

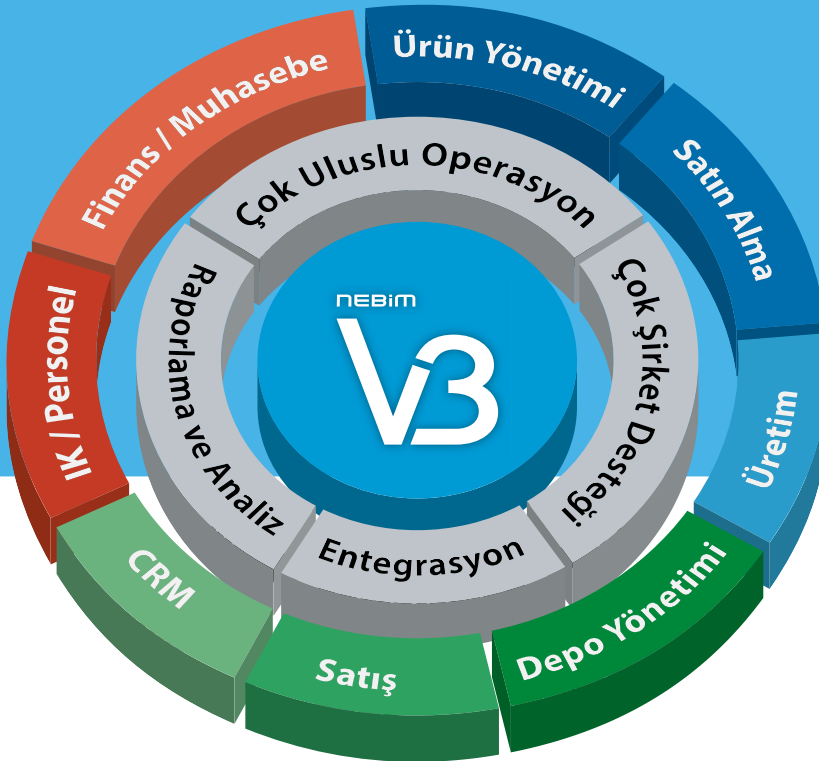


Röportajlar

ARC ■ Armine ■ AS Spor ■ Batik/Tiffany ■ Chicco ■ Columbia
Evren Saat ■ Lescon ■ Opmar ■ Özkan Tekstil ■ Panço ■ Perspective
Royal Halı ■ Saraçoğlu ■ Suwen ■ Süvari ■ Talu Tekstil

Nebim V3 ERP ile gerçek verimliliği keşfeden lider kurumların sayısı giderek artıyor.

Satın almadan üretime, planlama ve btçelemeden satışa, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamaların birbiriyle daha entegre çalıştığı, kapsamlı, gelişen vizyonlara kolaylıkla uyum sağlayan, hızlı ve pratikliği sayesinde verimliliğin anahtarı olan Nebim V3 ERP, sizi zirveye taşıyor.





“Nebim V3 sayesinde,
tüm iş süreçlerimizi
çok etkin bir şekilde
yürütüyor ve
verimliliğimizi
arttırıyoruz.”

Süleyman Orakçioğlu
ORKA Group
Yönetim Kurulu Başkanı

DAMAT | TWEEN

D'S
damat



Merhaba Sevgili Nebim Haber Okuyucuları,

Güneşin yeniden içimizi ısıtmaya başladığı bu güzel yaz günlerinde, heyecanımıza Nebim Haber'in 17. sayısının heyecanını da ekliyoruz. Sizler için yine zengin bir içerik oluşturmaya çalıştık. Nebim Haber'in bu sayısını da keyifle okuyacağınızı umuyoruz.

Bu sayımızda özellikle vergide e-Dönüşüm sürecinin firmalara getirmiş olduğu mevzuat zorunluluklarının uyarlanmasıyla ilgili sunduğumuz çözümlerden ve bu

çözümlerle gerçekleştirdiğimiz başarılı uyarlamalarımızdan bahsettik. Nebim olarak; Yeni Nesil ÖKC ve e-Arşiv gibi süreçleri başarı ile tamamlayarak mutlu müşteriler oluşturmayı ilke edindik. Pek çok fuar ve seminere katılarak, Nebim V3'e dair yenilikleri son kullanıcılarımız ile paylaştık.

Büyüyoruz. Türkiye geneline yayılan dağıtım kanalımız sayesinde, birçok bölgemizde hizmet vermeye devam ediyoruz. Her sene olduğu gibi bu sene de tüm Çözüm Ortaklarımız ile Antalya'da bir araya geldik. Zirveye dair tüm ayrıntıları haberimizin içerisinde bulabilirsiniz.

Nebim olarak en büyük etkinliklerimizden biri olan Nebim Planet'te son kullanıcılarımız ile buluşarak başarılı bir organizasyon gerçekleştirdik. Yüksek katılımın gerçekleştiği bu etkinlikte, Nebim V3 deneyimleri paylaşıldı. Etkinliğe dair detaylar yine haberimizin içerisinde yer almakta.

Sosyal medyada da var olmaya devam ediyoruz. Facebook sayfamızı ziyaret ederek bizden anında haberdar olabilirsiniz. Youtube kanalımız ile röportaj, etkinlik, basın değerlendirmeleri ve eğitim gibi videolarımızı izleyebilirsiniz. Ayrıca Nebim Akademi ile eğitim videolarımızı daha da detaylı izleme imkanı bulabilirsiniz.

Sektörlerinin öncü firmaları ile görüşerek, deneyimlerini sizlere aktarmaya devam ediyoruz. Keyifle okuyacağınız röportajlarımız sayfalarımız arasında. Yeni projelerimizin de ilginizi çekeceğini umuyoruz.

17. sayımızda bir yenilik yaparak denizi, güneşi, havası, suyu, ağacı, zeytini ve güzel insanları ile bir sevgi diyarını gündeme taşımak istedik ve Gökçeada'yı kaleme aldık. Gökçeada'ya ilişkin yazımızı okuduktan sonra, ülkemizin eşsiz güzelliklerinden olan bu cennet köşeyi siz de ziyaret etmek isteyeceksiniz.

İş birliği içerisinde olduğumuz Çözüm Ortaklarımız ile görüşerek, firmalara sağladıkları katma değerleri konuştuk. Nebim'in uzman destek ekibi ise, en çok sorulan soruları sizler için cevapladı. Bizlere destek verip katkıda bulunan herkese teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bir sonraki Nebim Haber'de yeniden beraber olmak dileğiyle...

Hoşçakalın,

Meral Cebeci Tek

Nebim Haber'de okuduklarınızla ilgili düşüncelerinizi, önerilerinizi ve şikayetlerinizi lütfen meralc@nebim.com.tr adresine gönderiniz. İlerideki sayılarımızda, okuyucu mektupları bölümümüzde yorumlarınıza yer vereceğiz.

NEBİM

NEBİM HABER; Nebim Neyir Bilgisayar Sanayii ve Hizmetleri A.Ş.'nin ücretsiz yayınıdır.

Temmuz 2016 / Sayı: 17

Sahibi

Nebim Neyir Bilgisayar Sanayii ve Hizmetleri A.Ş.

İmtiyaz Sahibi

Engin Demiroğlu

Sorumlu Müdür

Engin Demiroğlu

Editör

Meral Cebeci Tek

Haberler ve Röportajlar

Reyhan Mörekli

Fotoğraf

Gülşah Ekerel

Katkıda Bulunanlar

Ali Cantaş

Ayla Yalçın

Bekir Bulam

Burak Koçer

Figen Başaran

Şerife Taşkıran

Tufan Karakum

Yunus Özal

Yayın Türü

Yerel Süreli

Hazırlayan

Çizgi Reklam Araştırma Danışmanlık Ltd. Şti. Tel: (0212) 270 59 00

Basım Yeri

Mega Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş.

Cihangir Mah. Güvercin Cad. No:3/1

Baha İş Merkezi A Blok Kat:2 34310

Haramidere/ İstanbul Tel: 0212 412 17 00

Yönetim Yeri:

NEBİM NEYİR BİLGİSAYAR SANAYİİ VE HİZMETLERİ A.Ş.

Yıldız Posta Caddesi Dedeman İş Hanı No: 48

Kat: 10-11 34349 Gayrettepe, İstanbul, Türkiye

Tel: 0212 275 07 75 (pbx) Faks: 0212 274 84 56

Vergi D.: Boğaziçi Kurumlar

Vergi No.: 630 003 4871

Sic. Tic.: 146895 / 94436

Mersis No.: 0-6300-0348-7100013

www.nebim.com.tr nebim@nebim.com.tr

http://www.facebook.com/nebimneyir

Destek Hattı: 0212 354 98 98

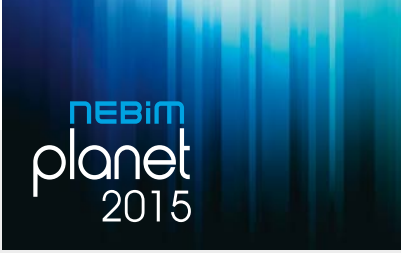


Nebim Haber'in adresinize ulaşması için, lütfen nebimhaber@nebim.com.tr'ye mail gönderiniz.

NEBİM

(C) 2016 Nebim Neyir Bilgisayar San. ve Hizm. A.Ş.

Nebim, Nebim V3, Winner, Halojen, Winextra, NebimExtra, Nebim logosu, Nebim Winner logosu, NebimExtra logosu, NebimAkademi logosu ve Nebim V3 logosu Nebim'in tescilli markalarıdır. Adı geçen diğer şirket, ürün ve hizmet adları başka firmaların tescilli markalarıdır. Bu yayın yalnızca bilgi vermek amacıyla yöneliktir. İçerdiği belirlenmeler önceden bildirilmeden değiştirilebilir. Nebim Haber içerisinde yer alan tüm yazı ve fotoğrafların hakları Nebim'e aittir.



16

“Nebim Planet 2015” Etkinliğinde Nebim’in e-Arşiv ve Yeni Nesil ÖKC Çözümleri Tanıtıldı



24

Nebim, Çözüm Ortakları Zirvesi 2016: Hedef Yüksek Müşteri Memnuniyeti

6 Geliştirdiğimiz Çözümlerin Karşılığını Artan Büyüme İvmesi Olarak Alıyoruz
Murat Demiroğlu, Nebim Yönetim Kurulu Üyesi

8 Nebim’den Haberler

32 Verimli Olmak İçin Ne Yapmalıyız?
Serkan Yalçın, Nebim Ankara Bölge Koordinatörü

33 Birinci Vazifemiz Müşterilerimizi Verimli ve Mutlu Kılmaktır
Ahmet Coşanay, Nebim Müşteri İlişkileri Müdürü

34 İletişim Kanallarımızı Güçlendiriyoruz
Abdullah Bekmezci, Nebim Pazarlama Müdürü

36 Nebim Uyarlama Metodolojisi ile Başarılı ERP Dönüşümü Sağlıyoruz
Volkan Yıldırım, Nebim Proje Grup Müdürü

37 Yeni Çözüm Ortakları Operasyonu ile Daha Kapsamlı Destek Sağlıyoruz
Murat Sözüdoğru, Nebim Çözüm Ortakları Operasyon Müdürü

38 Yeni Projelerimizden Bazıları

40 Nebim Akademi’de Eğitimler Hız Kesmiyor
Serdar Şeremet, Nebim Eğitim Müdürü

30 Yepyeni Fonksiyonlar ile Verimi Daha da Artırmaya Hazır Olun
Sedat Taşçı, Nebim Genel Koordinatörü

42 Verimlilik Ölçüm Çalışmalarıyla Kullanıcılarımızın İş Süreçlerindeki Verimliliğini Artırmaya Devam Ediyoruz
Onur Kolsuz, Nebim Verimlilik Müdürü

44 Nebim Kariyer Eğitimleri ile İşe Alım ve Yerleştirme
Didem Tuncer Erten, Nebim İnsan Kaynakları Müdürü

64 Teknoloji Çözüm Ortaklarımız
Hugin, Profilo, Panorama, BimSA, eFinans, FIT, Global Blue, Turatel

72 Objektif: Gökçeada

77 Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar

82 Nebim V3 Gelişmeye Devam Ediyor
Cem Üney, Özge Üney, Özgür Dener, Tamar Karasoy, Yılmaz Akgül, Meral Güngör, Ümit İmice, İlhan Yalçın

102 Sıkça Sorulan Sorular

Röportajlar

46 ARC	52 Columbia	57 Panço	62 Süvari
47 Armine	53 Evren Saat	58 Perspective	63 Talu Tekstil
48 AS Spor	54 Lescon	59 Royal Halı	
49 Chicco	55 Opmar	60 Saraçoğlu	
50 Batik-Tiffany	56 Özkan Tekstil	61 Suwen	

Geliştirdiğimiz Çözümlerin Karşılığını Artan Büyüme İvmesi Olarak Alıyoruz



Murat Demiroğlu

Nebim,
Yönetim Kurulu Üyesi

Değerli Dostlar,

Nebim V3'ün ilk versiyonunu yayınladığımız 2011'den bu yana, geliştirdiğimiz çözümlerin ve sunduğumuz hizmetin karşılığını, her yıl büyüyen bir ivme ile aldık. 2013'te %27'lik, 2014'te %30'luk bir büyüme yakalamışken, 2015'i %36.8'lik bir büyüme ile kapattık.

2014'te e-Fatura ile başlayan ve 2015'te e-Defter ile devam eden "Vergide e-Dönüşüm" sürecinde başarılı çözümler geliştirmeye devam ettik. 2016 başında yürürlüğe giren e-Arşiv uygulamasını, müşterilerimizin yaygınlıkla çalıştıkları özel entegratörler olan Bimsa, e-Finans ve Fit iş birliğinde, Nebim V3 kullanan 170'ten fazla firmada zamanında ve başarıyla hayata geçirdik. Bugün Nebim V3 kullanan firmalar, e-Arşiv faturasını, daha müşteri mağazada kasadan ayrılmadan, mevzuata uygun olarak, mali mühürlü bir şekilde düzenleyebiliyor ve kağıt üzerinde ya da e-mail ile müşteriye anında sunabiliyorlar.

Nisan 2016'da başlayan ve kademeli bir şekilde 2017 başına kadar tamamlanması zorunlu tutulan Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz (ÖKC) entegrasyonunu geliştirmek üzere geçtiğimiz yıllarda Hugin ile başlattığımız iş birliğimize, Profilo ve Olivetti (Verifone) iş birliklerini de ekledik. EFT-POS özellikli mobil Yeni Nesil ÖKC'lerden, masa üstü ÖKC'lere kadar birçok farklı cihazı, kablolu entegrasyon ya da TSM üzerinden Nebim V3 POS ile entegre ettik. Bugün, Nebim V3 POS üzerinden satış yaparken, mevzuatın gerektirdiği fatura bilgi fişlerini veya yazar kasa fişini perakende satış yazılımımız ile entegre olarak düzenleyebiliyoruz. Mağazalarda kullanılan POS yazılımımıza, mevzuat gereksinimlerini karşılayan ve yüzlerce firmada canlı

kullanım ile kendini kanıtlamış olan e-Fatura, e-Arşiv ve Yeni Nesil ÖKC entegrasyonlarının yanı sıra, anlık Global Blue entegrasyonu sayesinde modern Tax-Free desteğini, Paro, Hopi ve Zubizu gibi harici müşteri sadakat yönetimi sistemleri ile anlık entegrasyonları, hediye kartı, para puan ve indirim kampanyası yeteneklerini, Elektronik Ticaret Kanunu kapsamında zorunlu olan toplu iletişim opt-in ve opt-out desteğini, Turatel iş birliği sayesinde tüm operatörlerin desteklendiği anlık SMS entegrasyonunu, optik ve çeyiz sektörlerine yönelik özellikleri, satış sonrası servis ve destek uygulamalarını, dinamik ürün konfigüratörlerini ve önümüzdeki dönem yaygınlaşmaya başlayacağını öngördüğümüz mobil ödeme uygulamaları ile entegrasyon olanaklarını ekleyerek, Türkiye'nin fonksiyonel olarak en zengin POS çözümünü hazırlamış olduk.

Ayrıca, mağazadaki bu fonksiyon zenginliğini "omni-kanal" dünyasına da taşımak adına, mağaza uygulamalarımızı, Türkiye'nin önde gelen e-Ticaret uygulamalarıyla entegre ettik. Geleneksel internet ve mobil e-Ticaret sistemlerinin Nebim V3 ile entegre çalışmaları sayesinde; mağazaların ve depoların anlık envanterlerini lokasyon bazlı bir şekilde sorgulayabiliyor, Nebim V3'ün indirim kampanyası ve para puan yeteneklerinden entegre bir şekilde yararlanabiliyor, kasalardaki Nebim V3 POS'ların da kullandığı harici müşteri sadakat yönetimi sistemleriyle entegre edebiliyor, Nebim V3'ün Elektronik Ticaret Kanunu kapsamındaki izinli pazarlama desteğinden faydalanabiliyor ve bu sayede müşterilerinize tüm kanallarınızda aynı marka ve aynı alışveriş deneyimini sunabiliyorsunuz.

Sizlere Nebim Haber'in 17. sayısına hoş geldiniz dediğimiz bu kısa yazıda, Nebim'in son dönemde sunduğu tüm yenilikleri özetlemek imkansız. Ancak, özellikle dergimizin ilerideki sayfalarında bahsettiğimiz versiyon yükseltme ve Hotfix yükleme ile ilgili yenilikleri, ürün tahsisat, tanımlama ve mağazalar arası transfer yeteneklerini, optik ve çeyiz sektörlerine yönelik yeni uygulamaları, indirim kampanyası yeniliklerini, satış ürün ağacı ve yeni dinamik ürün konfigüratörü uygulamalarını, gelişmiş ithalat ve ihracat dosya takibi yeteneklerini, yeni maliyet düzenleme yeniliklerini, perakende müşteri segmentasyonu yeteneklerini, rapor kullanım kolaylığı ve performans iyileştirmelerini, NebimExtra rapor galerisinden de indirip kullanabileceğiniz yeni raporları, veri ambarında Tabular Edition desteğini ve QlikView tabanlı yeni iş zekası uygulamalarını Aköden geçirmenizi ve ayrıca Nebim Akademi'de yayınladığımız kısa tanıtım videolarını izlemenizi öneriyoruz.

Bir sonraki Nebim Haber’de tekrar görüşmek ümidiyle.



Nebim Ege Bölgesi Gold Çözüm Ortağı Giltaş Müşterileri ile Buluştu



Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş, Nebim ile birlikte düzenlediği etkinlik kapsamında İzmir Swiss Otel'de müşterileri ile buluştu. Açılış konuşmasını Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı'nın yaptığı etkinlikte, Nebim V3'ün YN ÖKC ile entegrasyonu, e-Arşiv uygulamaları ve Nebim V3'ün geliştirilen yeni uygulamaları katılımcılar ile paylaşıldı. Taşçı'nın sahneye davet ettiği Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu; e-Fatura ve e-Defter ile başlayan e-Dönüşüm sürecinden, Nebim'in geliştirdiği yeniliklerden, değişen müşteri kitlesinden, "omni-kanal" ve "omni-müşteri" kavramlarından bahsetti.

e-Arşiv ve YN ÖKC Geçiş Yöntemleri

Nebim Pazarlama Müdürü Abdullah Bekmezci seminerde; e-Arşiv ve YN ÖKC ile ilgili Nebim çözümlerinden, hangi iş ortakları ile nasıl entegrasyonlar gerçekleştirdiklerinden bahsetti.

BR Giyim: "Siz isteyin Nebim yapsın."

Etkinliğin ikinci bölümü Giltaş Yönetim Kurulu Üyesi Feyzullah Oktay'ın konuşması ile başladı. Oktay, Boyner Grup firması BR Giyim Mali İşler Direktörü Ünsal Cömertsever'i sahneye davet etti. Cömertsever; Nebim V3'ü tercih etme nedenlerinden, Nebim ile gerçekleştirmek istedikleri projelerden bahsetti. Sunumunu "Siz isteyin Nebim yapsın" cümlesi ile sonlandırdı.

Nebim V3 Gelişmeye Devam Ediyor

Nebim V3 Uzmanı Tançel Coşanay sahneye çıkarak önde gelen Nebim V3 versiyon yeniliklerini katılımcılar ile paylaştı. Coşanay'dan sonra; CPM Ürün Yöneticisi Meral Güngör, Nebim V3 Veri Ambarı ve İş Zekası uygulamalarındaki yenilikleri katılımcılara aktardı.

Nebim Ankara'da Müşterileri ile Buluştu



Nebim Ankara'da düzenlediği etkinlik kapsamında, Holiday Inn'de müşterileri ile buluştu. Açılış konuşmasını Nebim Ankara Bölge Koordinatörü Serkan Yalçın'ın yaptığı etkinlik içeriğinde, Nebim V3 ERP'nin Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar (YN ÖKC) ile entegrasyonu, e-Arşiv uygulamaları ve Nebim V3'ün geliştirilen yeni uygulamaları katılımcılara etraflı olarak tanıtıldı. Serkan Yalçın'dan sonra sahne alan Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı, kurumsal ve KOBİ segmentlerinde 1300'ün üzerinde Nebim V3 kullanan firma olduğu bilgisini verdi. Geçen yıla kıyasla %36.8 oranında bir büyüme yakaladıklarını ifade etti. Nebim V3'ü kullanan önemli markalara da değinen Taşçı; firmalar ile gerçekleştirdikleri verimlilik ölçüm programlarından, çekilen eğitim videolarından ve bu videolara ulaşılacak, şu an itibarıyla 500'ün üzerinde kullanıcısı olan Nebim Akademi portalından bahsetti.

Konuşmasının ardından Taşçı'nın sahneye davet ettiği Nebim Pazarlama Müdürü Abdullah Bekmezci ilgiyle dinlenen sunumunda; e-Fatura ve e-Defter ile başlayan e-Dönüşüm sürecini açıkladı. Bu süreçte yönelik olarak Nebim'in geliştirdiği son yeniliklerden bahsetti. Bekmezci; aynı zamanda YN ÖKC kullanımı ve e-Arşiv ile ilgili geliştirilen üç senaryoyu uygulamalı şekilde katılımcılar ile paylaştı. Bekmezci'den sonra ise konuşmasını sunmak üzere sahne alan Nebim V3 Uzmanı Tançel Coşanay, önde gelen Nebim V3 versiyon yeniliklerini katılımcılara ayrıntıları ile aktardı. İlgiyle dinlenen konuşmalar, katılımcılar açısından merak edilen pek çok konunun açıklığa kavuşmasını sağladı.



Reyhan Mörekli
Pazarlama İletişim Yöneticisi

Nebim, IDC Perakende, Üretim, e-Ticaret Teknoloji Konferansı'na Sponsor Olarak Katıldı



Nebim, İstanbul Wyndham Grand Levent Otel'de IDC tarafından düzenlenen Perakende, Üretim ve e-Ticaret Teknoloji Konferansı'na sponsor oldu. Etkinlikte Nebim ve İpekyol "Pratikte Omni-Channel" konulu ortak bir sunum gerçekleştirdi. Açılışı yapan Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu, e-Fatura ve e-Defter ile başlayan e-Dönüşüm sürecinden, Nebim'in geliştirdiği yeniliklerden, değişen müşteri kitlesinden, "Omni-kanal" ve "Omni-müşteri" kavramlarından bahsetti.

Sunum konusu olan Omni-Channel kavramına değinen İpekyol Bilgi Teknolojileri Lojistik Direktörü Şevket Çelikkanat, İpekyol olarak pratikte neler yapıldığını şu şekilde özetledi: "Aslında 100 kapısı olan 100 mağazamız var, ama biz tek bir mağazayız. Bu bakış açısı aslında Omni-Channel kavramının ana fikri. Müşteri hangi kapıdan girerse girsin, diğer bütün kapıları arkasındaki fırsatlara eşit derecede hak kazanabilmeli. Bu konuda ilk olarak 2012'de internet sitesi açtık. Ürün kartları, fiyat yapısı, mağaza entegrasyonları Nebim'den sisteme geldi. Sitemizi oluştururken internetten satışı yapılan ürünün iadesini mağazalardan almaya karar verdik. Bu bilgiyi Nebim'e satış olarak kaydettik ve müşteri mağazaya gittiğinde kolaylıkla iade alınabildi. Mayıs 2013 itibarı ile bütün sitelerimiz internet üzerinden mağazadaki stoğu satılabilir duruma geldi. Ayrıca özel web sitesi uygulamaları ile artık mağazada müşteri kaybetmiyoruz. Bir yandan da İpekyol Kart uygulamasına başladık. Hem kazanılabilir hem kullanılabilir puanların bir arada ve internet sitesinden çalışmasını hedeflemiştik ki başarılı bir şekilde çalışıyor. Müşteri verileri Nebim'de tutulup e-Ticaret sitesine entegre ediliyor."

Nebim, İTKİB İTA Eğitimlerinde Yerini Aldı



İTKİB İTA tarafından, hazır giyim sektörünün gelişimine katkıda bulunmak amacı ile, oldukça yoğun bir içerikle "Hazır Giyim Sanayiinde Tasarım ve Koleksiyon Süreç Yönetimi" konulu bir eğitim çalışması düzenlendi. Tekstilpark konferans salonunda düzenlenen yüksek katılımlı eğitimde, deneyimli ve konusunda uzman eğitmenler tarafından, hazır giyim firmalarında başından sonuna bir koleksiyonun nasıl hazırlanması gerektiği, başarılı tasarım çalışmalarının hangi ilkelerle nasıl yapılabileceği konularında, çok değerli ipuçları sunuldu.

İTKİB İTA tarafından organize edilen ve hazır giyim sektörü açısından büyük değer taşıyan eğitim çerçevesi içerisinde görev üstlenerek yerini alan Nebim; Nebim V3 Üretim İş Emri Süreç Takip Uygulaması ile, firmaların üretim ve sipariş aşamalarından başlayıp tüm aşamaları en düşük risk ile planlayabilmeleri konusunun tüm detaylarını ve inceliklerini katılımcılara aktardı. Söz konusu eğitimin ilk bölümü, Marmara Üniversitesi öğretim üyesi Doç. Dr. Vedat DAL'ın ilgi çeken sunumu ile başladı. İkinci bölümde ise, Nebim İş Geliştirme ve Üretim Proje Müdürü ve SMMM Yılmaz Akgül, Nebim üretim süreçleriyle ilgili ayrıntılı bilgileri katılımcılarla paylaştı. Katılımcıların dikkatle notlar alarak takip ettikleri derslerde merak edilen tüm konular masaya yatırıldı ve sorularla eğitmenlere yönlendirildi. İnteraktif ve katılımcı bir anlayışla süren eğitimde, Nebim V3'ün süreçlerde üstlendiği rol detaylı şekilde ortaya kondu. Katılımcılar açısından çok verimli geçen süreçte, üretim iş emirleri ve takip uygulamaları tüm yönleri ile açıklığa kavuştu.

Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş Fuarlarda Yerini Almaya Devam Ediyor



Fuarlardaki yoğun etkinliği göze çarpan ve aynı tempoda çalışmalarına devam eden Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş; IF Wedding 2016'da ve 39. İzmir Ayakkabı ve Çanta Fuarı Shoexpo'da yerini aldı. Söz konusu fuarlarda, standı ile ilgi topladı. Gelinlik, damatlık ve abiye giyim sektörünün kalbinin attığı, katılımcı ve ziyaretçilerine kusursuz hizmet sunan IF Wedding 2016'da, Giltaş standını ilgi ile ziyaret eden fuar katılımcıları, hem genel olarak Nebim çözümleri hakkında bilgi aldılar, hem de Giltaş uzmanları ile fikir alışverişinde bulundular.

Diğer yandan, 7-10 Mart tarihleri arasında İzmir'de düzenlenen, dünyanın çeşitli ülkelerinden ve farklı illerden pek çok profesyonel ziyaretçiye ev sahipliği yapan Shoexpo ise, sektör temsilcilerine yenilikleri ve gelecek sezon modasını bir arada görme olanağı sundu. Yeni ticari bağlantılar kurulmasına, farklı coğrafyalar arasındaki alışverişin yaygınlaşmasına, çeşitli diyalogların gelişmesine kapı açan ve bu sayede sektörüne büyük ivme kazandıran Shoexpo, tüm katılımcılar ve ziyaretçiler açısından her yönüyle dolu ve verimli geçti.

Giltaş'ın özenle hazırlandığı Shoexpo'daki standını ziyaret eden katılımcılar ise, aynı zamanda Nebim çözümlerini tanıma imkanı buldular. Stanttaki yetkililerden merak ettikleri konular hakkında detaylı bilgiler aldılar. Giltaş ve Nebim için önemli görüş, beklenti ve önerilerini ileterek, geleceğe ışık tutacak veriler sağladılar. Fuar katılımları sayesinde, kurulan ticari bağlantılar içerisinde gücünü daha da artıran Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş, Nebim çözümlerinin kullanıcıya ulaşmasında üstlendiği etkin rolü, bir kez daha ortaya koydu.

Nebim Çözüm Ortakları Delfin ve Techiz Uluslararası AYMOD Fuarı'na Katıldı



Ayakkabı üreticilerini, tedarikçilerini, distribütörlerini ve tasarımcılarını CNR Expo çatısı altında bir araya getiren AYMOD Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı, 20 ülkeden 400 firmanın katılımıyla düzenlendi. Avrupa'nın üçüncü büyük ayakkabı moda fuarı olan fuarda, **Nebim Gold Çözüm Ortağı Delfin ve Nebim Silver Çözüm Ortağı Techiz** de yerini aldı. AYMOD'un kalabalık ve ilgili katılımcı kitlesi her seferinde olduğu gibi bu defa da sektörün hareket kazanması adına önemli bir sinerjinin doğmasına imkan verdi. Sektörün öncü firmalarının katılarak boy gösterdiği, gelişimlerini paylaştıkları fuarda ziyaretçiler Delfin ve Techiz standlarını ilgiyle ziyaret ederek Nebim çözümleri hakkında sorular sorarak ayrıntılı bilgiler aldılar. Aynı zamanda Nebim ve Hugin iş birliği ile YN ÖKC'ye nasıl hazırlanmaları gerektiği konusunda ayrıntılı bilgi ve açıklamalara ulaştılar. Standlarda yeni diyalogların kurulması, yeni iş bağlantılarının gerçekleşmesi, bilgi havuzunun biraz daha genişlemesi dikkat çekti. Katılımcı Çözüm Ortakları, bir yandan Nebim'le olan iş birliklerinin gücünü tazelerken, bir yandan da gelecek hedefleri doğrultusunda verimli bir sürece imza attılar.



Nebim, KMD Perakende Teknolojileri Sempozyumu Ana Sponsorları Arasında Yerini Aldı



Kategori Mağazacılığı Derneği KMD tarafından, Ekim ayında Wyndham Grand Levent Hotel'de düzenlenen KMD Perakende Teknolojileri Sempozyumu, teknoloji sağlayıcıların buluşma noktası oldu. Sektörün güncel konuları ve yakın geleceğe dair çeşitli stratejiler sempozyumda tartışıldı. Etkinlikte perakendeciler, yeni teknolojik gelişmelerden haberdar olma, yeni çözümleri öğrenme ve uygulama örneklerini inceleme fırsatı yakaladılar. Her geçen gün sayıları ve beklentileri artıp çeşitlenen tüketicilerin, hizmet standartları da yükseldiğinden, artan hizmet beklentilerini ve çok yönlü kalite arayışlarını karşılamak için güçlü bir altyapı gerekliliği ortaya çıktı. Özellikle bilişim teknolojilerine ilişkin bilgi ve donanımın zenginleşmesi ihtiyacı belirdi. Temel vizyon olarak bu gelişimleri dikkate alan Kategori Mağazacılığı Derneği, söz konusu sempozyum gibi çalışmalarla konuya duyarlılığını ortaya koydu.

Nebim de, perakende ve bilişim teknolojileri tedarikçilerini bir araya getirmeyi hedefleyen sempozyum etkinliğine ana sponsor olarak katıldı. Toplamda beş farklı oturumdan oluşan ve bir "network" ortamının kurulmasını sağlayan sempozyumda "A'dan Z'ye Alışverişçi Jenerasyon" başlıklı oturumun açılış konuşması, Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu tarafından gerçekleştirildi. Sektörel sorunların asgari düzeye inmesini ve yeni projelere olanak sağlanmasını amaçlayan sempozyum kapsamında yer verilen "Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar Perakendeye Nasıl Entegre Edilecek" konulu oturumda ise, Nebim ile iş birliği içerisinde olan Hugin Genel Müdürü Vedat Nommaz sunumu ile yer aldı.

Nebim Gold Çözüm Ortağı Delfin ile OTİAD'tan Ortak e-Dönüşüm Semineri



OTİAD üye firmalarına yönelik olarak, OTİAD ve Nebim Gold Çözüm Ortağı Delfin Yazılım iş birliği ile başarılı bir "e-Dönüşüm" semineri düzenlendi. OTİAD'ın merkezinde gerçekleşen seminerde söz alan Nebim Çözüm Ortağı Yöneticisi Fatih Taşkiran, mesleki sorunların çözümü adına yepyeni bir döneme girildiğini, tüm dünyada iletişim ve bilgi teknolojilerinin büyük bir hızla değiştiğini ve mesleğin de bundan büyük ölçüde etkilendiğini ifade etti. Aynı zamanda, e-Beyan ile başlayan mesleki uygulama değişikliklerinin, e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv, e-Yazarkasa ve e-Tebliğat ile devam ettiğine dikkat çeken Taşkiran; "e-Defter, e-Fatura gibi uygulamalar, haksız rekabetin önlenmesinde de önemli bir dönemin başlangıcı olacaktır. Bizim önceliğimiz, mesleğin ve meslektaşın sorunlarını çözmek için kalıcı adımlar atarak, mesleki itibarın artmasına katkı sağlamaktır. Dolayısıyla, A'dan Z'ye tüm süreçlerinizi Nebim V3 ile takip edebilir, bu değişim sürecine kolaylıkla uyum sağlayabilirsiniz." şeklinde konuştu.

Oldukça yoğun geçen ve Nebim Gold Çözüm Ortağı Delfin ürün uzmanlarının da katıldığı seminerde; e-Defter, e-Fatura ve e-Arşiv ile devam eden e-Dönüşüm süreci, YN ÖKC'ler ve Nebim V3 ERP entegrasyon yöntemleri katılımcılar ile paylaşıldı. Söz konusu başlıklara ilişkin olarak, katılımcıların yolunu açacak ve işlerliklerini artıracak kritik bilgiler sunuldu. Merakla yöneltilen sorular cevaplandı ve yeniliklere adaptasyon konusunda çok önemli bir fırsat değerlendirilmiş oldu. Seminerin katılımcıları, teorik açıklamaların yanı sıra, Nebim çözümlerini uygulamalı olarak da görme ve yakından tanıma fırsatını yakaladılar.

Nebim, İzmir 4. Uluslararası Bilişim Hukuku Kurultayı'na Sponsor Olarak Katıldı



İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin ev sahipliğini yaptığı ve İZFAŞ ile Türk Bilişim Derneği'nin iş birliği ile düzenlenen Uluslararası Bilişim Hukuku Kurultayı, bu yıl ilk defa olarak Fuar İzmir'de gerçekleştirildi. Kurultay, 12 - 14 Mayıs 2016 tarihleri arasında dördüncü kez düzenlendi.

Kurultay önemli bir misyon üstlenerek, hukuk ve bilişim alanında çalışan, değer üreten birçok profesyoneli İzmir'de bir araya getirdi. Günümüzde sürekli olarak gelişen bilişim sektöründe ortaya çıkan yeni hukuki gereksinimler ile bu gereksinimlerin uygulama prensipleri, kurultaydaki bir panelde tüm yönleri ile ele alındı. Çeşitli panel, seminer ve çalıştayların yer aldığı kurultayda, çeşitli bilimsel bildiriler de hazırlandı. Türkiye'de bilişim ve hukuk alanında karşılaşılan yeni sorunlara ışık tutması, çözümler önermesi, fikirler geliştirmesi ve sektörü bir araya getirmesi açısından büyük önem taşıyan kurultaya Nebim de sponsor kimliği ile büyük destek verdi.

Bilişim sektöründeki yenilik ve gelişmelerin ön planda tutulduğu, baz alındığı ve "Bilişim Hukuku" uygulamalarının tartışıldığı kurultay kapsamında Nebim Pazarlama Müdürü Abdullah Bekmezci; başarılı e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv geçişlerinden bahsetti. Bekmezci, özellikle Nisan 2016 tarihi itibarıyla devreye giren YN ÖKC geçişlerini ayrıntılı şekilde katılımcılara aktardı. Bekmezci aynı zamanda, tüm bu yasal mevzuat zorunluluklarının mağazalarda yerine getirilirken, Nebim V3 POS'un kampanyadan CRM'e çok fonksiyonlu bir yapı ile aynı platform üzerinde entegre çalıştırılabildiğini de sözlerine ekledi.

Nebim, BMD Birleşmiş Markalar Derneği "Hedef, Dünya" Etkinliğine Sponsor Oldu



Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) tarafından, İstanbul Raffles Hotel Zorlu Center'da yarım gün süren, "Hedef, Dünya" başlıklı bir etkinlik düzenlendi. Yurt dışına açılım vizyonu ile, hedef ülkeler hakkında geliştirilen öngörülerin yeniden ele alınıp şekillendirildiği söz konusu toplantıya Nebim de sponsor olarak katıldı.

Markaların yurt dışına açılmasının büyük ölçüde hız ve önem kazandığı bu son dönemde, firmalar için daha kritik hale gelen konulardan biri de şüphesiz teknolojik altyapı unsuru. Markalar, büyük bir pazar haline gelen yurt dışı ortamındaki çeşitli satış noktalarını da Türkiye'deki gibi yakından kontrol altında tutabilmek, gerektiği şekilde raporlayabilmek ve buna göre hızlı aksiyon alabilmek istiyorlar. Yurt dışı yatırımlarını maksimum verimliliğe ulaştırmak adına, etkinliklerini garanti edecek çözüm arayışlarına giriyorlar. Teknolojinin her alanda belirleyici unsur haline geldiği de dikkate alındığında, markalar için iş süreçlerini denetimli bir yapı içerisinde yönetebilecekleri, yüksek teknoloji bir altyapıya sahip olmaları artan bir önemle ön plana çıkıyor.

Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu da BMD "Hedef, Dünya" etkinliği içerisinde sunum yapmak üzere yer aldığı oturumda, son teknolojinin kullanıldığı bir altyapı ile geliştirilen Nebim V3 ERP aracılığı ile firmalara sundukları avantajları ayrıntıları ile paylaştı. Konunun bir diğer önemli boyutuna temas ederek, aynı platform üzerinden, farklı ülkelerde, farklı dillerde ve farklı yerel çözümler ile entegre çalışma olanakları hakkında ilgi çeken bilgiler sundu.

Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz EVTEKS Fuarı'nda Yerini Aldı



Düzenlendiği her yıl, dünya çapında önemli yankılar uyandıran EVTEKS İstanbul Ev Tekstili Fuarı, 17-21 Mayıs 2016 tarihleri arasında CNR Expo Yeşilköy'de 22'inci defa gerçekleştirildi. Türkiye'de yıldızı gittikçe parlayan ve ev tekstil sektörünün en geniş platformu özelliğine sahip olan EVTEKS Fuarı'nda, Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz da yerini aldı.

Ev tekstil sektöründeki tüm yeniliklerin özenle sergilendiği EVTEKS İstanbul Ev Tekstili Fuarı, kapılarını sektörünün tüm ilgililerine açtı. ITF İstanbul Fuarcılık organizasyonu ile, Türkiye Ev Tekstili Sanayici ve İş Adamları Derneği (TETSIAD) iş birliğinde yapılan EVTEKS İstanbul Ev Tekstili Fuarı, sektöre ivme kazandıracak paylaşımlara sahne oldu. Gerek dünyada ve gerekse Türkiye'de ev tekstil alanında söz sahibi olan, önemli yer edinmiş, kendini ispatlamış iki binin üzerindeki marka, fuarda 2017-2018 ev tekstil modasına ve gelişmelerine yön verecek yeniliklerini, trendlerini sergilediler. Tülden perde sistemlerine, banyo ürünlerinden uyku ve yatak odası tekstiline, döşemelik ürünlerden mutfak ve yemek odası tekstiline kadar çok geniş bir ürün yelpazesine ev sahipliği yapan EVTEKS İstanbul Ev Tekstili Fuarı, 160 bin metrekarelik oldukça geniş bir alanda etkinliğini ortaya koydu.

EVTEKS İstanbul Ev Tekstili Fuarı'nın yoğun katılımcı kitlesi, Turkuaz Yazılım standını ilgi ile ziyaret ederek; Nebim'in sektörel çözümlerini, yeniliklerini ve Nebim V3 ERP'nin Yeni Nesil ÖKC Entegrasyon yöntemlerini keşfetme şansını yakaladılar. Standta kurulan diyaloglar sayesinde hem gelişmeler ve yenilikler, hem de sektörün geleceğine dair önemli fikirler paylaşıldı.

Nebim, Güncel Gelişmeleri e-Haberlerle Paylaşıyor

Türkiye'nin yenilikçi ve öncü yazılım firması olarak, her geçen gün ürünlerini ve hizmetlerini geliştiren Nebim, müşterilerine ve sektörün tüm ilgililerine e-Haberlerle ulaşıyor. Böylece kaydettiği gelişmelerden ilgilileri tam zamanında haberdar ederek, ilk bilen olmalarını sağlıyor.

Nebim, e-Haberlerinde pek çok önemli konuyu gündeme taşıyor. Sektör liderleri ile yapılan röportajlar, haber içeriklerinde yer alarak okuyuculara yeni açılımlar sağlıyor. Etkinlikler, katılım bilgileri ve konuları ile ayrıntılı olarak bildiriliyor. Nebim'in düzenlediği eğitimler yine e-Haberler içerisinde yerini alıyor. Nebim Akademi'deki yeni videolar yayına girer girmez dikkate sunuluyor. Ayrıca, Nebim'le ve sektörle ilgili olarak basına yansıyanlar alıntılanıyor.

Nebim'in ve sektörün nabzını siz de e-Haberlerle günün gününe tutabilirsiniz.

Tüm Nebim e-Haberler >



**Yeniliklerden anında haberdar
olmak için, e-haber'e üye olun!**

Üye olmak için www.nebim.com.tr/uyeol adresini ziyaret edebilirsiniz.

Nebim Youtube Kanalı ve Facebook Sayfası ile Sosyal Medyada İlgi Görmeye Devam Ediyor

Nebim Facebook sayfası, tüm Nebim Çözüm Ortaklarına ve kullanıcılarına, Nebim'e ilişkin tüm haberleri, gelişmeleri ve üretilen yenilikleri yakından takip etme imkanı veriyor. Nebim Youtube kanalının sunduğu zengin videolar ile, Nebim seminerleri ve Nebim kullanıcılarının yorumları rahatlıkla izlenebiliyor.

Siz de Nebim'in Youtube ve Facebook sayfasına www.nebim.com.tr adresinden ulaşabilir, sosyal medyadaki etkinliği sayesinde, tüm yeniliklerden anında haberdar olabilirsiniz!



www.nebim.com.tr



<http://www.facebook.com/nebimneyir>



[nebim neyir](http://www.youtube.com/nebimneyir)

En çok izlenen videolarımız:



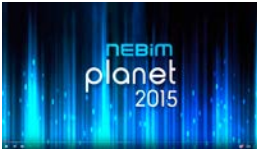
Nebim Antalya Çözüm Ortakları Zirvesi 2016



Nebim Bloomberg TV



Nebim, Bloomberg TV'ye verdiği röportajda Türkiye'deki perakende sektörünü değerlendirdi.



Nebim Planet 2015



Nebim Planet 2015 Sedat Taşçı



Nebim Planet 2015, e-Dönüşüm Sürecinde Nebim Çözümleri Murat Demiroğlu



Nebim Planet 2015, Nebim e-Arşiv ve YN ÖKC Geçiş Yöntemleri Abdullah Bekmezci



Nebim Planet 2015, Nebim V3 Veri Ambarı ve İş Zekası Yenilikleri Meral Güngör



Nebim Planet 2015, Nebim V3 Gelişmeye Devam Ediyor Özgür Dener



Nebim Planet 2015, Faik Sönmez - Nebim ile e-Arşiv'e Geçiş Murat Elmas



Nebim Planet 2015, Skechers (Olka) Nebim V3 İş Zekası Uygulaması Ceyhan Tolungüç



İpekyol ve Nebim Pratikte Omni Channel



Basında Nebim

Milliyet Gazetesi

YERLİ YAZILIM FİRMASI NEBİM
2015 YILINI %36'LIK BİR BÜYÜME İLE KAPADI

Sabah Gazetesi

NEBİM ÇÖZÜMLERİ İLE E-DÖNÜŞÜM
SÜREÇLERİNİZİ KOLAYLIKLA YÖNETİN

Sabah Gazetesi

"NEBİM PLANET 2015" ETKİNLİĞİNDE
NEBİM'İN E-ARŞİV VE YENİ NESİL ÖKC
ÇÖZÜMLERİ TANITILDI

Fortune

TÜRKİYE'NİN YERLİ YAZILIM FİRMASI NEBİM,
FİRMALARIN TÜM İŞ SÜREÇLERİNİ KAPSAYAN
ÇÖZÜMLER SUNUYOR

Hedef Dergisi

İŞ SÜREÇLERİ DİJİTALLEŞME
İLE HIZ KAZANIYOR

Dünya Gazetesi

E-FATURA SÜRECİNDE ERP'LERİN
ENTEGRASYONUNA DİKKAT

Hizmetix Dergisi

NEBİM ÇÖZÜMLERİ İLE E-DÖNÜŞÜM
SÜREÇLERİNİZİ KOLAYLIKLA YÖNETİN

Ekonomist

TÜM İŞ SÜREÇLERİNİ KAPSAYAN
ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ

TIM Report

NEBİM V3, E-ARŞİV VE YENİ NESİL
ÖKC İLE DAHA GÜÇLÜ

Milliyet Gazetesi

NEBİM YENİ NESİL ÇÖZÜMLERİNİ TANITTI

IT PRO

NEBİM, 2014'TE %30 BÜYÜDÜ

IT Network

NEBİM ÇÖZÜMLERİ İLE E-DÖNÜŞÜM
SÜRECİNİZİ KOLAYLIKLA YÖNETİN

Perakende Org

NEBİM, "ÇÖZÜM ORTAKLARI
ZİRVESİ"Nİ GERÇEKLEŞTİRDİ

Tele.com.tr Dergisi

NEBİM, YENİ İŞ ZEKASI ÇÖZÜMLERİNİ
OLIKVIEW ÜZERİNDE GELİŞTİRİYOR

AGSD Moda Dergisi

NEBİM ÇÖZÜMLERİ İLE E-DÖNÜŞÜM
SÜRECİNİZİ KOLAYLIKLA YÖNETİN

Mağaza Dergisi

"NEBİM PLANET 2014" ETKİNLİĞİNDE
NEBİM'İN E-DÖNÜŞÜM VİZYONU TANITILDI

Dünya Gazetesi

E-DÖNÜŞÜM ŞİRKETLERE DE
ÖNEMLİ FAYDA SUNUYOR

Hürriyet Bilişim e-Dönüşüm Eki

MİNİMUM MALİYET VE EFORLA E-DÖNÜŞÜM

IT Network

NEBİM KULLANICILARI E-FATURA SÜREÇLERİNİ
NEBİM ÇÖZÜMLERİ İLE YÖNETİYORLAR

Kariyer Net

ADAYLAR İÇİN İSTİHDAM ÖNCESİ EĞİTİM
DÜZENLENİYOR



Nebim V3

The screenshot displays a web application interface with a sidebar on the left and a main content area on the right. The sidebar contains a list of menu items, including 'Dashboard', 'Users', 'Groups', 'Roles', 'Permissions', 'Settings', and 'Help'. The main content area shows a form for creating or editing a user, with fields for 'Username', 'Email', 'Password', 'Confirm Password', 'First Name', 'Last Name', 'Phone Number', and 'Address'. There are also checkboxes for 'Active' and 'Admin'.

NEBIM

Copyright 2015 Nebim

P

NEBİM planet 2015



NEBİM planet 2015

Nebim V3

NEBİM

“Nebim Planet 2015”
Etkinliğinde Nebim’in
e-Arşiv ve Yeni Nesil ÖKC
Çözümleri Tanıtıldı

NEBİM planet 2015

Perakendeci, toptancı ve üretici firmalara yönelik ERP çözümleriyle sektörün lider yerli yazılım şirketi konumunda olan Nebim; 450'den fazla kişinin katıldığı Nebim Planet 2015 etkinliğini 22 Ekim 2015'de Grand Hyatt İstanbul'da gerçekleştirdi.

Nebim etkinlikte; e-Arşiv iş birliklerini ve Yeni Nesil ÖKC entegrasyon çözümlerini sergileyerek kullanıcılarının 1.1.2016'da kullanımı zorunlu olacak olan Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz (ÖKC) ve e-Arşiv uygulamasına bugünden hazır olabileceklerini gösterdi. Nebim Planet 2015'te demo salonunda kurulan "Nebim Mağaza"sında, Nebim V3'ün e-Arşiv ve Yeni Nesil ÖKC entegrasyonları canlı demolar vasıtasıyla ayrıntılı olarak tanıtıldı. Etkinlik sunumları esnasında canlı olarak Nebim Mağaza'ya bağlanılarak e-Arşiv entegrasyon yöntemleri ve Yeni Nesil ÖKC entegrasyon yöntemleri uygulamalı olarak katılımcılar ile paylaşıldı.

2015'in İlk Dokuz Ayında %29'luk Büyüme

Nebim Planet'in açılış konuşmasını gerçekleştiren Nebim Genel

Koordinatörü Sedat Taşçı; kurumsal ve KOBİ segmentlerinde 1300'ün üzerinde Nebim V3 kullanan firma olduğunu, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %29'luk bir büyüme yakaladıklarını ve yılı %30'un üzerinde büyüme oranı ile kapatmayı hedeflediklerini belirtti. Nebim V3'ü kullanan önemli markalara da değinen Taşçı; firmalar ile yaptıkları verimlilik ölçüm programlarından, her konu için çekilen eğitim videolarından ve bu videolara ulaşabilecekleri şu an itibarı ile 500'ün üzerinde kullanıcı olan Nebim Akademi portalinden bahsetti. Nebim V3 Verimlilik Ölçümü çalışması ile firmaların kullanım verimliliklerini artırmayı hedeflediklerine, bu konuda birçok çalışmanın aynı anda yürüdüğüne değindi. Önümüzdeki dönemde bu çalışmaları daha da artırarak daha verimli ve memnun kullanıcılar hedeflediklerini de belirtti. Eski teknoloji kullanan firmalara

seslenen Taşçı; "e-Dönüşümü desteklemek adına yeni teknolojiye kademeli bir geçiş yapmak gerekli. Bu değişikliği özellikle yapması gereken, fakat zaman bulamayan belli büyüklükte firmalar var. Bu firmaların kademeli olarak yeni teknolojiye geçmelerini öngörüyoruz." şeklinde konuştu. Ayrıca yılbaşı takvim dönemi yaklaştığından, tabi olan firmalar için e-Arşiv projelerinin bir an önce başlamasını ve devamında ÖKC entegrasyonları için geçişlerin kademeli olarak yapılacağını işaret etmiş oldu. Kasım ayında çıkacak olan Nebim V3 versiyonunda önemli ve verimliliği artırıcı birçok yenilik olduğunu da belirtti.

e-Dönüşüm Sürecinde Nebim Çözümleri

Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu sunumunda; e-Fatura ve e-Defter ile başlayan e-Dönüşüm sürecinden, bu süreç için Nebim'in geliştirdiği



Sedat Taşçı
Nebim, Genel Koordinatörü



Murat Demiroğlu
Nebim, Yönetim Kurulu Üyesi



yeniliklerden, değişen müşteri kitlesinden, buna bağlı olarak oluşan “omni-kanal” ve “omni-müşteri” kavramlarından bahsetti. Demiroğlu; “e-Fatura ve e-Defter ile başlayan e-Dönüşüm sürecinin, e-Arşiv ve ÖKC ile devam ettiğini, perakendede bir yandan artık fiyatları internetten araştırılan, karşılaştıran, ürünler ile ilgili yorumları, ürünleri satın almadan sosyal medyadan takip eden, ürünlerle veya alışveriş deneyimiyle ilgili yorumlar paylaşan bir kitle olduğunu, yani perakendecilerin yeni nesil bir tüketici kitlesi ile karşıya karşıya geldiklerini ve onların marka bağımlılıklarını yönetmenin günümüzde daha farklı yaklaşımlar gerektirdiğini ifade etti. Perakende firmalarının kendi müşteri kitlelerinin değişen alışkanlıklarından, firmaların karşılaştıkları yurt dışı rekabetinden, içinde bulundukları coğrafi konumun fırsatlarından da bahseden Demiroğlu, firmaların büyümelerini devam ettirebilmeleri için ipuçları paylaştı. “Dünyada perakendeci firmalar, büyürken genelde üç evreden geçiyorlar. Bunlar metre kare artışı ile büyüme, yani ilave mağaza açışı ile büyümenin sağlanabildiği bir dönem. Buradaki temalar genelde; standardizasyon ve mağaza kanalının nasıl ölçeklenebileceği ile

ilgili konular. Bu şekilde büyüme, Türkiye’de geçtiğimiz 15 yılın gerçeği idi. Ancak günün birinde bu şekilde büyümenin eskisi gibi devam ettirilemeyeceğini görüyoruz. Böyle bir durumda mevcut kaynakları kullanarak, “like for like”, yani “bire bir büyümenin” sağlanabilmesi gerek. Bunun için şirketlerin temaları artık sadece standardizasyon değil, verimlilik artışı, yeni çözümlere dayanan inovasyon ve rekabetten farklılaşmanın yolları olmak zorunda. Daha sonraki büyüme evrelerinde, başka alanlara yatırım yapmak da gerekebiliyor. Bugün Türkiye’deki perakendecilerin önemli bir bölümünün artık metre kare artışının yetmediği, “like for like” büyümenin gerektirdiği evrede olduklarını görüyoruz. Biz de Nebim olarak bu evrede kendilerine yardımcı olmak üzere Nebim V3’ü geliştirdik.” şeklinde konuştu.

e-Ticaret’in müşterilere ulaştırılması için Türkiye’nin önde gelen lojistik firmaları ile yapılan entegrasyonlar, tax-free dünyasındaki değişiklikler, bu değişikliklere adapte olmak için dünyada önde gelen hizmet sağlayıcısı Global Blue ile yapılan entegrasyon, toplu iletişimde Turatel firması ile gerçekleştirilen iş birliği, Elektronik

Ticaret Kanunu’nda yer alan izinli pazarlama kapsamında gerçekleştirilen interaktif SMS entegrasyonları, CRM tarafında yapılan yenilikler, e-Fatura ve e-Arşiv süreci için gerçekleştirilen Bimsa, e-Finans ve FIT/ING Bank iş birlikleri, YN ÖKC entegrasyonunda Hugin iş birliği gibi konular da Demiroğlu’nun etkinlik katılımcıları ile paylaştığı konular arasında idi.

Demiroğlu sunumunu; 2016 yılının gündemi olan e-Arşiv ve ÖKC süreci için firmalara yaptığı öneriler ile sonlandırdı. Firmaların e-Arşiv ve YN ÖKC’lerinin ve satış uygulamalarının iç içe ve entegre çalışıyor olması gerektiğini vurgulayan Demiroğlu, devletin e-Dönüşüm ile ilgili mevzuat kapsamını genişleteceğinden, e-İrsaliye ve e-Ödeme gibi başka e-Dönüşüm uygulamalarının da geleceğinden ve Nebim olarak aynı hizmeti hız kesmeden kullanıcılarına sunacaklarından bahsetti.

e-Arşiv ve YN ÖKC Geçiş Yöntemleri

Demiroğlu sunumunun ardından Nebim Pazarlama Müdürü Abdullah Bekmezci’yi sahneye davet etti. Bekmezci; e-Arşiv ve ÖKC ile ilgili Nebim çözümlerinden, hangi iş ortakları ile nasıl entegrasyonlar

NEBİM planet 2015

Nebim V3 sayesinde, tüm satış kanallarını e-Arşiv uygulamasına, tek ve entegre bir çözüm ile geçirme ve yönetebilme şansına sahipsiniz.

gerçekleştirdiklerinden ve bunları mağazalarda nasıl uyguladıklarından bahsetti. Sunumuna e-Arşiv süreci ile başlayan Bekmezci; "e-Arşiv'den etkilenecek olan taraf yalnızca firmanızın perakende veya e-ticaret mağazaları değil, toptan ve ihracat gibi tüm satış kanalları aynı anda etkilenecek. Bu kanallar eş zamanlı olarak e-Arşiv'e geçmekle yükümlü. Nebim V3 sayesinde, bu kanalların hepsini e-Arşiv uygulamasına, tek ve entegre bir çözüm sayesinde geçirme ve yönetebilme şansına sahipsiniz." şeklinde bilgi verdi.

Konu ile ilgili B2C'den örnek veren Bekmezci; "Bir e-Ticaret satışı gerçekleştiğinde tebliğe göre sipariş üzerinde yer alması gereken; satışın yapıldığı web adresi, ödeme tarihi, firma unvanı, ödeme tipi, ürünün gönderici detayları gibi bilgiler B2C servisi sağlayıcı tarafından Nebim V3

Integrator aracılığı ile Nebim V3'e gönderilebiliyor ve Nebim V3, zorunlu olan bu alanları alarak fatura düzenleme işlemini bu bilgiler ile gerçekleştirebiliyor. Özetle; tüm bu satış işlemlerinizi Nebim V3 entegrasyonunu kullanarak e-Arşiv ve ÖKC'ye uyumlu bir şekilde gerçekleştirebileceksiniz." dedi. Bekmezci, sunumuna Nebim e-Arşiv uygulaması ve geçiş yöntemleriyle ilgili örnek senaryolardan bahsederek devam etti. Sunum esnasında demo odasındaki Nebim Mağaza'ya bağlanılarak verilen örnek senaryolar uygulamalı olarak katılımcılara gösterildi.

Faik Sönmez Nebim V3 e-Arşiv Uygulaması projesini başlattı

Abdullah Bekmezci'nin e-Arşiv'e geçiş konulu sunumunun ardından Nebim Planet 2015 sahnesine, Nebim ve entegratör firma e-Finans ile birlikte

gerçekleştirdikleri e-Arşiv projesinden bahsetmek üzere Faik Sönmez Mali İşler Müdür Yardımcısı Murat Elmas davet edildi. Elmas; "Gelir idaresi başkanlığından gelen bilgiye göre e-Arşiv çalışmalarımız başladı. e-Arşiv faturasında bizi en çok etkileyen perakende müşteriler kısmı oldu. Bütün vergi mükellefi olmayan nihai tüketicilere 1.1.2016 tarihinde zorunluluk kapsamında e-Arşiv faturası düzenliyor olacağız. Bu sürecin en önemli faydası tamamen kağıt işine son verilmesi olacak."dedi. 10 yıldır Nebim Winner kullanıcısı olduklarını belirten Elmas, 2015 yılında Nebim V3'e geçtiklerini ve Nebim V3 ile e-Fatura ve e-Defter uygulamalarına geçiş süreçlerini sıkıntı yaşamadan atlattıklarını söyledi.

e-Arşiv tarafında entegratör firma olarak e-Finans ile iş birliği yaptıklarını belirten Elmas,



Abdullah Bekmezci
Nebim, Pazarlama Müdürü



Murat Elmas
Faik Sönmez, Mali İşler Müdür Yard.



Özgür Dener
Nebim, İş Analisti

çalışmalarının devam ettiğinden ve 1.1.2016'yı beklemeden Kasım ayı içinde tüm lokasyonlarında e-Arşiv faturalarına geçeceklerinden bahsetti. Bu süreçte Nebim V3 tarafında yapılması gereken e-Arşiv ile ilgili üç basit parametre olduğunu belirten Elmas, Nebim V3 tarafında sürecin basit ve hızlı ilerlediğini söyledi. Ayrıca Elmas özel entegratör olarak e-Finans tarafında da faturalar oluşturmamız için son derece basit bir ekran sunulduğunu anlattı. Özetle; hem Nebim hem de e-Finans tarafında bizlere sunulan kolaylıklar ve destek sayesinde e-Arşiv faturalarımızı yönetebileceğimiz bir platform sunuldu.

e-Arşiv ve Yeni Nesil ÖKC Entegrasyon Yöntemleri Canlı Demolar

Faik Sönmez Mali İşler Müdür Yardımcısı Murat Elmas'ın sunumunun ardından yeniden sahneye çıkan Abdullah Bekmezci, YN ÖKC kullanımı ve e-Arşiv ile ilgili dört senaryoyu paylaştı.

Nebim V3 POS Kullanarak YN ÖKC'den Mali Onaylı Fiş Basımı

Katılımcılara uygulamalı olarak sunulan birinci senaryo, Nebim V3 POS üzerinden mağazada satış yapılarak YN ÖKC cihazından mali onaylı fiş basımı yöntemi

oldu. Nebim V3 POS ve YN ÖKC banka kredi kartı entegrasyonu kapsamında Nebim V3 POS'da oluşturulan satış fişi toplam tutarının YN ÖKC'ye otomatik olarak gönderildiği ve kasiyerin YN ÖKC üzerinde herhangi bir tutar girişi yapmadan ödeme işlemini başlattığı, aynı şekilde YN ÖKC cihazında tamamlanan ödeme işleminin ardından ödeme şeklinin Nebim V3 POS'a otomatik olarak gönderildiği katılımcılara gösterildi.

Nebim V3 POS Kullanarak Matbu Form Fatura ve Bilgi Fişi Basımı

Nebim Mağaza'da katılımcılara uygulamalı olarak sunulan ikinci senaryo; e-Arşive tabi olmayan firmaların, bugün olduğu gibi, Nebim V3 POS üzerinden matbu fatura düzenlemeye devam ederken, 1.1.2016'da kullanımı zorunlu olacak olan YN ÖKC'den nasıl fatura bilgi fişi basımı yapabildikleri ile ilgili yöntem oldu. YN ÖKC'deki bilgilerin, güncel mevzuata göre, satış esnasında Nebim V3 POS entegrasyonu sayesinde faturaya nasıl aktarıldığı da canlı olarak gösterildi.

e-Arşiv'e Tabi Firmalar için e-Arşiv Faturası ve YN ÖKC'den Bilgi Fişi Basım

Katılımcılar ile paylaşılan üçüncü senaryo ise; Nebim V3 POS

üzerinden e-Arşiv faturalı satış yapıldığında, e-Arşiv faturasının düzenlenmesi ve YN ÖKC'den e-Arşiv bilgi fişi basımı oldu. YN ÖKC tarafından üretilen ve mevzuata göre e-Arşiv faturası üzerinde olması gereken ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, doküman tarihi, doküman numarası ve ödeme bilgilerinin, satış esnasında Nebim V3 POS entegrasyonu sayesinde e-Arşiv faturasına nasıl aktarıldığı da canlı olarak gösterildi.

Nebim V3 ile Entegre Reyonda Mobil Satış

Demo salonunda oluşturulan Nebim Mağazasından katılımcılara sunulan son senaryoda; yoğun indirim günlerinde mağazalarda yaşanan yoğunluğu engellemek amacıyla kasa çoklamak ve reyonda müşteri yanında satış işlemi gerçekleştirebilmek için, mobil EFT-POS özellikli YN ÖKC üzerinde Nebim V3 ile anında entegre satış işlemlerinin gerçekleştirildiği yöntem oldu. Demo odasında oluşturulan Nebim Mağazası içerisinde paylaşılan uygulamalı yöntemlerin ardından tekrar sahneye gelen Murat Demiroğlu katılımcılara, mevzuatın kendilerine etkilerini öğrenmeleri ve değişiklikleri devamlı takip etmeleri konusunda önerilerde bulundu. e-Arşiv uygulamasına geçişte e-Ticaret, perakende, toptan ve ihracat gibi, tüm satış kanallarının göz önünde bulundurulmasının öneminin altını çizen Demiroğlu, ERP yazılım geliştiricisinin, e-Arşiv özel entegratörünün, e-Ticaret hizmet sağlayıcısının, tax-free hizmet sağlayıcısının, lojistik ve kargo hizmet sağlayıcıların birbirleriyle entegre olmalarının şart olduğunu vurguladı.



Meral Güngör
Nebim, Ürün Yöneticisi



Ceyhan Tolungüç
Olka, Mali İşler Direktörü

NEBİM planet 2015

Nebim V3'ün esnek indirim kampanyaları, e-Arşiv, YN ÖKC, tax free ve harici sadakat yönetimi entegrasyonlarıyla Türkiye'nin fonksiyonel olarak en zengin POS çözümünü hazırlamış olduk.

Nebim V3 Gelişmeye Devam Ediyor

Nebim Planet'in öğleden sonraki ikinci bölümü, Nebim İş Analisti Özgür Dener'in sunduğu, Nebim V3 versiyon yenilikleri sunumu ile başladı. Nebim CPM Ürün Yöneticisi Meral Güngör'ün Nebim V3 CPM yenilikleri sunumu ile devam eden etkinlik, Olka firması Mali İşler Direktörü Ceyhan Tolungüç'ün sunumu ile sona erdi. İkinci bölümün ilk sunumunda Dener, önde gelen Nebim V3 versiyon yeniliklerini katılımcılar ile paylaştı.

Nebim V3'ün çok değişik kampanyalara hızla ayarlanabilen yapısı sayesinde HOPİ ve PARO ile bir önceki versiyonda entegre olduğuna değişen Dener, Nebim V3'ün Kasım versiyonu ile de Zubizu ile entegre olduğuna ve böylece Türkiye'nin önde gelen üç loyaltı servisi ile entegre bir yapı

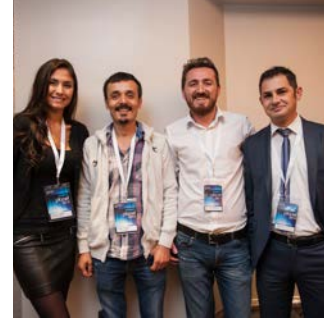
oluşturduğuna değindi. Dener, CRM ve indirim kampanyaları ile ilgili diğer yenilikleri şu şekilde değerlendirdi; "Kampanyalar ile ilgili ciro analizleri kısmında sizlerden aldığımız feedback'ler doğrultusunda, tutulan verileri artırarak fazladan veri tutmaya başladık. Böylece artık; analizler daha detaylı yapılabilecek ve devam eden çalışmalarımız sonucunda bu verilere veri ambarından da ulaşmanız sağlanacak. Buna ek olarak mağazalarda müşterilerin verilerini doğru toplamak önemli bir süreç oldu. Biz de bilgileri mağazalarda müşterilerden toplarken kolaylık olması için koşullu olarak, belli şartlara uyan kişilerden belli alanları zorunlu olarak alacak bir yapı tasarladık." "Bunun yanı sıra artık müşterilere onaylı SMS göndermek gereken bir dünyadayız. Yeni e-ticaret kanunu kapsamında

müşterilerinize e-posta gönderebilmek için Opt-in - Opt-out takibinin yapılması gerekli. Bu nedenle SMS'leri doğru kişilere, doğru zamanda iletmek daha da önem kazandı. Artık Nebim V3 POS üzerinden müşterilerinize kasiyer tarafından anlık olarak Opt-in SMS'i gönderilebilecek ve merkezden bu bilgiler kolaylıkla takip edilebilecek."

"Ayrıca izinli pazarlama kapsamında Turat ile yaptığımız internaktif SMS servisleri entegrasyonu sayesinde Nebim V3'e eklenen marka desteği özelliğini kullanarak aynı tüzel kişiğe ait birden fazla tabelaya sahip mağazalarınız için SMS onaylarını marka bazında alabileceksiniz."

Dener sunumuna tax-free ve Global Blue entegrasyonu ile devam etti; "Yeni versiyonla birlikte; 1.1.2016'da e-Faturaya tabi firmalarda tax-free ve ihracat





faturası düzenlerken kullanımı zorunlu olacak olan e-Fatura uygulamasını desteklemek üzere Nebim V3 POS'un Global Blue ile online entegrasyonunu gerçekleştirdik.”
“Ayrıca, ithalat dosyası düzenleme ile başlayan; sipariş, ASN, fatura, gümrükten mal çekme ile devam eden ve maliyet düzenleme, dosya kapatma ve muhasebe entegrasyonu ile sona eren, baştan sona entegre ithalat dosya takibi süreçlerini geliştirdik.”
Yeni versiyon içerisinde Optik sektörüne özel geliştirmelerin de yapıldığına değinen Dener; Optik ürün yönetimi, POS sipariş ekranlarında kullanım iyileştirmeleri, kapora desteği, cam ve çerçeveye yapılacak özel işlemlerin tanımlanabilmesi, servis/destekte optik işlemlerinin yönetilebilmesi gibi bir çok yenilik ekledik.” dedi.
Dener sunumuna; merkez

firmanın Nebim V3'ü ile iş ortağı firmalarının kendi Nebim V3'leri arasında ürün, müşteri, satış ve kampanya verilerinin transferini sağlayacak yeni bir uygulamanın altyapı hazırlığından bahsederek devam etti.
Dener sunumunu sonlandırırken; Nebim V3 raporlamalar ile ilgili yeni versiyon ile gelen yeniliklerden ve kullanıcılara önümüzdeki dönem sunulması planlanan Nebim V3 Mobile Sales Dashboard uygulamasından bahsetti. “Kullanıcı deneyimi (UX) iyileştirmesi çalışmaları kapsamında tümüyle yenilenen rapor filtre programı; raporlardan ilgili kart ve fiş giriş programlarının açılabilmesi (Örnekler: ekstreden toptan satış faturasına erişim, stok ekstresinden irsaliyeye erişim, ekstreden ürün kartına erişim), sorguların kullanıcı bazında yetkilendirilebilmesi, tüm kullanıcıların erişebileceği şekilde

(public) filtre kaydedilebilmesi, rapor sorgu izinlerinin yönetildiği yeni bir program, tüm raporlar arasında filtre veya sorgu adından arama yaparak rapora ulaşabilme gibi bir çok geliştirme yapıldı. Ayrıca; alınan raporların POS ve ERP'deki operasyonel işlemleri yavaşlatmalarını engellemek üzere, Bilgi İşlem ekibi kontrolü dahilinde, belirlenen raporların son kullanıcıların herhangi bir ayarlama yapmalarına gerek kalmaksızın, ERP sunucusu haricindeki bir rapor sunucusundan alınabilmelerinin sağlandığını söyledi.

Dener, zamanla web ciro uygulamasının yerini alması planlanan Nebim V3 Mobile Sales Dashboard uygulamasını firmaların APP Store, Google Play ve Windows Phone Store'dan indirip kurabileceklerini ve mağazalar ile ilgili raporlara ulaşabildiklerini de belirterek sunumuna son verdi.





Nebim, Çözüm Ortakları Zirvesi 2016

HEDEF YÜKSEK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ





Nebim, Çözüm Ortakları Zirvesi 2016'yı Antalya'da Gerçekleştirdi

Nebim, her yıl geleneksel olarak düzenlediği Çözüm Ortakları Zirvesi'ni bu yıl Antalya Titanic Deluxe Belek'te gerçekleştirdi. Nebim, çözüm ortakları ile 25 Şubat - 28 Şubat tarihleri arasında Antalya'da buluştu. Titanic Deluxe Belek'te gerçekleşen Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2016'ya yaklaşık 250 kişi katıldı. Üç gün süren zirve toplantılar ile başladı, gala gecesi ve ödül töreni ile son buldu.



“Yüksek Müşteri Memnuniyeti” konulu Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi, Nebim’in 2015 değerlendirmelerinin ve 2016 hedeflerinin paylaşıldığı sunumlar ile başladı. Çözüm ortaklarının görüşlerinin de alındığı oturumlarda; Nebim’in e-Fatura ve e-Arşiv operasyonlarına, Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar ile ilgili entegrasyon çalışmalarına, Nebim V3 yol haritasına, yeni versiyon ile gelen yeniliklere, Nebim verimlilik ve eğitim çalışmalarına da değinildi.

2015 Yılında %36,8 Büyüme

25 Şubat-28 Şubat 2016 tarihleri arasında Antalya’da 250 kişinin toplandığı büyük zirvenin açılış konuşması Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı tarafından gerçekleştirildi. Taşçı; Nebim’in 2015 yıl sonu itibarıyla %36,8’lik bir büyüme yakaladığından ve 1700’ün üzerinde Nebim V3 müşterisine ulaştıklarından bahsetti. e-Arşiv, e-Fatura operasyonları tarafında, Bimsa, e-Finans ve FIT ile gerçekleştirilen iş birliklerine de değinen Taşçı, YN ÖKC tarafında gerçekleştirilen iş birliklerinde geline son durumu katılımcılara aktardı. Taşçı; dikkat çeken sunumunu 2016 hedeflerinden, organizasyon değişikliklerinden bahsederek ve çözüm ortaklarına destek veren uzman Nebim ekibini tanıtarak sonlandırdı.

2016 Uzmanlaşma, Eğitim ve Verim Artırma Yılı

Taşçı’nın sahneye davet ettiği Çözüm Ortakları Operasyon Müdürü Murat Sözüdoğru; çözüm ortakları operasyonunun kapsamından, büyüme hedeflerinden, uzmanlaşan çözüm ortakları yapısından ve kazanılan yüksek müşteri memnuniyetinden bahsetti. Sözüdoğru sunumunu; 2016 yılının Nebim Çözüm Ortakları için uzmanlaşma, eğitim, verim artırma ve skor kart yılı

Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı Nebim olarak 2015’in sonu itibarıyla %36,8’lik bir büyüme yakaladık ve toplamda 1700’ün üzerinde Nebim V3 müşterisine ulaştık.

olacağını vurgulayarak sonlandırdı.

Daha İyi Destek için Daha İyi Diyalog

Sözüdoğru mikrofonu Nebim Destek Müdürü İlhan Yalçın’a bırakarak sahnedi ayrıldı. Yalçın zirve katılımcılarını; gelişen destek organizasyonu yapısı, NebimExtra portalinin verimli kullanımı için neler yapılması gerektiği, skor kart ölçümleri konularında bilgilendirdi. Yalçın, daha iyi destek için neler gerektiğini şu şekilde sıralayarak sunumunu sonlandırdı: Müşteri odaklı olmak, bilgi, empati, çalışma, sevgi, saygı, moral ve daha fazla diyalog.

Toplantı 2016 Nebim Pazarlama Hedefleri

Nebim Pazarlama Müdürü Abdullah Bekmezci kısa ve uzun vadeli pazarlama iletişimi planlarını aktardı. 2016 pazarlama hedefleri ile sunumuna başlayan Bekmezci; 2016 yılı etkinlik ve medya planını da katılımcılar ile paylaştı.

Nebim V3 Yol Haritası ve e-Dönüşüm Süreci

Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi sunumları, Nebim Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu ile devam etti. Nebim V3 yol haritasından bahseden Demiroğlu, 2010-2015 döneminde geline son durumu değerlendirdi. 2012 yılında Çözüm Ortakları Zirvesi’nde katılımcılar ile paylaşılan Nebim V3 öngörülerini doğrultusunda belirlenen iş planına uygun ilerlediklerini vurgulayan Demiroğlu, 2015-2025 dönemini hızlı büyüme dönemi olarak değerlendirdi.

Bu dönemde yapılması gerekenler hakkında bilgiler paylaşan Demiroğlu; önümüzdeki yıllarda devam edecek e-Dönüşüm dalgasından bahsetti. Zirvenin en çok ilgi çeken konuları Murat Demiroğlu’nun sunumunda yer verdiği, önümüzdeki yıllarda devam edecek e-Dönüşüm dalgası ve 2016 yılı için belirlenen Nebim V3 öncelikleri idi. Demiroğlu; e-Dönüşüm sürecinde gelecek YN ÖKC entegrasyonu ve e-Fatura yenilikleri tarafında Nebim V3’ün mevzuata uygun ilerlemesi konusuna, proje adetlerini ölçeklendirebilmek için versiyon ve Hotfix geçişlerinin daha az Case ile yönetilmesi konusuna ve Nebim V3 versiyon güncellemeleri konularına detaylıca değindi. Demiroğlu’nun ardından Nebim İş Analisti Özgür Dener; Nebim V3 yeni versiyon ile gelen e-Arşiv uygulaması yenilikleri, Nebim V3 sadakat yönetimi geliştirmeleri, Nebim V3 POS’un entegre olduğunu ve GİB tarafından 2 Aralık 2015 tarihinde yayınlanan YN ÖKC teknik kılavuzu kapsamındaki yenilikler ve entegrasyon tarihleri konularını detaylı olarak zirve katılımcıları ile paylaştı. Dener’in ilgi ile izlenen sunumunun önemli konu başlıkları arasında, HopiPay ve Paro Chippin uygulamalarına yeni eklenecek olan mobil ödeme yöntemi ile Nebim V3 POS entegrasyonu ve Nebim V3 altyapı değişiklikleri vardı. Zirvenin öğleden önceki son sunumları arasında yer alan Nebim İş Zekası ve Raporlama Ekip Lideri Cem Üney ise çözüm ortaklarını; performans monitörü,



Yeni versiyon ile gelen Veri Ambarı yenilikleri ve yol haritasında yer alan Nebim V3 raporlarının mail olarak atılabilmesi özelliği konularında bilgilendirdi. Nebim İş Analisti Özge Üney ise sunumunda indirim kampanyaları, müşteri ve ürün liste yönetimi, Hotfix yükleme ve versiyon yükseltme, satış siparişlerinde farklı teslim lokasyonları desteği gibi konuları işledi. Üney ayrıca PWC ile gerçekleştirilen Benchmark çalışması detaylarını da çözüm ortaklarına aktardı. Nebim Çözüm ortakları zirvesi 2016 Nebim'in hizmet verdiği sektörler arasında yer alan optik sektörüne yönelik gerçekleştirilen yenilikler, Nebim İş Analisti Tamar Karasoy tarafından çözüm ortaklarına tanıtıldı. Karasoy; satış konfigüratörü ve ürün ağacı, merkez firma ile iş ortakları arasında veri aktarımı, farklı birim cinsleri ile ürün desteği tarafında Nebim V3 15.11 ile gelen yenilikler konularından da bahsetti. Omni Kanal ve Omni Müşteri konularına da değinen Karasoy, İpekyol'da gerçekleştirilen proje üzerinden

örnekler ile konuyu detaylı olarak çözüm ortaklarına anlattı. Zirvenin öğleden önceki son sunumunu Nebim Destek Müdürü Ahmet Coşanay gerçekleştirdi. Müşteri memnuniyet ölçümü ve verimlilik konuları üzerinde duran Coşanay, müşteri tarafında verimli ve başarılı olmanın sonuç ve skor üretmekten geçtiğini belirtti. Bu verimliliği sağlayabilmek adına düzenli olarak müşteriler ile gerçekleştirilen anketlere değinen Coşanay, 2016 yılında 5000 anahtar kullanıcı anketi gerçekleştirmeyi hedeflediklerinden de bahsetti ve ilk gün soru - cevap bölümleriyle sonlandırıldı. Çözüm ortakları, sunumlar arasında kendilerine yönlendirilen sürpriz sorular sonucunda kazandıkları hediyeler ile eğlenceli bir toplantı geçirdiler. Zirvenin ikinci günü öğleden önce; İş Analisti Özgür Dener, Destek Müdürü İlhan Yalçın ve Proje Grup Müdürü Volkan Yıldırım'ın ÖKC entegrasyonu kurulum, uyarılma ve destek süreçlerini anlattıkları sunumları ile başladı. Nebim ile birlikte büyüyen insan kaynağı, iş

alım stratejileri ve Nebim kariyer eğitimleri hakkında bilgi vermek üzere sahneye İnsan Kaynakları Müdürü Didem Tuncer çıktı. Tuncer; büyüyen insan kaynağı ile hizmetin hızını ve kalitesini artırmayı hedeflediklerinden bahsederek, Bimar Kariyer Okulu ile gerçekleştirilen iş birliğine ve verilen eğitimlere de değindi. Tuncer'den sonra sahneye tekrar davet edilen Nebim Proje Grup Müdürü Volkan Yıldırım; hazırlık, analiz, kurgulama - geliştirme, kullanıcı eğitimleri, test ve optimizasyon, kullanım şeklinde sıraladığı Nebim V3 uyarılma süreci detaylarını, çözüm ortakları ile paylaştı.

Nebim'de Verimlilik ve Eğitim Dönemi

NebimExtra üzerinden de gerçekleştirilebilen Verimlilik Ölçümü anketlerinin önemine, getirilerine, yenilenen anket içeriğine ve ölçüm sonrası raporlama sürecine dair önemli bilgiler, katılımcılara Nebim Verimlilik Müdürü Onur Kolsuz ve Eğitim Müdürü Serdar Şeremet



tarafından aktarıldı. Genel olarak verimlilik ölçümü ile kazanılan değerleri beş madde halinde sıralayan Kolsuz, en önemli maddeyi müşteri mutluluğu olarak özetledi.

Verimlilik ile doğru orantılı ilerleyen eğitim ve sertifikasyon programları detaylarını da aktaran Şeremet ise, gerçekleştirilen eğitimleri şu şekilde sıraladı: Nebim V3 Ürün Yönetimi Uzmanlığı, Nebim V3 Mali Müşavirler Uzmanlığı, Nebim Üretim Uzmanlığı, Nebim V3 Veritabanı ve Raporlama Uzmanlığı. Şeremet ayrıca uzmanlık öncesi standart süreç eğitimi ve sertifikasyon programı detaylarını da çözüm ortakları ile paylaştı. Eğitim ve verimlilik konusunda yapılan çalışmaları destekleyen bir portal olan Nebim Akademi içeriğinin alt başlıklarını sıralayarak, e-Eğitim, eğitim programı, video ve kaynak başlıklarından oluştuğuna da değinen Şeremet, genel olarak Nebim eğitim çeşitlerini de Nebim Akademi, Sınıf İçi Eğitimler

ve Uzaktan Eğitim şeklinde detaylandırdı.

Zirvede sunumlardan geriye kalan zamanlarda, Nebim ekibi ve Nebim çözüm ortakları ailesi üyelerinin, güneşli havanın keyfini doyasıya çıkardığı, sohbet ettiği, konuşma ve tanışma fırsatı buldukları Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2016, Murat Kaynak orkestrasının sahne alarak program yaptığı eğlenceli bir gala yemeği ve görkemli ödül töreni ile sona erdi.

Ödüller Sahiplerine Dağıtıldı

Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2016, ödül töreni ile sona erdi. 2015 yılının değerlendirmesi sonucunda; Türkiye En Yüksek Ciro, En İyi Performans, Kurumsal Müşteri Satış, En Aktif Akademi Kullanım, En İyi Uyarılama Proje olmak üzere, toplam 5 ayrı kategoride ödüller sahiplerini buldu. Gecede, ödül kazanan Nebim Çözüm Ortakları, plakelerini törenle Nebim yöneticilerinden aldılar.

2015 Değerlendirmesine Göre Ödül Alanlar

Türkiye En Yüksek Ciro Ödülü
NBM

Türkiye En Yüksek İkinci Ciro Ödülü
Verimsoft

Türkiye En Yüksek Üçüncü Ciro Ödülü
Turkuaz

En İyi Performans Ödülü
AB Yazılım, Asır Bilgisayar, B.B.İ. Bilgisayar, Beyazpınar, Birikim, Çözümsoft, Delfin, Detay, Mayatek, MT Soft, Onat, Reel Code, Techiz

Kurumsal Müşteri Satış Ödülü
Basepro, Giltaş, Turkuaz, Verimsoft

En Aktif Akademi Kullanım Ödülü
Giltaş, Limon, Mayatek

En İyi Uyarılama Proje Ödülü
Başarı, Techiz, Verimsoft

Yepyeni Fonksiyonlar ile Verimi Daha da Artırmaya Hazır Olun



Sedat Taşçı
Nebim,
Genel Koordinatörü

Değişimin çok hızlı yaşandığı günümüzde, kalite çitasını daha da yükseltmenin çabası içerisindeyiz. İnsan kaynağımızı oluşturan 500'ü aşkın çalışanımız ve 60'ın üzerinde Çözüm Ortağımız ile birlikte hizmetlerimize devam ediyoruz. Nebim V3'e ilişkin, değişen segmentlerde ve farklı sektörlerde iş birliği içinde olduğumuz firma sayısı 1900'ü aşmış durumda. 2015 yılını bir önceki yıla göre %36.8'lik bir büyüme ile geride bıraktık. 2016'nın ilk dört ayını da, geçen senenin aynı dönemine göre %18.5'lik bir büyüme ile kapattık. İnsan kaynağına yatırım yapmaya devam ederken, çalışan sayımız da sürekli artmakta.

Uzun zamandır gündemde yer tutan ve yeni bir verimlilik projesi olarak değerlendirilen e-Arşiv, 1 Ocak 2016 itibarıyla hayatımıza girdi. Çalıştığımız birçok firmada başarılı bir şekilde devreye alındı. Uzun süredir beklenti oluşturan ve tamamlanması istenen e-Arşiv'e geçiş süreci, verimli çalışmalarla bizim de gündemimizde yerini aldı. Ardından, 1 Nisan 2016 tarihinden başlayarak kademeli bir şekilde Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz kullanımına geçildi. Başlangıçta her ne kadar ilk olmanın gerektirdiği bir uyum süreci yaşansa da bugün binlerce kasa YN ÖKC eşleştirmesini sağlayarak Nebim V3 ile entegre oldu. Her geçen gün daha verimli çalışmakta. Söz konusu entegrasyon çalışması sayesinde artık tutar bilgileri YN ÖKC'ye otomatik olarak ulaşıyor. ÖKC'den alınan banka ödemelerine göre banka tipleri ve taksit sayıları Nebim V3'e otomatik olarak geliyor. Bu yenilik yıllardır istenen verimi de ortaya çıkarıyor. Böylece kasadaki hızı ve bilgi giriş kalitesini daha üst bir düzeye taşıyoruz. Sürece yakın bir ilgiyle odaklanıyor, verimi her geçen gün daha da artırmayı hedefliyoruz.

Nebim Akademi portalinde, yüzlerce video ve eğitici bilgiler ile kullanıcılarımızın yanında yer almaya devam ediyoruz. Son dönemlerde

yasal zorunluluklar ile ilgili açıklamaları içeren onlarca video, portalimizde kullanıcıları eğitmeye, bilgilendirmeye devam ediyor. Nebim Akademi portalı hem kendi personelimiz hem de Çözüm Ortaklarımızın çalışanları açısından; yenilikleri takip etmek, gereken eğitimleri almak ve kendini güncellemek konusunda önemli bir rol oynuyor.

2016'ya yönelik olarak; sertifikasyon sistemimizi güncelleyerek bir üst evreye geçmek amacıyla çalışmalarımıza hız verdik. Sertifikasyon sistemi, daha verimli ve etkin hizmet verme kabiliyetimizi sürekli geliştirmemizi sağlıyor.

Nebim V3 ERP, birçok sektörün ihtiyaç duyduğu öncelikli ve önemli çözümleri parametrik olarak barındırıyor. Uzmanlaştığımız sektörlerde en kapsamlı ve en hızlı uyarlanabilen ERP özelliğini koruyor. Aynı zamanda en fonksiyonel POS uygulaması özelliği ve dört farklı sürümü ile, Nebim V3'ü piyasaya sunmaya devam ediyoruz. Sürüm esnekliği sayesinde değişik segmentlerden firmalara hitap edebiliyoruz. Sektörel açıdan baktığımızda; hazır giyim, ayakkabı ve spor, ev tekstili (çeyiz), halı, mobilya, elektronik, optik, hediyeelik eşya, aksesuar ve farklı ticari alanlarda, Nebim V3 ile hızlı ilerliyoruz. Gerek kurumsal gerek KOBİ segmenti için tasarlanmış olan Nebim V3 sürümleri, firmalara hitap eden uyarılama metodolojileri ile hızlı ve verimli şekilde uygulanıyor. Nebim V3'ün en fonksiyonel POS programı olması sayesinde, bazı uluslararası şirketler, ana ERP'leri yurt dışına bağlı olsa bile POS uygulamasında Nebim V3'ü tercih ediyor.

Nebim bünyesinde 2016 yılı itibarıyla ilave olarak taksitli satış ve çeyiz sektörüne yönelik iş geliştirme birimleri kuruldu. Bu birimler sektörlerinin verimliliğini ve Nebim V3'ün fonksiyon zenginliğini artırmak üzere faaliyete geçti. İş birliği içinde olduğumuz birçok kullanıcımız ile görüşüp fikirlerini alarak, en işlevsel, en verimli versiyonlara ulaşmayı umuyoruz.

Önümüzdeki günlerde, çalışmalarımızın yansımalarını hep birlikte göreceğiz.

Son dokuz aylık dönemde birçok önemli iş birliğine imza atarak, etkinliğimizi artırmaktayız. Hazır giyim sektöründe; Adil Işık, Appriva, Avva, Cashmere, Centone, Chicco, Columbia, Çift Geyik Karaca, Dinapa, Hatemoğlu, Gusto, Kanz, Kip, Park Bravo, Perspective, Ramsey, Roman, Süwen, Stefanel, Triko Mısırlı, Vetrina, Yeşil Kundura, Ziya Mağazacılık gibi değerli markalarla iş birliklerimizi güçlendiriyoruz.

Çok katlı mağazacılık, Çeyiz grubunda ise; Ahm Sümerler, Belezza, Big Mall, Bozdoğan Avm, Evkuran, İks Avm, İstanbul Avm, Hamam, Home Sweet Home, Kabuller, Uğurlu Çeyiz, Tantitoni, Vizyon Avm, Zwilling gibi pek çok önemli marka da iş birliği ağımıza eklendi. Söz konusu markaların dışında farklı sektörlerde, değişen segmentlerde ticari toptan firmalar ile yeni iş birlikleri sağladık.

Nebim Çözüm Ortaklarının verimliliğini daha da yükseltmek amacıyla, dağıtım kanalına destek veren operasyon ekiplerimiz de kendilerini sürekli geliştiriyor. Bu sayede tüm Türkiye çapında, firmalarda yerinde destek kalitemiz artıyor. Destek yapımız sürekli geliştikçe, iş birliği içinde olduğumuz firmalarla daha fazla yakınlık kuruyoruz. Birçok uyarılama projesinden edindiğimiz tecrübe, Çözüm Ortakları ile birlikte tüm iş birliklerimize ulaşıyor. NebimExtra hizmet portalimiz sayesinde, tüm Nebim kullanıcılarından beklentilerini online olarak alabiliyor ve önceliklerimizi ona göre belirliyoruz. Her kullanıcıya aynı yakınlıkta bulunabiliyoruz. Gelişen eğitim ve sertifikasyon sistemimiz, bize bu konuda çok yardımcı oluyor. Çözüm Ortaklarımız ile sürekli senkronize olmamızı sağlıyor.

Her dönemde vazgeçilmez çalışmalarımızdan biri de, Nebim verimlilik ölçümü sistemi. Bu alanda da kendimizi sürekli geliştiriyoruz. Yeni sorular, yeni cevaplar, videolar, yönlendirici eğitimler ile kullanıcılarımızın sağladığı faydayı ve verimliliği biraz daha yükseltmenin çabasını sergiliyoruz.

Genel verimlilik çalışmalarının yanında, departmanlar olarak ayrı ayrı ölçümlemeler yapıyor, sonuçlar doğrultusunda iyileştirmeler sağlıyoruz. Örneğin; sadece raporlama ve mağaza fonksiyonları gibi konu başlıkları için ayrı verimlilik ölçümü çalışmaları yapabiliyoruz. Bu konuda birbirinden değerli başarı öykülerinin ortaya çıkışına şahit oluyor, başarıyı daha da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

2011'den bu yana gelişen ve yerleşik bir yapıya bürünen Nebim V3, artık yepyeni fonksiyonlarla, verimlilikte yeni imkanlar üretmeye devam edecek. Mağazalarda satışa destek olan satış sorumlularına rehberlik edecek uygulamalar, müşteri göstergeleri sayesinde satış artışına destek sağlayacak uygulamalar, CRM işlevleri gibi birçok fonksiyon, birçok firmanın heyecanla beklediği yenilikler kullanıcılarımıza sunulacak.

Her geçen gün artan diyaloglarımız, kurulan yeni iş birliklerimiz ve bize ulaşan yepyeni taleplerle Nebim V3 canlı bir yapı olarak sürekli gelişmekte. Elinizdeki Nebim Haber'de son dönemde oluşan Nebim V3 iş birlikleri hakkında birçok markanın görüşlerini bulabilirsiniz. Karşılıklı güven, anlayış ve odaklanma, iş birliklerimizde başarıyı en üst düzeye taşıyor. Kendi sektörlerinde öncü olan markaların değerli yöneticilerine yorum ve destekleri için teşekkür ederiz.

Ayrıca tüm Nebim kullanıcılarına, Çözüm Ortaklarımıza ve siz değerli okurlarımıza teşekkürlerimi sunarım.

Sevgi ve saygılarımla...

Verimli Olmak için Ne Yapmalıyız?



Serkan Yalçın

Nebim,
Ankara Bölge Koordinatörü

Verimlilik bütün dünyada olduğu gibi bizler için de dengeli büyüme ve kârlılık için olmazsa olmaz bir konu. Verimli olmak için ne yapmalıyız? Bu soruyu yanıtlamadan önce verimliliğin tanımını yapmak ve anlamak çok önemli.

Genel bir tanımlama yapılırsa, verimlilik; bir üretim ya da hizmet sisteminin ürettiği çıktı ile bu çıktıyı yaratmak için kullanılan girdi arasındaki ilişkidir. Bu nedenle verimlilik; çeşitli mal ve hizmetlerin üretimindeki kaynakların -emek, sermaye, arazi, malzeme, enerji, bilgi- etken kullanımıdır diye tanımlanır. Yüksek verimlilik, aynı miktar kaynakla daha çok üretmek ya da aynı girdiyle daha çok çıktı elde etmektir. İşletmelerin öncelikli amacı kâr elde etmek için sürekli verimli çalışmalar yapmak ve bu verimli çalışmalar sonucunda rakiplerinden birkaç adım ileride olabilmektir. Ancak, günümüzde işletmeler verimlilik üzerinde dururken genellikle verimliliği artıracak uygulamalar üzerinde çalışıyorlar. İşin doğrusu verimsizliğe neden olan ve olacak uygulamalar üzerinde durmak, yani verimlilik için verimsizliğe çalışmak... Daha da somut açıklamak gerekirse işletmelerin verimliliğini artırmak maksadıyla verimsizlikleri üzerinde durmak.

Bu farkındalıkla Nebim Yazılım olarak müşterilerimizin yani sizlerin verimsizliğini ölçme kararındayız. Konu ile ilgili olarak bir süredir bazı çalışmalar yapıyoruz. En önemli etkenin insan kaynağı olduğunu düşünmekle birlikte, gerekli değerlendirmeleri doğru yaparak kullanılan sistemin daha efektif olabileceğini, sonuç olarak toplam faydanın artabileceğini yaptığımız örnek çalışmalarda gördük.

İlk adım Verimlilik Anketi yapmak. Bu çalışmayla mevcut sistemle ilgili sorular sorup, sistemdeki sorun ve eksikleri tespit ediyoruz. Tespit edilen eksiklerle ilgili olarak yöntem değişiklikleri ya da case'ler açarak, eğer prosedüre uygun ise program değişiklikleri yapıyoruz. Ayrıca bu değişiklikler doğrultusunda insan kaynağı yapısını da uygun hale getirmek ve eksikleri belirlemek mümkün oluyor. Dünyanın ve Türkiye'nin uzun soluklu ve gelişmiş firmalarını analiz ettiğimizde, iki yatırımın doğru yapıldığını gözlemliyoruz. 'İnsan ve Teknoloji'.

Yaptığımız iş planına göre öncelikle yılın ilk yarısına kadar tüm KOBİ ve kurumsal firmalarımızda verimlilik anketlerini tamamlayacağız. Aldığımız sonuçlara göre firmalarımıza yüzdesel olarak ne kadar verimli olduklarını raporlar halinde sunacağız. Ayrıca; uygulamaların efektif kullanılabilmesi için insan kaynağı ihtiyaçlarını da konuşuyor olacağız. Biliyoruz ki sizlerin verimliliğini artırmak bizi de verimli hale getirecek.

Şubat ayı başında Ankara'da yaptığımız seminerde en önemli gündem maddemiz yine firma verimlilikleri idi. 2016 yılı içinde buna benzer seminerleri tüm Türkiye'de İş Ortaklarımızla birlikte planlıyor olacağız.

2016 yılının ilk yarısını geride bıraktığımız bu günlerde aramıza yeni iş ortaklarının katılması, mevcut piyasa koşullarına rağmen insan kaynağımızdaki büyüme, geleceğe daha da ümitle bakmamızı sağlıyor.

Başarılı ve verimli bir yıl geçirmemiz dileğiyle...

Birinci Vazifemiz Müşterilerimizi Verimli ve Mutlu Kılmaktır



Ahmet Coşanay
Nebim,
Müşteri İlişkileri Müdürü

Yeni bir sayıda, yine birlikte olmaktan mutluyum. 2015 senesini e-Devlet projeleri, özellikle 1.4.2016 tarihinde başlattığımız ve çok başarılı olduğumuz Yeni Ödeme Kaydedici Cihaz (YN ÖKC) projeleri, yeni Nebim V3 ERP projeleri ile diğer senelerden daha yoğun geçirdiğimizi söyleyebilirim. Her şey değişiyor. 30 kişi olduğumuzu hatırlıyorum. 160 kişilik İnsan Kaynağına ulaştık ve halen alımlar devam ediyor. Görüyorum ki müşteri bilinci ve anahtar kullanıcı bilgisi artık en üst düzeyde. Eskiden her anlattığımız yazılımdaki yenilikler alkışlanır ve hemen nasıl firmaya uygulamaya geçebiliriz diye konuşurken, şimdi müşteri ve anahtar kullanıcı konuşuyor, biz her gün kendilerini dinliyoruz. Her dinlediğimizde de yeni projeleri firmada nasıl uygulayacağımızı konuşuyoruz, planlıyoruz. Heyecanlanıyoruz, asla hayır demiyoruz; bu esnekliği, müşterimiz ile birlikte birleşik akıl gücümüzle, cesaretle oturup araştırıyoruz, hayata geçiriyoruz. Nebim'in misyonlarından en önemlisi; verimli müşteri memnuniyeti sağlanmasıdır. Periyodik olarak müşterilerimizdeki değerli anahtar kullanıcılarımız ile memnuniyet anketleri düzenliyoruz. Anket yapan arkadaşlarımızın günlük/haftalık/aylık bir anket sayı hedefi var. Yorumlar alıyoruz. Önerirdim, Önermezdim, Memnunum ve Memnun Değilim cevaplarını analiz ediyoruz. Neden sorusu ile üç case veya en önemli üç isteklerini alarak ankete yazıyoruz. İstek/Case'i ankete yazdığımız tarih, ne zamana kadar yetiştirilmesi gerekiyorsa bu tarihleri de yazıyoruz. Gerekiyorsa bu case'lere bayrak ataması yapılmasını (kırmızı-sarı) müşteri ile birlikte Nebim Müşteri Destek yöneticisine öneriyoruz. Her Cumartesi saat 09.00'da Nebim Müşteri Destek Yöneticisine, anket yapana, müşteri temsilcisine düzenli olarak iş/case'lerin takip edilmesi

uyarısı, otomatik e-mail sistemi ile düşmektedir. Anketi düzenleyen, istek veya case bittiğinde anahtar kullanıcıyı arıyor ve işin kalitesi, olumlu, olumsuz bittiği konusunda bilgi alıp anket ortamına işleyerek işi sonlandırıyor. Bu anketlerden çıkan sonuçlar tüm organizasyonumuzun skor kartlarına da başarı/başarısızlık olarak etki etmektedir. Bu çalışmalar/tecrübeler Nebim V3 ERP'yi daha verimli bir platform haline getirmeye vesile olmaktadır.

Zaman her şeyi eskitir. Eski başarılar konuşulmaz, anlamı yoktur. Destek/ Hizmet birimleri her zaman en başarılı olmak zorundadır. Bugün firmalara Nebim V3 ERP'nin sağladığı inovasyon kadar firmalarla birlikte oluşturduğumuz inovatif bakış açısı ve tecrübelerimiz ile sağladığımız verimlilik öne çıkmaktadır. Durmak bilmeyen müşteri istek ve iş geliştirme projeleri heyecanımızın, enerjimizin her gün daha fazla şarj olmasına neden olmaktadır. Bu da bizim daha canlı kalmamız için güneş kadar, su kadar etki yaratmaktadır. Sonuç olarak, bir işletme para kazanmak için, ayakta ve hayatta kalmak için vizyon ve misyonunu iyi yönetmelidir. Domino etkisi yaratacak başarı - kalite algısı, satış dinamiklerimizi anında etkileyebilir. Başarılı olmak zorundayız, ancak bu başarı sadece Nebim V3 ERP'yi firmada uygulamakta olan bizler kadar, o firmanın da İnsan Kaynağının bu inovasyona ve inovatif bakış açısına sahip olmasından geçmektedir. Artık maalesef iki küreklilik bir kayıkta değiliz, biz büyük bir transatlantikteyiz ve elimizde sadece bir dümen ve gökyüzündeki kutup yıldızı pusulamız yok. Organizasyonu yönetmek ustalık, beceri, özveri, bilgi, iş birliği, üst akıl, tecrübe istiyor. Bu yolculukta tek başımıza biz de siz de başarılı olamayız. Sizin bize, bizim de size bu yeni oyunda, uzun yolda ihtiyacımız var. İyi ki varsınız. Yolumuz açık olsun. Sağlıkla kalınız.

İletişim Kanallarımızı Güçlendiriyoruz



Abdullah Bekmezci
Nebim,
Pazarlama Müdürü

Tüm dünyada ve Türkiye'de kitlesel bir dijital dönüşüm yaşıyor. Son yıllarda otorite tarafından ön görülen e-Dönüşüm süreci de bu dijitalleşmenin önemli bir parçası. Bu dijitalleşme sürecinde Nebim olarak gerek yerel mevzuatlara gerekse teknolojik gelişmelere bağlı, sektörel ihtiyaçlara cevap verebilecek şekilde yeni çözümler geliştiriyoruz.

Pazarlama faaliyetlerimiz kapsamında Nebim kullanıcılarımızı ve çözüm ortaklarımızı tüm bu gelişmelerden zamanında haberdar edebilmek için birçok kanaldan etkili bir iletişim sağlamaya çalışıyoruz.

Web sitemizde sunduğumuz detaylı ve güncel içeriklerle çözümlerimizi, faaliyetlerimizi ve güncel haberleri paylaşıyoruz.

Hem Nebim V3 kullanıcılarının, hem de çözüm ortaklarımızın Nebim V3 ERP'yi daha verimli ve etkin kullanabilmeleri adına eğitimler düzenliyoruz. Nebim Ürün Yöneticileri tarafından hazırlanan içeriklerin yanı sıra kısa eğitim videoları da hazırlayıp Nebim'in online eğitim portalı olan Nebim Akademi'de yayınlıyoruz. Online eğitimlerimizin yanı sıra tüm Nebim Çözüm Ortaklarımızın önemli gündem maddeleriyle ilgili bilgilendirici seminerler düzenliyoruz ve sürece hazır olmalarını sağlıyoruz. Türkiye geneline yayılan Nebim Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcıları ile her yıl olduğu gibi bu yıl da, genel durum değerlendirmesi ve fikir alışverişi yapmak üzere "Yüksek Müşteri Memnuniyeti" temalı Antalya Nebim Çözüm Ortakları Zirvesi 2016 etkinliğinde buluştuk. İstanbul'da her yıl düzenlediğimiz ve yaklaşık 450 kişilik bir katılımıla müşterilerimiz ve çözüm ortaklarımızla buluştuğumuz Nebim Planet etkinliğimizde e-Arşiv ve Yeni Nesil ÖKC çözümlerimizi tanıttık. Nebim Planet sonrası; Ege

Bölgesi Nebim Gold Çözüm Ortağı Giltaş ile birlikte müşterilerimiz ile buluştuk. İzmir'in ardından; Ankara'da da Nebim müşterileri ile bir araya gelme şansımız oldu. Her iki seminerde de katılımcılarımıza, Nebim V3 ERP'nin e-Arşiv çözümü ve Yeni Nesil ÖKC entegrasyon yöntemleri ile ilgili güncel bilgileri paylaştık.

Nebim olarak gerek kendimiz gerekse çözüm ortaklarımız ile birlikte farklı sektörler için düzenlenen fuar ve etkinliklerde standımız ile yer alıyor, katılımcılar ile bire bir iletişim fırsatını yakalıyoruz. Kendi etkinliklerimiz dışında; hizmet verdiğimiz sektörlerde öncü olan BMD ve KMD gibi derneklerin düzenlediği etkinliklerde de sponsor olarak yer alıyor ve faaliyetlerimizden bahsediyoruz. Sektörün dinamiklerini, sektörde yaşanan gelişmeleri yakından takip edebilmek ve Nebim kullanıcıları ile paylaşabilmek adına birçok farklı mecrada etkinliklere ve organizasyonlara katılım sağlıyor, network'ümüzü güçlendiriyoruz.

Nebim e-Haber'ler ve Nebim e-Duyurular aracılığıyla tüm Nebim kullanıcılarımıza ve çözüm ortaklarımıza; ürünlerimizle ilgili gelişmeleri, mevzuata ilişkin değişiklikleri, Nebim kullanıcılarıyla hayata geçirdiğimiz projelerin başarı hikâyelerini, katıldığımız etkinlikleri ve kendi düzenlediğimiz organizasyonları aylık ve haftalık periyotlar halinde özet olarak gönderiyoruz.

Nebim kullanıcıları ve çözüm ortakları ile yazılı ve dijital mecralar aracılığı ile düzenli ve sürekli bir iletişim sağlamaya özen gösteriyor, önemli sektörel dergilerde ve ulusal yayınlarda editorial ve advertorial olarak yer alıyoruz.

Yeni ve verimli etkinliklerde yine bir arada olmak dileğiyle...

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

Sektörlerinde lider kuruluşlar bilirler, en iyiye ulaşmak; yeniliklere açık olmaktan, kalite ve verimlilikten ödün vermemekten ve en iyi seçimleri yapmaktan geçer.

Ülkemizin sektörlerinde lider kuruluşları Nebim V3 ERP'yi tercih ediyor. Planlamadan satın alıma, üretimden sevkiyata, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamalarda baştan sona entegre, kapsamlı, hızlı ve verimli kurgusuyla Nebim V3 ERP liderliğin yapı taşlarından biri olmayı sürdürüyor.

Finans ve Muhasebe

- Müşteri ve Tedarikçi Yönetimi
- Banka İşlemleri ve Entegrasyonları
- e-Fatura, e-Arşiv
- Maliyetlendirme ve Maliyet Düzenleme
- e-Beyanname ve e-Defter
- Maliyet Merkezleri Yönetimi
- Sabit Kıymetler
- TFRS

İK ve Personel Ücretleri

- İş Başvuruları ve Görüşmeleri
- İş Eğitimleri ve Testleri
- Norm Kadro
- Teşvik Primleri
- Personel İzin Planlama
- Personel Ücret Planlama

CRM

- Müşteri Adayı ve Müşteri Yönetimi
- Müşteri Veri Kalitesi
- Segmentasyon
- Sadakat Yönetimi Sistemleri ile Entegrasyon
- Toplu Mesaj Gönderimi
- Müşteri Analizleri

Ürün Yönetimi

- Ürün Kategori Yönetimi
- Çok Boyutlu Ürün Yönetimi
- Satış Konfigüratörü (BOM)
- Sezon / Koleksiyon Takibi
- Tahsisat, Tamamlama, Transfer
- Merchandise Planlama

Satın Alma

- Satın Alma Süreç Yönetimi, ASN
- Teklifler
- Konsinye Alımlar
- İthalat
- Masraf Yönetimi
- Malzeme / Hammadde Yönetimi

Üretim

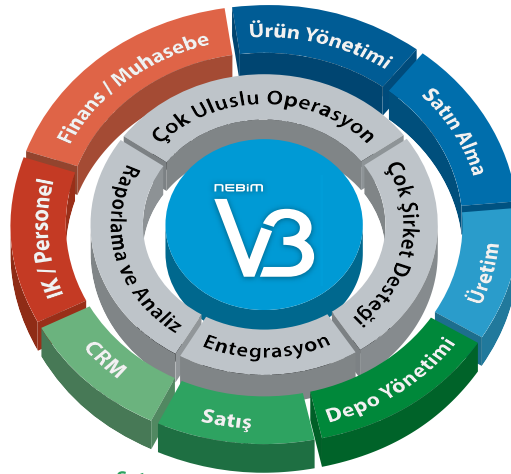
- Üretim Planlama
- İş Emri ve Süreç Planlama
- Numune/Model Takibi
- İhtiyaç Planlama
- Operasyonda Verimlilik
- Mamul/Hammadde Kalite Kontrol

Depo Yönetimi

- Çok Depolu Envanter Yönetimi
- Depo Süreç Yönetimi
- Sayım ve Sayım Fark Eşitleme
- Ürün Birleştirme ve Ayırma
- Lojistik Sistemleri ile Entegrasyon
- Depo Mobil Uygulamaları

Satış

- Satış Süreç Yönetimi
- Fiyat Yönetimi
- İndirim Kampanyaları Yönetimi
- Satış Konfigüratörü (BOM)
- Çok Kanallı Toptan, Perakende, Bayi, Konsinye, İhracat, B2x Satış
- e-Fatura, e-Arşiv
- Yeni Nesil ÖKC Entegrasyonu
- Taksitli Satış ve Sonradan Teslim (Sipariş)



- Çok Dilli Arayüz
- Çok Dilli Veri Yönetimi
- Çoklu Para Birimi

- Konsolide Raporlama
- İş Ortağı Yönetimi

- Veri Ambarı
- İş Zekası (Hazır Dashboard'lar ve Raporları)

- Başka uygulamalar ile entegrasyona açık alt yapı

Nebim Uyarlama Metodolojisi ile Başarılı ERP Dönüşümü Sağlıyoruz



Volkan Yıldırım
Nebim,
Proje Grup Müdürü

Teknolojinin ilerlemesi ve mevzuat güncellemeleri ile kullanılan ERP sisteminden beklentiler de artıyor. Bu beklentiler ERP'yi Lojistik Firmaları ve e-Ticaret gibi, çoklu ortamı destekleyen bir platform haline dönüştürüyor diyebilirim. Firmalar da bu beklentilerini karşılamak için mevzuata uygunluk dahil kendine ve sektörüne en uygun çözümleri araştırıp, tercih etme gayretinde oluyor.

Bir firmanın ERP sistemini değiştirmesi, iş süreçlerini revize etmesine kadar uzanan bir değişimdir. Değişim, doğası gereği direnci de beraberinde getirir. Analitik raporlar almak için yeterli detayda veri tabanı oluşturmanız gerekir. Direncin en büyük nedenini de bu veri tabanı için operasyon iş yükünün kullanıcı tarafına yansımaları olarak gözlemliyorum. İş süreçleri doğru yapılandırılmış bir firmanın, ERP değişimi de aynı oranda verimli oluyor. Nebim ve Nebim Partner Network sisteminde çalışan Nebim çözüm ortakları, deneyimlerimizle oluşturduğumuz ve aldığımız profesyonel danışmanlık hizmetleri ile geliştirdiğimiz Nebim Uyarlama Metodolojisini uygulayarak, firmalara ERP'ye geçiş süreci boyunca tüm proje aşamalarında rehberlik etmektedir.

“Anahtar Kullanıcı” tanımı projelerimiz için çok önemlidir. Firmasını ve departmanını iyi tanıyan, ihtiyaçlarını iyi bilen ve karar alma yetisine sahip kişiler olmalıdır. Projeye yeterli mesai saatini vermelidir. Bu sayede sorumlu olduğu uygulamaya hakimiyeti artar ve son kullanıcılara ihtiyacı olan bilgileri verebilir. Metodolojimizde anahtar kullanıcıların “Kurgulama ve Geliştirme” aşaması sonunda yeterli bilgi ve beceriye ulaşmasını hedefliyoruz. Amacımız Nebim V3'ün firma kültürü ile pekiştirilip son kullanıcılara yerleştirilmiş olarak aktarılmasıdır. Bu noktada uyarlama

ekiplerimiz ile anahtar kullanıcıları desteklemeye devam ediyoruz.

Analiz sürecinde oluşturulan “Kavramsal Tasarım” dokümanları ile yapılan uyarlamanın mutabık bir şekilde kayıt altına alınması sağlanır. Son kullanıcı eğitimlerinin tamamlanmasından sonra “Test ve Optimizasyon” aşamasında, anahtar kullanıcılar ile kavramsal tasarım dokümanlarına bağlı olarak test senaryoları oluşturulur. Son kullanıcılar ile yapılan testlerde iyileştirmeler tespit edilip, uyarlama optimize edilir. Buna göre de fiili kullanım onayları alınır.

Fiili kullanım öncesi ve sonrası süreçlerde Proje Yönetim Ofisimizden de planlama desteği alıyoruz. Hazırladığımız proje planlarında kapsama göre “Müşteri Görevi” olarak adlandırdığımız kilometre taşları var. Bu görevlere anahtar kullanıcılar ile mutabık tarihler verip alt hedefler oluşturuyoruz. Böylece alt hedeflerdeki gerçekleştirmeler projenin genel hedefine ulaşması konusunda sinyaller veriyor. MS Project web uygulaması ve hazırladığımız mail raporları ile müşterilerimizi proje planı hakkında bilgilendiriyoruz. Bütün bu süreçte de değerlendirme toplantıları ile üst yönetimin de projeden uzaklaşmadan güncel bilgi ile ilerlemesini ve gereken yerlerde sürece dahil olmasını sağlıyoruz.

Son olarak özetlersek proje başarı kriterleri;

- Öncelik ve motivasyon
- Yönetilebilir güncel bir proje planı ve iletişim
- Anahtar kullanıcıların konuya ve programa hâkimiyeti
- Analiz ve dokümantasyon
- Değişiklik yönetimi
- Güçlü test
- Üst yönetimin desteği

“Şans, iyi bir plandan arta kalandır.”
Her zaman planlı olun!

Yeni Çözüm Ortakları Operasyonu ile Daha Kapsamlı Destek Sağlıyoruz



Murat Sözüdoğru
Nebim, Çözüm Ortakları
Operasyon Müdürü

2016 yılı için belirlenen Yüksek Müşteri Memnuniyeti hedefine ulaşmak adına, Nebim uzman kadrosuyla, geçmiş proje deneyimlerimizi çözüm ortaklarımıza aktarmak için Çözüm Ortağı Operasyon kapsamını genişlettik. Nebim Çözüm Ortakları Operasyonu ile sahada ve merkezde hizmet veren uzman sayımızı artırarak daha organize bir destek hizmeti sağladık. Antalya'daki Çözüm Ortakları Zirvesinde Nebim olarak, Türkiye'ye yaygın çözüm ortaklarımıza proje ve destek standartlarını ulaştırmak için genişlettiğimiz operasyon kapsamını çözüm ortaklarımızla paylaştık.

Kapsam: Çözüm Ortakları Operasyonumuz; Eğitimler Vererek Uzmanlaştırma, Yeni Satışlarda Analiz Desteği ve Uzmanlık Alanlarına Göre Yerinde Destek olarak üç başlıkta hayata geçiyor. Daha organize hale gelen Çözüm Ortakları Destek Ekibimizle, daha fazla proje ve müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz. Ekibimiz ile çözüm ortaklarının Nebim merkezle iletişimini güçlendiren bir köprü görevi de üstleniyoruz.

Eğitim Desteği: Operasyonumuzun öncelikli hedefi, çözüm ortaklarımıza eğitimler düzenleyerek, Nebim'in standartlarını ve potansiyelini Türkiye'deki destek personellerine aktarmak ve gelişimlerini sağlamaktır.

Analiz Desteği: Operasyonumuzun hedeflerinden birisi de, Yeni Projelere Analiz Desteği vermektir. Analiz, projelerin en önemli adımlarından birisidir. Doğru projenin temelleri bu aşamada atılır.

Yerinde Destek: Eğitim ve Yeni Proje Analiz Desteğinin yanı sıra, canlı kullanımda olan müşterilere konu bazlı Uzmanlık Desteği vermeyi planlıyoruz. Uzmanlık alanlarına göre ayrılan Nebim ekibi; çözüm ortaklarının müşterilerindeki sorunları

yerinde inceledikten sonra, merkezdeki uzman personele aktararak hızlı çözüme ulaştırmayı hedefliyor. Ekip geçmiş deneyimlerini Çözüm Ortakları projeleri ile harmanlayarak "Müşteri Mutluluğu" olgusunu pekiştiriyor.

Skor Kart: Bu yıldan itibaren operasyonumuzun temel hedeflerinden birisi, çözüm ortaklarımızın skor kartlarını geliştirmek olacaktır. Yüksek skor kart değerlerinin oluşmasıyla beraber çözüm ortaklarımızın müşterilerine daha iyi hizmet sunmalarını bekliyoruz.

"Case Günleri" Toplantıları: Nebim merkezde çözüm ortaklarımız ile Case Günleri organizasyonları başlattık. Önem sırasını çözüm ortaklarımızın belirlediği case'leri anlamayı, çözüm üretmeyi, önerilerde bulunmayı veya çözüm sağlayacak uzmanlar ile en uygun çözümü üretmeyi hedefliyoruz.

Çözüm Ortaklarına Destek

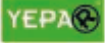
Yöntemindeki Değişiklikler: Çözüm ortaklarının destek ekibine ulaşabilir olmasını öncelikli amaç olarak belirledik. Bu doğrultuda, destek organizasyonunda yeni bir yöntem hayata geçiriyoruz. Çözüm ortaklarımız destek taleplerini, öncelikle kendilerine atanmış destek yöneticilerine, devamında destek müdürüne, en sonunda operasyon müdürüne ulaşarak iletebiliyorlar. Bu sayede destek sürecinde üç katmanlı bir destek ve ulaşılabilirlik yöntemi kullanıyoruz.

Hedefimiz, Müşteri Memnuniyeti:

Çözüm ortaklarımızın kapsamlı proje satışlarının artışı ve müşterilerin de çözüm ortaklarımızdan beklentilerinin yükselmesi, Çözüm Ortakları Operasyonunun kapsamını artırmamızda en önemli etkenlerdir. Çözüm Ortakları Operasyonu kapsamında değişen destek anlayışı ile, yüksek müşteri memnuniyetine sahip bir müşteri portföyünün ortaya çıkmasını hedefliyoruz.

Yeni Projelerimizden Bazıları

	Nebim V3 projesine bağlandı.		Nebim V3 projesine bağlandı.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 projesine bağlandı.		Nebim V3 projesine bağlandı.
	Nebim V3 projesine bağlandı.		Nebim V3 projesine bağlandı.
	Nebim V3 projesine bağlandı.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 projesine bağlandı.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 projesine bağlandı.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 projesine bağlandı.		Nebim V3 projesine bağlandı.
	Nebim V3 projesine bağlandı.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 projesine bağlandı.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 projesine bağlandı.

	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 projesine başlandı.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 projesine başlandı.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 projesine başlandı.		Nebim V3 projesine başlandı.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 projesine başlandı.
	Nebim V3 P05 projesine geçildi.		Nebim V3 projesine başlandı.
	Nebim V3 projesine başlandı.		Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 projesine başlandı.
	Nebim V3 fiili kullanıma geçildi.		Nebim V3 projesine başlandı.

Nebim Akademi'de Eğitimler Hız Kesmiyor



Serdar Şeremet
Nebim, Eğitim Müdürü

Video, e-Eğitim, kaynaklar ve makalelere tek bir portal üzerinden ulaşabileceğiniz, bilginin, eğitimlerin elinizin altında bulunduğu, her geçen gün yenilenerek içerik sayısını artıran Nebim'in eğitim portalı Nebim Akademi; kullanıcılarına, uzman eğitimciler tarafından çekilen video ve e-Eğitimlerle, ister bilgisayarlarından, ister mobil cihazlarından erişim imkanı sunarak, istenilen yerden ve istenilen zamanda farklı bir çok eğitici içeriği sunmaya devam ediyor.

Nebim Akademi'yi NebimExtra Kullanıcı Bilgilerinizle Kullanın

Nebim Akademi'ye, NebimExtra anlaşması bulunan firmaların kullanıcıları, NebimExtra kullanıcı adı ve parolasıyla giriş yapabilmektedirler. Nebim Akademi için sınırsız sayıda kullanıcı açarak, ücretsiz bir şekilde kullanım sağlanmaktadır.

Etiketler ile Benzer İçeriklere Hızlıca Ulaşın

Nebim Akademi dünyasında, her ay eklenen yüzlerce içerik içerisinde benzer konularda içerikler bulunmaktadır. Nebim Akademi'ye yakın zamanda eklenen yeni bir özelliğimiz de, "Etiketleme" özelliğidir. Bu özellik kategorilendirme dışında daha detaylı bir konumlandırma biçimidir. Nebim Akademi videoları bir etiket bulutu içerisinde yer almaktadır. Bu sayede içeriklerin bulunabilirliğinin artırılması hedeflenmektedir. Sizler de eklenen içerik etiketleri ile benzer konulardaki içeriklere hızlı bir şekilde erişebilirsiniz.

Favori İçeriklerinizi Belirleyin

Nebim Akademi'nin etkin kullanımı için eklenen bir diğer özellik ise "Favorilerim" özelliğidir. Nebim Akademi'de yayınlanan videolarda kategoriler, etiketler ve görseller ile birbirleri arasında grupta sağlanmaktadır. Nebim Akademi dünyasında kullanıcıların kişisel

içerikleri ve favorileri oluşturabilmesi mümkündür. Bir videoya göz attığınızda, sonrasında bu videolara hızlı bir şekilde ulaşım sağlamayı amaçlıyorsanız video altında bulunan "Favorilerime Ekle" özelliğini kullanabilirsiniz. Favorilere eklenen bir videoya hızlı bir şekilde erişilebilmesi için, videolar ekranında Sıralama bölümünde Favorilerim ikonuna tıklamak yeterli olacaktır. Sonrasında karşımıza sadece favorilerimize eklediğimiz video içerikleri gelecektir. Ayrıca ilgili video içeriklerini "Favorilerimden Çıkar" seçimini yaparak kişisel listenizden ayırabiliyorsunuz.

Nebim Akademi'ye Nebim V3 ERP'den de Erişin

Nebim V3 ERP Kasım 2015 versiyonu ile birlikte gelen yenilikler içerisinde Nebim Akademi entegrasyonu sağlanmış oldu. Nebim V3 ERP Kasım 2015 versiyonu ile birlikte kullanıcılar, Nebim V3 ERP'de açılan programlar hakkında, öğretici videolara Genel sekmesinde bulunan Nebim Akademi ikonu yardımı ile pratik bir şekilde erişebilmektedir.

Dünden Bugüne Nebim Akademi

Bildiğiniz gibi, Nebim Akademi geçtiğimiz Haziran ayında kullanımınıza sunulmuştu. Bu dönem içinde, videolara, e-Eğitlimlere içerik ekleme sayımız her geçen gün artmıştır. Toplamda 500'ün üzerinde video ve farklı kategorilerde e-Eğitimler tanımlanmıştır. Bu sayılar verimli ve kaliteli konularla artacaktır. Bunların yanı sıra, eğitim programları ve kaynaklar da tarafınıza tanımlanacaktır. Bu sayede her yenilikten, güncellemelerden anında haberdar olacaksınız.

Nebim Akademi'de Yer Almasını İstedığınız Konuları Bize Bildirin

Nebim Akademi'de; günlük olarak, yayınlanan içerikler kullanıcıların

NebimAkademi

hizmetine sunulmaktadır. Yayınlanan içerikler, kullanıcılardan gelen talepler doğrultusunda planlanmaktadır. Nebim Akademi kullanıcıları, akademinin gelişiminde katkı sağlayacak e-Eğitim ve video içeriklerini Nebim Akademi üzerinden talep edebilmektedirler. Nebim Akademi’de Destek modülü ile Talep Formu doldurarak, eğitim taleplerinizi iletebilirsiniz. Kullanıcılardan gelen eğitim ve video talepleri doğrultusunda, uzman ekip arkadaşlarımız ve Eğitim Departmanı iş birliği ile birlikte, gerekli içerikler oluşturulmakta ve Nebim Akademi kullanıcılarının paylaşımına sunulmaktadır.

Neden Uzaktan Eğitim

Çağımızın bir diğer getirisi olan internetle birlikte artık bilgiye, öğrenmeye, gelişime, eğitime ve tüm kaynaklara erişim kolay hale gelmiştir. Yoğun iş temposu arasında, tüm bu uygulamalara yerinde ulaşmak her zaman kolay olmamaktadır. Bu nedenle bireyler, kurumlar uzaktan eğitime yönelmiştir. Bununla birlikte yeni öğrenme metotları gelişmiş ve bu gelişim hızla devam etmiştir. Nebim Yazılım da bu gerçekliğe ve ilerleyişe ayak uydurarak siz değerli Nebim ailesi için Nebim Akademi’yi kurmuştur. Nebim Akademi ile evde, yolda ve dilediğiniz her noktada bilgiye, öğrenmeye, gelişime bir tık ötedesiniz. Sizler için zengin bir içerik, uzman bir kadro, gelişime ve yorumlarınıza açık bir platform oluşturduk.

Nebim Akademiye

Mobil Cihazlarınızdan da Ulaşın

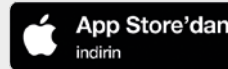
Nebim Akademi, yenilikçi anlayışıyla gelişimini devam ettiriyor. Nebim Akademi’ye kullanıcıların istenilen zamanda erişimini sağlayabilmek adına geliştirilmiş olan ve 2015 yılında Nebim Akademi kullanıcılarının, kullanımına sunulan Nebim Akademi mobil uygulaması ile, sıklıkla yenilenen eğitsel içeriklerin etkin olarak sunulduğu Nebim Akademi platformunun mobil cihazlardan takibi pratik bir şekilde yapılabilmektedir. Eğitim ve videoların kategoriler halinde sunulduğu Nebim Akademi’nin mobil uygulaması IOS ve Android işletim sistemlerinde kullanılabilmektedir.

Biliyoruz iş temponuz çok yoğun, projeleriniz ve işleriniz sürekli artıyor. Artık hepimiz birden fazla işle meşgulüz. İş dünyasının rekabetçi koşullarıyla hız ve dinamizmin beraberinde getirdiği baskı artık daha da yoğun hissediliyor. Bu doğrultudan yola çıkarak; sizleri keyifli bir mola alanına davet ediyoruz. Bu mola alanında iletişim, bilgi, öğrenme ve gelişimle hemen her şeyi parmağınızın ucuna getirmeyi hedefledik. Bir süreliğine de olsa sizleri yoğun temponuzdan alıp bu yeni platforma davet etmek istiyoruz.

Keyifli, kısa ve eğlenceli e-Eğitimler almak, güncel makaleler ve e-Kitaplar okumak, yeni trendlerden haberdar olmak, video arşivine göz atmak, yaşam deneyimlerinden esinlenmek... Tüm bunlar için o gelmek bilmeyen “boş zamanı” beklemenize artık gerek yok.

- e-Eğitimler
- Bilgilendirici yazılar
- Makaleler
- Geliştirici videolar

Şirketimizle ilgili bilgiler ve süreçler Mobil cihazlarınız üzerinden sürekli olarak size aktarılıyor olacak. Sürekli güncellenen tüm bu içeriklere boş kaldığınız zamanlarda kolayca erişebileceksiniz.



Nebim Akademi
tanıtım videosu

Verimlilik Ölçüm Çalışmalarıyla Kullanıcılarımızın İş Süreçlerindeki Verimliliğini Artırmaya Devam Ediyoruz



Onur Kolsuz
Nebim, Verimlilik Müdürü

Değişen ve gelişen ticaret hacimleri söz konusuysa, gelişen rekabette önde olabilmek adına, firmaların iş süreçlerindeki verimliliği artırmaları daha da önem kazandı. Nebim olarak bu bağlamda yıllar önce oluşturduğumuz verimlilik ekibimizi daha da güçlendirerek, Nebim V3 ERP kullanan firmalar ile verimlilik ölçüm çalışmalarına hız verdik. Nebim V3 kullanan firmalarda Nebim verimlilik ölçümleri yaparak başladığımız çalışmaları, bu ölçümlerin sonucunda ortaya çıkan puanlara göre değerlendirip var olan, ancak gerek eğitim eksikliğinden gerekse farkında olamama gibi sebeplerden dolayı kullanılmayan fonksiyonları devreye aldık. Böylece performans artışı sağlama yönünde ortaya koyduğumuz çalışmaları, bugün de devam ettiriyoruz. Bu ölçüm çalışmalarının amacını; Nebim V3 kullanan firmaların programı hangi ölçüde, ne kadar verimli kullandıklarını, neleri yapamadıklarını ve neleri yapmak istediklerini tespit etmek, varsa kullanıcı hatalarını düzelterek eğitim eksikliklerini zamanında gidermek ve kullanıcıların programdan sağladığı faydayı maksimumuma çıkararak firmaların iş süreçlerindeki verimliliğini artırmak olarak özetleyebiliriz.

Bu amaçlar doğrultusunda; Nebim verimlilik ekibi, firmalar ile yapılan verimlilik ölçümleri sayesinde tespit edilen eğitim eksikliklerinin giderilmesi, kullanılmayan program fonksiyonlarının ise kullanıma alınması gibi konularda, ilgili kullanıcılar ile ortak bir hareket planı oluşturur. Ardından bu plana bağlı bir şekilde ilerleyerek, öngörülen tarihte

çalışmalarını tamamlar ve performans sonucunu kullanıcılar ile değerlendirir. Verimlilik ölçümleri, sadece eğitim eksikliği, kullanılmayan fonksiyonların kullanıma alınması gibi konulardan ibaret değildir. Aynı zamanda verimlilik ölçümlerinde ayrı bir bölüm olarak, Nebim V3 versiyon yenilikleri konulu sorular da yer almaktadır. Bu sorular sayesinde Nebim V3 kullanıcılarının programlarını güncel tutmaları sağlanmaktadır. Kullanıcılar verimlilik ölçümüne verdikleri yanıtlar sayesinde, yeni versiyon ile gelen ek fonksiyonlardan ve geliştirmelerden haberdar olarak, bu geliştirmelerin firmalarında sağlayacağı faydaları da bire bir görüşme olanağı bulmaktadır. Nebim verimlilik ekibinin bugüne kadar Nebim V3 kullanan firmalarda gerçekleştirdiği verimlilik ölçüm çalışmaları sonucunda elde edilen verilerin değerlendirilmesi ile, departman bazında ciddi verim artışları sağlanmıştır.

Nebim verimlilik ekibinin yaptığı verimlilik ölçümleri sayesinde, kullanıcıları kendi alanlarında, kendi departmanlarında profesyonelleştirmek, kullanıcıların ve dolayısıyla iş süreçlerinin verimliliğini maksimum düzeyde artırmak hedeflenmiştir. Bu doğrultuda her yıl hedeflerimizi biraz daha yükselterek, daha fazla müşterimizde verimlilik ölçümü çalışması yapıyoruz. Planlı, düzenli ve profesyonel bir tarzda yapılan bu çalışmalar sayesinde, kullanıcılarımızın performanslarını istikrarlı bir şekilde artırıyoruz.

Siz de verimlilik ölçümüne dahil olmak istiyorsanız, Nebim Müşteri Temsilcinizle iletişime geçebilirsiniz.

Nebim Verimlilik Çalışmaları Hakkında Neler Söylediler?



BEŞİKTAŞ

"Nebim verimlilik çalışmaları sayesinde iş süreçlerimizde ilave bir ivme kazandık."



LESCON

"Nebim verimlilik çalışmaları sayesinde firmamızın verimliliği ve iş yapabilme kabiliyeti arttı."



SİLK&CASHMERE

"Nebim verimlilik çalışmaları sayesinde yurt dışı mağazalarımızın ve bayilerimizin stok takibini hayal ettiğimiz gibi gerçekleştirebiliyoruz."



SKECHERS

"Nebim verimlilik çalışmaları sonucunda operasyonumuzu daha etkin bir şekilde yönetmeye başladık."



Nebim Kariyer Eğitimleri ile İşe Alım ve Yerleştirme



Didem Tuncer Erten

Nebim, İnsan Kaynakları Müdürü

Ürün ve hizmetten daha çok insana yapılan yatırımın önemli olduğu günümüz koşullarında İnsan Kaynakları daha da önem kazanmıştır. Rekabetin arttığı, yönetim tekniklerinin değiştiği bu dönemde İnsan Kaynakları yönetimi de stratejik bir unsur oluşturmaktadır. Nebim olarak, bireysel ve kurumsal öğrenme süreçleri geliştirerek insan kaynağına yatırım yapmak vazgeçilmez önceliğimizdir.

2014 yılından bu yana düzenlemeye devam ettiğimiz Kariyer Eğitimleri ile, kurumların ihtiyacı olan nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesini sağlamaktayız.

Bu süreçlerin yanı sıra, büyüyen Nebim dünyasına insan kaynağı oluşturmak adına işe alım sistemimize de yenilikler getirmeye devam ediyoruz. Nebim olarak işe alım sürecinde teknik altyapı özelliğinin yanı sıra gelişime açık ve istekli adaylara öncelik vermekteyiz. İşe alım sürecinde; üniversitelerin Endüstri Mühendisliği, Yazılım Mühendisliği, Bilgisayar Mühendisliği, Matematik, Matematik Mühendisliği, Yönetim Bilişim Sistemleri ve İşletme bölümlerinden mezun kişileri tercih ediyoruz. Bu bölümlerden mezun olan öğrencileri yetiştirmek üzere, öncelikle Nebim V3 Standart Süreç Eğitimlerine alıyoruz. İki ay sınıf ve dört ay saha olmak üzere toplamda altı aylık bir eğitime tabi olan adaylara, eğitimlerden sonra kendi bünyemizde ve müşterilerimizde istihdam fırsatı sunuyoruz.

Nebim, 2016 yılında da Kariyer Eğitim Sınıfları açmaya devam ediyor. Yeni mezun ve nitelikli çalışanlar ile doğru insan kaynağı oluşturmayı hedefliyor. Eğitimlere katılan yeni mezun adaylara ise, altı ay boyunca "sahada şirketi, şirkette müşteriye temsil eden" çalışan olma bilincini vermeyi hedefliyoruz.

Mevcut deneyimli insan kaynağımızın değerini ve önemini biliyor ve her fırsatta hissettirmeye çalışıyoruz. "Refresh" ve "upgrade" eğitimler ile sürekli öğrenme bilincini oluşturuyoruz. Aynı zamanda iç ve dış eğitimler ile insan kaynağına yatırım yapıyoruz. Deneyimli insan kaynağının bizim için önemli olduğu kadar müşterilerimiz için de ne kadar önemli olduğunun farkındayız. Bu nedenle Nebim olarak "turnover" oranı olarak minimum değerde kalmayı amaçlıyoruz. Deneyimli çalışanlarımıza yeni görev ve eğitimler vererek onların da gelişimini destekliyoruz.

Nebim İnsan Kaynakları olarak ilk hedefimiz; aile üyelerimize mutlu ve verimli çalışabilecekleri bir çalışma ortamı sağlamak. Köklü ve büyük bir aile olarak Nebim; sürekli öğrenme, şeffaflık, dürüstlük, müşteri odaklılık ve sınırsız müşteri memnuniyeti gibi değerlere büyük önem vermektedir. Nebim İnsan Kaynakları olarak; aile değerlerimizi koruyan ve güçlendiren ekipler kurmaya devam ediyoruz.

Nebim Kariyer Eğitimleri'ne Devam Ediyor

Nebim Kariyer Eğitimleri, Nebim Yetkili Eğitim Merkezleri'nde gerçekleştirilmektedir. İstanbul'daki Yetkili Eğitim Merkezi Bimar Kariyer Okulu'dur. Eğitimler ile ilgili bilgiler www.nebim.com.tr sayfasında bulunmaktadır.

Nebim Kariyer Eğitim Programı

MUHASEBE

Birinci gün:

- Alacak ve Borç Hesapları
- Müşteri ve Tedarikçi kod yapısının oluşturulması
- Kredi Limiti Yönetimi
- Sair Borç / Alacak Girişi
- Kasa İşlemleri
- Nakit Kasa Hesabı
- Kasa Hareketleri
- Nakit Hesapların Kur Farkı Fişleri

İkinci gün:

- Banka İşlemleri
- Banka Hesabı
- Banka Kredi Kartı (POS) Hesapları
- Havale/EFT İşlemleri
- Banka Hesapları Kur Farkı Fişleri
- Çek ve Senet İşlemleri
- Alacak Çek ve Senet İşlemleri
- Borç Çek ve Senet İşlemleri

Üçüncü gün:

- Muhasebe Kodlamaları
- Hesap Kodu Yapısının Oluşturulması
- Entegrasyon Hesap Ayarlarının Yapılması
- Muhasebe Fiş işlemleri
- Fiş Girişleri
- Muhasebe Entegrasyon İşlemleri
- Muhasebe Kur Farkı Fişleri
- Yansıtma İşlemleri
- Fişlerde Maliyet Düzenleme
- Satın Alma Faturalarında Maliyet Düzenleme
- Satılan Malın Maliyeti
- Maliyetlendirme Parametreleri
- Satışların Maliyetini Hesaplama
- Dönem Sonu Envanter Maliyet Raporu

Dördüncü gün:

- İnsan Kaynakları
- İnsan Kaynakları Kodlamaları
- İş Başvuru İşlemleri
- İş Görüşme İşlemleri
- Personel Tanımlamaları
- Personel Ücretleri
- İş Yeri Tanımlamaları
- Parametreler

- Kazanç ve Kesinti Tanımlamaları
- Personel Ücret ve Çalışma Bilgileri
- Puantaj ve Taahhuk
- Personle Banka Üzerinden Yapılan Ödemeler
- Ücret Planlama

Beşinci gün:

- Genel Tekrar
- Sınav

ÜRÜN - PERAKENDE

Birinci gün:

- Ürün Yapısının Oluşturulması
- Ürün Hiyerarşisi
- Ürün Özellikleri
- Ürün Kodlaması
- Barkod Tipleri
- Fiyat Yönetimi
- Etiketleme
- Satın Alma
- Alım Satım Sevkiyat Süreçleri
- Tedarikçi Fiyat Listesi Oluşturma
- Verilen Siparişler
- Tedarikçi Ön Sevk Bildirimi (ASN)
- Mal Kabul İşlemleri
- Masraflar
- Masraf Kodlaması
- Masraf Dekontları
- Borç ve Alacak Dekontu
- Malzemeler
- Malzeme Kodlaması
- Sipariş ve Faturalama İşlemleri

İkinci gün:

- Satış Pazarlama
- Satış Pazarlama Kodlamaları
- Müşteri Adayları Tanımı
- Fiyatlandırma
- Satış Fiyat Listesi
- Satış Fiyatı Oluşturma Sihirbazı
- İlişkili Fiyat
- Fiyat Gruplarını Atama
- Toptan Satış
- Teklif Yönetimi
- Alım Satım Sevkiyat Süreçleri
- Alınan Siparişler
- Rezervasyon - Sevk Emri İşlemleri
- Satış Teklifi Düzenleme ve Onaylama

- İrsaliye İşlemleri

- Faturalama

Üçüncü gün:

- Depo Yönetimi
- Depo Kullanıcısı Tanımlama
- V3'de Mobil Kullanımı
- Depo Süreç Tanımları
- Depo Stok Seviyeleri
- Sayım Girişi
- Envanter Raporları
- Sayım Eşitleme
- Ofis Depoları Arası Transferler
- Envanter ile Çalışmak
- Mağaza ve Ofislere Sevkiyat
- Ürün Set Takım Tanımlama
- Mağazaların Yönetimi
- Mağaza Kullanıcılarının Tanımlanması
- Mağaza Kartları ve Özellikleri
- Mağaza Parametreleri
- Mağazaya Sevk ve Onaylama İşlemleri
- Mağaza Satış Sorumlusu Tanımlama
- Mağazaların Yönetimi Modülü Tanıtılması
- Toptan Satış Modülünün Tanıtılması
- Perakende Satış Modülünün Tanıtılması
- Envanter Yönetimi Modülünün Tanıtılması

Dördüncü gün:

- V3 Pos
- V3 Pos Ayarları
- Perakende Müşteri Kartı
- Peşin Satış
- Peşin Satış İade İşlemleri
- Peşin Satış Sipariş Süreçleri (Sipariş, Rezervasyon, Sevk Emri, İrsaliye, Fatura)
- Masraf Girişi
- Ürün Ayırma
- O Mağazaya giren çıkan ziyaretçi sayıları girişi ve başka uygulamalarla entegrasyon
- Perakende satış fişlerinde düzenlemeler (Teslim tarihi ve adres değiştirme, hatalı ödeme düzeltme, koçan düzeltme vb.)

Beşinci gün:

- Genel Tekrar
- Sınav

ARC Firması Yönetim Kurulu Başkanı, Hüseyin Alırcı:

“Nebim V3 ile tüm operasyonel süreçlerimizi verimli bir şekilde yürütürken e-Dönüşüm sürecine de hızla adapte olduk.”



Hüseyin Alırcı
ARC Firması Yönetim Kurulu Başkanı

Hazır Giyim sektöründe faaliyet gösteren ARC Grup firmasının kuruluş hikâyesinden bahsedebilir misiniz?

Alırcı Tekstil ve oyuncak şirketi 2001 yılında 35 yıllık ticari deneyim ile Hüseyin Alırcı, Hasan Alırcı ve Ufuk Alırcı tarafından kurulmuştur.

Hızla büyüyen şirketimiz, ARC Tekstil ve ARC inşaat şirketlerini bünyesine katarak “Alırcı Şirketler Grubu” olarak sektörde faaliyet göstermeye devam etmiştir. Kısa sürede gerçekleşen katılımlar ve gelen başarılar sonucu sektörde Akdeniz, Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgelerinin en önemli oyuncusu haline gelmiştir.

Alırcı Grubu; Nike, Puma, Loft, Tommy Hilfiger, Hummel, Altınyıldız Classics, İpekyol, United Colors of Benetton, Levi's, Jack&Jones, Lumberjack, Columbia ve Toys'm gibi birçok uluslararası markayı, 100'e yakın mağazasında monobrand yapı ile bünyesinde bulundurmaktadır.

Bünyesindeki monobrand mağazalar dışında multibrand

mağazacılık yapısı ile karma markalarını “ARC Trend” adı altında mevcut 16 adet mağazada buluşturmuştur. Alırcı; 700'den fazla çalışanı iş sahası yaratmanın gururunu yaşamaktadır.

Nebim ile iş birliğiniz nasıl başladı?

Şirketimizin kuruluşu ile Nebim Winner ile tanıştık. Zamanla iş hacminin ve şirketin büyüyen ilerlemesi ve yeni gelişmelerin getirdiği ihtiyaç sonucu, 2012 yılında Nebim V3 programı ile devam etmemiz gerekti. Ticari faaliyetimizin başlangıcından bugüne kadar olan sürede hep birlikteydik, birlikteyiz.

Nebim V3 ERP'yi tercih etme nedenleriniz nelerdi?

Bizde özellikle perakende tarafında profesyonel anlamda hesap işlemlerini, stok ve satış hareketlerini takip edebilecek, gerekli aksiyonları almamız için sağlıklı raporlar sunabilecek bir program ihtiyacı doğdu. Bu ihtiyaç da bizi sektör tecrübesine güvendiğimiz Nebim V3'e yöneltti.

Nebim V3 ile hangi iş süreçlerinizi takip ediyorsunuz ve ne gibi faydalar sağladınız?

Nebim V3 ile birlikte; 3 ayrı ticari unvanı aynı veri tabanı içerisinde tutabiliyor ve tüm süreçleri ile muhasebeleştirmeye kadar takip edebiliyoruz. Bu sayede konsolide raporlar olarak hızlı bir şekilde analiz yapabiliyoruz. Ürün kartlarını markaların kendilerinden isteyip, Nebim V3'e otomatik aktarabiliyoruz. Bu işlem sayesinde ürünün satışa çıkma sürecini çok hızlı bir şekilde sağlamış oluyoruz.

Nebim V3 Ürün Servis Destek Uygulaması ile inceleme ürünlerini daha iyi yönetir duruma geldik. Nebim V3 ile muhasebede anlık entegrasyon kullanıldığında dolayı tüm işlemler muhasebeye anında entegre olabiliyor. Eski yapımız ile kıyaslar isek, ayrı bir muhasebe programına elle muhasebe fişlerini işlemek durumunda kalmıyoruz.

e-Dönüşüm sürecini değerlendirir misiniz?

e-Dönüşüm sürecinde beklentimiz; zamanlama yönünde bir gecikme yaşamamaktı. Bu konuda Nebim tarafında, e-Dönüşüm süreciyle ilgili entegrasyonların, işin başlangıç tarihlerinden önce hazırlanmış ve tamamlanmış olması ilk etapta yeterli oldu. Yeni uygulamaların hazır olmasından ve ilk geçen büyük firmalardan birisi olmamızdan dolayı işleyiş ile ilgili bazı aksaklıklar yaşadık, ancak önemli olan bu aksaklıkları belirlemek ve Nebim Silver Çözüm Ortağı Asır Bilgisayar'ın desteği ile çözümlenmekti. Bu noktada aldığımız yakın destek ile süreci kolaylıkla tamamladık.



Reyhan Mörkli
Pazarlama İletişim Yöneticisi

Armine Genel Müdür Yardımcısı Tunahan Ucer:

“Nebim V3 ile Üretim’den Perakende’ye tüm süreçlerimizde ivme kazanırken, e-Dönüşüm tarafında da geçişlerimizi zamanında tamamladık.”



1994 yılında eşarp üretimi ile başlayan 2006 yılında bayan giyim üretimine de başlayan Armine’yi tanıtabilir misiniz?
1994 yılında üretimini kendi bünyesinde gerçekleştiren ipek eşarp markası olarak tekstil sektörüne ilk adımımızı attık. Kısa sürede kitlelerin beğenisini kazanarak Türkiye’de eşarp üretim ve satış konusunda faaliyet gösteren prestij sahibi bir marka olduk. Armine, 2006’da bayan giyim üretimine de başlayarak ürün gamını genişletti. Hazır giyim sektöründe gelişmesine ivme kazandıran, zincir mağazalaşmanın da etkisi ile yurt içinde hızla kabul gören ve pazar konumunu pekiştirerek bayan giyim sektörünün ön sıralarında yerini alan bir marka haline geldi. 2008’de Türkiye’nin en çok eşarp satan firması oldu. Armine, Bursa’da 9.600 m² kullanım alanına sahip, ileri teknolojiyle donatılmış tesislerinde eşarp üretimi gerçekleştirmektedir. Konfeksiyon alanında Kastamonu’da 7.500 m² kapalı alana sahip tesis ve İstanbul Bomonti’deki tesisleri ile hazır

giyim için hizmet vermektedir. Şirket bünyesinde 650 kişilik ekip çalışmaktadır. Armine bugün 50 adet şube ile 15.151 m² alanda müşterilerine hizmet vermektedir.

Nebim V3 ERP’nin iş süreçlerinize sağladığı faydaları anlatabilir misiniz?

Mağazalarımızda özellikle stok ve kampanya yönetiminde Nebim V3 ile çağ atladık. Veri Ambarı ve WebCiro gibi raporlama araçları sayesinde iş süreçlerimizi daha hızlı analiz ederek, sonuçların cirolarımıza yansımalarını sağladık. Nebim V3 ile stoklarımızı ve kampanyalarımızı daha iyi yönetmeye başladık. Nebim V3’te kullandığımız en önemli özelliklerden biri de “Ürün Hiyerarşisi”dir. Bu özellik sayesinde tüm ürünlerimizi ihtiyaçlarımıza uygun olarak gruplandırarak raporları daha detaylı alabiliyoruz. Özellikle ürün yönetimi tarafında ürün hiyerarşilerini yeniden tanımlayarak, ürünleri daha iyi yönetmenin yanında müşterileri kayıt altına alarak, CRM verileri de üretilmeye başlandı.

Nebim V3’ün üretim süreçlerinize olan etkilerinden bahsedebilir misiniz?

Nebim V3 sonrası üretim aşamasındaki tüm süreçlerimizi çok daha kolay takip ve kontrol edebiliyoruz. Ayrıca kişilere görevler atayarak hangi işin, kim tarafından ve ne kadar sürede yapılacağını belirleyebiliyoruz. Bu şekilde kullanıcı bazlı hataların önüne geçmiş oluyoruz. Ayrıca üretim sürecinde Nebim V3 sayesinde ürünleri model aşamasından itibaren takip ederek, üretilen ya da üretilmeyen numunelerin kontrolünü sağlayabiliyoruz. Gerçekleşen üretim maliyetleri ile ön maliyet arasında karşılaştırma yaparak maliyet sapmalarını raporlayarak analiz yapabiliyoruz. Nebim V3 Üretim uygulamasından sağladığımız diğer faydaları ise şu şekilde sıralayabiliriz;

- Stok yönetimi ile ham maddelerin etkin kullanımının sağlanması
- Reçete-ön maliyet modülleri sayesinde maliyetlerin kontrollerinin kolaylaşması
- Üretim Ağacı ile safhaların analiz edilebilir konuma getirilmesi

e-Dönüşüm sürecini değerlendirebilir misiniz?

e-Dönüşüm geçiş sürecinde Nebim’in tecrübeleriyle birçok projeyi başarılı bir şekilde gerçekleştirdik. e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv geçişlerini Nebim V3 ile zamanında tamamlarken, bu süreçte grup firmalarımızın da Nebim V3 ile entegre çalışması sayesinde zamandan ve maliyetlerden tasarruf etmiş olduk.

As Spor Genel Müdürü Cemal Vardarlı:

“Nebim V3 sayesinde satın alma, üretim, satış ve muhasebe süreçlerimiz birbirleriyle tam entegre hale geldi.”



Cemal Vardarlı
As Spor Genel Müdürü

1966 yılında kurulan As Spor firmasının hikâyesini paylaşmısınız?

Yenilikçi yapısı ve uzman kadrosuyla Türkiye spor malzemeleri pazarında lider konumda yer alan As Spor, 1966 yılında İstanbul'da perakende ve toptan satış ile faaliyetine başlamıştır. Toptan satış hizmetlerine, spor giyim, mağazacılık ve distribütörlük faaliyetlerinin de eklenmesiyle ürün çeşitliliğini barındıran, uzman bir işletme olarak uluslararası alanda kendine yer edinmiştir.

Bugün 8.500 m² kapalı alana sahip binasında; üretimden dış ticarete, perakende mağazacılıktan, ulusal distribütörlük ve toptan satış faaliyetlerine uzanan kalite yaklaşımı ile farklıdır. Toplamda 1 merkez ofis, 1 şube, 9 adet perakende satış mağazası ve www.sporalisverisim.com olarak 1 adet sanal mağazamız bulunmaktadır. Temsilciliğini yürüttüğü As Spor; Uhlsport ve Kempa gibi lider dünya markalarının yanı sıra, 9 adet Adidas mağazasından oluşan ve sayısı sürekli artan perakende

zinciri sayesinde Türkiye spor ekipmanları sektöründe ulusal bir güç haline gelmiştir. Bunun yanında tescilli markası Tryon altında yer alan 8 farklı ürün grubunda 600'ün üzerinde farklı malzemeyi, ülke geneline yayılan, köklü, sosyal, ticari ve yıllara dayanan ilişkileri içerisinde, 170'in üzerinde uzman satış bayisi üzerinden Türkiye pazarıyla buluşturmaktadır.

Nebim V3 ERP'yi tercih etmenizdeki rol oynayan en önemli 3 faktörden bahsedebilir misiniz?

- Nebim firmasının tıpkı As Spor gibi köklü bir geçmişe sahip olması ve perakende sektöründe kazanmış olduğu etkili referanslar
- Nebim'in gelişime ve büyümeye açık vizyonu
- Devlet tarafından getirilen ilave yükümlülüklerle en hazır yazılım olarak öne çıkması

Nebim V3 ile iş süreçlerinize gelen yenilikler neler oldu?

Nebim V3'ün kişiselleştirilebilir yapısı ve Nebim Silver Çözüm Ortağı Basepro'nun saha tecrübesi bizlere çok faydalı oldu. Satın alma

ve satış kanallarında Nebim V3 ile birlikte belirlediğimiz yeni kriterler finansal yönetimimizi daha da etkin hale getirdi. B2B ve B2C alışveriş portallarımız Nebim V3 ile entegre hale geldi. Böylelikle ürün toplama safhalarında ve teslimatlarımızın süresinde olumlu gelişmeler oldu. Nebim sayesinde, perakende mağazalarımız ile ilgili anlık kontrol ve bilgiye ulaşılabilirlik arttı. Merkez ofis ile önceden de mevcut olan entegrasyonda Nebim'in saha tecrübesinden faydalanarak farklı senaryo ve kurallar geliştirildi. Gerek perakende gerekse toptan satış kanalında raporlanabilir verimiz detaylandı ve raporların çeşitliliği arttı. Satın alma, üretim, satış ve muhasebe süreçlerimiz birbirleriyle entegre hale geldi. Depo, lojistik ve sevkiyat departmanlarımızda Nebim'in yönlendirmeleri ile gerekli iyileştirmeler yapıldı ve aynı zamanda barkod otomasyonumuz tamamlanarak hayata geçirildi.

e-Dönüşüm sürecini değerlendirebilir misiniz?

Bu dönemde erteleme beklentileri ve gereksinim duyulan ürünlerin maliyetleri karar alma süreçlerini uzattı. Yeni nesil ÖKC cihazları ile ilgili Hugin, entegratör firma olarak e-Finans ile anlaşarak hem ÖKC hem de diğer e-Dönüşüm işlemlerine hazır hale gelmiştik. Bu noktadan itibaren Nebim ve diğer partnerlerimizin yasal yükümlülükler doğrultusunda yazılım ve donanımlarını güncel hale getirmelerini bekledik. 2016 itibarıyla perakende mağazalarımız ve toptan satış departmanlarımızda Nebim V3 sayesinde “e-Arşiv Fatura” ve “e-Fatura” işlemlerini online entegrasyon ile yapabiliyoruz.

Chicco Genel Müdürü Levent İşeri:

“Yeni Nesil ÖKC’ye geçiş sürecini Nebim V3’ün hazır entegre çözümleri sayesinde sorunsuz bir şekilde gerçekleştirdik.”



Sektörde önemli markalar arasında yer alan Chicco firmasını tanıtabilir misiniz?

Chicco 50 yılın üzerindeki deneyimi ile bebek bakım sektöründe birden çok uzmanlığa sahip bir dünya markasıdır. Bebeklerin ihtiyaçları üzerinde çalışan Osservatorio Chicco ve Bebek Araştırma Merkezi sayesinde Chicco, yüksek uzmanlık seviyesine ulaşmıştır. Anne ve babalara bebeklerinin gelişim serüveninde yardımcı olarak, bebeklerin gülümsemesini sağlamak misyonu ile bebeklerin büyüme dönemlerine uygun olarak dizayn edilen, ihtiyaçlarına cevap veren birçok güvenli seçenek sunuyoruz. Çünkü mutluluk, bebekken başlayan bir yolculuktur. Chicco markası Artsana Turkey olarak 1998 yılından itibaren Türkiye’de faaliyet göstermekte ve dört farklı kategoride tüketicilere ürünler sunmaktadır: Bebek araç-gereç kategorisi, sağlık, beslenme ve bakım kategorisi, oyuncak kategorisi ve tekstil/ayakkabı kategorisi.

Nebim çözümlerini tercih etme nedenlerinizden bahsedebilir misiniz?

Uzun yıllardır Nebim kullanan bir firma olarak; büyüme ve gelişme planlarımızı değerlendirdiğimizde Nebim’in bir üst versiyonu olan Nebim V3 ERP’ye geçmemizin iş süreçlerimize daha çok fayda sağlayacağını gördük. Bu kararımızda; özellikle Nebim V3’ün güçlü indirim kampanyası desteğini içermesi, müşteri sadakat yönetimi platformlarını desteklemesi, stok hareketleri ve gerçek zamanlı envanterimizi düzenli takip edebilmesi gibi özelliklere sahip olmasının etkisi büyük. Tüm bu özellikler sayesinde operasyonumuzu daha hızlı yürütmemizi sağlayan bir platforma geçiş yapmış olduk.

Nebim V3’ün iş süreçlerinize olan faydalarından bahsedebilir misiniz?

Nebim V3 ile takip ettiğimiz iş süreçleri, esnek indirim kampanyaları yönetimi, perakende stok yönetimi, CRM (Chicco Baby Card) yönetimi, mobil ciro raporlama, ürün yönetimi, mağaza ve merkez ürün transfer yönetimi,

depo ve envanter yönetimi, iş ortakları perakende satış ve iş ortakları stok yönetimidir. Nebim V3 ile daha hızlı ve kolay bir şekilde işlemlerimizi yürütebildiğimiz bir çalışma ortamına sahip olduk. Bu çalışmaların sonucunda mağaza ve bayilerimizden olumlu geri bildirimler aldık. Özellikle Winner’dan Nebim V3’e geçiş sürecinde Nebim ekibinin bizlerle uyum içerisinde olması, planlı ilerlenmesi, personelimizi bilgilendirici dokümanlar verilmesi, mağaza ve bayilerimizin bu geçiş sürecini olumlu değerlendirmesini sağladı. Sonrasında, mağazalarımızın adaptasyonu için her gün satış ve iade işlemleri istenerek günlük kontroller yapıldı. Mağazalardan aldığımız geri bildirimler; Nebim V3 Pos ekranlarının görüntülerinin değiştirilebilmesi, klavye olmadan ekran üzerinden dokunmatik olarak işlemleri hızlı bir şekilde tamamlayabilmeleri, mağaza genel ve gün sonu raporlarının daha gelişmiş şekilde alınabilmesi oldu. Bu olumlu geri bildirimler doğrultusunda Nebim V3 ile tüm süreçlerimizi daha da verimli kılacağımıza inanıyoruz.

Yeni Nesil ÖKC sürecini değerlendirir misiniz?

e-Dönüşümün bir parçası olan YN ÖKC entegrasyonu sürecini Nebim’in YN ÖKC entegrasyonu sayesinde hızlı gerçekleştirdik. Geçiş sürecini bizim için kolaylaştıran Nebim’e teşekkürlerimizi iletiyoruz. Otorite tarafından geliştirilen bu süreçte, özellikle muhasebe departmanının iş yükü azalacak.

Batik Genel Müdürü Emre Ziyal:

“Nebim’in değişen e-Dönüşüm dinamiklerine azami derecede özen göstermesi, Nebim’i tercih etmemizin isabetli bir karar olduğunu tekrar hatırlattı.”



Emre Ziyal
Batik Genel Müdürü

B BATIK
KURUMSAL

Örme ürünlerden, Moda’nın trendlerine uzanan ve yenilenen Batik’in hikâyesini paylaşabilir misiniz?

Batik, Batik Örme olarak 1980’li yılların başında kuruldu. Kısa sürede, yurt içinde ve yurt dışında bulunan ünlü markalara üretim yapan, birçok ilke ve yeniliklere öncülük eden, Türk hazır giyim sektörünün en güçlü ve köklü firmaları arasında saygın yerini aldı. Kurulduğu ilk yıllarda daha çok örme ürünleriyle ön plana çıktı. İlk mağazasını 1994 yılında açtı. 2005-2006 yıllarından bu yana ise güçlenen Batik adıyla, kadın hazır giyim markası olarak yoğun çalışmalarıyla yoluna devam ediyor. Mağaza tarihçemize baktığımızda, 2011 yılının Batik için tam bir büyüme ve atılım yılı olduğunu görüyoruz. İstanbul Merter’deki

yerimizden, 6600 m² çalışma alanı olan Güneşli’deki merkez binamıza geçerken, sadece alan genişletmekle kalmadık, Tiffany & Tomato’yu da bünyemize kattık. Batik olarak dünyanın tanınmış birçok markasının doğuşuna tanıklık edip, büyümelerine de katkıda bulunduk. Aynı zamanda Türk ekonomisine de önemli bir istihdam katkısı sağlamaya devam ediyoruz. Batik bugün 1000’den fazla çalışanıyla büyük bir kurum.

Nebim ile uzun yıllardır iş birliği içerisindeyiz. Nebim V3 ERP’ye geçme nedenlerinizden bahsedebilir misiniz?

Nebim’in uygulamalarını ilk versiyonundan itibaren çok yararlanarak kullanıyoruz. Perakende sektöründe değişen

ve gelişen süreçlere ilişkin olarak hızlı bir şekilde aksiyon almamız gerekiyor. Bu noktada; Nebim’in yıllarca bize hızlı ve kaliteli hizmetler sunması bizim gelişmemizde büyük rol oynadı. Aynı şekilde karşılıklı fikir alışverişleri ve yönlendirmeler ile birbirimizi geliştirdiğimize de inanıyoruz. Nebim’in sektördeki tüm gelişmeleri ve kanuni değişiklikleri takip edip, hızla aksiyon alıp yeni çözümler üreten bir firma olması, ölçme, değerlendirme ve karar alma süreçlerine katkı sunan yapısı, çoklu dil desteği sayesinde farklı ülkelerde kullanılabilir olması ve perakende sektöründeki deneyimleri, Nebim’i ve ERP çözümü Nebim V3’ü tercih etme nedenlerimiz arasında en önemlileri.

e-Defter, e-Fatura ve e-Arşiv geçiş sürecinizi ve bu süreçte Nebim’in rolünü değerlendirir misiniz?

Nebim, e-Dönüşüm sürecinde GİB’in (Gelir İdaresi Başkanlığı) tebligatlarına uygun olarak çözümlerini düzenledi ve tam zamanında ürettiği çözümleri bizlerle paylaştı. Yaşadığımız geçiş süreci içerisinde Nebim’in deneyimli ekibi, Batik bünyesinde gerekli uyarlamaları önceden yaparak, e-Fatura ve e-Arşiv’e bizleri zamanında geçirdi. Bu sayede müşterilerimize sorunsuz bir hizmet sunma fırsatını yakalamış olduk. Nebim’in sürekli değişen e-Dönüşüm dinamiklerine azami derecede özen göstermesi, bu süreçte bize de Nebim’i tercih etmemizin isabetli bir karar olduğunu tekrar hatırlattı.

Tiffany Genel Müdürü Emir Ziyal:

“Tiffany&Tomato, şehirli, eğitilmiş, modern, sosyal hayatı olan gençlere ve kendini genç hisseden herkese hitap etmektedir.”



Emir Ziyal
Tiffany Genel Müdürü

Tiffany firmasının hikâyesinden bahsedersiniz?

Tiffany&Tomato markası, hedef kitlesine bakıldığında; şehirli, eğitilmiş, modern, sosyal hayatı hareketli gençlere ve kendini genç hisseden herkese hitap etmektedir. 1990'lı yıllardan günümüze kadar süregelen yoğun etkinliği ile perakende sektörüne damgasını vurmuş ve yıllar içerisinde günün trendlerini benimseyen, yenilikleri takip eden gençliğin modasına yön veren bir dünya markası haline gelmiştir. 2012 yılında bünyemize katıldıktan sonra markanın konseptini ve koleksiyonunu yenileyerek, vizyonunu daha da yukarılara çekti. Günümüzde Türkiye'nin dört bir yanındaki mağazalarımız ve online alışveriş sitemiz ile modayı takip eden herkese trendleri ulaştırıyoruz.

2012 yılında Tiffany&Tomato markasını bünyenize kattınız. Bu değişimin nasıl olduğundan bahsedersiniz?

1990'lı yıllardan başlayarak, özellikle genç kitlenin beğenilerini iyi analiz eden, onların zevklerine, beklentilerine ve ihtiyaçlarına seslenen bir marka olarak Tiffany&Tomato oldukça dikkat çekiyordu. Biz de markanın başarısını, ileriye dönük potansiyelini gördük ve 2012 yılında bünyemize kattık. Bu birleşmeden sonra, markanın potansiyelini tam anlamıyla değerlendirmek üzere, konseptini ve koleksiyonunu da ele aldık ve tasarımcılarımızın çalışmaları ile yeniledik. Modayı seven ve takip etmek isteyen herkes için ulaşılabilir bir marka olan Tiffany&Tomato mağazaları bugün ülkemizin her köşesinde mevcut.

Değişim ve yenilenme yılı olarak tanımladığınız 2015 yılı Batik ve Tiffany&Tomato için nasıl geçti?

2015 yılı Batik için değişim rüzgârlarının estiği, heyecan verici, önemli bir dönüm noktası oldu. Kurumsal kimliğimizi gözden geçirdik ve marka algımızı yeniledik. Tüm kreasyonlarımızı modern, dinamik, şehirli kadının ihtiyaçlarına göre yeniden şekillendirdik. Batik markası ile yurt dışındaki yatırımlarımıza da devam etme kararı aldık. İran ve diğer körfez ülkelerinde açacağımız yeni mağazalarımız ile 2016'da ikinci büyüme hamlesini gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Batik'in geçmişinden ziyade bugününe baktığımızda, dünyanın en yeni moda trendlerini, kendi özgün tasarımlarıyla birleştirerek hazırladığı koleksiyonlarını, cesur, özgür ve stil sahibi kadınların beğenisine sunan çağdaş bir moda markası görüyoruz. Amacımız bu yolda markamızın başarısını ve yükselişini sürdürmek.

2015 yılının, Tiffany&Tomato açısından baktığımızda bir yeniden doğuş yılı olduğunu söyleyebiliriz. Yeni logosuyla kurumsal kimliğini baştan yazdığımız ve kurumsal kimlik algısını değiştirdiğimiz bir yıl geçirdik. Koleksiyonumuzu hedef kitlemiz olan gençlerin ihtiyaçlarını karşılayabilecek ve aynı zamanda stil sahibi olmalarını sağlayacak çizgilerle yönlendirdik. Mağaza konseptlerimizi yeni bir anlayışla geliştirdik. Ayrıca online satış sitemizi yenileyip daha geniş bir kitleye ulaşma olanağına kavuştuk. Oldukça prestijli iş birlikleri gerçekleştirerek, iletişim çalışmalarımızı geliştirdik.

Columbia Yönetici Ortağı Kerem Gözalan:

“Nebim V3’ün, değişen tüm ticari kavramları eksiksiz bir şekilde kapsaması ve entegrasyona açık yapısı sayesinde e-Dönüşüm sürecine hızla adapte olduk.”



Kerem Gözalan
Columbia Yönetici Ortak



Şapka distribütörlüğü yapan küçük bir aile şirketiysen dünyanın en geniş dış giyim markalarından biri olan Columbia firmasının hikâyesinden bahsedebilir misiniz?

Gözalan Group olarak perakende ve hazır Giyim sektöründe; Columbia, Mustang Jeans, Sorel, Prana ve Mountain Hardware markalarını altı ülkede 400’ün üzerinde satış noktasına dağıtıyoruz. Bunun yanında özellikle Columbia ve Mustang Jeans’in hızla gelişen perakende operasyonunda 55’in üzerinde mağaza yönetiyoruz. Grubumuzun amiral gemisi olan Columbia ile yollarımız 2004 yılında kesişti ve şu anda Türkiye’de ciro ve adet olarak Avrupa’nın en büyük ve önem taşıyan ülkesi haline geldi.

Nebim ile iş birliğiniz nasıl başladı?

Nebim Winner’a geçişimiz 2011 senesinde gerçekleşti. Daha önce muhasebe ve operasyon için farklı, hazır ve özel hazırlanmış yazılımlar kullanıyorduk ancak özellikle büyüyen perakende

operasyonunun getirdiği “verileri detaylı inceleme ve verimliliği artırma” ihtiyacı, bizi Nebim ile aynı masaya oturtan en önemli faktör oldu. Bunun yanında sektördeki bütün kilit oyuncuların da Nebim ile çalışıyor olmaları çok önemli bir faktördü.

Nebim V3 öncesi ve sonrası olarak değerlendirdiğinizde Nebim’in iş süreçlerinize olan katkılarından bahsedebilir misiniz?

Nebim V3 yazılımını bünyemize entegre etme anlaşmasını takiben şirketlerimizin her departmanından “proje liderleri” belirledik ve 6 ay gibi kısa bir sürede yazılımı fonksiyonel olarak kullanmayı başardık. Bizim gibi ithalat ve ihracatı yoğun firmalar için tedarik zincirini, dış ticaret yönetimini, mağazalar ve satış noktaları arasında transferi, belirlenen verimlilik kriterleri çerçevesinde otomatik olarak oluşturma gibi konular çok elzemdir. Bu noktada Nebim V3 bize çok katkıda bulundu. Nebim V3 ile ilgili tüm şirket kadrolarımızdan gelen geri bildirimler ile, Nebim V3

güncellemelerini yaparak daha da verimli kullanıyoruz. En önemli ve hayati önem taşıyan kazancımız ise, anlık satış maliyetlerinin sistem tarafından gösterilebilir hale gelmesi oldu. Bu özellik sayesinde finansal raporlarımızı daha detaylı hazırlayabiliyoruz ve böylece periyodik hedef/gerçekleşen denkleminde, büyük resimden uzaklaşmadan süreç analizlerini yapabiliyoruz.

e-Dönüşüm kapsamında e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv’e geçişte Nebim’den beklentileriniz nelerdi? Geline son durumda bu süreçleri değerlendirir misiniz?

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından bildirilerek, yeni TTK nezdinde zorunlu geçilmesi gereken e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv gibi yeni kavramların entegrasyonu bizim açımızdan sorunsuz oldu. Düşünüldüğü zaman; senede milyonlarca işlemin evrak yapısı olarak değişimini gerektiren ve her şeyi dijital ortama taşıyan bu işlemlerin tümünün tek bir yazılım ile çözülebilmesi, maliyet ve iş yükü anlamında yine perakendecilerin Nebim V3’ü seçmelerini gerektiren bir başka nokta. Nebim V3 ERP; bir önceki sürümdeki eksiklerin giderildiği, gelişen sektörün dinamiklerinin doğurduğu ihtiyaçları karşılayabilen ve zorunlu olarak değişecek tüm ticari kavramları eksiksiz bir şekilde entegre edebilecek yapıya sahip bir yazılımdır. Nebim V3’ün bu esnek ve gelişime açık yapısı sayesinde Columbia olarak biz de e-Dönüşüm sürecine hızla ve minimum sıkıntı ile adapte olduk.

Evren Saat Genel Müdürü Evren Meriç:

“Nebim V3’ün gelişmiş raporlama araçları sayesinde istediğimiz detayda ürün analizi gerçekleştirerek anlık stok takibimizi doğru bir şekilde yapabiliyoruz.”



Evren Saat’in 1974 yılında İstanbul Eminönü’nde başlayan hikâyesini bizimle paylaşabilir misiniz?

1974 senesi, saat sektörüne adım attığımız sene olarak Evren Saat’in tarihçesinde yazmaktadır. İstanbul Eminönü’nde tezgâhtarlıktan başlayan hikayemiz, şu anki Evren Saat’in perakende sektöründeki başarısına kadar uzanıyor. Evren Saat olarak hem toptan saat satışı kanalındaki, hem de perakende sektöründeki başarımızın temellerini o yıllardaki çalışmalarımıza borçluyuz.

Nebim ile yollarınız nasıl kesişti?

Nebim ile tanışmamız aslında daha önce başka bir kaç firmayla kötü sonuçlanan deneyimlerimiz nedeni ile oldu. İsteddiğimiz verimi alamadık. Planlanan ve istenilen zamanda ihtiyacımız olan işler yapılamadığı için, biz de farklı bir program ve firma arayışına girdik. ERP seçimi her şirket için önemli ve zor bir süreçtir. Çünkü, ERP yalnızca bir programdan ibaret değil bir ekip işidir.

Biz de bu arayış içerisinde Nebim ve Gold Çözüm Ortağı Turkuaz

Yazılım ile bir iş birliğine başladık. Hem Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz Yazılım’ın çözüm odaklı yaklaşımları ve yakın destekleri, hem de Nebim V3 ERP’nin kolay kullanılabilir ve gelişime açık yapısı sayesinde, pek çok iş sürecimizi daha verimli ve eskiye oranla çok daha hızlı takip etmeye başladık.

Nebim V3’ün en verimli kullandığınız uygulamasının iş süreçlerinize olan katkısını bir örnek ile anlatabilir misiniz?

Nebim V3 sayesinde tüm operasyonel süreçlerimizi entegre bir yapı üzerinden takip edebiliyor, doğru ürünü, doğru zamanda ve eksiksiz olarak teslim edebiliyoruz. Nebim V3 ile birlikte, elde etmiş olduğumuz verimli ürün yönetimi süreci ve bu süreç sonucunda kavuşmuş olduğumuz gelişmiş raporlama özellikleri sayesinde, Evren Saat olarak verimliliğimiz fark edilir derecede arttı. Özellikle satış bölümünde, bizim için satışların nasıl olduğu bilgisinin yanı sıra, ürünlerin ne kadar sürede tüketildiği bilgisi de doğru stok yönetimi açısından

çok önemliydi. Bu noktada Nebim V3 ERP üzerinden istediğimiz detayda, kolayca ve hızla alabildiğimiz raporlar sayesinde, tüm detayları görebiliyor, iş süreçlerimizi planlayabiliyor ve sağlıklı bilgiler ile stratejilerimizi belirleyebiliyoruz. Özetleyecek olursak; Nebim V3 ile aylık bazda aldığımız detaylı satış raporlarımız sayesinde, doğru stok takibi yapabiliyor, önümüzü rahatlıkla görebiliyor ve daha başarılı satış planları oluşturabiliyoruz.

e-Dönüşüm kapsamında e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv’e geçişte Nebim’den beklentileriniz nelerdi? Geline son durumda bu süreçleri değerlendirir misiniz?

e-Dönüşüm geçişleri yalnızca bizim için değil, sektördeki pek çok firma için sancılı dönemler oluyor. Sistemin yeni olması nedeni ile, sürekli yeni güncelleştirmeler yapılıyor ve sistem iyileştiriliyor.

Ancak bu süreçte bize karşı çok ilgili davranan Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz Yazılım’ın ekibinden aldığımız doğru yönlendirmeler ve yakın destek sayesinde, geçişlerimizi kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebiliyoruz.

Gelecek planlarınız nelerdir?

Firma olarak geleceğe dair hedeflerimiz; bugüne kadar süregelen başarılı iş hayatımızın gelecekte de artan bir başarı grafiği ile devam etmesi, müşterilerimize karşı sağlamış olduğumuz güveni sürdürmek ve bunun yanında kaliteli hizmet anlayışımız doğrultusunda verdiğimiz hizmetin daha da gelişerek devam etmesidir.

Lescon İcra Kurulu Üyesi K. Ayhan Erbay:

“Yeni Nesil ÖKC’ye 42 mağazamızda sorunsuz olarak geçtik.”



K. Ayhan Erbay
Lescon İcra Kurulu Üyesi



Lider spor giyim markaları arasında yer alan Lescon firmasının hikâyesinden bahseder misiniz?

Şirket olarak sektördeki varlığımız 1980’li yıllara dayanmakla birlikte Lescon’un tarihi 1992 yılında başlar. Lescon olarak sektöre ilk adımımızı spor ayakkabısı üretimi ile attık. Sonrasında Lescon’u tanınır ve güvenilir bir marka haline getirecek olan ilk çıkışımızı ise, ilk halı saha ayakkabısını üreterek yaptık. Doksanlı yılların sonuna gelindiğinde Lescon spor ayakkabı sektöründe çeşitliliği ve kalitesi ile tercih edilen bir marka haline gelmişti. Takip eden yıllarda, ürün çeşitliliğimize spor giyim ürünlerini ve aksesuarlarını da ekleyerek, spor yapan veya spor giyinen tüketicilerin tüm ihtiyaçlarına kaliteli bir şekilde cevap verebilecek bir marka haline geldik. Bu süreçte, markalaşma, mağazalaşma ve bayi ağıımızı arttırma faaliyetlerimize ağırlık verdik. Günümüzde Lescon, Türkiye çapında 40 konsept mağazası ve 800’den fazla bayisi ile sektördeki ilk ve tek Türk spor giyim ve ayakkabı markasıdır.

Nebim çözümlerini Lescon’a uygulamaya başlarken belirlediğiniz hedefler nelerdi?

Hedeflerimiz; gelişen süreçlere hızla müdahil olmak, tüm fonksiyonel alanları entegre sistem çatısı altında birbirine bağlamak, farklı birimler arası veri iletişim yeteneğini geliştirmek, verimlilik sağlamak ve her aşamayı detaylı bir şekilde merkezden izlemek. Bu tarz kapsamlı çözüm sistemlerinin tam olarak devreye alınması, kullanıcının sistemin işleyişine adapte olması, şirket içi özel dinamiklerine ERP programının adapte edilebilmesi gibi aşama aşama geçilmesi gereken durumlardan dolayı belirli bir zamana ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Bu zaman diliminde önemli olan, iş birliği içerisinde olduğunuz firmanın çözüm odaklı yaklaşımı ve uzman ekibidir. Lescon olarak pek çok sürecimizi Nebim V3 sayesinde daha verimli olarak yönetmekteyiz.

e-Defter, e-Fatura ve e-Arşiv geçişlerinde Nebim ile birlikte yürüttüğünüz süreçten bahseder misiniz?

e-Dönüşüm uygulamaları sürecinde, Nebim ekibi ile birlikte koordineli bir şekilde çalışarak, tüm entegrasyon aşamalarını başarıyla tamamladığımızı söyleyebilirim. Bu süreci başarılı olarak geçirmemizde, olması gereken hazırlıkları önceden tamamlayıp, süreci bizler için kolaylaştıran Nebim’in rolü büyük. Maliyetlerde ciddi tasarruf etmemizi sağlayacak olan e-Dönüşüm sürecinde, Nebim’in bize verdiği yakın destek sayesinde e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv’e başarılı bir şekilde ve zamanında geçtik. YN ÖKC geçişi ile birlikte ise, tüm perakende firmaları için en önemli nokta iş birliği içerisinde oldukları ERP’nin diğer sistemler ile olan entegrasyonu oldu. Bu anlamda; Nebim V3’ün başka sistemler ile kolaylıkla entegre olabilen esnek yapısının avantajlarını Lescon olarak görmüş olduk.

2015 yılı Lescon için nasıl bir yıldır? 2016 yılı hedefleriniz nelerdir?

Ekonomik değişimleri öngörerek, gerekli yatırım planlarını yaparak ve her aşamayı hesaplayarak harekete geçiyoruz. 2015 yılını da planlamış olduğumuz büyüme hedefleri ile tamamlamanın sevincini ve onurunu duyuyoruz. Her geçen gün artan ve hızla büyüyen hedefler koyuyoruz kendimize. Bu hedeflere ulaşabilmek için 2016 yılında Lescon’u, gerek online satış sitemiz www.lescon.com.tr, gerek toptan satış kanalımız, gerekse Türkiye’nin çeşitli illerinde faaliyette olan ve yeni açılışları planlanan mağazalarımız ile hedef kitlemiz açısından daha ulaşılabilir yapmayı planlıyoruz.

Opmar Optik Genel Müdürü Sertaç Karaca:

“Nebim V3 ERP sayesinde insan hatalarını minimize edip, optik süreçlerimizi tamamen sistematik bir şekilde yönetme olanağına kavuşmuş olduk.”



Sertaç Karaca
Opmar Optik Genel Müdürü

Sektöründe lider bir marka olan Opmar'ın hikâyesinden bahseder misiniz?

Opmar Optik, dünyaca ünlü markaları Türk tüketicisinin beğenisine Self Servis sistemiyle sunmaktadır. Türkiye’de ilk defa uygulanan Self Servis hizmet anlayışıyla müşterilerimiz, rahat, özgür ve diledikleri gibi gözlük seçimi yapabilmektedirler. Müşteri memnuniyetini ilke edinen ve optik sektörüne büyük mağazacılık konseptini getiren Opmar Optik, bünyesinde bulunan ünlü markaların dünya genelinde satışa sunulan fiyatlarını, gözlüklerin üzerinde bulunan barkod sistemi ile anında öğrenme olanağı sunar. Ayrıca bu markaların her biri Türk tüketicisinin tarzını belirleyerek modayı takip etmelerine yardımcı olur. Optik Cam ve Optik Çerçeve alanında dünya markası olan Rodenstock’un ürünleri Opmar Optik müşterilerine, deneyimli satış danışmanları ve optisyenler tarafından bilgisayar sisteminde sunulmaktadır. Mağazalarımızda

kullanılan ImpressionIST 3 makinesi odak noktasını en doğru şekilde almayı sağlamaktadır. Bunun yanı sıra yılın belirli zamanlarında düzenlediği kampanyalar ile, ödeme imkânlarını kolaylaştıran Opmar Optik, 2016 itibarıyla 76 mağazaya ulaşmıştır. Opmar Optik olarak, her zaman, her yerde hesaplı fiyatlarımızı müşterilerimize sunmakta ve Türkiye’de optik perakende sektörüne yepyeni bir anlayış getirmekteyiz.

Nebim V3 ERP iş akışınıza nasıl katkı sağladı?

Nebim Winner’dan Nebim V3 ERP’ye geçiş bizim için bir yükseltme gibi değil tamamen yeni bir programa geçiş gibi oldu. Tüm süreçler, yetkiler ve raporlar baştan tasarlandı. Fakat bu sıfırdan geçiş daha önce fark etmediğimiz iş süreçlerini ele almamıza, daha da yetkilendirmemize ve yönetmemize olanak sağladı. Ayrıca bir önceki programda yapamadığımız, optik sektörü için önemli olan SGK reçete işlemleri,

ürün kart adı uzunluğu, ürün özellik sınıf sayısı, ürün resimleri, personel yetkileri gibi birçok özelliğe de kavuşmuş olduk. Nebim V3 ERP sayesinde insan hatalarını minimize edip tamamen sistematik bir şekilde yönetme olanağına kavuşmuş olduk.

Perakendenin yanı sıra toptan iş süreçlerinizde de Nebim çözümlerini uyguluyorsunuz. Bu anlamda Nebim’in iş süreçlerinize sağladığı katkılardan bahseder misiniz?

Her iki sistemin de aynı olması bizim için büyük avantaj oluyor. Toptan tarafımızla aynı dili konuşmuş oluyoruz. Toptan tarafımızda, perakende tarafımıza göre biraz sıkıntılı bir geçiş oldu. Bunun nedeni de Nebim V3 için yeni bir sektör oluşumuz ve programın bizimle beraber gelişmesi. Fakat Nebim tarafından gerekli tüm desteklerin verilip, yaşadığımız sorunların en kısa sürede çözüldüğünü, yenilikleri eklemek için ellerinden geleni yaptıklarını söylemek isterim.

e-Dönüşüm sürecinde Nebim V3 ERP’nin kolay entegre edilebilir yapısının ne gibi faydalarını gördünüz?

Nebim V3, modüler yapısı sayesinde sadece e-Dönüşüm için değil, bize HOPI gibi üçüncü parti kuruluşlarla da tam entegrasyon olanağı sağladı. Tam entegrasyonun faydası insani yanlışlıkları minimize edip tamamen sistematik çalışmasıdır. e-Dönüşümün tüm süreçlerine tabiydik ve Nebim firmasıyla birlikte bunları çok hızlı ve minimum hatayla hayata geçirdik.

Özkan Tekstil İcra Kurulu Başkanı Ömer Baş:

“Nebim V3 sayesinde üretim süreçlerimiz de yönetilebilirliğimiz de arttı.”



İç giyim sektöründe faaliyet gösteren Özkan Tekstil firmasını tanıtabilir misiniz?

Güzelliğe adanmış 38 yıllık bir serüven. Tekstil sektöründeki serüvenine 1978 yılında başlayan firmamız, 1980 yılında Özkan Tekstil San. ve Dış Tic. Ltd. Şti. adını alarak faaliyetlerini sürdürmüştür. Bu değişiklikler ile birlikte kendi üretimini de gerçekleştirmeye başlamış, toptan ve perakende ticarete geçmiştir. Özkan Tekstil, geride bıraktığı 38 yılda büyüyerek faaliyetlerini sürdürmüştür. Bay, bayan, çocuk, her yaş grubu için iç giyim ve ev giyimi üretimi yapan firmamız zengin ürün koleksiyonu ile birçok çeşidi bünyesinde bulundurmaktadır. Özkan Tekstil üretiminin tamamını İstanbul Silivri’de bulunan 16.000 m²’lik fabrikasında gerçekleştirmekte ve ağırlıklı olarak pamuk ipliğinden üretim yapmaktadır. Ürünlerimiz İstanbul, Yeşildirek, Laleli ve Moskova (Rusya) mağazalarımızda müşterilerimize sunulmaktadır. Firmamız, ürünlerinde tasarımdan

çizime, örmeden konfeksiyona üretimin her sürecinde müşteri memnuniyetini esas alarak, hem yurt içi hem de yurt dışı müşterilerine kaliteli ürünü uygun fiyatla sunmaktadır. Yurt içindeki müşteri ağımızın yanı sıra, yurt dışında Amerika, İngiltere, Almanya, Yunanistan, Bulgaristan, Rusya, Ukrayna, Romanya, Suudi Arabistan, Dubai, Katar, İran, Irak, Mısır, Cezayir, Libya, Tunus ve Fas gibi ülkeler de müşteri portföyümüzde yer almaktadır.

Nebim ile iş birliğiniz nasıl başladı?

2012 yılı başlarında üretim sistem ve süreçlerimize uygun ERP yazılım programı arayışı içerisine girmiştik. Bize en uygun olan programı araştırırken, sektörde deneyimli bir firma olan Nebim’in geliştirdiği Nebim V3 ERP programını duyduk. Araştırmalarımızda gördük ki bizim ihtiyaçlarımızın tamamını kapsayan ve bizim yapımıza en uygun çözüm Nebim V3 ERP. Yolumuza Nebim Gold Çözüm

Ortağı VerimSoft ile devam etme kararı aldık.

Kendi üretimini yapan bir firma olarak Nebim V3’ün üretim süreçlerinize olan faydalarından bahsedebilir misiniz?

Özkan Tekstil’de; iplikten ham kumaş, ham kumaştan boyalı kumaş ve boyalı kumaştan mamule giden süreç şeklinde üç aşamalı bir üretim süreci mevcuttur. Bu süreçlerimizde Nebim V3 sayesinde;

- Modelhane departmanı, modellerimizin tasarımı konusunda verimliliğimizi daha sağlıklı bir şekilde ölçebiliyor. Bu ölçümleme sayesinde modellerimizin hazırlanış sürecinde yaşanan hatalar neredeyse ortadan kalktı.
- İş emri ihtiyaçlarını sağlıklı bir şekilde tespit edip sıfır hata ile satın alma işlemi yapılabilir.
- İş emri planlama ile mamuller zamanında teslim edilerek, zaman kaybı minimize edildi.
- Örme makinelerde gece - gündüz personel verimliliği ve makine verimlilikleri rahatça ölçülebilir bir hale geldi.
- Kesim bantlarındaki verimlilik ölçülebilir bir duruma geldi.
- Dikim bantları ve fason trafiği daha hızlı takip edilebiliyor.
- Satış analizi karşılaştırmaları ve mağaza karşılaştırmaları rahat bir şekilde analiz edilebiliyor.
- İK ve muhasebe departmanlarındaki yönetilebilirlik çoğaldı.

Bu faydaların yanı sıra, Nebim V3’den aldığımız günlük, haftalık, aylık ve yıllık raporlar sayesinde, önümüzü rahat bir şekilde görebiliyor ve böylece sağlıklı planlamalar yapabiliyoruz.

Panço Yönetim Kurulu Başkanı Hayri Levi:

“Nebim V3 sayesinde iş süreçlerimiz hızlandı, zaman ve maliyet avantajı sağladık.”



Hayri Levi
Panço Yönetim Kurulu Başkanı

1978 yılında başlayan Panço markasını tanıtır mısınız?

Panço Çocuk Giyim olarak 1978 yılından bu yana, sadece çocuk alanında faaliyet gösteriyoruz. Sektöre bakıldığında bu süre oldukça önemli. İlk günden bu yana, vazgeçemediğimiz en önemli motto ise, kaliteli ve sağlıklı üretim oldu. Bu mottoyu bir çocuğun ne istediğini, ne isteyeceğini veya istemeyeceğini çok iyi analiz edip ürünlerimize yansıttığımızı düşünüyoruz. Sektörde yıllardır var oluşumuzun, ilettiğimiz bu kilit noktalardaki hassasiyetimizin yansıması olduğuna inanıyoruz. 2016 yılının henüz ilk yarısını toplamda 114 mağaza ile tamamlamışken, bu gelişim ivmesini artık yurt dışında da var olan mağazalarımız ile birlikte sürdürmek, yurt dışı tarafında 5 adet mağaza hedefini gerçekleştirip toplamda 120 mağaza sayısını geride bırakmak, birincil hedefimiz olmuştur. Bu noktada hem üretim tarafı, hem merkez/mağaza tarafındaki büyüme hacmimiz ile bu büyümeyi kontrol etme süreçlerimizin aynı

paralellikte gelişim göstermesi ilk isteğimiz ve gerekliliğimiz olmuş durumdadır. Bu süreçlerin daha kolay takip edilmesi için de Nebim V3 programına geçiş sürecimiz başlamıştır.

Nebim V3 ERP'ye geçiş sürecinizden bahsedebilir misiniz?

ERP seçimi sonrası süreç, proje yöneticilerinin ve anahtar kullanıcıların bilgilendirilmesi ve firma içindeki işleyişin danışmanlara aktarılmasıyla başladı. Gerçekleşen toplantılar sonrası, işleyiş içerisinde Panço olarak kurumsal kimliğimize uygun senaryolar değerlendirilip kurgulandı. Firma bünyemizde üretim, perakende, finans ve muhasebe departmanlarında çalışan tüm personelin çalışmaları aynı sistem içinde tasarlandı. Tüm bu adaptasyon sürecinin amacı iyi bir altyapı oluşturarak firmanın verimliliğini artırmaktı. Bu süreç içerisinde bizleri Nebim çözümleri ile tanıştıran Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz Yazılım, çözüm odaklı yaklaşımı ile her zaman yanımızda oldu.

Nebim V3 ile iş süreçlerinizde ne gibi yenilikler oldu? Faydalardan bahsedebilir misiniz?

Nebim V3 ile birlikte kampanya süreçlerini daha esnek olarak yönetmeye başladık. Kampanya tanımlama menülerinin kullanımının kolay olması sayesinde, istediğimiz sayıda farklı kampanyayı kolaylıkla tanımlayarak tek onayla mağazalarımızda geçerli olabilmelerini sağlayabilir hale geldik. Öte yandan ürün kartlarının hızlı bir şekilde açılabilmesi zamandan tasarruf etmemizi sağlarken anlık stok takibiyle de tüm mağazalarımızı kontrol altında tutabilir ve anlık kararlar verebilir duruma geldik. Bu sayede verimliliğimizi ciddi oranda artırdık. Nebim V3'ün sağladığı bir başka fayda ise Veri Ambarı raporlamaları ile detaylı ve bize özel raporlar alabilmemizdir. Farklı kriterlerde, belirlenen ihtiyaçlarımıza özel ve istediğimiz detayda raporları hızla alabiliyoruz. Bu raporlara dayalı olarak aldığımız sonuçlar sayesinde doğru karar alabilme ve plan yapabilme şansını yakaladık. Nebim V3 üretim uygulamaları sayesinde pek çok süreçte maliyet avantajı sağladık. Nebim sayesinde iş süreçlerimizde verimlilik ve hız sağladık. Bunun yanı sıra pek çok süreçte zamandan ve iş gücünden tasarruf ettik.

e-Dönüşüm sürecini değerlendirebilir misiniz?

2016 yılı başlangıcından itibaren firmamızda e-Arşiv ile başlayan e-Dönüşüm süreci, Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz (YN ÖKC)'ların kullanımı ile devam ediyor. Pek çok ayağı olan bu süreçte Nebim de iş ortağımız olarak çözüm sürecine destek oldu.

Perspective Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Gencer:

“Nebim V3’ün sunduğu sistemli ve güvenli çalışma şekli sayesinde gelişimimize katkı sağlıyoruz.”



Hüseyin Gencer
Perspective Yönetim Kurulu Başkanı

Modern ve özgün konsepti moda dünyasında ilgi odağı olan Perspective markasının hikâyesinden bahsedermisiniz?

Kelebek Tekstil olarak kadın giyim sektöründe yola çıktığımız ilk gün, kaliteli üretim kararlılığını ortaya koyduk ve bugüne kadar bu söylemimizden asla taviz vermedik. Bugün markamız Perspective ile 42 ülkede 100’ü aşkın satış noktasında tüketicilerle buluşuyoruz. Gerek akademik, gerek profesyonel hayatın güçlü isimlerinden oluşan dinamik bir kadroya sahibiz. Koleksiyonlarımızı dünya markalarının moda takvimleri ile eş zamanlı olarak hazırlıyor ve tüketici ile buluşturuyoruz. Hedefimiz Türkiye’nin öncü moda markaları arasında yer almak. Bu hedef doğrultusunda Türkiye’de ve dünyada güçlü bir ivme ile büyümeye devam edeceğiz.

Operasyonlarınızı bir ERP üzerinde takip etme ihtiyacı nasıl doğdu?

Firma olarak; perakende mağazacılığına başlamamızla

birlikte raporlama, satış ve stok bazında hızlı ve doğru bilgiye ulaşabilme, müşteri portföyünde yapılacak çalışmaları belirleme ve sistemli bir şekilde hayata geçirebilme, şirket içerisinde doğru iletişimi sağlayabilme gibi ihtiyaçlarımız doğrultusunda bir ERP sistemine geçiş ihtiyacı doğdu. Bu noktada Nebim V3 ERP gerek sektör tecrübesi gerekse entegre ve gelişime açık esnek yapısı nedeni ile tercihimiz oldu.

Nebim V3’ün süreçlerinize olan faydalarından bahsedermisiniz?

Nebim V3 ERP’ye geçişimiz ile birlikte kullanıcı hataları en az seviyeye indi ve raporlamalarda daha verimli bir süreçte kavuştuk. Artık raporlamada eskiye oranla daha doğru sonuçlar alıyor ve farklı raporlama seçenekleri ile raporlarımızı istediğimiz detaylar doğrultusunda çeşitlendirebiliyoruz. Böylece doğru bilgiye dayalı doğru kararlar alabiliyor ve stratejilerimizi bu doğrultuda belirleyebiliyoruz. Nebim V3 ayrıca ürün yönetimi ve depo süreçlerinde manuel yapılan

birçok işlemin ERP üzerinden sistemli bir şekilde yapılmasına olanak sağlayarak bizlere daha güvenli bir çalışma şekli sundu. Bunların yanı sıra; Perspective olarak Nebim V3 ERP ile büyüme ve gelişme hedeflerimiz doğrultusunda gerekli teknik altyapıyı oluşturarak, iş planımızı profesyonel bir sistem üzerinden takip etmeye başladık. Nebim V3’ün bizlere sunduğu sistemli ve güvenli çalışma şekli ve altyapı sayesinde gelişimimize katkı sağlamaya devam ediyoruz.

e-Dönüşüm kapsamında e-Fatura, e-Defter ve e-Arsiv’e geçişte Nebim’den beklentileriniz nelerdi? Geline son durumda bu süreçleri değerlendirirmisiniz?

e-Dönüşüm süreci kapsamında; hedefimiz teknolojik yenilikleri ve mevzuata ilişkin gereklilikleri çalışma sistemimize doğru ve etkili bir şekilde uygulamaktı. Dolayısıyla bu geçiş döneminde Nebim’den beklentimiz, çalışma şeklimize uygun teknolojik alt yapının oluşturulması, sistemlerin kurgulanması, test edilmesi, danışmanlık olarak bize gereken desteğin zamanında ve yeterli düzeyde verilmesiydi. Bu noktada Nebim ekibinden ve sürecin gerekliliklerine önceden hazır hale getirilmiş Nebim V3 ERP’den yakın destek alarak ilerliyoruz.

Ekleme istedikleriniz?

Teknolojinin sunmuş olduğu yenilikleri Perspective olarak kurumsal çalışma hayatına geçirmemize yardımcı olan çözüm odaklı, genç ve dinamik Nebim ekibine teşekkürlerimizi sunuyor, bu alandaki güçlü iş birliğimizin devamını diliyorum.

Royal Halı Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Cihan Dağcı:

“Nebim V3 ile tüm bayilerimizi aynı platformda anlık envanter sorgulayarak kolaylıkla yönetebiliyoruz.”



Cihan Dağcı

Royal Halı Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür

İplik üretim tesisi ile başlayan Royal Halı'nın hikâyesinden bahsedersiniz?

Royal Halı, plastik ve ambalaj sektöründe önemli bir yere sahip olan Naksan Holding bünyesindeki bir markadır. 2005 yılında kurulmuştur. Kurulduğu günden bu yana farklı tasarım anlayışı, Ar-Ge ve inovasyona verdiği önem ile sektörün lider markalarından biri olmuştur. Şu anda yıllık 6.500.000 metrekare üretim kapasitesine sahip, 700'ü aşkın personelin çalıştığı, 4.000'den fazla farklı desende halının üretildiği bir tesise sahip markadır. 223'ü showroom olmak üzere toplamda 1000'i aşkın bayi ile Türkiye ve yurt dışında hizmet vermeyi sürdürüyoruz.

Nebim V3 ERP'yi tercih etme nedenleriniz nelerdi?

Nebim V3 ERP genellikle büyük ölçekli firmalar tarafından tercih ediliyor. Perakende ve bayi yönetiminde değişen ve gelişen süreçleri takip edebilmek için hızlı aksiyon almak önemli. Hızlı aksiyon alabilmek için de değişime

ve gelişime açık bir ERP kullanma gerekliliği ortaya çıkıyor. Hizmet aldığımız firmaları tercih ederken öncelikle bize ayak uydurabilecek alt yapıya sahip, profesyonel ve deneyimli bir kadrosu olmasına önem veriyoruz. Bu anlamda Nebim ve Gold Çözüm Ortağı Detay Bilgisayar, sektör tecrübesi ve deneyimli ekibi ile bizlere profesyonel bir hizmet sunuyor.

Nebim V3 ile hangi süreçleri takip ediyorsunuz? İş süreçlerinize olan faydalarından bahsedersiniz?

Nebim V3 ile stok, depolama, satış, sipariş, irsaliye, fatura, iade, kasa gibi süreçleri takip ediyoruz. Nebim V3 öncesinde daha fazla iş gücü harcayarak yaptığımız işlemleri, artık daha kısa sürede ve daha sağlıklı bir şekilde gerçekleştirebiliyoruz. Nebim V3 ile bizim için çok önemli olan bayi siparişleri yönetimi sürecimizi çok pratik ve verimli bir hale getirmiş olduk. 17 ana bayimizi tek bir sistem üzerinden takip edebiliyor, merkez depo envanterini ve sevkiyat durumunu sorgulayarak sipariş vermelerini

sağlayabiliyoruz. Bu sayede daha doğru ve hızlı bir sipariş yönetimi sürecine kavuşmuş olduk. Ayrıca bölge bayilerimiz de Royal'ın veri tabanında kendi envanterlerini, siparişlerini ve finanslarını yönetebilir duruma geldi. Bunun yanı sıra, programın esnek kullanılabilir yapısı sayesinde hızlı ve sonuç odaklı raporlar alabilir duruma geldik.

e-Defter, e-Fatura, e-Arşiv ve YN ÖKC geçişlerinde Nebim ile birlikte yürüttüğünüz süreçten bahsedersiniz?

Nebim V3'ün bu süreçte önceden hazır entegrasyonları sayesinde e-Dönüşüm sürecini kolaylıkla yürütmekteyiz. Nebim'in günümüz teknolojisini çok iyi takip etmesi ve kendini sürekli yenilemesi sayesinde bizler de iş süreçlerimizde dinamizm kazanmış oluyoruz.

Royal Halı'nın gelecek planları arasında neler var?

2016 yılında Royal ve Pierre Cardin Halı olarak yeni renklerimiz, desenlerimiz ve teknolojik yatırımlar ile sektöre yön veren marka olmayı devam ettireceğiz. Bu yıl yaptığımız en önemli yatırımlardan biri Axminster tezgâhımız oldu. Bu yatırımla bu alanda ilk üç içerisine girdik. 2016 yılında Avrupa'da daha fazla satış noktası ve showroom açarak müşterilerimizin Royal Halı'ya Türkiye ve Dünya'nın her yerinden kolay ulaşmasını hedefliyoruz. 2016 yılında da yüksek kalite standartları ve kullanıcı odaklı tasarımlarımızla tüm dünya için üretmeye ve ihraç etmeye devam ederek, Türkiye ekonomisine katkı sağlamayı sürdüreceğiz.

Saraçoğlu Firma Sahibi, Prof Dr. İbrahim Saraçoğlu:

“Üretim’den muhasebeye kadar tüm süreçlerimizi Nebim V3 üzerinde takip edebilmekteyiz.”



Saraçoğlu markasının hikâyesini paylaşıyor mısınız?

Bitkilerin koruyucu, önleyici ve tedavi edici güçleri konusunda yaklaşık 50 yıldır bilimsel araştırmalar yapmaktayım. Hiçbir şeyin sebepsiz yaratılmadığı bu âlemde, bizlere sunulan nimetlerin hikmetini arayan bir bilim adamı olarak farkındalık yaratmaya çalışıyorum. Ülkem için faydalı işler yapmak ve Anadolu topraklarının paha biçilmez değerlerini tüm insanlığa anlatmak için, 1996 yılında kesin dönüş yaptım. İlk başlarda “çer-çöp” dedikleri doğal ve tıbbi bitkilerimizin gerçek yüzünü anlattım. Artan talep üzerine 2003 yılında Saraçoğlu A.Ş kuruldu. Firmamızın ulaştığı başarının sırrı, tamamen müşteri memnuniyetine odaklanan yönetim tarzıdır. Prof. Saraçoğlu olarak; 300’den fazla destekleyici bitkisel kür ve kozmetik ürünlerimizi internet ağından ve otuza yakın satış noktalarımızdan tüketiciye danışmanlık ve takip hizmeti vererek sunmakta ve sürekli geliştirmeyi ilke edinmekteyiz. Markamızı, müşterilerimizin

oluşturduğu “güven”e layık, uluslararası bir marka yapmak ve bu doğrultuda sürdürülebilir müşteri memnuniyeti için kurumsal olarak da büyümekteyiz.

Değişik ve çeşitli ürün grubuna sahip bir firma olarak ERP programı ihtiyacı nasıl doğdu?

2003 yılından beri Nebim Gold Çözüm Ortağı Delfin Yazılım ile birlikte çalışmaktayız. 300’den fazla ürünümüz ile 30’dan fazla satış noktasına ulaşmamız daha entegre bir yapıya geçme ihtiyacı doğurdu. Müşteri memnuniyeti için hızlı cevaplar bulmamız gerekiyordu. Bu nedenle Nebim V3 ERP’ye geçmeye karar verdik. Nebim V3 ile birlikte; muhasebe, finans, insan kaynakları, üretim, web sitemizin anlık entegrasyonu (B2B) ve “call center” süreçlerimiz entegre bir şekilde aynı çatı altına toplandı.

Nebim V3’e geçiş sonrasında iş süreçlerinizde ne gibi faydalar sağladınız?

Nebim V3 öncesinde; üretim ve “call center” farklı yazılımlar ile takip ediliyordu ve web sitemizden

gelen bilgiler manuel olarak tekrar giriş yapıyordu. Dolayısıyla bunların hepsinin muhasebe tarafına entegrasyonu çok uzun bir işti. Öte yandan raporlamaları istediğimiz hızda alamıyorduk. Nebim V3 ile birlikte, üretimden başlayıp muhasebeye kadar tüm süreçleri aynı ERP üzerinde takip edebilir hale geldik. Mağazalarımızda da Nebim V3 POS uygulamasını kullanarak müşterilerimize hızlı bir şekilde en iyi hizmeti veriyor ve müşteri CRM bilgilerini Nebim V3 üzerinde saklayabiliyoruz. Kısacası Nebim V3 sayesinde tüm süreçleri aynı program üzerinden yürütebilmek, raporlama ve analiz etmek, iş süreçlerimize büyük katkılar sağlayarak verimliliğimizi artırdı.

e-Dönüşüm sürecini değerlendirebilir misiniz?

Bu süreci Nebim ile en iyi şekilde yürüttüğümüzü düşünüyoruz. e-Arşiv ve e-Faturalarımız sorunsuz bir şekilde GİB’e gönderiliyor. Mağazalarda kredi kartı POS cihazlarımızı Yeni Nesil ÖKC’ler ile yeniledik. Tüm bu hazırlıklarımızı tamamlasak da entegrasyon süreci devam ediyor. Entegre sistemi hayata geçirebilmek adına Nebim Gold Çözüm Ortağı Delfin Yazılım ile çalışmalara devam ediyoruz.

Yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Yeni kitabımı en kısa zamanda sevgili okuyucularımla buluşturmayı planlıyorum. En güvenilir marka konumunu daha güçlü kılarak, Türkiye’de bayi ağını yaygınlaştırmak ve dünya çapında sektörün lideri olmak için çalışmaktayız.

Suwen Yönetim Kurulu Üyesi Ali Bolluk:

“Nebim V3’ün uçtan uca entegre yapısı sayesinde verimliliğimizi artırdık.”



İç giyim sektöründe öncü bir firma olan Suwen firmasını tanıtabilir misiniz?

1994 yılında Almanya’nın Pullheim kasabasında Alman-Türk ortaklığı şeklinde faaliyete başlayan Suwen, 2002 yılında Türk ortakların denetimine geçerek merkezi İstanbul’a taşınmıştır. Toplam 200 çalışanıyla Suwen, iç piyasada olduğu kadar dış piyasada da faaliyet göstermektedir. Markamız kuruluşundan bu yana kendini sürekli yenileyen yapısıyla iç giyimden ev giyimine, mayo bikini koleksiyonlarından lohusa gruplarına kadar geniş ürün yelpazesiyle kadının tüm iç giyim ihtiyaçlarını günün modasına uygun olarak karşılar. Güçlü tasarım ve ArGe yapısıyla iç giyim modasının yaratılması ve geliştirilmesi için öncü bir rol oynamaktadır. Logo tasarımımda; kadınlar için önemli bir işaret olan ‘kalp’ ve kalbin üzerine oturduğu ‘W’ harfine odaklanılmıştır. W harfi uluslararası olarak kadının kısaltılmasıdır. Logo rengimiz ise tıpkı kurumsal renklerimiz gibi, kadınların en sevdiği renklerden olan pembe,

yavruağzı, ekru, pudra gibi soft renk skalasındadır. “My body is so special”, “Vücutum çok özel” sloganıyla kadının kendine güvenini, asaleti, sıklığı, romantizmi ve tutkuyu, kurumsal renklerimiz olan pembe, yavru ağzı, ekru ve pudranın eşsiz büyüsüyle vurgular. Hedefimiz ise; iç giyimde modayı belirleyen öncü markalardan biri olarak, kadınların tüm iç giyim ihtiyaçlarını dış giyim modasına uygun şıklığı, rahatlığı ve çekiciliği esas alıp genç bir tasarım çizgisiyle karşılayarak, Türkiye’nin ve bölgenin en önemli iç giyim markası olmak. Biz kadınların ne istediğini biliyoruz. Onları tanıyor, dinliyor, ihtiyaçları ve istekleri doğrultusunda çizgimizi belirliyor, onlardan sürekli öğreniyor ve bu doğrultuda iç giyim modasına yön veriyoruz.

Nebim V3 ile hangi süreçlerinizi takip ediyorsunuz? Nebim V3’ün süreçlerinize olan faydalarından bahsedebilir misiniz?

Satın alma işleminden başlayarak; perakende, toptan, bayi ve konsinye satış aşamalarında her noktada Nebim V3 kullanılmaktadır.

Kendi stoklarımızı yönetebildiğimiz gibi iş ortaklarımız da kendi stoklarını Nebim V3 üzerinden yönetebilmektedirler. Programa yakın bir zamanda geçiş yapmış olmamıza rağmen, özellikle muhasebe ve finans departmanlarımızda Nebim V3 ERP oldukça verimli bir şekilde kullanılmakta. Nebim V3 sayesinde sipariş ve sevkiyat aşamalarında daha kontrollü süreçlere sahip olduk ve bu sayede verimliliğimiz arttı. Özellikle Nebim V3’ün raporlama uygulamalarının esnekliği ve iş birliği içerisinde olduğumuz Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz’ın katkıları sayesinde istediğimiz bütün raporları istediğimiz detaylarda alabilmekteyiz. Nebim V3 sonrası, Veri Ambarında oluşan küpler sayesinde istediğimiz tüm veriyi ulaşabiliyor olmak işlemlerimizi çok hızlandırdı. Ayrıca toptan müşterilerimize alt hesap açarak alt müşteri bazında cari hesap takibi yapabilir hale geldik ve lokasyonları bazında sevkiyat yapabilme özellikleri sayesinde de zamandan tasarruf ederek verimimizi artırdık.

e-Dönüşüm kapsamında e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv’e geçişte Nebim’den beklentileriniz nelerdir? Geline son durumda bu süreçleri değerlendirir misiniz?

e-Dönüşüm kapsamında, Nebim Gold Çözüm Ortağı Turkuaz’ın desteği ile e-Fatura / e-Defter gibi uygulamalarla ilgili entegrasyon sürecimizi tamamladık. Sürece entegre olurken her firma gibi bizler de sıkıntı yaşadık, ancak Nebim V3’ün baştan sona entegre çözümleri, deneyimli personeli ve sürece önceden hazırlıklı olması sayesinde sıkıntıları kolaylıkla aştık.

Süvari İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Coşkun:

“Nebim V3 ile birlikte hem yurt içi hem de yurt dışı mağazalarımızda iş süreçlerimizi daha hızlı, daha esnek ve daha kontrollü yönetmeye başladık.”



Üç tekerlekli ahşap bir arabayla başlayan SÜVARİ markasının hikâyesinden bahseder misiniz?

1967 yılında Ceyhan'da üç tekerlekli ahşap arabayla başlayan yolculuğumuz, 1983'de Adana merkezde giyim toptancısı olarak devam etti. 1989 yılında ise hazır giyim üretimine adım attık. 1997 yılına kadar hem toptancılıkta hem de hazır giyim üretiminde hızla büyümemize rağmen, 1997'de bu işin ileriye dönük bir iş olmayacağını tespit ettik. Şirket olarak çok önemli iki karar aldık. Birincisi marka oluşturmak, ikincisi ise yurt dışı pazarlarına açılmak. 2000'li yıllarda Süvari markalı mağazalarımızı hem yurt içinde hem yurt dışında çok hızlı bir şekilde açmaya başladık. Süvari markasının kurulduğu yıl yurt dışına açılma faaliyetlerine de başladık. 1997 yılında Türkmenistan'da ilk mağazamızı açtık. Şu anda ülkenin en iyi bilinen markaları arasındayız. Bugün toplam 150 mağazaya ulaştık. Bu mağazaların 108'i Türkiye'de 42 tanesi yurt dışındadır.

Uzun yıllardır Nebim yazılımlarını kullanan bir firmasınız. Nebim ile iş birliğiniz nasıl oldu?

Dünya markası olmak için çıktığımız bu yolda bizi hedeflerimize ulaştıracak bir altyapıya ihtiyacımız vardı. Bu bağlamda yaptığımız araştırmalar sonucunda Nebim'in sürekli kendini yenileyen, teknolojik gelişmeleri yakından takip eden bir ERP çözümü olduğunu gördük ve iş süreçlerimizi Nebim'le birlikte yürütmeye karar verdik.

Yurt içi ve yurt dışı mağazalarınızın iş süreçlerinin yönetilmesinde Nebim V3 sonrası ne gibi değişiklikler oldu?

Nebim V3 ile birlikte, hem yurt içi hem de yurt dışı mağazalarımızda iş süreçlerimizi aynı sistem üzerinden daha hızlı, esnek ve kontrollü yönetmeye başladık. Nebim V3 POS ekranlarının kullanıcı dostu ara yüzü ve dokunmatik ekranlara göre uyarlanmış büyük butonları sayesinde kasiyerlerimiz işlemlerini çok daha hızlı

gerçekleştirebiliyorlar. POS ve Store uygulamasının ayrıştırılması ile kasada sadece satış odaklı işlemlerin yapılabilmesi ve mal kabul, ürün transferi gibi diğer mağaza süreçleri için ayrı yetkilendirme yapılabilmesi esnekliğine kavuştuk. Nebim V3 POS uygulamasının çoklu dil desteği sayesinde, yurt dışı mağazalarımızda çalışan personelimizin de uygulamayı kullanabilmesini sağladık. Ayrıca programın yerel para birimi desteği ile tüm satış ve iade işlemlerimizi bulunduğumuz ülkenin para birimine göre gerçekleştirebiliyoruz. Bunların yanı sıra; Nebim V3 lojistik entegrasyonu ile ürün sevkiyat, iade ve kabul işlemlerimizi daha verimli bir şekilde yapabiliyoruz. Ürün tahsisat ve ürün tamamlama uygulaması sayesinde ise lokasyona göre ürün ve adete göre dağıtım emri verebiliyor, mağazalar arası transfer ile doğru zamanda, doğru miktarda, başarısız mağazalardan, başarılı mağazalara transfer yapabiliyoruz.

e-Dönüşüm sürecini Süvari açısından değerlendirilebilir misiniz?

e-Fatura ile başladığımız e-Dönüşüm süreci, verimlilik artışına vesile oldu. Süreç tamamen oturduğunda, eski sistemde yürütülen iş yüklerinden kurtulmuş ve ekibimizi daha verimli işlerde kullanmaya başlamış olacağız. Nebim'in belirlenen standartlara uygun olarak Nebim V3'ü geliştirmesi ve entegratör firmalar ile entegre olması, geçiş sürecinde büyük avantajlar sağladı.

Talu Tekstil Genel Müdür Yardımcısı Hülya Çetinkaya:

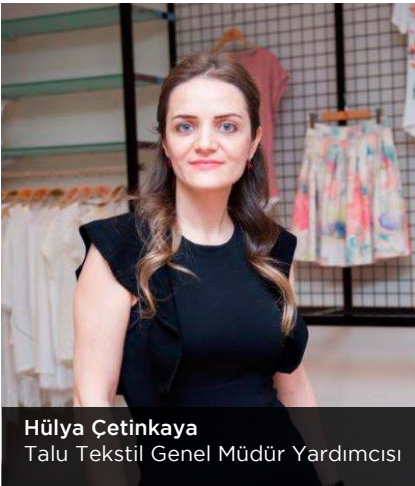
“Nebim V3 ile kalite kontrol noktalarımızda ilave pratik girişler yaparak, süreçlerimiz üzerinde iyileştirme çalışmaları yapmaktayız.”

Talu Giyim firmasını tanıtabilir misiniz?

Talu Tekstil 1994'de İstanbul'da kurulmuş ve bünyesinde dünya markalarına üretim yapan bir ihracat firmasıdır. 2001 yılından beri Adapazarı'nda üretimini sürdürmektedir ve bünyesinde 1000 kişiye istihdam sağlamaktadır. Üretimin yanı sıra tasarım anlamında da müşterilerine hizmet veren tasarımcılar bulundurmaktayız. Londra'da bir tasarım ofisi ve İstanbul'daki merkez binasında da tasarım departmanı ile müşterilerimize kendi koleksiyonlarımızı satmaktayız.

Nebim V3'ün süreçlerinize olan faydalarından bahsedebilir misiniz?

Yaklaşık 5 yıl önce bir üretim projesini yönetirken ürünlerin kalite kontrol sürecinde ayrıştırılmasını dokunmatik ekranlardan elde etmeyi hayal ederek süreci başına kadar analiz ettik. Gördük ki hedefe ulaşmak için başlangıç noktamızda ERP'ye adım atmamız. Nebim V3 ile,



Hülya Çetinkaya
Talu Tekstil Genel Müdür Yardımcısı



Talu Tekstil Genel Müdürü Mustafa Gültepe:
“Teknolojinin bize sunduğu fırsatları sektöre taşımak konusunda Nebim ile olan uzun soluklu iş birliğimize devam edeceğiz.”

anlık aldığımız raporların yanı sıra kurduğumuz otomatik mail sistemleri ile de departman sorumlularına ve yöneticilere anlık mailler göndererek, tüm üretim ve sipariş durumlarımızı bildirebiliyoruz. Birçok süreç yeniden analiz edilerek Nebim ile birlikte yeniden yapılandırıldı. Bunların başında sipariş alımı, ham madde satın alma ve depolama süreçleri yer almaktadır. Daha sonrasında üretim süreçlerine dokunularak iyileştirmeler yapılmaya başlanmıştır. Adapazarı'nda bulunan tesisimizde Nebim V3'ün üretim bant verimliliği uygulamaları ile dikim bantlarımızdaki verimlilikleri anlık olarak bant bant izleyebiliyoruz. Ayrıca bizim için önemli süreçler olan ürün dikim ve ütü paket aşamalarını barkodlu olarak takip edebiliyoruz. Son zamanlarda Nebim V3 ile birlikte kalite kontrol noktalarımızda ilave pratik girişler yaparak, kalite kontrol süreçlerimiz üzerinde de iyileştirme çalışmaları

yapmaktayız. Mali işler süreçlerimiz ise, birçok yeni kanuni zorunluluk da dikkate alınarak yeniden yapılandırıldı.

Nebim ile ilgili gelecek planlarınızdan ve Talu olarak büyüme hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

2023 yılına kadar İstanbul merkezli, Anadolu'da üretim yapan, tasarım ve yenilikleri ile adından söz ettiren bir şirket olmayı planlıyoruz. Büyüme hedefimizde Orta Avrupa'da üretim faaliyeti yaparak Türkiye'deki mevcut faaliyet alanımızı korumak ve daha rekabetçi koşullarda etkili üretim yapmak var. Nebim, bizim üretim alanındaki faaliyetlerimizi detaylı takip eden ve online ulaşılabilirliği sağlayan çözüm ortağımızdır. Teknolojinin bize sunduğu fırsatları sektöre taşımak konusunda Nebim ile olan uzun soluklu iş birliğimizi bundan böyle de sürdüreceğiz.

Hugin CEO'su Vedat Nommaz:

“Nebim ile birlikte perakende satışta, yeni nesil Yazar Kasa POS sistemlerde entegre çözümler sunuyoruz.”

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

Hugin 1928'de İsveç'te kurulmuş, Avrupa'nın ilk yazar kasa üreticisidir. Ülkemizde de 50 yıla yakın bir geçmişimiz var ve en önemlisi tam 30 yıldır yazar kasa, yani ÖKC üretiyoruz. Bu

cihaz aktif bir şekilde kullanımda. Bu istatistik ile sektörde ilk iki üreticiden biriyiz. Toplam aktif cihaz sayımız da bu sene itibarı ile 250.000'i geçti.

Nebim ile olan iş birliğiniz nasıl başladı?

Nebim ile ilk defa Aralık 2009'da görüştük ve Nebim'in mali sistemlerdeki çözüm ortağı olmak istediğimizi belirttim. Geride bıraktığımız 7 seneye yakın sürenin ilk 5 yılı ısınma turları ile geçti. 2011'de o günün kuralları çerçevesinde entegre onay almak için karar alıp çalışmalarımızı başlattık. Projemize hız vermek için Nebim V3'ün çıkmasını beklediğimiz dönemde, GIB YN ÖKC'yi duyurdu ve planlarımız biraz ertelenmiş oldu. 2012-2014 yıllarında aylık toplantılar yaparak, ürünlerin tasarım aşamasında görüşlerini aldık ve Nebim müşterilerinin farklı ihtiyaçları doğrultusunda 3 adet birbirinden oldukça farklı YN ÖKC geliştirdik. Nebim, uzun süredir sektörde partner olarak çalıştığımız önemli firmalardan birisiydi. Yeni nesil yazar kasa ile birlikte bu ilişkilerimiz daha da arttı; bu süreçte çok önemli işler başardığımızı ve ortak müşterilerimize perakende satışta farklılık yarattığımızı düşünüyorum.

Nebim ile olan iş birliğinizin kapsamı nedir? Oluşturulan çözümler nelerdir?

Nebim ile birlikte perakende satışta, yeni nesil Yazar Kasa POS sistemlerde entegre çözümler sunuyoruz. Bu anlamda ortak müşterilerimizin GIB'in kriterlerine uygun hale gelmelerini, sorunsuz ve sağlıklı bir şekilde sağladık.

Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda hem alışlagelmiş kasada satış düzeni, hem de Nebim V3 Entegratör sistemi sayesinde çok yenilikçi bir sistem olan mobil satış çözümünü oluşturduk. Müşterilerimize belli dönemlerde çok yoğun satış yaşayan zincirlerde, mobil çözüm ile tüm mağazayı kasaya çevirdik ve günlük cirolarda % 30-50 oranında artış sağladık.

Yeni dönem projeleriniz nelerdir?

Biz müşterilerimize artı değer yaratma hevesi ile çalışıyoruz. Bu sebepten dolayı da satış sistemleri ile yazar kasa ve POS Entegrasyonu, Hugin'in DNA'sında ilk günden beri yer etmiş en önemli özelliklerdendir. Yeni nesil ÖKC geçişi ilk bakışta maliyeti ile ön plana çıkmış olsa da, birçok Nebim müşterisi yatırımlarını verimliliğe çevirecek vizyona sahip ve bu konuda pilot proje anlamında çalışmalar başlattık. Özellikle kredi kartı entegrasyonunun ve banka mutabakatlarının merkezi yönetimi ve kontrolü konusunda sağladığımız imkânların çok beğenildiğini gördük. Bu konuda kısa sürede yapabileceğimiz ek özellik ve iyileştirmeler de öngörüyoruz. Buna bağlı olarak, Nebim'in sektörde lider olan kampanya modülünü ödeme bazlı kampanyalar ile daha da zenginleştirecek çözümler üzerinde çalışıyoruz. Önemli bir projemiz de “fast fashion” için oluşturduğumuz süratli fiş ve e-Arşiv belgesi basabilen ÖKC'miz olan Hugin FP-300. Bu projeye geçen ay başladık. Özellikle kasada hızlı servis vermeyi önemseyen işletmenin ihtiyaçlarını karşılayacağını düşünüyoruz.



Vedat Nommaz
Hugin, CEO

kadar eski bir firma olmamıza rağmen, odağımız hiç değişmedi. Bizim tek işimiz var, o da yazar kasa. Ama hemen hemen her türlüünü üretiyoruz diyebiliriz. Özgün tasarımlarımızla olduğu kadar, çözüm ortaklarımızla gerçekleştirdiğimiz farklı ürünlerde başarı sağladık. Tamamen özgün tasarımıımız olan 100.000'in üzerinde kurulu

Profilo Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Tunç Sarıbay:

“Profilo Ödeme Sistemleri ve Nebim iş birliği mükelleflere en iyi çözümü sunuyor.”

Yeni Nesil Yazar Kasalara geçiş sürecinde Profilo Ödeme Sistemleri ve Nebim, güçlerini birleştirerek mükelleflere en iyi çözümü sunacak projeler için hazırlıklarını tamamladı. Bu iş birliği sayesinde, Profilo Ödeme Sistemleri'nin geniş ürün alternatifleri, Nebim V3'e entegre olarak müşterilere sunuluyor. Her iki firmanın yazılım ekiplerinin uyum içinde yoğun çalışarak kısa sürede, Nebim V3 yazılımı ile Profilo Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlarının, GIB'in tebliğlerinde belirtildiği şekilde GMP3 protokolüne uygun olarak haberleşmesi için gerekli geliştirmeleri tamamlaması sonucu, Profilo ürünlerini kullanan firmalarda Nebim V3 ile entegrasyon kurulumları hızla devam ediyor. Bu iş birliğinin duyurulması 17 Mart 2016 günü, Profilo Ödeme Sistemleri'nin Nebim İş Ortakları ile buluşmak için düzenlediği toplantı ile gerçekleşti. Bu toplantıda ayrıca sinerji yaratacak iş birliği modellerinin detayları, Tunç Sarıbay tarafından açıklandı. Profilo Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Tunç Sarıbay, Nebim ile iş birliği yapmalarının nedenini şöyle açıklıyor: “Nebim yazılım çözümleri, perakende satış uygulamalarıyla kurumsal kaynak kullanım yazılımlarının uyumlu bir şekilde çalışmasını sağlıyor. Özellikle gıda dışı perakende sektöründe yüksek marka değeri olan, müşteri odaklı kampanya ve sadakat uygulamalarını sıklıkla kullanan, farklı ürün çeşitlerine her sezon yeni ürünler ekleyen, birden fazla mağazasının satış ve stok yönetimini merkezi bir yazılımla yöneten birçok kurumsal firma

Nebim'i tercih ediyor.”

Nebim V3 yazılımı kullanan PC'lere bağlanan mobil EFT POS veya Bilgisayar Bağlantılı Masaüstü Yazar Kasa gibi Profilo cihazları, gömülü yazılım altyapıları sayesinde, mevzuata uygun bir şekilde eşleşme yapıyor. Nebim V3 üzerinden yapılan satışların türüne ve ödeme tiplerine göre, ilgili belgeleri cihaz üzerinden herhangi bir müdahale gerekmeden yazdırıyor. Gerçekleşen ödeme bilgisini ve fiş bilgilerini Nebim V3 yazılımına otomatik olarak geri göndererek, satışın başarılı ve doğru bilgilerle kapatılmasını sağlıyor. Bu iş birliğine Profilo Ödeme Sistemleri de; üstün teknik özellikleri olan çeşitli Yeni Nesil Yazar Kasa ürün ve aksesuarları (güvenli kablo bağlantısı, etrafında dönebilme özelliği ve 32m kağıt rulosu hazinesi ile önemli kullanım avantajları sunan cradle, harici PinPad vb.) ile sağladığı çözümleri, uluslararası güvenlik standartlarına göre geliştirilmiş P-TSM altyapısı, kurumsal çözümleri ile müşteri memnuniyetini ilk sırada tutan 81 ilde 600'den fazla noktadaki yaygın servis ağı ile sağladığı satış sonrası servis hizmetleri ve pek çok iş ortağı ile katkı sağlıyor.

Profilo Ödeme Sistemleri, 31 yıldır ÖKC üzerinde çalışan, 12 ülkede mevzuatlara uygun 147 onaylı cihaz tasarlamış, üretmiş, sürekli Ar-Ge çalışmalarına devam ederek dünya çapında en çok yazar kasa onayını almış ve en çok yazar kasa satmış Türk Firması. Dünyada dokunmatik ekranlı, ilk EFT POS özellikli mobil ve masaüstü kullanıma uygun yazar

kasaları, akaryakıt sektöründe ilk pompa yazar kasayı, 3” endüstriyel yazıcı içeren dünyanın en küçük ayak izine sahip yazar kasasını, Türkiye’de EKÜ’lü ilk yazar kasayı üretmiş olan Profilo Ödeme Sistemleri, yaygın ve geniş dağıtım



Tunç Sarıbay
Profilo Ödeme Sistemleri
Genel Müdür

ve servis ağı sayesinde, uçtan uca hizmet veriyor. Profilo Ödeme Sistemleri ve Nebim, tecrübelerini birleştirerek, müşterilerinin farklı ihtiyaç ve isteklerini, Gelirler İdaresinin güncel regülasyonlarına uygun hale getirmek için ortak çalışmalarına, ürün ve hizmet kalitelerini Türkiye çapında ortak müşterileri ile buluşturmaya devam edecek.

Panaroma Bilişim Genel Müdürü Burak Ceylaner:

“Nebim ile birlikte ilk Yeni Nesil ÖKC entegrasyonunu Olivetti Verifone MX915 yazar kasa ile gerçekleştirdik.”

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

Panaroma Bilişim, esnaf ve işletmelerin 40 yılı aşkın süredir ürünlerini kullandığı ve çok yakından tanıdığı Olivetti markasının Türkiye'deki çözüm ortağı olarak piyasada faaliyet

Türkiye yazar kasa pazarında güvenilir ve lider oyuncu olma hedefi ile paralel olarak, pazardaki büyüme stratejisini güçlendirecek ve bu stratejinin sürdürülebilirliğini temin edecek stratejik iş ortaklıkları kuruyoruz.

İlk olarak Olivetti PBT900, ardından yeni nesil bütünleşik masaüstü yazar kasa/POS cihazı Olivetti Verifone MX 915 ECR ve son olarak da market, eczane, restoran, kafe ve perakende sektöründe faaliyet gösteren diğer tüm işletmeler için Olivetti PBT990'ı esnafın beğenisine sunduk.

Ürünler Bosch, Siemens, Profilo ve Evmur mağazalarında satışa sunuluyor. Ayrıca güçlü teknik servis yapılanması, güvenilir saha hizmetleri ve iş ortaklarımız ile bu organizasyonu daha da güçlendiriyoruz. Mükelleflerimize uçtan uca çözüm sunmak için her türlü bileşeni sağlıyoruz.

Bu güçlü yapıların beslediği doğru satış organizasyonları ile pazarda sürdürülebilirliği tesis ederek, pazar payını yeni nesil ÖKC tarafında da büyütürken önümüzdeki 3 yıl içinde, en büyük ilk üç firma arasında yer almayı hedefliyoruz. Bu hedefe varmak için pazar analizleri yapıyor ve en iyi seviyede katma değerli servisler sunuyoruz.

Bundan sonra da uygun ürün gamıyla müşterilerin ihtiyaçlarına hitap etmeye devam edeceğiz. Bu nedenle sürekli araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin önemini bilincinde olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Nebim ile olan iş birliğiniz nasıl başladı?

Panaroma Bilişim, Türkiye'deki esnaf ve işletmelerin kullanıcı alışkanlıkları ile gereksinimlerini

ön planda tutarak, geliştirdiği yeni ürünleri ve sunduğu katma değerli servisleriyle pazardaki diğer oyunculardan ayırıyor. Bahsi geçen bu pazarda pay sahibi olabilmenin yolu, güçlü iş ortakları ve sistem entegratörleri ile birlikte çalışmaktan geçiyor. Bu bağlamda Panaroma Bilişim olarak, uzun yıllardır deneyimli kadrosu ile sektörün tartışmasız lideri olan Nebim firmasıyla çalışmıyor olmamız düşünülemezdi. Gerçekleştirmek istediğimiz projelerimizi ve vizyonumuzu kendileriyle paylaştığımızda, ortaya güzel bir sinerjinin çıkabileceğini gördük. Sonuç olarak çok kısa bir süre içerisinde ekiplerimiz entegre bir şekilde çalışmaya başladı.

Nebim ile olan iş birliğinizin kapsamı nedir? Oluşturulan çözümler nelerdir?

İş birliğimiz, yukarıda bahsettiğimiz bilinç ve hedefler ışığında, satın almadan satışa kadar müşteriye özel ve müşterilerin uçtan uca tüm iş fonksiyonlarını yönetebilecekleri ERP ve buna entegre ödeme kaydedici cihaz ve sistemleri sunmayı kapsıyor. Nebim V3 yazılımıyla entegre çalışan ilk ürünümüz, Olivetti Verifone MX915 ECR bütünleşik gerçek masaüstü yazar kasa POS cihazımızdır. Oluşacak ihtiyaç ve beklentilere uygun yeni ürünler üzerinde çalışmaya da devam edeceğiz.

Yeni dönem projeleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönemlerde de en önemli hedefimiz, çağımızın vazgeçilmezlerinden olan, mobil kullanıma olanak tanıyan yeni çözüm ve ürünler geliştirmek ve bunları ERP ve mağazacılık çözümleriyle entegre etmek.



Burak Ceylaner
Panaroma Bilişim,
Genel Müdür

göstermektedir. Ödeme Kaydedici Sistemler (ÖKC) alanında faaliyet gösteren Panaroma Bilişim, ürettiği Olivetti Markalı yeni nesil ÖKC cihazlar ile T.C. Maliye Bakanlığı'nın onaylı ve yetkili yazar kasa tedarikçi firmaları arasında yer almaktadır.

Olivetti yazar kasaların bugün itibarıyla sektöründe %25 oranında bir pazar payı bulunmaktadır.

BimSA Satış Grup Müdürü Coşkun Gündoğdu:

“Nebim ERP ile direkt entegrasyonumuz sayesinde e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv süreçlerinde sorunsuz bir geçiş sağlıyoruz.”

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

1975 yılında Sabancı Holding bünyesinde kurulan BimSA, 40 yıllık deneyimi ile Türkiye'nin önde gelen bilgi teknolojisi şirketlerindendir. Orta ve büyük ölçekli şirketlerin, uygulama ve iş danışmanlığından kuruma özel uygulamalara, işletimden teknik hizmetlere, donanımdan yazılıma kadar tüm bilişim ihtiyaçlarını karşılamak ve müşterileri için “en uygun” çözümleri “en yüksek” kalitede oluşturmak üzere faaliyet göstermektedir. Deneyimli uzman kadrosu ile BimSA; üretim, finans, insan kaynakları, tedarik zinciri yönetimi, endüstriyel otomasyon yazılımı, müşteri ilişkileri yönetimi, ürün ömrü yönetimi, iş zekası, portal yönetimi ve karar destek sistemleri konularında, çok çeşitli donanım ve yazılım platformlarında uygulamalar geliştirir ve uyarlar. En güncel bilgi teknolojilerini kullanarak geliştirdiği ürün ve hizmetlerle, e-İş çözümleri, uygulama geliştirme, mobil uygulamalar, doküman yönetimi, servis odaklı mimari teknolojileri, sunucu işletimi ve barındırma gibi alanlarda müşterilerine rekabet avantajı sağlar. BimSA, teknolojinin yeni gelişmelerle sağladığı faydaları, şirketlerin iş süreçlerine entegre ederken, hem zaman hem de maliyet avantajı yaratacak ve müşterisine rekabet avantajı kazandıracak yeni faydalar üretir. Bünyesinde çalışan Türk mühendislerin ürettiği e-Fatura, e-Arşiv ve e-Defter entegrasyonu sağlayan Edoksis, elektronik satın alma platformu Pratis ve insan kaynakları ve bordro yönetimi platformu HR-Web yazılımlarını, çağın yenilikçi

çözümü bulut tabanlı teknolojilerle sunar. Kolay kullanımı ve hızlı entegrasyon yetenekleri ile, bu yazılımlar teknoloji ile şirketlerin iş süreçlerini başarıyla entegre eder. BimSA “İş çözümlerinde güvenilir iş ortağı olmak” misyonu ile, bugünün ve yarının iş teknolojileri alanında müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanır.

Nebim ile olan iş birliğiniz nasıl başladı?

2011 yılında Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın yürüttüğü e-Dönüşüm çalışmaları kapsamında başlayan süreç, esasında iş birliğimizin temelini oluşturuyor. BimSA olarak özel entegratör kimliği kazanmamızla birlikte, alanında öncü ERP yazılımı Nebim V3 ile direkt entegrasyon gerçekleştirerek, Nebim kullanıcılarına e-Fatura konusunda ortak hizmet vermeye başladık. Özellikle hizmet kalitesinin, güvenin ön planda olduğu bu alanda, alanında uzman ve marka bilinirliği yüksek iki firmanın ortaya çıkarttığı sinerji e-Defter ve e-Arşiv süreçleri ile birlikte ivmelenerek devam ediyor.

Nebim ile olan iş birliğinizin kapsamı nedir? Oluşturulan çözümler nelerdir?

Bu iş ortaklığı kapsamında tekstil perakendecileri sektöründe lider çözüm sağlayıcısı Nebim'in müşterilerine, tek noktadan e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv çözümlerimizi sunuyoruz. Nebim ERP ile direkt entegrasyonumuz ve her iki kurumun uzman teknik ekipleri sayesinde müşterilerimize sorunsuz bir geçiş süreci yaşatmak temel hedefimiz.

Yeni dönem projeleriniz nelerdir?

2016 içerisinde e-Fatura ve e-Arşiv uygulamalarının zorunluluk kapsamının genişletileceği beklentisi, bu kapsama girecek firmalar için de bir hazırlık yapılması gereğini doğuruyor.



Coşkun Gündoğdu
BimSA,
Satış Grup Müdürü

Nebim ile birlikte bu anlamda ön hazırlıklarımızı başlatmış durumdayız. Çalışmamızın kapsamını sadece mevcut iş alanlarımızla değil, karşılıklı katma değer yaratacağımız alanlarda da genişletmek ana hedefimiz. Bu anlamda fatura yönetim sistemlerinden e-Ticaret çözümlerine kadar geniş bir skalada değerlendirme çalışmalarımız devam ediyor.

eFinans Genel Müdür Yardımcısı Okan Murat Dönmez:

“e-Dönüşüm sürecinde Nebim ile entegre ürünlerimiz sayesinde firmalara pratik ve avantajlı çözümler sunuyoruz.”

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

eFinans olarak e-Dönüşüm sürecine Finansbank ve Cybersoft ortaklığında 2013 yılında dahil olduk. Finansbank'ın finansman gücü ve Cybersoft'un güçlü altyapısı ve bu alandaki tecrübesiyle çok kısa sürede sektörün öncü firmalarından biri

müşterilerimize sunduğumuz hizmet, verdiğimiz eğitimler ve kurduğumuz iş ortaklıkları ile sektörü sahiplenerek daha ileriye götürmeye çalışıyoruz. Sadece operasyonel süreçleri iyileştiren hizmetler değil, mükelleflere farklı katma değerler sunan e-Dönüşüm çözümleri üretiyor, ürün ve hizmetlerimizi ihtiyaçlarına göre şekillendiriyoruz. Bu kapsamda, Finansbank'ın e-Kredi ürünü sayesinde e-Fatura teminatı ile finansman sağlayan tek firmayız.

Nebim ile olan iş birliğiniz nasıl başladı?

Sektörün ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için ve kaliteli hizmet sunabilmek için, doğru firmalarla iş birliği yapmak gerektiğinin daima farkındaydık. Bu bağlamda, Nebim gibi gerekli altyapı ve deneyime sahip güçlü bir iş ortağına sahip olmak bizim için önemliydi. Benzer vizyon ve ihtiyaçlar bize Nebim ile yaptığımız iş ortaklığını getirdi. 2014 yılında başlayan bu ortaklığımız süresince birçok projeyi başarıyla tamamladık. Müşteri memnuniyetine en az ürün ve hizmet kalitesi kadar önem veren Nebim ile kurduğumuz bu iş birliğinin ne kadar doğru bir karar olduğunu, artan ortak müşteri adedi ve memnuniyeti ile deneyimlemiş olduk.

Nebim ile olan iş birliğinizin kapsamı nedir? Oluşturulan çözümler nelerdir?

Nebim ile iş ortaklığımız çerçevesinde, e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv Fatura entegrasyonu çözümleri sunuyoruz. Bu iş

birliği ile Nebim kullanan birçok firma, ek bir ara uygulamaya gerek duymadan eFinans özel integratör hizmeti aracılığı ile Nebim V3 üzerinden gelen-giden e-Faturalarını yönetebiliyor, e-Arşiv faturalarının eFinans sistemlerinde saklanması ve Gelir İdaresi Başkanlığı'na raporlanmasını sağlayabiliyor. Nebim uygulamaları üzerinden oluşturulan CSV dosyaları ile eFinans sisteminde e-Defterlerini oluşturup 10 yıl süre ile saklayabiliyorlar. Kısaca Nebim ile entegre ürünlerimiz sayesinde firmalara pratik ve avantajlı çözümler sunuyoruz.

Yeni dönem projeleriniz nelerdir?

eFinans olarak 2016 yılında sistemimizden geçecek fatura adedinin, 2015'e göre 5-6 kat daha fazla büyüyeceğini öngörüyoruz. Yani, sektör büyüyor ve kapsamı gittikçe genişliyor. Biz de bu potansiyele ve büyümeye paralel olarak kendi büyüme hedeflerimizi yüksek tutuyoruz. Şu anda e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv faturası ve KEP alanında çözümler sunuyoruz. Ürün gamımıza yeni ürünler ekleyerek müşteri adedimizi ve müşteri sadakatini artırmayı hedefliyoruz. eFinans olarak altyapı yatırımlarımızı Finansbank, yazılım geliştirmelerimizi ise Cybersoft ile gerçekleştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde, yatırımlarımızı ve iş planımızı, müşterilerimizden gelen taleplere ve sektör ihtiyaçlarına göre planlamaya devam edeceğiz. Bir diğer gelecek hedefimiz ise, kuruluş amacımız olan e-Dönüşüm projelerini gerçekleştirmek ve finans sektörüne entegrasyonun kapsamını artırmak olacak.

Okan Murat Dönmez
eFinans,
Genel Müdür Yardımcısı

konumuna geldik. e-Fatura ile başladığımız e-Dönüşüm maceramıza; sırasıyla e-Defter, e-Arşiv ve KEP ürünlerimizi ekleyerek devam ettik. Sektörde bir ilki gerçekleştirdik ve e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv ve KEP ürünlerini bir arada sunabilen ilk özel integratör haline geldik. Kurulduğumuzdan bu yana

FIT Solutions CEO'su Koray Gültekin Bahar:

“Nebim ile yapmış olduğumuz entegrasyon sayesinde; firmalar, operasyonel masraflarını azaltırken, performans ve verimliliklerini yükseltiyorlar.”

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

Türkiye’de 1999 yılında çalışmalarına başlayan FIT Solutions, yenilikçi ve deneyimli ekibiyle, inovatif teknoloji çözümleri ve hizmetleri sunan bir yazılım firmasıdır. O günden beri, dünyada gelişmekte olan teknoloji trendlerini sürekli takip ederek, kurumsal yazılım ve entegrasyon hizmetleri pazarının Türkiye’deki gelişimine yön veriyoruz. FIT Solutions, şirketlerin iş süreçlerinin ve devlet ile olan ilişkilerinin dijital ortama taşınması konusunda en fazla tercih edilen, Türkiye’nin lider e-Dönüşüm® firmasıdır.

FIT Solutions olarak şirketlere e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-Denetleme, e-Bilet, e-İmza, KEP, e-Mutabakat, e-Ödeme, e-Yedekleme, Süreç Yönetimi ve e-Finansman gibi uygulamalarla, e-Dönüşüm® süreçlerinin düzenlenmesinde iş verimliliğini artıran, maliyet ve zaman yönetimini kolaylaştıran yenilikçi çözümler sunuyoruz. FIT Solutions Ar-Ge merkezi sayesinde dünya çapındaki tüm trendleri takip etmekte, Türkiye’de kurumsal yazılım ve entegrasyon hizmetleri pazarının gelişimine yön vermekteyiz. e-Dönüşüm® konusundaki bilgi ve deneyimimizi sürekli geliştirerek, global müşterilerimize yenilerini eklemeyi, ayrıca yanı sıra KOBİ’ler için de başvurulacak ilk adres olmayı hedeflemekteyiz.

Nebim ile olan iş birliğiniz nasıl başladı?

Perakende sektöründe yazılım çözümlerinde köklü bir geçmişe ve yüksek bir deneyime sahip olan Nebim ile, e-Dönüşüm alanındaki

tecrübelerimizle 2015 yılında iş birliğine başladık. Nebim’in tecrübelerini aktararak geliştirdiği Kurumsal Kaynak Planlaması, Tedarik Zinciri Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Perakende Yönetimi ve Kurumsal Performans Yönetimi iş yazılımlarından ve hizmetlerinden yararlanan firmalar, artık Nebim’in e-Fatura ve e-Arşiv çözümleri sayesinde daha kaliteli, daha güçlü, daha entegre ve daha hızlı hizmet alabilecekler.

Nebim ile olan iş birliğinizin kapsamı nedir? Oluşturulan çözümler nelerdir?

Türkiye’nin yarım asırlık bilişim ve yazılım öncüsü olan Nebim, e-Dönüşüm® sürecinde, kullanıcılarına efektif ve tam entegre bir çözüm sunmak adına FIT Solutions ile e-Fatura ve e-Arşiv süreçlerini entegre bir şekilde yönetebilmektedir. Bu iş birliği sayesinde Nebim kullanan firmalar, başka herhangi bir uygulamayı devreye alma ihtiyacı olmadan, sadece FIT Solutions’ın sağladığı e-Fatura ve e-Arşiv çözümleri sayesinde operasyonel masraflarını çok ciddi anlamda azaltırken, performans ve verimliliklerini ise rahatlıkla en üst seviyeye yükseltiyorlar. Bunun yanı sıra zamandan da tasarruf eden firmalar, e-Dönüşüm®’ün sahip olduğu çevreci özellikleri sayesinde, karbon ayak izini de azaltmış olacaklar.

Yeni dönem projeleriniz nelerdir?

Öncelikle ÖKC ile iş birliği yapmayı ve ayrıca diğer e-Dönüşüm® çözümlerimizde de, Nebim ile devam eden güçlü iş birliğimizi,

artan bir ivmeyle sürdürmeyi planlamaktayız.

Çalışmalarımız ve iş birliklerimiz konusunda Ar-Ge departmanımızın yoğun çalışmaları ve müşterilerimizden aldığımız olumlu, yapıcı geri bildirimler bize hız veriyor.



Koray Gültekin Bahar
FIT Solutions,
CEO

Alanında daima öncü olmayı, kaliteyi, yenilikler üretmeyi ve durmaksızın gelişmeyi kendisine ilke ve hedef edinen bir firma olarak, bundan sonra da geleceğe yönelik yeni e-Dönüşüm® çözümlerimizi paylaşıp sektörün gelişimine ve adımlarına yön vermeye devam edeceğiz.

Global Blue Bilgi İşlem Müdürü Kudret Göven:

“Nebim ile yapmış olduğumuz Tax Free entegrasyonu sayesinde tüm Tax Free işlemlerinin online olarak takip edilebilmesini sağladık.”

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

1980 yılında ilk defa İsveç'te, yabancı ziyaretçilerin yaptıkları alışverişler üzerinden KDV iadesi Tax Free hizmetini sunmak üzere kurulan şirketimiz, ilerleyen yıllarda Avrupa ülkelerine de yayılarak 1987 yılında “Europe Tax Free Shopping” adını almıştır.

şirket, Vergi İade Hizmetlerinde dünya lideri konumunda olup, 2016 yılı itibarı ile 4 kıtada 43 Ülkede 270.000 perakendecinin tercih ettiği iş ortağıdır. Her gün seyahat eden ve alışveriş yapan 100,000 ziyaretçiye Tax Free hizmetini, 250'si uluslararası olmak kaydı ile 600 iade ofisinde sunmaktadır. Türkiye genelinde ise, 35 iade ofisi ile 12.000'den fazla üye mağazaya hizmet etmektedir.

Nebim ile olan iş birliğiniz nasıl başladı?

Global Blue Türkiye olarak, Nebim ile iş birliğimiz 15 yıla yakın bir süreye dayanmaktadır. İlk uygulamalarımız Tax Free fatura formatlarının Nebim perakende yazılımlarına tanımlanması ve fatura tutarları karşılığı alışveriş yapan turistlerin alacağı KDV iadesi rakamının faturalara yazdırılabilmesi doğrultusunda yapılmıyordu. İlerleyen süreçte ise yenilenen Nebim yazılımları ile birlikte bu hizmet gelişmiş ve ortak paydaşımız olan Perakende Sektörüne yönelik hizmet kalitemiz artarak sürmüştür.

Nebim ile olan iş birliğinizin kapsamı nedir? Oluşturulan çözümler nelerdir?

Yıllar içinde Nebim bizim için sadece bir iş ortağı değil adeta organizasyonumuzun bir parçası haline gelmiştir. Kendileri ile sektöre verdiğimiz hizmet kalitesini artırmak için sürekli yenilikler geliştirip, bu yeniliklere adapte etmek için çalışmalarımızı, iş birliğimizi artırarak devam ettirmekteyiz. Son dönemde bu iş birliğinin ve dayanışmanın en önemli parçası olarak, yeni çıkan kanunlar ile birlikte (e-Fatura

ve ÖKC) firmaların bunlara sorunsuz ve rahat geçebilmeleri için online Tax Free faturalarını kesebilecekleri platformu Nebim V3 ile gerçekleştirdik. Şubat ayından itibaren bu çalışmamızı uygulamaya koyduk. Bilindiği üzere e-Fatura düzenleyen firmaların 1.1.2017 itibarıyla Tax Free faturalarını e-Fatura olarak düzenlemeleri gerekmektedir. ÖKC ile entegre çalışmalarımızı başlatma konusunda ise fikir alışverişine de başlamış bulunmaktayız.

Yeni dönem projeleriniz nelerdir?

2016 yılı içinde Nebim V3 ile uygulamaya aldığımız online Tax Free fatura düzenleme entegrasyonunu, yıl sonuna kadar tüm Nebim V3 kullanan firmalara yaymayı planlıyoruz. Hızla bunu uygulamaya devam etmekteyiz. Şubat ayından itibaren, neredeyse her hafta bir Nebim V3 kullanıcısı firmanın tüm mağazalarının online Tax Free düzenlemeye geçişini sağlamaktayız. Bu çalışmaların da gösterdiği gibi Nebim V3 ile yaptığımız entegrasyonlar sorunsuz bir şekilde çalışmaktadır. Nebim'in sunduğu Nebim V3 entegrasyonu ve verdikleri destek için kendilerine teşekkür ederim.

Gelirler İdaresi Başkanlığının yayınlamış olduğu tebliğler doğrultusunda 2016 yılı ortası itibarıyla ÖKC'ler üzerinden Tax Free düzenlenmesi projesinin çalışmalarını da planlamaktayız. 2016 yılı Nebim V3 ile birlikte bizlere çok sağlıklı yönetilebilir ve entegre olunabilir bir ortam sağlanmış olup eminim bundan sonrası için de Global Blue ve Nebim iş birlikteliği, güçlenerek artarak devam edecektir.



Kudret Göven
Global Blue,
Bilgi İşlem Müdürü

Şirketin Avrupa dışındaki ilk operasyonu Asya kıtasında yer alan Singapur'da 1994 yılında başlamış olup, 1995 yılında Türkiye'de yabancı ortaklık olarak kurulmuştur. Halen Tax Free sistemini T.C. Maliye Bakanlığının verdiği yetki ve 51 sayılı KDV Genel Tebliği uyarınca sürdürmektedir. 2010 yılında dünyada Global Blue adını alan

Turatel Genel Müdürü Yılmaz Kurtay:

“Nebim ile Turatel iş birliği Nebim müşterilerine büyük bir ayrıcalık sağlamıştır.”

Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

Turatel, 2005 yılında kurulmuştur. 2006 yılında Turkcell ile Mobil Pazarlama İş Ortaklığı, 2007’de ise Toplu Mesajlaşma İş Ortaklığı Sözleşmesi imzalamıştır. 2008’de Turkcell Gold Partner sertifikası ile taçlandırılmıştır. Dürüst ve müşteri odaklı yaklaşımları ile sektörün öncüsü olduğunu da kanıtlayarak Toplu Mesajlaşma ve Mobil Pazarlama servislerinde yenilikçi ve ilk olan projelere imza atmayı alışkanlık haline getiren firmamız bugün olduğu gibi yarın da müşteri odaklı anlayışı ile devam edecektir.

Nebim ile olan iş birliğiniz nasıl başladı?

Nebim’in sektörel çözümlerinin bir parçası olan pazarlama iletişimi hizmetleri ve yine Nebim’in bu hizmetlerini sürdürülebilir bir platformda geliştirme isteği, Nebim ile Turatel’in yollarının kesişmesini sağlamıştır. 2015 yılında oluşan bu iş birlikteliği her geçen gün büyüyerek sektörel çözümlerin lider kurumlarından biri olan Nebim’in en büyük katma değerlerinden biri haline gelmiştir. Kısa sürede Turatel, Nebim’in tüm pazarlama iletişimi altyapısına destek verecek hale gelmiş ve Turatel’in 10 yılı aşkın tecrübesinin tüm birikimlerinin Nebim’in hizmet verdiği müşterilerine aktarılması için yoğun çaba sarf edilmiştir.

Nebim ile olan iş birliğinizin kapsamı nedir? Oluşturulan çözümler nelerdir?

Başlangıçta Nebim müşterilerinin mesajlaşma ihtiyaçlarına çözüm olanağı sunmak amacıyla başlayan kapsam, beraberinde tüm operatörlerin mobil pazarlama ve akıllı yeteneklerinin imkan

sağladığı çözümler ile uçtan uça iletişim kavramı oluşturularak kapsam genişletilmiştir. Bugün artık Nebim’in çalıştığı firmalarının tüm pazarlama iletişimi ihtiyaçlarına cevap verecek noktaya gelmesini sağlamıştır. Nebim’in hizmet verdiği sektörlerde geçmiş yıllardaki Turatel bilgi, birikim ve tecrübeleri, müşteri ihtiyaçları ile harmanlanmış doğru ürün önerileri ile, bu ihtiyaçların karşılanması sağlanmaya başlamıştır. Bu çerçevede Pazarlama İletişimi adına yapılan gönderiler için Nebim’in güçlü teknoloji altyapısı ve database kurguları ile entegrasyon sağlanmış ve bu entegrasyon ile Nebim’in hizmet verdiği müşterilerin ihtiyaçları hızlı ve güvenilir bir şekilde çözülmeye başlamıştır. Bu entegrasyon ile aynı zamanda gerek BTK, gerekse Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’nın regülasyonları gereği değişen pazarlama iletişim tercihleri de, Nebim altyapısını kullanan firmalar için hazır hale gelmiştir. Oluşturulan bir diğer ortak çözüm de Nebim’in taksitli satış yapan müşterilerinin tahsilat riskini minimize etmek adına operatörlerin sağladığı TCKN’ye SMS gönderim modülünün entegrasyonudur. Bu entegrasyon ile de kapsam pazarlama iletişiminin de ötesine geçmiş, bu alanda Nebim müşterilerine büyük bir ayrıcalık sağlanmıştır.

Yeni dönem projeleriniz nelerdir?

Gelecek dönemde oluşturulan çözümlerin entegrasyonu ve süreçlerin iyileştirilmesi devam edecektir. Ayrıca sektörel ihtiyaçlar ya da operatörlerin sağladığı yenilikler, hızlı bir şekilde Nebim müşterilerine sunulacaktır.

Özellikle CRM altyapısının güçlendirilmesi amacıyla, yeni yeteneklerin sağladığı bir takım özelliklerin anında aktarılacağı bir altyapı hazırlığı devam etmektedir. Bunun en önemli örneklerinden biri olan Location Based servisler



Yılmaz Kurtay
Turatel,
Genel Müdür

geliştirme aşamasında olup, 2016 yılı sonuna kadar Nebim’in hizmet verdiği müşterilerin kullanımına sunulması planlanmaktadır. Bu projenin hayata geçmesi ile Nebim database’inden bulunan müşteri bilgilerine pazarlama iletişimi gönderimlerinin sadece offline olarak değil, online ve bulunduğu lokasyonda iletilmesinin sağlanması da gerçekleşmiş olacaktır.

A photograph of a two-story building with a balcony. The building has a light-colored facade and dark green doors and windows. A balcony with a black metal railing is on the second floor. In the foreground, there are pink flowers and green leaves. The text is overlaid on the lower part of the image.

Denizi, Güneşi, Havası, Suyu, Ağacı,
Zeytini ve Güzel İnsanları ile
Bir Sevgi Diyarı:

GÖKÇEADA



Gökçeada'ya gitmenin yolu Gelibolu'dan geçiyor. Tarihin yeniden yazıldığı o kutsal topraklardan geçiyor. Askerlerimizin, yurttaşlarımızın, Ata'mızın canları pahasına koruduğu, öpülesi topraklardan geçiyor. İstanbul'dan yola çıkıp Tekirdağ, Keşan, Saros Körfezi güzergâhı ile Gelibolu yarımadasına ulaşılır. Gelibolu levhasını görünce, Atatürk, silah arkadaşları ve halkımızın bize hediye ettikleri vatanımızın yeniden doğuşunu, tüm benliğimizle tekrar yaşıyor ve ürperiyoruz.

Gelibolu-Eceabat üzerinden Kabatepe'ye vardığımızda, Gökçeada heyecanını yaşayan insanlarla beraber Ada'ya kavuşmanın keyfi yaşanıyor. Feribot için önceden rezervasyon yapılmıyor. Önce gelip sıraya giren Feribota biniyor. Feribot alanına geldiğinizde aracınız ile sıraya girip biletinizi almanızda fayda var. Feribot Kuzu Limanına yanaşır yanaşmaz inen araçlar hiç durmaksızın limanı terk ediyor. Bu durum Kuzu Limanını yalnızlığa itmiş gibi. Gökçeada'nın merkezi ve köyleri insanları adeta çekiyor.

İlk Hedef Gökçeada'nın Merkezi

Burada her şey var. Büyük market zincirleri buralara da el atmış durumda. Hafta arası sakin ve dingin olan Gökçeada'nın merkezi, hafta sonunda yazlıkçılar, genç aşıklar ve doğa tutkunları ile hareketleniyor. Buna rağmen kalabalık değil. Gökçeada'nın merkezinde çok güzel, leziz yemeklerini tadabileceğiniz esnaf lokantaları, pastane ve kafeler mevcut. Merkezde ayrıca bir mini balık hali bulunuyor.

Gökçeada'da kamp yapılacak ve denizin tadı çıkarılacak en güzel koy, Aydıncık Koyu'dur. Gökçeada'dan hareketle sola dönüp Eşelek'i geçtikten sonra sağa döndüğünüzde ulaştığınız koy,

Aydıncık Koyu'dur. Burada sörf okulu, otel ve kamp alanları, yeme içme, duş ve tuvalet hizmeti veren işletmeler var. Çok güzel kumu ve pırlıl denizi ile, sizleri uzun süre burada alıkoyacaktır. İsteyenler şemsiye ve şezlong kiralayabilirsiniz.

Aydıncık Koyu'nun hemen arkasında Tuz Gölü var. Ağustos ayına doğru sular azaldığında, kükürtlü çamurlar ortaya çıkıyor ve cilde iyi geldiği söylenen çamur banyosunu yapabiliyorsunuz. Eşelek'e doğru yolun sağına dönüp düz devam ederek, meşhur Kefaloz Koyu'na ulaşıyorsunuz. Kefaloz Koyu, kitesurf veya kiteboard sporuna uygunluğu ile dünyaca ünlü. Buranın müdavimleri Bulgar, Romen, Yunan gençleri. Bu bölgede rahatlıkla çadırlarınızı kurabilirsiniz.

Adanın en hareketli yeri ise Kaleköy. Gökçeada merkezden ulaşılan Kaleköy; limanı, limandaki restoranları ve konaklama olanakları ile tercih edilen bir yerleşim bölgesi. Günbatımında Kaleköy'ü tercih edebilirsiniz. Kaleköy, yakınında bulunan Eski Bademli, Yeni Bademli ve Yukarı Kaleköy ile hareketli bir bölge. Burada kamp alanları, pansiyonlar, apartlar ve oteller mevcut.





Güneşin en güzel battığı yer: Kaleköy

Gün batımını Yukarı Kaleköy'de Tarihi Kale'nin bulunduğu tepede seyretmelisiniz. İçeceklerinizi ve sevdiklerinizi yanınıza almayı unutmayın.

Gökçeada Köyleri

Ada'da bulunan Rum köyleri orijinalliklerini ve bakir hallerini günümüze kadar korumuşlar. Zeytinli, Dereköy ve Tepeköy'ün, Ada'nın en güzel yerleşim yerleri olduğunu söyleyebilirim. Zeytinli Köyü, orijinal bir Rum köyü. Bakımlı evleri, sokakları, dükkânları ve bahçeleri ile, muhteşem bir görsel şölen sunuyor. Kiliseleri, çeşmeleri, dibek kahvesi, restore edilmiş eski taş evleri, nostaljik sokakları, çamaşırhanesi, tarihi ilkokulu ve oteli görülmeye değer. Muhteşem manzarası, dibek kahvesi ve damla sakızlı muhallebileri eşliğinde, en keyif aldığımız yer oldu. "Sıcak kahve" isimli kahvecideki tatlılara ve dibek kahvesinin tadına doyamayacağınızı şimdiden söyleyebilirim. Kiliseyi, evleri ve tüm köyü sokak sokak gezmenizi tavsiye ederim. Köyde Rumlar ve Türkler birlikte yaşıyor. Rum Köyleri arasında merkeze yakınlığından dolayı en popüler ve en çok turist alan köylerden bir tanesi. Tepeköy; Barba Yorgo'nun tavernası, şarap mahzeni ve kiliseleri ile gezilmesi gereken bir Rum Köyü. Sokak sokak gezilmesi gereken bir yer daha. Barba Yorgo'nun tavernası aynı zamanda lokanta olarak hizmet veriyor. Şansınız varsa akşam sirtaki eşliğinde eğlenceye dâhil olabilirsiniz.

Asırlık Çınarlar

Tepeköy'e çıkarken tam sağa, inerken sola döndüğünüzde, 450 yıllık tarihi çınar ağaçlarının olduğu, manzarası ile sizi büyüleyen bölgeye geliyorsunuz. Burada buz gibi akan kaynak suyundan doya doya içebilirsiniz. Tepeköy'ün arkasında bulunan volkanik dağa bu bölgeden tırmanabilirsiniz. Dereköy; tarihi çok eski olan, nüfusu ile büyük bir Rum köyü. Pazar günleri Kilisede Pazar ayini yapılıyor. Terk edilmiş Rum evlerinin yanında Rum kökenli vatandaşlarımızın yaşamlarını devam ettirdiği Dereköy'de, konaklama ve kamp alanı mevcut.



Marmaros Koyu ve Şelaleler

Dereköy'ü Uğurlu'ya doğru geçer geçmez sağa döndüğünüzde ve şansınız var ise Marmaros Koyu'na inebilirsiniz. Bu ormanlık alan genellikle araç girişine kapalı oluyor. 7 km sonra deniz kenarına inebiliyorsunuz. Burası büyük çakıl taşlı bir sahil, fakat deniz muhteşem. Marmaros Koyu'na giderken Ada'ya göre çok fazla yeşillik ve ağaçlık orman yolunda ilerliyorsunuz. Ormanda bulunan ağaçlardan dökülen yapraklar ve kozalaklar temizlenmediği için, en ufak bir kıvılcımda yangın çıkma olasılığı çok yüksek. Sigara içenleri lütfen uyarınız.



Şelaleye ulaşmak için bize tarif edilen yolun aksine, deniz kenarından başlayıp dereyi takip ederek buz gibi sular içerisinde Marmaros Şelalelerine ulaştık. Zakkum ağaçlarının, çam ağaçlarının gölgesinde, dere içinden yürüyerek kolay ve çok keyifli bir yürüyüş yaptık. Dere boyunca irili ufaklı bir sürü şelale var. Su pırl pırl ve içebiliyorsunuz. Bu muhteşem sulara girmeden geri dönmeyin derim. Gökçeada'dan Dereköy'e gelmeden önce Şahinkaya Köyü var. Bu köy sonradan Karadeniz'lilerin meydana getirdiği bir köy. Buradan süt ve süt mamulleri ile taze yumurta temin edebilirsiniz. Dereköy'den sonra Uğurlu Köyü'ne ulaşıyorsunuz.

Uğurlu; Gökçeada'nın En Batı Uç Noktası

Burada bir balıkçı limanı ve pansiyonlar mevcut. Tarım alanları çok fazla. Her yerde olduğu gibi koyun ve keçiler karşınıza çıkacaktır. Uğurlu Limanından sağa dönerek İnce Burnuna geliyorsunuz. Deniz için çok ideal bir bölge; güzel kumu ve denizi ile tercih edebilirsiniz. Bu bölgede de çadır kurabileceğiniz alanlar mevcut.

Adanın en sessiz ve Akdeniz ikliminin hâkim olduğu alanı; Lazkoyu ve Kapıkaya bölgesidir. Burada ayrıca bakanlıklara ait sosyal tesisler mevcut. Rüzgârın durumuna göre koya gidebilir ve dingin denizlerde yüzebilirsiniz.

Feribotla adaya geldiğiniz Kuzu Limanından sağa dönerek denizaltı güzellikleri ile dolu Yıldız Koyuna gidebilirsiniz. Kayalık bir bölge olan Yıldız Koyunu da görmenizi tavsiye ederim.

Oldukça yeşil, ağaçlık ve sulak bir ada olan Gökçeada'yı, bir hafta sonu da olsa yaşamınızı, havasını, insanını hissetmenizi öneririm.

Hazırlayan ve Fotoğraflar: Ali Cantaş



Gökçeada, huzurun ve doğanın buluştuğu, eşsiz güzellikleri koruyabilmiş nadide bir sevgili gibi...

Nebim Çözüm Ortakları ve Yetkili Satıcıları

Nebim Platinum Çözüm Ortağı

NBM	Ankara	0312 4739205
-----	--------	--------------

Nebim Gold Çözüm Ortakları

Başarı Bilgisayar	İstanbul	0212 2750015
Birikim Bilgisayar	İstanbul	0212 2126460
Delfin Yazılım	İstanbul	0216 5672379-89-99
Detay Bilgisayar	Gaziantep / Adana	0342 3364242 / 0322 457 00 88
Giltaş	İzmir	0232 4468252
Turkuaz Danışmanlık	İstanbul	0212 2480458
Verimsoft	İstanbul	0212 4810808

Nebim Silver Çözüm Ortakları

AB Yazılım Hizmetleri	İstanbul	0212 2840068
Asır Bilgisayar	Adana	0322 4595615
Badel Bilgisayar	Konya	0332 3216060
Basepro Bilgisayar	İstanbul	0212 5820272
Bemar Bilgisayar	İzmir	0232 4897250
BMAG Yazılım Çözümleri	Kayseri	0352 232 2261
Bursa Bilgi İşlem	Bursa	0224 2250775
Cmt Yazılım	Ankara	0312 4831384
Delta Bilgisayar	Adapazarı	0264 2732769
Destek Bilgisayar	Eskişehir	0222 2339322
Ekim Eğitim Danışmanlık	Antalya	0242 2433667
İz Bilişim	Trabzon	0462 5410000
Kuzey Bilgisayar	Samsun	0362 2302699
Koordinat Bilişim	Ankara	0312 2294499
Limon Teknoloji	İstanbul	0850 4330080
Moliorus Corporation	Rusya	916 1558993
MT Soft	İstanbul	0216 7061828
Onat Bilgisayar	İstanbul	0212 5986163
Oskar Bilgisayar	İstanbul	0212 2730631
Platform Bilgisayar	Mersin	0324 3363212
Serra Group	Antalya	0242 2432618
SMG Teknoloji ve Bilişim	İstanbul	0212 2190663
Techiz Yazılım	İstanbul	0212 2228324
Tutya Yazılım	İstanbul	0212 219 81 00

Nebim Yetkili Satıcıları

A Artı Bilişim	İstanbul	0212 6676525
Ay Bilişim	İzmir	0232 2439409
Attis Bilişim	Van	0432 2158622
Akademi Barkod	İstanbul	0212 5324777
Akkaya Bilgisayar	Şanlıurfa	0414 3150402
Arı Bilişim	Tekirdağ	0282 6511888
AVS Bilişim	İstanbul	0212 8723190
Beken Bilişim	Mardin	0482 2126767
Beyazpınar	Elazığ	0424 2381133
Cosmos Yazılım	İstanbul	0543 5543344
Çözümsoft Bilişim	İstanbul	0212 2255727
Data Bilgisayar	Batman	0488 2126640
Enerji Bilişim	Afyonkarahisar	0272 2152626
Erka Bilgisayar	Malatya	0422 3241029
Hizmet Bilişim	Manisa	0236 4133655
Hsn Bilişim	İstanbul	0212 4810291
K2 Yazılım ve Bilgisayar	Ankara	0312 9110744
Kılavuz Kırtasiye	Aydın	0256 2138962
Mayatek Bilişim	Ankara	0312 4677786
Netdirect Bilişim	Muğla	0252 3028176
Öz Arge Bilişim	Diyarbakır	0532 2279078
QSG Bilgisayar	Çorum	0464 2244202
Pcsoft Yazılım	Ankara	0312 3919593
Sefa Elektronik	Muğla	0252 3822200
Reel Code Yazılım	Hatay	0326 2133800
Teknofat Bilgisayar	Muğla	0252 6123514

NEBİM



Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar (Yeni Nesil Yazar Kasalar)

Nebim V3'ün Yeni Nesil ÖKC Entegrasyon Yöntemleri

Nebim V3'ün Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz (ÖKC) entegrasyonları sayesinde EFT-POS özellikli mobil Yeni Nesil ÖKC'lerden, masa üstü ÖKC'lere kadar birçok farklı cihazı, kablolu entegrasyon ile ya da TSM üzerinden Nebim V3 POS ile entegre olarak kullanabilirsiniz. Nebim V3 POS üzerinden satış yaparken, mevzuatın gerektirdiği fatura bilgi fişlerini veya yazar kasa fişini perakende satış yazılımımız ile entegre bir şekilde düzenleyebilirsiniz.

Nisan 2016'da başlayan ve kademeli bir şekilde 2017 başına kadar tamamlanması zorunlu tutulan Yeni Nesil ÖKC entegrasyonu iş birliklerimize Hugin'den sonra Profilo ve Olivetti (Verifone) iş birliklerini de ekledik.

- Yeni Nesil ÖKC'ler ile ilgili Mevzuat ve Bilmeniz Gerekenler
- Nebim V3'ün Yeni Nesil ÖKC Entegrasyon Yöntemleri
- Nebim V3'ün Entegre olduğu Yeni Nesil ÖKC'ler

HUGIN
Retail Solutions



Verifone®

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

Yeni Nesil ÖKC'ler ile ilgili Mevzuat ve Bilmeniz Gerekenler

1. Yeni Nesil ÖKC (Yeni Nesil Yazar Kasa) nedir ve kimleri etkilemektedir?

Satışı yapılan malları aynen veya işlendikten sonra satışını yapanlar dışındaki kimselere satan veya aynı kimselere hizmet veren birinci ve ikinci sınıf tüccarlara (perakende teslimde bulunan veya hizmet veren) mükellefler, Vergi Usul Kanununa göre fatura vermek zorunda olmadıkları mal satışları veya hizmet ifalarının belgelendirilmesinde Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazları kullanmak mecburiyetindedir.

Buna göre;

- 3100 sayılı Kanun mevzuatına göre ödeme kaydedici cihaz kullanmak mecburiyetinde olan (Bakanlıkça muaf tutulanlar hariç),
- Vergi Usul Kanununa göre birinci ve ikinci sınıf tacir kapsamına giren,
- Perakende olarak mal satışı veya hizmet ifasında bulunan,

2. Yeni Nesil ÖKC (Yeni Nesil Yazar Kasa) kullanımına ne zaman geçilmeli?

Yeni Nesil ÖKC'leri kullanma mecburiyetinin başlama tarihlerinin yeniden belirlenmesine ilişkin hazırlanan ve 21 Aralık 2015 tarihinde yayınlanan tebliğ taslağına göre;

- 1 milyon TL'yi aşan mükellefler için, 1/4/2016 tarihinden,
- 1 milyon TL'den 500 Bin TL'ye kadar olan mükellefler için, 1/7/2016 tarihinden,
- 500 Bin TL ile 150 Bin TL arasında olan mükellefler için, 1/10/2016 tarihinden,
- 150 Bin TL'den az olan mükellefler için, 1/1/2017 tarihinden itibaren kullanım mecburiyeti başlayacaktır.

3. Toptan satış yapan firmalarda Yeni Nesil ÖKC (Yeni Nesil Yazar Kasa) kullanma zorunluluğu var mıdır?

Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyeti perakende ticaretle uğraşan veya hizmet ifa eden birinci ve ikinci sınıf tüccarlara getirildiğinden, toptan ticaretle uğraşan mükelleflerin yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyetleri yoktur.

4. Mevcut yazar kasaların kullanım durumu ne olacaktır?

Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz uygulaması ile ilgili olarak yayımlanan 426 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinin 4 numaralı bölümünün (d) bendinde, mükelleflerin, 3100 sayılı Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanun ve ilgili mevzuat hükümlerine tâbi mevcut ödeme kaydedici cihazlarını, 31/12/2015 tarihini geçmemek üzere malî hafızaları doluncaya kadar kullanabilecekleri, 1/1/2014 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, 3100 sayılı Kanuna göre Bakanlığımızca onaylanmış olan ve mükelleflerce kullanılmakta iken mali hafızası dolan ödeme kaydedici cihazlara yeni mali hafıza takılmayacak, söz konusu cihazın 60 Seri No.lu ödeme kaydedici cihaz Genel Tebliğinin 4'üncü bölümünde yapılan açıklamalar çerçevesinde hurdaya ayrılması ve bu durumdaki mükelleflerin yeni bir ödeme kaydedici cihaz (yeni nesil veya 3100 sayılı Kanuna tabi cihaz) olarak Kanuni yükümlülüklerini yerine getirmeleri gerekmektedir.

5. Yeni Nesil ÖKC (Yeni Nesil Yazar Kasa) Nakit ödemelerde de kullanılmalı mıdır?

Yeni Nesil ÖKC kullanım zorunluluğu ile birlikte yapılan satışların kredi kartı kullanımında zorunluluğu olduğu gibi Nakit, Hediye Çeki, Yemek Kartı gibi ödeme araçlarıyla yapılan ödemeleri de ÖKC'den geçmek zorundadır.

6. Yeni Nesil ÖKC'lerden (Yeni Nesil Yazar Kasa) hangi durumlarda bilgi fişi dökülmelidir?

6.1- Gereken Durumlar

Mükellefler YN ÖKC kullanmak suretiyle gerçekleştirilen;

- a) Fatura ile belgelendirilen satışlarında,
- b) Yemek fişi/yemek kartı karşılığı verdikleri mal satışı ve hizmet ifalarında,
- c) Mal teslimi veya hizmetin ifasından önce ön tahsilat (avans) mahiyetinde aldıkları tutarların belgelendirilmesinde,
- d) Otopark giriş işlemlerinde,
- e) Fatura tahsilatı işlemlerinde,
- f) GİB tarafından belirlenecek benzeri diğer işlemlerde, YN ÖKC'den bilgi fişi düzenleyerek müşterilerine vereceklerdir.

6.2- Yeni Nesil ÖKC (Yeni Nesil Yazar Kasa) Bilgi Fişleri İrsaliye yerine kullanılabilir mi?

Bilgi fişleri e-Fatura ve e-Arşiv Faturası uygulamasına geçen mükellefler tarafından irsaliye yerine geçen belge olarak da kullanılabilir.

Bunun için bilgi fişinin satış anında düzenlenmesi ve satıcı veya yetkilisi tarafından imzalanması gerekmektedir. İrsaliye yerine geçen bilgi fişinde satılan malın cinsinin, miktarı ile diğer satış bilgilerinin, imzalanacak bölümün ve “İRSALİYE YERİNE GEÇER” ibaresinin bulunması zorunludur. İrsaliye yerine geçen bilgi fişlerinde “MALİ DEĞERİ YOKTUR” ibaresi bulunmayacaktır. Mal satış detay bilgilerinin yazılmadığı Bilgi Fişleri irsaliye yerine geçmez.

6.3- Yeni Nesil ÖKC (Yeni Nesil Yazar Kasa) Bilgi Fişleri ile POS Slipleri Bütünleşik mi olmalı?

Ödemelerin banka/kredi kartı ile yapılması halinde YN ÖKC'den düzenlenecek bilgi fişi ile POS slipi birleştirilerek tek bir belge olarak yazdırılacaktır. Faturalı (e-Fatura/e-Arşiv Faturası ile belgelendirilen satışlar dahil) satışlarda faturanın işlem anında müşteriye verilmesi halinde YN ÖKC'de düzenlenen bilgi fişlerinin (banka veya kredi kartı ile yapılan tahsilatlar hariç) çıktısının verilmesi mecburiyeti bulunmamaktadır. Ancak tahsilatın banka veya kredi kartı ile yapılması halinde POS slip bilgilerini de ihtiva eden bilgi fişinin müşteriye verilmesi mecburiyeti her hal ve şartta bulunmaktadır.

7. Yeni Nesil ÖKC'lerden (Yeni Nesil Yazar Kasa)

hangi bilgi fişleri basılmalı ve formatı ne olmalı?

1.Fatura Bilgi Fişi (e-Fatura / e-Arşiv Faturaya tabi olmayıp matbu fatura dökmenler için)
e-Fatura / e-Arşiv Faturaya tabi olmayıp bugün olduğu gibi matbu (kağıt) fatura düzenlemeye devam edecek olan mükellefler, yapmış oldukları satışlar için düzenleyecekleri matbu faturalar için Yeni Nesil ÖKC'den “Fatura Bilgi Fişi” düzenleyerek matbu fatura ile birlikte tüketiciye vermek zorundadır.

2- e-Fatura / e-Arşiv Bilgi Fişi (İrsaliye Yerine Geçer)

e-Fatura / e-Arşiv Faturaya tabi olan mükellefler, yapmış oldukları satışlar için e-Arşiv fatura düzenleyecekler ya da irsaliye yerine geçen ve üzerinde ürün detayı bulunan bilgi fişi düzenleyerek ürünü tüketiciye teslim edeceklerdir.

BİLGİ FİŞİ	
AAAAA SAN. VE TİC. A.Ş. BİRLİK CAD. NO:37 TEL: 1111111 BAĞCILAR/ İSTANBUL BAĞCILAR V. D. 1234567890 TESEKKÜRLER	
TARİH : 14/08/2015 SAAT : 09:15 FİŞ NO : 0002	
BİLGİ FİŞİ	
SATIŞ TÜRÜ: e-FATURALI veya e-ARŞİV FATURALI	
MÜŞTERİ VKN / TCKN : XXXXXXXXXX	
YUMURTA 10 ADET	5,00
KURUM 5 ADET	5,00
A MANGA 2 ADET	40,00
B MANGA 2 ADET	35,00
TOPLAM	80,00
KREDİ	80,00
MERSİS NO: 1122334455667788 TİCİLİ İNTERNET ADRESİ	
İRSALİYE YERİNE GEÇER	
« İMZA »	
Bankacılık İşlem Bilgileri (Ödemelerin Banka/Kredi Kartı Yoluyla Yapılmasını Halinde Bankacılık İşlem Bilgilerine yer verilmez.)	
Z NO : 001	EKÜ NO: 001
MF XXX 11000100	

3- Avans (Ön Tahsilat) Bilgi Fişi

Mal ve hizmet satışının gerçekleşmesinden önce satıcı tarafından YN ÖKC kullanılması suretiyle müşteriden avans mahiyetinde tahsil edilen tutarlar için YN ÖKC'den avans bilgi fişi iki nüsha düzenlenerek bir nüshasının müşteriye verilmesi diğer nüshasının ise satıcıda muhafaza edilmesi gerekmektedir.

BİLGİ FİŞİ	
AAAAA SAN. VE TİC. A.Ş. BİRLİK CAD. NO:37 TEL: 1111111 BAĞCILAR/ İSTANBUL BAĞCILAR V. D. 1234567890	
TARİH: 14/08/2015 SAAT: 09:15 FİŞ NO: 0002	
BİLGİ FİŞİ	
MÜŞTERİNİN: VKN / TCKN : 1234567890 / 12345678901 ADI-SOYADI/UNVANI:	
İşlem Türü: AVANS	
Tahsil Edilen Avans Tutarı: 500,00	
KREDİ	500,00
NAKİT	500,00
MERSİS NO: 1122334455667788 TİCİLİ İNTERNET ADRESİ	
MALİ DEĞERİ YOKTUR FATURALARI SONRADAN DÜZENLENECEK	
MÜŞTERİ İMZA	SATICI İMZA
Bankacılık İşlem Bilgileri (Ödemelerin Banka/Kredi Kartı Yoluyla Yapılmasını Halinde Bankacılık İşlem Bilgilerine yer verilmez.)	
Z NO : 001	EKÜ NO: 001
MF XXX 11000100	

Nebim V3'ün Yeni Nesil ÖKC Entegrasyon Yöntemleri

Nebim V3'ün fatura, e-Fatura, e-Arşiv Fatura, kampanya, CRM ve diğer yeteneklerini kullanmaya devam ederken Yeni Nesil ÖKC'ler ile entegre olun.

Nebim V3 POS – Yeni Nesil ÖKC Entegrasyon Yöntemleri

Nebim V3'ün Yeni Nesil ÖKC entegrasyonları sayesinde; mağazalarınızda mevcut PC ve printer donanımınızı muhafaza ederek Yeni Nesil ÖKC mevzuatının gerektirdiklerini yerine getirebilirsiniz. e-Arşiv'e tabi iseniz Nebim V3 POS üzerinden yapılan satışların e-Arşiv faturasını düzenlerken bir yandan da ÖKC cihazından ürün detaylı ve ürün detaysız bilgi fişini dönebilirsiniz.

Nebim V3 POS'tan Mali Onaylı Fiş Basımı

1. Satış, Nebim V3 POS'tan yapılır; yapılan satışa ait fiş bilgileri ÖKC cihazına gönderilir.
2. ÖKC'den mali onaylı fiş ve ödeme kredi kartı ile yapıldıysa kredi kartı slip'i basılır.
3. ÖKC fiş bilgileri Nebim V3 POS'a aktarılır (ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, Doküman tarihi, Doküman numarası, Ödeme şekli).

Nebim V3 POS'tan Matbu Fatura ve ÖKC'den Bilgi Fiş Basımı

1. Satış, Nebim V3 POS'tan yapılır; yapılan satışa ait fatura bilgileri ÖKC cihazına gönderilir.
2. ÖKC'den matbu fatura bilgi fişi basılır.
3. ÖKC bilgi fişi bilgileri Nebim V3 POS'a aktarılır (ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, Doküman tarihi, Doküman numarası, Ödeme şekli).
4. Aktarılan bu bilgilerle Nebim V3 POS'tan matbu forma fatura dökümü yapılır ve bilgi fişiyle birlikte müşteriye teslim edilir.

Nebim V3 POS'tan e-Fatura / e-Arşiv Fatura ve ÖKC'den Bilgi Fiş Basımı

e-Fatura / e-Arşiv Faturaya tabi iseniz mağazalarınızda Nebim V3 POS arayüzünü kullanarak e-Fatura/e-Arşiv faturası düzenleyebilir ve ÖKC'den bilgi fişi basabilirsiniz.

Ürün Detaysız Bilgi Fişi

1. Satış, Nebim V3 POS'tan yapılır; yapılan satışa ait

fatura bilgileri ÖKC cihazına gönderilir.

2. ÖKC'den bilgi fişi basılır.
3. ÖKC bilgi fişi bilgileri Nebim V3 POS'a aktarılır (ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, Doküman tarihi, Doküman numarası, Ödeme bilgileri).
4. Nebim V3 POS'tan özel entegratöre e-Arşiv fatura bilgileri gönderilir ve mali mühür ile imzalanarak Nebim V3'e tekrar aktarılır.
5. Özel entegratörden Nebim V3 POS'a gönderilen mali mühürle imzalanmış fatura görüntüsü Nebim V3 POS'tan yazdırılarak bilgi fişiyle birlikte müşteriye teslim edilir.
6. Mali mühür ile imzalanan e-Arşiv fatura elektronik ortamda müşteriye gönderilebilir veya müşteri tarafından web'ten sorgulanabilir.

Ürün Detaylı Bilgi Fişi (İrsaliye Yerine Geçer)

1. Satış, Nebim V3 POS'tan yapılır; yapılan satışa ait fatura bilgileri ÖKC cihazına gönderilir.
2. ÖKC'den bilgi fişi basılır (Ürün detaylı bilgi fişi).
3. ÖKC bilgi fişi bilgileri Nebim V3 POS'a aktarılır (ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, Doküman tarihi, Doküman numarası, Ödeme bilgileri).
4. Nebim V3 POS'tan özel entegratöre e-Arşiv Fatura bilgileri gönderilir.
5. Aynı bilgilerle e-Arşiv faturası printer'dan düz kağıda basılır.
6. Dökümü alınan e-Arşiv faturasıyla birlikte üzerinde ürün detayı ve "İrsaliye Yerine Geçer" ibaresinin bulunduğu bilgi fişi müşteriye teslim edilir.
7. Daha sonra Entegratör tarafından mali mühür ile imzalanan e-Arşiv fatura Nebim V3 POS'a gönderilir.

Nebim V3 POS – Yeni Nesil ÖKC Kullanım Senaryoları

Nebim V3 üzerinden TSM ve kablolu entegrasyon seçeneklerine göre satış yapılabilmesine ek olarak Merkezdeki Nebim V3 ERP ile ürün, barkod, fiyat, satış, ödeme ve kampanya verilerinin entegre edildiği ve kasalardaki Nebim V3 POS'lara ilave mobil satış noktası olarak kullanılabilecek, mobil EFT-POS özellikli Yeni Nesil ÖKC'ler ile mağazalarınızda satış işlemlerini mobil olarak reyonda da yapabilirsiniz.

Nebim V3'ün Entegre Olduğu Yeni Nesil ÖKC'ler

Aşağıdaki cihazlar Nebim V3'ün bugün entegre olduğu cihazlardır. Nebim V3'ün Hugin, Profilo ve Olivetti (Verifone)'nun diğer cihazları ile entegrasyon yol haritası hakkında bilgi almak için Nebim müşteri temsilciniz ile iletişime geçebilirsiniz.

HUGIN
Retail Solutions



HUGIN VX 675

Hugin VX 675 Yeni Nesil ÖKC, Nebim V3 POS ile, kablo üzerinden GMP-3 protokolünü kullanarak entegre edilebileceği gibi, TSM üzerinden kablosuz bir şekilde de entegre edilebilir. ÖKC ve Nebim V3 POS arasındaki entegrasyon sayesinde Nebim V3 POS üzerinde gerçekleştirilen satış bilgileri, Nebim V3 POS'tan ÖKC cihazına gönderilirken, ÖKC cihazında üretilen ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, doküman tarihi, doküman numarası ve ödeme şekli de Nebim V3 POS'a gönderilir. EFT-POS özelliği sayesinde reyonda da mobil satış yapılabilir.

HUGIN
Retail Solutions



HUGIN FP 300

Hugin FP 300 Yeni Nesil ÖKC, Nebim V3 POS ile, kablo üzerinden GMP-3 protokolünü kullanarak entegre edilebilir. ÖKC ve Nebim V3 POS arasındaki entegrasyon sayesinde Nebim V3 POS üzerinde gerçekleştirilen satış bilgileri, Nebim V3 POS'tan ÖKC cihazına gönderilirken, ÖKC cihazında üretilen ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, doküman tarihi, doküman numarası ve ödeme şekli de Nebim V3 POS'a gönderilir.

Olivetti Verifone



OLIVETTI VERIFONE MX 915

Olivetti Verifone MX 915 Yeni Nesil ÖKC, Nebim V3 POS ile, kablo üzerinden GMP-3 protokolünü kullanarak entegre edilebilir. ÖKC ve Nebim V3 POS arasındaki entegrasyon sayesinde Nebim V3 POS üzerinde gerçekleştirilen satış bilgileri, Nebim V3 POS'tan ÖKC cihazına gönderilirken, ÖKC cihazında üretilen ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, doküman tarihi, doküman numarası ve ödeme şekli de Nebim V3 POS'a gönderilir.

PROFILO
ÖDEME SİSTEMLERİ



PROFILO VX 680

Profilo VX 680 Yeni Nesil ÖKC, Nebim V3 POS ile, kablo üzerinden GMP-3 protokolünü kullanarak entegre edilebilir. ÖKC ve Nebim V3 POS arasındaki entegrasyon sayesinde Nebim V3 POS üzerinde gerçekleştirilen satış bilgileri, Nebim V3 POS'tan ÖKC cihazına gönderilirken, ÖKC cihazında üretilen ÖKC seri numarası, ÖKC Z numarası, doküman tarihi, doküman numarası ve ödeme şekli de Nebim V3 POS'a gönderilir.

NEBİM

V3

Nebim V3 Gelişmeye Devam Ediyor





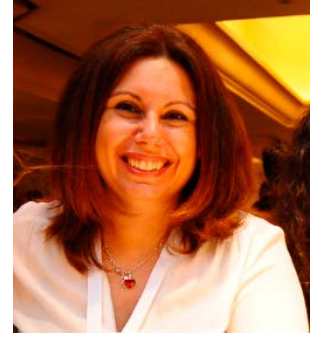
Cem Üney
Nebim, İş Zekası ve
Raporlama Ekip Lideri



Özge Üney
Nebim, İş Analisti



Özgür Dener
Nebim, İş Analisti



Tamar Karasoy
Nebim, İş Analisti

Nebim V3 e-Arşiv Uygulaması Yenilikleri

- Nebim V3'e Kasım 2015 versiyonundan sonra eklenen ve hotfix'lerle paylaşılan yenilikler bu versiyonda toplu olarak yayınlandı;
- e-Arşiv faturalarının toplu dökümü
 - e-Arşiv entegratörüne gönderilemeyen faturaların sonradan gönderilmesi
 - e-Arşiv entegratöründen excel formatında gönderilen "Gelen e-Arşiv Kontrol Listesinin" Nebim V3'e alınabilmesi ve bu liste sayesinde Nebim V3'teki ve e-Arşiv entegratöründeki faturaların kontrol edilebilmesi
 - e-Arşiv faturalarında ürün gruplandırma seçenekleri
 - Nebim V3 ERP / POS İnternet satış bilgilerinin elle girilebilmesi
 - Silinen e-Arşiv faturalarının e-Arşiv uygulamasına "iptal" olarak gönderilmesi ve Nebim V3'te izinin takip edilebilmesi
 - Hatalı e-Arşiv faturalarının e-Arşiv entegratörüne yeniden gönderilebilmesi

Nebim V3 Yeni Nesil ÖKC Entegrasyonu Yenilikleri

Nebim V3, Kasım 2015 versiyonu ile birlikte, GİB'in daha önce yayınlamış olduğu kılavuzlara göre, Yeni Nesil ÖKC entegrasyonunu sağlamış ve Hugin'in VX 675 YN ÖKC'si ile entegre olmuştu. Ancak, Kasım 2015 versiyonu kullanıcıların hizmetine sunulduktan sonra, GİB tarafından, 2 Aralık 2015 tarihinde, "mali onaylı fiş", "matbu fatura bilgi fişi", "e-Fatura ve e-Arşiv Fatura bilgi fişi", "Avans Bilgi Fişi" bilgi fişleri ile ilgili detayların tanımlandığı ve güncellemelerin yer aldığı yeni bir YN ÖKC Bilgi Fişleri Teknik Kılavuzu yayınlandı. Nebim V3'ün Nisan 2016 versiyonu ile, 2 Aralıkta yayınlanan bu teknik kılavuzda güncellenmiş olan ve Kasım 2015 versiyonu hotfix'leriyle paylaşılan güncellemelerin, bu versiyonda toplu olarak yayınlanması sağlandı. Nebim V3'ün Nisan 2016 versiyonu ile, Hugin'in farklı YN ÖKC'lerinin yanı sıra, Olivetti'nin ve Profilo'nun YN ÖKC'leri ile gerçekleştirilen entegrasyonlar da sağlanmış oldu.



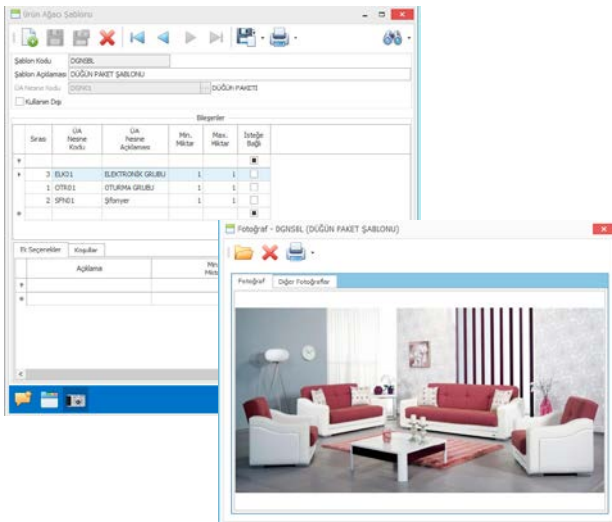
Nebim V3 Versiyon Yükseltme ve Hotfix Yükleme ile İlgili Yenilikler ve İyileştirmeler

Bu versiyonda; firmalar için özelleştirilmiş SQL nesnelerinin, versiyon yükseltme ve hotfix yükleme işlemleri esnasında, versiyon kurulumu ile gelen varsayılan SQL nesnelerine dönerek, özelleştirmelerin kaybolmalarını engelleyecek iyileştirmeler yapıldı ve SQL nesneleri ile ilgili uyumsuzlukların olduğu durumlarda kullanıcıların uyarılması sağlandı. Ayrıca, firmalar için özelleştirilmiş SQL nesneleri NebimExtra destek portalinde de saklanabiliyor. Bununla birlikte bu versiyonda; hotfix'lerin versiyonlanması ve Nebim V3'ün hotfix yükleme sürecinde sorun olduğu durumlarda hotfix yükleme işleminden önceki, çalışan haline geri dönülebilmesi kolaylaştırıldı.

Ürün Ağacı (Bill of Materials, BOM) ve Satış Konfigüratörü

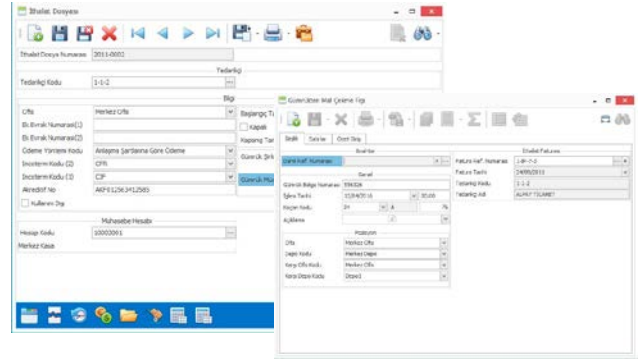
Ürün ağacı kavramı desteği sayesinde, bir ürün üretmek, satmak, montajını tamamlamak vb. için gerekli olan tüm ürün/malzeme/servis aşamalarının bir arada yönetilmesi sağlandı. Böylece ürün ağacı şablonları oluşturularak, daha etkin ürün yönetimi yapılabilmesi sağlandı.

Satış esnasında müşteri isteğine göre, önceden belirlenmiş şablonlara uygun olarak ürün konfigürasyonu tasarlayıp, alım, satış ve sevk süreçlerinde ürün ağacına göre kontrollü sevkiyat gerçekleştirilebilmesi sağlandı.



İthalat Dosya Takibi Süreçleri

İthalat dosyası düzenleme ile başlayan; sipariş, ASN, fatura, gümrükten mal çekme ile devam eden ve maliyet düzenleme, dosya kapatma ve muhasebe entegrasyonu ile sona eren, baştan sona entegre ithalat dosya takibi süreçleri sağlanmış oldu. Aynı zamanda muhasebeye entegre edilmemiş fişlerin entegrasyon işlemi yapıldıktan sonra ithalat dosyasının kapatılabilmesi sağlandı.

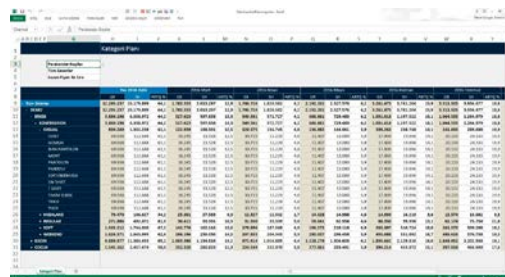


İhracat Dosya Takibinde İntaç Süreci eklendi

İhracat dosyası düzenleme ile başlayan; sipariş, rezervasyon, sevk emri, ürün toplama, irsaliye ve fatura ile devam eden ve intaç, dosya kapatma, muhasebe entegrasyonu ve beyanname ile sona eren, baştan sona entegre ihracat dosya takibi süreçlerinin yapılabilmesi sağlandı.

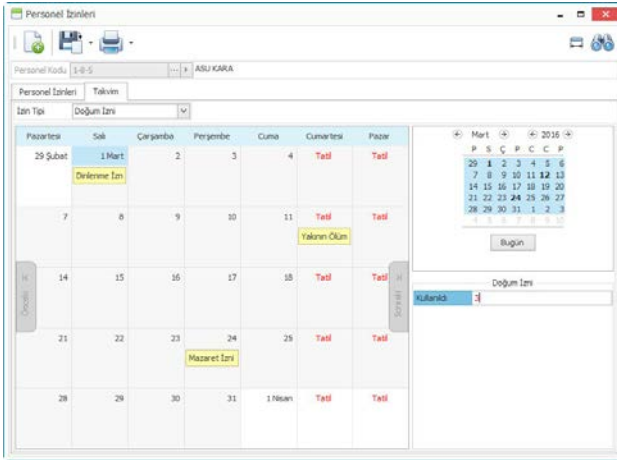
İhracat faturalarına intaç bilgileri ve intaç'a dönüştürme bilgileri eklenmesi sayesinde, ihraç edilen ürünlerin gümrükten çıkış tarihi baz alınarak, bu tarihteki kur ile yeniden değerlendirilmesi, muhasebe entegrasyonu ve beyannamelerde de aynı tarihin çıkması sağlandı.

İhracat faturalarının, intaç'a dönüşmeden muhasebeye entegre edilmemesi ve beyannamelerde çıkmaması sağlandı.



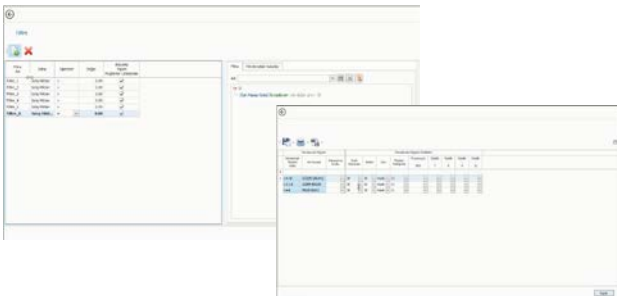
Personel İzinlerinin Daha Kolay Takip Edilebilmesi Sağlandı

İnsan Kaynakları ve Personel Ücretlerinde; Personel izinlerinin takvim üzerinden pratik bir şekilde girilebilmesi, ücretsiz izin tipleri için eksik çalışma nedenleri girişi, sigortalı işe giriş ve işten ayrılış bildiregilerinin program içerisinde açılan SGK sayfasından girişi, işten ayrılmış personelin tekrar işe başladığında eski yıllarda hak ettiği kıdem yılına bağlı izin günlerinin yeni açılan personele devri, devreden kıdem yıl hesaplaması gibi yenilikler sayesinde, personel izinlerinin çok daha kolay takip edilebilmesi sağlandı.



Perakende Müşteri Segmentasyonu ile Müşteri Bağlılığının Artırılması Sağlandı

Müşteri segmentasyonu ile, mevcut müşterilerin mevcut bilgilerini kullanarak, benzer özelliği olan müşterilerin, benzer davranışlar göstereceğini öngörerek gruplandırılması ve gelecekteki davranışlarını tahmin etmek için bu bilgilerin kullanılması sağlandı. Bu bağlamda; değer gruplarına, alış veriş davranışlarına, ürün ve marka tercihlerine ve demografik özelliklerine göre müşterileri gruplandırarak, müşteri özelliklerine bu segmentasyon değerlerini atayabilirsiniz. Bu sayede, bu müşterilere özel avantajlar sunarak, müşteri bağlılığını artırabilirsiniz.



Müşteri Sadakat Yönetimi Yenilikleri

Müşteri segmentasyonu kullanılan ve çok markalı olan firmalar için marka bazında müşteri özelliği tanımlanabilmesi sağlandı. Daha önceki versiyonlarda da desteklenen müşteri sadakat kartı yönetimi süreçlerine; kartların aktive ve deaktive edilmesi süreçlerinin takip edilebilmesi ve sadakat kartlarının statülerinin ve pasifize edilme nedenlerinin yönetilebilmesi için yeni özellikler eklendi.

Ayrıca, müşterilere sadakat kartı verilmesi ve müşteriden ETK (Elektronik Ticaret Kanunu) kapsamında opt-in, opt-out işlemi için alınan ıslak imzalı formun onaylanmasıyla ilgili süreç desteği sağlandı.



İndirim Kampanyaları Yenilikleri

Puan kazandırma kurallarında puan limitlerinin tanımlanabilmesi, bu limitlere ulaşıldığında kazanılan puanların indirim çekine dönüştürülerek müşteriye yeni bir çek verilebilmesi sağlandı.

İndirim Kampanyaları bölümüne eklenen Kampanya Ürün Listesi ve Kampanya Müşteri Listesi menüleri ile sınırsız sayıda liste oluşturulabilmesi, oluşturulan listeler içerisine ürün/müşteri bilgilerinin eklenmesi sağlandı.

Daha önce mevcut olan bir liste kaynak baz alınarak ilgili listeden yine filtre ile yeni listeler oluşturulabilmektedir. Ürün/Müşteri listelerinin dışarıdan excel dosyası ile oluşturulması sağlandı.

Oluşturulan bu listelerin İndirim Kampanyalarında filtre olarak kullanılması sayesinde, ürün/müşteri bazında çok daha kolay kampanyalar tanımlanabilmesi ve uygulanabilmesi sağlandı. Kampanya geri dönüş analizlerinin daha detaylı yapılabilmesi amacı ile indirim kampanyaları üzerine özellik tanımlanabilmesi sağlandı. İlgili kampanyaya tanımlanan özellikler sayesinde de farklı ve detaylı analizler yapılabilir.



Beylik		Sahibi		Lot Belirli													
		Hesab				Miktar		Toplam		Diğer		Stok İşlem...					
		Hesab Kodu	Hesab Açıklaması	Reviz Kodu	Reviz Açıklaması	Bedel	Miktar	Net Tutar	Çevirir Raf. Numarası			Stok İşlem Tipi - 1					
1	P.000...	ELİBİSE	1020...	MAVİT	38	10	8.100,03	1-105-2-75					S20				
2	P.000...	GÖMLEK	1020...	MAVİT	5	5	300,02	1-105-2-75					S20				
3	P.000...	BLUZ	1020...	MAVİT	38	5	600,00	1-105-2-75					S20				
4	P.000...	CDİYET	1020...	MAVİT	38	4	535,25	1-105-2-75					S20				
5	P.000...	ELİBİSE	1020...	SARI	5	10	8.100,03	1-105-2-75					S20				
6	P.000...	GÖMLEK	1020...	SARI	5	5	300,02	1-105-2-75					S20				
7	P.000...	BLUZ	1020...	MAVİT	40	5	600,00	1-105-2-75					S20				
						198.0000	20.993,24										

ARTI TEKSTİL

Borg (Y)	0	Gren Miktar	0
Alacak (Y)	0	Çikan Miktar	0
Bekir (Y)	0	Emvanti	0
Ağı Gış Bedel	0	Toplam Rezerv Edilmiş Bekirler	0
Bekir + Kış	0	Rezerv Edilmiş Bekirler	0
Kışın Limit	0	Toplam Paketlenmiş Bekirler	0
Kalan Kış Limit	0,00	Paketlenmiş Bekirler	0
		Kullanılabilir Emvanti	0

Ürün İade Nedenlerinin Yönetilmesi

Daha önce sadece fiş bazında ürün iade nedenleri girişi yapılabilirken, bu versiyon ile birlikte ürün grubu bazında farklı iade nedenlerinin tanımlanarak fiş içerisinde yer alan farklı ürünlerin iadelerinde farklı iade nedenlerinin girilebilmesi ve analiz edilebilmesi sağlandı.

İade Nedeni Kodu	İade Nedeni Açıklaması	Geçerli Ürün Hiyer. Dalları	Kullanım Dışı
01	Kusurlu Ürün	{1}{3}{5}{7}{8}{9}{10}{13}	☐
02	Beden Sorunu	{2}{4}{6}{8}	☐
03	Vazgeçme	{7}{9}{11}{13}{15}{16}	☐
04	VIP Müşteri İçin İyi Niyet	{4}{5}{6}{7}{8}{9}	☐
05	Kalite Farkı	{1}{2}{3}{4}{7}{8}{11}	☐
06	Yanlış Beden	{4}{5}{7}{8}{9}{11}	☐
07	Yanlış Renk	{3}{4}{5}{6}{8}	☐

Teslim Lokasyonları Farklılaştırma Özelliği

Toptan, peşin ve taksitli satış siparişleri için daha önceden tek bir teslim lokasyonu seçimi yapılırken son versiyon ile birlikte sipariş içerisindeki tüm ürünlerin farklı miktarlarda, farklı lokasyonlardan sevk edilebilmesi sağlandı.

Teslim lokasyonu değiştirilen siparişlerin sonraki süreçlerinde (rezervasyon, sevk emri, paketleme, irsaliye, fatura) belirlenen yeni depo ve ürün miktarlarının geçerli olması sağlandı.

Teslim Lokasyonu Değiştir

Sipariş Ref. Numarası

1-BP-2-44

Lokasyon

Ofis

Merkez Ofis

Mağaza Kodu

İstinyePark Mağaza

Depo Kodu

Merkez Depo

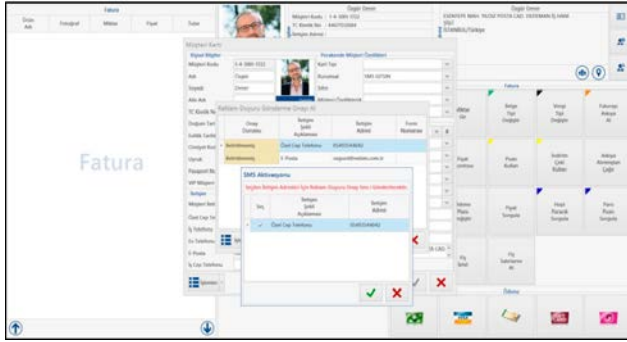
Global Blue ile Tax-Free Entegrasyonu

1.1.2016'da e-Faturaya tabi firmalarda Tax-Free ve ihracat faturası düzenlerken kullanımı zorunlu olacak olan e-Fatura uygulamasını desteklemek üzere Nebim V3 POS'un Global Blue ile Online Tax-Free entegrasyonu sağlanmış oldu.

[illegible]

ETK (Elektronik Ticaret Kanunu) ile ilgili Entegrasyon

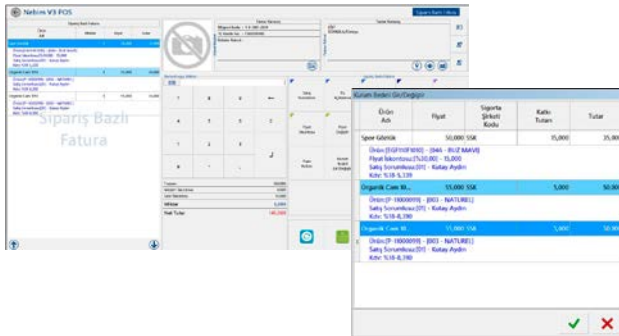
Elektronik Ticaret Kanunu kapsamındaki izinli pazarlama (opt-in/opt-out) gereksinimlerini karşılamak üzere Turatel interaktif SMS entegrasyonu; program içerisinde toplu SMS ve OTP SMS gönderiminde Turatel SMS entegrasyonu ve Turkcell'in yanı sıra Avea ve Vodafone desteği de sağlanmış oldu.



Nebim V3 Optik Uygulaması

Nebim V3'ün optik sektörüne özel ürün yönetimi, POS sipariş desteği, cam ve çerçeveye yapılacak özel işlemlerin tanımlanabilmesi, kapora alınabilmesi ve servis/destekte optik işlemlerinin yönetilebilmesi ile ilgili özelliklerine yeni fonksiyonlar eklendi ve optik sektörüne yönelik tüm fonksiyonlar "Nebim V3 Optik" uygulaması olarak yayınlandı;

- Kurum katkı payının sipariş sırasında girilmesinin yanı sıra sipariş faturalama aşamasında da girilebilmesi ve değiştirilebilmesi sağlandı.



- Alış fişlerinde, "Kare Kod Oluşturarak Ürünlerin Girişini Yap" bölümünde barkod sahasında kare kod okutulması sağlandı.

- RX camlarda SPH ve CLY değerlerinin sipariş sırasında belirlenebilmesi sağlanarak RX camlarda SPH ve CYL değıştikçe yeni kart açılmasına gerek kalmadan bu bilgilerin cam kartı üzerinde değıştirme yapılabildiği sağlandı.

Protokol No	Tesis Kodu	Dr. Tescil No
Sigorta Kurumu	Reçete Ver. Tarihi	Tefhis Kodu
Reçete No	Reçete Tarihi	Doktor Adı
Uzak (Daimi)		
Çerçeve	EGF110F1010	Calvin Klein / 141,5 / Spor Gözlük / BUZ MAVİ
Gözlük Camı	CAMR000001 / MÖRDÜM	
Sağ Cam	SPH	CLY
Sol Cam	SPH	CLY
Çerçeve	29,75	29,5
Sağ Cam	29,75	29,5
Sol Cam	29,75	29,5
Toplam		
Spor Gözlük	50,00	
CAMR000001	110,00	
160,00		

- Perakende Siparişte, "Ürün Kodu Değıştir" programında RX Cam ürünlerinin SPH ve CLY değerlerinin de değıştirilebilmesi sağlandı.

Nebim V3 Raporlarında İyileştirmeler ve Yeni Özellikler

Kullanıcı deneyimi (UX) iyileştirmesi çalışmaları kapsamında rapor filtreleri tümüyle yenilendi. Raporlardan ilgili kart ve fiş giriş programlarının açılabilmesi (Örneğin: Ekstreden toptan satış faturasına erişim, stok ekstresinden irsaliyeye erişim, ekstreden ürün kartına erişim). Sorguların kullanıcı bazında yetkilendirilebilmesi, tüm kullanıcıların erişebileceği şekilde (public) filtre kaydedilebilmesi, rapor sorgu izinlerinin yönetildiği yeni bir program, tüm raporlar arasında filtre veya sorgu adından arama yaparak rapora ulaşabilmesi sağlandı.

Alınan raporların POS ve ERP'deki operasyonel işlemleri yavaşlatmalarını engellemek üzere, bilgi işlem ekibi kontrolü dahilinde, belirlenen raporların son kullanıcıların herhangi bir ayarlama yapmalarına gerek kalmaksızın, ERP sunucusu haricindeki bir rapor sunucusundan alınabilmeleri sağlandı.

Ayrıca NebimExtra portalindeki "rapor galerisinden" indirilebilen ve versiyon ile birlikte sunulan, güncellenmiş rapor içeriklerine de ulaşılabilir.

Nebim V3'ün 2016 3. Çeyreğinde Kullanıma Sunulması Öngörülen Yenilikleri

Nebim V3 her versiyonuyla kullanıcıların taleplerini karşılayarak verimliliklerini artırmaya devam ederken mevzuata ilişkin zorunluluklara ve sektörel trendlere göre yeni uygulamalarla çözümler sunuyor.

Nebim V3'ün 2016 yılı 3. çeyreğinde yayınlanması planlanan versiyonunda kullanıma sunulması planlanan yeniliklerin öne çıkanlarından bazıları;

- AB uyum süreci kapsamında hazırlanan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu için yapılan değişiklikler
- Farklı Nebim V3 sistemleri arasında veri transferi
- Nebim V3 raporlarının, kayıt edilen filtreler ile ilgili kişilere istenen saatlerde mail atılabilmesi
- Mali onaylı yazar kasa fişlerinin Z bazında muhasebe entegrasyonu
- Muhasebe entegrasyonlarının, kayıt edilen filtreler ile iş saatleri dışında Nebim V3 Windows servis ile otomatik yapılması
- Ürünlere eklenen şirket markası kavramıyla ürünlerin markası dışındaki diğer mağazalarda satışının engellenebilmesi
- Ürün hiyerarşisi veya ürün özelliklerine göre belli ürünlerin istenilen mağazalarda belirlenen hareketlere kısıtlanması
- Depo şablonu kavramı ile aynı anda birden fazla depodan sipariş ve rezervasyon oluşturulabilmesi
- Rezervasyon transferi ile farklı depolara alınmış rezervasyonların istenilen depoya transfer edilip bu depoda tekrar rezerv edilmesi
- Toplu e-mail gönderim servisleri entegrasyonu

... ve daha bir çok özellik

Nebim Tedarik ve Üretim Yönetimi Barkodlu Üretim Çözümleri



Yılmaz Akgül

Nebim, İş Geliştirme ve
Üretim Proje Müdürü
Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

İmalat takibindeki sıkıntılar genellikle termin gecikmeleri, kalite problemleri ve kayıplardan oluşmaktadır. İmalat sorumlularının zihni, sürekli kayıp var mı, mallar nerede, bugün hedefi yakalayabildik mi gibi sorularla meşguldür. İmalat günümüzde sürekli zamana karşı yarışılan ve maliyet baskısı altında, en az girdi ile en yüksek çıktıyı almayı hedefleyen bir duruma dönüşmüştür. Bu hedefler ancak imalatın anlık ve hatasız olarak takibi ile mümkün olabilmektedir. Nebim Tedarik ve Üretim Yönetimi yazılımında birçok üretim çözümü mevcuttur.

Özellikle Konfeksiyon, Ayakkabı, Mobilya vb. gibi imalat işletmelerinde barkodlu veri toplama sistemleri çok önemli bir araç olarak ön plana çıkmaktadır. Veri girişinin sahadan barkod okuyucular ile yapılması hızlı, hatasız bir veri girişini sağlamak ve imalat sorumlularının da anlık olarak durumu görmelerini sağlamaktadır. Barkod okuyucu giriş ekranları web tabanlı olarak dizayn edilmiş yazılımlarla platform bağımsız yapılabilmektedir. Bu sayede ister Radyo Frekanslı El Terminalleri aracılığı ile olsun, ister Bilgisayar terminalleri ile olsun web ekranlarından her tür platform ve sahadan okumalar, hızlı ve hatasız bir biçimde yapılabilmektedir. Barkodlu üretim takibinin işletmelerde veri girişinin kaynağından yapılması insan gücünden tasarruf sağlamakta, veri girişinde olabilecek muhtemel hataları önlemekte ve verilerin anlık olarak takibini mümkün kılabilir. İşletmeler barkod okuma sistemlerini tasarlarken veri toplamak istedikleri tüm aşamaları sisteme tanıtabilmekte, bunları farklı barkodlama sistemleri ile çalışma sistemlerine göre uyarlayabilmektedirler. Bazı işletmeler de kendi imalat ve giriş çıkış noktalarında veri

girişi yapmakla birlikte dış fason imalatçıları da web üzerinden barkodlu okuma yaparak işlemlerini hızlandırabilmektedir.

İmalat süreçlerindeki veri girişlerinin barkod okuyucular ile anlık olarak yapılması sayesinde, tüm imalat süreçleri anlık izlenebilmektedir. İstasyon ve bölümlerdeki kapasiteler ve buna bağlı olarak yapılan işler anlık olarak izlenebilmekte ve termin kontrolü yapılabilmektedir. Ürünlerin tamir ve hata takibi işlemleri de barkodlu olarak gerçekleşmekte ve bu şekilde minimum hatalı ürün ve minimum kayıpla işlerin anlık ve doğru takibi sağlanabilmektedir.

Safhalarda Barkodlu Üretim:

Üretimin her aşamasında farklı ihtiyaçlara göre ölçeklenebilir bir barkodlu takip işlemi mevcuttur. Üretim safhalarına göre farklı farklı barkod parametresi ayarlanabilir.

Yarı Mamul Barkodu:

Üretim işleminde her mamulün ayrı ayrı barkodlanması ile seri okuma yapılabilen sistemdir. Genellikle tek tek okuma yapılan yarı mamul aşamalarında kullanılır ve bu aşamalarda seri olarak hatasız okumaya imkan sağlar. Yarı mamul barkodlu sistemde bir barkodun tek bir kere okunması ve barkod gelmeden çıkmaması gibi kontroller ayarlanmıştır. Kullanıcıyı yönlendiren ve hatayı önleyen bu sistemle mamul giriş çıkışı, hataya ayırma, tamir gibi tüm üretim işlemleri bu barkod sistemi ile yapılabilir.

Demet / Lot Barkodu:

Üretim aşamalarında kullanılacak barkod, belli bir adet malın birlikte yürüdüğü durumda Demet /Lot barkodu kullanılır. Bu barkod sisteminde barkod sayısı isteğe bağlı olarak parametrik biçimde ayarlanabilir.

Demet sistemi parça takip sistemi ile de entegre edilerek, parçaların bir biri ile birlikte hareket etmesini kontrol edebilir. Parçaların eşlendiği bölümlerde lot barkodları ile kontrol edilen sistemde aynı lota ait tüm barkodlar gelmişse sistem ilerlemeye müsaade eder.

Model Barkodu:

İş emri barkodu olarak da ifade edebileceğimiz sistem ile iş emrine ait malların bir grup olarak tek veya istenen sayıda barkodla yürütülmesi sağlanabilir. Demet barkodundan farkı, Demet sistemi asortili üretime göre uygun bir demetleme yaparken Model barkodunda, içerikteki model, renk ve bedenler istenen şekilde ayarlanabilir.

Mamul Barkodu:

Ürünlerin stok barkodu ile üretim hareketlerinin yapılabileceği sistemdir. Operasyonel nedenlerle ürünün stok barkodu dışında başka barkod taşıması mümkün değilse, bu durumda üretim işlemlerini mamul barkodu seçeneği ile ürün kartının barkodu ile kullanabiliriz.

Üretim Toplu Hızlı Giriş Uygulaması

Üretim hareketleri için son aşamada toplu üretim giriş ekranı, üretim hareketlerine hız ve pratiklik kazandırmıştır. Özellikle tek aşamalı üretimi olan veya fasonda barkodsuz olarak üretim takibi yapan firmalar için geliştirilen ekranda, aynı anda birden fazla iş emrine aynı anda 3 farklı hareket tipinde işlem yapılabilmektedir.

Üretim ekranı altındaki toplu üretim hızlı giriş ekranı ile başlık bölümünde girilecek irsaliye veya üretim hareketinin tarih ve fiş numaraları girilir. Ekranda 3 ayrı işlem yapılabilirdiği için bu hareketlerin hareket tipleri ve depo kodlar tanımlanır ve göster diyerek ekrana üretilebilir durumdaki iş emirleri listelenir.

Gelen listeden istasyon seçimi yapılarak işlemler istasyon bazında ayrı ayrı girilebilir.

Year	Series	Free Air	Model/Date	AS	Post	Post/AS	Ends	Costs	Estimate	Est/AS	Cost per sq ft	Revised AS	Revised AS per sq ft	Cost, Units in AS	Cost, Units in AS per sq ft	Revised AS	Revised AS per sq ft
Click here to view all data																	
1	Equip		MSR320001	Panchoff	01	EWK	01	STW	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	40	0	0	0
1	Equip		MSR320003	Panchoff	01	EWK	01	SHW	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	33	0	0	0
1	Equip		MSR320004	Panchoff	01	EWK	01	SWH	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	25	0	0	0
1	Equip		MSR320005	Panchoff	01	EWK	01	SHW	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	33	0	0	0
1	Equip		MSR320006	Panchoff	01	EWK	01	CHPFW	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	40	0	0	0
1	Equip		MSR320007	Panchoff	01	EWK	01	CHPFW	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	37	0	0	0
1			MSR320008	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	25	0	0	0
1			MSR320009	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	25	0	0	0
1			MSR320010	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1			MSR320011	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1			MSR320012	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1			MSR320013	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320014	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	17	0	2	2
1	Major Vehicle Use		MSR320015	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320016	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320017	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320018	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320019	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320020	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320021	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320022	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320023	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320024	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320025	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320026	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320027	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320028	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320029	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0
1	Major Vehicle Use		MSR320030	EquipeColor	02	BEVAC	02	BEVAC	N	0	Positive		Model-Cat-A-2	36	0	0	0

Ekrandaki iş emirleri için başlık bölümlerinde belirlenmiş hareket tiplerine göre birinci, ikinci ve üçüncü hareket adetleri girilir ve üretim hareketi tuşuna basılarak ilgili iş emri için işlem tamamlanır. Ekranda işlem kodu seçilerek ilgili hareketin işlem kodları ile gruplanması sağlanabilir.

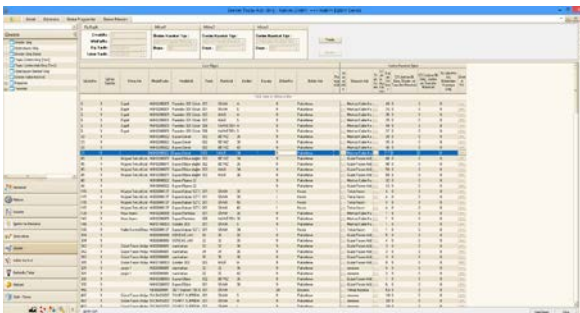
Bunu bir örnekle açıklayacak olursak; hareket girişinde ilk miktar ilk giriş üretim ve transfer hareketi olarak tanımlanmış ve deposu 001 depo olarak tanımlanmıştır. Bu sütuna girilecek miktarlar sağlam üretim adetleridir ve 001 depoya girişi sağlanır.

İkinci sütun ise gene aynı hareket tipidir, ancak depo kodu 002 depo olarak seçilmiştir. Yani, ikinci kalite depo giriş adetleri bu sütuna yazılabilir.

Üçüncü sütun ise hurda adetlerin girişi için tanımlanmıştır ve hareket oluşumunda işlenmemiş mallar hurda bölümüne atılacaktır. Bu şekilde hangi sütunun hangi hareketi üreteceği belirlenir ve buna göre girişler sağlanır.

Ekranada renk beden detayları da liste halinde görüldüğü için bir iş emrine ait işlemler toplu olarak girilebilmektedir.

Girilen hareketler üretim giriş ekranından ayrı ayrı izlenebilmekte ve istenirse iptal ve değişiklikleri üretim giriş ekranından yapılabilmektedir.



Veri Ambarı ile İstedığınız Formatta ve Detayda Rapor Hazırlayın



Meral Güngör
Nebim, Ürün Yöneticisi,
Kurumsal Performans Yönetimi
(CPM)

Nebim V3 ERP'deki verilerinize çok boyutlu sorgular ve hızlı analizler yaparak, kullanıcılarınızın kendi raporlarını istedikleri formatta, kümülatif bilgiden en alt detay bilgiye inerek hazırlayabilmelerini sağlayabilirsiniz.

Veri Ambarı'na Erişim

Veri Ambarı'ndan Nebim V3 ERP içerisinden Veri Ambarı Tarayıcısı ve Microsoft Excel Pivot Tablo Alan Listesi olmak üzere iki farklı şekilde

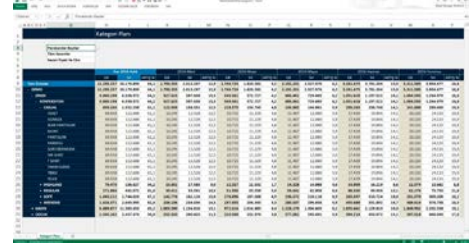


sorgulama yapabilirsiniz. Tut, sürük ve bırak yöntemi ile çok hızlı bir şekilde istediğiniz formatta rapor hazırlayabilir, hazırlanan raporları daha sonra görüntülemek üzere kayıt edebilirsiniz.

Nebim V3 Genel Analizler

Veri Ambarı içerisinde bulunan boyutlar ve değerler ile, alınan - verilen siparişler, satın alma, ciro hedefleri, stok seviyesi bilgileri, envanter, mağaza alan/kira, mağaza ziyaretçi bilgileri, fatura, indirim, iskonto vb. birçok KPI ve boyut kullanarak detaylı analizler yapabilirsiniz.

Ürün, lokasyon, müşteri, tedarikçi, tarih vb. bazında hiyerarşik yapılar da sorgulamalar yapabilirsiniz. Örneğin;



Şirket-Bölge-Ofis-Mağaza-Depo. Fatura analizi ve iade analizi ölçütleri ile, ortalama fatura tutarı, fatura sayısı, fatura satır sayısı, model sayısı, sepet derinliği analizleri yapabilir, yapılan satışlara göre iade oranlarını analiz edebilirsiniz. Anında indirim, para puan, indirim çeki, ödeme şekilleri, indirim gibi farklı kampanya yöntemlerine göre mağaza, ürün vb. bazında istediğiniz detayda analizler yapabilirsiniz. Aynı zamanda müşterilerin yapmış oldukları alışverişlere istinaden puan kazanım ve kullanımlarını analiz edebilirsiniz. Alınan ve verilen sipariş ölçütleri ile, sipariş miktarı, sevk miktarı ve kalan miktar değerleri sayesinde sipariş takibi yapabilirsiniz.

Satın alma ölçütleri ile, satın alma miktarı, satın alma tutarı, satın alma iskonto tutarı, ortalama satın alma fiyatı, satın alma fatura sayısı, net satın alma fatura sayısı, iade satın alma fatura sayısı, liste fiyatı üzerinden satın alma tutarı değerleri ile satın alımlarını analiz edebilirsiniz. Veri Ambarı'nda yapılan hesaplamalar sayesinde, Nebim V3'ün operasyonel sisteminde olmayan değerleri de raporlarınızda ve analizlerinizde kullanabilirsiniz. Bunlara örnek olarak; GMROI (Gross Margin Return on Inventory-ürün karlılığı), GMROF (Gross Margin Return on Footage-metrekaare verimliliği), GMROL (Gross Margin Return on Labour-personel verimliliği) ve Markup'ı verebiliriz.

Excel screenshot showing a detailed financial statement with multiple columns for various accounts and periods.

Muhasebe Analizleri

Müşterilerinizin borç, alacak, toplam alacak, toplam borçlarını takip edebilirsiniz. Hesap planı ve kırılımları bazında muhasebe fiş kayıt detayları, maliyet merkezi detayları ve işlem tiplerine göre ayırım seçenekleri ile detaylı analizler yapabilirsiniz.

Maliyet Merkezi Analizleri

Maliyet merkezi dağıtım hiyerarşisine göre, satış tutarı, satış miktarı, satılan malın maliyeti ile maliyet tutarlarını görebilirsiniz. Aynı zamanda, masraf dönemlerine göre maliyet merkezi hiyerarşisi bazında masraf dağılımlarını görebilir, muhasebe hesap planına göre analiz yapabilirsiniz.

Excel screenshot showing a detailed financial statement with multiple columns for various accounts and periods.

Borç ve Alacak Analizleri

Perakende müşteri, toptan müşteri, personel veya tedarikçi bazında borç, alacak ve bakiye analizleri yapabilirsiniz.

Taksitli Perakende Satış Analizleri

Müşterilerinizin yapmış olduğu taksitli alışverişlere istinaden yaptıkları ödemeler ve kalan borçların hangi aylarda ödeneceği ile ilgili bilgileri detaylı analiz edebilirsiniz.

Mağaza bazında gecikmiş taksit ödemeleri, vadelere göre alacak dağılımı, vadesi gelmiş/gelmemiş alacaklar, ödeme ve kalan taksit tutarı bazında analizler yapabilirsiniz.

Excel screenshot showing a detailed financial statement with multiple columns for various accounts and periods.

İnsan Kaynakları Analizleri

Çalışanlarınızın kıdem yılı, cinsiyet dağılımı, yaş seviyeleri, eğitim seviyeleri bazında analiz yapabilirsiniz.



Ödeme Analizleri

Mağazalarınızda yapılan ödemeleri, değişik hiyerarşik yapılara göre gruplandırarak analiz yapabilirsiniz. Örneğin; kredi kartı ile yapılan ödemelerde, Banka Adı ->Kredi Kartı Tipi->Taksit Sayısı hiyerarşisi bazında, banka aracılığı ile yapılan ödemelerde, Banka Adı->Banka Şubesi Adı->Banka Hesap Tipi Açıklaması->Banka Hesap Adı hiyerarşisi, hediye kartı ile yapılan ödemelerde ise hediye kartı açıklamasına göre analiz yapabilirsiniz.

İş Zekası ile Sektörel Hazır Dashboard ve Raporları Kullanarak Hızlı Analizler Gerçekleştirin

Perakendeye özgü hazır Dashboard ve raporların sunulduğu, mağaza, ürün, satın alım, üretim, finans, CRM, İK vb. analizlerinizi, esnek filtreleme ve saniyeler süren yüksek sorgulama hızı ile gerçekleştirin.



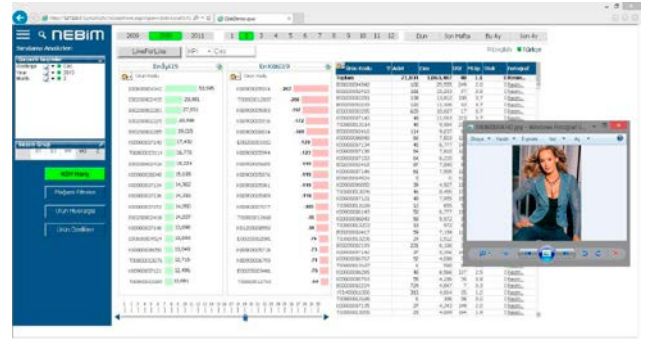
Hazır Raporlar ve Dashboard'lar Nebim'in sektörel deneyimini katarak geliştirdiği, perakende sektörüne özel formüller, hazır raporlar ve grafikler içeren Dashboard'lar sayesinde Nebim V3'ünüzdeki verileri hızlı raporlayıp analiz edebileceğiniz, "kullanınıza hazır" İş Zekası çözümünü, kısa bir uyarılama projesi sonrasında canlı kullanıma alabilirsiniz.

Üst Yönetim, Perakende Mağazalar Koordinatörü, ÜrünYöneticisi gibi farklı kullanıcı rolleri bazında tasarlanan hazır Dashboard'lar (gösterge panelleri) sayesinde kullanıcılarınızın özellikle kendi sorumlu oldukları iş süreçlerini ilgilendiren hazır raporlara ve grafiklere kolaylıkla ulaşabilmelerini sağlayabilirsiniz.

Ciro ve satış miktarı gibi alışlagelmiş raporlama değerlerinin yanı sıra, özellikle perakende sektöründe öne çıkan brüt marj, brüt marj %, Markup, GMROI (Gross Margin Return on Inventory), GMROF (Gross Margin Return on Footage), Markup, ortalama satış fiyatı ve sepet derinliği örnek olmak üzere, perakende sektörüne özgü değerleri analiz edebilirsiniz.

Ciro ve satış miktarı gibi alışlagelmiş raporlama değerlerinin yanı sıra, özellikle perakende sektöründe öne çıkan brüt marj, brüt marj %, Markup, GMROI (Gross Margin Return on Inventory), GMROF (Gross Margin Return on Footage), Markup, ortalama satış fiyatı ve sepet derinliği örnek olmak üzere, perakende sektörüne özgü değerleri analiz edebilirsiniz.

Nebim V3'ünüzdeki verilerin geçen yıl/bu yıl hedef değişim yüzdeleri istediğiniz filtrelerle, istediğiniz kırılımlarda raporlayabilir, analizlerinizde en kümülatif değerlerden başlayıp en detay verilere inebilir, ürünlerin fotoğraflarına dahi erişebilirsiniz.



Ciro, brüt marj, ortalama satış fiyatı, satış miktarı, metrekare gibi değerlerin ilişkilerini raporlayabilir, mağazalarınıza giriş yapan günlük ziyaretçi sayılarını, giriş sayıları ile ilişkilendirilmiş ciro/fatura sayısı/sepet derinliği gibi değerlerin geçen yıl ile karşılaştırmalarını analiz edebilir ve bu sayede mağazalarınızın metrekare verimliliklerini ve marka verimliliğinizi ölçebilirsiniz.

Satış personellerinizin, satış adedi, ciro, brüt marj, fatura sayısı vb. değerlere göre satış performanslarını analiz edebilir, en iyi ve en kötü satış yapan personellerinizi görebilirsiniz. Aynı zamanda personel satışlarınızın ürün hiyerarşisine göre dağılımını analiz edebilirsiniz.

Müşterilerinizin meslek, eğitim ve yaş gruplarına göre alışveriş yapma oranlarını görebilir, alışveriş yapmayan yeni müşterilerinizi analiz edebilirsiniz.

Çalışan sayısı veya yaş ortalamasına göre çalışanlarınızın, eğitim, kıdem, yaş, cinsiyet, askerlik durumlarını analiz edebilirsiniz.

Satış kanalları bazında (perakende, internet, toptan

vb.) yapılan tüm satışların tutarlarını, bu satışların maliyetini, brüt kârını ve brüt kârdan giderler düşülerek vergi öncesi kâr - zarar (P&L) raporlarını EBITTA ve EBIT ayrımlı olarak alabilirsiniz.

Satış, maliyet ve brüt kâr değerlerini, mağaza ve ürün hiyerarşisinin kırılımları bazında görebilirsiniz. Aynı zamanda; pazarlama, genel yönetim, finansman vb. giderlerini, oluşturduğunuz maliyet merkezleri kırılımı bazında detaylı olarak analiz edebilirsiniz. Şirket merkezinde yapılmış olan giderlerinizi, mağazalarınıza aylık ciro oranları bazında dağıtarak, indirekt gider olarak görebilirsiniz.

Satış kanalları bazında (perakende, internet, toptan vb.) yapılan tüm satışların tutarlarını, bu satışların maliyetini, brüt kârını ve brüt kârdan giderler düşülerek vergi öncesi kâr - zarar (P&L) raporlarını EBITTA ve EBIT ayrımlı olarak alabilirsiniz. Satış, maliyet ve brüt kâr değerlerini, mağaza ve ürün hiyerarşisinin kırılımları bazında görebilirsiniz. Aynı zamanda; pazarlama, genel yönetim, finansman vb. giderlerini, oluşturduğunuz maliyet merkezleri kırılımı bazında detaylı olarak analiz edebilirsiniz.

Şirket merkezinde yapılmış olan giderlerinizi, mağazalarınıza aylık ciro oranları bazında dağıtarak, indirekt gider olarak görebilirsiniz.

Üretim Dashboard'ları sayesinde, üretim depo girişleri, üretim hareketleri, ham madde satın alma ve üretim süreçleri ile ilgili, ürün grubu, ürün kategorisi, müşteri, yıl, ay vb. detaylarda önceki yıl karşılaştırmalı analizler yapabilirsiniz.



Üretim aşamaları bazında hedeflenen ve gerçekleşen değerleri görebilir, bu değerlerin iş emri ve sipariş bazında detaylarına ulaşabilirsiniz. Üretim satışlarının brüt kâr ve satış cirolarını izleyerek, grafik üzerinde tek bir klik ile üretim dağılımlarını yıl, ay, müşteri, ürün grubu vb. bazında görebilirsiniz.

Üretim analizleri ile, yıl bazında ürün girişleri, kesim, dikim, paket adetleri gibi detayları izleyebilir,

herhangi bir siparişin veya müşterinin üretim aşamalarındaki durumlarını karşılaştırmalı olarak izleyebilirsiniz. Maliyet analizleri ile ham madde, işçilik ve genel gider yansıtılmalarını analiz ederek, önceki yıl karşılaştırmalarını, değişim oranlarını, fason iç üretim dağılımlarını takip edebilirsiniz. Ham madde analizleri ile, iş emri, ürün grubu, müşteri bazında yapılacak analizlerle, üretimde kullanılan ham madde ve yardımcı malzemelerin ihtiyaç, sipariş, depo durumlarını görebilirsiniz.

İş emri süreç analizleri ile, üretim planındaki gecikmeler, bekleyen işler tek bir ekrandan izlenebilirken, ilgili süreçlerin termin hedeflerini ve gerçekleşme durumlarını ürün görselleri ile destekleyerek analiz edebilirsiniz.

Bütçe/Hedef Karşılaştırmalı Raporlar ve Trend Analizleri:

Nebim V3 ERP'nizdeki değerleri geçen yıllar, sezonlar, aylar, haftalar gibi farklı dönemlerin verileri ile karşılaştırabilirsiniz. Gerçekleşen değerlerinizi Nebim V3 ERP ve/veya Nebim V3 Merchandise Planlama uygulamalarında belirleyeceğiniz aylık ya da haftalık satış bütçesi, marj veya indirim hedefleri ile karşılaştırabilir ve hedefe göre geride kalan mağazaları, satış kanallarını veya ürünleri kolaylıkla belirleyebilir ve zamanında harekete geçme fırsatı bulabilirsiniz. Verilerinizi perakende, franchise, konsinye, ihracat, toptan, e-ticaret gibi farklı satış kanalları bazında raporlayabilir, analizlerinizde mağaza detayına inebilir, farklı satış kanallarını veya mağazaları birbirleri ile karşılaştırarak birbirlerine kıyasla daha başarılı ya da daha başarısız satış lokasyonlarınızı kolaylıkla belirleyebilirsiniz.

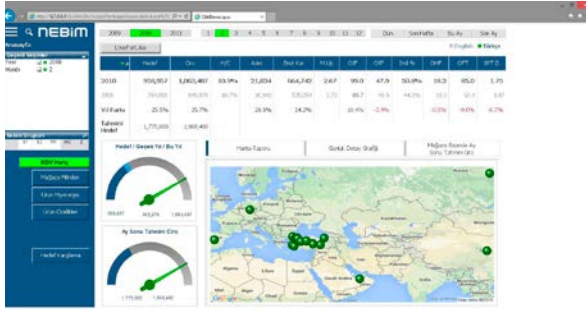
Mağazalarınızı analiz ederken bire bir (Like for Like) mağazalarınızı, açılması veya kapanması planlanan mağazalarınızı ve tadilatla bulunan mağazalarınızı isterseniz ayrı ayrı değerlendirerek, en iyi/en kötü satış yapan mağazalarınızı belirleyebilir ve perakende satış kanalınızın haftalık, aylık ve yıllık gerçek büyümesini ölçebilirsiniz.

The screenshot shows a detailed report in the Nebim V3 ERP system. It features a table with multiple columns for different metrics and categories. The table is organized into sections for 'Trend Analizi' (Trend Analysis), 'Trend Analizi Grup' (Trend Analysis Group), 'Trend Analizi Grup' (Trend Analysis Group), and 'Trend Analizi' (Trend Analysis). The table contains data for various periods, including '2014', '2015', '2016', '2017', '2018', '2019', '2020', '2021', '2022', '2023', '2024', '2025', '2026', '2027', '2028', '2029', '2030'. The table also includes a 'Trend Analizi' section with a table of data for various periods, including '2014', '2015', '2016', '2017', '2018', '2019', '2020', '2021', '2022', '2023', '2024', '2025', '2026', '2027', '2028', '2029', '2030'. The table also includes a 'Trend Analizi' section with a table of data for various periods, including '2014', '2015', '2016', '2017', '2018', '2019', '2020', '2021', '2022', '2023', '2024', '2025', '2026', '2027', '2028', '2029', '2030'.

Ürünlerinizi; Nebim V3 ERP'deki ürün hiyerarşiniz ile aynı yapıda raporlayabilir ya da analizlerinize özel farklı bir raporlama hiyerarşisi kullanabilirsiniz. Analizlerinizde ürün detayına inebilir, ürünlerinizi bu hiyerarşik yapılarla birbirleri ile veya benzer kategoriler ile karşılaştırabilir ve ciro, adet, brüt marj, GMROI, sepet derinliği gibi değerlere göre en iyi/en kötü ürün kategorilerinizi belirleyebilirsiniz. Ciro, brüt marj, GMROI gibi seçeceğiniz değerleri satış lokasyonlarınızın veya ürün hiyerarşinizin farklı kırılımlarında raporlarken ve dönemsel veya hedeflere göre karşılaştırırken "trend" analizleri yaparak mağaza veya ürün performansınızın nerede azalıp nerede arttığını kolaylıkla belirleyebilirsiniz.

Grafikler ve Haritalar İçeren Dashboard'lar Sayesinde Pratik Veri Analizi:

En iyi/en kötü sıralama görselleri, trend grafikleri ve karşılaştırmalı bar grafikleri gibi görsel özellikleri kullanarak veya Pareto analizi gibi yöntemlerden yararlanarak, seçeceğiniz ciro, adet, brüt marj gibi değerlere göre en başarılı mağazalarınızı, ürün kategorilerinizi veya ürünlerinizi, diğerlerinden kolaylıkla ayırt edebilirsiniz.

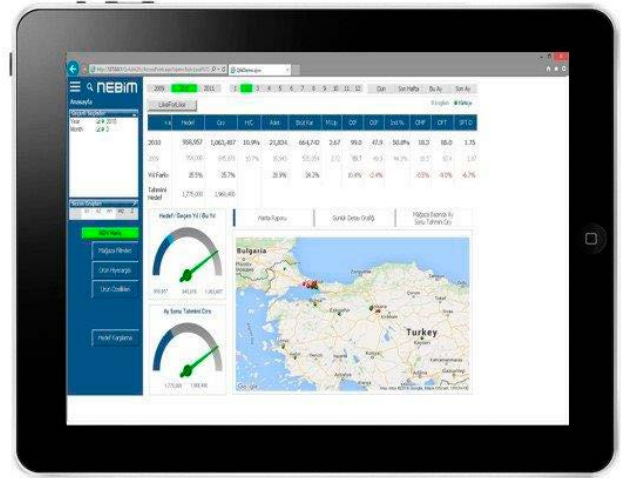


Nebim V3 ERP üzerinde tanımlanan mağaza lokasyon bilgilerinden yararlanarak mağazalarınızın konumlarını harita üzerinde görebilir, haritalarda istediğiniz bölgelere, şehirlere veya semtlere, odaklanabilir, bütçeye veya hedefe göre geride kalmış mağazaları harita Dashboard'larının sunduğu farklı renklendirme yöntemlerinden de yararlanarak kolaylıkla belirleyebilir ve detaya inerek satış performansı ile ilgili sorunların altında yatan nedenleri analiz edebilirsiniz.

Raporlarda satır ve sütunlarda yapılan otomatik renklendirmeler sayesinde ortalama değerlerden ya da planlanan hedeflerden uzak kalan mağazaları, ürün kategorilerini vb. kolaylıkla fark edebilir, filtrelerde seçebilir, bu seçimleri Nebim V3 İş Zekası'ndaki diğer Dashboard'larda da kullanabilirsiniz.

Kullanıcıların Kendi Veri Analizlerini Bilgi İşlem'den Destek Almaksızın ve Yüksek Sorgulama Hızı ile Yapabilme:

Dashboard'larda ve raporlarda yıl, ay, hafta, gün, 4-5-4 Merchandising takvimi, satış kanalı, bölge, ofis, mağaza, depo, ürün kategorileri, tedarikçi, müşteri gibi filtreler kullanarak ve çözümün sunduğu hiyerarşik filtreleme özelliklerinden yararlanarak Nebim V3'ünüzdeki veriyi istediğiniz esneklikte sorgulayabilirsiniz.



Bir raporda veya Dashboard'da filtreleri düzenledikten sonra, başka bir Dashboard ya da rapora geçtiğinizde, daha önceki raporda düzenlediğiniz filtreleri tekrardan düzenlemeye gerek kalmaksızın aynı veriyi farklı grafikler ve yöntemler kullanarak analiz etmeye devam edebilirsiniz.

Üzerinde çalıştığınız Dashboard veya raporda başka kullanıcılar ile paylaşmanız gerektiğini düşündüğünüz bir bulguya rastladığınız zaman, farklı bir arayüz kullanmaya gerek kalmaksızın rapora kendi notlarınızı ekleyebilirsiniz.

Raporun linkini farklı kullanıcılar ile paylaşabilir, onların da kendi notlarını eklemelerini sağlayabilir, ekibinizle bir takım olarak çalışabilir, aynı link üzerinden "birlikte veri analizi" yapabilir ve dip noktaya gelince yapılan analizin son noktasına tekrar notlarınızı yazabilirsiniz.

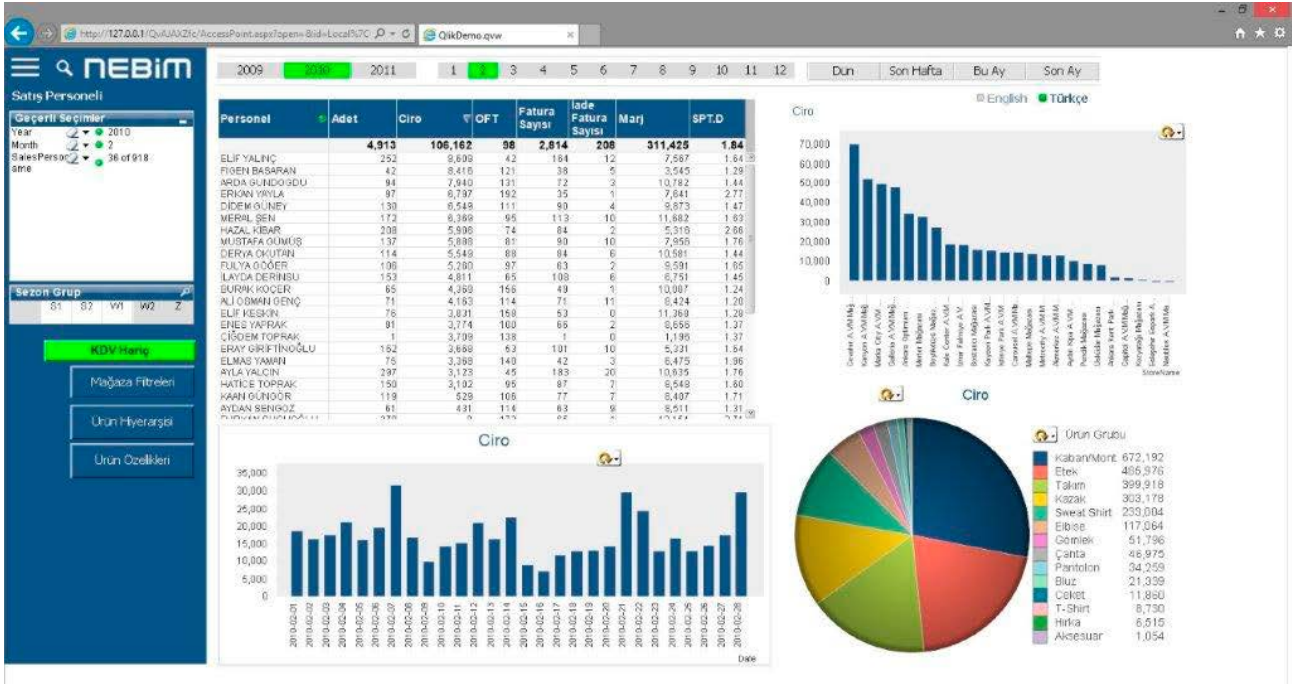
Nebim V3 İş Zekası'nın sunduğu tüm Dashboard'lara ve raporlara, yukarıda belirtilen filtre düzenleme özellikleri dahil olmak üzere, kullanımlarında hiçbir farklılık olmaksızın, hem masa üstünüzden, hem web tarayıcılarınızdan, hem de mobil (tablet) cihazlardan erişebilirsiniz.

Esnek Yetkilendirme Sayesinde Kimin Hangi Veriye Erişebileceğinin Detaylı Belirlenmesi:

Hem Nebim V3 İş Zekası'nın sunduğu hazır Dashboard ve raporları, hem de kendi firmanıza özel geliştirebileceğiniz kendi Dashboard'larınızı, farklı departmanların ve kullanıcıların kullanımına açabilirsiniz. Yetkilendirmeyi Active Directory'nizdeki kullanıcılar detayında yaparak, hangi kullanıcıların hangi Dashboard'lara ve raporlara erişebileceğini belirleyebilirsiniz.

Kullanıcı bazında yetkilendirmeyi Dashboard/rapor bazında yapmanın yanı sıra, satır ve sütun bazında

gerçekleştirebilirsiniz. Bu sayede farklı kullanıcılar için aynı raporların kopyalarını veya türevlerini geliştirmeye gerek kalmaz. Satır bazında yetkilendirme sayesinde, hangi kullanıcıların hangi mağaza/ürün grubu/yıl vb. bilgileri görebileceğini belirleyebilirsiniz. Örneğin; bölge yöneticilerinin sadece kendi bölgelerini sorgulamalarını, mağaza müdürlerinin sadece kendi mağazalarını raporlamalarını, üst yönetimin ise tüm satış rakamlarını analiz edebilmelerini sağlayabilirsiniz. Sütun bazında yetkilendirme sayesinde ise, hazır raporlardaki bazı değerlerin sadece yetkili kullanıcılar tarafından görülmelerini sağlayabilirsiniz. Örneğin; üst yönetimden bir kullanıcının baktığı raporda cironun yanı sıra maliyet değerlerini görmesine imkan tanırken, aynı rapora bakan mağaza müdürünün maliyeti görmesini engelleyebilirsiniz.



Merchandise Planlama ile Bütçeleme Süreçlerini Daha Etkin Yönetin



Ümit İmice
Nebim, CPM Proje Müdürü

Satın alımlarınızı, satışlarınızı, brüt marjlarınızı ve envanterinizi planlayarak, sezonluk bütçelerinizi ERP'niz ile entegre ederek kolaylıkla hazırlayabilirsiniz.

Nebim V3 Merchandise Planlama yazılımı; "IBM Cognos TM1" yazılım altyapısı üzerinde çalışmaktadır. Sistem, bu altyapının merkezileştirilmiş planlama bilgisi, hızlı sorgulanabilir ve geri yazılabilir bellek içi veritabanı, gelişmiş analiz ve olasılık senaryosu modellemesi gibi özelliklerinden faydalanmakta ve bu sayede perakendeci firmaların bütçe geliştirme ve revizyon süreçlerinin çok hızlı ve pratik olmasını sağlamaktadır. Merchandise Planlama'ya Hazırlık aşaması ile başlanıp, Normalizasyon/Forecast, Kanal Planı, Kategori Planı, Range Plan ve Assortment Plan ile bu süreçler tamamlanmaktadır. Bu süreçlerle birlikte temel olarak;

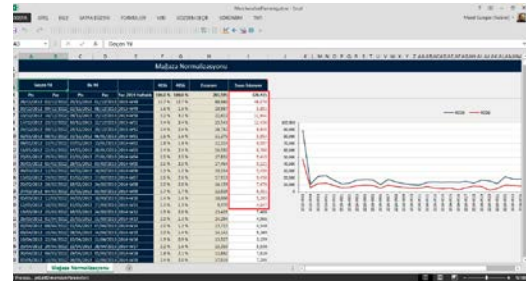
- Farklı satış kanalları bazında (yurt içi, yurt dışı, toptan, perakende, bayi, franchise, e-ticaret) haftalık veya aylık olarak indirim planı ve satış bütçesi (birim fiyatlar, brüt marj % / markup) oluşturabilirsiniz.
- Ürün kategorileri bazında haftalık veya aylık olarak satın alma, satış, indirim, brüt marj ve "Open to Buy (OTB)" envanter bütçeleri oluşturabilirsiniz.
- Bu planları "bire bir (Like for Like)" mağazaların satış bütçeleri ile eşleştirerek, "Haftalık Satış ve Envanter - Weekly Sales and Stock Intake (WSSI)" planları gerçekleştirebilirsiniz.
- Model ve renk bazında ürünlerin hangi fiyattan satın alınacağı, hangi fiyattan ve kaç adet satılacağı planı oluşturabilirsiniz.
- Mağaza bazında hangi ürünlerin, hangi mağaza gruplarında ve

hangi haftalarda ne kadar satılacağı planı oluşturarak, bu sayede Nebim V3 ERP'de yapılacak sevkiyat planını oluşturabilirsiniz.

Hazırlık: Normalizasyon ve takvim kaydırma çalışmaları ile, tüm satış kanallarını LFL, bire bir (like for like) hale getirerek, planlama yapılacak dönem için minimum sapmalı veri oluşturabilirsiniz. Kanal planı çalışmasına temel oluşturacak bu temel veri üzerinde kullanıcılar yorum ve tecrübeleri doğrultusunda Kanal Planı çalışmasını gerçekleştirebilirler.

Hazırlık aşaması ile;

- Planlanacak Dönemin Belirlenmesi (Ayarlar)
- Sezon Gruplarının Oluşturulması
- Veri Oluşturma
- Benzer Mağazaların Belirlenmesi
- Benzer Ürünlerin Belirlenmesi



- Veri Düzeltme
 - Normalizasyon
 - Forecast LFL / Forecast Diğer
 - Takvim Kaydırma
 - Tahmin Oluşturma
- süreçleri tamamlanmaktadır.

Kanal Planı: Farklı satış kanalları bazında (yurt içi, yurt dışı, toptan, perakende, bayi, franchise, e-ticaret) haftalık veya aylık olarak indirim planı ve satış bütçesi oluşturabilir, açılacak/kapanacak mağazalarının için ayrı ayrı planlama yapabilirsiniz.

Kanal planından gelen gerçekleşen ciro hedefleri için sezon bazında satış ağırlıkları girebilir, bu satış ağırlıklarını kategori bazında dağıtabilirsiniz.

[illegible]

Kanal tipi, sezon ve kategori bazında, aylık veya haftalık olarak indirim planı oluşturabilirsiniz.

Kanal Planı ile;

- Mağaza Ciroları
- Aylık Gerçekleşen Ciroların Netleştirilmesi
- Satış Ağırlıklarının Belirlenmesi
- İndirim Oranlarının Belirlenmesi
- Aktarım

süreçleri tamamlanmaktadır.

Kategori Planı: Ürün kategorileri bazında, her bir satış kanalınız için, haftalık veya aylık olarak satış, indirim, brüt marj, Forward Weeks Cover (FWC), Markup, GMROI gibi KPI'lar bazında planlama yapabilirsiniz. Aynı zamanda Open to Buy (OTB) ile envanter bütçeleri oluşturabilirsiniz.

[illegible]

Kategori Planı ile;

- Sezon Hedeflerinin Belirlenmesi
- Aylık / Haftalık Kategori Planı

süreçleri tamamlanmaktadır.

Kanal ve kategori planı ekranlarında aylık veya haftalık büyüme değerlerini tutar olarak girilebileceğiniz gibi aynı zamanda yüzdelik artış olarak da girilebilirsiniz.

Ürün kategorileri ya da satış kanalları gibi hiyerarşik yapılar için girdiğiniz artış değerleri, yukarıdan aşağıya veya aşağıdan yukarıya otomatik olarak dağıtılır. Örneğin: En üst seviyede “Perakende” kanalı için girilecek %30 artış yüzdesi aşağıdaki tüm kanallara ve en alt seviyede mağazalara kadar aynı oranda otomatik olarak dağıtılır. Girilen bu oranı sabit tutarak alt seviyelerde değişiklik yapılabilirsiniz. En alt seviyede (Mağaza) bazında girdiğiniz artış değerleri ise, en tepede genel büyüme değerini oluşturmaktadır.

The screenshot shows the Tableau Desktop interface. The top navigation bar includes icons for Home, Data, View, and other functions. The main workspace is divided into two panes. The left pane displays a data table with columns for 'Region', 'Sales', and 'Sales (log scale)'. The right pane displays a bar chart titled 'Sales by Region' showing the distribution of sales across different regions. The bar chart uses a color gradient from blue to red to represent the sales values.

Region	Sales	Sales (log scale)
North America	1000000000	1000000000
Europe	500000000	500000000
Asia	200000000	200000000
South America	100000000	100000000
Africa	50000000	50000000
Oceania	20000000	20000000
Antarctica	1000000	1000000

Bütçe onay süreçleri ve esnek yetkilendirme özellikleri sayesinde, çok sayıda ürün ve kanal yöneticilerinin olduğu organizasyonlarda kontrollü bir bütçe oluşturma süreci sağlayabilirsiniz.

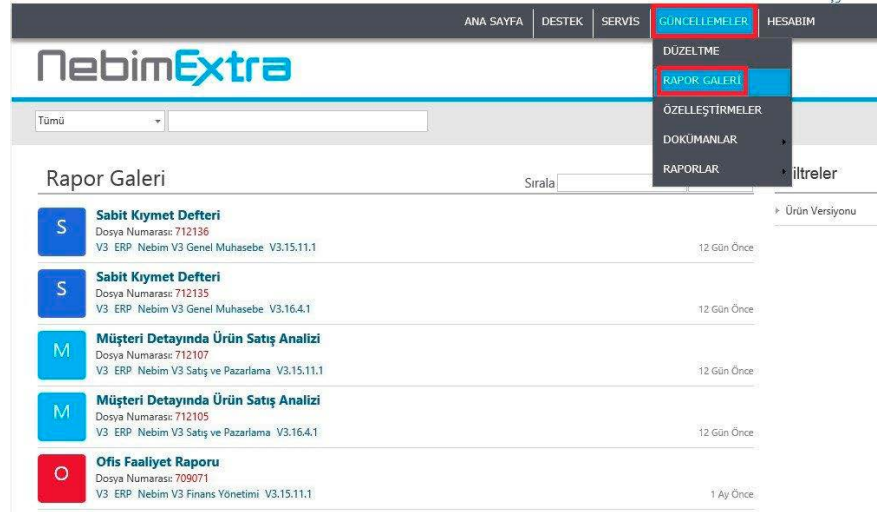
NebimExtra Yenilikleri ile Maksimum Verim



İlhan Yalçın
Nebim, Destek Müdürü

NebimExtra, Nebim'in geliştirdiği yazılımlar için versiyon güncellemesi ve destek anlaşmasıdır. Nebim kullanıcıları NebimExtra portalı sayesinde yazılım ve destekten aldıkları verimi maksimum seviyelere taşımaktadır. NebimExtra portalinde, kullanıcıların memnuniyetini artırmak üzere sürekli iyileştirme ve yenilikler yapılmaktadır. Geçtiğimiz yıl case uyarı seviyelendirme sistemi aktifleştirilerek, öncelik verilen case'lerin daha hızlı sonuçlandırılması sistemine geçilmiş oldu. Müşteri destek yöneticileri ile daha yoğun iletişim kurularak, sorun ve isteklerin daha anlaşılır ve hızlı şekilde sonuçlanması sağlanmış oldu.

Son bir yıl içerisinde standart rapor yeniliklerini içeren rapor galeri bölümü, faydalı teknik bilgileri içeren dokümanlar bölümü ve düzeltmeler listesi, NebimExtra'da hizmete girmiş oldu.

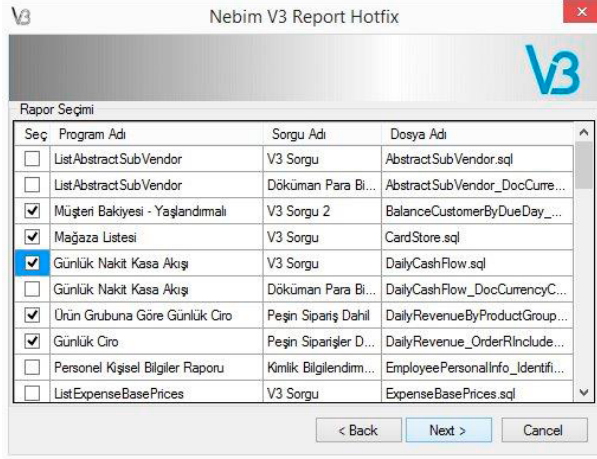


Rapor Galerisi

NebimExtra - Güncellemeler - Rapor Galerisi bölümünde, rapor iyileştirmeleri ve yeni raporlar yayınlanmaya başlamıştır. Bu sayede kullanıcılar versiyonu beklemeden zenginleşen V3 raporlama seçeneklerinden hızlıca faydalanabilmektedir. Gelen talepler doğrultusunda raporlarda yapılan iyileştirmeler standart raporlara eklenmektedir. Raporlara eklenen filtre ve sütun ilaveleri ve yapılan dizayn değişiklikleri, en verimli şekilde raporların alınabilmesini amaçlamaktadır. Rapor galerisinde mevcut raporlarda yapılan iyileştirmeler haricinde, eklenen yeni raporlar da bulunmaktadır. Yeni raporlar, bilgilerin farklı bakışlarla en uygun şekilde kullanıcılara sunulması amacıyla tasarlanmıştır.

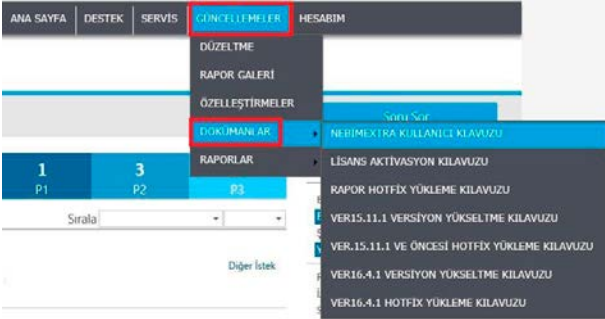
Rapor galerisinde yayınlanan raporlar, çıkacak ilk versiyon ile birlikte yeni versiyona dahil edilmektedir. Fakat eklenen raporları versiyonu beklemeden sisteminize dahil etmek için V3ReportPatch_15.11.1.zip dosyasını indirebilirsiniz. V3ReportPatch_15.11.1.exe kurulum dosyasını çalıştırdığınızda, uygulamak istediğiniz rapor yeniliklerini seçebilirsiniz. Seçimin ardından gerekli sql dosyaları çalışacak ve dizayn dosyaları kopyalanacaktır. Dizayn dosyalarını rapor klasörünüze kopyaladıktan sonra yeni raporları kullanmaya başlayabilirsiniz.

NebimExtra



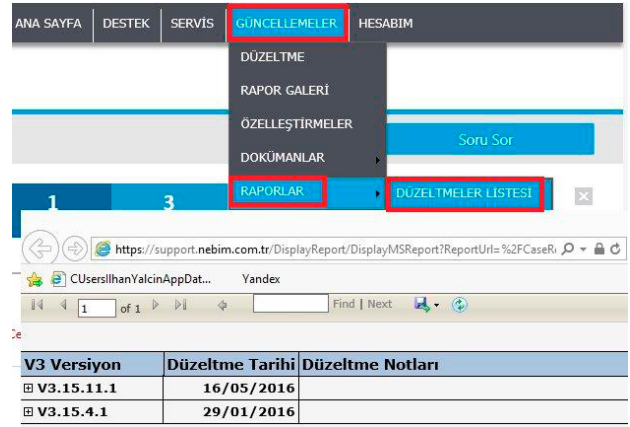
Dokümanlar

NebimExtra - Güncellemeler - Dokümanlar bölümünde kılavuzlar yayınlanmaya başlamıştır. Öncelikle NebimExtra kılavuzunu okumanızı öneririz. NebimExtra kullanımına ilişkin önemli bilgileri bu kılavuzda bulacaksınız. Dokümanlar bölümünde hotfix, rapor hotfix ve versiyon yükseltirken yapılması gerekenleri en detaylı hali ile okuyabileceksiniz. Ayrıca lisans aktivasyonu ile ilgili kılavuza yine dokümanlar bölümünden ulaşabilirsiniz.



Raporlar - Düzeltmeler Listesi

NebimExtra - Güncellemeler - Raporlar - Düzeltmeler Listesi bölümünde hotfix'de yayınlanan konular tarih sırasıyla listelenmiştir. Bu sayede hotfix yükleyecek kullanıcılar, hangi tarihte hangi konunun hotfix'e eklendiğini liste halinde detaylı bir şekilde görebilme imkanına kavuştu.



Yeni Versiyonda Çıkacak Case'lerin Takibi ile İlgili

Nebim V3 genel kullanımını ilgilendiren bir case yeni versiyonda yapılmaya karar verildiğinde yayınlanacak versiyonu belirlenir. Yayınlanacak versiyon case üzerinden görülebilir. Case'in yayın versiyon bilgisini kontrol ederek, isteğin hangi versiyonda yayınlanacağını takip edebilirsiniz. Versiyonda yayınlanacak case'ler bilgi amaçlı olarak takibinize düşmektedir. Yayınlanacak case'ler hakkında bilgi sahibi olduktan sonra versiyon yüklenene kadar case'leri ana sayfanızda görmek istemiyorsanız, aşağıdaki Yol Haritasına Alınmayan filtresi ile sadece aktif olan diğer case'lerinizi görebilirsiniz.



sıkça sorulan sorular

Lisans limitlerim dolduğunda Nebim V3'e nasıl girebilirim?

Kullanıcı üzerine Lisans Yöneticisi parametresi eklendi. Lisans Yöneticisi seçilen kullanıcı, sadece Lisans Yönetimi programını kullanabilecektir. Böylece lisans limiti dolduğunda, bu kullanıcı ile bağlanarak aktif olmayan kullanıcıların oturumları kapatılabilecektir.

The screenshot shows the 'Kullanıcı' (User) management window. The 'Kullanıcı Grup Kodu' (User Group Code) is set to 'Nebim Kullanıcıları'. The 'Kullanıcı Kodu' (User Code) is 'OzgeUney'. The 'Adı' (Name) is 'Ozge' and 'Soyadı' (Surname) is 'Uney'. The 'E-Mail Adresi' (Email Address) is empty. The 'Dil Kodu' (Language Code) is 'TR'. The 'Kullanım Dışı' (Inactive) checkbox is unchecked. The 'Yetkiler' (Permissions) section is expanded, and the 'Lisans Yöneticisi (Sadece Lisans İşlemleri Yapabilir)' checkbox is checked.

Müşteri ile tedarik ilişkisi var ise borç ve alacak kapatma işlemlerini nasıl yapabilirim?

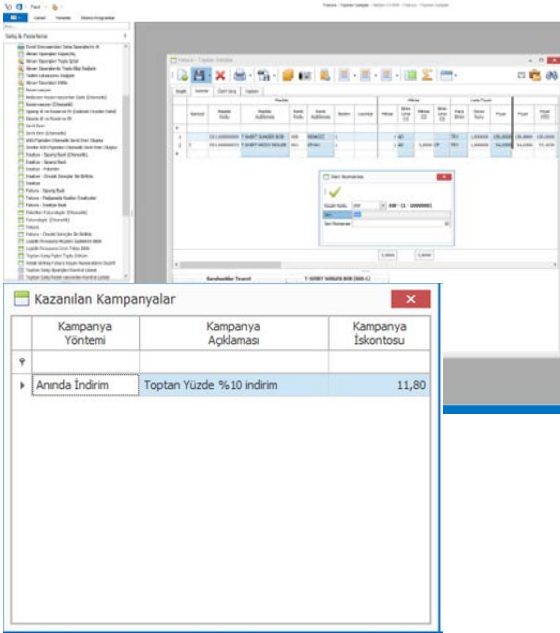
Müşteri Borç Kapama İşlemleri programına Tedarikçi Alacakları ile Kapat seçeneği eklendi. Seçilen müşteri ile tedarik ilişkisi var ise ve müşteri kartı üzerinde tanımlı bir tedarikçi kodu var ise, müşteri borçları tedarikçinin alacakları ile kapatılabilecektir. Aynı seçenek Tedarikçi Alacak Kapama işlemlerinde de kullanılabilir.

The screenshot shows the 'Müşteri Borç Kapama İşlemleri' (Customer Debt Closure Operations) window. The 'Tedarikçi Alacakları' (Supplier Receivables) section is active, showing a list of receivables with columns for date, amount, and status. The 'Kapat' (Close) button is highlighted.

The screenshot shows the 'Excel Dosyasından Set Ürünleri Al' (Import Set Products from Excel File) window. The 'Ürünler' (Products) section is active, showing a table with columns for product code, name, and other details. The 'Ürün Kodu' (Product Code) is 'DS1100002511'.

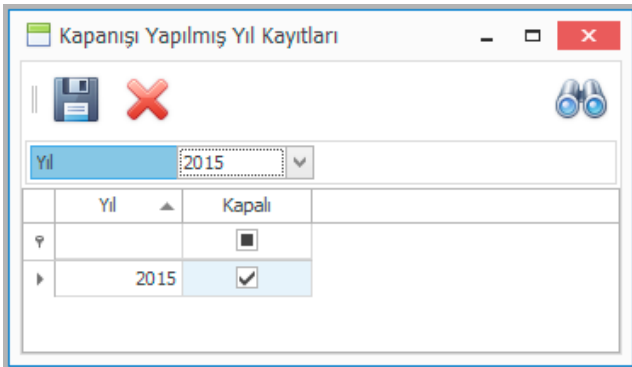
The screenshot shows the 'Tedarikçi Alacak Kapama İşlemleri' (Supplier Receivable Closure Operations) window. The 'Alacaklar' (Receivables) section is active, showing a list of receivables with columns for date, amount, and status. The 'Kapat' (Close) button is highlighted.

Toptan Satış Süreçlerinde İndirim Kampanyası kullanıldığında uygulanıp uygulanmadığını ya da hangi kampanyanın çalıştığını nasıl görebilirim?
15.11.1 versiyon itibarı ile;
Toptan Satış süreçlerinde indirim kampanyası kullanıldığında ilgili sipariş veya fatura girişinde hesaplanan ve uygulanan kampanyaların o anda işlemi yapan kullanıcıya bilgi amaçlı gösterilebilmesi sağlandı.



Yıl kapanışı yaptım ama müşteri ve tedarikçi kartlarında neden bakiye görünüyor?

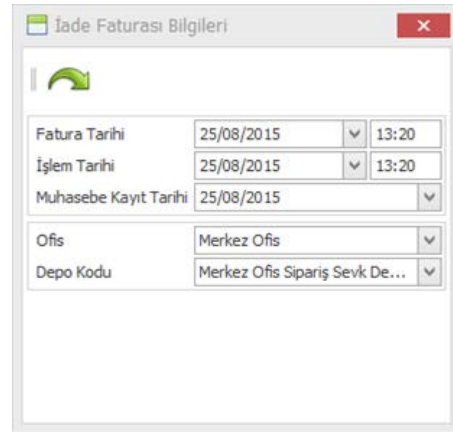
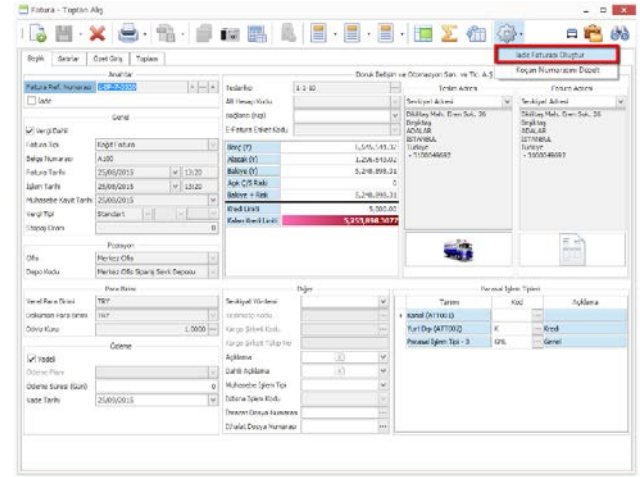
Kapanışı yapılmış yıl kayıtlarından ilgili yıl seçilerek kayıt edildiğinde kapanışı yapılmış yıla ait bakiyeler sıfırlanmaktadır.



Kayıtlı bir faturadan hızlı bir şekilde nasıl İade Faturası oluşturulabilir?

Kayıtlı faturaların iade hareketlerinin oluşturulabilmesi için Fatura programlarında İşlemler menüsünde İade Faturası Oluştur seçeneği bulunmaktadır.

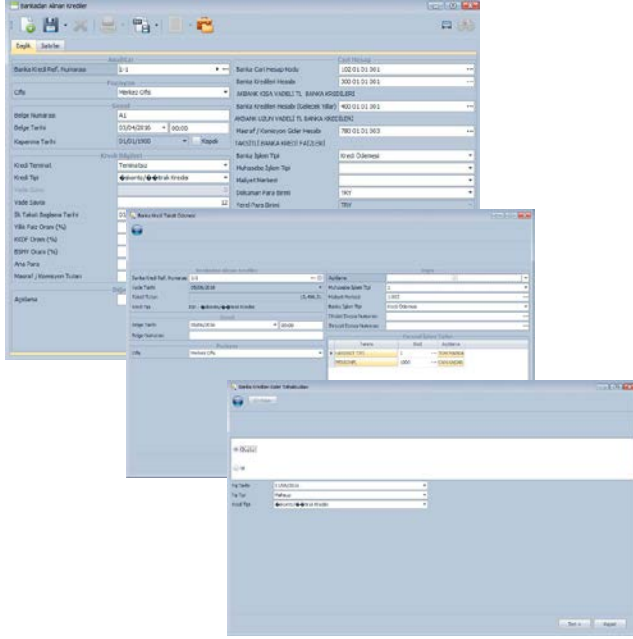
İade Faturası oluşturulurken, kullanıcı oluşacak iade faturasının tarih, ofis ve depo bilgilerini değiştirerek, kolay ve hızlı bir şekilde İade Faturası oluşturabilir.



sıkça sorulan sorular

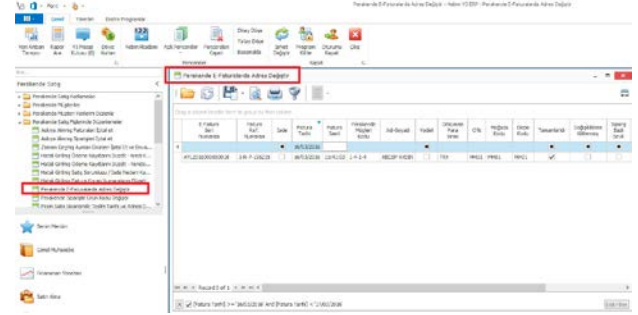
Bankadan almış olduğumuz kredileri Nebim V3 içerisinde takip edebilir miyiz?

Evet, edebiliriz. Finansman Yönetimi / Banka Kredileri programı altında Alınan Kredilerin Girişi, Tahakkuk İşlemleri ve Ödemesine kadar olan süreç takip edilebilir.



Adresi hatalı girilmiş ya da adres girilmeyen perakende e-Faturaların adreslerini yeniden nasıl düzenleyebilirim?

Perakende Satış \ Perakende Satış Fişlerinde Düzenlemeler \ Perakende e-Faturalarda Adres Değiştir bölümünden düzenlenebilir.

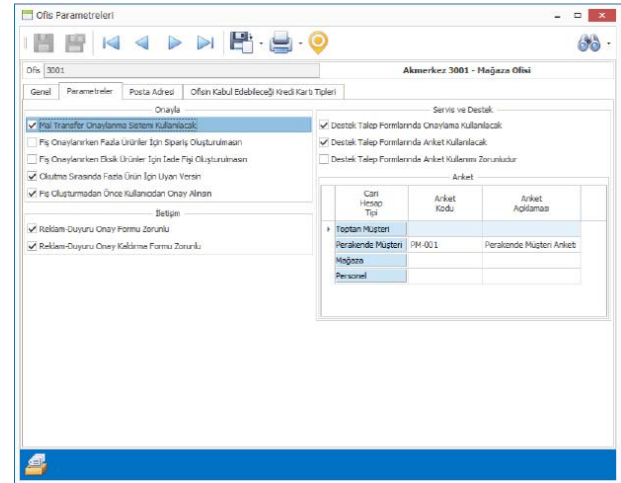
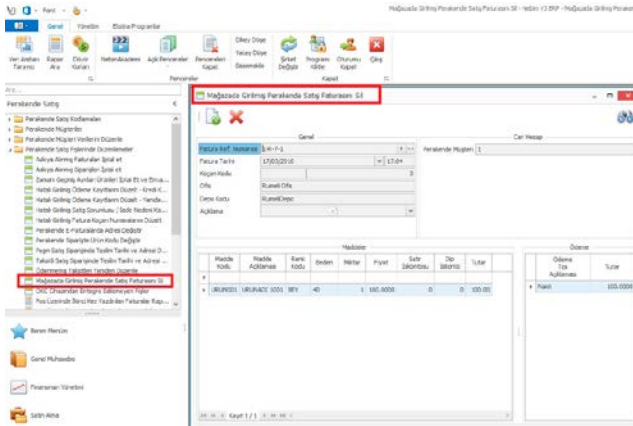


Mağazaya gönderilen irsaliyelerdeki ürünler eksik ya da fazla okutulduğunda fiş oluşmasını/oluşmamasını nasıl sağlayabilirim?

Ofis Parametrelerinde Eksik / Fazla ürünler için fiş oluşturulup oluşturulamaması, oluşturulacaksa kullanıcıya sorulup sorulmayacağı parametrik hale geldi. Okutma sırasında fazla ürünler için uyarı tespit etme olanağı sağlandı.

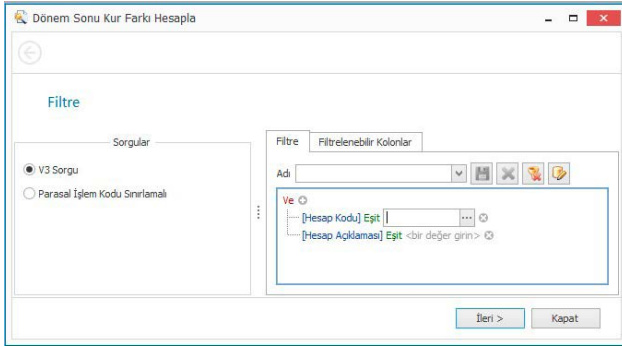
Perakende faturaları Nebim V3 ERP programından nasıl silebilirim?

Perakende Satış \ Perakende Satış Fişlerinde Düzenlemeler \ Mağazada Girilmiş Perakende Satış Faturasını Sil bölümünde yapılır.



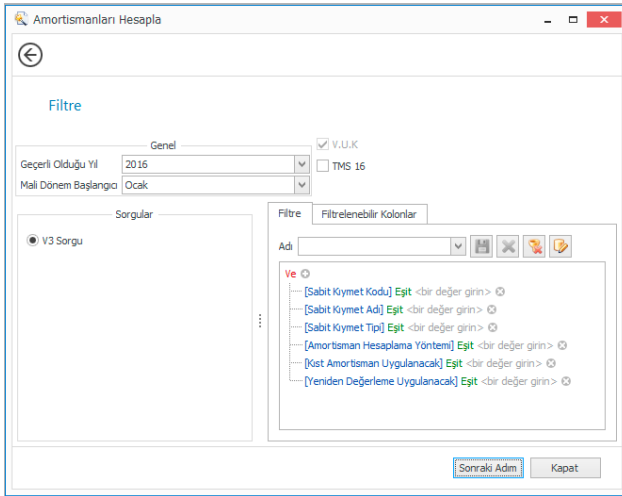
Muhasebe yıl sonu açılış kapanış işlemi yaptığımda hesaplarım kapanmasına rağmen hâlâ neden bakiye veriyor?

Dövizli kullanılan hesaplarda dönem sonu kur farkı hesaplaması yapılmadığı durumda bu farklar oluşmaktadır. Yıl sonu kapanış kaydı oluşmadan önce mutlaka dönem sonu kur farkı hesaplaması yapılmalıdır.



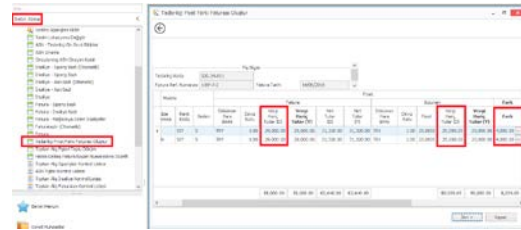
Nisan ayında aldığım bir sabit kıymet için, neden önümüzdeki sene için de amortisman hesaplanıyor?

Amortisman hesaplaması yapılırken mali dönem başlangıcı, özel dönemler hariç her zaman Ocak seçilerek işlem yapılmalıdır.



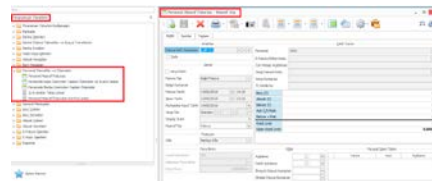
Tedarikçi faturalarına göre otomatik fiyat farkı oluşturabilir mi?

Tedarikçilerin kestiği faturalara göre otomatik fiyat farkı faturaları oluşturulabilir. Tedarikçilerin kestiği fatura evrakı sisteme işlendikten sonra fatura içerisindeki ürünlerin birim fiyatları, tedarikçi ile anlaştığımız birim fiyattan farklı ise bu farklar otomatik tespit edilebilir. Faturadaki birim fiyatlar, ürün kartlarındaki temel fiyat ile, verdiğimiz sipariş fişindeki fiyat ile veya tedarikçi ile anlaşılan fiyat listesindeki fiyat ile kontrol edilebilir. Faturayı sectikten sonra fiyat kontrolünün yapılacağı seçenek işaretlenerek işleme devam edilir. Program faturadaki fiyat, olması gereken anlaşılan fiyat ve farkları kullanıcı karşısına getirir. Bu ekranlarda gerekli kontroller yapıldıktan sonra ileri tuşuna basılarak fiyat farkı faturasının otomatik oluşması sağlanır.



Personellerin yaptığı masrafları nasıl takip edebilirim?

Personellerin yaptığı masrafların takip edilebilmesi için Finansman Yönetimi Menüsüne Personel Masraf Faturası programı kullanılabilir. Bu program sayesinde personel masraf faturaları ayrıca girilebiliyor. Bu ekrandan girilen personel masraf faturası muhasebeye entegre edilirken Personel İş Avansı Hesabı kullanılıyor. Bu sayede personele yapılan ödemeler ile personel masraf faturaları yekünlerinin tutarlılığı sağlanabiliyor.



yüksek performanslı

esnek, güvenilir, genişleyebilir

✖ uygun maliyetli

TRN cloud
www.trncloud.com

**Bulut
Sunucu**

**Sunucu
Yönetim
Hizmetleri**

**Firewall
Hizmeti**

**Bulut
Depo**

**satın alma
KİRALA**

"hem de verileriniz
yurtdışına çıkmadan"

**Felaket
Kurtarma
(Disaster
Recovery)**

IAAS
SAAS
PAAS

**Sunucu
Barındırma**

**İş Sürekliliği
İçin Yedekleme
(Backup)**

**E-Posta ve
Mesajlaşma**

**ERP
Sunucu**

hiçbirini satın almayın!

istediğiniz sunucu ve hizmetlerini kullandığınız kadar ödeyin



“Nebim V3 sayesinde mağazacılık, üretim ve merkez ERP iş ihtiyaçlarının tamamını tek bir veritabanı üzerinde entegre ve real time verilerle yönetebildiğimiz bir yapıdayız.”

Uğur Ayaydın
İpekyol
Genel Müdür

IPEKYOL

Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 150 marka

ABBATE	ADILISIK	sümerler	ALFABETA	altinyatak	ALTINYILDIZ CLASSICS	ANT TEKNİK	APPRIVA	ARC	ARMİNE
ARZU KAPROL	atlas	AVVA	AZİZ bebe	B&G store	batik	BİG MALL	BİLSAR	BIRKENSTOCK	
BFG	BELLEZZA	Breco Brothers	Cashmere	MODA DI CENIONE	chicco	CHIMA ONE MORE LIFE	Cimpa	Civil	Columbia
Coquet	CRISPINO		DAFFARI	DAGI	DAMAT TWEEN	darfen	DSN SHOES & BAGS	dinateks	DOĞAN CANRA
D'S damat	ECCO Shoes for Life	EFOR	elegance OPTİK	EMPOREUM ANMANI	ender	ERAK	EVKUR	EVRENSAAT	faik sönmez
FOREVER NEW	GeBe "ayıl isinden"	Giovane Gentile	CSSTORE	GUCCI	GÜNERLER	Günkut saat	GUSTO	HASIRCILAR	HATEMOĞLU
HERRY	Home Sweet Home	İps	İHLAS Holding	İhlas Holding	imza	İNKILAP	INTERSPORT	İPEKYOL	İstanbul aym
JOURNEY	KANZ	KARACA	KAYRA	KAYRA	Keklikoğlu GRUP	KIT	KIP	KOMPEDAN	
Kristal COLA	Lee Cooper	lescon	Levi's	loya	Lufian	MACHKA	MADAME COCO	mapa	MARATON
marka park	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S	NU	Opakoptik	OpmaR Optik	ÖZCAN aydınlatma	ÖZKAN Tabaklı	sanal	PAMİDOR
PANÇO	PARKBRAVO	PENLOPE	Penti	PERSPECTIVE	POLOGARAGE	prof sarıoğlu	RAMSEY	ROMAN	ROYAL İTALİ
SAFAŞ	SAMSUN ÇARŞI	SANTAL BARBARA POLO & RACQUET CLUB	SARAR	SARAR	Sateen	SCOTCH & SODA	Sarikss	Sementa	SILK & CASHMERE
SKECHERS	SU sport works	Sporttime	SPX	STEFANEL	SUNSTOP	SUVEN	SÜVARİ	sampiyon	TAKA TEKSTİL
TALU TEKSTİL	Tantoni	TARKEDİZ	TERGAN	THE ORTEL	Tiffany	Timberland	TRİKE MİSİRLİ	twist	VEKEM
VETRİNA	VIB	WOLY	yali spor	YARGICI	YDS	YELSS	yesil	YİĞİT	ZILA

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

Sektörlerinde lider kuruluşlar bilirler, en iyiye ulaşmak; yeniliklere açık olmaktan, kalite ve verimlilikten ödün vermemekten ve en iyi seçimleri yapmaktan geçer.

Ülkemizin sektörlerinde lider kuruluşları Nebim V3 ERP'yi tercih ediyor. Planlamadan satın alıma, üretimden sevkiyata, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamalarda baştan sona entegre, kapsamlı, hızlı ve verimli kurgusuyla Nebim V3 ERP liderliğin yapı taşlarından biri olmayı sürdürüyor.

Başarı Hikayelerimiz



www.nebim.com.tr

NEBİM

NEBİM

V3