

Teklif süreci

B2B veya Satış temsilcisi tarafından bir teklifin nasıl oluşturulduğunu anlatan modül

- [Teklif Oluşturma Süreci](#)
- [Teklife ürün ekleme ve maliyet hesaplamaları\(eski döküman\)](#)

Teklif Oluşturma Süreci

Mor renk ile işaretlenen kısımlar, versiyon 3'te eklenmesi beklenen gereksinimlerdir.

Bu sistemde B2B kullanıcıları ve satış temsilcileri teklif oluşturabilir. Bulunan T1-T4 arasındaki tüm kullanıcılara teklif oluşturulabilir. Yeni bir teklif oluşturulurken aşağıdaki adımlar takip edilir.

1. Teklif Türü Seçimi

İlk olarak teklifin türü seçilir:

- Kablo Teklifi
- Şalt Teklifi

2. Firma Seçimi (Satış Temsilcisi)

Teklifin oluşturulacağı firma seçilir.

Eğer seçilmek istenen firma listede (tüm logo-carileri yada sadece kendi firmalarını görüntüler + olarak bütün tüm yüzen firmalar dahil) bulunmuyorsa, satış temsilcisi yeni bir firma ekleyebilir. Yeni firma oluşturma sürecine ait detaylara [buradan](#) ulaşılabilir.

Firma seçildiğinde, o firmaya tanımlı kullanıcı listesi ekranda görüntülenir.

Bu alan sadece satış temsilcisinde bulunmaktadır.

B2B tarafında ise kullanıcı sadece kendi firması adına teklif oluşturabilir.

3. Kullanıcı ve Tier Görüntüleme (Satış Temsilcisi)

Listelenen e-postaların yanında ilgili kullanıcının tier seviyesi belirtilir:

- T1 (Teklif Kullanıcısı doğrulamasız)
- T2 (Doğrulanmış Teklif Kullanıcısı)
- T3 (B2B Kullanıcısı)
- T4 (B2B Admin Kullanıcısı)

Bu sayede satış temsilcisi, teklifin hangi tier seviyesindeki kullanıcıya gönderileceğini açık şekilde görür.

Tier açıklamaları ve işlevleri hakkında detaylı bilgilere [buradan](#) ulaşılabilir.

4. Yeni Kullanıcı Ekleme (Satış Temsilcisi)

Eğer seçilen firmaya ait kayıtlı bir kullanıcı yoksa, satış temsilcisi müşteriden aldığı kullanıcı bilgisi ile sisteme ekleyebilir.

Eklenen kullanıcı ilgili firma altına kaydedilir ve tier tipi T1 olarak listede gösterilir.

5. Teklife Ürün Ekleme Aşamaları

Bu aşamaya kadar hem satış temsilcisi hem de B2B kullanıcısı aynı işlemleri yapabilir. Ürün ekleme sonrasında ise süreç, kablo veya şalt tekliflerine göre bazı farklılıklar vardır.

5.1. Ürün Kataloğu ve Filtreleme

Teklif türü seçildikten sonra kullanıcı, ürün kataloğu ve teklife eklenecek ürünlerin listelendiği ekrana yönlendirilir.

Ürün Bulma Yöntemleri

Kullanıcı ürünleri aşağıdaki yöntemlerle bulabilir:

- **Arama (Search):** Minimum 2 karakter girilmesi zorunludur.
- **Marka Filtreleme:** Seçilen markaya göre ürün listesi filtrelenir.
- **Kategori Filtreleme:** Ana kategori seçilebilir. Alt kategori varsa dinamik olarak açılır. Tüm alt kategoriler seçilerek en alt kırılıma kadar ilerlenebilir.

Filtreler birlikte (kombinasyonlu) ya da ayrı ayrı kullanılabilir.

5.2. Ürün Listesi ve Bilgiler

Filtreleme sonucunda kullanıcıya bir ürün listesi sunulur.

Her ürün için aşağıdaki bilgiler görüntülenir:

- Ürün Adı
- Miktar
- Liste Fiyatı
- Birim Fiyat
- Toplam Tutar

- Teslim Tarihi
- Gönderim Kaynağı (stock, DTS, out of stock vb.)
- İskonto Bilgileri
 - Ürün bazlı iskonto
 - Toplam teklif iskontosu

5.3. Ürün Ekleme Limitleri

Kullanıcı, ürünleri teklife eklemek için ürün miktarını girer ve ürünü teklif listesine ekler.

Bir ürün için minimum ve maksimum limitler vardır. Bu limitler product'tan gelir. Limiti olmayan ürünler için herhangi bir sınır bulunmamaktadır.

5.4. Toplu Ürün Ekleme

Kullanıcı, birden fazla ürünü toplu olarak ekleyebilir.

Manuel Giriş

- Ürün kodu ve miktar girilir.

Excel Yükleme

- Excel dosyası ile toplu ürün yüklenebilir.

Kurallar

- Ürün kodu doğruysa, miktar girilmemişse otomatik olarak **1 adet** eklenir.
- Aynı ürün daha önce eklenmişse, yeni miktar mevcut miktarın üzerine eklenir.
- Excel'de hata varsa ürün ekleme yapılmaz üründe hatalı satır söylenir.
- Manuel girişte ürün kodunda hata varsa hangi üründe hata olduğu söylenir. Ekleme yapılmaz.

6. DTS Ürün Ekleme (Satıcı Temsilcisi)

- Şalt ve kablo tekliflerinde, teklife ürün eklerken ürünün depomuzda olma durumunda direk olarak depodan temin edilir. Depodan temin edilemediği noktada out of stock veya DTS olarak ürün eklemeleri yapılabilir.
- DTS ürün bulunan bir teklif kopyalanırsa DTS'li ürünler kopyalanan teklife gelmez
- DTS ile eklenen (DA) ürünler teklife özeldir ve o teklif dışında kullanılamaz.
- Kablo ürünlerinde her makaranın kendine ait bir tam makara metrajı bulunmaktadır.
- DTS ürün eklerken out of stok tedarikçileri burada tedarikçi olarak seçilebilir
- Kablolarda toplam metraj içinde kesilen makaralar ve alternatif metrajlar dışında silme işlemi yapılamaz.(tam makaralar silinemez tüm ürünü silmesi gerekir)

Dışarıdan Temin Sistemi (DTS), teklif içerisinde:

- Stokta ürünlerin yetersiz olması
- ürünlerin stokta hiç tutulmaması
- teklife özel ürünlerin dışardan tedarik edilmesi

amacıyla kullanılan bir süreçtir.

Bu işlem için sistemde **“DTS Ürün Ekle”** butonu ile veya ürün eklendiğinde DTS ile ekleyeceğim seçegini seçerek bir form açılır ve aşağıdaki bilgiler girilerek ürün sisteme eklenir:

- Ürün Kodu*(ürün kartı varsa dolu gelir)
- Ürün Açıklaması*(ürün kartı varsa dolu gelir)
- Tedarikçi Firma*(sadece logodaki firmalar)(select,search)
- Alış Vadesi*
- Liste Fiyatı*
- para birimi*
- Maliyet İskontosu
- Miktar*

Bu bilgiler girildikten sonra ürün DTS (ürün kodu başına DA eklenmiş) olarak sisteme eklenir.

6.1. Stokta Bulunan Fakat Yetersiz Olan Ürün(ürün kart? bulunan)

Eğer teklif içerisine eklenen şalt veya kablo ürünü stokta mevcutsa ancak talep edilen miktarı karşılamıyorsa, sistem öncelikle stokta bulunan miktarı kullanır. Out of stoktan ürün ekleme açığa direk olarak ekleme yapar ama yanında dts ile ekleme butonu olur satış temsilcisi bu ürünleri dışardan da temin edebilir.

ürün kartı = ambar paramtresi degeri olan ürünler

Bu durumda kullanıcıya bir modal açılır. Yeni DTS ürün eklemesini yapar.

Kablo ürünlerinde talep edilen metraj stoktan tamamen karşılanamıyorsa, sistem öncelikle mevcut stoktaki tam makaraları ve kesilebilir/parça makaraları kontrol eder.

Stokta tam makara bulunuyorsa, sistem önce tam makaraları kullanır. Talep edilen metrajın kalan kısmı için stoktaki uygun makara üzerinden kesim yapılabilir. Stoktan karşılanamayan metraj ise tam makara baz alınarak out of stock olarak eklenir.

Out of stock olarak eklenen kablo ürünlerinde sistem, siparişi genellikle tam makara üzerinden oluşturur. DTS olarak ekleme yapılması durumunda ise satış temsilcisi istenen metrajı manuel olarak girebilir.

Eğer stok yeterli değilse ve kırılım out of stock'tan gelmişse, satış temsilcisi için “**Kendim tedarik edeceğim**” şeklinde DTS yönlendirme alanı bulunmalıdır.

Out of stock kapalıysa sistem direkt olarak DTS formunu açar.

DTS ile eklenen ürünlerde dönüşüm uygulanır. Alım vadesi teklif vadesine dönüştürülür, üzerine ilgili ürün grubunun stok dışı kâr oranı eklenir. Buna göre ürün, dönüştürülmüş ve kâr eklenmiş şekilde teklif içerisine dahil edilir. Burada hesaplanan net fiyat veya iskonto threshold olarak kullanılır. Bu threshold üzerinde bir değer girilirse teklif onaya gider.

6.2. Stokta Kart? Bulunmayan Ürün (ürün kart? bulunmayan)

Kullanıcı doğrudan DTS ürün ekleme işlemi yapabilir.

Burada birden fazla tedarikçiden temin yapılabilir. Her tedarikçi için ürün kodu ve açıklama dışındaki alanlar ayrı ayrı girilir.

Bu aşamadan sonra satış temsilcisi teklifi inceleme aşamasına geçer. Teklif herhangi bir limit sorununa veya iskonto aşımı gibi sınırlara takılmazsa direkt gönderilir. Eğer bir sınıra takılırsa onaya gider. Aşım durumuna göre tekli onay veya çoklu onay kontrolüne yönlendirilir.

Çoklu Tedarikçi Kullanım?

DTS sistemi aynı ürünün birden fazla tedarikçiden temin edilmesine izin verir

Bu durumda sistemde her tedarikçi için ayrı bir kart oluşturulur. Her kayıt ayrı bir DTS kartı olarak eklenir ve teklif içerisinde görüntülenir. Böylece satış temsilcisi ürünün hangi firmadan ne kadar temin edildiğini açık şekilde yönetebilir.(Ürün Kodu, Ürün Açıklaması bunlar ortaktır.)

DTS ile teklife eklenen tedarikçi sayısı birden fazla ise, her biri ayrı bir alt kırılım olarak gösterilir.

7. Parça Makara Görüntüleme

- Sistemde bulunan kesilmiş makaralar listelenir (alternatif/ benzer kabloların da parçaları dahil bir şekilde aynı listede).
- Hem B2B kullanıcısı hem satış temsilcisi Kesilmiş makaralar liste halinde görüntüleyebilir, seçebilir ve teklife ekleyebilir.
-

Kesilmiş makaralardan seçim yapıldıktan sonra ürünün toplam metrajı değişebilir ve buna göre toplam metraj güncellenir.

Bir kabloda tam metraj eklenmek istenirse hata payı olmadan bunun için bir seçim işaretlenecektir: **“Tam metraj istiyorum.”** Bu durumda backend buna göre çalışacak ve eklemeleri tam metraj verecek şekilde yapacaktır. Bu mod hem satış temsilcisi hem de B2B kullanıcısı için teklif bazlı çalışmalıdır.(teklif bazlı)

- İlk olarak eklenen miktarın tam makaraları stoktan karşılanır. Kesilecek bir parça olduğunda, kesilecek makaranın yanında **“Alternatifler”** butonu bulunur ve kullanıcı tüm kesilmiş makaraları görebilir. Buradan ekleme yapabilir. Bu makaralarda kesim yapılamaz.
- Kablo için istenen metraj stokta yoksa out of stock olarak eklenir eklenen miktarın yanında alternatifler (kesilmiş parçalar) görüntülenir stok dışı yerine buradan eklemede yapabilir.
- B2B ve satış temsilcisi için girilen miktarların yanında tam makara hariç **“Alternatifler”** butonu bulunmalı

8. İskonto Değiştirme Yetkisi

- Eklenen ürün listesinde, mevcut yapıya ek olarak iskonto kolonu düzenlenebilir olacaktır.
- Bu alan başlangıçta önerilen iskonto değeri ile otomatik doldurulur.
- Önerilen iskonto, sistem tarafından hesaplanan ve en iyi kâr oranını sağlayan tavsiye edilen iskonto oranıdır.
- Satış temsilcisi, ürünler için belirlenen önerilen iskonto oranını değiştirebilir. Her ürün kırımını için farklı iskonto tanımları yapılabilir.
- İstenirse sistemin önerdiği iskonto oranı ile devam edilebilir.
- Satış temsilcisi önerilen iskontodan daha düşük veya daha yüksek bir iskonto oranı girebilir. Ancak önerilen iskonto oranından daha yüksek bir iskonto girerse ilgili teklif yönetici onay sürecine yönlendirilir.
- Teklif ürün liste ekranında yer alan **“Önerilen İskontolarla Güncelle”** butonuna basıldığında, teklif içerisindeki tüm ürünlerin iskonto oranları sistem tarafından hesaplanan önerilen iskonto değerlerine toplu olarak güncellenir.

9. Ödeme Planı Değiştirme

- B2B kullanıcısı ödeme planlarını ticari işlem grubuna göre görüntüler. Bu görüntüleme teklif tipine göre yapılır.
- Satış temsilcisi bir teklif oluştururken teklif tipine göre tüm ödeme tiplerini görüntüler.

Seçilen ödeme planına bağlı olarak ürün fiyatları ve iskontolar önerilen değerlere göre güncellenir.

10. Teslim Tarihi Seçme

Satış temsilcisi, bir teklifin kalemleri için teslim tarihini değiştirebilir.

Bu tarih, tahmini tedarik sürelerine göre verilen bir tarihtir; sipariş sürecini etkilemez ve depoda ürün tutulduğu anlamına gelmez. (Bugün ve sonrası için seçilebilir.)

11. Teklif Notu

Teklif notu alanında, satış temsilcisi müşteri için özel bir not ekleyebilir. Eklenen bu not, müşteriye gönderilen teklif PDF'ine de yansıtılır. Ayrıca teklif herhangi bir nedenle onaya gönderilirse, satış temsilcisi bu alana ek bir açıklama notu yazarak süreci destekleyebilir.

12. Mail Gönderme Süreci (?)

Bir satış temsilcisi kullanıcıya teklif gönderdiği zaman, sisteme kayıtlı mail üzerinden teklifin yazıldığı kullanıcıya mail gönderilir.

Burada entegrasyon yapılır ve müşteriye gönderilen her mail içerisinde:

- ilgili satış temsilcisinin bilgisi,
- cevap verebileceği e-posta adresi,
- satış temsilcisinin telefon numarası

yer alır.

Böylelikle müşteri, kiminle muhatap olacağını ve süreci kimle yürüteceğini bilir.

Teklif Liste Sayfası?

Bir teklifin liste sayfasında teklifleri görüntüleyebilir ve yetkisi dahilinde işlemler yapabilir.

- Eğer teklif cari kaydı olmayan bir firmaya aitse, bu durum işlemler kolonunda belirtilmelidir.
- Kullanıcı, butona basarak ilgili teklifin bulunduğu firmanın cari kaydının yapılacağı sayfaya yönlendirilmelidir.
- Teklifin hangi aşamada olduğuna dair filtrelemeler yapılabilir.

- Bir teklif görüntülenebilir.
- Teklif taslak aşamasında ise düzenlenebilir.
- Teklif taslak aşamasında ise silinebilir.
- Teklif onaylanmış ise siparişe dönüştürülebilir. Cari kaydı olmayan firmalar için dönüştürülemez.

Satın Alma Ürün Liste Sayfası?

DTS ve **Out of stok** ürünlerin bulunduğu ayrı bir liste sayfası olmalıdır.

Bu sayfada **Out of Stock**, **ürün kartı bulunan** ürünler ve **ürün kartı bulunmayan** ürünler listelecek.

Filtrelemeler yapılacak.

Bu sayfada DTS ve out of stock için gerekli bilgiler gösterilmelidir(Kimden alındığı, Kime verileceği, Ürün kodu, Kaça alındığı, Kaça satılacağı, Hangi siparişte olduğu(sipariş kodu) Oluşturma tarihi ve gerekli bilgiler bu tabloda gösterilir.)

Tanımlar:

- **Stok:** Bizim depomuzda olan ürünler
- **Crawler:** Küçük firmalarda ne kadar olduğu ve oradan alınabilecek miktar
- **DTS:** Satış temsilcisinin istediği yerden alıp manuel eklemesi
- **Out of Stock:** Ürünün direkt olarak firmasından temin edilmesi

Teklif e ürün ekleme ve maliyet hesaplamalar?(eski döküman)

1- ?alt Ürünler

- Teklife dört şekilde eklenebilir: **Stok, Sipariş, Stok Dışı, DTS**

Stok Kontrolü:

- Ürün depoda mevcutsa doğrudan stoktan çekilir.

Sipariş Kontrolü:

- İstenen miktar depodaki stoktan fazla ise eksik kısmın başka firmalardan temini kontrol edilir.

Stok Dışı Durumu:

- Sipariş kontrolü adımdan sonra hâlâ eksik kalan miktar stok dışı olarak teklife eklenir ve ürün stoğa girdiğinde temin edilecektir.

DTS Durumu: DTS ürün ekleme satış temsilcisi tarafından Aynı ürünü kendi bulduğu bir yerden temin etmesi için kullanılır.

“ Her teklif e ürün ekleme yönteminin iskonto hesaplamaları ve teslimat süreçleri farklıdır.

?skonto Hesaplamalar?

Kâr? Maliyet ?skontosu

- `FUTURE_DAYS = 90` → Sabit vade (Burada tüm iskontoların karşılaştırılabilmesi için ödeme yöntemi ortak olarak belli bir vadeye dönüştürülmesi)
- Ödeme planı → Teklif için verilen ödeme planı
- DB'den gelen iskonto ve kâr oranı ile **net iskonto** hesaplanır.

$$D_{final} = 100 - D_{net} - \left(D_{net} \times \frac{P}{100} \right)$$

- **D_final** → Kâr eklenmiş iskonto
- **D_net** → net_discount gelen net iskonto
- **P** → Kâr oranı (%)

Dönüştürülmüş iskonto

- Ürün grubundan çekilen iskontolar ve ödeme planı gün farkı ile hesaplanır.

$$C = (100 - D_{net}) + \left(D_{net} \times \frac{R \times G}{100} \right)$$

- **C** → Dönüştürülmüş iskonto
- **D_net** → net_discount
- **R** → Günlük dönüşüm oranı (bu bir sabittir)
- **G** → Satış/masraf dönem farkı (Alış vadesi ile satış vadesi arasındaki toplam gün sayısı)

1- Stoktan eklenen ürünlerin iskonto hesaplaması?

- Stoktan ürün ekleme, şirket deposunda bulunan ürünlerin teklife eklenmesi işlemidir. Bir teklife ürün girildiğinde öncelik her zaman depoda bulunan ürünler olacaktır.
- Stoktan eklenen ürünlerin iskonto hesaplaması, yukarıda belirtilen iki iskonto yöntemiyle yapılır. Öncelikle veritabanından (DB) ürünün maliyet iskontosu alınır ve üzerine eklenmek istenen kâr yüzdesi uygulanarak iskonto hesaplaması gerçekleştirilir. Bu işlem sonucunda elde edilen değer, kârlı maliyet iskontosu olarak adlandırılır.
- Ayrıca dönüştürülmüş iskonto adı verilen ikinci bir iskonto türü bulunmaktadır. Bu iskonto, ürünün veritabanında kayıtlı olduğu ürün grubuna ait iskonto oranı ile ödeme planındaki gün farkına bağlı olarak hesaplanan iskonto değerlerinden oluşur.

Hesaplamalar sonucunda elde edilen iskonto değerleri karşılaştırılır ve düşük olan iskonto oranı kullanılır.
(İskonto oranı düşükçe kâr arttığı için daha düşük iskonto tercih edilir.)

2- Sipari?ten eklenen ürünlerin iskonto hesaplaması?

Bu ürün ekleme süreci stokta bulunmayan ürünleri başka firmalardan tedarik etme sürecidir. Bu sürecin nasıl işlediği iskontoların neye göre hesaplandığını anlatır.

İlk olarak burada B2B Plus tarafından Elektromarket maliyet tarafına bir istek gönderilir. Bu istek sonucunda hesaplamalar yapılmaya başlanır.

- Elektromarket maliyette bizim aktif olarak alım yaptığımız tedarikçi firmalarımız bulunmaktadır.
- Burada firmalardan yaptığımız alımlara göre bazı kriterler belirlenmektedir.
- Güven, öncelik, ödeme planı ve iskonto bilgileri bulunmaktadır.

Güven; Bu parametre, istediğimiz ürün miktarının bize ne kadarının sağlandığı ile ilgilidir. 0 ile 100 arasında değişen bir orandır. Bu oran, firmanın stok adediyle çarpılarak güvenilir stok miktarı hesaplanır. Söz konusu değer, yönetici tarafından belirlenir.

Öncelik; Bu parametre ile hangi firmadan ilk alışveriş yapılacağıın öncelik sırası belirlenir. Yönetici tarafından manuel olarak atanır. Öncelik puanı 100'den 0'a doğru azalır; puanın yüksek olması, daha yüksek öncelik anlamına gelir.

Ödeme Planı; Her firma için bir ödeme planı atanmaktadır. Bu ödeme planları daha sonradan değiştirilebilir.

İskonto; Ödeme planları ve her ödeme planı için fiyat gruplarına göre iskonto oranları burada yer almaktadır.

“**Tedarik Kuralı:** Bu değerlere göre talep edilen ürünün hangi firmalardan tedarik edileceği belirlenir. Firmalar, öncelik puanına göre sıralanır; her firmadan alınacak miktar ise güven parametresi esas alınarak hesaplanır. Ödeme planları ortak bir vadeye dönüştürülür ve iskontolar bu ortak zemin üzerinde karşılaştırılır. İki firmanın öncelik puanı eşitse, iskonto tablosu incelenir ve toplam maliyeti daha düşük olan seçenek tercih edilir.

Bu tedarik kuralına göre hangi firmadan hangi iskonto ile ürünlerin alınacağı belli olmuş olur. Bu bilgiler B2B Plus API tarafına gönderilen isteğe dönüş olarak iletilir ve işlemler orada devam eder.

- B2B Plus API tarafında ilk olarak gelen vade ile bizim teklif vademiz aynı mı diye kontrol edilir. Aynı ise direkt olarak o iskonto kullanılır. Farklı vadelere sahipse burada dönüşüm iskontosu hesaplanır. Bu, yukarıda iskonto hesaplamalarında verdiğim şekilde hesaplanır. Bu hesaplama için DB'den gelen dönüşüm oranına göre hesaplanır.
- DB'den gelen ürün grubu kâr oranına göre hesaplama yapılır. Bu da yine yukarıda verdiğim kârlı maliyet iskontosudur.

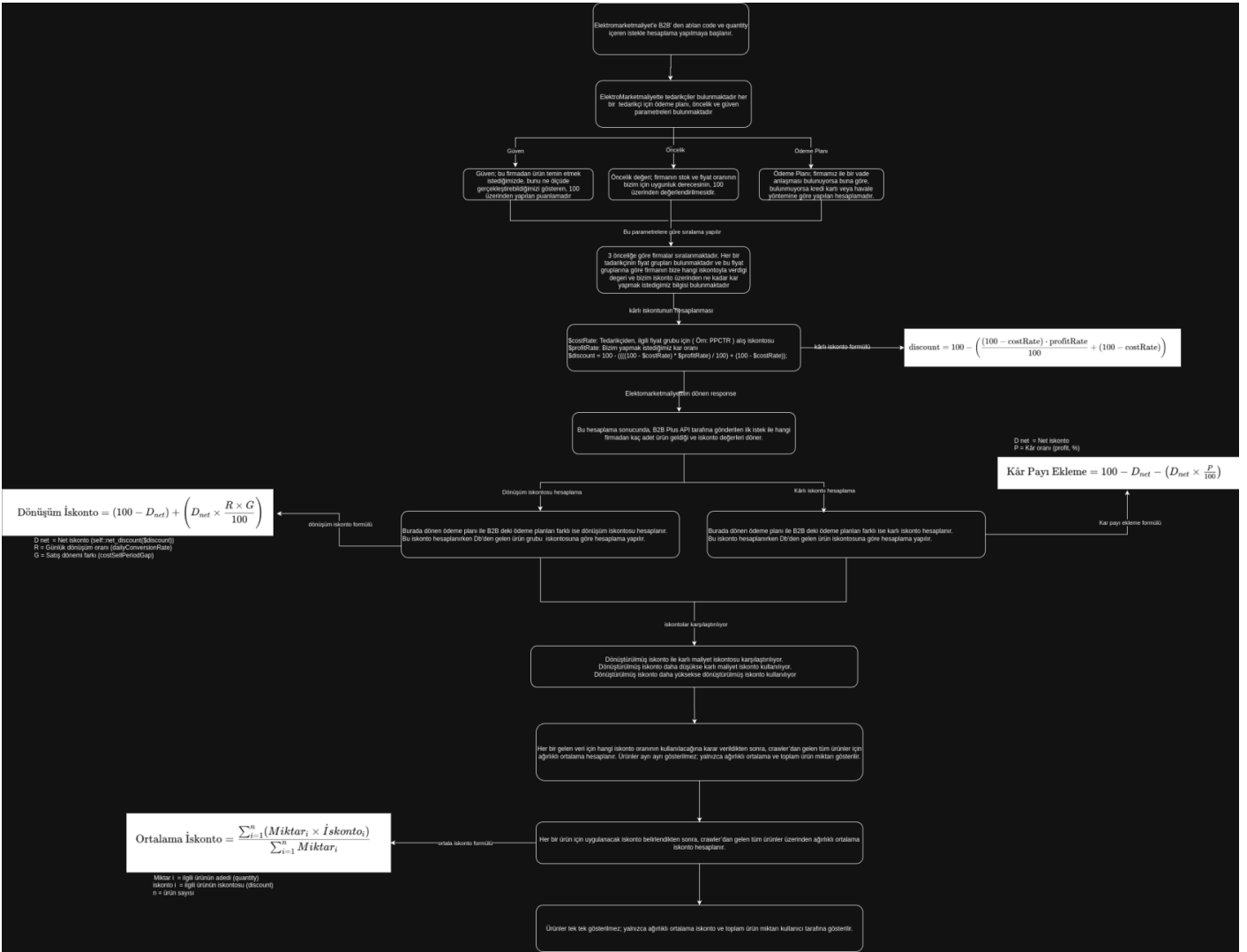
Burada kârlı maliyet iskonto ve dönüştürülmüş iskonto karşılaştırılır. Bu karşılaştırma sonucunda hangi iskonto daha düşükse o iskonto seçilir (düşük iskonto daha fazla kâr barındırır).

Ağırlıklı İskonto: Böylece hangi firmadan kaç adet ürün alınacağı ve satış iskontoları belirlenmiş olur; ancak kullanıcıya firma bazında “hangi firmadan ne kadar ürün aldığımızı” ve “firma iskontolarını” göstermeyiz. Bu aşamada, ürün ve firmalardan elde edilen iskontolar esas alınarak ağırlıklı ortalama bir iskonto hesaplanır.

Aşağıda bu hesaplamanın nasıl yapıldığı gösterilmektedir.

$$\text{Ortalama İskonto} = \frac{\sum_{i=1}^n (Miktar_i \times İskonto_i)}{\sum_{i=1}^n Miktar_i}$$

“**Final İskonto:** Final iskonto hesaplanırken, ürün grubunun eşik (threshold) değeri ve teklifin dönüştürülmüş vadesi esas alınarak kârlı iskonto hesaplanır. Ardından ağırlıklı iskonto ile kârlı iskonto karşılaştırılır ve daha küçük olan değer final iskonto olarak belirlenir.



3- Stok dışı ürünlerin iskonto hesaplaması?

Stok dışı ürün ekleme, şirket deposunda bulunmayan ve sistem üzerinden de tedarik edilemeyen ürünlerin siparişinin verileceği, ürün geldiğinde ise tedarik edileceği durumu ifade eder.

Bu durumda, maliyet tablosunda yer alan iskonto üzerine kâr edilmek istenen iskonto eklenir ve bu değer gösterilir.

4- DTS ürünlerin iskonto hesaplaması?

DTS ürün ekleme, şirket deposunda bulunmayan ve sistem üzerinden de tedarik edilemeyen ürünlerin satış temsilcisi tarafından kendisi bulunduğu bir tedarikçiden temin etmesidir.

Bu durumda, maliyet tablosunda yer alan iskonto üzerine DA için kâr oranı eklenerek iskontosu eklenir ve bu değer gösterilir.

2- Kablolar

- Arama ile seçilen kablolar, girilen miktara göre uygun lotlarla teklife eklenir.
- Hesaplamalar: ödeme planı, iskonto, faiz oranları, stok durumu → MongoDB'den çekilir.
- `FUTURE_DAYS = 90` → Tüm hesaplamalar bu sabit vade üzerinden yapılır.
- `MIN_LOT_QUANTITY = (Product'tan gelir)` → Minimum lot miktarı

Kabloların seçim sürecinde kontrol edilen bazı değerler vardır ve bu değerlere göre sonuçlar değişmektedir.

- Kablo makarasının işlem görüp görmediği,
- Makaranın parça makara grubuna girip girmediği,
- Ürün makarasında kesim yapılıp yapılmayacağı,
- Ürün makarasında kalan metrajın minimum tutarın altına düşüp düşmediği.

Bu parametre değerlerine göre her durum hesaplanır ve bu durumlara göre iskonto hesaplamaları yapılır. Bunların detaylı adım açıklaması şu şekildedir.

1-Girilen miktar ilgili ürünün makara boyundan büyük mü?

Burada bu kontrole göre iki ayrı yola ayrılır;

1.1 Makara boyundan büyük girilen metraj

“ Girilen lot makara boyundan fazlaysa, önce tam makaralar verilir; kalan parça en yakın makaradan seçilir (parça makaralar için 1.2'deki adımlar takip edilir).

- Tam makara seçiminde DB'de bulunan bir threshold (ortalama piyasa iskontosu güncel olarak bir kişi tarafından kontrol edilip ayarlanır) değerimiz bulunmaktadır.
- Makaraya kâr iskontosu eklendikten sonra threshold değerine en yakın olan makara seçilir (threshold değerinin altında kalıyorsa en büyük değer, üstünde ise en küçük değer).

1.2 Makara boyundan küçük girilen metraj

Bu kısımda ilk kontrol ettiğimiz şey, bu girilen metraja yakın daha önce işlem görmüş bir makara var mı; öncelik işlem görmüş makaralardır. (Amaç: İşlem görmüş makara varken yeni makaradan kesim yapmamak.)

Bu kısımda iki kola ayrılmaktadır;

1.2.1 İşlem görmüş bir makara olmadığında

“ Tam makaradan kesim yapılacaktır.

- DB'de bulunan bu makara için threshold değeri çekilir.
- DB'de bulunan maliyet iskontosu üzerine elde etmek istediğimiz kâr iskontosu eklenir.

“ Threshold değerine en uzak makara seçimi yapılır. Kesim yapılacak makarada öncelik maliyeti en yüksek olan makaradır.

Makara seçimi yapıldıktan sonra kalan miktarın minimum metrajın altına düşüp düşmediği kontrol edilir. Bunun kontrol edilmesinin sebebi, elimizde çok fazla parça kablo kalmasını engellemektir.

Minimum metraj altına düşüyorsa	Minimum metraj altına düşmüyorsa
Kalan parçanın tamamı veriliyormuş gibi hesaplanır.	Teklifin vadesindeki maliyetin üstüne kâr koyulur.
Teklifin vadesindeki maliyetin üstüne kâr koyulur.	Ürün grubunun threshold değerinden gelen 90 günlük değer dönüştürülür.
Hangi iskonto daha düşükse o iskonto seçilir.	Hangi iskonto daha düşükse o iskonto seçilir. Seçilen iskontodan kesim bedeli düşülür.

1.2.2 İşlem görmü? bir makara oldu?unda

Burada daha önce işlem görmüş, girilen metraja yakın bir makara vardır. Burada sormamız gereken soru şudur: Bu makaradan kesim yapılacak mı?

- Eğer kesim yapılacaksa, kalan miktarın minimum metrajın altına düşüp düşmediği kontrol edilir.

Minimum metraj altına düşüyorsa	Minimum metraj altına düşmüyorsa
Kalan parçanın tamamı veriliyormuş gibi hesaplanır.	Teklifin vadesindeki maliyetin üstüne kâr koyulur.
Teklifin vadesindeki maliyetin üstüne kâr koyulur.	Ürün grubunun threshold değerinden gelen 90 günlük değer dönüştürülür.
Hangi iskonto daha düşükse o iskonto seçilir.	Hangi iskonto daha düşükse o iskonto seçilir. Seçilen iskontodan kesim bedeli düşülür.

- Kesim yapılmayacaksa eğer makaranın parça bir makara olup olmadığına bakılır. (Parça makara: işlem görmüş ve belli bir metrajın altına düşmüş makaralardır.)

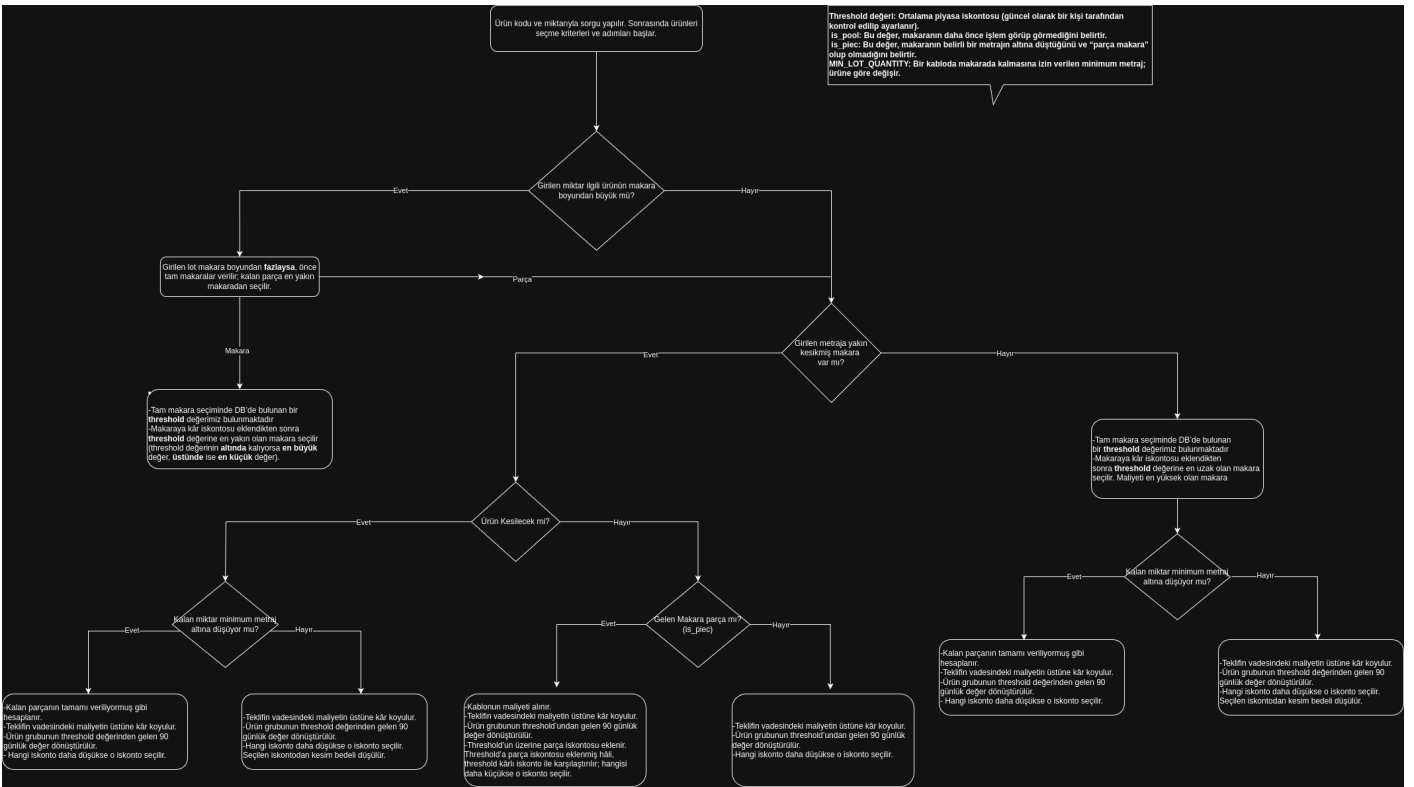
Parça makara ise	Parça makara değil ise
Kablonun maliyeti alınır.	Teklifin vadesindeki maliyetin üstüne kâr koyulur.
Teklifin vadesindeki maliyetin üstüne kâr koyulur.	Ürün grubunun threshold'undan gelen 90 günlük değer dönüştürülür.
Ürün grubunun threshold'undan gelen 90 günlük değer dönüştürülür.	Hangi iskonto daha düşükse o iskonto seçilir.

Parça makara ise	Parça makara değil ise
Threshold'un üzerine parça iskontosu eklenir. Threshold'a parça iskontosu eklenmiş hâli, threshold kârlı iskonto ile karşılaştırılır; hangisi daha küçükse o iskonto seçilir.	

2.3 ?skonto Kurallar?

- İskonto **0'ın altına düşemez**
- Minimum lot altına düşen ürünlerde iskonto **tüm lotu kapsar**
- Minimum lot altına düşmeyen ürünlerde, kesim bedeli ve diğer düzeltmeler dikkate alınır

Durum	Kesim	Uygulanan İskonto	Not
Minimum altına düşen lot	Yapılacak	Tam lot üzerinden	Fiyat daha yüksek, kesim bedeli yok
Minimum altına düşmeyen lot	Yapılacak	Hesaplanan iskonto + kesim bedeli	Kesim bedeli eklenir
Minimum altına düşmeyen lot	Yapılmayacak	Hesaplanan iskonto	Kesim bedeli eklenmez



Yuvarlama Kuralları?

Tüm iskonto hesaplamaları tamamlandıktan sonra sonuç değerler üzerinde **yuvarlama işlemi** yapılır.

- Yuvarlama, belirlenen adım değerine (örneğin 0.5) göre gerçekleştirilir.
- Eğer sayı ara değerde kalıyorsa (örneğin 65.94), en yakın **aşağıdaki adım değerine** yuvarlanır.

Örnekler

- 65.94 → 65.5
- 72.49 → 72.0
- 88.76 → 88.5

Yani sistem her zaman sonucu **en yakın 0.5 alt basamağına** yuvarlar.