1. **ASM:** Area Sales Manager
2. **CH:** Channel Head
3. **HOS:** Head of Sales (Eren Bey)
4. **Approval Framework (İndirim Oranları Guideline):** Satış fiyatlarında yapılabilecek minimum fiyatlar ASM satış 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, HOS’a onayına da gelmek zorundadır (diğer onay mekanizmalarına uğradıktan sonra). 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).

**Body Types/Üstyapı çeşitleri;** TT:Truck Tracktor

FC:Frier Carrier

TIP: Tipper

MIX: Mixer

EL: Efficient Line

1. **CBU:** Almanya’dan hazır gelen araçlar
2. **CKD:** RSA’da eklentileriyle üretilen araçlar
3. **TBA:** Stokta olmayan araç için dealda eklenen araç TBA araç olarak eklenmiş olunur. Şase numarası oluşana kadar TBA araç olarak adlandırılmış oluyoruz.
4. **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.
5. **PipeLine 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.
6. **Long Stare:** Stokta 180 günden fazla kalan araçlar
7. **Bridging Customer:** Çok büyük müşteriler, dokümanları tamamlamak için ekstra zaman tanınan daha opsiyonlu olan müşterilerdir. CBU araçlar için, Almanya’dan siparişi tanımlanıp, transfer işlemleri başlamış(yani gemiye yüklenmiş) ya da limana gelmiş ve satış için bekleyen araçlar.
8. **Crediting:** Bir şeyin iptali
9. **Allocation:** Yerleştirme/Eşleştirme, örneğin bir deal a belli araçlar alloce edilir (vehicle allocation by back office ya da chassis allocated olarak kullanıyorlar genelde)
10. **Dekra:** aracın hangi durumda olduğunu detaylı bir şekilde inceleyen bağımsız bir kuruluş, araç demodan döndüğünde, buyback ya da tradeback, tradein için geri döndüğünde aracın temin edilen koşullarda olup olmadığını her türlü investigation ını ve kontrolünü yapan kuruluş
11. **DFS(Dealer Floor Plan):** Bayi satış limiti
12. **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.).
13. **Dealer Billing(Bayi Satış Fiyatı):** Salesman alt limit satış fiyatına göre %1 düşük olan fiyatıdır(Parametre değiştirilebilir olacaktır).
14. **GLP:** Gross List Price
15. **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.
16. **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)
17. **Ready For Sales Cost:** Plant Transfer Cost + Fixed Sales Cost toplamından oluşur.
18. **TBA Costs:** TBA cost değerleri GLP olarak AVIS içerisinden alınacaktır. Bugünkü 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 değişmez.
19. **TRP (Transfering Price):** FX rate güncellendiği zaman TRP değerleri de güncellenmektedir. Bu TRP değerleri, Almanya tarafından excel olarak gönderilmekte ve sisteme manuel olarak girilmektedir.
20. **House Deal:** Normal prosedürden farklı olan, daha çok yöneticiyle ilerleyen süreçtir (METRO ya da Pamukkale’nin aldığı toplu otobüsler gibi).
21. **Insurance:** Sigorta, kasko; sadece finans kısmı olan projeler için gerekli
22. **Proforma Invoice:** Bankaya verilen dokümandır, kredi çalışmasını sağlamak için vs(burada araçlar var ama çok fazla bir detay yok).
23. **Invoice:** Fatura
24. **New Customer:** son 3 yıl içerisinde araç satılmamış müşteri
25. **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 vardır.
26. **Key Account Customer:** 1000 araçtan fazla filosu olanlar özel müşteriler
27. **Key Account Manager:** Koç, Sabancı gibi büyük müşterilere satış yapanlar, normal salesman gidip onlara satış yapıyor (Türkiye’de yok)
28. **Lost Ringing Deal(Zararına Satış):** Deal projesi toplamı zararına satış hesaplarsa bu tip projelere Lost ringing deal denir. Mutlaka HOS onayına da gitmek zorundadır (Bak: Ses kaydı 2018-03-05 15-12-52.flv 00:57:00)
29. **Movement Request:** Her türlü nakliye talebi/taşıma faaliyeti, müşterinin otoparkına ya da bir galeriye ya da şova giden araç
30. **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 datası email yoluyla excel olarak alınmaktadır. 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.

1. **Options:** Aksesuar
2. **Order Back Log:** Havuzdaki siparişlerdir(bir sürü müşteriden bir sürü siparişim var).
3. **Order in Take:** Verilen/kesinleşen siparişdir.
4. **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???
5. **Over Allowance:** Müşteriye verilen gizli destek, maliyet artar ama müşteriye değil satıcıya yansır, müşteri görmez.
6. **1. Own Branch:** Man’ın kendi açtığı şubesidir(İkitelli gibi).

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

1. **Payment Term Request:** vade talebi
2. **PCD(Private Capital Dealer):** Bayi. 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.
3. **Purchase Commitment:** Alım taahhüdüdür(bu tabiri bayilerin yapacağı alımlarda kullandık).
4. **Quote/Quotation:** Teklif, her detayın olduğu dokümandır(buyback mi, tradeback mi, over allowance mı var, neleri içeriyor 6 sayfalık bir doküman).
5. **Residual Value:** HOS’in Buyback için verdiği tekliftir.
6. **Strategic Residual Value (SRV):** Salesman’in Buyback için teklifidir.
7. **Settlement Request:** Satıcı hesap kapama ekranı(before delivery).
8. **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 toplamıdır.
9. **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 toplamıdır.
10. **Trade in:** Takas
11. **Trader:** Man RSA’nın kendi TopUsed kısmı dışında çalıştığı/anlaşmalı olduğu diğer 2.el satışçılar(topused’a yeni bir takas teklifi geldi, ama Man RSA Topused aracın durumunu ve özelliklerini beğenmedi, burada aracın Man’ın takas sistemi olan Man@Bid havuzuna yükler. Diğer 2.el dealer’lar araçları inceleyebilir, beğenirse onlar kendilerine alabilir, burada Man talebi alıp istediği gibi değerlendirme ve yönlendirme rolüne sahip)
12. **Volume Rebate**: 1000’den fazla kamyonu olan müşteriye verilen ilave indirim oranıdır. Fatura fiyatı sabit kalacak şekilde bu maliyet Deal Based Cost içerisinde yer alıyor. Bu volume rebate oranı için müşteri RSA Man’a Volume Rebate faturası kesiyor.
13. **BTS:** Build to Stock
14. **BTO:** Build to Order
15. **Top Used:** İkinci el araç satış ekibi
16. **Collection:** Müşterinin aracı MAN RSA merkezden gelip teslim alması/normalde araçlar müşteri otoparkına teslim ediliyor.

**Son Güncellenme Tarihi :09.05.2018**