

PEKERLER

TOYAPOS

MARKET-RESTORAN-PERAKENDE SEKTÖRÜ

Bu sektörlere özel olarak geliştirdiğimiz TOYAPOS ürünümüz ile 3000'in üzerinde işletmeye hizmet sunuyoruz. Ürünümüzü öne çıkaran özelliklerimiz ise:

- Hızlı ve pratik olması
- Kullanım kolaylığı
- Fiyat avantajı
- Detaylı raporlama özellikleri
- Farklı yazılımlarla entegre
- Geniş yazarkasa entegrasyonu
- Şubeli işletme yönetimi
- Franchise yönetimi

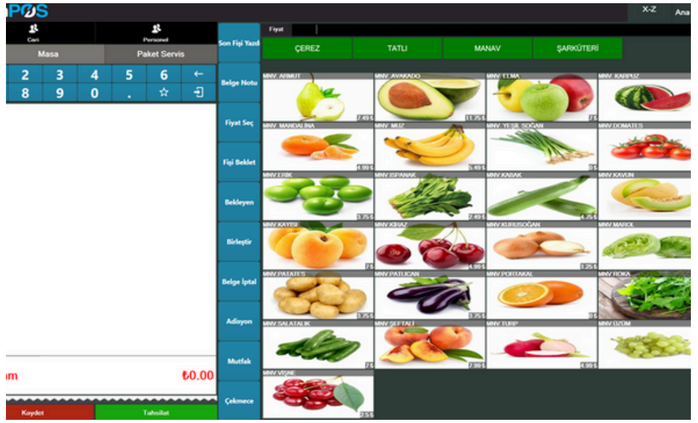
TOYAPOS



GİRİŞ EKRANI



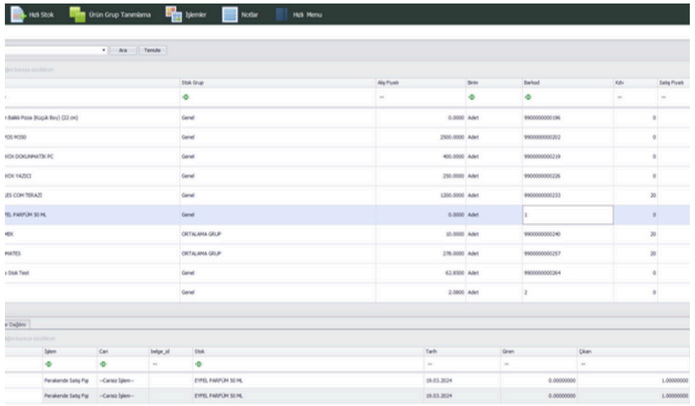
MASA EKRANI



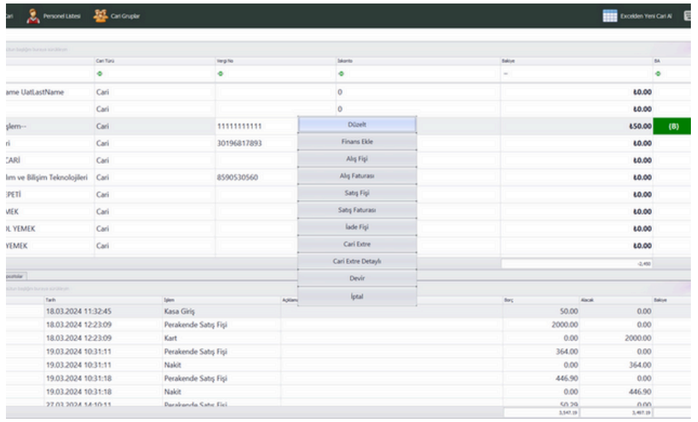
HIZLI SATIŞ EKRANI



KURYE TAKİP EKRANI

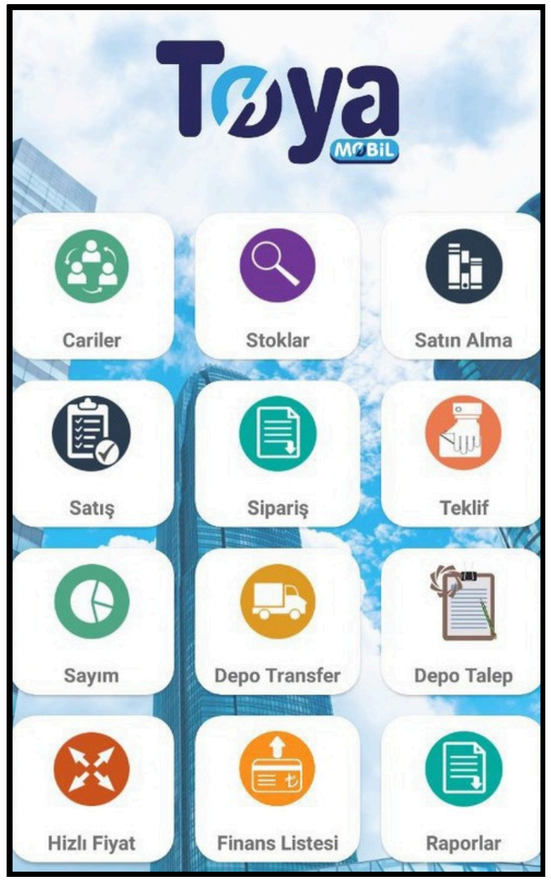


STOK TAKİP EKRANI

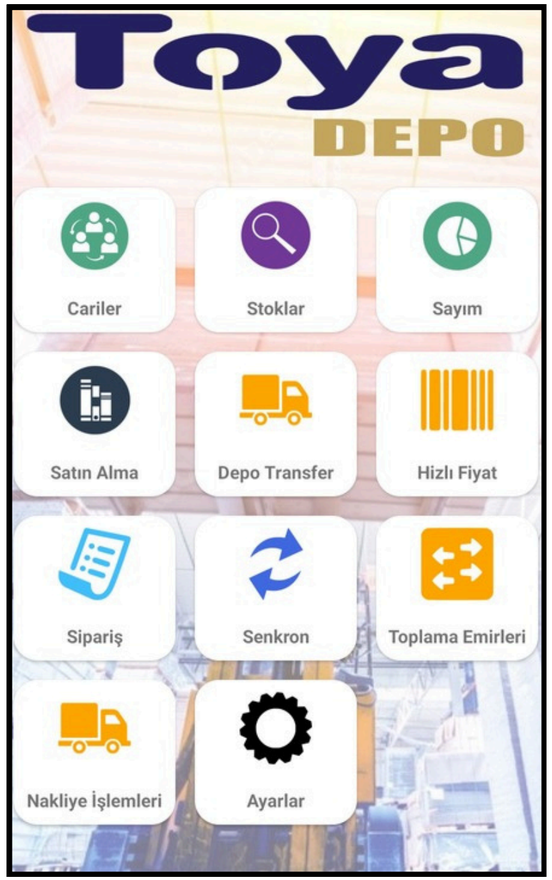


CARİ TAKİP EKRANI

MOBİL UYGULAMALARIMIZ



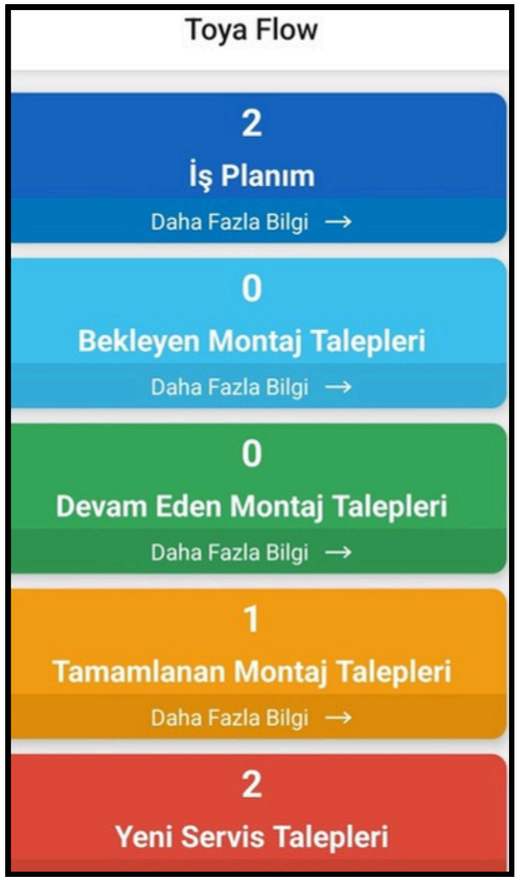
TOYA MOBİL



TOYA DEPO



PATRON CEPTE



TOYA FLOW

TOYAPOS

PAZARDAKİ SORUNLAR VE ÇÖZÜMLERİMİZ

YAVAŞLIK

Ürünümüz sektör dinamiklerinden kaynaklanan hızlı ve sorunsuz çalışma ihtiyacına yönelik olarak, teknolojik altyapısı sayesinde bu ihtiyacı gidermiş, çok yoğun olarak çalışan lokasyonlarda dahi hızdan kaynaklı problemleri ortadan kaldırmıştır.

KULLANIM ZORLUĞU

Sektördeki çalışan sirkülasyonundan ötürü, kullanılan yazılımların öğrenimi zorlaşmaktadır. Ürünümüzün kullanımı bu ihtiyaca yönelik olarak çok kısa sürede gerçekleşmekte ve ürünümüz son kullanıcının hızlı adapte olabileceği şekilde tasarlanmıştır.

MOBİL UYGULAMA EKSİKLİĞİ

Yaygınlaşan mobil uygulamalar neticesinde işletmelerin süreçlerini mobil uygulamalar vasıtasıyla yönetmeleri artık ihtiyaç haline gelmiştir. Geliştirdiğimiz TOYAPOS ürünümüze entegre mobil uygulamalar sayesinde perakende sektörünü bu ihtiyaçlarını gidermiş bulunmaktayız.

FİYATLARIN YÜKSEK OLMASI

Perakende sektörü ile ilgili olarak çözüm sunan diğer firmaların fiyatları, sektörün dinamiklerinden dolayı yüksek kalmaktadır. Bu sorunu ürünümüzü TEKNOPARK merkezlerinde geliştirerek ve bu merkezler vasıtasıyla aldığımız desteklerle kolay ulaşılabilir hale getirdik.

TOYAPLUS

KOBİ-FABRİKA VE ÜRETİM SEKTÖRÜ

Bu sektörlere özel olarak geliştirdiğimiz TOYAPLUS ürünümüz ile 500'ün üzerinde işletmeye hizmet sunuyoruz. Ürünümüzü öne çıkaran özelliklerimiz ise:

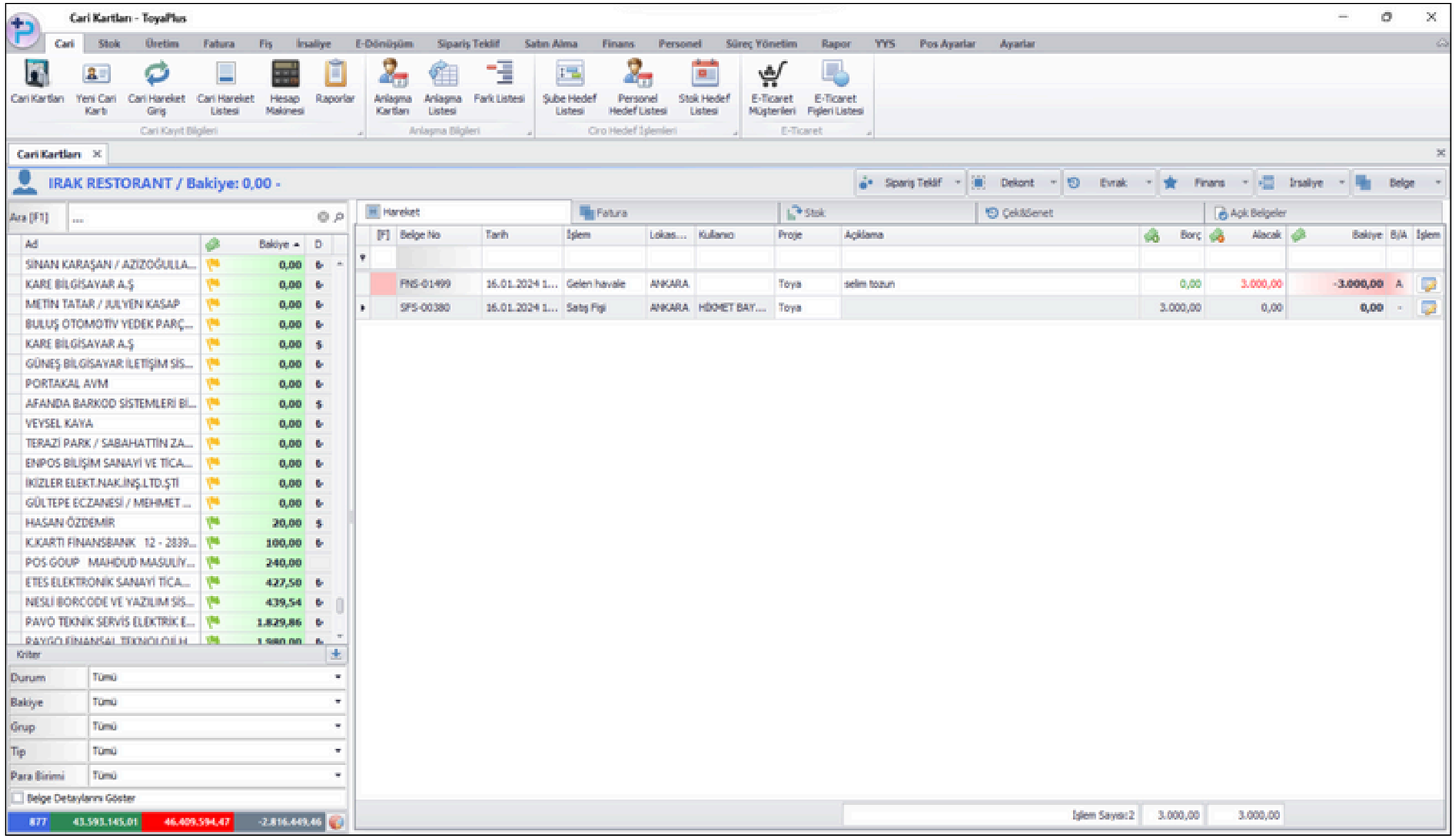
- Yaşatma maliyetinin düşük olması
- Hızlı ve pratik olması
- Kullanım kolaylığı
- Detaylı raporlama özellikleri
- Firmaların işleyişine göre özelleştirilebilmesi
- Kısayollar
- Uçtan uca yönetim
- Proje yönetimi

TOYAPLUS



GİRİŞ EKRANI

TOYAPLUS



CARİ EKRANI

TOYAPLUS ERP

PAZARDAKİ SORUNLAR VE ÇÖZÜMLERİMİZ

YAŞATMA MALİYETLERİNİN YÜKSEK OLUŞU

KOBİ ve üretim yapan büyük işletmelerin mevcut piyasa koşulları göz önüne alındığında dijitalleşme ile ilgili yatırım yapmaları ve bu yatırımların yaşatma maliyetlerini(yıllık yenileme bedelleri gibi) karşılamaları zorlaşmıştır. Bu noktadan hareketle ürünlerimiz ilgili maliyetler konusunda avantajlı konumdadır.

ÖZELLEŞTİRME İHTİYACI

İşletmelerin üretim süreçleri ve ihtiyaçları farklılık arz ettiğinden, bu ihtiyaçlara özel çözümlerin olması elzemdir. İplik üretim ve yumurta üretim firmalarına özel olarak geliştirdiğimiz projelerle sektör bazlı özel ihtiyaçları ERP yazılımımızın esnek altyapısı sayesinde karşılayabiliyoruz.

PATRON UYGULAMALARI

İşletme sahiplerinin mevcut işleyişlerine hakim olmaları ihtiyacına binaen, işletmelerinin verilerine dünyanın neresinde olursa olsun ulaşabilmeleri gerekmektedir. İşte bu noktada geliştirdiğimiz patron uygulamaları sayesinde ilgili ihtiyaca hızlı ve kolay bir şekilde çözüm üretiyoruz.

KULLANIM ZORLUĞU

Sektördeki mevcut ERP yazılımlarının genelinin çalışma mantığı benzer olmakla birlikte, kullanım açısından zorluklarla karşılaşılabiliyor. Bu sorunu çözmek adına TOYAPLUS ERP ürünümüzü her ofis kullanıcısının rahatlıkla kullanabileceği sadelikte geliştirdik.

RAKİP ANALİZİ-ERP

	ÖZELLEŞTİRME	PROJE YÖNETİMİ	MOBİL UYGULAMALAR	ÜRETİM YÖNETİMİ	SÜREÇ YÖNETIMI
TOYA PLUS	✓	✓	✓	✓	✓
LOGO YAZILIM			✓	✓	✓
MİKRO YAZILIM			✓	✓	✓
NETSİM-N4				✓	

RAKİP ANALİZİ-POS

	ERP ENTEGRASYONU	YAZARKASA ENTEGRASYONU	MOBİL UYGULAMALAR	FRANHISE YÖNETİMİ	RAPORLAMA
TOYAPOS	✓	✓	✓	✓	✓
MENULUX	✓	✓	✓	✓	✓
VEGA		✓	✓	✓	✓
YEMEKPOS		✓	✓	✓	✓

MÜŞTERİ SAYILARI VE HEDEFLERİMİZ

ÜRÜNLER	2020-2024	2025	2026	2027	2028
TOYAPOS	3412	5100	7650	11475	17212
TOYAPLUS	537	804	1206	1809	2714
TOYAPATRON	270	405	608	912	1368
YAZARKASA ENTEGRASYONU	234	351	526	789	1184
CLOUD YEDEKLEME	257	387	580	870	1305
QR MENÜ	51	150	225	338	507

GELİR MODELİ

	LİSANSLAMA	YILLIK YENİLEME	KİRALAMA
TOYAPOS	✓	✓	✓
TOYAPLUS	✓	✓	✓
TOYAPATRON	✓	✓	✓
YAZARKASA ENREGRASYONU	✓	✓	
CLOUD YEDEKLEME	✓	✓	✓
QR MENÜ	✓	✓	✓

SWOT ANALİZİ

PEKERLER

S

GÜÇLÜ YÖNLER

- FİYAT AVANTAJI
- KULLANIM KOLAYLIĞI
- SAHA DENEYİMİ
- LİSANS SAYISI
- KİŞİSELLEŞTİRME

W

ZAYIF YÖNLER

- MARKA BİLİNİRLİĞİ
- REKLAM BÜTÇESİ
- BAYİ AĞI

O

FIRSATLAR

- YENİ AÇILAN İŞLETMELER
- ŞUBELİ İŞLETMELER
- KOBİLER
- ÖZEL ÜRETİM SÜRECİ OLAN FİRMALAR

T

TEHDİTLER

- PAZARA YENİ GİREN RAKİPLER
- UCUZ ÜRÜNLER
- REKABET

Özet	Çözümlerimiz ve pazardaki fırsatlar	Bu hedefe ulaşmak için ihtiyacımız olan destek	Bu hedefe ulaşmak nasıl büyük bir etkiye sahip olacak?	Bu hedefe ulaştığımızı nasıl anlayacağız?
Aktif müşteri kitlemizi artırma.	Ürünlerimizi bayi ağı vasıtasıyla sattığımız için teknik destek konusunda son kullanıcının yaşayabileceği sorunları ortadan kaldırıyoruz. Bayi ağımızı büyütmek istiyoruz	Bayi ağımızı büyütmek, reklam ve sahada pazarlama faaliyetlerimiz için pazarlama bütçesine ihtiyaç duyulmaktadır.	Ürünlerimizin satışı bayi ağı vesilesiyle artacak ve son kullanıcıya hem teknik destek hem de pazarlama konusunda daha hızlı ulaşacağız.	Bayi sayımızın artmasına paralel olarak satışlarımızın da artacağını öngörüyoruz. Bayi ve aktif lisans sayılarımızın hızla artması bu hedefimize ulaştığımızın göstergesidir.
ERP ve POS ürünümüzü geliştirme.	Ürünlerimizin kullanım kolaylığını ve fiyat avantajını birleştirerek sahada daha fazla yaygınlaşmasını, ürünümüzün teknik özelliklerini iyileştirerek ve geliştirerek sağlayacağız.	Bu hedefimizin gerçekleşmesi için yazılım ve teknik destek ekibimizin sayısını ve niteliğini artırmak durumundayız. Bunun içinde ayrı bir bütçe oluşturmamız gerekiyor.	Ürünlerimizin teknik altyapısı ve özellikleri güçlendikçe son kullanıcılar tarafından daha çok beğenilecek ve müşterilerimiz referans yoluyla artacak.	Sahadan gelecek hata ve iyileştirme taleplerinin azalması ve ayrıca referansla gelen müşterilerin artması sayesinde bu hedefe ulaştığımızı anlayacağız.
Marka bilinirliğini artırma.	Marka bilinirliğimizin rakiplerimize göre az olması ürünlerimizin tercih edilmesini zorlaştırabiliyor. Bununla ilgili olarak yapmamız gereken marka bilinirliğimizi artırmak.	Marka bilinirliğini artırmak adına reklam bütçesinin artırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.	Bu hedefimize ulaşmamız , sahadan gelen fırsatların artmasına ve tercih edilmemizin sebebi olacaktır.	Gelecek fırsatların sürekli artması ve son kullanıcının tercih yaparken bizim ürünlerimizi de değerlendirmeye alması bu hedefe ulaştığımızın sonucudur.

REFERANSLARIMIZ











SÜTLÜ TATLI DÜNYASI

















PEKERLER

DETAYLI BİLGİ İÇİN

PINAR PEKER
GSM:0537-031-18-67
TEL:0312-911-92-34
E-MAİL: pinar.peker@pekerler.tr
ADRES:Ulubey mah.Mehmet Akif Ersoy cad.No:56/A
ALTINDAĞ ANKARA