

Nakit *takvimi*

Muhasebe **kazandığını** ölçer, banka **eline geçeni**. Bu sayfa ikisinin arasındaki günleri görünür kılıyor.

Amaç kâr hesaplamak değil: **hangi paranın hangi gün geleceğini** bir yere yazmak. Çoğu markada bu bilgi hiçbir yerde yazmıyor, kurucunun kafasında duruyor.

Nasıl doldurulur

- 1 Sayfa 2'ye **satış kanallarını** yaz — kendi siten, pazaryeri, mağaza, toptan, ne varsa.
- 2 Her satır için **son ödemenin kaç gün sonra geldiğine** bak. Tahmin etme, ekstreden bak.
- 3 Sayfa 3'e **bu ayki sabit çıkışları** ve tarihlerini yaz.
- 4 İki listeyi **takvim üstünde** yan yana koy.
- 5 Çıkışın girişten önce olduğu günleri işaretle. **Sıkışma orada.**

Yirmi dakika sürer. Yılda bir kez değil, **kanal ya da vade değiştikçe** güncellenir.

Para ne zaman geliyor?

Gecikme = satışın yapıldığı gün ile paranın hesaba geçtiği gün arasındaki **gün sayısı**.

KANAL	AYLIK TUTAR	GEÇİKME	AYIN KAÇINDA
Kendi siten · kart	_____	_____	_____
Kendi siten · havale	_____	_____	_____
Pazaryeri	_____	_____	_____
Mağaza · nakit	_____	_____	_____
Toptan / bayi	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Dikkat: vadeli satışta gecikme, vade süresi değil **vade + platformun ödeme günü** toplamıdır. İkisi ayrı ayrı yazılırsa gerçek gün kaçır.

Para ne zaman gidiyor?

KALEM	TUTAR	AYIN KAÇI	ERTELENİR Mİ
Tedarikçi / üretim	_____	_____	_____
Kira	_____	_____	_____
Maaş	_____	_____	_____
Vergi · SGK	_____	_____	_____
Reklam	_____	_____	_____
Kargo · lojistik	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Ve tek soru

İki listeyi takvime koyduğunda, **çıkışın girişten önce olduğu kaç gün var?**
 O günlerin sayısı, markanın ne kadar nefessiz olduğunu söyleyen rakamdır
 — kâr marjından daha çok söyler.

Doldurdun ve tablo sıkışık çıktıysa üç yol var: **tahsilatı öne çekmek, ödemeyi geriye almak, stok devrini hızlandırmak.** Üçü de fiyat değiştirmeden yapılabilir.

SONRAKİ SORU

Paranın ne zaman geldiğini gördün.
Ne kadarının gerçekten kaldığını
biliyor musun?

Takvim girişı gösteriyor. İçinden indirim, iade kargosu, komisyon ve ürünün kendi maliyeti çıkınca kalan, başka bir rakam.

GERÇEK MARJ DOSYASI

Her ürünün için altı rakam. Dosya, hangisinin gerçekten para bıraktığını söylüyor.

[Gerçek Marj Dosyası'na bak →](#)

certoly.com.tr/araclar