

# Lidia Merchant Console Kullanıcı Rehberi

**Lidia Merchant Console Kullanıcı Rehberi'ne hoş geldiniz.**

Bu dokümantasyon, Lidia Merchant Console'un sunduğu tüm yetenekleri verimli ve etkili bir şekilde kullanmanıza yardımcı olmak amacıyla hazırlanmıştır. Rehber boyunca, bir satıcı olarak panelinizi nasıl yöneteceğinizi, ürün ve içerik yönetimini, satış ve teslimat süreçlerini, hakedişlerinizi ve durum raporlarını adım adım keşfedeceksiniz.

İster platformu ilk kez kullanan bir satıcı olun, ister e-ticarette deneyimli bir kullanıcı; bu rehber, Lidia Merchant Console deneyiminizden en yüksek verimi almanızı hedefler.

**İpucu:** If you're new to Lidia Merchant Console, start with the **Getting Started** section.

<u>Getting Started</u>	Dashboard
<u>Store Management</u>	Store Details Merchant Users
<u>Product Management</u>	Pool List Price/Stock List Quick Product Insert My Products
<u>Sales Management</u>	Order Management Delivery Management Delivery Profile Demand Management
<u>Invoice Center</u>	Invoices
<u>Finance Management</u>	Accruals
<u>Goal Management</u>	Goals
<u>Media Management</u>	Image Management Bulk Upload
<u>Reports</u>	Sales Reports Cancel/Return Reports Product Reports Withholding Tax Reports

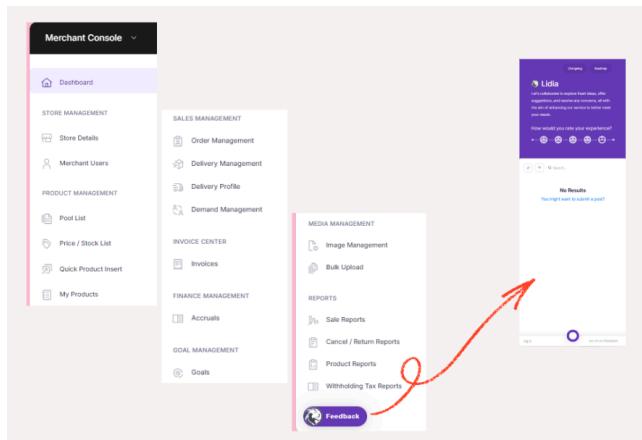
## Başlarken

### Ana Sayfa

Ana Sayfa, Lidia Merchant Console'a giriş yaptığınızda karşılaşmanız ilk ekranıdır. Bu ekran üzerinden ürün yönetimi, satış ve teslimat süreçleri, fatura ve hakediş takibi gibi temel operasyonel işlemlere erişebilir; kazancınızı, işletmenizin genel performansını ve satış ile envanter özetlerinizi tek bir merkezden takip edebilirsiniz.

Operasyonel ve yönetimsel işlemler, sol navigasyon menüsünde yer alan modüller aracılığıyla gerçekleştirilebilir. Ana ekranda sunulan istatistiksel tablolar, KPI kartları ve özet görenümler, işletmenizin mevcut durumunu ve performansını hızlı bir ilk bakışta değerlendirmenizi sağlar.

Ekranın sağ üst bölümünde ise dil tercihlerini değiştirebilir, kişisel ve organizasyona ait hesap bilgilerinize erişebilir ve platformdan güvenli bir şekilde çıkış yapabilirsiniz.



**Mağaza Yönetimi:** Mağaza durumu, temel tanımlar ve mağaza ile ilgili konfigürasyonlar bu modül üzerinden kontrol edilir.

**Ürün Yönetimi:** Satıcının ürünlerini oluşturduğu, güncellediği ve yönettiği modüldür.

**Satış Yönetimi:** Sipariş durumları, teslimat adımları ve satışa bağlı operasyonel işlemlerin yönetildiği bölümdür.

**Fatura Merkezi:** Satışlara ait fatura süreçlerinin yönetildiği alandır.

**Finans Yönetimi:** Hakedişler, ödeme durumları ve finansal özetler bu alan üzerinden takip edildiği modüldür.

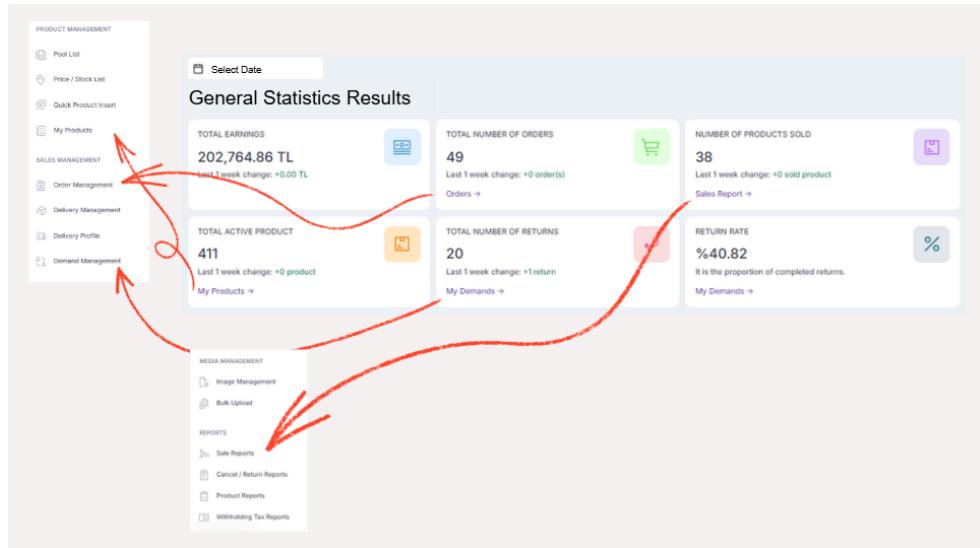
**Hedef Yönetimi:** Sistemin belirlediği hedefler bu modül üzerinden takip edilir.

**Medya Yönetimi:** Ürün ve mağazaya ait görsel ve medya dosyalarının yönetildiği alandır.

**Raporlar:** Satıcının satış, performans ve operasyonel verilerini analiz edebileceğini raporları sunar.

## Özet ve İstatistiksel Şablonlar

Ana ekranın sağ tarafta yer alan özet ve istatistiksel şablonlar, satıcının işletme performansını hızlı ve bütüncül bir şekilde takip etmesini sağlar. Gösterilen tüm değerler, ekranda bulunan tarih seçme filtresine göre anlık olarak güncellenir.



## Genel İstatistik Sonuçları

### • Toplam Kazanç

Seçilen tarih aralığında elde edilen toplam kazancı gösterir; tarihfiltresi ile günlük, haftalık, aylık, yıllık veya özel aralıklar bazında görüntülenebilir.

### • Toplam Sipariş Adedi

Belirlenen tarih aralığında alınan toplam sipariş sayısını gösterir ve bu alan altındaki Siparişler bağlantısı üzerinden Sipariş Yönetimi sayfasına yönlendirme sağlar.

### • Satılan Ürün Adedi

Satışı gerçekleşen toplam ürün adedini gösterir ve altındaki Satış Raporu bağlantısı ile Raporlar menüsü altındaki satış raporlarına erişim sağlar.

### • Toplam Aktif Ürün Sayısı

Satışa açık olan aktif ürünlerin toplam sayısını gösterir ve Ürünlerim bağlantısı ile Ürün Yönetimi modülüne yönlendirme sağlar.

### • Toplam İade Sayısı

Seçilen tarih aralığında oluşturulan toplam iade sayısını gösterir ve Satış Yönetimi bağlantısı üzerinden Talep Yönetimi sayfasına yönlendirir.

### • İade Oranı

Tamamlanan iadelerin toplam satışlara oranını gösterir ve detay inceleme için Satış Yönetimi bağlantısı üzerinden Talep Yönetimi sayfasına erişim sağlar.

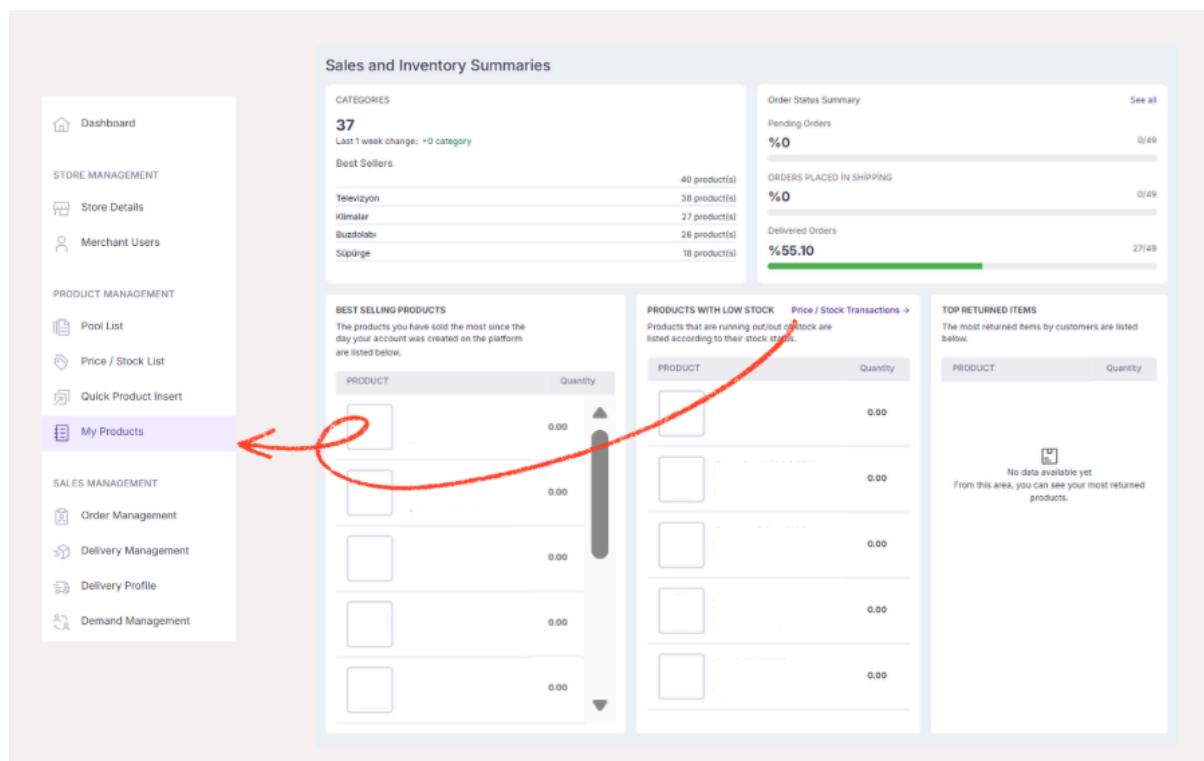
**İpucu:** Genel İstatistik Sonuçları altında sunulan tüm KPI kartları, **son bir haftalık değişim miktarı** ile birlikte görüntülenir.

## Satış Performansı

Bu şablon, satışlarınızdan elde ettiğiniz kazancı grafiksel olarak görüntülemenizi sağlar. Seçtiğiniz tarih aralığına bağlı olarak gelir değişimini izleyebilir ve satış performansınızı zamana göre analiz edebilirsiniz.

## Satış ve Envanter Özeti

Bu şablon, satış ve stok durumunuza özetleyen beş temel başlıktan oluşur ve operasyonel durumunuza hızla değerlendirmenizi sağlar.



### • Kategoriler

Ürün gamınızın kaç farklı kategoriden olduğunu gösterir. Son bir hafta içinde kategori sayısında değişiklik olup olmadığı (eklenen veya çıkarılan kategoriler) kontrol edilebilir. Ayrıca en çok satış yaptığınız ilk 5 kategori ve her bir kategoride yer alan ürün sayısı görüntülenir.

### • Sipariş Durum Özeti

Bekleyen Siparişler, Kargoya Verilen Siparişler ve Teslim Edilmiş Siparişlerin yüzdelik dağılımını gösterir. Sağ üstte yer alan **Tümünü Gör** seçeneği ile sol menüde bulunan Siparişler sayfasına yönlendirilirsiniz.

- **En Çok Satan Ürünler**

Platformda mağazanızın oluşturulduğu tarihten itibaren en fazla satılan ürünler, satış adetleri ile birlikte listelenir.

- **Stoğu Azalan Ürünler**

Stoğu azalan veya tükenen ürünler, stok durumuna göre ve adet bilgileriyle birlikte listelenir. Sağ üstte yer alan **Fiyat/Stok İşlemleri** seçeneği ile sol menüde bulunan **Ürünlerim** sayfasına yönlendirilirsiniz.

- **En Çok İade Edilen Ürünler**

Müşteriler tarafından en fazla iade edilen ürünler, iade adetleri ile birlikte listelenir.

## Hesap Bilgileri

Sağ üst köşede yer alan **profil alanına** tıklayarak **Hesap Bilgileri** sayfasına erişebilirsiniz. Bu sayfa, **kullanıcı** ve **organizasyon** seviyesindeki bilgilerinizi görüntülemenize ve yetkiniz dahilinde güncellemenize olanak tanır.

## Kullanıcı Bilgileri

Kullanıcı Bilgileri bölümünde, hesabınıza ait kişisel bilgiler aşağıdaki alanlar üzerinden güncellenebilir:

- Profil resmi
- Ad ve soyad
- E-posta adresi
- Telefon numarası
- Şifre güncelleme

## Organizasyon Detayları

Organizasyon Detayları bölümünde, mağaza ve firma bilgilerine ilişkin aşağıdaki tanımlar yönetilebilir:

- **Mağaza Bilgileri**

Mağaza durumu ve mağaza adı bilgileri görüntülenir ve güncellenebilir.

- **Firma Bilgileri**

Firma ünvanı, şirket türü, vergi dairesi, vergi numarası, ticaret sicil numarası ve MERSİS numarası bilgileri bu alanda yer alır.

- **Adres Bilgileri**

İl ve ilçe, mahalle, cadde, sokak, bina numarası, telefon numarası, e-posta adresi ve web adresi bilgileri bu bölümde yönetilir.

## Mağaza Yönetimi

Mağaza Yönetimi alanı, Lidia Merchant Console kullanan satıcıların mağazalarına ait temel tanımları, operasyonel ayarları ve entegrasyon bilgilerini yönetikleri ana yapılandırma alanıdır. Bu bölüm üzerinden mağaza bilgilerinizi güncelleyebilir, depo ve teslimat yapılarını tanımlayabilir, entegrasyon erişim bilgilerini görüntüleyebilir ve envanter ile sipariş süreçlerine ilişkin temel ayarları yönetebilirsiniz.

Bu alanda yer alan yapılandırmaların temel çerçevesi Lidia Marketplace Console üzerinden tanımlanır; Lidia Merchant Console ise bu merkezi tanımların satıcı bazında uygulandığı, görüntülendiği ve operasyonel süreçlerde aktif olarak kullanıldığı katmandır.

Mağaza Yönetimi, satıcı operasyonlarının doğru, tutarlı ve kesintisiz ilerlemesi için kritik yapılandırmaların yer aldığı merkezi bir alandır.

## Mağaza Detayları

Mağaza Detayları sayfası, mağazanıza ait temel kimlik bilgilerini, iletişim detaylarını, operasyonel tanımları ve sistem entegrasyonlarını tek bir merkezden yönetebilmenizi sağlayan yapılandırma alanıdır. Bu sayfa üzerinden mağazanızın platform üzerindeki tanımlı yapısını görüntüleyebilir, operasyonel süreçlerin doğru çalışması için gerekli bilgileri kontrol edebilir ve ihtiyaç halinde güncelleyebilirsiniz.

Mağaza Detayları sayfası; Temel Bilgiler, Adres Bilgileri, Entegrasyon Bilgileri ve Ayarlar olmak üzere dört ana sekmeden oluşur.

### **Temel Bilgiler**

Temel Bilgiler sekmesi, mağazanızın platform üzerindeki resmî ve finansal tanımlarını içerir.

- Mağaza Adı**

Mağazanızın platform üzerinde müşterilere görünen adıdır ve sipariş, raporlama ve iletişim süreçlerinde referans olarak kullanılır.

- Cari Ünvan**

Finansal ve muhasebesel işlemlerde kullanılan resmî firma adıdır ve fatura ile hakediş süreçlerinde esas alınır.

- Vergi Dairesi**

Firmanızın bağlı olduğu vergi dairesini belirtir ve yasal raporlama süreçlerinde kullanılır.

- Vergi Numarası**

Firmanızın benzersiz vergi kimliğidir ve faturalandırma ile yasal uyumluluk süreçleri için zorunludur.

- IBAN**

Satışlardan elde edilen kazançların aktarılacağı banka hesabı bilgisidir ve hakediş ödemelerinde kullanılır.

## **Adres Bilgileri**

Adres Bilgileri sekmesi, mağazanıza ve operasyonlarınıza ait iletişim ve lojistik bilgilerini içerir.

Bu alanda;

- İl ve İlçe bilgileri
- Açık adres
- Telefon numarası
- E-posta adresi

gibi temel iletişim bilgileri yer alır.

## **Depo Bilgileri**

Adres Bilgileri altında yer alan **Depo Bilgileri** bölümü, lojistik operasyonlarınızın yönetildiği alandır. Bu bölümde depolarınızı sisteme ekleyebilir, düzenleyebilir ve varsayılan teslimat veya iade noktası olarak tanımlayabilirsiniz.

Her depo için aşağıdaki bilgiler tanımlanır:

- **Depo Adı**  
Depoyu ayırt etmek ve operasyonel süreçlerde referans almak için kullanılan isimdir.
- **Depo Türü**  
Deponun hangi amaçla kullanıldığı belirtir:
  - **Teslimat Çıkış Deposu:** Siparişlerin müşterilere gönderildiği depodur.
  - **Iade Deposu:** Müşterilerden gelen iadelerin kabul edildiği depodur.
  - **Iade–Çıkış Deposu:** Hem gönderim hem de iade süreçlerinin birlikte yönetildiği depodur.
- **Depo Sorumlusu Ad – Soyad**  
Depo operasyonlarından sorumlu kişiyi belirtir.
- **Telefon Numarası ve E-posta Adresi**  
Depo ile ilgili operasyonel iletişim için kullanılır.
- **Depo Adresi**  
Fiziksel depo konumunu belirtir ve teslimat/iade yönlendirmelerinde esas alınır.

Sisteme birden fazla depo ekleyebilir ve operasyonlarınızı uygun şekilde yapılandırabilirsiniz.

## Entegrasyon Bilgileri

Entegrasyon Bilgileri sekmesi, mağazanızın Lidia Marketplace altyapısı ile teknik olarak güvenli şekilde haberleşmesini sağlayan bilgileri içerir.

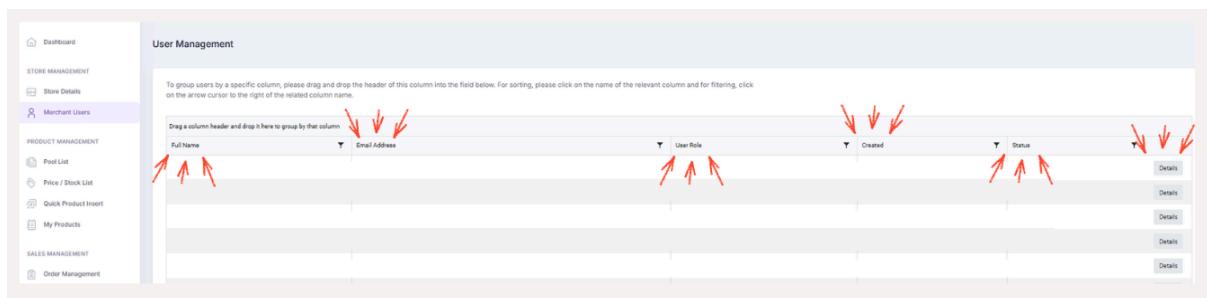
Bu alanda yer alan:

- ID
- Erişim Anahtarı (Access Key)

bilgileri, mağazanızın sistem entegrasyonlarında kimlik doğrulama ve yetkilendirme amacıyla kullanılır. Bu bilgiler sayesinde ürün, stok, fiyat ve sipariş verilerinin platform ile doğru ve güvenli şekilde senkronize edilmesi sağlanır.

## Mağaza Kullanıcıları

Mağaza Kullanıcıları sayfası, Merchant Console erişimi olan kullanıcıların listelendiği alandır. Bu bölümde mağazanız adına sisteme erişimi bulunan tüm kullanıcılar görüntülenir.



*Kullanıcı ekleme, kullanıcı bilgilerini yönetme veya yetki değişikliği yapılması gerekiğinde, bu işlemler **Lidia Marketplace Console → Ayarlar → Yetkilendirme → Kullanıcılar** üzerinden gerçekleştirilmelidir. Merchant Console'da kullanıcılar yalnızca görüntülenir ve mevcut tanımlar doğrultusunda operasyonel işlemler yürütülür.*

Bu bölümde görüntülenen kullanıcılar, roller ve yetkilendirmeler dahil olmak üzere tüm kullanıcı tanımlama ve yapılandırma süreçleri Lidia Marketplace Console üzerinden gerçekleştiriliyor. Merchant Console, bu tanımların uygalandığı ve görüntülendiği katman olup; kullanıcı ekleme, rol atama veya rol değiştirme işlemleri bu alan üzerinden yapılamaz.

Herhangi bir kullanıcının detay ekranında:

- Ad, soyad, E-posta adresi, Kullanıcı rolü

bilgileri görüntülenebilir ancak bu alanlar düzenlenemez. Sadece **telefon numarası** alanı düzenlenebilir yapıdadır.

The screenshot shows the 'Merchant Users' management interface. On the left, there's a sidebar with categories like 'Store Management', 'Product Management', and 'Sales Management'. Under 'Merchant Users', 'Basic Info' is selected. The main area shows fields for 'User Role', 'Email Address', 'Phone' (with a note 'This field is dynamic.'), 'First Name', and 'Last Name'. At the bottom are 'Save' and 'Cancel' buttons.

## Ürün Yönetimi

Ürün Yönetimi bölümü, Lidia Merchant Console'da satıcıların ürünlerini platform standartlarına uygun şekilde oluşturduğu, yönettiği ve satışa hazır hale getirdiği alandır. Bu bölüm üzerinden ürün verilerinizi doğru kategori yapısına göre tanımlayabilir, **sıfırdan ürün oluşturmanın yanı sıra katalogda halihazırda bulunan ürünler üzerinden de ürün ekleyebilir**, toplu yüklemelerle ürünlerinizi hızlıca sisteme aktarabilir ve onay/yayın süreçlerini takip ederek ürünlerinizi canlıya çıkışa hazırlayabilirsiniz.

Ayrıca satıcılar, bu alan üzerinden **ürünlere ait fiyat ve stok bilgilerini yönetebilir**, satışa açık ürünlerinin güncel durumunu kontrol ederek operasyonel süreçlerini sürdürbilir.

## Havuz Listesi

Lidia'da ürün yükleme süreçleri **Ürün Havuzu (Pool)** mantığı üzerinden ilerler. Havuzlar, satıcıların ürünlerini platformda tanımlı veri yapısına ve standartlarına uygun şekilde yükleyebilmesi için oluşturulan yapılardır. **Havuzlar hem Marketplace Console hem de Merchant Console üzerinden oluşturulabilir**.

Satıcılar ürün yükleme işlemlerini **Merchant Console üzerinden** aşağıdaki yöntemlerle gerçekleştirebilir:

- **Excel dosyalarıyla toplu yükleme**
- **SAP entegrasyonu ile veri aktarımı**

Pool List sayfası; ürün ailesi oluşturma, veri şeması indirme, ürün yükleme, veri kontrolü ve onay/yayın süreçlerinin **uçtan uca** yönetildiği ana çalışma alanıdır.

**MARKETPLACE CONSOLE - POOL SETUP**

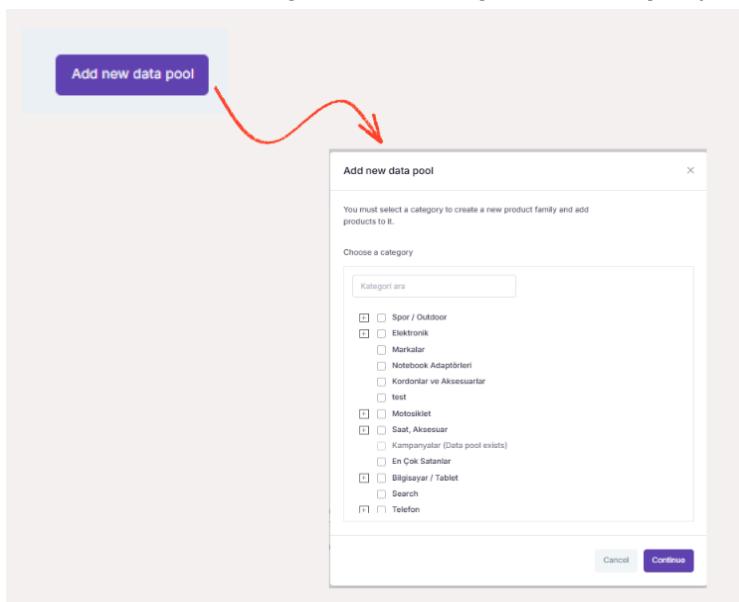
**MERCHANT CONSOLE - POOL SETUP**

## 1) Ürün Ailesi Oluşturma

Pool List sayfasına girdiğinizde, ekranın sağ üst köşesinde yer alan **Yeni Ürün Ailesi Ekle** butonu ile süreç başlatılır. Ürün ailesi oluşturmak, ürünlerin doğru şema ile yüklenmesi için zorunlu ilk adımdır.

Adımlar:

1. **Yeni Ürün Ailesi Ekle** butonuna tıklayın.
2. Ürün ailesi oluşturmak için **kategori seçimi** yapın.
3. Karşınıza **Marketplace Console'da yapılandırılmış kategori şeması** gelir.
4. Sistemde tanımlı kategori ve alt kategorilerden seçim yaparak ürün ailenizi oluşturun.



Bu yapı, single catalog mantığına göre tasarlanmıştır. Ürün ailesi; seçilen kategoriye özel seçenek (variant) ve özellik (attribute) alanlarını, ayrıca bu alanların zorunlu / opsyonel olma durumlarını içerir. Bu sayede her ürün yüklemeye aynı alanları tekrar tekrar tanımlamak yerine, önceden oluşturulmuş standart bir yapı üzerinden ürün eklenir; süreç hızlanır ve manuel tekrarlar azaltılır.

---

## 2) Ürün Aileleri Listesi ve “Ürünleri Yönet” Alanı

Oluşturulan tüm ürün aileleri Pool List sayfasında Ürün Aileleri başlığı altında listelenir. Her ürün ailesi için aşağıdaki bilgiler görüntülenir:

- ID
- Ürün ailesi adı
- İlgili kategori(ler)
- Ürün ailesi durumu

Her ürün ailesinin yanında yer alan Ürünleri Yönet butonu, ürün yükleme ve veri yönetiminin gerçekleştirildiği ana alandır.

---

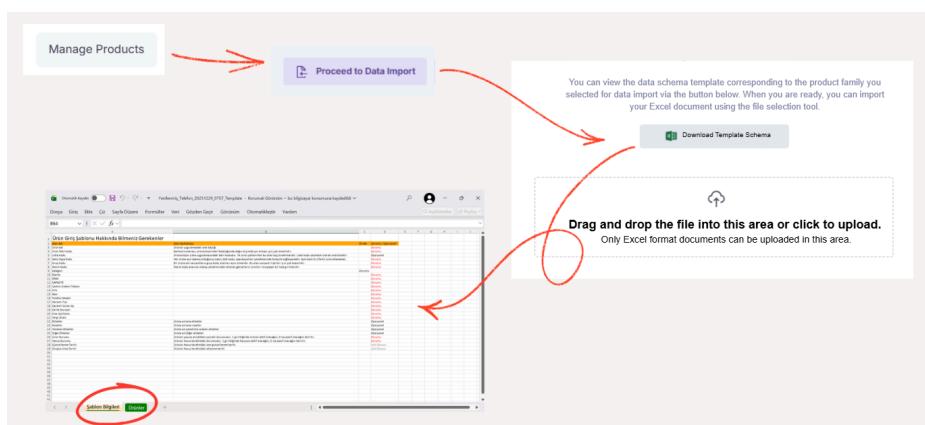
## 3) Veri Şeması (Excel Şablonu) İndirme

Ürünleri Yönet butonuna tıkladıktan sonra, ekranın sağ üst bölümünde yer alan Veriyi İçe Aktar butonu ile ürün yükleme süreci başlatılır.

Bu adımda:

1. Seçili ürün ailesine uygun Excel veri şeması indirilir.
2. Her ürün ailesi için sunulan Excel şablonu birbirinden farklıdır.

Bu farklılık; kategoriye özgü özellik ve seçenek alanları ile bu alanların zorunlu / opsyonel olma durumlarından kaynaklanır.



*İpucu: Her ürün ailesi için tanımlanan alanlar ve zorunluluk durumları, Marketplace Console admini tarafından Marketplace Console → Ayarlar → Katalog → Ürün Aileleri sayfası üzerinden belirlenir. Merchant Console kullanan satıcıların bu alanlarda değişiklik yapma yetkisi bulunmaz.*

---

#### **4) Excel Şablon Yapısı ve Veri Girişi**

İndirilen Excel dosyası iki ana sayfadan oluşur:

- **Şablon Bilgileri**

Bu sayfa; ürün girerken doldurulması gereken alanların açıklamalarını, alanların ne işe yaradığını, zorunlu/opsiyonel durumlarını ve örnek kullanımları içerir.

- **Ürünler**

Ürün verisinin girildiği ana sayfadır ve aşağıdaki ana başlıklarını kapsar:

- Temel Bilgiler
- Kategori Bilgisi
- Marka Bilgisi
- Seçenekler
- Özellikler
- Diğer Bilgiler

Bu sayfa üzerinden **birden fazla ürüne ait veri** girilerek **toplu ürün yükleme** yapılabilir.

---

#### **5) Excel Yükleme ve Onboarding Adımları**

Excel şablonu doldurulduktan sonra dosya seçim aracı kullanılarak sistem içerişine yüklenir. Yükleme süreci aşağıdaki onboarding adımlarından oluşur:

1. **Excel Dokümanını Yükle**
2. **Veriyi Kontrol Et**
3. **Tamamlandı**

Bu adımlar başarıyla tamamlandığında ürün yükleme işlemi sonuçlanmış olur.

---

## 6) Havuz Durumları ve Ürün Akışı

Yüklenen ürünler canlıya alınmadan önce belirli durumlar altında yönetilir. Pool List ekranında aşağıdaki sekmeler yer alır ve her birinin yanında ilgili ürün adedi görüntülenir:



Akış şu şekilde ilerler:

**Tümü**

Excel üzerinden girilen tüm ürünler ilk olarak bu sekmede tablo formatında listelenir.

**Onaya Gönderilmeyen**

Henüz Marketplace adminine sunulmamış ürünler bu alanda yer alır. Seçilen ürünler **Seçilen Ürünleri Onaya Gönder** butonu ile onay sürecine aktarılabilir.

**Onay Bekleyen**

Canlıya çıkması için Marketplace adminine sunulmuş ürünler bu sekmede listelenir. Marketplace admini bu ürünleri

**Marketplace Console → Ürün Yönetimi → Havuzlar**  
sayfası üzerinden görüntüler.

**Onaylananlar / Reddedilenler**

Marketplace admini:

- **Onayla** işlemi ile ürünleri onayladığında, ürünler hem Merchant Console'da hem Marketplace Console'da **Onaylananlar** sekmesine taşınır.
- **Reddet** işlemi ile reddettiğinde, ürünler her iki konsolda da **Reddedilenler** sekmesine taşınır.

**Yayındakiler**

Onaylanan ürünler Marketplace Console admini tarafından yayına alınır. Yayına alınan ürünler hem Merchant Console hem de Marketplace Console'da **Yayındakiler** sekmesi altında listelenir.

---

## 7) Veriyi Dışa Aktarma

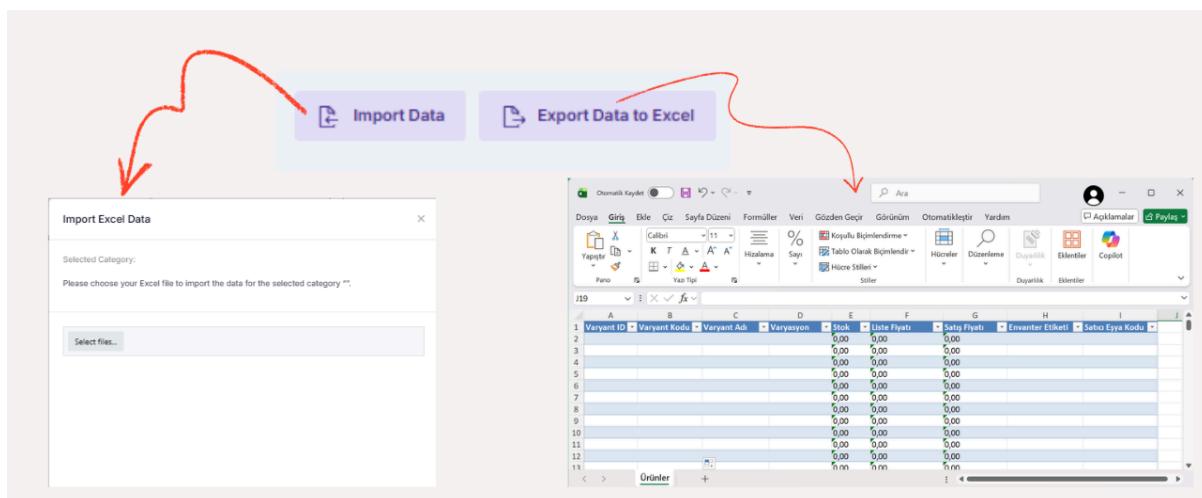
Tüm süreç boyunca havuzlarda listelenen ürünler, ihtiyaç halinde **Veriyi Dışa Aktar** butonu kullanılarak Excel formatında dışa aktarılabilir. Bu özellik; raporlama, kontrol ve arşivleme süreçleri için kullanılabilir.

## Fiyat / Stok İşlemleri

Fiyat / Stok İşlemleri sayfası, satıcının envanterinde yer alan ürün ve varyantlarının **stok, fiyat ve satışa uygunluk durumlarını merkezi olarak yönettiği** alandır. Bu sayfa, ürünlerin satışa kalmasını, doğru fiyatla listelenmesini ve stok tükenmesi kaynaklı operasyonel aksaklılıkların önlenmesini sağlamak amacıyla kullanılır.

Satıcılar bu ekran üzerinden envanterdeki ürünlerini görüntüleyebilir, kritik fiyat ve stok alanlarını **anlık ve dinamik** şekilde güncelleyebilir. Ayrıca, bir satıcı olarak burada listelenen envanterleri **marka ve kategoriye göre filtreleyerek** ürünleri daha kolay ve hızlı şekilde listeleyebilir, büyük ürün hacimlerinde yönetimi sadeleştirilirsiniz.

Ekrانın sağ üst köşesinde yer alan **Veriyi İçe Aktar** butonu aracılığıyla, ilgili kategoriye ait **Excel dosyası** seçilerek fiyat ve stok verileri toplu olarak sisteme yüklenebilir. Bu yöntem, özellikle yüksek ürün hacmine sahip satıcılar için hızlı ve hatasız güncelleme imkânı sunar.



Bu sayfada, envanterde yer alan her bir **ürün varyantı** için aşağıdaki bilgiler tablo halinde listelenir:

- Ürün Adı**  
Ürünün platformda müşterilere görünen adıdır ve ürünün tanımlanmasında kullanılır.
- Barkod**  
Ürune ait benzersiz tanımlayıcıdır ve ürün eşleştirme ile stok takibinde kullanılır.
- Satıcı Eşya Kodu**  
Satıcının kendi iç sistemlerinde ürünü tanımlamak için kullandığı referans koddur.
- Grup Kodu**  
Aynı ürüne ait varyantların (ör. beden, renk) birbirile eşleştirilmesini sağlayan koddur.
- Marka**  
Ürünün bağlı olduğu markayı gösterir ve raporlama ile filtreleme süreçlerinde

kullanılır.

- **Kategoriler**

Ürünün platformdaki kategori hiyerarşisinde yer aldığı konumu belirtir.

- **Varyasyon**

Ürüne ait renk, beden, ölçü gibi varyant bilgilerini gösterir.

- **Envanter Etiketi**

Ürünün stok durumuna göre sistem tarafından atanın durum bilgisidir ve operasyonel uyarılar için kullanılır.

- **Stok Durumu**

Ürünün mevcut stok miktarını ve satışa uygunluk durumunu gösterir.

- **Liste Fiyatı**

Ürünün kampanya veya indirim uygulanmadan önceki temel satış fiyatıdır.

- **Satış Fiyatı**

Müşterilere yansyan, kampanya veya indirim sonrası geçerli olan satış fiyatıdır.

Bu alanlar arasından **Envanter Etiketi**, **Stok Durumu**, **Liste Fiyatı** ve **Satış Fiyatı** alanları **kritik ve dinamik** alanlardır ve Merchant Console üzerinden **anında güncellenebilir**.

Yapılan değişiklikler, ürünlerin satışa açık/kapalı durumu ve fiyatlandırması üzerinde doğrudan etki yaratır.

### Stok Uyarıları ve Bildirimler

Sayfada listelenen ürünler arasında stok seviyesi azalan veya tükenen ürünler bulunması durumunda sistem, satıcıyı bilgilendirmek amacıyla **uyarı bildirimleri** sunar.

**Stoğu azalan ürünler**, tabloda **sarı çizgi** ile işaretlenir.

**Stoğu biten ürünler** ise **kırmızı çizgi** ile belirtilir.

Bu görsel uyarılar, satıcının hızlı aksiyon almasını ve stok kaynaklı satış kayıplarının önlenmesini sağlar.

The screenshot shows a table titled "Products in the inventory" with columns for Product Name, Barcode, Seller Item Code, Group Code, Brand, Categories, Variation, Inventory Label, Stock, List Price, and Sale Price. The "Stock" column uses color coding: yellow for low stock and red for depleted stock. A status bar at the top right indicates: "The products listed below include items with low or depleted stock levels. Columns of products with low stock are highlighted with a yellow line, while columns of products with out-of-stock status are highlighted with a red line." The sidebar on the left includes links for Dashboard, Store Management, Product Management, Sales Management, and Delivery Management.

Fiyat / Stok İşlemleri sayfasında listelenen tüm envanter verileri, Veriyi Dışa Aktar butonu kullanılarak **Excel formatında** dışa aktarılabilir. Bu özellik; raporlama, kontrol, arşivleme ve harici sistemlerle veri paylaşımı amaçlarıyla kullanılabilir.

### Quick Product Insert

Quick Product Insert sayfası, satıcıların platformda **hali hazırda katalogda bulunan ürünler** kendi envanterlerine **hızlı ve pratik şekilde eklemelerini** sağlayan bir ürünüdür. Bu sayfa, tekrar eden ürün veri girişlerini ortadan kaldırarak ürün ekleme süresini kısaltmayı, operasyonel yükü azaltmayı ve satışa çıkış sürecini hızlandırmayı amaçlar.

Satıcılar, bu ekran sayesinde daha önce platforma yüklenmiş ve satışa hazır durumdaki ürünler kullanarak, yalnızca **stok ve fiyat bilgilerini tanımlayarak** kendi mağazalarına yeni SKU'lar oluşturabilir. Bu yapı, özellikle geniş kataloglarla çalışan ve hızlı ürün yayınına ihtiyaç duyan satıcılar için önemli bir operasyonel avantaj sağlar.

Bu sayfada listelenen ürünler, platformda yer alan ve **satışa hazır durumındaki tüm katalog ürünleridir**. Her ürün, hızlı seçim ve karşılaştırma yapılabilmesi için aşağıdaki bilgilerle birlikte sunulur:

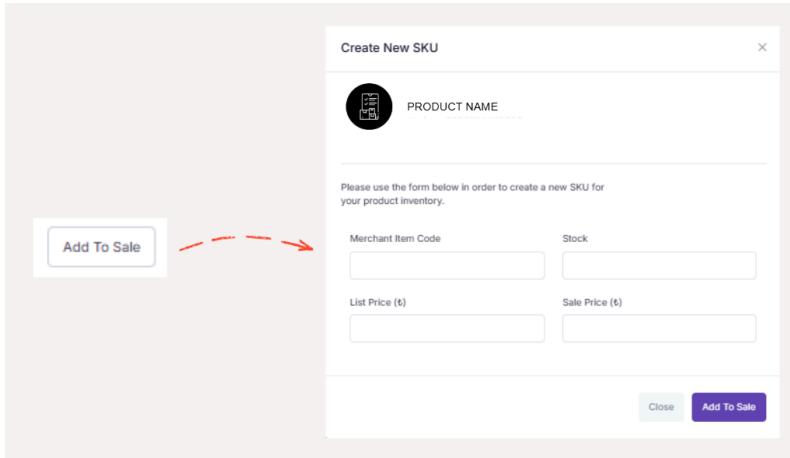
- **Ürün Adı**
- **Ürune ait küçük önizleme görseli**
- **Barkod Kodu**
- **Marka**
- **Kategori**
- **Varyasyon bilgileri**
- **Vergi Oranı**

Bu bilgiler, satıcının doğru ürünü hızlıca tespit etmesini ve yanlış ürün ekleme riskini minimize etmesini sağlar.

### **Katalogdan Ürün Ekleme**

Katalogdan Ürün Ekleme alanı, sistemde daha önce yüklenmiş ürünler arasından, satmayı planladığınız ürünle **birebir aynı olan** bir ürün bulunması durumunda kullanılır. Bu yöntemle, ürünün tüm teknik ve tanımlayıcı verilerini tekrar girmek yerine, yalnızca aşağıdaki bilgileri tanımlayarak ürününüüzü envanterinize ekleyebilirsiniz:

- **Satıcı Eşya Kodu**
- **Stok**
- **Liste Fiyatı (₺)**
- **Satış Fiyatı (₺)**



Bu işlem sonucunda, seçilen ürün için mağazanıza özel yeni bir SKU oluşturulur ve ürün satışa hazır hâle getirilir.

Satıcılar, listelenen ürünleri marka ve kategori bazında filtreleyerek aradıkları ürünlere daha hızlı ulaşabilir. Bu filtreleme yapısı, özellikle yüksek ürün hacmine sahip kataloglarda kullanım kolaylığı sağlar ve ürün ekleme sürecini daha verimli hâle getirir.

## Ürünler

Ürünler sayfası, satıcı olarak sisteme yüklediğiniz aktif ve pasif durumdaki tüm ürünlerinizi görüntüleyebildiğiniz ana yönetim alanıdır. Bu sayfa, ürünlerinizi satışa hazır hâle getirmek, mevcut ürün verilerini kontrol etmek ve varsa eksik veya güncellenmesi gereken alanları tespit etmek amacıyla kullanılır.

Bu ekranда ürünler aşağıdaki bilgilerle birlikte liste halinde sunulur:

- Mini Ürün Görseli**  
Ürünün hızla tanımmasını sağlamak için kullanılan küçük önizleme görselidir.
- Ürün Adı**  
Ürünün platformda müşterilere görünen adıdır ve ürünün ayırt edilmesini sağlar.
- Barkod**  
Ürune ait benzersiz tanımlayıcıdır ve ürün eşleştirme, stok takibi ve entegrasyon süreçlerinde kullanılır.
- Grup Kodu**  
Aynı ürünün ait varyantlarının (ör. renk, beden) birbirile ilişkilendirilmesini sağlayan koddur.
- Satıcı Eşya Kodu**  
Satıcıının kendi iç sistemlerinde ürünü tanımlamak için kullandığı referans koddur.
- Marka**  
Ürünün bağlı olduğu markayı gösterir ve filtreleme ile raporlama işlemlerinde kullanılır.
- Kategori**  
Ürünün platformdaki kategori hiyerarşisinde yer aldığı alanı ifade eder.
- Stok Durumu**  
Ürünün mevcut stok seviyesini ve satışa uygunluk durumunu gösterir.

- **Satış Fiyatı**  
Ürünün müşterilere yansıyan, kampanya veya indirimler sonrası geçerli satış fiyatıdır.
- **Komisyon Oranı**  
Ürün satışından platform tarafından alınan komisyon yüzdesini gösterir.
- **Durum**  
Ürünün aktif veya pasif olduğunu belirtir ve satışta olup olmadığını ifade eder.

Bu listeleme sayesinde satıcılar, ürünlerinin genel durumunu tek bir ekranдан hızlıca analiz edebilir.

- Verisi girilmiş ve hazır durumdaki ürünler, bu sayfa üzerinden **aktif** veya **pasif** duruma alınabilir. Ürünleri pasif duruma almak; stokta bulunmayan, geçici olarak satışa kapatılmak istenen veya güncellenmesi gereken ürünlerin **müşterilere görünmesini engellemek** amacıyla kullanılır. Aktif duruma alınan ürünler ise satışa açık hâle gelir.
- Fiyat / Stok İşlemleri sayfasında olduğu gibi, bu sayfada da stok durumu kritik olan ürünler görsel olarak işaretlenir:
  - **Stoğu azalan ürünler**, tabloda **sarı çizgi** ile gösterilir.
  - **Stoğu biten ürünler**, tabloda **kırmızı çizgi** ile belirtilir.

Bu görsel göstergeler, satıcının stok seviyelerini hızlıca fark etmesini ve gerekli aksiyonları zamanında almasını sağlar.

The screenshot shows a software interface titled 'Manage Your Products'. On the left, there's a sidebar with various management options like Sales Management, Invoice Center, and Media Management. The main area is titled 'Manage Your Products' and contains a table of products. The table has columns for Product Name, Barcode, Group Code, Merchant Item Code, Product Trademark, Product Category, Stock Durumu (Stock Status), and Sale Price. A red circle highlights the 'Category' filter dropdown at the top of the table. A red arrow points from the text 'stokdurumu' in the previous section to the 'Stock Durumu' column header in the table. Another red arrow points from the text 'satışa kapatılmak' to the row where the stock status is shown as '0'. A yellow banner at the top of the table area states: 'The products listed below include items with low or depleted stock levels. Columns of products with low stock are highlighted with a yellow line, while columns of products with out-of-stock status are highlighted with a red line.'

- Satıcılar, listelenen ürünleri **kategori** ve **marka** bazında filtreleyerek produktelere daha hızlı erişebilir. Bu özellik, özellikle geniş ürün gamına sahip satıcılar için önemli bir yönetim kolaylığı sağlar.
- Ürünler sayfasında listelenen tüm ürünler, Veriyi Dışa Aktar butonu kullanılarak Excel belge formatında dışa aktarılabilir. Bu özellik raporlama, doğrulama ve arşivleme amaçları için kullanılır.

## Ürün Detay Sayfası

Listelenen herhangi bir ürünün detayına girildiğinde aşağıdaki sekmeler görüntülenir: Ürün Bilgileri, Medya Yönetimi, İlişkili Varyantlar, Satış Bilgileri, Özellikler

- **Ürün Bilgileri**

Ürün Bilgileri sekmesi, ürünü ait temel tanımlayıcı bilgilerin yer aldığı alandır. Ürünle ilgili ana bilgiler bu sekme üzerinden görüntülenir.

- **Medya Yönetimi**

Medya Yönetimi sekmesi, ürünü ait yüklenmiş **görsel ve dokümanların** yönetildiği alandır. Bu bölümde:

- Yüklenmiş medya dosyaları görüntülenebilir
- Görsellerin sıralaması değiştirilebilir
- Medya durumları güncellenebilir
- Kapak görseli seçimi yapılabilir

Görsel yükleme işlemi bu sayfa üzerinden yapılmaz. Yeni görsel ekleme işlemleri **Havuz Listeleri** sayfası üzerinden gerçekleştirilir.

The screenshot shows the 'Manage Your Products' dashboard. On the left, there's a sidebar with various management links like Store Details, Merchant Users, Pool List, Price / Stock List, Quick Product Insert, My Products, Order Management, Delivery Management, Delivery Profile, Demand Management, Invoices, and Accruals. The main area has tabs for Product Information, Media Management (which is currently selected), Related Variants, Sales Information, and Attributes. A prominent red alert at the top right says 'stock quantity below 5 units!' with several arrows pointing to it. Below this, there's a section for 'Images' where users can view and manage product images. Another section for 'Documents' is also visible.

**İpucu:** Görsel yükleme süreciyle ilgili detaylı bilgi için [Pool List](#) sayfasını inceleyebilirsiniz.

- **İlişkili Varyantlar**

İlişkili Varyantlar sekmesi, grup kodu ile birbirine bağlanmış ürün varyantlarının görüntülendiği alandır. Bu alanda aşağıdaki bilgiler listelenir:

- Varyant Adı
- Varyant Kodu
- Entegrasyon Kodu
- Özellik Adedi
- Medya Adedi
- Durum

Bu yapı, varyantlı ürünlerin tek bir bütün olarak yönetilmesini sağlar.

### Satış Bilgileri

Satış Bilgileri sekmesinde ürünün satışa ilişkin temel bilgileri görüntülenir:

- Satış fiyatı
- Stok bilgisi
- Komisyon oranı

Ayrıca, ürünün **stok adedi 5'in altına düştüğünde**, ekranda

**"Stok adedi 5 seviyesi altında!"**

uyarı bildirimi gösterilir. Bu uyarı, stok takibinin daha etkin yapılmasını sağlar.

### Satış Yönetimi

Satış Yönetimi bölümü, satıcıların ödeme alınmış siparişleri, siparişe bağlı teslimat süreçlerini, fatura yükleme adımlarını ve finansal kırılımları yönettiği ana operasyon alanıdır. Bu bölüm, siparişin oluşmasından teslimatın tamamlanmasına kadar geçen tüm sürecin kontrollü, izlenebilir ve dokumante edilebilir şekilde yönetilmesini sağlar.

Satış Yönetimi; Sipariş Yönetimi, Teslimat Yönetimi, Teslimat Profili ve Talep Yönetimi başlıklarında yapılandırılmıştır. Bu başlıklar sayesinde satıcılar, kendilerine atanmış siparişleri detaylı olarak görüntüleyebilir, sipariş durumlarını takip edebilir ve teslimat sürecine ilişkin operasyonel adımları yönetebilir.

Sipariş Yönetimi kapsamında, ödeme alınmış siparişlerin durumu izlenebilir; sipariş kalemleri, müşteri bilgileri ve siparişe ait finansal detaylar görüntülenebilir. Teslimat Yönetimi alanı üzerinden kargo ve teslimat süreçleri takip edilirken, Teslimat Profili başlığı altında teslimatla ilgili yapılandırmalar ve tanımlamalar yönetilir.

Talep Yönetimi ise, sipariş sonrası oluşabilecek iptal, iade veya değişim gibi müşteriler taleplerinin satıcı tarafından değerlendirilmesini ve sonuçlandırılmasını sağlar. Böylece satış sonrası süreçler merkezi ve tutarlı bir yapı içerisinde yönetilir.

Satış Yönetimi bölümü, satıcıların hem operasyonel hem de finansal süreçlerini tek bir merkezden etkin şekilde yönetebilmeleri için kritik bir rol üstlenir.

## 1 Siparişin Oluşması ve Listeye Düşmesi

Müşteri tarafından oluşturulan siparişler, sistemde önce Marketplace Console üzerinde oluşur; ödeme onaylandıktan sonra ilgili satıcıya atanır ve Merchant Console → Siparişler sayfasına yansıtılır.

Bu ekranda satıcı, tüm ödemesi tamamlanmış siparişleri aşağıdaki bilgilerle liste halinde görüntüler:

Sipariş ID, referans numarası, teslimat kodu, müşteri bilgisi, toplam tutar, sipariş tarihi, teslimat durumu.

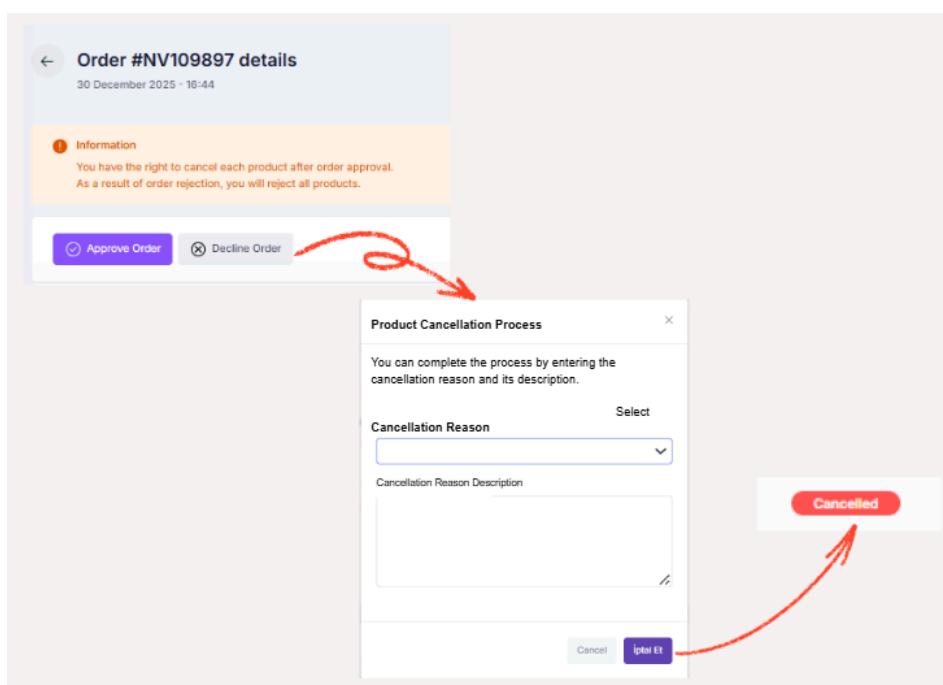
Yeni gelen siparişler bu ekranın **Yeni** statüsünde düşer.

## 2 Siparişin Onaylanması veya Reddedilmesi

Yeni gelen bir siparişin onay veya red işlemleri sipariş detay ekranı üzerinden gerçekleştirilir.

- Sipariş **onaylandığında**, siparişte yer alan ürünler **tek tek iptal edilebilir**.
- Sipariş **reddedildiğinde**, siparişteki **tüm ürünler birlikte reddedilmiş olur**.

Red işlemi sırasında yetersiz stok, hatalı ürün, diğer gibi red nedenlerinden biri seçilir ve isteğe bağlı olarak ek açıklama girilebilir. Bu işlemler hem Marketplace Console hem de Merchant Console üzerinden yapılabilir.



### 3 Siparişin Hazırlanması ve Teslimata Geçiş

Onaylanan siparişler Hazır statüsüne geçer ve kargoya verilmeye uygun hâle gelir.

Eğer satıcı, sistemin anlaşmalı olduğu kargo firmalarından biriyle satış yapıyorrsa, sistem tarafından sipariş bazında otomatik teslimat kodu oluşturulur. Bu noktadan sonra teslimat süreci şu statülerle ilerler:

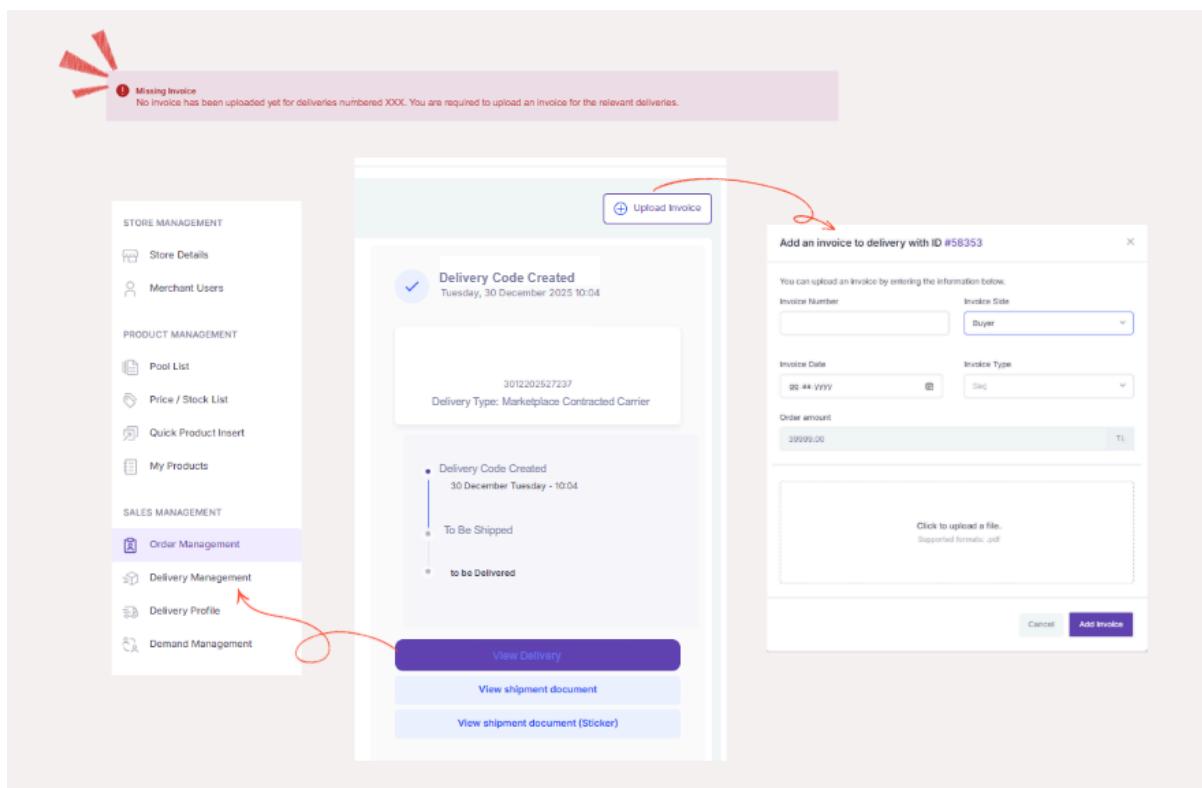
**Kargoya Verilecek → Teslim Edilecek.**

### 4 Fatura Yükleme Zorunluluğu

Teslimat süreci başladığı andan itibaren satıcı, işleme alınan her teslimat için fatura yüklemekle sorumludur.

Eğer eksik veya yüklenmemiş fatura varsa, Siparişler sayfasında ilgili siparişin durum alanı altında Eksik fatura etiketi gösterilir ve

“X adet fatura eklemeye talebiniz bulunmaktadır!” şeklinde uyarı bildirimi oluşturulur.



Satıcı, **Fatura Yükle** butonu ile **fatura numarası, fatura tarafı (alıcı/platform), fatura tarihi, fatura tipi (bireysel/kurumsal)** bilgilerini girerek **PDF formatında** fatura yükler. Yüklenen faturalar **Fatura Merkezi → Faturalar** sayfasında listelenir ve buradan yönetilir.

## Sipariş Detayı Sayfası

Sipariş detay sayfası, yapı olarak Marketplace Console'daki sipariş ekranına benzer şekilde kurgulanmıştır ve üç ana şablondan oluşur.

- **Özet Şablon**

Özet şablon, siparişe ait temel bilgilerin tek bakışta görüntülenmesini sağlar. Bu alanda: **müşteri adı, soyadı, e-posta adresi, telefon numarası, sipariş numarası, sipariş tarihi ve saatı, ürün birim fiyatları, kargo bedeli, vergi tutarı, toplam sipariş tutarı, satıcının net hakediği, sipariş durumu bilgileri** yer alır.

Ekranın sağ bölümünde yer alan müşteri bilgileri alanında ise: **müşteri adı, teslimat bilgileri, iletişim numarası, teslimat adresi, bireysel fatura adresi** görüntülenir.

- **Sipariş Hesap Dökümü**

Özet şablonun altında yer alan Sipariş Hesap Dökümü, siparişin finansal yapısını detailandırır ve Gelir Tablosu ile Maliyet Tablosu olmak üzere iki bölümden oluşur.

**Gelir Tablosu:**

**ürün bedeli** (ürünlerin toplam satış tutarı),  
**kargo bedeli** (müşteriden tahsil edilen kargo ücreti),  
**toplam gelir** (ürün ve kargo bedellerinin toplamı).

**Maliyet Tablosu – İç Maliyetler:**

**platform maliyeti** (platform hizmet bedeli),  
**ödeme sağlayıcı maliyeti** (ödeme altyapısı işlem bedeli),  
**kargo maliyeti** (taşıma gideri),  
**satıcı payı** (maliyetler sonrası satıcıya kalan tutar),  
**stopaj kesintisi** (yasal vergi kesintisi),  
**iade bedeli** (iade kaynaklı maliyet),  
**iptal bedeli** (iptal kaynaklı maliyet),  
**pazaryeri kupon maliyeti**,  
**satıcı kupon maliyeti**,  
**pazaryeri kampanya maliyeti**,  
**satıcı kampanya maliyeti**,  
**sadakat puanı maliyeti**.

**Maliyet Tablosu – Dış Maliyetler:**

**dış kupon maliyeti**,  
**dış sadakat puanı maliyeti**,  
**toplam maliyet** (tüm iç ve dış maliyetlerin toplamı).

- **Teslimatlar Şablonu**

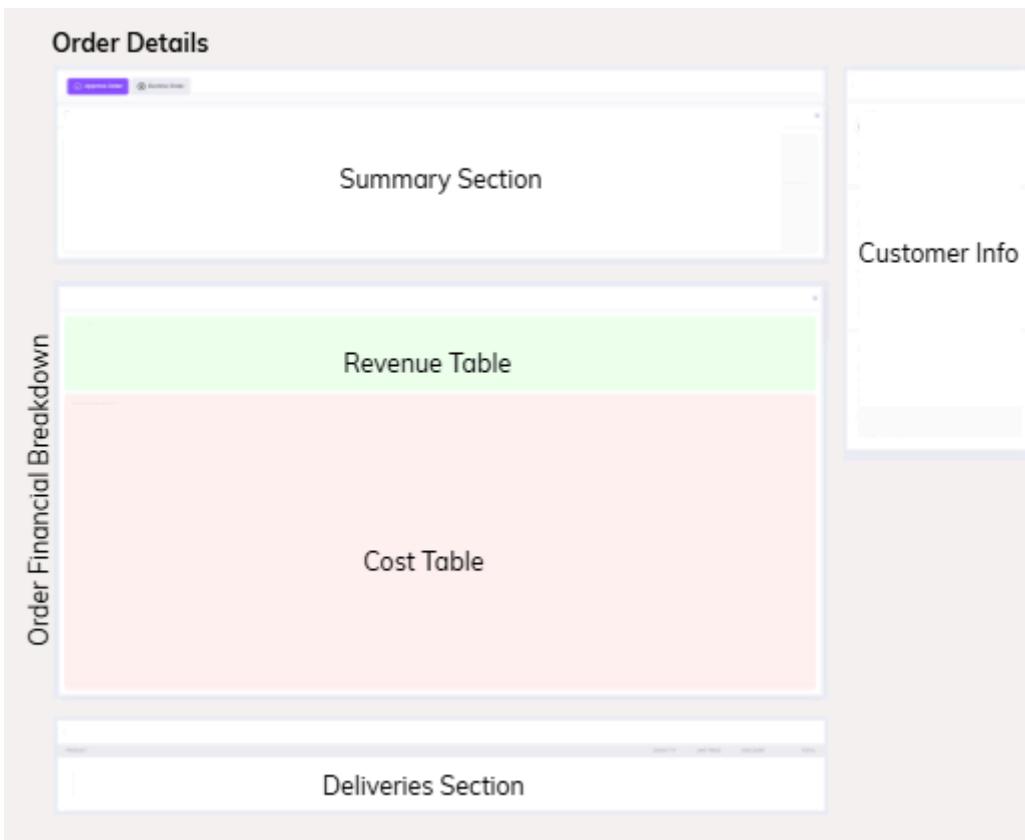
Teslimatlar şablonunda siparişe ait teslimat içeriği detaylı olarak görüntülenir. Bu alanda: ürün adı, mini ürün görseli, satıcı eşya kodu, barkod numarası, teslimat adedi, ürün birim fiyatı, indirim tutarı (varsa), toplam teslimat tutarı yer alır.

Teslimat süreci başladığında şu adımlar görünür:  
teslimat kodu oluşturuldu (tarih–saat), kargoya verilecek, teslim edilecek.  
Bu adımların altında şu butonlar bulunur:

**Teslimatı Görüntüle:** Teslimat sürecini tek bir ekranдан yönetmek için kullanıcıyı Sipariş Yönetimi → Teslimat Yönetimi sayfasındaki ilgili teslimata yönlendirir.

**Taşıma Belgesini Görüntüle:** Kargo firmasına ait resmi taşıma belgesini görüntüler.

**Taşıma Belgesini Sticker Olarak Görüntüle:** Taşıma belgesini paket üzerine yapıştırılabilir etiket formatında sunar.



- Siparişler sayfasında listelenen tüm siparişler, **Veriyi Dışa Aktar** butonu kullanılarak **Excel formatında** dışa aktarılabilir; bu çıktı raporlama, muhasebe ve arşivleme amaçlı kullanılabilir.

### Teslimat Yönetimi

Teslimat Yönetimi bölümü, **onaylanmış siparişlerin teslimat aşamasına geçmesinden itibaren** lojistik sürecin uçtan uca yönetildiği alandır. Siparişler onaylandıktan sonra teslimata dönüştürülür ve bu andan itibaren **Teslimat Yönetimi** sayfasında bağımsız birer teslimat kaydı olarak listelenir.

Bu bölüm, satıcıların teslimat durumlarını takip etmesini, kargo süreçlerini izlemesini ve ürünlerin müşteriye ulaşana kadar geçen tüm adımları **şeffaf, izlenebilir ve kontrol edilebilir** şekilde yönetmesini sağlar.

## Teslimat Süreçleri

Teslimatlar, belirli durumlar üzerinden akış şeklinde ilerler. Bir teslimat, sürecin ilerleyişine bağlı olarak aşağıdaki statülerden geçer:

- **Bekliyor**

Teslimat henüz işleme alınmamıştır. Sipariş onaylanmış olsa da hazırlık veya lojistik süreci başlatılmamıştır.

- **Hazır**

Teslimata konu ürünler satıcı tarafından hazırlanmıştır ve kargoya verilmek üzere beklemektedir.

- **Teslimat Kodu Oluşturuldu**

Sistem tarafından teslimata ait kargo/gönderi kodu oluşturulmuştur. Bu aşamada teslimat, kargo firmasına devredilmeye hazırır.

- **Teslimat Sürecinde**

Teslimat kargo firması tarafından taşınmaktadır. Lojistik süreç aktif olarak devam eder ve teslimat hareketleri bu aşamada güncellenir.

- **Geri Gönderildi**

Teslimat alıcıya ulaştırılamamış ve kargo firması tarafından satıcıya geri gönderim sürecine alınmıştır.

- **iade Edildi**

Teslimat müşteriye ulaştıktan sonra müsteri tarafından iade edilmiştir ve iade süreci başlatılmıştır.

- **Teslim Edildi**

Teslimat başarıyla tamamlanmış, ürün alıcıya ulaştırılmıştır ve teslimat süreci kapanmıştır.

Bu statüler, teslimatın hangi aşamada olduğunu net biçimde gösterir ve satıcının doğru zamanda doğru operasyonel aksiyonu almasını sağlar.

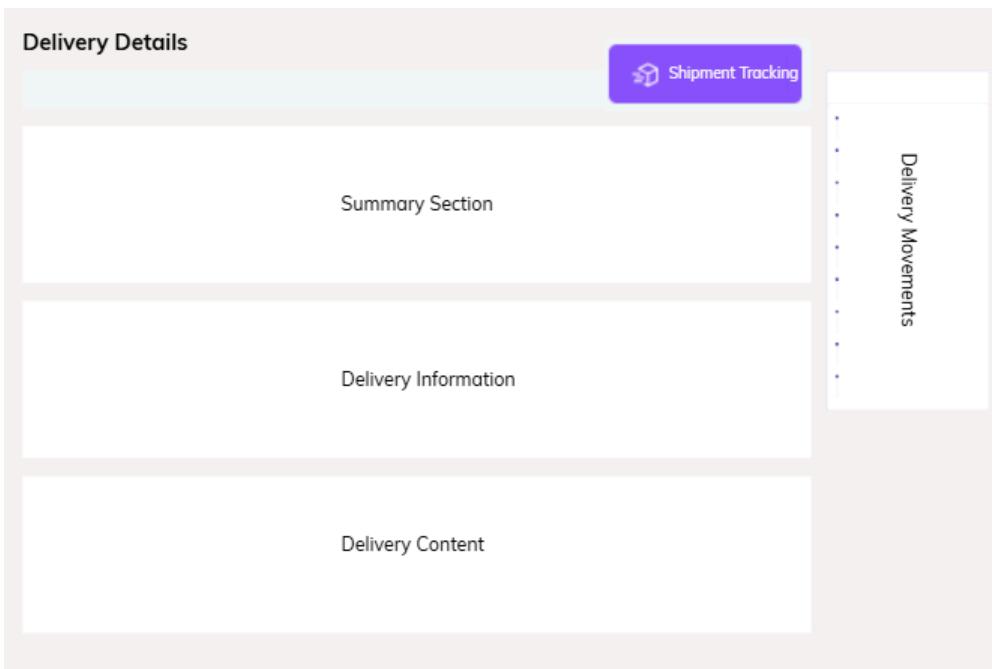
## Teslimat Yönetimi Sayfası

Teslimat Yönetimi sayfasında, tüm teslimatlar aşağıdaki bilgilerle liste halinde görüntülenir: Teslimat ID, Sipariş ID, Müşteri, İlçe / İl, Açık Adres, Durum. Bu listeleme sayesinde satıcı, aktif, devam eden ve tamamlanmış tüm teslimatları tek bir ekranдан kolayca takip edebilir.

## Teslimat Detay Sayfası

Listelenen herhangi bir teslimatın detayına girildiğinde, teslimata ait tüm bilgiler yapılandırılmış şablonlar halinde sunulur.

Eğer teslimat, sistemle entegrasyonu bulunan bir kargo sağlayıcısı aracılığıyla gerçekleştiriliyorsa, ekranda yer alan Kargo Takibi butonu ile ilgili kargo firmasının gönderi sorgulama ekranına yönlendirme yapılır. Bu sayede teslimatın anlık durumu kargo firması üzerinden takip edilebilir.



- **Özet Şablonu**

Detay ekranının üst bölümünde yer alan Özet Şablonu, teslimata ait temel bilgileri hızlıca görüntülemenizi sağlar. Bu alanda:

**müşteri adı, soyadı, e-posta adresi, telefon numarası, sipariş numarası, sipariş referans numarası, teslimat tutarı, teslimat durumu** bilgileri yer alır.

- **Teslimat Bilgileri**

Teslimat Bilgileri şablonunda, gönderime ait alıcı ve gönderici bilgileri detaylı şekilde sunulur:

**Alıcı Bilgileri:** alıcı adı, telefon numarası, posta adresi

**Gönderici Bilgileri:** gönderici adı, gönderici adresi

Bu bilgiler, teslimatın doğru adrese ve doğru kişiye ulaştırılmasını sağlamak açısından kritik öneme sahiptir.

- **Teslimat İçeriği**

Teslimat İçeriği şablonu, teslimat kapsamında gönderilen ürünleri detaylandırır. Bu alanda:

**ürün adı, gönderilen adet, birim fiyat, varsa indirim tutarı, toplam teslimat tutarı** bilgileri görüntülenir.

Bu sayede teslimat içeriği ve tutar kırılımı net şekilde takip edilir.

- **Teslimat Hareketleri**

Teslimat Hareketleri şablonu, teslimata ait **ana lojistik aktiviteleri kronolojik sırayla** sunar. Her hareket; **konum bilgisi, tarih ve saat** detaylarıyla birlikte gösterilir.

Örnek teslimat hareketleri:

Toplanan Sevkiyat

Araca Yüklenen Sevkiyat

Araçtan Boşaltılan Sevkiyat

Bu alan, teslimat sürecinin hangi aşamada olduğunu adım adım izlemeyi ve olası gecikmelerin nedenlerini analiz etmeyi sağlar.

## Teslimat Profilleri

Teslimat Profilleri bölümü, satıcıların ürünlerini hangi kargo firmalarıyla ve hangi öncelik sırasına göre göndereceğini yönettiği alandır. Bu bölüm, **teslimat süreçlerinin standartlaştırılmasını**, operasyonel verimliliğin artırılmasını ve kargo yönetiminin merkezi şekilde yapılmasını sağlar.

Teslimat Profilleri ekranı iki ana sekmeden oluşur: **Teslimat Profilleri** ve **Kargo Maliyetleri**.

---

### **Teslimat Profilleri**

Teslimat Profilleri sekmesi, **Standart Profiller** ve **Oluşturduğunuz Profiller** olmak üzere iki alt yapidan oluşur.

#### **Standart Profiller**

Standart profiller, ürünlerini kargo ile göndermek isteyen satıcılar için entegre pazaryerleriyle anlaşmalı kargo firmalarını içeren, sistem tarafından sunulan hazır profillerdır. Bu profiler, Lidia tarafından merkezi olarak yönetilen bir yapının parçasıdır.

Standart profilerin tanımlanması ve yönetimi, **Marketplace Console → Ayarlar → Lojistik → Profiller** sayfası üzerinden gerçekleştirilir. Lidia, marketplace adminine; küçük kargo ve büyük kargo kapsamındaki kargo sağlayıcılarını tercihe göre sıralama, yani profil önceliklerini belirleme imkânı sunar. Bu sayede, lojistik strateji merkezi olarak kontrol edilir.

Merchant Console tarafından satıcılar, bu profilleri Teslimat Profilleri sayfasında Standart Profiller başlığı altında görüntüler. Bu listede her bir profil; profil türü, oluşturulma tarihi, güncellenme tarihi ve durum bilgileriyle birlikte sunulur.

Herhangi bir standart profilin detayına girildiğinde, entegre pazaryerleriyle anlaşmalı kargo şirketlerinin küçük ve büyük kargo gönderileri için hangi öncelik sırasına göre tercih edildiği görüntülenir. Bu yapı, satıcının teslimat sürecinin hangi kargo firması üzerinden ilerleyeceğini net şekilde görmesini sağlar.

#### **Oluşturduğunuz Profiller**

Standart profiller dışında yer alan Oluşturduğunuz Profiller bölümünde, satıcının veya bayilerin kendi anlaşmalı olduğu ve sisteme tanımladığı kargo firmaları yer alır.

Bu alanda satıcılar:

- **Teslimat profili adı** tanımlayabilir,
- **Küçük kargo / büyük kargo** için kargo firmalarının **öncelik sıralamasını** belirleyebilir,
- Kendi operasyonel ihtiyaçlarına uygun **özel teslimat profilleri** oluşturabilir.

Bu yapı, satıcıya esneklik sağlar ve farklı ürün tipleri veya lojistik senaryoları için özelleştirilmiş kargo yönetimine imkân tanır.

The screenshot shows the 'Delivery Profiles' section of a software interface. The 'Delivery Profiles' tab is selected, and a tooltip window titled 'Standart Profil' is displayed, listing contracted shipping companies. The 'Shipping Costs' tab is also visible. A red arrow points from the 'Delivery Profiles' tab to the tooltip window. Another red arrow points from the 'Shipping Costs' tab to a Microsoft Excel spreadsheet titled 'Kargo Maliyetleri' (Cargo Costs) which contains a table of rates.

Sıra	Kargo Firma	Maliyet (TL)
1	108.00	
2	108.00	
3	108.00	
4	108.00	
5	126.80	
6	127.80	
7	149.10	
8	153.60	
9	161.80	
10	166.20	
11	176.80	
12	189.00	
13	194.80	

## Kargo Maliyetleri

Kargo Maliyetleri sekmesi, kargo firmalarının des/ kg bazlı kargo bedellerinin (₺) listelendiği alandır. Bu listede yer alan tablo, Veriyi Dışa Aktar seçeneği kullanılarak Excel formatında indirilebilir. Bu ekranda yer alan fiyatlar, bilgilendirme amaçlıdır ve KDV, vergiler ve ek bedeller hariç tutarlardır.

Sipariş bazlı olarak kargo firması değiştirildiğinde, faturalandırma işlemi, gönderinin çıkış yaptığı kargo firmasının geçerli fiyat listesine göre gerçekleştirilir.

Bu ekranda, kargo maliyetlerine ilişkin tüm bilgilendirici uyarılar ve açıklamalar yer alır. Böylece satıcı, olası ek maliyetler konusunda önceden bilgilendirilmiş olur.

## Ek Bedeller

Kargo sürecinde, standart taşıma bedellerine ek olarak aşağıdaki durumlarda **ek maliyetler** oluşabilir:

- AT Dışı Teslim**  
İlgili kargo veya lojistik firmasının dağıtım alanı dışında kalan alıcı adreslerine yapılan teslimatlarda oluşan ek maliyettir.
- Tekrar Sevk**  
Alıcısına teslim edilemeyen gönderilerin, kargo veya lojistik firması tarafından **ikinci kez dağıtıma çıkarılması** durumunda oluşan ek maliyetlerdir ve satıcıya faturalandırılır.

- **Başarısız Teslimat**

Müşteriye teslim edilemeyen gönderilerin, kargo veya lojistik firması tarafından **satıcıya geri götürülmesi** nedeniyle oluşan ek maliyetlerdir ve satıcıya faturalandırılır.

- **Düzenleme Maliyetleri**

Tabloda belirtilen durumlar dışında oluşan ek maliyetler (örneğin paket bölme, kata çıkarmada ek personel desteği gibi) de kargo firmaları tarafından faturalandırıldığı şekilde satıcıya yansıtılır.

### Talep Yönetimi

Talep Yönetimi bölümü, satıcıların siparişlere bağlı olarak oluşan iptal ve iade taleplerini içten uca yönettiği alandır. Müşteri veya sistem tarafından oluşturulan tüm talepler bu başlık altında merkezi olarak listelenir ve süreç boyunca izlenebilir şekilde yönetilir.

Talep tipi İptal ve İade olmak üzere ikiye ayrılır. Açılmış olan tüm talepler, Talep Yönetimi ekranında liste halinde görüntülenir.

### Talep Listesi

Talep Yönetimi sayfasında listelenen talepler, aşağıdaki ana sütunlar ile görüntülenir:

Talebin ait olduğu sipariş, talep ID numarası, referans numarası, müşteri bilgisi, talep tutarı, talebin oluşturulma tarihi, talep durumu.

Bu yapı sayesinde satıcılar, hangi talebin hangi sipariş ve müşteriyle ilişkili olduğunu hızlıca analiz edebilir.

➤ **Talep Detay Sayfası**

Listelenen herhangi bir talebin detayına girildiğinde, sayfa dört ana şablondan oluşur. Bu şablolar, talebe ait tüm bilgilerin adım adım ve düzenli şekilde incelenmesini sağlar.

#### **Sipariş Bilgileri Şablonu**

Sipariş Bilgileri şablonu, talebin bağlı olduğu siparişe ait temel bilgileri tek bakışta görüntüleyerek, talep–sipariş ilişkisinin hızlıca anlaşılmasıını sağlar.

Bu şablon aşağıdaki bilgilerden oluşur: Sipariş Kodu, Sipariş Tarihi, Sipariş Teslim Tarihi, Toplam Ürün Bedeli, Ödeme Yöntemi.

#### **Talep Bilgileri Şablonu**

Talep Bilgileri şablonu, talebin sürecine ve içeriğine dair detayları gösterir. Bu alanda: Talep ID, talep sürecini başlatan taraf, talep durumu, işlem tutarı, talep tipi (iptal / iade), talebin oluşturulma nedeni, açıklama bilgileri yer alır. Bu bilgiler, talebin neden açıldığını ve hangi aşamada olduğunu netleştirir.

## Talep ile İlgili Ürünler

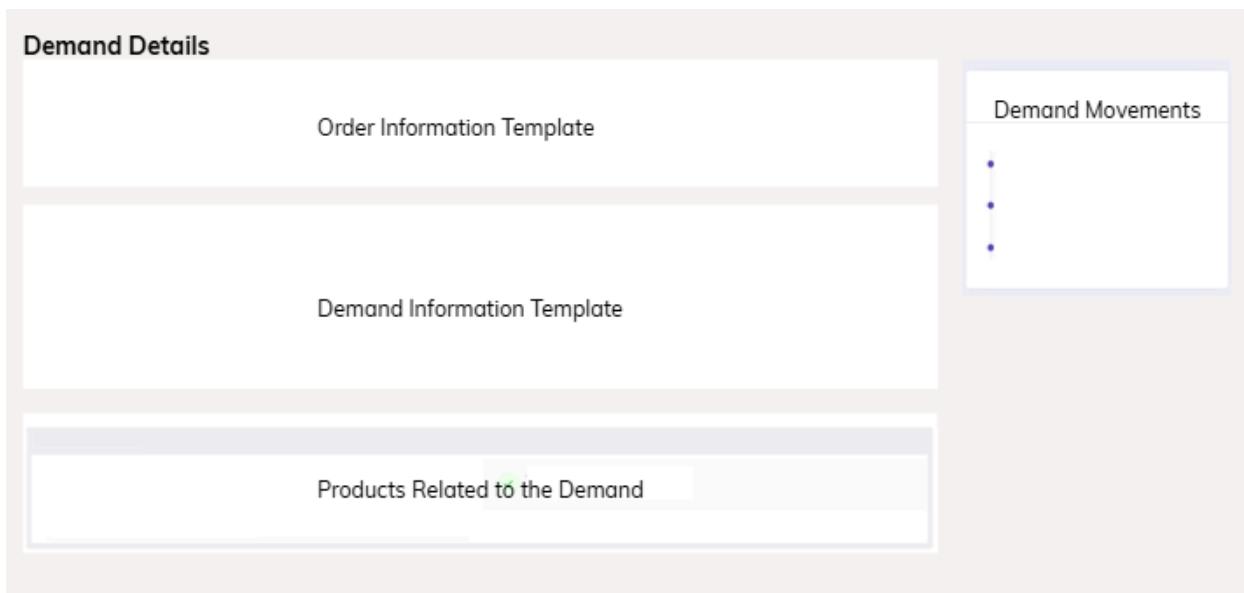
Talep ile İlgili Ürünler şablonu, sipariş içerisinde talep açılan ürün veya ürünleri detailandırır. Bu alanda: **ürün adı, barkod, ürün görseli, satıcı bilgisi** görüntülenir. Böylece hangi ürün veya ürünlerin talebe konu olduğu açık şekilde takip edilir.

## Talep Hareketleri

Talep Hareketleri şablonu, talep sürecinin **adım adım ilerleyişini** tarih ve saat bazında gösterir. Süreç aşağıdaki aşamalardan geçer:

- Süreç Başlatıldı
- Onaylandı
- Tamamlandı

Bu alan, talebin hangi aşamada olduğunu ve önceki adımların ne zaman gerçekleştiğini kronolojik olarak sunar.



## Filtreleme ve Yönetim Kolaylığı

Talep Yönetimi ekranında yer alan filtreler sayesinde, talepler daha kolay ve hızlı şekilde yönetilebilir. Satıcılar talepleri:

- Süreç tipine göre: iptal / iade, Tarih aralığına göre: belirli başlangıç ve bitiş tarihleri, Talep tutarına göre: minimum / maksimum tutar, Talep durumuna göre: bekliyor, yeni, işleme alındı, kapandı, iptal edildi, reddedildi

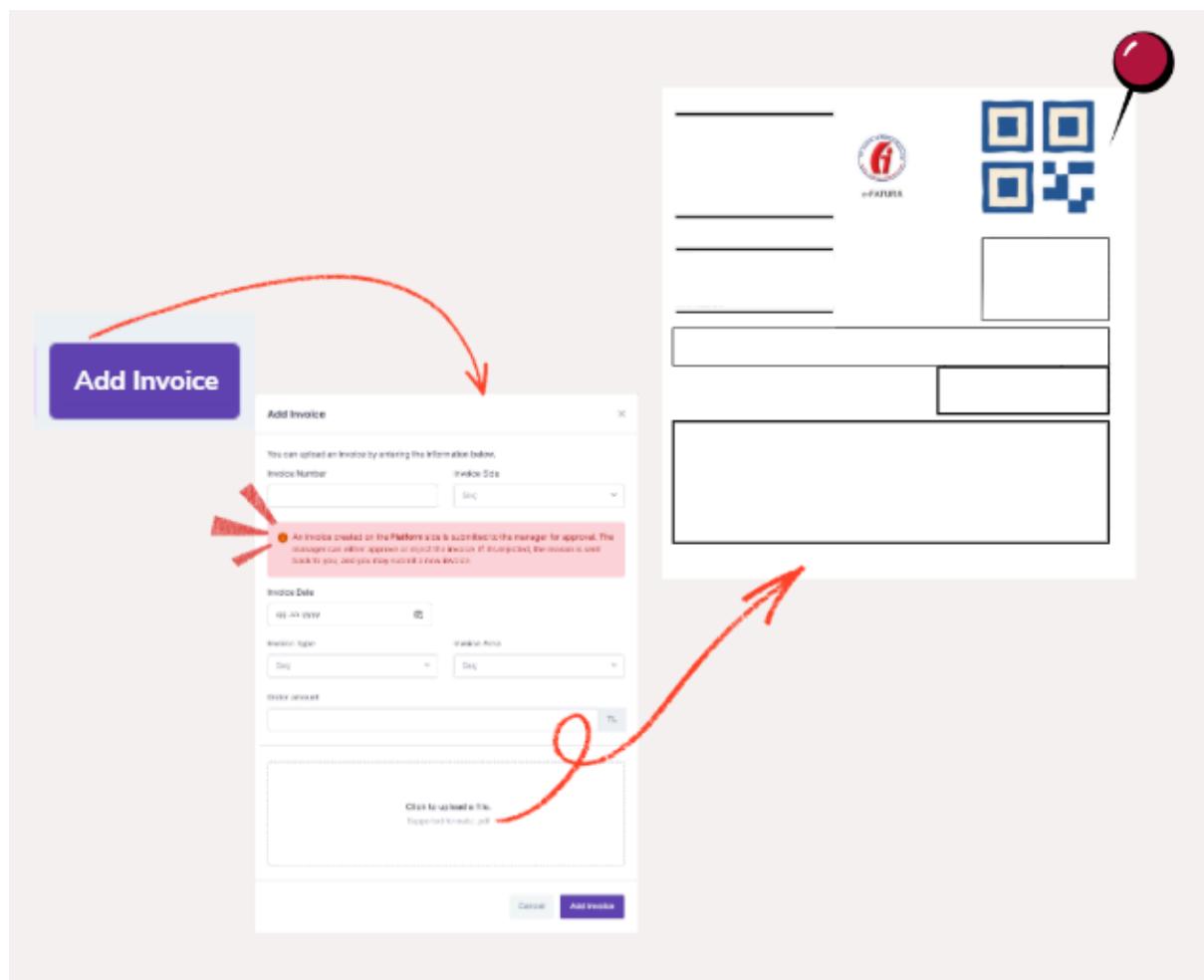
filtreleyerek listeleyebilir.

Bu filtreleme yapısı, yoğun talep trafiğinde operasyonel yükü azaltır ve doğru taleplere hızlıca odaklanmasını sağlar.

## Fatura Merkezi

Fatura Merkezi, satıcıların teslimat süreçlerine bağlı olarak oluşan faturaları **sisteme yüklediği, güncel durumlarını izlediği ve geçmişe dönük kayıtlarına erişebildiği** merkezi yönetim alanıdır. Bu bölüm, teslimat bazlı faturalandırma süreçlerinin kontrollü, izlenebilir ve denetlenebilir şekilde ilerlemesini sağlar.

Faturaların sisteme yüklenmesi; teslimatlara ait kargo ve hizmet bedellerinin **doğru şekilde faturalandırılabilmesi**, mali mutabakatın sağlanması ve olası itiraz veya denetim süreçlerinde **resmî belge kaydı** oluşturulması açısından gereklidir.



Satıcılar (Merchant Console kullanıcıları) faturaları sisteme yükler ve yükledikleri faturaların **durumlarını takip edebilir**. Yüklenen faturalar, Marketplace Console üzerinden Marketplace adminlerinin kontrol sürecine girer; Marketplace adminleri faturalar üzerinde **onay veya red işlemleri** gerçekleştirir ve gerekli durumlarda **satıcı adına fatura yükleme** işlemi yapabilir.

Tüm bu süreç, hem Merchant Console hem de Marketplace Console üzerinden şeffaf biçimde takip edilebilir.

***İpucu:*** Marketplace Console'da fatura işlemlerinin nasıl yürütüldüğüne dair detaylı bilgi için [Fatura Merkezi](#) sayfasını inceleyebilirsiniz.

## Faturalar

Teslimat süreci başladığı andan itibaren, satıcı işlem yapılan her teslimat için bir fatura yüklemekle sorumludur. Fatura ekleme işlemi, bu sayfada sağ üst köşede yer alan Fatura Ekle butonu aracılığıyla gerçekleştirilir.

Fatura ekleme sırasında satıcıdan aşağıdaki bilgiler istenir:

- **Fatura Numarası, Fatura Tarafı (Alıcı / Platform), Fatura Tarihi, Fatura Türü (Bireysel / Şirket), Fatura Dosyası (PDF formatında)**

Bu bilgilerin girilmesi ve fatura dosyasının yüklenmesiyle birlikte fatura ekleme işlemi tamamlanmış olur.

## Fatura Durumları ve Onay Süreci

Satıcı olarak sisteme yüklediğiniz tüm faturalar, **Tümü** başlığı altında toplanır. Yüklenen faturalar aynı zamanda

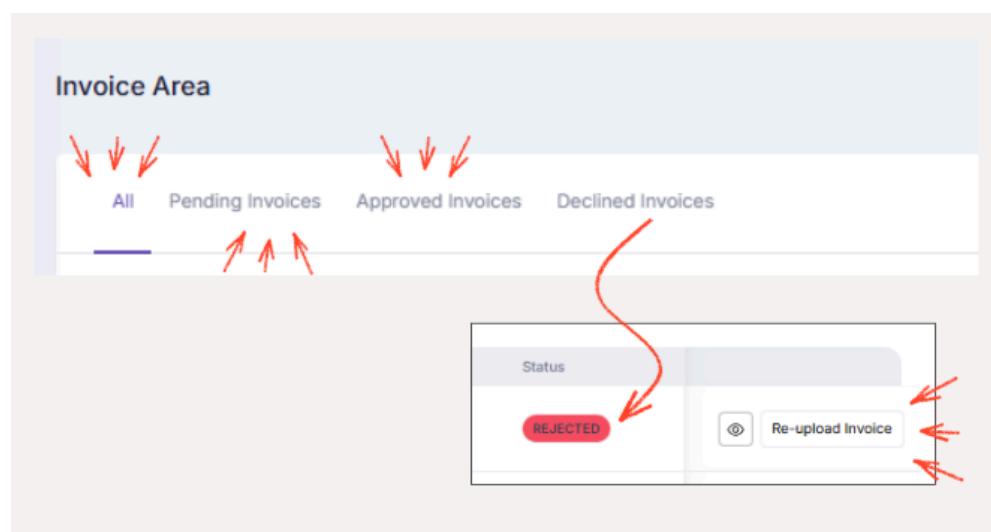
**Marketplace Console** → [Invoice Center](#) → [Invoices](#)

sayfasında **Tümü** başlığı altında marketplace adminin onayına sunulur.

Bu aşamada faturalar, Merchant Console'da Bekliyor statüsünde görünür ve Bekleyen Faturalar başlığı altında listelenir.

- Marketplace admini faturayı **Onayla** butonu ile onayladığında, fatura hem Merchant Console hem de Marketplace Console'da **Onaylanan Faturalar** başlığı altında listelenir.
- Eğer fatura **Reddet** butonu ile reddedilirse, fatura **reddedilme nedeni** ile birlikte **Reddedilen Faturalar** başlığı altında görüntülenir.

Reddedilen bir fatura için satıcı, tekrar Fatura Ekle butonunu kullanarak gerekli düzeltmeleri yapıp yeniden fatura yükleme işlemini gerçekleştirebilir.



- Fatura Merkezi sayfalarında listelenen faturalar, aşağıdaki bilgilerle birlikte görüntülenir:  
**Fatura Numarası, Faturayı Yükleyen, Fatura Tarafı, Fatura Tipi, Fatura Alanı, İşlem Bağlantısı, Fatura Tarihi, Durum**  
Bu bilgiler, faturanın kime ait olduğu, hangi işlemle ilişkili olduğu ve onay sürecindeki durumu hakkında net bir görünürlük sağlar.
- Listedede yer alan **İşlem Bağlantısı** koduna tıklandığında, kullanıcı **Satış Yönetimi** → **Teslimat Yönetimi** sayfasına yönlendirilir. Bu sayfa üzerinden, faturanın ait olduğu teslimatın detayları görüntülenebilir ve teslimat-fatura ilişkisi bütüncül olarak incelenebilir.
- Fatura Merkezi sayfalarında listelenen tüm fatura bilgileri, **Veriyi Dışa Aktar** butonu kullanılarak **Excel formatında** dışa aktarılabilir. Bu özellik, raporlama, muhasebe süreçleri ve arşivleme ihtiyaçları için kullanılabilir.

## Finans Yönetimi

Finans Yönetimi bölümü, satıcıların platform üzerinden gerçekleştirdikleri satışlara ait hakediş, kesinti ve ödeme süreçlerini uçtan uca takip edebildiği finansal yönetim alanıdır. Bu bölüm, satıcı paneli özelinde; gelirlerin nasıl olduğunu, hangi kalemlerden kesinti yapıldığını ve net ödeme tutarlarının ne zaman hesaba aktarılacağını şeffaf biçimde görenizi sağlar. Satıcılar bu alan sayesinde firmalarının finansal durumunu analiz edebilir, geçmiş ödemelerini inceleyebilir ve nakit akışını planlayabilir.

---

## Hakedişler

Hakedişler alanı, satıcı olarak sattığınız ürünlerden elde ettiğiniz net hakediş tutarlarını, bu tutarların hesaplanması sırasında dikkate alınan tüm finansal kesintilerle birlikte görüntüleyebileğiniz ana finans ekranıdır. Bu sayfa, hem mevcut döneme ait hakediş bilgilerini hem de geçmiş dönem ödemelerini incelemenize olanak tanır.

### **Hakediş Bilgileri Şablonu**

Hakediş Bilgileri şablonu, satıcıya ait temel ödeme ve hakediş tanımlarını içerir. Bu alanda:

- **Hakediş Vadesi:** Hakediş tutarlarının kaç günde bir hesaplandığını (gün bazında) gösterir.
- **Hakediş Dönemi:** Satıcı olarak elde ettiğiniz hakediş tutarının kaç gün sonunda hesabınıza aktarılabileceğini ifade eder.
- **Ticari Ünvan:** Satıcıya ait resmi firma ünvanını gösterir.
- **Ödeme Alınan IBAN Adresi:** Hakediş ödemelerinin aktarılacağı banka hesap bilgisidir.

Bu bilgiler, ödeme süreçlerinin doğru ve düzenli şekilde ilerlemesini sağlar.

## Finansal Özeti Şablonu

Bir alt şablonda, hakediş dönemine ait finansal özeti bilgiler yer almıştır:

- Toplam Hakediş Tutarı (TL):** Dönem sonunda satıcıya ödenecek net tutarı ifade eder. Bu tutar; satışlar, iadeler, komisyonlar ve diğer masraflar dikkate alınarak hesaplanır.
- Satış Tutarı:** Belirli bir dönem içerisinde gerçekleştirilen satışların brüt toplamını gösterir.
- Bekleyen Ödemeler:** Henüz satıcıya aktarılmamış ancak işleme alınmış tutarları kapsar.
- Geçmiş Ödemeler:** Önceki dönemlerde satıcıya başarıyla aktarılmış toplam ödeme tutarını ifade eder.
- Kargo Kesintisi:** Siparişlerde kullanılan lojistik hizmetlerine ait, satıcıya yansıtılan kargo maliyetlerini temsil eder.
- Stopaj Tutarı:** KDV hariç satış bedeli üzerinden %1 oranında hesaplanan vergi kesintisini gösterir.
- Diğer Kesintiler:** Komisyon, indirim, ceza ve benzeri ek kesinti kalemlerini kapsar.

Bu özeti yapı, satıcının gelir–gider dengesini tek ekranda analiz etmesini sağlar.



## Dönemsel Hakediş Listesi

Sayfanın alt bölümünde yer alan listede, hakedislere ait dönemsel detaylar sunulur. Bu listede: **Hakediş Dönemi, Tahmini Ödeme Tarihi, Hakediş Tutarı, Kesinti Tutarı, Net Hakediş Tutarı sütunları yer almıştır.**

Bu liste, satıcının hangi dönemde ne kadar kazanç elde ettiğini, hangi kesintilerin uygulandığını ve ödemeyi ne zaman yapılacağını dönem bazında takip edebilmesi amacıyla sunulur.

## Hakediş Detayı

Listelenen her bir hakediş, ayrı ayrı detaylandırılabilir ve dokümane edilebilir. Hakediş detayı ekranına girildiğinde, hakediş hesaplaması sırasında kullanılan **tüm metrikler**, değerleri ve açıklamaları ile birlikte görüntülenir.

Bu ekranda yer alan bilgiler şunlardır:

- **Toplam Hakediş:** İlgili döneme ait hesaplanan toplam hakediş tutarıdır.
- **Tahmini Ödeme Tarihi:** Hakedişin satıcının hesabına aktarılmasının planlandığı tarihtir.
- **Hakediş Dönemi:** Hakedişin kapsadığı zaman aralığını ifade eder.

## Hesaplama Detayları:

- **Satış Tutarı:** İlgili hakediş gününe dahil olan siparişlerden elde edilen toplam satış tutarıdır.  
**Toplam Kargo Tutarı:** İlgili dönemde müşteriler tarafından ödenen toplam kargo bedelidir.  
**Toplam Platform Maliyeti:** Pazaryerinin ilgili siparişler üzerinden aldığı toplam komisyon tutarıdır.  
**Toplam Kargo Maliyeti:** Kargolardan gelen anlık desi bilgilerine göre hesaplanan tahmini maliyet tutarıdır.  
**Toplam Kupon Maliyeti:** Kuponlar aracılığıyla sağlanan indirimlerin gelirden düşülmesi sonucu oluşan toplam maliyettir.  
**Toplam Kampanya Maliyeti:** Kampanyalardan kaynaklanan indirimlerin gelirden düşülmesiyle hesaplanan toplam maliyettir.  
**Toplam Stopaj Tutarı:** KDV'siz satış bedeli üzerinden %1 oranında kesilen vergi tutarıdır.  
**Toplam İade Tutarı:** İlgili dönemde iade edilen siparişlerden kaynaklanan toplam tutardır.  
**Toplam İptal Tutarı:** İlgili dönemde iptal edilen siparişlerden kaynaklanan toplam tutardır.

## İşlem Hareketleri

Hakediş detay sayfasının alt kısmında yer alan **İşlem Hareketleri** alanında, hakedişe etki eden tüm finansal işlemler listelenir. Bu listede her bir işlem için: **İşlem tarihi, açıklaması ve tutarı** bilgileri yer alır. Bu yapı, hakediş hesaplamasının nasıl olduğunu adım adım inceleme imkânı sunar.

- Hakediş detay sayfaları ve listeler, Veriyi Dışa Aktar butonu kullanılarak Excel formatında dokümane edilebilir. Bu özellik; muhasebe süreçleri, raporlama ve arşivleme ihtiyaçları için kullanılabilir.

Accrual Details		
Total Accruals	Estimated Payment Date	Progress Period
Total Product Revenue	Total Delivery Amount	Total Platform Cost
Total Delivery Cost	Total Coupon Cost	Total Promotion Cost
Total Withholding Cost	Total Refund Fee	Total Cancel Fee

TRANSACTION TRANSACTIONS  
Listed below are all transaction transactions. In this listing, you can find viewing details including the date, description, and amount of each transaction.

TRANSACTION DATE	REFERENCE CODE	EXPLANATION	ORDER REFERENCE NUMBER	TRANSACTION AMOUNT
------------------	----------------	-------------	------------------------	--------------------

## Hedef Yönetimi

Hedef Yönetimi bölümü, marketplace sistemi tarafından belirlenen ve satıcı performansını yönlendirmeyi amaçlayan operasyonel hedeflerin takip edildiği alandır. Bu bölüm, özellikle lojistik ve operasyon odaklı hedeflerin satıcılar tarafından şeffaf biçimde izlenebilmesini sağlar. Satıcılar, kendileri için tanımlanmış hedefleri görüntüleyerek hangi alanlarda performans göstermeleri gerektiğini net biçimde anlayabilir ve operasyonel süreçlerini bu hedefler doğrultusunda iyileştirebilir.

Hedef Yönetimi, satıcı performansını belirli kriterlere göre yönlendirmek, süreçleri standartlaştırmak ve operasyonel verimliliği artırmak amacıyla yapılandırılmıştır.

## Hedefler

Hedefler alanı, marketplace sisteminin kendi bünyesinde tanımladığı ve satıcılarla atadığı hedeflerin listelendiği ve takip edildiği bölümdür. Bu alanda satıcı, kendisi için belirlenen hedeflere ait **temel bilgileri**, hedefin **hangi operasyonel alanda uygulandığını** ve hedefin genel durumunu görüntüleyebilir.

Bu sayfada hedefler aşağıdaki bilgilerle listelenir:

- Hedef Adı**
- Hedef Tipi**
- Hedef Alt Tipi**
- Durumu**

Örneğin, lojistik temelli bir hedef tanımlanmışsa, bu hedefin alt tipi **“Siparişin Kargoya Teslim Süresi”** gibi spesifik bir operasyonel metrik olabilir. Bu yapı, satıcının hangi sürecinin hedeflendiğini ve performansın hangi kriter üzerinden değerlendirildiğini açıkça gösterir.

- Hedef içerikleri satıcı tarafından düzenlenemez. Tüm hedefler **Marketplace admini** tarafından tanımlanır ve yönetilir. Marketplace admini, hedefleri:  
**Kategori bazında,**  
**Satıcı bazında**  
olacak şekilde tanımlayabilir.

Satıcı bazında tanımlanan hedefler, marketplace adminin tercihine bağlı olarak **tüm satıcılar için geçerli** kabul edilebileceği gibi, **yalnızca belirli satıcılar** için de geçerli olacak şekilde yapılandırılabilir.

Bu esnek yapı sayesinde, marketplace yönetimi farklı satıcı grupları veya operasyonel senaryolar için özel performans hedefleri belirleyebilir.

## Medya Yönetimi

Medya Yönetimi bölümü, satıcı olarak ürün, kategori ve marka süreçlerinde kullandığınız tüm görsel ve belge içeriklerini tek bir merkezi alandan yönetmenizi sağlar. Bu alan sayesinde medya içeriklerinizi kolayca yükleyebilir, sınıflandırabilir, filtreleyebilir ve ürünlerinizle doğru şekilde eşleştirerek ürünleriniz arasında içerik tutarlılığı sağlayabilirsiniz.

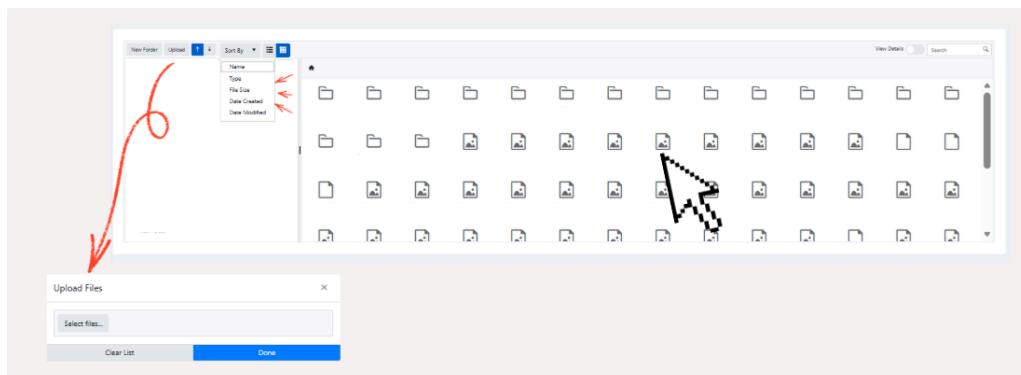
Medya Yönetimi, ürün listeleme ve güncelleme süreçlerinde ihtiyaç duyduğunuz görsel ve dokümanlara hızlı erişim imkânı sunar; aynı medya içeriğini tekrar tekrar yükleme ihtiyacını ortadan kaldırarak operasyonel süreçlerinizi sadeleştirir. Bu sayede ürünleriniz pazaryerinde daha düzenli, standartlara uygun ve kaliteli bir şekilde sunulur.

Gerekli durumlarda, marketplace operasyonları kapsamında Marketplace adminleri satıcı adına medya yükleme desteği sağlayabilir. Bu destekleyici yapı, satıcı odaklı medya yönetim süreçlerinin kesintisiz ilerlemesine katkıda bulunur.

***İpucu:*** Admin panelinde Medya Yönetimi sürecinin nasıl yürütüldüğüne dair detaylı bilgi almak için **Medya Yönetimi** sayfasını inceleyebilirsiniz.

## Görsel Yönetimi

Görsel Yönetimi, sistemde yer alan tüm görsellerin merkezi olarak toplandığı ve yönetildiği ana alandır. Bu yapı, bilgisayardaki bir dosya gezgini mantığında çalışan **klasör tabanlı bir düzen** sunar. Klasörler aracılığıyla görselleri gruplamak; ürün, kategori ve marka bazlı medya yönetimini kolaylaştırır, içeriklere hızlı ve düzenli erişim sağlar.



Bu bölüm sayesinde satıcılar, ürün listeleme ve güncelleme süreçlerinde kullandıkları görselleri tek bir merkezden yönetebilir; tekrar eden yükleme işlemlerinin önüne geçerek operasyonel süreçlerini sadeleştirebilir. Klasör yapısı, özellikle yüksek hacimli görsel içeriğe sahip satıcılar için içerik yönetiminde düzen ve kontrol sağlar.

Bu alana **.jpg**, **.jpeg**, **.png**, **.gif**, **.bmp**, **.jfif**, **.webp**, **.rar**, **.zip** formatlarında içerik yükleyebilirsiniz.

Yüklediğiniz dosyalar; dosya adı, dosya tipi, dosya boyutu, yüklenme tarihi ve düzenlenme tarihi kriterlerine göre filtrelenebilir. Bu gelişmiş filtreleme yapısı, yoğun medya içeriği bulunan satıcılar için hızlı ve verimli bir yönetim deneyimi sunar.

### **Toplu Yükleme**

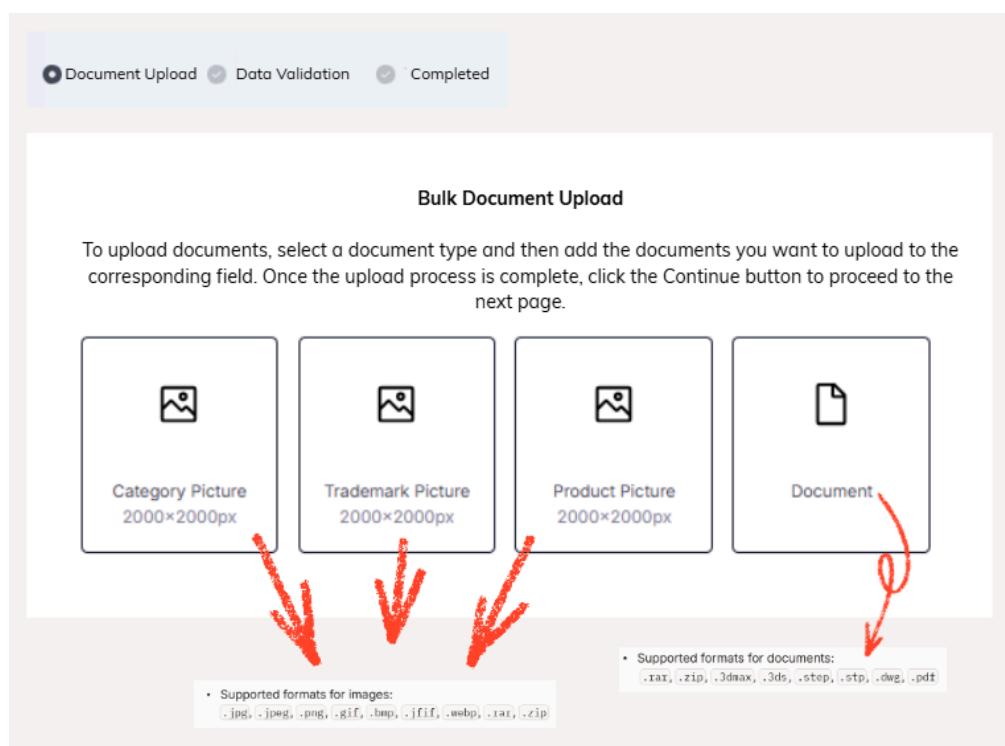
Toplu Medya Yükleme alanı, sisteme tek bir işlemle çok sayıda görsel veya belge yüklenmesini sağlayan yönetim alanıdır. Yükleme süreci aşağıdaki adımlardan oluşur:

**Belge Yükleme → Verileri Doğrulama → Tamamlandı**

Bu yapı sayesinde kategori, marka ve ürün görselleri ile belge dosyaları, tanımlanmış standartlara uygun olarak hızlı ve güvenli şekilde sisteme eklenebilir.

Yükleme ekranında dört ana şablon türü yer alır:

- **Kategori Görseli (2000 × 2000 px)**
- **Marka İmajı (2000 × 2000 px)**
- **Ürün Görseli (2000 × 2000 px)**
- **Belge**



- Belge yüklemek için öncelikle ilgili belge türü seçilir, ardından açılan alana yüklemek istenen dosyalar eklenir. Dosyalar eklendikten sonra Devam Et butonu kullanılarak bir sonraki adıma geçilir.
- Veriyi Doğrulama aşamasında, yüklenen tüm dosyalar sistem kurallarına göre otomatik olarak kontrol edilir. Yüklenen toplu veri içindeki herhangi bir medya, format, boyut veya içerik açısından gerekli koşulları sağlamıyorsa sistem uyarı gösterir ve ilgili satırların düzeltilmesini ister.

#### Resimler için desteklenen formatlar:

.jpg, .jpeg, .png, .gif, .bmp, .jfif, .webp, .rar, .zip

#### Belgeler için desteklenen formatlar:

.rar, .zip, .3dmax, .3ds, .step, .stp, .dwg, .pdf

Bu aşamada yer alan **Sadece Geçersiz Satırlar Göster** butonu, yalnızca hatalı dosyaları listeleyerek satıcının düzenleme sürecini kolaylaştırır. Hata olmasa durumunda sistem şu uyarıyı gösterir:

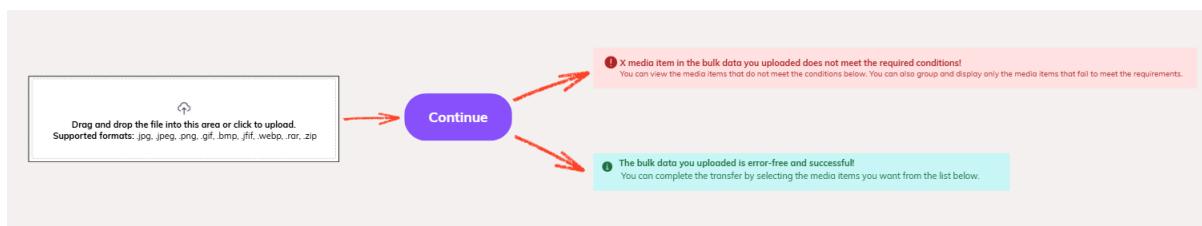
**“Yükledığınız toplu verideki X adet medya içeriği şartları sağlanıyor!”**

Bu durumda gerekli düzenlemeler satıcı tarafından yapılır.

Hata olmaması durumunda ise:

**“Toplu verileriniz hatasız başarıyla yüklendi!”** mesajı görüntülenir ve **Devam Et** seçeneği aktif hale gelir.

- Son Onay adımında yükleme işlemi tamamlanır ve tüm dosyalar sorunsuz şekilde sisteme eklenir. Gerekirse, veri doğrulama aşamasında **ek dosyalar** da yüklenebilir.



#### Görsel Kodları ve Ürün Eşleştirme

Toplu yükleme veya tekil yükleme sırasında her görsele verilen dosya adı, sistemde o görselin görsel kodu olarak kabul edilir. Bu kod, görsellerin ürünlerle eşleştirilmesinde kullanılır.

Ürün–görsel eşleştirme süreci şu şekilde ilerler:

- Ürün yüklemek için **Havuz Listesi (Pool List)** sayfasından Excel şablonu indirilir.
- Ürün verisi girilirken, şablonda yer alan **Resim Kodu** sütununa, medya yüklemeye sırasında belirlenen **görsel kodu** yazılır.
- Sistem, girilen bu kod üzerinden ürünü ilgili görselle **otomatik olarak eşleştirir**.

Bu yapı sayesinde ürün yükleme sürecinde görseller manuel olarak tek tek seçilmek zorunda kalmaz; süreç hızlanır ve hatalı eşleştirmelerin önüne geçilir.

## **Raporlar**

Raporlar bölümü, satıcıların platform üzerindeki tüm operasyonlarını veriye dayalı olarak izleyebileceği, analiz edebileceği ve değerlendirebileceği merkezi raporlama alanıdır. Bu bölüm; Satış Raporları, İptal/İade Raporları, Ürün Raporları ve Stopaj Raporları olmak üzere farklı rapor tiplerinden oluşur ve satıcılara operasyonel ve finansal süreçlerine dair kapsamlı bir görünüm sunar.

Raporlama, satıcıların satış performansını düzenli olarak takip etmesine, ürün bazlı başarı ve iyileştirme alanlarını tespit etmesine ve iptal-iade oranlarını analiz ederek operasyonel aksiyonlar almasına olanak tanır. Aynı zamanda finansal raporlar sayesinde satıcılar; gelirlerini, kesintilerini ve yasal yükümlülüklerini şeffaf bir şekilde inceleyebilir.

Bu bölümde sunulan raporlar, satıcıların stratejik kararlar almasını, operasyonel verimliliğini artırmalarını ve platform üzerindeki performansını sürdürülebilir şekilde yönetmesini destekler.

### **Satış Raporları**

Satış Raporları, satıcı olarak gerçekleştirdiğiniz tüm satışlara ait detaylı bilgilerin yer aldığı ana raporlama alanıdır. Bu bölüm, satışların hem özet hem de ayrıntılı olarak analiz edilebilmesini sağlar ve satıcının satış performansını farklı kırımlılarla değerlendirmesine imkân tanır.

Bu başlık altında, satıcıya ilk olarak satış tutarını ve tarih bazında satılan ürün sayısını gösteren bir grafik sunulur. Grafikte yer alan tarih aralığı filtresi kullanılarak istenilen dönem seçilebilir. Seçilen tarih aralığına göre grafik güncellenirken, aynı anda grafiğin altında yer alan satış detay listesi de senkronize şekilde filtrelenir.

Bu senkronize yapı sayesinde satıcı, belirli bir dönem için satış performansını hem görsel -grafik hem de tablo üzerinden birlikte değerlendirebilir. Böylece periyodik satış eğilimleri, artışlar veya düşüşler hızlı ve net bir şekilde analiz edilebilir.

### **Satış Detay Listesi**

Grafiğin hemen altında, satışlara ilişkin kapsamlı ve ayrıntılı bir sipariş listesi yer alır. Bu liste sayesinde satıcı, her bir siparişi tek bir ekranda detaylı olarak inceleyebilir. Listede yer alan bilgiler şunlardır:

- Müşteri adı ve soyadı
- Müşterinin bugüne kadar verdiği sipariş sayısı
- Siparişte yer alan ürünlerin kategori ve marka bilgileri
- Sipariş içeriğinde bulunan ürün veya ürünler
- Siparişin verildiği adres bilgisi
- Fatura tipi
- Siparişin gönderildiği kargo firması ve kargo maliyeti
- Kargo durumu

- Sipariş tarihi

Bu detaylı yapı, satıcının satış operasyonlarını müşteri, ürün ve lojistik bazında analiz etmesini sağlar.

Satış raporunda listelenen herhangi bir sipariş satırı seçildiğinde, satıcı otomatik olarak sol menüde yer alan Satış Yönetimi → Sipariş Yönetimi sayfasındaki ilgili siparişin detay ekranına yönlendirilir.

Satış raporlarında listelenen tüm veriler, Veriyi Dışa Aktar seçeneği kullanılarak Excel formatında dokümant edilebilir. Bu özellik, raporların dış sistemlerde analiz edilmesi, arşivlenmesi ve muhasebe süreçlerinde kullanılması için kolaylık sağlar.

### [\*\*İptal/İade Raporları\*\*](#)

---

### [\*\*Ürün Raporları\*\*](#)

---

### [\*\*Stopaj Raporu\*\*](#)

Stopaj Raporu, satıcıların satış işlemleri üzerinden uygulanan yasal stopaj kesintilerini dönemsel olarak görüntüleyebildiği raporlama alanıdır. Bu raporun amacı, hangi dönemde hangi oranda stopaj uygulandığını, bu kesintinin KDV hariç işlem tutarı üzerinden nasıl hesaplandığını ve nihai kesilen stopaj tutarını satıcıya açık ve izlenebilir şekilde sunmaktır. Stopaj Raporu, satıcıların yasal yükümlülüklerini doğru şekilde takip etmesini, muhasebe ve denetim süreçlerini sağlıklı yürütmesini ve gelir–kesinti ilişkisini net biçimde analiz edebilmesini sağlamak için sistemde yer alır.

### **Rapor İçeriği**

Stopaj raporunda her bir dönem için aşağıdaki bilgiler yer alır:

- **Dönem bilgisi**
- **Uygulanan stopaj oranı (%)**
- **KDV hariç işlem tutarı**
- **Kesilen Stopaj Tutarı**

Satıcı, her bir dönem için ayrı ayrı detaylı rapor görüntüleyebilir. Dönem bazlı detaylı görünüm, stopaj hesaplamasının hangi işlemler üzerinden ve hangi oranlarla yapıldığını inceleme imkânı sunar.

Dönemlik stopaj raporunda, stopaj kesintisine ilişkin detaylı işlem bilgileri yer alır. Bu kapsamında rapor aşağıdaki bilgileri içerir:

- Aracı firma bilgileri:  
Vergi Dairesi, Vergi Kimlik Numarası, Unvan, Adres (TR)  
Adına stopaj kesintisi yapılan firma bilgileri
- İşlem detayları:  
Stopaja konu olan işlemler, tutarlar ve oranlar

Bu detaylı yapı, satıcının stopaj kesintilerinin hangi taraflar arasında ve hangi işlemler sonucunda olduğunu açıkça görmesini sağlar.

Stopaj raporları, Veriyi Dışa Aktar seçeneği kullanılarak Excel formatında indirilebilir.