



Bloom Mali Sağlık Skoru

12 KPI · 4 kategori · 0-100 tek skor

Özet



Mali Sağlık Skoru

Tek cümlelik teşhis Gelir büyümesi zayıf veya negatif.

Kategori puanları



12 KPI tablosu

KATEGORİ	KPI	DEĞER	HEDEF (75 / 100 PUAN)	PUAN	DURUM
Karlılık	Brüt kar marjı	%46,1	>= %45 · tam puan >= %70	76	sağlıklı
Karlılık	EBITDA marjı	%15,5	>= %20 · tam puan >= %30	76	sağlıklı
Karlılık	Net kar marjı	%4,5	>= %10 · tam puan >= %20	58	geliştir

KATEGORİ	KPI	DEĞER	HEDEF (75 / 100 PUAN)	PUAN	DURUM
Likidite	Cari oran	1,34x	$\geq 1,5x$ · tam puan $\geq 2,0x$	71	sağlıklı
Likidite	Asit-test oranı	1,10x	$\geq 1,0x$ · tam puan $\geq 1,5x$	80	sağlıklı
Likidite	Nakit dönüşüm süresi	37 gün	≤ 30 gün · tam puan ≤ 0 gün	75	sağlıklı
Sermaye verimliliği	Borç / özkaynak	0,85x	$\leq 0,5x$ · tam puan $\leq 0,0x$	71	sağlıklı
Sermaye verimliliği	Faiz karşılama	4,22x	$\geq 5,0x$ · tam puan $\geq 8,0x$	82	sağlıklı
Sermaye verimliliği	İşletme sermayesi günleri	54 gün	≤ 30 gün · tam puan ≤ 0 gün	55	geliştir
Büyüme	Aylık gelir büyümesi	%1,1	$\geq \%5$ · tam puan $\geq \%15$	41	geliştir
Büyüme	Müşteri konsantrasyonu	%22,0	$\leq \%15$ · tam puan $\leq \%10$	68	geliştir
Büyüme	Müşteri kaybı (churn)	%12,0	$\leq \%8$ · tam puan $\leq \%3$	71	sağlıklı

Sektör profili: Genel (KOBİ / karma iş modeli) · Rubrik v1.0. Ölçülemeyen KPI sıfır sayılmaz; kategori ortalaması ölçülen KPI'larla alınır.

Öncelikli 3 aksiyon

#	KPI	PUAN	AKSİYON
1	Aylık gelir büyümesi	41	Büyümeyi fiyat ve hacim olarak ayrıştır; satış hunisini (lead - teklif - kapanış) haftalık ölç; büyümenin kaynağını (yeni müşteri / mevcut müşteri) netleştir.
2	İşletme sermayesi günleri	55	Alacak yaşlandırmasını haftalık çıkar; stok politikası belirle; tedarikçi vadesini müzakere et; büyüme planını işletme sermayesi ihtiyacıyla birlikte hesapla.
3	Net kar marjı	58	Faiz, kur farkı ve vergi kalemlerini ayrıştır; pahalı borcu yapılandır; vergi planlamasını mali müşavirle gözden geçir.

Ara hesaplar

KALEM	DEĞER
Net satışlar	24.500.000 TL
Satışların maliyeti	13.200.000 TL
EBITDA	3.800.000 TL
Nakit ve benzerleri	2.400.000 TL
DSO (alacak günü)	73

KALEM	DEĞER
DIO (stok günü)	50
DPO (borç günü)	86
Aylık büyüme (nominal)	%3,66
Aylık büyüme (reel)	%1,10

Girdiler (denetim izi)

GRUP	ALAN	DEĞER
gelir_tablosu	net_satislar	24.500.000
gelir_tablosu	satislarin_maliyeti	13.200.000
gelir_tablosu	faaliyet_giderleri	8.100.000
gelir_tablosu	amortisman	600.000
gelir_tablosu	ebitda	-
gelir_tablosu	faiz_gideri	900.000
gelir_tablosu	net_kar	1.100.000
bilanco	nakit_ve_benzerleri	2.400.000
bilanco	ticari_alacaklar	4.900.000
bilanco	stoklar	1.800.000
bilanco	donen_varliklar_toplam	9.800.000
bilanco	kisa_vadeli_yukumlulukler	7.300.000
bilanco	ticari_borclar	3.100.000
bilanco	toplam_finansal_borc	5.200.000
bilanco	ozkaynaklar	6.100.000
aylik_gelir	12 ay (eski -> yeni)	1.650.000, 1.700.000, 1.780.000, 1.820.000, 1.900.000, 1.950.000, 2.050.000, 2.100.000, 2.200.000, 2.280.000, 2.350.000, 2.450.000
musteri	en_buyuk_musteri_payi	22
musteri	yillik_churn_orani	12
musteri	churn_uygulanamaz	False

GRUP	ALAN	DEĞER
	yillik_enflasyon_orani	%35,0

Yöntem ve sınırlar

KPI	FORMÜL
Brüt kar marjı	$(\text{Net satışlar} - \text{Satışların maliyeti}) / \text{Net satışlar}$
EBITDA marjı	$(\text{Net satışlar} - \text{Satışların maliyeti} - \text{Faaliyet giderleri} + \text{Amortisman}) / \text{Net satışlar}$
Net kar marjı	$\text{Net kar} / \text{Net satışlar}$
Cari oran	$\text{Dönen varlıklar} / \text{Kısa vadeli yükümlülükler}$
Asit-test oranı	$(\text{Dönen varlıklar} - \text{Stoklar}) / \text{Kısa vadeli yükümlülükler}$
Nakit dönüşüm süresi	$\text{DSO} + \text{DIO} - \text{DPO} (\text{alacak günü} + \text{stok günü} - \text{borç günü})$
Borç / özkaynak	$\text{Toplam finansal borç} / \text{Özkaynaklar}$
Faiz karşılama	$\text{EBITDA} / \text{Faiz gideri}$
İşletme sermayesi günleri	$(\text{Ticari alacaklar} + \text{Stoklar} - \text{Ticari borçlar}) / \text{Net satışlar} \times 365$
Aylık gelir büyümesi	Son 12 ayın bileşik aylık büyüme oranı (enflasyon verildiyse reel)
Müşteri konsantrasyonu	En büyük müşterinin net satışlardaki payı
Müşteri kaybı (churn)	Yıllık kaybedilen müşteri (veya gelir) oranı

- Skor, kullanıcının girdiği rakamlardan deterministik olarak hesaplanır; aynı girdi her zaman aynı skoru verir.
- Eşikler Bloom v1.0 varsayılanlarıdır; sektöre göre düzenlenebilir ama zaman serisi için aynı rubrik korunmalıdır.
- Bilanço rakamları dönem sonu anlık değerlerdir; mevsimselliği yüksek işlerde ortalama bakiye tercih edilir.
- Büyüme, enflasyon verildiyse reel, verilmediyse nominaldır; yüksek enflasyon ortamında nominal büyüme yanıltır.
- Rapor bilgilendirme amaçlıdır; bağımsız denetim, değerlendirme veya yatırım tavsiyesi değildir.

Hesap notları

- EBITDA hesaplandı: net satışlar - SMM - faaliyet giderleri + amortisman.

Bu rapor Bloom Consulting yöntemiyle, NABIZ ajanı tarafından üretildi. Girdiler kullanıcının beyanıdır; rapor bilgilendirme amaçlıdır, denetim veya yatırım tavsiyesi değildir.

Bloom Consulting · bloomconsulting.com.tr · NABIZ v1.0.0