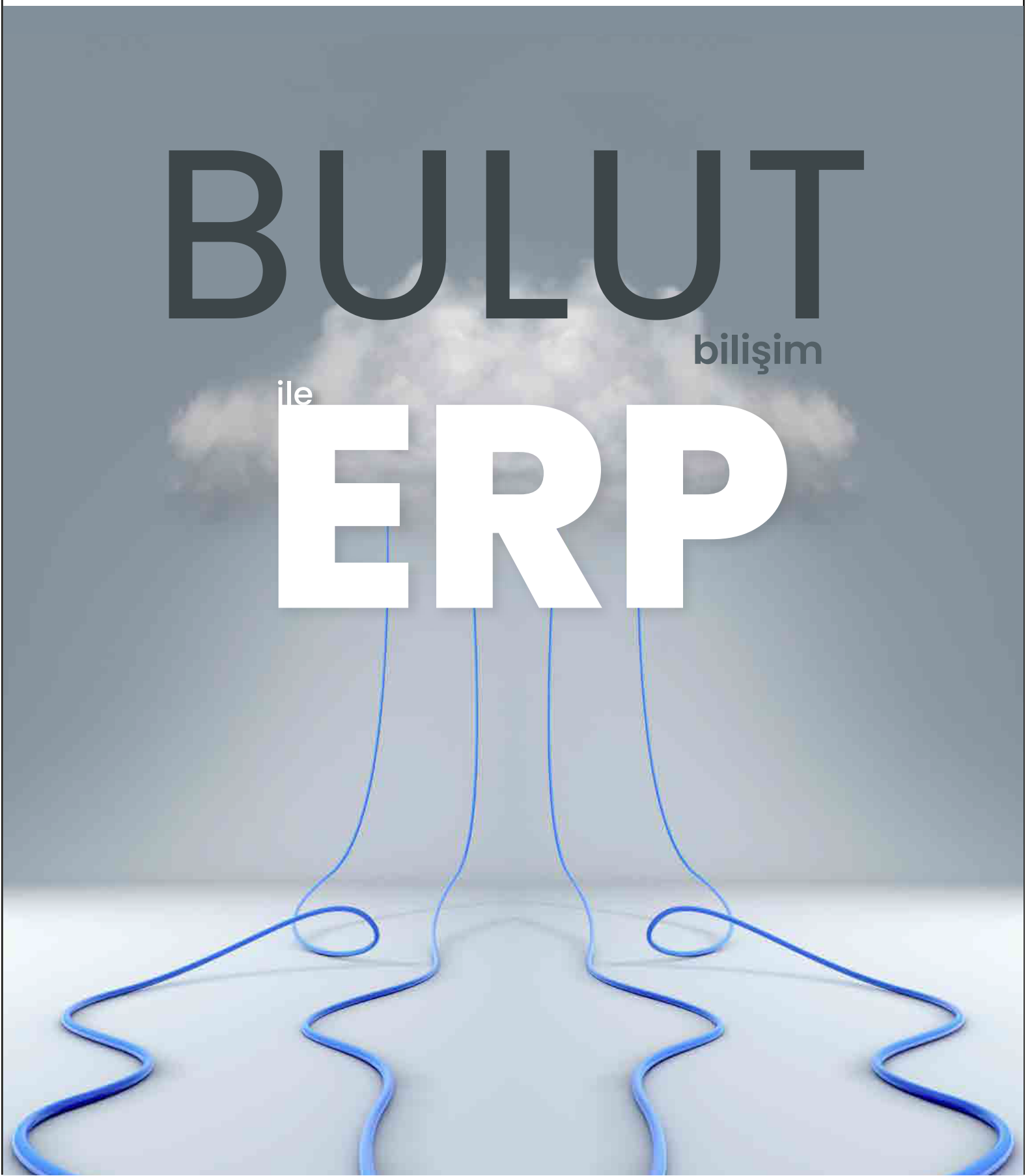
ERP HABER
DERGİ
SAYI #26 09 / 2021

BULUT bilişim ile ERP





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

Dijital dönüşümün bir lüksten zorunluluğa dönüşmesiyle birlikte özellikle son iki yılda, teknolojik araçlar işletmelerin gelecekleri üzerinde kritik bir rol oynuyor. Geçmişe nazaran artan bu rol, yazılım endüstrisinde ciddi bir hareketlilik yarattı. Endüstri 4.0 gibi trendlerin şekillendirdiği bu yeni dünya düzeninde, işletmeler doğru araçları seçmek için oldukça büyük bir çaba içerisinde. Doğru yazılım ve doğru yazılım sağlayıcı ile hareket edebilmek için pazardaki alternatifler arasından seçim yapmaya çalışıyorsanız, bu sayımız tam size göre!

ERP endüstrisine dair son haberlere yer verdiğimiz bu sayımızda, aynı zamanda farklı başarı hikayeleri ve değerli isimlerin makalelerini bulabilirsiniz. Ayrıca, gerçekleştirdiğimiz röportajlarla endüstri 4.0 ve akıllı fabrika çözümlerine dair bilgi sahibi olabilirsiniz. Bulut sistemlerin on-premise sistemlere nazaran çok daha fazla tercih edildiği bu dönemde seçim yapmak için bu sayımız size yol gösterebilir.

Bu sayımızın tüm katılımcılarına ve siz değerli okuyucularımıza bir kez de buradan teşekkür etmek istiyoruz.

Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere....

İÇİNDEKİLER

Sayı # 26 , Eylül 2021





ONKA ELEKTRİK, CANİAS4.0 IOT KULLANACAK 06

Haber, IAS

IDEASOFT E-DÖNÜŞÜM ÇÖZÜMLERİNDE PARTNER OLARAK UYUMSOFT'U SEÇTİ 08

Haber, Uyumsoft

İŞ YAZILIMLARINDA GELECEĞİN 5 TRENDİ 10

Haber, Logo Yazılım

PANDEMİ İŞLETMELERİN WEB TABANLI ÇÖZÜMLERE OLAN İLGİSİNİ %90'LARIN ÜZERİNE ÇIKARDI 12

Makale, Workcube

ORACLE, MÜŞTERİLERİNİN MALİYETLERİNİ AZALTMALARINA VE OPERASYONEL VERİMLİLİKLERİNİ ARTTIRMALARINA YARDIMCI OLMAK İÇİN SATIN ALMA ÇÖZÜMÜNÜ GÜÇLENDİRİYOR 14

Makale, Oracle Türkiye

HER DEPODA KARŞILAŞILAN 5 ENVANTER YÖNETİMİ SORUNU 16

Haber, abas

RUMELİ ŞEN MOBİLYA: NEBİM V3 ERP İLE İŞ SÜREÇLERİMİZDE HIZLANDIK VE VERİMİMİZİ ARTIRDIK 18

Başarı Hikayesi, Nebim

TÜRKİYE DİJİTAL VERGİ DAİRESİ KURULUYOR, YAPAY ZEKALI DİJİTAL VERGİ ASİSTANLARI GELİYOR

Haber, Uyumsoft 20

NETSUİTE TÜRKİYE LOKALİZASYONU

Makale , Moneta 22

AKILLI FABRİKA ÇÖZÜMLERİ İLE ÜRETİMİNİZDE VERİMLİLİĞİ ARTIRIN!

Röportaj, Antodis 24

AYAYDIN-MİROGLİO GRUBU, ÇOK KANALLI ÖDEME ÇÖZÜMÜ İÇİN NEBİM V3 POS PAYLİNK'İ TERCİH ETTİ

Haber, Nebim 27

SAP BUSİNESS ONE'I TERCİH ETMENİZ İÇİN 5 SEBEP

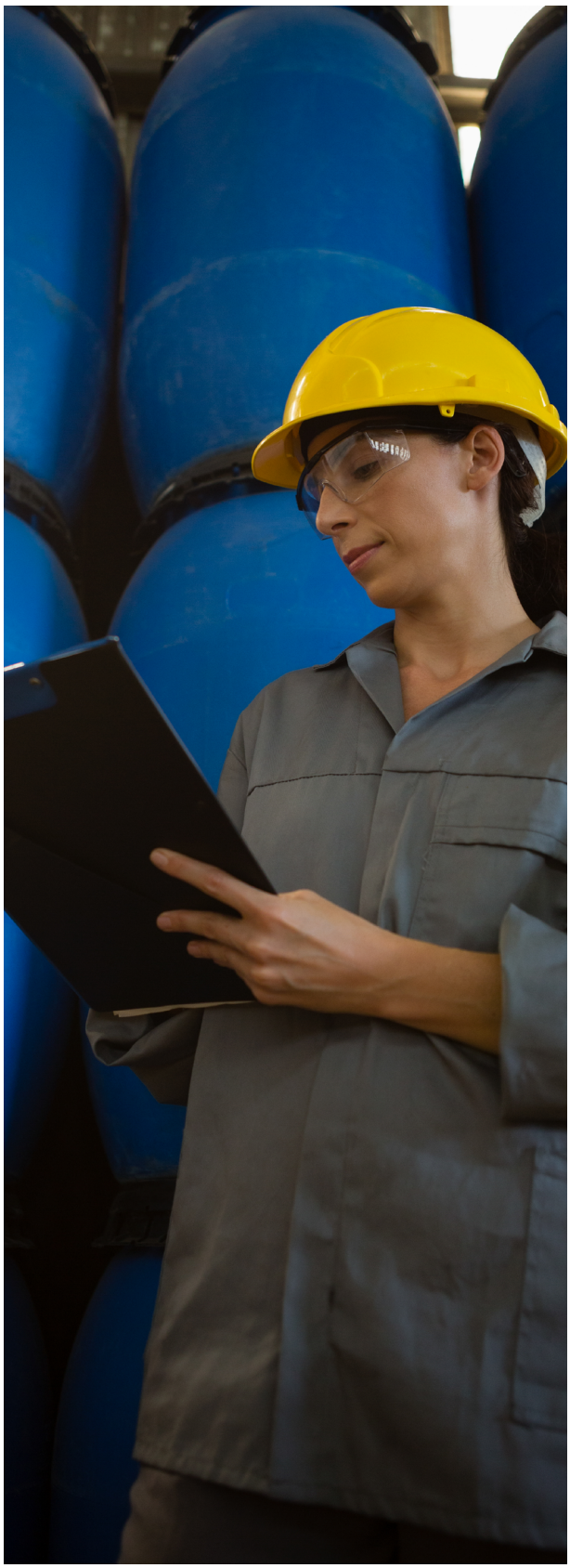
Makale, Logosoft 26

NTT DATA BUSİNESS SOLUTİONS TÜRKİYE NEARSHORİNG DİREKTÖRÜ AYŞEGÜL GÜLER OLDU

Haber,NTT Data Business Solutions 31

SALESFORCE ALTERNATİFİ OLARAK ZOHO CRM SİZE NELER SUNUYOR?

Makale,Cloudyflex 32





ONKA ELEKTRİK, CANİAS4.0 IOT KULLANACAK

Onka Elektrik, bu yılın başında iş süreçlerini caniasERP ile yürütmeye karar verdi ve IAS ile iş birliğini duyurdu. Firma, bir yandan ERP projesi devam ederken diğer yandan canias4.0 Teknolojileri ile çıktığı yolculukta önemli bir adım daha attı: Onka Elektrik'in merkezinde düzenlenen bir toplantı ile firma canias4.0 IoT projesini de başlattığını ilan etti. 1986 kurulan Onka Elektrik, sektörel deneyimi ve yenilikçi bakış açısıyla elektrik bağlantı noktalarında profesyonel tüketicilerin tercih ettiği global bir marka olmak hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor. IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber, Onka Elektrik Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Karaca, Onka Elektrik Yönetim Kurulu Üyesi Fuat Karaca ve Onka Elektrik Satış Kanalları ve Dijital Dönüşüm Direktörü/ İcra Kurulu Üyesi Burak Karaca'nın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, iki firmanın iş birliği ve gelecek planları konuşuldu.

Global Rekabette Avantaj Elde Edeceğiz

IAS'nin sunduğu ERP, IoT, Bulut, Big Data gibi bütünsel ve tam entegre çalışan çözümlerin kendilerine avantaj sağlayacağını belirten Onka Elektrik yetkilileri, dijital dönüşüm vizyonu ile çalışmalara hız kesmeden devam edeceklerini belirtiyor. Onka Elektrik Satış Kanalları ve Dijital Dönüşüm Direktörü/ İcra Kurulu Üyesi Burak Karaca "Firmamız, hem yurtiçinde hem de globalde gerçekleştirdiği faaliyetler ile sektöründe önemli bir yere sahip. Özelillikle yurtdışında büyük rakipler ile rekabet halindeyiz. Dolayısıyla hızlı hareket etmeli, doğru kararlar almalıyız ve en önemlisi bunu sürekli hale getirmeliyiz. Bu noktada IAS'nin bize avantaj sağlayacağına ve rehberlik edeceğine inanıyoruz. Amacımız hızlı, emin adımlarla ilerlemek, değer üretmek ve geleceğe yatırım yapmak" diyor. Gelecek vizyonlarına ulaşmak için dijital dönüşümün önemine vurgu yapan Karaca, "Yaptığımız inovatif yatırımları bir yandan kültürel ve zihinsel dönüşümle de desteklemeye çalışıyoruz. IAS ile başlattığımız iş birliği bizim için son derece önemli; ömürlük bir partnerlik olmasını temenni ediyoruz. Dijital dönüşüm süreci bizim için heyecanlı bir macera ve hız kesmeden devam ediyor. IAS'nin tecrübeli ekibi ile keyifli ve verimli geçen bir proje gerçekleştiriyoruz" şeklinde konuştu.

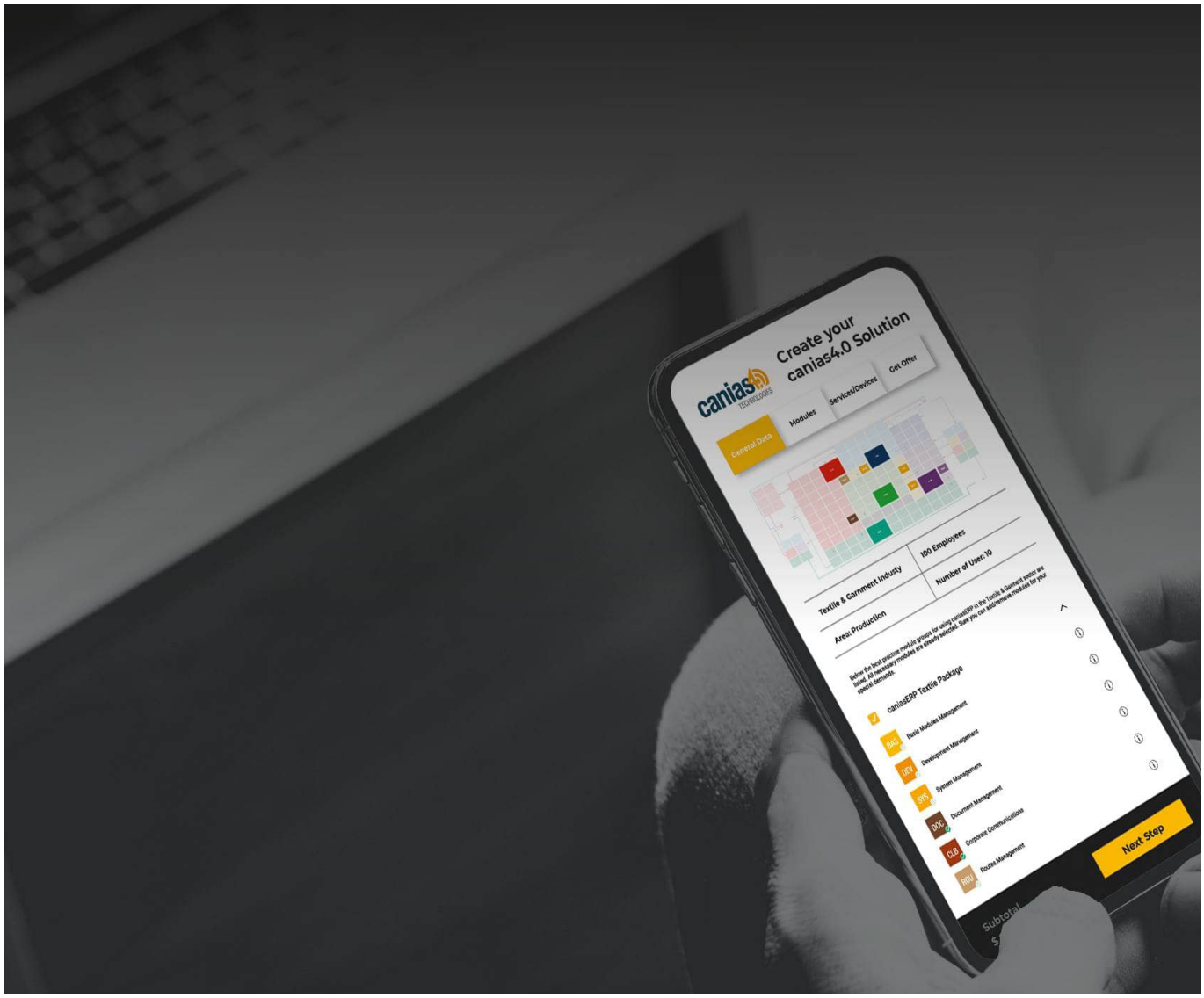
Bizi Geleceğe Taşıyacak Bir Yazılım İstedik

Toplantıda IAS ile olan iş birliklerinden söz eden Burak Karaca: "Dijital dönüşüm sürecimizi başlatmadan önce geleceğe doğru yatırım yapabileceğimiz bir firma ile iş birliği yapma niyetindeydik. Dolayısıyla seçtiğimiz yazılımın bugünün ve geleceğin ihtiyaçlarına hızlı, yerinde çözümler sunabilmesini istiyorduk. IAS'nin canias4.0 Teknolojileri çatısı altında caniasERP, IoT, big data, AI, cloud, iasDB, ve caniasIQ başta olmak üzere pek çok inovasyon ürününü tam entegre şekilde sunuyor

olması tercih yaparken en önemli kriterlerimizden biriydi. Dijital dönüşümümüzü sağlam temeller üzerine kurgulamak istedik. Seçim yaparken tek bir kişinin kararı göz önünde bulundurulmadı. Konuyu pek çok farklı açıdan ele aldık. Ürünlerin fonksiyonları incelendi, sektördeki diğer uzmanlar ve danışmanlarla görüşülerek fikir alışverişi yapıldı, muhatap olunacak firmanın ekipleri, proje yaklaşımları, izledikleri metodolojiler incelendi. Bir ekip kuruldu ve uzun bir inceleme sonunda karar verildi. IAS'nin bizim için doğru firma olduğunu düşünüyoruz. Başarı ile ilerleyen caniasERP projemizin hemen ardından canias4.0 IoT projemizi de başlatma kararı aldık. İlerleyen dönemlerde projemize IAS'nin yapay zeka çalışmalarını da dahil etmeyi planlıyoruz."

Deneyimimiz ile Müşterilerimizi Rehberlik Ediyoruz

IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber, Onka Elektrik'te gerçekleştirilen toplantıda firmaların dijital dönüşüm süreçleri ve IAS'nin çalışmaları hakkında konuştu. Karabiber, "Dünyanın her köşesinde, farklı sektörlerde faaliyet gösteren müşterilerimiz bulunuyor. Farklı projelerimizden, firmaların farklı ihtiyaçlarını deneyimleyip, tüm müşterilerimize pozitif yönde katkı sağlamak gibi bir misyonumuz var. Çalıştığımız firmaların, ekiplerin de dijital dönüşüm konusunda bilinçli olması hem bizim vizyonumuz hem de sektörümüzün gelişimi açısından büyük bir değer arz ediyor" dedi ve ekledi: "Bizim müşterilerimizin büyük çoğunluğu üretim yapan firmalar. Firmalar için üretim bandının önemini çok iyi biliyoruz. Bu alanda verimliliğin artması, doğru verilere en kısa sürede ulaşabilmek hayati önem taşıyor. IAS olarak bunun ne kadar değerli olduğunun farkındayız ve geliştirmelerimizi hep müşterilerimizin bakış açısından inceleyerek, onların ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak gerçekleştiriyoruz. Zaman hızla değişiyor, müşterilerimizin global arenadaki rekabette başarılı olmaları için neye ihtiyaçları olduğunu iyi analiz ediyoruz. Bu nedenle 2021 yılı başında yalnızca bir ERP firması olmaktan çıktık, tüm inovasyon ürünlerimizi tek bir çatı altında topladık ve firmalara dijital yolculuklarında ihtiyaç duyabilecekleri çözümlerin tamamını tek çatı altında sunmaya başladık. Artık ERP yazılımları tek başına yeterli değil, üretim makinaları ile doğrudan çalışan IoT yazılımları ile entegre edilmesi gerekiyor. Henüz yolun başındayız; ilerleyen dönemlerde yapay zeka alanındaki geliştirmelerimizle de müşterilerimizin iş süreçlerine önemli katkılarda bulunacağız."





IDEASOFT E-DÖNÜŞÜM ÇÖZÜMLERİNDE PARTNER OLARAK UYUMSOFT'U SEÇTİ

Türkiye'nin dijital dönüşüm lideri Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri AŞ ile Türkiye'nin lider e-ticaret altyapı sağlayıcısı IdeaSoft Yazılım A.Ş. arasında, e-Dönüşüm çözümlerinde iş birliği anlaşması imzalandı. IdeaSoft müşterileri, e-ticaret yaparken ihtiyaç duydukları e-dönüşüm çözümlerinde (e-Fatura, e-Arşiv Fatura, e-Defter, e-İrsaliye ve diğer tüm e-Belgeler), Uyumsoft'un sunduğu avantajlı paketlerden faydalanabilecek.

Uyumsoft, işletmelerin uçtan uca tüm e-Dönüşüm süreçlerini kapsayan bir hizmet veriyor. Gelir İdaresi Başkanlığı ve ilgili kurumlar ile entegrasyonu sağlıyor. GİB'in teknik ve mevzuata ilişkin kriterlerine göre; bilgi güvenliği, iş sürekliliği ve 10 yıl saklama hizmeti sunuyor. İşletmeler, bulut tabanlı e-Uyum altyapısı sayesinde mekan bağımsız çalışarak bilgisayarlarından veya telefonlarından e-belge oluşturmanın kolaylığını yaşıyor. Uyumsoft'un dijital dönüşüm uzmanları 7×24 destek verirken, UyumAkademi'nin düzenlediği ücretsiz webinarlar ile güncel tebliğler hakkında bilgi sahibi oluyor, uzmanlara sorularını sorma şansınızı yakalıyor.

e-Dönüşüm ile e-Ticaret alanları, katlayarak büyümeye devam edecek

Türkiye'de, 2014 yılı Nisan ayında, zorunluluğu bulunan işletmelerine e-Fatura uygulamasına geçmesiyle başlayan e-Dönüşüm süreci, aradan geçen 7 yılda global ölçekte başarıya imza atarak, önemli bir yol aldı. Bu yılın Haziran ayı itibariyle, ülkemizde e-Fatura kullanan firma sayısı 427 bine ulaştı. e-Dönüşüm uygulamaları kapsamında olan e-Fatura, e-Arşiv Fatura, e-Defter, e-İrsaliye,

e-SMM, e-MM, e-Mutabakat, e-Bilet, e-Adisyon gibi e-Belge ürünlerine, önümüzdeki günlerde ekleyecek olan yeni e-Belge ürünleri nedeniyle, dijital dönüşüm uygulamaları sektörü katlanarak büyümeye devam edecektir.

Ülkemizde e-ticaret hacmine baktığımızda, Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan açıklamaya göre, e-ticaret hacmi 2020 yılında bir önceki yıla oranla %66 artış göstererek, 226 milyar 200 milyon liraya yükseldi. E-ticaret hacminin genel ticarete oranı, 2019 yılında %9,8 iken, bu oran 2020 yılında 5,9 puan artarak %15,7'ye çıktı. E-ticaret hacmi, bugün ve gelecekte katlanarak büyümesini sürdürecektir. Global ölçekte de, e-ticaret hacmi her yıl ortalama %18'in üzerinde büyüyor ve dünya e-ticaret hacminin 4,3 trilyon dolar civarlarında olduğu kaydediliyor.

IdeaSoft ve Uyumsoft arasında yapılan bu iş birliği, IdeaSoft müşterilerinin e-Dönüşüm sürecine geçişlerini kolaylaştırmayı, Uyumsoft'un kalite ve hızlı hizmet anlayışı sayesinde mali süreçlerdeki operasyonel yükü azaltırken, verimliliklerini artırmayı hedefliyor.

IdeaSoft Hakkında: www.ideasoft.com.tr

Ülkemizin lider e-ticaret altyapı sağlayıcısı IdeaSoft, 16.'ncı yılında 12 binin üzerinde işini e-ticarete taşımak ve online pazarda büyümek isteyen müşterilerine hizmet veriyor. Web ve mobil tabanlı yazılım çözümleri sunmayı ilke edinen IdeaSoft, müşteri odaklı çalışma anlayışı ile beklentileri karşılıksız bırakmayan profesyonel e-ticaret çözümleri üretiyor. Sektör tecrübesini doğru bilgi, değişim, iş birliği ve güven ile harmanlayan IdeaSoft, e-ticaret ve e-ihracat alanlarında global bir firma olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. 2016 yılından itibaren ücretsiz panel eğitimleri düzenleyerek, online e-ticaret eğitimleri vermeye devam ediyor.



Uyumsoft Hakkında

Geleceğe uyum ve sürdürülebilir başarı için işe ve insana değer katan inovatif çözümler üretiyor, ,dijital dönüşümünüzde çözüm ortağınız olarak süreçlerinizi kolaylıkla yönetmenizi sağlıyoruz.

25 yıldır iş dünyasının teknolojik dönüşümüne yenilikçi yaklaşımlar ve akılcı iş modelleri ile rehberlik ediyoruz.

Türkiye'nin Lider Yazılım Firması Uyumsoft Azerbaycan, İngiltere, Bulgaristan, Mısır, Arnavutluk, Hindistan, Sırbistan gibi birçok ülkede de hizmet sunmaktadır.



İŞ YAZILIMLARINDA GELECEĞİN 5 TRENDİ

Yapay zekâ ve makine öğrenmesinin veri bilimi ile beslendiği, internet üzerinden alınan yazılım hizmetlerinin yaygınlaştığı, somut veya soyut varlıkların veriye dönüşüp blokzinciri ağında izlenebildiği bu dönemde günlük iş hayatımız da değişiyor. Logo Yazılım Teknoloji Başkanımız (CTO) İsmail Duran yaşadığımız dönüşümle birlikte ERP'den, İK yazılımlarına, iş analitiğinden depo süreçlerine, müşteri ilişkilerinden iş akışlarımızı yönettiğimiz sistemlere kadar iş yazılımlarının nasıl dönüştüğünü ve farklı teknoloji alt yapılarıyla nasıl geliştirildiğini anlattığı İş yazılımlarında geleceğin 5 trendi yazısıyla Logo Blog'da.

Bulut bilişim

Bulut bilişimin getirdiği fırsatlar ile yer ve zamandan bağımsız (mobilite) iş yapmak önem kazanıyor. Aynı zamanda sanal ve gerçek dünya da iç içe geçiyor. Zaman ve mekân kavramları ortadan kalkıyor. Şirketler kullandıkları sistemlere her an, her yerden erişebiliyor.

Bulut bilişim teknolojisi sayesinde masa üstü ve mobil cihazlar üzerinde de kullanılabilen çözümler, üyelik başlatıldıktan hemen sonra kullanılabiliyor. Karmaşık sistemler kesintisiz olarak yönetilip kontrol edilebilecek hale geliyor. Bilgilere anlık erişim sonucunda iş süreçleri daha verimli olurken zaman ve maliyet tasarrufu da elde ediliyor.

Bulut servisler ve platformlar, çok kısa sürede güncelleniyor ve uzun süren versiyon geçişlerine gerek kalmıyor. Sunucu ve donanım maliyetlerinin olmaması bu sistemleri ayakta tutma maliyetlerinin de ortadan kalkmasını sağlıyor. Ölçek ekonomisinden faydalanması sebebiyle daha uygun maliyetler sunuyor. Bulut servisler kaynakları harcadıkça kullanmayı sağlıyor. Verilerin bulut ortamında saklanması verilere erişimde ve veri güvenliğinde avantaj sağlıyor.

Makine öğrenmesi

İş yazılımlarında değerli verileri kullanarak iş süreçlerinin iyileştirilmesi, farklı sektör ve iş fonksiyonlarına yönelik katma değerli ürün ve hizmetler sunulması, uluslararası rekabetçiliğin artırılması, geleneksel yazılım geliştirme süreçlerinin makine öğrenmesi ile desteklenmesi büyük önem taşıyor.

Makine öğrenmesi temelli çalışmalar kullanıcıların günlük hayatını yakından ilgilendiriyor. Örneğin müşteri memnuniyeti ölçümlemelerinde artık veriler ile müşteri duyguları tahmin edilebilecek. Müşteri kaybı tahminlemesi ile müşteri kayıpları daha öngörülebilir hale gelecek. Makine öğrenmesi desteği ile bütçe geliri tahminleme modelleri otomasyonlar ile entegre olacak. Böylece müşterileri anlamak, segmente etmek onların ihtiyaçlarına yönelik kampanyalar kurgulamak daha verimli hale gelecek.

Dinamik fiyatlama sayesinde daha rekabetçi fiyat önerileri ve stok maliyet yönetimi mümkün olacak. Perakende sektöründe de makine öğrenmesi ile deneyim değişecek. Örneğin mağazalarda kamera görüntüleri üzerinden insan sayısı tahminleme yapılabilmesiyle satış yönetimi kolaylaşacak.

Özetle insan ve makine arasındaki tek yönlü iletişim makine öğrenmesiyle çift yönlü hale gelecek. Tek taraflı iletişim kurulan, tuşlara basarak komut verilen günler geride kalacak ve makineler sayesinde karşılıklı konuşulacak. Derin öğrenmeyle kendini geliştiren makineler iş kültürünün de yeniden yorumlanmasını sağlıyor. Komutlara göre algoritmalar yaratarak bize öneri ve alternatifler sunan yazılımlar yaygınlaşıyor.

Büyük veri

Bir şirketin tedarikçileri ve müşterileriyle yarattığı tüm ekosisteminde oluşan veri ve bu verinin yorumlanıp tüm süreçlerde kullanılması şirketlerin tüm süreçlerini değiştiriyor. Önceleri ERP için merkezi yönetim imkânı vermesi nedeniyle çekirdek metaforu kullanılıyordu. Şimdi ise sadece finans veya muhasebe süreçleri değil, işletmelerdeki tüm süreçler dijitalleşiyor.

Bir şirketteki tüm departmanlar, iş birimlerinde iş yazılımları kullanılması yaygınlaştı. Tüm paydaşlar; çalışanlar ve hatta tedarikçiler, iş ortakları, bayiler de dijitalleşiyor. Şirketler ve müşteriler tarafından üretilen veriler büyük bir dijital yığına dönüştükçe verilerden anlam çıkarmak zorlaşıyor. Bu doğrultuda da bir işletmedeki tüm ekosistemin birbirleriyle konuşması ve iş süreçlerinin de evirilmesi gerekiyor.

Değişen iş kültüründe bırakılan her iz, anlamlandırılmak üzere biriken büyük veriye dönüşüyor ve iş yazılımları için çekirdek metaforu artık yetmemeye başlıyor. Tam da bu nokta da yazılım, kılcal damar görevi görüyor. Tüm paydaşların arasındaki veri akışını düzenleyen, entegre eden, konuşturan sistemlere ihtiyaç duyuluyor. Kurumsal iş yazılımları da vücuttaki damarlar gibi bilgi akışının sağlıklı bir şekilde yapılmasını sağlıyor.

Blok zinciri/ Lisanslamada dijital cüzdan dönemi

Somut (ev, araba, nakit, toprak) ile soyut (patent, telif hakları, fikri mülkiyet) varlıkların blokzinciri ağında izlenebildiği ve işlem yapılabildiği günümüzde iş yazılımlarında lisans sistemi de blok zincir tabanlı bir yapıya dönüştürülüyor. Artık lisansları takip ederken veya kontrolleri yaparken dijital bir cüzdandan bahsedilecek. Dijital cüzdanlar arası lisans kontör transferi yapılabilecek. Servislerin hem kalitesini ölçmek hem sahadaki kullanımı yakından takip etmek hem de güncel teknolojilerle lisans altyapısını daha güvenli ve kolay kullanılabilir hale getirmek mümkün olacak. Lisans altyapısında işletmelerin hali hazırdaki ürünleri de çözüm ortaklığı kapsamında entegre edilebilecek.

Yapay Zekâ

İş yazılımlarının farklı dil seçeneği opsiyonları yapay zekânın desteği ile yaygınlaşacak. İş yazılımları çoklu dil desteğine sahip oluyor. Ancak teknolojinin ve dolayısıyla ihtiyaçların sürekli değiştiği günümüzde yabancı dil çevirileri teknolojinin hızına yetişemeyebiliyor. Tüm ürün ve hizmetlerdeki ikincil plandaki geliştirme süreçleri, yapay zekâ ve makine öğrenmesi destekli çeviri servisleriyle entegre hale geliyor. Böylece öncelikli bir dilde ürün geliştirildikten sonra hem doküman hem de ürün ara yüzlerinin farklı dillerde geliştirilmesi otomatik olarak yapay zekâ desteğiyle gerçekleşecek. Böylece tüm yazılım kullanıcılarının ihracat yaptığı ülkelerde de kendi lokal dillerinin kullanımı kolaylaşacak, bir diğer deyişle küresel pazarlarda rekabet etme avantajı doğacak.

Yapay zekanın iş hayatımızdaki bir diğer yansıması veri bilimi ile beslenerek kişiselleştirilmiş müşteri deneyimleri sunmak. Özellikle kurumsal kaynak planlama ve insan kaynakları yönetimi çözümlerinde özel modeller oluşturularak veri derinlemesine analiz ediliyor. Bu sayede yapay zekânın desteğiyle karar destek sistem raporları ve analitik araçlar hizmete alınıyor.

Logo Yazılım olarak kurumsal kaynak planlamadan endüstri 4.0'a, insan kaynakları yönetiminden iş akış ve müşteri ilişkileri yönetimine, iş analitiği ve raporlamadan depo ve saha satış yönetimine, perakendeden e-çözümlere kadar bu teknolojilerden faydalanarak geliştirdiğimiz çözümlere eksunduğumuz dijital dönüşüm danışmanlığıyla iş dünyasının her adımında, ister yerinde ister bulut olarak işletmelere özel uçtan uca hizmet veriyoruz.

| *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.



PANDEMİ İŞLETMELERİN WEB TABANLI ÇÖZÜMLERE OLAN İLGİSİNİ %90'LARIN ÜZERİNE ÇIKARDI

Pandemiyle birlikte hızla dijitalleşen dünyada şirketler de değişen tüketici davranışlarına göre iş modellerini, ürünlerini, hizmetlerini ve iş süreçlerini dijitalleştirmek durumunda kaldı. Yazılım sektörü ise daha da önem kazandı. Dijital ekonomide başarılı olmak isteyen Endüstri 4.0 çağının akıllı işletmelerine bütüncül iş, işbirliği ve iletişim yazılımları, stratejik bilgi ve uygulama pratikleri sunarak rekabet güçlerini yükselten Workcube, işletmelerin gelişirken ve dönüşürken yazılımlarının da bu değişime uygun olarak şekillenmesini ve dönüşmesini sağlıyor.

Türkiye'nin yüzde 100 web tabanlı ilk iş uygulaması olan Workcube; işe ve işletmelere holistik bakış açısıyla yaklaşarak tüm bilgi, kaynak ve iş süreçlerini tek yazılım platformu üzerinden takip edilebilir hale getiriyor.

Workcube Yönetim Kurulu Başkanı Özlem Turhan, 35 farklı sektöre çözüm olan Workcube'ün yüzde 100 web tabanlı bir çözüm olarak pazara sunulduğu 2002 yılından bu yana Türkiye pazarında şirket, holding, kamu iştiraki ve sivil toplum örgütü gibi farklı büyüklük ve kategoride kurumlar tarafından tercih edildiğini, koronavirüsle birlikte şirketlerin iş yapma biçimlerinin değiştiğini ve işletmelerin artık mobil çalışmaya ve tüm şirket fonksiyonlarına uzaktan erişime ihtiyaç

> "WORKCUBE, AYNI ÜRÜN İÇİN MÜŞTERİ İHTİYACINA VE TERCİHİNE GÖRE BULUTTA VEYA ON-PREMİSES YANİ MÜŞTERİNİN KENDİ SUNUCUSUNDA LİSANSLAMA YAPABİLEN NADİR ÇÖZÜMLERDEN BİRİ.

duyduğunu belirtti.
Turhan, web tabanlı çözümlere olan talebin çok büyüdüğünün de altını çizerek, 2020 yılında başlayan salgın dönemi şirketlerin iş yapma biçimlerini değiştirmiş durumda. İşletmeler artık mobil çalışmaya ve tüm şirket fonksiyonlarına uzaktan erişime ihtiyaç duyuyor. Bu ise gerçek anlamda web tabanlı çözümlere olan talebi sıçratmış durumda. Workcube değişen ihtiyaçlara ve yeni çalışma dünyasına yüzde 100'e yakın bir oranda cevap veriyor. Workcube'ün 2020 yılında hem müşteri sayısını hem de iş ortağı sayısını artıran sebeplerin başında şirketlerin bu bilinç değişimi geliyor. İşletmelerin, düzenli bakım ve upgrade hizmeti almamaları, uzmanların süreçlerini sürekli olarak iyileştirecek çaba harcamamaları ve rekabetçi gücü yükseltecek iş fikirlerinin işletmelerde uygulanmaması halinde yatırımlardan verim alınamayacağını ifade etti.
Pandemi süreci çok hızlandırdı

Turhan, "Pandemi süreci işletmelerin Web tabanlı çözümlere olan ilgisini %90'ların üzerine çıkardı. Yıllardır uzaktan çalışmanın, çalışanların mobilizasyonunun, cloud ve web tabanlı sistemlerin önemini müşterilerimize anlatıyorduk. Ancak pandemi bu konuda işletmelere en ikna edici mesajı verdi. Pandemi öncesinde yapılan araştırmalarda "Yeni bir ERP veya iş çözümü alacaksam bunun mutlaka web veya bulut tabanlı bir sistem olmasını istiyorum" diyenlerin oranı genel satın alma eğiliminde %50 civarındaydı. Pandemiden sonra aynı şirketlerin yaptığı araştırmalarda bu oran %92 seviyesine çıktı. Bu algı ve ihtiyaç tanımı değişikliğinin etkilerini 2020 yılında çok net hissettik. Oluşan talep ve fırsat sayısına göre 2020'de çözümümüze olan talep %80-90 seviyelerinde arttı. Talebin artmasının yanı sıra, ürünümüzde yaptığımız fonksiyonel ve teknolojik ar-ge faaliyetlerine pandemi dönemine ilişkin yasal düzenlemelerde olan yoğun değişikliklerin de eklenmesi ile birlikte istihdamımızda %60 oranında bir büyümeye gittik." şeklinde görüşlerini dile getirdi.

Turhan ayrıca, "Workcube, aynı ürün için müşteri ihtiyacına ve tercihine göre bulutta veya on-premises yani müşterinin kendi sunucusunda lisanslama yapabilen nadir çözümlerden biri. Çözüm; işletmeleri farklı yazılımları entegre etmenin getirdiği zahmet, zaman kaybı ve maliyetten kurtarıyor. Workcube ERP, CRM insan kaynakları yönetimi, proje yönetimi, fiziki ve dijital varlık yönetimi, B2B, B2C gibi farklı başlıklarda firmaların kullandığı yazılım çözümlerinin sunduğu tüm fonksiyonları, iletişim ve işbirliği araçlarını bir arada ve bütüncül şekilde müşterilerine sunuyor." dedi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından Ekonomi Reform Paketi kapsamında, ülkemizdeki tüm mükelleflere hizmet verecek ve işlemlerin elektronik şekilde yapılmasını sağlayacak olan "Türkiye Dijital Vergi Dairesi'nin kurulmasına yönelik yasa şekillendi.



| *Workcube Hakkında*

2001 yılında internet bağlantılarının neredeyse yok denecek seviyedeyken %100 Web tabanlı bir çözüm olarak geliştirilmeye başlanan Workcube, 2002 yılında pazara sunuldu. Hem Web tabanlılık hem de bir şirketin tüm süreç ve operasyonlarını tamamen konsolide biçimde bir arada yönetmek üzere tasarlanması Workcube'ü Türkiye'de ve dünyada ilkler arasına soktu. Workcube ERP, CRM, HR, Proje Yönetimi, E-ticaret gibi çözümleri bir arada sunuyor. "Workcube'un misyonu endüstri standartlarını kullanarak işletmelerin basit veya spesifik yönetim ihtiyaçlarını karşılayacak uygulamaları geliştirerek müşterilerinin karlılığını ve rekabet gücünü arttırmaktır." Web tabanlı uygulamalar üzerinde yoğunlaşmış yazılım ekibi, iş objektifleri ve iş mantığı, iş akışı, verimlilik gibi temel işletme konularında uzman sistem analistleri ve arayüz geliştirme konusunda creative tasarımcılardan oluşan genç bir ekibe sahiptir. Workcube uzmanları network tasarımından karmaşık uygulamaları geliştirmeye kadar geniş bir alanda hizmet verecek bilgi birikim ve deneyime sahiptir.



ORACLE

ORACLE, MÜŞTERİLERİNİN MALİYETLERİNİ AZALTMALARINA VE OPERASYONEL VERİMLİLİKLERİNİ ARTTIRMALARINA YARDIMCI OLMAK İÇİN SATIN ALMA ÇÖZÜMÜNÜ GÜÇLENDİRİYOR

Kuruluşlar pandemi sonrasında yollarını büyüme yönünde çizerken maliyetlerin azaltılması hala birinci öncelik olmaya devam ediyor. Hatta Deloitte'in geçtiğimiz günlerde yaptığı bir anketi, tüm dünyadaki şirketlerin üçte ikisinin önümüzdeki 12 ay boyunca maliyetleri azaltmaya yönelik stratejileri hayata geçireceğini gösteriyor. Yine de bu strateji, tedarik zincirinin esnekliğinin yanı sıra çevresel, sosyal ve yönetişim politikalarına da odaklanarak yürütülmeli.

Bu da satın alma süreçlerinin, birçok kuruluş için temel iş fonksiyonları olan hem finans hem de tedarik zincirini kapsadığı düşünüldüğünde satın alma liderlerini hem zorlu hem de etki sahibi olabilecekleri bir konuma taşıyor. Günümüzde satın alma profesyonellerinin maliyetleri kontrol edebilme, tedarik riskini yönetebilme ve çevresel politikaları ve uyumlu harcamayı yürütebilme konusundaki yetkinliklerine göre ölçüldüğünü düşünürsek, tedarikçi performansı ve şirket harcamaları konusunda önemli bir role sahip olmaları gerektiğini de görebiliriz. Genelde, işletmenin nerelere ve kiminle birlikte harcama yaptığı konusunda yeterli görünürlüğün olmaması da verimsizliklere ve riskin artmasına neden oluyor.

Oracle Fusion Bulut Satın Alma – Oracle Fusion Bulut Tedarik Zinciri ve Üretim (SCM) ile Oracle Fusion Bulut Kurumsal Kaynak Planlama (ERP)'nin bir parçası – bir kuruluşun tedarikten ödemeye dek tüm döngüsünü yöneten bir ürün paketidir. Müşterilerimizin, risklerini en aza indirmelerine, maliyetlerini azaltmalarına, harcamayı uyumlu ve kontrollü bir şekilde yapmalarına ve tedarikçi yönetimi ile sözleşme yönetimi sürecini basitleştirmelerine yardımcı olmak üzere tasarlanmıştır.

Müşterilerimizin operasyonel verimliliklerini iyileştirmelerine ve maliyetlerini de başarıyla azaltmalarına yardımcı olmak için Oracle Satın Alma'ya aşağıdakilerin de aralarında yer aldığı çeşitli önemli güncellemeler getiriyoruz:

Kompleks Satın Alma: Yüklenicilerin ve alt yüklenicilerin müzakere edilen ödeme koşullarına uygun hareket etmelerini sağlamaya yardımcı olarak, kuruluşların

hizmet satın almasına ve riski yönetmesine yardımcı olan yeni bir özelliktir. Kompleks Satın Alma aynı zamanda ödeme dönüm noktaları boyunca hizmetler için yapılan harcamalara şeffaflık getirmekte ve sadece eksiksiz ve uçtan uca bir uygulama serisi ile bunu mümkün kılmaktadır.

Harcama ve Satın Alma Analitiği: Müşterilerin, satın alma ve tedarikçi performansını kuruluşun tamamı boyunca bütüncül bir şekilde görüntülemesine imkan sağlayan yeni bir üründür. Harcama ve Satın Alma Analitiği, kullanıcıların kilit konumdaki harcama metriklerini, karmaşık veri entegrasyonu olmaksızın tek bir kontrol panelinde görüntülemelerine imkan sağlayarak maliyet tasarrufu ve verimliliğe yardımcı olmaktadır.

Harcama Sınıflandırması: Satın alma profesyonellerine, kuruluşlarının harcama paternlerini daha iyi anlamalarına ve satın alma faaliyeti konusunda genel ve doğru bilgi sahibi olmalarına yardımcı olan yeni bir özelliktir. Harcama Sınıflandırması, harcama verilerini mantıksal kategoriler halinde düzenlemek için makine öğreniminden faydalanarak manüel çalışmaları ortadan kaldırırken, insan hatalarını da azaltabilmektedir.

DataFox Akıllı Tedarikçi Bilgisi: Müşterilerin kabul süreci sırasında tedarikçi verilerini doğrulamalarına ve uyarıların yanı sıra da risk göstergesi puanları ile tedarikçinin durumu hakkında bilgi sahibi olmalarına yardımcı olan yeni bir üründür. Oracle DataFox Veri Yönetimi bünyesindeki yapay zeka ve makine öğrenimi fonksiyonlarının oluşturduğu verileri kullanan DataFox Akıllı Tedarikçi Bilgisi, güncel ve doğru bir tedarikçi profili verisi ve risk göstergesi bilgileri sunabilmektedir.

Tedarikçi Değerlendirme Yönetimi: Müşterilerin kendi tedarikçilerini kapsamlı olarak değerlendirmelerine yardımcı olan yeni bir özelliktir. Kurum içindeki paydaşlar, tedarikçilerden elde edilen girdiler ile anket verilerinin yanı sıra, var olan veri toplama ve takip süreçlerinden elde edilen verileri de çoğaltmak için nitel geri bildirimler sunabilmektedir. Bunun sonucunda da Tedarikçi Değerlendirme Yönetimi kurumların, tedarikçilerin özelliklerini, çevresel uyum ve riski eksiksiz ve doğru bir şekilde değerlendirmelerine yardımcı olacaktır.

Proje Odaklı Tedarik Zinciri: Varlık açısından yoğun olan imalat gibi sektörlerdeki kurumların proje riskini uçtan uca planlama, yürütme ve görünürlük ile kontrol etmesine yardımcı olan bir uçtan uca özelliktir. Proje Odaklı Tedarik Zinciri sayesinde kurumlar, proje odaklı malzemeleri, imalat ve bakım maliyetlerini konsolide edebilmekte, toplayabilmekte, faturalandırabilmekte ve sermayeleştirebilmektedir.

Oracle Satın Alma'daki bu yeni özellikler, müşterilerimizin maliyet tasarruflarını en üst seviyeye çıkartmalarına ve faaliyetlerini kesintisiz bir şekilde sürdürmelerine yardımcı olacaktır. Daha fazla bilgi için, lütfen: https://www.oracle.com/erp/procurement-cloud/ adresini ziyaret edin





ABAS

HER DEPODA KARŞILAŞILAN 5 ENVANTER YÖNETİMİ SORUNU

İyi bir depo yönetimi, tamamen verimlilik, doğruluk ve depoya giren ve çıkan ürünlerin düzenli akışı ile ilgilidir. Elbette, çok çalışmadan hiçbir şey bu kadar sorunsuz yürümez ve kilit alanları hedeflemek, elde etmek için çok çalıştığınız akışı bozabilir. Envanter stoğunuzu dengelemekten, verilerinizi size karşı değil sizin için çalıştırmaya kadar, başarılı envanter yönetimine çok şey katar. Peki, her depoda meydana gelen ve dikkat etmeniz gereken bazı temel sorunlar nelerdir?

> **DEPONUZ BÜYÜDÜKÇE VE DEĞİŞTİKÇE, SÜREÇLERİNİZİ DAHA İYİ VE DAHA VERİMLİ HALE GETİRME STRATEJİLERİNİZ DE DEĞİŞECEKTİR.**

1. Ölü stok

İyi envanter yönetimi, tamamen iyi akışla ilgilidir ve ölü stok, nehri kirleten çöplerdir. “Deadstock ” sadece bir ürün fazlalığıdır, ancak iyi işleyen bir depoyu düşündüğünüzden daha fazla engelleyebilir. Diğer ürünler (hem en çok satanlar hem de yeni envanter) için kullanılabilecek raflarda yer kaplarlar ve bunları depolamanın ve işgal ettikleri alanı korumanın maliyeti artık buna değmez.

Bu tür savurgan fazlalık çeşitli nedenlerle olabilir, ancak genellikle satışlarınızın tahminlerinizle nasıl uyumlu olduğunu yakından takip etmemekten kaynaklanır. Hangi ürünlerin umulduğu kadar iyi veya hızlı satılmadığına dikkat ederek, onları raftan kaldırmanın ve gelecekteki siparişleri azaltmanın yollarını strateji oluşturmaya başlayabilirsiniz.

2. Stok Eksikliği ve Ön Siparişler

Stoksuz ve eksik siparişler, stok yönetimi yelpazesinde ölü stokun zıttı konumdadır. Çok fazla envanter yerine, çok az stokunuz vardır. Bu, bir işletme mümkün olduğunca az envanter taşımanın envanter yönetimi felsefesi olan tam zamanında envantere güvendiğinde olabilir. Bu tür akıllı depolama teknikleri inanılmaz derecede verimli olabilir. Ancak, bu yöntemle, talebi hafife alırsanız, stokun tükenmesi riskini de artırırsınız.

Görünüşte, bu iyi bir sorun gibi görünebilir. Ürününüzün bitmesi kadar yüksek talebi kim istemez? Adil olmak gerekirse , geri siparişler bazen bir kıtlık ve popülerlik algısı yaratarak daha fazla talebi tetikleyebilir (yeni iPhone piyasaya çıktığında bir Apple mağazasının dışındaki gece kampçılarını düşünün). Ancak, kendi problemleriyle birlikte gelirler.

Tutarlı stok ve geri siparişlerin neden olabileceği daha belirgin sorunlardan biri satış kaybıdır. Bununla birlikte, daha az belirgin olan birçok sorun da vardır. Geri siparişler, gönderileri depoya mümkün olduğunca çabuk almak, işlemek ve çıkarmak için bir mücadele anlamına gelir, bu da her şeyi işlemek için daha fazla personelin zamanlanması anlamına gelir. Hızlandırılmış gönderiler ucuz değildir ve bunların hepsi karlılığınızı azaltabilir.

3. Büzülme

Büzülme, ister yanlış yerleştirilmiş, ister yanlış sayılmış veya çalınmış olsun, kayıp envanter anlamına gelen bu üstü kapalı endüstri terimlerinden biridir. İşlenen yüksek hacimli ürünlerle, burada ve orada bir hata olması kaçınılmazdır, ancak bazı depolar diğerlerinden daha fazla küçülme olayı yaşama eğilimindedir. Deponuzun başına gelmemesini sağlamak için ne yapabilirsiniz?

Yapabileceğiniz ilk şey, doğruluk ve dürüstlüğe değer veren sağlam bir şirket kültürü oluşturmaktır. Deponuzda doğru kişilerin bulunması, yalnızca hırsızlığı önlemede değil, aynı zamanda kırılmaya neden olan dikkatsizliğin önlenmesinde de büyük bir rol oynayabilir. Güvenilir, sadık çalışanları işe alarak olumlu bir ahlak aşılamanın yanı sıra, bazı temel güvenlik önlemleri almaktan zarar gelmez. Kör noktaları kapatmak için deponuzu güvenlik kameraları ve aynalarla donatmak ve tesis çevresindeki çıkış noktalarına metal dedektörleri yerleştirmek, ortaya çıkabilecek her türlü kötü davranışı caydırmanın sağlam bir yoludur.

4. Verimsiz İşlemler

A noktasından B noktasına ulaşmanın milyonlarca yolu vardır, ancak bir depoda bu yollardan sadece biri en verimli olanıdır. Deponuzdan bu kadar çok insan, mal ve ekipman akışı olduğunda, her şeyin mümkün olduğunca verimli çalıştığından emin olmak istersiniz. İşte bu noktada bir navigasyon sistemi işe yarayabilir. Birkaç farklı sistem türü vardır, ancak esasen depoda çalışan herkesin mümkün olan en verimli şekilde dolaşmasını sağlarlar.

Ayrıca, hırsızlık ve sahtekarlığı önlemek için videodan belgeye alma gibi alma ve saklama işlemleri güvenli bir şekilde yapılmalıdır. Envanterin bir deponun doğru sektörüne taşınmasına ve depolanmasına yardımcı olması için barkodlara veya RFID etiketlerine güvenerek, yanlış yerleştirme olasılığını azaltabilirsiniz.

5. Veri Siloları

Veri tarafsız bir bilgi kaynağıdır; sadece yaptığınız kadar faydalıdır. Silolar, verilerin yanlış, güncelliğini yitirmiş veya erişilemez olduğu verimsizliklerdir. Envanter yönetimi açısından, bir veri silosu, envanterinizle ilgili, ihtiyaç duyan diğer iş alanları tarafından kullanılamayan veya erişilemeyen bilgilerdir.

Envanter yönetimi şirketleri büyüdükçe ve özellikle yeni depolara doğru genişledikçe, yeni deponun diğer depoların envanter verilerine erişmesini engelleyerek yanlışlıkla bir veri silosuna neden olabilirler ve bunun tersi de geçerlidir. Envanter verilerinin her depodaki her SKU (Stok Tutma Birimi) ile doğru ve güncel olması ve her deponun bu bilgileri birbirine iletebilmesi gerekir. Görüntülenen bilgilerin de doğru ve güncel olduğundan emin olmak için tüm bu verilerin şirketin web sitesinde de mevcut olması gerekir. Veri kümelerini kapattığınızda, işletmenize envanter verimsizliğini davet etmiş olursunuz. Bunun yerine, verilerinizin sizin için çok çalışmasını sağlayın.

Çözüm

Verimli envanter yönetimi, bir kontrol listesinden çok, hareketli bir hedeftir. Deponuz büyüdükçe ve değiştikçe, süreçlerinizi daha iyi ve daha verimli hale getirme stratejileriniz de değişecektir. Ancak deponuzun boyutu veya ölçeği ne olursa olsun, yukarıda listelenen sorunlar meydana gelebilir ve hasara yol açabilir, bu nedenle bu sorunlu alanlara dikkat edin ve envanter akışınızın sorunsuz çalışmasını sağlayın.

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



NEBİM

RUMELİ ŞEN MOBİLYA: NEBİM V3 ERP İLE İŞ SÜREÇLERİMİZDE HIZLANDIK VE VERİMİMİZİ ARTIRDIK

Tüm iş süreçlerini Nebim V3 ERP ile yönetmeye başlayan Rumeli Şen Mobilya Firma Sahibi İsmail Doğan, Nebim V3 ERP ile ilgili görüşlerini paylaştı.

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

"Firmamız Rumeli Şen ismi, Milano Life Yatak markası ile yaklaşık dört yıldır faaliyet gösteren ancak 30 yıllık birikimi olan bir firmadır. Aslında bizim işimiz daha çok üretime dayalı. Üretim fabrikamız İstanbul'da olmakla beraber, İstanbul'un üç bölgesinde de fabrikamızın kendi showroomları var. Daha çok bayi kanalı ile satış yapan bir firmayız."

Nebim V3 ile süreci nasıl yönetiyorsunuz, işleyişi anlatabilir misiniz?

"Nebim V3'e geçişimiz tabi ki kolay olmadı. Nebim V3'teki kolaylıkları ön görebildik. e-Arşiv, e-Fatura, e-Mutabakat, satın alma, muhasebe gibi alanlar Nebim V3'e geçiş yapmadan önce daha zor işliyordu. Nebim V3'e geçiş sürecini atlattıktan sonra kolaylıklarını yaşamaya başladık."

Projeyi fiili kullanıma alırken yaşadığınız deneyimlere göre önerilerinizi paylaşır mısınız?

"Proje aşamasında Nebim V3'ü kullanacak olan arkadaşlarımızın yeni bir sisteme geçişte zorlanacaklarını öngörüyorduk ancak bizler ekip arkadaşlarımızın arkasında durduk ve destekledik. Öte yandan Nebim tarafından sürekli desteklendik. Bu vesileyle bizi destekleyen Nebim ekibine çok çok teşekkür ediyorum. Bu sürecin ilk bakışta çok zor olacağını düşünen

arkadaşlara öyle olmayacağını, sadece bu işin ince ve püf noktaları yakalandığında devamının kolay olacağını sürekli anlattılar. Şahsi ve şirket hatlarından sürekli arandıklarında bizlerle temas halinde oldukları için bu geçiş sürecini çok kolay atlatmamızı sağladılar."

Uygulamanın sağladığı en önemli faydalar nelerdir?

"Çok fazla kırtasiye işlerimiz vardı. Özellikle mutabakatlar noktasında bazı mailleşmelerde çözemeyip, personel aktarmamız gerekiyordu. Mevcut bayi ekibimizin Trakya bölgesi, Marmara bölgesi ki İstanbul'un hemen hemen genelinde bayiliğimiz var. Buralara gidip gelmelerdeki zaman sıkıntısını aştık, kırtasiye sürecini ortadan kaldırdık. Mutabakatların tamamını burada merkezde yürütüyoruz. Onun dışında gelen siparişleri direk üretime aktararak hataları minimuma indirmiş olduk. Sadece süreci yöneten arkadaşın hata yapması dışında program ile ilgili hiçbir hata ile karşılaşmıyoruz. Kendi işimize çok daha fazla kanalize olabiliyoruz. Ortağım Fikret Şen üretim aşamasına daha çok yoğunlaşabiliyor, satın almada gelen ürünlerin takibi işlendiği için orada aklında soru işaretleri kalmıyor. Ben de bayi ziyaretine gittiğimde kafamda bu tür sorunlarla boğuşmadan olması gereken şeylere daha rahat kanalize olabiliyorum. Bu da tabi başarıyı getirmiş oluyor. Bizim aslında burada üçüncü ortağımız Nebim V3 diyebiliriz."



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.



uyumsoft

TÜRKİYE DİJİTAL VERGİ DAİRESİ KURULUYOR, YAPAY ZEKALI DİJİTAL VERGİ ASİSTANLARI GELİYOR

Ekonomi reformu çerçevesinde, yatırımcıların önü açılırken vergi düzenlemelerinin sadeleştirilmesi ve dijitalleşen işlemlerle birlikte 24 saat açık vergi dairesi hizmetine geçilmesi hedefleniyor. Dijital Vergi Dairesi'nde, vatandaşlardan gelebilecek olası sorulara yapay zekalı dijital vergi asistanları yanıt verecek ve aynı zamanda vergi dairelerinde vatandaşları bezdiren uygulama farklılıkları ve bürokrasi de sona ermiş olacak. Vergi mükellefleri, Dijital Vergi Dairesi sayesinde, zaman ve mekan bağımsız, ödemelerini hızlı bir şekilde gerçekleştirebilecek. Ayrıca, vergi iadesi incelemeleri, tebligatlar, tutanaklar, raporlama işlemleri elektronik ortamda hızlı bir şekilde tamamlanabilecek. Yasa ile birlikte vergi işlemlerinde de dijital dönüşüm sağlanacak.

Yasa kapsamında, 850 bin esnaf gelir vergisinden muaf olacak

Türkiye Dijital Vergi Dairesi'nin kurulmasına yönelik yasa çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor. Çalışmalar kapsamında, 850 bini aşkın esnafın, gelir vergisinden muaf olması ve beyan yükümlülüklerinin kaldırılmasına dair yasal düzenlemenin de Aralık sonunda TBMM'ne sunulması planlanıyor. Buna göre, marangoz, tornacı, çay ocağı işletmecisi, terzi, tamirci, kuaför, tesisatçı gibi basit usulde vergilendirilen esnaflar, gelir vergisinden muaf olurken, beyan yükümlülükleri de kaldırılmış olacaktır.

Vergi sisteminde vatandaş odaklı reform adımları için kolları sıvayan Hazine ve Maliye Bakanlığı, ödeme gücüne göre artan oranda vergilendirmeyi esas alacak. Vergi Usul Kanunu, gönüllü uyumu teşvik edilecek şekilde düzenlenecek.

Aynı zamanda, kamuya süresinde ödenmeyen borçların tek bir idare tarafından tahsil edilmesine yönelik çalışmanın da bu yılın sonuna doğru uygulamaya alınması planlanıyor.

Bir diğer konuda, küresel yatırımcılar için çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları revize ediliyor ve birden fazla ülkeyi ilgilendiren vergisel sorunların çözümünde diğer ülkelerle birlikte "karşılıklı anlaşma yöntemi" kullanılacak.

e-Belge ile başlayan dijital dönüşüm süreci, Türkiye Dijital Vergi Dairesi ile devam edecek

Türkiye'de, 2014 yılı Nisan ayında, zorunluluğu bulunan işletmelerine e-Fatura uygulamasına geçmesiyle başlayan e-Dönüşüm süreci, aradan geçen 7 yılda global ölçekte başarıya imza atarak, önemli bir yol aldı. 2021 yılı Haziran ayı itibariyle, ülkemizde e-Fatura kullanan firma sayısı 427 bine ulaştı. Elektronik belge kullanımı ve elektronik defter kullanımının kademeli olarak yaygınlaştırılmasıyla,

vergi kayıplarının azaltılması hedefleniyor ve sürecin Haziran 2022'ye kadar tamamlanması planlanıyor.

2020 yılında, Marmara Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Ercan Öztemel'in önderliğinde UyumAkademi'de başlatılan yapay zeka eğitim serileri büyük ilgi gördü. Bu serilere katılan dinleyiciler, yapay zeka ile ilgili bilgilenirken, merak ettikleri soruların cevaplarını da öğrenme şansını yakaladılar. Yapay zeka çözüm ve ürünleri hayatımızın her alanında kullanarak operasyonel iş yükünü azalıyor, verimliliğimiz artıyor.

25 yıldır iş dünyasının dijital dönüşümüne yenilikçi yaklaşımlar ve akılcı iş modelleri ile rehberlik eden Uyumsoft, yapay zekanın kullanıldığı çözümlere yaptığı yatırımları sürdürüyor.

50 binin üzerindeki yerli ve global müşterisinin uçtan uca dijital dönüşümünü sağlayan Uyumsoft AŞ'nin ürün ailesinde; Kobiler için ekoTicari ve ekoCari (Ön Muhasebe Programı) ile e-Belge e-Uyum (e-Fatura, e-Arşiv Fatura, e-SMM, e-Defter, e-İrsaliye ve diğer tüm e-Belgeler) uygulamalarının yanı sıra; Kurumsal Kaynak Planlama uyumERP (bulut, mobil), Müşteri İlişkileri Yönetimi uyumCRM (bulut, mobil), İnsan Kaynakları Yönetimi uyumHRM (bulut, mobil), Ticari Paket Yazılımlar, ekoHR, ekoSMMM (Mali Müşavir Yazılımı), Banka Bakiyem, uyumYEDEK, uyumİYS dahil 30'u aşkın yazılım ürünü bulunuyor.





MONETA
BUSINESS SOLUTIONS

NETSUİTE TÜRKİYE LOKALİZASYONU

Teknolojinin hızla gelişmesi ile işletmeler iş uygulamaları konusunda birçok alternatif bulabiliyor. Özellikle geçtiğimiz son iki yılda, dijital dönüşümün bir lüksten çok zorunlu bir ihtiyaca dönüşmesi nedeniyle yazılım endüstrisine talep her geçen gün artıyor. Alternatiflerin oldukça fazla olduğu bu endüstride en doğru seçimi yapmak isteyen firmalar, çoğunlukla güvenilir yazılımlara yöneliyorlar. Global ve güvenilirliğini kanıtlamış yazılımlardan yana seçim yapmayı planlayan işletmelerin çoğunun endişesi lokalizasyon oluyor. Bu yazımızda, dünyanın bir numaralı bulut ERP'si Netsuite'in Türkiye Lokalizasyonu hakkında sizlere bilgi vermek istedik. Dünyada birçok işletmenin tercihi olan Netsuite gibi güçlü bir isimle dijital dönüşüm yolculuğunuzu şekillendirmek istiyor fakat lokalizasyon konusunda endişeleniyorsanız, bu yazımız tam size göre!
Türkiye Lokalizasyonu Çözümü Özellikleri

E-Fatura/E-Arşiv

2013 yılının belki de işletmeler açısından en önemli konusu olan E-Fatura, bugün önemini korumaya devam ediyor. Gelişmeye devam eden teknoloji ile birlikte işletmelerin her alanda hız kazanması gerekiyor. Hız kazanamayan işletmeler, rekabet ortamında geri planda kalırken, doğru sistemlerle hareket edenler ise ön plana çıkıyor. Bir ERP sisteminin sunduğu tüm olanaklardan tam manasıyla yararlanabilmek bugün işletmeler için kritik bir önem taşıyor. E- Fatura ile süreçlerinizin kağıtsız, elektronik ortama geçmesi sayesinde üretim oranlarınızı artırabilir, verimliliğinize katkı sağlayabilirsiniz. E-fatura kısaca içerisinde bir faturada yer alması gereken bilgilerin tümünün yer aldığı elektronik ortamda hazırlanarak, gönderilen faturalardır. Satıcı ve alıcı arasındaki faturalandırma işlemini elektronik ortama taşıyan E-Fatura ile kağıt yığınlarına son verebilir, zamanınızı daha verimli kullanabilirsiniz. E- Fatura kullanımı sayesinde kağıt, baskı, zarf, gönderim ücreti gibi daha birçok alanda tasarruf sağlayabilirsiniz. Moneta'nın sağladığı Netsuite Türkiye Lokalizasyonu sayesinde, Türkiye standartlarına uygunluk konusunda endişe etmenize gerek kalmadan E-Fatura'nın sağladığı avantajları kullanmaya başlayabilirsiniz.

E-Defter

Bugün işletmelerin süreçlerinin dijital olması bir zorunluluk. Bu zorunluluk içerisinde, e-dönüşüm uygulamaları oldukça büyük bir yere sahip olmaya devam ediyor. E-defter, kanuna göre tutulması gereken yevmiye ve büyük defterlerin dijital ortamda tutulması ve maliyeye elektronik imza ile verilmesini sağlayan sistemdir. E-Defter uygulamaları ile süreçlerinizde daha hızlı ve etkin bir denetleme sağlarken, aynı zamanda kağıt israfının da önüne geçebilirsiniz. Vergi usul kanununa göre 10 milyon üzeri cirosu olan firmaların e-defter uygulamasına geçiş yapmaları gerekir.Ayrıca e-deftere gönüllü olarak geçmek isteyen şahıs ya da tüzel firmaların e-fatura kullanıcısı olması gerekmez.
NetSuite E-Defter uygulaması ile arşiv maliyetlerinize harcadığınız tutardan ve zamandan tasarruf edebilirsiniz! Dosyalarınızı güvenli bir ortamda saklamanıza yardımcı olan NetSuite e-defter uygulaması, ülkemizdeki yasal mevzuatlara sağladığı tam uyum ile sizleri bekliyor!

- E-İrsaliye

Vergi işlemleri ve ticari işlemlerin elektronik ortama taşınmasıyla birlikte, e-dönüşüm de bir devlet politikası haline geldi. E-irsaliye işlemleri bu politika içerisinde önemli bir noktada duruyor. Kısaca kâğıt üzerinde hazırlanan irsaliyenin elektronik ortamda düzenlenen

hali olarak tanımlayabileceğimiz e-irsaliye, normal irsaliyeye oranla çok daha hızlı işlem yapma imkânı sunuyor.
Çoğunlukla sevk irsaliyesinin karşılığı olarak kullanılmakta olan e-irsaliye ile belgelerin kaybolma riski sıfıra iner. Ayrıca, Moneta NetSuite Türkiye Lokalizasyonu E-İrsaliye sistemi üzerinden dilediğiniz zaman arama yapabilir ve kağıt yığınları arasında geçen zamanınızdan tasarruf edebilirsiniz.

Merkez Bankası Entegrasyonu

Günümüzde birçok işletme, dünyanın birçok bölgesinden iş ortağı ile çalışıyor. Bu durum kimi zaman sistemlerde karmaşaya sebep olabiliyor. Özellikle söz konusu kur değişimleri olduğunda bu karmaşa daha da belirgin hale gelebiliyor. Türkiye'deki firmalar, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının her iş günü yayınladığı döviz kurlarını kullanmakla yükümlüdür. Moneta NetSuite Türkiye Lokalizasyonu, günlük olarak 4 farklı döviz kurunu Merkez Bankasından içe aktarır ve kullanıcılar, işlemlerde Döviz Alış, Döviz Satış, Efektif Alış veya Efektif Satış kurlarından herhangi birini kullanmayı seçebilir. Bu sayede, tek bir ekran üzerinden işlemlerinizi gerçekleştirebilir ve olası karışıklıkların önüne geçebilirsiniz.

Çek-Senet Modülü

Ticaret söz konusu olduğunda, birçok ödeme biçimi bulunur. Ticari işletmeler, kimi zaman ödemelerini gerçekleştiremediklerinde fakat faaliyetlerine devam etmek istediklerinde çek yöntemini kullanabilirler. Muhasebe açısından çekler; Müşteri Çekleri ve Firma Çekleri olmak üzere ikiye ayrılır. Bir diğer ödeme yöntemi de senettir. Ticaret dünyası için oldukça kritik önem taşıyan bu yöntemleri Moneta Netsuite Türkiye Lokalizasyonu Çek- Senet Modülü ile dijital ortama taşıyabilir ve takibini çok daha kolay bir şekilde gerçekleştirebilirsiniz.

Yazılım söz konusu olduğunda, işletmeler yatırım yapmadan önce oldukça fazla zaman ayırır ve çoğunlukla da yatırımın geri dönüşü konusunda endişelenir. Bugünün dünyasında doğru bir sisteme sahip olmadan rekabete devam edebilmek neredeyse imkansızdır. Dünyanın 1 numaralı bulut ERP'si NetSuite ile işletmenizin gücüne güç katmak istiyorsanız, Moneta'ya ulaşabilir ve daha detaylı bilgi alabilirsiniz.



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.



ANTODIS
ANALOG TO DIGITAL SYSTEMS

AKILLI FABRİKA ÇÖZÜMLERİ İLE ÜRETİMİNİZDE VERİMLİLİĞİ ARTIRIN!

Bugünün dünyasında dijital olmayanın geleceğe kalması neredeyse mümkün değil. Dijital dönüşümün bir zorunluluğa dönüştüğü bu sıra dışı dönemde, Antodis tecrübeli ekibiyle işletmelere hız ve verim katmaya devam ediyor. Akıllı fabrika çözümleri sunan Antodis'in ortaklarından Behiç Ferhatoğlu ile hem içerisinde bulunduğumuz dönemi hem de Antodis'in işletmelere sağladığı avantajları konuştuk.

Bizlere kendinizden bahseder misiniz?

İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden 2001 yılında mezun oldum ve ardından 2002 yılında canias ERP'nin üreticisi IAS'de danışman olarak çalışmaya başladım. Farklı sektörlerden firmaların ERP projelerinde danışmanlık ve proje yöneticiliği yaptıktan sonra danışmanlık ekip yöneticiliği, genel müdürlük ve icra kurulu başkanlığı pozisyonlarında çalıştım ve 18 yılın ardından 2020 yılının başında ayrıldım ve bir süre dinlendikten sonra aynı yılın sonunda Antodis ekibine yönetici ortak olarak katıldım.

43 yaşındayım 13 yıldır evliyim, ailemizle, dostlarımızla birlikte olmak ve her ne kadar pandemide çok yapamamış olsak da seyahat etmek eşim Gamze'yle birlikte yapmayı sevdiğimiz şeyler. Bir de biraz geç de olsa dalga sörfü yapmaya başladım ve çok sevdim. Baston kullanana kadar devam etmek istiyorum.

> **"ANTODİS EKİBİ OLARAK ŞU ANDA DA İLK GÜNKÜ KURULUŞ AMACIMIZI VE VİZYONUMUZU KORUYORUZ. GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ TÜM PROJELERDE ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ ETKİLEŞİME GEÇTİĞİMİZ NESNELERDEN TOPLADIĞIMIZ VERİDEN MAKSİMUM FAYDAYI ÜRETMEK.**

Antodis'in hikayesini bizlerle paylaşabilir misiniz?

Antodis'in kurucu ortakları Ali Aytekin ve Emre Yüce. Ben ve Cüneyt Ömer Günaydın sonradan katılan ortaklarız. Ali ve Cüneyt ile 15 yılı aşkın süre ERP sektöründe birlikte çalıştık. Emre ve Ali'nin de 30 yılı aşkın bir dostlukları var. Emre diğer ortaklar gibi Endüstri Mühendisi değil Elektrik Elektronik Mühendisi ve farklı sektörlerde 10 yılın üzerinde endüstriyel otomasyon tecrübesi var.

Ali ve Emre'nin 2018 yılında Antodis'i kurarken motivasyonları o dönem sahadan veri toplama / otomasyon işini yapan firmaların çoğunun projeleri geleneksel, kapalı, entegrasyon maliyeti yüksek, yurtdışı lisanlarına bağımlı mimariler kullanarak gerçekleştirmeleri ve sahadan ya da ürünlerden toplanan verileri kurumsal süreçler ile derinlemesine entegre etme konusunda ERP firmaları ile birbirlerini anlamadan ve faydayı maksimize etmeye çalışmadan yani bütüncül bir çözüm üretmeden işleri teslim etmeleri. Piyasadaki firmaların bu durumundan hareketle yazılım geliştirme, ERP ve endüstriyel otomasyon konularındaki tecrübelerini birleştirerek yeni nesil bir endüstriyel IoT platformu ortaya çıkarma ve akıllı fabrika çözümleri üretme hedefiyle kuruyorlar Antodis'i.

Yazılım, danışmanlık ve saha mühendislik ekiplerindeki arkadaşlarımızın hepsi çok değerli ve kendi konularında 10 yıl ve üzerinde tecrübeli isimler. Daha geniş bir zamanda aslında hepimizin geçmiş tecrübelerinden ve şu anda hangi sorumlulukları üstelendiğimizden de bahsetmek isterim.

Antodis ekibi olarak şu anda da ilk günkü kuruluş amacımızı ve vizyonumuzu koruyoruz. Gerçekleştirdiğimiz tüm projelerde öncelikli hedefimiz etkileşime geçtiğimiz nesnelerden topladığımız veriden maksimum faydayı üretmek.

Bugün gelinen noktada, dijital dönüşüm işletmeler için bir zorunluluğa dönüştü. Bu zorunluluğun içerisinde Akıllı Fabrika'ların yeri nedir?

Dediğiniz gibi dijital dönüşüm bir zorunluluk. Eğer güncel teknolojilerle ürün ve hizmetlerimizde, bunların sunuş şekillerinde ya da iş süreçlerimizde yıkıcı iyileştirmeler ortaya koymaz ya da yeni iş modelleri ortaya çıkarmazsak rakiplerimiz bunu yapacak ve biz oyunun dışında kalacağız. Bunları yapmanın yolu üretimi dijitalleştirmekten, yapay zekâ, nesnelerin interneti, otonom robotlar, dijital ikiz gibi Endüstri 4.0 çağının teknolojilerini ve yaklaşımlarını kullanarak fabrikanızı, işinizi, süreçlerinizi dönüştürmekten geçiyor ki bu zaten Akıllı Fabrika vizyonunun tanımı.

Akıllı Fabrika çözümlerinizden kısaca bahseder misiniz?

Çözümlerimizi metodolojimizi de aktararak anlatmak isterim. Projelerimize öncelikle analiz ve dijital dönüşüm yol haritasının çıkartılması ile başlıyoruz.

1. Faz çalışmalarında kendi ekiplerimizle üretim sahasının dijitalleşmesini gerçekleştiriyoruz. Bu aşamada aslında endüstriyel otomasyon hizmeti sunuyoruz. Yeni nesil makina/ekipmanlarla hangi protokolleri kullanarak haberleşeceğimizi, daha eski olan makinalardan proje kapsamında istediğimiz üretim süresi, enerji tüketimi, duruş süresi, sıcaklık, miktar, nem, lokasyon gibi verileri hangi sensör, plc, enerji analizörü gibi donanımları kullanarak alabileceğimizi tespit ediyoruz ve bu donanımların tedarik edilmesi, gerekli plc programlarının yazılması ve çalışır hale getirilmesini sağlıyoruz. Bu fazda gerçekleştirdiğimiz çalışmalarda temel prensibimiz müşterimizin mevcut makina parkuru ve altyapısını maksimum seviyede kullanarak optimum yatırım maliyeti ile projemizin hayata geçmesini sağlamak. Sahada genelde yıllardır güvenle kullanıldığını bildiğimiz markaların endüstriyel ekipmanlarını kullanıyoruz.

2. Faz çalışmalarında ise kendi kaynaklarımızla geliştirdiğimiz Antodis IIoT platformunun en önemli unsurlarından olan Antodis Gateway ile MQTT, MTConnect, Profinet, Modbus, Focas, OPC-UA gibi farklı protokolleri kullanarak üretim sahasındaki dijitalleşmiş tüm nesneler ile çift yönlü etkileşime geçiyoruz ve sensörlerin sunabildiği tüm verileri müşterimizin kullandığı ERP yazılımlarındaki ilgili bilgilerle eşleştirerek alıp makina öğrenmesi gibi yapay zeka algoritmaları işleyerek kullanıyoruz hem de büyük veri veritabanı olan MongoDB de saklıyoruz.

İşlenmiş veriyi hangi amaçlarla kullandığımızı biraz daha açmak gerekirse öncelikle bu veriler ile
-Üretim sahasının gerçek zamanlı verilerle anlık olarak izlenmesini ve OEE (Toplam Ekipman Verimliliği) / TEEP (Toplam Etkin Ekipman Performansı) gibi verimlilik göstergelerinin üretilmesini, anomalilerin / duruşların analiz edilmesini ve kök nedenlerin tespit edilmesini sağlıyoruz. Bu sayede müşterilerimizin gereksiz yatırım yapmasının önüne geçecek verimlilik artışlarının sağlanması 2. Faz çalışmalarının en öncelikli hedefleri arasında yer alıyor.
-Kestirimci bakım çalışmaları gibi büyük veri analitik çalışmaları da bu yine bu fazın çıktıları arasında yer alıyor.
-Ayrıca bu veriler ile üretim sahasındaki dijitalleşmiş tüm makina ve ekipmanın durdurulması, çalıştırılması, programlanması, gerekli ayarlarının yapılması gibi fonksiyonları yerine getirerek üretim sahasının siber fiziksel sistemler ile yönetilmesini sağlıyoruz.
-Başka bir üretim operasyonlarını yürütme katmanına (MES) gerek olmadan sahadan topladığımız verilerin yardımıyla müşterilerimizin kullandığı ERP sistemleri üzerinde stok yönetimi, kapasite planlama,

üretim yönetimi, bakım yönetimi, kalite yönetimi operasyonlarının gerçek zamanlı veriler ile yürütülmesini sağlıyoruz.

3. faz çalışmalarında da ilk iki fazda gerçekleştirdiğimiz bu çalışmaların ardından müşterilerimiz ile birlikte mevcut sistem üzerinde yıkıcı iyileştirme gerektiren alanları tespit ediyoruz ve artırılmış gerçeklik / sanal gerçeklik, yapay zekâ, robotik sistemler, otonom taşıma sistemleri, bulut çözümleri gibi konularında uzman global çözüm ortaklarımızı da projeye dahil ederek dijital dönüşüm projelerimize hız vererek devam ediyoruz.

Antodis'e ait olan IIoT platformunun ayırt edici özellikleri ve işletmelere sağladığı avantajlar nelerdir?

-Python dili ile geliştirilmiş Antodis IIoT platformu açık bir mimariye sahiptir ve REST API'lerle çalışır.
-Gateway kütüphanesinde MQTT, MTConnect, Profinet, Modbus, Focas, OPC-UA gibi çok sayıda protokol bulunur.
-OPC Server ya da bir Scada sistemine ihtiyaç duymaz. Nesnelerle doğrudan kendi gateway yazılımı ile haberleşir.
-Yapay zekâ ve büyük veri analitik projelerindeki bilimsel hesaplamalar için uygundur.
-Büyük veri yönetiminde uzmanlaşmış ve açık kaynak kodlu MongoDB veritabanı kullanır.
-Platform bağımsızdır, Windows, Linux, Pardus, MacOS işletim sistemlerinde çalışabilir.
-Bulut(Cloud) ya da uç sunucu(Edge) üzerinde çalışabilir ya da hibrit kurulumlar yapılabilir. Online / Offline olarak çalışabilir.
-ERP Connector uygulaması detaylı dijital ikiz tanımlamalarına sahiptir.
-Arayüzü Google Flutter üzerinde geliştirilmiştir. Bu sayede tek seferde Android , IOS ve web uygulamaları geliştirmek gibi bir çok avantaja sahiptir.

Antodis'in gelecek planları nelerdir?

Hızlı büyümemize devam ederek faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda en güvenilir dijital dönüşüm iş ortağı olmak istiyoruz. Çalışmalarımızın çok önemli bir kısmını müşterilerimizin kullandığı ERP sistemleri ile entegre bir şekilde yürüttüğümüz için birlikte çalıştığımız ERP yazılımı ekosistemini genişletmek bu yoldaki en öncelikli hedefimiz.

Ayrıca Türkiye pazarı için büyük bir yenilik olacağını düşündüğümüz ve akıllı fabrika çözümlerine yatırım yapma konusunda kararsız olan firmaların da gönül rahatlığı ile hareket etmesini sağlayacak bir projemiz var. Kısaca bahsetmek gerekirse müşterimize sağladığımız fayda / verimlilik artışı üzerinden projelerimizin fiyatlanacağı bir altyapı üzerinde çalışmalarımıza devam ediyoruz.





AYAYDIN-MİROGLİO GRUBU, ÇOK KANALLI ÖDEME ÇÖZÜMÜ İÇİN NEBİM V3 POS PAYLİNK'İ TERCİH ETTİ

Ödeme sistemlerinde Türkiye'nin öncü şirketi Paynet ile köklü yazılım üreticisi Nebim Yazılım çok kanallı ödeme çözümü Nebim V3 POS Paylink'i, Ipekyol, Twist ve Machka markalarının hizmetine sundu.

İş birliği kapsamında markaların müşterileri, Nebim V3 POS Paylink'in sunduğu temassız, taksitli ve güvenli ödeme deneyimini yaşayacak.

Nebim V3 POS Paylink, işletmelerin iş süreçlerini ve müşteri memnuniyetini iyileştirirken, satış hacmini ve müşteri sadakatini artırıyor.
Ödeme çözümleri sektöründe, nakit akışının dijitalleştirilmesi alanında lider bir finansal teknoloji şirketi olan Paynet ve Türkiye'nin köklü yazılım üreticisi Nebim, sektörün geleceğini şekillendirecek iş birliklerine bir yenisini daha ekledi. Hazır giyim sektörünün seçkin markalarından Ipekyol, Twist ve Machka'da Paynet'in yenilikçi ödeme çözümü 'Nebim V3 POS Paylink'i tercih etti. Çözüm, Ipekyol, Twist ve Machka mağazalarında eş zamanlı olarak uygulamaya başlanacak. Böylece bu mağazalardan alışveriş yapan binlerce müşteri, temassız, taksitli ve güvenli ödeme deneyimini yaşayacak.

Kuyruk beklemeye son!

Paynet'in, köklü yazılım üreticisi Nebim Yazılım ile hayata geçirdiği Nebim V3 POS Paylink ile mağaza içerisinde herhangi bir yerde, kasada, reyonda veya kabinde müşterinin hızlı ve güvenli bir şekilde ödeme yapabilmesi sağlanıyor. Kasada tüketicinin kuyruk beklemesine gerek kalmadan ödeme yapmasını sağlayan bu yenilikçi çözüm, tüm banka kartlarına taksit imkânı sunuyor, üstelik temassız ödemelerde limit kavramını ortadan kaldırıyor.
Tüketiciler, Nebim V3 POS Paylink kullanan işletmelerde kredi kartları yanlarında olmasa bile mobil cihazlarıyla ödemelerini hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirebiliyor. Maximum Mobil, BKM Express ve BonusFlaş gibi cüzdan uygulamaları veya kredi kartlarıyla alışveriş yapabiliyor. Türkiye'de bir ilk olarak yine mağaza içerisinde ödeme yapılırken, PaynetPass veya Masterpass gibi kart saklama altyapılarında kayıtlı kartlar kullanılabiliyor.

Nebim V3 POS Paylink, işletmelerin iş süreçlerini iyileştirerek verimliliği yükseltiyor, satış hacminin yükselmesinde önemli bir rol alıyor. Ayrıca müşteriye özel kişiselleştirilmiş kampanyalar kurgulanmasını sağlayarak hem müşteri memnuniyetini hem de sadakatini artırıyor.
Farklı satış kanallarında aynı ödeme deneyimi
Paynet CEO'su Serkan Çelik, Nebim V3 POS Paylink'in perakendecilere mağaza, e-ticaret ve markaya özel mobil uygulaması gibi farklı satış kanallarında, aynı ödeme deneyimini yaşatma imkânı verdiğini vurgulayarak, "Kovid-19 kısıtlamalarının kalkmasıyla birlikte AVM ve mağazalar yeniden hareketlendi. Tam da bu dönemde kasadaki yoğunluğu ortadan kaldıran, müşteri memnuniyetini ve sadakatini artıran, mobil ödeme yöntemlerini kullanarak çeşitli avantajlar sağlayan bu çözümün, perakendeciler tarafında yoğun bir taleple karşılanacağını düşünüyoruz. Bu yolculuğumuzu, Türkiye'nin önde gelen hazır giyim gruplarından Ayaydın-Miroglio Grubu markalarıyla başlatmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.
Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu ise "Türkiye'de on binlerce mağaza Nebim'in perakende satış yazılımını kullanıyor. Görüyoruz ki mağazalara giren müşteriler pandeminin de etkisiyle hem temassız ödeme yapmak hem de kullandıkları banka uygulamaları vasıtasıyla ödeme yapabilmek istiyorlar. Biz de bu kapsamda Nebim V3 POS yazılımımızı Paynet'in ödeme sistemiyle entegre ederek müşterilerimizin kullanımına sunmaktan dolayı çok heyecanlıyız. Merkezi operasyonlarında ERP yazılımı olarak, mağazalarında da hem kasa hem de arka ofis çözümü olarak Nebim V3'ü kullanan Ayaydın-Miroglio Grubu'nda bu entegrasyonu kullanıma almış olmaktan dolayı çok mutluyuz" dedi.



Logosoft

SAP BUSİNESS ONE'I TERCİH ETMENİZ İÇİN 5 SEBEP

Özellikle son 10 yılı değerlendirdiğimizde, KOBİ'ler için ERP sisteminin öneminin oldukça arttığını söyleyebiliriz. Bugün ERP pazarında birçok yeni oyuncu var ve eski çözümler pandeminin de etkisiyle birlikte artık çok fazla tercih edilmiyor. Tüm bunların arasında SAP Business One ise uzun süredir devam eden bir başarıya sahip olmasıyla birlikte KOBİ'lerin ilk tercihi oluyor. Dünya genelinde, yaklaşık 70.000 KOBİ, şirketlerini yönetmek için SAP Business One'a güveniyor. Logosoft olarak, bu güvenin perde arkasındakileri mercek altına almak istedik. İşte SAP Business One'ı tercih etmeniz için 5 sebep:

1.SAP Business One esnektir

Bağımsız araştırma şirketi Mint Jutras'ın raporuna göre, ERP çözümlerini değerlendirirken işlevsellik ve esneklik, küçük ve orta ölçekli işletmeler için öncelikli oluyor. SAP, ERP söz konusu olduğunda herkese uyan tek bir çözüm olmadığının farkında olarak, sistemin esnekliği konusunda özen gösterilerek yaratılan bir çözüm sunuyor. Kuşkusuz, her işletme için esneklik başka bir anlam taşır. Bazıları için ek alan eklemek, bazıları içinse daha temiz bir kullanıcı ara yüzü anlamına gelirken, kimi zaman özel raporlar oluşturmak esnekliği tanımlayan özelliklerdir. KOBİ'ler esneklik denildiğinde, nakliye, e-ticaret ya da pazarlama otomasyonu için türünün en iyisi olan uygulamalara entegre olmak isterken, bazen de belirli iş gereksinimlerine uyan tamamen benzersiz entegrasyonlar geliştirmek isterler. SAP Business One tüm bunları karşılayan bir çözüm olması nedeniyle uzun yıllardır pazardaki liderliğini koruyor.

Yeni bir ERP çözümü ilk kez uygulanacağı zaman, birkaç alanı değiştirmek, bazı özel alanlar eklemek ya da raporlar oluşturmak dışında bir şeye ihtiyacınız

olmadığını düşünebilirsiniz. Fakat, uzun vadeli düşündüğünüzde, işinizin değişeceğini ve buna bağlı olarak, ihtiyaçlarınızın da değişeceğini göz önünde bulundurmanız gerekir. İşletmenizin geleceğin ihtiyaçlarına uyum sağlaması için esneklik sunan bir çözümü tercih etmeniz, kritik önem taşır. SAP Business One, işinizle birlikte büyümeniz için size esneklik sağlamaya hazır!

2.SAP Business One güçlü bir ekosisteme sahiptir

Ekosistem denildiğinde değerlendirmeniz gereken üç önemli oyuncu vardır. Bunlar:
SAP Business One ekosistemine baktığımızda, diğer ERP çözümlerine nazaran çok daha iyi kurulmuş bir yapı olduğunu göreceksiniz. SAP, yaklaşık olarak 50 yılda en büyük kurumsal çözüm tedarikçisi haline gelirken, KOBİ pazarında müşterilerin %80'inden fazlası için ürünün başarısına yatırım yapmaya devam ediyor.

3.SAP Business One, KOBİ'ler için geliştirildi

SAP Business One söz konusu olduğunda, yaşanan en büyük yanılgılardan biri ürünün büyük kurumsal çözümlerin küçültülmüş bir versiyonu olduğunun düşünülmesidir. Oysaki durum kesinlikle böyle değildir. SAP Business One, özellikle KOBİ'lerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlanmıştır. Büyük bir kurumsal çözümde görebileceğiniz ek karmaşalar olmadan, KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu özellikleri ve işlevleri sunar. Sistem, KOBİ'ler için tasarlanmış olsa da SAP gibi bir sağlayıcı ile çalışmak, diğer sağlayıcılarda elde edemeyeceğiniz en son teknolojiye erişmenizi sağlar.

4.SAP Business One, bulutta veya On-Premise Çalışabilir.

Son yıllarda bulut ERP çözümü bir zorunluluk haline gelse de uygulama yöntemi, iş gereksinimlerine bağlıdır. Bir bulut çözümü bazı şirketler için oldukça önemli olabilirken, bazıları için olmayabilir. Bu noktada SAP Business One'ın sunduğu esneklik sayesinde seçeneklerden sizin için uygun olanı değerlendirebilirsiniz. Seçeneklere sahip olmak her zaman lehinizedir, ayrıca gelecekte değişiklik yapma şansınız da vardır. On-Premise bir çözümle başlayabilir ve ardından bunu şirket içinde yönetmeyi maliyetli bulabilir, istediğiniz zaman buluta taşıyabilirsiniz.

5.Global Bir ERP Çözümünün Avantajlarını Yaşayın

Başlangıçta da belirttiğimiz üzere bugün ERP pazarında birçok alternatif bulabilirsiniz. SAP Business One'ı bu alternatiflerden ayıran en büyük özelliklerinden biri kuşkusuz global bir sağlayıcı olmasıdır. Bir işletme, SAP Business One'ı eşsiz kılan anlık maliyet özelliğini bugün pazardaki yerel ERP'lerde en kısa 3 ay gibi bir sürede alabilir. Bunun yanında, yerel ERP'lerden SAP Business One'ı ayıran en önemli özelliklerden bir diğeri de veri güvenliğidir. Örneğin, muhasebe departmanından bir envanter raporu alındığında ve stoktan da envanter raporu alındığında, bu iki rapor birbirini tutar.SAP Business One'ın sağladığı bütün veriler arasında bir tutarlılık vardır. Bu da insan hatasında bağlı karmaşaların önüne geçmenize yardımcı olabilir. Aynı zamanda, SAP Business One içerisinde yer alan workflow, yerel ERP'lerin ara yüzünden oldukça farklıdır. Çok daha kolay tasarlanan ara yüzle, kullanıcıların sistemi benimsemesini kolaylaştırabilirsiniz. Tüm bunların yanı sıra, SAP Business One lokalizasyon konusunda da avantaj sağlar. Ayrıca yasal mevzuata uyumluluk ve Türkçe dil desteği ile kullanıcı benimsemesine pozitif etki eder.

Sistem içerisinde gelen tüm modüllere tek bir fiyat üzerinden ulaşmak ve SAP Business One'ın sunduğu eşsiz özelliklerle rekabet ortamında fark yaratmak istiyorsanız, Logosoft'a ulaşabilir ve daha detaylı bilgi alabilirsiniz.

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.

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



NTT DATA BUSİNESS SOLUTİONS TÜRKİYE NEARSHORİNG DİREKTÖRÜ AYŞEGÜL GÜLER OLDU

Global yetkinliklerini ve sektörel uzmanlıklarını, yerel deneyimle birleştiren NTT DATA Business Solutions Türkiye'nin Nearshoring Direktörlüğü görevine Ayşegül Güler getirildi.

Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu olan Ayşegül Güler, 21 yıldır kariyer hayatı boyunca farklı organizasyonlarda; proje ve kaynak yöneticiliği, sistem entegrasyonu bölüm yöneticiliği, çözüm satış ve iş ortakları yöneticiliği, stratejik müşterilerden sorumlu direktörlük görevi gibi çeşitli üst düzey roller üstlendi.

NTT DATA Business Solutions, başta Avrupa olmak üzere faaliyet gösterdiği ülkelerdeki farklı uzmanlıklar ve sektörel yetkinlikler gerektiren teknoloji danışmanlığı hizmetlerini Türkiye'de kurulan Nearshoring organizasyonu üzerinden verme kararı aldı. Ülkemizde teknoloji merkezi olma özelliği ile farklılaşan ve bugüne dek 47 farklı ülkeye hizmet ihraç eden NTT DATA Business Solutions Türkiye, Nearshoring Hizmetlerinden sorumlu Direktörlük görevine Ayşegül Güler'i getirdi. Güler, NTT DATA Business Solutions Türkiye'de görev yapan, dedike Türk danışmanların bilgi birikimi ile verilecek olan Nearshoring Hizmetleri ile birlikte ülkemizde geliştirilen projelerin dünya genelinde bulunan diğer merkez ofislerde de yayınginlaştırılmasından sorumlu olacak.

Evli ve iki çocuk annesi olan Ayşegül Güler Vestel Pazarlama'da başlayan kariyer hayatına sırasıyla, T – Systems ve Microsoft Türkiye'de farklı yöneticilik görevleri ile devam etti. 2018 yılında itelligence Türkiye'ye transfer olan Güler, uluslararası şirketlerin müşteri yönetimi direktörlüğü görevini başarıyla yürüttü. Ayşegül Güler Mayıs 2021 itibariyle NTT DATA Business Solutions Türkiye Nearshoring Direktörü olarak kariyer hayatına devam ediyor.



Cloudyflex

SALESFORCE ALTERNATİFİ OLARAK ZOHO CRM SİZE NELER SUNUYOR?

Günümüzde yazılıma yatırım yapmak söz konusu olduğunda işletmelerin önünde uzun bir yol beliriyor. Kuşkusuz bu yolun ilk durağı, işletmeleri için en doğru, iş süreçlerine en uyumlu yazılımı seçmek oluyor. Bugünün yazılım pazarındaki alternatifler göz önünde bulundurulduğunda, oldukça zor olan bu ilk adımın doğru atılması oldukça kritik bir önem taşıyor. Geçmişte Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) yazılımları, adres defteri ya da elektronik tabloları içerse de bugünün dünyasında işler oldukça değişti diyebiliriz. Son yıllarda, bulut teknolojisinin popülerliğinin artmasıyla birlikte CRM, pazarlama, satış, destek ve muhasebe gibi alanlarda ekipler arasında kritik bir görev üstlendi. Yakın tarihli bir rapora göre 11 veya daha fazla çalışanı olan işletmelerin %91'i CRM kullanıyor. Dolayısıyla CRM pazarı için dünyanın en hızlı büyüyen pazarı diyebiliriz. CRM'in özellikle son iki yılda bir lüksten çok zorunlu bir ihtiyaca dönüşmesi nedeniyle birçok işletme en doğru CRM yazılımı arayışına girdi. En doğru aracı seçerken dağıtım kolaylığından tutun da entegrasyonlara ve kullanıcı deneyimine dek birçok faktörü göz önünde bulundurmak gerekiyor. CRM pazarında bir arayış içerisinde olan birçok firmanın karşısına iki isim çıkıyor. Endüstri lideri Zoho CRM ve Salesforce arasında seçim yapmakta zorlanıyor ve hangisini seçeceğinize karar veremiyorsanız, bu yazımız tam size göre! İşte iki yazılım arasındaki farklar:

Yapay Zeka

Yapay zeka son yıllarda, işletmeler açısından oldukça büyük bir potansiyel taşıyor. Özellikle iş süreçlerinin hızlanmasını ve daha verimli hale gelmesini talep eden işletmeler CRM seçimi söz konusu olduğunda yerleşik bir yapay zeka arayışına da giriyorlar. Zoho CRM, yerleşik yapay zeka asistanı Zia ile endüstride fark yaratırken, Salesforce da böyle bir seçenek bulunmuyor.

Satış Etkinliği Oyunlaştırma

Satış ekipleri için iş süreçlerinize biraz heyecan katmak istiyorsanız, Zoho CRM tam size göre! Rutin görevleri yarışmalara dönüştürerek, satış temsilcileriniz rekabetine biraz eğlence katabilirsiniz. Zoho CRM'in Gamesscope özelliğini kullanarak, satış ekibinizin çalışma şeklini değiştirebilirsiniz. Zoho CRM bu özelliği profesyonel sürümde sunarken, Salesforce' a bakıldığında, ek bir ücret ödemeniz gerekecektir.

Pazarlama Otomasyonu

Zoho CRM'in Salesforce'a nazaran fark yarattığı bir diğer özelliği de Pazarlama Otomasyonudur. Zoho CRM'in pazarlama otomasyonu ile ziyaretçilerinizi web sitenize çekebilir, anonim ziyaretçileri, potansiyel müşterilere dönüştürerek, potansiyel müşterilerinizi de sadık birer müşteriye dönüştürebilirsiniz. Zoho CRM'in pazarlama otomasyonu özelliğine kurumsal sürümde ulaşabilirken, Salesforce için yine ek bir ücret ödemeniz gerekecektir.

Yerleşik Telefon Hizmeti

Müşterilerinizin sizinle iletişim kurmasının en kolay yollarından biri kuşkusuz ki telefon hizmetidir. Bu

hizmete sahip olmak için harcadığınız çaba ve zamana her zaman değse de artık bu kadar efor sarf etmenize gerek yok. Zoho CRM'in yerleşik telefon hizmeti ile satış temsilcilerinizin yeni bir döneme geçmesini sağlayabilir, müşterileriniz için her daim ulaşılabilir olabilirsiniz. Salesforce'a bakıldığında ise bu özelliğin olmadığını görebilirsiniz.

G Suite ve Office 365 Entegrasyonu

Zoho CRM ile Google Drive'dan belgeler ekleyebilir, etkinliklerinizi Google takviminize ekleyebilir, Google Kişiler'den eklemeler yapabilir ve Gmail'inizi doğrudan Zoho CRM içerisinde yapılandırabilirsiniz. Ayrıca, Microsoft Office 365'ten veri geçişini sorunsuz hale getirebilirsiniz. İki uygulama arasında sorunsuz veri senkronizasyonuna başlamak için sadece Zoho CRM uygulamasını yüklemeniz yeterlidir. Tüm ücretli versiyonlar için geçerli olan bu entegrasyon, Salesforce söz konusu olduğunda isteğe bağlı bir ödeme ile gerçekleştirilebilirken aynı zamanda 3. Parti bağlayıcılara da ihtiyaç duyar.

Sosyal medya sekmesi (Facebook, Twitter, Google+)

Sosyal medya platformları bugün işletmeler açısından oldukça büyük bir potansiyel barındırıyor. Sosyal medya platformları size bağlantı kurma fırsatı sunarken, kiminle bağlantı kurmanız gerektiğini söyleyebilecek bir CRM'e de ihtiyacınız vardır. Facebook, Google+ ve twitter gibi sosyal medya hesaplarınızı Zoho CRM'e entegre edebilirsiniz. Bu entegrasyon sayesinde, sosyal medya etkinliklerinizi tek bir yerden izleyebilir ve müşterileriniz hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz. Zoho CRM'in bu özelliğine profesyonel sürümle ulaşabilirken, Salesforce'da bu özellik için ek ücret ödemeniz gerekir. Ayrıca, Salesforce'da bu özelliği kullanmak için Marketing Cloud üzerinden de ayrıca bir entegrasyona ihtiyaç duyarsınız.

Stok Yönetimi

Stok yönetimi birçok işletme için en fazla zaman harcanan alanların başında gelmesiyle birlikte aynı zamanda hataya en meyilli alanlardan biridir. Güçlü bir yazılımla hem zamandan hem de maliyetten tasarruf etmek istiyorsanız, Zoho CRM'in stok yönetimi ile sipariş karşılamadan envanter kontrole dek her sürecinizi yönetebilir, satışlarınızı artırabilir ve her birimi kolaylıkla takip edebilirsiniz. Zoho CRM'in profesyonel versiyonu ile bu özelliğe sahip olabilirsiniz. Fakat, Salesforce'a bakıldığında bu özelliği kullanmak için ek bir ödeme yapmanız gerekecektir. Ayrıca Salesforce'da bu özelliği kullanmak için Salesforce CPQ ile de entegrasyon yapmanız gerekir.

Zoho CRM ve Salesforce CRM' yatırım yapmak isteyen işletmelerin karşısına çıkan ilk iki yazılım olarak, pek çok özellik sunuyor. Bu özelliklerden en önemlisi kuşkusuz ki Zoho CRM'in yerleşik bir yapay zeka ile birlikte geliyor olması. Zoho CRM'i Salesforce'dan bir adım öne çıkaran yapay zekası Zia ile yapabileceklerinizi kısaca özetleyecek olursak:

- Müşteri Adayı Tahmini- Salesforce'da ek bir ücret ödemeniz gerekirken Zoho CRM'de ek ücret ödemezsiniz.
- Anlaşma Tahmini -Salesforce'da ek bir ücret ödemeniz gerekirken Zoho CRM'de ek ücret ödemezsiniz.
- E-posta Duyarlılığı -Salesforce'da ek bir ücret ödemeniz gerekirken Zoho CRM'de ek ücret ödemezsiniz.
- Analitik- Salesforce'da ek bir ücret ödemeniz gerekirken Zoho CRM'de ek ücret ödemezsiniz.
- Uyarılar/Tavsiyeler/Öneriler- Salesforce'da ek bir ücret ödemeniz gerekirken Zoho CRM'de ek ücret ödemezsiniz.
- İletişim için en iyi zaman- Salesforce'da bu özellik yoktur.
- Akıllı Otomasyon- Salesforce'da bu özellik yoktur.

Günümüzün dünyasında CRM yazılımı söz konusu olduğunda seçim yapmak oldukça zor olsa da Zoho CRM, sağladığı avantajlar ve uygun fiyatlarıyla rakiplerinden bir adım öne geçmeyi başarıyor. Zoho CRM ve diğer Zoho ürünleri hakkında daha detaylı bilgi almak isterseniz, Zoho ürünlerinin Türkiye Yetkili Satıcısı Cloudyflex'e ulaşabilirsiniz.

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