a date selector for 'Dönem: 2026-07'. The main content area is titled 'E-Store Komuta' and 'Operasyonel özet — her metrik kaynağına bağlı'. It features four key performance indicators (KPIs): KRİTİK STOK (0), GECİKEN TESLİMAT (0), AÇIK SATIŞ (0), and NET KÂR (AY) (₺0,00). Below these, a horizontal menu allows navigation between various modules: Komuta, Ürün Ekle, Katalog, Fiyat, Depo, Satış, Takvim, Sevkiyat, Loj. Maliyet, Muhasebe, Cari, Kasa, Faturalar, and Raporlar. The main section is divided into two columns. The left column, 'SON SATIŞLAR', shows a table with headers 'Fiyat', 'Tarih', 'Net', and 'Maliyet', but it is currently empty, displaying the message 'Henüz satış kaydı yok — ilk satışı oluşturun'. The right column, 'HIZLI İŞLEM', contains several quick action buttons: '+ Ürün ekle', 'Fiyat yönetimi', 'Yeni satış', 'Depo girişi', 'Ürün kataloğu', 'Teslimat takvimi', 'Sevkiyat', and 'Muhasebe'. At the bottom right, a 'DÖNEM ÖZETİ' (Period Summary) table shows: Brüt kâr (₺0,00), Gider (₺0,00), and Lojistik (₺0,00). The left sidebar menu lists various modules under categories: 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), and YÖNETİM (Performans & Analiz, Stok Merkezi, Paket & Vitrin).

10 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

2 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

08

Stok & SAP Entegrasyonu

Gerçek stok, güncel. SAP'tan akan veri planlı aralıklarla tazelenir; depodaki mal, sepetteki üründe canlı görünür.

ERP VERİ

STOK

ETİKET

İş sonucu

Katalog ile ERP stoğunu aynı karar anında birleştirir; verilen sözün veriye dayanmasını sağlar.

Depo Stok — SAP ile Canlı, 15 Dakikada Bir Taze

Stok Merkezi

Katalog & Stok Görünümü

Teşhir Fiyat Etiketi — Otonom Hazırla & Yazdır

SAP Raporları

SAP Senkron

SAP Teslimat

/dashboard/depo-stok

404

This page could not be found.

7 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

3 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

Prim & Hakediş

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

KURAL

HAKEDİŞ

ŞEFFAFLIK

İş sonucu

Prim ve hakediş ortak kurala bağlar; performansı şeffaf ve izlenebilir hale getirir.

Prim Ayarları

Marka Primi

Müdür Primi

Personel Primleri

Müdür Hakedişi

Primlerim

Performansim

SOMM

<

< Panel

SOMM AI

S

Taydelen Bellona

9+

OTL

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

Prim Ayarları

+ Yeni Kural

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.
Kota: Dağıtım 60.000€

Kaydet

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

+ Kademe Ekle

Özellik:

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

7 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

2 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

10

Katalog & Ürün

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

VARYANT

FİYAT

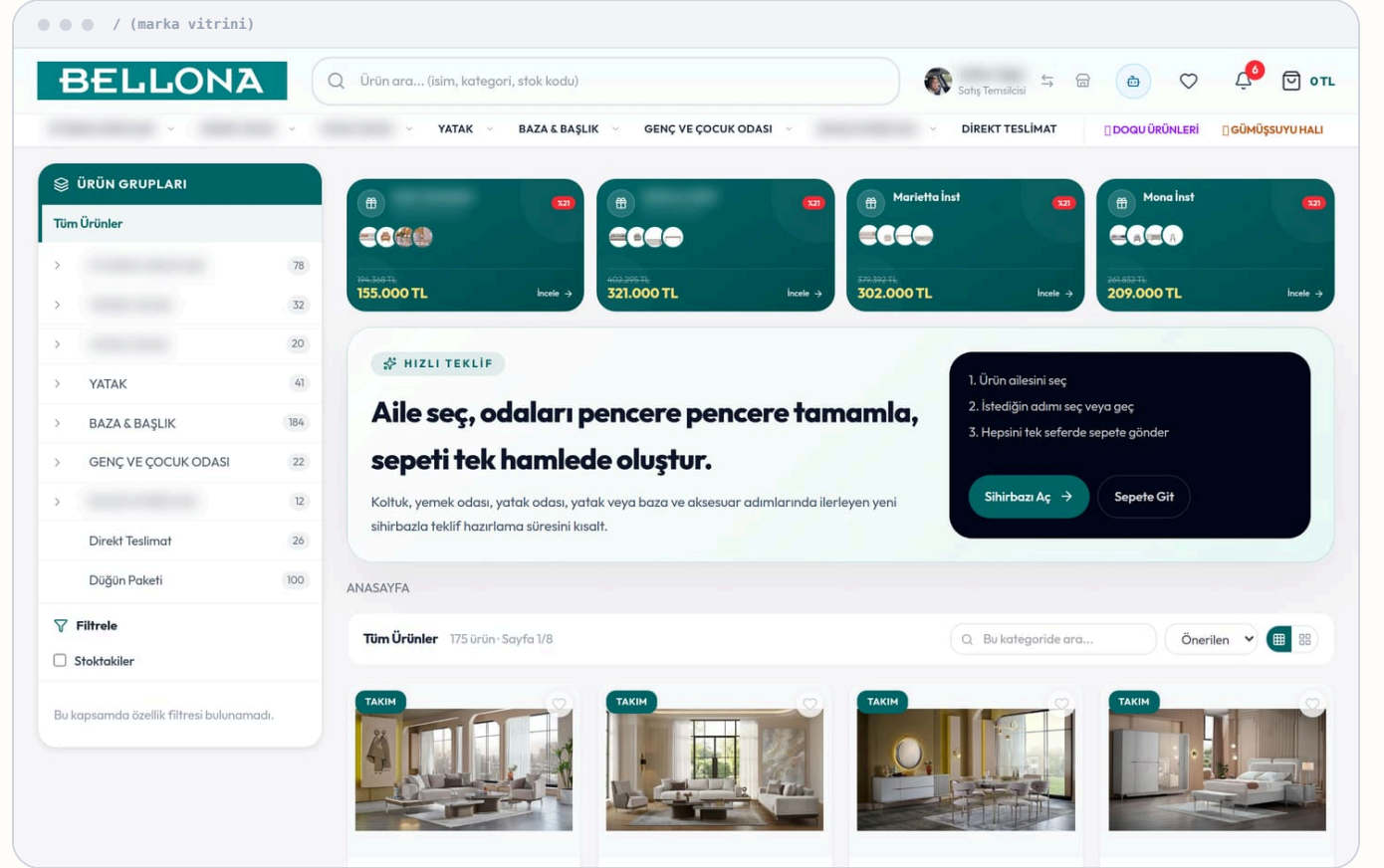
GÖRSEL

İş sonucu

Ürünün kimliği, varyantı, fiyatı, stoğu ve vitrini tek katalog akışında buluşur.

Vitrin / Katalog Ürün Arama Ürün Kartı Ürün Aile Kartı — Estella, Petra... Katalog Yönetimi Kategoriler

Ana Sayfa Bannerları Hediyeler Kart Taksit & Vade Farkı (Komisyon) Fiyat Etiketleri QR İletişim Kartı



11 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

4 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

11

Yardımcı Araçlar & Sistem

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

SENKRON

MAİL

GÜVENLİK

İş sonucu

Senkron, tarayıcı, mail ve hesap araçlarıyla operasyonun görünmeyen işlerini düzenler.

Müşteri Listesi

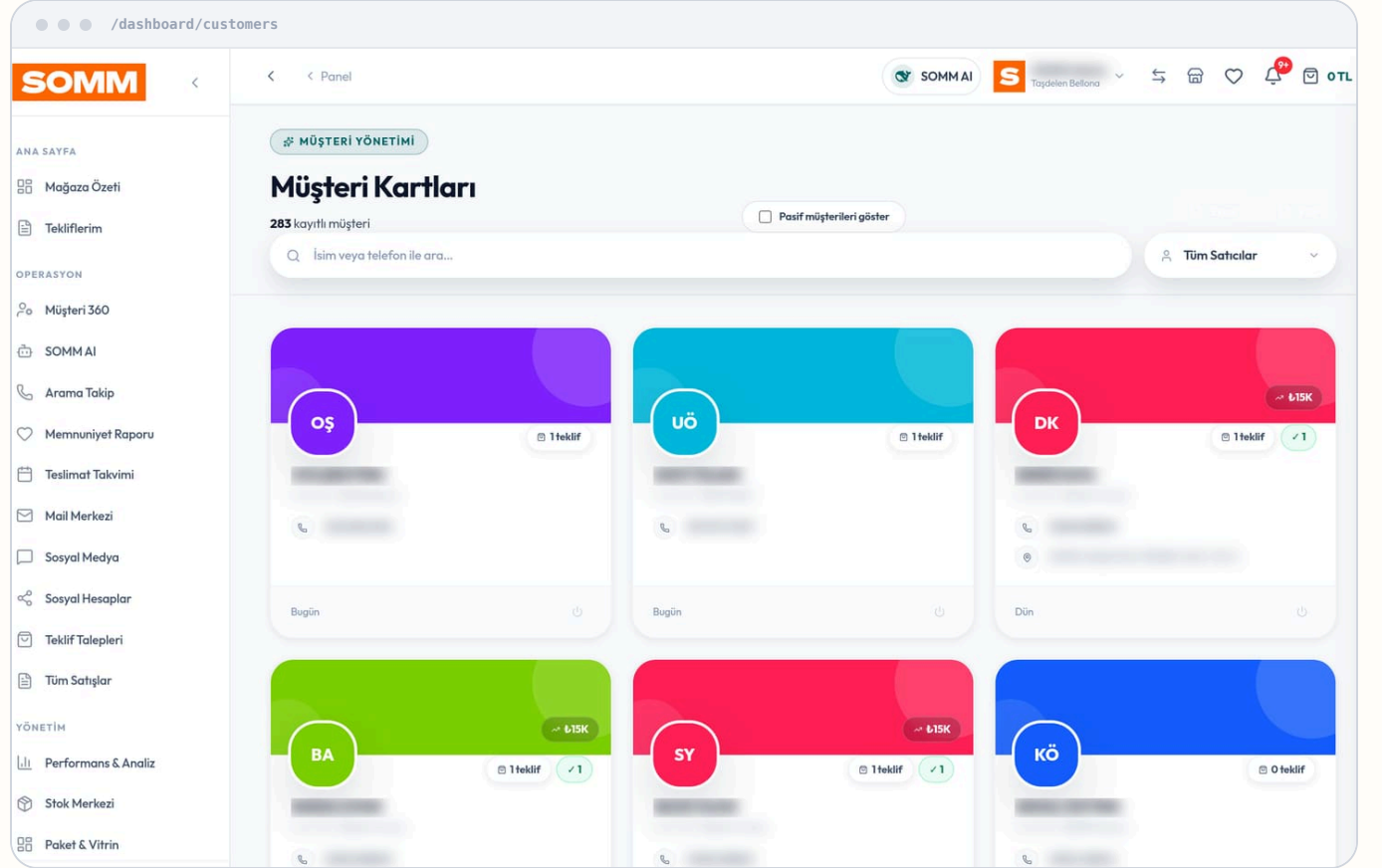
Veri Senkron

Fiyat & Ürün Tarayıcı

Mail Kontrol

Mail İmzası

Profil & Güvenlik



6 özellik

Bu katmanda kayıtlı yetenek

3 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir

12

İletişim, Yönetim & Çok Marka

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

OMNİCHANNEL

EKİP

MARKA

İş sonucu

Sosyal iletişim, teslimat, ekip, mağaza kimliği ve çok markalı yapıyı tek merkezde tutar.

Sosyal Sohbetler — WhatsApp & Instagram Tek Kutuda

Teslimat Takip

Mail Merkezi

Sosyal Hesaplar

Mail AI Günlüğü

Yazdırma Şablonları

Mağaza Ayarları

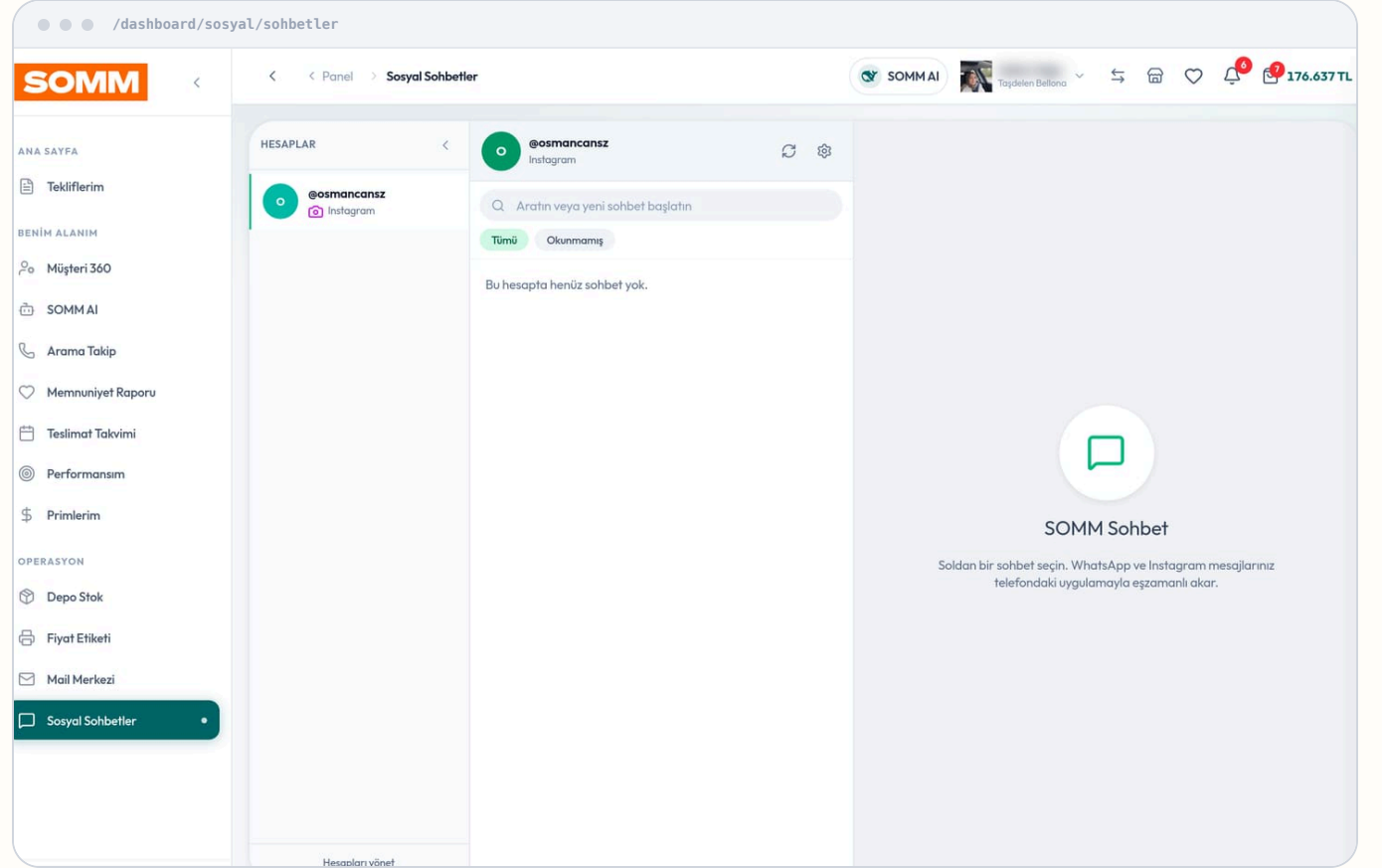
Ekip Yönetimi

Mağaza Kartı

SOMM AI Ayarları

Çok Markalı Yapı — Tek Kod, Beş Kimlik

İstikbal — Aynı Güç, Farklı Marka



12 özellik

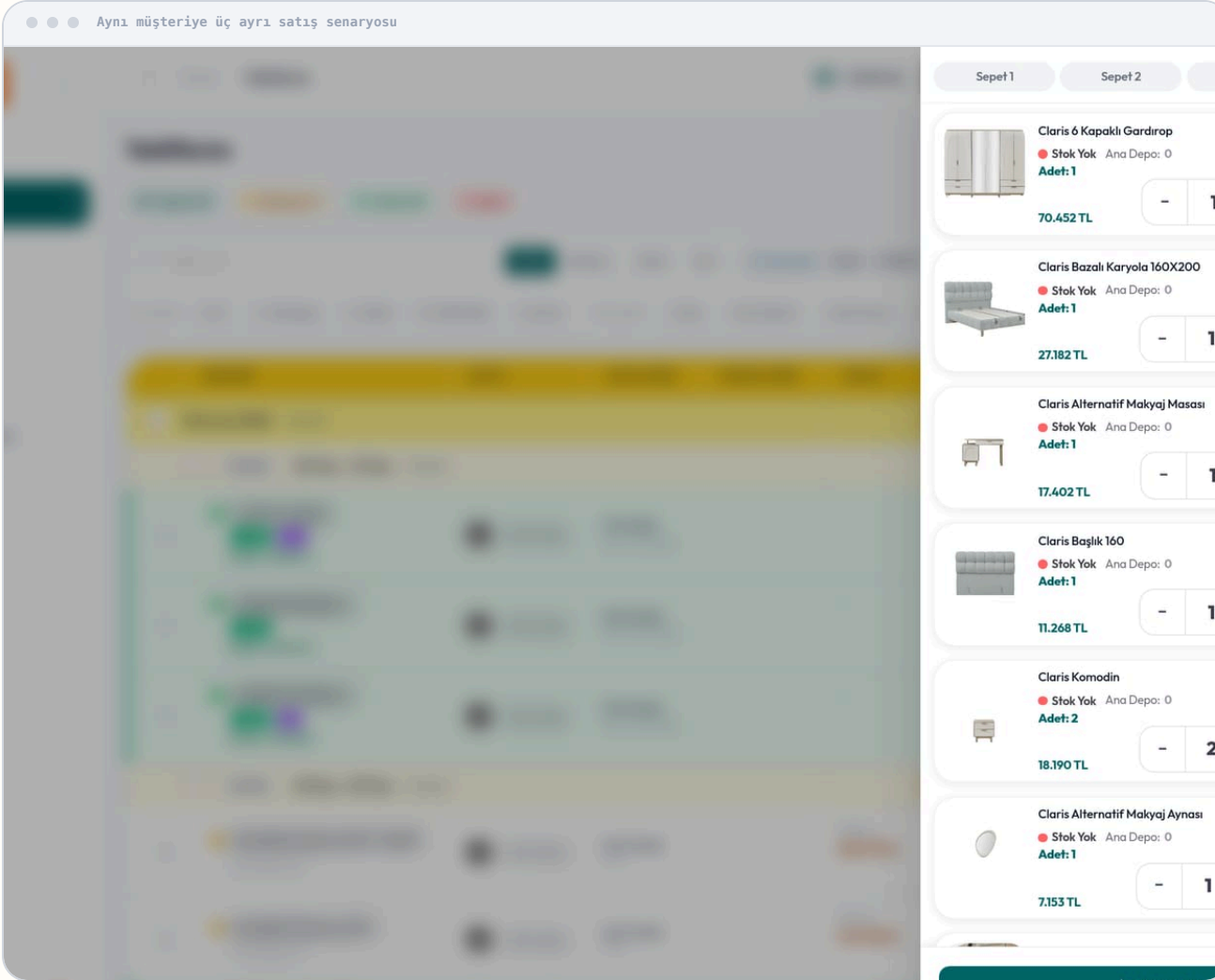
Bu katmanda kayıtlı yetenek

3 rol görünümü

İş bağlamına göre erişim

Canlı ürün ekranı

Kişisel veriler maskelenmiştir



SOMM

SATIŞ & SEPET

Aynı müşteriye üç ayrı satış senaryosu

Bütçeli, orta ve premium seçenekleri aynı anda kurun; müşteri kararsızken satış akışını sıfırlamayın.

Üç bağımsız sepet

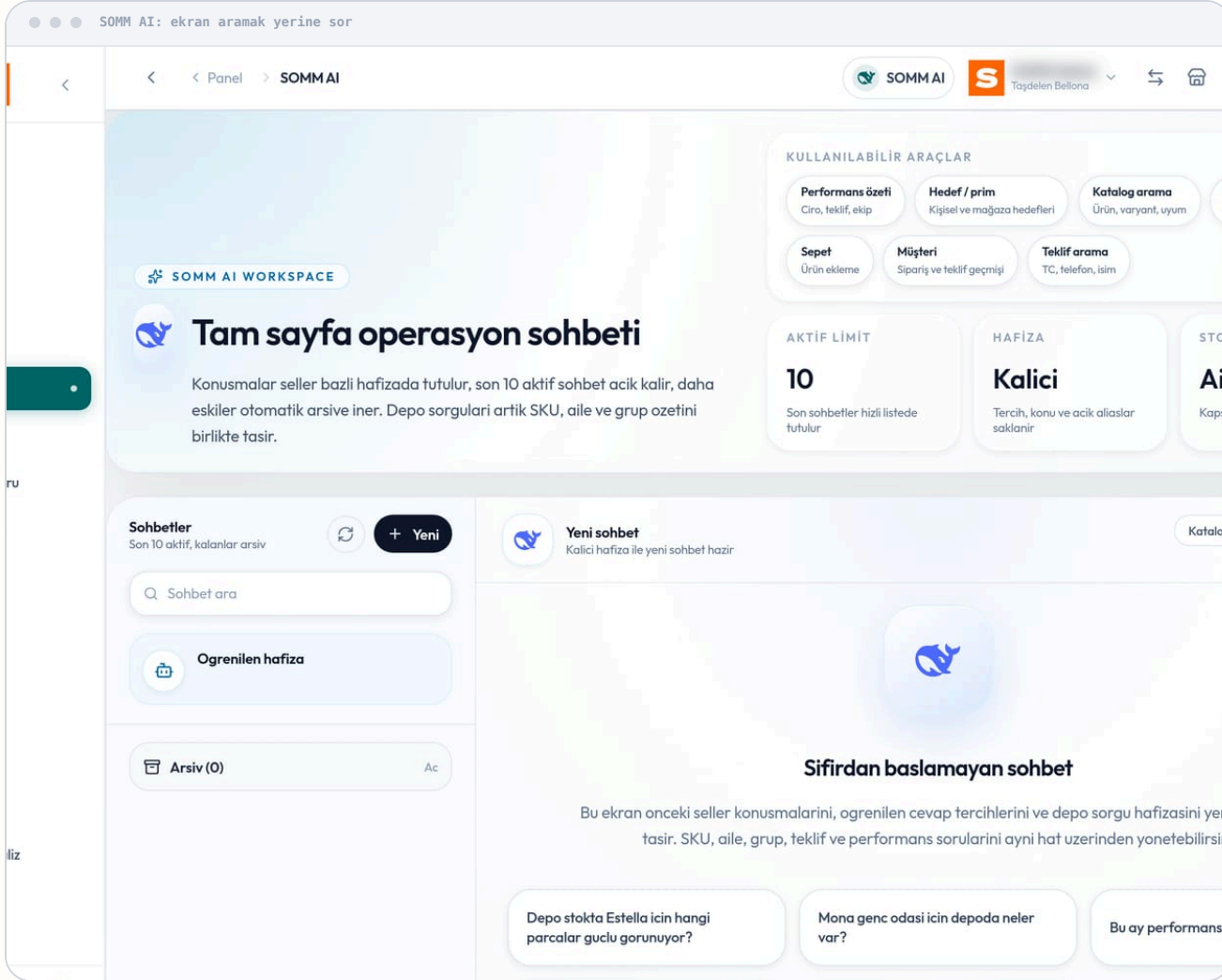
Manuel ve kampanyalı fiyat

Nakit / kredi karşılaştırması

Seçili parçalarla hızlı hesap

Operasyon etkisi

Kararsızlık, yeniden veri girişi değil karşılaştırılabilir alternatiflere dönüşür.



SOMM

OPERASYON ASİSTANI

SOMM AI: ekran aramak yerine sor

Stok, katalog, performans, prim, müşteri ve teklif soruları doğal dille tek çalışma alanında yanıtlanır.

Kalıcı konuşma hafızası

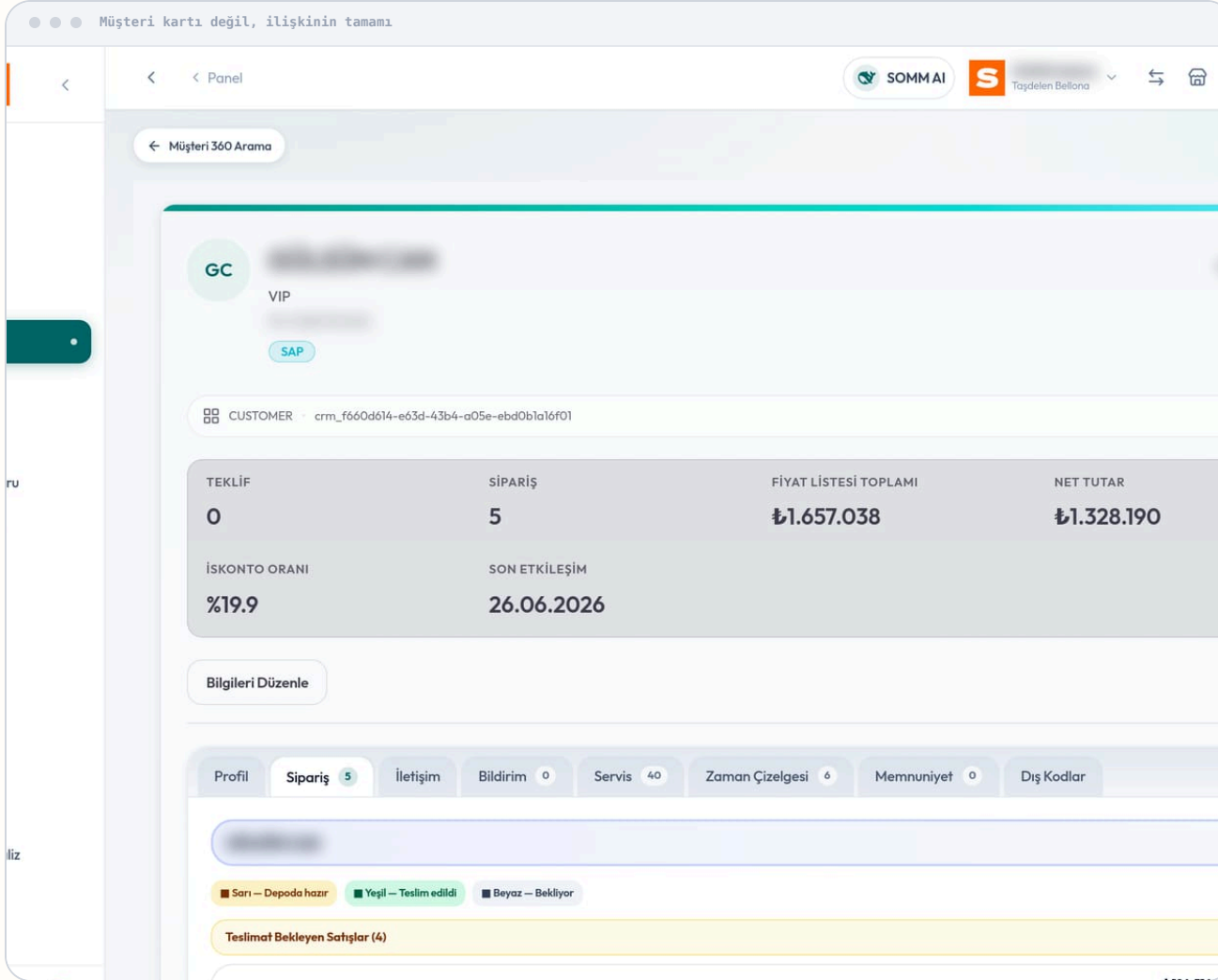
SKU, aile ve grup stok sorgusu

Kişisel hedef ve prim özeti

Yeni kullanıcı için canlı rehber

Operasyon etkisi

Sistemin öğrenme eşiği düşer; doğru bilgiye giden yol kısalır.

**SOMMAI****MÜŞTERİ 360°**

Müşteri kartı değil, ilişkinin tamamı

Teklif, sipariş, iletişim, servis, zaman çizelgesi ve memnuniyet aynı müşteri bağlamında birleşir.

Tek kimlik ve geçmiş

Sipariş / teklif finans özeti

Kronolojik zaman çizelgesi

Arama ve memnuniyet takibi

Operasyon etkisi

Telefon açılmadan önce müşteri tanınır; sorun ve yeni satış fırsatı aynı bağlamda görülür.

Teslimat sorun olmadan önce görünür

Panel > Tekliflerim

SOMMAI S Taydelen Bellona

183 Müşteri Linki Hızlı Te

Tekliflerim

Toplam 785 Bekleyen 74 Satılan 660 İptal 51

Müşteri ara...

Tümü Bekleyen Satılan İptal

Tüm Zamanlar Bugün Haftalık Aylık

✓ Teslim Edilmiş Parçalı Teslim | Gecikmiş

KAYNAK IG WhatsApp Telefon Teklif Talebi Sosyal TESLİMAT İl Dışı İleri Teslimat Adres Sonra İl dışı şehir ara...

MÜŞTERİ	SATICI	SATIŞ TARİHİ	TESLİM TARİHİ	TEKLİF	SAP SATIŞ	NOT
- Temmuz 2026 (1 kayıt)				0 ₺	190.000 ₺	—
- Haftalık 06 Tem - 12 Tem (1 kayıt)				0 ₺	190.000 ₺	—
+ SAP 1/16 İl Dışı-BOLU ÜE 09.07.2026 20.08.2026 Teklif: 07.07.2026 - SAP: 09.07.2026 Belge 9879448				—	SAP SATIŞ 190.000 ₺	—
- Haziran 2026 (2 kayıt)				0 ₺	565.000 ₺	—
- Haftalık 01 Haz - 07 Haz (2 kayıt)				0 ₺	565.000 ₺	—
+ SAP 7/16 İl Dışı-TRABZON - SÜRMENE 07.06.2026 28.07.2026 SAP: 07.06.2026 Belge 8953370				—	SAP SATIŞ 155.000 ₺	—
+ SAP 1/16 İl Dışı-DIYARBAKIR 06.06.2026 15.07.2026 SAP: 06.06.2026 Belge 8948389				—	SAP SATIŞ 410.000 ₺	TEMMUZ 10 İÇİN HABER VERİCEK

SOMMA

TESLİMAT ZEKÂSI

Teslimat sorun olmadan önce görünür

Parçalı sevk, gecikme, il dışı şehir ve zam etiketleri sipariş satırlarını konuşur hale getirir.

Parça bazlı teslim durumu

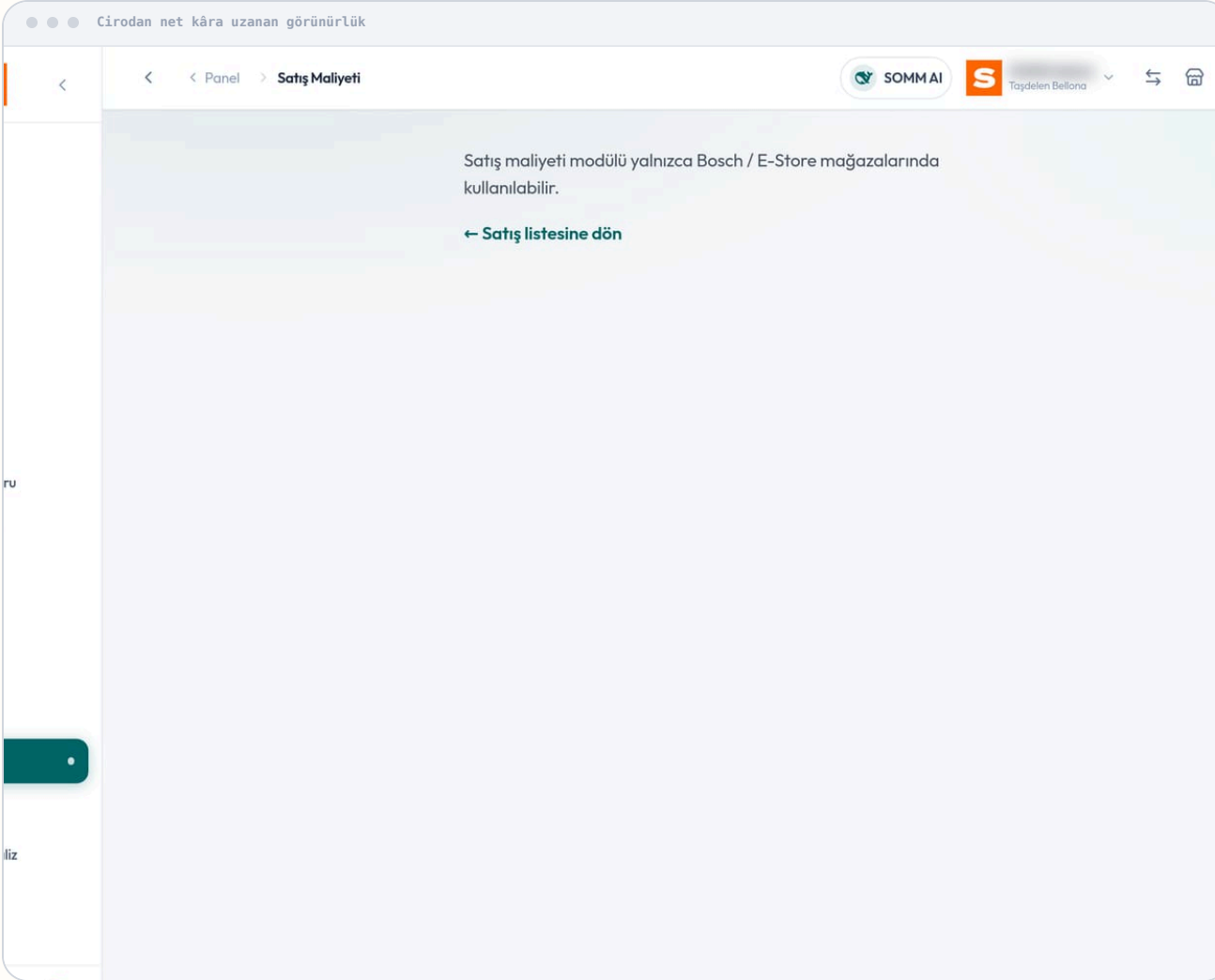
Şehir bazlı sevk toplama

Gecikmiş sipariş uyarısı

Eski / güncel fiyat ayrımı

Operasyon etkisi

Müşteri sormadan aksiyon alınır; sevkiyat planı ve iletişim aynı gerçeğe dayanır.

**SOMMAI****KÂRLILIK**

Cirodan net kâra uzanan görünürlük

Liste fiyatı, iskonto, maliyet ve net sonuç aynı satış bağlamında okunur.

Satış bazlı maliyet

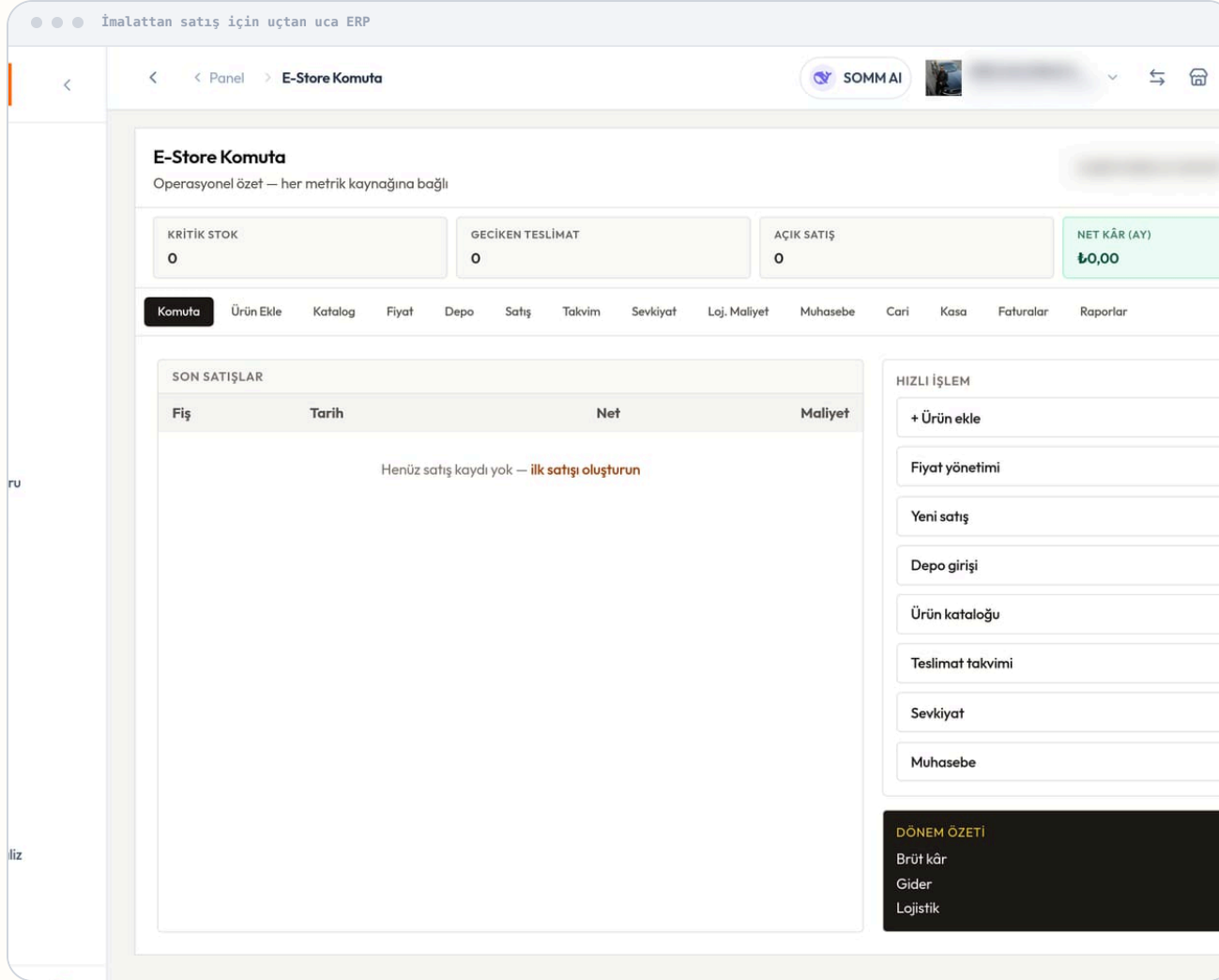
İskonto görünürlüğü

Satıcı ve dönem kırılımı

Hedef / gerçekleşen analizi

Operasyon etkisi

“Ne kadar sattık?” sorusu, “Gerçekte ne kazandık?” sorusuyla tamamlanır.

**SOMM****E-STORE ERP**

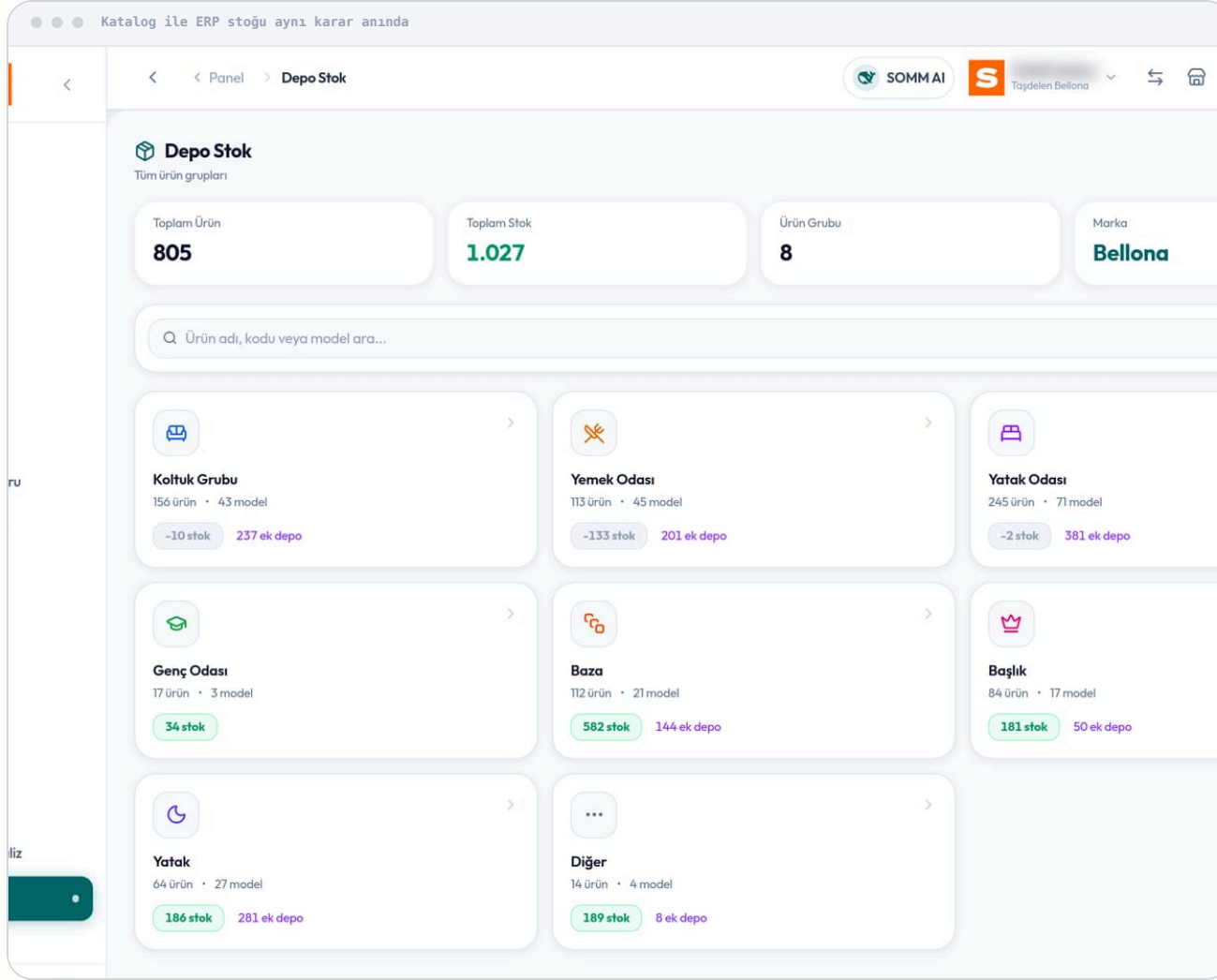
İmalattan satış için uçtan uca ERP

Katalog, üretim, depo, satış, sevkiyat, muhasebe, cari, kasa ve raporlar tek işletme akışına bağlanır.

Komuta merkezi**Depo ve üretim****P&L ve cari hesap****Sevkiyat ve lojistik maliyet**

Operasyon etkisi

Atölyeden müşteriye giden tüm yol, ayrı dosyalar yerine tek operasyon omurgasında ilerler.



SOMMAI

ÜRÜN & STOK

Katalog ile ERP stoğu aynı karar anında

Ürün araması, aile kartı, güncel stok, fiyat ve varyant bilgisi satış ekranından kopmadan okunur.

Stoklu satırı öne çıkarma

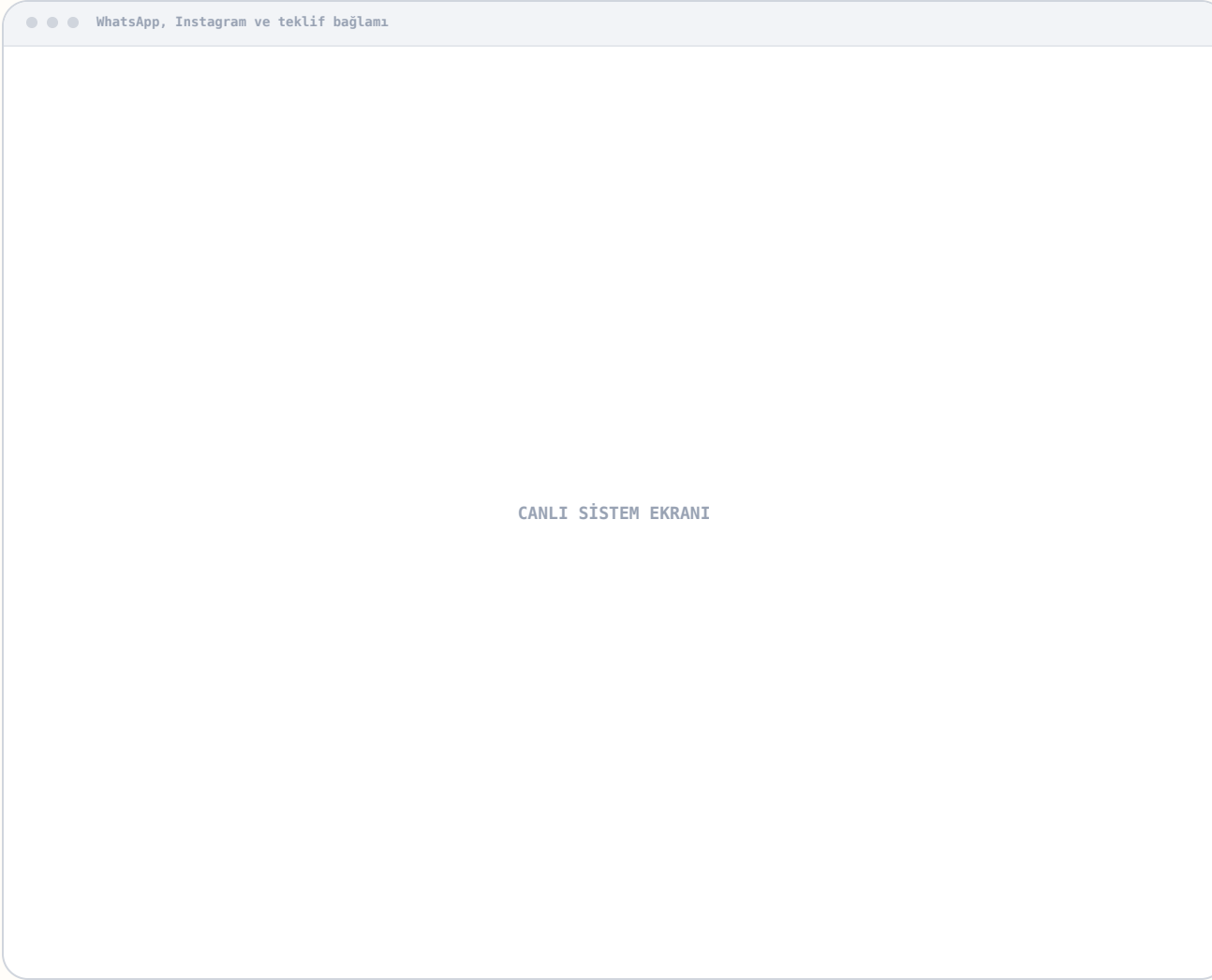
Aile / grup görünümü

Varyant ve ölçü bağlamı

Teshir fiyat etiketi

Operasyon etkisi

Satıcı olmayan ürüne söz vermez; müşteriye alternatifini aynı konuşmada sunar.



SOMM

OMNICHANNEL

WhatsApp, Instagram ve teklif bağlamı

Sosyal kanallardan gelen konuşmalar mağaza hafızasına ve satış bağlamına bağlanır.

Birleşik gelen kutusu

Mağaza hesabı sahipliği

Teklif talebine geçiş

Kurumsal konuşma hafızası

Operasyon etkisi

Müşteri iletişimi kişisel telefonda kalmaz; fırsat kuruma ait izlenebilir bir akışa dönüşür.

91 yeteneğin tamamı — 1 / 16

Her satır kaynak katalogdaki özellik başlığı, rolü ve iş değerinin kısa özetidir.

01	Tekliflerim — Her Teklifin İzini Sür SATICI	Satıcı sabah ekranı açtığında hangi teklifin beklediğini, hangisinin satışa döndüğünü ve peşine düşülmesi gereken...
03	Sağ Tuş Hızlı Menü SATICI	En sık yapılan üç işlem, menülerde kaybolmadan tek hareketle önünüzde. Ofis programı konforu, satış ekranında.
05	Sipariş Formu SATICI	Müşterinin eline elle doldurulmuş bir kâğıt değil, kurumsal ve tertemiz bir belge geçer. Markanın ciddiyeti ilk imzada...
07	Tüm Teklifler — Kanalın Hangisi Kazandırıyor? MÜDÜR	Müdür 'satışlar nereden geliyor?' sorusunu tahmine değil veriye dayanarak yanıtlar. Hangi kanalın gerçekten...
09	Teklif Talepleri MÜDÜR	Mağaza kapalıyken bile gelen talep sabah bir satıcının önündedir. Uzaktan gelen her fırsat sisteme kaydolur, hiçbir...
11	SOMM AI — Mağazanın Operasyon Asistanı SATICI • MÜDÜR	Satıcı 'Estella için depoda hangi parçalar güçlü?' ya da 'bu ay primim ne?' diye sorar, cevabı saniyede gelir....
13	Teklif Maliyeti & Kârlılık MÜDÜR	Konuşulan artık ciro değil kâr olur. Hangi satışın gerçekten kazandırdığı, hangisinin sadece ciro şişirdiği ortaya...
15	Performans & Analiz MÜDÜR	Kararlar hisle değil kanıtlarla verilir; enerji ve bütçe en çok kazandıran yere yönelir.

02	Teklif Önizleme & Hızlı İşlemler SATICI	Teklifi satışa çevirmek, düzenlemek, yazdırmak için artık sayfalar arasında gezinmek yok. Müşteri karşınızdayken tek...
04	Sipariş Detayı SATICI	Karmaşık, çok kalemlili bir siparişte bile her ayrıntı gözünüzün önünde. Satıcı ve müdür aynı gerçeği görür; 'ben öyle...
06	Hızlı Teklif SATICI	Yoğun showroom temposunda müşteriyi bekletmek yok. Fikir tekliften önce buharlaşmadan, rakam anında masaya konur.
08	İskonto Onayı — Kâr Kontrolden Çıkmaz SATICI • MÜDÜR	Satıcıya 'evet' deme esnekliği kalır ama kârı eritme yetkisi kalmaz. Müdür indirimi kapıda karşılar; kim, ne kadar,...
10	Mağaza Özeti — Müdürün Kumanda Paneli MÜDÜR	Müdür, satıcıların verdiği tekliflerin hangisinin satışa döndüğünü ve iskontonun kârı nerede erittiğini anında görür....
12	Mağaza Analizi — Hedef vs Gerçekleşen MÜDÜR	Müdür yılın neresinde olduğunu tek bir grafikte görür — hangi ay parladı, hedefin altında mı üstünde. Kuru rakam,...
14	Satıcı Performansı MÜDÜR	Kimin kazandırdığı, kimin desteğe ihtiyacı olduğu rakamla ortada. Değerlendirme adil, koçluk hedefli, prim tartışmasız...
16	ABC Analiz MÜDÜR	Sınırlı vitrin ve sınırlı ilgi, en çok kazandıran ürünlere gider. Rafın her santimi çalışır hale gelir.

91 yeteneğin tamamı — 17 / 32

Her satır kaynak katalogdaki özellik başlığı, rolü ve iş değerinin kısa özetidir.

17	Müşteri İçgörü Analizi MÜDÜR	Doğru müşteriye doğru teklif gider; kampanya boşa değil, tam hedefe harcanır.
19	Satıcı Hedefleri MÜDÜR	Herkes nereye koştuğunu bilir; geride kalan erken fark edilir, ay ortasında hâlâ değiştirilebilir.
21	3 Sepet Sistemi — Aynı Anda Üç Ayı İhtimal SATICI	Müşteri 'şununla mı, bununla mı?' derken satıcı geri çekilmez; üç senaryoyu yan yana kurup fiyatları anında kıyaslar....
23	Sepette Düzenleme — Manuel Fiyat & Anlık Hesap SATICI	Fiyat, müşteriyle konuşurken önünüzde şekillenir. Nakit mi kredi mi, kampanya düşünce ne oluyor — hepsi anında...
25	Teklif Editörü SATICI	Teklif tek ekranda derlenir; unutulmuş kalem, yanlış rakam azalır. Titiz bir teklif, güvenilir bir satıcı demektir.
27	Kampanyalar MÜDÜR	Doğru indirim kendiliğinden devreye girer. 'Bu kampanyaya dahil miydi?' kafa karışıklığı ve elle hesap hatası ortadan...
29	Gecikmiş Uyarısı, Zam Etiketleri & Teslim Durumları SATICI • MÜDÜR	Geciken teslimat müşteri şikâyetine dönüşmeden satıcının önüne düşer. Zamdan önceki teklif, güncel fiyatla yan yana...
31	Zaman Çizelgesi — Müşterinin Hikâyesi MÜDÜR • SATICI	Müşterinin yolculuğu bir bakışta okunur; 'siparişim nerede?' sorusuna satıcı gözünü kısmadan yanıt verir. Şeffaflık...

18	Satıcı Sıralaması MÜDÜR	Performans görünür olunca yükselir. Sağlıklı bir rekabet, ekibi kendiliğinden yukarı çeker.
20	Hedef Planlama MÜDÜR	Hedef gökten inmez, gerçekçi biçimde kurgulanıp paylaşılır. Ay sonu sürprizleri yerini öngörüye bırakır.
22	Ürün Ekleme — SAP'tan Canlı Stokla SATICI	Satıcı olmayan malı satmaz, olanı saniyede bulur. 'Stokta var mı?' diye depoya telefon açmak, müşteriye bekletmek...
24	Hızlı Hesap — Parçaları Seç, Anında Topla SATICI	Müşteri 'sadece şu üçü ne tutar?' dediğinde satıcı elini kaleme atmaz; parçaları işaretler, toplam anında belirir....
26	Vitrin & Paket Yönetimi MÜDÜR	Vitrindeki o güzel kombin, artık sadece bakılan değil satılan bir pakete dönüşür. Satıcı sıfırdan kurmaz, teşhir ürünü...
28	Parçalı Sevkiyat & İl Dışı Şehir Arama SATICI • MÜDÜR	Satıcı 'siparişimin neresi geldi?' sorusuna '8 parçanın 7'si elinizde' diye net yanıt verir. Müdür bir kamyonu il...
30	Müşteri 360° Kartı MÜDÜR • SATICI	Satıcı telefonu açmadan önce müşterisini tanıır: neler almış, ne kadar harcamış, en son ne zaman konuşulmuş. 'Sizi...
32	Arama Takip — Kimseyi Unutma SATICI	Teslimat sonrası araması yapılmamış tek bir müşteri kalmaz. Sistematiğe arama, hem memnuniyeti hem tekrar satışı yukarı...

91 yeteneğin tamamı — 33 / 48

Her satır kaynak katalogdaki özellik başlığı, rolü ve iş değerinin kısa özetidir.

33	Memnuniyet Karnesi SATICI • MÜDÜR
Mutsuz müşteri, kapıdan çıkmadan yakalanır; sorun büyümeden çözülür. 5 yıldız sadece bir rakam değil, bir sonraki...	
35	Geri Bildirim Yönetimi MÜDÜR
Müdür şikâyeti savuşturmaz, somut bir işe çevirir. Duyulan müşteri, kalan müşteridir.	
37	Müşteriden Teklife — Teklif Talepleri'ne Otomatik Akış MÜŞTERİ • SATICI
Uzaktaki müşteri kendi teklifini kurar, mağaza da onu hazır bir fırsat olarak karşılar. Talep ile satıcı arasındaki...	
39	E-Store Komuta Merkezi İŞLETME SAHİBİ
İmalathanesini SOMM'a taşıyan işletme sahibi, üretimden satışa ve kâra kadar her şeyi tek panelden yönetir. Küçük...	
41	Cari Hesaplar İŞLETME SAHİBİ
Kim ne kadar borçlu, kimden ne alacak var — tek yerde. Tahsilat unutulmaz, ödeme şaşmaz.	
43	Faturalar İŞLETME SAHİBİ
Resmi kayıt eksiksiz, fatura düzeni yerinde; denetimde de müşteride de güven.	
45	Depo & Stok İŞLETME SAHİBİ
Neyin ne kadar olduğu net; üretim planı da satış sözü de gerçek stoğa dayanır.	
47	Sevkiyat & Teslimat Takvimi İŞLETME SAHİBİ
Ne zaman hazır, ne zaman yola çıkacak — planlı ve izlenebilir. Müşteriye verilen tarih tutulur.	

34	Öneri & Hata Bildir SATICI
En iyi iyileştirme fikri, işi sahada yapan satıcıdan gelir. Sistem, kullanarla birlikte büyür.	
36	E-Store — Müşteriye Özel Online Mağaza MÜŞTERİ
Müşteri evinden, kendi zamanında gezer; kayıtlı müşteriye TC'siyle siparişlerini takip eder, dilerse kendi teklifini...	
38	Online Mağaza Ayarları MÜDÜR
Müdür dijital vitrini de kendi eliyle biçimlendirir; fiziksel mağaza ile online mağaza tek kimlikte buluşur.	
40	Muhasebe & Karlılık (P&L) İŞLETME SAHİBİ • MUHASEBE
Aynı bir muhasebe programına gerek kalmadan işletme kendi kâr-zararını görür. Ciro değil net kâr konuşulur; marjın...	
42	Kasa İŞLETME SAHİBİ
Kasadaki para her an bellidir; gün sonu açığı, 'para nereye gitti' sorusu tarihe karışır.	
44	Satış (İmalattan) İŞLETME SAHİBİ
Fabrikadan müşteriye giden yol tek akışta; aracısız, kayıpsız satış.	
46	Ürün Kataloğu & Üretici İŞLETME SAHİBİ
İşletme kendi gamını dakikada tanımlar; satış ekibi neyi, hangi fiyata satacağını net bilir.	
48	Lojistik Maliyet & Raporlar İŞLETME SAHİBİ
Gizli kalan lojistik gideri görünür olur, kâr doğru hesaplanır; kararlar hisle değil raporla verilir.	

91 yeteneğin tamamı — 49 / 64

Her satır kaynak katalogdaki özellik başlığı, rolü ve iş değerinin kısa özetidir.

49	Depo Stok — SAP ile Canlı, 15 Dakikada Bir Taze MÜDÜR · SATICI Satıcı 'bu depoda var mı, ne kadar var?' sorusuna gerçek rakamla yanıt verir; satılan ama aslında olmayan ürün,...
51	Katalog & Stok Görünümü SATICI · MÜDÜR Satıcı ürünü ve stoğunu aynı ekranda görür; katalog ile depo arasında gidip gelmek yerine tek bakışta karar verir.
53	SAP Raporları MÜDÜR Mağaza gerçeğini görmek için SAP'a girmeye gerek yok. İki sistem arasında koşturmak yerine, her şey tek ekranda.
55	SAP Teslimat MÜDÜR Müşteriye verilen teslim tarihi SAP'taki gerçekle örtüşür; verilen söz tutulur, güven zedelenmez.
57	Marka Primi MÜDÜR Stratejik markaya satış primle ödüllendirilir; ekip, işletmenin gitmek istediği yöne kendiliğinden yönelir.
59	Personel Primleri MÜDÜR Bordroya giden her kuruş tek ekrandan doğrulanır; hata bordroya taşınmadan yakalanır.
61	Primlerim SATICI Satıcı kazancını canlı görür. Hedefe yaklaştıkça motivasyon artar; şeffaflık, çalışma şevkine dönüşür.
63	Vitrin / Katalog MÜŞTERİ · SATICI Müşteri ve satıcı aradığını hızla bulur; showroom ekranı, dokunmatik bir katalog gibi canlanır.

50	Stok Merkezi MÜDÜR Müdür stoğun nabzını tek ekrandan tutar; hangi ürün nerede, ne kadar — hepsi görünür. Stok kör noktaları kapanır.
52	Teşhir Fiyat Etiketi — Otonom Hazırla & Yazdır MÜDÜR Teşhirdeki yatak grubunun fiyat etiketi artık elle hesaplanıp yazılmaz; doğru, güncel ve tertemiz tablo saniyede...
54	SAP Senkron MÜDÜR Verinin ne kadar taze olduğu görünür; aksayan bir aktarım, kimse fark etmeden büyümeden yakalanır.
56	Prim Ayarları MÜDÜR Prim herkes için aynı, tek doğru kuralla hesaplanır. 'Benim primim neden böyle?' sorusu kapanır, güven kurulur.
58	Müdür Primi MÜDÜR Yönetimin kazancı da şeffaf ve kurallı olur; müdür de aynı sistemle motive kalır.
60	Müdür Hakedişi MÜDÜR Hakediş nesnel kuralla bağlanır; pazarlık ve itiraz yerini netliğe bırakır.
62	Performansım SATICI Satıcı kendi karnesini görür, gelişim alanını kimse söylemeden fark eder. Öz-farkındalık, en iyi koçtur.
64	Ürün Arama SATICI Doğru ürün ve stok saniyede önünüzde; müşteri beklerken satıcı el yordamıyla aramaz.

91 yeteneğin tamamı — 65 / 80

Her satır kaynak katalogdaki özellik başlığı, rolü ve iş değerinin kısa özetidir.

65	Ürün Kartı SATICI	Satıcı ürünü eksiksiz ve doğru anlatır; yanlış bilgi, sonradan gelen sorun ortadan kalkar.
67	Katalog Yönetimi MÜDÜR	Katalog daima güncel kalır; vitrin, gerçeği yansıtır.
69	Ana Sayfa Bannerları MÜDÜR	Kampanya ve öncelikli ürün vitrinde en görünür yerde parlar.
71	Kart Taksit & Vade Farkı (Komisyon) MÜDÜR	Kredi kartı komisyonu mağazanın cebinden değil, doğru kurgulanmış vade farkından karşılanır. Müdür oranı bir kez...
73	QR İletişim Kartı SATICI	Müşteri satıcısına tek okutmayla ulaşır; ilişki mağaza kapısında bitmez, sürer.
75	Veri Senkron MÜDÜR	Verinin taze ve tutarlı kaldığından emin olunur; iki sistem arasındaki kopukluk büyümeden yakalanır.
77	Mail Kontrol MÜDÜR	Mail trafiği düzenli akar; önemli bir mesaj yığının içinde kaybolmaz.
79	Profil & Güvenlik HERKES	Herkes kendi hesabını yönetir; şifre ve erişim kontrolü kullanıcının elinde.

66	Ürün Aile Kartı — Estella, Petra... SATICI • MÜDÜR	Satıcı bir aileyi bütün olarak tanır — 'Estella'nın hangi parçası depoda güçlü, hangi grup eriyor' bir bakışta....
68	Kategoriler MÜDÜR	Her ürün doğru rafta durur; müşteri kaybolmadan gezer, satıcı hızlı ulaşır.
70	Hediyeler MÜDÜR	Hediye kurgusu standartlaşır; her satıcı doğru hediye, doğru koşulda sunar.
72	Fiyat Etiket SATICI	Teşhirdeki etiket her zaman güncel ve tertemiz; elle yazma telaşı biter.
74	Müşteri Listesi MÜDÜR	Bütün müşteri tabanı tek yerde; hedefli iletişim ve segmentlemenin başlangıç noktası.
76	Fiyat & Ürün Tarayıcı MÜDÜR	Katalog elle güncellenmez; binlerce ürün ve fiyat kaynaktan kendiliğinden akar, mağaza hep güncel kalır.
78	Mail İmzası SATICI • MÜDÜR	Her mail markanın yüzüyle çıkar; dağınık, kişisel imzalar yerine tutarlı kurumsal görünüm.
80	Sosyal Sohbetler — WhatsApp & Instagram Tek Kutuda SATICI	Satıcı müşteriyle WhatsApp'ta konuşurken teklif ve satış bağlamı hemen yanında durur; kanal değiştirmeden satar. Her...

91 yeteneğin tamamı — 81 / 91

Her satır kaynak katalogdaki özellik başlığı, rolü ve iş değerinin kısa özetidir.

81	Teslimat Takip SATICI	Satıcı 'ne zaman gelir?' sorusuna kesin yanıt verir, gecikmeyi müşteri sormadan görür. Öngörü, güven demektir.
83	Sosyal Hesaplar MÜDÜR	Tüm sosyal kanallar tek yerden bağlanır; gelen her mesaj doğru mağazaya düşer.
85	Yazdırma Şablonları MÜDÜR	Müşterinin eline geçen her çıktı kurumsal ve tutarlı olur; marka karışması, dağınık kâğıt biter.
87	Ekip Yönetimi MÜDÜR	Kim neye erişir kristal netliğinde; işe giren gün başlar, ayrılan gün kapanır.
89	SOMM AI Ayarları MÜDÜR	Mağaza yapay zekâyı kendi ihtiyacına göre biçimlendirir; teknoloji patrona değil, mağazaya hizmet eder.
91	İstikbal — Aynı Güç, Farklı Marka SATICI	Ekip tek bir sistem öğrenir, her markada aynı ustalıkla çalışır. Bir markadaki iyileştirme, tüm zincire aynı anda...

82	Mail Merkezi SATICI	Satıcı maili uygulamadan çıkmadan yönetir; yanıt hızlanır, hiçbir e-posta gözden kaçmaz.
84	Mail AI Günlüğü MÜDÜR	AI'ın hangi maili nasıl yorumladığı gün gibi ortada; otomasyona güven, denetimle birlikte gelir.
86	Mağaza Ayarları MÜDÜR	Mağazanın tüm düğmeleri tek yerde; müdür ayar aramaya değil işe vakit ayırır.
88	Mağaza Kartı MÜDÜR	Mağaza kimliği tek doğru kaynaktan gelir; her rapor doğru mağazaya bağlanır.
90	Çok Markalı Yapı — Tek Kod, Beş Kimlik MÜŞTERİ • SATICI	Yeni bir marka ya da mağaza açmak, sıfırdan yazılım değil mevcut gücü kimlikle giydirmek olur. Bir yerde geliştirilen...

Sunumda görünen ekranların arkasındaki işletme disiplini

VERİ KAPSAMI

Mağaza bağlamı korunur

Teklif, stok, müşteri ve kullanıcı akışları doğru mağaza kimliğiyle çalışır; marka bazlı uygulama deneyimi veri kapsamından ayrılmaz.

YETKİ

Rolün gördüğü ve yaptığı ayrıdır

Satıcı, müdür, müşteri ve işletme sahibi aynı sistemde kendi işine uygun görünüm ve aksiyonlarla çalışır.

KURUMSAL HAFIZA

Kayıt kişiye değil işletmeye aittir

Müşteri geçmiş, teklif, iletişim, onay ve teslimat izleri vardiya ya da personel değişiminde kaybolmaz.

GİZLİLİK

Gerçek ekran, maskeli kişisel veri

Bu sunumdaki ekranlar canlı SOMM ürününden alınmıştır. Müşteri ve personel isimleri, telefonlar ve diğer kişisel alanlar otomatik olarak maskelenmiştir.

Tek kaynak kod

Markalara yayılan ortak mağaza omurgası

Ortak veri modeli

Müşteri, ürün, mağaza ve personel kartları

Entegrasyon yaklaşımı

ERP, katalog ve iletişim kaynaklarıyla çalışma

Operasyonel tasarım

Müşteri karşısında hızlı, yönetimde karşılaştırılabilir

SOMM

SONRAKİ ADIM

Mağazanızın gerçek akışıyla birlikte görelim.

Bir sonraki görüşmede kendi marka, mağaza ve rol senaryonuz üzerinden ürün aramadan teklife, iskontodan teslimata ve müşteri takibine kadar uçtan uca canlı akış gösterilebilir.

01 · Senaryoyu seçin

Satıcı, müdür, imalat veya çok markalı yapı

02 · Canlı akışı izleyin

Katalog → teklif → onay → teslimat → 360

03 · Kapsamı netleştirin

Mağaza, marka, entegrasyon ve yetki ihtiyaçları