

ONE CRM

Tüm İşinizi Tek Ekrandan Yönetin!

Satış, İK, potansiye müşteriler,
projeleriniz, muhasebe ve birçok
entegrasyonu tek bir ekosistemde
yönetin.

WEB SİTESİ



EĞİTİM VİDEOLARI



Giriş

1.1 Stok & Depo Modülünün Amacı

Stok & Depo Modülü, ONE CRM içinde ürün, malzeme ve hizmetlerin miktar, konum ve hareketlerinin kayıt altına alınmasını ve yönetilmesini sağlar.

Bu modülün temel amaçları:

- Satış ve operasyon için gerekli ürünlerin/ malzemelerin ne kadar ve nerede olduğunu bilmek,
- Minimum stok seviyelerini takip ederek "malzeme bitti, iş durdu" riskini azaltmak,
- Satış, üretim ve proje süreçlerinde stok hareketlerini kayıt altına almak,
- Stok maliyeti, stok devir hızı ve ürün performansı gibi kritik verileri raporlayabilmek.

Doğru kullanıldığında Stok & Depo Modülü:

- Planlama süreçlerini kolaylaştırır,
- Gereksiz stok birikimini önler,
- Tedarik süreçlerini daha öngörülebilir hale getirir.

1.2 Hangi Sektörler Kullanmalı?

Stok & Depo Modülü özellikle aşağıdaki sektörler için kritiktir:

- Üretim ve imalat:
Hammadde, yarı mamul ve mamul takibi (örneğin; alüminyum profiller, bağlantı elemanları, hazır ürünler).
- Fuar ve stand üretimi:
Stand malzemeleri, modüler sistemler, mobilyalar, ışık, ekran, taşıma kasaları.
- Sağlık ve medikal:
Sarf malzemeleri, implantlar, cihaz aksesuarları, tek kullanımlık ürünler.
- Ticaret ve toptan/perakende satış:
Stoklu satış yapılan tüm ürünler, raf ve depo yönetimi.
- Ajans ve prodüksiyon:
Işık, ses, kamera ekipmanları, dekor ve aksesuarların takibi.

Hizmet odaklı sektörlerde de (örneğin yazılım, danışmanlık) sınırlı seviyede kullanılabilir; ancak asıl gücünü fiziksel ürün ve malzeme içeren işlerde gösterir.

Ürün / Hizmet Kartları

2.1 Yeni Ürün Kartı Oluşturma

Stok takibinin temel birimi, ürün kartıdır. Her stoklu ürün için ONE CRM’de bir kart oluşturulmalıdır.

Yeni ürün kartı oluştururken doldurulması önerilen temel alanlar:

- Ürün adı
- Ürün kodu (SKU / stok kodu)
- Ürün grubu / kategorisi
- Birim (adet, kg, metre, paket vb.)
- KDV oranı
- Alış fiyatı (isteğe bağlı)
- Satış fiyatı (isteğe bağlı)
- Açıklama (teknik detaylar, ölçü, renk vb.)

Stok takibinin sağlıklı olabilmesi için ürün kartının:

- Tekil (aynı ürünü iki defa açmamak),
- Standart bir kod yapısına bağlı (örneğin, kategori-beden-renk) olmasına dikkat edilmelidir.

2.2 Ürün Grupları ve Kategoriler

Ürünlerinizi gruplayarak:

- Raporlamayı,
 - Fiyatlandırma stratejilerini,
 - Stok devir analizlerini
- çok daha yönetilebilir hale getirebilirsiniz.

Örnek ürün grupları:

- Fuar standı için:
 - o Profil & Konstrüksiyon
 - o Mobilya
 - o Elektrik & Aydınlatma
 - o Görsel & Baskı
 - o Aksesuar
- Üretim firması için:
 - o Hammadde
 - o Yarı Mamul
 - o Mamul
 - o Ambalaj Malzemeleri

Her ürün kartı, en az bir gruba/kategoriye bağlanmalıdır. Bu, raporları anlamlı hale getirir.

2.3 Birim, KDV, Barkod, SKU Kodu

Ürün kartında standart alanlar:

- Birim:
 - o Adet, set, kg, metre, litre vb.
 - o Stok sayımı ve hareketi bu birim üzerinden yapılır.
- KDV Oranı:
 - o Fatura ve teklif süreçlerinde otomatik olarak kullanılır.
 - o Mali uyumluluk için doğru oran girilmelidir.
- Barkod (Varsa):
 - o Barkod okuyucu ile hızlı giriş/çıkış işlemleri yapılmasını sağlar.
- SKU / Stok Kodu:
 - o Ürünün benzersiz kimliğidir.
 - o Kod sistemi önceden belirlenmeli (örneğin: Kategori-KısaAd-Renk-Beden şeklinde).

Standardizasyon:

- Depo çalışanları, satış ekipleri ve operasyon ekipleri arasında ortak dil oluşmasını sağlar.

2.4 Hizmet Kartları ile Ürün Kartları Arasındaki Farklar

ONE CRM'de hem ürün kartı hem de hizmet kartı kullanılabilir:

- Ürün Kartı:

Fiziksel stoklanan, depoda tutulan, girişi-çıkışı yapılan her şey (örneğin; sandalye, profil, cihaz, malzeme).

- Hizmet Kartı:

Stoklanmayan, ancak teklif ve fatura süreçlerinde fiyatlandırılan işler (örneğin; montaj hizmeti, tasarım ücreti, danışmanlık, operasyon bedeli).

Hizmet kartlarında:

- Stok miktarı tutulmaz,
- Depo hareketi yoktur,
- Ancak satış raporlarında görünür.

Bu ayırım, raporlarınızda "stoklu ürünlerden" ve "hizmetlerden" gelen geliri ayırmanıza olanak tanır.

Depo Yapısı

3.1 Depo Tanımlama

Stok & Depo Modülünde, birden fazla depo tanımlanabilir. Örneğin:

- Ana Depo
- Fuar Deposu
- Saha Deposu
- Showroom
- Konsinye Depolar (müşteri sahasındaki ürünler)

Depo tanımlarken:

- Depo adı,
- Lokasyon (adres, şehir),
- Sorumlu kişi/ekip

bilgilerinin kaydedilmesi önerilir.

Bu sayede:

- “Hangi üründen hangi depoda ne kadar var?” sorusuna net yanıt alınabilir.

3.2 Raf / Lokasyon Kullanımı (Varsa)

Daha detaylı depo yönetimi gerekiyorsa:

- Depo içinde raf / lokasyon bazlı tanımlama yapılabilir. Örneğin:
 - o Raf A1, A2, B1, B2 gibi,
 - o Bölüm bazlı (Elektrik Odası, Hammadde Bölümü vb.).

Ürün kartında ve stok hareketlerinde:

- Hangi raftan girdi, hangi raftan çıktı takip edilerek
- Depo çalışanlarının aradığı ürünü hızlı bulması sağlanır.

Bu seviye detay, özellikle:

- Büyük metrekareli depolarda,
- Malzeme çeşitliliği çok yüksek olan firmalarda önemli bir verimlilik sağlar.

3.3 Depolar Arası Transfer

Bir ürünü:

- Ana depodan sahaya,
- Showroom'dan fuar alanına,
- Proje deposundan ana depoya taşımak için depolar arası transfer işlemi kullanılır.

Depolar arası transfer:

- Bir depodan çıkış ve diğerine girişin aynı anda yapılmış hali olarak düşünebilirsiniz.
- Bu sayede toplam stok değişmez; ancak yer/mekan değişimi kayıt altına alınır.

Bu kayıtlar, özellikle:

- Hangi projede hangi malzemenin kullanıldığını,
- Malzemenin fiziksel olarak nerede olduğunu takip etmek için kritiktir.

Stok Hareketleri

4.1 Giriş Fişi, Çıkış Fişi

Stok hareketlerinin temel iki tipi:

- Giriş Fişi:
 - o Satın alma, üretimden giriş, iade, konsinye dönüş gibi stok artıran işlemler.
- Çıkış Fişi:
 - o Satış, projeye/operasyona sevk, hurdaya ayrılma gibi stok azaltan işlemler.

ONE CRM'de:

- Giriş/çıkış fişleri el ile oluşturulabilir,
- Satın alma, satış, operasyon modülleriyle entegrasyon varsa bazı hareketler otomatik oluşur.

Fişlerde yer alması gereken standart bilgiler:

- Tarih
- Depo
- Ürün / Hizmet
- Miktar
- Hareket tipi (satın alma, sevkiyat, iade vb.)
- Not / açıklama (örneğin proje adı, fatura numarası, irsaliye no)

4.2 Sayım ve Düzeltme

Zaman zaman fiziki stok sayımı yapmanız gerekir. Bu sayım sonucunda:

- CRM'de görünen stok ile gerçek fiziki stok arasında fark varsa,
- Sayım ve düzeltme işlemleri yapılmalıdır.

ONE CRM'de:

- Sayım sonucu, mevcut stoktan fark alınarak otomatik düzeltme hareketi oluşturulabilir (artı/eksi giriş).
- Düzeltme fişi, hangi sebeple yapıldığı not düşülerek kaydedilmelidir ("Sayım farkı", "Kayıp/hasar", "Önceki hatalı giriş düzeltmesi" vb.).

4.3 İade ve Hurda İşlemleri

Bazı durumlarda:

- Müşteri ürünü iade eder,
- Ürün hasar görür veya kullanılamaz hale gelir (hurda).

Bu durumlar için:

- İade fişi:
 - o Müşteriden geri alınan ürünlerin stoğa tekrar girişini sağlar.
 - o Finansal süreçle ilişkilendirilebilir (iade faturası vb.).
- Hurda fişi:
 - o Kullanılamaz hale gelen ürünlerin stoktan düşülmesini sağlar.
 - o Hurda maliyetinin ayrıca raporlanması mümkündür.

Bu ayırımı yapmak, stok raporlarınızda:

- "Gerçek satış",
- "İade",
- "Hurda"

gibi kavramların birbirine karışmamasını sağlar.

Minimum Stok Seviyeleri ve Uyarılar

5.1 Kritik Stok Seviyesi Tanımlama

Her ürün için:

- Minimum stok seviyesi (kritik seviye),
- Gerekirse maksimum stok seviyesi tanımlanabilir.

Örneğin:

- Sık kullanılan bir sarf malzemesi için minimum 100 adet,
- Özel bir ürün için minimum 5 adet.

Bu seviyeler:

- Hem satın alma planı,
- Hem de stok devir planlaması için önemlidir.

5.2 Otomatik Uyarılar ve Raporlar

Kritik stok seviyesi tanımlandığında ONE CRM:

- Belirlenen seviyenin altına düşen ürünleri raporlayabilir,
- “Kritik stok listesi” üretilebilir,
- Gerekirse e-posta/bildirim ile ilgili sorumluya uyarı gidebilir (kurulum ve entegrasyona bağlı).

Böylece:

- Üretim esnasında “malzeme bitti” krizleri en aza iner,
- Satış ekibi, stokta olmayan ürünü satmaya kalkmaz,
- Tedarik yetkilileri, ne zaman ne sipariş vermeleri gerektiğini bilir.

5.3 Satış / Operasyon ile Entegrasyon

Stok modülü:

- Satış & Teklif modülü,
- Operasyon / Proje modülü

ile entegre çalıştığında:

- Onaylanan bir tekliften operasyona geçerken gerekli ürünlerin stoktan düşmesi,
- Proje için rezerv edilen malzemelerin stokta “ayrılmış” olarak işaretlenmesi,
- Satılan ürünlerin depo çıkışının otomatik yapılması

mümkün hale gelir (kurulum senaryonuza bağlı).**Bu entegrasyon:**

- Hem stok doğruluğunu artırır,
- Hem de manuel iş yükünü azaltır.

Stok Raporları

6.1 Stok Durum Raporu

En temel rapor:

"Hangi üründen, hangi depoda, şu an ne kadar var?"

Stok durum raporu tipik olarak:

- Ürün adı / kodu,
 - Depo adı,
 - Mevcut stok miktarı,
 - Rezerve edilmiş miktar (varsa),
 - Serbest stok (kullanılabilir miktar)
- bilgilerini içerir.

Bu rapor:

- Satış ekibi için "satılabilir stok" kontrolü,
- Tedarik ve üretim planlaması için "eksik/fazla ürün" tespiti sağlar.

6.2 En Çok Kullanılan / Satılan Ürünler

ONE CRM raporlarında:

- Hangi ürün/hizmetlere en çok teklif verildiği,
 - Hangi ürünlerin en çok projelerde kullanıldığı,
 - Hangi ürünlerin en çok faturalandığı
- analiz edilebilir.

Bu bilgi:

- Hangi ürün grubunun daha fazla stoklanması gerektiğini,
 - Hangi ürünlerde kampanya yapılabileceğini,
 - Hangi ürünlerin yavaş döndüğünü (ve belki de stoktan çıkarılması gerektiğini)
- görmeyi sağlar.

6.3 Stok Devir Hızı Analizi

Stok devir hızı kabaca:

Belirli bir dönemde satılan / kullanılan stok miktarı

Aynı dönemdeki ortalama stok miktarı olarak düşünülebilir.

ONE CRM üzerinden:

- Ürün bazlı, grup bazlı veya depo bazlı devir hızları hesaplanabilir.

Stok devir hızı düşük olan ürünler:

- Depoda uzun süre bekleyerek sermayeyi bağlar,
- Depolama maliyetini artırır,
- Eskime / modası geçme riski taşır.

Stok devir hızı yüksek ürünler:

- Sürekli talep gören "hızlı dönen" ürünlerdir,
- Tedarik ve stok seviye planlamasında daha yüksek öncelik taşırlar.

SSS (Sık Sorulan Sorular)

S1: Stok & Depo Modülünü kullanmak zorunda mıyız?

C: Eğer işinizde fiziksel ürün, malzeme veya ekipman yönetimi yoksa zorunlu değil. Ancak üretim, fuar, medikal, ticaret gibi sektörlerde stok takibi yapmamak ciddi planlama ve maliyet sorunlarına yol açabilir.

S2: Hizmet satışı yapıyoruz, yine de ürün kartına ihtiyacımız var mı?

C: Evet, hizmetlerinizi de "hizmet kartı" olarak tanımlamak; teklif, fatura ve raporlama süreçlerinde büyük kolaylık sağlar. Stok takibi yapılmaz ama satış takibi yapılır.

S3: Depolar arasında ürün taşıdığımızda toplam stok değişir mi?

C: Hayır. Depolar arası transfer, toplam stok miktarını değiştirmez; sadece ürünün hangi depoda olduğu bilgisini günceller.

S4: Minimum stok seviyelerini nasıl belirlemeliyim?

C: Ortalama tüketim hızınız, tedarik süreniz ve kritikliği yüksek olan ürünlerin işte yarattığı riski dikkate alarak belirlemelisiniz. Örneğin sürekli kullanılan bir sarf malzemesi için daha yüksek bir minimum seviye tanımlanabilir.

S5: Sayımda stok ile sistem farklı çıkarsa ne yapmalıyım?

C: Farkın sebebini mümkün olduğunca araştırın (hatalı giriş, kayıp, hurda, yanlış sayım vb.). Ardından sayım & düzeltme fişi ile CRM stoklarını gerçek fiziki stoka eşitleyin ve açıklama alanına sebebi yazın.

S6: Stok maliyetlerini ONE CRM üzerinden takip etmek zorunlu mu?

C: Hayır, zorunlu değil; ancak maliyet takibi yapmanız proje kârlılığı, ürün kârlılığı ve fiyatlandırma stratejileri açısından büyük değer sağlar. Maliyet takibi yapmıyorsanız bile miktar takibini mutlaka yapmanız önerilir.

S7: Aynı ürünü farklı depolarda takip etmek karmaşık olmaz mı?

C: Doğru tanımlanmış depo yapısı ve düzenli hareket kaydıyla, tam tersine süreci sadeleştirir. Hangi depoda ne kadar olduğunu bilmek, saha ve proje planlamasını kolaylaştırır.