



NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş.

İş Modeli Kanvası



Temel Ortaklıklar

Depolama hizmeti sağlayıcıları, lastik, branda, yakıt, servis hizmeti sağlayıcıları, evden eve taşımalarda işbirliği halinde çalışmakta olan tesisat, marangoz, elektrikçi ustaları ve sigorta firmaları temel işbirliği unsurları olarak öne çıkmaktadır.



Temel Faaliyetler

Yazılım Geliştirme ve Güncelleme : Hem bireysel kullanımda hem de kurumsal kullanımda tecrübesi ve dönemsel ihtiyaçlara özel olarak yazılım içerisinde güncelleme faaliyetleri devam edecektir.

Pazarlama ve Satış: Ürünün tanıtımı, pazarlama kampanyaları ve satış faaliyetleri.

Müşteri Desteği: Müşterilere teknik destek , aktarım ve bilgi iletimi sürekli ve temel faaliyetlerdendir.



Temel Kaynaklar

İnsan Kaynakları: Teknoloji geliştirme, satış ve müşteri destek ekibi.

Teknoloji Altyapısı: Geniş veri akışını, farklı iş alanı entegrasyonlarını ve fiyatlama-operasyon algoritmalarını da destekleyen bir güçlü teknoloji altyapısı.



Değer Önerisi

Nakliyelazım anında ve sabit fiyatlama ile piyasadaki ihtiyaçlara önemli bir çözüm getirmeyi amaçlamaktadır. Yükün canlı konum takibini yapabilmek nakliye sektörünün en önemli problemlerinden olan doğru bilgi akışını sağlamaktadır.

Kurumsal firmalar için kendi tanımlı araç havuzunu oluşturarak taşıma işlerine en hızlı şekilde araç ataması yaptırabilmeleri önemli oranda zaman tasarrufu sağlamaktadır.



Müşteri İlişkileri

Sistemi kullanan bütün müşteriler taşıma sonrasında nakliyelazım sistemini ve taşıyıcıyı puanlayabilecekleri bir ekranla deneyimlerini yorumlayabilirler. Canlı destek aracılığıyla bütün iletişim kanallarını kullanarak ilişki canlı tutulmaktadır.



Müşteri Segmentleri

İmalatçı Sanayi Kuruluşları

Bireysel olarak Ev veya Ofis taşınmasına ihtiyaç duyan gerçek şahıslar

Palet, dökme veya paket bazlı parça taşımalara ihtiyaç duyan firmalar

Bölgesel firmalara taşıma çözümü



Maliyet Yapısı

Ana maliyet kalemi personel ve tanıtım maliyetleridir. Yazılım-teknoloji ekibinin şirket bünyesinde olması sebebiyle teknoloji geliştirme gideri personel maliyetleri içerisinde yer almaktadır. Canlı destek çağrı merkezi maliyetleri iş hacminin artmasıyla artmaktadır.



Gelir Akışı

Ana gelir kaynağı taşıma işlerinden elde edilecek kardanır. Bunun dışında faaliyet dışı gelir kaynakları da mevcuttur: Sigorta poliçelerinden komisyon, depolama hizmetlerinden, lastik, branda, servis hizmetlerinden komisyon gibi gelirler planlanmıştır.



Kanallar

Doğrudan Satış Ekipleri: NAKLİYELAZIM, satış temsilcileri aracılığıyla doğrudan müşterilere ulaşır. Bu ekipler, potansiyel müşterilere sistemin avantajlarını tanıtarak, ihtiyaçlarına yönelik özelleştirilmiş çözümler sunar ve anlaşmaları müzakere eder.

İş Ortakları ve Dağıtım Ağı:

sağlamayı
amaçlayan
taşıma
kooperatifleri

Uluslararası
taşıma
organizatörlüğü
yapan fakat
taşımalarının
yurt içi
ayaklarında
çözüm arayan
forwarder
firmalar.

Parça
eşyalarını
hızlıca taşımak
isteyen
münferit son
kullanıcılar

NAKLİYELAZIM,
iş ortakları ve
distribütörler
aracılığıyla
hizmet alanını
genişletir. Bu iş
ortakları,
Nakliyelazım'ı
kendi müşteri
tabanlarına
tanıtarak
satışlarını artırır.

Dijital
Pazarlama -
Sosyal Medya:
Dijital
pazarlama ve
sosyal medya
kanalları, reklam
kampanyaları,
içerik
pazarlama, e-
posta
pazarlama dahil
olmak üzere
çevrimiçi
platformları
kullanır. Bu,
nakliyelazım'ın
geniş bir
müşteri kitlesine
ulaşmasını
sağlar.