ERP HABER
DERGİ
SAYI #24 • 05 / 2021



2-Tier ERP Stratejisi



canias4.0 TECHNOLOGIES

www.canias40.com

Uygun maliyetli ve verimli

HAZIR MISINIZ: HERŞEY KONTROL ALTINDA MI?

Size sınıfındaki en iyi IoT ve otomasyon çözümünü sunuyoruz:

canias4.0 IoT! Süreçlerinizi daha önce olmadığı kadar optimize edebilirsiniz. Üretiminizi ve iş süreçlerinizi verimli bir şekilde ölçümleyin ve analiz edin.

Sadece bir kaç basit adımda kolay kurulum ve kullanım olanağı. Geniş moduler yapısı ve diğer araçları sayesinde, tüm IoT ve otomasyon ihtiyaçlarınız optimum bir şekilde karşılanır.

CEO
Harun DOYURAN
harun@erpnews.com

GENEL MÜDÜR
Pinar SENGUL
pinar@erpnews.com

EDİTÖR
Yagmur SAHIN
yagmur@erpnews.com

EDİTÖR YARDIMCISI
Burcu Nihal DEMIRCI
burcu@erpnews.com

SANAT YÖNETMENİ
Sena Çarlık
sena@erpnews.com

REKLAM VE İŞBİRLİKLERİ İÇİN
advertise@erpnews.com

BİZİ ZİYARET EDİN
www.erpnews.com



Yagmur Sahin

EDİTÖR YAZISI

Bugün işeletmeler için başarıya giden briden fazla yol var. Bu tollar arasından en doğru seçimi yapmak isteyen birçok işletme deneme yanılma yöntemi ile hem maliyet hem de zaman kaybı yaşayabiliyor. Söz konusu ERP sistemleri olduğunda, birçok yaklaşımı benimseyebilirsiniz. Kuşkusuz kullandığınız sistemin izin verdiği ölçüde...

Büyük bir şirketseniz ve size bağlı birçok yan kuruluşunuz var ise benimseniz gereken tek yaklaşım: 2-Tier bir ERP yaklaşımıdır. Özellikle son yıllarda popülerliği giderek artan bu yaklaşıma dair öğrenmek istediğiniz her şeyi bu sayımızda bulabilirsiniz. 2-Tier bir yaklaşım ile yan kuruluşlarınızı nasıl daha etkin hale getirebileceğinizi ve nasıl daha verimli bir yapı kazanacağınızı merak ediyorsanız, bu sayımızdaki makalelerle ile bu sorunuzun yanıtını bulabilirsiniz.

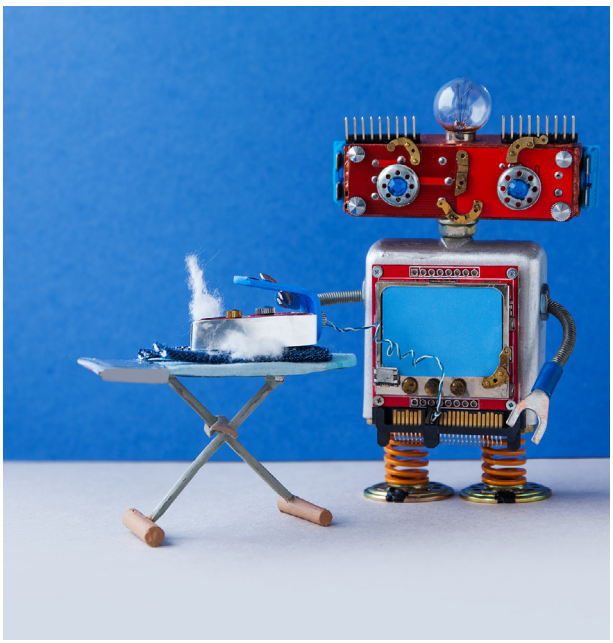
Ayrıca, ERP endüstrisinin Türkiye ve dünyada nabzını tutmaya devam ettik ve bu sayımızda sizlere en güncel haberleri, başarı hikayelerini ve makaleleri sunuyoruz.

Bir sonraki sayımızda görüşene dek sağlıkla kalın!

ERPHABER

İÇİNDEKİLER

Sayı # 24 , Mayıs 2021





RED BULL RACİNG HONDA VE ORACLE, FORMULA 1'DE VERİ ANALİTİĞİNDEN FAYDALANMAK İÇİN BİRLİKTE ÇALIŞIYOR 06

Haber, Oracle Türkiye

GÖZEN HOLDİNG, İNSAN KAYNAKLARI SÜREÇLERİNDE BİLİŞİMHR'I TERCİH ETTİ 08

Haber, Bilişim

NEBİM İLETİ YÖNETİM SİSTEMİ WEBİNAR'I GERÇEKLEŞTİ 09

Haber, Nebim

BULUT BİLİŞİMDE SAAS, IAAS VE PAAS ARASINDAKİ FARK NEDİR? 10

Makale, Logo Yazılım

İŞLETMELER İÇİN LOJİSTİK: ROLÜ VE FAYDALARI 12

Makale, A&F Dijital Dönüşüm Teknolojileri

2-TİER ERP NEDİR VE NASIL ÇALIŞIR? 16

Makale, Moneta

EMPERA HALI İŞ SÜREÇLERİNİ CANİAS4.0 İLE YÖNETECEK 20

Haber, IAS

NEDEN 2-TİER ERP STRATEJİSİ UYGULAMALISINIZ? 22

Makale, Yağmur Şahin

NEDEN ŞİRKET İÇİ BİR SÜREÇ İYİLEŞTİRME TERCİH ETMELİYİZ? 26

Makale , abas

2-TİER ERP YAKLAŞIMI İLE REKABET AVANTAJI KAZANIN 28

Makale, CoreSys

LES BENJAMINS: NEBİM V3 UPS KARGO ENTEGRASYONUYLA KARGO SÜREÇLERİMİZİ HIZLI VE HATASIZ BİR ŞEKİLDE YÖNETEBİLİYORUZ 30

Başarı Hikayesi, Nebim

ŞİRKETİNİZİ NASIL DAHA İYİ YÖNETİRSİNİZ?- MODERN KAVRAMLAR 32

Makale, Logosoft

2021 YILINDA ŞİRKETİNİZE EN ÇOK KATKI SAĞLAYACAK CRM STRATEJİLERİ 34

Makale, Cloudyflex





RED BULL RACİNG HONDA VE ORACLE, FORMULA 1'DE VERİ ANALİTİĞİNDEN FAYDALANMAK İÇİN BİRLİKTE ÇALIŞIYOR

Önde gelen Formula 1 Takımı, araç performansı, makine öğrenimi ve analitiğe odaklanan ilk projelerinde resmi bulut platformu olarak Oracle Bulut Altyapısı'nı seçti

Oracle Müşteri Deneyimi uygulamaları, dünyanın dört bir yanındaki Red Bull Racing destekçileri için taraftar deneyimini ve katılımını zenginleştirecek.

Formula 1 Dünya Şampiyonası'nı dört kez kazanan takım olan Red Bull Racing Honda, resmi bulut altyapısı iş ortağı olarak Oracle'ı seçti.

Red Bull, pist üzerindeki faaliyetlerden Takımın dünyanın dört bir yanındaki taraftarlarına daha fazla bilgi sunulmasına dek verilerin birçok farklı alanda kullanımını en verimli hale getirmek amacıyla Oracle Bulut Altyapısı'nın (OCI) makine öğrenimi, veri analitiği ve yüksek performanslı bilişim özelliklerinden faydalanacak. OCI destekli bu yeni özellikler de takımın zaten yarışmalardaki başarısını daha da arttıracak.

Formula Bir genelde verilerle yönlendirilen bir spor olarak tanımlanırken bu yarışmada yer alan takımlar da kendilerine pistteki rekabette avantaj sağlayacak analizler ve dakika bilgileri ile yoğun bir şekilde ilgilenmektedirler. En son teknolojiye sahip iki şirket arasındaki bu ilişki, Red Bull için araç performansını iyileştirmede veri kullanımını en verimli hale getirme ve bu verilerden faydalanma çalışmalarını içeriyor. Bu da hem pistteki hem de pist dışındaki mühendislik operasyonlarını kapsayan, Oracle Bulut Altyapısı'nın kapsamlı yapay zeka ve makine öğrenimi özelliklerinden faydalanmayı içeren, uzun yıllara dayalı bir yol haritası şeklinde ortaya çıkıyor.

Bu yeni iş ortaklığından duyduğu memnuniyeti Red Bull Racing Takım Patronu olan Christian Horner şu sözlerle ifade ediyor: "Bu, Red Bull Racing Honda için olağanüstü derecede önemli bir iş ortaklığı. Oracle, kırk yıldan uzun bir süredir teknik inovasyonda ön planda yer almış muazzam bir kuruluş. Veritabanı yönetimi ve bulut bilişim alanında sektörün en çok takdir edilen ve güvenilir isimlerinden biri olarak Oracle, dünyanın en büyük ve en başarılı işletmelerinin birçoğuna sahip olduğu bu yetkinlikleri, inovasyonu ve uzmanlığı katıyor. Bu istisnai nitelikteki güç ve bilgiden istifade edebilmek Takımımız açısından ileriye doğru atılmış önemli bir adım. Oracle'ın uzmanlığı taraftarlar ile etkileşim ve marka oluşturma mekanizmalarından mühendislik ve tasarım departmanlarının da aralarında yer aldığı Takıma yeni ve zengin kaynaklar sunma imkanına dek birçok farklı alana dokunacak."

Red Bull Racing Honda, en yüksek performans, ölçeklenebilirlik ve güvenlik seviyesine sahip bir bulut altyapısı platformuna ihtiyaç duymaktadır. Oracle Bulut Altyapısı da Red Bull'un veri bilimi ve analitiğini kullanımını genişletmesine imkan sağlayan ve böylece Red Bull Teknoloji Kampüsü'nde yürütülen mühendislik çalışmalarını geliştirip çeşitlendirebileceği benzersiz özellikler sunmaktadır.

""Bu, tasarım, performans ve kazanma konusunda aynı tutkuyu paylaşan iki kuruluşun mükemmel bir birlikteliği," diyor Oracle'da Pazarlamadan Sorumlu Yöneticisi (CMO) Ariel Kelman. "Red Bull Racing Honda, sınırları zorlamasaydı pistte var olduğu bu göreceli olarak kısa olan süre içerisinde birden çok Sürücü Şampiyonluğuna ve Takım Şampiyonluğuna erişemezdi. Oracle, beklentileri aşmasına ve Formula 1'de yeni standartları belirlemesine imkan sağlayacak teknolojileri ve tasarımları keşfetmesi ve yaratması için Red Bull Racing Honda ile birlikte çalışacak.""

Red Bull ayrıca Formula 1 çevrelerinde olağanüstü içerikler ve etkileşim fırsatları geliştirerek dünyanın dört bir yanındaki taraftarları için tutkulu çalışmalar sergilemesiyle de biliniyor. Bu iş ortaklığı, taraftarların istatistik ve metrik bilgilere kolayca erişmesine imkan sağlamak ve böylece kendilerini pistteki aksiyona daha yakın hissetmelerine olanak tanımak amacıyla aralarında Oracle Unity Müşteri Verileri Platformu, Oracle CroudTwist Sadakat ve Etkileşim ve Oracle Responsys Kampanya Yönetimi ürünlerinin de yer aldığı Oracle'ın kapsamlı Müşteri Deneyimi (CX) uygulamaları portföyünden de faydalanacak. İki kuruluş, yarışların düzenlendiği hafta sonlarında dünya çapındaki taraftarlara daha fazla bilgi ve etkileşim fırsatı sunarak ve F1 dünyasını da yeni taraftarlara açarak mümkün olan en iyi taraftar deneyimini sunmayı umuyor.

Oliver Hughes, Red Bull Racing Pazarlama Yöneticisi, şunları ekliyor: "Oracle gibi önemli bir iş ortağını Formula Bir'e getirmekten ve yaptığımız her işte sınırları zorlamaya odaklanma konusunda da Bulut yolculuğumuz için en doğru iş ortağını bulmuş olmaktan çok heyecanlıyız. Oracle'ın CX Pazarlama Bulutu ile Red Bull Racing Honda'nın yaratıcılığı ve dünya çapındaki taraftar tabanının bir araya getirilmesi, gelişmekte olan bu yolculuğumuzda artık bizim için yeni bir bölüm açılmasını ve sağlayacak ve umarım bu sayede de taraftarlarımız için benzersiz ve özel şeyler sunabileceğiz.. Teknoloji açısından ise mühendislik ekibimiz, Oracle'ın veri bilimi ve yapay zeka ekiplerimizi güçlendirmek için sunabileceği araçları kullanabilmek için sabırsızlanıyor"





bilişim

GÖZEN HOLDİNG, İNSAN KAYNAKLARI SÜREÇLERİNDE BİLİŞİMHR'I TERCİH ETTİ

Gözen Holding, insan kaynakları yönetimi süreçlerini daha etkin bir şekilde yönetmek için Bilişim A.Ş. olarak 35 yıllık deneyim ile geliştirdiğimiz yerli ve milli yazılımımız BilişimHR'ı tercih etti. Kurumların süreçlerine tam uyumlu, modüler altyapısı ve özelleştirilebilir altyapısı ile avantajlı çözümler sunan BilişimHR ürünümüz ile Gözen Holding'in insan kaynakları süreçlerine güç katmaktan mutluluk duyuyoruz.

Gözen Holding Hakkında

Havacılık sektöründe havayolu, temsil, gözetim, yakıt, denetleme, brokerage, güvenlik ve eğitim alanlarında faaliyetleri bulunan şirketler topluluğudur. Sektördeki 40 yılı aşkın tecrübe ve birikimiyle Gözen Holding; Gözen Havacılık Hizmetleri, Freebird Havayolları, Gözen Güvenlik Hizmetleri, Free Bird Seyahat Acentası, IFTC Uluslararası Uçuş Eğitim Merkezi ve Flydog K9 Hizmetleri şirketlerini çatısı altında toplayarak sektörde bir marka haline gelmiştir. Gözen Holding, 3.500'den fazla personeli ile turizm ve havacılık sektöründe başarılı faaliyetlerini sürdürmektedir.

Bilişim AŞ Hakkında

Bilişim AŞ, 1985'te Ankara'da kurulmuş olup kendi endüstriyel yazılım ürünleri ile pazarlama ve proje geliştirme doğrultusundaki hizmetlerini ulusal bir yazılım odağı olarak sürdürmektedir.

Önemli kamusal ve özel kuruluşların Yönetim Bilişim Sistemleri (MIS) ve Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) projelerinde sistem çözümleme/tasarım ve uygulama yazılımı geliştirme uzmanlığını, proje yönetiminde her türlü güçlüğü alt edebilecek mühendislik ustalığını, yazılım ürünleriyle ve başardığı hizmetlerle kanıtlamış, çağdaş teknolojinin bütün olanaklarına sahip, yenilikçi ve dinamik bir endüstri kuruluşudur.

Bilişim AŞ, Ankara ve İstanbul'daki merkezlerinde ağırlık verdiği Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarıyla geliştirdiği BilişimHR, Bilişim KamuHR, BilişimERP ve BilişimBI isminde özgün, %100 yerli ve milli yazılım ürünlerine sahiptir.

Bilişim AŞ'nin, uzun yıllar süreklilik ve uyum içinde Ankara ve İstanbul'da bir arada çalışan 70 kişiyi aşkın uzman kadrosu, her biri birbirini tamamlayan alan bilgilerine sahip bilgisayar mühendisleri, endüstri mühendisleri, proje yönetmenleri ve işlevsel danışmanlardan oluşan proje takımları biçiminde yapılanmıştır.

Bilişim AŞ, gerçekleştirdiği yazılım tasarımı, üretimi, eğitim, danışmanlık, destek ve sistem bütünleştirme hizmetlerinde ISO/IEC 27001:2013 Uluslararası Bilgi Güvenliği Standardı Belgesi'ne, ISO 9001:2008 Kalite Belgesi'ne ve TSE 13149 Hizmet Yeri Yeterlik Belgesi'ne sahiptir. Uluslararası standartlara uygun yazılım geliştirme metodolojisi ve çok iyi eğitim görmüş deneyimli uzman kadrosunun üstün hizmet anlayışına uygun bir düzeyde, 1985'ten beri, gerçek bir "yazılım endüstrisi" oluşturan çizgide hizmetlerini sürdürmektedir.

Bilişim AŞ'in kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Aydın Köksal, bilgisayar, donanım, yazılım, bilgi işlem, bilişim, iletişim vb. 3.000 dolayında Türkçe bilişim teriminin üretilmesinden Türkiye Bilişim Derneği'nin (TBD) kuruluşuna, bilişim alanındaki ilk hizmet merkezlerinin kurulmasından, bilgisayar (bilimleri) mühendisliği öğretiminin doktora ve lisans düzeyinde başlatılmasına, oradan uygulama yazılımı düzeyinde ulusal yazılım endüstrisinin çekirdeğini oluşturan şirketlerin kuruluşuna değin, bilişim mesleğinin gelişmesinde her aşamada öncülük etmiş, proje yönetim deneyimi arasında OECD ülkeleri Hükümet Uzmanları İşbirliği Ortamında Kamu Yönetiminde Bilgisayar Kullanımı Ortak Programı'nda (1980), Birleşmiş Milletler Bilişim Alanında Stratejik Planlama (UN/SPIN) Konferanslarında, UNESCO Toplantılarında Türkiye'yi temsil etmiş ve UNDP/UNOPS, Dünya Bankası (World Bank, IBRD), WHO, FAO, UNICEF gibi uluslararası örgütlerin çeşitli projelerinde yönetici olarak hizmet etmiştir.



NEBİM İLETİ YÖNETİM SİSTEMİ WEBİNAR'I GERÇEKLEŞTİ

İYS için Zaman Daralıyor. İYS'ye İzinlerin Aktarımı için Son Tarih 31 Mayıs!

Özellikle 150 bin adetin altında iletişim adresi olan firmaların sahip oldukları iletişim adreslerinin izinlerini 31 Mayıs 2021'e kadar İYS'ye aktırmaları gerekiyor.

10 Mayıs Pazartesi günü gerçekleşen webinar'da "Nebim V3'ün KVKK ve ETK İzinlerinin Yönetimi ve İYS Entegrasyonu" çözümüyle ilgili detaylar paylaşıldı. Ayrıca 31 Mayıs'a kadar firmaların yapmaları gereken işlemler hakkında detaylarında paylaşıldığı webinar'a panelist olarak katılan Gözalan Group, İpekyol, Kiğılı ve Dilasima Group (Vetrina) firmalarından değerli konuşmacılar, kendi firmalarında Nebim ile İYS entegrasyon süreçlerini nasıl yönettiklerini katılımcılar ile paylaştılar.

Konuşmacılar:

Gözalan Group Bilgi Teknolojileri Yöneticisi Raşit Gülhan

İpekyol Kampanya Yönetimi ve Müşteri İlişkileri Müdürü Selamet Bostan

Kiğılı Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri Müdürü Erhan Tav Vetrina (Dilasima Group) Halkla İlişkiler ve Pazarlama Müdürü Merve Güngül

Nebim Hakkında

Nebim, Türkiye'nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım üreticilerindendir. Perakende, toptan satış ve üretim sektörleri için optimize edilmiş ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) ve mağazacılık yazılımları geliştirir. 1966'dan beri süregelen deneyimi ile; özellikle hazır giyim, konfeksiyon, ayakkabı, büyük mağazacılık, ev tekstili, halı, mobilya, züccaciye, optik, kozmetik, aksesuar ve diğer perakende sektörlerinde uzmanlaşmış durumdadır. Geliştirdiği yazılımlar, 40'tan fazla ülkede kullanılmaya devam etmektedir.

Çözüm Ortakları ile birlikte; bağımsız tek kullanıcılı mağazalardan, çok uluslu operasyonlar yürüten, çok-şirketli firmalara kadar, her büyüklükte binlerce firmaya hizmet vermektedir. Nebim, geliştirdiği yazılımlar sayesinde, hizmet verdiği firmaların kaynaklarını en etkin şekilde kullanmalarını sağlayarak iş süreçlerini verimli yönetmelerine yardımcı olmaya devam ediyor.



BULUT BİLİŞİMDE SAAS, IAAS VE PAAS ARASINDAKİ FARK NEDİR?

İngilizce karşılığı Cloud Computing olan bulut teknolojisi, hızla geleneksel masaüstü uygulamalarının yerini alıyor. Pandemi ile birlikte önemi daha iyi anlaşılan bulut teknolojisi, her ölçekten firmanın, bilişim teknolojilerine internet olan her yerden erişim sağlamasına olanak tanıyor. Bulut bilişim hizmetleri, Amerikan Ulusal Standartlar ve Teknoloji Enstitüsü tarafından 2009 yılında yapılan tanımlamaya göre SaaS, IaaS ve PaaS olarak üç farklı modele ayrılıyor. Peki, bulut bilişim modelleri arasındaki fark nedir?

Bulut bilişim çeviklik, esneklik, maliyet tasarrufu avantajları sunuyor. Pandemiyle birlikte daha çok farkına varılan bulut bilişimin avantajları, işletmeler için yeni bir sayfa açıyor. İlk yatırım maliyeti olmadan bulut bilişim teknolojilerinden faydalanan işletmelerin sayısı her geçen gün artıyor. Bulut bilişime geçiş yapmak isteyen işletmeler bulut bilişimin SaaS, IaaS ve PaaS modelleri ile karşılaştığında aradaki fark soru işareti oluşturuyor. Bu soru işaretini kaldırmak için modelleri ayrı ayrı ele almak gerekiyor.

IaaS nedir, avantajları nelerdir?

IaaS, Infrastructure as a Service kelimelerinin kısaltılmış hali olup Türkçede Hizmet Olarak Altyapı şeklinde karşılık buluyor. Üç bulut hizmeti türünden biri olan IaaS, otomatikleştirilmiş ve ölçeklenebilir yapıdaki bilgi işlem kaynaklarından oluşuyor. IaaS, tamamen self servis yapısıyla sunucunun yönetimini kullanıcıya bırakıyor. Donanımlar ihtiyaç olması durumunda satın alınabiliyor. Bulut bilişimin temel katmanı IaaS, değişen iş ihtiyaçlarına göre ek kaynaklar satın almaya olanak tanıdığından maliyet verimliliği ve ölçeklenebilirliği önemseyen farklı büyüklükteki işletmeler için en iyi seçenek olarak değerlendiriliyor.

IaaS, esneklik ve ölçülebilirlik avantajı sağlıyor. Ayrıca, müşteriler tam kontrol sağlayabiliyor. Hizmetlerin son derece ölçeklenebilir yapıda olduğu IaaS, hızlı büyüme yaşayan şirketler tarafından tercih ediliyor. IaaS avantajlarını şöyle sıralayabiliriz: Ölçeklenebilirlik, düşük donanım bakımı, esneklik, kesinti süresinin azaltılması, isteğe bağlı erişim.

PaaS nedir, avantajları nelerdir?

PaaS, Platform as a Service kelimelerinin kısaltılmış hali olup Türkçede Hizmet Olarak Platform şeklinde karşılık buluyor. PaaS, yazılım geliştirme ortamı sağlıyor. PaaS, birden fazla geliştiricinin aynı geliştirme projesi üzerinde çalışması gerektiğinde, işletmenin özelleştirilmiş uygulamalar oluşturması gerektiğinde tercih ediliyor.

PaaS avantajlarını şöyle sıralayabiliriz:Hızlıca platform geliştirme ve yapılandırma, kullanım kolaylığı ile beceri engelini kaldırma, aynı projede iş birliği yapma olanağı.

SaaS nedir, avantajları nelerdir?

SaaS, Software as a Service kelimelerinin kısaltılmış hali olup Türkçede Hizmet Olarak Yazılım şeklinde karşılık buluyor. Bulut hizmetlerinde en yaygın olarak SaaS kullanılıyor. SaaS kapsamlı uygulama bakımı ve desteği sağladığından iş süreçleri kolaylaşıyor. Finans, iş zekası gibi alanlarda kullanılan SaaS, kullanıcılara birden çok abonelik seçeneği sunuyor. Bu sayede maliyeti azaltıyor. SaaS avantajları genel olarak şöyle: Uygulamalara web ve mobil üzerinden erişim, veri tabanı destekleme problemi olmadan kullanım, e-ticarete hızlı giriş yapma, sözleşmeyi fesh etme imkanı tanıması, veri güvenliği.

SaaS, IaaS ve PaaS arasındaki farklar

SaaS, IaaS ve PaaS belirli özellikleriyle farklı yönden avantajlar sunabiliyor. SaaS ve PaaS farkları CRM, ERP gibi yazılımların özellikleriyle daha iyi anlaşılıyor. IP santral erişimi ile e-mail, telefon, faks ile entegrasyon, kampanya yönetimi ve saha personel yönetimi konularında avantaj sağlıyor. Genel olarak IaaS, SaaS ve PaaS arasındaki farkları şöyle sıralayabiliriz:

IaaS, hosting firmaları için yeni bir işletme modeli olup ihtiyaç kadar kaynak satın almaya olanak tanıyor. PaaS, geliştiricilere framework sağlıyor. SaaS, şirketlerin kullanıcılarına yazılım arayüzü sunmasını ifade ediyor.
PaaS, hizmet sağlayıcıların bilgi işlem platformu sunduğu bulut bilişim kategorisi, IaaS ise bilgisayar altyapısı sağlamaya odaklanan bulut bilişim kategorisini ifade ediyor.

PaaS uygulama geliştiricileri tarafından kullanılırken, IaaS ağ mimarları tarafından kullanılıyor.
IaaS modelinde BT ekipmanları oluşturma; SaaS modelinde kişilerin uygulamaya istedikleri zaman istedikleri yerde ulaşabilmelerini sağlama; PaaS modelinde ise yazılımcıların test ortamını hazırlama amaçlanıyor.

Aradaki farkı basit bir benzetmeyle açıklayalım. IaaS modelini araba kiralamaya benzetebiliriz. Araba bize ait değildir ama istediğimiz yere gidebiliriz. Daha çok verim almak için bir üst modeli kiralayabiliriz. PaaS modelini taksiye binmeye benzetebiliriz. Kendimiz kullanamayız, fakat tek yapmamız gereken nereye varmak istediğimizi söylemek. SaaS modeli ise otobüsle yolculuk etmeye benziyor, önceden belli rotalara gitmek için yolculuğu diğer yolcularla paylaşıyoruz.



| *Logo Hakkında*

Türkiye'nin en büyük halka açık yazılım ve en büyük yerli iş yazılımları kuruluşu Logo Yazılım, kurulduğu 1984 yılından bu yana sektörün öncü şirketlerinden biri olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Logo Yazılım mikro işletmelerden kurumsal büyük işletmelere kadar farklı ölçeklerdeki şirketler için uygulama yazılımı çözümlerini pazara sunuyor. Ürün ve hizmetlerinde yenilikçilik ve yaratıcılığı artıran şirket, 4 farklı ülkede, 7 farklı noktada, 1.200'den fazla çalışanı, 800'ü aşkın iş ortağı ile bugüne kadar üzerinde pek çok firmanın büyüme yolculuğuna eşlik ederek sürdürülebilir başarının temellerini oluşturuyor.



İŞLETMELER İÇİN LOJİSTİK: ROLÜ VE FAYDALARI

Napolyon Bonapart'ı bir lojistikçi olarak düşünmeyebilirsiniz. Ancak "bir ordunun karnının üzerinde yürüdüğü" – yani kuvvetleri iyi donanımlı tutmak, savaşta başarı için temeldir – aksiyomu lojistiği askeri yoğunlaşma alanı olarak ortaya çıkardı.

Bugün, "lojistik" terimi, tedariklerin ve bitmiş ürünlerin güvenilir hareketi için geçerlidir. Bir Statista araştırmasına göre, ABD işletmeleri 2019 yılında lojistik için 1,63 trilyon dolar harcayarak malları çeşitli tedarik zinciri ağı segmentleri aracılığıyla başlangıçtan son kullanıcıya taşıdı.

Lojistik Nedir?

"Lojistik" ve "tedarik zinciri" terimleri bazen birbirinin yerine kullanılsa da, lojistik genel tedarik zincirinin bir unsurudur.

Lojistik, malların A Noktasından B Noktasına taşınması anlamına gelir ve bu iki işlevi içerir: nakliye ve depolama. Genel tedarik zinciri, malları üretmek ve dağıtmak için lojistik dahil olmak üzere bir dizi süreçte çalışan işletmeler ve kuruluşlardan oluşan bir ağdır.

Lojistik Yönetimi Nedir?

Lojistik, malların dahili olarak veya alıcıdan satıcıya taşınmasıyla ilgili süreçlerin toplamıdır. Lojistik yöneticileri, bu süreçte yer alan birçok karmaşıklığı denetler ve kontrol eder; aslında, bu profesyoneller

> "
>
> **LOJİSTİK YÖNETİM YAZILIMI, İŞLETMELERİN EN İYİ YÖNLENDİRME VE NAKLİYE KARARLARINI ALMALARINA, MALİYETLERİ KONTROL ETMELERİNE, YATIRIMLARI KORUMALARINA VE MALLARIN HAREKETİNİ İZLEMELERİNE YARDIMCI OLUR.**

için bir dizi sertifika vardır . Başarı, birçok ayrıntıya dikkat edilmesine bağlıdır: Yolların, uygunluğa, düzenleyici ortamlara ve yol onarımlarından savaşlara ve olumsuz hava koşullarına kadar değişen engellerden kaçınmaya dayalı olarak belirlenmesi gerekir. Nakliye sağlayıcısı ve paketleme seçenekleri, ağırlıktan geri dönüştürülebilirliğe kadar çeşitli faktörlere göre maliyetler dikkatle değerlendirilmelidir. Tam yüklü maliyetler, müşteri memnuniyetini ve uygun deponun mevcudiyetini sağlayanlar gibi nakliye dışındaki faktörleri içerebilir.

Bir süt ürünleri sevkiyatı, soğutma başarısız olduğu için bozulursa, bu lojistik ekibinin işidir.

Neyse ki, lojistik yönetim yazılımı, işletmelerin en iyi yönlendirme ve nakliye kararlarını almalarına, maliyetleri kontrol etmelerine, yatırımları korumalarına ve malların hareketini izlemelerine yardımcı olur.

Temel Çıkarımlar

Lojistik, malların A Noktasından B Noktasına verimli bir şekilde taşınması sürecidir. Başarı, paketlemeden depolamaya ve nakliyeye kadar ayrıntılara çok az dikkat gerektirir.

En iyi ihtimalle, zayıf lojistik bir şirketin kârını düşürür. En kötüsü, sakatlayıcı olabilir çünkü lojistik bir işlemin fiziksel tezahürüdür – onsuz, müşteriden satıcıya nakit hareketi olmaz.
En iyi lojistik uygulamalar, işin niteliğine ve ürün kararlarına bağlı olarak değişir, ancak süreç her zaman karmaşıktır. Otomasyon, verimliliğin anahtarıdır.

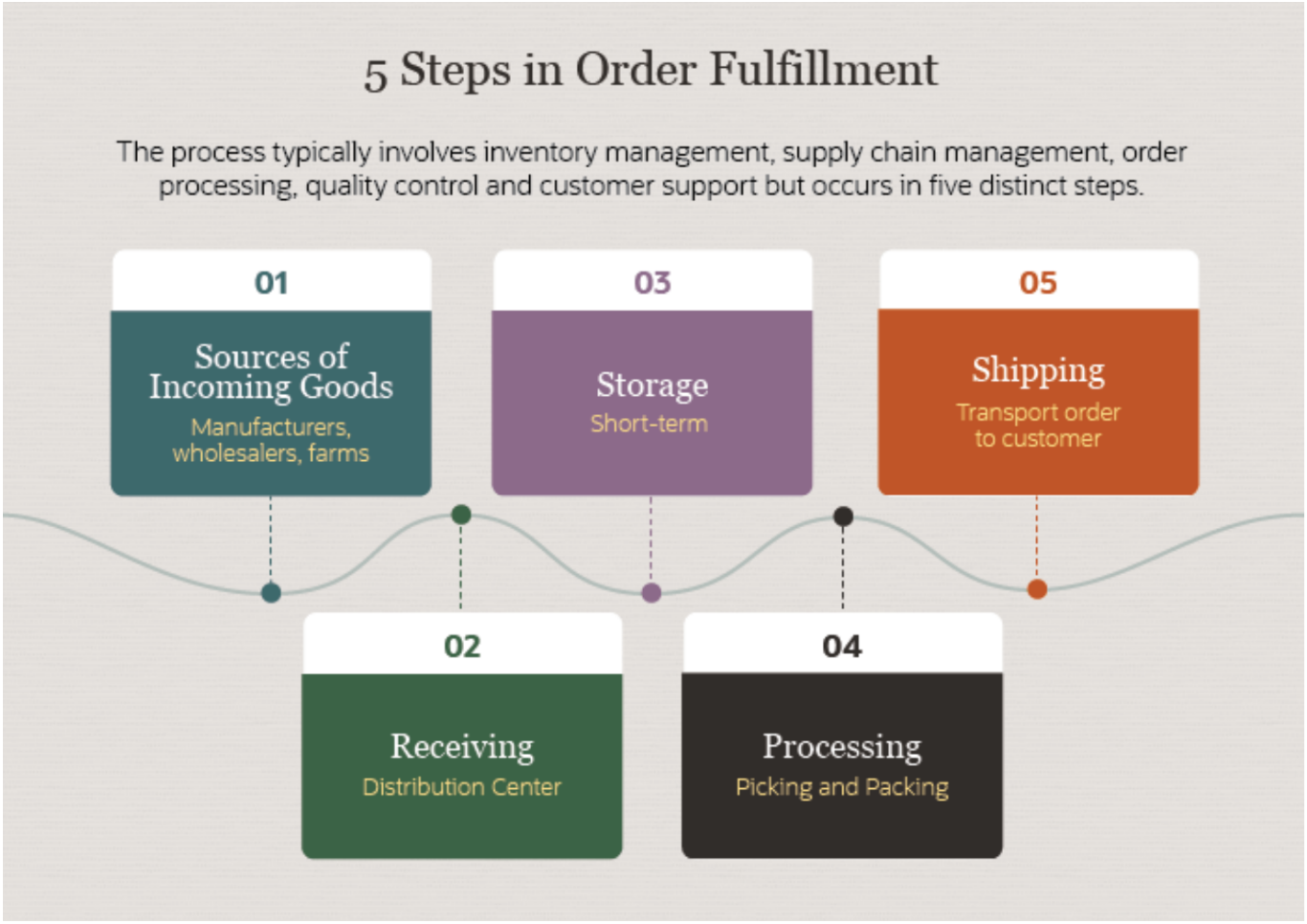
İşletme ve Yönetim Lojistiği Açıklaması

İş lojistiği, bir tedarikçiden bir işletmeye veya bir işletmeden bir müşteriye malların taşınmasıyla ilgili tüm süreçleri ifade eder. Buradaki temel kavram, bu süreçleri birleşik bir sistem olarak yönetmektir. Örneğin, gemi ürünlerini başarıyla doğrudan yüzlerce veya binlerce küçük tedarikçiden müşterilere bırakan çevrimiçi perakendeciler, gelişmiş iş lojistiği uygulamalarına sahiptir.

Bir lojistik yönetim sistemi bu çabanın temelini oluşturur ve gelen ve giden nakliye yönetimi, depo yönetimi, filo yönetimi, sipariş işleme, envanter kontrolü, arz ve talep tahmini ve üçüncü taraf lojistik (3PL) hizmet sağlayıcılarının yönetilmesini içerir.

Lojistiğin Önemi

Lojistik, malların hareketine odaklanır, ancak etkileri çok daha fazlasını kapsar. İş dünyasında, lojistikte başarı, artan verimlilik, daha düşük maliyetler, daha yüksek üretim oranları, daha iyi stok kontrolü, daha akıllı depo



alanı kullanımı, artan müşteri ve tedarikçi memnuniyeti ve iyileştirilmiş bir müşteri deneyimi anlamına gelir. Lojistiğin, bu mallardan en fazla geliri elde etmek için iadeleri yönetmeye de uzandığını unutmayın.

Lojistiğin Rolü

Bir işletmenin özü, mal veya hizmetlerin para veya ticaret için değiş tokuş edilmesidir. Lojistik, bu mal ve hizmetlerin işlemleri tamamlamak için izledikleri yoldur. Bazı mallar, örneğin ham mallar bir üreticiye toplu olarak taşınır. Ve bazen mallar, her seferinde bir müşteri olmak üzere bireysel ödemeler olarak taşınır.

Ayrıntıları ne olursa olsun, lojistik, bir işlemin fiziksel olarak yerine getirilmesidir ve bu nedenle işin ömrüdür. Malların veya hizmetlerin hareketinin olmadığı yerlerde, işlem yoktur – ve kar yoktur.

Etkili lojistiğin yedi ayağı vardır:

1. Malzeme tedariki: Malzeme tedariği, üretimde kullanılan bir hammadde için en düşük maliyetli tedarikçiyi bulmaktan daha fazlasını içerir. Lojistik, ön sipariş gecikmeleri, rakip öncelik sıralaması ve lokavtlar, ek hizmet maliyetleri, gereksiz ücretler, mesafe veya düzenleyici ortamlar nedeniyle artan sevkiyat maliyetleri ve depolama maliyetleri gibi katkıda bulunan faktörleri ve maliyetleri hesaplamayı ve yönetmeyi içerir. Herhangi bir malzeme için doğru kaynağı bulmak, katkıda bulunan tüm faktörlerin iyi anlaşılmasını ve yönetilmesini gerektirir. Bu sürece stratejik kaynak kullanımı denir ve lojistik bu planlamada önemli bir rol oynar.

2. Taşımacılık: Lojistiğin özünde, malların fiziksel olarak A Noktasından B Noktasına taşınması eylemidir. İlk olarak, bir şirketin en iyi nakliye modunu (örneğin, hava veya kara) ve maliyet ve hıza göre en iyi nakliyeciyi seçmesi gerekir. Küresel gönderiler söz konusu olduğunda, göndericinin gümrükler, tarifeler, uygunluk ve tüm ilgili düzenlemeler konusunda hızlı olması gerekir. Nakliye yöneticilerinin gönderileri belgelemesi ve takip etmesi, faturalandırmayı yönetmesi ve gösterge tabloları ve analitiği kullanarak performans hakkında rapor oluşturması gerekir.

3. Siparişin yerine getirilmesi: Bir işlemi tamamlamak için ürünler, müşteri siparişine göre depodan "alınmalı", uygun şekilde paketlenmeli ve etiketlenmeli ve ardından müşteriye gönderilmelidir. Toplu olarak, bu süreçler sipariş yerine getirmeyi içerir ve müşteri dağıtımındaki lojistik dizinin kalbidir.

4. Depolama: Hem kısa hem de uzun vadeli depolama, lojistik planlamanın ortak parçalarıdır. Ancak depo yönetim sistemleri aynı zamanda lojistik planlamayı da mümkün kılar. Örneğin, lojistik planlamacıları depo

> **İŞ DÜNYASINDA, LOJİSTİKTE BAŞARI, ARTAN VERİMLİLİK, DAHA DÜŞÜK MALİYETLER, DAHA YÜKSEK ÜRETİM ORANLARI, DAHA İYİ STOK KONTROLÜ, DAHA AKILLI DEPO ALANI KULLANIMI, ARTAN MÜŞTERİ VE TEDARİKÇİ MEMNUNİYETİ VE İYİLEŞTİRİLMİŞ BİR MÜŞTERİ DENEYİMİ ANLAMINA GELİR.**

alanı kullanılabilirliğini ve soğuk hava deposu, yanaşma tesisleri ve demiryolu hatları veya tersaneler gibi ulaşım modlarına yakınlık gibi özel gereksinimleri dikkate almalıdır.

Ayrıca, depolar içindeki organizasyon, lojistik planlamanın bir parçasıdır. Genellikle, sık hareket eden veya kısa süre içinde taşınması planlanan mallar, deponun önüne yerleştirilir. Düşük talepli ürünler arkaya doğru depolanır. Bozulabilir mallar genellikle rotasyona tabi tutulur, böylece en eski öğeler önce gönderilir. Genellikle bir araya getirilen öğeler genellikle yan yana depolanır ve bu böyle devam eder.

5. Talep tahmini: Lojistik , bir işletmenin temel veya yüksek talepli ürün veya malzemelerde hiçbir zaman yetersiz kalmamasını ve yavaş satışlarla depolanmış mallarda sermayeyi hiçbir zaman gereksiz yere bağlamamasını sağlamak için büyük ölçüde envanter talebi tahminine dayanır.

6. Envanter yönetimi: Mevsimsel veya trend olan ürünlerde artan talebi önceden planlamak için envanter yönetimi tekniklerini kullanarak , şirketler karlarını daha yüksek tutabilir ve envanter dönüşlerini daha hızlı hale getirebilir; bu, belirli bir dönemde envanteri kaç kez

satıp değiştirdiğinizin oranı anlamına gelir. Tersine, diğer ürünlerde envanter dönüşlerini yavaşlatarak, bir şirket, daha yüksek talep gören mallara yeniden yatırım yapmak için serbest sermayeye ne zaman indirimli fiyatlandırma veya başka teşvikler sunacağını daha iyi belirleyebilir.

Ayrıca, perakende satışlar genellikle mağazadan mağazaya, bölgeden bölgeye ve ülkeden ülkeye farklılık gösterir. İyi envanter yönetimi, işletmenin stoktan kurtulmak için indirimli fiyatlandırma yoluyla zarar almak yerine bir mağazada veya bölgede düşük performans gösteren ürünleri diğerine göndermeye karar vermesini sağlar. Lojistik, envanteri en iyi fiyatı almanın muhtemel olduğu yere taşımanın anahtarıdır.

7. Tedarik zinciri yönetimi: Lojistik, malların tedarikçilerden üreticilere, ardından satıcılara veya distribütörlere ve nihayetinde alıcılara hareketini kolaylaştırdığı için tedarik zincirinde önemli bir bağlantıdır. Bir tedarik zinciri temelde bir dizi işlemdir. Lojistik başarısız olursa, tedarik zinciri başarısız olur ve işlemler durma noktasına gelir.

Lojistik Terimler

3PL (üçüncü taraf lojistik) ortakları, belirli malların depolanması, yerine getirilmesi ve iadesini bir ücret karşılığında gerçekleştiren dış kaynak sağlayıcılardır.

Gelen lojistik, tedarikçilerden gelen ürünlerin, parçaların, malzemelerin ve bitmiş envanterin bir şirketin deposuna veya üretim tesisine taşınmasını satın almayı ve düzenlemeyi ifade eder.

Giden lojistik, bir şirketin üretim hattından, deposundan ve nihayetinde müşteriye ürün akışını ifade eder.



A&F Dijital Dönüşüm Teknolojileri-Oracle NetSuite Hakkında

Global ERP ve CRM yazılımlarının lokalizasyon ve implementasyon projelerinde 15 yıldan fazla deneyime sahip olan A&F Dijital Dönüşüm Teknolojileri ekibi bu deneyimini Dünya'ın 1 numaralı bulut ERP çözümü olan Oracle NetSuite ile birleştirdi. NetSuite ERP, CRM ve e-ticaret ile birlikte tüm kurumsal kaynak planlama işlevlerini kapsar. 1998 yılında kurulan NetSuite, dünya çapında 24.000'den fazla müşteriye sahiptir. Daha fazla bilgi için: www.erp.tc



MONETA
BUSINESS SOLUTIONS

2-TİER ERP NEDİR VE NASIL ÇALIŞIR?

Bir şirket ister organik olarak isterse birleşme ya da satın almalar aracılığıyla büyüdükçe, finansal sistemlere yönelik bütünlüklü görüş noktasında daha fazla ihtiyaç ortaya çıkar. Herhangi bir aksaklık çok daha kritik bir hale gelir. Fakat, bir ERP sistemini tamamen farklı raporlama ve uyumluluk yapılarına sahip olacak ve çeşitli iş birimlerini ya da yan kuruluşları kapsayacak şekilde genişletebilirseniz, karmaşıklığa son verebilirsiniz. Biraz ilham almak için organizasyon şemanıza göz atabilir ve katmanlar halinde düşünmeye başlayabilirsiniz.

2-Tier ERP Nedir?

2-Tier (İki Katmanlı) ERP, birden çok konumu ya da bağlı kuruluşu olan büyük işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamak için iki ERP sistemi kullanmasına yönelik bir yaklaşımdır. Bu strateji kapsamında, genel merkez, son derece özelleştirilmiş ve büyük küresel bir şirketi çalıştırma işlevine sahip olan Tier 1 ERP kullanacak, yan kuruluşlar ya da daha küçük işletme birimleri, ihtiyaçlarına daha uygun olan ve daha az yoğun bir Tier 2 ERP kullanacaktır.

2-Tier ERP ile işletme, iki ERP sistemini entegre eder, böylece bilgiler otomatik olarak, Tier 2'den Tier 1'e aktarılır. Bu, ana veri yönetimine ya da tüm kuruluş için tek bir doğru veri kaynağının olmasını sağlar. Her sistemin sorumlulukları değişiklik gösterse de Tier 1 çoğunlukla finans, insan kaynakları ve satın alma gibi temel işlevleri yerine getirir. Tier 2 sistemi ise satış, pazarlama ya da üterim süreçleri gibi her bir yan kuruluşa ya da konuma özel olan faaliyetleri yönetir.

Bu ERP stratejisi, sağlayıcıların uzun süren, pahalı ve genellikle şirket içi uygulamalar ve kapsamlı konfigürasyon gereksinimleri ile şirketleri zorlayan eski ERP sistemlerine alternatif olması amacıyla oluşturdukları, daha ucuz paketler ile daha da popüler hale geldi. Birçok şirket, 2-tier bir yaklaşımın, Tier 1 ERP'yi değiştirmekten, yeni bir yan kuruluşu ya da satın alınan şirketi kendi kurumsal yazılımına taşımaktan çok daha ekonomik ve daha az iş gerektirdiğini anlayarak, bu stratejiye yöneldi.

Tier 1 vs Tier 2 ERP

Her biri belirli büyüklükteki işletmeler için tasarlanan, farklı yeteneklere sahip iki farklı ERP sistemi kategorisi bulunur.

Tier 1

Tier 1 ERP, dünya çapında operasyonları olan ve büyük işletmeler için oluşturulmuştur. Bu sistemlerin kurulumu, bakımı ve güncellemesi oldukça pahalıdır. Bunları işletmenin büyük gereksinimlerini karşılayacak şekilde özelleştirmek fazlasıyla çaba gerektirir ve bu da uzun uygulama süreçlerine neden olur. Şirketler genellikle bu yazılımı yönetmesi için bir BT ekibine sahip olurlar.

Tier 2

Tier 2 ERP, orta ölçekli şirketler ve küçük işletmeler için tasarlanmıştır. Bu tür bir ERP sistemi genellikle çok daha ucuzdur ve Tier 1'e nazaran canlıya alım süresi daha kısa ve kolaydır. Bu kategorideki bazı çözümler, üretim ya da perakende gibi belirli sektörleri hedefler ve muhasebe, satış, insan kaynakları ve tedarik zinciri(sipariş ve envanter yönetimi dahil) için daha fazla kullanıma hazır olan işlevsellikle birlikte gelir. Bir yazılım sağlayıcısı hem Tier 1 hem de Tier 2 çözümleri sunabilir.

2-Tier ERP'nin Faydaları

Temelde, 2-Tier bir stratejinin faydaları şunları içerir:

Maliyet Tasarrufu: Bu, özellikle M&A faaliyetlerinde yer alan ve diğer maliyetlerle karşı karşıya olan şirketler için belki de 2-Tier ERP'nin en çekici özelliğidir. Uygulama, bakım ve yükseltme maliyetleri, özellikle ana şirket aynı Tier 2 sistemi üzerinde birden fazla yan kuruluşu standartlaştırmışsa, makul olma eğilimindedir. Dahası, Tier 2 sistemi daha az dikkat gerektirdiği için ve BT kaynaklarını kurumsal ofisle paylaşabildiği için şirket, özellikle gereksiz pozisyonlar nedeniyle BT personelinin sayısını azaltabilir ve bu rakamları işletmeye daha fazla fayda sağlayan projelere yönlendirebilir.

Belirli İş Gereksinimlerini Karşılayın: Bir kuruluş içindeki bir iş birimi, ürün ya da hizmet verdiği sektör nedeniyle birincil iş biriminden farklı yazılım gereksinimlerine sahip olabilir. Küçük işletmelerin ihtiyaçlarına göre uyarlanan bir ERP, finans konusunda daha iyi çalışan bir Tier 1 sistemle gerçekleştirilemeyeceği için Tier 2, bu anlamda verimliliği artırabilir.

Daha Fazla Esneklik ve Kontrol: Tier 2 ERP, daha az karmaşık ve daha kolay olduğundan yazılımı gerektiği şekilde ayarlamak çok zaman almaz. Bu, büyük bir şirketin küçük segmentlerinin pazardaki değişikliklere ya da müşteri beklentilerindeki değişikliklere daha hızlı şekilde yanıt vermesine olanak tanır. Ayrıca, bu birimler, operasyonları ve süreçleri üzerinde daha fazla kontrol sağlayabilir.

Bölgesel Gereksinimleri Ele Alın: Farklı bir ülkedeki bir yan kuruluş, farklı bir para birimi ya da dil kullanan ve bölgesel yasalara uyması gereken bir sisteme ihtiyaç duyabilir. Ofisin işleyişini etkileyen kültürel ya da bölgesel farklılıklar olabilir. Tier 2 ERP, tüm bu özel gereksinimleri karşılayabilir.

Daha İyi Kullanıcı Deneyimi: Tier 1 sistemlerin kullanımı çoğunlukla zordur ve kimi zaman kullanıcının gözünü korkutan bir öğrenme eğrisine sahiplerdir. Tier 2 ERP'nin kullanıcı dostu bir ara yüze ve daha iyi bir genel kullanıcı deneyimine sahip oma olasılığı daha yüksektir. Bu durum da eğitim maliyetlerini düşürebilir.



2-Tier ERP Kullanım Durumları

Birçok başarısız proje ve bu projeler harcanan bütçeler sayesinde, büyük işletmeler, satın aldıkları bir şirketi ya da bağlı kuruluşu Tier 1'E taşımanın çoğunlukla mantıklı bir seçim olmadığını öğrendi.

2-Tier bir ERP stratejisinin mantıklı olduğu birkaç kullanım örneğine göz atalım:
Büyük şirketten farklı bir iş modeline sahip olan iştirakler. Örneğin, ana ofis bilgisayar donanımı ve yazılımı satarken, yan kuruluş BT hizmetlerine ve danışmanlığa odaklanır.
Büyük işletmelerden farklı bir sektöre satış yapan ya da niş bir pazara hizmet eden yan kurluşlar. Bu durum, Tier 1 ERP'nin sahip olmadığı belirli özellikleri gerektirebilir.
Genel merkezden farklı bir ülkede faaliyet gösteren iş birimleri ya da ofisler. Tier 2 ERP yalnızca yerel dili ve para birimini kullanmakla kalmaz, aynı zamanda o ülkenin vergi yasalarına ve diğer düzenlemelerine uyacak şekilde de yapılandırılabilir.

Birleşme ya da satın alma yoluyla başka bir şirketin parçası haline gelen kuruluşlar. Başka bir işletmenin süreçlerini ve işlemlerini mevcut ERP'ye taşımak zaman ve maliyet kaybına yol açabilir. Bu nedenle kuruluşa özel bir platform sağlamak genellikle daha iyi bir seçimdir.
Resmi bir iş yönetim sistemine sahip olmayan ya da temel, giriş yazılımı kullanan, satın alınan bir şirket.
Belirli iş fonksiyonları ve süreçleri için eski ERP'sini kullanmaya devam ederken, daha yeni bir çözümün özelliklerinden ve kullanım kolaylığından yararlanmak isteyen bir şirket. Bu, büyük bir proje olabileceği için ana ERP'yi değiştirmeye kıyasla çok daha hızlı ve basit bir alternatif olarak değerlendirilebilir.

2-Tier Bir Strateji için ERP Sistemi Seçimi

Şirketlerin öncelikli olarak, ana veri yönetimini etkinleştirmek için Tier 1 sistemle kolaylıkla entegre olabilecek bir Tier 2 ERP bulması gerekir. Bunu gerçekleştirdiklerinde, her daim merkezi, doğru bilgi kaynağı olması sağlanacak ve manuel veri girişinin yarattığı karmaşa ortadan kalkacaktır.

Tamamlayıcı sistem, şirketteki özel ihtiyaçların yanı sıra, muhasebe, tedarik zinciri, satış, pazarlama ve operasyonlar gibi standart arka ve ön büro işlevlerini de desteklemelidir. Gerçek zamanlı veri sağlamalı ve güçlü

"BİRÇOK BAŞARISIZ PROJE VE BU PROJELER HARCANAN BÜTÇELER SAYESİNDE, BÜYÜK İŞLETMELER, SATIN ALDIKLARI BİR ŞİRKETİ YA DA BAĞLI KURULUŞU TİER 1'E TAŞIMANIN ÇOĞUNLUKLA MANTIKLI BİR SEÇİM OLMADIĞINI ÖĞRENDİ.

raporlama yeteneklerine sahip olmalıdır. Uluslararası konumlar için çoklu dil desteği ce çoklu para birimi oldukça kritik bir önem taşır. Tier 2 sistem, sadece belirli bir iş modeli ya da sektörün ihtiyaçlarını karşılamakla kalmayıp, aynı zamanda bunlarla birlikte gelişebilecek şekilde uyarlanabilir bir yapıda olmalıdır. Dolayısıyla modüler bir kurulum aramanızda fayda vardır.

2-Tier bir ERP seçimi yaparken şunlara dikkat edebilirsiniz:

- Bir yan kuruluşun ya da uluslararası bir yerin kendi değerlendirme sürecini tamamlamasına ve herhangi bir sağlayıcıyı seçmesine izin verin. Analistlerin 'Bırakınız Yapsınlar' dedikleri bu yaklaşım, Tier 1 ile entegrasyon sorunlarına yol açabileceğinden bu konuda dikkatli davranmanızda fayda vardır.

- İş birimine onaylanan çözümlerin ya da yazılım sağlayıcıların bir listesini sunun. Bu belgeler, ana ofisin incelediği ve kurumsal yazılımıyla iyi çalışabilecek ya da Tier 1 ERP sağlayıcısı tarafından sunulan Tier 2 çözümlerini içerebilir.

Moneta Hakkında

2017 yılında, birçok farklı ERP projesinde on yıllarca süren kolektif bir deneyime sahip bir ekip tarafından kurulan MONETA Çözümleri, iş uygulamaları ve bulut çözümleri konusunda uzmanlaşmış bir teknoloji hizmetleri şirketidir. Orta ölçekli ve kurumsal müşterilere, stratejik danışmanlık hizmetleri, yenilikçi teklifler ve en yeni teknolojiler üzerine kurulmuş sektörlere özel çözümler sunarak iş problemlerini çözmede yardımcı oluyoruz. MONETA olarak kurulduğumuz günden bu yana dünyanın 1 numaralı Bulut ERP'si olan Oracle NetSuite'in Türkiye dahil MEA bölgesindeki farklı ülkelerdeki yetkili iş ortağıyız. 2017 yılından bu yana yerli ve yabancı pek çok firmayla başarılı projelere imza attık, atmaya da devam ediyoruz. Misyonumuz, şirketlerin bulutun gücünü kullanarak işletmelerini ölçeklendirip büyütmelerine yardımcı olmaktır.

Dünyanın 1 Numaralı Bulut ERP'si

ORACLE NETSUITE

ile İşinizi Büyütmek Çok Kolay!

ERP | CRM | E-Ticaret | Proje Bazlı İş Yönetimi | Üretim Yönetimi | MRP |
Çoklu Dil, Ülke, Şirket, Vergi Yönetimi |Anlık Konsolidasyon | E-Fatura | E-Defter | E-İrsaliye

MONETA
BUSINESS SOLUTIONS

ORACLE
NETSUITE
Solution Provider



EMPERA HALI İŞ SÜREÇLERİNİ CANİAS4.0 İLE YÖNETECEK

"KALİTE VE TECRÜBE ÜRETMEYE ODAKLANDIK, FİRMA OLARAK GELECEĞE YATIRIM YAPIYORUZ. BUNU YAPARKEN IAS GİBİ BİZE DESTEK OLACAK BİR TÜRK FİRMASININ VAR OLMASI ÇOK ÖNEMLİ

IAS (Industrial Application Software), Gaziantep'in önemli halı firmalarından biri olan Empera Halı ile anlaştı. Empera Halı, iş süreçlerini canias4.0 Teknolojileri ile yönetmeye karar verdi. IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber ve Empera Halı Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Kaplan'ın da katılımı ile sözleşme toplantısı düzenlendi. Empera Halı'nın genel merkezinde gerçekleşen toplantıda iki firma iş birliklerinin ilk adımını attı.

Tek Bir Yazılımla Bütünleşik Çözümler Sunuyoruz

İş birliklerini başlatan iki firmanın yönetim kurulu üyesi, sözleşme toplantısında bir araya geldi. Başlatılan iş birliği hakkında konuşan IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber, "Gaziantep ülkemizin en önemli sanayi merkezlerinden bir tanesi. Burada, Empera Halı ile birlikte yeni bir yola çıkıyoruz. IAS olarak Endüstri 4.0 vizyonu ile çıktığımız bu yolda Empera Halı gibi önemli

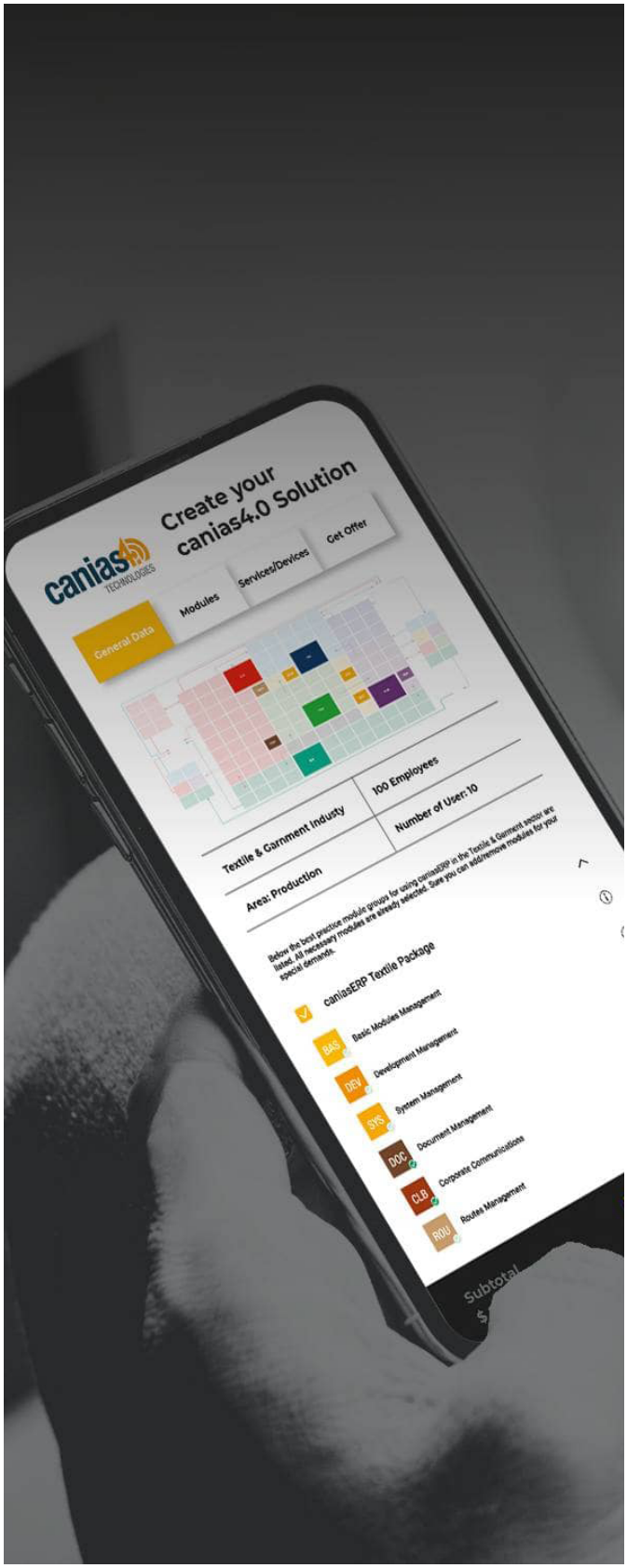
firmaların dijital dönüşüm yolculuklarına destek olmak, hem Türkiye'deki hem de dünyadaki rakipleri karşısında bir adım önde olmalarını sağlayacak teknolojiyi sunmak büyük bir mutluluk. Önümüzde birlikte yürüyeceğimiz uzun bir yol var ve bu süreçte büyük başarılara imza atacağız. Globalde ve Türkiye'de elde ettiğimiz 30 yıllık tecrübemiz, bütünleşik yazılım çözümlerimiz ve uzman kadromuz ile bu süreçte Empera Halı firmasına destek olacağız" dedi.

Geleceğe Yatırım Yapıyoruz

Sözleşme toplantısında IAS Yönetim Kurulu Başkanı Karabiber ile görüşen Empera Halı Yönetim Kurulu Başkanı Kaplan, "Yazılım arayışına girdiğimizde pek çok firma ile görüştük. Yazılımları karşılaştırdık. Bizim için önemli olan bize hız kazandırabilecek bir ürüne sahip olabilmekti. Çünkü hızla büyüyen bir firmayız, yılda yüzde 40 oranında büyüme gerçekleştiriyoruz. O nedenle ihtiyaçlarımızı kolayca anlayacak, hızlı çözümler üretebilecek, iş yapış şekillerimize uyarlayabileceğimiz, esnek ve kullanıcı dostu bir yazılım istiyorduk. Bu taleplerimizi en iyi karşılayabilecek olan yazılımın canias4.0 olduğuna karar verdik ve IAS ile anlaştık. Şu an 70 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Amacımız, bir Türk markasını dünyaya mal etmek. Kalıcı bir eser bırakmak, bizden sonraki nesle güzel bir yapı inşa etmek istiyoruz. Kalite ve tecrübe üretmeye odaklandık, firma olarak geleceğe yatırım yapıyoruz. Bunu yaparken IAS gibi bize destek olacak bir Türk firmasının var olması çok önemli" dedi.

canias4.0 ile Hızlı Çözümler Üreteceğiz

Empera Halı'nın canias4.0 ile çıktığı yolculuk ile ilgili temennilerini de ileten Kaplan: "Teknoloji çağında yaşıyoruz. Her şey hızla değişiyor. Bizim için de ürün çeşitliliğimiz arttıkça iş süreçlerimizi yönetmek gittikçe zorlaşmaya başladı. Ürün takibi yapmak, firma hafızası oluşturmak ciddi bir problem haline geldi. O nedenle dijital dönüşümün kaçınılmaz olduğunun farkındayız. Tekstil sektörü için dijitalleşme zordur. Örneğin, firmamızda hiçbir ürün sabit işleyişle üretilmiyor, ürünlerimiz değişken. Bu nedenle burada dijital dönüşümü gerçekleştirmek çok kolay bir iş değil. Ancak canias4.0'ın esnek ve entegre yapısı sayesinde hızlı çözümler üreterek bu süreçte başarılı olacağımıza inanıyoruz."



IAS Hakkında

Industrial Application Software (IAS) olarak, firmaların dijital dönüşümlerinde ihtiyaç duydukları tüm çözümleri sunma hedefimizle, her gün artan kapasite ve performans ile çalışıyoruz. Her geçen gün ar-ge çalışmalarını arttırarak yoluna devam eden IAS, sektörlere özel sunduğu çözümleriyle firmaların işini kolaylaştıran ve en düşük maliyet ile en yüksek performansı sağlayan teknolojilerini sunuyor. Kendi teknolojisini üreten bir firma olarak IAS, çözümlerini canias4.0 ürünü çatısı altında, kendi yazılım dili olan TROIA geliştirme platformu ile geliştiriyor. Web-Client versiyonu ile çözümlerini tarayıcı özelliği bulunan her cihaz üzerinden müşterilerine ulaştıran IAS, ERP, IoT, Cloud ve Büyük Veri çözümleriyle teknolojisini sürekli geliştirmeye devam ediyor.



NEDEN 2-TİER ERP STRATEJİSİ UYGULAMALISINIZ?

Yağmur Şahin

İyi yönetilen küresel kuruluşlar, 2-tier bir ERP stratejisini gün geçtikçe daha fazla benimsemeye başladı. Bu tip bir strateji ile kuruluşlar, finans gibi ortak süreçleri kurumsal düzeyde yürütmek adına mevcut tier 1 ERP çözümlerini korurken, bağlı kuruluşların da özel gereksinimlerini daha fazla esneklik, çeviklik ve gelişmiş yönetilebilirlik ile ele almak için daha düşük bir maliyetle Tier-2 çözümünü sunuyorlar. Bu yazıda, 2-tier bir stratejinin faydalarını, yararlanma olasılığı en fazla olan kuruluş türlerini ve bu stratejiyi uygulamak için bir ERP çözümünde neleri aramanız gerektiğini açıklayacağız.

2-Tier ERP Stratejisinin Büyüyen Popülerliği

ERP çözümleri söz konusu olduğunda, bugünün büyük kuruluşları 2-Tier bir stratejiyi daha çok düşünüyorlar. Constellation Research tarafından yapılan yakın tarihli bir araştırma, alıcıların %48'inin 2- Tier bir strateji düşündüğünü ortaya koyuyor. Peki, bu derece popüler olan 2-tier yaklaşımı nedir?

> **"**
>
> **BİR YAN KURULUŞ HİZMET SUNARKEN, DİĞERİ ÜRÜN ÜRETİYORSA, STANDART BİR ERP'NİN YETERLİ OLMAYACAĞI ALANLAR OLACAKTIR.**

2-Tier Yaklaşımı Nedir?

2-Tier bir ERP stratejisinde, kuruluşlar mevcut Tier 1 ERP sistemlerini kurumsal düzeyde tutarken, bölümlerin ya da iş birimlerinin ikinci bir ERP sistemi seçmesine izin verirler. Tier 1, kurumsal ERP sistemi, finans, insan kaynakları ve satın alma gibi tüm bölümlerde standartlaştırılması gereken süreçleri yürütmek adına küresel bir standart görevi görür. İkincil, Tier 2 sistemi ise genellikle satış, pazarlama, saha hizmetleri ya da yerel üretim gibi daha küçük operasyonel gereksinimler için yan kuruluşların özel ihtiyaçlarını destekler. Tier 2 çözümü, Tier 1 sağlayıcıdan, ikinci bir sağlayıcıdan ya da onaylanmış alternatifler listesinden seçilebilir. Gartner bu noktada; 'Bırakınız yapsınlar' anlayışının 2 tier ERP yaklaşımına çözülmesi oldukça zor bir çıkmaz getireceğine inandığından, bu seçimler yapılırken oldukça dikkatli davranmak gerekiyor.

2-Tier ERP sistemlerinin en popüler olduğu dönem kuşkusuz ki 2008'in sonlarındaki ekonomik durgunluk dönemiydi. BT bütçeleri azalırken, BT departmanları daha azıyla idare etmek zorunda kaldı. Çoğu büyük ölçekli ERP geçiş planları ertelendi ya da tamamen sona erdi. Şirketler, yeni sistemlere geçmek yerine, eski ERP dahil olmak üzere mevcut sistemlerini iyileştirmeye odaklandılar. Sonuç olarak, birçok kuruluş da mevcut çözümlerin gereksinimlerini karşılamadığı Tier 2 sistemlere geçişleri sırasında Tier 1 sistemlerinin işlevselliklerini de korumaya karar verdi.

Kuruluşlar bu süreçte, şirket çapında ERP kurulumlarının genellikle etkisiz olduğunu fark etmeye başladılar. Bir sistem çok büyüdüğünde, özelleştirmek, sürdürmek ve yükseltmek maliyetli hale gelir. Özellikle bir yan kuruluşa, büyük ölçekli bir ERP çözümü dağıtmak çok zordur. Çünkü daha küçük bölümler, çözümü özelleştirmek ve desteklemek için BT altyapısına ve deneyimine sahip olmayabilir. Yan kuruluşlar, kurumsal sistemle sorunsuz bir şekilde entegre olurken aynı sonuçları veren daha basit, esnek, ancak sağlam ve uygun maliyetli bir sisteme ihtiyaç duyarlar.

Bugünün güçlü ekonomisinde 2 -tier stratejinin avantajlarını değerlendirmek isteyen, büyüme yolunda ilerleyen birçok işletme var.Asya, Latin Amerika, Afrika ve Orta Doğu gibi gelişmekte olan pazarlarda yeni iş geliştirmenin anahtarı kuşkusuz ki yan kuruluşlardır. Bu nedenle birçok şirlet, yeni ürün ve hizmet alanlarına geçmek için yeni kuruluşlar yaratıyor ve satın alıyor. Bu da operasyonların güçlenmesi ve üst yönetimin hızlı hareket edebilmesi gerektiği anlamına geliyor. Tier-2 çözümlerinin kolaylığı, maliyetinin uygun oluşu ve esnekliği bu gereksinimleri karşıladığı için kuruluşlar için ideal oluyor.

2-Tier ERP Stratejisini Kimler Adapte Eder?

Birçok kuruluş türü, 2-tier bir ERP stratejisinden faydalanabilir, özellikle aşağıdakiler dahil olmak üzere, birden fazla iş modeli kullanan yan kuruluşlara sahip olanlar, bu stratejiyi adapte edebilirler.

- Farklı iş kollarına sahip iştirakler. Bir yan kuruluş hizmet sunarken, diğeri ürün üretiyorsa, standart bir ERP'nin yeterli olmayacağı alanlar olacaktır.

> **2-TİER BİR ERP STRATEJİSİ KULLANARAK, BİRDEN FAZLA YAN KURULUŞU OLAN KÜRESEL KURULUŞLAR, KAPSAMLI, SON DERECE ÖZELLEŞTİRİLEBİLİR ÇÖZÜMLERDEN, DAHA DÜŞÜK MALİYETLE VE DAHA FAZLA YENİLİK İLE ÇEVİKLİK KAZANARAK FAYDALANABİLİRLER.**

- Farklı sektörlerdeki yan kuruluşlar. Bir ürün seti yapan ancak bunları farklı sektörlere satan kuruluşlar. Örneğin, kuruluş tıbbi cihaz üretiyorsa, sertifikalar, doğrulama modüllerine sahip olan uzman ERP sağlayıcıları tarafından basitleştirilebilecek bir görev olabilir.
- Aynı değer zinciri içinde farklı işlevler sağlayan iştirakler. Bir yan kuruluş ilaç üretebilirken, diğeri dağıtımdan sorumlu olabilir. ERP süreçleri ve yerelleştirmeleri temelde farklı olacaktır.
- Farklı ülkelerdeki yan kuruluşlar. Küresel kuruluşların çoğu, farklı vergi kodları, diller ve para birimleri için destek dahil olmak üzere yerel konumların ihtiyaçlarını karşılamak için daha küçük, daha çevik ERP çözümlerine ihtiyaç duyar.
- Alımlar. Genel merkez, stratejik, inorganik büyüme girişimlerini desteklemek için işletmeleri satın

> **BİRÇOK ŞİRKET, YENİ ÜRÜN VE HİZMET ALANLARINA GEÇMEK İÇİN YENİ KURULUŞLAR YARATIYOR VE SATIN ALIYOR. BU DA OPERASYONLARIN GÜÇLENMESİ VE ÜST YÖNETİMİN HIZLI HAREKET EDEBİLMESİ GEREKTİĞİ ANLAMINA GELİYOR. TİER-2 ÇÖZÜMLERİNİN KOLAYLIĞI, MALİYETİNİN UYGUN OLUŞU VE ESNEKLİĞİ BU GEREKSİNİMLERİ KARŞILADIĞI İÇİN KURULUŞLAR İÇİN İDEAL OLUYOR.**

alabilir. Satın alınan şirketin mevcut ERP çözümlerini dönüştürmek, mevcut becerilerin eksikliğini gidermek yerine Tier 1'e adapte olabilecen kullanıcı dostu bir Tier 2 sistemi koymak birçok açıdan çok daha iyi bir yaklaşım olabilir.

- ERP çözümlerini yükseltmek ve modernize etmek isteyen kuruluşlar, daha modern sistemlere geçerken bazı eski sistemleri korumak isteyebilirler.

2-Tier Stratejinin Yararları

2-Tier bir stratejiyi benimseyen kuruluşlar, özelleştirilebilir, düşük maliyetli, yenilikçi ve çevik sistemler de dahil olmak üzere bir dizi avantaj kazanmayı hedefler.

Sistem Endüstri ve Küresel Gereksinimlere Göre Kolayca Yapılandırılabilir

Tier 1 sağlayıcıları aynı zaman Tier 2 çözümlerini de barındırabilir. Bu tip bir sağlayıcı ile çalışmanız sonucunda, müşteri tabanından derlenen endüstriye özgü deneyim ile birlikte gereksinimlerinizi karşılamak adına, daha kolay özelleştirilebilen sistemlerle çalışma olanağı yakalarsınız.

Maliyetler Azalır

Kısa süre önce gerçekleştirilen bir Software Insider anketinde, katılımcıların yüzde yetmişi, mevcut Tier 1 sistemlerin çok pahalı olduğundan yakındı. Tier 1 sistemlerinde ROI hesaplaması, yüksek maliyetlerin, uygulama, özelleştirme, bakım ücretleri ve personel maliyetlerindeki aşımlardan kaynaklandığını gösteriyor. Tüm uygulama, bakım ücretleri, yükseltmeler ve değişiklikler dikkate alındığında 2-tier bir sistem önemli mali tasarruflar sağlayabilir. Örneğin, Gartner Resarch şirketlerin 2-Tier bir sistem uygulandığında, uygulama maliyetlerinde yüzde 33'lük bir azalma görüldüğünü ortaya çıkardı.

İnovasyonu Geliştirin

Şirketler sürekli olarak yeni fırsatlara uyum sağlamalıdırlar. Dünyanın farklı köşelerindeki yan kuruluşlar, çoğunlukla farklı rekabet güçleri ile mücadele ederler ve farklı yönlerde gelişmeye mecburlardır. Software Insider anketine katılanların yüzde 35'i kurumsal sınıfta yer alan ERP tedarikçilerinin yeterince hızlı yenilik yapamadıklarını belirtmiştir. Yan kuruluşlar, Tier-2 uygulamaları çok daha hızlı şekilde özelleştirebileceklerinin farkındalar.

Daha Fazla Çeviklik

Aynı ankete katılanların yüzde 16'sı, diğer sistemlerle, yeni kanallarla ve yeni paydaşlarla entegre olabilecekleri, daha çevik sistemler talebinde bulundu. Büyük ölçekli ERP sistemleri değişen ortama ayak uydurma noktasında pek de başarılı değildir. Buna karşılık, Tier 2 ERP çözümleri, bağlı kuruluşların sistemlerini daha fazla kontrol etmelerine olanak tanır, çünkü bu sistemlerin yapılandırılması çok daha kolaydır.

2-Tier Bir Strateji için ERP Sisteminde Aranması Gereken Özellikler

Kuşkusuz her ERP çözümü kuruluşunuzun Tier 2 ERP sistemi gereksinimlerini tam anlamıyla karşılamayacaktır. Kapsamlı işlevsellik, esneklik ve düşük maliyet sağlayabilen Tier 2 ERP çözümü aramanız gerekir.

Kapsamlı İşlevsellik

2-Tier bir stratejiyi benimseyen kuruluşların, Tier 2 ERP çözümünün sunduğu işlevselliği dikkate alması gerekir. Çözüm kapsamlı olmalı, muhasebe, finans, ön ve arka ofis işlevselliği sunmalı ve Tier 1 uygulamalarına da destek sağlamalıdır. Örneğin, kuruluşların bir modül olarak ayrı bir şekilde, BI satın almasını zorunlu kılmak yerine iş zekası (BI) içermelidir. Kapsamlı işlevsellik, çözümü belirli bir kuruluşa kolayca uyarlanabilir hale getirir ve kuruluşların fazla özelleştirmeden kaçınmasına olanak tanır. Bu işlevselliğin bir kısmı, çoklu dil, çoklu para birimi ve çoklu şirket yapısı gibi küresel yan kuruluşlar için özel destek içermelidir.

Esneklik ve Uyarlanabilirlik

Yalnızca işlevselliğin kapsamlı olması yeterli değildir. Aynı zamanda,işlevler kolayca yapılandırılabilmeli, böylece kuruluş özel gereksinimlerini karşılayabilecek şekilde çalışmaya başlamalıdır. Çözüm ayrıca, mevcut veri tabanları ya da işletim sistemleri için destek dahil omak üzere, kuruluşun mevcut BT ortamıyla sorunsuz bir şekilde entegre olmalıdır.

Düşük maliyetli

Tier 2 çözümü uygun maliyetli olmalı ve yalnızca başlangıçta değil, tüm süreç boyunca kuruluşun bütçesine uygun olmalıdır. Sağlam, çok fazla destek gerektirmeyen, hızlı uygulanan ve bakımı kolay olan bir çözüm, genel destek maliyetini azaltacaktır. Sezgisel bir kullanıcı arayüzü, eğitim maliyetlerini en aza indirir. Yine parametreli konfigürasyon, gerekli tüm özelleştirmeleri daha kolay hale getirecektir.

Sonuç

2-Tier bir ERP stratejisi kullanarak, birden fazla yan kuruluşu olan küresel kuruluşlar, kapsamlı, son derece özelleştirilebilir çözümlerden, daha düşük maliyetle ve daha fazla yenilik ile çeviklik kazanarak faydalanabilirler. Ancak, kapsamlı işlevsellik sağlayan, son derece esnek ve uyarlanabilir ve sağlam, yapılandırması kolay bir ERP çözümüne ihtiyaçları vardır.





ABAS NEDEN ŞİRKET İÇİ BİR SÜREÇ İYİLEŞTİRME TERCİH ETMELİYİZ?

Süreç iyileştirmeye artan bir odaklanma tipik olarak değişim yönetimine daha fazla odaklanmayı gerektirirken, yapılan son raporlara göre firmaların süreç iyileştirmeye yatırımlarını artırdıklarında değişim yönetimine yatırım yapma olasılıklarının daha yüksek olmadığını ortaya koydu.

Bu bulgulara dayanarak, 2021 projeniz için yapmak istediğimiz bir öneri, süreç değişikliğinin çalışanlar üzerindeki etkisini anlamak için zaman ayırmanız gerektiğidir. Şirket içi bir ERP implementasyonu yapmazsanız ve ERP danışmanları ile çalışmazsanız işiniz biraz zorlaşabilir.

Sonuçta, tavsiyemiz size destek verecek bir uzman ile çalışmaktır, çünkü dedikleri gibi, “ne bilmediğinizi bilmiyorsunuz.”

> **ERP PROJELERİNİN EN ZOR YÖNLERİNDEN BİRİ, UZMAN EKİBİ SAĞLAMAKTIR. DEĞİŞİM YÖNETİMİ DANIŞMANLARI BU AÇIDAN DEĞERLİDİR, ÇÜNKÜ HER BİR ÇALIŞAN GRUBU İÇİN DEĞİŞİMİN ETKİLERİNİ ANLAMANIZA YARDIMCI OLABİLİRLER.**

Şirket içi bir ERP implementasyonunda kaçınmanız gereken 4 önemli işaret nedir?
Aşağıdaki ifadelerden herhangi biri şirketiniz için geçerliyse, proje hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olmak için ERP uzmanı işe almayı düşünün:

1. ERP deneyim eksikliği

Çoğu şirkette ERP proje implementasyonu için uzmanlık ve deneyim eksikliği olabilir. Sonuç olarak, büyük bir öğrenme eğrisi ile karşı karşıya kalırlar. Piyasadaki yüzlerce ERP sistemini nasıl ayırt edeceklerini , iş süreci yönetimi gibi ERP başarısı için gerekli olan ekibi ve süreç faaliyetlerini bilmeyebilirler. İş süreci yönetimi uzmanlığına sahip ERP danışmanları, süreçlerinizi haritalandırmanıza, verimsizlikleri artırmanıza ve en yüksek öncelikli ERP gereksinimlerinizi belirlemenize yardımcı olabilir.

2. Şirketiniz Değişim Yönetimi Uzmanlığı eksikliği

ERP projelerinin en zor yönlerinden biri, uzman ekibi sağlamaktır. Değişim yönetimi danışmanları bu açıdan değerlidir, çünkü her bir çalışan grubu için değişimin etkilerini anlamanıza yardımcı olabilirler. Daha sonra, bu bilgileri hedefli bir iletişim planı geliştirmenize yardımcı olmak için kullanabilirler.

3. Projeye yakınlık

Bugün bulunduğunuz işi ve olmak istediğiniz işi destekleyebilecek bir sisteme ihtiyacınız varsa, açık bir zihin ve dış bakış açısı çok önemlidir. ERP projeniz için yalnızca bir iç ekip kullanırsanız, geniş deneyime ve en iyi uygulamalara dayalı bir dış bakış açısı elde edemezsiniz.

ERP danışmanları, çeşitli endüstrilerdeki çok sayıda ERP projesinden öğrenilen derslere sahiptir. Sonuç olarak, işletmenizin nasıl çalışması gerektiği konusunda herhangi bir varsayım yapmazlar. Başka bir deyişle, işleri her zaman yapıldığı gibi olduğu için belirli bir şekilde yapma fikrine bağlı değildirler.

Süreçlerinizin her birinin ötesindeki "neden" i anlamanıza yardımcı olacak bir danışman almak önemlidir. Bu, ERP satıcılarına doğru gereksinimleri sunmanızı ve nihayetinde ERP yazılımınızdan memnun hissetmenizi sağlar.

4. Doğru stratejiye sahip misiniz?

Proje ekibiniz, bir ERP projesinin bir teknoloji projesinden ziyade bir iş projesi olduğu gerçeğiyle uyumlu olmayabilir. Bir ERP projesi teknik bilgi gerektirdiğinden, bulanıklaştırılması kolay bir çizgidir. Bununla birlikte, aynı zamanda iş stratejisi ve insan yönetimi bilgisi gerektirir.

Değişim yönetimi ve iş süreçlerinin yeniden yapılandırılması konusunda uzmanlığa sahip bir ERP Danışmanı, insanlara, süreçlere ve teknolojiye odaklanmanın önemini anlar. Gerçek ERP iş avantajlarının optimize edilmiş süreçlerden ve son kullanıcı satın alımından kaynaklandığını vurgulayarak ekibinizi bu zihniyet etrafında hizalamanıza yardımcı olabilirler.

ERP projeleri için değişim yönetimi

Örgütsel değişim yönetimine odaklanmak ve ilgili rehberlik aramak örgütsel değişimin zorluğunu azaltabilirken, çalışmamıza dahil edilen değişim yönetimi faaliyetlerine odaklanan bir danışmanlık firmasından daha az aranan değişim yönetimi rehberliği ya da eğitimi alabilirsiniz.

Uzman rehberliği olmadan, bir organizasyonun benzersiz durumu için hangi değişim yönetimi faaliyetlerinin gerekli olduğunu bilmesi zordur. Hedef, üçüncü taraf çok önemlidir, çünkü kuruluşlar, özellikle son ekonomik belirsizlikten büyük ölçüde etkilenen daha küçük kuruluşlar ise, proje maliyetlerini en aza indirgemek ve işi kısa yoldan çözme eğilimindedir.

Değişim yönetimine yönelik genel isteksizliğe rağmen, çalışmamızdaki kuruluşların durgunluğu, iş süreci yönetimine odaklanmalarını artırarak gelecekteki büyümeye yatırım yapmak için bir fırsat olarak kullandığını görmek cesaret vericidir. Örgütsel değişim yönetimine biraz daha fazla yatırım yaptıklarında cesaretlerinin ödüllendirileceğine inanıyoruz.



abas Hakkında

29 ülkede, 65 iş ortağı ve 1.000'den fazla danışmanı ile 4.ooo'den fazla orta ölçekli üretici işletmeye 40 yıldır hizmet sunan abas, ürünü olan abas ERP yazılımı ile müşterilerine uçtan uca dijital dönüşüm çözümleri sunmaktadır.

Standart ERP modüllerinin yanı sıra CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), Mobil Çözümler, Dashboard, BI (İş Zekası), BPM (İş Süreçleri Yönetimi), RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) entegrasyonu, APS (İleri Planlama Çizelgeleme ve Simülasyon), CAD/PDM entegrasyonu, DMS (Doküman Yönetim Sistemi), Proje Yönetimi, Konfigüratör, e-Dönüşüm (e-Fatura, e-Defter Entegrasyonu, e-Arşiv, e-İrsaliye), Banka ve B2B entegrasyon çözümlerini de sunmaktadır



CoreSys

2-TİER ERP YAKLAŞIMI İLE REKABET AVANTAJI KAZANIN

Bir şirket, işletmenin ayrı bölümlerindeki işlevleri yerine getirmek için farklı iki ERP sistemi kullandığında, bu durum 2-Tier bir ERP stratejisi olarak adlandırılır. Büyük ve dolayısıyla da karmaşık iş süreçlerine sahip olan işletmeler ile küçük işletmelerin ihtiyaçları arasında farklılıklar vardır. İşte bu farklılıklar nedeniyle 2-Tier yaklaşıma ihtiyaç duyulur. Büyük işletmelere bağlı olan yan kuruluşlar, kendi özel ihtiyaçlarına uygun bir ERP çözümü çalıştırdığı zaman, büyük işletmenin karmaşasından daha az etkilenir ve daha verimli olurlar. Yan kuruluşlar, büyük işletmenin kullandığı sistemi iş süreçlerine uyguladığında karşılaşabilecekleri sorunlar:

- Yüksek düzeyde BT karmaşıklığı ve maliyeti
- Operasyonel verimsizlikler
- Yüksek operasyonel maliyetler
- Yeni satın almaları dahil etmede zorluk

Her Kuruluş Kendi İhtiyacına Göre Bir Sistemle Çalışabilir

Küresel boyutta bir işletmeyi değerlendirdiğimizde, bu işletmelerin yıllar boyunca iş süreçlerini özelleştirmek adına bir çaba gösterdiğini görebiliriz. Bu büyük işletmelerin başarılı olmasının en önemli nedeni, rekabet avantajı yaratan ve çoğunlukla şirket içerisindeki BT ekipleri tarafından geliştirilen özel çözümlerdir. Örneğin, büyük şirketin üretim yaptığı yan kuruluşun ise dağıtım yaptığı bir senaryoyu düşünelim. Yan kuruluşun üretim modülüne ihtiyacı olmadığından bu modülün kullanımı maliyet açısından büyük bir kayıp yaratabilir.
Yan kuruluşların daha çevik ve hızlı olmaları gerekir. Çoğunlukla, standartlaştırılmış en iyi uygulamaları kullanmak isterler ve öğrenme, bakım gibi süreçlerle de çok vakit kaybetmek istemezler. Bu noktada Canias ERP'nin sağladığı esneklik örnek verilebilir. Uygulaması hızlı ve kurumsal sistemlerle anında entegre olabilir.
(2-Tier bir sistemin avantajlarından yararlanmak için aynı sağlayıcıdan çözümler seçmeniz gerekmez, ancak en sorunsuz uyumu bu şekilde sağlayabilirsiniz.)

2-Tier ERP, Endüstri 4.0'a Açılan Bir Kapıdır

Yan kuruluşları sistemlerine dahil etmek isteyen tüm büyük işletmeler, 2-tier stratejiden faydalanabilir. Bu strateji ile aynı zamanda Endüstri 4.0 alanında da

avantaj kazanabilirsiniz.
Dijital tabanlı endüstri 4.0, şirketleri gerçekten bağlı, entegre ve akıllı bir kuruluşa yükseltme vaadi ile birlikte gelir. Avantajlar arasında:

- Birden fazla tesis ve coğrafyada üretim sürecinin gerçek zamanlı olarak izlenebilirliği
- Üretim varlıkları arasında paylaşılan ve analiz edilen verilere göre operasyonel içgörülerin birleştirilmesi
- Yeni varlıkların olması gereken şekilde iş birliği sistemine eklenmesi

Sayılabilir. 2-Tier bir strateji ile üretimi, tedarik zincirinin uzunluğu boyunca uçtan uca yürütme becerisi kazanabilir ve Endüstri 4.0'ın kilidini açabilirsiniz. Şirket çapında, gerçek bağlantılar oluşturmak ve genel olarak çok daha fazla esneklik kazanarak, değişen pazar dinamiklerine karşı direnç oluşturabilirsiniz.

2-Tier yaklaşımın daha fazla faydasından bahsedecek olursak:

- İki yönlü bilgi akışı ile tüm grup genelinde gerçek zamanlı, canlı raporlara erişebilirsiniz.
- Parmaklarınızın ucundaki doğru veri ile karar verme sürecinizi geliştirebilirsiniz.
- Mali ve düzenleyici denetimi daha sıkı bir hale getirebilirsiniz.
- Bulut tabanlı yardımcı çözümler, Tier 1 ERP'den iki kat daha hızlı uygulanabilir.
- Genel BT maliyetlerini düşürebilirsiniz.

2 Tier: Her İki Dünyanın En İyisi

Görüldüğü üzere büyük bir işletmenin ERP gereksinimleri, daha küçük bir yan kuruluşu karmaşıklığa sürükleyebilir. Bu nedenle, 2 Tier yaklaşımı dikkate değerdir. Ana şirket, yeni şirketlerin katılımını çok daha kolay hale getirirken, genelde yüksek düzeyde görünürlük ve takip edilebilirlikten yararlanılabilir. Canias ERP hem büyük hem de küçük işletmeler için sunduğu birçok çözüm ile 2 Tier bir yaklaşımı benimsemenize yardımcı olabilir.



CoreSys Hakkında

2012 yılında "Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) çözümleri konusunda müşterilerine dijitalleşen dünya piyasalarında dönüşüme yardımcı olmak" ilkesiyle yola çıkan CoreSys Endüstri Yazılımları, geçen 9 yıllık süreçte CANIASERP yazılımı sahibi IAS firmasının en büyük çözüm ortaklarından biri olmuştur. Sektörde 20 yılı aşkın tecrübesi ile Levent Bayoğlu liderliğinde 10 kişilik ekibi ile 7/24 müşterilerine destek veren ve sürekli kendini geliştiren Coresys Endüstri Yazılımları müşterilerinin büyümesini ve gelişmesini hedeflemiştir.



LES BENJAMINS: NEBİM V3 UPS KARGO ENTEGRASYONUYLA KARGO SÜREÇLERİMİZİ HIZLI VE HATASIZ BİR ŞEKİLDE YÖNETEBİLİYORUZ

Lüks sokak giyimde Türkiye'nin önde gelen markalarından olan Les Benjamins tüm iş süreçlerini Nebim V3 ERP ile yönetiyor ve yeni projeler geliştirmeye devam ediyor. Les Benjamins Genel Müdür Yardımcısı Savaş Çelik Nebim V3 UPS Kargo Entegrasyonu projesi hakkında görüşlerini paylaştı.

Firmanızdan kısaca bahsedebilir misiniz?

"Les Benjamins, Bünyamin Aydın tarafından 2011 yılında kurulan bir şirkettir. Les Benjamins ilk başta doğu batı kültürünü sentezleme yoluyla moda dünyasına girip daha sonra bunu sokak giyim tarzıyla harmanlayan ve segmentasyon olarak lüks sokak giyim modasında şu anda Türkiye'nin önde gelen markalarından bir tanesidir. Biz şu anda ekip olarak yaklaşık 70 kişiyiz. Avrupa yakasında Nişantaşı'nda ve Asya yakasında Akasya AVM'de olmak üzere iki tane mağazamız var. Nişantaşı'ndaki mağazamız 300 m2 üzerinde iki katlı bir mağaza. Akasya AVM'deki mağazamız ise yaklaşık bir ay önce açıldı. Les Benjamins olarak büyüme sürecimiz devam ediyor."

Nebim V3 UPS Kargo Entegrasyonu ile sürecini nasıl yönetiyorsunuz, işleyişten bahsedebilir misiniz?

"Nebim ile bu sürece girmek UPS Kargo Entegrasyonunda bize çok kolaylık sağladı. Bu kolaylığı e-Ticaret tarafında örneklemek gerekirse, iki kişinin dört saatlik çalışma yükünü 30-45 dakikalara indirdi. Çünkü öncesinde program ve UPS tarafında ayrı ayrı manuel yapılan işler vardı. Şu anda aradaki entegrasyon ile işimiz bir hayli kolaylaştı. Artık işlemlerimizi insan iş gücüne bırakmadan tamamen otomatik yaptığımız için çok büyük fayda sağlamış olduk."

Bu projeyi fiili kullanıma alırken yaşadığınız deneyimlere göre önerilerinizi paylaşabilir misiniz?

"Şimdi biliyorsunuz artık günümüz dijitalleşme ve otomatizasyon dönemi. İnsan hatasını mümkün olan en düşük seviyeye çekebiliyor olmak şirketin geleceğini belirleyecek kararlarımız için bir hayli önemli. Biz şu

anda perakende de gündelik satış takiplerini, satış analizlerini yapıyoruz. Kargo süreçleri bizim en çok kanayan yaralarımızdan bir tanesiydi tabi. Buradaki süreci nasıl iyileştirebileceğimize dair Nebim ile görüştük. Nebim V3'ün farklı birçok kargo firmasıyla hazır entegrasyonların olduğu Nebim V3 Kargo Entegrasyonu uygulaması olduğunu gördük ve hemen kullanmak için süreci başlattık. İlk başlarda tabi alışıla gelmiş sistemin dışına çıkarak değişiklik yapılması personel tarafında bir alışma süreci gerektiriyor. İşte burada bu konuyu personele anlatmanız, sahaya inmeniz, bu süreçleri onlara empoze etmeniz, yaptıkları iş için harcadıkları zamanın bu yeni sistemle daha da kısaldığını ve kolaylaştığını anlatmanız çok önemli."

Uygulamanın sağladığı en önemli faydalar nelerdir?

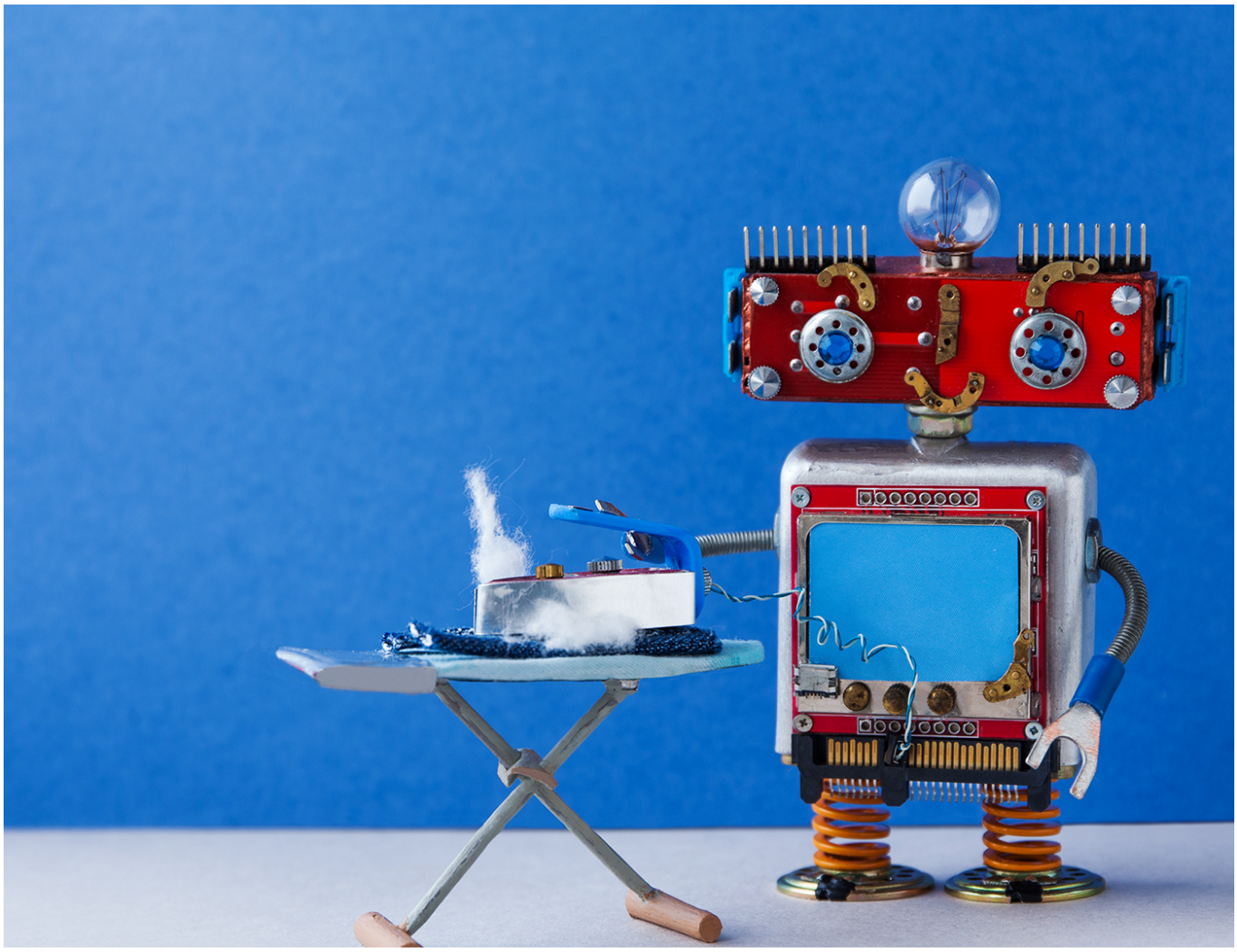
"En önemli fayda hata payını daha minimize etmiş olmamız aslında. Sistemin doğru çalışabilmesi için kargo gönderi bilgilerinin doğru girilmiş ve aktarılmış olması şart. Bu entegrasyonla biz de bu personel veri giriş ve aktarımlarındaki hatayı minimize etmiş oluyoruz. Çünkü arada personelin dokunduğu ve veri girişi yaptığı bir nokta yok. Müşterinin girdiği bilgiler Nebim V3'te hazırlanıp barkodlanıyor ve paketlenerek UPS'e aktarılıyor. Bu da işlemlerimizin daha hızlı, kontrollü ve sağlıklı bir şekilde ilerlemesini sağlıyor."



Nebim Hakkında

Nebim, Türkiye'nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım üreticilerindendir. Perakende, toptan satış ve üretim sektörleri için optimize edilmiş ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) ve mağazacılık yazılımları geliştirir. 1966'dan beri süregelen deneyimi ile; özellikle hazır giyim, konfeksiyon, ayakkabı, büyük mağazacılık, ev tekstili, halı, mobilya, züccaciye, optik, kozmetik, aksesuar ve diğer perakende sektörlerinde uzmanlaşmış durumdadır. Geliştirdiği yazılımlar, 40'tan fazla ülkede kullanılmaya devam etmektedir.

Çözüm Ortakları ile birlikte; bağımsız tek kullanıcılı mağazalardan, çok uluslu operasyonlar yürüten, çok-şirketli firmalara kadar, her büyüklükte binlerce firmaya hizmet vermektedir. Nebim, geliştirdiği yazılımlar sayesinde, hizmet verdiği firmaların kaynaklarını en etkin şekilde kullanmalarını sağlayarak iş süreçlerini verimli yönetmelerine yardımcı olmaya devam ediyor.



Logosoft ŞİRKETİNİZİ NASIL DAHA İYİ YÖNETİRSİNİZ?MODERN KAVRAMLAR

Ahmet Usta,
Teknoloji Yazarı

İşletme bilimi ile birlikte teknolojik gelişmeler ve artık bilgisayar sistemlerinin bizlere sunduğu imkanlar sayesinde bir şirketi yönetmek için pek çok yenilikçi kavrama sahibiz.

Belki dergilerde okuduğunuz, televizyondaki ekonomi ve iş dünyasına yönelik programlarda izlediğiniz, genel olarak size tanıdık gelen ancak yine de zaman zaman kafanızı karıştıran bu kavramların üstünden hızlıca geçmeliyiz.

Unutmayın, siz bu kavramlara hâkim ve bu alanlarda bilgili olabilirsiniz ancak aynı zamanda bu başlıkları çalışanlarınız ile paylaşmalı ve ortak bir zemin oluşturmalısınız. Böylece genellikle dijitalleşme projelerinde en zorlu sorunlardan birisini aşmanız oldukça kolaylaşacak. Nedir o problem? Mevcut ekibin yeni dijitalleşme projesi ile yaşanacak değişim sürecine karşı gösterebileceği direnç.

> **"İŞLETMENİZ BÜYÜYORSA, REKABETİN VE KÜRESEL PAZAR ŞARTLARININ HER GEÇEN GÜN DAHA DA ZORLAŞTIĞI BİR ORTAMDA, BAŞARILI OLMAK İÇİN TAŞIMA SU İLE DEĞİRMENİ DÖNDÜRMEK SADECE KISA VADELİ BİR ÇÖZÜM SUNABİLECEKTİR.**

Gelin bu kavramların hızlıca üstünden geçelim.

#CRM

Customer Relationship Management, Türkçesi ile Müşteri İlişkileri Yönetimi bugün artık her ölçekteki işletme için kaçınılmaz olarak temel bir ihtiyaç haline geldi. Müşterilerinize gerçekleştirdiğiniz ziyaretler, yaptığınız görüşmeler, aranızdaki yazışmalar, verdiğiniz teklifler, karşı taraftaki muhataplarınız, doğum günleri... liste uzayıp gidebilir. Bunların hepsini aklımızda saklamak imkansızdır. CRM yazılımları bu noktada devreye girerek tüm bu verilerin kayıtlarını tutmayı, raporlamayı mümkün hale getiriyor.

#ERP

Enterprise Resource Management, Türkçesi ile Kurumsal kaynak Yönetimi. Bir işletmenin en temel bileşenlerini oluşturan; satın alma, pazarlama ve satış, stok, muhasebe, finans, lojistik gibi birimlere dair tüm kayıtların birbirine entegre şekilde tutulmasını ve daha sonra raporlanmasını mümkün kılıyor.

#HR

Human Resources, Türkçesi ile İnsan Kaynakları. İnsan Kaynaklarına dair tüm verileri tutmayı ve yönetmeyi kolaylaştıran dijital bir çözüm. Genel olarak CRM, ERP ve HR pek çok işletme için temel olarak yeterli dijital çözümleri sağlar. Ancak bunların dışında da bazı kavramlara kısaca değinmek istiyorum.

#PMS

Project Management System, Türkçesi ile Proje Yönetim Sistemi. ERP, CRM ve HR sistemlerine entegre çalışabilir. İşletmenizdeki projeleri planlamayı ve yönetmeyi kolaylaştırır. Kim hangi işi yapacak? Nasıl yapacak? Ne zamana yetiştirecek? Bunun için hangi kaynakların ayrılması gerekiyor? Bunların akış şemalarının oluşturulması ve projenin gidişatını takip etmek için büyük önem taşıyor.

#AMS

Asset Management System, Türkçesi ile Demirbaş Yönetim Sistemi. Stok ve muhasebe sisteminin bir bileşeni gibi çalışır ancak çok daha gelişmiş şekilde, bir işletmedeki fiziksel ve dijital varlıkları yönetmenizi sağlar.

#DMS

Document Management System, Türkçesi ile Doküman Yönetim Sistemi. Yazılı belgeleri, alınan ve verilen teklifleri, işletmeye giren ve çıkan her türlü belgeyi yönetmeyi sağlar. Amacı sadece bu belgeleri kayıt altına almak değil aynı zamanda diğer sistemler içinde süreçleri de kolaylaştırmaktır. Örneğin bir satın alma ihtiyacı için açılan bir kayıt üstüne, tedarikçilere otomatik olarak talep gidebilir ve teklifler ilgili yöneticinin önüne düşer. Yönetici onay verdikten sonra otomatik olarak sipariş geçilebilir ve finans departmanına ödeme için vade bilgisi gönderilebilir. Bu gibi senaryolar açısından DMS aslında zamanla bir işletmenin kaçınılmaz bileşenlerinden birisi haline gelebiliyor.

Elbette modern kavramlar bunlar ile sınırlı değil. Diğer yandan eminim ki kafanızı kurcalayan bir soru var; "İşe mi odaklanayım? Yoksa bunlarla mı uğraşayım?" Ümitsizliğe kapılmayın, ya da karmaşık görünen bu dünyadan kaçarak uzaklaşmayın zira Amerika kıtasını yeniden keşfetmeye gerek yok.

Öncelikle şunu bilmelisiniz ki işletmeniz büyüyorsa, rekabetin ve küresel pazar şartlarının her geçen gün daha da zorlaştığı bir ortamda, başarılı olmak için taşıma su ile değirmeni döndürmek sadece kısa vadeli bir çözüm sunabilecektir. İhtiyaç duyduğunuz şey bütünsel çözümler olmalı.

Logosoft Hakkında

Logosoft; Dijital Dönüşüm sürecinde İşletmelerin uçtan uca tüm teknoloji ihtiyaçlarını karşılamak üzere ,Türkiye'de ve Dünyadaki teknoloji firmaları tarafından geliştirilen yeni nesil ürün ve servisleri iş ortakları üzerinden işletmelerin kullanımına sunmaktadır. Bu hedefle; işletmelere ERP, CRM, Altyapı, Güvenlik, Yedekleme, IOT, Yapay Zeka, RPA, İş Uygulamaları, Sektörel Çözümler gibi bir çok servisi; konusunda yetkin iş ortaklarıyla birlikte projelendirmektedir. Logosoft 2015 yılından beri yatırım yapmakta olduğu; Logosoft360 Market Place ile süreçlerini dijitalleştirerek; İş Ortaklarına sağladığı servisleri hızlı ve güvenli şekilde ulaştırmaktadır. Kanal Geliştirme kapsamında; İş Ortaklarına, ürettikleri yazılım ve servislerin dijital pazarlama ve çeşitli etkinliklerle tanıtılması, birbirine katkı sağlayacak çözümleri bir araya getirerek network oluşturulması gibi birçok alanda destek sağlanmaktadır. Belirli servislerle ilgili İş Ortaklarının gelişimi için düzenli eğitim ve sertifikasyon programları yürütülmektedir.Logosoft; Sosyal Sorumluluk ve Kanal Geliştirme Çalışmaları kapsamında Üniversiteler işbirlikleri ile öğrenci yetiştirerek bir anlamda geleceğin yeni nesil iş ortaklarına da yatırım yapmaktadır.



Cloudyflex

2021 YILINDA ŞİRKETİNİZE EN ÇOK KATKI SAĞLAYACAK CRM STRATEJİLERİ

Müşteri İlişkileri Yönetimi stratejisi, süreçler, eylemler ve teknolojinin bir kombinasyonu aracılığıyla satışları artırmak ve müşteri hizmetlerini iyileştirmeyi içeren bir plandır. Çoğunlukla bir işletmenin satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri konusundaki işlevlerini içerisinde barındırır. CRM çözümüne sahip olan her işletmenin bir CRM stratejisine de ihtiyacı vardır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, CRM platformlarını farklı şekillerde kullanırlar. Bu nedenle, bir CRM sistemi seçimi yapmadan önce şirketinizin ölçeğini, bütçenizi ve hedeflerinizi göz önünde bulundurmanızda fayda vardır. Ancak bu şekilde sizin için en uygun yazılıma karar verebilirsiniz. Sağlam bir CRM stratejisi uygulandığı takdirde, ayrıntılı bir şekilde müşteri verilerini toplayabilir ve bu verileri iletişim ve genel iş uygulamalarınızı kolaylaştırmak için kullanabilirsiniz. Bu veriler sayesinde, işletmenizin tüm departmanlarını güçlendirebilir ve müşterilerinize daha iyi hizmet sunabilirsiniz.

> **MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ STRATEJİSİ, CRM TEKNOLOJİSİ SÖZ KONUSU OLDUĞUNDA HERKESE UYAN TEK BİR STRATEJİ OLARAK DÜŞÜNÜLMEMELİDİR.**

CRM Stratejisi Neden Gereklidir?

Müşteri ilişkileri yönetimi stratejisi, CRM teknolojisi söz konusu olduğunda herkese uyan tek bir strateji olarak düşünülmemelidir. İşletmenizin ölçeğine bağlı olarak, CRM stratejinizi şirketinize uyum sağlayacak ve ihtiyaçlarınızı en iyi şekilde karşılayabilecek şekilde uyarlamalısınız.

Örneğin, beş kişilik küçük bir işletme ekibiniz için bir CRM platformunda 50 kullanıcı ödeme yapmanız mantıklı değildir. Zoho CRM gibi bu konuda esnek bir sistem ile işletmeniz büyüdükçe CRM sisteminiz de büyüyebilir. Dahası, küçük işletmeler, CRM platformlarını büyük kuruluşlardan daha farklı şekillerde kullanır ve bu sebeple CRM stratejileri farklılıklar gösterir.

Tek bir CRM sistemi ve stratejisi tek taraflı olarak, tüm işletmelere anlamlı bir çözüm sunmayacaktır. CRM platformunu aracınız, CRM stratejinizi ise yol haritanız olarak düşünebilirsiniz.

Bir CRM Stratejisi Oluşturmadan Önce Yapmanız Gereken Üç Şey

Bir CRM yazılımı için karar vermeden önce sistemle ne yapmak istediğinize dair sağlam bir stratejiniz olması gerekir. Bu basit görünse de aslında oldukça güçtür. CRM stratejinizi oluşturmadan önce:

Şirketinizin Hedeflerini Özetleyin

Bir CRM stratejisi oluşturmanın ilk adımı, CRM platformunuz için hedef belirlemekten geçer. Bir CRM sisteminden beklentiniz nedir?

Hedefleriniz yerel bir mağaza için de olabilir uluslararası bir e- ticaret operasyonu için de...İster fiziksel bir mağaza ister online bir işletme olsun bilgilerinizle ne yapmak istediğinizi ve nedenini netleştirmeniz gerekir. Örneğin, butik bir kafe müşterilerini kaydetmek ve tekrar gelen ziyaretçileri takip ederek, bir ödül programı başlatmak isteyebilir. Ya da küresel bir e- ticaret sitesi, müşteri tabanını kurmak, korumak ve büyütmek için çok daha karmaşık bir sürece sahip olabilir. Tüm bu bilgileri CRM stratejinizi oluşturmadan önce belirlemeli ve adımlarınızı ne istediğinize bağlı olarak atmalısınız.

Müşterilerinizi Tanımlayın

Müşterilerinizin ya da potansiyel müşterilerinizin kim olduğu konusunda sağlam bir bilgiye sahip olmanızın birçok avantajı vardır. İster eksiksiz bir müşteri profili oluşturuyor olun ister kimi hedeflemek istediğinize dair bir şablon oluşturuyor olun, hedef kitleniz hakkında bazı ayrıntıları bilmeniz gerekir. Örneğin, müşterilerinizin online olarak nerede ne kadar zaman geçirdiği gibi. Ancak bu gibi bilgilere sahip olduğunuzda onlara uygun bir şekilde pazarlama yapabilir ve onlara ulaşabilirsiniz.

Alıcınızın Yolculuğunu Anlayın

Müşteri dönüşüm huninizin haritasını çıkarmanız gerekir. Hedef kitleniz, bir satın alma işleminden önce en az beş temas noktasına mı ihtiyaç duyuyor yoksa, kişiselleştirilmiş bir indirim kuponu dönüşüm için yeterli mi? Benzer şekilde, onlara sosyal medyadaki reklamlar aracılığıyla ulaşabiliyor musunuz? Yoksa yüz yüze, birebir pazarlama girişimlerine mi daha iyi yanıt veriyorlar?

Müşteri tabanınız büyüdükçe, farklı müşteri segmentleri için farklı alıcı yolculuklarına sahip olursunuz. Bunun nedeni ise muhtemelen şirketinizle farklı şekilde etkileşime giren farklı türde müşterileriniz olmasıdır. Her alıcının yolculuğunu araştırmalısınız.

KOBİ'ler için CRM Stratejisi

Yukarıda bahsettiklerimize ek olarak, CRM stratejiniz faaliyet gösterdiğiniz endüstriye ve işinizin büyüklüğüne bağlı olarak, diğer şirketlerden farklılık gösterebilir.

Yeni başlıyorsanız, ya da bir KOBİ iseniz, bu 4 faktöre özen göstermenizde fayda vardır:

1. Çalışanlarınızı Güvenceye Alın

CRM sistemi ve çalışanlarınızın arasındaki bağı kuvvetlendirmeniz hem sistemin hem de işletmenizin geleceği için oldukça büyük önem taşır. Kapsamlı bir eğitim sunarak, bir veya daha fazla ekip üyesine CRM uzmanı rolünü atamanızda fayda vardır. Bu sayede, platformla ilgili bir sorusu olan herhangi bir çalışan doğrudan şirket içerisindeki uzmana gidebilir.

2. Nedeninizi Belirleyin

Birlikte çalıştığınız ekip üyelerinin potansiyel müşteri ve müşteri bilgilerini toplamasının ne kadar önemli olduğunun bilincinde olmasını sağlayın. Özellikle departmanlar arasında bu bilgilerin paylaşımı oldukça önemlidir.

3. Tonunuzu ve Mesajınızı İnce Ayarlayın

Kuruluşunuza bağlı olarak, şirketinizin dilini belirlemelisiniz. Şirketinizin ortak dili hem satış ve pazarlama departmanı için hem de tüm departmanların genel iletişimi için oldukça kıymetlidir. Her departmanda belirli bir standardın aynı kaldığından emin olun.

4. Temel Performans Göstergeleri ve Temel Süreçler oluşturun

Temel performans göstergelerinizi (KPI'ler) belirleyin ve bunları ekibinizle paylaşın. Bu şekilde herkes başarıyı belirlemek için neyin izlendiğini ve ölçüldüğünü anlayacaktır. Müşteri bilgilerinin girilmesi, e-posta kampanyaları programlanması, sohbet robotları için müşteri hizmetleri yanıtlarının yazılması gibi konularda kimin hangi alanda sorumlu olduğunu belirlemelisiniz.

CRM stratejisi şirketinizin dijital dönüşüm yolculuğu için bir yol haritası olarak düşünülebilir. Doğru bir CRM sistemi ve CRM stratejisi ile başarılı olmak düşündüğünüzden çok daha kolay olabilir. Dünyanın en çok tercih edilen CRM sistemlerinden biri olan Zoho CRMile başarı için ilk adımı atmak istiyorsanız, Zoho ürünlerinin Türkiye Yetkili Satıcısı **Cloudyflex**'e ulaşabilir ve daha detaylı bilgi alabilirsiniz.

Cloudyflex Hakkında

Cloudyflex, esnek, güçlü ve ekonomik iş uygulamalarını Türkiye pazarı ile tanıştırmak amacıyla Satış, Pazarlama, Dijital Pazarlama ve Satış Sonrası Servis süreçleri konusunda 20 senenin üzerinde tecrübesi olan bir ekip tarafından kurulmuştur. Cloudyflex'in misyonu, bulut teknolojisini ve felsefesini tam olarak destekleyen ve firmalara en yüksek değer ve verimliliği en uygun maliyetler ile sunan iş uygulamalarını müşterilerine sunmaktır. Cloudyflex, Online İş Uygulamaları konusunda dünya liderlerinden olan Zoho'nun Türkiye yetkili satıcısıdır.

SAP® Business One



Yeni Nesil ERP Platformu

SAP Business One; dijital dönüşüm çağında işletmelerin ihtiyacını tam olarak karşılıyor.

Logosoft

- Bulut Altyapısı
- Yapay Zeka
- Dijital Süreçler
- Mobil Uygulama
- Nesnelerin İnterneti
- Hızlı Kurulum

ÜCRETSİZ DEMO


ERP
HABER