1. Abi Müşteri tanımlarken müşterinin İlini seçince program otomatik bize o ille aramızdaki km sini hesaplayıp atsın olur mu bunu biz elle girmeyelim

Şayet o ilin ilçe sinide girersek ilçesinin mesafesini otomatik atsın (bunu karayollarından çektirirsek güzel olur)

1. Müşteri kartında ayrıca bize çok zaman aldırmayacaksa posta kodunu da çektirelim o ilçenin
2. **Müşteri kartının üzerinde referansla geldi ise referans kısmında yazarak müşteri ismini arayalım şuan mause ile aşağı veya yukarı seçebiliyoruz bu yarın müşteri sayısı eklenince belirli bir müşteriyi bulmak zorlaşacak**
3. **İletişim bilgilerinde tlf ve fax ları yazınca belirli bir formatta yazalım mesele 442 214 0202 numarayı yazarken arama kriterlerine uygun şekilde yazmamıza program müsaade etsin**

İlerleyen zamanlarda program üzerinden tlf araması yaparsak program o formata uygun olsun.

1. Mail adreslerini girince de yanlış karakterler girilirse program uyarı olarak bize uyarı versin i yerine ı yazdın gibi
2. Müşteri kartında servis indirim oranı ve satış indirim oranı ayrı ayrı olmalı abi.
3. Müşteri kartında müşteri sorumlusu 2 kişi atama şansımız olacak mı? Yani satışta bir kişi atayalım serviste başka kişi atanması gerekir veya serviste ekip atanabilir bu ekip 2 kişi olur
4. Müşteri kartında şöyle bir şey yapabilir miyiz müşteriye satışta bir kota koyup mesela bu müşteri bizden 1 sene boyunca 10.000 tl lik ürün alırsa tanımlanan iskontonun haricinde extra 5 iskonto daha yapsın. Veya yılda bizden 2.000 tl servis alırsa bir dahaki sene bakım anlaşması yapınca otomatik %10 iskonto yapsın veya başka bir hediye verelim.
5. **Ürün kayıtta tedarikçiyi elle yazarak bulalım şu anki halinde mausla aşağı yukarı yaparak bulabiliyoruz.**
6. Ürün adını da otomatik seçelim yani gece görüş kamerası ekleyeceksek oradan gece görüş kamerasını seçip alt özellikleri öyle dolduralım bu bize ürün adlarında bir standardımız olsun şayet ip kamera tanımlayacaksak ip kamerayı seçelim bu böle ürün adlarına göre devam etsin sonra alt özelliklerini ona göre dolduralım
7. Ürün nün şartnamesi olması gerekiyor biliyorsun bunu şartnameler dosyası da oluşturabiliriz ayrıca her ürüne şartname sinide ekleyebiliriz senin kolayına nasıl gerekiyorsa veya nasıl uygun görürsen öyle yapabilirsin abi
8. Ürün üzerinde demirbaş seçince sadece para birimi gelmektedir buraya o ürünü ne kadara aldıksa rakam olarak toplamını yazmamız kâfi
9. Ürün kartında tedarikçi koduna ayrıca gerek kalmayacak çünkü biz zaten ürün bilgilerini girerken firmanın marka modelini girdiğimiz için burada o ürünle ilgili tüm bilgileri girmiş oluyoruz dolayısı ile tedarikçi kodu ile işimiz olmayacak.
10. **Ürün kartında şu özelliği koyabilirsek olur acelesi yok ama kaydedeceğimiz x bir ürünü aynı özellikte başka firmalarda satıyorsa o firmaların bilgilerini opsiyonlu olarak ürün kartına ekleyebilir**

**Örnek 1/3 Sony sensor 650 tvl 48 led … li bir kamera diğer firmalarda da varise onların fiyatlarını ve firma isimlerini opsiyonel olarak ekleyebilir bu bize yarın teklif verirken analiz yaparak hangi firmada aynı özellikte ürün ne kadar deyip ürün seçerek teklif verebiliriz.**

1. Çağrı durum tanımlamada ekranın sağ tarafında ürün grupları çıkmaktadır yan kısımda çaprı durum lar var bu kargo tanımlamada da öyle burası düzeltilmelidir.
2. Kargo tanımlarken örnek Aras kargo ile bu sene kargo gönderim ücretini ne kadara yapmışız bunu girebilmeliyiz kargolarla anlaşmalar şöyle oluyor

Şehir dışı dosya ücreti fiyat… Kargo desi ücreti diye ayrı ayrı anlaşmalar yapılmaktadır bu bilgileri girmemiz bizim için önemli ve o sözleşmeleri programa taratmalıyız yarın analiz yaparken geçen sene ne kadara anlaştık bu sene ne kadara anlaşma yapacağız önümüzü görüp anlaşma yapmalıyız

1. Tedarikçi firma tanımlama aktif değil
2. Tedarikçi firma tanımlarken arızalı ürün gönderirken kargo ücreti bilgilerini de eklemeliyiz örnek kargo biz gönderiyorsak biz ödeyeceğiz bize geliyorsa firma ödeyecek bilgileri olmalı
3. Ürün gruplarında düzenleme yapacağız ürün grubu olacak ürün alt grubu olup ayrıca da ürün olacak bunu burada ikende konuştuk bilginiz olsun
4. Araç kaydında araç kime zimmetli ise onu seçmeliyiz ayrıca araçla kim günlük işe çıkıyorsa onu servis programında seçmeliyiz kişi kaç km ile aracı teslim aldı akşam veya birkaç gün sonunda kaç km ile teslim etti bunun takibini yapmalıyız.
5. Firma kartında program yetkileri olmalı hangi personelin programla ilgili yetkileri var hangi kısımları kullanabilirler bunu ayarlar kısmına da koyabiliriz.
6. Firma kartına personelin izin günlerini de girmeliyiz veya izinli olduğu günberide yazabilmeliyiz. Personel ayda veya yılda ne kadar izin kullandı bunu görmeliyiz.
7. Satış faturası yaparken ürünün garantisi 1 sene yerinde başlar 2 sene ücretli servis olup parça garantili ise garantili tamir edilir.
8. Bakım teklifi verirken program otomatik hesaplamasını yapsın il dışı ise km hesabını 1 tl ile çarpsın kaç kişi gidecek ise otel ve iaşe bedelini hesaplayıp ayrıca toplam rakam üzerinden belirli bir kar koyarak teklifi versin.
9. Bakım teklifi 4 şekilde olacaktır
10. bakım anlaşması.. her 3 ay veya 4 ayda bir bu müşterinin tercihine kalmış bir şey ama biz hesaplama yaparken maliyetimiz yaparak bunu ayarlamalıyız.
11. Bakım + servis anlaşması buda yine her 3 ay veya 4 ayda bir opsiyonel bunda müşteri bizden bakım anlaşması süresi içinde toplamda 10 defa servis isteyebilir veya sınırsız servis anlaşması yapabiliriz

bunuda yine programdan hesaplama yaparak teklif vermeliyiz yani müşteri yılda 10 defa servis isterse program ona göre fiyat vermeli sınırsız isterse ona göre fiyat vermeli.

Bunda ayrıca müşteride birkaç ürün grubu oluyor diyor ki ben kameralara yılda 3 defa bakım isyerim ama yangına yılda 2 defa bunu gibi farklı alternatifler karşımıza çıkabilmektedir.

1. Bakım servis malzeme dâhil bakım lar buda yine her 3 ayda bir veya 4 ayda bir olabiliyor bundaki tüm özellikler 2 madee ile aynı sadece eklenecek şey müşterinin arızalı olan ürünü ücret alınmadan

Tamir ediliyor müşteri bize arızalı ürü için bize para ödemiyor bunu da programdan hesap yaparak teklif vermeliyiz.

Not. Bu 3 şekilde de müşteri bizden muadil ürün isteyebilir veya istemeyebilir biz 3 teklifte de standart bu özelliği koyarak fiyat vermeliyiz.

1. Programa otomatik arıza türlerini girip arıza ücretlerini de yazmalıyız il içi servis ücretimiz ne kadar hangi ürünler için servis ücretlerimiz ne kadar

Burada ürün gruplarına göre servis ücretleri değişmektedir mesela fotosel kapı servis ücretimiz 150 tl bu il dışı olunca program otomatik km hesabını yapıp fiyat vermeli ve tahmini tamir süresi.

1. Ayrıca program da teknik servis personelinin görebileceği şekilde yedek malzeme fiyatları olmalı personel bir müşterinin aküsünü değişecekse akü fiyatı ile beraber servis ücretini görüp müşteriden tahsil etmeli veya müşteriye toplam ne kadar tutacağını söyleyip öyle işe başlamalı.
2. Her personel kendi şifresi ile programa girip işlemlerini yapmalı uzak bağlantı ile de bağlanınca tüm işlemleri görmeli müşterinin adresi elindeki ürünler gibi daha önce verilen servisler gibi.
3. **Personel e atanan iş emirlerini elindeki tlf ile veya tablet i ile görmeli ona göre işlem yapıp müşterinin yanında işlemini kapatmalı müşterinin yanında yaptığı tüm işlemleri yine müşterini yanında iş emrini kapatıp servis formunu imzalatıp tlf ile resmini çekip programa yüklemeli.**
4. Personele iş atarken ekip olarak da atayabilmeliyiz tek olarak da ekip olarak atadığımızda ekip liderinin elindeki makinaya iş emri atanmalı ve tüm bilgiler olmalı ücretli/ücretsiz diye müşterinin bildirdiği arıza detayları ücretlendirme zaten atanan iş emrinden dolayı neyi ne kadara yapacağını bilecektir bunu biz önceden tanıtacağız.