Oluşturma Tarihi: 26.02.2024  
Son Düzenleme Tarihi: 02.03.2024

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, Model, 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.

# Sevkiyat

Gün sonlarında, gerçekleşen satışlar ile sevkiyat programı oluşturulur.

Şehir şubelerinden nihai tüketiciye sevkiyatlar ise anlaşmalı kargo şirketleri ile yapılır.

# Satış Kanalı

Satış kanalı aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

Ana Depo

Bölgesel Satış Birimi

Şehir Birimi

Satıcılar  
Alt Satıcılar

# Gelir Modeli

Bölgelerdeki toplam karın %30'u bu bölgedeki şehirlere dağıtılır.

Her bir şehir de kendi bölgesindeki toplam karın belirli bir yüzdesini alır.

Satıcılar ve Alt Satıcılar arasında bu oranlar paylanır.

# 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

…