

İD
YAZILIM

BUSINESS
FİRMADAN

TO

BUSINESS
FİRMAYA

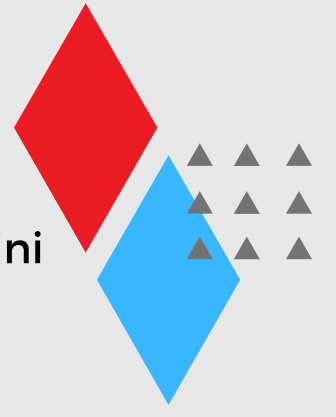


B2B ile Zaman Ve Mekan Sizin Olsun



B2B NEDİR?

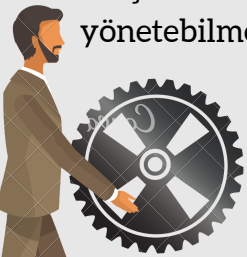
İngilizcesi “Business to Business” ın baş harflerini ifade eden B2B, bir firmadan diğer bir firmaya yapılan e-ticaret iş modelidir. Aynı zamanda bu yapıyı **Bayi Sipariş Sistemi** olarakta adlandırabiliriz.



B2B Bayi Sipariş Sistemi

Yönetimsel kabiliyeti artırmak, doğru zaman yönetimi ile müşteri memnuniyetini maksimum seviye çıkarmak amacıyla oluşturulan Bayi Sipariş Sistemi (B2B), orta ve büyük ölçekli firmalar için özenle tasarlanmıştır. Size daha kolay yönetilebilir bir bayi ağı altyapısı sunmak için B2B'yi ürettik.

Plasiyer, satış personeli ya da bayilerin firmaya internet üzerinden online olarak sipariş vermesine imkan sunmakla birlikte birçok işlemin tek elden yürütülmesine de olanak sağlar. Hızlı web sayfası erişimi ve ticari yazılımlara entegre çalışan esnek yapısı sayesinde doğru zaman yönetimiyle **maksimum verim elde edebilirsiniz**. B2B sipariş sistemi çözümleriyle Ticari yazılımlarla doğrudan entegre çalışarak bayilerin ve merkezin sipariş süreçlerini uçtan uca yönetirsiniz. Firmalar, tedarikçileri, bayileri ve müşterileri ile B2B yazılım çözümleri üzerinden iş süreçlerini anlık ve etkin şekilde yönetebilmektedir.



B2B Bayi Sipariş Sistemi

B2B Bayi Sipariş Sisteminin diğerk bir tanımı ise, firmaların iş ortaklarına, bayilerine, servislerine, potansiyel ve mevcut müşterilerine kullanıcı bilgileri tanımlayarak onların bu bilgilerle kendilerine ayrılan işlemleri yapmasına olanak sağlayan yazılım uygulamasıdır.

B2B bayi sipariş sistemini genellikle farklı lokasyonlarda bulunan çok sayıda tedarikçiyle ve müşteriyle çalışan, sayıca fazla satış ekibi kullanan ve pek çok mağaza ve showroomu bulunan firmalar kullanmaktadır. B2B sistemi yukarıda saydığımız kullanıcıların işlerini görmelerinde oldukça kolaylık sağlayan bir programdır.



DÜNYANIN HER YERİNDEN ERİŞİM

Programın alt yapısı, web sayfasından oluşmaktadır. Dünyanın her yerinden internet erişimi ile tüm cihazlardan sisteme bağlanılabilir. Kullanıcı adı ve şifrenizi girerek bilgisayar, tablet ve mobil aracılığıyla tüm işletim sistemlerinden erişim sağlanabilir..

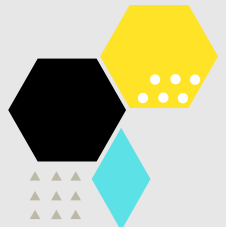


Cari Hareket Takibi

Müşterileriniz, B2B üzerinden verdiği siparişlerin, yaptığı ödemelerin hesap hareketlerini görebilmekte, aktif bakiyesini öğrenebilmektedir. ERP entegrasyonu sayesinde, sitedeki siparişler ve ödemeler muhasebe programına entegrasyon ile aktarılırken, muhasebe programına doğrudan girilen sipariş veya ödemelere ait hareketler de Bayi Sipariş Sistemine aktarılmaktadır.



Bireysel Müşteriler; kendi alanlarında oluşan satışları görebilir, ciro takibi yapabilir, sipariş verebilir ve sipariş takibi yapabilirler. Aynı zamanda kendi faturalarını görüp çıktısını alabilmekle beraber istedikleri e-mail adresine gönderimini gerçekleştirebilirler.



Sipariş onay mekanizması

İşletmeye özel onay süreci sayesinde bayilerden gelen siparişler kontrol altında tutulabiliyor. Risk ve Limitlerine takılan veya EFT/havale ya da açık hesap çalışan carilerin siparişleri onay kontrolünden geçirilebiliyor.



B2B Bayi Yönetim Sistemi kullanmanın kullanıcı firmalara belirli kolaylıklar sağlamaktadır. Bunlara kısaca değinecek olursak; tüm müşteriler ve potansiyel müşteriler, bayileri, servisleri tek bir sistem altında toplayarak iş tasarrufu gerçekleştirir. B2B sisteminin temel amaçlarından birisi az iş gücüyle daha verimli ve kararlı iş modelleri üretmektir. Bu nedenle aynı ciroya sahip firmadan sistem kullanıcısı olanın satış ve sipariş giderleri diğerlerine göre daha az olacaktır. Online tahsilat kolaylığı sağlar. Kolay kullanım olanağı sunduğu için çalışanların ve kullanıcılarının verimliliğini artırır ve sistem içerisinde bulunan özellikler sayesinde müşteri bağlılığını arttırmayı hedefler.

TEK ELDEN ONLARCA İŞLEM...

B2b Sayesinde Hangi İşlemlere Kolaylıkla Erişilebilir?

B2B sayesinde; merkezi sisteme giriş yaparak kendi siparişinizi verebilir, cari hesaplara ve ekstrelerine bakabilir, geçmiş siparişlerini sorgulayabilir ve daha birçok işlemi tek bir elden yönetebilirsiniz. İşte bu işlemlerden bazıları...

Onay Bekleyen Siparişler

Sevk Bekleyen Siparişler

Sevk Edilen Siparişler

Yeni Siparişler

Bekleyen Ürünler

Kampanyalı Ürünler

Ürün Arama ve Ürün Listesi

Ürün Raporu

Parametreler

Teslim Edilemeyen Siparişler



Tahsilat İşlemleri

İade İşlemleri

Cari Bilgiler

Geciken Tahsilat

Cari Listesi

Cari Hareketleri

Cari-Stok Analiz

Cari Kilitleme

Ciro

Prim Raporu

MAİL, EXCEL VE ZAMAN KAYBINA KESİN ÇÖZÜM...



B2B'nin Sağladığı Avantajlar Nelerdir?

B2B (Business to Business – Firmalar Arası) e-Ticaret firmaların birbirleri arasında bir ürün ya da hizmet alımı ve satımı ile ilgili tüm süreçlerini internet üzerinden gerçekleştirilmesi anlamına gelmektedir. Şirketler geleneksel süreçlerde tüm bu işlemleri fiziksel olarak gerçekleştirirler ve ciddi bir operasyon, dağıtım ağı, tedarikçi zinciri, personel, fiziki mekan, işletme giderleri gibi bir çok gider kalemine sahiptirler. İnternetin günümüzde tüm dünyada yaygın olması ve hızla gelişen teknolojik imkanlar sayesinde ticaret hacminin ciddi oranda artması ve e-Pazar yerinin oluşması beraberinde B2B sitelerinde ticaret yapan şirket yöneticilerine geleneksel yöntemlere göre önemli rekabet üstünlükleri sağlamaktadır. B2B'nin bir işletmeye katacağı faydaları sizler için derledik.

İşte Bunlardan Birkaçı

- 01 Daha verimli çalışma
- 02 Daha süratli işlem
- 03 Daha iyi müşteri memnuniyeti
- 04 İş akışının hızlanması
- 05 Üretimde daha az maliyet
- 06 Stok maliyetlerinde düşüş
- 07 İşletim maliyetlerinde avantaj
- 08 Ürün yelpazesinin genişlemesi
- 09 Tahsilat sürecinde kolaylık
- 10 7/24 hizmet sunma
- 11 Daha hızlı teslimat
- 12 Daha kolay sipariş ve faturalandırma
- 13 Tüm firma işlemlerini tek bir noktadan yürütmek
- 14 Sipariş ve ürün takiplerini kusursuz şekilde gerçekleştirmek
- 15 Klasik sistem karmaşasından (tlf, e-mail, excel vs.) kurtulmak
- 16 Doğru ve eksiksiz bilgiye ulaşmak
- 17 Her cariye istenilen tutarda risk tanımlaması yapılabilir.
- 18 Yönetimsel kabiliyeti artırmak
- 20 Zamandan tasarruf sağlayıp maksimum verimlilik elde etmek



B2B ile işlemlerinizi sadece bunlarla sınırlı değildir. Aynı zamanda;

- Her bayi kendi ekstresini, siparişlerini ve fatura detaylarını istediği zaman görebilir, dilerse ekstresini kendine veya başkasına mail gönderebilir.
- Her plasiyer kendine bağlı carilerin hesaplarını yönetebilir, onlar adına sipariş ve e-tahsilat girip, raporlama yapabilir.
- Tüm bankalar ile entegrasyonlu olduğundan, her bayi e-tahsilat modülü ile ödeme işlemlerini kolayca gerçekleştirebilir. Ödeme yapılan tutarlar ticari yazılımda cari hesabına otomatik olarak işlenir.
- Her plasiyer kendine bağlı carilere ait ödeme alabilir.
- Siparişlerde onay mekanizması mevcuttur. Sipariş geldiğinde yetkili kişinin telefonuna uyarı gelmesiyle siparişi onaylama veya reddetmesi istenir.
- Tüm müşterilerin ticari yazılımdaki cari bilgilerine, daha önceki siparişlerine ulaşılabilir.
- Müşterilerin cari ekstrelerini görebilir, isterseniz excel veya pdf şeklinde anında tek tıklamayla mail olarak istediğiniz mail adresine gönderebilirsiniz.
- Müşterilerinize birden fazla sınırsız şekilde sevk adresi ekleyebilirsiniz, müşteriye özel not ekleyebilirsiniz.
- Her ürün bayinize belirlediğiniz özel iskonto sayesinde fiyatları kendi iskonto oranları dahilinde görebilir. her bir ürün için farklı fiyat hesaplamanıza gerek kalmaz.
- Ürünlerin anlık bakiyesini görebilirsiniz.
- Sepete ekleme özelliği ile müşterilerinizin ürünlerini sepete ekleyip istediğiniz zaman sepetinizdeki ürünlerin siparişini verebilirsiniz.

Basitleştirin

- Diğer işletmelere satmanız gereken her şey hazır durumda
- Hesap yönetimi, hesaba özel fiyatlandırma ve kataloglar, onayış akışları, programlanmış siparişler, yetkilendirilmiş yönetim ve daha fazlası için sezgisel arayüzlerle daha hızlı hareket edin.
- Pahalı ve karmaşık teknoloji yönetimini azaltarak dijital ticareti büyötmeye odaklanın.



CARI RISK VE KREDİ LIMITİ YÖNETİMİ

Bayi sipariş sisteminde cari risk yönetimi kısımları altında carilerin kendi risk limitleri oluşturulabilir. Bayi kanalından sipariş alırken, perakende satışta olduğu gibi peşin ödeme çok katı olabilmektedir. Sadakatli müşteri ödeme konusunda esneklik beklemektedir. Bayi bazında farklılaşan kredi limiti belirleyebilme imkanı sayesinde her bayi kendi limiti kadar açık hesap sipariş verebilmektedir. Toplu ödeme bildirimleri ile bayiler bu bakiyelerini kapatabilmektedirler.



İade

Tarih: 17.08.2018

Fatura Numarası:

E-Fatura Numarası(Var):

Kdv: Kdv Hariç İskonto: 0

Fotoğraf: Dosyaları Seç Dosya seçilmedi

Fonksiyonel, Hızlı Ürün Seçimi

B2B'deki ürün filtreleme ve akıllı arama özellikleri, bayilerin aradıkları ürünü kolayca bulmasını ve tek tıkla siparişe dönüştürmesini sağlıyor. Verilen siparişlerin takibi de tek bir sayfa üzerinden zahmetsizce yapılabilir.

Kategori Seçiniz

Gelişmiş Arama...

SIPARIŞ VER

Kategori 1	Kategori 2	Kategori 3	Kategori 4
ASYA MOTOR	CROSS	100 ACTIVA	KAVRAMA GRUBU
ATV-UTV-YAN SANAYİ	CUB	100 BEAT	KRANK SİLİNDİR GRUBU
BAJAJ	SCOOTER	110 SPACY	ŞASI PARÇALARI
BİSAN LİFAN	TOURING	125 FİZİ	
CHOPPER YAN SANAYİ		BALLY 100 SJ	
CROSS YAN SANAYİ		DIO 50	
CUB YAN SANAYİ		DYLON	
E-BİSİKLET YAN SANAYİ		JALIK	
ENDURO		KINETIC 110 ZOOM	
HONDA		KINETIC NH 100	
HYOSUNG		PCX	
KANUNI		PCX 125	
KAWASAKI		TODAY 50	

Resim	Stok Kodu	Stok Adı	Barkod	Birimi	Adet	Fiyatı
	AK275	HONDA BALI SJ 100 ÖN FREN DİSK BALATASI	AK275	TK	0	8,68%
	AK305	HONDA BALI GAZ TELİ TW	AK305	AD	0	30,40%
	AK470	HONDA BALI KM TELİ TW 115 cm	AK470	AD	0	9,38%

\$ 5,7769 € 6,3701 © 2017-2019 ID Yazılım

Ürün Arama Modülü

ÖDEME KOLAYLIĞI

Tüm bankalar ile entegrasyonlu olduğundan, her bayi e-tahsilat modülü ile ödeme işlemlerini kolayca ve güvenli bir şekilde gerçekleştirebilir. Ödeme yapılan **tutarlar** ticari yazılımda **cari hesabına otomatik olarak işlenir**.



TÜM İŞLEMLER İÇİN TEK BİR PROGRAM

Sistem NETSİS - LOGO Muhasebe programlarıyla entegre çalışmasıyla da kullanıcılara kolaylık sağlar. Programın alt yapısının MS-SQL olması şartıyla aynı zamanda firmaların kullandıkları muhasebe / ERP programlarına bütünleme yapılabilir.

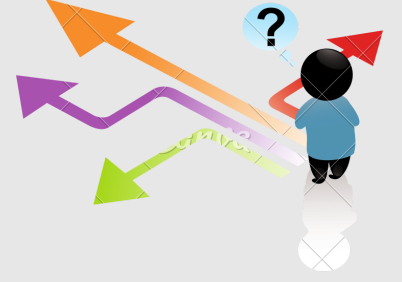
Kullanıcılar, kullanıcı şifreleriyle merkezi sisteme giriş yaparak tüm işlemlerini gerçekleştirebilir. Ticari yazılımlarınızdaki stokları, otomatik aktarım sayesinde anında web sayfasına aktarımını gerçekleştirir. Her plasiyerin sınırsız ve süresiz sepeti vardır.

Plasiyerin bu sepeti istediği gibi yönetebileceği gibi işveren tarafından bu sepetlere kısıtlamalarda getirilebilir.



B2B, Bayi Sipariş Sistemini iki farklı seçenekle sizlere sunuyoruz;

- Plasiyer Bazlı Kullanım
- Bayi Bazlı Kullanım



Plasiyer Bazlı B2B

Plasiyer bazlı Bayi Sipariş Sisteminde programa erişim Firma sahibi ve plasiyerler tarafından sağlanmaktadır. Kullanıcılar; bölge, şehir, semt vb. gibi nedenlerle ayrılmış hatlarda kendi satış ağını, müşterilerini, cirolarını görür ve yönetirler. Her plasiyer kendi için tanımlı olan cari bilgilerine erişebilir diğer plasiyer bilgilerine erişemez. Kendi durumları ile ilgili her türlü ayrıntılı rapor ve bilgi alabilir, müdahale edebilirler. Satış ekibi ve bayilerde çalışanlar, B2B'ye yetkileri doğrultusunda erişim sağlayabilirler. Böylece hem verilerin hem de işlemlerin güvenilirliği teminat altına alınmış olmakla beraber bu sistem sayesinde plasiyerler kendi carilerine daha odaklı çalışarak performanslarını en üst seviyede tutabilmektedirler.



Plasiyer bazlı B2B (Bayi Sipariş Sistemi) de sistem kullanımı bayilere kapalı olup tamamen yöneticiler ve sahadaki plasiyerler tarafından kullanıma açıktır.



Satış Temsilcisi Ziyaret Planlama Ve Takip

Satış temsilcilerinin ziyaretlerde kullanacağı notlar ID B2B üzerinden kayıt yapılarak kolayca planlanabiliyor ve bu ziyaretlerin takibi sistem üzerinden yapılabilmektedir.

Bayi Bazlı B2B

Bayi bazlı Bayi Sipariş Sisteminde kullanım Firma yetkilileri ve oturum açılan bayiler tarafından kullanılır. Her bir bayi kendine özel oluşturulan kullanıcı adı ve şifresiyle sadece kendi bilgilerini görebileceği bir ekran üzerinden çalışmalarını sürdürebilir. Mal alım bilgilerine geçmişe dayalı raporlarına ödemelerine vb gibi pek çok bilgiye ulaşabilir, arada hiç bir plasiyer olmadan kendi kendine mal siparişi verebilir, stok takibi gerçekleştirebilir.



B2B Bayi Giriş Ekranı

Sipariş, Onay Ve Takip

Bayi Sipariş Sisteminde ürün almak isteyen firmalar sadece kendi siparişlerini oluşturabilir. Yıllık ve aylık raporlama ekranını görebilmekle beraber geçmişe dayalı sipariş detayına istediği an ulaşabilir, çıktısını alabilir, dilediği mail adresine gönderim yapabilir.

Sıra	Tarih	Belge No	Cari Kodu	Cari Adı	Toplam Fiyat	Durum
1.	11-11-2019	22804	F727	...	1011,47	Detaylar
2.	11-11-2019	22813	D270	...	505,45	Detaylar
3.	11-11-2019	22798	D412	...	59,62	Detaylar
4.	11-11-2019	22809	C015	...	601,20	Detaylar
5.	11-11-2019	22806	A523	...	1882,44	Detaylar
6.	11-11-2019	22808	C842	...	1316,57	Detaylar
7.	11-11-2019	22821	A468	...	906,18	Detaylar
8.	11-11-2019	22827	F170	...	200,00	Detaylar
9.	11-11-2019	22828	F170	...	629,00	Detaylar
10.	11-11-2019	22818	E120	...	1040,21	Detaylar
11.	11-11-2019	22824	E354	...	1005,95	Detaylar
12.	11-11-2019	22812	A516	...	1624,28	Detaylar

B2B Sipariş Takip Ekranı

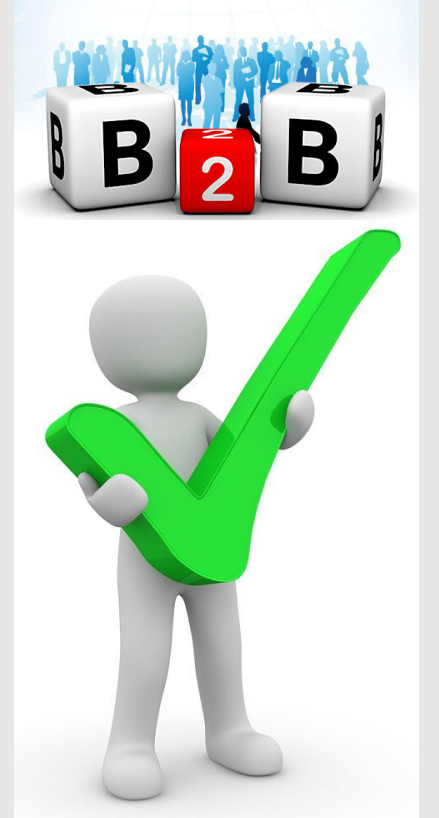
Ticaretin İnteraktif Mecrası B2B’de Yerinizi Alın!

Müşterisi bireyler değil; firma olan, diğer bir deyişle “firmadan firmaya” satış yapan şirketlerin yeni pazarlara açılıp yeni müşteriler edinebilecekleri B2B e-Ticaret sistemidir. İş hayatı dijitalleşmeye dönüşürken ve ticaret hayatı internet üzerinden gerçekleşirken, bu süreçte internet ekonomisinden daha fazla pay almak için geç kalmamak gerekiyor. Kısaca B2B e-Ticaret yönetimi sayesinde; **satış temsilcinizin mesaisi bitse de** satış yapmaya devam edebileceğiniz, **herhangi bir şehirde / ülkede bayiniz olmasa bile** orada satış yapabileceğiniz bir kanala sahip olmaktadır. Üstelik B2B altyapısıyla; hem siparişlerinizi, hem ödemelerinizi alabilecek, hem toplu duyurular yapabilecek, hem de müşteri hesaplarınızı takip edebileceksiniz. Böylelikle, yatırımlarınızın geri dönüşü çok daha hızlı olacaktır.

Kampanya Yönetimi

Sürekli yenilenen farklı kampanya senaryoları ile müşterilerinize daha çok satış yapabilir, her zaman aldıkları ürünlerinin dışında çapraz satışlar ile, ürün çeşitliliğini artırabilirsiniz. Sanal mağazalar, kampanyaların müşteriye anlatılabilmesi, hesaplama kolaylığı, sipariş sonuçlarına kadar pratik düzenleme imkanları sayesinde offline perakendeye göre çok avantaj sağlamaktadır.

B2B siteleri aracılığıyla ithalat ya da ihracat yapan firmalar müşteri ve tedarikçi bulma konusunda yeni alıcıları veya ticari iş ortaklarını daha kolay bulabilirler. Bu alanda faaliyet göstermek henüz bilinmeyen pazarların keşfedilmesini ve bu pazarlara satış yapılmasını sağlar. B2B aracılığıyla uluslararası boyutta ticaret yapan tedarikçiler için yeni ve satış kanalları imkanı sağlar. Özellikle tüm taraflar için herhangi bir aracıya gerek duyulmadan direkt alıcıya ulaşılabilme imkanı önemli bir avantajdır. Geniş kapsamlı bu e-Pazar yerinde daha düşük maliyetlerle pazarlama fırsatı yakalanır. Büyük firmaların ciddi hacimli müşteri portföyüne ürün ve hizmetleri sunulabilme imkanı tedarikçiler için zahmetsiz bir şekilde büyük oranlarda ürün ya da hizmet satma fırsatını yaratır. Alıcı tarafın taleplerini B2B aracılığı ile göndermesi sistemi daha güvenilir bulması nedeniyle müşterileri yönünde e-pazaryerinde yer alınmasının daha fazla istekli kılar.



KAZANDIRIR

REFERANSLARIMIZ



ceysu

 **OTESAN**
OTEL EKİPMANLARI

bambum®
"sağlıklı sunum"



 **MONDIAL**
"mükemmelliğin markası"

Tigra
ALBÜM

Ar Yıldız®
1948