

 **canias**

CANIAS İLE BAŞARIYI YAKALAYIN

**MOBİLYA 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 'Satış Malzeme Listesi' (Sales Material List) table 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'. Below the table, there is a 'Demonte Parça No' (Disassembly Part No) column with a value of 0. On the right, there is a 3D exploded view of a cabinet assembly, showing various components like doors, drawers, and shelves, each labeled with a number. The interface also includes a search bar, a 'Seçe...' button, and a 'Poşet Kumaş' (Bag Fabric) button at the bottom right.

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, kırılent 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 shows the Canias ERP system interface. The top navigation bar includes 'canias', 'CRM T005 - Satış Temsilcisi Kokpiti', 'SİST00 - Sistem İşlemleri', and 'CRM T00M - Satış Temsilcisi Kokpiti'. The main dashboard is titled 'Satış Temsilcisi Kokpiti' and features a 'Dashboard' and 'Müşteri' section. The 'Müşteri' section shows a table with columns for 'Firma', 'Müşteri', 'Sorum Tipi', 'Sorum Numarası', and 'Açıklama'. Below this is a 'Satış Hedefleri' section with two gauges for 'Hedef' (Target) and 'Ulaşılan' (Reached) values. The 'Crm İşlemleri' section includes 'Crm Aksiyonlar' (220 Açık), 'Müşteri Sorunları' (8 Açık), 'Yeni Servis Bildirimi', 'Servis B. Listesi', and 'Periyodik Servis Planı...'. The main area displays a table of 'Garanti Bilgileri' and 'Anlaşma Bilgileri'. A pie chart is visible in the bottom right corner.

Firma	Müşteri	Sorum Tipi	Sorum Numarası	Açıklama
CE	00000001	IS-1	00000001	Test Sorun Kaydı
CE	00000003	IS-1	00000002	Gönderilen ürünün görselinden farklı olması
CE	M0000002	IS-3	00000003	Satış sonrası ekibin konuya hakimiyeti ve ilgisi
CE	00000003	IS-4	00000004	Teslim süresi uyumsuzluğu
CE	00000008	IS-2	00000005	Ürün Performansı
CE	M0000003	IS-3	00000006	Reklam verilen yerler
CE	00000001	IS-1	00000007	There are some issues which is related with sales document

Garanti Bilgileri	Anlaşma Bilgileri	Bekleyen Fatura ve Onay Listesi	Stok Raporu		
1 Anlaşma	00000001	CANIAS Standart Ürün-1 SERVİS	00000001	CANIAS Customer - 1	01.01
2 Teklif	00000002	CANIAS Standart Ürün-1 SERVİS	00000005	CANIAS Customer - 2 (IC)	01.01
3 Teklif	00000003	CANIAS Standart Ürün-1 SERVİS	00000006	CANIAS Customer - 3	01.01
4 Teklif	00000004	CANIAS Standart Ürün-1 SERVİS	00000006	CANIAS Customer - 3	01.01
5 Teklif	00000005	CANIAS Standart Ürün-1 SERVİS	00000006	CANIAS Customer - 3	01.01
6 Anlaşma	00000010	Service Contract - 10	00000006	CANIAS Customer - 3	01.01

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 sevk planlamasının yapılması sağlanabilir. Araç planlaması ile araç kapasite dolulukları planlanabilir, gerekli yükleme önceliklerine göre araç sevk 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 navigation menu on the left with options like 'Yeni Servis Bildirimi', 'Servis B. Listesi', 'Periyodik Servis Plan...', and 'Servis Bildirim Analizi'. The main area is divided into several sections:

- Genel Bilgiler**: Shows 'CE - CE - Canias ERP' and '01 - Plant 01'.
- Lokasyon Bilgileri**: Empty section.
- Departman Bazı**: A grid of service status cards for different departments, including 'Apk' (17), 'Atanmayan' (1), 'Reddenen Baş...' (13), 'Bittir Suresi Geç...' (0), and 'Kararum Yapılm...' (307).
- Kullanıcı Bazı**: A grid of service status cards for different users, including 'Apk' (0) and 'Başlanan' (0).
- Servis B. Listesi**: A table listing service requests with columns for 'Servis Tipi', 'Servis Num.', 'Üzerine Alan Adı', 'Müşteri', 'Öncelik', 'Servis Grubu', 'Fatura Onay Statüsü', 'Servis Açık', 'Servis Ücr. Tipi', 'Bildirim Alanı', 'Bildirim Metodu', and 'Oluşturma T.'. The table contains 9 rows of data.
- Garanti Bilgileri**: A section for warranty information.
- Anlaşma Bilgileri**: A section for agreement information.
- Bekleyen Fatura ve Onay Listesi**: A table listing pending invoices and approvals with columns for 'Miz Açıklaması', 'Sen Numarası', 'Kons./Kıra./Ted', 'Müşteri', 'Mali Alan Müşteri', 'Tedarikçi', and 'Ted. Garant'. The table contains 10 rows of data.
- Çim S. Bitenler** and **Çim S. Bitenler**: Two circular progress indicators showing the status of service requests.



## EKLER

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

# ias

Industrial  
Application  
Software

[www.canias.com](http://www.canias.com)