

VERİ YÖNETİM ÇÖZÜMÜ



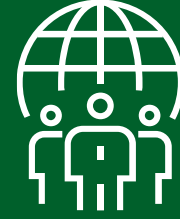
Quest  
**15** Yaşında

Mobil Ekipler ile  
Çalışma ,Veri Toplama  
ve Analiz Etme  
Konusunda Deneyim



**12** Ülkede  
5 Dilde

Global ve Ulusal  
Müşteri İhtiyaçlarına  
Uygun Çözüm



**+15.000**  
Kullanıcı

Dağılık Yapılarda Mobil  
Ekip Yönetimi



**+90** Proje

Deneyimli Ekipler ile  
Proje Yönetim



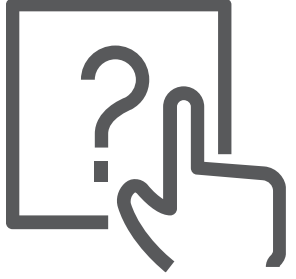


# Quest

Saha Ekip Yönetimi

**Mobil** Veri Toplama Çözümü

## Tanımla



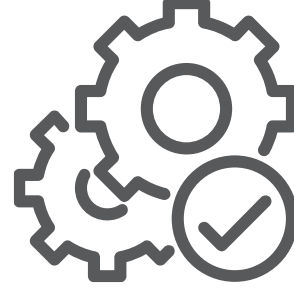
- Veri Toplama İhtiyacı
- Kontrol ve Denetim
- Standart Takibi

## Dizayn Et



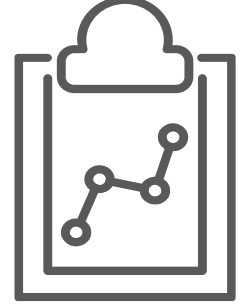
- Esnek, Dinamik
- Liste, Anket ve İlişkisel Sıralı Form
- 11 Farklı Tipte Veri
- Tüm verilerde personel, zaman ve lokasyon damgası

## Topla & Birleştir

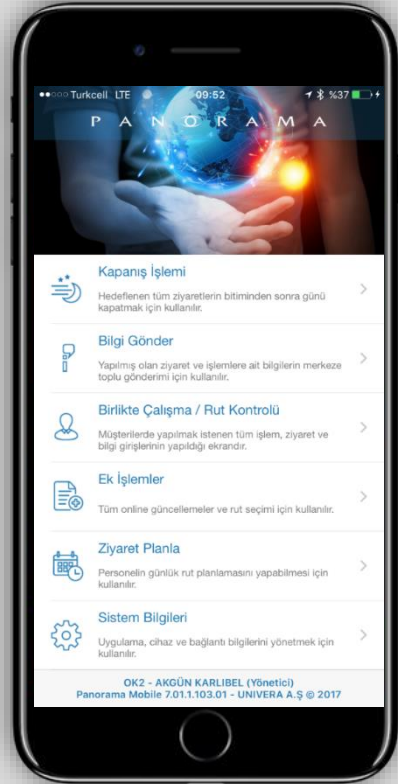


- Rut ve Ziyaret Planı
- İşemri Atama
- Hedef ve Performans Takibi
- Haritalar üzerinde ziyaretlerin takibi

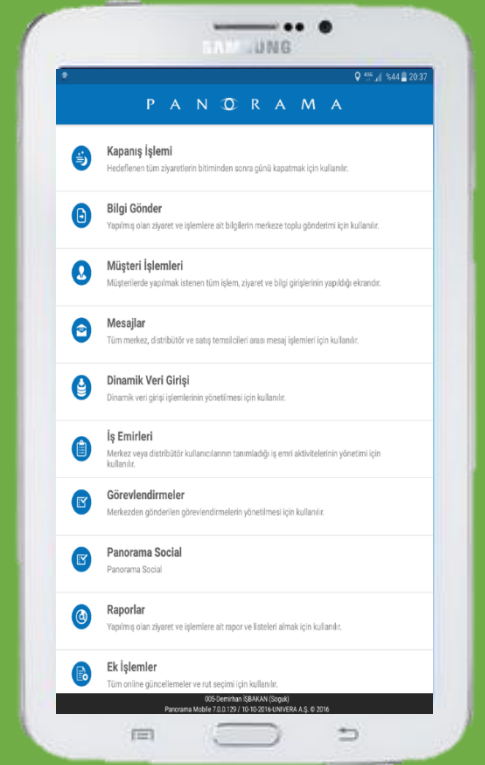
## Raporla



- Dinamik Rapor
- Harita Raporlar
- Veri Yoğunluğuna Göre Isı Haritaları
- Ziyaret Performans Takibi
- İş Zekası (QlikSense)



Sürekli  
internet bağlantısı  
ihtiyacı olmadan  
Platformta





# İstedığınız Formatta Data



Product Data Collection  
ALI DEDELER

Products	Price	Facings	Tags On?
65" / 165 Ekran - OLED TV (S) - A65 OLED 9793 5S	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
65" / 165 Ekran - ULTIMA VE QUATRO UHD + (S) - A65L 9683 5S	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
65" / 165 Ekran - 65 SUPER CURVED (S) - A65C 9593 5S1	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
55" / 139 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO UHD + (S) - A55L 9683 5S	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
55" / 139 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO UHD (B) - A55L 9672 5B	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
55" / 139 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO UHD (W) - A55L 9672 5W	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
55" / 139 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO Smart (B) - A55L 8652 5B	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
55" / 139 EKCRAN - 4K ANDROID TV (S) - A55L 9682 5AS	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
55" / 139 EKCRAN - 55 SUPER CURVED (S) - A55C 9593 5S1	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
49" / 123 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO UHD + (S) - A49L 9683 5S	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
49" / 123 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO UHD (B) - A49L 9672 5B	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
49" / 123 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO UHD (W) - A49L 9672 5W	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>
49" / 123 EKCRAN - ULTIMA VE QUATRO Smart (B) - A49L 8652 5B	Numeric Value	Numeric Value	<input type="checkbox"/>

# Ziyaret Yönetimi

1

## Rut planlama

- Periyodik Ziyaretler
- Frekanslar
- Harita izleme
- KM Takip
- Import (xls, csv)

The screenshot displays a software interface for route planning. It features a table with columns for 'EXPLANATION', 'DIST CODE', 'DESCRIPTION/TITLE', 'TYPE', and 'STATUS'. Below the table, there is a map view showing a route on a street map. The interface also includes various filters and search options.

EXPLANATION	DIST CODE	DESCRIPTION/TITLE	TYPE	STATUS
239 EDCACBQ-PROF RUT		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
240 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		43 VODAFONE_DIST	Har	Kullanılmıyor
241 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
242 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
243 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
244 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
245 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
246 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
247 2014.12.22.DEMO 1 - 138 - Osmanköy Andr...		1 Salarat Tarama	Har	Kullanılmıyor
248 Kurumsal Satış Teminçisi Pasajı		43 VODAFONE_DIST	Har	Kullanılmıyor
249 Kurumsal Satış Teminçisi Sah		43 VODAFONE_DIST	Har	Kullanılmıyor
250 Kurumsal Satış Teminçisi Çarşamba		43 VODAFONE_DIST	Har	Kullanılmıyor
251 Kurumsal Satış Teminçisi				
252 Kurumsal Satış Teminçisi				
253 Kurumsal Satış Teminçisi				
254 Kurumsal Satış Teminçisi				
255 Ahmet İşyeri Pts-Çizim				
256 Ahmet İşyeri Sah-Pan				
257 Tarama Teminçisi Pts-Çizim				
258 Tarama Teminçisi Sah-Pan				
259 UNIVERA DEMO DIST				

2

## İş Emirleri ve Görev Atama

- Anlık Veri İhtiyaçları
- Kişiyeye / Gruba İşemri Atama
- Çoklu / Tekli İşemri Atama
- İşemri Statüsünü İzleme
- İş Emri Performans

The screenshot shows a software interface for task assignment. It includes fields for 'TASK Code', 'Task Type', 'Definition of Task', 'Form of Task', 'Explanation', and 'Screen Type'. There are also sections for 'FIELD PERSONNEL' (FP Criteria Ty, Field Personnel), 'TIMING' (Starting Date, Completion Date), 'CUSTOMER' (Customer Criteria, Customer), and 'PRODUCT' (Product Crit.Type, Product). A 'Yeni Görev' (New Task) dialog box is also visible, showing 'Görev Tarihi' (Task Date) and 'Başlangıç Tarihi' (Start Date).

**TASK**

Task Code: 31 Status: Active

Task Type: Direct

Definition of Task: Servis Talebi -545-4067987

Form of Task: 68 RED TEAM SERVIS FORMU

Explanation: Servis Talebi -545-4067987

Screen Type: List

**FIELD PERSONNEL**

FP Criteria Ty: Code

Field Personnel: 145

**TIMING**

Starting Date: 11/5/2014 Commenceme

Completion Date: 11/7/2014 Completion TI

**CUSTOMER**

Customer Criteria: Code

Customer: 05449854716 KAAAN ALPSÜ

**PRODUCT**

Product Crit.Type: Code

Product:

3

## Mobil ziyaret planlama

- Mevcut Rutunu Düzenle
- Ziyaret Takvimi Oluştur
- Merkeze Onaya Gönder

The screenshot displays a mobile application interface for visit planning. It shows a calendar view for the week of 28/11/2016 to 04/12/2016. The calendar lists visits for various days, including '2 - ABDI İBRAHİM', '25 - LILA KAĞIT', '24 - LOREAL - BRP AJANS', '26 - MARS - ADECCO', '14 - MERCH HEDEF AJANS', '7 - MERCH POZİTİF AJANS', '2 - ABDI İBRAHİM', '28 - NESTLE - EKOM', '11 - OTC', '12 - SAHA ARAŞTIRMA', and '36 - ÜLKER - HORIZON GIDA'. Below the calendar, there are two circular gauges showing 'start time' (11:30) and 'finish time' (12:25). The interface also includes a 'Yeni Ziyaret Planla' (New Visit Plan) button and a 'Görev Tarihi' (Task Date) field.

**Ziyaret Planla**

Tarih: 28/11/2016 - 04/12/2016

**Pazartesi 28/11/2016**

- 2 - ABDI İBRAHİM
- 25 - LILA KAĞIT
- 24 - LOREAL - BRP AJANS
- 26 - MARS - ADECCO
- 14 - MERCH HEDEF AJANS
- 7 - MERCH POZİTİF AJANS
- 2 - ABDI İBRAHİM
- 28 - NESTLE - EKOM
- 11 - OTC
- 12 - SAHA ARAŞTIRMA
- 36 - ÜLKER - HORIZON GIDA

**Salı 29/11/2016**

- 14 - MERCH HEDEF AJANS

**Çarşamba 30/11/2016**

- 25 - LILA KAĞIT
- 2 - ABDI İBRAHİM
- 28 - NESTLE - EKOM

**Perşembe 01/12/2016**

- 7 - MERCH POZİTİF AJANS

**Cuma 02/12/2016**

start time: 11:30

finish time: 12:25



# Temel özellikler

## Mobil Fonksiyonlar



Rut Planlama  
Harita İzleme



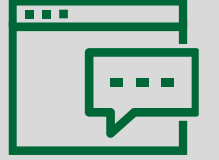
Fotoğraf ve  
Planogram İzleme



Bilgilendirme  
Servisi



İş Akışı



WEB Veri  
Girişi

# Temel özellikler

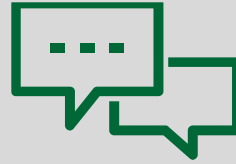
## Back Office Fonksiyonlar



Online & Offline



GPS & Nav.  
Desteği



Online Mesaj



Ziyaret  
Planlama

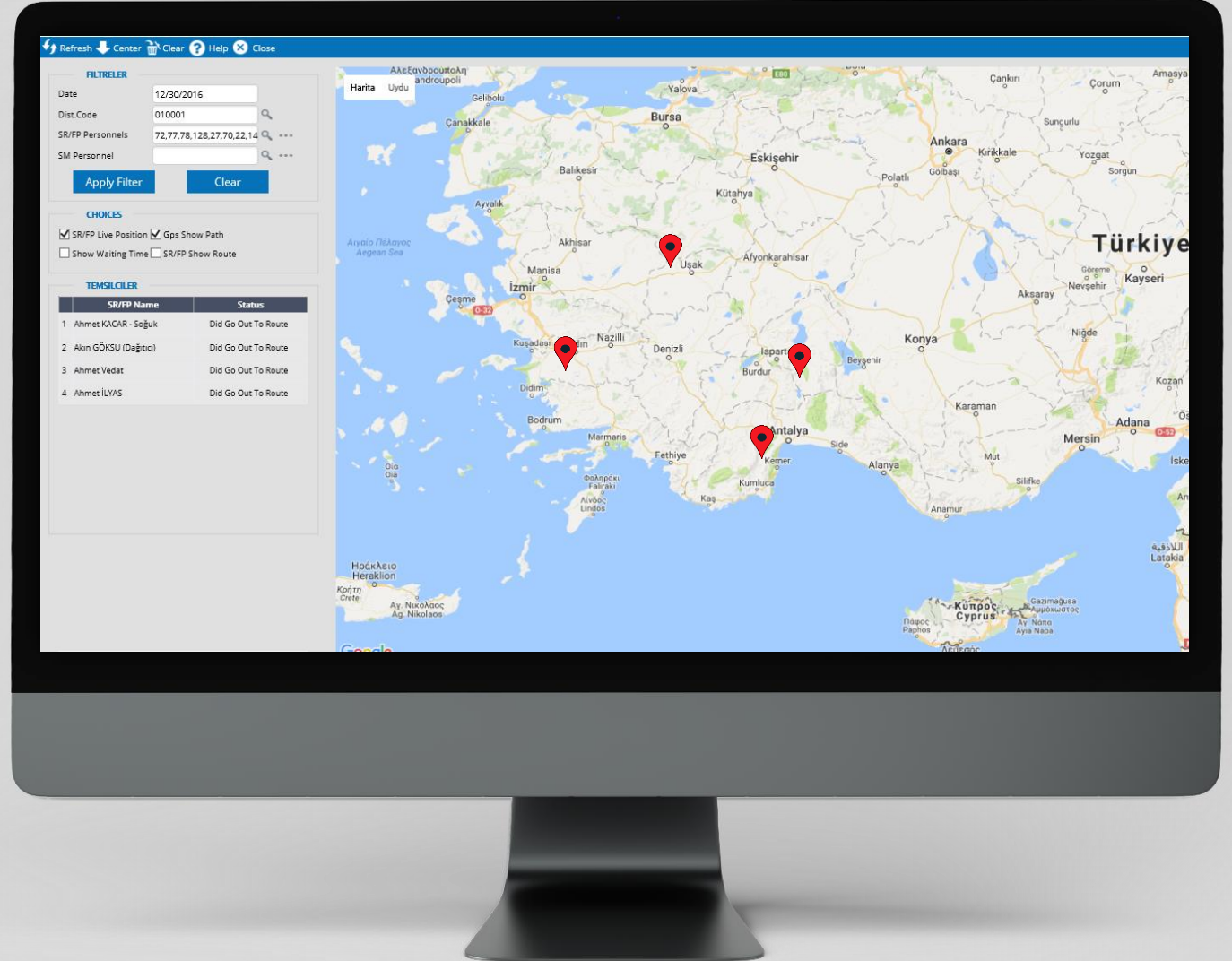


Görev ve  
İşemri Atama



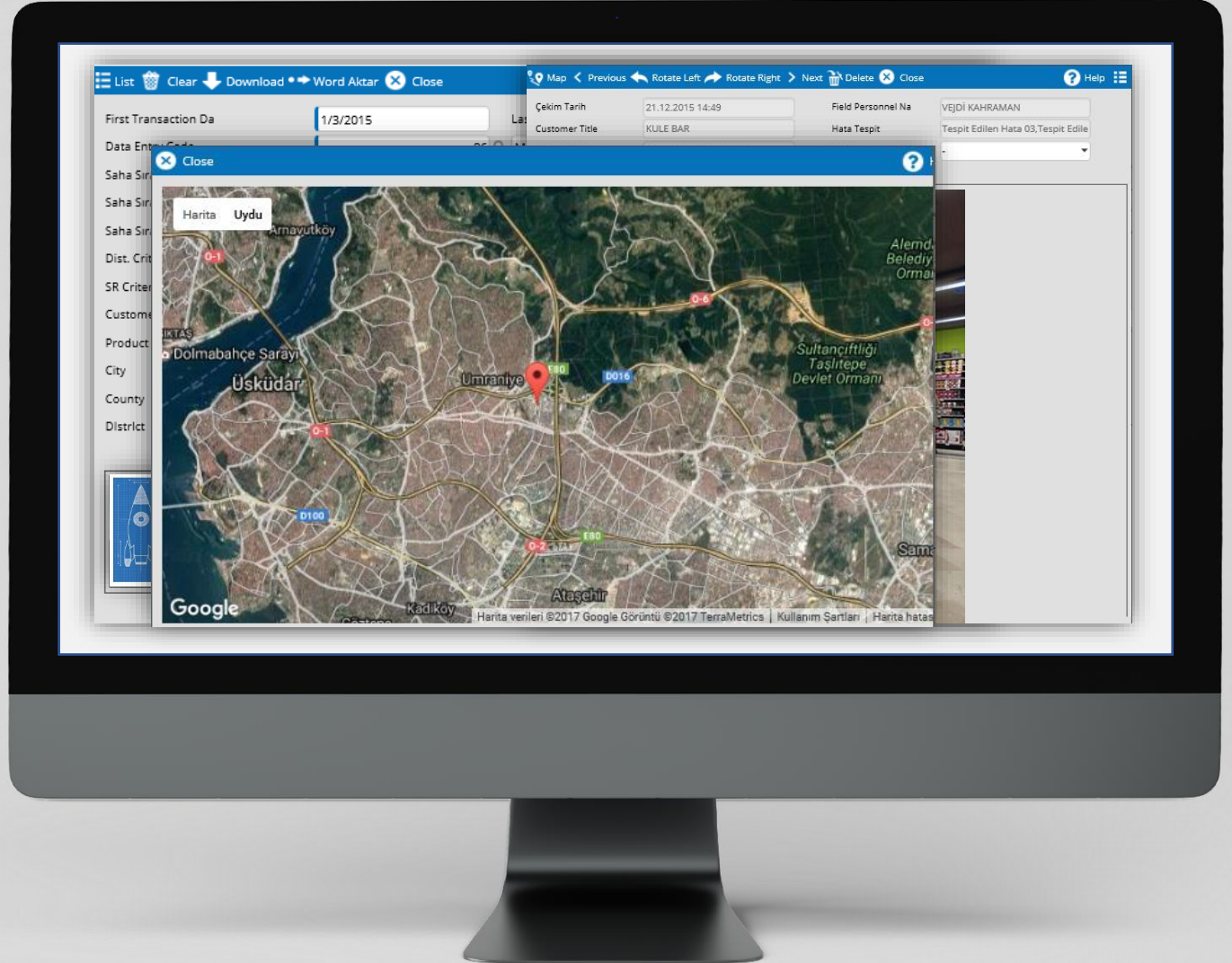
## Harita Entegrasyonları

- Müşteri Noktaları
- Ziyaret Takibi
- Rut ve Gerçekleşen Rutlar
- Anlık Lokasyon İzleme



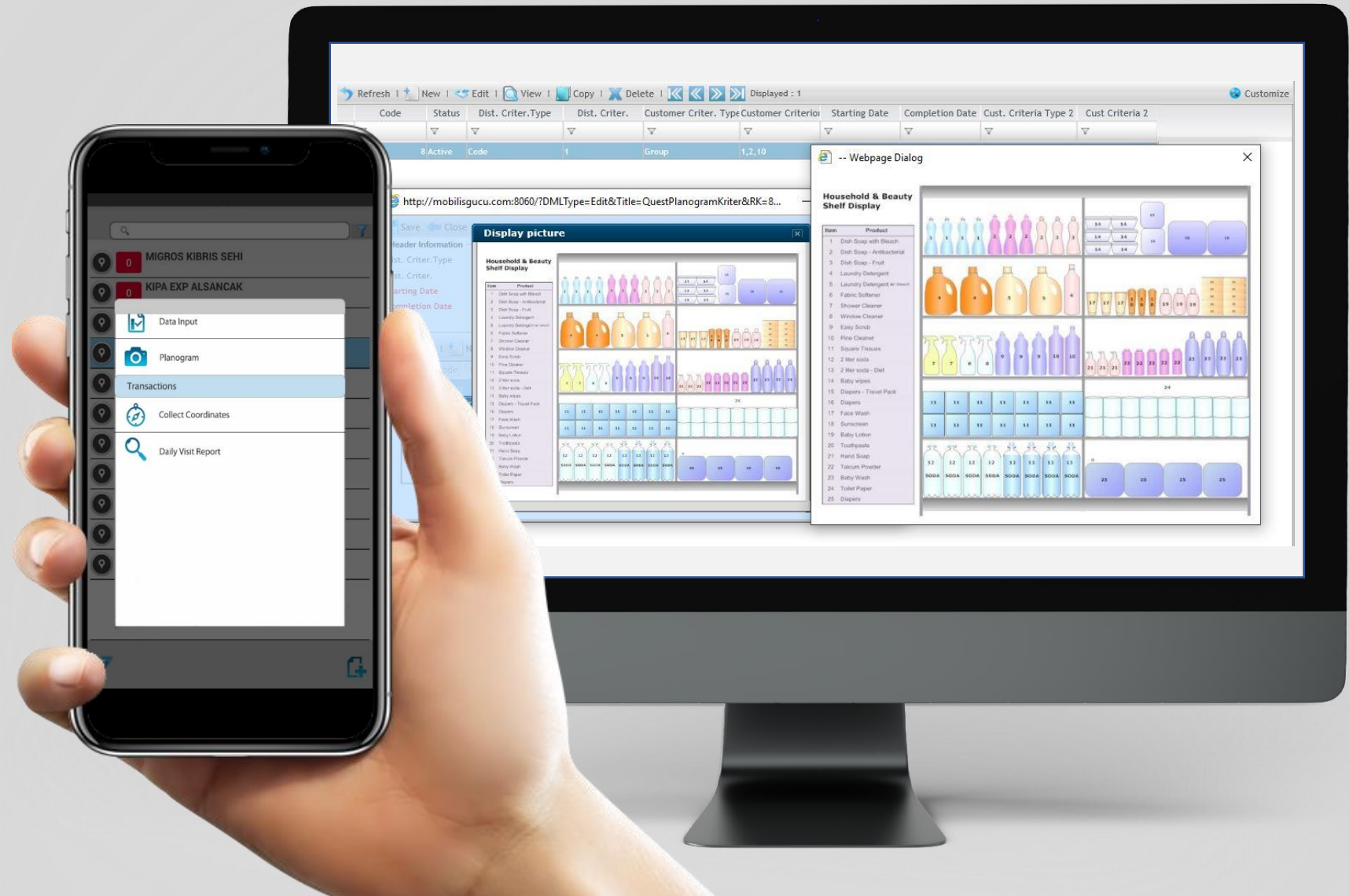


## Fotoğraf İzleme ve Puanlama





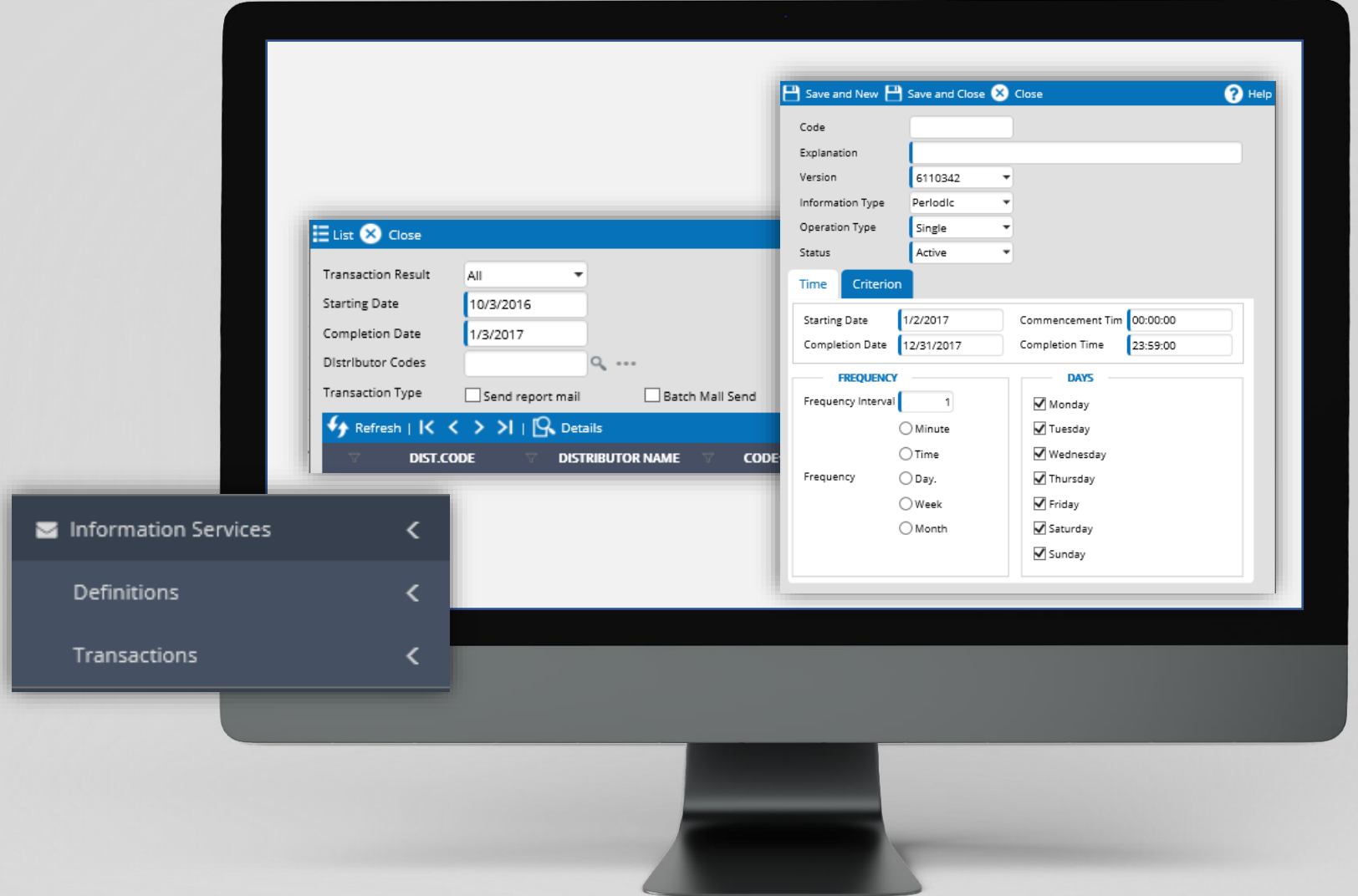
## Plan-o-gram Uyumu





## Bilgilendirme Servisleri

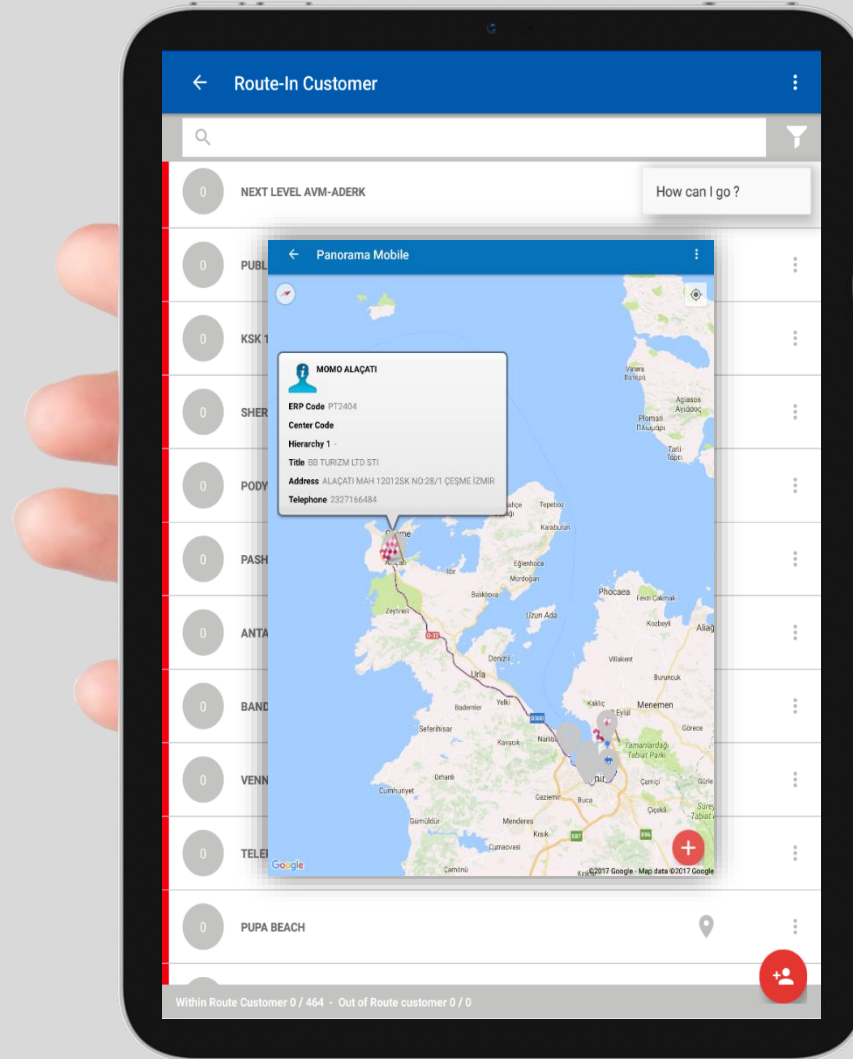
Sistemde tanımlanan tüm dinamik raporlar belirlediğiniz frekanslarda, belirli kullanıcı yada kullanıcı gruplarına e-mail olarak gönderilmesini sağlayabilirsiniz





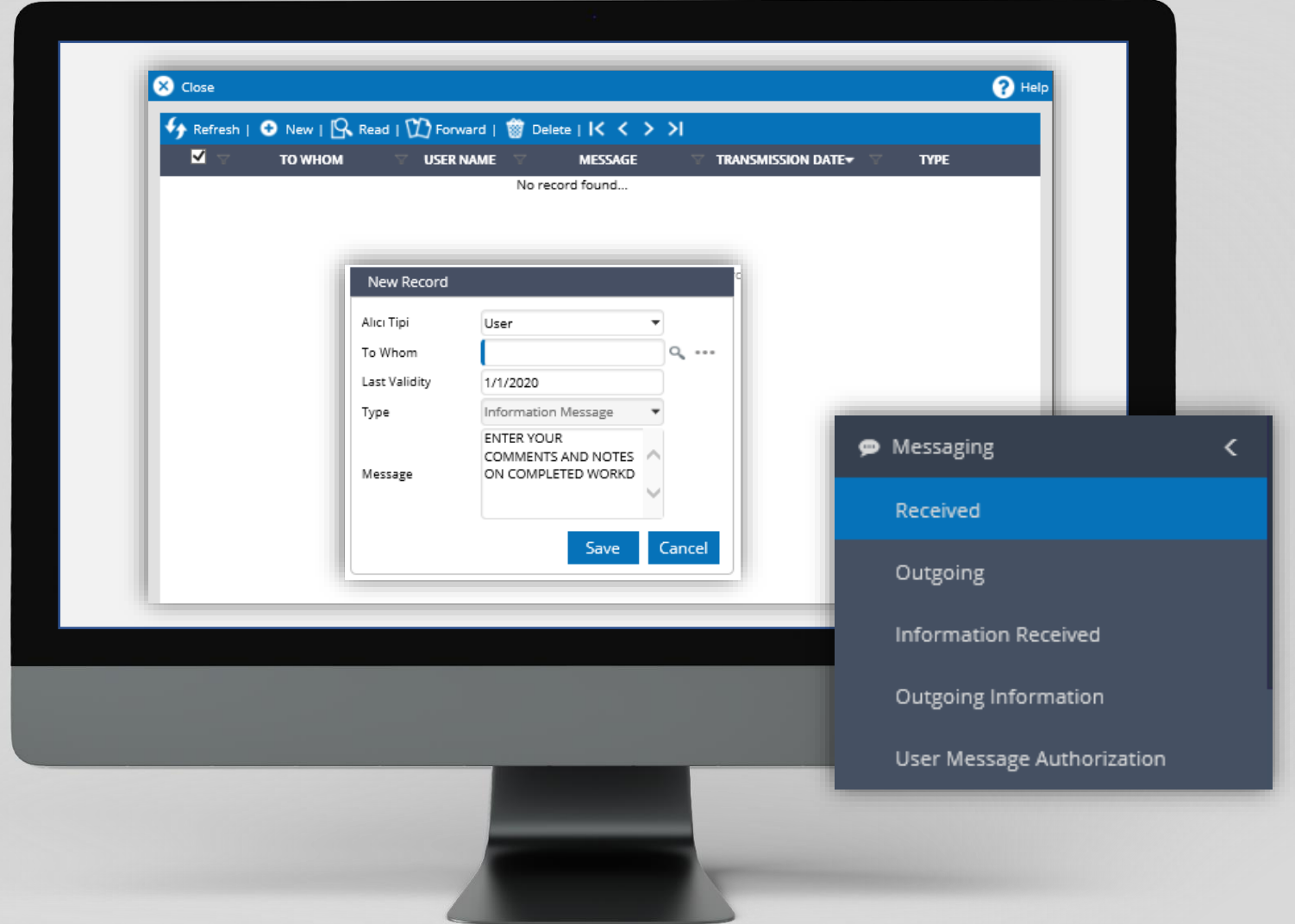
## GPS & Navigation Support

- Müşteri Konumu
- Navigation Desteği





## Mesajlaşma







## Web Data Entry

Oluşturulan Quest formlarının mobil terminallerden üzerinden girildiği şekli ve yapısı ile aynı şekilde Panorama üzerinden girilebilmesine imkan sağlar.

Gün sonunda bilgi girişi yapılarak, sahada cihaza bağımlı olarak yaşanan sorunları ortadan kaldırır.

TRACKING CO...	FIELD PERSONNEL CODE	FIELD PERSONNEL NAME	DATE	DATA...	EXPLANATION	CUSTOMER CODE	TITLE
11,15	333	Demirhan İgbakan	04.11.2016	66	Mağaza Anketi	4000045	LENO MEDICAL_1
10	333	Demirhan İgbakan	04.11.2016	66	Mağaza Anketi	01.0030	JETHRO CORP_33333
17,18	333	Demirhan İgbakan	04.11.2016	66	Mağaza Anketi	4000011	GÜLEN MARKET
17	333	Demirhan İgbakan	04.11.2016	73	Franchise Başvur...	01.0030	JETHRO CORP_33333
19	333	Demirhan İgbakan	04.11.2016	73	Franchise Başvur...	4000045	LENO MEDICAL_1
20	666	Ahmet Vedat	04.11.2016	73	Franchise Başvur...	4000052	MOBİLİS TRADE COMPA...
1	333	Demirhan İgbakan	04.11.2016	74	Fiyat	01.0030	JETHRO CORP_33333
13	333	Demirhan İgbakan	03.11.2016	73	Franchise Başvur...	4000011	GÜLEN MARKET
14	333	Demirhan İgbakan	03.11.2016	76	Makine Durum D...	4000011	GÜLEN MARKET
1,12	333	Demirhan İgbakan	02.11.2016	73	Franchise Başvur...	4000011	GÜLEN MARKET
11	333	Demirhan İgbakan	02.11.2016	73	Franchise Başvur...	4000035	MİGROS MERKEZ
2	333	Demirhan İgbakan	02.11.2016	73	Franchise Başvur...	01.0030	JETHRO CORP_33333
3	333	Demirhan İgbakan	02.11.2016	73	Franchise Başvur...	4000045	LENO MEDICAL_1
11,12	333	Demirhan İgbakan	02.11.2016	76	Makine Durum D...	4000035	MİGROS MERKEZ
13	333	Demirhan İgbakan	02.11.2016	76	Makine Durum D...	01.0030	JETHRO CORP_33333
76	888	Zafer Yapiciel	27.10.2016	6	Teşhir	8100023	AKSİYON KOZM.TEM.NA...
18	888	Zafer Yapiciel	27.10.2016	9	Problem	8100023	AKSİYON KOZM.TEM.NA...
70	888	Zafer Yapiciel	26.10.2016	1	Fiyat / Önyüz	01.0030	JETHRO CORP_33333
3,4	888	Zafer Yapiciel	26.10.2016	28	Sipariş	8100023	AKSİYON KOZM.TEM.NA...
73,75	888	Zafer Yapiciel	26.10.2016	6	Teşhir	8100023	AKSİYON KOZM.TEM.NA...
74	888	Zafer Yapiciel	26.10.2016	6	Teşhir	01.0030	JETHRO CORP_33333



# Quest

FMCG Uygulamalarında  
**Kurumsal Mobilite**  
Çözümleri





Hangi mağazaları ne sıklıkta ziyaret etmeliyim?

*Ürünlerim mağazada doğru sergileniyor mu?*

Hangi ürünler için promosyon planlamalıyım ?

*Rakiplerim sahada neler yapıyor ?*

Mağaza grupları bazında Perfect Store tanımım nedir?

*Daha fazla satış yapmak için hangi KPI verilerine odaklanmalıyım?*

Mağaza grupları bazında Perfect Store KPI ölçümü yapabilir miyim?

*Gelecekte yapılacak ziyaretlerde nelere dikkat etmem ve önlem almam gerekir?*

Yaptığım yatırımlarımın işime katkısı nedir? (ROI)

*Seçili ürün kategorilerinde satışlarımı nasıl arttırabilirim ?*

*Promosyon planlarım sahada doğru uygulanıyor mu?*

Saha ekiplerim ne kadar verimli çalışıyor ?

*Ekiplere nasıl koçluk desteği verebilirim ?*

PoP Malzemeleri doğru dağıtılarak, yerleştirildi mi?

*Sahada konumlandığı demirbaşlarımın durumu nedir?*

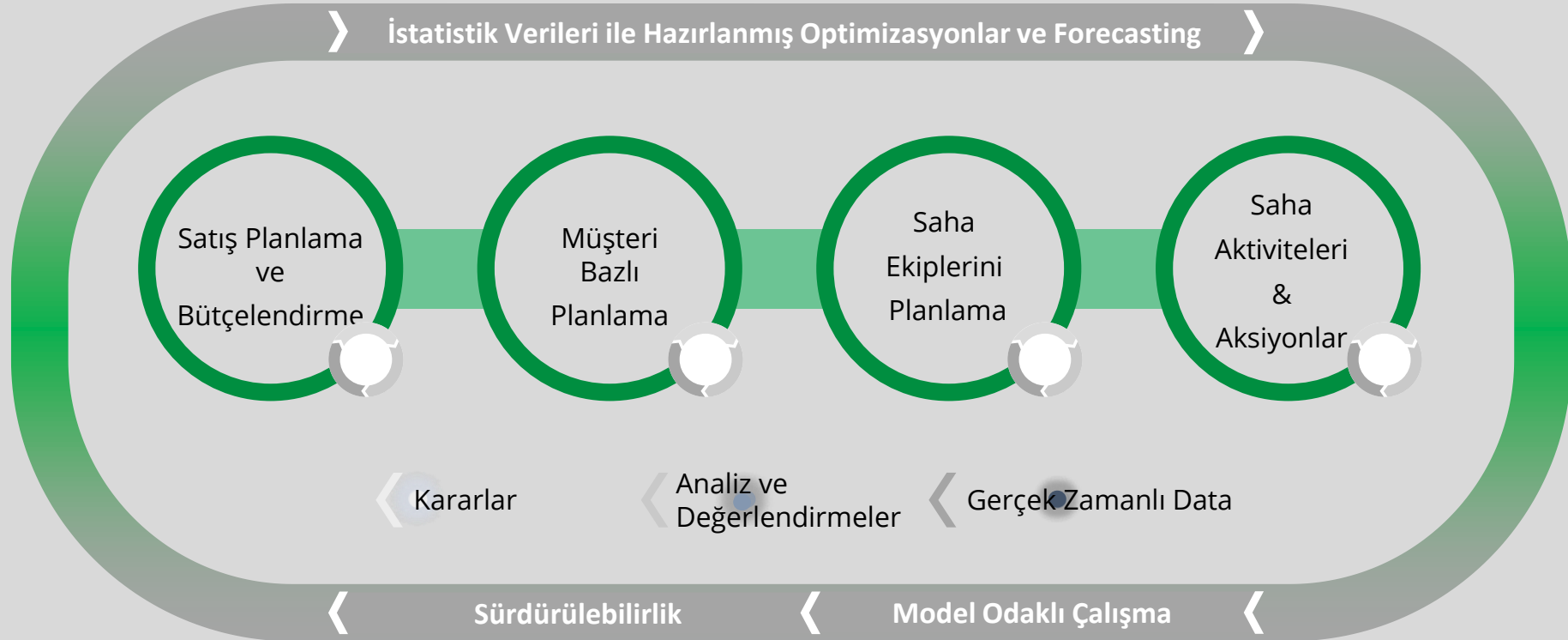
Hangi mağaza gruplarında hangi ürünler hakkında veri toplamalıyım? Ray payı, bulunurluk vb...

*Satış Potansiyeli en yüksek mağazalar hangileri ?*

Satışlarımın düştüğü bölgelerde planladığım aksiyonları saha ekiplere nasıl iletebilirim ?

Tüm sorulara cevap  
**DOĞRU ZAMANDA  
DOĞRU DATA**

# Entegre Sistemlerde Ticari Pazarlama Döngüsü





## Ziyaret Hazırlıkları



- İşemirleri
- To-do list
- Hedeflerim
- Yönetici notu



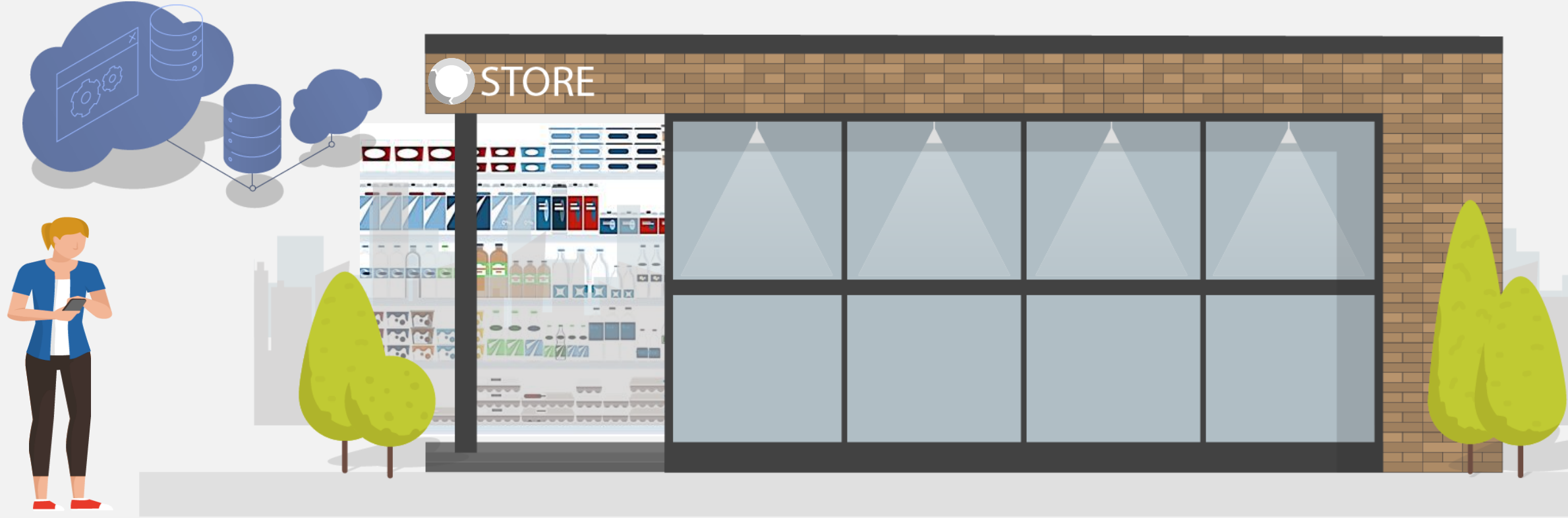
- Günlük rutum
- Nasıl ederim ?
- Yakınımdaki müşt.
- Harita göster

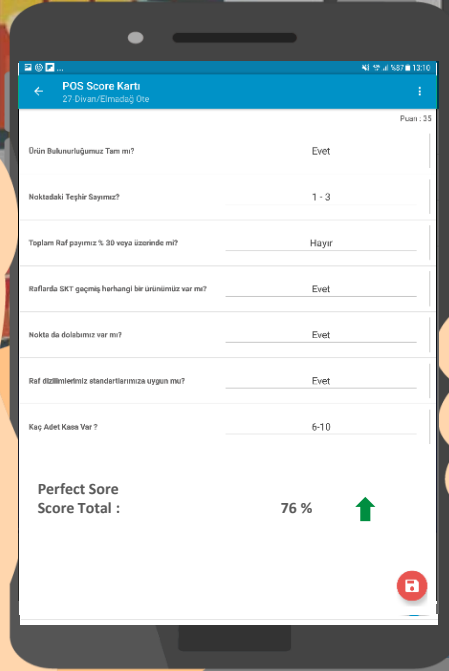


- Müşteri adresi
- Kontakt kişiler
- Önceki ziyaretlerim
- Mağaza bakiye / ciro
- Mağaza hedefleri
- Sözleşme detayları
- Mağaza kategorisi
- Mağaza notları

# Mağaza Ziyareti

## Verinin Kalbi





Raf  
Düzenim planogram  
uygun

Rakip üründe  
promosyon  
çalışması yapıyor

Fiyat  
Bulunurluk  
Raf payı  
Önyüz  
Verilerimi merkeze  
gönderdim

Demirbaş  
kontrolüm tamam.  
Müşterinin yeni  
dolap talebini  
bölgeye ilettim

Teşhir çalışmasını  
tamamladım.  
Fotograflarını merkeze  
gönderdim.  
Şu an hedefimin  
%70'indeyim



# Mağaza Ziyareti

# Raporlama & Analiz



Rekabet Analizi



Ziyaret Performansı



Ekip Performansı



Mağaza Performansı



Demirbaş Performansı







# Quest

## Quest ile satış performansınızı yükseltin

- Ürünlerinizin mağazalarda doğru zamanda ve doğru yerde sunulmasını sağlamak.
- Perakende çalışma modellerinizi net bir şekilde tanımlayabilirsiniz.



# Mobil Veri Tipler



## Müşteri Verileri

- Müşteri Konumları (GPS)
- Kontakt Bilgileri
- Fiyat Listeleri
- Sipariş Geçmişi
- Geri Bildirimler



## Ürün Verileri

- Ürünlerin Mağazadaki Yerleşimi
- Ürünlerin Raftaki Yerleşimi
- Ürün Fiyatlaması
- Promosyon Aktiviteleri
- İnformatik Sipariş
- SKT Bilgisi
- Out-of-stocks
- SKU Bulunurluk
- Planogram Uyumluluğu
- Teşhir Takibi



## Rakip ve Market Verileri

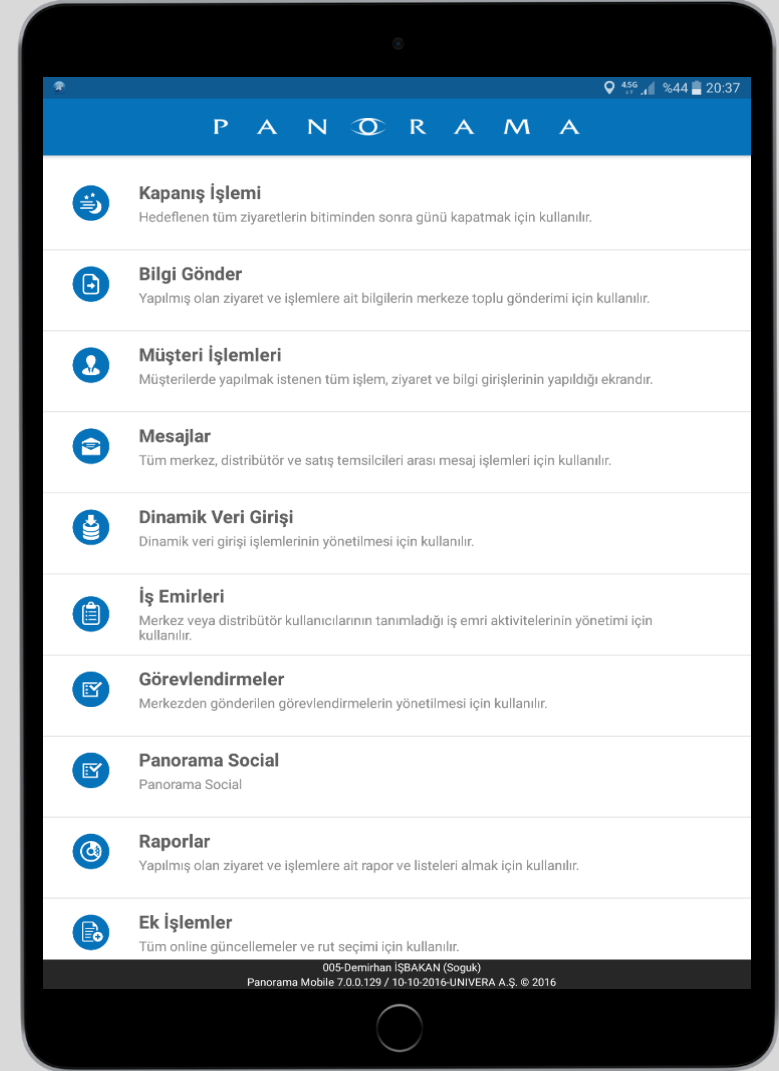
- Rakip Ürünleri
- Rakip Fiyatları
- Marketing Stratejileri
- Saha Aktiviteleri
- Market Payı
- Tüketici Profili



Quest FMCG şirketlerinin perakende uygulamalarının yönetimini ve etkinliğini artırmasını yönünde çok ciddi faydalar sağlamaktadır.

### Quest Mobile Formları ile ;

- Ürün Fiyat Bilgileri
- Önyüz - Raf Payı
- SKU Bulunurluğu
- Out-of-stock
- Teşhir – Aktivite – Promosyon Takibi
- İformatik Sipariş
- Perfect Store Uygulamaları
- PoP Malzemeleri / Stant takibi
- Planogram Uyumluluğu
- Mağaza İçi Anket Uygulamaları
- Rakip Aktivite Takibi





## Quest firmanızın ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir

- Her mağaza, kanal ve oluşturulmuş özel gruplara özel ürün listeleri oluşturabilirsiniz.
- Saha ekiplerinize özel rut ve ziyaret takvimleri oluşturarak gerçekleştirmeleri anlık olarak takip edebilir, raporlayabilir, analiz edebilirsiniz.
- Tüm satışı destekleyici PoP ve Promosyon malzemelerinin yerleşimi ve takibini yapabilirsiniz.
- Mağaza içi sorunları anlık olarak merkeze iletebilirsiniz.
- Saha aktivitelerinizin satışa etkilerini izleyebilirsiniz.

Perakende Noktası Denetim Form  
ALSANCAK ARÇELİK

Mağazanın Koordinatları	38.4817416/27.0889236
Teşhir için yapılan anlaşmaların içeriklerinin kontrolü düzenli olarak yapılmalıdır.	Evet
Satış noktalarına ödenen bedellerin ve yapılan yatırımların tam karşılığını alabiliyor musunuz?	Hayır
Bu perakende ve satış noktasında pazar payımız paralelinde bir reyon ve teşhir payı alabiliyor musunuz?	Hayır
Satış noktası içerisinde yapmış olduğumuz uygulamalarda rakiplere göre konumumuzu görebiliyor musunuz?	3:DÖNEMSEL;
Satış personelinin saha ve mağaza içi uygulama performanslarını objektif ve doğru bir biçimde düzenli olarak ölçümleyebiliyor musunuz?	Hayır
Ziyaret sonrası yeni ürünler ile ilgili bilgi verildi mi ?	<input checked="" type="checkbox"/>
Yeterli Ürün Tanıtım Broşürü Var mı ?	Evet
Personelin Ürün Bilgisi Yeterli mi ?	Hayır
Son Ziyareti Puanla	★★★★☆
Mağazada Çalışan Personel Sayısı ?	60



# Quest

## Raporlama

Sabit  
Raporlar

Dinamik  
Rapor  
Hazırlama

Wiget  
Raporlar

Harita  
Raporları

İş Zekası  
Raporları

Mobil  
Raporları



## Standart Raporlar

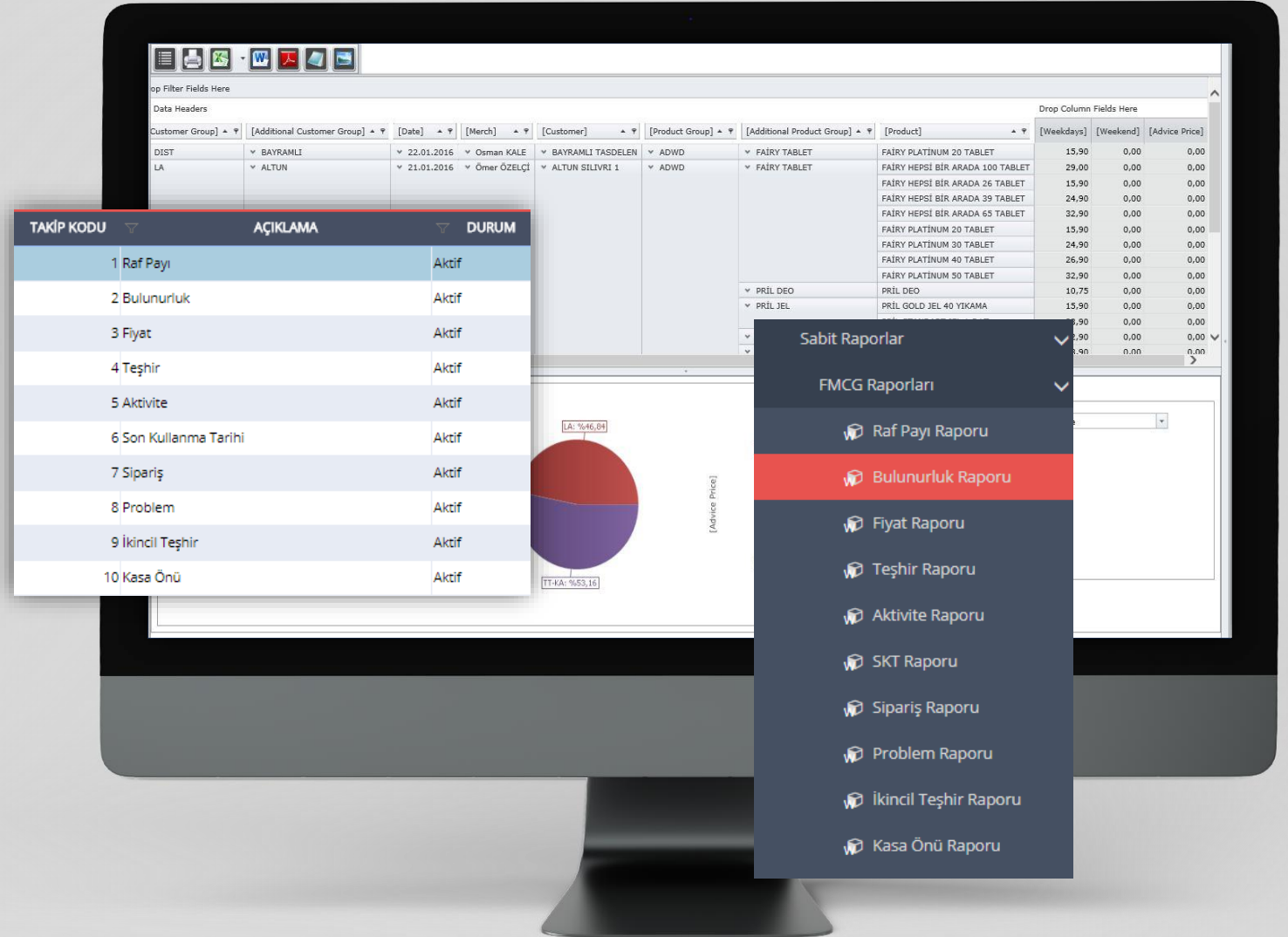
Saha İzleme Dashboard  
(Saha Ekip Performans)





## Standart Raporlar

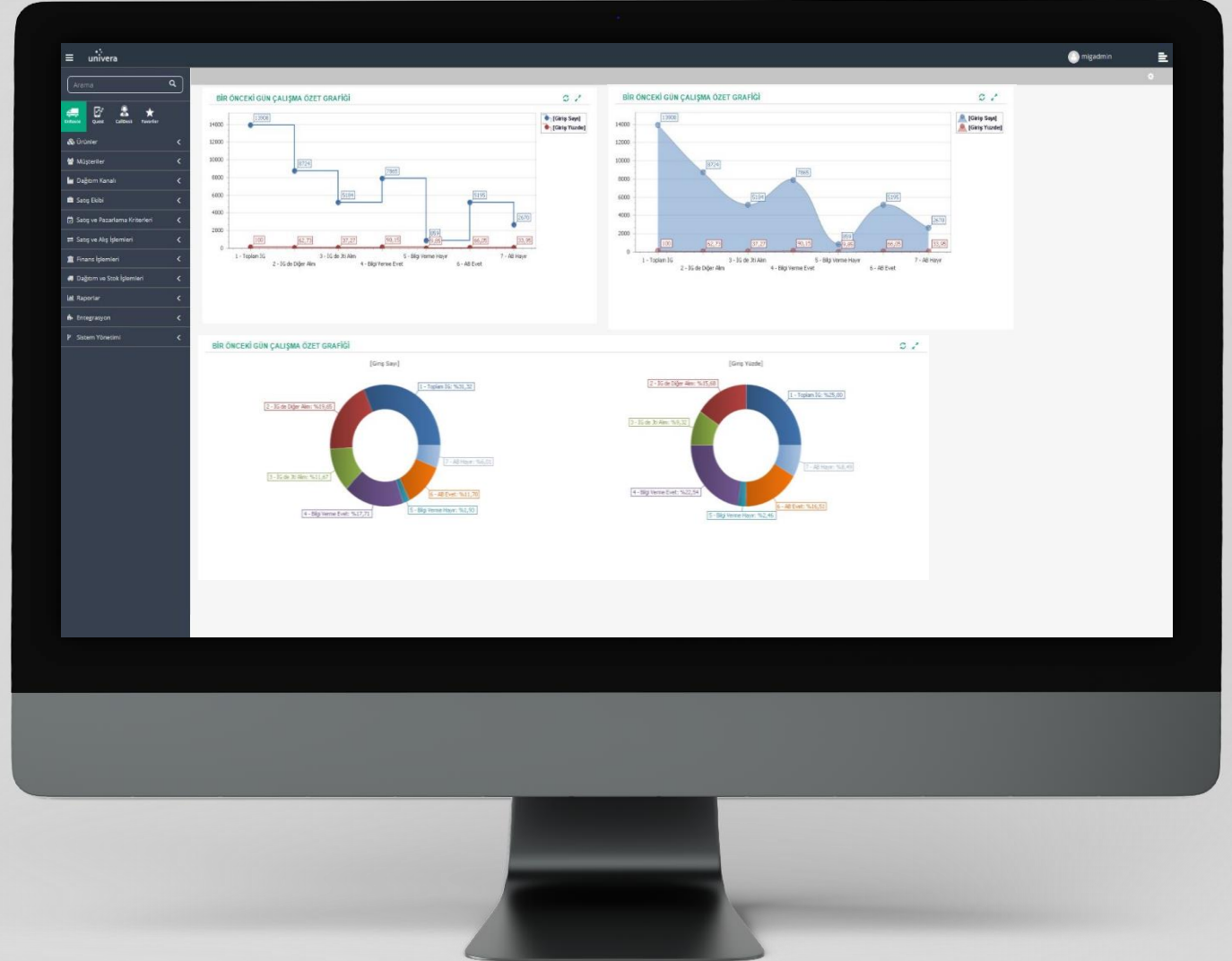
Sabit Sektörel Raporlar  
(FMCG)





Widget

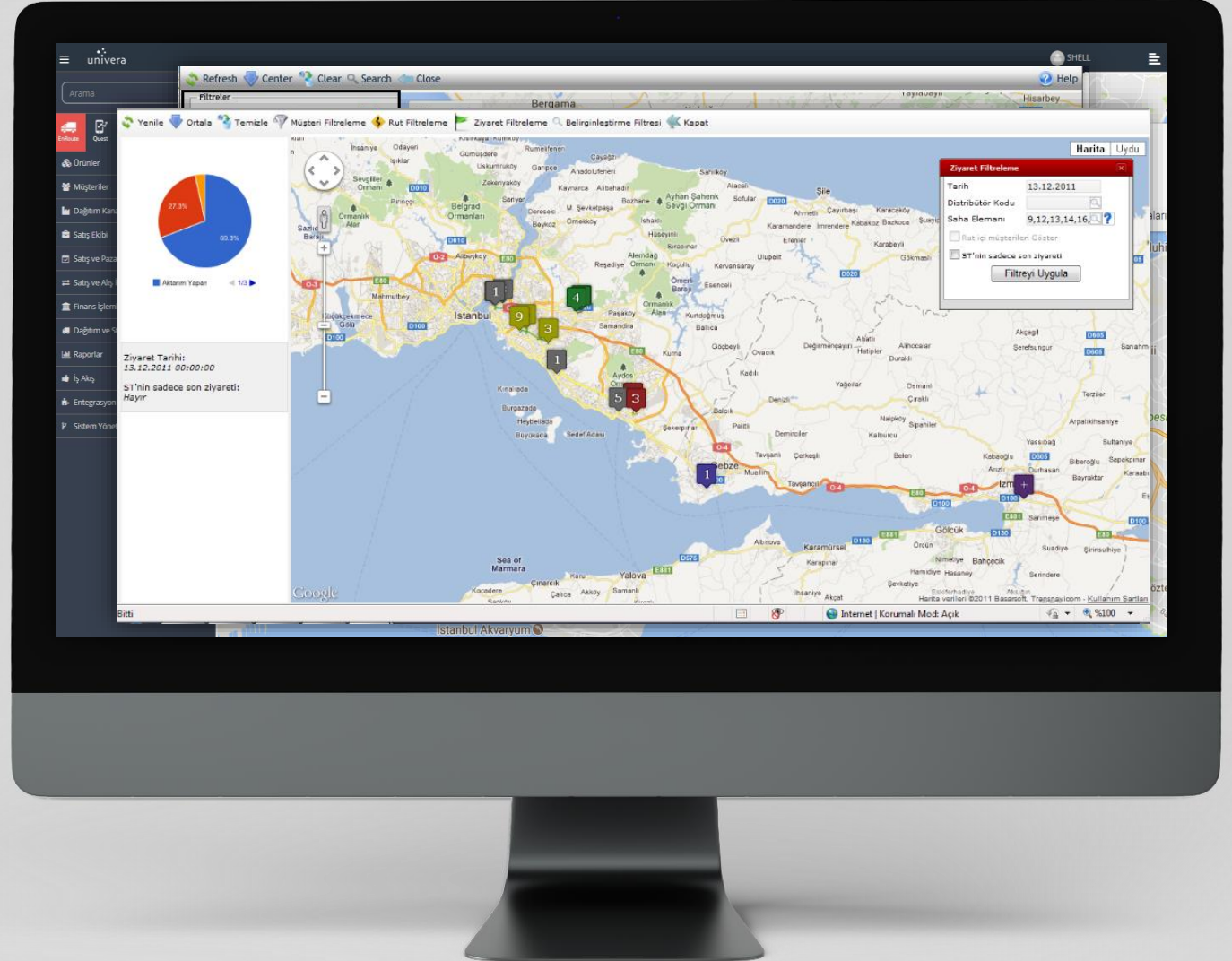
Dinamik Raporlar







## Harita Raporlar





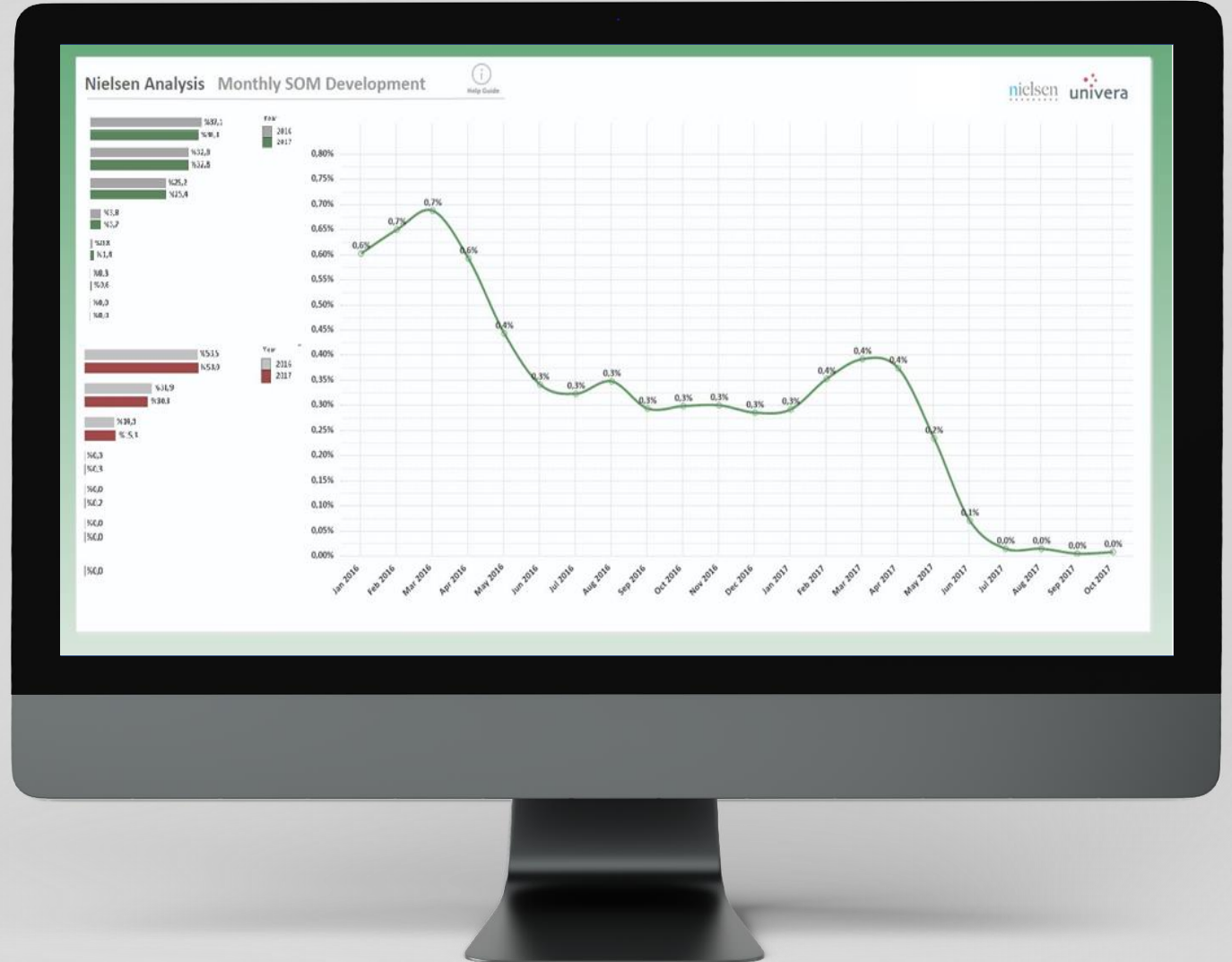
# İş Zekası Raporlar





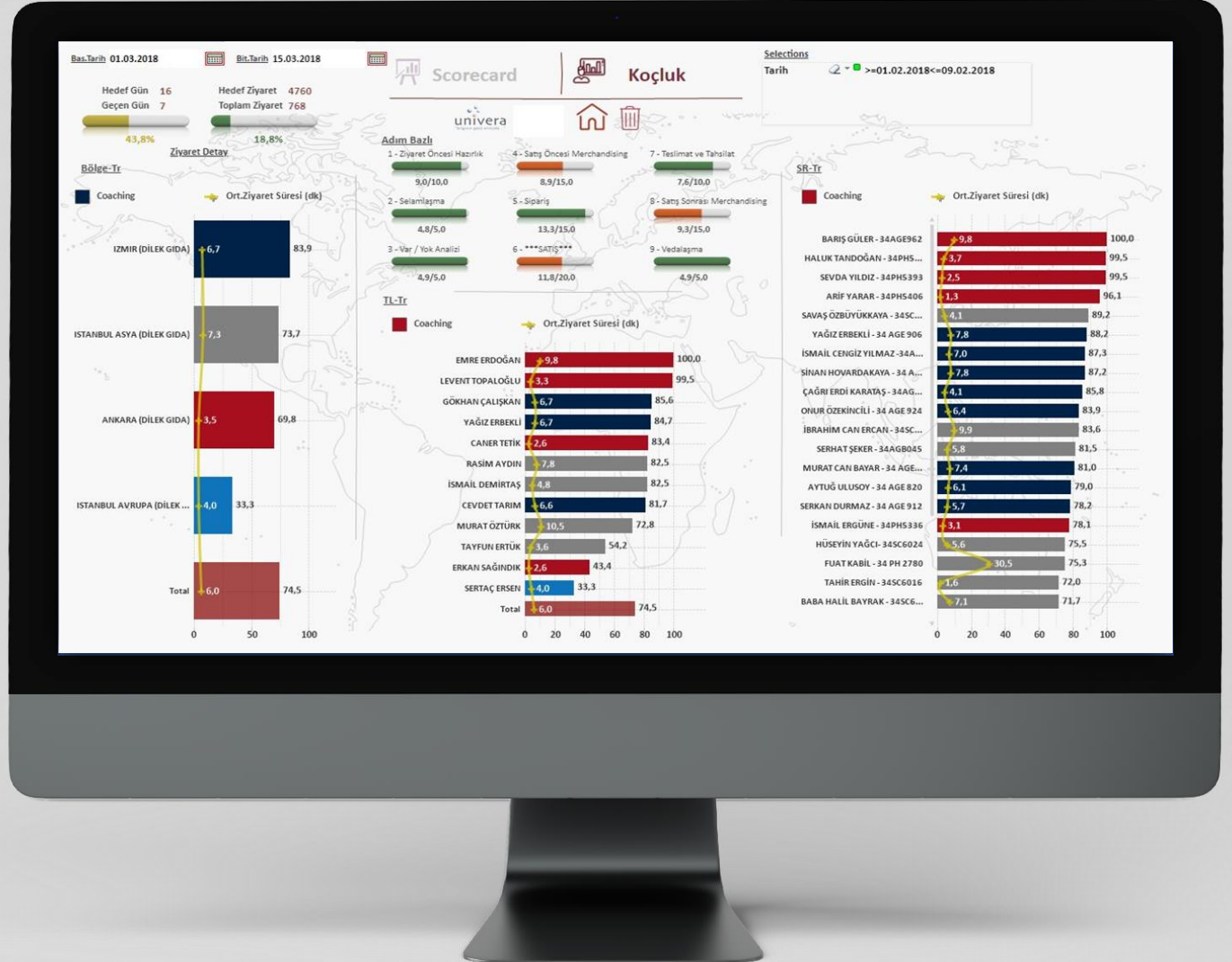
## İş Zekası Raporlar

Nielsen Data Entegrasyon Örnek





## İş Zekası Raporlar





## İş Zekası Raporlar





# Quest

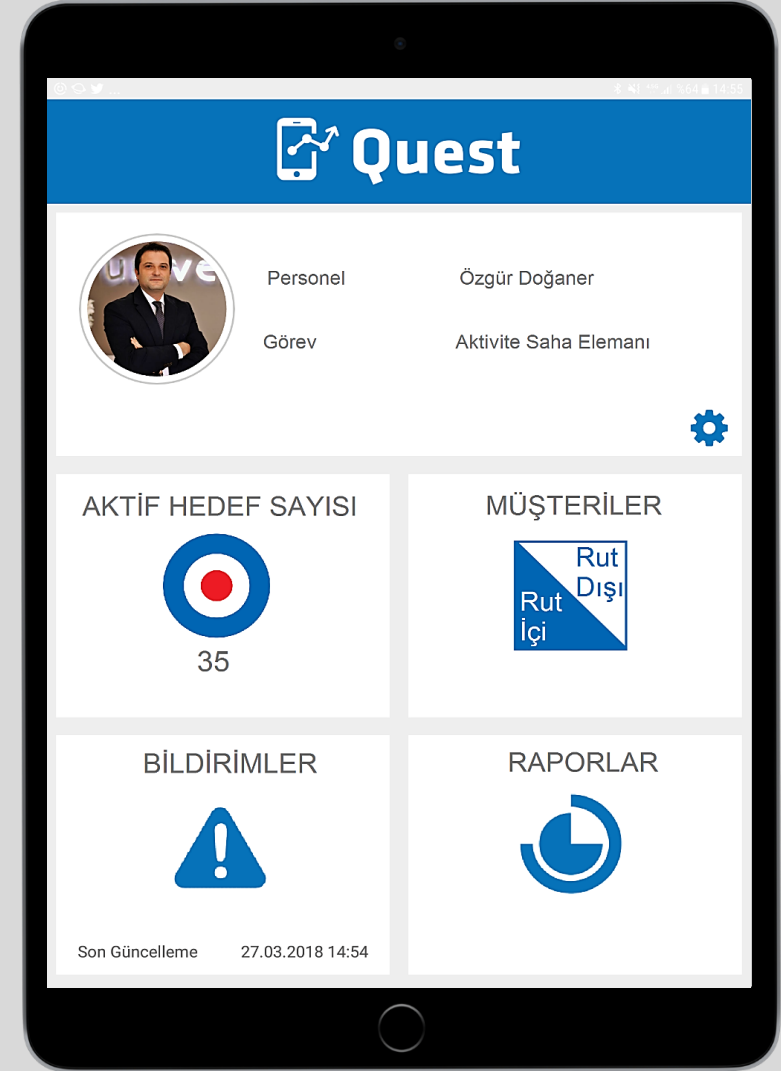
Trade Marketing





## Saha Aktivite modülü

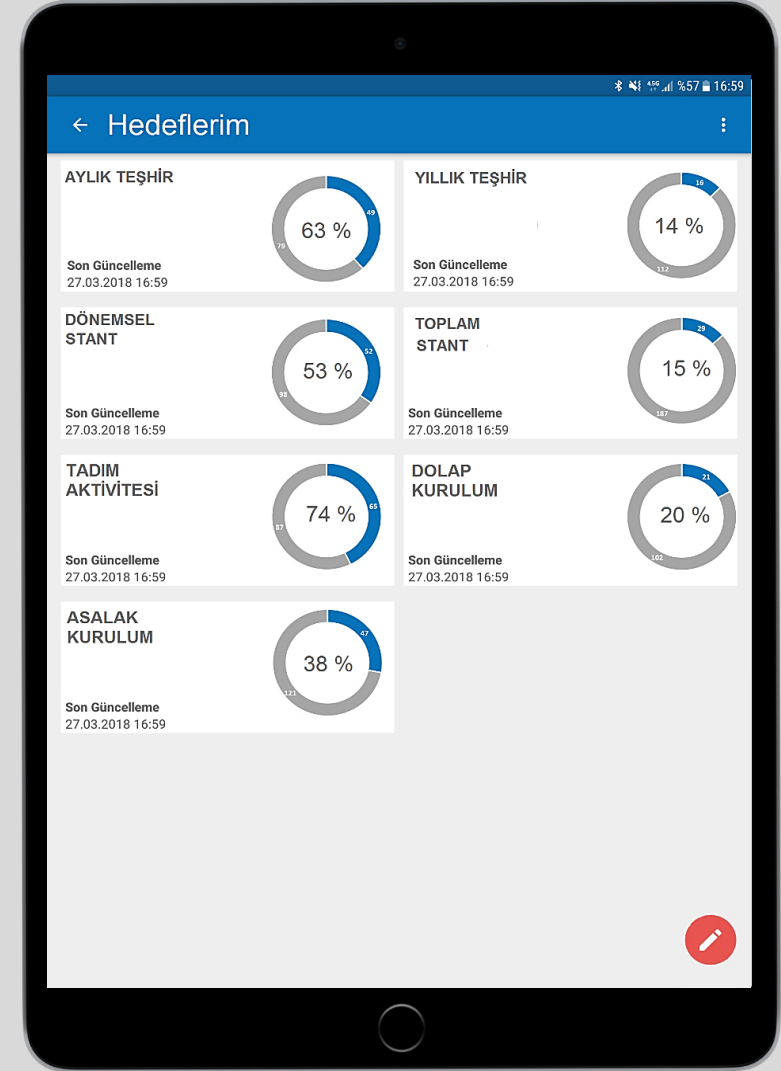
- Müşterileriniz ile yapılan Anlaşmalarını Tanımlayabilirsiniz. (DSA, Mağaza içi Aktivite, Teşhir, Dolap, Önyüz vb. )
- Planlama Ekranları ile Müşteri ve Personel Bazında Hedef Tanımlayabilirsiniz. (Aktivite başlangıç / bitiş tarihlerine göre sırala )





## Saha Aktivite modülü

- İster Mobil, İster Panorama'da Hedef ve Gerçekleşen Raporlarını ONLINE İzle
- Ekip performansına göre PUAN ve ÖDÜL sistemi tanımla.

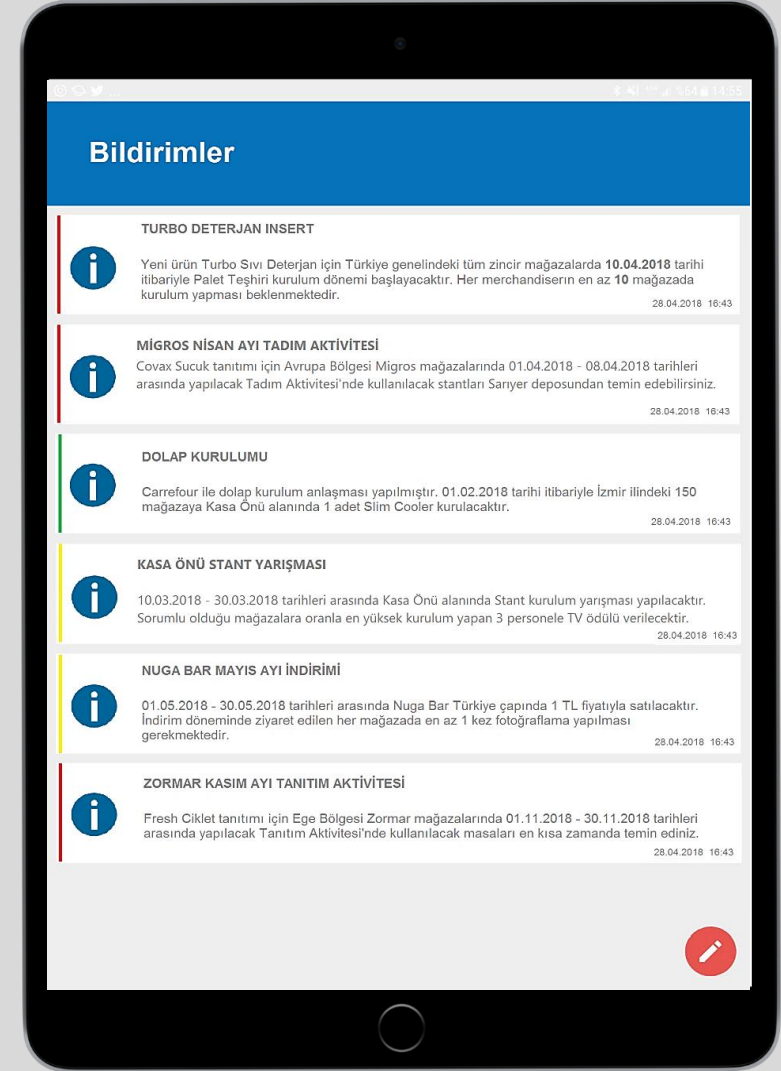






## Saha Aktivite modülü

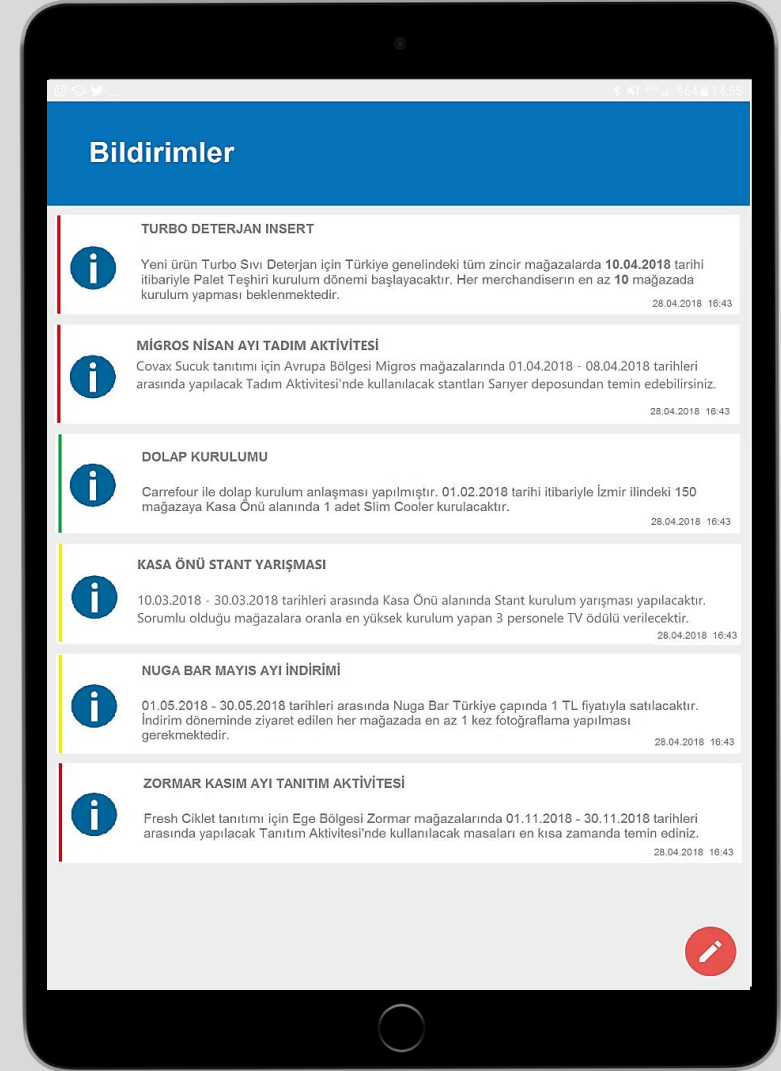
- Tüm mobil ekiplere anlık bildirimler ile bilgi ver. Feedbackleri takip et.
- Dinamik ve İş Zekası raporları ile analiz et.





## Saha Aktivite modülü

- Tüm mobil ekiplere anlık bildirimler ile bilgi ver. Feedbackleri takip et.
- Dinamik ve İş Zekası raporları ile analiz et.





## Saha Aktivite modülü

- Dinamik ve İş Zekası Raporları ile Analiz et.



Sahayı, sahadan yönetmek  
isteyen yöneticilere





Ziyaretlerini Planla

İş Emri Gönder

Mobil  
Haritadan İzle

Sürekli  
İletişimde Ol

Ekibine Ait  
Raporlar Al

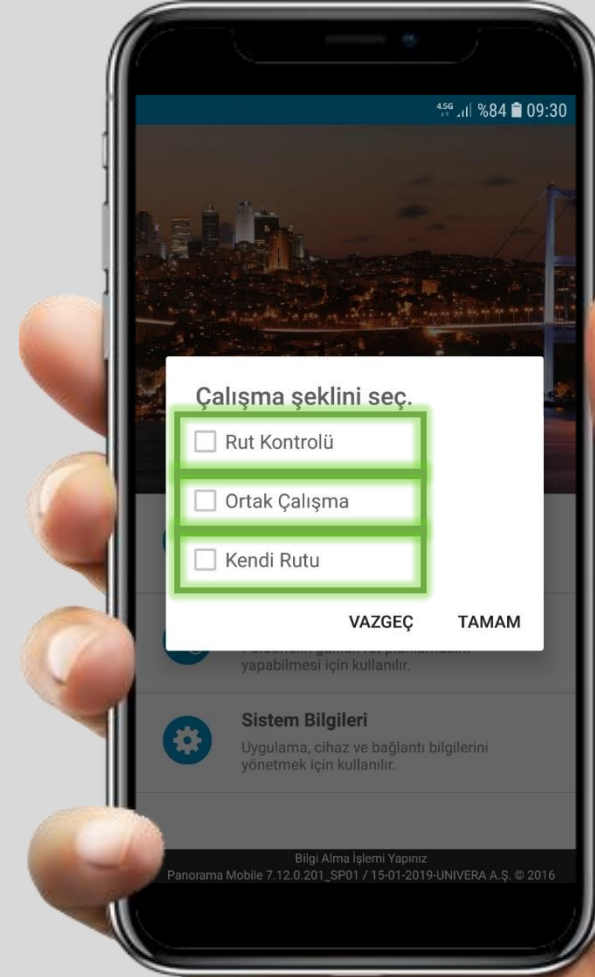


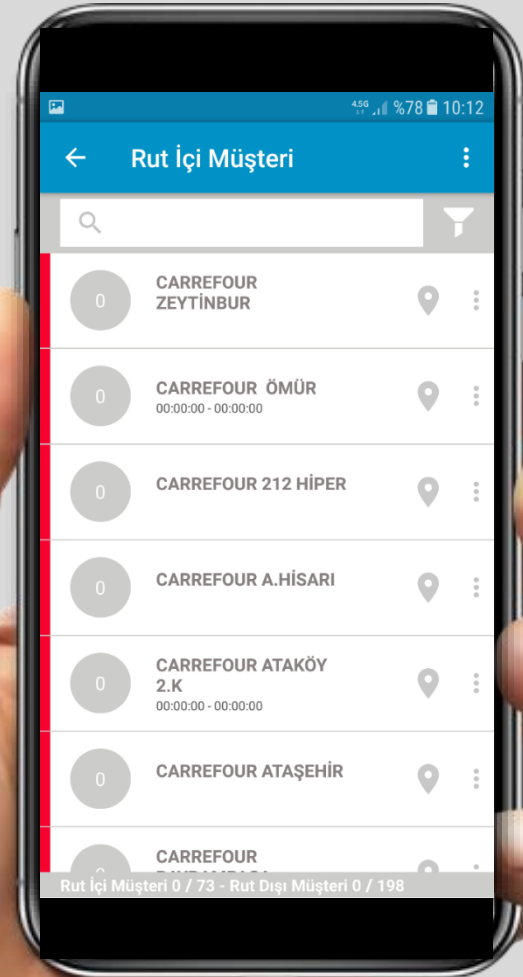
## Saha Aktivite modülü

**Rut Kontrolü** : Ekipte yeralan birden fazla saha elemanına ait rutü mobil cihazınıza indirerek müşterilerin tüm bilgilerine erişebilir, ziyaret edebilirsiniz.

**Ortak Çalışma** : Ekibinizde yeralan bir temsilci ile beraber ilgili güne ait rutünü mobil cihazınıza indirerek birlikte çalışabilirsiniz.

**Benim Rutum** : Merkez tarafından size atanmış ruta ait müşteri listesini mobil cihazınıza indirebilirsiniz.



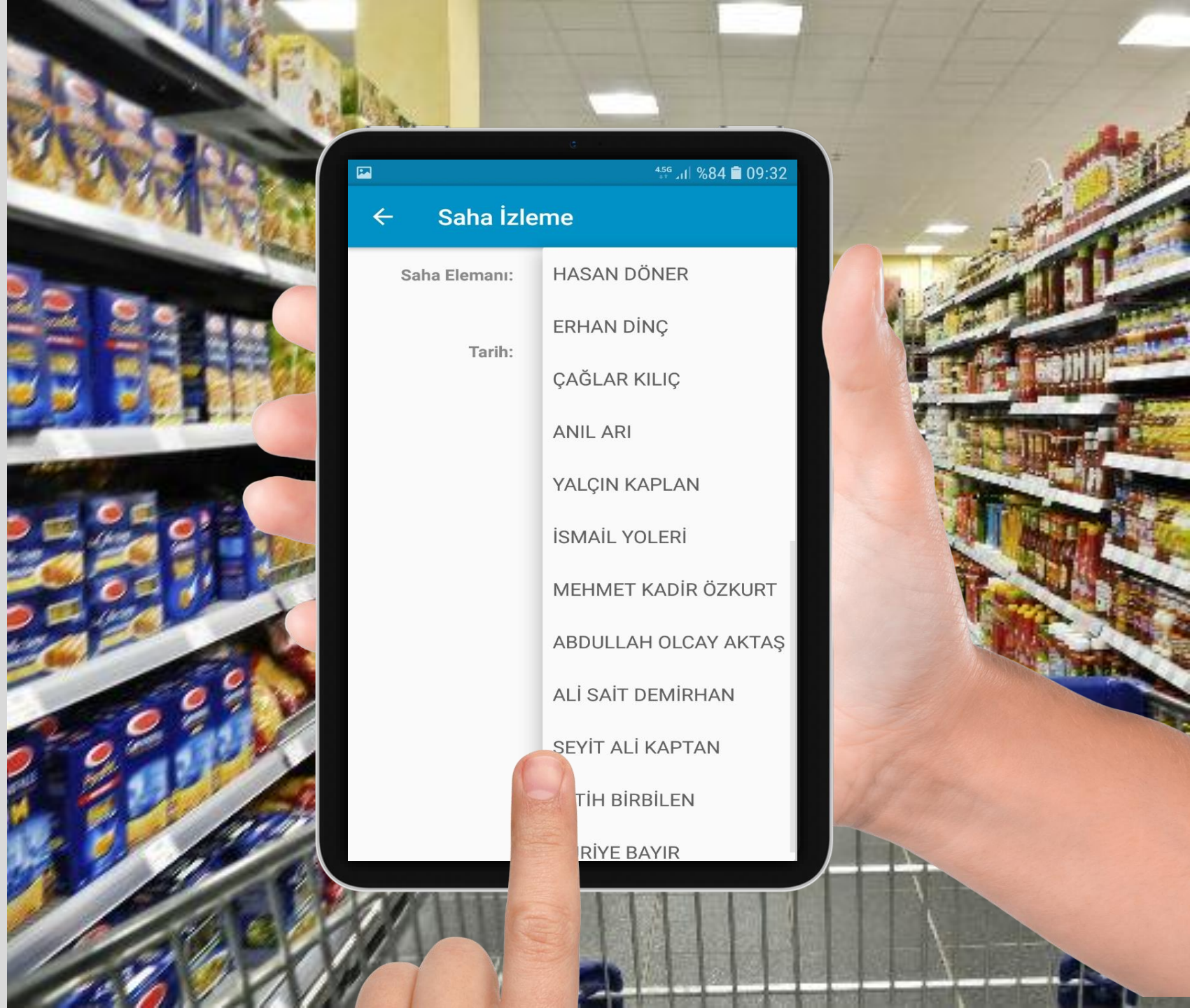


4

Müşteri bilgileri  
istatistikleri gözetilerek  
hazırlansın



# Saha izleme





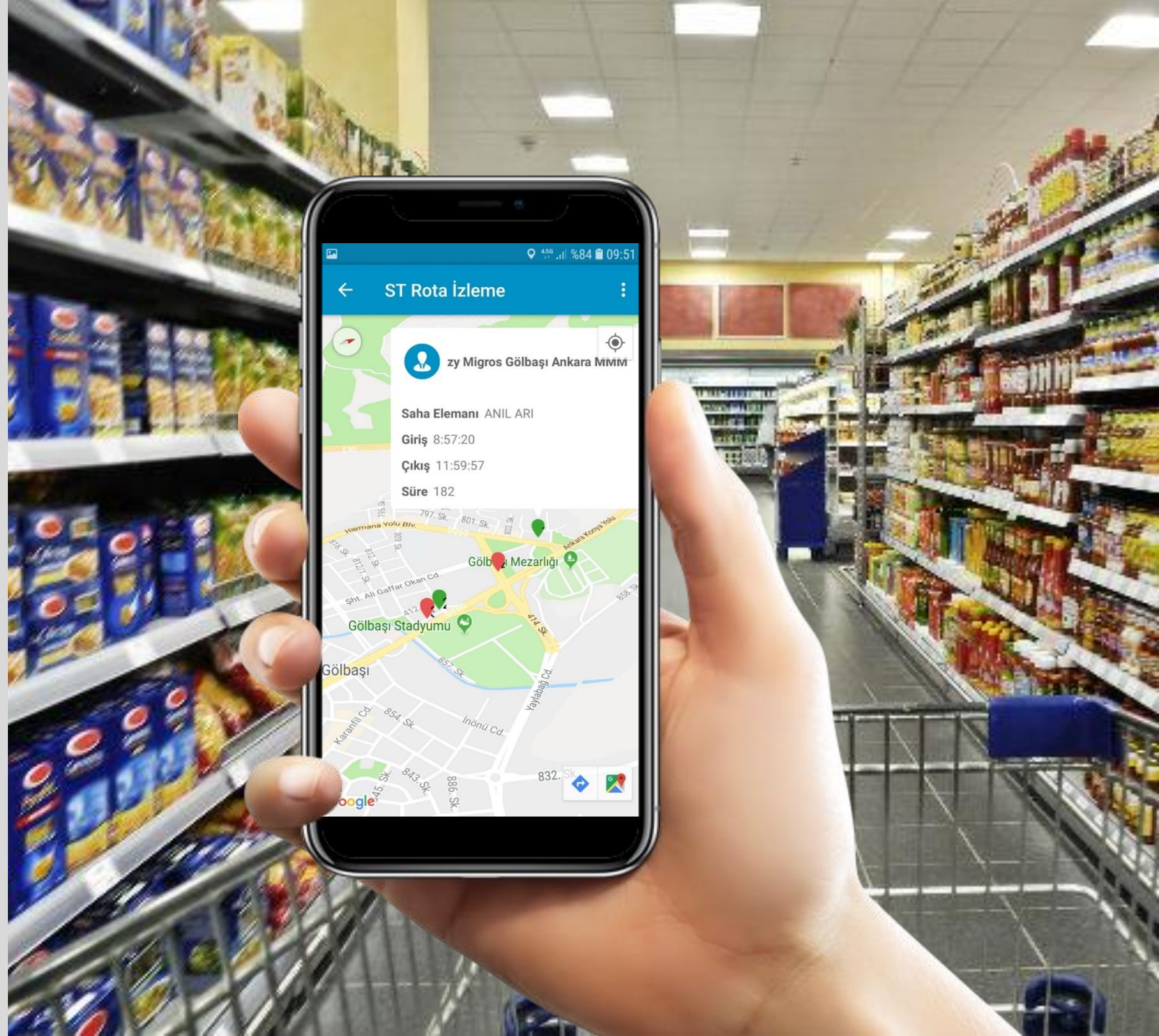


## Saha İzleme

Ekibinize bağlı bir personeli seçerek gün içerisinde hangi noktaları ziyaret ettiğini ve hangi noktada ne kadar süre zaman geçirdiği görebilirsiniz.

Tamamlanan Ziyaretleri **YEŞİL**

Rutunda olup henüz ziyaret edilmemiş noktaları **KIRMIZI** pin ile takip edebilirsiniz



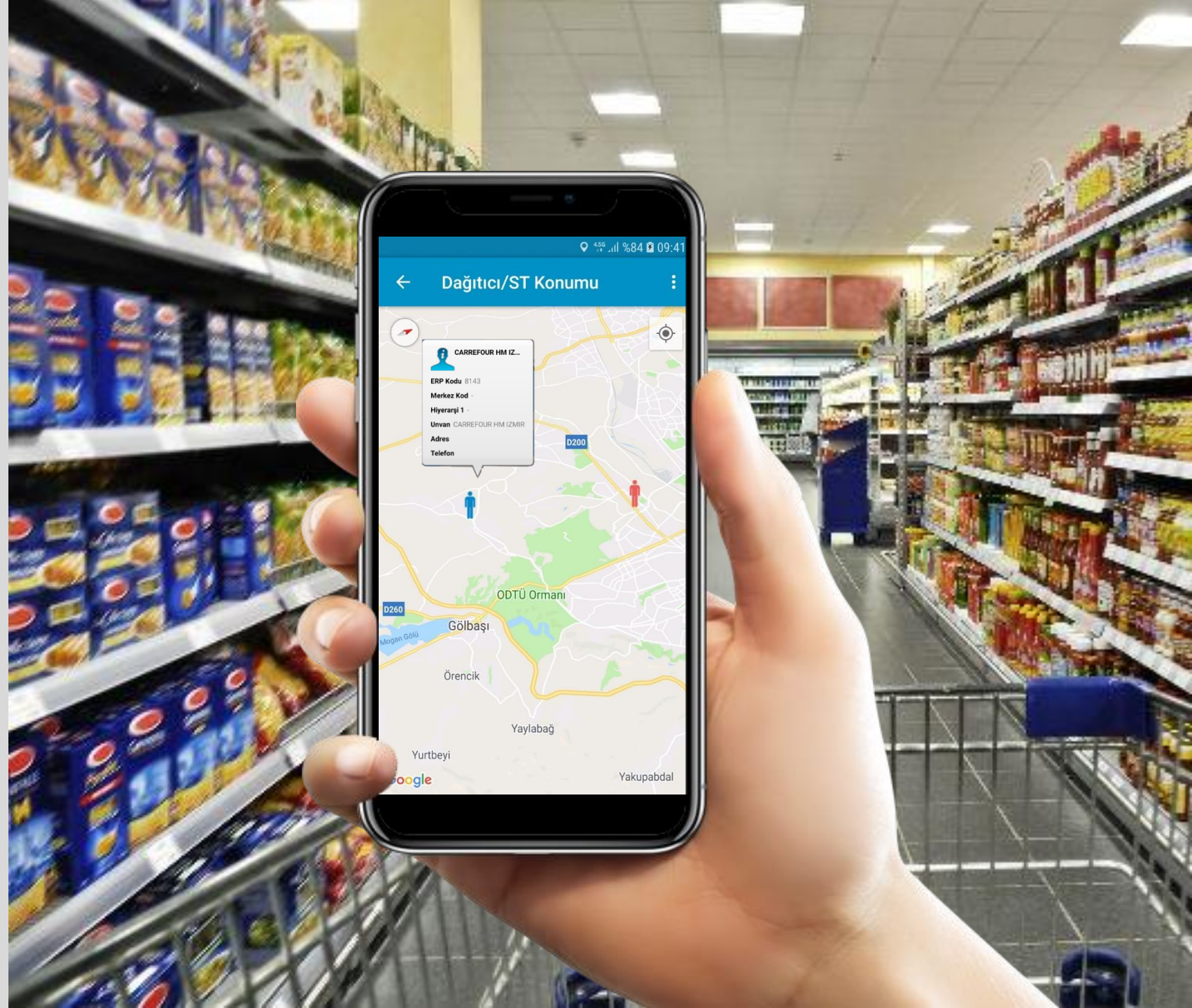


## Saha İzleme

Ekibinize ait tüm personellerin anlık konum bilgilerine erişebilirsiniz.

İşlem yapan saha elemanlarına ait ikonları **MAVİ**

Henüz işlem yapmamış saha elemanlarına ait ikonları **KIRMIZI** olarak görürsünüz



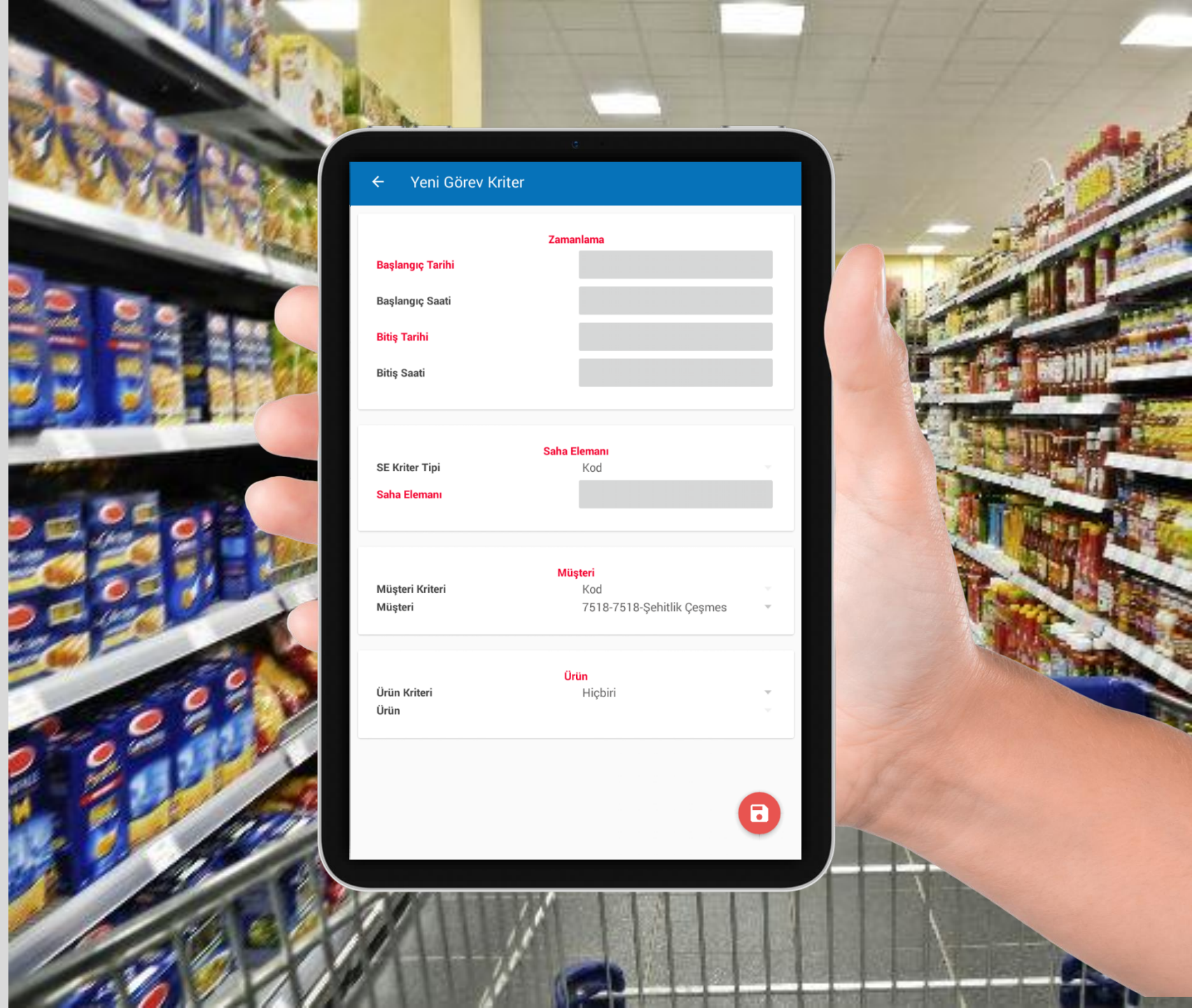


# Saha İzleme

İş Atama ile Ekiplerinize Anlık İş Emri ve Görev Atayabilirsiniz

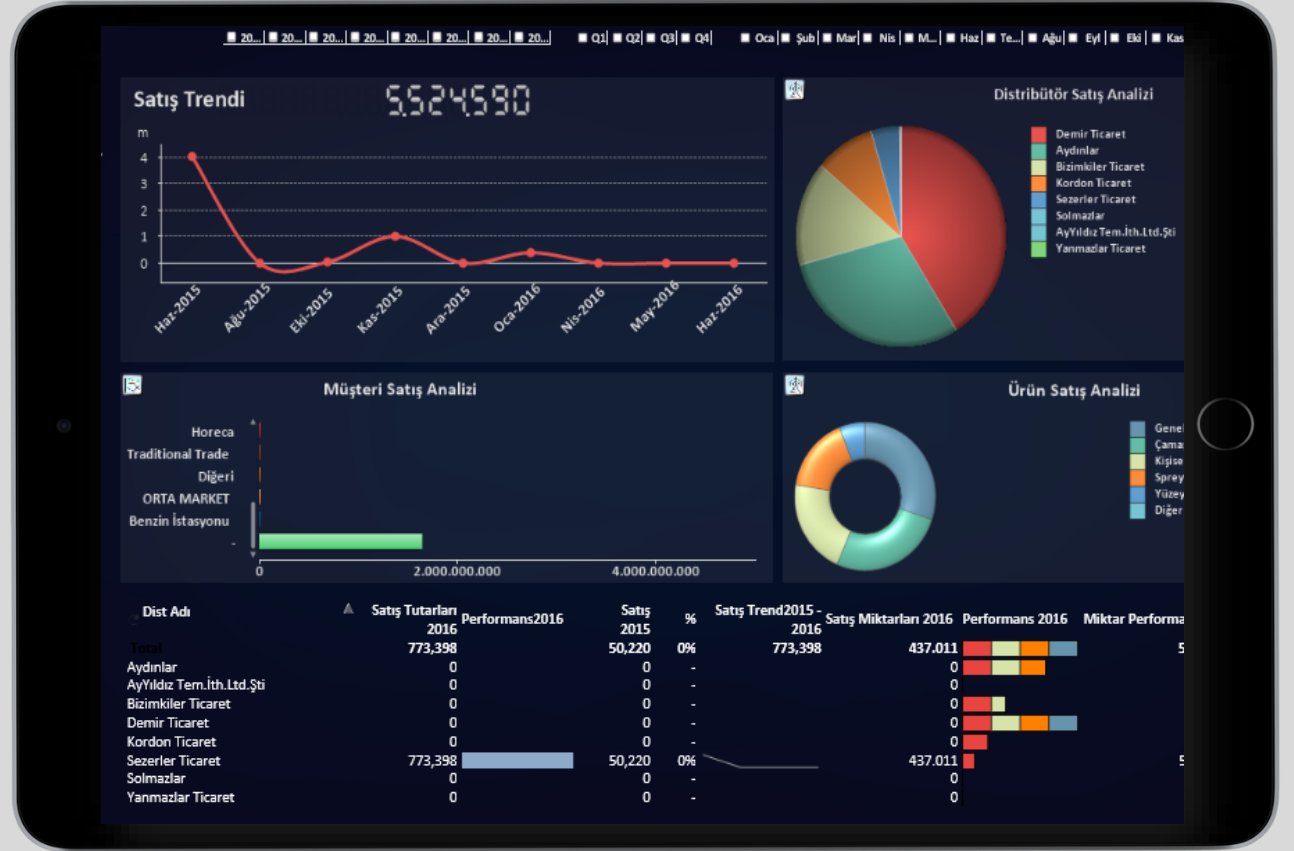
Personel seç

- Görev tanımla ve gönder
- İş Atama ile Ekiplerinize Anlık İş Emri ve Görev Atayabilirsiniz
- Takip et





## Firmanıza ve Ekibinize Özel Qlikview Raporları Mobil Cihazınızda



# Dinamik Rotalama





# Quest Dinamik Rotalama

Rut Optimizasyonunda Kullanılmak Üzere Müşteri Tanım Ekranlarını Ziyaret Bilgileri Grubu Eklenmiştir.

- **Ziyaret Saatleri** : Müşterinin uygunluk saatlerini göstermektedir. Örn : Kıbrıs Şehitlerindeki marketlerin mal kabul zamanı
- **Ziyaret Süresi** : Personelin müşteride geçireceği maksimum süre(dakika cinsinden) bilgisidir.
- **Hafta Kod**: Personelin gerçekleştireceği ziyaret frekans bilgisidir.
- **Gün Kod**: Personelin belirlenen haftada gerçekleştireceği ziyaret gün bilgisidir. Örn : Bu müşteriye "her hafta" "3 gün" ziyarete gidilecekse bu alana 3 değeri seçilmelidir.

http://localhost:8092/IDMLType=Edit&Title=Musteri&RK=2j&MeNo=50040&CK=Musteri&DCV=3&ATIC=true& - Internet Explorer

Müşteri Kodu: 4000002 Ünvan: COVAX A.Ş. Distribütör Kodu: 03.0001 Uygulama Yeri: Panorama Durum: Aktif

**GENEL BİLGİLER**

Müşteri Kısa Adı: COVAX A.Ş.  
İlgili Kişi: .  
İlgili Kişi 2: .  
Özel Kod: . Barkod: 123456  
Tip: Normal Merkez Kod: .  
Çalışma Tipi: Alıcı ve Satıcı Ödeme Tipi: Peşin  
CommercePortal Müşterisi: İşaretsiz  
Teslimat Şekli: .  
Kullanılacak Ödeme Tipleri: 0,1,2,3,4,5,6,7

**GRUPLAMALAR**

Grup Kodu: 99 Diğer: .  
Grup Kirılımı: .  
Ek Grup Kodu: 99 Diğer: .  
Dinamik Grup: 1019,1025,1028,1020,2 Diğer: .  
Yönetim HY-1: .  
Yönetim HY-2: .

**MALİ BİLGİLER**

Vergi Tipi: Tüzel Kişi  
Vergi Dairesi: 5 Diğer: FEKE  
Vergi Numarası: 0000000001 TC Kimlik No: .  
Ruhsat Daire: . Ruhsat No: .  
Kredi Limiti-1: 100.00 Kredi Çarpanı 1: 100.00  
Kredi Limiti-2: 200.00 Kredi Çarpanı 2: 200.00  
Senet Risk Oranı: 0 Çek Risk Oranı: 0  
Vade Günü: 0 Çek Vade Gün: .  
İskonto Oranı: 0.00

**ZİYARET BİLGİLERİ**

Ziyaret Saatleri: .  
Ziyaret Süresi: .  
Hafta Kod: Her Hafta Gün Kod: Her Gün



# Quest Dinamik Rotalama

Rut Optimizasyonunda Kullanılmak Üzere  
Personel Tanım Ekranlarına Rut Bilgileri  
Eklenmiştir.

- Rutunun başlangıç ve bitiş kriterlerinin girileceği alanlar yukarıdaki ekran görüntüsünde 1 numaralı kısımda belirtilmiştir.
- Personel çalışma zamanlarının girilebileceği yeni bir ekran yapılmıştır.

http://localhost:8092/ZDMLType=Edit&Title=Personel&RK=1&MeNo=52360&CK=Personel&DCV=&ATIC=true&l - Internet Explorer

Eğitimle Çalışma Saatleri Kaydet ve Kapat Kapat Yardım

TEMEL BİLGİLER 2

Personel Kodu 1 Durum Aktif

Ad Ahmet Soyad İLYAS Öğrenim Durumu

Tip 1 Satış Temsilcisi Çalışma Durumu

Distribütör Kodu 010001 Sezerler Ticaret Pozisyon

Yeni | Yeni | Düzenle | İzle | Sil | Kapat Yardım

KOD	BAŞLANGIÇ TARİHİ	BİTİŞ TARİHİ	BAŞLANGIÇ SAATİ	BİTİŞ SAATİ	PAZAR DAHİL
Yeni Kayıt	0:00	11.04.2019 00:00:00	9.04.2019 19:41:01	9.04.2019 18:41:01	1

Kod

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Başlangıç Saati

Bitiş Saati

Pazar Dahil

Kaydet İptal

Başlangıç Depo Kodu

Başlangıç Koordinat X

Başlangıç Koordinat Y

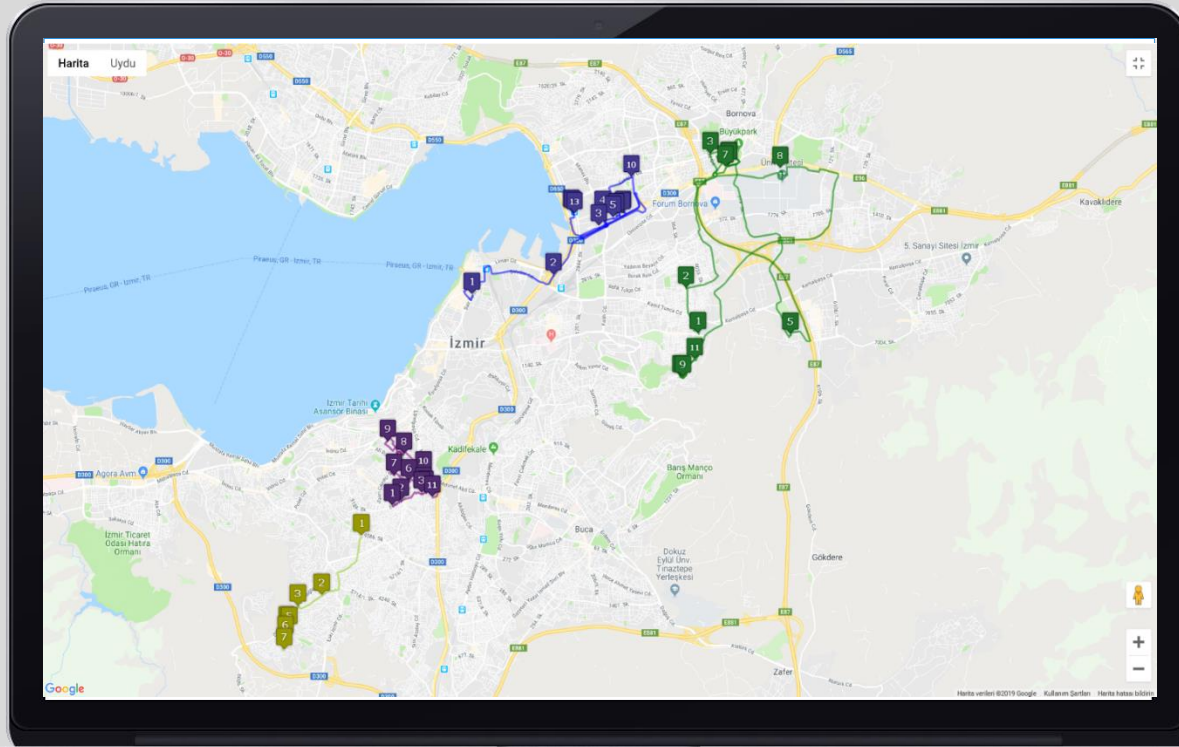
Bitiş Depo Kodu

Bitiş Koordinat X

Bitiş Koordinat Y



# Quest Dinamik Rotalama



Rut Optimizasyonu Modülünü Kullanarak Seçilen Satış Temsilcisi ve Müşteriler için rotaların hazırlanmasını sağlamaktadır.

Hesaplama sonucunda satış temsilcisi bazında haftalık olarak hesaplanan optimum rotalar sonuç bölümünde listelenir. Bu listeden yapılan seçime göre rota haritada gösterilir.

Optimize edilmiş rutlar üzerinde düzenle işlemi yapabilirsiniz.





# Quest

## Dinamik Rotalama

### Simülasyon:

Toplam **100 Saha Elemanı**

Haftada **6 Gün** Çalışıyor

**40.000 km/yıl** Ortalama Yol Yapıyor

Günde **6 Ziyaret** Yapıyor

Zaman Kazancı  
**+800** saat/yıl

Ziyaret  
**+1.200** adet/ay



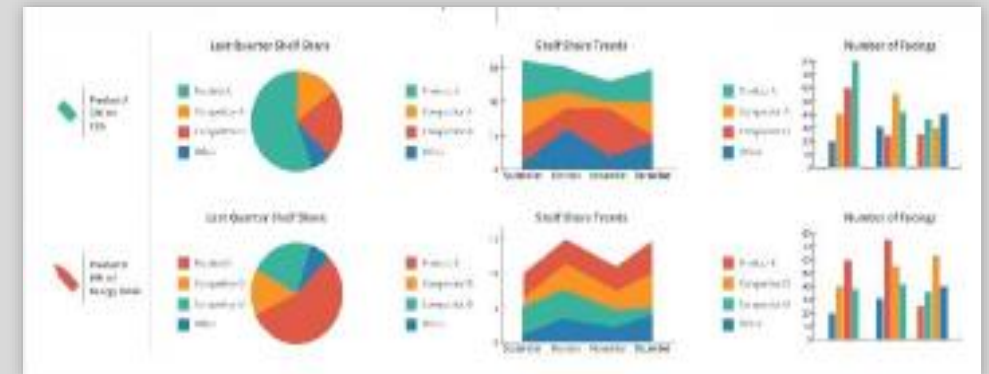
Tasarruf  
**~50.000** km/ay



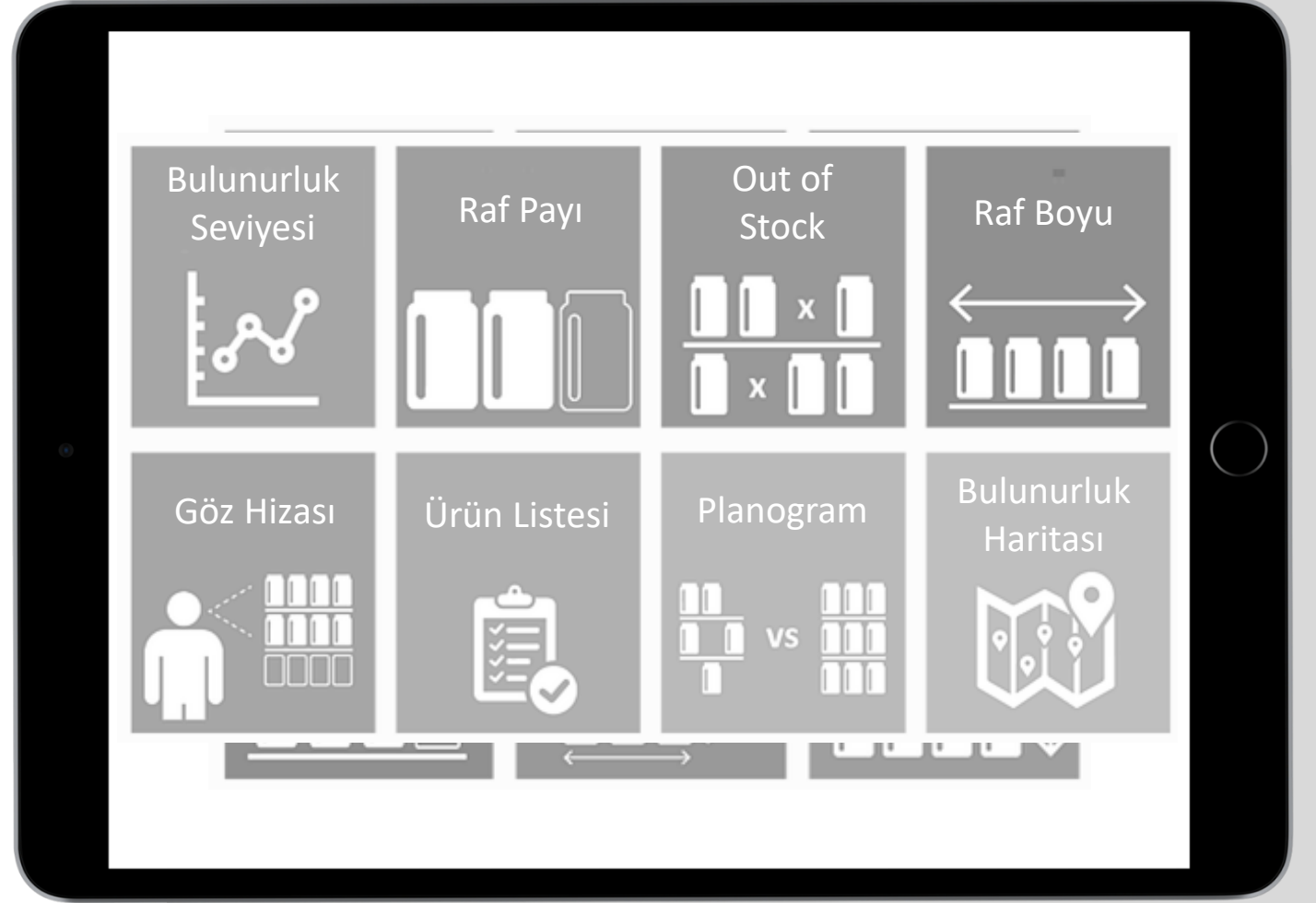


# •Capture

- Fotograf Çek
- Görüntüyü Tanımla
- Analiz Et - Raporla



# Fotoğraf Analiz Tipleri





## Büyükçekirgeçli

Özellikle Münyabaki - Büyükçekirgeçli

Bütünleşik mağaza formatında, büyük program

denen bir mağaza formatı olarak tanımlanır/

Ekstra ürünler için ekstra inşaatı göre Mağaza skorlama - Ekip takibi ve skorlama





# Quest

Referans Projeler





## NESTLE MERCHANDISING NESTLE ÉPOS PROJECT

Tüm geleneksel ve ulusal kanallarda merchandising faaliyetleri Quest ile yönetiliyor.

- Saha Ekiplerinin Performansları
- Ürünlerin Performansları
- Müşteri Performansları farklı KPI'lar ile takip ediliyor ve gelişimi izleniyor.
- Nokta score-card puanlaması yapılarak Perfect Store uygulaması gerçekleştiriliyor.

IOS ve Android cihazlar projede aynı anda kullanılıyor.

Kullanıcı sayısı : 900





## JTI (KA / HORECA / AUDIT / MERCH/ PAU) 5 Farklı Takım 5 Farklı Proje

- JTI: 100'den fazla ülkede Tütün ürünleri ürün ve dağıtımı yapan bir firma.
- Amaç : Ürünlerinin marketteki durumunu ölçmek ve rakipler ile karşılaştırmak.
- Outcome: Sonuç 1500'den fazla saha elemanı ile; modern kanaldan , geleneksel kanala tüm Pazar bilgileri Quest ile toplanarak analiz edilmektedir. Projede mobile cihazlara özel dizayn edilmiş Qlikview analizleri kullanılmaktadır.
- Mobil Ekip Sayısı : 870







## MARKET RESEARCH PROJECT

- Efes Pilsen: Dünyanın 11.nci, Avrupanın 6. büyük bira üretim ve dağıtım firması
- Amaç : Market ve rakip bilgilerinin takibi. Sahada yer alan dolap ve soğutucuların takivi.
- Sonuç: 5 ülkede ürün ve marka bazında kendi ve rakip dağılımlarının ölçümü Quest ile yapılmaktadır. Ayrıca sahadaki 200.000'den fazla soğutucu Quest formları ile denetlenmektedir.
- Mobil Ekip Sayısı : 280





## ÜLKER - MAE PROJESİ

- Amaç: Ülke genelindeki yerel ve ulusal market zincirlerinde ki tüm Merchandising faaliyetlerinin yönetilmesi.
- Outcome: Fiyat, bulunurluk, teşhir, rakip ürün bilgileri Quest ile toplanıyor. Supervisor ekibi ile merch ekibinin ziyaretlerinin yerinde yapılmasının kontrolü ve girilen verilerin doğruluğu sağlanmıştır.
- Mobil Ekip Sayısı : 1.750





## TRADE MARKETING - MERCHANDISING PROJECT

- Amaç : Ülke genelindeki yerel ve ulusal zincir mağazalarında tüm merchandising faaliyetlerinin yönetilmesi.
- Proje: 150 kişilik merch ve supervisor ekibinin gerçekleştirdiği ziyaretler kapsamında Red Bull ile rakiplerinin bulunurluk, fiyat, planogram, önyüz, mağaza içi ve kasa önü uygulama bilgilerine ek olarak genel mağaza ve ziyaret bilgileri toplanıyor. Toplanan bilgiler üzerinden Perfect Store puan hesabı ve rut uyumluluk takibi yapılıyor.
- Sonuç: Aylık ortalama 50 günlük raporlama iş gücünden tasarruf. Haftalık ziyaret edilen mağaza sayısında %6,6 artış. Sahadaki değerli malzeme bilgisinin doğruluğu %25 arttı. Doğru rut planları ve gerçekleştirme takibi ile seyahat masraflarında düşüş yaşanmıştır.





## TRADE MARKETING - MERCHANDISING PROJECT

- Mondelez: Dünyanın en büyük gıda ve şekerleme firmalarından bir tanesi
- Amaç : Ülke genelindeki market zincirlerinde tüm Merchandising faaliyetlerinin yönetilmesi.
- Outcome: Fiyat, bulunurluk, raf payı, müşteri bilgileri ve rakip ürün bilgileri Quest ile toplanıyor. Ayrıca sahadaki 400 Merch'ün ziyaret ve performanslarının izlenebiliyor.





## TRADE MARKETING- MERCHANDISING PROJECT

- Amaç: Ülke genelindeki yerel ve ulusal market zincirlerinde ki tüm Merchandising faaliyetlerinin yönetilmesi.
- Proje: Fiyat, bulunurluk, teşhir, yarışma teşhirleri, müşteri bilgileri, rakip ürün bilgileri Quest ile toplanıyor. İş emri fonksiyonu ile belirli dönemlerde anlık sahadan özel ürünlere ait bilgiler toplatılmaktadır.
- Supervisor ekibi ile merch ekibinin kontrolü yapılmaktadır. Sahadaki 250 Merch'ün ziyaret takibi ve performansları izlenebiliyor.





L'ORÉAL  
PARIS

## LOREAL MERCHANDISING LOREAL GÜZELLİK UZMANLARI PROJESİ (2 Proje )

- 120 Kişilik merch ve supervisor ekibi ülke genelindeki key account mağazalarını ziyaret ederek genel tüketim merchandising faaliyetlerinde bulunuyor.
- Ülke çapındaki ulusal ve yerel parfümeri mağazalarında görev yapan güzellik uzmanları müşteri anketleri yaparak, kategori bazında ciro takibi, bulunurluk, fiyat verilerini topluyor, haftalık ziyaret planlamalarını yapıyor. Ayrıca nokta ve personel bazlı hedef takiplerini mobile raporlar ile takip ediyor. ( B.Y.O.D )





## MERCHANDISING PROJECT

- Amaç: Ülke genelindeki yerel ve ulusal market zincirlerinde ki tüm Merchandising faaliyetlerinin yönetilmesi.
- Outcome: Fiyat, bulunurluk, teşhir, rakip ürün bilgileri Quest ile toplanıyor. Supervisor ekibi ile merch ekibinin ziyaretlerinin yerinde yapılmasının kontrolü ve girilen verilerin doğruluğu sağlanmıştır,
- Ayrıca sahadaki 200 Merch'ün ziyaret takibi ve performansları izlenebiliyor.





# A.101

## A101 / BÖLGE YÖNETİCİLERİ DENETİM PROJESİ

- A101: 7.000'den fazla mağaza ile Türkiye'nin en büyük market zincirlerinden bir tanesi
- Amaç: 1000 Bölge sorumlusunun mağaza denetimlerinde kullandığı geleneksel iş yöntemlerinin modernizasyonu. Tüm işlemlerinin tabletler üzerinden takibi.
- Sonuç :Yeni mağaza kurulumlarından, mağaza ihtiyaçlarına, dönemsel promosyondan, personel misafirperverlik ölçümlerine kadar tüm işlem mobil cihazlar ile desteklenen bir iş akışına bağlanarak evrak kirliliğinden ve doğru veri aktarımı sağlanmış oldu.
- Mobil Ekip : 987







## MERCHANDISING PROJECT

- Nivea: Dünyanın en büyük cilt bakımı markalarından birisidir
- Amaç : Ülke genelindeki market zincirlerindeki ve parfümerlerdeki merchandising süreçlerinin takibi
- Sonuç: Fiyat, Bulunurluk, Teşhir, Aktivite gibi formlar ile ürün ve müşteri grupları bazında çıktılar gözlemlenebiliyor. Yeni Ürünlerin ve Kampayaların müşterilerde merchandising uygulamaları takip ediliyor.
- Mobil Ekip : 320





## MERCHANDISING PROJECT

- Proje : 50 kişilik merch ekibi ülke genelindeki key account noktalarını ziyaret ederek merchandising faaliyetlerinde bulunmaktadır.
- Yapılan ziyaretlerde ürün segmentlerine göre fiyat, bulunurluk ve raf payı verileri, soğutucu, soğutucu kapı ve soğutucularda bulunan ürünlerin önyüz verileri toplanmaktadır.
- Dinamik olarak oluşturulan raporlar tüm kullanıcılara bilgilendirme servisleri ile gönderilmektedir.





## SALES SUPPORT – TEAM LEADER PROJECT

- Imperial Tobacco: Dünyanın en büyük 4. sigara şirketi
- Amaç : Distribütör tarafında çalışan Takım Liderlerinin ve kendilerine bağlı olan Satış Temsilcilerinin Merchandising uygulamalarındaki performansını takip etmek
- Outcome: Kontratlı ve Kontratsız noktalardaki uygulamalara göre hesaplanan puanlara istinaden ülke genelindeki durumun Merkez tarafından izlenebilmesi ve Takım Liderinin tabletinden eriştiği dashboardtan kendi ekibinin performansını izleyebilmesi.
- Mobil Ekip : 40





## TRADE MARKETING - MERCHANDISING PROJECT

- Amaç : Ülke genelindeki yerel ve ulusal zincir mağazalarında tüm merchandising faaliyetlerinin yönetilmesi.
- Proje: 150 kişilik merch ve supervisor ekibinin gerçekleştirdiği ziyaretler kapsamında Haribo ile rakiplerinin bulunurluk, fiyat, planogram, önyüz, stant ve teşhir uygulama bilgilerine ek olarak ziyaretlerin zaman ve konum uyumlulukları toplanıyor. Aksiyon alınması gereken hususlar mağazalardan Quest ile merkeze bildiriliyor.
- Toplanan bilgiler üzerinden Golden Store puan hesabı, rut ve teşhir anlaşmaları uyumluluk takibi yapılıyor.
- Quest ile ziyaret edilen mağaza sayısı %10,3 ve sahadaki değerli malzeme bilgisinin doğruluğu %47 arttı.





## SPANCO PROJECT

- Shell Lubricants: Bir numaralı küresel madeni yağ tedarikçi
- Amaç : Ülke genelindeki hedef ve potansiyel noktaların takibi
- Outcome: Satış Temsilcilerinin topladığı veriler sayesinde, kim kaç potansiyeli müşteriye çevirebildi oranını, bir potansiyelin müşteriye çevrilmesinde geçen sürelerin ülke genelindeki durumu gözlenebiliyor. Buna göre yıllık hedeflerin takipleri sağlanabiliyor.
- Mobil Ekip : 80



# Referanslar

+10.000 Saha Elemanı





[univera.com.tr](http://univera.com.tr)

[info@univera.com.tr](mailto:info@univera.com.tr)

232 445 94 70

