

# Üretimi, Bayileri ve Satış Ekiplerini Tek Platformdan Yönetin

Gıda üreticileri, ithalatçıları ve distribütörleri için yapay zeka destekli ERP

Siparişten tahsilata, stoktan sevkiyata tüm operasyonlarınız tek sistemde.

GIDA ÜRETİCİLERİ VE DİSTRİBÜTÖRLERİ İÇİN

# Hammaddeden tahsilata tek kayıt.

Üretim, izlenebilirlik, kalite, bayi ve cari risk yönetimini tek sistemde birleştiren, Türkiye'deki gıda işletmelerinin gerçek süreçlerine göre kurgulanmış Odoo ERP çözümleri.

ÖRNEK İZ KAYDI

| | |
|---|---|
| ÜRÜN | Beyaz peynir, 600 g |
| LOT | **PNR-2611-047** |
| ÜRT / SKT | 07.11.2026 / 07.05.2027 |
| GİRDİ | SÜT-2611-012 · MAYA-2610-003 |
| SEVK | Bayi B-0214 · 09.11.2026 |
| CARİ | Risk %62 · Mutabık |

**Tedarikçi lotu** → **Üretim partisi** → **Bayi sevkiyatı** → **Cari ve tahsilat**

KİMLER İÇİN

- Süt ve süt ürünleri
- Et ve işlenmiş et
- Dondurulmuş ve hazır gıda
- Çikolata ve unlu mamul
- Zeytinyağı, sos, konserve
- İthalatçı ve distribütörler

TANIDIK GELİYOR MU?

# Gıda işletmesi iki cephede kazanır ya da kaybeder.

Fabrikada ürün güvenle üretilse bile kâr, sahada ve cari hesapta kaybolabilir. Bu iki cepheyi ayrı sistemlerle yönetmek, sorunları ancak iş işten geçtikten sonra görünür kılar.

## Üretimde

- Sorunlu bir hammadde partisinin hangi ürünlere girdiğini ve kime gittiğini bulmak saatler sürüyor.
- Denetim öncesi kayıtlar klasörlerden ve tablolardan toplanıyor.
- Son kullanma tarihi geçen ürünler depoda geç fark ediliyor, imha ediliyor.
- Reçete değişince maliyet, alerjen ve etiket bilgisi güncel kalmıyor.
- Ürün bazında gerçek maliyet ve fire bilinmiyor.
- Satış tahminleri üretim ve ithalat planına zamanında yansımıyor.

## Dağıtımda

- Bayi siparişleri telefon, WhatsApp ve Excel üzerinden toplanıyor.
- Bayi borcu, risk limiti aşıldıktan sonra fark ediliyor.
- Cari mutabakat elle yürüyor; iade ve prim alacakları cariyle uyuşmuyor.
- İskonto, bedelsiz ürün ve ciro priminin gerçek kârlılığı ölçülemiyor.
- Plasiyer ziyaretleri doğrulanamıyor; sıcak satış aracının stoku ve nakdi kontrol edilemiyor.
- Bayi depolarındaki stok, son tüketim tarihleri ve gerçek satışlar görülmüyor.

FYO YAKLAŞIMI

## Tek veri tabanı. Fabrikadan bayiye, sevkiyattan tahsilata.

**İzlenebilir üretim**
Her parti, hammaddesinden müşterisine kadar tek tıkla izlenir.

**Kontrollü dağıtım**
Risk, iskonto, kampanya ve prim kuralları sisteme gömülür.

**Görünür kârlılık**
Ürün, bayi, bölge ve temsilci bazında gerçek kâr ve nakit katkısı.

UÇTAN UCA SÜREÇ

# Her hareket bir lot numarasına bağlanır.

İzlenebilirlik ayrı bir sistem olarak değil, günlük operasyonun doğal sonucu olarak oluşur. Mal kabulden faturaya kadar her adım aynı kayıt zincirinin halkasıdır.

01
### Hammadde kabul
Tedarikçi lotu ve son kullanma tarihi mal kabulde kaydedilir.

02
### Giriş kalite kontrolü
Ölçümler girilir; uygun olmayan parti karantinaya alınır.

03
### Depolama
Soğuk oda, kuru depo ve dondurucu ayrı lokasyonlar; FEFO ile çıkış.

04
### Üretim planlama
Reçeteler, iş merkezleri ve malzeme ihtiyaç planı.

05
### Üretim
Hammadde lotları mamul lotuna bağlanır; fire ve yan ürün kaydedilir.

06
### Proses kontrolü
Pişirme sıcaklığı, metal dedektör gibi kritik noktalar iş emrinde onaylanır.

07
### Ambalaj ve etiket
GS1 barkod, koli ve palet hiyerarşisi.

08
### Sevkiyat
FEFO'ya göre toplama; hangi lotun hangi müşteriye gittiği kayıtlı.

09
### Faturalama
e-Fatura ve e-Arşiv; gerçek ürün maliyeti muhasebede.

GERİ ÇAĞIRMA

## Saatler değil, dakikalar.

Tedarikçiniz arayıp bir süt partisinde sorun olduğunu bildirdiğinde, o partinin girdiği tüm ürünler, stokta kalan miktarlar ve sevk edilen bayiler tek raporda listelenir. Stoktaki ürünler aynı ekrandan bloke edilir.




### Geriye doğru
Bir mamul lotundan hangi hammadde lotlarının, hangi tedarikçiden, hangi tarihte kullanıldığı.

### İleriye doğru
Bir hammadde lotundan etkilenen tüm mamuller, stok yerleri ve müşteriler.

DENETİME HAZIR KAYIT

# Mevzuatın istediği kayıt, işin içinde tutulur.

5996 sayılı Kanun, gıda işletmelerinden üretim, işleme ve dağıtım aşamalarında izlenebilirliği sağlayacak bir sistem kurmalarını ve istendiğinde bilgileri Bakanlığa sunmalarını bekler. Odoo bu kayıtları günlük operasyonun parçası haline getirir.

| MEVZUAT / STANDART | İŞLETMENİN İHTİYACI | ODOO İLE ÇÖZÜM |
|---|---|---|
| **5996 sayılı Kanun** | Ürün izlenebilirliği | Hammaddeden mamule, mamulden müşteriye lot takibi |
| **HACCP** | Kritik kontrol noktalarının yönetimi | İş emrine bağlı kalite kontrol planları ve ölçüm kayıtları |
| **Gıda Hijyeni Yönetmeliği** | Hijyen ve proses kayıtları | Kontrol formları, ekipman bakım planları, doküman yönetimi |
| **ISO 22000** | Gıda güvenliği yönetim sistemi | Kalite, izlenebilirlik ve doküman süreçleri tek yerde |
| **FSSC 22000 / BRCGS** | Sertifikasyon ve denetim süreçleri | Denetim kanıtları, onay akışları ve kayıt geçmişi |
| **Türk Gıda Kodeksi** | Ürün ve etiket uygunluğu | Ürün ana verileri, alerjen bilgisi ve etiket onay süreci |

### Girişte

- Sıcaklık, pH, yağ, mikrobiyoloji
- Tedarikçi belgesi ve sertifika
- Uygunsuz partiye karantina

### Proseste

- Pastörizasyon ve pişirme sıcaklığı
- Metal dedektör ve gramaj
- Operatör onayı ve zaman damgası

### Çıkışta

- Mamul numune ve analiz
- Etiket ve SKT doğrulaması
- Serbest bırakma onayı

**Açık konuşalım**

Odoo kurulumu tek başına mevzuat uyumu ya da sertifika sağlamaz. Gıda güvenliği ekibinizin tanımladığı kritik kontrol noktalarını, prosedürleri ve kayıtları dijital ortama taşır; denetimde ihtiyaç duyduğunuz kanıtı dakikalar içinde üretmenizi sağlar. ISO 22000, FSSC 22000 ve BRCGS her işletme için zorunlu değildir; müşteri, ihracat veya sertifikasyon hedeflerinize göre önem kazanır.

HER ALT SEKTÖRÜN KENDİ RİSKİ VAR

# Aynı sistem, alt sektörünüze göre kurgulanır.

20–200 çalışanlı, kendi markasıyla veya fason üretim yapan, ithal ettiği ürünleri bayi ağıyla dağıtan işletmeler için hazırlanmış kurgular.

| SEGMENT | KRİTİK İHTİYAÇLAR | ÖNE ÇIKAN ÇÖZÜM |
|---|---|---|
| **Süt ve süt ürünleri** | Lot ve SKT takibi, süt kabulde kalite ölçümü, olgunlaştırma, soğuk zincir | **Süt partisinden peynir lotuna izlenebilirlik; olgunlaşma süresi dolmadan sevk engeli** |
| **Et ve işlenmiş et** | Her paketi farklı gramajda ürünler, sıcaklık kayıtları, hammadde kaynağı | **Terazi entegrasyonu ve değişken ağırlıklı etiket ve fatura** |
| **Dondurulmuş ve hazır gıda** | Çok aşamalı üretim, ara mamuller, soğuk zincir, planlama | **Ara mamul lotlarıyla katmanlı reçeteler ve üretim planı** |
| **Çikolata, şekerleme, unlu mamul** | Alerjen kontrolü, reçete maliyeti, ambalaj çeşitliliği, fire | **Reçeteden mamule otomatik alerjen aktarımı ve reçete bazlı maliyet** |
| **Zeytinyağı, sos, konserve** | Harman reçeteleri, dolum, ambalaj, ihracat dokümantasyonu | **Harman lotlarının izlenmesi ve ihracat sevkiyat belgeleri** |
| **İthalatçı ve distribütörler** | Kur ve varış maliyeti, bayi ağı, kampanya, prim, tahsilat riski | **Varış maliyeti, bayi risk kontrolü, kampanya ve prim yönetimi** |

İKİNCİ CEPHE

# Sahada kaybolan kâr.

Türkiye'deki gıda üreticileri, ithalatçıları, toptancıları ve distribütörleriyle yapılan sektör çalışmasında öne çıkan sorunları yedi alanda topladık. Sonraki sayfalar her alanın Odoo üzerindeki karşılığını anlatıyor.

**60** sorun **7** alan

| ALAN | EN SIK DUYULANLAR | ÇÖZÜM | SAYFA |
|---|---|---|---|
| **Bayi ve distribütör yönetimi** 10 sorun | Bayi stoku ve satışı merkezden görülmüyor; siparişler telefon ve WhatsApp'tan geliyor; bayiler bölge dışına satıyor. | Bayi ağı yönetimi | 07 |
| **Saha satış ekibi** 10 sorun | Ziyaretler doğrulanamıyor; sıcak satış aracının stoku ve nakdi izlenemiyor; temsilci ayrılınca müşteri bilgisi gidiyor. | Saha satış yönetimi | 08 |
| **Sipariş, fiyat ve kampanya** 10 sorun | Yetkisiz iskonto; kur ve maliyet artışı fiyata geç yansıyor; bedelsiz ürünün kârlılığı ölçülemiyor. | Fiyat ve kampanya kuralları | 09 |
| **Tahsilat ve cari hesap** 7 sorun | Siparişte risk kontrolü yok; mutabakat elle yürüyor; ödeme sözleri takip edilmiyor. | Cari risk kalkanı ve dijital mutabakat | 10 |
| **Stok, raf ömrü ve iade** 8 sorun | Bayi deposundaki SKT'ler görülmüyor; iade nedenleri analiz edilmiyor; geri çağırmada hangi bayiye hangi parti gitti bilinmiyor. | Raf ömrü ve iade kontrolü | 13 |
| **Dağıtım ve teslimat** 6 sorun | Gerçekçi olmayan teslim tarihleri; eksik ve reddedilen teslimatlar kayda geçmiyor; dağıtım maliyeti ölçülemiyor. | Sevkiyat ve teslimat kaydı | 13 |
| **Satış analitiği ve kontrol** 9 sorun | Bayi bazında gerçek kâr, sell-in ve sell-out karşılaştırması, ürünü almayı bırakan müşteri görülmüyor. | Yönetim analitiği ve erken uyarı | 15 |

Prim hesapları ve suistimal riskleri birden fazla alanı kestiği için 11. ve 12. sayfalarda ayrıca ele alındı. İthal ürünlerde kur ve maliyet konusu 14. sayfada.

BAYİ VE DİSTRİBÜTÖR YÖNETİMİ

# Bayi ağınızı merkezden görün.

Ana bayiden alt bayiye kadar tüm ağ tek yapıda tanımlanır. Siparişler portaldan gelir, bayi stoku ve satışı merkeze akar, bölge kuralları sistem tarafından izlenir.




### Ana bayi ve alt bayi hiyerarşisi — FYO

Her bayinin bölgesi, kanalı, bağlı olduğu ana bayi ve sorumlu temsilcisi tanımlıdır.

### B2B sipariş portalı — ODOO

Bayi, kendi fiyat listesi, koli birimi ve güncel stok bilgisiyle siparişini kendisi girer. Telefon, WhatsApp ve Excel siparişi biter.

### Bayi stok ve satış bildirimi — FYO

Bayi, stokunu ve son müşteriye satışını portaldan ya da dosyayla iletir. Biriken ve SKT'si yaklaşan ürünler erkenden görünür.

### Bölge kontrolü — FYO

Teslimat adresleri bayinin bölge tanımıyla karşılaştırılır; bölge dışı satışlar raporlanır.

### Hedef ve gerçekleşme — ODOO

Bayi ve satış ekibi bazında hedefler; gerçekleşme anlık izlenir.

### Rakip ve pazar bilgisi — FYO

Ziyaret formunda rakip ürün, raf payı ve fiyat bilgisi toplanır; bölgesel kayıplar erken fark edilir.

PLASİYER VE SATIŞ TEMSİLCİLERİ

# Sahada ne olduğunu, olduğu anda bilin.

Temsilci; fiyatı, stoku, riski ve müşteri geçmişini cebinde taşır. Merkez de ziyareti, siparişi ve tahsilatı gerçekleştiği anda görür.

**BİR PLASİYERİN GÜNÜ** — Örnek akış

| | |
|---|---|
| 08:30 | Rota telefona yüklenir: 14 müşteri, ziyaret sıklığına ve sipariş yoğunluğuna göre sıralı. |
| 09:12 | Ziyaret başlar; konum müşteri adresiyle eşleşir. |
| 09:25 | 42 koli sipariş. Fiyat listesi, stok ve risk limiti sipariş anında kontrol edildi. |
| 10:40 | Sipariş yok. Neden seçimi zorunlu: rakip kampanyası. |
| 11:05 | 18.400 TL tahsilat. Cari anında düşer, bayiye otomatik bildirim gider. |
| 18:10 | Gün sonu: araç stoku ve kasa sistemle mutabık kapanır. |

**Mobil sipariş** — ODOO
Müşteriye özel fiyat, güncel stok, satış geçmişi ve koli birimi sahada; sipariş merkeze anında düşer.

**Konum doğrulamalı ziyaret ve sonuç kodları** — FYO
Ziyaret giriş ve çıkışı kayıt altında; sipariş alınamayan her ziyaretin nedeni raporlanır.

**Rota planlama** — FYO
Ziyaret günleri ve sıklıkları; günlük rota sipariş yoğunluğuna göre oluşturulur.

**Sıcak satış aracı** — FYO
Her araç ayrı stok lokasyonudur. Yükleme, satış, iade ve gün sonu kasa mutabakatı tek kayıtta.

**Müşteri bilgisi şirkette kalır** — ODOO
Görüşmeler, siparişler ve notlar müşteri kartında; temsilci değişince portföy eksiksiz devredilir.

FİYAT LİSTELERİ, İSKONTO, MAL FAZLASI

# Her kampanyanın kârı ve maliyeti ölçülsün.

Mal fazlası ve iskonto, satışçının inisiyatifine değil, merkezde tanımlanan kurallara göre uygulanır. Bedelsiz verilen her koli lotuyla stoktan düşer ve kampanyanın hesabına yazılır.

**Kampanya: 10 koli alana 1 koli bedelsiz** — Örnek sipariş

| Satır | Koli | Tutar |
|---|---|---|
| Kaşar peyniri 400 g · LOT KSR-2611-022 | 20 | Liste fiyatı |
| Kampanya bedelsiz · LOT KSR-2611-022 | 2 | 0,00 |

**Kampanya net katkısı** = Ek satışın brüt kârı − Bedelsiz ürünün maliyeti − İskonto ve prim etkisi

### Kanal ve bayi bazlı fiyat listeleri — ODOO

Zincir market, ana bayi, alt bayi ve HoReCa için ayrı listeler; kanallar arası fiyat çatışması görünür.

### Maliyet ve kura bağlı fiyat — ODOO

Fiyat kuralları maliyet veya döviz fiyatı üzerinden kurulur; maliyet değişince yeni fiyat önerisi onaya gelir.

### Kampanya ve mal fazlası kuralları — ODOO

"X al Y bedelsiz", tutar ve kademe iskontosu; tarih, bayi grubu ve ürüne göre otomatik uygulanır.

### İskonto yetki sınırı ve kampanya bütçesi — FYO

Rol başına azami iskonto, bayi başına kampanya tavanı; aşan her işlem onaya düşer.

### Koli ve ambalaj birimiyle sipariş — ODOO

Ürün, koli ve palet birimleri tanımlı; yanlış birimle sipariş girilemez.

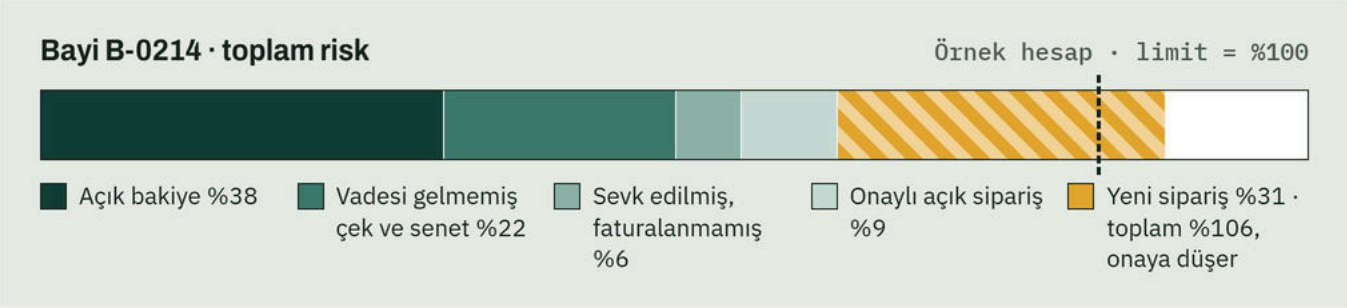
### Kampanya kârlılığı ve talep tahmini — FYO

Geçmiş kampanyaların sonucu yeni kampanyanın üretim ve ithalat planına yansır.

CARİ RİSK KALKANI VE DİJİTAL MUTABAKAT

# Risk, sipariş anında ölçülür.

Bayinin riski yalnızca açık bakiyesi değildir. Elde tutulan çek ve senetler, faturası kesilmemiş sevkiyatlar ve onaylı siparişler birlikte hesaplanır; limit aşılmadan önce sistem durdurur.




### Toplam risk ve risk sınıfı — FYO

Bayi başına limit ve A/B/C risk sınıfı; ödeme performansına göre limit önerisi.

### Siparişte ve sevkiyatta otomatik durdurma — FYO

Odoo'nun kredi limiti uyarısı, limit aşımında veya vadesi geçmiş borçta bloke ve kademeli onaya dönüşür: bölge müdürü, ardından finans.

### Vadesi geçmiş alacak satışçının ekranında — ODOO

Temsilci ziyaretten önce müşterinin gecikmiş borcunu görür; hatırlatmalar otomatik gider.

### Ödeme sözü ve çek-senet takibi — FYO

Alınan söz tarihi ve tutarıyla kaydedilir, tutulmayan söz uyarı üretir; çek ve senet portföyü riske dahil edilir.

### İade, iskonto ve prim alacakları cariye otomatik — ODOO

Her iade ve prim bir alacak belgesiyle cariye işlenir; bayi kayıtlarıyla aradaki fark kaynağında kapanır.

### Dijital cari mutabakat — FYO

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Dönem sonu mutabakat mektubu otomatik hazırlanır. | E-posta ve bayi portalıyla bayiye iletilir. | Bayi onaylar ya da kalem bazında itiraz eder. | Farklar finans ekibine görev olarak düşer. | Tüm mutabakat geçmişi cari kartta saklanır. |

BAYİ PRİMİ VE SATIŞ EKİBİ PRİMİ

# Prim, satışı değil tahsil edilen satışı ödüllendirsin.

Elle hesaplanan primler her dönem sonunda itiraz doğurur ve tahsilat kalitesini geri plana iter. Kurallar sistemde tanımlandığında prim, hem bayi hem temsilci için şeffaf ve denetlenebilir hale gelir.

FYO PRİM İLKESİ

**Hak edilen prim** = Tahsil edilen ciro × Kademe oranı − İade ve iptal düzeltmesi

Vadesi geçmiş borcu olan bayinin primi önce bu borçla mahsup edilir.

## Bayi ciro ve hedef primi

| Çeyreklik hedef gerçekleşmesi | Prim oranı |
|---|---|
| %90 – %99 | %1 |
| %100 – %109 | %2 |
| %110 ve üzeri | %3 |

Örnek kurgu; oranlar ve dönemler size göre tanımlanır.

**Kademeli hedefler, ürün grubu katsayıları** FYO
Stratejik ürünlere daha yüksek katsayı.

**Aylık tahakkuk** FYO
Prim yükü her ay muhasebede görünür, dönem sonunda sürpriz olmaz.

**Bayi hedefini portalda görür** FYO
Bir sonraki kademeye ne kadar kaldığı anlık.

## Satış temsilcisi primi

**Hedef ve gerçekleşme bazlı prim planları** ODOO
Satış tutarı, miktar veya marj üzerinden; aylık, çeyreklik ya da yıllık.

**Tahsilat şartı** FYO
Tahsil edilmeyen satıştan prim doğmaz.

**İade ve iptalde otomatik geri alma** FYO
Prim, iadesi gelen satıştan kendiliğinden düşülür.

**Liste altı satışta düşük oran** FYO
Yüksek iskontoyla yapılan satışın prim katkısı azalır.

**Temsilci primini anlık görür** ODOO
Hesap şeffaf olunca itiraz ortadan kalkar.

KURALLAR SİSTEMİN İÇİNDE

# Kontrol, herkesi koruyan şeffaflıktır.

Sahada çalışan dürüst personel ile işletmenin kendisi, kuralların kişilere değil sisteme gömülü olmasından aynı ölçüde fayda görür. Riskli işlem engellenir ya da onaya düşer, olağan dışı örüntüler raporlanır.

| SIK GÖRÜLEN RİSK | SİSTEMDEKİ KONTROL | |
|---|---|---|
| **Yetkisiz iskonto ve fiyat düşürme** | Rol bazlı iskonto yetki matrisi; liste altı fiyat onaya düşer. | FYO |
| **Mal fazlasının kayıt dışı dağıtımı** | Bedelsiz ürün yalnızca kampanya kuralıyla çıkar, lotuyla stoktan düşer; bayi başına tavan uygulanır. | FYO |
| **Elden tahsilatın bekletilmesi** | Mobil makbuzla cari anında düşer, bayiye otomatik bildirim gider; temsilci kasası gün sonunda kapanır. | FYO |
| **Gerçeği yansıtmayan iade** | Lot doğrulamalı iade: lotun o bayiye satılıp satılmadığı, SKT'si ve miktarı kontrol edilir; hasar fotoğrafı ve neden kodu zorunludur. | FYO |
| **Ay sonunda şişirilen satış** | Ay sonu sipariş yığılması ve ertesi ay iade ve iptal oranı temsilci bazında raporlanır. | FYO |
| **Kayıtların sonradan değiştirilmesi** | Fiyat, iskonto, cari ve stok kayıtlarında kim, ne zaman, neyi değiştirdi kayıt altındadır. | ODOO |
| **Sürecin tek kişide toplanması** | Görev ayrılığı: siparişi giren onaylayamaz, faturayı kesen tahsilatı kapatamaz. | ODOO |
| **Araçta stok ve nakit açığı** | Her araç ayrı stok lokasyonudur; yükleme, satış, iade ve kasa gün sonunda mutabık kapanır. | FYO |

**ERKEN UYARI ÖRNEKLERİ** — Örnek bildirimler

- Ege bölgesinde bir temsilcinin iade oranı bölge ortalamasının iki katını aştı.
- Bayi B-0377'ye bu çeyrekte verilen bedelsiz ürün, kampanya tavanının %90'ına ulaştı.
- Bir müşteride 3 gündür kapanmamış elden tahsilat makbuzu var.

FABRİKA KAPISINDAN BAYİ RAFINA

# Raf ömrü, bayi deposunda da yönetilir.

Son tüketim tarihi yaklaşan ürün, iade olarak geri gelmeden önce görünür olmalı. Teslimatta yaşanan her eksik, hasar ve ret de aynı gün kayda girmeli.

**Bayi stoku, kalan raf ömrüne göre** Örnek kural seti

| 60+ gün | 30–60 gün | 15–30 gün | 15 günden az |
|---|---|---|---|
| Olağan satış | Temsilciye satış önceliği | Kampanya önerisi veya bayiler arası transfer | İade veya imha kararı onaya |

## Raf ömrü ve iade

**FEFO kendi depolarınızda kural** ODOO
Önce sona eren lot önce toplanır; elle seçim gerekmez.

**Bayi deposunda SKT görünürlüğü** FYO
Bayi stok bildirimleriyle tarih bazlı uyarı ve önleyici aksiyon.

**İade neden kodları ve analizi** FYO
Hasar, SKT, yanlış ürün, müşteri reddi; ürün, bayi ve temsilci bazında.

**Bayi seviyesine kadar lot takibi** ODOO
Geri çağırmada hangi bayiye hangi partinin gittiği dakikalar içinde listelenir.

## Sevkiyat ve teslimat

**Gerçekçi teslim tarihi** ODOO
Siparişte stok durumu ve tahmini teslim tarihi görünür; sevkiyat planı siparişle eş zamanlı.

**Teslimatta dijital kayıt** FYO
İmza, fotoğraf, eksik ve ret nedeni; satış ekibine aynı anda bildirim.

**Rota ve sefer planlama** FYO
Sipariş yoğunluğuna göre rota; rota optimizasyon araçlarıyla entegrasyon.

**Soğuk zincir ve dağıtım maliyeti** FYO
Araç sıcaklık kaydı teslimata bağlanır; sefer maliyeti müşteri ve bayiye dağıtılır.

İTHAL ÜRÜN GETİREN ÜRETİCİ VE DİSTRİBÜTÖRLER

# Gerçek maliyet, gerçek fiyat.

İthal ürünün maliyeti fatura fiyatıyla bitmez. Navlun, sigorta, gümrük ve liman giderleri ürüne dağıtılmadan doğru fiyat ve doğru kâr hesaplanamaz; kur değiştiğinde fiyat listesinin de zamanında güncellenmesi gerekir.

| | Varış maliyetinin bileşenleri | Dağıtım anahtarı |
|---|---|---|
| | Tedarikçi faturası (döviz) | ürün değeri |
| + | Navlun ve sigorta | ağırlık veya hacim |
| + | Gümrük vergisi ve fonlar | değer |
| + | Gümrük müşaviri, liman ve antrepo | miktar |
| = | **Ürün başına varış maliyeti** | **stok ve kâr hesabına** |

### Varış maliyeti dağıtımı

ODOO

Ek giderler miktar, ağırlık, hacim veya değere göre ürünlere dağıtılır; stok değeri gerçek maliyetle oluşur.

### Çoklu döviz ve kur farkı

ODOO

Döviz bazlı alım, ödeme ve kur farklarının otomatik muhasebeleştirilmesi.

### İthal partilerde lot, SKT ve Türkçe etiket

ODOO

Gelen her parti lot ve son tüketim tarihiyle stoka girer; etiket kontrolü mal kabulün adımıdır.

### Gümrük belgeleri partiye bağlı

FYO

Beyanname, menşe ve analiz belgeleri ilgili ithalat partisiyle birlikte saklanır.

### Satış tahmininden ithalat planına

ODOO

Açık siparişler ve kampanya tahminleri satınalma önerisine dönüşür.

### Kur eşiği aşıldığında

FYO

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Güncel kur sisteme alınır, tanımlı eşik aşılır. | Etkilenen ürünler ve marj kaybı listelenir. | Yeni fiyat önerisi hazırlanır. | Yetkili onaylar. | Yeni liste, yürürlük tarihiyle bayi portalında. |

PAZARTESİ SABAHI SORULAN SORULAR

# Raporu hazırlamayın, okuyun.

Satış, stok, tahsilat ve kârlılık aynı veri tabanında olduğunda, ekipler zamanını rapor hazırlamaya değil karar almaya harcar. Erken uyarılar da sorun büyümeden gelir.

**Hangi bayi gerçekten kâr bırakıyor?**
Bayi net katkısı

**Hangi müşteri bir ürünü almayı bıraktı?**
Kayıp müşteri uyarısı

**Bayiye sattığımız ile bayinin sattığı ne kadar farklı?**
Sell-in ve sell-out

**Hangi kampanya kendini ödedi?**
Kampanya net katkısı

**Hangi bölgede pazar kaybediyoruz?**
Rakip ve ziyaret verisi

**Gelecek ay ne üretmeli, ne ithal etmeliyiz?**
Tahminden plana

BAYİ NET KATKISI

Brüt kâr − İskonto − Bedelsiz ürün − Ciro primi − Dağıtım maliyeti − Vade ve gecikme maliyeti = **Gerçek katkı**

Ciro sıralamasında üstte olan bayi, net katkıda alt sıralara düşebilir.

**Ürün, bölge ve temsilci bazında brüt kâr** — ODOO
Satış analizleri tek tıkla kırılır, dışa aktarılmadan incelenir.

**Bayi net katkısı ve nakit katkısı** — FYO
Yukarıdaki formül her bayi için otomatik hesaplanır.

**Sell-in ve sell-out karşılaştırması** — FYO
Bayi stok ve satış bildirimleriyle kanal stoku ve gerçek tüketim görünür.

**Kayıp müşteri ve erken uyarı** — FYO
Düzenli aldığı ürünü bırakan müşteri, limitine yaklaşan bayi, hedeften sapan temsilci için bildirim.

**Tahminden üretim ve ithalat planına** — ODOO
Satış tahmini, üretim planı ve satınalma önerisiyle aynı sistemde.

NE STANDART, NE FYO'DAN

# Odoo'nun gücü, sektörün ihtiyacıyla.

| ALAN | ODOO STANDART | FYO ÇÖZÜM PAKETİ |
|---|---|---|
| **Üretim ve kalite** | Reçete, iş emri, fire, yan ürün; kalite kontrol noktaları | Değişken ağırlık, olgunlaştırma kuralları, alerjen matrisi, HACCP formları |
| **İzlenebilirlik** | Lot ve SKT, FEFO, izlenebilirlik raporu | Geri çağırma iş akışı, bayi seviyesine kadar SKT görünürlüğü |
| **Bayi ağı** | Müşteri portalı, B2B sipariş, satış ekipleri ve hedefler | Ana ve alt bayi hiyerarşisi, bölge kontrolü, sell-out bildirimi |
| **Saha satış** | Mobil sipariş, CRM ve müşteri geçmişi | Konum doğrulamalı ziyaret, rota, sıcak satış aracı ve kasa |
| **Fiyat ve kampanya** | Fiyat listeleri, promosyon ve "X al Y" programları, ambalaj birimleri | İskonto yetki matrisi, kampanya bütçesi ve kârlılığı, kur eşiği |
| **Cari ve tahsilat** | Kredi limiti uyarısı, ödeme takibi, alacak belgeleri | Toplam risk, otomatik blokaj, ödeme sözü, çek-senet, dijital mutabakat |
| **Prim** | Hedef ve gerçekleşme bazlı satış komisyonu | Bayi ciro primi, tahsilat bazlı prim, iade düzeltmesi |
| **İç kontrol ve analitik** | Erişim hakları, değişiklik kayıtları, satış analizleri | Lot doğrulamalı iade, istisna raporları, bayi net katkısı, erken uyarı |
| **İthalat** | Varış maliyeti, çoklu döviz, satınalma önerisi | Gümrük belgelerinin partiye bağlanması |

Kalite, barkod, PLM ve satış komisyonu gibi bazı uygulamalar Odoo Enterprise lisansı gerektirir. FYO çözüm paketindeki başlıklar ihtiyaca göre yapılandırma veya geliştirme ile kurulur ve kapsamı ön analizde netleşir.

## Aşamalı geçiş

Faz 0
### Süreç analizi
Mevcut durum, öncelikli kazanımlar, kapsam ve bütçe.

Faz 1
### Temel
Envanter, lot ve SKT, üretim, satış-satınalma, muhasebe.

Faz 2
### Dağıtım kontrolü
Cari risk, mutabakat, fiyat ve kampanya, prim, iç kontrol.

Faz 3
### Saha ve kalite
Saha satış, bayi portalı, kalite, barkod, analitik.

İLK ADIM

## Bir süreç görüşmesiyle başlayalım.

Mevcut durumunuzu ve en hızlı kazanım sağlayacak alanları birlikte belirleyelim; size özel kapsam ve yol haritasını çıkaralım.

FYO · Finansal Yönetim Ofisi
0530 761 56 37
ezgi@finansalyonetimofisi.com
www.finansalyonetimofisi.com

Atatürk Mah. M. Kemal Cad. 23 Ataşehir / İstanbul

ODOO ERP RESMİ PARTNERİ