**Approval Framework (İndirim Oranları Guideline):Satış fiyatlarında yapılabilecek minimum fiyatlar ASM satı fiyatı üzerinden salesman %5 altı, CH %3 salesman altı , HOS fiyatı ise CH fiyatının %7 altı olabiliyor. ASM fiyatları aylık olarak belirleniyor. Approval framework oranları da SIS içerinde tanımlanabiliyor olmalıdır. Eğer bir deal içerisinde araç satış fiyatları ASM limitinin altında ise CH, CH limitinin altında kalırsa HOS onayına gelmesi gerekiyor. Bazı deal projelerinde overall toplam değerler zararına satış gösteriyor olabilir. Bu durumda deal projesi onay için mutlaka HOS’a onayına da gelmek zorundadır (diğer onay mekanizmalarına uğradıktan sonra).**

**-Bridging customer: çok büyük müşteriler, dokümanları tamamlamak için ekstra zaman tanınan daha opsiyonlu olan müşteriler**

**CBU araçlar için , Almanya’dan siparişi tanımlanıp, transfer işlemleri başlamış(yani gemiye yüklenmiş) yada limana gelmiş ve satış için bekleyen araçlar.**

**-CBU: Almanya’dan hazır gelen araçlar**

**-CKD: RSA’da eklentileriyle üretilen araçlar**

**-Crediting: bir şeyin iptali**

**Deal Based Costs (anlaşma bazlı ):Sistemde tanımlanabilir olmalıdırlar. Bu cost tipi genel olarak provision hesabına yani salesman tarafından belirlenen fiyatlar ve/veya discount rate’ler üzerinden deal projesinin zımni maliyetlerinin hesaplanmasında kullanılan cost biçimleridir. TradeIn provision, Ext. Warranty provision, Discount vs.**

**Dealer Billing (Bayi satış fiyatı):Salesman alt limit satış fiyatına göre %1 düşük olan fiyatıdır.parametre değiştirilebilir olacaktır.**

**-DFS: Dealer Floor Plan/bayii satış limiti**

**Fixed Sales Cost:Araçlar production plant’de üretildikten sonra, satış aşamasında yapılan indirimler, uzatılmış garantideki müşteri lehine iyileştirmeler, ekstras içinde müşteri lehine yapılan indirimler vs...Bu maliyetler ortalama değerlerden hesaplanıp tüm kamyonlara maliyet olarak yansıtılmaktadır.**

**-GLP: Gross List Price**

**-House Deal: normal prosedürden farklı olan daha çok yöneticiyle ilerleyen süreç, METRO ya da Pamukkale’nin aldığı toplu otobüsler gibi**

**-Insurance:sigorta, kasko sadece finans kısmı olan projeler için gerekli**

**-Invoice: fatura**

**-Key Account Customer:1000 araçtan fazla filosu olanlar özel müşteriler**

**-Key Account Manager: Koç Sabancı gibi büyük müşterilere satış yapanlar, normal salesman gidip onlara satış yapıyor (Türkiye’de yok)**

**Key Account:RSA için mesela 1000 araç üzerinde satış yapılan müşterilerdir.Direkt olarak RSA man merkezden satış yapılabilir HOS vs tarafından satış yapılabilir, SA man’ın kendi bayisi veya diğer bayiler tarafından satış yapılamaz. Bu yapıdan sorumlu CH var.**

**KP:Araç grupları ve alt gruplarına bağlı olarak araç özelliklerine bağlı tanımlanmış an alt grup. ‘KP’ numaralarına bağlı özellik tanımlamalarının da sistemde biliniyor olması gerekmektedir.**

**-Long Stare: Stokta 180 günden fazla kalan araçlar**

**Lost Ringing Deal (Zararına Satış):Dela projesi toplamı zararına satış hesaplarsa bu tip projelere Lost ringing dela denir. Mutlaka HOS onayınada gitmek zorundadır (Bak: Ses kaydı 2018-03-05 15-12-52.flv 00:57:00)**

**-Naamsa Report: Y**ıllık olarak yayınlanan bu raporlarda pazar payı verileri paylaşılmaktadır. Bu rapor için girilen verilerde bayiilere (PCD) yapılan satışlar değil sadece **“son müşteriye”** yapılan satışlar dahil edilerek pazar payı hesaplaması yapılır. (ancak “total satış” hesaplanırken kesilen fatura sayısı önemlidir, Naamsa raporu dışında Almanya hedefi için ve genel değerlendirme için yapılan toplam satış sayılır, değerlendirilir.)

**-New Customer: son 3 yıl içerisinde araç satılmamış müşteri**

**OMT(Order Monitoring Tool):CKD araçlar için ‘Production Plant’ tarafından verilen order’ların takibi için kullanılmaktadır. OMT içerisinde araçların Almanya ve Production plant üretim tarihi bilgileri yer almaktadır. OMT içinde ‘Fasoon date’ , bu tarihten sonra artık order geri dönülemez kesin sipariş halini alıyor, ‘Solren date’, bu şasinin hangi tarihte üretilmesinin istendiği tarih bilgisidir. OMt datası email yoluyla excel olarak alınmaktadır.**

**-Options:aksesuar**

**-Order back log: Havuzdaki siparişler (bir sürü müşteriden bir sürü siparişim var)**

**-Order in take: verilen/kesinleşen sipariş**

**OTP (Offer To Purchase);:Basılı Sözleşme olarak tanımlanmıştır. (Bak : ses kaydı 2018-03-06 09-46-27.flv dakika 00:34:00) . OTP müşteriye gönderilen Quotation’lar arasından müşterinin kabul ettği ve salesman tarafından müşterinin imzalanması için gönderilen versiyonuna verilen addır. Quotation ve OTP arasındaki fark sorulacak**

**-Over Allowance: müşteriye verilen gizli destek, maliyet artar ama müşteriye değil satıcıya yansır./müşteri görmez**

**-Own Branch: İkitelli gibi Man’ın nedi açtığı şubesi**

**Own Branch:RSA Man’ın kendi sahip olduğu satış kanalları kendine ait bayiler olarak da düşünebiliriz. Bu yapıdan sorumlu CH var**

**-Payment term request: vade talebi**

**-PCD:Bayii**

**PCD:RSA Man’ın sahip olmadığı , özel sektöre ait man için çalışan bayiler...RSA man satış kanallarını bölge bölge ayırmış ve bazı bölgelerden PCD’ler sorumlu olarak atanmıştır. Bu yapıdan sorumlu CH var.**

**PıpeLIne Vehicles; CKD araçlar için, Almanya’dan siparişi tanımlanıp, transfer işlemleri başlamış(yani gemiye yüklenmiş), yada ‘production plant’ alanına ulaşmış ve araçlar için production plant üretim bandına yerleşmiş üretimi devam eden araçlar.**

**Plant Transfer Cost:CKD’ler için Aracın almanya kit fiyatından başlayıp, production plant üretim bandından çıkana kadar yapılan maliyetler toplamından oluşacaktır. Bu costa ‘Fixed Sales Related Cost’ yada ‘Sales related Cost’ dahil değildir. (Bak : ses kaydı 2018-03-05 10-29-55.flv dakika 03:23:00)**

**-Proforma invoice: bankaya verilen doküman kredi çalışmasını sağlamak için, burada araçlar var ama çok fazla bir detay yok**

**-Purchase Commitment: Alım taahhüdü, bayilerin yapacağı alımlarda kullandık bu tabiri**

**Quotation;:Quotation ve OTP arasındaki fark sorulacak**

**-Quote/Quotation: teklif, her detayın olduğu doküman buyback mi tradeback mi over allowance mı var neler neler 6 sayfa**

**Ready For Sales Cost:(Plant Transfer Cost + Fixed Sales Cost) toplamından oluşur.**

**-Residual Value: HoS’in verdiği teklif/Buyback için**

**-Settlement request: satıcı hesap kapama ekranı/before delivery**

**Stock Vehicles for Back Office;:CKD araçlar için üretim bandından çıkmış (RSA man’a fatura edilmiş yani embrace programı üzerinde takip edilmeye başlayan, magic üzerinde takibi tamamlanmış araçlar) , ‘CBU’ araçlar için limana varmış ve satılmayı bekleyen araçlar toplamı.**

**Stock Vehicles for Salesman;:CKD araçlar için ‘production plant’ alanına ulaşmış ve CKD araçlar için production plant üretim bandına yerleşmiş, CKD araçlar için üretim bandından çıkmış , ‘CBU’ araçlar için limana varmış ve satılmayı bekleyen araçlar toplamı.**

**-Strategic residual value (SRV): salesman teklifi/buyback için**

**TBA Costs:TBA cost değerleri GLP olarak AVIS içerisinden alınacak, Bugünki FX rate üzerinden bir artifical retail price oluşturacaktır. Her KP numarası için GLP değerleri SIS üzerine Back office çalışanı tarafından eklenecektir. TBA cost’ları deal bazında günlük olarak değişken olacaktır. Sipariş onaylandığı zaman sipariş için geçerli KP numaraları için kit fiyatı değişecek mi?**

**-Trade in: takas**

**TRP (Transfering Price):FX rate güncellendiği zaman TRP değerleride güncellenmektedir. Bu TRP değerleride Almanya tarafından excel olarak gönderilmekte ve sisteme manula olarak girilmektedir.**

**-TRP: Transfer Price**

**Volume Rebate :1000’den fazla kamyonu olan müşteriye verilen ilave indirim oranı. Fatura fiyatı sabit kalacak şekilde bu mailyet deal based cost içerisinde yer alıyor. Bu volume rebate oranı için müşteri RSA Man’a volume rebate faturası kesiyor.**

**-Volume Rebate: 1000+ kamyonu olanlara özel indirim, küçük bir miktar alır ama normalde yok, müşteri normal faturaya tabiidir ama volume oranında MAN RSA’ya fatura keser (%1-2)**