

canias4.0 başarıyı yakalayın

Mobilya Sektörü

canias4.0 başarıyı yakalayın

Mobilya Sektörü

Mevcut tüketici ve endüstri eğilimleri ışığında, mobilya sektörünün ihtiyaçlarını biliyoruz!

Mobilya endüstrisinde süreçleri ve iş akışlarını esnek hale getiren ve üretim teknolojisinin dijitalleşmesini sağlayan çözümler şu an tam ihtiyacınız olan şey.

Doğru kurumsal çözüm bunun için en iyi koşulları sunar. caniasERP'nin firmanız için sunduğu çözümleri inceleyin...

ZORLUKLAR VE TRENDLER

Mevcut Gereksinimler

1. Sürdürülebilirlik

Çevresel uyumluluk ve çok amaçlı uygunluk, ekonomik verimlilikle birlikte dikkate alınması gereken, giderek daha belirleyici bir satın alma faktörü haline geliyor. Uygun ürün inovasyonlarını etkinleştirmek ve verimlilik bu sürece önemli bir katkı sağlayabilir.

2. Kişiselleştirme

Çok çeşitli nedenlerden dolayı, müşterilerin ihtiyaç duydukları ambalaj için farklı bireysel gereksinimleri olabilir. Örneğin, ürün güvenliği veya sahtecilik koruması ve diğer özel gereksinimler dikkate alınması gereken bir rol oynar.

3. Pazar gereksinimleri ve talebe yönelik üretim

Değişen pazar gereksinimleri yüksek derecede esneklik gerektirir. Bu nedenle, talebe yönelik üretimi teşvik eden teknolojiler önemli bir rol oynar. Otomasyon süreçleri ve AI teknolojilerinin kullanımı sayesinde üretim buna göre kurgulanabilir.

SİZİN İÇİN GELİŞTİRİYORUZ

/// Endüstri 4.0

Kapsamlı IoT araçları ve büyük veri, akıllı fabrika sürecinde en büyük destekçiniz.

/// Tam şeffaflık

Potansiyeli kontrol etmek ve belirlemek için gerçek zamanlı analiz ve raporlama.

/// Kalite kontrol

Analiz raporları dahil değer zinciri boyunca kapsamlı kalite kontrol süreçleri.

/// Süreç oryantasyonu

Verimliliği ve makine kullanımını optimize etmek için sektöre özel süreçler.

/// İzlenebilirlik

Parti bazında hammadde ile üretim yaparak izlenebilirliğin sağlanması.

/// Esneklik

canias4.0, tüm projelerde maksimum esneklik ve uyarlanabilirlik sağlar.



Spesifik ve odaklanmış

Size özel çözümümüz - Mobilya Sektörü

canias4.0, mobilya sektör çözümümüz ile ön maliyet hesaplamalarından planlama ve sevkiyat süreçlerine kadar uçtan uca takip sağlar.

Kurumsal Kaynak Planlaması

canias4.0, endüstrinin ihtiyaçlarını karşılamak için özel olarak tasarlanmış standart bir ERP çözümünü içerir. Üretimden malzeme yönetimine, tedarikten finansal muhasebeye kadar süreçleri ve projeleri uygun şekilde haritalandırmak ve desteklemek için gerekli tüm modülleri ve özellikleri sunar. Ve bunların hepsi en son teknolojiye kullanımınıza sunulur. Aynı zamanda canias4.0 ile kişisel ihtiyaçlarınıza göre uyarlanabilen esnek bir çözüm sunuyoruz. canias4.0'ın benzersiz özellikleri onu rakiplerinden ayırır.

Endüstri 4.0

Çözümümüz modüler bir yapıya sahiptir. Bu, ihtiyaç duyduğunuzda kolay bir şekilde geliştirme yapabileceğiniz ve açık kaynaklı yapı sayesinde esnek bir şekilde uyarlayabileceğiniz anlamına gelir. Kapsamlı ERP sistemi, Endüstri 4.0 teknolojimizle entegre edilmiştir. Tüm gerekli verileri toplayabilmeniz, depolayabilmeniz, yönetebilmeniz ve değerlendirebilmeniz ve fabrikanızı mükemmel şekilde kontrol edip optimize edebilmeniz için IoT araçları-

nı ve cihazlarını ve güçlü veritabanı yönetim sistemimiz iasDB'yi içerir.

Bulut

canias4.0'ı bulut çözümü ile de tam mobil, size özel yapıda ve güvenli bir şekilde kullanabilirsiniz. Bu, donanımda büyük yatırımlar yapmak zorunda kalmadan sağlayıcıların yüksek kullanılabilirlik, esneklik, hız ve uzmanlığından yararlanabileceğiniz anlamına gelir. Gereksinimler değişirse, altyapı buna göre kolayca ölçeklendirilebilir.

Proje Yönetim Metodolojimiz

IAS, canias4.0 projelerinde Agile başta olmak üzere projeye en uygun proje yönetim yaklaşımını veya hibrit yaklaşımları kullanır. canias4.0, projelerini kendi standart yazılımında sunduğu Proje Yönetimi (PRJ) modülü ile yönetir ve harici herhangi bir proje yönetimi aracına ihtiyaç duymaz. canias4.0 müşterileri, ERP dahil, proje bazlı her işlerini caniasERP PRJ modülünü kullanarak, Schedule Management, Resource Management, Time Management, Cost Management başlıkları altında kolayca yönetebilirler. Ayrıca, canias4.0 projeleri, proje yönetimi

The screenshot displays the canias4.0 software interface. On the left, there is a table titled "Satış Malzeme Listesi" (Sales Material List) with columns for "Malzeme" (Material) and "Açıklama" (Description). The table lists 8 items, including "BELGRAD DOLAP R00", "BELGRAD DOLAP R01", "BELGRAD ŞİFONYER R00", "BELGRAD ŞİFONYER R01", "BELGRAD KOMODİN R00", "BELGRAD KOMODİN R01", "BELGRAD ÇAMAŞIRLIK R00", and "BELGRAD ÇAMAŞIRLIK R01".

On the right, there is a 3D assembly diagram of a cabinet, showing various components and their assembly sequence. The diagram includes numbered parts (1-37) and arrows indicating the assembly flow. The interface also shows a search bar, navigation icons, and a status bar at the bottom with the text "SALTO1 - Satış Belgeleri Yönetimi" and "TIME MOBİLYA".

yaklaşımlarında dünyada başta gelen otoritelerden olan Project Management Institute (PMI) tarafından sertifikalandırılmış, PMP belgeli proje ekiplerince yürütülür.

Mobilya Sektör Çözümü

Mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmaların markalaşma konusundaki çalışmalarında kaliteli, izlenebilir ve verimli üretim önemli rol oynamaktadır. Dönemsel değişen katalogların yönetilmesi, fiyatlandırma stratejilerinin sisteme kolay adaptasyonu, satış termin yönetimi, kampanya yönetimi, bağlantı yönetimi, bölgesel sevkiyat planlaması, satış sonrası hizmetler ve servis yönetimi sektördeki kritik süreçlerdir. Ana üretici, bayi yönetiminde ister şube isterse franchise yapısında olsun. Merkezde bilginin toplanmasına ve bayi portalı üzerinden hızlı geri dönüşlere ihtiyaç duyulmaktadır. Ürün çeşitliliğinin geniş olduğu sektörde planlamanın her aşamasında sistem karar destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. canias4.0 Teknolojileri olarak sektördeki ihtiyaçlarınızı biliyoruz ve sizin için özel olarak Mobilya Sektörel Çözümünü hazırladık. Sunduğumuz çözümler, canias4.0 ile bütünlüklü bir yapı sunar, ayrıca dünyaca kabul görmüş birçok standarda da ulaşmanızı sağlar.

Ürün ve Katalog Yönetimi

Mobilya sektöründe, sezonluk değişen ürün çeşitliliklerini takip etmek ve yönetmek için özel araçlara ihtiyaç duyulur. Ürünlerin takım, modül, paket, SSH olarak sunulması gibi özel durumlar vardır ve canias4.0, ürün seti yönetimi ile her seviyede sipariş ve stok takibi kolaylığı sağlar. Mobilya ürünlerinde müşterilere geniş ürün seçenekleri sunulması için ana kumaş, kırlent gibi renk opsiyonlarını, kasa tipi ayak rengi gibi opsiyonel özellikleri varyant yönetimi ile kolayca tanımlayabilirsiniz. Ayrıca hazır konfigürasyon seçenekleri ile mağaza satışları çok da-

ha efektif olmaktadır. Dolap, yatak ve unite ürün gruplarında ise müşterinin istenen ölçülerinin girilmesi ve fiyat hesaplamaları ile teklif oluşturulması hızlı bir şekilde gerçekleşmektedir. Bunlara ek olarak tüm ürün gruplarında sınıf yapısı ile PVC, sunta, sünger gibi özellikler ürün aramalarında, üretimde ve stok yönetimlerinde kolayca erişilebilir. Ürün konfigüratörü ile yeni ürün tasarımları ve mevcut ürün tasarım değişikliklerini tek ekran üzerinde malzeme kartı, ürün ağacı, rota tanımlamaları gerçekleştirilebilir.

Satış Yönetimi

Mağazaların ve bayilerin tabletler üzerinden kolayca sipariş oluşturmasını sağlayacak sektöre özel çözümümüz ile ürün görselleri ile seçim yapılabilir. Renk seçimlerine göre ürün görsellerinin nasıl değiştiğini müşterilere gösterip onayları alınabilir. Ürün seçeneklerinde çeşitli kısıtlamalar tanımlanabilir, sadece tanımlanan kombinasyonlar üzerinden seçimlerin yapılmasını sağlanabilir. Ürün seti konsepti ile takımlar renk, kumaş gibi istenilen seçenekte toplu güncellenebilir, hatalı sipariş oluşmasının önüne geçilebilir. Proje bazlı satışların takibi için proje yönetimi ile entegre çalışarak üretimden kurulumla tüm aşamaları takip edilebilir. Satış hedefleri için şirket değerlendirme periyotları istenilen şekilde belirlenebilir. Tanımlanan hedeflerin gerçekleşme durumu anlık olarak takip edilebilir. Satış hedefler, bayi, satış temsilcisi ve ürün grubu bazında detaylandırılabilir.

Sözleşme ve Kampanya Yönetimi

Bayiler ile yapılan sözleşmeler geniş opsiyonlar ile sistem üzerinde tanımlanıp takip edilebilir. Ürün satışlarında uygun sözleşme sistem tarafından eşleştirilir, istenirse uygun diğer sözleşme ile değiştirilebilir. Ürün grupları, promosyon vb. için sözleşme kapsamalarını tanımlanabilir. Farklı ödeme

The screenshot displays the canias4.0 CRM system interface. The top navigation bar includes the company name 'canias' and various system settings. The main dashboard is titled 'Satış Temsilcisi Kokpit' (Sales Representative Cockpit) and features several key components:

- Satış Hedefleri (Sales Targets):** Two circular gauges showing progress towards 'Hedef' (Target) and 'Yıllık Hedef' (Annual Target) in USD. The current values are 0 USD and 54723 USD respectively.
- Crm İşlemleri (CRM Operations):** A grid of icons for 'Crm Akademi' (220), 'Müşteri Soruları' (8), 'Yeni Servis Bildirimi' (3), 'Servis Bildirimi' (17), and 'Seri Numarası Önerileri' (307).
- Satış Hedefleri Table:** A table with columns for 'Firma', 'Müşteri', 'Sistem Tipi', 'Seri Numarası', and 'Durum'. It lists various sales records and their statuses.
- Servis İşlemleri Table:** A table with columns for 'Servis Tipi', 'Servis Num.', 'Servis Durumu', 'Üzerine Alan Adı', 'Müşteri', 'Müşteri Adı', 'Tedarikçi Num.', 'Tedarikçi Adı', 'Mal Alan', 'Mal Alan Adı', 'Müş. Cim Baş. Tarihi', and 'Müş. Cim Bit. Tarihi'. It shows service records and their statuses.
- Garanti Bilgileri (Warranty Information):** A table with columns for 'Anlaşma', 'Anlaşma Numarası', 'Açıklama', 'Müşteri', and 'Müşteri Adı'. It lists warranty contracts and their details.
- Bekleyen Fatura ve Onay Listesi (Pending Invoices and Approval List):** A table with columns for 'Anlaşma', 'Anlaşma Numarası', 'Açıklama', 'Müşteri', and 'Müşteri Adı'. It lists pending invoices and their approval status.
- Stok Raporu (Inventory Report):** A table with columns for 'Anlaşma', 'Anlaşma Numarası', 'Açıklama', 'Müşteri', and 'Müşteri Adı'. It lists inventory items and their quantities.

tipleri ve diğer koşullar için dinamik fiyat listeleri tanımlanabilir, sipariş sırasında yetki dahilinde değiştirilebilir. Opsiyonel ürün özelliklerine göre fiyat değişimleri tanımlanabilir.

Kampanya düzenlenmek istendiğinde, hızlı tanımlanabilir ve anında uygulanabilir olması gerekir. Kampanya Yönetim modülü ile kampanya şartları, promosyon ürün ve kazanımlarını tanımlanabilir, kampanya raporlarından kazanımlar analiz edilebilir.

Bayi Portalı

Bayi yönetimi, canias4.0 Mobilya Sektör Çözümü ile merkezi yönetim çatısında toplanmaktadır. Bayiler ister alt şube isterse franchise şube olsun, hazır gelen yapılar ile merkezi tek bir çatıda toplamak çok kolaydır. Ana veri entegrasyonu ile ürün katalogları bayiler tarafına anlık olarak kolayca entegre edilir, bayilerde oluşan müşteri bilgileri ise merkezde tüm aksiyonları ile takip edilir. Inter-Company konsepti ile bayilerin açmış olduğu satış belgeleri merkezde otomatik olarak toplanır. Bayi portal ekranı ile bayiler hem müşterileri hem de kendi satış sipariş, stok durumları hakkında bilgiyi tek bir noktadan yönetebilirler. Ayrıca yine açtıkları satış siparişlerinin teslimat durumlarını da izleyebilirler. canias4.0 Müşteri İlişkileri Yönetimi - CRM alt yapısı sayesinde bayilerin müşteri deneyimleri merkezde toplanır ve müşteriniz hangi bayi/şubeye giderse en iyi hizmeti alması sağlanır.

Satış Sonrası Hizmetler

canias4.0 Sorun Yönetimi - ISM modülü sayesinde müşteri şikayetleri ve önerileri bayi üzerinden veya müşteri hizmetleri kanalı ile merkezde toplanır. Ürün, bayi, bölge ve müşteri bazında geri bildirimler değerlendirilir, analiz edilir. CRM müşteri ilişkileri yönetimi üzerinden müşteri ile gerekli aksiyonlar planlanır ve sistem üzerinden takip edilir.

Böylece şikayet/öneri gibi müşteri geri bildirimleri tüm detayı ile aksamadan sistem üzerinde takip edilir.

canias4.0 Servis Yönetimi - SRV modülü ile satış sonrası kurulum işlemleri ile başlayan süreç, müşteri geri bildirimlerinde servis kayıtlarının oluşturulması ve ilgili ekiplere işin atanması ile devam eder. Yerinde destek hizmetlerinde teklif verilmesi, SSH yedek parça taleplerinin ürünün kendi görselleri üzerinden seçilmesi gibi işlemlerin stabil ve hızlı yapılmasını sağlar. Servis mobil uygulaması üzerinden servis ekipleri işleri merkez ile koordineli ve hızlı olarak kolaylıkla yapabilmektedir. Bu sırada ürün garanti süreci merkezi yapıda takip edilir, garanti dışı durumlar için otomatik uyarılar verilebilir.

Planlama

Planlama süreci sipariş girildikten sonra Malzeme İhtiyaç Planlaması - MRP ile başlar ve gerekli planlamalar kullanıcıya sunulur. Müşterilere verilen termin tarihleri ya da stok üretimlerinde belirlenen tarihler için Kapasite Planlama - CAP ile üretim kaynakları optimize edilir, hedeflenen tarihlerde ürünün hazır olmasını sağlar.

Sevkiyat Planlama - TRP modülü ile ister modüler mobilya olsun, ister takım/set olsun eksiksiz bir şekilde sevkiyat planlamasının yapılması sağlanabilir. Araç planlaması ile araç kapasite dolulukları planlanabilir, gerekli yükleme önceliklerine göre araç sevkiyat taleplerini yönetilebilir. BPM modülü alt yapısı sayesinde tanımlanan yönetici ve sorumluların onayına talepler sunularak süreç ilerletilebilir. BPM modülü, onay hiyerarşilerine göre onay bekleyen işlemleri ve onay statülerini otomatik mail bildirim ile yapar.

Tüm bu yapılar sayesinde siparişin girilmesinden müşteri teslimine kadar olan süreç sistemde planlanabilir, raporlarla izlenebilir ve zamanında teslim ile müşteri memnuniyeti artırılabilir.

The screenshot displays the 'Servis Yönetimi IAS Kokpit' interface. It features a top navigation bar with 'canias' logo and 'SRV100 - Servis Yönetimi IAS Kokpit' title. The main area is divided into several sections:

- Genel Bilgiler:** Shows 'CE - CE - Canias ERP' and '01 - Plant 01'.
- Lokasyon Bilgileri:** Empty section.
- Departman Bazlı:** Displays service status for different departments:
 - Servis Durumu: 17 Açık
 - Servis Durumu: 1 Alarmın
 - Servis Durumu: 13 Bekleyen
 - Servis Durumu: 0 Bkz Servis Geç...
 - Seri Numaraları: 307 Kararını Yapı...
- Kullanıcı Bazlı:** Displays service status for users:
 - Servis Durumu: 0 Açık
 - Servis Durumu: 0 Bekleyen
- Service Order List:** A table with columns: Servis Tipi, Servis Num, Ürünün Adı, Müşteri, Öncelik, Servis Durumu, Fatura Onay Durumu, Servis Açık, Servis Üçer Tipi, Riketim Adı, Riketim Metodu, Oluşturma T.

Servis Tipi	Servis Num	Ürünün Adı	Müşteri	Öncelik	Servis Durumu	Fatura Onay Durumu	Servis Açık	Servis Üçer Tipi	Riketim Adı	Riketim Metodu	Oluşturma T.
1	SERV	00000010	Barış ÇİĞİR	00000001	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	SERVİS		kbay/iralan		29.04.202
2	SERV	00000193	Arda COŞKUN	00000001	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis	WRNT	sguven		27.01.202
3	SERV	00000194	Mustafa Sütçü	00000006	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis		sguven		27.01.202
4	SERV	00000195	Mustafa Sütçü	00000006	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis		sguven		27.01.202
5	SERV	00000196	Ayhan ELBEYİO...	00000006	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis		sguven		27.01.202
6	SERV	00000197		00000006	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis		sguven		27.01.202
7	SERV	00000198		00000001	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis	WRNT	sguven		27.01.202
8	SERV	00000199		00000001	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis	WRNT	sguven		27.01.202
9	SERV	00000200		00000001	0-Yüksek	Fatura Kesilmeyecek	Servis	WRNT	sguven		27.01.202
- Garanti Bilgileri:** Shows '1 hafta içinde' and 'Müşteri'.
- Anlaşma Bilgileri:** Shows a table with columns: MZ Açıklaması, Seri Numarası, Kons./Kıra./Ted., Müşteri, Mali Alan Müsteri, Tedadıcı, Ted. Garant.

MZ Açıklaması	Seri Numarası	Kons./Kıra./Ted.	Müşteri	Mali Alan Müsteri	Tedadıcı	Ted. Garant.
1	1 nolu Okul Binası	0000001	Hiçbiri	00000001		01.01.197
2	BMW 1 Serisi 116d First Edition M Sport 2019 - KIRALIK	JL.SDF53KJL5325LNKK24	Kiralama	00000001	00000001	18.05.202
3	HUAWEI ESKİ	H10	Hiçbiri		00000002	29.07.201
4	HUAWEI ESKİ	H2	Hiçbiri		00000002	29.07.201
5	HUAWEI ESKİ	H3	Hiçbiri		00000002	29.07.201
6	HUAWEI ESKİ	H4	Hiçbiri		00000002	29.07.201
7	HUAWEI ESKİ	H6	Hiçbiri		00000002	29.07.201
8	HUAWEI ESKİ	H6	Hiçbiri		00000002	29.07.201
9	HUAWEI ESKİ	H7	Hiçbiri		00000002	29.07.201
10	HUAWEI ESKİ	H8	Hiçbiri		00000002	29.07.201
- Beleyen Fatura ve Onay Listesi:** Empty section.
- Chart:** A 3D pie chart showing 'Gm. Etkinlik' and 'Gm. Etkinlik'.



EKLER

- Değişim Yönetimi ile ürün değişimlerini kolayca takip edebilir, geçmişe dönük izlenebilir.
- Mobil Barkod yönetimi ile ürünler, paketler, paletler hatasız takip edilir.

