



JETRACT

Kurumsal Satınalma ve İhale
www.jetract.com

Kurumsal Satınalma ve İhale Programı

JETRACT, bulut tabanlı bir satınalma yazılımıdır. Talep oluşumu, teklif toplama, elektronik ihale, onay işlemleri, sipariş oluşumu ve takip süreçlerini içeren E-Satınalma çözümleri sunar. Stratejik satınalma yapabilmeniz için yazılım geliştirir. Çözümlerimiz maliyet ve vakit tasarrufu sağlamanın yanında, raporlanabilirlik ve kurumsal şeffaflığı arttırır.

İÇİNDEKİLER

JETRACT Hakkında	1.
a. Misyonumuz	
b. Vizyonumuz	
c. Sayılarla JETRACT	
d. Yatırımcı İlişkileri	
Türkiye’de Satınalma	4.
Satınalmada Yenilikler	5.
Hizmetlerimiz	5.
a. İhale Danışmanlığı	
b. İhale Hazırlığı	
c. İhale Yönetimi	
Çözümlerimiz	5.
a. E-İhale	
b. E-Satınalma	
c. E-Talep Yönetimi	
JETRACT ile E-İhale	6.
a. E-İhale Nedir?	
b. Genel Özellikler	
c. Açık Eksiltme Usulu İhale	
d. İngiliz Usulü İhale	
e. Turlu Kapalı Zarf İhale	
JETRACT ile E-Satınalma	8.
a. E-Satınalma Nedir?	
b. RFQ Teklif Toplama	
c. Sipariş Takibi	
d. Teslimat Takibi	
JETRACT ile E-Talep Yönetimi	9.
a. E-Talep Yönetimi Nedir?	
b. Talep Oluşturucular	
Raporlama	10.
a. Mukayese Tabloları	
b. Ürün, Kategori, Talep Bazlı Raporlama	
Diğer Özellikler	11.
a. Tasarlanabilir Onay Süreçleri	
b. Departmanlar / Projeler	
c. Ödeme Tipleri	
d. Teslimat Adresleri	
Kurumsal Müşterilerimiz	13.
İletişim	13.

1. JETRACT Hakkında

JETRACT, 2016 yılının Nisan ayında İstanbul'da kurulmuştur. 4691 sayılı kanun gereğince Bilim ve Sanayi Bakanlığı tarafından onaylanmış ve desteklenen yerli ve milli AR-GE firması unvanına sahiptir. Talep yönetimi ve e-ihaleden onay süreçlerine kadar uzanan bulut tabanlı E-Satınalma çözümleri ile dijital dönüşümün gerekliliğine inanan ve Türkiye'nin sektöründe öncü şirketlerine hizmet veren bir teknoloji firmasıdır.

A. Misyonumuz

Satınalma birimlerini stratejik satınalmaya yoğunlaştırmak, süreçleri ve maliyetleri optimize ederek hedeflerine ulaşmasına eşlik etmektir.

TUSAYDER'in 2017 raporuna göre "Satınalma Birimlerinin %89.41'i Malzeme, Planlama, Tedarik, İdari İşler Yapmakta, Stratejik Satınalmaya Yeterli Zaman Ayıramamaktadır."

B. Vizyonumuz

Gelişen teknolojiler ve kullanıcılarımızdan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda ilerlemeye devam ederek alanında öncü firmalara kaliteli dijital satınalma hizmeti verebilen bir şirket olmaktır.

C. Sayılarla JETRACT



D. Yatırımcı İlişkileri

JETRACT, kurulduğu günden sadece 10 ay sonra ülkemizin en değerli Melek Yatırım Ağlarından 2.000.000 TL değerlendirme ile yatırım almıştır. İşte satınalmanın gücüne ve geleceğine inanan yatırımcılarımız

Yatırımcılarımız:



Fırat İşbecer - Commencis / CEO / Economist 40 Under 40

Robert Kolej mezunu İşbecer, Paris'te Université Paris-Sorbonne ve École Normale Supérieure ortak programı olan "Jeopolitika" üzerine yüksek lisans yaptı. İşbecer, Pozitron'un da kurucu ortağı. 2014 yılında Londra merkezli Monitise firmasının Pozitron'u satın almasının ardından İşbecer, Monitise MEA bölge COO'su olarak şirketin Ortadoğu ve Afrika'daki operasyonlarını ve satış faaliyetlerini yürütmeye başladı.



Melih Ödemiş - YemekSepeti / Co-Founder

Boğaziçi Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisans yapan Ödemiş, 2000'de ortaklarıyla birlikte yemeksepeti.com'u kurdu. 2002 yılında İşletme Yüksek Lisans'tan mezun olan Melih Ödemiş, Haziran 2013'e kadar kurucu ortak ve Bilgi Teknolojileri Müdürü olarak görev yaptığı yemeksepeti.com'da halen ortak ve Yönetim Kurulu üyesi olarak yer alıyor.



Umur Özal - Valuta Vapital Partners / Managing Partner

Umur Özal girişim sermayesi, kurumsal finansman ve yönetim danışmanlığına dayanan kapsamlı bir geçmişe sahiptir ve aktif olarak yurtdışında yatırım stratejileri ve enstrümanları hakkında danışmanlık vererek bir portföy yönetmektedir. Bundan önce Valuta Capital Partners ve Fynergy Consulting danışmanlık firmalarında, Stars of Europe girişim sermayesi fonunda ve Oger Telecom'da üst düzey yönetici olarak çalıştı. Oger Telecom'a katılmadan önce ise strateji ve yönetim danışmanlığı firması Schmid Preissler Strategy Consultants GmbH'nin ve proje finansman kuruluşu Fieldstone Private Capital Partners'in ülke yöneticisi konumundaydı. Umur'un Boston Üniversitesi'nden üretim mühendisliği konusunda MS ve BS dereceleri bulunmaktadır.



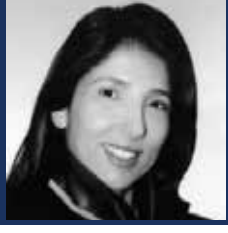
Murat Kantarcı - Muka Metal / Founder

1966 yılında Muka Metali kuran Murat Kantarcı son 10 yılda hasta bakım karyoları ve sedyeleri üreterek 5 kıtada 60 ülkeye ihracat gerçekleştirmeye başladı. 2012 yılından bu yana Muka Metal A.Ş.'nin Latin Amerika distribütörü olan ABD'li şirket Stryker Corporation, 1 Eylül 2015 tarihinde bütün hakları ile MUKA Metal A.Ş. hisselerinin tamamını devir aldı. Böylece Stryker firması ülkeler arası son dönemdeki en büyük satın almasını Türkiye'de yapmış oldu.



Merve Gürel - Angel Investor

Merve Gürel, 2012 yılında Yale Üniversitesi'nden mezun olmuştur. Ekonomi ve siyaset bilimi okuyan Merve, mezun olduktan sonra 2 sene McKinsey&Company'nin New York ofisinde yönetim danışmanlığı alanında analist olarak çalışmıştır. McKinsey & Company'deki senelerinde çoğunlukla finans ve ilaç sektöründeki büyük global şirketler ile bir takım bölgesel sivil toplum kurumları için çeşitli projelerde yer almıştır. 2014 yılında Türkiye'ye geri dönen Merve, aile şirketi olan ENSO Holding'de çalışmaya başlamıştır. Bu yapı içerisinde enerji sektöründe santral kurulumu yapan İltekno firması ile, soğutma sektöründe ticari faaliyet gösteren Cantaş şirketinde, satıştan pazarlamaya, iş geliştirmeden finansa her departmanda rotasyonunu tamamlayan Merve, halen İltekno ve Cantaş'ın yönetim kurullarındaki görevini yürütmektedir.



Av. Semra Sarı - Sarı&Kılıç Avukatlık Bürosu / Co-Founder

Sarı & Kılıç Ortak Avukatlık Bürosu 1990 yılında İstanbul'da Av.Hüseyin Sarı ve Av.Semra Kılıç Sarı ortaklığı ile kurulmuş olup; halen dava ve icra takibi bürosu olarak faaliyet göstermektedir. Kurucu ortaklar Türk adli sisteminde yirmi beş yılı aşkın süredir mesleklerini kesintisiz ifa etmektedirler. Yoğun bir şekilde dava avukatlığı yapılırken, 1990 yılında Boyner Holding ile mağaza kartlarının hukuki altyapısı ve tahsilat sistemi oluşturulmuş, bu konuda uzun yıllar yurt genelinde yaygın ve çok sayıda alacak takip edilmiştir. Bu çalışmanın yanında bankalar ile teminatlı ve teminatsız alacakların takibi konusunda kesintisiz bir çalışma meydana gelmiştir. Bu çalışmalar büronun gerek teminatlı gerekse teminatsız ve çok yüksek sayılarla ifade edilebilen alacaklar konusunda takip edebilme kabiliyeti kazanmasına sebep olmuştur.



Görkem Oktay - Mora Capital / Managing Partner

11 yıl bankacılık ve 5 yıl girişim sermayesi fonu yöneticiliği tecrübesi ile 2016 yılında Mora Capital'ı kuran Görkem Oktay, kurumsal hayatındaki yatırımlar dışında yurtiçinde ve yurtdışında teknoloji ve internet alanında hem melek yatırımcı hem de kurucu ortak olarak birçok girişimde bulunmuştur. Görkem Oktay, Stanford Üniversite'sinde İşletme Yüksek Lisans (MBA), Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Ekonomi bölümünde lisans eğitimini tamamladı.



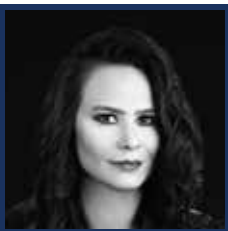
Arif Akdağ - EKA Global / Founder

Arif Akdağ, iş hayatına Arthur Andersen'da başlamış ve bu şirketin Moskova/ Rusya ofisi sonrasında Alma Ata/Kazakistan ofisinde kariyerini sürdürmüştür. Arif Akdağ, 1992 yılından itibaren 6 yıl boyunca Arthur Andersen'in Rusya ve Kazakistan'da mali müşavirlik ofislerini kuran, finansal denetim, vergi ve hukuk operasyonlarını kurgulayan öncü takım içerisinde yer almıştır. Arif Akdağ Arthur Andersen'dan ayrıldıktan sonra gayrimenkul, imalat, gıda, dış ticaret ve denizcilik sektörlerinde faal olan aile şirketlerinin yönetiminin yanı sıra birçok farklı sektörde yatırımlar gerçekleştirmiştir.



Kurtuluş Eker - Voden / Founder

2005 yılında ilk ajansını, 2007 yılında ise Voden'i kurdu. Özellikle bankacılık ve finans, telekom, hızlı tüketim, mobil/internet, otomotiv, perakende, medya ve tüketici elektroniği sektörlerinde dijital pazarlama iletişimi, kullanıcı deneyimi, dijital teknolojiler ve mobil teknolojileri alanlarında 1000'in üzerinde proje hayata geçirdi. 2015 yılında Türk reklam sektörünün önemli anlaşmalarından birini gerçekleştirerek kurucusu olduğu Voden'i Publicis Groupe'a bağlı Leo Burnett bünyesine dahil etti. Halen Voden'de Ajans Başkanlığı görevine devam ediyor.



Hande Enes
Engin Group Consortium -
Board Member





Kurumsal Satınalma ve İhale

2. Satınalmanın Rolü

Rekabetin giderek arttığı yerel ve küresel ekonomide şirketler için karlılık her zamankinden daha önemli bir rol oynuyor. Artık satınalırken de kazanmanın yollarını arayan şirketlerde satınalma yöneticilerinin, şirketler içerisindeki stratejik önemleri de giderek artıyor.

Her şirket ve her satınalmacı bu süreçlerde farklı yöntemler izliyor, ancak gizli kar sağlayıcılar olarak tanımladığımız satınalma yöneticilerinin ortak özelliği, kızışan rekabet ortamında şirketlerine avantaj sağlamak oluyor.

Geçmişte satınalmacılar ne kadar yüksek hacimli mal/hizmet alırsa, o kadar indirim yaptıрма gücüne sahip oluyordu. Günümüzde ise sadece pazarlık yapıp maliyet odağının yanı sıra diğer birimlere destek veren bir iş ortağı rolü de mevcut. Bu nedenle şirketler bu pozisyonda yer alacak kişilerin yenilikçi, stratejik düşünebilen, analiz edebilen ve alternatif sunabilen kişiler olmasına özen gösteriyor.

3. Satınalmada Yenilikler

Şirketler artık satınalma süreçlerinde yaratacakları ve yenilikleri ile rekabette öne geçmeye çalışıyor. Bu nedenle satınalmacılar farklı yöntemlerle en iyi ürünü, en uygun fiyattan, en hızlı ve teknolojik şekilde temin etmenin yollarını arıyor. Tüm bunları yaparken şirketlerin birincil önceliği de dijitalleşmek oluyor.

"Araştırmaya göre, 2019 yılında satınalma birimleri, tedarikçi iş birlikleriyle fiyatların daha şeffaf hale gelmesini sağlayacak. Diğer taraftan eğitimlerle satınalma ekiplerinin dijitalleşme yeteneklerini arttıracaklar. En önemlisi ise satınalma birimlerinde dijital dönüşümü başlatacaklar."

(Ekonomist Dergisi, Online – Haziran 2018)

Satınalma sürecinin stratejik yönetim içindeki öneminin gün geçtikçe artması, işletmelerin ürün ve hizmet alanlarında dış kaynak kullanımına yönelmelerini beraberinde getiriyor. Stratejik satınalma ise uzun vadelerin pazar ağı, kaynaklar, zaman ve teknolojik yenilikleri takip etmesiyle bir bütün haline geliyor.

4. Hizmetlerimiz



İhale Hazırlığı



İhale Danışmanlığı



İhale Yönetimi



Tedarikçi Veritabanı

5. Çözümlerimiz

JETRAC ile satınalma taleplerinizden siparişlere kadar olan tüm satınalma sürecinizi istediğiniz zamanda istediğiniz yerden yönetebilirsiniz. JETRAC'ın bulut tabanlı altyapısı ve mobil desteği ile erişilebilirlik ve hız kazanın, aynı zamanda raporlanabilir dinamik altyapısını kullanarak iş yükünüzü hafifletin.

Temel Çözümler;

- E-İhale
- E-Satınalma
- Talep Yönetimi



JETRAC
Kurumsal Satınalma ve İhale

6. JETRACT ile E-İhale

Tedarikçilerinizi farklı ihale türleri kapsamında elektronik ortamda buluşturarak rekabeti yükseltiyor ve satınalma süreçlerinizde tasarruf oranınızı artırıyoruz.



A. E-İhale Nedir?

Elektronik İhale, alıcının birden çok satıcıyı aynı anda elektronik ortamda teklif vermeye davet etmesi ile gerçekleşen bir teklif toplama şeklidir. Tedarikçiler, tekliflerini iletirler ve sürekli olarak revize teklif verdikleri bir rekabet ortamına girerler. Amaç, en uygun teklifi veren tedarikçileri adil ve şeffaf olarak belirlemektir.

İhale bitimine
kalan süre:

16 : 33

B. Genel Özellikler

- İsteğe bağlı olarak ihaleye, iskonto oranı belirleme, teklif yükseltme sınırlaması gibi birçok koşul eklenebilir.
- Şartname, çizim, görsel gibi dosyalar sisteme yüklenerek tedarikçilere ulaştırılabilir.
- İhale sırasında gerçek zamanlı duyuru ve tedarikçilerle mesajlaşma ile iletişim kolaylığı sağlanır.
- İhale sonunda sistemin otomatik olarak oluşturduğu Mukayese Tablosu ve Tasarruf Raporları ile sonuçlar kolaylıkla analiz edilebilir.

C. Açık Eksiltme Usulü E-İhale

Açık Eksiltme usulü ihalelerde tedarikçiler bir başlangıç fiyatı belirler. Bu fiyat genelde alıcının bütçesidir. Satınalmacı bu fiyatın üstünü karşılayamayacağı gibi, satın almayı da bu fiyatın altında bir seviyede gerçekleştirmek ister. İhale esnasında tedarikçiler, işverenin inisiyatifine göre en düşük 1-5 arasındaki teklifleri görebilirler. Buna bağlı olarak ihale süresi boyunca revize teklif vererek fiyatı düşürürler. İhale belirlenen sürenin sonunda son bulur.

En Düşük
Teklif

122.000 ₺

130.000 ₺

Sizin
Teklifiniz

D. İngiliz Usulü E-İhale

İngiliz usulü ihale de açık eksiltme ihalesine benzer, tek fark şudur ki, tedarikçilere gösterilen teklif, dip toplamın yanı sıra kalem bazında da olur. Bu ihale türü çoklu alımlarda ve çok sayıda tedarikçinin olduğu durumlarda tercih edilir.

Tedarikçiler başlangıç fiyatı belirler, dinamik olarak teklif verirler, her yeni teklif geldikçe sıralamalar değişir. En düşük teklifi veren tedarikçi ya da tedarikçiler ihalenin sonunda kazanan taraf olur.

Teklifiniz

130.000 ₺

3

Sıralamanız

E. Turlu Kapalı Zarf Usulü E-İhale

Kapalı Zarf usulü ihalenin diğer türlerden daha farklı bir yapısı vardır. İsminden de anlaşılacağı gibi tur-tur gerçekleşir. Bu ihale türü genellikle büyük hacimli alımlarda tercih edilir ve tüm inisiyatif satınalmacının elindedir.

Satınalmacı ihaleyi kurgularken, tedarikçi sayısına eşdeğer olarak tur sayısı belirler, her tur ortalama 8-15 dk arasında gerçekleşir. Tedarikçi bir başlangıç fiyatı belirler, ilk tur sonrasında işveren manuel olarak tedarikçileri sıralandırır ve yüksek teklif veren tedarikçi elenir.

(Tedarikçinin bu durumu bilmemesi önemlidir.)

Son tura kadar süreç böyle devam eder ve ihale sonlanır.

Teklifiniz

130.000 ₺

?

Sıralama için tur
bitimi bekleniyor.

F. Mühürlü Kapalı Zarf Usulü E-İhale

Mühürlü Kapalı Zarf usulü ihale yapısından dolayı teklif toplama gibi düşünülebilir. Gizli bir yapısı vardır. Satınalma yetkilisi ihaleyi kurgular, tedarikçileri davet eder ve ihale sona erene kadar verilen teklifleri göremez. İhale gizli tutulduğundan dolayı Mühürlü adını almıştır. Tedarikçi firmalar da hem kendi tekliflerinin hem de rakip tekliflerin hangi seviyede olduklarını bilemez. Bu nedenle bu ihale türünde tedarikçi firmaların revize tekliflerini iletmesi için aynı kurguda yeni bir ihale oluşturulur.

7. JETRACT ile E-Satınalma



Tasarruf : Satınalma talebi için zaman, kaynak, yayınlama masrafları vb. tüm harcamalarda tasarruf sağlanır.



Erişilebilirlik : Bulut altyapısı sayesinde dünyanın her yerinden ister bilgisayar ister tablet aracılığıyla işveren ve tedarikçi erişimi sağlar.



Raporlama : İhale, teklif toplama, siparişler ve tedarikçiler hakkındaki tüm verileri anında oluşturarak, analiz imkanı sunar.



Değerlendirme : Oluşturulan mukayese tablosu ile tedarikçiler, hem fiyat hem de ürün ve teslimat koşulları üzerinden hızlıca karşılaştırılır.



Onay Takibi : Ekipler arası iletişimsizliğe sebep olan onay süreçleri, online platformda e-posta ile ulaşan bildirimler sayesinde gözden kaçmaz. Onay verilmeyen işlemler sürdürülemez.



Sipariş Takibi : Onay sürecinden geçen teklifler sipariş olarak satıcı firmaya iletilir, hem tedarikçinin onay durumu, hem de teslimat durumu rahatlıkla takip edilir.

A. E-Satınalma Nedir?

Elektronik Satınalma, online platform ile tedarikçilerden fiyat teklifi toplama, teklifleri değerlendirme ve karşılaştırma yapılmasını sağlayan, sonrasında da bu teklifleri siparişe çevirerek devamındaki tüm adımların takip edilmesini sağlayan dijital bir sistemdir.

Tedarikçilere internet üzerinden ulaşabilen ve gerekli tüm bilgiyi tek seferde aynı yerden ulaştırabilen E-Satınalma sistemimiz hızlı, şeffaf ve güvenilir olmasıyla her geçen gün daha fazla şirket tarafından tercih edilmektedir.

Tedarik zincirinin tamamen dijitalleşmesini öngören Endüstri 4.0 kapsamında satınalma sistemlerini dijital ortama aktarabilmiş şirketler tedarikçilerle iletişim ağlarını kuvvetli tutarken riskleri azaltarak kendilerine ve süreçteki diğer tüm aktörlere katma değer sağlıyor.

B. Teklif Toplama

Satınalma faaliyetinde en önemli konulardan biri teklif toplama sürecidir. Fiyat talebi (RFQ – Request for Quotation) tedarikçi firmalardan teklif toplamanın en kolay şeklidir. Satınalmacı, şirket içi satınalma taleplerini gözden geçirerek teklif toplamaya sunabilir ya da acil ihtiyaçlarda talep oluşturucuları beklemeden fiyat talebi formu oluşturarak tedarikçilerden teklif alabilir.

Fiyat talebi formunda ihtiyaç olan ürün/hizmet için gerekli tanımlar yapılır, dosya/doküman paylaşılabilir ve belirlenen zaman aralığında tedarikçilerin fiyat girişlerini yapması istenir. Süre sonunda mukayese raporları incelenir ve sipariş süreci değerlendirilir.

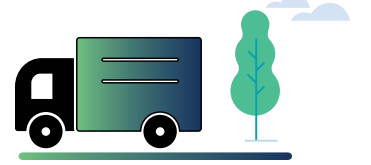
İhale ile Farkı: Tedarikçilerin belirli bir tarih ve zamanda aynı anda çevrimiçi olup teklif vermeleri gerekmez. Satınalmacının belirlediği son teklif toplama saatine kadar istedikleri zaman tekliflerini iletebilirler.

C. Sipariş Oluşturma

Onay süreci tamamlanan teklif toplama ya da ihaleler tek tıkla siparişe çevrilebilir. Sipariş tedarikçiye iletilir ve tedarikçinin de onayı alınır. Sipariş oluşumundan itibaren ilgili satınalmacılar ve tedarikçiler her aşamada e-posta ile bilgilendirilir. Bu süreçte satınalmacılar Sipariş Takibi sayfasından tedarikçinin onay durumunu takip edebilir.

D. Teslimat Takibi

Tedarikçinin siparişi onaylamasından sonra teslimat süreci başlar. Bekleyen ya da belirlenen tarih aralığında teslimi gerçekleşmiş siparişler Sipariş Teslimat Takvimi sayfasından kolaylıkla takip edilebilir. Henüz teslimi gerçekleşmeyen siparişler sarı renk ile gösterilirken, teslim alınanlar ise yeşil renktedir. Sipariş adına tıklayarak da detayı görüntülenebilir.



8. JETRACT ile Talep Yönetimi

Çevre birimlerden gelen satınalma taleplerini ilgili satınalmacıya iletiyor, e-posta bildirimleri ile hatırlatmalar yapıyoruz.

Talebin hangi aşamada olduğunu takip ederek süreçlerin zaman kaybına uğramadan sürdürülmesini sağlıyoruz.

A. Talep Yönetimi Nedir?

Talep Yönetimi, talep edilen ürün/hizmetin, ilgili satınalma yetkilisine bilgi kaybına uğramadan aktarımını sağlar.

Satınalmacı talebi inceledikten sonra isterse tedarikçilerden fiyat toplayarak e-satınalma yapabilir ya da e-ihale yaparak rekabetçi bir ortamda fiyat avantajı sağlayabilir.

Bu modül, talepte bulunan birimin, talebinin durumunu, karşılanıp karşılanmayacağını, hangi aşamada olduğu gibi bilgilerini kontrol edebilmesini sağlar.

Sonuç olarak satınalmacıya gelen mail ve telefon trafiğini azalttığı için satınalma ekibinin performansını artırır. Aynı zamanda birim bazında raporlama ve arşivleme imkanı sunar.

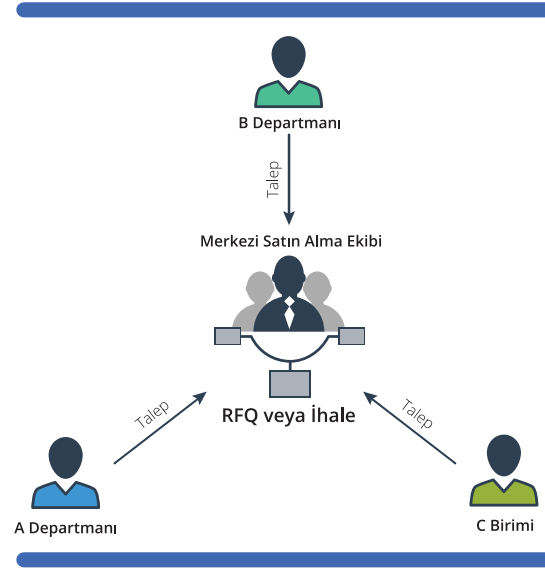


B. Talep Oluşturucular

Talep oluşturucular satınalmacı değildir, departman/proje için ihtiyaçları analiz edip satınalma yetkilisine ileten çevre birimleridir.

Örneğin bir şantiye sorumlusu ve bayi yetkilisi olabilir. İletilen talepte tüm detaylara yer verilir, açıklama/not paylaşılabilir ve gerekli dosya - dökümanlara yer verilebilir.

Talep oluşturucu, talepler sekmesinden, satınalmacıya sunduğu talebin ne aşamada olduğunu takip edebilir.



9. Raporlama

A. Mukayese Tabloları

Mukayese tabloları, ihale - teklif toplama sonrasında oluşan sıralama ile satınalmacının düzenli ve detaylı karşılaştırma yapmasına yardımcı olur.

Mukayese tablosunda fiyatın yanı sıra teklif geçerlilik tarihi, ödeme ve nakliye şekli detaylarına yer verilir. En iyi üç teklifi farklı renkler ile gösterilerek, çok kalemlili ya da çok tedarikçili durumlarda karşılaştırma kolaylığı sağlanır.

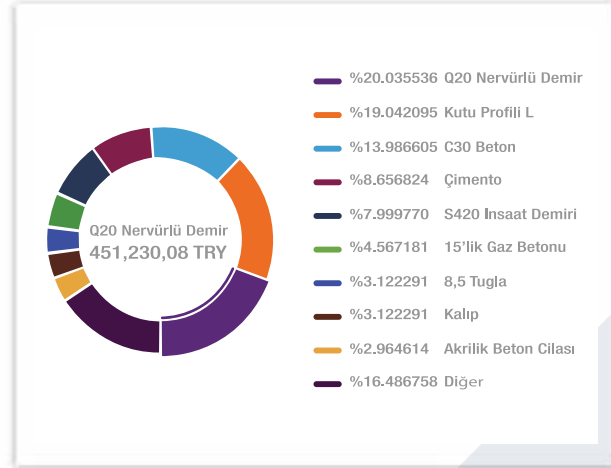
Mukayese Tablosu

#	Adet	Birim	Tedarikçi 1		Tedarikçi 2		Tedarikçi 3		Tedarikçi 4	
A1 Ürünü	50	Adet	215,00 TRY	10,750,00 TRY	202,00 TRY	10,100,00 TRY	0,00 TRY	0,00 TRY	0,00 TRY	0,00 TRY
B1 Ürünü	40	Adet	215,00 TRY	8,600,00 TRY	210,00 TRY	3,400,00 TRY	0,00 TRY	0,00 TRY	0,00 TRY	0,00 TRY
Toplam Teklif			19.350,00 TRY		18.500,00 TRY		0,00 TRY		0,00 TRY	
Nakliye Şekli			FAS		FAS		Belirtilmemiş		Belirtilmemiş	
Ödeme Şekli			30 Gün Vadeli / Havale		30 Gün Vadeli / Havale		Belirtilmemiş		Belirtilmemiş	
Teklif Geçerlilik Tarihi			29-12-2018		29-12-2018		Belirtilmemiş		Belirtilmemiş	
Seçilen Teklif Toplamı			10.750,00 TRY		8.400,00 TRY		0,00 TRY		0,00 TRY	

B. Ürün, Kategori, Talep Bazlı Raporlama

Bulut tabanlı yazılımların en büyük avantajlarından biri doküman ve verilere erişim kolaylığıdır. JETRACT'te tüm süreçlerdeki veriler yedeklenir ve arşivlenir. Satınalma Talebi, Teklif Toplama ve İhaleye ait veriler, ürün ve kategori bazlı filtrelenebilir. Her ay için farklı listeler tutulur, hangi üründe kaç tane talep açıldı, en çok hangi kategoride ihale yapıldı sorularının cevabına tek sayfadan ulaşılır.

Sipariş raporları da diğer süreçler kadar önemlidir. Sipariş raporları, **Satınalma Talebinden Çevrilen** ya da **İhale-RFQdan Çevrilen** siparişler olarak ayrı ayrı filtrelenebilir. Geçmiş aylara dönük raporlara ulaşıldığı gibi, geçmiş ay ile mevcut ay karşılaştırılarak kazanç - kayıp sağlayan ürünler gösterilir. Toplam kazanç - kayıp tutarları, toplam sipariş sayısı gibi pek çok detaya da yer verilir.



10. Diğer Özellikler

A. Tasarlanabilir Onay Süreçleri

Onay süreçleri, oluşturulan Satınalma Talebi, teklif ve ihalelerin siparişe çevrilebilmesi için ilgili kişilerin onayı almak ve sürecin işlenmesini sağlamak için gereklidir.

Siparişe çevrilecek ürün/hizmet için hiyerarşik düzeyde onay süreçleri olabilir. Sırayla, Sorumlu - Müdür - GMY gibi onay süreçleri kurgulanıp, onay silsilesi tamamlanmadan sipariş oluşturulması engellenebilir.

Onay süreçleri içinde yer alan şablonlara süreç yetkilileri kaydedilir.

Sistem, onay süreci tamamlanmadan sipariş oluşturulmasına izin vermediği gibi, e-posta ile tüm ilgilileri bilgilendirir. Böylece iletişim eksikliği ortadan kalkar.

B. Departmanlar / Projeler

Departman / Proje oluşturmak, iş akışını düzen içinde yönetmek ve takip etmek için gerekli bir alandır, oluşturulan departmanlara kullanıcılar tanımlanır. Her kullanıcı (*talep oluşturucu, satınalma yetkisi, onay süreci yetkilileri gibi*) ilgili olduğu departman/projelerde süreçler oluşturabilir ve takip edebilir. Böylece üzerindeki işlerin takibi kolaylıkla sağlanır.

C. Ödeme Tipleri

Ödeme Tipleri, işveren firmanın çalışma koşullarını tedarikçi firmalara bildirmesi için oluşturulur. (Nakit/Havale - 30 Gün Vadeli gibi) İşveren birden fazla ödeme tipi oluşturarak kaydedebilir. Teklif toplama ve ihale sırasında satınalmacı daha önceden oluşturduğu ödeme tiplerinden bir tanesini belirtir ve zorunlu kılar, ya da seçme hakkı tedarikçi firmaya bırakılır.

D. Teslimat Adresleri

Tedarik edilecek siparişlerin projelere göre farklı adreslere teslimatı istenebilir. Tedarikçi firmanın teklif toplama - ihale sırasında verdiği teklif, teslimat adresine göre değişiklik gösterebilir hatta belirtilen lokasyonlara teslimat gerçekleştirilemiyor olabilir. Bu nedenle işveren firmanın teslimat adreslerini sisteme en başta kaydetmesi ve ihale sırasında belirtmesi gerekir.

Teknolojik Altyapı

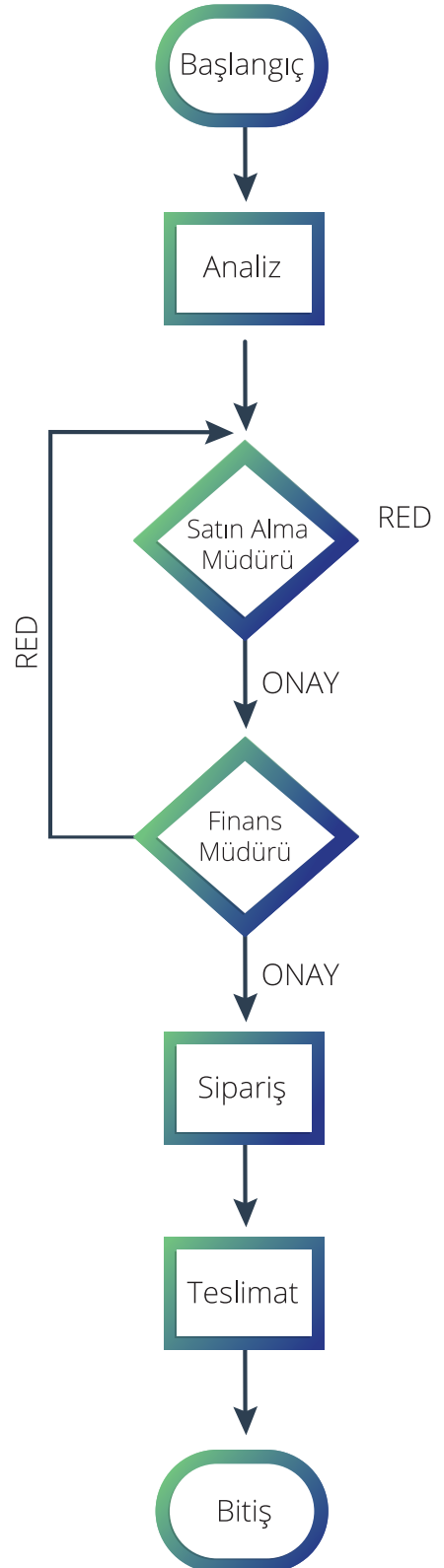
Amazon Web Services

JETRACK bir Amazon Web Services Portfolio Plus programı üyesidir. Amazon İrlanda veri merkezinde bulut tabanlı olarak çalışan JETRACK, yük dengeliyicisi (load-balancer), otomatik ölçeklendirme (Auto-Scaling), güvenlik duvarı (firewall), WAF (Web Application Firewall), ilişkisel Veritabanı gibi bulut teknolojisinin birçok özelliğini kullanmaktadır.

Görevlerimiz;

Bulut tabanlı kurumsal çözümler geliştiren bir teknoloji şirketi olarak siz değerli kullanıcılarımıza karşı olan görevlerimizin farkındayız. İşte bilincinde olduğumuz ve üzerinde çalıştığımız bazı görevlerimiz.

- Verilerin düzenli yedeklerini oluşturmak.
- Hızlı ve sürekli erişim sağlamak.
- Gerekli siber güvenlik önlemlerini almak.
- Yazılımın hatasız çalışmasından emin olmak.



11. Kurumsal Müşterilerimiz



Total Oil



Nef



Fasdat Gıda



Emlak Konut



Bereket Döner



Nobel İlaç



Parsan Makina



Wirecard



Kalyon İnşaat



3 Öğün Catering



Makro İnşaat



CMC



Mustafa Nevzat
İlaç



Isitek Makine



Proplan İnşaat

12. İletişim

Adres : İTÜ Teknokent ARI-4 Binası, No: 2/50/6, Sarıyer/İstanbul

Telefon : 0212 909 19 93

E-posta : info@jetract.com



/jetract



/jetract



@jetract



@jetractcom



Jetract





JETRACT

Kurumsal Satınalma ve İhale





JETRACT