

Perakende Ürün Toplama Yönetimi İşlemleri

Perakende mağazacılık ve internet satışları için önem arz eden konulardan biri de müşteri taleplerine hızlı cevap verirken operasyonu da etkin ve verimli yönetmektir.

Bugüne kadar yapmış olduğumuz projeler ve tecrübelerimize dayanarak Workcube üzerindeki işleyişe değer katacak fikir ve önerilerimiz aşağıda yer almaktadır.

1. Firma satış talepleri farklı kanallardan gelmektedir. İnternet, Mail, Proje bazlı, Mağaza satışı ve Toptan satış gibidir.
2. Call Center başvurular dan başlayan sürecin e-defter ve raporlamaya kadar uzanan her adımında aşama aşama durum kontrolleri yapılabilmelidir. Örnek verecek olursak, Firmaya Alarko şantiyesinden 300 satırlık excel üzerinde mail ile teklif talebi ulaşmaktadır.



3. Gelen talep önce Call Center Başvurulara kaydedilecektir. Buradan bir satış yöneticisi (sorumlusu) iş ile yönlendirme yapılacaktır. İşi alan sorumlu önce Fırsat açacaktır. Sonradan farklı ürün sorumlularına teklif oluşturmak için görev verecektir. Müşteriye ulaşması gereken Teklif tek olacaktır.
4. Ürün sorumluları 300 satırlık listeden kendilerinin hazırlaması gereken ürünleri hazırlayacaklardır. Sonrasında tümü birleştirilerek müşteriye istemiş olduğu ürünler aynı sıra ile Teklif Formatında iletilecektir.
5. Sepet için olması gereken bilgiler aşağıdaki gibi olmalıdır.

Sepeti Toplayan	Tarih	Açıklama	Kurumsal Üye	Belge No
Hakan Yıldırım	28.09.2020	Bosch Grubu	Alarko	S-98769
Ürün Kodu	Ürün Özel Kodu	Ürün Adı	Fiyat	Açıklama
B.GR.8765	GRMY7681	Matkap	12.873 TL-SA	Teklif TV-987

*SA: Üyenin son alışı

6. Sepetler Teklif, Sipariş, İrsaliye ve Fatura ekranlarında satır alanına yansıtılabilmelidir.

7. **Satış Teklifi** ile ilişkili **Satınalma Teklifi** toplanabilmelidir. Satış Teklifi hazırlarken her sepet üzerinde stokta olmayan ürünler için satınalma teklifleri alınıp satış teklifi tedarik durumuna göre hazırlanacaktır.
8. **Satış Siparişi** üzerinden **Satınalma Teklifi** toplanabilmelidir. Aynı şekilde Satınalma Siparişi verilebilmektedir.
9. Aynı sipariş **Mağaza** tarafında toplanınca Sipariş Perakende fatura ile kapanmalıdır.
10. Örnek vaka aşağıdaki gibidir.
 - a. Sipariş no müşteriye verilir.
 - b. Ödeme için kasaya yönlendirilir.
 - c. Bu arada siparişler hazırlanır.
 - i. Mağazada ürün yoksa ve merkez depoda da yoksa müşteri mağazada beklerken ürün çevreden tedarik edilir. Siparişi sisteme kaydeden kişi hızlı bir şekilde satın alma siparişi girer. Bu durumda 7. ve 8. maddelerdeki ilişkilendirmeler önemlidir.
 - d. Kasa görevlisi siparişi bulup müşteriden Nakit veya Kredi Kartı Ödeme alır.
 - i. Perakende satış faturasına gelen havale fonksiyonu eklenmelidir.
 - ii. Perakende satış faturasına **Sipariş** çağırma fonksiyonu eklenmelidir.
 - e. Kasa görevlisi Faturayı düzenler müşteriye verir.
 - i. Perakende satış faturasına süreç eklenmelidir. Fatura workflow işlemleri için gereklidir.
 - f. Müşteri fatura ile sipariş hazırlama alanından ürünlerini teslim alır.