



NexusGrid ERP — Elektrik perakende satışa özel entegre ERP

TAInexus · Ekim 2026

NexusGrid ERP, elektrik perakende satış şirketlerinin iş süreçleri için baştan tasarlanmış, Türkiye mevzuatına göre hazırlanmış yerli bir ERP sistemidir. Abone, sözleşme, tarife, sayaç ve endeks, faturalama, tahsilat, muhasebe, hazine ve hukuk takibi tek üründe, tek veritabanında çalışır.

#	Konu	NexusGrid ERP'de
1	Global ERP'lere göre fark ve avantaj	Sektöre özel, yerli mevzuat içeride, düşük toplam maliyet
2	Tahmini ROI	Yaklaşık 7 ayda geri dönüş (örnek senaryo)
3	Kolaylaştırdıkları	Faturalamadan muhasebeye uçtan uca otomasyon
4	Tahmini yıllık parasal kazanç	Yıllık ~35–40 milyon TL (örnek senaryo)
5	Kullanıcı kısıtı	Yok — sınırsız kullanıcı, kullanıcı başı lisans yok
6	Devreye alma süresi	2–3 ay
7	Sektör odağı	Yalnızca elektrik perakende satış
8	Destek	7/24
9	Ekip	30'un üzerinde uzman
10	Sayaç/ölçüm verileri ve faturalama	Endeks, VEE doğrulama, saha uygulaması, toplu faturalama
11	Esnek tarife	Dönemsel tarife matrisi, piyasa bazlı serbest tüketici fiyatı
12	Kampanya ve sözleşme yönetimi	Uçtan uca sözleşme yaşam döngüsü
13	Risk, teminat ve nakit akışı	Güvence, hukuk takibi, hazine, nakit akışı tahmini
14	Portföy ve maliyet/karlılık	Piyasa parametreleri, portföy ve yönetim raporları
15	CRM ve müşteri kanalları	Abone 360° görünüm, talep/şikâyet, randevu, vezne
16	Finans/muhasebe ile piyasa ön-operasyonunun entegrasyonu	Tek üründe, otomatik muhasebe kaydıyla

1. Global ERP'lere göre fark ve avantajları

- Sektöre özel, hazır gelir:** Global hazır ERP paketleri gibi genel amaçlı platformların aylar süren uyarlamasına gerek kalmaz. PTF/YEKDEM/KBK/marj formülü, serbest tüketici fiyatlaması, VEE endeks doğrulama, saha iş emirleri, güvence bedeli ve tahliye/iade akışı ilk günden hazırdır.
- Türkiye mevzuatı içeride:** Tek Düzen Hesap Planı, e-Fatura/e-Arşiv (UBL-TR), e-Defter, BA/BS, KDV ve muhtasar hazırlık raporları, KVKK uyumlu kişisel veri maskeleyme.
- Düşük toplam sahip olma maliyeti:** Kullanıcı başı lisans ve lisansa bağlı yıllık bakım bedeli yoktur.

- **Hızlı devreye alma:** Global ERP utilities projelerinde 12–24 ay sık görülürken NexusGrid ERP 2–3 ayda devreye alınır.
- **Kaynak koda hâkim yerli ekip:** Değişiklik talepleri danışmanlık zincirinden geçmeden doğrudan geliştirme ekibine ulaşır; hızlı ve öngörülebilir maliyetle karşılanır.
- **Veri sizde kalır:** Kurum içi kurulum (Ubuntu + PostgreSQL); veriler şirketinizin kendi sunucusunda tutulur.
- **Kolay öğrenilir:** Türkçe, sade web arayüzü; rol bazlı menü; yerleşik kullanım kılavuzu ve her rol için hazırlanmış sesli, altyazılı eğitim videoları.

2. Tahmini ROI

Örnek senaryoda yatırım kendini **yaklaşık 7 ayda** geri öder; ilk yıl ROI'si **~%80**'dir. Sonraki yıllarda yıllık net kazanç **~36 milyon TL** düzeyindedir.

Kalem	Örnek değer
İlk yıl yatırımı (lisans/proje + kurulum)	20 milyon TL
Yıllık destek	4 milyon TL
Yıllık operasyonel kazanç (bkz. madde 4)	~40 milyon TL
Yıllık net kazanç	~36 milyon TL
İlk yıl ROI	~%80
Geri ödeme süresi	~7 ay

Global ERP lisans ve bakım bedellerinden kaçınılan tutar eklendiğinde getiri daha da yükselir. Kesin hesap, şirketinizin verileri ve teklif bedeliyle birlikte yapılır.

3. Neleri kolaylaştıracak

- **Aylık faturalama döngüsü tek ekranda:** Endeks girişi → VEE anomali kuyruğu → ön izleme (fatura kesmeden sonucu görme) → toplu faturalama → otomatik muhasebe kaydı.
- **Muhasebe kaydı otomatik:** Fatura ve tahsilatlar Tek Düzen Hesap Planı'na mükerrersiz aktarılır; mizan, büyük defter ve mali tablolar hazırdr.
- **Banka mutabakatı:** MT940, camt.053 ve CSV ekstreleri yüklenir; VKN, IBAN, isim ve kurallarla otomatik eşleşir. POS mutabakatı aynı ekrandadır.
- **Vezne:** Barkodla hızlı tahsilat, kasa açma/kapama ve Z-raporu.
- **Saha:** Telefondan çevrimdışı da çalışan iş emri uygulaması (endeks, mühür, fotoğraf, müşteri imzası). Sonuç doğrudan doğrulamaya ve sözleşme aktivasyonuna düşer.
- **Hukuk takibi:** Vadesi geçen borçlular, ihtarname dosyası ve icra aşamaları tek listede.
- **Tüm şirket aynı sistemde:** İK ve bordro, satın alma (talep → sipariş → mal kabul → üçlü eşleştirme), stok, demirbaş, e-imza, gelen-giden evrak, BT destek, takvim ve kurum içi mesajlaşma.
- **Güvenlik ve denetim:** 13 rol ve ~110 izinle yetkilendirme, kişi bazında denetim kaydı, iki adımlı doğrulama.

4. Tahmini yıllık parasal kazanç

Örnek senaryoda yıllık **~35–40 milyon TL** operasyonel kazanç, buna ek olarak global ERP'ye göre **~600 bin € tek seferlik lisans** ve **~130 bin €/yıl bakım** bedelinden kaçınma.

Örnek senaryo: 250.000 abone, aylık ortalama fatura 1.500 TL, 200 kullanıcı, yıllık finansman maliyeti %40.

Kazanç kalemi	Nasıl	Yıllık kazanç
Tahsilatın hızlanması (3 gün)	Günlük ~12,5 milyon TL tahsilat; 37,5 milyon TL nakit erken gelir	~15 milyon TL
Muhasebe ve mutabakatta otomasyon	Otomatik yevmiye ve banka eşleştirme ile manuel iş yükü %60 azalır	~7 milyon TL
Hatalı fatura ve itirazların azalması	VEE doğrulama ve faturalama ön izlemesi	~4,5 milyon TL
Dış danışmanlık ihtiyacının azalması	Uyarlamalar yerli ekiple, doğrudan	~5–10 milyon TL
Alacakların zamanında hukuka aktarılması	Vadesi geçen alacakların düzenli takibi	~3–5 milyon TL
Toplam		~35–40 milyon TL

5. Kullanıcı kısıtı yok

- NexusGrid ERP'de **kullanıcı sayısı sınırı yoktur**; kullanıcı başı lisans ücreti alınmaz.
- Vezne, saha, çağrı merkezi, finans ve yönetim dahil **tüm personel** aynı sistemi kullanır; yeni kullanıcı eklemek ek maliyet getirmez.
- Herkes kendi hesabıyla çalışır; ortak hesap kullanımı ortadan kalkar, her işlem kişi bazında izlenir.
- Rol ve izin modeli sayesinde kullanıcı sayısı arttıkça yetki yönetimi kolay kalır.

6. Devreye alma süresi: 2–3 ay

Faz	Süre	İçerik
Keşif	1–2 hafta	Süreç analizi, veri envanteri, tarife ve muhasebe kurallarının onayı
Kurulum ve yapılandırma	3–4 hafta	Sunucu kurulumu; abone, sözleşme, tarife, endeks, faturalama, tahsilat ve muhasebe ayarları; kullanıcı ve roller
Entegrasyonlar	4–6 hafta (kurulumla paralel)	OSOS, e-belge entegratörü, banka, sanal POS, SMS/e-posta
Veri aktarımı, eğitim ve paralel çalışma	3–4 hafta	Mevcut sistemden aktarım, rol bazlı eğitim, bir fatura dönemi paralel çalışma
Canlıya geçiş	—	7/24 destekle

Çekirdek süreçler hazır geldiği ve her rol için eğitim videoları bulunduğu için kullanıcılar kısa sürede sisteme alışıır.

7. Yalnızca elektrik perakende satışa özel

- Veri modeli doğrudan sektörünüze göre kuruludur: abone → tesisat → sayaç → sözleşme.
- Tarife grupları (mesken, ticarethane, sanayi, tarımsal sulama, aydınlatma), BTV ve enerji fonu, serbest tüketici, güvence bedeli; kesme, açma ve sayaç değişim iş emirleri hazırdır.
- Sektöre özel olduğu için gereksiz modül ve ayar karmaşası yoktur.
- Sektöre özel olmasına rağmen tam bir ERP'dir: İK, satın alma, stok ve demirbaş gibi genel modülleri de içerir.

8. 7/24 destek

- NexusGrid ERP için **7/24 destek** verilir.

- Destek süreci ürünün içindeki BT destek modülüyle izlenir: öncelik bazlı SLA süreleri (Kritik 4 / Yüksek 8 / Orta 24 / Düşük 72 saat), bilgi bankası ve memnuniyet puanı.
- Sistem sağlığı ve denetim ekranları uzaktan hızlı teşhis imkânı sağlar.

9. 30'un üzerinde uzman kadro

Yazılım geliştirme, enerji piyasası, finans ve muhasebe, devreye alma ve destek alanlarında **30'un üzerinde uzmandan** oluşan kadromuzla projeyi baştan sona yürütüyoruz.

10. Sayaç/ölçüm verileri ve faturalama

- **Endeks yönetimi:** T1/T2/T3, reaktif ve kapasitif endeks; kaynak OSOS, saha veya manuel. Toplu endeks yükleme (tek seferde 5.000 kayıt).
- **VEE doğrulama:** Negatif endeks ve aşırı artış anomalileri otomatik yakalanır; doğrulanmamış endeks faturaya girmez. Hatalı fatura riski en baştan önlenir.
- **Saha uygulaması:** İnternet olmadan da çalışır; son endeks, mühür, fotoğraf ve müşteri imzası alır, bağlantı gelince otomatik gönderir.
- **Güvenli toplu faturalama:** Ön izleme ile fatura kesmeden önce sonuç, tutar ve atlanan sözleşmelerin nedenleri görülür. İstenen tarife grubu ve dönem için faturalama tekrar tekrar güvenle çalıştırılabilir.
- OSOS entegrasyonu ve talep anında (tekil) faturalama proje kapsamında devreye alınır.

11. Esnek tarife

- **Dönemsel ve sürümlü tarife matrisi:** Tarife grubu bazında enerji ve dağıtım birim fiyatı, BTV, enerji fonu ve KDV oranları; geçerlilik tarihiyle tanımlanır, geçmiş dönemler korunur.
- **Serbest tüketici fiyatlaması:** Birim fiyat = (PTF + YEKDEM + KBK + marj) / 1000. Dönem parametreleri ekrandan girilir; fiyat otomatik hesaplanır.
- Yeni tarife dönemi tek ekrandan eklenir; faturalama doğru dönemin fiyatını kendiliğinden seçer.
- Çok zamanlı ve müşteriye özel fiyatlandırma ihtiyaçlarınız proje kapsamında yapılandırılır.

12. Kampanya ve sözleşme yönetimi

- **Uçtan uca sözleşme yaşam döngüsü:** Aktivasyon bekliyor → aktif → bloke → tahliye. Sözleşme açılınca açma iş emri otomatik oluşur; güvence tamamlanmadan sözleşme aktifleşmez.
- **Güvenli tahliye:** Açık borç denetlenir; güvence iadesi talebi otomatik oluşur.
- **Tek ekranda sözleşme geçmişi:** Faturalar, tahsilatlar, endeksler ve iş emirleri.
- **Tedarikçi sözleşmeleri:** Bitiş tarihi uyarıları ve sürümlü doküman arşivi.
- Kampanya ve indirim kurgularınız proje kapsamında sisteme eklenir.

13. Risk, teminat ve nakit akışı yönetimi

- **Güvence bedeli:** Nakit veya teminat mektubu; eksik güvence listesi, faiz değerlemesi ve onaylı iade akışı.
- **Hukuki takip:** Vadesi geçen alacaklar; ihtarname → icra → yapılandırma → kapanış aşamaları.
- **Hazine:** Kasa ve banka hesapları, virman, döviz; 30/60/90 günlük nakit akışı tahmini.
- **Çek ve senet:** Tahsile verme, ciro, tahsil ve karşılıksız işlemleri.
- **Mutabakat ve risk:** Banka ekstresi eşleştirme, POS mutabakatı, alacak/borç yaşlandırma ve cari risk limiti.

14. Portföy yönetimi ve maliyet/karlılık analizi

- **Piyasa parametreleri:** Dönemsel PTF, YEKDEM, KBK ve tedarikçi marjı tek ekranda.
- **Portföy görünümü:** Serbest tüketici sözleşmeleri ve tüketim hacmi.
- **Yönetim raporu:** Dönem bazında faturalanan ve tahsil edilen, tahsilat oranı, tarife grubu bazında gelir ve vadesi geçen alacak.
- **Bütçe ve maliyet merkezleri:** Bütçe–gerçekleşen karşılaştırması; tüm raporlar CSV olarak dışa aktarılabilir.
- Müşteri ve grup bazında karlılık raporları ihtiyaçlarınıza göre proje kapsamında hazırlanır.

15. CRM, çağrı merkezi ve dijital müşteri kanalları

- **Abone 360° görünüm:** İletişim bilgileri, açık borç, tesisatlar, sözleşmeler ve talepler tek kartta. Abone no, ünvan, TCKN/VKN, telefon, tesisat ve sayaç no ile hızlı arama.
- **Talep ve şikâyet yönetimi:** Şikâyet, talep, kesinti, fatura itirazı, devir ve tahliye talepleri.
- **Müşteri randevu sistemi:** Boş saatler, otomatik personel ataması, geldi/gelmedi takibi.
- **Cari ekstre:** Yazdırma ve CSV.
- **KVKK uyumu:** Kişisel veriler yetkisi olmayan kullanıcıya maskeli gösterilir.
- **Ekip içi anlık bildirimler.**
- SMS/e-posta bildirimleri, online ödeme ve abone self-servis kanalları proje kapsamında devreye alınır.

16. Çekirdek finans/muhasebe ile elektrik piyasası ön-operasyon süreçlerinin entegre yapısı

NexusGrid ERP'nin en güçlü yanı budur. Abone, sözleşme, endeks, tarife ve faturalama süreçleri ile genel muhasebe, hazine ve vergi **tek veritabanında, tek üründe** çalışır.

- **Otomatik muhasebe kaydı:** Fatura ve tahsilatlar Tek Düzen Hesap Planı'na yevmiye olarak aktarılır (fatura 120 / 600–360–391, tahsilat 100–108–102 / 120). İptallerde ters kayıt atılır, mükerrer kayıt engellenir.
- **Tam muhasebe:** Mizan, büyük defter, muavin, mali tablolar; dönem ve yıl sonu kapanışı; reeskont, şüpheli alacak, kur değerlemesi ve enflasyon düzeltmesi.
- **Vergi ve e-belge:** e-Fatura/e-Arşiv UBL-TR, e-Defter, BA/BS, KDV-1, muhtasar ve geçici vergi hazırlık raporları.
- **Banka → tahsilat → muhasebe aynı akışta:** Ekstre eşleşince tahsilat ve muhasebe fişi birlikte oluşur.
- **Tek hesap planı:** Cari, alacak/borç, satın alma ve stok aynı hesap planını kullanır; ayrı sistemler arasında mutabakat derdi olmaz.