Oluşturma Tarihi: 26.02.2024  
 Son Düzenleme Tarihi: 09.03.2024

Oluşturan: Arman Koca

Revize Eden: Oğuz Karan

Aşağıdaki doküman Arman Koca tarafından düzenlenmiş, Oğuz Karan tarafından revize edilmiştir.

Dokümanda bulunan tüm isimler, kişi ve kurum isimleri dahil, tamamen hayal ürünüdür. Gerçek kişilerle veya kurumlarla hiçbir alakası yoktur. Doküman hazırlandığı sırada veya gelecekte kullanıldığı sırada oluşabilecek her türlü benzerlik tamamen rastlantıdan ibarettir. Hiçbir hak talep edilemez.

Doküman eğitim amacıyla kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Ticari faaliyetlerin bir parçası olarak kullanılması, referans alınması, modellenmesi kesinlikle yasaktır. Profesyonel olarak hazırlanmış bir analiz dökümanı aşağıdaki dökümana kıyasla çok daha detaylı bir çalışma gerektirmektedir. Oluşabilecek zararlardan, yazar, revize eden, eğitim alan yazılımcı adayları ve C ve Sistem Programcıları Derneği sorumlu tutulamaz.

Koca Gıda Pazarlama A.Ş.

# Şirket Tanıtımı

Koca Gıda Pazarlama A.Ş. (müşteri olarak anılacaktır). Enerji içecekleri alım satımı yapmaktadır.

Yurt dışından hazır olarak teneke kutular içerisinde marka görselleri basılı olarak Huge markası altında enerji içecekleri ithal edilmektedir.

İthal edilen ürünler yurt içerisinde satış ortaklı pazarlama (affiliate marketing) yöntemi ile satılmaktadır.

# Muhasebe Süreci

Muhasebe süreçleri yazılım kapsamının dışında tutulacaktır.

# Satın Alım

İthalatı yapılan ürünler sisteme faturayı temsilen bir fiş numarası girilerek alınacaktır.

# Ürün Yönetimi

Marka, Çeşit, Seri / Lot Numarası, TETT bilgilerini barındıran barkodlar ile takip edilir.

# Depolama

Gerçekleşen İthalat, Ankara ana deposuna transfer edilir.

Her coğrafi bölge için bir bölge deposu, ilgili coğrafyanın en kalabalık şehri olarak belirlenmiştir.

Her şehirde depo bulunmayabilir ve her şehirde en fazla bir depo bulunabilir.

* Ana Depo
* Bölgesel Satış Birimi
* Şehir Birimi

# Sevkiyat

Lojistik süreci lojistik firmasından hizmet olarak alınacaktır.

# Satış Kanalı

Satış kanalı aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

* Satıcılar (marketler, bakkallar, tekeller benzin istasyonları…)

# Gelir Modeli

* Bölgelerdeki toplam karın %30'u bu bölgedeki şehirlere dağıtılır.
* Her bir şehir de kendi bölgesindeki toplam karın belirli bir yüzdesini alır.
* Satıcılar etiket fiyatı üzerinden %20 iskonto ile ürünü almaktadır.
* Kampanya yönetiminde satıcının iskonto oranı korunmaktadır.

# Web Arayüzü

Ana Sayfa : Herkese erişim.

Ürünler : Herkese erişim.  
Perakende Satış Fiyatları : Herkese erişim.

Kullanıcı Girişi

Kullanıcının seviyesine göre belirlenecek alanlar;

* Altındaki satış birimleri
* Ciro ve kar oranları
* Alınan siparişler
* Geçmiş siparişler
* Yaklaşık net gelir miktarı

İsterler Listesi

* Personel
  + Çalışan Çeşitleri
  + Çalışan Listesi
* Cari Kayıtlar
  + Satıcılar (Müşteri)
  + Hizmet Sağlayıcılar
* Satın Alım
  + Evrak Üst ve Alt Bilgileri
  + Evrak Detay Bilgileri
* Ürün Yönetimi
  + Ürün Sabit Bilgileri
  + Fiyat Listesi Başlıkları
  + Fiyat Listesi Detayları
  + Barkodlar
  + Seri / Lot Kayıtları
* Depolama
  + Depo Listesi
  + Her Deponun Hareket Tarihçesi
  + Depoya Kabul İçin Bekleyenler
  + Yoldaki Ürünler
* Lojistik Kayıtları
  + Lojistik Operasyonu Üst ve Alt Bilgileri
  + Lojistik Operasyonu Ürün Detay Bilgileri
* Web Sitesi İsterleri
  + Herkese Açık Ürün Listesi
  + Kullanıcı Girişi
  + Kullanıcı Yetkilendirmesi
  + Müşteri Ekranları
    - Talep ekranı
    - Onaylanan talepler
    - Gelmekte olan ürünler listesi
    - Toplam alım ve borç listesi
  + Beyaz Yaka Ekranları
    - Bağlı olduğu birimin stok listesi
    - Gelen sevkiyatları görecek
    - Müşterileri görecek
    - Altındaki satış birimleri
    - Ciro ve kar oranları
    - Geçmiş siparişler
    - Yaklaşık net gelir miktarı
  + Executive Ekranları
    - Dönemsel Karlılık
    - Dönemsel Gider
    - Tüm Müşteriler Listesi
    - Satış Performansları
    - Çalışan Bilgileri
    - En çok giden Ürünler
    - Sözleşmeler