

# “ESKİMOKASA’YA ÖKC KONUSUNDA SAHADA EN BÜYÜK DESTEĞİ INGENICO VERDİ”

OmniCommerce, yani çoklu kanaldan satışın henüz çok da bilinmediği yıllarda bu konuya odaklanan ve çözümler üreten Üç Boyutlu Yazılım'ın ürünü Eskimo OmniCommerce Suit, ÖKC enetgerasyonu ile birlikte EskimoKasa'ya dönüşerek perakendede yeni bir dönemin kapısını araladı.



**C. Arda ORCAN**  
Üç Boyutlu Yazılım

**Ömer Can BOZKURT**  
Koreküp

**E**skimoKasa ile perakendeyi değiştireceklerini söyleyen Üç Boyutlu Yazılım Kurucusu C. Arda Orcan ve ürününün Satış ve Pazarlama faaliyetlerinin yürütüldüğü Koreküp'in Sahibi Ömer Can Bozkurt ile Türkiye'de perakendeyi, EskimoKasa ve Ingenico iş birliğinin detaylarını konuştuk.

**IP: EskimoKasa, hizmet verdiğiniz markalara bakılacak olursa büyük perakendecilerin dikkatini çekmeyi başarmış görünüyor. EskimoKasa'yı biraz anlatır mısınız?**

**C. Arda Orcan:** EskimoKasa, Üç Boyutlu Yazılım'ın bir ürünü. Bir önceki ürünümüz OmniCommerce Suit'in yenilikçi son adımı diyebiliriz. Şirketimiz 2004 yılında kuruldu. 2010 yılında da Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark'a taşındık. Bu tarihten itibaren de yazılım geliştirme şirketi olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Şirket olarak her zaman, ürün odaklı 'dert çözen' firma olmayı hedefledik. Ürünümüzü de buna katkı sağlayacak şekilde geliştirdik. Ödeme Kaydedici Cihazlar (ÖKC) ile ilgili tebliğin yayımlanmasıyla birlikte, yazarkasa tarafında neler yapabileceğimize odaklandık ve EskimoKasa'yı geliştirerek yazarkasaPOS'lara entegre ettik.

EskimoKasa halihazırda Oracle veri tabanı üzerinde çalışıyor. Bu nedenle de evrensel ve endüstriyel bir ürün haline geldi. Ayrıca TÜBİTAK destekli ve onaylı bir ürün. ERP konusundaki partnerimiz ise SAP. Son dört yılda EskimoKasa ile 7 binin üzerinde yazarkasaPOS çözümlü sunduk. Müşterilerimiz arasında Vakko, Defacto, LC Waikiki, Carrefoursa, Sportive, Turkcell, Banvit gibi pek çok marka bulunuyor.

**IP: EskimoKasa'nın YazarkasaPOS'larla entegre edilmesi fikri nasıl oluştu? Sistem nasıl çalışıyor?**

**CAO:** Dört yıl önce bir Apple mağazasına gitmiştik. Orada bir şey dikkatimizi çekti. Satış için müşterilerin yönlendirildiği kasa yoktu. Satış elemanlarının elinde bir akıllı telefon ve tablet vardı ve tüm satış süreci bu cihazlar üzerinden yürütülüyordu. Müşteriler mağazanın hangi noktasında bulunursa bulunsun satış elemanı elindeki akıllı cihaz ile ürünün barkodu okutuyor varsa kampanya girişini yapıyor, iletişim bilgileri ile ödeme işlemini tanımlıyor ve ürün o noktada müşteriye teslim ediliyordu. Satış sorumlusu EFTPOS üzerinden sadece çıkış alıyordu. Çünkü Türkiye'deki regülasyon gereği ÖKC'ye kayıt gerekiyor. Biz de neden bu sistemi perakendeye uygulamayalım sorusuyla işe başladık.

**Ömer Can Bozkurt:** Perakende sektöründe de gördüğümüz kadarıyla 'yazarkasa' ödeme alma cihazı

olmaktan öteye gidememiş. Biz bunu bir adım daha ileriye taşıdık ve el terminali fonksiyonunu ekledik. Bu tek cihazda anlık stok, ve satış takibi, mal kabul, depo sayımı, etiket basımı gibi pek çok fonksiyonu topladık. Daha önce birkaç donanımla yapılan işlemlerin, mağazanın her köşesinde daha kolay ve fonksiyonel şekilde yapılmasına imkan sağladık. Şu anda farklı sektörlerin farklı ihtiyaçlarına yönelik çözüm üretir konuma geldik.

**IP: Eskimo Kasa ile markalara ne tür avantajlar sağlıyorsunuz?**

**CAO:** Pek çoğumuz kasa kuyrukları nedeniyle alışverişten vazgeçme deneyimi yaşamışızdır. Her şeyden önce EskimoKasa, bu riski ortadan kaldırıyor.

**ÖCB:** Mağazada kasaya ihtiyaç duymadan satış yapabileme imkanı, markaların bizimle iş birliği yapmalarının temel nedeni. Çünkü artık markalar mevcut metrekarelerde daha çok nasıl ürün satılır bunun peşinde. Özellikle çok katlı mağazalarda 50 metrekareye bir konvansiyonel kasa, kasada duracak eleman ve altyapı kurulumu maliyetli bir iş. EskimoKasa el terminali ile tüm personel birer kasaya dönüşebiliyor. Konvansiyonel kasalar yerini ürüne bırakıyor. Ürünlerin katlanması gerektiği noktalarda ise LC Waikiki örneğimizde olduğu gibi özel tasarım kasa yaparak alanı 120 cm'den 40 cm düşürüyoruz.

**CAO:** 4 yıldır şunu söylüyoruz; perakendeyi değiştiriyoruz. Şu anda konvansiyonel kasalarla aynı sürelerde satış yapabiliyoruz. Ayrıca EskimoKasa ile şu avantajı sağlıyoruz. Müşteri iki ürün satın aldı ve üçüncü ürün mağazada yok. Satış görevlisi iki ürünün tahsilatıyla birlikte diğer ürünün siparişini alıp ödemesini alabiliyor. Restoranlar hariç, tek bir belge üzerinde hem satış hem sipariş alıp tahsilat yapabilen başka bir ürün yok diyebiliyorum.

**ÖCB:** EskimoKasa, markaların müşterilerini tanımlarını da sağlıyor. Vakko'nun bizi tercih etmesinin nedeni de premium hizmet vermesiydi. Şu anda hiçbir Vakko mağazasında kasa bulunmuyor. Müşteri mağazaya gelip oturduğunda satış temsilcisi müşterinin bilgisini elindeki akıllı cihaza girdiğinde müşteri o güne kadar ne satın almış, ne almamış, tercihleri ve ihtiyaçları ne, nasıl bir kampanya yapılabilir bütün bu bilgileri görebiliyor. Böylece müşteriye öneriler sunabiliyor.

Ayrıca bir buçuk yıl içinde platform bağımsız hale geldik. Başlarken iOS tabanlı

çalışırken şu anda Android, Windows ya da PC üzerinde mobil ya da sabit her platformda çalışabiliyoruz. Böylece firmaları hiçbir marka veya donanım odaklı olmamak zorunda kalmıyoruz. Bu markalara çok önemli bir avantaj sağlıyor, çünkü bugüne markalar maliyetleri artıran donanımlara bağlı kalmışlar. Diğer taraftan donanım olarak pek çok marka ile iş birliğimiz bulunuyor. Samsung, Apple, ÖKC'de Ingenico gibi. Geldiğimiz noktada ise bu markalar bizimle çözüm geliştirmek istiyor. Bazı ürünlerini EskimoKasa ile konumlandırmayı teklif ediyorlar. Kurulum konusunda da çok hızlıyız. Turkcell'de 6 bin kasa kurduk. 18 ay sürebilecek işi 4 ayda tamamladık.

**CAO:** Depo sayımı da EskimoKasa ile çok kolay. iPod, iPad, iPhone ile EskimoKasa'yı kullanabilir ve istediğiniz lokasyonlarda sayım yapabilirsiniz. En büyük farkımız da, örneğin iPod üzerinde 2 milyon ürün kartı tutuyoruz. Şu anki kasalarda bunun yarısı kadar kapasite bulunuyor. EskimoKasa ayrıca CRM, Loyalty, Hopi, Zubizu gibi uygulamaları destekliyor. ÖKC, E-Fatura, E Arşiv enetgersyonu ile personel hatalarını sıfıra indiriyor. Bütün özel entegratörlerle çalışıyor.

**IP: Ingenico ile iş birliğiniz nasıl başladı?**

**ÖCB:** Bizim yaptığımız işin Avrupa'da, Amerika'da çok yaygın kullanım alanı bulunuyor. Türkiye'de hala emekleme, büyüme aşamasındayız. Bu noktada herkesin çözemediği nokta ÖKC tarafıydı. Biz Ingenico'nun da desteği ile bunu mükemmel hale getirdik. Ingenico'ya ilk biz gittik. Bize çok inandılar ve yaptığımız işi önemsediler. Ingenico, yazarkasaPOS konusunda lider bir marka. Bize sahada, proje geliştirme konusunda en büyük desteği sağlayan ÖKC markası Ingenico oldu. Ingenico ile iş birliğimizin başlamasında Turkcell projesi de etkili oldu. Proje başlarken Turkcell'in tercihi

de Ingenico oldu. Bu proje ile birlikte Ingenico da EskimoKasa'nın neler yapabildiğini gördü. Şu anda da birlikte projeler geliştiriyoruz. Hangi sektörde neler yapabiliriz bunları planlıyoruz. Ingenico ile rahat çalışıyor olmamızın bir nedeni de penetrasyonunun çok geniş olması. Markanın tüketici bilinirliği çok yüksek.

**IP: Yeni projeleriniz ve hedeflerinizle ilgili bilgi alabilir miyiz? Eskimo-zzKasa'yı yurtdışına taşımayı planlıyor musunuz?**

**ÖCB:** Şu anda başlayacak olan ya da imza aşamasında olan projelerimiz var. Projelere uzun bir analiz döneminden sonra başlıyoruz. Biz yapabileceğimiz projelere evet diyoruz.

**CAO:** Örneğin market kategorisinde bize talepler geldiğinde tanıdığımız bir alan olmadığı için hemen başlamadık. Carrefoursa projesi ile bu alanı test ettik ve başarılı sonuçlar elde ettik.

**ÖCB:** Perakendemiz çok gelişmiş ama sistemler çok eskimiş. Köklü markalar değişimin eşliğinde gündemlerinde OmniCommerce ya da web tarafında farklılaşma var. Türkiye'de hala çok iş olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca, EskimoKasa, sadece perakende değil satışın olduğu her noktada olmalı. Bizim için tişört satışı ile uçak bileti satışı arasında hiçbir fark yok.

Bir sonraki hedefimiz restoran, bar gibi açık tüketim noktalarına çözüm üretmek. Bu konuda gelen talepler de var. Şu anda bu alanda yaşanan en büyük değişim dijital menü olarak karşımıza çıkıyor. Bize göre konu o değil. Asıl meselenin müşterinin tanınması olduğunu düşünüyoruz. Bu konuda çalışmalarımız sürüyor. Yeni yılın ilk çeyreğinde proje ortaya çıkmaya başlar.

**CAO:** Yurtdışı konusunda ise Türkiye'deki perakendecilerin büyük kısmı yurtdışı açılımı yapmış markalar. Biz de yurtdışı projelerimizde bu markalarla ilerliyoruz. LC Waikiki ile Dubai'de bir mağaza projemiz oldu. Şu anda birçok marka ile hangi ülkelerde EskimoKasa kullanılabilir bunu konuşuyoruz. Çünkü bizim

işimizde ödeme sistemleri, bankalar ve regülasyon devreye giriyor. O ülkenin şartlarının uygun olması gerekiyor. Ayrıca gideceğimiz ülkenin değerler sistemini, tüketici davranışlarını tanımamız gerekiyor.