



## BİR BAKIŞTA BOTEK OTOMASYON TIGER 3 PROJESİ

### Dünün ihtiyacı

- Şubeleşme süreciyle ortaya çıkan ERP ihtiyacını karşılamak
- Başta raporlama ve stok olmak üzere tüm süreçleri iyileştirmek
- Tiger'dan sağlanan faydayı daha da artırmak
- Müşteri takibi işlemlerini ve iş süreçlerini geliştirmek

### Bugünün ve yarının çözümleri

- Logo Tiger 3
- Logo CRM
- E-Flow

### Fayda

- Verilere daha hızlı erişim sağlanması
- Veri analizinin iyileştirilmesi
- İş yükünün azaltılması ve zaman tasarrufu
- Fırsat takibi, müşteri ve kampanya takibi, stok takibi gibi süreçlerde iyileşme
- Satış ve bayi süreçlerinde ve performansında artış

# Botek Otomasyon, Tiger 3 ile iş yükünü azaltıp zaman tasarrufu elde etti



*İstanbul, Bursa, Antalya ve İzmir ofislerinde çeşitli markaların elektrik ve otomasyon ürünlerinin satışını yapan Botek Otomasyon, Logo'nun LKS ürünüyle başlayan kullanıcı deneyimini bugün Tiger 3, Logo CRM ve E-Flow çözümleriyle daha da geliştiriyor. Botek Otomasyon, Tiger 3 Kurumsal Kaynak Planlama çözümünün sunduğu dikey entegrasyon ve özelleştirilebilir yapı sayesinde, ihtiyaçlarına en uygun sistemleri elde ederek, stoktan satışa kadar tüm süreçlerinde verimlilik elde ediyor.*



*Gökhan Bozdağ, İcra Kurulu Üyesi, Botek Otomasyon, Semra Yakut, Mali İşler ve Personel Müdürü, Botek Otomasyon Şahnaz Talus, Satış Yöneticisi, ARY Danışmanlık, Tolga Erem, Satınalma ve Planlama Müdürü, Botek Otomasyon*

# Botek Otomasyon teknik ekipler, satış ve yönetim arasında kesintisiz akış ve onay sistemleri elde etti.



Botek Otomasyon, 1997 yılında Schneider Elektrik'in otomasyon iş ortağı olarak faaliyete başladı. Halen Schneider Elektrik, Rockwell Automation, Phoenix Contact, Banner, Telemecanique, Kardeş Elektrik, Harting ve Enda markalarının elektrik ve otomasyon ürünlerinin satışını yapan Botek Otomasyon, İstanbul, Bursa, Antalya ve İzmir ofisleriyle hizmet veriyor. Şirket; PLC, asenkron motor hız kontrol cihazları, Servo motor ve sürücüleri, operatör panelleri, endüstriyel şalt ürünleri, algılama ve güvenlik ürünleri, pano montaj ve kablolama elemanları gibi çeşitli ürünlerin satışının yanı sıra, devreye alma ve yazılım hizmetleri de sunuyor. 52 kişilik ekibiyle faaliyet gösteren ve 25 bin kalem ürün sunan Botek Otomasyon, her bölgede ürün stoku ve teknik ekip bulunduruyor.

## BEKLENTİ ve HEDEFLER

Bilgi teknolojileri yatırımlarına klasik muhasebe yazılımlarıyla başlayan Botek Otomasyon, şubeleşme sürecine girmesiyle birlikte **Kurumsal Kaynak Planlama (ERP)** çözümlerine ihtiyaç duydu. **Ortak stok yönetimi, ortak cari, merkezi muhasebe ve şubelerde fatura kesme** ile başlayan süreç, **raporlama ve doğru stok tutma** gerekliliğini de beraberinde getirdi. Bu doğrultuda öncelikle Logo'nun LKS çözümünü devreye alan Botek Otomasyon, büyümesine paralel olarak, kullandığı Logo çözümlerini de sürekli yeniledi.

Botek Otomasyon, ERP çözümünün yanı sıra, müşteri takibini de Excel ortamından çıkarıp kurumsal hafıza oluşturma, teklif başarı oranlarını ölçme gibi **Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)** çözümlerini devreye aldı.

## SEÇİM AŞAMASI

Logo'nun LKS ürünü ile başlayan kullanıcı deneyimini daha da iyileştirmek isteyen Botek Otomasyon, gelişen teknolojiye paralel olarak Logo'nun da çözümlerini geliştirmesiyle, zaman içerisinde kullandığı ERP ürünlerinde bir **üst ürün segmentine geçişler** yaptı. LKS'den Tiger'a geçen Botek Otomasyon son olarak **Tiger 3** çözümüne geçiş yaparak, işlemlerini, **ERP kategorisindeki en güncel ürün** ile gerçekleştirmeye başladı.

## KULLANILAN ÇÖZÜMLER

- ERP çözümü olarak **Tiger 3** kullanıldı.
- Müşteri ilişkileri çözümü olarak **Logo CRM** kullanıldı.
- Süreç yönetimi çözümü olarak **E-Flow** kullanıldı.



**Gökhan Bozdağ,**  
İcra Kurulu Üyesi, Botek Otomasyon

"Bir projenin başarıya ulaşması için; ürünün çok iyi olması, firmanın ne istediğini çok iyi bilmesi ve alınan danışmanlık hizmetinin kalitesi olmak üzere üç önemli nokta vardır. Logo Tiger ve sonrasında Tiger 3 kullanan ve ne istediğini bilen bir firma olarak, ARY Danışmanlık'ın da desteğiyle Botek Otomasyon'da çok başarılı bir ERP projesini, CRM ve e-Flow ayaklarıyla birlikte hayata geçirdik. Süreç entegrasyonu sayesinde teknik ekipler, satış ekipleri, yönetim kademeleri arasında kesintisiz akış ve onay sistemleri oluştu."



**Semra Yakut,**  
Mali İşler ve Personel Müdürü, Botek Otomasyon

"Logo Tiger 3'ün en dikkat çekici özelliklerinden biri, masaüstünü ihtiyacımız olan modüller bazında kişiselleştirebilmemiz. Menüler arasında dolaşmak yerine, en çok kullandığımız, en çok ihtiyaç duyduğumuz modülleri masaüstüne taşıyarak zamandan tasarruf elde ediyoruz. Aktif olarak kullandığım 15 ana modülü masaüstüne taşıyarak Tiger 3'ü kendi çalışma şeklime göre düzenledim. Bunların dışında kalan modüllere ise ürün içi arama motoru ile kolayca erişebiliyorum."

## PROJE SÜRECİ

Tiger'dan Tiger 3'e geçiş öncesinde ARY Danışmanlık ve Botek Otomasyon yönetimi, şirket beklentileriyle Tiger 3'ün sunduklarını eşleştirmeye yönelik çalışmalar ve **ek geliştirmeler** yaptı. Bölgeler arasında stok dengesini korumak üzere ARY Danışmanlık tarafından **stok optimizasyonu projesi** de hazırlandı. **Logo CRM entegrasyonu** da 3 serisi ürüne geçiş projesi kapsamına dahil edildi. Logo CRM entegrasyonu ile sektörel bazda müşteri gruplaması yapılabilmesi sonucu, mevcut sistem **daha kapsamlı kampanya kurgusu** düzenlemeye elverişli bir hale getirildi. Logo çözümlerinin sunduğu ek yazılımlarla entegrasyon, **dikey çözümler** gibi özellikler sayesinde Botek Otomasyon'un yaşadığı geçiş süreci çok daha verimli bir hale geldi. **ERP içinde kurulan B2B sistemi** sayesinde Botek Otomasyon bayileri de sipariş ve stok yönetimini daha verimli şekilde uygulamaya başladı.

## ELDE EDİLEN FAYDALAR

- **Verilere hızlı erişim ve doğru analiz** imkanı sağlandı.
- **İş yükü ve zaman tasarrufu anlamında önemli avantajlar** elde edildi.
- **Kullanıcı dostu ekranlar** sayesinde iş süreçleri kolaylaştı.
- Logo CRM sayesinde **fırsat takibi, müşteri takibi, stok takibi** gibi süreçler iyileştirildi.
- **Satış ekiplerinin performans değerlendirmeleri** ve hedef tespitleri kolaylaştırıldı.
- Kurulan B2B sistemi ile **bayi süreçleri iyileştirildi.**
- Şirketin **rekabet avantajı artırıldı.**

## GELECEK PLANLARI

Botek Otomasyon, yakın dönemde sistemlerini bulut üzerine taşıyarak işlem hızını ve veri güvenliğini artırmayı hedefliyor. Ayrıca müşteriye ilişkin süreçleri daha da iyileştirmek için, özellikle lojistik süreçlerin yönetilmesi anlamında çalışmalar yapılması planlanıyor.



**Tolga Erem,**  
Satınalma ve Planlama Müdürü, Botek Otomasyon

"Raporlama çalışmaları, doğru çözümün kullanılmaması durumunda uzun zaman alan süreçlerdir. Bir raporu hazırlamak için birkaç rapor çekmek, bunları süzmek, çeşitli formüllerle kullanılabilir hale getirmek gerekir. Logo'nun başarılı çözümleri ve ARY Danışmanlık'ın uygulamaları sayesinde, Botek Otomasyon olarak biz bu sıkıntıları yaşamıyoruz. Örneğin, satış hedeflerine ilişkin raporları iki dakikada hazırlayıp üst yönetime sunabiliyoruz. Zamanı daha verimli kullanabilir hale gelmemiz sayesinde rekabet avantajı da elde ettik."