



Haker Dış Ticaret Sanayi Limited Şirketi

İş Modeli Kanvası



Temel Ortaklıklar

E-dönüşüm entegratörleri: e-fatura, e-arşiv gibi e dönüşüm ürünlerini entegre etmemizi sağlarlar. Amacımız karşılıklı olarak pazarpayını arttırmaktır. Hizmet verebildiğimiz kitleyi yaygınlaştırmak amacımız

Teknoloji Ortakları: Diğer yazılım ve entegrasyonlara bağlanarak müşteri kitlemizi artırmak isteriz.

Diğer Yazılım Firmaları: Çekirdek muhasebe sistemimizi kullanarak kendi müşterilerine hizmet vermelerine olanak sağlarız. Böylece onlar muhasebe sistemi geliştirmek yerine yalnızca pazarlama faaliyetlerine odaklanma imkanına sahip olurlar.



Temel Faaliyetler

Ürün Geliştirme ve İyileştirme: Müşterilerin iş süreçlerini daha iyi yönetmelerine yardımcı olmak için yazılım ürünlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz. Yapay zeka ve bulut teknolojilerini kullanarak daha etkili çözümler sunmayı hedefliyoruz.

Stratejik İş Ortağı İlişkileri: Stratejik iş ortaklarıyla işbirliği yaparak, ürünlerimizin daha geniş bir kitleye ulaşmasını ve daha fazla değer sunmasını sağlıyoruz. Bu işbirlikleri, yeni pazarlara açılmamıza yardımcı olur

Teknoloji Altyapısı Yönetimi: Ürünlerimizin güvenli ve kesintisiz bir şekilde çalışmasını sağlamak için teknoloji altyapısını yönetiyoruz. Bu, müşterilere güvenilir bir hizmet sunmamıza yardımcı olur.

Müşteri Destek ve Eğitim:



Temel Kaynaklar

Teknolojik Altyapı: Gelişmiş bir yazılım altyapısı, işletmelerin ön muhasebe, stok, cari hesap ve finansal takip süreçlerini etkin bir şekilde yönetmeye yardımcı olur. Bu teknolojik altyapı, yapay zeka ve bulut tabanlı hizmetler içerebilir.

İnsan Kaynakları: Yazılım geliştirme, müşteri destek, pazarlama ve satış gibi farklı alanlarda uzmanlaşmış bir ekip, ürünlerimizi geliştirmek, dağıtmak ve müşterilere hizmet sunmak için hayati bir kaynaktır.

Finansal Kaynaklar: İşletmenin güçlü bir finansal temele sahip olması, büyüme, Ar-Ge çalışmaları ve pazarlama faaliyetleri için gerekli kaynakları sağlar. Yatırımlar, gelir modelinin sürdürülebilirliği için önemlidir.

Veri ve Bilgi Kaynakları: Müşterilerin iş süreçlerini



Değer Önerisi

KOBİ'ler ve İşletmeler: Özellikle KOBİ'ler için tasarlanmış bir çözüm sunuyoruz. Bu işletmeler, ön muhasebe, stok yönetimi, cari hesap takibi ve finansal analiz gibi iş süreçlerini daha etkili bir şekilde yönetmek için WEGS'i kullanıyorlar.

Perakende İşletmeler: Perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, stok takibi, cari hesap takibi ve satış yönetimi konularında ihtiyaçlarını karşılamak için WEGS'e yönelmektedir.

E-ticaret Şirketleri: E-ticaret, hızla büyüyen bir sektör haline gelmiştir ve bu şirketler online sipariş yönetimi, stok takibi ve finansal süreçleri daha iyi yönetmek için WEGS'e yönelmektedir.

Üretim ve Dağıtım İşletmeleri: Üretim ve dağıtım sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, stok yönetimi, lojistik takip ve iş süreçlerini optimize etmek için WHub'a yönelmektedir.

Girişimciler ve Yenilikçi Şirketler: Yeni girişimler ve yenilikçi şirketler, iş süreçlerini dijitalleştirme ve otomasyon konularında WHub'a yönelmektedir.

Ödeme ve Tahsilat Sistemleri: Toplu



Müşteri İlişkileri

Müşteri Desteği: Etkin Bir Müşteri Destek Sistemi

Özelleştirme: İşletmelerin ihtiyaçları farklılık gösterebilir. Müşterilerimize özelleştirilebilir çözümler sunarak, iş süreçlerini ihtiyaçlarına göre adapte etmelerine yardımcı olabiliriz.

Eğitim ve Eğitim Kaynakları: Müşterilerimize kullanım kılavuzları, eğitim materyalleri ve eğitim oturumları gibi kaynaklar sunarak ürünlerimizin etkin kullanımını sağlayabiliriz.

Düzenli İletişim: Müşterilerimize düzenli olarak güncellemeler, bilgi ve ipuçları sağlayarak onlarla aktif bir iletişim sürdürebiliriz.

İşbirlikleri ve Ortaklıklar: İşbirlikleri ve ortaklıklar kurarak müşterilerimize ek hizmetler sunabiliriz. Örneğin, muhasebe danışmanları,

Müşterilerimize ürünlerimizi etkili bir şekilde kullanmalarına yardımcı olmak için müşteri destek ekibi ve eğitim programları sunuyoruz. Bu, müşteri memnuniyetini artırarak sadakati ve tekrarlı işi teşvik eder.

Pazarlama ve Satış: Ürünlerimizin tanıtımı, pazarlama faaliyetleri ve satış stratejileri ile müşterilere ulaşıyoruz. Bu faaliyetler, müşteri çekme ve iş büyütme sürecimizin temelini oluşturur.

daha iyi anlayabilmek ve ürünlerimizi geliştirmek için veri ve bilgi kaynaklarına erişim önemlidir. Özelleştirilmiş hizmet için müşterilerin işletmeleriyle ilgili bilgi sağlamaları gerekmektedir.

gönderilen ödemelerin hangi siparişlere karşılık geldiğini görebilmek ve siparişlerin doğru bir şekilde kapatılmasını sağlamak için WHub kullanılmaktadır.

Uluslararası İşletmeler: Özellikle Körfez ülkelerine yönelik genişleme stratejisi olan işletmeler için, WHub'un Katar'da QNB Finansbank ile ve Suudi Arabistan'da CrsSoft ile kurduğu stratejik iş ortaklıkları büyük bir çekicilik oluşturur.

Finans ve Muhasebe Profesyonelleri: WHub, finans ve muhasebe alanlarında çalışan profesyoneller için de önemli bir araçtır. Bu profesyoneller, müşterilerine daha iyi hizmet sunmak ve finansal süreçleri daha verimli hale getirmek için WHub'ı kullanabilirler

finansal danışmanlar veya diğer yazılım sağlayıcıları ile işbirlikleri yapabiliriz.

Pazarlama ve Reklam: Hedef müşteri kitlesine ulaşmak için dijital pazarlama, sosyal medya reklamları ve e-posta pazarlama gibi yöntemleri kullanabiliriz.

Güvenilirlik

Kullanım kolaylığı

Müşteri Segmentleri

KOBİ'ler ve İşletmeler

Finans ve Muhasebe Profesyonelleri

Uluslararası İşletmeler

Peraende İşletmeler

E-ticaret Şirketleri

Üretim ve Dağıtım İşletmeleri

Girişimciler ve Yenilikçi Şirketler

Ödeme ve

Maliyet Yapısı

En büyük giderimiz İnsan Kaynakları'dır. Ardından reklam ve pazarlama faaliyetleri gelmektedir.

Gelir Akışı

WEGS: 2500 TL/Yıl (ön muhasebe programı)

E-Dönüşüm Kontörleri: 600 TL (1000 Kontör)

WHub: İşlem başına Ücret Modeli: 0,1 TL+KDV

WHub: Özel Projeler (Proje büyüklüğüne ve özelliklerine göre tamamen esnek bir gelir modeli. 100.000 TL ile 2.000.000 TL arasında değişebilir)

Kanallar

Stratejik ortaklık ve işbirlikleri

dijital reklamcılık

sosyal medya pazarlaması

İçerik pazarlaması

e-posta pazarlaması

fuat ve etkinlikler

WEGS : 2500 TL/ Yıl

e-Dönüşüm Kontör Geliri: 600 TL / 1000 Kontör

WHub: Özel Projelendirme Ücreti

Tahsilat
Sistemleri

WHub: Transaction
başına ödeme (0,1 TL
+KDV)

WHub: %70-%80

WEGS: %20-%30

Kredi Kartı, havale, Ön
Ödeme yöntemleri
tercih edilmektedir.

Web Tabanlı
Platformlar

API Entegrasyonları