



WORKCUBE BAŞARI HİKAYESİ

Star Aksesuar

STARAX, Workcube İle Kurumsallaşmada Önemli Bir Adım Attı.”

ERP projeleri firmalar için en zorlu projelerdir. ERP projelerinde başarı hikayesi yazmak ise hem tedarikçi hem iş ortağı hem de müşteri tarafında, işin içine dahil olan ekiplerin ahengi ve ortak çabası sayesinde mümkün olur. Projeler sırasında zaman zaman taraflar arasında anlaşmazlıklar çıkar, motivasyon kaybı olur hatta bazen projenin başarısı konusunda umutlar yitirilebilir. Oysa puzzle'in parçaları doğru oturur ve müşteri, tedarikçi ve proje iş ortağı arasında düzgün bir ilişki kurulup yönetilebilirse işte o zaman projenin başarısı kaçınılmaz hale gelir.

Starax projesi bu bağlamda farklı sebeplerle yarım kalmış Workcube projesinin rafa konma aşamasından nasıl bir başarı hikayesine dönüştürülebildiğinin en güzel örneği. Bu başarı hikayesinde ise başroller Starax'da proje yöneticisi olarak çalışmaya başlayan Alp Çimenoğlu ve O'nun gelişi ile projeyi devralan Workcube İş Ortağı Admin Bilişim'e ait.

Bu hikaye belli aşamaları tamamlanmış ve canlı kullanıma geçmiş, belli kısımları halen implementasyon aşamasında olan capcanlı bir ERP projesinin hikayesi. Bu hikayenin satır aralarında proje yöneticisinin karşılaştığı zorluklardan, kullanıcıların gönlünü fethetmenin püf noktalarına kadar işinize yarayacak pek çok detay ile karşılaşacaksınız.



Workcube Live Demo'yu İncelemek İçin
www.workcube.com

“Satıcılar, sisteme mobil bağlanamıyorlardı. Onların birer Notebook ve modem ile birlikte sisteme erişimini sağladık. Artık onlar da müşteriye gittiklerinde anında stokları görebiliyor, fatura kesebiliyorlar.”

Alp Çimenoğlu - Starax Proje Yöneticisi



“Starax, kiler sistemleri üretiyor.”

Starax'ı bize anlatır mısınız?

Starax kiler sistemleri üretiyor. Kiler sistemi denince mutfakların içerisinde yer alan tel raflar; büyük çekmece sistemleri, set arası grubu dediğimiz kağıt havlu tutucu, alüminyum folyo tutucu, bardak askıları veya tabaklıklar gibi ürünler geliyor. Mutfaklardaki en büyük sorun dolapların köşelere denk gelmesiyle oluşan kör noktalar. O kör noktaları işe yarar hale getirdiğimiz içeriden dışarıya doğru çıkan, tekrar içeriye giden mekanizma sistemleri yapıyoruz. Onun dışında gardrop sistemleri içerisinde asma asansör dediğimiz bir lif vardır; özellikle yüksek tavana kadar dolapları kullanmanızı sağlayan bir mekanizma. Aynı zamanda çamaşır sepetleri veya banyo dolaplarının içerisindeki organize ürünler; kayar kapı ve gardrop sistemlerinin mekanizmaları, alüminyum çerçeveler; bunların hepsini burada yüzde yüz yerli olarak üretiyoruz.

Starax'ın kaç bayisi var, hangi bölgelerde konumlandınız?

Hemen hemen her ilde toplam 300 bayimiz var. Bayimiz olmayan birkaç ilimiz vardı, bir hızla onlara da bir bayilik verdik. Dünyada ise şu anda 48 ülkede yaklaşık 150 tane müşterimiz var diyelim. Sene sonu hedefimiz bunu 55 ülkeye çıkartıp, müşteri sayımızı 200'lere yaklaştırmak. Yurt içinde belirli bir doygunluk olsada arada gelenler, gidenler oluyor.

Workcube şirketinizin hangi birimlerde kullanılıyor?

Alp Çimenoğlu: Workcube'ü insan kaynakları, satış pazarlama, fatura, irsaliye, satın alma ve üretimin de dahil olduğu, satın almadan ürün teslimine kadar olan tüm süreçlerde kullanıyoruz. Öncelikle fatura, irsaliye, stoklar, insan kaynakları bunlar hepsi birlikte yürütülmüş. Projeye biraz tersden başlanmış olsa da birkaç implementasyon uygulamasıyla birçok modülü kullanabilir hale getirerek işleri yoluna koyduk diyebiliriz. Proje liderliğini yaptığım Workcube e-dönüşüm projesinde biri ihracattan diğeri üretimden iki kişi daha benimle birlikte çalışıyor. Projeyi Admin Bilişim ile birlikte devraldığımızda birçok girilmiş veri vardı. Biz bu verilerin ne aşamada olduğuna baktık, çok da fazla bir şey değiştirmedik.

Ayşe Işıl - Admin Bilişim: Biz ilk kurulum sürecinde zaten yoktuk, projeye Alp Bey ile dahil olduk.

Alp Çimenoğlu: Ben bu işi devir alırken iyi bir iş ortağına ihtiyacım vardı, bundan önceki firmamda Workcube projesini Admin yürüttüğü için oradan bir tanışıklık ve iş birliğimiz olmuştu. Tabii bu konuda Workcube ile de görüştük ve onların da rızasıyla Admin ile projeye başladık.

Workcube'ün mobilya sektöründe Doğtaş, Mepa gibi referanslarının olması, firmayı önceden tanıyor ve yeteneklerini biliyor olmam Workcube'e devam etme konusunda beni teşvik eden noktaları.



“Herşeyi yeniden düzenledik, projeyi yeniden ayağa kaldırdık.”

Eski yazılımımız DOS tabanlı ve oldukça sıkıntılı bir programdı, raporlama yok denecek kadar azdı. İşletmenin gerek yönetimsel gerekse üretim ve operasyonel açıdan büyümesi, özellikle raporlamaya ve resmin bütününe görmeye olan ihtiyacı arttırmış. Workcube'ün de raporlama ayağı güçlü olduğu için Workcube'e geçiş kararı kolay alınmış. Daha öncesinde herşey kağıt üzerindeymiş.

Burası bir aile şirketi ve güvene dayalı bir yapı var. Ben buraya başladığımda yönetim Workcube'den vazgeçmek üzereydi, yeni bir program arıyorlardı. Açıkcası proje yürütülememiş çünkü işin başında olaya global bakabilecek, nerde, ne zaman nereye müdahale etmesi gerektiğini bilen birisi olmadığı için proje hayata geçirilememiş. Bende bir ERP uzmanı değilim ama kurumsal yazılım konusunda bir geçmişim ve daha öncesinde bir Workcube deneyimim olduğu için projeyi devraldım.

Herşeyi yeniden düzenledik, projeyi yeniden ayağa kaldırdık. Şimdi birkaç düzenlememiz var onları da yaptıktan sonra çok daha verimli olacağını düşünüyorum. Mesela şu an İntranet altındaki forum sayfasını da kullanmaya başladık. Kurum içinde herkesin bir şekilde programa alışması ve beraberinde kurum içi iletişimi sağlamak için forum önemliydi. Daha önce raporlama diye bir şey yoktu mesela, ne satış bölümünde ne de ihracatta. Sadece patronlar sorarsa sözlü raporlama yapılıyordu. Şu ana kadar bunu hala mail ve onların bana gönderdikleri rapor formatında yapıyorken, bunu Workcube'deki uygulamaya uygun hale getirdik.

İK uygulaması ne aşamada?

Üretimden sonra İK uygulamasına geçtik. İK veri tabanı ile ilgili düzenlemelerimizi bitirdik. PDKS ile entegrasyon ve kontrol aşaması var. Onun dışında süreçler tamamlandı. Süreçlerin üzerinden biraz daha geçerek ve istişare ederek artık her şey sistem üzerinden yapılacak dememiz lazım.

“Workcube'de en aktif kullandığımız modül satış ve satın alma.”

Alp Çimenoglu: Workcube'ü en fazla satış, satın alma, ve üretim kullanıyor. Ağırlığımızı biraz daha üretime kaydıracağız. Çünkü üretimde hemen hemen her şey hazır. Ürün ağaçları ve satın alma tarafındaki ürün tanımlamalarının hepsi bitti. Burada ürünün şöyle bir özelliği de var: Ürünün ürün ağacına baktığınızda pek çok ürün aslında yarı mamül. Yarı mamül olan ürün aslında başka bir amaca yönelik bir üründür. Dolayısıyla kompleks bir yapısı olmasına rağmen biz bunu Workcube'de çok güzel bir şekilde kurgulayabildik. Bu kattaki operasyonu bitirdikten sonra üretimi de tam anlamıyla devreye almış olacağız. 2012'ye geçtiğimizde A'dan Z'ye tüm kanallarıyla programı kullanılabilir hale getireceğiz.



“Web tabanlı bir sistemin bize sunduğu en büyük avantajlardan biri piyasadaki satıcılarımızın buldukları yerden anında sisteme erişebilmesi. Bazen yurt içinde bazen de yurt dışında farklı yerlerde satıcılarımız olabiliyor. Dünyanın veya Türkiye'nin herhangi bir yerinden stokları, siparişi her şeyi görebiliyor olmaları bizim için çok önemli.”



Proje yöneticileri olarak kullanıcı dirençlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ayşe Işıl – Admin Bilişim: Ben genel olarak kullanıcıların işi ötelemelerini anlıyorum, bunu da saygıyla karşıyorum. Çünkü iki farklı sistemi eş zamanlı, paralel yürütmek ciddi emek isteyen bir şey. Starax'ta ki çalışanların iş yapış biçimlerinde çok ciddi bir iş disiplini ve sorumluluğu var. Katıldığım nadir toplantılarda bunu fark ettim, bu çok önemli bir avantaj aslında. Yani bu kültürü Workcube'e taşıdığımızda kısa zamanda çok daha katma değerli sonuçlar elde edeceğimizden eminim.

Hayatlarından alıştıkları kısır programı çıkarıp, tüm operasyonları Workcube'e taşıdıktan sonraki sonuçlarla karşılaştıklarında çalışanlar motive olacaktır diye düşünüyorum. Burada çok oturmuş bir iş disiplini var. Çalışanların Workcube ile ilgili beklentilerini sorguladığımızda görüyoruz ki herkes ne iş yapacağını ve sonucunun bilincinde.

Alp Çimenoglu: Doğru sorular sorulmaya başladı, o çok önemli. Biz o soruların sorulmasını bekliyoruz aslında. O soruların sormaya başladıkları anda zaten anlıyorsunuz ki bu işin içine girmişler ve doğru yerlerde doğru şeylere yaklaşıyorlar. İnsanların çekimserlikleri epeyce azalmış olsa da umutsuzluk başlamıştı. O umutsuzluğu tekrar umut haline getirip, sistemin yeniden düzgün hale geldiğini, işlediğini gösterdik ve o inancı da tekrar kazandırdık. Bundan sonra artık raporlamalar noktasında da yönetime de bir şeyler gösterdiğimizde epeyce bir yol kat etmiş olacağız.

Ayşe Işıl: Aslında belki bizim programa olan inancı ve motivasyonu artırmak için birinci evrede yapmamız gereken, bir yazılıma yatırım yapılmasının direk sonuçlarını göstermek. Operasyon bir şekilde yürüyor ama şirketin bakış açısına önemli değer katacak stratejik önemi olan raporları bizim başta yönetime sunuyor olmamız, birinci derecedeki hedefimiz olmalı. Yönetime bunun gerekliliğini fark ettirdikten sonra, yöneticilerin bu raporlar olmadan masasına oturup iş yapamayacak hale gelmesi bizim temel amacımız olmalı.

Alp Çimenoglu: Bugüne kadar burada hiç rapor almamış bir yönetime bu raporları sunduğum zaman, yönetim birçok elemanın iş yapmadığını düşünüyordu ve benimle paylaşıyordu. Satış destek ekibinden arkadaşların olduğu bir toplantıda kendilerine “kalem açsanız bile, yazın” dedim. Buraya ilk geldiğimde kendilerine ne iş yapıyorsunuz diye sorduğumda 10 maddelik bir iş tanımı vermişlerdi bana. Bu toplantıdan bir süre sonra aynı soruyu sorduğumda ise bir günde 40-50 madde iş sıralayabilir hale geldiler. Ondan sonra oturduk, dedim ki şimdi bu maddelerden kalem açıklarınızı çıkartın bakalım kaç tane kalıyor, rakam otuza düştü. Bizim buradaki görevimiz de bu aslında. Orada oturup hadi şunu şöyle yapalım, bunu böyle yapalım daha ziyade yol göstermek.

Yönetime de bundan sonra sizlere çok daha komplike ve satış grafikleriyle donanmış, satıcıların nerelerde gezdiğini gösteren raporlar sunacağız dedim. Şimdi üst yönetim de yapılanları görüyor, tek tuşla istedikleri raporları alabileceklerini biliyor. Birinden bir şey beklemeden tek tıkla sistemden istediği bilgiye ulaşmanın konforunu yaşamak bir yönetici için çok önemli. O gün kaç kişi işe gelmiş, kimler gelmemiş bir patron için en önemli konulardan biridir. Şu an bu paylaşım insan kaynakları, idari işler müdürü üzerinden sözel olarak yapılıyor. Elimizde hızlı şekilde bu bilgilere anında ulaşabileceğimiz bir sistem var: İK tarafını da Workcube'e geçirdiğimizde bunun kolaylığını yönetim de yaşamaya başlayacak.

Bizim için önemli olan konulardan bir tanesi de bütçe. Bütçeyi Workcube ile kurgulamak istiyoruz. Bu konuda Admin Bilişim'den destek istiyoruz. Bütçeyi Workcube ile yönetmek de burada yapacağımız en önemli işlerden bir tanesi olacak.

Ayşe Işıl: Burada Workcube'ün bütçesini kullandığımız anda bu operasyonu planlamakla kalmayacağız, aynı anda entegre bir sistem olmasının artısını yaşayarak; planlanan gerçekleşen ilişkisini de kuracağız. Dolayısıyla siz bir dönem sonraki bütçeyi yaparken elinizde çok ciddi bir KnowHow olacak. Bu satış hedeflerinin ve özellikle satış politikalarının belirlenmesi için çok ciddi bir argüman.





“ERP proje yöneticisi olarak kullanıcıları çok iyi motive etmeniz gerekiyor.”

Alp Çimenoğlu: Bir ERP projesine başlamadan önce şirketin iyi analiz edilmesi gerekiyor. Tüm yöneticilerin bir araya gelip, iş süreçlerini çıkarmaları ve kimler nerde ne iş yapıyor bunu çizdikten sonra yazılım proje-destek ekibiyle paylaşması gerekiyor. Burada projede süreç üretimden başlatılmış ilk etapta, buradaki süreçlere ve operasyonlara bakıldığında en sıkıntılı ve en kritik süreç olarak üretim görüldüğü ve eski programda da zaten bunu yapamıyoruz dendiği için buradan başlanış sanırım. Halbuki doğru bir stok yönetimi, doğru bir süreç ve iş tanımı olmadan başlanmış olması nedeniyle ilk aşamada tıkanmış proje, yoksa doğru süreç analizleri ve planlamayla çok kısa sürede proje hayata geçerdi ve zaman kaybı yaşanmazdı.

Bir ERP projesinde mutlaka içeride ERP projesini yönetecek bir ekip olmalı. Bu IT departmanı olabilir; daha önce ERP kullanmış biri olabilir ki bu süreçlerde aslında bence en uygun profil endüstri mühendisidir. ERP programı kullanmış bir endüstri mühendisi olsa iyi olur değil, mutlaka olmalıdır. Çünkü oradaki bakış açısı daha komplike ve olaya global bakabilmek önemli. Ben bir mühendis değilim ama olaylara bakış açım daha üstten ve global, tek bir tarafa bakmıyorsunuz. Böylece nerelerle etkileşimde olabileceği ve ne sonuçlar doğurabileceğini görebiliyorsunuz.

İnsanları bir kere motive etmeniz gerekiyor. Yani sadece üstten bu programı getirip bunu kullanacaksınız demekle hiç kimse bunu kullanmıyor. Önce o programın çalışanlar nezdinde ne tür faydaları olacağını, getireceği ek iş yükünü bilmek ve kullanıcılara belirtmek gerekiyor. Mesela eski programın klavye kullanımı çok yoğunken artık mouse ile işlem yapacaklarsa bunu kullanıcılara iyi açıklamamız gerekiyor.

Proje çalışanları kritiktir; implementasyonda içerideki eleman, uygulayan danışman ve firma yaklaşımları çok önemli, kurumu ve kişiyi ürkütmemeli.

Ayrıca üst yönetime 50.000 - 60.000 Dolar verdikleri zaman bu projenin bitmiş olacağını düşünmemeleri gerektiğini baştan belirtmeli. Üst yönetimi 70 gün, 80 gün öngörülen implementasyon süresi olacak, sonrasında bu işin yaşatma maliyeti gibi giderlerinin olacağına dair baştan uyararak lazım. Bu önemli bir kısım çünkü sonrasında yaşanacak olumsuz durumlarda en önemli etken. Her seferinde yeni bir şey istendiğinde onun bir maliyeti olduğunu yönetimin önüne koyduğunuzda, onun gerekliliğini gerçekten anlatmanız gerekiyor ki onu kabul etsinler.





“Mobil uygulamalar ile saha ekiplerinin iş ve satış verimliliğini artırıyoruz.”

Ayşe Hanım, Admin olarak bugüne kadar ağırlıklı olarak inşaat implementasyonları yaptınız. Starax faaliyet alanı itibarıyla sizin için nasıl bir deneyimdi?

Aslında Workcube'de dikey çözüm olarak İnşaat sektörünü seçtik ama projelerimize baktığımızda sektörel bazda geniş bir yelpazeye dağıldığımızı görüyoruz. Yani kendimizi tek bir sektörle sınırlamak istemiyoruz. Firma bizim için yeni olsa da sektör olarak Alp Bey'inde bahsettiği gibi Mepa'da bir deneyimimiz olduğu için kolay bir proje oldu. Üretim uygulamaları, spec, mamül, yarı mamül konusundaki deneyimlerimizden faydalandık. Öncelikle Alp Bey'in Workcube'ü bir önceki firmadan tanıyor olması ise projeye 1-0 önde başlamamız demektir. Kendisinin bir Workcube geçmişi var. Bizim de bu anlamda KnowHow'ımız var. Aslında biz projeye başladığımızda her şey vardı, bizim işimiz bunları tekrar doğru bir şekilde kurgulayıp gerekliliklerini, önemini vurgulamak ve işe koyulmak oldu. Süreçleri biraz daha tanımlı hale getirdik. Süreçlerle iş tanımı, süreç tanımı ve işi yapan tanımı arasındaki ilişkiyi kurmakta firmaya destek olduk. Firmanın vizyonu nedeniyle yapılacak çok daha fazla işimiz olduğunu düşünüyorum. Yapılacak işlerle ilgili sonuçları önemsiyorum. Ben olaylara her zaman empatik olarak bakıyorum. Kendimi müşterimin yerine koyduğum zaman, ben bu sisteme önce para, sonra zaman ayırıyorum, niye? Sonuçlarını görmek için. Dolayısıyla o yönetimsel executive raporları çok önemsiyorum.

Ayşe Işıl: Biz bu projede saha satış personellerinin yoğun olması nedeniyle, satışçıların mobil üzerinden sisteme bağlanabilmesini çok önemsiyoruz. Bu Workcube'ün en can alıcı noktalarından biri. Bu anlamda firmaya ciddi bir hareket imkanı tanıyoruz. Ürünlerin çok fazla olması nedeniyle bizim PDA uygulamamızın en iyi şekilde yaşatılacağını düşünüyorum. Starax satış ve fuar bilinci çok iyi oluşmuş bir firma. Geri planda her ne kadar projede gelinecek nokta iyi bir nokta olsa da bundan sonrasında ekibin satış ve fırsat yönetimini kolaylaştırmak için özellikle mobil uygulamalar tarafında kafamızda ciddi yenilikler var ve bu teknolojilerin tüm yeteneklerini kullanıyor olacağız.

Alp Çimenoglu: Yurt içinde 7 bölge düşünürseniz, ekipler ayda ortalama üç hafta bölgede, bir hafta İstanbul'da oluyorlar. Müşterinin yanına gidildiği zaman genelde müşterinin ihtiyaçlarına bağlı olarak ya tahsilat cari boyutta çalışılıyor ya da sipariş stok boyutu çalışıyor. Workcube'den önceki sistemde sipariş alınıyor, bir sipariş formu var ona yazılıyor, sipariş formu en uygun yerden fax ile buraya gönderiliyordu. O siparişi o gün akşam veya bir sonraki gün buradan arkadaşlar mobile ile yolluyorlardı. Workcube ile birlikte sisteme erişen arkadaş anında siparişi oluşturuyor, stoğu kontrol ediyor, stok durumuna göre sipariş, fatura kesecek arkadaşın ekranına otomatik olarak düşüyor.

Ayşe Işıl: Aslında biz bir step öteye giderek E-Katalog uygulamasına geçtik. Bu uygulamayla iPad'ler üzerinden ürünlerinizi görsel olarak müşterilere gösterebilecek, müşteri de katalogdan istediği ürünü seçebilecek. Böylece müşteriye görsellerle desteklenen satışa çekerek çok daha kısa zamanda ve efektif sipariş alınmasını sağlayacağız. Ben ürünlerin kompleks yapısına baktığımda ürün tanımı ve doğru sipariş verilmesinin de ciddi bir iş yükü olduğunu düşünüyorum. iPad uygulaması bu yükü epey azaltacak.



“Workcube’de müşteriye özel fiyat listesi oluşturabiliyoruz.”

Alp Çimenoğlu: Bizim için en can alıcı noktalarından bir tanesi müşteriye özel fiyat listesi oluşturabilmek, özellikle ihracat tarafında. İç piyasada böyle bir şey olmasa da ihracatta her ülkede müşteriden müşteriye bile fiyat listesi farkı var. Mesela, Avrupaya Euro uyguluyorsunuz Afrika ya Dolar, Irak’a TL ile ihracat yapıyorsunuz ama TL kestiğiniz bile oluyor. Çünkü malı iç piyasadan alıyorlar, uygulandığı ülkeye göre indirim oranı ya da liste ile başka bir müşteriye uyguladığınız indirim oranı arasında farklılıklar olabiliyor. Workcube, müşteriye göre fiyat listesi oluşturmamıza imkan veriyor ve birden fazla fiyat listesi oluşturabiliyoruz. Para birimiyle işlem yapıyorsunuz yani bunlar önemli şeyler.

CRM tarafında neler yapıyorsunuz?

CRM de açıkçası önceki programdan kaynaklanan bir sıkıntı vardı, onları toparladık. Cari hesaplarda, ticari kartlarda telefonlar yoktu mesela. Telefonlar Excel’de tutuluyordu. Yurtdışı müşterilerinin iletişim bilgileri eksikti, onları da tamamladık. Bütün müşterilerin hem sanal ortamda hem de fiziksel ortamda birer dosyası oldu. Dosya içerisinde mağaza metre karesinden tutun da ortaklık yapısına kadar bütün bilgilerini tamamladık.

Çok yaygın bir kampanya yönetimimiz yok. Ama bu ilerde olmayacak anlamına gelmiyor. Workcube içerisindeki Kampanya yönetimi de mutlaka uygulayacağımız bölümlerden bir tanesi olacak. Şu an ki yaptığımız çalışmalar, genelde fax ile oluyor ama tabii bu işler tamamlandıktan sonra e-mailinglere başlayacağız. LMS modülünü oluşturduktan sonra ürün tanıtımlarını veya ürünün kullanım ve montajıyla ilgili videolar hazırlayıp, paylaşabileceğimizi biliyorum, o günleri de göreceğiz inşallah.

“Benim Workcube’e olan inancım tam.”

Alp Çimenoğlu: Birlikte bir yola girdik. Bu yolda Workcube ile birlikte şirketimizde sistemi oturtacağımızı ve daha da büyük projelere, büyük işlere adım atacağımızı biliyoruz. Şirketin önünde bir engel olan bu teknoloji altyapısını ayağa kaldırdık, daha da geliştirdiğimizde çok farklı noktalara getirebileceğimizi düşünüyorum. Yönetimimizin teknolojiye ve yeniliklere açık bir yapısı var: O sayede zaten işimiz biraz daha kolaylaşıyor. Açıkçası bugüne kadar yapmak istediğim pek çok yenilikte teknolojik, yazılımsal, donanımsal olarak bir engelle karşılaşmadım. Dolayısıyla Workcube ve Admin’in desteği ile bu projeyi başarılı bir halde götürüyoruz. Gerçi ERP projelerine hiçbir zaman sonlandı gözülle bakılmaz ve bakılmamalı da. Bizim taleplerimiz de olacak, Admin’in geliştirmeleri de. Kullandıkça bazı şeyler ortaya çıkacak bunu çok iyi biliyoruz, çıkıyor da zaten. Bundan sonrasında süreci daha da iyi yönetebileceğiz, çünkü sistem fonksiyon zenginliği ve yetenekleri itibarıyla buna müsait, bizim için önemli olan da bu.





“Bir diğer hedefimiz Workcube üzerinde B2B platformu oluşturmak.”

Alp Çimenoğlu: İleride oluşturacağımız B2B portal ile istediğimiz bayilerin en azından stoklarını görmeleri, siparişlerini verebilmeleri, en basit düzeyde bile olsa bunu sağlamayı düşünüyorum. Portal üzerinden gönderdiğimiz duyuruları ve mailleri almalarını sağlamak istiyorum. Şöyle bir sıkıntı da var tabii, sektör hırdavat, nalburiye, üretici, marangoz gibi işçilik üzerine kurulu olduğu için çok fazla bilgisayarla haşır neşir değil: Dolayısıyla burda %100 B2B ile herkese ulaşma şansımız olmayacak belki ama ulaşabileceğimiz bayi oranı % 60-70. Bunlar bizim çalışmayı tercih ettiğimiz bayi yapısına sahip olduğu için bir taraftan da esas sipariş alacağımız, satış yapacağımız bayi kitlesine B2B ile ulaşmış olacağımızı tahmin ediyorum.

Ayşe Işıl: B2B portal üzerinden ürünün görseli, kodu ve kategorisi ile diğer tüm detaylara bir sayfadan ulaşabilmenin lüksünü yaşayan bir bayinin kısa zamanda portale uyum sağlayacağını düşünüyorum. Bizim B2B ile oturttüğümüz çatı hakikaten çok fonksiyonel oldu. Workcube'ün bu anlamda B2B'si çok güçlü. ERP'den bağımsız bir yapı olmadığı için B2B'yi kullanmanın zorluğunu ve operasyon güçlüğünü yaşamıyorsunuz. Ana merkezde yeni bir ürün tanımladığınızda, yeni bir fiyat politikası uyguladığınızda özellikle ihracatlı, dövize bağlı fiyatlı anlık kurla ilgili güncellemelerinizi yaptığınızda karşı taraf da aynı sistem üzerinden bu güncellemeleri görüyor olacak. Yani sistemin içerisinde yaşayan bir B2B'den bahsediyoruz. Workcube içerisindeki içerik yönetimi modülü yardımıyla bu Portalı kolayca tasarlayıp, yönetebiliyorsunuz. Bu nedenle hayal ettiğinizden çok daha olumlu sonuçlar alınacağını düşünüyorum.

STARAX
yaşam kaliteniz...

Star Aksesuar Hakkında:

STAR Mutfak ve Mobilya Aksesuarları, 1996 yılında mutfak ve mobilya aksesuarları sektöründe hizmet vermek üzere kurulmuştur. STAR 15. yılında İstanbul Beylikdüzü'nde, 12.000 m²'lik kapalı alana sahip fabrikası, 8.000 m²'lik depolama alanı ve 250'ye yakın genç ve dinamik çalışanı ile kalitesinden ödün vermeden üretim ve satış hizmeti vermektedir.

Müşterilerinin ihtiyaçlarına doğru çözümler üreten STAR; STARAX ve LUCIDO markaları ile fonksiyonel, estetik ve kaliteli ürünler sunmaktadır. Ürün grupları arasında, Kiler Sistemleri, ergonomik Tezgah Altı ve Köşe Dolap Üniteleri, mutfaklarınıza yeni bir estetik anlayışı getiren Set Arası Aksesuarlar, dolap içi kullanım alanları açan Raf Grupları, hayatınızı kolaylaştıran Gardrop Aksesuarları, Çok amaçlı Kolon Grupları, Banyo Aksesuarları, Sürme Kapak ve Ray Sistemleri (Lucido) yer almaktadır:

Ürünlerini yurt içi ve yurt dışında 300'ü aşkın Yetkili Satış Noktası ile tüketicinin beğenisine sunarken, müşterilerinin yaşam tarzını kolaylaştırmayı ve farklılaştırmayı hedeflemektedir. Müşterilerinin değişen ihtiyaçlarının farkında olarak her zaman esnek, öncü ve yaratıcı ürün ve hizmetler tasarlayıp sunmaktadır.

www.staraksesuar.com.tr

Çözümler:

Finans, Finans – Cari Hesap, Finans – Masraf Yönetimi, Fiziki Varlık Yönetimi, İçerik Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, İş Akış Yönetimi, Kampanya, Satış, Satış Planlama, Servis Yönetimi, Şube, Ürün Yönetimi, Üretim Yönetimi, Ajanda, Proje Yönetimi, Üye Yönetimi, Raporlama, Literatür, Forum, Bütçe Yönetimi, Kredi ve Fon Yönetimi, Fatura Yönetimi



Workcube Live Demo'yu incelemek için
www.workcube.com