ERP HABER

DERGİ

SAYI #27 10 / 2021





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

Dünya değişirken beklentiler de beraberinde değişti. Gündelik yaşam alışkanlıklarımızın bir parçasına dönüşen teknoloji, her şeye bakış açımızı ve iş yapış biçimlerini kökten dönüştürdü. Bu dönüşümün merkezinde yer alan Y kuşağı, dijital yerliler olarak bugün C seviye yöneticileri oluşturan bir nesil. Dolayısıyla oldukça önemliler. ERP söz konusu olduğunda, Y kuşağının nelere dikkat ettiğini tahmin etmek zor olmasa da bu sayımızda bu konuyu mercek altına aldık.

Y kuşağı için hızın ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Aslında bugün geldiğimiz noktada, her nesil için hız çok önemli. Fakat söz konusu Y kuşağı olduğunda ERP sisteminin her bir özelliği oldukça kritik önem taşıyor. Hız, kolay kullanım, bulut teknolojisi ve daha birçok şeyi göz önünde bulunduran Y kuşağını etkilemek istiyorsanız, bu sayımızda ipuçları bulabilirsiniz. Bunun yanı sıra, ERP endüstrisine dair ülkemizdeki son gelişmeleri de keşfedebilir ve dijital dönüşüm yol haritanızı daha etkin biçimde oluşturabilirsiniz.

Her sayımızda bizlere katkıda bulunan katılımcılarımıza bir kez de buradan teşekkür etmek istiyoruz. Dergimizde yer almak ya da yer alan makaleler, haberler hakkında görüşlerinizi bildirmek için bizlere ulaşabilirsiniz!

Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere!

İÇİNDEKİLER

Sayı # 27 , Ekim 2021





ŞİRKETLER, YENİLENEBİLİR ENERJİ ÇAĞINA IFS İLE HAZIRLANIYOR 06

Haber, IFS

TEKSTİL SEKTÖRÜ LOGO YAZILIM ÇÖZÜMLERİYLE DÖNÜŞÜYOR! 08

Haber, logo Yazılım

ORACLE YENİ NESİL EXADATA X9M PLATFORMLARINI TANITIYOR 10

Haber, Oracle

CANIAS4.0 SİSTEME TAM ENTEGRE ÇALIŞAN E-UYGULAMALAR SUNUYOR 14

Röportaj, Canias 4.0

OĞUZCANLAR GRUBU DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE WORKCUBE'Ü SEÇTİ 17

Haber, Workcube

Y KUŞAĞI ERP'DEN NE İSTİYOR? 18

Makale, Moneta

KOTON: NEBİM ÜRETİM İLE ÜRETİM VE SATIŞ MALİYET HESAPLAMALARIMIZI HIZLI VE KONT-ROLLÜ BİR ŞEKİLDE GERÇEKLEŞTİREBİLİYORUZ

Başarı Hikayesi, Nebim ____ 20

DİJİTAL DÖNÜŞÜM ORTA YAŞ ÜSTÜ PROFESYONELLERE GİRİŞİMCİLİĞİN KAPISINI AÇIYOR!

Makale, Workcube ____ 24

Y KUŞAĞININ İLGİSİNİ ÇEKECEK 5 ÖNEMLİ ERP ÖZELLİĞİ

Makale ,CoreSys ____ 26

BAŞARISIZ ERP UYGULAMALARININ NEDENLERİ

Makale, Bilişim ____ 29

ZOHO CRM PLUS NEDİR VE NASIL FAYDALAR SAĞLAR?

Makale, Cloudyflex ____ 32





ŞİRKETLER, YENİLENEBİLİR ENERJİ ÇAĞINA IFS İLE HAZIRLANIYOR

Gelecek için bir plan olmaktan çıkarak enerji ihtiyacının çok büyük bölümünü karşılayan bir gerçeklik haline dönüşen yenilenebilir enerji kullanımının çeşitlenerek 2040 itibarıyla %40'a ulaşacağı öngörülüyor. Lider kurumsal iş uygulamaları şirketi IFS, çevik yapısı ve esnek çözümleri ile, yenilenebilir enerjide yaşanacak bu artışın ve çeşitliliğin sektörde yaratacağı değişime adaptasyonu konusunda enerji şirketlerinin en önemli iş ortağı olacak.

Modern dünyada hızla artan tüketim ihtiyacını karşılayabilmek adına üretim biçimlerinin giderek çeşitlenmesi daha fazla enerji ihtiyacını beraberinde getirdi. Bunu, sera gazı salınımı yüksek olan fosil yakıtları kullanarak çözmeye çalışmak, çevre için geri dönüşü mümkün olmayan sorunlara neden oldu. Giderek artan karbon ve diğer sera gazlarının atmosfer üzerindeki etkisi ile ortaya çıkan küresel ısınma ile iklimler değişirken, fosil yakıtların kontrolsüzce kullanılmaya devam edilmesi iklim değişikliğini bir kriz olarak karşımıza çıkardı. Bugün tüm dünyanın bir numaralı sorunu olan iklim krizi ile mücadelede en önemli gündem yenilenebilir enerji kullanımının yaygınlaşması. Bunun en önemli nedeni fosil yakıtlarla kıyaslandığında yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen enerjinin çevreye yaymış olduğu karbon emisyonunun çok düşük olması. Bu konuda ciddi bir farkındalık oluşsa da günümüzde yenilenebilir enerji kaynakları küresel elektrik ihtiyacının ancak %10'ununukarşılıyor. Bu oranın 2040 itibarıyla %40'a ulaşacağı öngörülüyor.

Alternatif kaynakların yenilenebilir enerjideki payı 7 kat arttı

Bununla birlikte dev enerji şirketleri, yenilenebilir enerjiyi çeşitlendirmek için rüzgar çiftlikleri, hidro istasyonlar, güneş enerjisi gibi alternatif kaynaklara yatırımlarını artırıyorlar. Norveçli enerji şirketi Equinor'a göre bu alternatif kaynakların yenilenebilir enerjideki toplam payı 2007'de %1 iken, şu anda %7'ye çıkmış durumda. Bu yatırımlar ile yenilenebilir enerji, hayatımızda gelecek için bir plan olmaktan çıkarak enerji ihtiyacının çok büyük bölümünü karşılayan bir gerçeklik haline dönüşüyor.

Bu durum enerji üretiminde geleneksel metotların dışına çıkarak, şirketleri yeni iş modellerini benimsemeye sürüklemek gibi birtakım yeni şirket yönetimi zorluklarını da beraberinde getiriyor. Yeni dönemde enerji üreten şirketlerin operasyonel verimliliği ve

müşteri deneyimini iyileştirmesi gerekiyor. Doğru teknoloji çözümlerini uygulamak ise hem değişime adapte olmada hem de çeşitlendirme stratejilerinde çok önemli bir rol oynayacak. Bağımsız bir araştırma şirketi olan IDC'ye göre IFS, enerji sektöründe yaşanan değişim karşısında sunduğu hizmetlerle müşterilerine değer katan bir firma olarak öne çıkıyor.

IFSçözümleri ile maliyetler düşüyor, verimlilik artıyor

Enerji sektörü, kurumsal iş uygulamaları (ERP/FSM/EAM) alanında önde gelen şirketlerden biri olan IFS'in odaklandığı 5 önemli ana sektörden biri. 40 yılın getirdiği tecrübe ile şirket, enerji üreten firmaların ihtiyaçlarını çok iyi biliyor ve bu ihtiyaçları tam anlamı ile karşılayabilecek yeni nesil kurumsal çözümler sunuyor.

IFS uygulamaları sadece şirket ve yönetici ekibin ihtiyaçlarını karşılamakla kalmıyor, aynı zamanda tedarik zincirinden varlık süreci yönetimine birçok konuda firmaların verimliliğini de artırırken, bakım maliyetleri ve sahada bakım için harcanan zamandan tasarruf edilmesini sağlıyor.

IFS Türkiye'nin esnek çözümleri firmaların eksiksiz olarak tüm gereksinimlerini karşılarken, özelleştirme ihtiyacını da ortadan kaldırıyor. Firmalar IFS çözümleri ile güncel verilere sürekli erişme imkanına sahip olurken, bu sayede kapsamlı ve karmaşık altyapıları üzerine tam kontrole sahip oluyorlar. Bu durum yönetimin etkinliğini artırırken, proje yönetimi konusunda da firmaların ellerini güçlendiriyor. Aynı zamanda arıza bildirimleri ile ilgili tepki sürelerinin de azalmasını sağlıyor.

IFS hangiçözümlerle firmaları destekliyor?

Yenilebilir enerji kaynaklarının giderek çeşitleneceği günümüzde IFS'in çevik yapısı ve esnek çözümleri ile firmalar enerji sektöründeki değişime operasyonel olarak ayak uydurabilecekler. IFS'in enerji sektörüne özel çözümlerini 3 başlıkta ele almak mümkün.

Kurumsal KaynakPlanlama (ERP)

Değişen enerji üretim endüstrisinde kaynak planlaması en önemli konuların başında geliyor. Bu noktada IFS'in çevik ve modüler ERP çözümleri değişime ayak uydurmada firmaların hayatını kolaylaştırıyor. IFS ERP çözümü, firmaların kurumsal kaynak planlama (ERP) ihtiyaçlarını tam olarak kapsayan bir çözüm olarak öne çıkıyor. Firmalar, IFS ERP ile sadece bir yazılıma sahip olmuyor, aynı zamanda enerji üretimi için uzun seneler sonucunda elde edilmiş bir bilgi birikimine de sahip oluyorlar. Özellikle enerji santrallerindeki en önemli konu olan yedek parça bakım ve onarım takibi süreçlerinde tıkanan noktaların yönetilmesi IFS ERP çözümleri ile mümkün hale geliyor. IFS ERP ile maliyetleri düşerken, şirketlerin verimlilik ve karlılıkları artıyor.

Kurumsal VarlıkYönetimi (EAM)

Gartner Peer Insights platformu tarafında en üst düzey tedarikçi ve müşterilerin seçimi olarak gösterilen IFS'in Kurumsal Varlık Yönetimi Yazılımı (EAM) şirketlerin varlık yaşam döngüsünün tamamını destekleyen esnek bir çözüm. IFS Kurumsal Varlık Yönetimi (EAM) çözümü, güvenilirlik merkezli bakım için gerekli bakım çizelgelemesi, iş emirleri ve diğer fonksiyonları sunmasının yanında, proje yürütme ve proje mali kontrolü, insan kaynakları, satın alma, risk yönetimi, finans, belge yönetimi gibi tüm süreçleri sürekli, kesintisiz ve uçtan entegre tekbir EAM çözümü üzerinde birbirine bağlıyor. Kullanım alanına göre kolaylıkla değişiklik yapılabilmesi ve adaptasyon yeteneği de diğer fark yaratan özellikleri.

Saha Servis Yönetimi (FSM)

IFS, bağımsız bir araştırma şirketi olan Gartner'a göre son 5 yıldır Saha Servis Yönetimi çözümlerinde pazar lideri konumunda yer alıyor. Şirket, servis yönetimi konusunda rakipsiz özellikleriyle birlikte dünya standartlarında planlama ve optimizasyon çözümleri sunuyor. İş süreçleri ne kadar kompleks ve karmaşık olursa olsun, IFS Saha Servis Yönetimi çözümümüzün sahip olduğu teknoloji; kolay öğrenilip kısa sürede devreye alınmasını ve kolay kullanılmasını sağıyor. Bulutta ya da yerinde kurulu olarak kullanabilen IFS Saha Servis Yönetimi çözümü, sektörün tüm kompleks süreçlerini entegre tek bir üründe birleştirerek, şirketlerin bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçları için eksiksiz bir çözüm sunuyor.

IFS Hakkında

IFS Dünya genelinde Üretim, Dağıtım, Servis ve Bakım-Onarım yapan şirketler için entegre Kurumsal İş Yazılımları (ERP/EAM/FSM/MRO) geliştirir. 4000 çalışanı ve büyüyen ekosistemi ile 10.000'den fazla müşteriye hizmet verir.

IFS sadece uzman olduğu sektörlerde çalışır. Ve uzman olduğu sektörlerde hizmet verdiği şirketlerin uçtan uca tüm ihtiyaçlarını yıllar içinde geliştirdiği uzman çözümler ile karşılamayı amaçlar. Bu uzmanlık hizmet verilen şirketlerin dijital dönüşümün avantajlarından faydalanarak kaynaklarını en iyi şekilde kullanabilmesini ve sürdürülebilir başarılar kazanmasını hedefler. Bağımsız araştırma şirketlerinin raporlarında çalışılan tüm sektörlerde IFS "liderler" alanında konumlandırılır. IFS aynı zamanda kendi alanında en çok tavsiye edilen şirketlerden biridir.



TEKSTİL SEKTÖRÜ LOGO YAZILIM ÇÖZÜMLERİYLE DÖNÜŞÜYOR!

Logo Yazılım, birbirinden etkili çözüm planlarıyla tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmaların tüm yönetimsel ihtiyaçlarını karşılıyor. ERP, CRM, Bordro ve İnsan Kaynakları yönetimi gibi farklı yazılımlarıyla şirketinizin dijital dönüşüm sürecini hızlandıran Logo Yazılım, hangi müşteriye ne kadar numune çalışıldığını denetlemenize, numunelerin siparişe dönüşme oranını tespit etmenize, renk ve beden bazlı modelleme yapmanızı sağlıyor. Logo Yazılım tarafından hazırlanan iş çözümleri aynı zamanda pastal bilgilerini takip etmenize, kumaş ve aksesuar bazlı reçete oluşturmanıza ve siparişlerin hazırlanma sürecindeki operasyonları denetlemenize de imkân tanıyarak tekstile özel program arayanlara yardımcı oluyor. Peki siz Logo ürünlerini kullanarak hangi avantajlardan yararlanabilirsiniz, biliyor musunuz? İşte detaylar...

Logo ERP Yazılımı İle Kaynak Planlama

Tekstil, ERP yazılımı kullanımı için en uygun sektörler arasında bulunuyor. Tekstil sektörü, denetlenmesi gereken çok sayıda operasyondan oluşuyor ve bu süreçlerin tek bir merkezden denetlenebilmesi, tekstil alanında faaliyet gösteren firmalara büyük bir avantaj sağlıyor. Eğer siz de ERP yazılımlarından tekstil sektöründe yararlanmayı tercih ederseniz şirketinizin tüm işlemlerini uzaktan ve tek bir platform üzerinden kolayca analiz edebilir, şirketinizin muhasebe kayıtlarını tutabilir ve kaynaklarınızı en etkili şekilde kullanabilirsiniz.

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)

Logo yazılımlarını kullanarak farklı birimlerdeki çalışanlarınıza görevler verebilir ve böylece şirket yönetiminde büyük bir avantaj yakalayabilirsiniz. Logo

imzalı yazılımlar sayesinde mağaza bazlı raporlamalar yapabilir ve hangi mağazanızın nasıl bir performans sergilediğini öğrenebilirsiniz. Böylece farklı mağazalarınız için farklı stratejiler belirleyebilir ve işlerinizi büyütecek en etkili kararları kolayca verebilirsiniz. Dijital dönüşüm sürecinizi hızlandıran yazılımlar sayesinde firmanızda çalışan her bir personele uzaktan görev ataması yapıp takibini gerçekleştirebilirsiniz.

Logo Perakende Çözümleri

Logo'nun perakende çözümleri, tekstil sektöründe de ihtiyaçlarınızı karşılamaya, kâr marjınızı ve en önemlisi de müşteri memnuniyetini artırmanıza yardımcı oluyor. Perakende sektörüne özel çözümler sunan Logo, yüksek maliyetli yatırımlardan da sizi kurtarmış oluyor. Logo'nun perakende çözümleri bulut teknolojisine sahip ve bu sayede bütün süreçlerinizi kolay bir şekilde kontrol edebilirsiniz. Siz de Logo tarafından tasarlanan yazılımları tercih ederek perakende satışlarınızı dijital platformlar üzerinden rahatça denetleyebilirsiniz. Dijital denetleme sistemiyle insan gücü sayesinde, yapılan kontrollerden çok daha hızlı ve hatasız sonuçlar alabilir, ayrıca perakende satış işlemlerinizle ilgili raporlar da oluşturabilirsiniz.

Logo ile Bordro ve İnsan Kaynakları Yönetimi

Logo Yazılım ürünleri, pek çok sektörde olduğu gibi tekstil sektöründeki firmalara da dinamizm kazandırıyor. Yazılımın fayda sağladığı birimler arasında bordro ve insan kaynakları yönetimi de bulunuyor. Logo yazılımlarıyla çalışanlarınızın izin taleplerini ve onaylarını dijital platform üzerinden denetleyebilirsiniz. Çalışan portalından yararlanarak firmanızın tüm personeline cep telefonu uygulaması üzerinden izin talebi gönderme avantajı sunabilirsiniz. Logo ürünleriyle karmaşık organizasyon şemalarını rahatça oluşturabilir ve düzenleyebilirsiniz. Logo'nun sunduğu insan kaynakları çözümleriyle kadronuzun analizini yapabilir, tüm çalışanlarınız için en ideal pozisyonları bulabilir ve firmanıza bağlı farklı birimler arasındaki iletişim ve hiyerarşi ağını kolayca organize edebilirsiniz.

İş Akış Yönetimi Çözümleri

Logo Yazılım ürünleriyle işinizi uzaktan planlayabilir, çalışanlarınıza görevler atayabilir ve her türlü operasyonel süreci dijital ortamda gerçekleştirebilirsiniz. Bu sayede şirketinizin her türlü operasyonunu tamamen dijital paneller üzerinden yönetebilir ve iş akışınızı eksiksiz bir şekilde takip edebilirsiniz. Farklı lokasyonlarda bulunan işletme birimlerinizi tek bir ekrandan denetleyebilir ve hem birimlerinizin hem de çalışanlarınızın en güncel verilerine kolayca ulaşabilirsiniz.

İş Analitiği Yazılımları

İş analitiği; tasarım, kesim, dikim, depolama, dağıtım gibi farklı birimlere sahip olan tekstil sektörü için büyük önem taşıyor. Şirketinizin verilerini doğru şekilde analiz etmeniz, verimliliğinizi artırma ve masraflarınızı düşürme yolunda en önemli adımlar arasında bulunuyor. Siz de Logo Yazılım iş analitiği çözümlerini tercih ederek verilerinizi etkili bir şekilde analiz edebilir ve sizin için en doğru stratejileri kolayca oluşturabilirsiniz.

Depo Yönetim Sistemi

Depo yönetimi, ürünlerin doğru şekilde dağıtılması ve depoların verimli şekilde kullanılması açılarından büyük önem taşıyor. Logo Yazılım depo yönetim sistemleriyle hemen tanışarak tekstil firmanızın depolama alanlarını etkili bir şekilde yönetebilir, şirketinizin mobilitesini artırabilir ve daha fazla müşteriye aynı anda ulaşmanın yolunu keşfedebilirsiniz.

Saha Satış Yönetimi

Saha satış yönetimi için hazırlanan yazılımlar sayesinde müşteri taleplerini satış ekiplerinize anında iletebilir, çalışanlarınıza görevler verebilir ve satış performansınızı artırabilirsiniz. Ayrıca aktivite yönetimi sayesinde mağazalarınızdaki tüm müşteri görüşmelerini kayıt altına alabilir ve arşivlenen verilere istediğiniz zaman dilediğiniz noktadan kolayca ulaşabilirsiniz.

Ekosistem Çözümleri

Logo Yazılım'ın ekosistem çözümleriyle firmanızın verilerini yedekleyebilir ve güvende saklayabilirsiniz. Dilerseniz firmanızın verilerini yedekleyebilir ve güvende tutabilirsiniz. Bulut altyapısında müşterilerinizin bilgilerini, şirketinizin SQL veri tabanını ve Outlook PST dosyalarınızı da yedekleyebilirsiniz. Bu sayede şirketinizin en özel bilgilerinin daima güvende ve ulaşılabilir bir pozisyonda kalmasını sağlayabilirsiniz. Bulut veri tabanına yüklediğiniz bilgilere dilediğiniz an ulaşabilir ve zamandan tasarruf yapabilirsiniz. Tekstil ve hazır giyim firmanızdaki satışları online ve offline şekilde yönetebilir, işletme evraklarınızı dijital ortamda takip edebilirsiniz. Ayrıca tüm bankalardaki POS ve hesap hareketlerini tek ekrandan görüntüleyerek ERP'ye aktarabilir, modaya uygun ürünlerinizin takibini kolayca gerçekleştirebilirsiniz.

| *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.



ORACLE YENİ NESİL EXADATA X9M PLATFORMLARINI TANITIYOR

Dünyanın en hızlı veritabanı platformu, %70 artışla 27,6M IOPS'ye kadar OLTP performansını arttırarak, %87 artışla analitik taramaları kabin başına 1 TB/s'den daha fazlaya çıkartarak ve bir önceki nesil ile aynı fiyata %42 daha fazla iş yükünü destekleyerek artık daha hızlı ve daha uygun maliyette.

Oracle Kendi Kendini Yöneten Veritabanı şimdi Exadata Cloud@Customer X9M'de

Aralarında Equinix, Hyundai Home Shopping, Intel, Korea Credit Bureau, NEC, Telefonica, TISCO ve Tractor Supply'ın da bulunduğu dünyanın dört bir yanındaki müşteriler işlerini Exadata üzerinde yürütüyor.

Oracle, Oracle Veritabanının çalıştırılması konusunda sektörün en hızlı ve en uygun maliyetli sistemlerinin en son sürümü olan Oracle Exadata X9M platformlarının, kullanıma sunulduğunu duyurdu. Yeni Exadata X9M ürünleri arasında Oracle Exadata Database Machine X9M ve Oracle Kendi Kendini Yöneten Veritabanı'nı müşteri veri merkezlerinde çalıştıran tek platform olan Exadata Cloud@Customer X9M de yer alıyor. Bugün Global Fortune 100 listesinin yüzde 87'si ve daha küçük boyuttaki binlerce işletme, işleri açısından kritik nitelikteki iş yüklerini çalıştırmak için Oracle Exadata'ya güveniyor.

Yeni nesil Exadata X9M platformları, yüzde 70 daha yüksek IOPS hızı ve 19 mikrosaniyenin altındaki IO gecikmesi ile çevrimiçi işlem süreçlerini (OLTP) daha da hızlandırıyor. Ayrıca analitik SQL kapasitesinde ve

makine öğrenimi iş yüklerinde de yüzde 87'ye varan bir artış sunuyor. Bir önceki nesil ile aynı fiyata daha yüksek bir performans sunan Exadata X9M sayesinde müşteriler işlemsel iş yüklerini çalıştırma maliyetlerini yüzde 42'ye ve analitik iş yüklerini çalıştırma maliyetini de yüzde 47'ye varan oranlarda azaltabiliyor.

"Oracle Exadata X9M nesli, dünyanın en hızlı ve en çok kullanılan Oracle Veritabanı platformunu sunarak ve bu platformu da genel bulut, cloud@customer ve tesis bünyesindeki sistemler gibi her yerde kullanıma sunarak müşterilerimize olağanüstü bir değer sunma stratejimizin bir devamı," diyor Oracle'da Görev Kritik Veritabanı Teknolojilerinden sorumlu başkan yardımcısı Juan Loaiza. "X9M için en yeni CPU'ları, ağ kurma ve depolama donanımlarını uyarladık ve yazılımımızı da çok daha hızlı performans sunacak şekilde optimize ettik. Müşteriler de en hızlı OLTP, en hızlı analitik ve en iyi konsolidasyon çözümünü bir önceki nesil ile aynı fiyata alabiliyor. Başka hiçbir platform, 'kendin yap' altyapısı, veritabanı veya bulut hizmeti Exadata X9M'nin performansının, maliyet/performans getirisinin veya basitliğinin yanına bile yaklaşamıyor."

Equinix, 73 milyar dolarlık önde gelen bir dijital altyapı şirketidir. "Oracle Exadata'ya yaptığımız yatırım beklentilerimizin de ötesinde," diyor Equinix'de Küresel BT Altyapısından sorumlu başkan yardımcısı Greg Ogle. "Sadece Siebel CRM platformunun performansını ortalama yüzde 40 oranında ve büyük çaplı sorgulamaların performansını da 4 ila 5 kat arttırmak gibi çalışmalarımızdaki en büyük güçlüğün üstesinden gelmekle kalmadık, aynı zamanda veritabanlarımızın tümünü Exadata üzerinde konsolide ederek 287 veritabanımızın sayısını yarıya indirerek yönetim için sergilenen çalışmaları azalttık, çalışma süresini arttırdık ve eski sistemlerimizdeki maliyetlerimizden de yüzde 50 oranında tasarruf ettik. Exadata X7 ve X8M'yi kullandık ve gelecekte X9M'ye geçmeyi de sabırsızlıkla bekliyoruz."

"Oracle, Exadata Cloud@Customer X9M'nin kullanıma sunulması ile performans kapsamını daha da genişletiyor. Kendi Kendini Yöneten Veritabanı'nın kendi kendini yönlendirme özellikleriyle de birleştiğinde bu ürün, birçok farklı seviyede etkileyici bir değer sunan ve tesis bünyesinde kullanılabilen güçlü bir kurumsal veritabanı halini alıyor," diyor IDC'de Veri Yönetim Yazılımından Sorumlu Araştırma Başkan Yardımcısı Carl Olofson. "Bu gibi kritik türdeki Oracle tabanlı uygulamaları tesislerinde yer alan bir kurumsal veritabanı bulutunda çalıştırma konusunda kararlı olan şirketler için Exadata Cloud@Customer üzerinde çalıştırılan Oracle Kendi Kendini Yöneten Veritabanı en ciddi seçenek."

Intel, 220 milyar Dolar değeriyle yarı iletken tasarımı ve üretiminde bir dünya lideri. "Oracle ile olan ortaklığımız hiç bu kadar önemli olmamıştı" diyor Intel'de Veri Merkezi ve Yapay Zeka Grubundan sorumlu başkan yardımcısı ve genel müdür olan Sandra Rivera. "Exadata X9M'nin ve Exadata Cloud@Customer X9M'nin Intel'in 3. Nesil Xeon Scalable işlemci platformunu ve Optane kalıcı belleğini (persistant memory) destekleyerek etkileyici bir kapasite ve verimlilik artışı sağlayacak olmasından dolayı çok heyecanlıyım. Oracle'ın bu yeni platformlarının sunacağı yepyeni olasılıkları sabırsızlıkla bekliyorum. Ayrıca Intel olarak üretim grubumuz bünyesindeki en kritik fabrika operasyonlarında Exadata kullanıyor olduğumuzu söylemekten de mutluluk duymaktayım. Oracle Exadata ailesinin bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz."

Oracle Exadata Cloud@Customer X9M

Exadata Cloud@Customer X9M, yüzde 80'e kadar daha hızlı tarama, yüzde 87 daha yüksek IOPS ve 19 mikrosaniyeden daha kısa SQL okuma gecikmesi ile önceki nesillerden daha hızlı. Aynı fiyata sunulan daha yüksek performans sayesinde maliyetlerde önceki nesil sistemlere kıyasla yüzde 47'ye varan düşüş elde edilirken esnek depolama kapasitesi artışı sayesinde de büyük ölçekli iş yükleri için altyapı maliyetlerinde yüzde 45'e varan bir tasarruf imkanı da sunuluyor. Operatör Erişim Kontrolü ise sistemlerinin uzaktan nasıl yönetildiği konusunda müşterilere tam bir kontrol imkanı sağlarken hassas ve yönetmeliklere tabi ortamların güvenliğini de arttırıyor.

Tamamı flaş bellek kullanan Amazon RDS'ye kıyasla Exadata Cloud@Customer X9M, 50 kat daha iyi OLTP gecikmesi performansına sahip. Tamamı flaş bellek kullanan Microsoft Azure'a kıyasla ise Exadata Cloud@Customer X9M, 100 kat daha iyi OLTP gecikmesi performansına sahip. Analitik açısındansa Exadata Cloud@Customer X9M, Microsoft Azure SQL'den 25 kat, Amazon RDS'den ise 72 kat daha hızlı performans sergilemektedir. Exadata Cloud@Customer X9M ayrıca dolu bir kabin AWS Outposts konfigürasyonu kullanan AWS RDS üzerinde çalışan veritabanlarına kıyasla 50 kat daha düşük OLTP gecikmesi ve 18 kat daha fazla toplam kapasite sunmaktadır.

Exadata Cloud@Customer X9M'de Oracle Kendi Kendini Yöneten Veritabanı

Sektörün tek kendi kendini yönlendiren veritabanı olan Oracle Kendi Kendini Yöneten Veritabanı artık Exadata Cloud@Customer X9M üzerinde de kullanılabiliyor. Bu amaçla yapılan yeni bir geliştirme sayesinde daha düşük CPU ihtiyacı olan küçük veritabanları artık daha çevik, konsolidasyon maliyetleri daha düşük, uygulama geliştirme ve test imkanları ise daha fazla. Oracle'ın Sıfır Veri Kaybı ile Geri Kurtarma Çözümü olan ZDLRA ile entegrasyon ise veri kaybına ve siber saldırılara karşı daha iyi bir koruma sağlıyor. Ayrıca

müşteriler, müşteri tarafından yönetilen şifreleme anahtarları ve veritabanı seviyesindeki Erişim Kontrol Listeleri (ACL) gibi gelişmiş güvenlik özelliklerinden de faydalanabiliyor. İş açısından kritik olan uygulamalar artık farklı bölgeleri kapsayan Oracle Autonomous Data Guard'ı kullanarak basitleştirilmiş felaket anında geri kurtarma özelliklerinden faydalanabilirken heterojen veri replikasyonu ve gerçek zamanlı analitiklere yönelik veri yayını işleme özelliklerini de kullanabiliyor.

Oracle Exadata Database Machine X9M-Merkezi Platform

Merkezi Exadata X9M platformu, 27,6M IOPS ve 19 mikrosaniyenin altında OLTP gecikmesi sunmak üzere en yeni nesil Intel işlemcilerini ve Intel® Optane™ kalıcı belleği (PMEM) ile Ethernet üzerinden RDMA'yı (RoCE) bir araya getirerek benzersiz bir mimari üzerine inşa edilmiştir. Analitik uygulamaları hızlandırmak için her bir Exadata X9M kabini, saniyede 1 TB'dan fazla analitik tarama kapasitesine ve düşük seviyedeki SQL sorgularını, analitik operasyonları ve makine öğrenimi algoritmalarını işlemek için de akıllı depolama sunucularında sayısı 576'ya varan işlem birimine sahiptir.

BT işlemlerini basitleştirmek için Exadata X9M, işlemleri daha hızlı tamamlamak ve daha az kaynak tüketmek üzere her tür OLTP, analitik, makine öğrenimi, bellek içi ve karma iş yükü kombinasyonuna da imkan tanımaktadır. Yüzde 33 daha fazla veritabanı sunucusu işlemcisi ve belleğinin yanı sıra önceki nesillere kıyasla yüzde 28 daha fazla depolama imkanıyla da Exadata X9M müşterileri artık tek bir Exadata sisteminde çok daha fazla sayıda Oracle Veritabanını konsolide edebilmekte ve bu sayede de maliyetlerini ve karmaşıklıkları azaltabilmektedir.

Oracle'ın Zero Data Loss Recovery Applianc (ZDLRA) X9M

Oracle bugün ayrıca ZDLRA X9M'nin de kullanıma sunulduğunu duyurdu. ZDLRA, Oracle Veritabanlarını korumak amacıyla geliştirilmiş olup herhangi bir veri kaybı olmaksızın veritabanlarını geri kurtarmaya ve veritabanının geri kurtarılabilir nitelikte olmasını güvence altına almak için yedekleri otomatik olarak doğrulamaya imkan sağlayan benzersiz özelliklere de sahiptir. Oracle ayrıca, kötü amaçlı ve fidye amaçlı saldırılarda verilerin güvenli bir şekilde geri kurtarılabilmesini sağlayan yeni Cyber Vault özelliklerini de kullanıma sunmaktadır. Bu yeni nesil ZDLRA, veri depolama kapasitesini yüzde 30 oranında arttırırken giriş seviyesindeki fiyatlandırmayı da yüzde 50 azaltmaktadır. Yeni özellikler arasında planlı ve plansız kesintiler sırasında yedekleme ve geri kurtarma sürekliliğine imkan sağlamak üzere birden çok ZDLRA arasında senkronizasyon sağlanması da yer almaktadır. Ayrıca uzun süreli yedekleme saklama seçeneklerine yönelik olarak sunulan destek, tesis bünyesindeki Oracle ZFS Depolama Sistemi ve Oracle Bulut Altyapısı Nesne Depolama özelliklerini de kapsamaktadır.

> **"ORACLE, EXADATA CLOUD@CUSTOMER X9M'NİN KULLANIMA SUNULMASI İLE PERFORMANS KAPSAMINI DAHA DA GENİŞLETİYOR. KENDİ KENDİNİ YÖNETEN VERİTABANI'NIN KENDİ KENDİNİ YÖNLENDİRME ÖZELLİKLERİYLE DE BİRLEŞTİĞİNDE BU ÜRÜN, BİRÇOK FARKLI SEVİYEDE ETKİLEYİCİ BİR DEĞER SUNAN VE TESİS BÜNYESİNDE KULLANILABİLEN GÜÇLÜ BİR KURUMSAL VERİTABANI HALİNİ ALIYOR**

Oracle Hakkında

Oracle, birbiriyle entegre uygulamaların yanı sıra Oracle Bulut'ta güvenli ve kendi kendini yönetebilen bir altyapı da sunmaktadır. Oracle (NYSE:ORCL) hakkında daha fazla bilgi için lütfen www.oracle.com. adresini ziyaret edin.

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



CANIAS4.0 SİSTEME TAM ENTEGRE ÇALIŞAN E-UYGULAMALAR SUNUYOR

IAS Birim Yöneticisi Kamil Akbul ile canias4.0'ın e-Uygulamalar konusunda sunduğu ürün ve hizmetleri konuştuk. e-Dönüşüm uygulamalarının firmalar açısından önemini anlatan Akbul, canias4.0'ın sunduğu tam entegre uygulamaların firmalara avantaj sağladığını söyledi.

IAS ve canias4.0'dan bahseder misiniz?

Firmamız IAS Holding, şirketlerin Endüstri 4.0 yolculuğunda ihtiyaç duydukları tüm teknolojileri tek bir yazılım ile hizmete sunan, global bir teknoloji firması. Dünya çapında 1000'den fazla müşteri, 30 binden fazla kullanıcı ve 50'den fazla iş ortağıyla 31 ülkede 16 dilde hizmet veriyoruz. Almanya, Türkiye, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Güney Kore, İsviçre ve Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan toplam 14 ofisimiz ve dünyanın dört bir yanındaki iş ortaklarımız ile global arenada operasyonlarımızı başarı ile sürdürüyoruz. canias4.0 Teknolojileri markamız çatısı altında, kurumsal kaynak planlama çözümümüz caniasERP'nin yanı sıra IoT, big data, AI (yapay zeka), cloud çözümleri, kendi veritabanımız iasDB, iş zekası çözümümüz caniasIQ ve e-Devlet entegrasyonları başta olmak üzere pek çok inovatif ürünü hizmete sunuyoruz. Ayrıca TROIA adını verdiğimiz kendi yazılım geliştirme platformumuz bulunuyor. Teknolojik çözümlerimizle birlikte sunduğumuz danışmanlık ve eğitim hizmetleri ile de müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz.

caniasERP ile sunduğunuz e-Uygulamalar neler?

caniasERP ürünümüzle tam entegre çalışan e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Müstahsil Makbuzu, e-Defter ve e-Mutabakat çözümlerini sunuyoruz. IAS, Türkiye'de başlatılan e-Dönüşüm sürecini en başından beri destekliyor ve sisteme mevcut portföyü ile büyük katkılar sağlıyor. caniasERP ile tam entegre çalışan e-Uygulamalarımız sayesinde firmalar, implementasyon sorunu yaşamadan süreçleri yönetebiliyorlar. Dışarıdan

hiç bir kaynağa ihtiyaç duymadan sunduğumuz e-Dönüşüm uygulamaları konusunda çalışmalarımızı aktif bir şekilde yürütmekteyiz. 2013'de e-Fatura ve e-Defter ile başladığımız yolculuğa 2015'de e-Arşiv, 2017'de e-İhracat Fatura, 2019'da e-İrsaliye ve son olarak 2020 yılında e-Müstahsil Makbuzu uygulamalarımızla devam ettik. Yasal düzenlemeleri her daim yakından takip ediyor, firmaların ihtiyaç duyacakları tüm yazılım çözümlerine en kısa sürede ve zahmetsiz şekilde ulaşmalarını sağlamak üzere geliştirmelerimizi yapıyoruz. Söz konusu dijital dönüşüm olduğunda gelişimin sonsuz olduğunu biliyorsunuz; biz, genç, istekli ve çevik yapıdaki ekibimiz ile mevcut ve gelecekte var olacak tüm e-Uygulama ihtiyaçlarına hızlı şekilde cevap vermeye devam edeceğiz.

> **DİJİTALLEŞEN DÜNYAYA AYAK UYDURMAK; TÜM SEKTÖR PAYDAŞLARININ OLMAZSA OLMAZI HALİNE GELDİ VE REKABETTE BİR ADIM ÖNE ÇIKMAK İÇİN HER GEÇEN GÜN ÖNEMİ DAHA DA ARTIYOR.**

e-Fatura ürününüz hakkında bilgi verir misiniz?

Bahsettiğim üzere e-Fatura'da Türkiye'deki sürecin en başından bu yana yer alıyoruz. Tüm e-Uygulama ürünlerimizde olduğu gibi e-Fatura'da da belge içeriğini (UBL) kendisi oluşturabilen, okuyabilen, ayrıştırabilen ve gerektiğinde mevzuata bağlı kalarak değiştirebilen bir yapı sunmaktayız. Ürünün içerik oluşturmadaki bu yeteneği, isteklere hızlı cevap vermesini, test ve entegrasyon işlemlerinin çok daha hızlı tamamlanmasını sağlıyor. Ürünümüz, İhracat faturası, ihraç kayıtlı fatura, kamu faturası, yolcu beraber fatura, ticari faturaların yanıtlarının gönderimi/alımı, gibi Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından belirlenen tüm fatura gönderim/alım ve yanıt gönderim/alım özelliklerini sunuyor. Aynı zamanda e-Dönüşüm sistemi içinde olmayıp GİB tarafından sağlanmış özelliklere de uyumlu. Örneğin, temel faturanın Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) üzerinden ret durumunda kullanıcılarımız, hızlıca süreçlerini yürütebiliyorlar. Kullanıcılarımız, caniasERP'den ayrılmadan tüm e-fatura süreçlerini yönetebilirler. e-Fatura ürünümüz gönderici ve alıcı firma arasındaki yasal zorunluğa hizmet etmekle beraber faturanın gönderilmeden önceki veya alındıktan sonraki firma içi süreçlerini de destekler. Özetle, tüm modüllerimize tam entegrasyonu sağlanmış bulunuyor. Ek olarak belirtmek isterim ki globaldeki müşterilerimizin benzer yasal zorunluluklarına da cevap veriyoruz. Örneğin, Almanya'daki müşterilerimiz için canias4.0 içerisinde ZugFerd uygulamasını sunuyoruz.

e-İmza ile ilgili çalışmalarınız bulunuyor mu?

Tabii ki. Biz, müşterilerimizin tüm yazılım ihtiyaçlarına bütünsel çözümler sunma hedefi ile çalışmalarımızı yürütüyoruz. e-İmza'da sunduğumuz hizmetler arasında yer alıyor. canias4.0 ile sunduğumuz e-İmza uygulaması, her türlü elektronik belgeyi, dosyayı, imzalamaya yarayacak nitelikte ve bu alandaki gelişmelere ayak uydurmak amacıyla geliştirilebilir bir yapıya sahip. Sunduğumuz ürünün en önemli avantajı, sisteme tam entegre çalışıyor olması. caniasERP kullanıcıları, ekstra bir kurulum ya da ürünü yönetebilmek için ekstra bir araca ihtiyaç duymadan, harici bakım masrafları ödemeden süreçlerini kolayca yönetebilir.

canias4.0 e-Uygulama ürünlerinin rakiplerinden farkı ve sunduğu avantajlar neler?

Tüm e-Uygulamalar, zaman, kağıt, posta, saklama, depolama konusunda ciddi avantajlar sunar. Ancak bunun yanı sıra biz canias4.0 ile sunduğumuz e-Uygulamalar sayesinde kullanıcılar ihtiyaçlarına tek bir noktadan, üçüncü parti yazılımlara gerek duymadan çözüm bulabiliyorlar. Bilindiği üzere, e-Uygulamalarda mükellefler GİB portal, doğrudan entegrasyon veya özel entegratör yöntemini tercih edebiliyorlar. caniasERP, bu seçimlerin hepsi için kullanıcılarına esnek seçenekler sunuyor. Kolay entegrasyon yapısı ile özel entratörler ile kısa sürede sistem entegrasyonu sağlanabiliyor. Sistem, e-Belgelerin belirlenmiş tüm özelliklerini kendi içerisinde güncel tutuyor ve belge içeriğini (UBL) kendisi oluşturabiliyor. Müşterilerimizin Satış, Satınalma, İhracat, Malzeme hareketleri vb. e-Belge üretecek her işlem için tutarlı bir şekilde belge içerikleri oluşturabiliyorlar. Sunulan standart ve özel rapor ekranları ile de e-Belgelerin takibinin yapılması sağlanıyor. Ayrıca müşterilerimize tedarikçileri tarafından iletilen ihtiyaçlar için, standart caniasERP özelliklerinden veya geliştirici gücünden bağımsız olarak belge içeriklerine müdahale imkanı sağlandı.

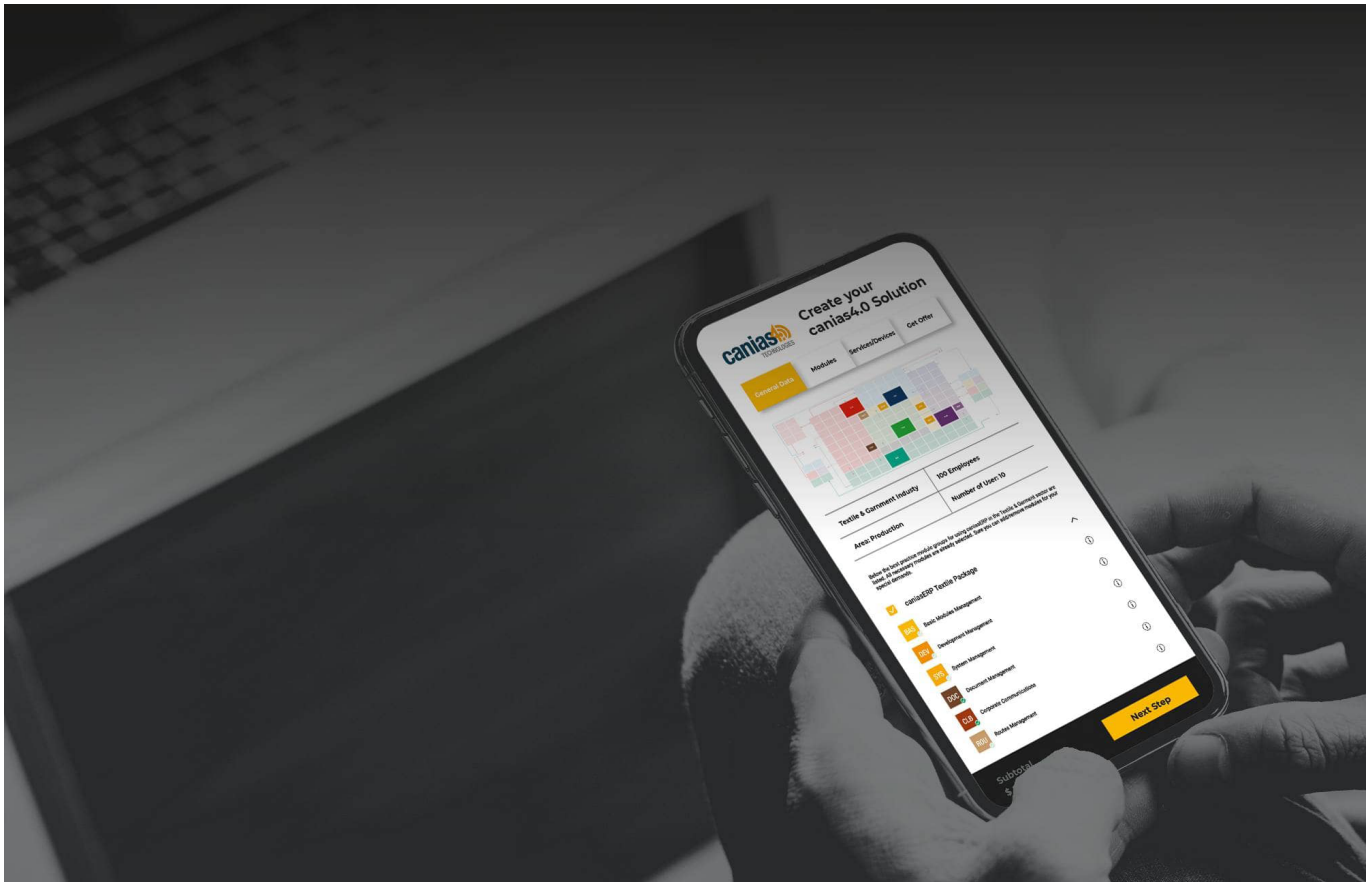
Tabii ki bu müdahalelerin Gelir İdaresi Başkanlığı'nca belirlenen protokollerin dışına çıkmaması için şematron kontrol ile kontrolleri de sistem kendi içinde sağlıyor. e-Uygulamalardaki giden yönlü belgelerde edindiğimiz tecrübelerimizi gelen yönlü belgelerde de kullanıyor, gelen e-Belgelerin sistem içerisinde gerekli modüllere entegre ediyoruz. Hatta e-Belgelerin modüllere entegre edilmesi işleminde kullanıcıların belirleyebileceği ve değiştirebileceği kural/yönlendirme desteği ile ERP süreçlerinin kontrol altına alınmasını ve hızlanması sağlanıyor. caniasERP'nin altyapısı sayesinde performans ve güvenlik özelliklerimizi de sunduğumuz avantajlarda en üst sıralara ekleyebiliriz. Zamanlanmış görev yapısıyla sistemin güncelliği ve izlenebilirliği sağlanmaktadır. Bu avantaja; sistemin en az yoğun olduğu zamanlarda belirli periyotlarla mükellef listesinin güncellenmesi, gönderilen faturaların durumlarının sorgulanması, otomatik raporların oluşturulması ve gerekli kişilerle paylaşılması örnek olarak verilebilir.

Sizce e-Dönüşüm uygulamaları firmalar için neden önemli?

Dijitalleşen dünyaya ayak uydurmak; tüm sektör paydaşlarının olmazsa olmazı haline geldi ve rekabette bir adım öne çıkmak için her geçen gün önemi daha da artıyor. Bu bağlamda Gelir İdaresi Başkanlığı'nın bu dijitalleşme çerçevesinde getirmiş olduğu e-Dönüşüm uygulamalarına hızlı bir şekilde tam uyum sağlamak ve canias4.0 kullanıcısı müşterilerimize bu çözümlerimizi sunmak için mevcut ekibimizle her daim hummalı bir çalışma içerisindeyiz. Mevzuatların takibi ile değişen uygulamaların çözümünü hızlı bir şekilde sistemimiz içerisinde gerçekleştirip müşterilerimize sunabilmek önceliklerimiz arasında. Ekibimizle yürütmüş olduğumuz faaliyetlerle müşterilerimize zamandan tasarruf, mevcut teknolojilerden en yüksek seviyede yararlanma, bilgiyi saklama ve bilgiye erişme, veri tutarlılığı ve denetlenebilme gibi birçok konuda desteklerimize kararlılıkla devam edeceğiz.

Dijital dönüşüm ile en çok gündeme gelen konulardan biri de güvenlik kaygısı. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) konusunda hangi protokolleri izliyorsunuz?

KVKK, ülkemizde diğer ülkelere nazaran çok daha yeni bir düzenleme olmasına karşın etkisini günden güne arttırıyor. Dijitalleşmenin hayatımızın hemen hemen her alanında bizi sarmasının ardından kişisel verilerin korunmasının, kanunlara bağlanması da kaçınılmaz oldu. IAS olarak, yurtdışı organizasyonlarımızın çokluğu sebebiyle bu konuya tabiri yerinde ise 1-0 önde başladık. Bunun için canias4.0 içerisinde oluşturduğumuz Genel Veri Koruması (GDP) modülümüzle kişisel verilerin gizliliğinin sağlanması, korunması ve izinsiz kullanımının önüne geçilmesi için gerekli işlemlerin yapılabilmesine olanak sağlıyoruz. Ayrıca genel veri koruması işlemlerinin yönetimi ile birlikte verilerin analizi için raporlarımızda mevcut. Bunların yanında e-Belge gönderim ve alım durumunda iş ortağımız olan entegratörler ve GİB'in geçerli protokol ve güvenlik sistemleriyle uyumlu bir şekilde çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz.





OĞUZCANLAR GRUBU DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE WORKCUBE'Ü SEÇTİ

Dünya hızla dijitalleşmeye devam ediyor. Değişime ayak uyduran sektörlerden biri de mobilya sektörü oldu. Karaman'da toplam 70.000 m2'ye yayılan tesislerinde Panel Mobilya ve Koltuk üretimi gerçekleştiren Oğuzcanlar Mobilya dijital dönüşümde Workcube'ü seçti.
Ticari faaliyetlerine 1952 yılında başlayan, Dizayno ve Bismot markaları ile 50'yi aşkın ülkeye ihracat yapan, 400 bayisi, 30'un üzerinde showroom ve fabrika satış mağazası ile üretimin yanı sıra perakende satış noktaları ile de müşteriye ulaşan Oğuzcanlar Grubu, tüm operasyon, organizasyon ve süreçlerini Workcube ile uçtan uca dijitalleştirecek.

Workcube Türkiye Yöneticisi Satiye Ketenci, Oğuzcanlar Grubu ile işbirliklerinde Workcube'un mobilya sektörüne özelleştirilmiş dikey ERP çözümü Workcube E-furniture üzerinden hayata geçirilecek projede satıştan planlamaya üretimden sevkiyata kadar farklı kaynaklarda ve lokasyonlarda olan süreç ve operasyonların konsolide edilerek tek bir sistem üzerinde yönetilmesi hedeflediklerini ifade etti.

ERP seçim sürecinde mobilyaya yönelik onlarca genel veya sektörel çözüm ile görüştüklerini, demolar aldıklarını belirten Oğuzcanlar Grup Yönetim Kurulu Başkanı Osman Oğuzcan ise " Workcube E-Furniture kadar ihtiyaçlarımıza karşılık verebilen bir çözüm olmadı. %100 web tabanlı, mobil uyumlu ve konsolide yapısı da Workcube'ü diğer çözümlerden öne çıkaran diğer etkenlerdi." dedi.

Proje kapsamında grup bünyesindeki şirketlere ait üretim ve planlama akışları Workcube E-Furniture üzerinde anlık izlenecek, şirketler arası transferler ve grup içi işlemlerin yanı sıra finans-muhasebe, insan kaynakları ve CRM dahil tüm operasyonlar %100 web tabanlı olarak takip edilebilecek.

Workcube iş ortağı Gramoni liderliğinde mobilya sektöründe uzman Workcube yetkili iş ortakları Ezgi Yazılım ve Connect Yazılım'ın da dahil olduğu proje konsorsiyumu ile hayata geçirilen projenin ilerleyen fazlarında üretim ve diğer alanlardaki makine ve cihazlar Workcube'e bağlanarak kesintisiz ve anlık veri akışı sağlanacak ve Oğuzcanlar Mobilya Endüstri 4.0 uygulamaları ile tam dijitalleşme sağlamış olacak.

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.



MONETA
BUSINESS SOLUTIONS

Y KUŞAĞI ERP'DEN NE İSTİYOR?

Herhangi bir nesli tanımlayan özellikleri düşündüğümüz zaman, Y kuşağının teknoloji ile birlikte anılan ve teknoloji kullanımı ile tanımlanan bir nesil olduğunu söylememiz mümkün hale geliyor. Dijital yerliler olarak büyüyen ilk nesil olan Y kuşağı, teknolojinin nasıl çalıştığına dair içgüdüsel bir kavrayışa sahip olma eğiliminde. Bir kılavuza başvurmak zorunda kalmadan, teknolojiyi kullanan bu nesil, herhangi bir şeyi beklemeye alışık değil. Linkleri hızlıca kaydıran ve paylaşım yapan Y kuşağını, ŞİMDİ nesli olarak adlandırabiliriz. Süper hızlı bağlantılar, işlem hızları, mobil uygulamalar ve hizmet talep eden bu neslin isteklerine 2 gün sonra geri dönerseniz, kesinlikle onları bulamazsınız.

Ancak, iş teknolojisi söz konusu olduğunda, akıllı telefonlar ve sosyal medya konusunda süper yetkin olmak doğal bir ERP kullanıcısı olacağınız anlamına gelir mi? Ya da ERP sistemlerinin mevcut görünümleri ve verdiği his, Y kuşağının beklentileriyle eşleşiyor mu? İşte dikkat etmeniz gereken 5 önemli alan:

Her Yerden Erişim

Modern bulut tabanlı ERP'ye internet bağlantısı üzerinden erişilir, bu da dijital yerlilerin bulut tabanlı yazılımları sevebileceği anlamına gelir. Bugünlerde hepimizin çoğu zaman ofisten uzakta çalışması gerekiyor, bu nedenle de her alana erişim hayati önem taşıyor. Hala şirket içi sistemleri kullananlar, Y kuşağına bir dinozor gibi görünüyor diyebiliriz.

Kullanıcı dostu arayüz

Y kuşağının Apple'ın harika tasarım tutkusu tarafından şımartıldığını unutmayın. Bu nedenle bu nesil, iyi tasarlanmış ve gezinmesi kolay sistemler arayışında. Kişiselleştirilmiş gösterge panoları, renk seçenekleri ve gündüzden geceye modlar, bu nesil için birer artı olma özelliği taşıyor.

> "
>
> **ORACLE NETSUİTE GİBİ KULLANIMA HAZIR BİR ERP, HAZIR OLMAYAN DİĞER YAZILIMLARA NAZARAN Y KUŞAĞI İÇİN MÜKEMMEL BİR SEÇİM OLUYOR.**

Basit Kurulum

Oracle Netsuite gibi kullanıma hazır bir ERP, hazır olmayan diğer yazılımlara nazaran Y kuşağı için mükemmel bir seçim oluyor. Kurulumu aylar süren herhangi bir şey, kullanıcıları kaybetme riskiniz olduğu anlamına gelir ve açıkçası tüm yaş gruplarının sabrını test eder. Uygulaması daha hızlı, değer katan modüllere sahip sistemler Y kuşağı için tercih sebebidir.

Kullanım Kolaylığı

Daha önce de bahsettiğimiz üzere Y kuşağ için teknolojide konfor algısı oldukça önemlidir. Zor bir kullanıma sahip olan bir sistem Y kuşağı tarafından veto edilebilir. Aynı zamanda kullanım kolaylığı işletmede sistemin çok daha çabuk kabul görmesine de yardımcı olarak, sistemin verimini artırır.

Işbirliği Araçları

Hepimiz pandemi sürecini yaşadık ve bu süreçle en iyi şekilde başa çıkabilenler, en sevdikleri iş birliği araçlarını kullanarak, her yerden rahatlıkla çalışabildi. İster bir kafede ister yatak odanızda, Slack ya da Teams gibi birçok uygulama aracılığıyla işinize bağlanabildiniz. Departmanlar arasında, birlikte çalışmanıza izin veren bir ERP, Y kuşağı için kullanılabilir bir ERP sistemidir.

Gerçek Zamanlı Raporlama

Y kuşağının çoğu, bir zamanlar raporlar için bir gece boyunca beklemeniz gerektiğini duysa muhtemelen güler. En son verilerin her zaman gerçek zamanlı olarak mevcut olması, günümüzde birçok insan için temel düzeyde bir beklenti olacaktır. Aynı şey raporlama ve analitik için de geçerlidir. Artık akıllı arayüzler aracılığıyla daha detaya inebileceğiniz yönünde bir beklenti var. Tahmine dayalı teknoloji bu konuda harika bir olanak sunuyor.

Dünyanın bir numaralı bulut ERP sistemi Oracle Netsuite ile bu özelliklerin tümünü karşılayabilir ve çalışanlarınızın çok daha verimli olmalarına yardımcı olabilirsiniz. Oracle Netsuite hakkında daha detaylı bilgi almak için MONETA'ya ulaşabilirsiniz!



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.



KOTON: NEBİM ÜRETİM İLE ÜRETİM VE SATIŞ MALİYET HESAPLAMALARIMIZI HIZLI VE KONTROLLÜ BİR ŞEKİLDE GERÇEKLEŞTİREBİLİYORUZ

2017 yılından buyana tüm iş süreçlerini Nebim V3 ERP ile yöneten KOTON, üretim süreçlerini de Nebim Üretim ile yönetiyor. Koton Maliyet Muhasebe Yöneticisi Sertan Özyar, Nebim Üretim ile maliyet yönetimi konusunda görüşlerini paylaştı.

Firmanızı bizlere kısaca tanıtır mısınız?

"Firmamız, 283'ü yurt içinde, 187'si yurtdışında olmak üzere, toplam 470 mağazada ve 27 ülkede faaliyet göstermektedir. Dünya genelinde ise 800'den fazla satış noktasında müşterilerimizle buluşmaktayız. 2023 yılında 5 kıtada, en zengin ve en beğenilen koleksiyonlara sahip hızlı moda markası olmayı hedeflemekteyiz.

220'yi aşkın genç ve tecrübeli çalışandan oluşan tasarım ekibine sahibiz. Her yıl 50'den fazla koleksiyonda yaklaşık 30.000'den fazla model üretmekteyiz. 10.000'den fazla çalışanımız ile istihdama da büyük bir katkı sağlıyoruz. Modayı kişiselleştirerek müşterilerimizin hayatına tarz ve güzellik katmaya devam ediyoruz."

Nebim Üretim Maliyet Yönetimi uygulaması ile süreci nasıl yönetiyorsunuz, işleyişi anlatabilir misiniz?

"Paket, fason, anahtar teslim ve ayrıca da ithalat olmak üzere 4 alternatifte üretim prosesimiz bulunmaktadır. Ürünlerin hangi proseslerde üretileceğine karar verildikten sonra üretilmesi planlanan ürünlerin ilk önce Nebim Üretim programında ön maliyet işlemleri yapılır. Ürün kartları, hedef alım fiyatları belirlenip iş emirleri oluşturulduktan sonra üretim süreci başlar.

Üretim süreci tamamlanan ürünlerin depomuz tarafından kabulü ve tedarik programına aktarımları yapılıyor. Bu girişler de eş zamanlı olarak üretim prosesine uygun şekilde Nebim V3'e ürün girişleri olarak yansımış oluyor. Bu giriş yapıldığında, İlgili ürünler eğer fason üretim ise; iş emirleri bazında Nebim V3' deki ilgili imalat deposundan kumaş ve malzeme sarfiyatları otomatik olarak gerçekleşmiş oluyor.

Koton olarak üretim ve satış maliyetlerimizi de aylık olarak takip etmekteyiz. Üretim ve ayrıca mağazalarımızdan ve diğer çeşitli kanallarımızdan yapılan tüm satışlarımızın maliyetlerini aylık olarak maliyet programı çalışmadan önceki gerekli kontroller yapıldıktan sonra üretim programı üzerinden tek tuşa basarak hesaplamaktayız.

Her bir ürünümüzün modeline, rengine ve tarzına ait bir takip numarası bulunmaktadır. Bu ürünlerin ait olduğu kodlara göre oluşan maliyet fiyatlarını da sistemimizde takip edebilmekteyiz.

İlgili departmanlarımızdaki yetkili kişiler istedikleri zaman Nebim V3'ten bu fiyatları görebiliyor, çeşitli raporlar çekebiliyor; envanter, alış, satış, maliyet ve kârlılık gibi raporlarda analizlerini rahatlıkla yapabiliyor ve satış fiyatlarıyla ilgili kararlar alırken bu fiyatlardan yararlanabiliyorlar."

Projeyi hayata geçirirken yaşadığınız deneyimlere göre önerilerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?

"Nebim V3'e fiilen 2017 Kasım ayında geçiş yaptık. Nebim V3 projesini 2 fazda planladık. 1. fazında mağazaları ve merkezi operasyonları 2. fazda ise maliyet proseslerini devreye aldık. Maliyet projesini yaklaşık 45 gün boyunca her bir süreciyle ilgili en ince ayrıntısına kadar Nebim ile birlikte yürütmüş olduk. Bizler süreçlerimizi anlattık, Nebim ise bu süreçlerimize uygun olarak işlemesi gereken prosesleri hayata geçirdi. Yılda milyonlarca ürünün üretimi ve nihai müşteriye ulaşana kadarki yaşamının yönetilmesi söz konusu olunca bu projenin hayata geçmesi daha da önem kazanmış oldu.

Nebim V3 maliyet projesini hayata geçirdikten sonra muhasebe olarak Nebim Üretim programını da daha etkin olarak kullanmaya başladık.
Öneri olarak söyleyeceklerim; Maliyet Muhasebesi olarak maliyet projesini hayata geçirmeyi düşünen firmalar Nebim Üretim programıyla entegre olduğu için üretim programının da mantığını, nasıl çalıştığını ve kullanımını öğrenmelerini öneririm. Her iki programa da vâkıf olunca her şey daha düzenli ve kolay ilerliyor."

Uygulamanın firmanıza sağladığı en önemli faydalar nelerdir?

"Üretim ve satış maliyet hesaplamalarımızı yapmak için bir sürü rapor çekip Excel'de çalışıyorduk. Zaman zaman Excel çalışmalarımıza dayanamayıp "Excel bir sorunla karşılaştı ve kapatılacak, mümkün olduğunca dosyanızı kurtarmaya çalışacak" diye kâbusumuz olan mesajlar alıyorduk. İş hacmimiz çok fazla olduğundan yüzbinlerce satırla çalışmak zorunda kalıyorduk. Ana veriyi yönetmemiz çileli oluyordu. Artık bu hesaplamaların üretim maliyeti tarafını Nebim Üretim programından,

"ÖNERİ OLARAK SÖYLEYECEKLERİM; MALİYET MUHASEBESİ OLARAK MALİYET PROJESİNİ HAYATA GEÇİRMEYİ DÜŞÜNEN FİRMALAR NEBİM ÜRETİM PROGRAMIYLA ENTEGRE OLDUĞU İÇİN ÜRETİM PROGRAMININ DA MANTIĞINI, NASIL ÇALIŞTIĞINI VE KULLANIMINI ÖĞRENMELERİNİ ÖNERİRİM. HER İKİ PROGRAMA DA VÂKIF OLUNCA HER ŞEY DAHA DÜZENLİ VE KOLAY İLERLİYOR.

satış maliyeti kısmını da Nebim V3 tarafından kolayca hesaplayabiliyoruz. Bize de ihtiyaçlarımıza göre kontrol ve raporlamalar yaparak analizlerimizi gerçekleştirerek bu süreci yönetmek kalıyor.

Aynı zamanda bir üretim firması da olduğumuzdan dolayı paket imalatlar için üreticilere düzenlenen faturalardan sonra döviz kaynaklı oluşan kâr/zararları Nebim V3'te otomatik oluşan maliyet düzenleme fişleri ile iş emri bazında ürünlere yükleyebiliyoruz ve bu oluşan fişleri muhasebeye de entegre edebiliyoruz.

İthalat faturalarının masraflarını eskiden ürün girişi sırasında fatura bedeline manuel ekleyerek ilerliyorduk şimdi ithalat dosyası bazında dağıtımını sistemden gerçekleştirebiliyoruz.
Lisanslı ürünlerimiz için lisansör firmalara ödeyeceğimiz komisyonları da ürünlerin giriş faturaları oluştuğu anda yine maliyet düzenleme fişleri ile iş emri bazında ürünlere yükleyebiliyoruz ve oluşan bu fişleri muhasebeye entegre edebiliyoruz.

Hesaplanan Maliyetler ile ilgili muhasebe kayıtlarımızı da gerek Excel'den Nebim V3'e, gerek Nebim Üretim programından Nebim V3'e, gerekse Nebim V3 üzerindeki ilgili modüllerden ihtiyacımıza göre muhasebeye entegre edebiliyoruz.

Fason dikim harici oluşan direkt işçilik ve genel üretim giderlerini üretim programına aylık bazda girişini yaparak iş emri bazında ürünlere dağıtılmasını sağlamış olduk.
Maliyet projesini hayata geçirdikten sonra artık Cost Plus uygulamasıyla yapılacak olan satışlara istinaden fiyat listelerimizi kurguladığımız joblarla yönetebiliyoruz.

Aynı zamanda yine tüm satışlarımıza ait hesapladığımız satış maliyet fiyatlarının fiyat listelerini de Nebim V3' den oluşturabiliyor ve ilgili birimlerin kullanımına sunmuş oluyoruz.

Ayrıca Nebim V3' de üretim, satış maliyetleri ve diğer üretim masraflarını maliyet merkezi bazında muhasebeye kayıtlayabiliyor ve raporlama yapabiliyoruz."



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.

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



DİJİTAL DÖNÜŞÜM ORTA YAŞ ÜSTÜ PROFESYONELLERE GİRİŞİMCİLİĞİN KAPISINI AÇIYOR!

Workcube Türkiye Yöneticisi Olgar Ataseven hızla dijitalleşen dünyada, kendi işlerinin sahibi olmak isteyen 40 yaş üstü, profesyonelleri Workcube Ekosisteminde yer alarak kendi girişimlerini başlatmaya davet ediyor.

Workcube Türkiye Yöneticisi Olgar Ataseven, "İşletmelerde iş yazılımlarının uygulamaya alınmasında, dijital dönüşümde, en temel rolü pazarlamadan üretime, muhasebeden, satışa farklı disiplinlerdeki uzmanlar oynuyor. İşin müşteri boyutunda departman yöneticileri ERP implementasyonları veya dijital dönüşümde aktif rol alırken, dijital dönüşüm hizmetleri veren kurumlarda, karşısındaki müşterinin sektörünü, süreçlerini, dilini, yaşadığı sıkıntıları bilen, ihtiyaçlarını iyi analiz edebilecek ve bunun dijital yansımasının neler olabileceğini hesap edebilecek deneyime ve bilgiye sahip kişilere ihtiyaç var. 40 yaş üstü, profesyonel hayatta farklı disiplinlerde çalışmış, pek çok şey öğrenmiş, yaşamış, deneyimlemiş, yönetmiş, liderlik etmiş bireyleri, Workcube Ekosisteminde yer alarak kendi girişimlerini başlatmaya davet ediyoruz" dedi.

Ataseven, "Bulunduğu pozisyondan daha üst bir pozisyonda iş bulamadığı için memnun olmasa da o şirkette çalışmaya devam eden, bir gün ben de kendi işimi kuracağım dediğinde önünde danışmanlıktan

> **"WORKCUBE TÜRKİYE YÖNETİCİSİ OLGAR ATASEVEN HIZLA DİJİTALLEŞEN DÜNYADA, KENDİ İŞLERİNİN SAHİBİ OLMAK İSTEYEN 40 YAŞ ÜSTÜ, PROFESYONELLERİ WORKCUBE EKOSİSTEMİNDE YER ALARAK KENDİ GİRİŞİMLERİNİ BAŞLATMAYA DAVET EDİYOR.**

başka seçenek göremeyip vazgeçen veya iş bulamayan bir kitle var. Dijitalleşme, bu kitleye iş yazılımları endüstrisinde yepyeni ve farklı bir kariyerin kapısını aralayabilir. Workcube olarak profesyonel dijital devrimini hızla gerçekleştirmelerine, kendi girişimlerini başlatmalarına, yepyeni bir iş hayatına merhaba demelerine katkı sağlıyoruz" dedi.

Ataseven ayrıca, orta yaş üstü profesyonellere çağrıda bulunarak, "Satış, satın alma, insan kaynakları, bilgi teknolojileri, üretim, finans&muhasebe, lojistik ve pazarlamada potansiyelinizi dijitalleştirirken, bu dijitalleşmeyi Workcube'un sunduğu yetenekler ve ekosisteminin gücü ile birleştirdiğinizde ortaya çıkacak olan değer çok kıymetli. Verimli, rekabetçi, izlenebilir ve denetlenebilir bir girişim her zaman yatırımcılar için daha cazip hale geliyor. Workcube gibi bir çözüme sahip olmak girişimlerin yatırım almasını kolaylaştıracak. Workcube kanıtlanmış ve pazarı olan bir ürün olduğu için girişimciliğe adım atmak kolaylaşıyor, neredeyse girişimci riski sıfırlamış oluyor çünkü Workcube sayesinde işin yüzde 70'lik bölümü bitiyor ve girişimciliğe hızlı bir giriş yapmış oluyorsunuz" şeklinde görüşlerini dile getirdi.

Eğer Workcube ekosisteminde nasıl yer alabilirim diyorsanız, kendinize yepyeni bir girişim ve kariyer hikayesi yazmak için https://workcube.com/ adresine girip mesaj atmanız yeterli.



| *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.



Y KUŞAĞININ İLGİSİNİ ÇEKECEK 5 ÖNEMLİ ERP ÖZELLİĞİ

Dünya hızla değişmeye devam ediyor. Bu değişimin merkezinde yer alan iş dünyası açısından başarıyı yakalamak, doğru teknolojik araçları kullanarak mümkün olabiliyor. Değişime direnmenin işletmelerin gelecekleri üzerinde olumsuz bir rol oynadığı artık bilinen bir gerçek. Değişimin başladığı noktada yer alan Y Kuşağı, bu noktada oldukça kıymetli bir yerde duruyor. Dünyayı büyük ölçüde etkilemeye devam eden Y Kuşağı, ERP söz konusu olduğunda da oldukça etkili. Bu nesli tanımlayan en önemli üç özellik ise; hız, verimlilik ve sosyal bağlantılar! Dolayısıyla Y Kuşağı, bu üç özelliği sağlayan bir ERP sistemini keşfederse bu sistemi iş yerlerine kurmaktan çekinmiyor.

> **"DÜNYAYI BÜYÜK ÖLÇÜDE ETKİLEMEYE DEVAM EDEN Y KUŞAĞI, ERP SÖZ KONUSU OLDUĞUNDA DA OLDUKÇA ETKİLİ. BU NESLİ TANIMLAYAN EN ÖNEMLİ ÜÇ ÖZELLİK İSE; HIZ, VERİMLİLİK VE SOSYAL BAĞLANTILAR!**

Y Kuşağı, günümüzde çeşitli endüstrilerde kademeli olarak, C seviyesinde yer alıyor. Bu kuşağın bir diğer önemli özelliği ise uzun süreler boyunca belirli bir müşteri grubu ve kurumsal yatırımcılarla çalışmaya önceki nesillere oranla daha yatkın olmaları. Tüm bu özelliklerinin yanında, Y kuşağı sadakat oluşturmak için günümüzün dünyasında indirimler, hediyeler vererek, yeni müşterilerle daha uzun soluklu ilişkiler kurmak zorunda kalıyor. Bugün geldiğimiz noktada, müşterilerin her zaman hayati veriler taşıdığı bir

gerçek. Aynı zamanda bu müşterilerin gelebileceği birçok kanal mevcut. E-posta, sosyal medya, telefon görüşmeleri, canlı sohbet ve çok daha fazla kanal üzerinden potansiyel müşteriler sizlere ulaşabilir ve hızlı bir şekilde yanıt almayı bekleyebilirler. Bu nedenle, Y kuşağının başrolde olduğu yeni iş dünyasının kurallarının fazlasıyla değiştiğini söyleyebiliriz. Peki, ERP yazılımları bu dünyaya ne kadar uyumlu?

İşte Y kuşağının ilgisini çekmek için sahip olunması gerek 5 ERP özelliği:

Her Şeyi Kapsayan Bulut Çözümleri

Bulut teknolojisi özellikle son iki yıldır işletmeler için oldukça kritik bir önem taşıyor. C-Seviye yöneticileri bu kadar cezbetmesinin altında ise birçok neden var:

- Birden fazla paydaşın iş açısından kritik bilgileri anında paylaşmasına olanak tanır.
- Kritik verileri, yalnızca yetkili paydaşlar açabilir ve düzenleyebilir. Üçüncü taraflara izin verilmez.
- Paydaşlar verilere her yerden, her cihazdan istedikleri zaman erişebilir.
- Bulut ERP sistemleri uygun fiyatlıdır ve sorunsuz bir dağıtım sunar.
- Üst düzey yöneticilerin stratejileri üzerinde etkili biçimde beyin fırtınası yapmalarına olanak tanıyan gerçek zamanlı analitik sunar.
- Bulut sistemlerin arayüzleri, legacy sistemlere oranla daha kolay öğrenilebilir.
- Forrester'ın son zamanlarda gerçekleştirdiği anket, Y kuşağının şirket içi ya da hibrit sistemler yerine bulut sistemleri kullanmayı tercih ettiğini ortaya koyuyor.

Kullanımı Kolay ERP Sistemleri

- Şirketler, şirket içi sistemlerin dağıtımı konusunda aşağıda sıraladığımız çeşitli sorunlarla karşılaşırlar:
- Pahalıdırlar
- Uygulama süreci 9-24 ay arasında bir süre gerektirir.
- Şirket içi sistemlerin nasıl çalıştırılacağını anlamak için çalışanların teknik eğitimden geçmeleri gerekir.
- Verileri diğer işletme yönetimi çözümlerinden şirket içi sistemlere aktarmak çok zaman alır. Öte yandan, Y kuşağı yöneticileri aşağıdaki nedenlerden ötürü bulut sistemleri tercih ederler.
- Uygun fiyatlıdırlar ve küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) için idealdirler.
- Uygulama süreci yaklaşık 3-6 sürer.
- Çalışanların bulut ERP sistemlerini çalıştırmak için temel eğitim alması yeterlidir.
- İş açısından kritik verilerin taşınması hızlı gerçekleşir.

Bakımı ve Yükseltilmesi Kolay ERP Sistemleri

Şirket içi ERP sistemleri, kurum içi bir BT ekibinin gerçekleştirebileceği düzenli bakım gerektirir. Ayrıca, kurum içi ERP sistemlerinin yeni gelişmelere ayak uydurmak ve en son özelliklerin her daim kullanılabilmesi için zaman zaman yükseltilmesi gerekir. Ne yazık ki birçok şirket, özellikle de KOBİ'ler ERP yazılımını güncel kılmak için ayrı bir ekip tutmak için gereken fondan yoksundur.



Bunun aksine bulut ERP sistemleri, üçüncü parti sağlayıcılar tarafından korunur ve yükseltilir. Böylece ayrıca bir BT ekibine sahip olmanız gerekmez. Ayrıca, çalışanların karmaşık ERP işlevleriyle başa çıkmaları için teknik bilgi birikimine de sahip olmaları gerekmez. Teknik bilgi ile üçüncü parti sağlayıcılar ilgilenirken, çalışanlarınız en iyi yaptıkları şeye odaklanabilirler.

Siber Güvenlik Sorunlarına Karşı Koruma Sağlayan ERP Sistemleri

Siber güvenlik konusundaki tehditler gün geçtikçe artıyor. PurpleSec tarafından yayınlanan yakın zamanlı bir rapor, siber suçların COVID-19 salgını nedeniyle %600 arttığını ortaya koyuyor. Ayrıca, e-posta dolandırıcılıkları da artmaya devam ediyor.
Y kuşağı yöneticileri her zaman yönetimi kolay ve birinci sınır siber güvenlik koruması sağlayan ERP sistemi arayışındalardır. Şirket içi ERP sistemleri, bir şirket içi BT ekibi tarafından yönetildiğinde, daha iyi bir siber güvenlik koruması sunsa da bulut sistemler bu konuda başarı sağlamaya başladı.

Kritik Bilgileri Kolay Okunur Biçimde Sağlayan ERP Sistemleri

Kolay çevrimiçi görselleştirme, Y kuşağının listesinde önemli bir yer tutar. Y kuşağı yöneticileri her zaman raporları etkileşimli ve pasta grafiklerle yoğunlaştıran ve önemli verileri anlamayı kolaylaştıran bir iş yönetimi çözümü arar.
Günümüzde yöneticiler, metindeki bilgileri deşifre ederek zaman kaybetmek istemiyorlar. Bunun yerine, birincil metnin anlamını güçlendiren yerleşik grafiklere ve animasyonlara sahip olan belgeleri okumayı seviyorlar.
Ne yazık ki eski sistemler, konuyu kapsamlı bir şekilde anlamayan metin tabanlı raporlara dayanır ve bu sebeple metni grafikler ve animasyonlarla zenginleştiren ERP yazılımları, Y kuşağı yöneticilerin listesinin başında gelir.



CoreSys Hakkında

Canias ERP Çözüm Ortağı olan CoreSys 60'ın üzerinde firmanın dijital dönüşümüne katkı sağlıyor.
Başarının anahtarı olan dijital dönüşüm noktasında organizasyonlara yardımcı olmak amacıyla Canias ERP çözüm ortağı olarak 2012 yılında yola çıkan CoreSys Endüstri Yazılımları, bugün Türkiye'nin lider yazılım sağlayıcılarından IAS'nin en büyük çözüm ortaklarından biri olmuştur.

Yazılım sektöründe 20 yılı aşkın tecrübe ve bilgi birikimine sahip olan Levent Bayoğlu'nun liderliğindeki 10 kişilik uzman ekip ile müşterilerine 7/24 destek sağlayan CoreSys, her geçen gün değişen teknolojik trendlere hızla uyum sağlayarak, değişmeye ve gelişmeye devam etmektedir. CoreSys, işletmelerin büyümesinin önündeki sınırları kaldırarak Canias ERP ile müşterilerini geleceğe hazırlar!



bilişim

BAŞARISIZ ERP UYGULAMALARININ NEDENLERİ

ERP yazılımlarının işletme bünyesine uyumu, dikkatli yönetilmesi gereken bir geçiş sürecidir. Çünkü söz konusu süreçte zorluk ve engellerle karşılaşılması kaçınılmazdır. Bu engellere değineceğimiz yazımızda "İşletmelerde Başarısız ERP Uygulamalarının Nedenleri"ni paylaşıyoruz...

ERP Nedir?

Başarısız ERP uygulamalarının nedenlerine geçmeden önce ERP konusunda detaylı bir şekilde hazırladığımız rehber içeriğimize göz atabilirsiniz. "Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) Nedir? Avantajları Nelerdir?"

Başarısız ERP Uygulamalarının Nedenleri

İşletmelerde başarısız ERP uygulamalarının nedenlerini aşağıda başlıklar halinde açıklamaya çalıştık;

Personelin Sistemin Başarılı Olmasını İstememesi
Personellerin değişime ayak uyduramaması ve değişime direnç göstermesi ERP sistemlerinin başarıyla uygulanmasında önemli engellerden biridir. Dönüşüm sürecinde personelin yeni sisteme adapte olma sürecinin yönetilmesi başarılı bir geçişin en önemli aşamalarındandır. Bu geçişi ve adaptasyonu olumsuz yönde etkileyen personel yaklaşımlarının bazıları şunlardır: İş kaybı, performans değerleme ve ödül sisteminin değişmesi, sistemin personel günlük rutin işlerini zorlaştırması, başarısızlık korkusu, azalan sosyal önem, personelin yeni sistemin gereksiz olduğunu düşünmesi, personelin sistemin temel konseptlerini anlamaması vb.

Üst Yönetim Desteğinin Olmaması veya Yetersiz Olması

İşletme yöneticilerinin ERP sistemini satın alma aşamasından sonraki süreçte aktif olmaması ve ERP'yi tamamen alt personele bırakması, ERP uygulamasında başarısızlığa sebebiyet vermektedir. Bu başarısızlığın engellenmesi için dönüşüm proje planında üst yönetimin yazılı onayı alınmalı, üst yönetim periyodik olarak gelişmeler hakkında bilgilendirilmeli ve proje planında yapılacak değişikliklerde de üst yönetimin onayına başvurulmalıdır.

Proje Planının ve Bütçelemenin Hatalı Yapılması

ERP dönüşüm projesinin başarılı olabilmesi için ihtiyaçlar başlangıçta net bir şekilde belirlenmeli ve proje bütçesi doğru olarak oluşturulmalıdır. Aksi halde hatalı proje planı hazırlanması, gerçekçi olmayan beklentiler, proje içeriklerinin işletmenin her istediğini kapsayacak şekilde belirlenmesi ve proje bütçesinin hatalı belirlenmesi başarısızlığa neden olacaktır.

Proje Ekibinin Yetersizliği

Proje ekibinde dönüşümü yönetip gerçekleştirebilecek personelin bulunmaması veya yetersiz olması geçiş sürecini olumsuz etkilemektedir. Bununla beraber ihtiyaçların net olarak belirlenememesi nedeniyle de süre ve finansal kayıplar yaşanmaktadır. Bu tür olumsuzlukların yaşanmaması için proje ekibinde yetkin personeller bulunmalı ve bu personellerin dönüşüm süreci boyunca değişmeden istihdam edilmesi sağlanmalıdır.

Test Aşamasındaki Başarısızlıklar

Dönüşüm projesinin tamamlanmasının ardından gerçek ortama geçilmeden önce test ortamında kullanıcılara deneme şansı verilmemesi veya test ortamında yapılan denemelerin yetersizliği projenin içerdiği hataların

tespit edilmesini önlemekte ve proje başarısızlığa uğramaktadır. Bu başarısızlığın önlenmesi için test ortamında yapılan testlerin dikkatli yapılması oldukça önemlidir.

Veri Doğruluğunun Bulunmaması

Sistemdeki verilerin doğru olmaması halinde kullanıcılar sistemden elde edilen bilgilere güvenmemeye başlayacaktır. Sisteme olan güvenin azalmasıyla birlikte kullanıcılar bilgileri manuel olarak elde etmeye çalışacak ve sistem fonksiyonelliğini yitirecektir. Bu süreç, satın alma ve kurulum aşamalarında önemli bir yatırım yapılmış ve zaman harcanmış olan ERP sisteminden elde edilen verilerin tamamen değersiz hale gelmesine kadar varabilmektedir. Bu durum ERP için yapılan bütün yatırımlarla birlikte projenin başarısızlığa uğramasına neden olacaktır.

Uygulamanın Tamamının Dış Kaynaklar Tarafından Yapılması

Bütün uygulamaların dış kaynaklara teslim edilmesi ve danışman şirketin işletmenin bütün ihtiyaçlarını anlayamaması uygulama sonrasında danışmanlara bağımlı kalınmasına neden olabilmektedir. İhtiyaçların tamamıyla anlaşılmadan süreç ve prosedürlerin yazılım paketlerine göre değiştirilmesi, işletme içerisinde direnç yaratacak ve sistem geçişinin başarı şansı düşecektir. Başarılı bir ERP uygulamasında danışmanlar sadece kaynak olarak kullanılmalıdır.

Uygulamanın Tamamının İşletme Tarafından Yapılması
Her uygulama belirli miktarda dış kaynak kullanımı, uzmanlık ve rehberlik gerektirmektedir. Dolayısıyla ERP uygulamasının başarıya ulaşması amacıyla bu kaynaklardan faydalanmak uzun vadede yapılacak harcamanın çok daha fazlasını getirecektir.

Eğitim Yetersizliği

İşletme içerisinde kullanılan sistemin tamamen değişmesi personelin yeni sisteme yabancı kalmasına neden olmaktadır. Yeni sisteme geçişle beraber personellerin sistemin modüllerinin kullanımı konusunda eğitilmesi oldukça mühimdir. Bu aşamada eğitimin doğru tasarlanması ve modüllerin personellerin kolay anlayacağı şekilde anlatılması önemli olmaktadır.



Bilişim 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.

Bilişim AŞ, 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.



SÜZER TEKSTİL ÜRETİM SÜREÇLERİNİ CANİAS4.0 IOT İLE YÖNETECEK

Denizli'nin önde gelen sanayi firmalarından Süzer Tekstil, kapalı alanda 45 bin metrekare üretim kapasitesi ile tekstil ürünleri üretiyor. Sektörünün önemli firmalarından biri olan Süzer Tekstil, her geçen gün üretim kapasitesini arttırmak ve sektörel trendlere yol vermek amacı ile teknolojiyi yakından takip ediyor, ar-ge çalışmalarına da aralıksız devam ediyor. Dünya standartlarında pamuklu, polyester, viskon, tensel, pamuk–polyester kumaş üretimi gerçekleştiren firma, 2018 yılından beri iş süreçlerini caniasERP ile yönetiyor. Aylık dört buçuk milyon metre kumaş üretim kapasitesine sahip Süzer Tekstil, 2021 itibarıyla canias4.0 IoT çözümlerini de iş süreçlerine adapte etmeye karar verdi. Hali hazırda üçüncü parti yazılımlarla IoT çalışmalarını yürüten firma, IAS'nin canias4.0 çatısında sunduğu tam entegre ve bütünsel çözümleri kullanma kararı aldı. Süzer Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Süt, üçüncü parti yazılımlara ihtiyaç duymadan, tek bir muhatap firma ve tam entegre çalışan tek bir yazılımla iş süreçlerini yönetmenin firması için büyük avantaj sunduğunu söylüyor.

Tek Bir Yazılımda Tüm İhtiyaçlarımıza Çözüm Bulduk

İş birliklerinde attıkları yeni ve önemli adımı duyurmak için IAS ve Süzer Tekstil yetkilileri bir araya geldi. Süzer Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Süt, "Yaşadığımız çağda, var olmak istiyorsak dijital dönüşüme ayak uydurmak zorundayız. 2018 yılında IAS ile tanıştık ve her geçen gün projelerimizi geliştirerek çalışmalarıma devam ediyoruz. Başarılı caniasERP projesinin ardından canias4.0 IoT projemiz üzerinde de çalışmaya karar verdik ve IAS ile olan iş birliğimize yeni bir boyut kazandırdık. Bu güne kadar IoT ihtiyaçlarımızı üçüncü parti bir yazılım ile çözmeye çalışıyorduk. Şimdi tüm ihtiyaçlarımızı tek bir yazılımla ve tek bir firma ile muhattap olarak karşılayabileceğiz. canias4.0 çatısı altında tam entegre sunulan çözümler ile başarılı çalışmalar yapacağımıza inanıyoruz" dedi.

caniasERP Projesinde Yüzde 97 Başarı Elde Ettik

IAS ile gerçekleştirdikleri iş birliklerinden söz eden Süt, sözlerine şu şekilde devam etti: "IAS Türkiye'de kurulmuş global ölçekli, kendi alanında öncü ve tecrübeli bir firma. Bu işe başlarken IAS'nin tecrübesinden maksimum düzeyde faydalanabileceğimizin farkındaydık. Biz de kendi sektörümüzde önemli bir yere sahibiz ve açıkçası bizim de IAS'nin sunduğu standart çözümlere katkı sağlayabileceğimizi düşünüyorduk. Zira öyle de oldu. 2018 yılından bu yana karşılıklı olarak anlayış ve uyum içinde sürdürdüğümüz bir iş ortaklığımız var. İş süreçlerimizi caniasERP ile yönetmeye başladığımızdan beri firmamızda pek çok şey değişti. Öncelikle doğru veriye kısa sürede ulaşabiliyor, bu verilerle son derece detaylı analiz raporları alabiliyoruz. Bu da karar aşamalarında bize önemli bir yol gösterici rol oynuyor. Doğru veriye ulaşmak ve bunları anlamlandırmak özellikle gelecek için çok avantajlı bir yatırım. IAS ile bugüne kadar sürdürdüğümüz çalışmanın yüzde 97 oranında başarı ile gerçekleşti. IAS'nin kurumsal duruşu, globaldeki ve Türkiye'deki tecrübesi, ihtiyaç duyulan tüm çözümlere tek bir çatı altında sunabiliyor olması, yazılımın esnek yapısı ve dolayısıyla sorunlara ve taleplere hızla cevap bulabiliyor olmak bizim için IAS ile olan iş birliğimizde en öne çıkan avantajlar" dedi.



Cloudyflex

ZOHO CRM PLUS NEDİR VE NASIL FAYDALAR SAĞLAR?

CRM yazılımları işletmelerin gelecekleri üzerinde her geçen gün daha fazla rol oynamaya başladı. Özellikle son 2 yılda dijital dönüşümün geldiği nokta nedeniyle birçok işletme gelecekleri için dijitalleşme yolunda adımlar attı. Bugün bakıldığında paket yazılımların işletmeler tarafından çok daha fazla tercih edildiğini görebiliyoruz. Daha hızlı ve kolay bir adaptasyon sağlamanıza yardımcı olan paket yazılımlar arasında Zoho CRM Plus oldukça tercih edilenlerden biri olarak karşımıza çıkıyor. İçerisinde barındırdığı birden fazla uygulama ile işletmelerin müşteri yönetimi adına ihtiyaç duyabileceği her şeyi sunan Zoho CRM Plus hakkında merak ettikleriniz varsa bu yazımız tam size göre! İşte Zoho CRM Plus'ı pazardaki diğer oyunculardan farklı kılan eşsiz özelliklerinden birkaçı:

Müşteri Odaklı Bir Sistemle Veriminizi Artırın!

İşinizi gerçek anlamda büyütmek istiyorsanız, müşterilerinizi kuruluşunuzun merkezine koymalısınız. Zoho CRM Plus, satış, pazarlama ve destek ekiplerini birleştirerek, müşteri yolculuğunun her aşamasında tutarlı ve alakalı bir deneyim sunmanıza yardımcı olur. Zoho CRM Plus, en iyi müşteri deneyimini sunmanız için birçok özellik sağlıyor!

Çok Kanallı Müşteri Deneyimi Sunun

Günümüzde müşteriler, çeşitli kanallar üzerinden sizlere ulaşabiliyor. Zoho CRM Plus, tüm kanalları sorunsuz bir şekilde birbirine bağlayarak, ortam ne olursa olsun en iyi müşteri deneyimini sağlamanıza yardımcı oluyor: telefon, e-posta, canlı sohbet, anketler ve sosyal medya üzerinden sizlere ulaşan müşterilerinize eksiksiz bir deneyim yaşatabilirsiniz!

· Potansiyel müşteri ya da müşteri kayıtlarınızdaki bağlamsal veriyi kullanarak, e-posta mesajlarınızı ve kampanyalarınızı kişiselleştirebilirsiniz.

· Zoho'nun hepsi bir arada yardım masası ile telefon, e-posta, canlı sohbet ve hatta anket yanıtları gibi tüm destek kanallarınızdan veri alabilirsiniz.

· Yeni potansiyel müşterilerle kolayca bağlantı kurmak ve her platformdan müşterilerin dikkatini çekmek için sosyal medyayı kullanabilirsiniz.

· Müşterilerinizle birden fazla kanal üzerinden anlamlı konuşmalar oluşturabilir, doğru zamanda doğru bilgiler edinebilirsiniz. SalesSignals,müşterilerinizin e-posta kampanyalarınızı açtıklarında, sosyal medyada

şirketinizden bahsettiklerinde veya web sitenizden size canlı sohbet mesajı gönderdiklerinde, potansiyel müşteri ve müşteri etkinlikleriniz hakkında gerçek zamanlı bildirimler sağlar.

· Zoho CRM Plus ile, web sitenizin ziyaretçilerinin tam olarak ne aradığını anlamak ve onlara çevrimiçi olarak yardımcı olmak için Google Adwords entegrasyonumuza ve canlı sohbete erişebilirsiniz.

· Geleneksel telefon desteğini buluta taşıyarak, müşteriyle yüz yüze olan ekiplerinizin PBX ve telefon sistemleriyle CRM Plus'ta arama yapmasına, almasına, aktarmasına ve kaydetmesine olanak tanıyabilirsiniz.

· Web sitenize kişiselleştirilmiş anketler yerleştirerek veya e-posta kampanyalarınıza bir anket ekleyerek müşteri tabanınızı tanıyabilirsiniz.

· Çevrimdışı özelliği de dahil olmak üzere eksiksiz bir mobil uygulama yelpazesiyle Zoho CRM Plus, potansiyel müşteriler ve müşterilerle yüz yüze görüşürken bağlantıda kalmanıza ve verilerinizi güncellemenize olanak tanır.

Ekipler Arası İletişimi Güçlendirin

Müşteriyle yüz yüze iletişim halinde olan ekiplerinize gerçek zamanlı olarak iş birliği yapma ve departmanlar arasındaki iletişimi güçlendirme olanağı tanıyın. Zoho CRM Plus, ekiplerinizin paylaşılan bir müşteri veri tabanına ve gerçek zamanlı mesajlaşma araçlarına erişmesini sağlar. Bu sayede, her ekip üyesi satış öncesinde, sırasında ve sonrasında tutarlı bir müşteri deneyimi sunmak için birlikte çalışabilir.

· Kilometre taşı takibi, görev listeleri, paylaşılan takvimler, forumlar ve raporlama gibi proje yönetimi araçları ile ekibinizin düzenli kalmasına ve müşteri yaşam döngüsünün her aşamasında hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olabilirsiniz.

· Zoho CRM Plus ile daha hızlı karar verme ve daha fazla şeffaflık için fikirlerin tartışılmasına, durum güncellemelerinin paylaşılmasına ve çıktıların iletilmesine yardımcı olabilirsiniz.

· Size atanan yaklaşan toplantılar, görevler veya destek biletleri, müşteri kaydı güncellemeleri ve daha fazlası için anında bildirimler alabilirsiniz.

Zoho CRM Plus ile tüm ekip iletişiminizi tek bir yerde birleştirebilir ve kuruluşunuzdaki herkesle gerçek zamanlı olarak bağlantı kurarak, dosyaları paylaşabilir ve doğrudan masanızdan arama yapabilirsiniz.

İçgörüler Elde Edin

Müşteri iç görüsü, olumlu müşteri deneyimi sağlamanın anahtarıdır. Zoho CRM Plus, müşterilerle yüz yüze iletişim kuran ekiplerinizin bilgi toplamasına ve günümüzün karmaşık müşteri yaşam döngüsünün temas noktalarından iç görüler elde etmelerine yardımcı olur. · Zia, satış temsilcilerinizi daha üretken hale getirmek adına, bir müşteri adayıyla iletişim kurmak için en iyi zaman, satış modellerinize göre her anlaşmanın kazanma olasılığı ve hatta CRM'nizdeki alanları güncelleme gibi sık yapılan görevleri otomatikleştirmek için makro öneriler gibi çeşitli iç görüler sunar.

· Zengin bir müşteri verisine sahip olmak, yalnızca içerdiği potansiyel bilgiyi açığa çıkardığınızda kullanışlı olur. Zoho CRM Plus, yeni iş fırsatlarını belirlemenize yardımcı olmak için çeşitli kaynaklardan gelen verileri tek bir havuzda birleştiren tam özellikli bir raporlama çözümü içerir.

· Kaynaklarınızı etkin bir şekilde yönetmek ve öngörülemeyen durumlardan kaçınmak için stratejik bir plan oluşturmak adına satış ve pazarlama ekiplerinizin ihtiyaçlarını doğru bir şekilde tahmin edebilirsiniz.

· Web sitenizde her gün binlerce ziyaretçi var, Zoho CRM Plus ile kimin yeni olduğunu ve kimin geri döndüğünü, kimin patron, kimin müşteri olduğunu ve hangi kanal üzerinden geldiğini kolaylıkla öğrenebilirsiniz.

· İhtiyaç duyduğunuzda, doğru bilgilere sahip olarak müşteriye yönelik faaliyetlerinizi ileriye taşıyabilirsiniz. SalesSignals ile, bir potansiyel müşteri veya müşteri bir e-posta açtığında, web siteniz aracılığıyla size bir sohbet gönderdiğinde veya sosyal medyada sizden bahsettiğinde anında güncellemeler alabilirsiniz.

· Satış hedeflerini vurgulamak ve özelleştirilebilir panolar oluşturmak için KPI'ları kullanabilirsiniz.

· Durum raporlarıyla web sitesi ziyaretçi etkinliğini izleyerek en iyi potansiyel müşterilerinizden bazılarını belirleyin ve CRM'nize yeni müşteri adayları getirin.

· Zoho CRM Plus, hedef kitlenizin ilgisini çekmek ve pazarlama planınızı zaman içinde geliştirmek için hangi stratejinin en iyi sonucu verdiğini anlamanıza yardımcı olmak adına her tür kampanya için ayrıntılı, güncel raporlar ve analizler sağlar.

· Her reklam kampanyası daha fazla yatırım getirisi veya daha fazla olası satışla sonuçlanmaz, ancak Google AdWords için Zoho CRM Plus ile denklemden tahminde bulunmayı ortadan kaldırabilir ve çabalarınızın getirisini en üst düzeye çıkarabilirsiniz.

Üretkenliğinizi Artırın

Zoho ekibi, verimliliği iş süreçlerinizin iyileştirilmesi ve kolaylaştırılması olarak tanımlıyor. Potansiyel müşterilerden tutun da ödemeye ve aradaki tüm süreçlere kadar, Zoho CRM Plus ile otomatikleştirilmiş, verimli iş akışlarına sahip olabilirsiniz. Tüm departmanlarınızda işinizin her bölümünü iyileştirin ve ekiplerinizin verimli çalışmasını sağlayın.

· Kuruluşunuzda anlaşma kapatma, müşteri adayı takibi, sipariş yönetimi ya da indirim süreciniz gibi birkaç satış sürecine sahipseniz, Bluprint sayesinde bu çevrimdışı satış süreçlerinin her aşmasını CRM'iniz içinde yakalayabilirsiniz.

· Satış temsilcilerinize, günlük sıradan görevleri otomatikleştirerek, potansiyel müşterileri beslemeye ve müşterileri mutlu etmeye odaklanmaları için zaman kazandırabilirsiniz.

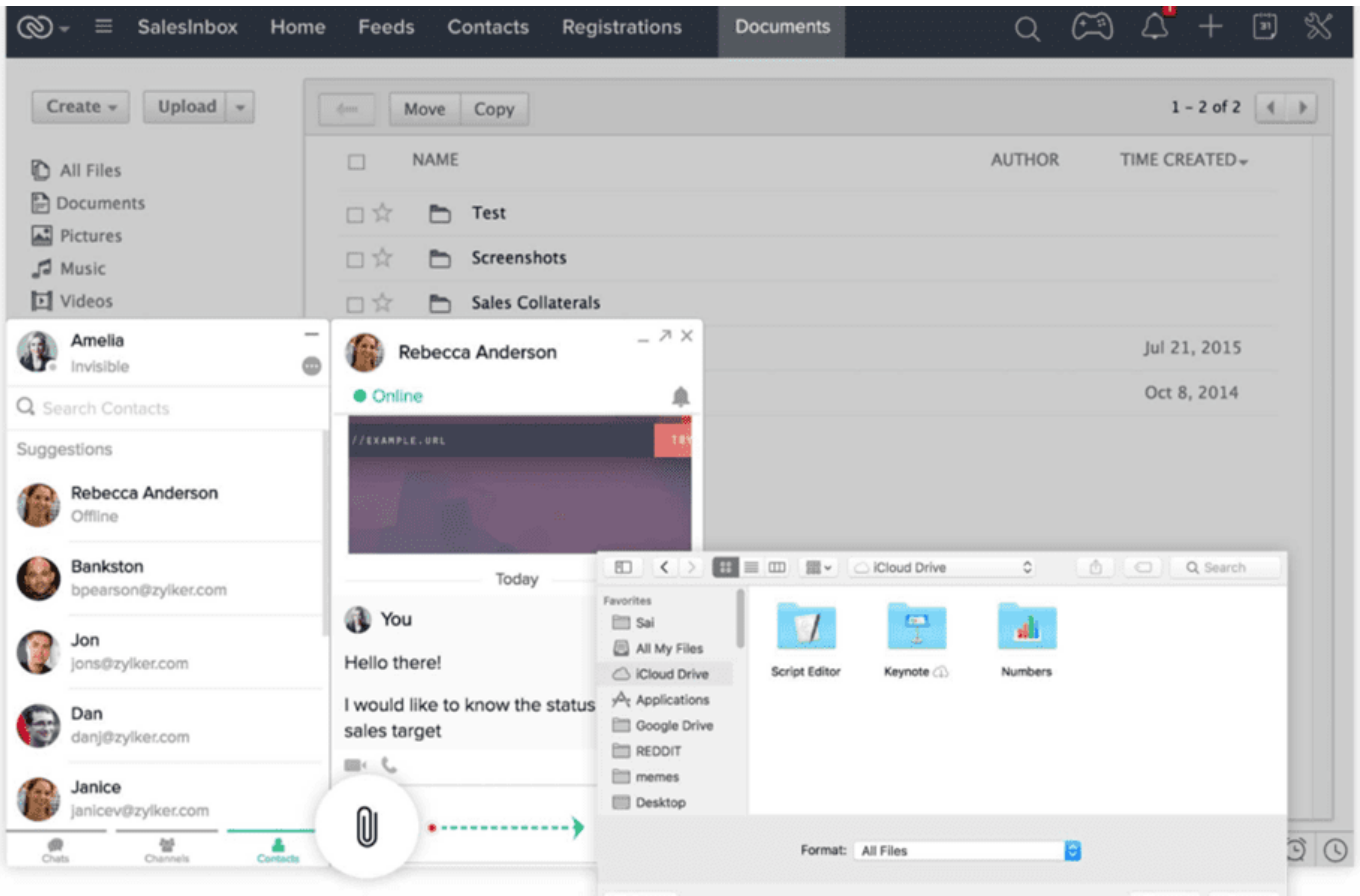
· Zoho CRM Plus ile destek temsilcilerinizin düzenli rutin görevleri otomatikleştirmesine olanak tanıyabilirsiniz.

· Tutarlı bir müşteri deneyimi sağlamak için pazarlama stratejinizi birden çok kanalda optimize ederek, satış öncesi ve sonrasında, e-posta ve sosyal kampanyalarınızın içeriğini ve zamanlamasını kontrol edebilirsiniz.

· Zoho CRM Plus, belirli bir yazışmayı bulmanız için binlerce satış e-postasını elemek yerine gelen mesajları mevcut önceliklerinize göre akıllıca bölümlere ayırabileceğiniz bir e-posta gelen kutusu sunar.

· İçeriğinizi ziyaretçinin coğrafi konumuna göre hedefleyebilir veya e-posta kampanyası yanıtlarına göre sorular başlatabilirsiniz.

Zoho CRM Plus içerisinde yer alan Zoho Projects, Zoho CRM, Zoho SalesIQ, Business Card Scanner, Zoho Social, Zoho Reports, Zoho Survey, Zoho Desk ve Zoho Campaigns ile iş süreçlerinizde verim ve hız kazanabilirsiniz. Zoho CRM Plus ile dijitalleşme yolunda güçlü bir adım atmak için 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.


ERP
HABER