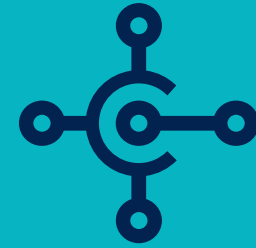


Microsoft Dynamics 365 Business Central

Ewolucja w kierunku cyfrowej transformacji biznesu

Następca systemu Microsoft Dynamics NAV





Spis treści

Wstęp do systemu Microsoft Dynamics 365 Business Central	4
Bogata funkcjonalność w standardzie	5
Zarządzanie finansami	7
Zarządzanie relacjami z klientami	9
Zarządzanie łańcuchem dostaw	10
Zarządzanie projektami	12
Zarządzanie serwisem	14
Zarządzanie produkcją	16
Nowoczesny i przyjazny interfejs	18
Dostęp z każdego miejsca, urządzenia, platformy	19
Infrastruktura i modele licencjonowania	20
Inteligenta chmura dostępna w każdym scenariuszu	21
Dodatkowe funkcjonalności na wyciągnięcie ręki	22
IT.integro - strategiczny partner Microsoft Dynamics 365	25

Wstęp do systemu Microsoft Dynamics 365 Business Central

Microsoft Dynamics 365 Business Central (dawniej Microsoft Dynamics NAV) to nowoczesny i kompleksowy system ERP podnoszący efektywność zarządzania wszystkimi obszarami przedsiębiorstwa, począwszy od finansów, sprzedaży, zakupów, obsługi klienta, aż po serwis i produkcję. Jest w pełni intuicyjny, prosty w obsłudze i szybki we wdrożeniu.

Dynamics 365 Business Central jako nowoczesna platforma biznesowa oferuje szerokie możliwości skalowania i rozszerzania funkcjonalności o nowe moduły i aplikacje, ułatwiając jej dostosowanie do specyficznych wymagań branżowych, bez konieczności ingerencji w kod źródłowy.

Korzystając z szerokiego wachlarza dodatków i aplikacji dostępnych w Microsoft AppSource, rozwiązanie można rozbudowywać i dostosowywać do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa.

System oferuje nowoczesny i intuicyjny interfejs użytkownika, spójne środowisko pracy, wbudowane narzędzia do analityki biznesowej i obsługi przepływów pracy, a także szerokie możliwości integracji. Nabywcy zyskują dostęp do jednej bazy przechowującej ustandaryzowane dane.



Bogata funkcjonalność w standardzie

Dynamics 365 Business Central to kompleksowe rozwiązanie biznesowe o niespotykanym do tej pory poziomie integracji realizowanych procesów. Korzyści wynikające z wdrożenia systemu są widoczne już pierwszego dnia po uruchomieniu. Zarządzanie finansami, działaniami sprzedażowymi, łańcuchem dostaw, czy produkcją i serwisem jest łatwiejsze dzięki odpowiednim narzędziom.

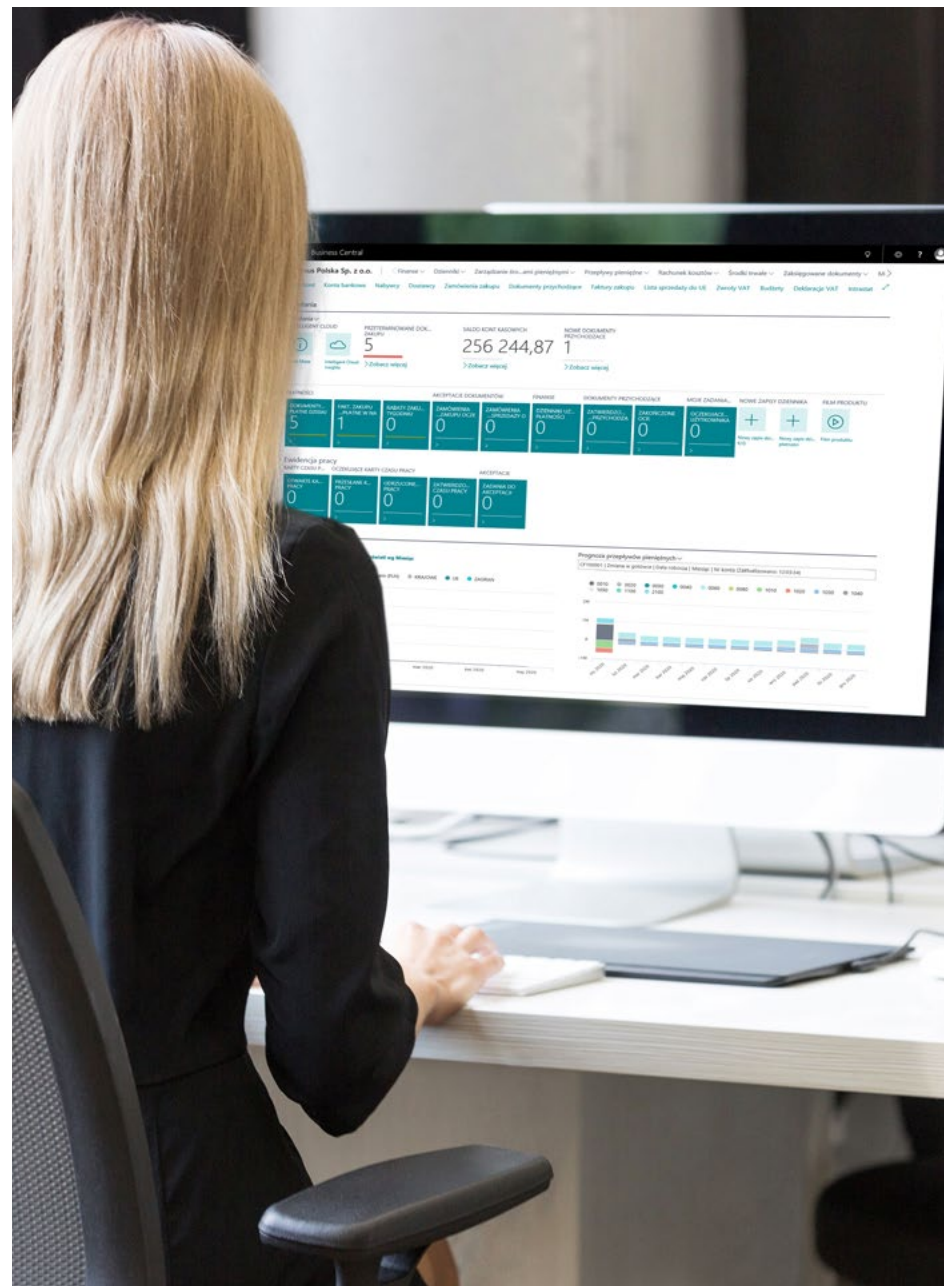
System dostępny jest w dwóch opcjach licencyjnych – Essentials oraz Premium.

Licencja użytkownika Dynamics 365 Business Central Essentials obejmuje funkcjonalności z obszaru:

- Finansów
- Sprzedaży
- Zakupów
- Magazynu
- CRM
- Zasobów ludzkich
- Projektów

Licencja użytkownika Dynamics 365 Business Central Premium obejmuje funkcjonalności z obszaru:

- Business Central Essentials
- Serwisu
- Produkcji



Zarządzanie finansami	Zarządzanie relacjami z klientem	Zarządzanie łańcuchem dostaw	Zarządzanie projektami	Zasoby ludzkie	Zarządzanie serwisem	Zarządzanie produkcją
Księga główna i plan kont	Kontakty	Zamówienia i faktury sprzedaży / zakupu	Rejestrowanie i śledzenie zasobów	Rejestracja pracowników	Przedmioty serwisu	BOM, marszruta, zdolności produkcyjne
Wymiary	Segmentacja kontaktów	Cenniki i rabaty sprzedaży / zakupu	Wydajność i dostępność zasobów	Rejestracja umów	Zlecenia serwisowe	Obsługa zleceń produkcyjnych
Przetwarzanie płatności	Szanse sprzedaży	Zarządzanie dostępnością zapasów	Obsługa zleceń projektowych	Rejestracja kwalifikacji oraz informacji poufnych	Planowanie i alokacja zadań	Prognozowanie zapotrzebowania
Prognoza przepływów pieniężnych	Oferty sprzedaży	Prognozowanie sprzedaży i stanów magazynowych	Zarządzanie budżetami projektowymi	Ewidencja nieobecności	Gwarancja	Planowanie produkcji
Budżety księgi głównej	Kampanie marketingowe	Obsługa zapasów pozamagazynowych i substytutów	Monitorowanie zaawansowania prac	Rejestrowanie kosztów pracowników	Zarządzanie umowami serwisowymi	Funkcjonalność podwykonawstwa
Rozliczenia międzyokresowe	Interakcje z kontaktami	Zarządzanie lokalizacjami magazynowymi oraz przesunięciami zapasów	Rejestrowanie prac i zużycie zapasów		Zarządzanie cenami serwisowymi	Planowanie zdolności produkcyjnych
Środki trwałe	Integracja z Dynamics 365 for Sales	Obsługa wydań i przyjęć oraz pobrań i odłożeń magazynowych	Rozliczanie projektów			Monitorowanie i zarządzanie obciążeniami roboczymi
Zarządzanie kontem bankowym, uzgodnienia płatności		Obsługa pojemników magazynowych				
Obsługa wielu walut		Zarządzanie komplectacją				



Funkcjonalności Dynamics 365
Business Central Essentials



Funkcjonalności Dynamics 365
Business Central Premium

Zarządzanie finansami

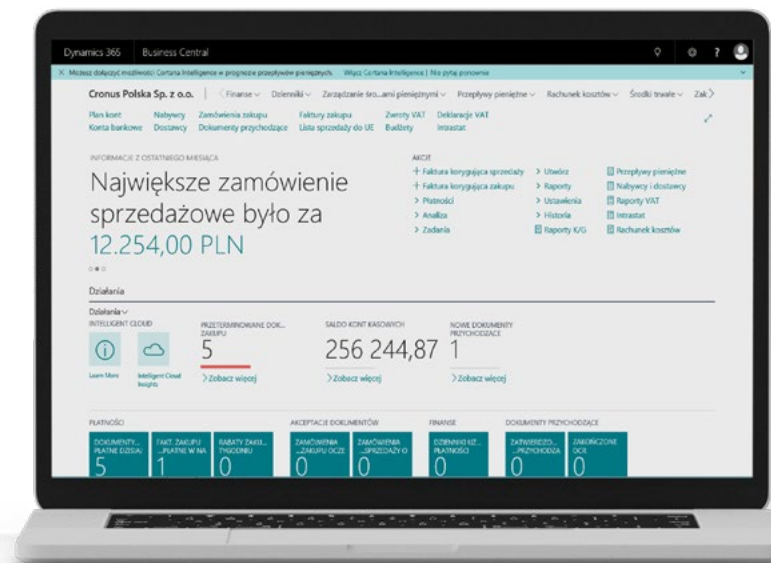
Dynamics 365 Business Central umożliwia zarządzanie wszystkimi typowymi procesami finansowymi oraz informacjami dotyczącymi księgowania transakcji finansowych, przygotowania sprawozdań finansowych, zarządzania kontami bankowymi, kosztami zapasów, kosztami produkcji oraz środkami trwałymi.

Plan kont

Plan kont jest listą kont, jakiej można użyć w celu księgowania transakcji w księdze głównej. Zawiera konta bilansowe oraz konta rachunku wyników. Poza podstawowymi ustawieniami w ramach planu kont dostępne są także zaawansowane funkcje dotyczące obsługi podatków, w tym VAT. Użytkownik ma możliwość tworzenia kont księgowych. Konta te są na przykład wykorzystywane w dokumentach sprzedaży i zakupu w dziennikach głównych w celu księgowania transakcji w księdze głównej. Możliwe jest również definiowanie wymiarów, przy pomocy których do zapisów dodawane są wartości niezbędne do celów raportowych.

Wymiary

W Dynamics 365 Business Central wymiary są wykorzystywane w zaawansowanych analizach finansowych. Zdefiniowane wymiary przypisuje się do nabywców, zapasów, dostawców, kont księgowych, zleceń, zasobów i wielu innych elementów. Do każdego zdefiniowanego wymiaru można przypisać wiele wartości. Na przykład, przed zaksięgowaniem sprzedaży, można przypisać wymiar grupy nabywcy do dokumentu sprzedaży. Zalecane jest także przypisanie działu w trakcie księgowania wydatków. Umożliwia to analizę i porównanie wydatków według działu.



Przetwarzanie płatności

Dynamics 365 Business Central ułatwia przetwarzanie płatności. Obsługa płatności odbywa się bezpośrednio na stronie, na której są one rejestrowane. Wystarczy zaledwie kilka kliknięć, aby oznaczyć faktury jako opłacone, a następnie uruchomić automatyczne uzgadnianie kont. Do rozliczenia płatności z dostawcami służy dziennik płatności, który zawiera zaawansowane funkcje, takie jak ustawienia priorytetów dostawców oraz realizacja płatności w zależności od terminów płatności. W celu uzgodnienia należy uruchomić skrypt sugerujący płatności dostawcy i w razie konieczności zmodyfikować wiersze dziennika płatności, a następnie wykonać płatności elektronicznie lub czekiem. Dziennik uzgodnienia płatności umożliwia jednocześnie przetwarzanie i uzgadnianie transakcji wyciągu bankowego. Wystarczy tylko zaimportować pliki wyciągów bankowych, aby system automatycznie rozliczył transakcje, stosując przy tym zaawansowane zasady rozliczeniowe.

Prognoza przepływów pieniężnych

Chcąc uzyskać rzetelne informacje o posiadanych środkach gotówkowych, firmy koncentrują się analizie przewidywanych przepływów pieniężnych. Funkcjonalność prognozowania przepływów pieniężnych w Dynamics 365 Business Central umożliwia obliczenie przewidywanych przepływów z tytułu należności, płatności, zamówień sprzedaży i zamówień zakupu i bazuje na wielu źródłach. Na podstawie danych dotyczących przychodów i wydatków wykonywane są analizy potencjalnych skutków zaplanowanych pożyczek czy nieprzewidywanych kosztów. Dzięki aplikacji Cortana Intelligence, prognozy przepływów pieniężnych w systemie są tworzone z wykorzystaniem technologii uczenia maszynowego w oparciu o historię przychodów i wydatków.

Budżety księgi głównej

Obsługa budżetów dotyczy kont księgi głównej, kosztów, sprzedaży i zakupów.

Rozliczenia międzyokresowe

W systemie można definiować szablony rozliczeń międzyokresowych w celu zautomatyzowania procesu rozliczania przychodów i wydatków w ramach określonego harmonogramu.

Środki trwałe

Możliwe jest kontrolowanie środków trwałych i powiązanych transakcji, takich jak nabycie, amortyzacja, zmniejszenie i zwiększenie wartości oraz likwidacja.

Zarządzanie kontem bankowym

System umożliwia tworzenie kont bankowych oraz zarządzanie nimi z uwzględnieniem specyficznych potrzeb firmy oraz wymaganych walut.

Uzgodnienia płatności

Dane wyciągów bankowych są uzgadniane automatycznie dla otwartych zapisów księgowych konta bankowego. Możliwe jest też śledzenie wszystkich wyciągów bankowych.

Waluty

Dynamics 365 Business Central umożliwia korzystanie z wielu walut w zakresie płatności, należności, raportów księgowych, zasobów i zapasów magazynowych oraz kont bankowych.



Zarządzanie relacjami z klientami

Kontakty

W obszarze zarządzania relacjami kontakty to dane podstawowe. Kontakty to zestawy informacji dotyczące poszczególnych osób lub firm, które są niezbędne do prowadzenia działań marketingowych. Funkcjonalność umożliwia rejestrowanie ofert powiązanych z kontaktami, synchronizację kontaktów z nabywcami oraz dostawcami, a także zarządzanie duplikatami kontaktów.

Segmentacja kontaktów

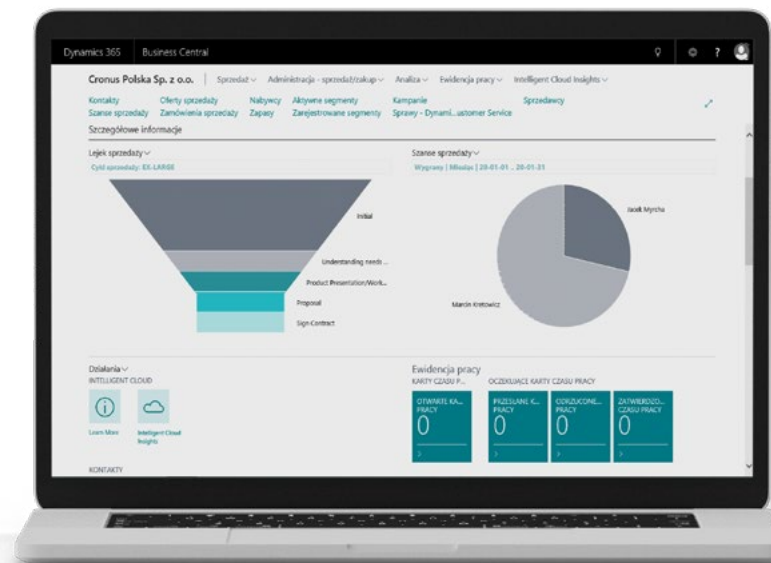
Segmenty to grupy kontaktów wybranych według określonych kryteriów. Dynamics 365 Business Central pozwala na segmentację kontaktów w oparciu o zgromadzone informacje. Zapisane kryteria segmentu można wykorzystywać w kampaniach marketingowych.

Zarządzanie szansami sprzedaży

Funkcjonalność zarządzania relacjami w systemie obejmuje śledzenie szans sprzedaży, podział procesów sprzedaży na etapy oraz wykorzystanie zgromadzonych informacji w celu zarządzania szansami sprzedaży. Oferty sprzedaży przypisuje się bezpośrednio potencjalnym klientom. W ramach obsługi potencjalnych klientów można definiować procesy ścieżki zakupowej oraz lejek sprzedaży.

Kampanie marketingowe

Kampania to zakres działań dotyczących klienta, począwszy od wysyłki katalogów i zamówień specjalnych po organizację specjalnych wydarzeń. Dynamics 365 Business Central umożliwia tworzenie kampanii dla



zdefiniowanych segmentów oraz rejestrowanie interakcji będących odpowiedzią poszczególnych kontaktów na kampanie.

Interakcje z kontaktami

Funkcjonalność zarządzania relacjami obejmuje nie tylko zarządzanie kontaktami, ale również ułatwia śledzenie interakcji z kontaktami. Możliwe jest śledzenie interakcji w postaci rozmów telefonicznych, zaproszeń i korespondencji mailowej, ale również wymiany dokumentów takich jak oferty sprzedaży, zamówienia, faktury i inne dokumenty wykorzystywane w ramach Dynamics 365 Business Central.

Integracja z Dynamics 365 for Sales

Integracja z Dynamics 365 for Sales ułatwia synchronizację danych dotyczących zamówień sprzedaży, dostępności zapasów oraz jednostek miary i walut.

Zarządzanie łańcuchem dostaw

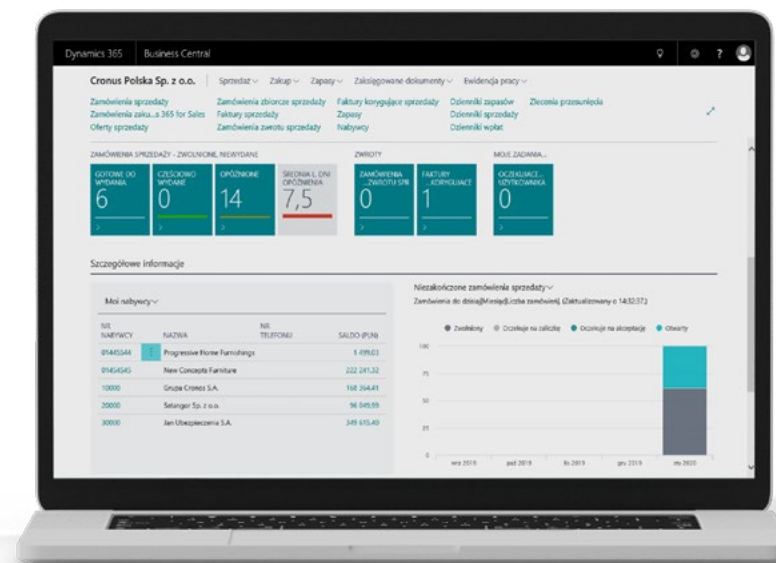
Zamówienia i faktury sprzedaży / zakupu

W ramach aplikacji można definiować różnorodne dokumenty sprzedaży i zakupu w zależności od potrzeb firmy. Dynamics 365 Business Central umożliwia pracę z zamówieniami sprzedaży i zakupu, zamówieniami zbiorczymi sprzedaży i zakupu oraz procesami zamówień sprzedaży i zakupu. Dużym ułatwieniem jest możliwość tworzenia faktur bez konieczności rejestracji zamówienia. Ponadto, dla poszczególnych nabywców i grup nabywców można definiować specjalne ceny i rabaty, które zostaną zastosowane w zależności od określonych kryteriów takich jak minimalne ilości zamówienia i daty zamówienia. Program automatycznie stosuje najlepszą cenę i najwyższy rabat dla danego nabywcy. Ceny i rabaty można również ustawiać z poziomu dokumentu sprzedaży. Oprócz rabatów wiersza, dostępne są funkcje pozwalające na definiowanie rabatów i faktur. W ramach rabatu faktury można ustawić rabat procentowy odpowiedni dla danego dokumentu.

Monitorowanie i kontrola całego procesu zakupów w Dynamics 365 Business Central odbywa się przy pomocy zautomatyzowanych przepływów pracy. Rejestrację dokumentów w ramach przepływów wspomaga funkcjonalność OCR. Zlecenia uzupełnień są tworzone bezpośrednio na podstawie powiadomień o stanie zapasów oraz prognoz. Natomiast ceny i rabaty są przypisywane na podstawie warunków ustalanych z dostawcami, które mogą dotyczyć na przykład ilości minimalnych i daty zamówienia. Wdrożenie zaawansowanych funkcji przepływów pracy i akceptacji pozwala na jeszcze lepszą kontrolę kosztów i wydatków.

Zarządzanie dostępnością zapasów

W sprzedaży produktów kluczową rolę odgrywa śledzenie dostępności zapasu w poszczególnych lokalizacjach i terminach. System dostarcza informacji



o niedoborach zapasów podczas przetwarzania zamówień sprzedaży, umożliwiając podjęcie odpowiednich działań takich jak utworzenie zlecenia uzupełnienia lub oferowanie substytutów.

Prognozowanie sprzedaży i stanów magazynowych

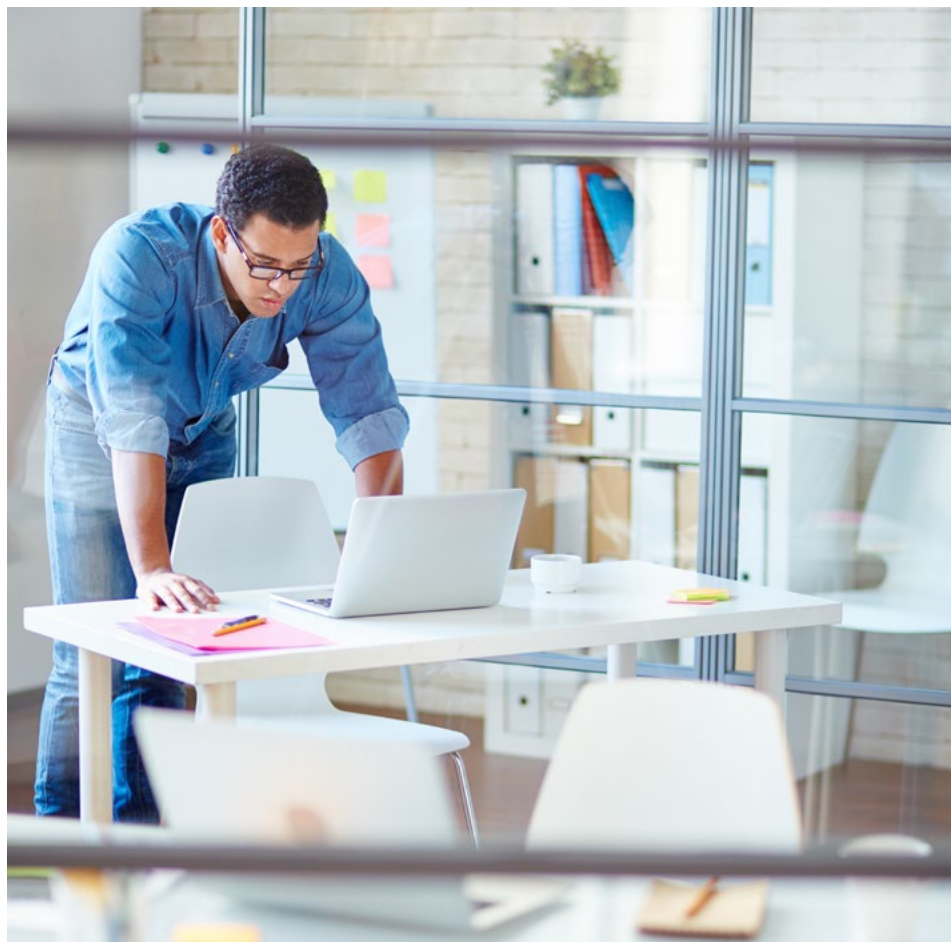
Dzięki wykorzystaniu technologii uczenia maszynowego w Dynamics 365 Business Central funkcjonalność prognozowania sprzedaży i stanów magazynowych umożliwia tworzenie analizy predykcyjnych. w oparciu o dane historyczne z określonego okresu i źródła. W przypadku gdy stan zapasów osiąga poziom zerowy, możliwe jest tworzenie zlecenia uzupełnienia bezpośrednio z wykresu prognozy.

Obsługa zapasów pozamagazynowych

Oprogramowanie pozwala na definiowanie zapasów pozamagazynowych, dzięki czemu zapasy nierejestrowane na stanie mogą być oferowane

nabywcom. Po wprowadzeniu informacji dotyczących takiego zapasu można uwzględnić go w cenniku, mimo iż nie znajduje się on na stanie.

W przypadku dodania zapasu pozamagazynowego bezpośrednio na dokumencie sprzedaży, program automatycznie tworzy nowy zapas w systemie na podstawie szablonu zapasu na kartotece zapasu pozamagazynowego. Szablon zapasu zawiera wszystkie pola, które definiuje się jako obowiązkowe dla typowego zapasu.



Substytuty zapasu

Dynamics 365 Business Central umożliwia obsługę substytutów zapasów, które są oferowane nabywcom w przypadku braku standardowych zapasów. Definiowanie substytutów polega na połączeniu podobnych zapasów, które można przeglądać i wybierać w sytuacji, gdy ten zamówiony przez nabywcę nie jest dostępny.

Zarządzanie lokalizacjami

Przy pomocy systemu można zarządzać zapasami przechowywanymi w wielu lokalizacjach firmy, takich jak zakład produkcyjny, centrum dystrybucyjne, magazyn, salon sprzedaży, punkt detaliczny, czy samochód serwisowy.

Przesunięcia zapasów

Program rejestruje przesunięcia zapasów między lokalizacjami oraz oblicza ich wartość w poszczególnych lokalizacjach.

Zarządzanie magazynem i kompletacją

Dynamics 365 Business Central ułatwia przyjęcie i wydanie towarów z magazynu oraz inne wewnętrzne działania magazynowe, takie jak odłożenia zapasów oraz przesunięcia międzymagazynowe. Pobrania zapasów można realizować na etapach kompletacji, produkcji i wydania. Zarządzanie zapasami może odbywać się w oparciu o pojemniki. Śledzenie pobrań i odłożeń zapasów w pojemnikach, a także przesunięć między pojemnikami pozwala zoptymalizować zużycia i pobrania. Funkcjonalność magazynowa obejmuje też kompletację zapasów dla zamówień sprzedaży i zleceń magazynowych.

Zarządzanie projektami

Rejestrowanie i śledzenie zasobów

Zasób to osoba lub urządzenie. Funkcjonalność umożliwia łączenie zasobów w grupy, rejestrowanie ich cen oraz sprzedaż. Śledzenie zasobów odbywa się na poziomie grupy lub pojedynczego zasobu. Zarządzanie zasobami jest powiązane z funkcjonalnością zleceń.

Wydajność i dostępność zasobów

W przypadku każdego zasobu można określić wydajność oraz śledzić jego zużycia, uzyskując w ten sposób pełne informacje o rzeczywistej wydajności i dostępności zasobów.

Zlecenia projektowe

Przy pomocy funkcjonalności zleceń rejestrowane są zużycia, na podstawie których są generowane faktury. Rozliczenia zleceń mogą odbywać się według stałych stawek lub rzeczywistych zużyć czasu i materiałów (time and material). W ramach funkcjonalności można realizować typowe zadania projektowo - zarządcze, takie jak konfiguracja zlecenia, planowanie zasobów jak również zarządzanie budżetami i monitorowanie zaawansowania prac. Rozwiązanie wspomaga również obsługę długoterminowych projektów, w przypadku których wymagane jest rejestrowanie godzin przepracowanych przez pracowników i urządzania, czy też zużyć zapasów magazynowych. Funkcjonalność zleceń dostarcza wszechstronnych informacji nie tylko na temat pojedynczych zleceń, ale także alokacji pracowników, urządzeń i innych zasobów wykorzystywanych we wszystkich projektach.

Zlecenia definiuje się w powiązaniu z projektami realizowanymi dla klientów, wprowadzając na kartotece zlecenia wszystkie dane niezbędne



z administracyjnego i finansowego punktu widzenia. Czynności, jakie należy wykonać, aby zrealizować zlecenie, są rejestrowane jako zadania. Dla każdego zadania, określa się wydajność i sprzedaż w odpowiednio odniesieniu do wykorzystywanych zasobów i zapasów. Dzięki temu, bazując na kosztach i cenach zapasów oraz kosztach i cenach zasobów, program tworzy budżety zleceń, a tym samym wspomaga zarządzanie rentownością zlecenia. Realizując zlecenia, można księgować zużycia na przykład już na etapie zakupu zapasów, przypisując numer zlecenia i numer zadania zlecenia w wierszu zakupu, zamówieniu zakupu lub w fakturze zakupu. Zużycia zapasów i zasobów są natomiast rejestrowane i księgowane w dziennikach zleceń. Program umożliwia również wystawianie faktur za zlecenia realizowane w danym okresie oraz monitorowanie budżetów zleceń w oparciu o statystyki zleceń. Funkcjonalność zleceń obsługuje wiele typów zadań związanych z świadczeniem usług i konsultacji.

Karty czasu pracy

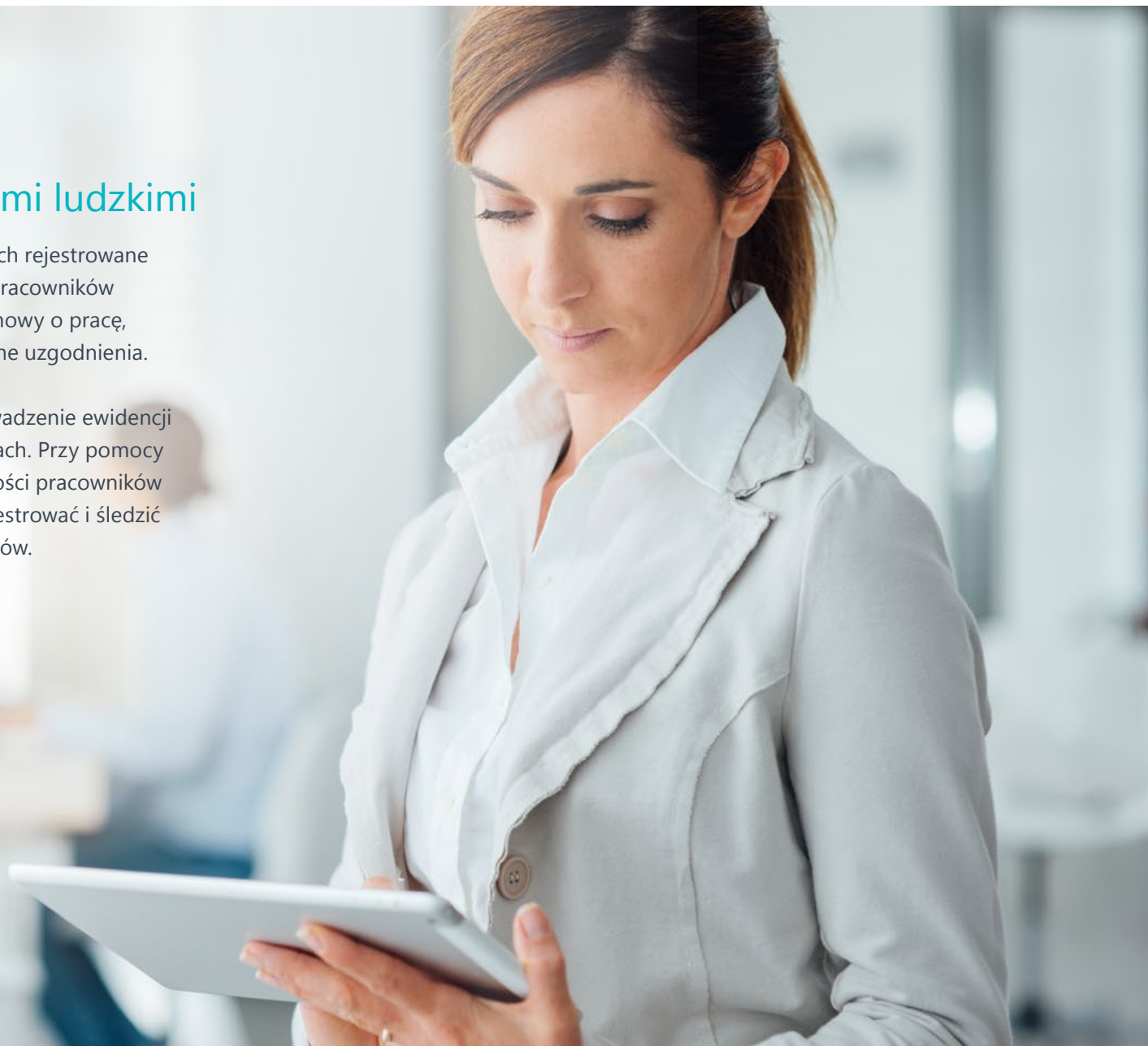
Karty czasu pracy są prostym i elastycznym narzędziem zintegrowanym z funkcjonalnościami serwisu, zleceń i zasobów. Umożliwiają rejestrację czasu pracy i zatwierdzanie go przez kierowników. Na kartach czasu pracy pracownicy wprowadzają czas, jaki poświęcają na prace związane z poszczególnymi projektami. Zarządzaniem kartami czasu pracy zajmuje się administrator, definiując odpowiednio, którzy pracownicy są zobowiązani do ich wypełniania. Przygotowuje on je również na podstawie wierszy planowania zleceń. Zadaniem pracownika jest jedynie potwierdzenie tego, czy liczba zaplanowanych godzin jest zgodna z rzeczywiście przepracowanym czasem. Po zgłoszeniu i zatwierdzeniu czasu pracy, administrator karty czasu pracy lub kierownik projektu może zaksięgować je dla odpowiedniego zlecenia. Program może również zaksięgować uznane koszty i sprzedaż w rachunku wyników, a prace w toku w bilansie. W tym celu należy wybrać jedną z dostępnych metod wyceny, na przykład procent zaawansowania. Prace w toku oraz uznane koszty i sprzedaż można łatwo śledzić z poziomu kartoteki zlecenia.



Zarządzanie zasobami ludzkimi

W ramach obszaru zasobów ludzkich rejestrowane są szczegółowe zapisy dotyczące pracowników obejmujące informacje takie jak umowy o pracę, informacje poufne, kwalifikacje i inne uzgodnienia.

Funkcjonalność umożliwia też prowadzenie ewidencji nieobecności pracownika w rejestrach. Przy pomocy ksiąg pracowników i sugestii płatności pracowników w dziennikach płatności można rejestrować i śledzić koszty ponoszone przez pracowników.



Zarządzanie serwisem

Licencja użytkownika typu Premium zapewnia dostęp do funkcjonalności zarządzania serwisem przeznaczonej przede wszystkim do obsługi napraw. Funkcjonalność obejmuje cały proces, integrując łańcuch dostaw usług i produktów, a także realizację usług. Dzięki rozwiązaniu można szybko reagować na zgłoszenia, odpowiednio planować zadania związane z naprawą i śledzić ich status, a także monitorować koszty napraw, wystawiać faktury, obsługiwać gwarancje, wprowadzać umowy serwisowe, optymalizować poziom zapasów części zamiennych oraz dostosować ich stan pod kątem wyceny.

Przedmioty serwisu

Trzonem funkcjonalności zarządzania serwisem są funkcje dotyczące przedmiotów serwisu. Przedmiotami serwisu są sprzęt i zapasy, które wymagają serwisowania lub napraw. Zarządzanie przedmiotami serwisu polega na rejestracji i śledzeniu wszystkich przedmiotów serwisu oraz powiązanych informacji takich jak umowy, komponenty oraz odwołania do BOM i gwarancje.

Zlecenia serwisowe

Zlecenia serwisowe dotyczą usług lub sprzętu i umożliwiają rejestrację działań posprzedażowych oraz zgłoszeń napraw. Zgłoszenia serwisowe mogą być wprowadzane przez klientów lub tworzone automatycznie zgodnie z warunkami określonymi w umowie serwisowej. Dane są wprowadzane do zleceń serwisowych przez pracowników centrum obsługi klienta lub warsztat naprawczy.

Planowanie i alokacja zadań

Funkcjonalność ułatwia także planowanie usług zarejestrowanych w postaci zleceń serwisowych. Planowanie usług polega na przypisaniu i podziale zamówień roboczych pomiędzy pracowników oraz określeniu optymalnych ustawień z uwzględnieniem stref regionalnych, umiejętności personelu i priorytetów. Rozwiązanie ułatwia również zarządzanie informacjami dotyczącymi pracowników serwisu i techników, a także filtrowanie tych danych według kryteriów takich jak dostępność, umiejętności, zapasy magazynowe.



Gwarancja

Obsługa gwarancji obejmuje gromadzenie i zarządzanie szczegółowymi informacjami na temat przedmiotów serwisu i części zamiennych, jak również poziomów serwisu, czasów reakcji i poziomów rabatów.

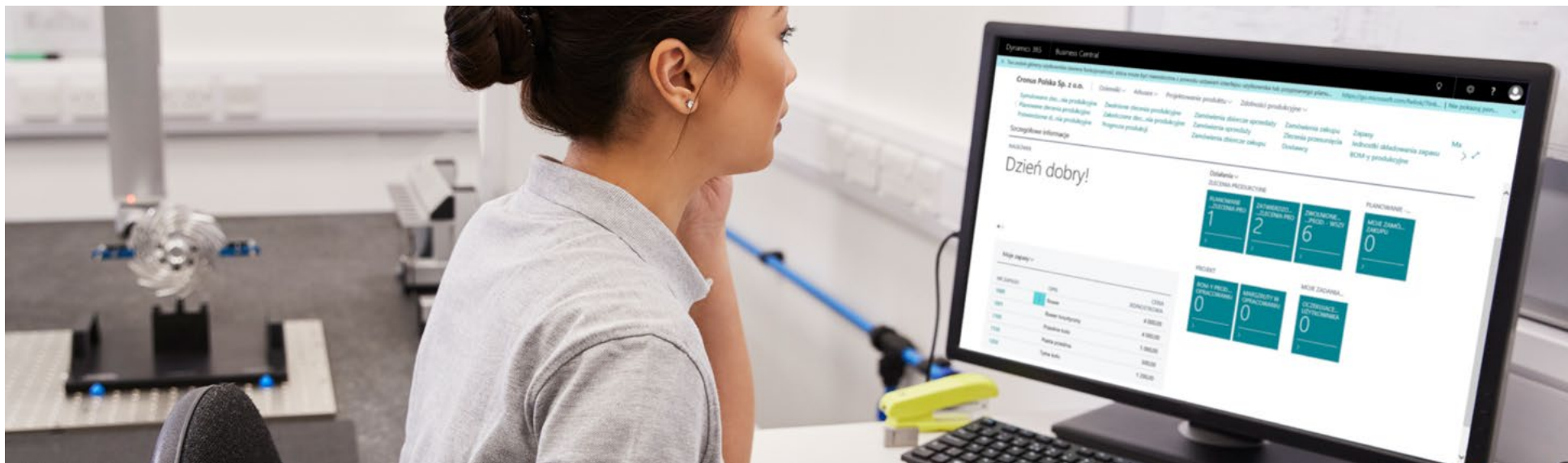
Zarządzanie umowami serwisowymi

Warunki świadczenia usług serwisowych oraz powiązane działania wynikają zazwyczaj z zapisów zawartych w umowie. W module zarządzania umowami można wprowadzić umowę z nabywcą oraz określić odpowiedni poziom usług. W module gromadzone są również informacje dotyczące historii i odnowienia umów, a także szablony umów. Można także generować oferty umów. Informacje dotyczące poziomów serwisu, czasów reakcji poziomów rabatów są rejestrowane szczegółowo z uwzględnieniem przedmiotów serwisu, części i robocizny.

Zarządzanie cenami serwisu

Korzystając z funkcjonalności zarządzania serwisem, można definiować ceny usług oraz nimi zarządzać i monitorować. Struktury obliczeniowe cen uwzględniają parametry związane z świadczeniem usług.





Zarządzanie produkcją

Funkcjonalności z obszaru zarządzania produkcją dostępne są dostępne w ramach licencji użytkownika Dynamics 365 Business Central Premium.

Zestawienie komponentów (BOM), marszruta i zdolności produkcyjne

Zestawienie komponentów (BOM) to lista komponentów niezbędnych do wyprodukowania wyrobu gotowego lub półproduktu. Lista ta zawiera ich opisy poszczególnych komponentów, ich ilości oraz jednostki miary. Marszruta natomiast określa sekwencję kroków (operacji) niezbędnych do wytworzenia produktu.

Ustawienia zdolności produkcyjnych z kolei, pozwalają określić schemat środowiska produkcyjnego. System umożliwia zdefiniowanie trzech typów zdolności produkcyjnych, które dotyczą następujących jednostek infrastruktury produkcyjnej: wydział produkcyjny, gniazdo robocze, stanowisko robocze.

Zlecenie produkcyjne

Zlecenia produkcyjne służą do ewidencji i zarządzania przetwarzaniem zakupionych surowców w wyroby gotowe. Zlecenia produkcyjne zawierają informacje na temat typów i ilości produktów planowanych do produkcji, komponentów niezbędnych do wytworzenia produktów, kroków lub operacji marszrut wymaganych do przetworzenia komponentów w gotowe produkty oraz gniazd i stanowisk roboczych, w których przeprowadza się operacje marszrut. Gniazda robocze i stanowiska robocze są odzwierciedleniem zdolności produkcyjnych.

Zlecenie produkcyjne przetwarzane jest w procesie produkcji do momentu jego zakończenia. Na proces ten składają się: uruchomienie zlecenia produkcyjnego,

pobranie komponentów z magazynu, zużycie surowców, wyprodukowanie produktu, zarejestrowanie zużyć i produktu wyjściowego w dzienniku produkcji (opcjonalnie) oraz odłożenie wyrobów gotowych do magazynu.

Prognozowanie zapotrzebowania

Funkcjonalność prognozowania zapotrzebowania pozwala na zaawansowane przewidywanie wszystkich rodzajów zapotrzebowania. Prognozy mogą być w łatwy sposób przekonwertowane na plany produkcyjne oraz uzgadniane z rzeczywistą sprzedażą. Możliwe jest również zastosowanie zmian prognoz do istniejących planów produkcyjnych.

Planowanie produkcji

W systemie dostępne są trzy opcje planowania produkcji:

- **Planowanie zamówień sprzedaży** - uproszczona funkcja planowania umożliwiająca tworzenie zleceń produkcyjnych bezpośrednio z zamówień sprzedaży. Zalecana jest dla firm produkujących zapasy na konkretne zamówienia (MTO), w przypadku których planowanie dotyczące komponentów ograniczone jest do minimum;
- **Planowanie zleceń** - bardziej zaawansowana funkcjonalność, która umożliwia pokrycie zapotrzebowania wynikającego z różnych źródeł poprzez stworzenie różnych typów dostaw. Program oblicza zapotrzebowanie bez pokrycia dla kolejnych bieżących zleceń. Zestaw dostępnych narzędzi pozwala planiście produkcji efektywnie łączyć i dostosowywać plany dostaw z uwzględnieniem innych czynników mających wpływ na planowanie;
- **Arkusz planowania** – pozwala na wygenerowanie planu produkcji poprzez obliczenie pełnego planu odtworzenia zapasów lub planu zapotrzebowania netto z uwzględnieniem wszystkich dostępnych w systemie informacji dotyczących zapotrzebowania oraz dostaw na pokrycie tego zapotrzebowania. Mechanizm planowania odnosi

się do głównego harmonogramu produkcji (MPS) i/lub zapotrzebowania materiałowego MRP.

Funkcjonalność podwykonawstwa

Ze względu na to, że obecnie firmy produkcyjne coraz częściej zlecają wykonanie części prac, ważne jest, aby wykorzystywane przez nie oprogramowanie w pełni obsługiwało działania dotyczące podwykonawstwa. Microsoft Dynamics 365 Business Central umożliwia obsługę tego procesu dzięki możliwości integracji ustawień gniazd roboczych, zleceń produkcyjnych oraz zamówień zakupu. Pozwala to zarządzać ilościami i kosztami bez zakłóceń w ramach typowego obiegu zadań.

Zaawansowane zdolności produkcyjne

W przypadku ograniczonej ilości zasobów konieczne jest planowanie zdolności produkcyjnych. Odbyna się to poprzez zdefiniowanie dla każdego gniazda i stanowiska roboczego kalendarzy produkcyjnych oraz kalendarzy zdolności produkcyjnych oraz rejestrowanie wszystkich zaplanowanych przestojów.

Obciążenia robocze

Porównując zapotrzebowanie i zdolności produkcyjne stanowiska roboczego, można zmierzyć obciążenie tego stanowiska. W celu monitorowania obciążenia i zarządzania nim system pozwala na przyjęcie jednego z dwóch założeń:

- **Obciążenia przy nieograniczonych zdolnościach produkcyjnych** - system planuje prace niezależnie od jej obciążenia;
- **Obciążenia przy ograniczonych zdolnościach produkcyjnych** - system planuje prace do określonego procentu zdolności produkcyjnych danej jednostki.

Nowoczesny i przyjazny interfejs

Z nowymi usprawnieniami funkcjonalnymi, przyjaznym interfejsem użytkownika (znanym z pakietu Office 365), funkcjami personalizowanych powiadomień, użytkownicy systemu mogą pracować szybciej i sprawniej oraz realizować codzienne zadania jeszcze skuteczniej.

Z Dynamics 365 Business Central rozpoczniesz pracę natychmiast po uruchomieniu. W mgnieniu oka możesz zająć się obsługą ofert, zamówień faktur, a także finalizacją zakupów, zarządzaniem środkami pieniężnymi i sporządzaniem raportów. Wdrożenie nowego rozwiązania nie oznacza konieczności wielogodzinnych szkoleń, a także wystąpienia zakłóceń lub przerw w realizacji kluczowych procesów.



Dostęp z każdego miejsca, urządzenia, platformy

Na tle konkurencyjnych rozwiązań dostępnych na rynku, Dynamics 365 Business Central wyróżnia się takim samym zakresem możliwości zarówno dla urządzeń mobilnych, jak i stacjonarnych.

Często zdarza się, że dostarczane przez producentów mobilne wersje oprogramowania oferują uboższą funkcjonalność. W przypadku Dynamics 365 Business Central jest jednak inaczej. Niezależnie na jakim urządzeniu pracują użytkownicy, mają do dyspozycji te same funkcje i narzędzia, dostępne dla systemów Windows, iOS oraz Android. Nieważne, czy korzystają z komputera stacjonarnego, laptopa, tabletu czy smartfona - przypisane im zadania realizują w oparciu o spójne i przejrzyste środowisko pracy, przy użyciu wbudowanych i zaawansowanych funkcji zabezpieczeń.

Dostęp do Dynamics 365 Business Central jest możliwy poprzez:

- aplikację na komputery stacjonarne z Windows 10,
- aplikację na tablety (Windows, Android, iOS),
- aplikację na smartfony (Windows, Android, iPhone),
- przeglądarkę internetową
(Internet Explorer, Microsoft Edge, Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari).



Infrastruktura i modele licencjonowania



Microsoft Dynamics 365 Business Central on-premises

Licencja bezterminowa

W przypadku licencji bezterminowej, klient nabywa prawo do bezterminowego użytkowania licencji systemu. Wybór tej opcji może być korzystny w kilku przypadkach: kiedy organizacja może ponieść wyższe koszty na początkowym etapie inwestycji i zamierza wewnętrznie zarządzać swoją infrastrukturą, a także wtedy, gdy oprogramowanie zostanie uruchomione lokalnie (lub będzie objęte prawami do przenoszenia licencji, hostowane przez zewnętrznego dostawcę w modelu IaaS).

Licencja w formie subskrypcji

W przypadku licencji w formie subskrypcji, klient nabywa prawo do użytkowania oprogramowania na okres, kiedy będzie dokonywał cyklicznych płatności. Wybierając ten model licencjonowania, kupujący ponosi niższe koszty początkowe i zyskuje większą elastyczność w zakresie zwiększania lub zmniejszania liczby licencji subskrypcyjnych w danym okresie obowiązywania.

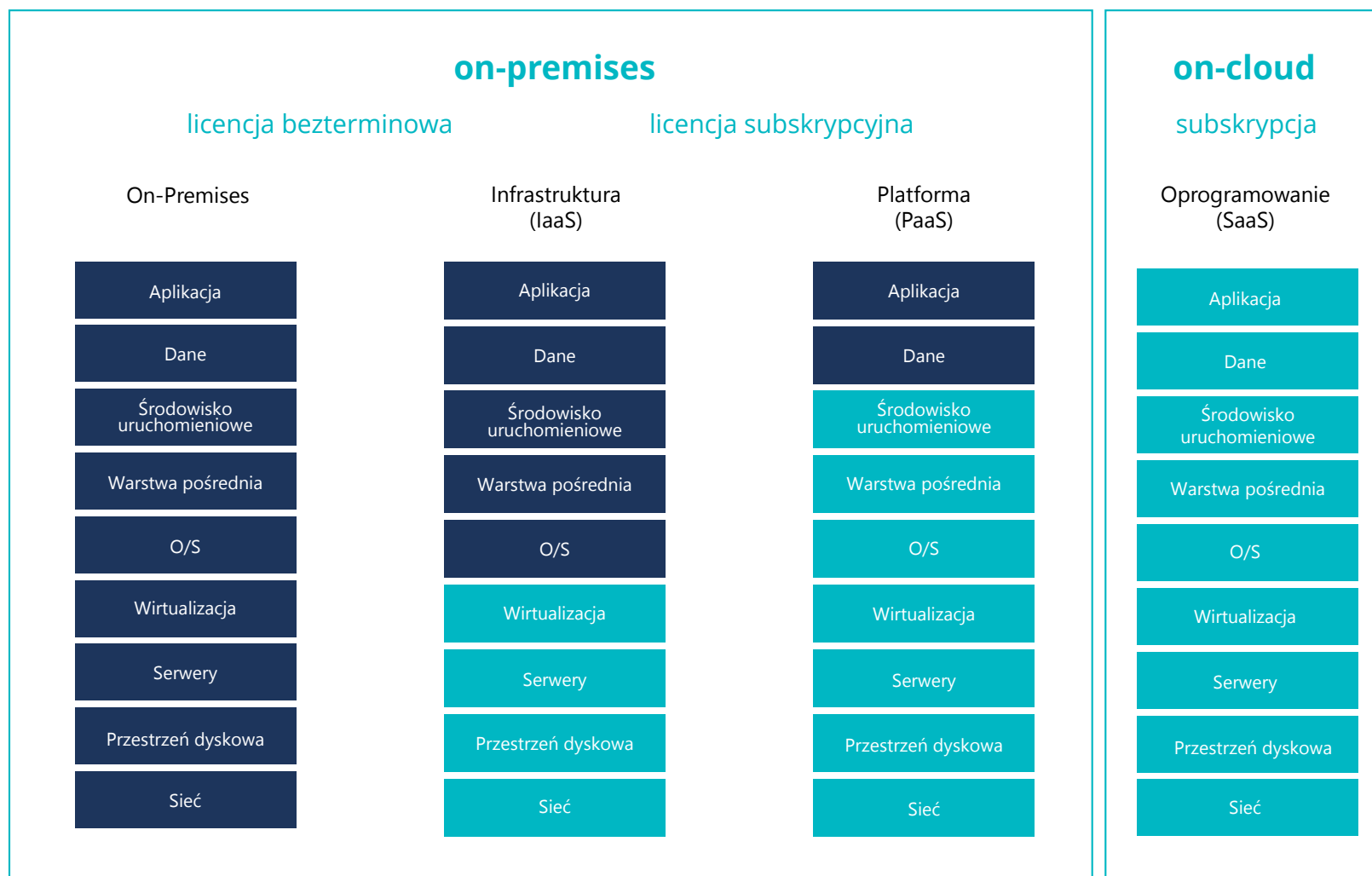
Licencja w formie subskrypcji może być odpowiednim wyborem w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo chciałoby, aby obowiązek utrzymania infrastruktury w modelu chmurowym i zarządzania nią przejął partner wdrożeniowy lub zewnętrzny dostawca usług. Alternatywnie, wdrożenie oprogramowania przeprowadza się lokalnie w organizacji klienta. Jest to jednak możliwe tylko wtedy, gdy partner wdrażający rozwiązanie Dynamics 365 Business Central 365 On-premises zapewnia bieżące wsparcie oraz ponosi całkowitą odpowiedzialność za zarządzanie systemem.



Microsoft Dynamics 365 Business Central on-cloud

System w tej wersji dostępny jest jako usługa (Software as a Service) co oznacza, że cała podstawowa infrastruktura, oprogramowanie pośredniczące oraz oprogramowanie i dane aplikacji znajdują się w centrum danych Microsoft Azure. Microsoft zarządza sprzętem i systemem oraz zapewnia dostępność i bezpieczeństwo aplikacji oraz danych. Takie podejście pozwala klientom na szybkie rozpoczęcie pracy przy minimalnym koszcie wstępnym. Microsoft Dynamics 365 Business Central on-cloud dostępny jest wyłącznie w formie miesięcznej subskrypcji, której zakup odbywa się za pośrednictwem sieci partnerskiej Cloud Solution Provider (CSP).

Infrastruktura i modele licencjonowania



Zarządzane przez Microsoft



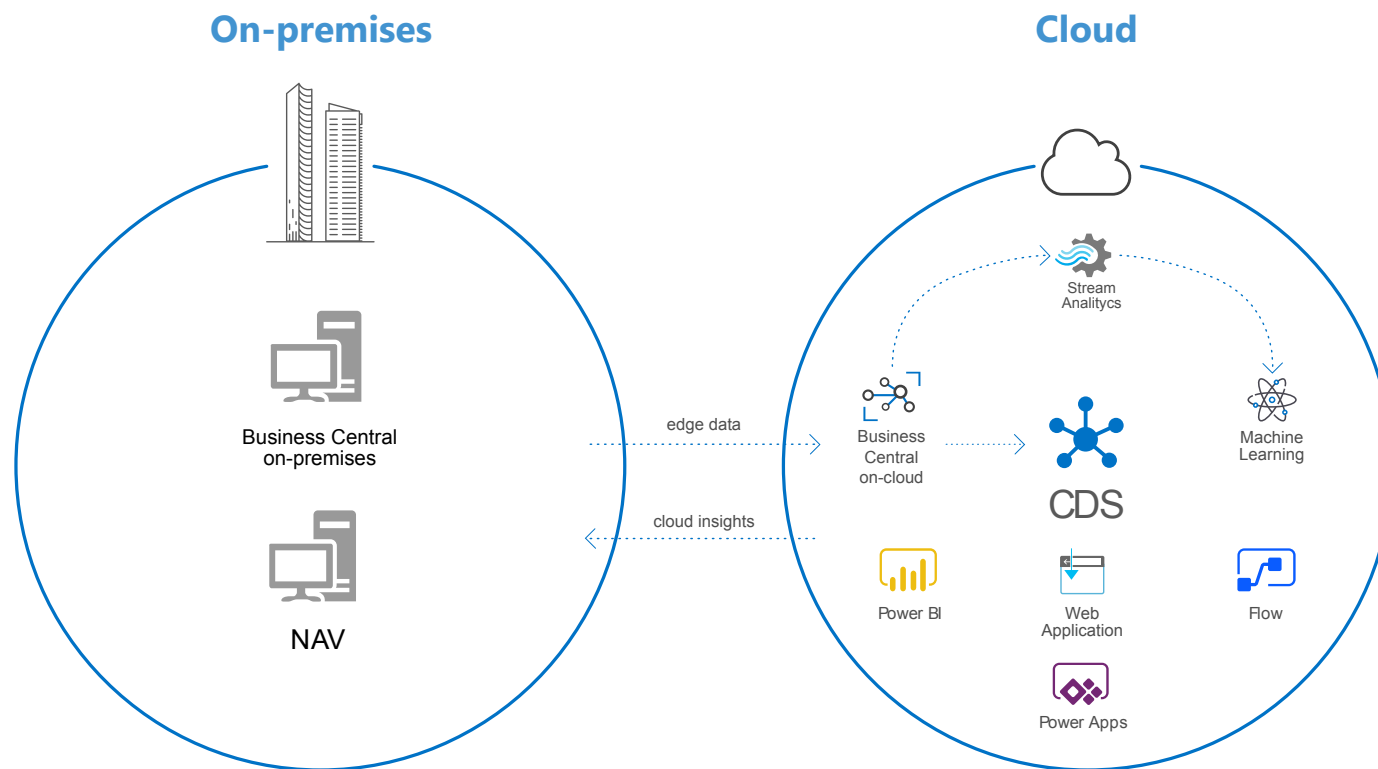
Zarządzane przez użytkownika

Inteligenta chmura dostępna w każdym scenariuszu

Firma Microsoft stale inwestuje i wprowadza na rynek inteligentne rozwiązania chmurowe, a także narzędzia analityczne bazujące na sztucznej inteligencji oraz technologii uczenia maszynowego, umożliwiające przedsiębiorstwom optymalizację procesów biznesowych oraz zwiększenie efektywności.

W wersji on-cloud użytkownicy, poprzez panel Intelligent Cloud Insight, mają szybki dostęp do bieżących informacji dotyczących dostępności gotówki, rentowności sprzedaży, dochodów netto, czy stanu zapasów. Mogą także korzystać z gotowych usług inteligentnej chmury, takich jak raporty Power BI. Dodatkowo istnieje możliwość edycji wybranych danych w Microsoft Excel, a także automatycznego zaczytywania i przesyłania zmian bezpośrednio do Dynamics 365 Business Central.

Z usług i korzyści inteligentnej chmury mogą skorzystać również klienci, którzy zdecydują się na instalację systemu ERP na zasobach lokalnych. W takim przypadku komunikację zapewnia rozwiązanie zwane Intelligent Edge.



Dodatkowe funkcjonalności na wyciągnięcie ręki

Poczuj nieograniczoną swobodę korzystania z bogatej i zaawansowanej funkcjonalności, którą możesz rozbudowywać o nowe moduły w dogodnym dla twojej firmy tempie. Rozpoczynając działalność, wystarczające będzie wdrożenie standardowej funkcjonalności wspierającej obsługę podstawowych procesów biznesowych. Wraz z rosnącymi potrzebami oraz coraz większą liczbą obsługiwanych procesów i transakcji, możesz dodawać kolejne moduły. Zastosowanie elastycznych w konfiguracji narzędzi, skalowalnej bazy danych oraz wydajnej platformy chmurowej Microsoft, pozwoli twojemu przedsiębiorstwu nie tylko utrzymać dotychczasowe tempo wzrostu, ale nabrać jeszcze większego rozpędu.



App Source

Dziesiątki gotowych i przetestowanych aplikacji rozszerzających standardową funkcjonalność systemu, przygotowanych przez Microsoft oraz partnerów z całego świata.



Power BI

Zintegrowany z Dynamics 365 Business Central i bazujący na platformie chmurowej pakiet narzędzi analitycznych, który umożliwi pracownikom organizacji na:

- kompleksowy widok realizowanych procesów,
- szybki, prosty i bezpieczny dostęp do kluczowych danych,
- wgląd w strategiczne informacje z poziomu dowolnego urządzenia,
- efektywną współpracę między działami,
- zaawansowane wizualizacje i analizy.



PowerApps

Zaprojektowana przez Microsoft wydajna i niezwykle elastyczna platforma wspierająca tworzenie niestandardowych aplikacji biznesowych. Projektowanie rozwiązań jest niezwykle proste i szybkie. Nowo utworzone aplikacje można udostępnić w obrębie całej organizacji oraz uzyskać wgląd w zasoby z dowolnego urządzenia mobilnego.



Microsoft Flow

Platforma umożliwiająca zarządzanie i automatyzację procesów oraz przepływów pracy pomiędzy Microsoft Business Central a innymi usługami i narzędziami.

Extensions

Usprawnienia i nowe funkcjonalności mogą być tworzone oraz publikowane w formie tzw. rozszerzeń (extensions). Takie podejście pozwala na rozwój aplikacji standardowej bez ingerencji w kod źródłowy co znacznie przyspiesza i ułatwia procedurę aktualizacji systemu do nowej wersji.

Connect apps

Elastyczne API pozwalające na integrację Business Central z rozwiązaniami oraz usługami firm trzecich.



