

PREZENTARE FUNCȚIONALITĂȚI MODULE DYNAMICS NAV





Microsoft Partner
Silver Enterprise Resource Planning
Microsoft Dynamics NAV
Silver Customer Relationship Management

Conținut

Introducere	3
Modulul Management Financiar	4
Modulul Cumpărări	6
Modulul Vânzări și Marketing	7
Modulul Depozit	9
Modulul Producție	10
Modulul Planificare Resurse	11
Modulul Lucrări (Proiecte)	12
Modulul Service	13
Date de contact Kepler Management Systems.....	16

Introducere

În documentul de față vă prezentăm principalele funcționalități din cadrul sistemului ERP Microsoft Dynamics NAV. Este vorba de funcționalități standard, prezentate într-o manieră sumară. De reținut că:

- ✓ Pe lângă aceste funcționalități standard, Kepler Management Systems a adăugat funcționalități legate de localizarea sistemului. E vorba în principal de raportări contabile și fiscale (de exemplu, declarația 394, declarația intrastat etc).
- ✓ Pentru clienții săi, funcție de specificul lor de activitate, au fost create diverse funcționalități, funcționalități de care și dvs. puteți beneficia, în cazul în care vă sunt utile.

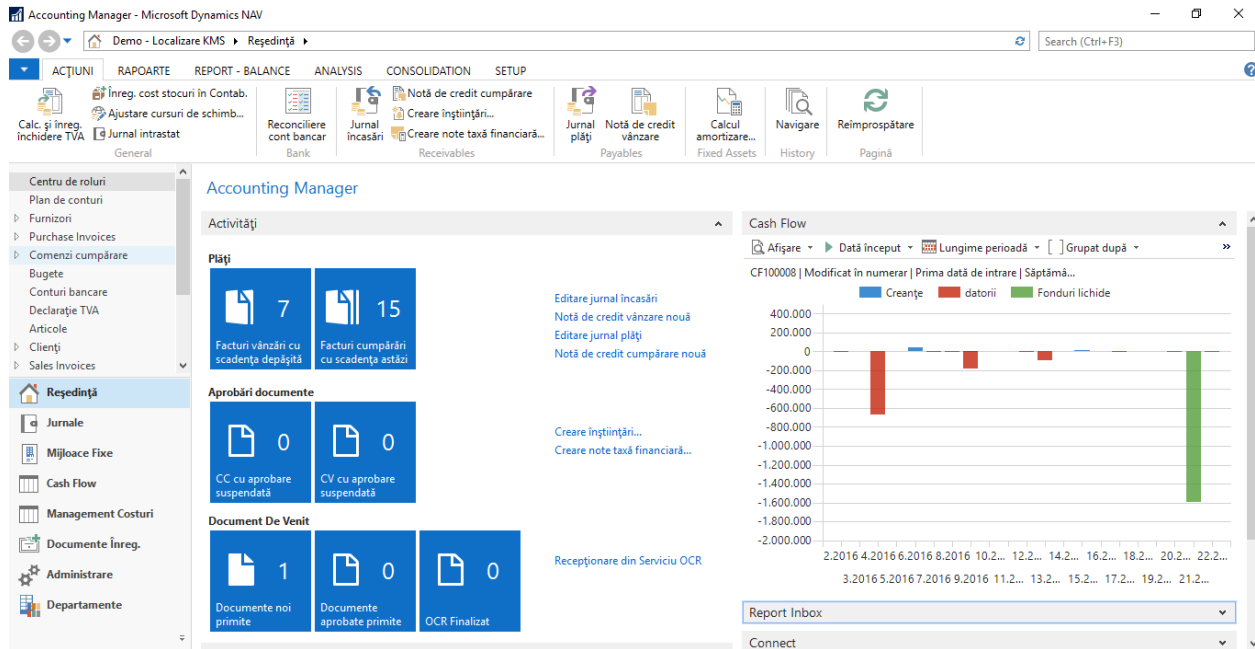
Vă rugăm contactați-ne dacă doriți:

- o prezentare mai detaliată a unui anumit modul din Dynamics NAV;
- informații suplimentare despre funcționalitățile create pentru [clienții](#) noștri;
- informații despre funcționalitățile din localizare.

Modulul Management Financiar

- **Plan de conturi** – contabilitatea are propria sa limbă: conturi contabile, sume credit și sume debit. Limbajul este gestionat după reguli clare și stricte, precum principiile general acceptate de contabilitate. Dynamics NAV (Navision) implementează aceste reguli utilizând grupe de postare, astfel încât, sistemul să traducă totul într-un limbaj contabil utilizat pentru a înregistra, din mers, în intrări contabile. Un plan de conturi în Dynamics NAV (Navision) nu are nevoie de analitice, informația analitică prin clienții, furnizorii, conturile bancare etc. este gestionată în modulele dedicate;
- **Bugete contabile** -această funcționalitate permite utilizatorului crearea de bugete contabile cu diferite niveluri de detalii. Puteți împărți bugetul per perioade diferite (zi, lună, trimestru, an sau perioadă contabilă), per conturi contabile, per unități de business sau per dimensiuni. Bugetele contabile asigură un control sporit asupra veniturilor și cheltuielilor;
- **Configurator situații financiare (Account Schedules)** – funcționalitate de raportare și analiză a situațiilor financiare. Dynamics NAV (Navision) permite utilizatorilor crearea de rapoarte și analiză în funcție de nevoile organizației. Aici se pot parametruza Bilanțul, Contul de Profit și Pierdere, indicatori de lichiditate etc.;
- **Cash Management** – funcționalitate ce permite gestionarea conturilor bancare ale companiei. Puteți procesa plățile primite de la clienți, plățile la furnizori și reconciliere conturi bancare. Sunt disponibile funcționalități de import al extraselor bancare;

- **Raportare TVA și Intrastat** – în Dynamics NAV (Navision), intrările de TVA se jurnalizează într-o tabelă numită Intrări TVA (intrări generate de cumpărări și vânzări). Pe baza acestei tabele se construiesc raportări precum Declarația 394, sau Decontul de TVA. Intrastatul este o raportare solicitată pentru toate țările din Uniunea Europeană. Fiecare companie din UE este responsabilă să raporteze la autoritatea locală, mișcările de bunuri cu alte țări din uniune;
- **Mijloace fixe** – această funcționalitate permite urmărirea bunurilor unei companii, costul lor și aprecierea sau deprecierea lor. Se pot defini mai multe registre de amortizare în cadrul cărora se pot calcula o amortizare contabilă, fiscală, economică etc.;
- **Tranzacții intercompanie** – funcționalitate ce permite tranzacționarea a două companii gestionate în aceeași bază de date. Dacă compania A cumpără de la compania B, sistemul poate fi parametrizat astfel încât să trimită informații către compania B cu ajutorul căreia se creează automat o comandă de vânzare;
- **Consolidare** – funcționalitate ce permite agregarea intrărilor contabile a două sau mai multe companii. Companiile pot avea planuri de conturi diferite, sistemul realizează o mapare între ele. Sunt disponibile mai multe metode de consolidare ;
- **Multivalută** – funcționalitate ce permite utilizarea mai multor valute în procesele de cumpărare și vânzare, altele decât cea locală. Sistemul calculează automat diferențele de curs valutar, iar activele și pasivele exprimate în valută pot fi reevaluate ori de câte ori este nevoie;



Modulul Cumpărări

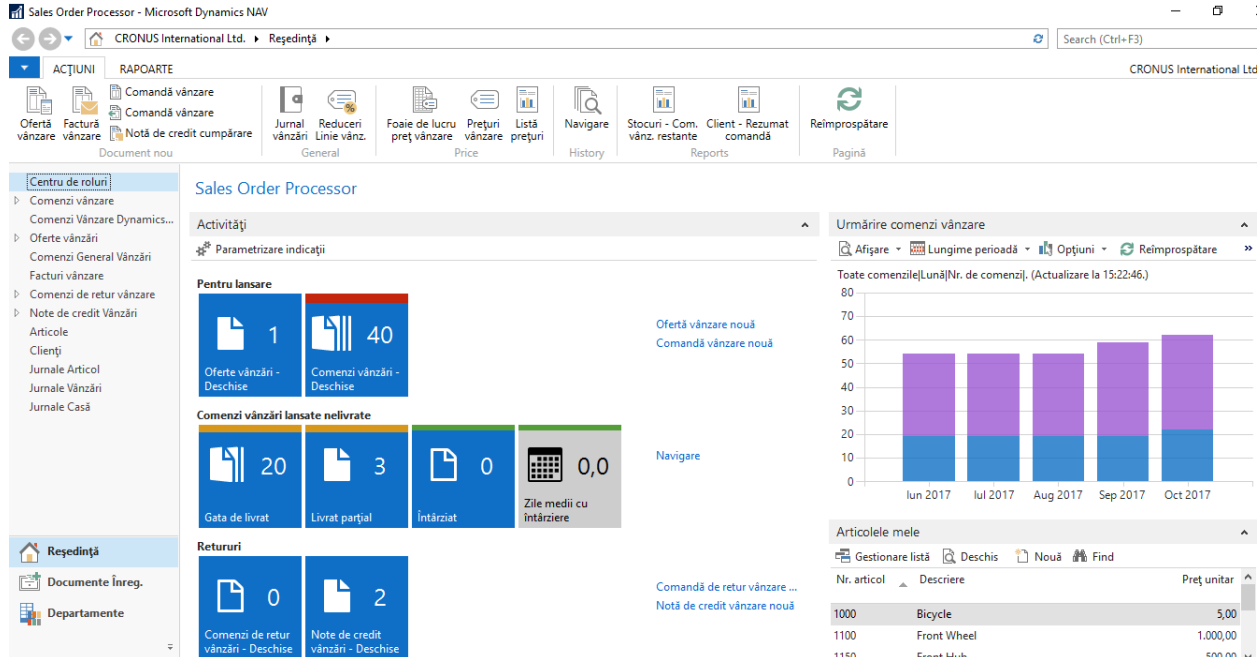
- **Furnizori** – în cadrul acestui modul, totul gravitează în jurul furnizorilor. Fișa unui furnizor poate conține foarte multe informații, dar doar o parte sunt obligatorii pentru a fi utilizate în tranzacții. Este vorba despre datele contabile. Toate celelalte câmpuri pot fi utilizate sau nu, în funcție de cum se dorește utilizarea acestui modul;
- **Procesare comenzi** – această parte este exclusiv dedicată documentelor. Dynamics NAV permite crearea de cereri de oferte, comenzi generale (contracte cadru), comenzi, retururi, facturi și note de credit. Sistemul pune la dispoziția utilizatorului o funcționalitate de înregistrare în background a comenzilor. Practic, comenzile ce trebuie înregistrate, sunt puse într-o coadă de așteptare, iar sistemul le înregistrează fără a opri din alte activități ale operatorului;

- **Aprobări cumpărare** – sistemul de aprobări permite utilizatorului să trimită documente spre aprobare în funcție de o ierarhie managerială predefinită. Aprobarea unui document poate fi inițiată printr-un email trimis către aprobator. Similar, notificări despre solicitări cu dată depășită, pot fi trimise;
- **Prețuri și reduceri** – opțiunea de prețuri și reduceri permite utilizatorului să specifice cum se dorește parametrizarea politicilor comerciale agreeate cu furnizorii ;
- **Planificare stocuri** – când sunt achiziționate bunuri, funcția de foi de lucru re aprovizionare ajută la planificarea cumpărărilor. Se pot introduce manual produse ce se doresc a fi achiziționate sau se poate rula funcția "Calcul Plan". Aceasta calculează un plan de re aprovizionare în funcție de anumiți parametrii, precum sistem de re aprovizionare (cumpărare sau transfer), cantitate minimă de comandat sau stoc de siguranță. Dacă utilizatorul acceptă sugestia sistemului, poate genera, automat, comenzi de cumpărare la apăsarea butonului "Executare Mesaj Acțiune";
- **Bugete Cumpărări** – se pot defini în sistem bugete de achiziție cantitativ-valorice și astfel se poate avea un control asupra cumpărărilor, dar și o estimare privind costurile;
- **Sugerare plăți furnizori** – această funcționalitate sugerează ce plăți trebuie efectuate către furnizori, funcție de data de scadență a facturilor, dar și de o prioritizare la plată a furnizorilor. Sugerările de plăți pot fi apoi exportate pentru a fi trimise către bancă, iar înregistrările în contabilitate se generează automat.

Modulul Vânzări și Marketing

- **Clienți** – în cadrul acestui modul, totul gravitează în jurul clienților. Fișa unui client poate conține foarte multe informații, dar doar o parte sunt obligatorii pentru a fi utilizate în tranzacții. Este vorba despre datele contabile. Toate celelalte câmpuri pot fi utilizate sau nu, în funcție de cum se dorește utilizarea acestui modul;

- **Procesare comenzi** – această parte este exclusiv dedicată documentelor. Dynamics NAV permite crearea de oferte, comenzi generale (contracte cadru), comenzi, retururi, facturi și note de credit. Sistemul pune la dispoziția utilizatorului o funcționalitate de înregistrare în background a comenzilor. Practic comenzile ce trebuie înregistrate, sunt puse într-o coadă de așteptare, iar sistemul le înregistrează fără a opri din alte activități operatorul;
- **Agenți de vânzări** – se pot defini agenți de vânzări care pot fi asociați clienților sau documentelor de vânzări. Agenții pot fi grupați în echipa de vânzări și li se pot stabili diverse sarcini legate de clienți sau potențiali clienți (vizite, completare de formulare, livrare de documente etc.);
- **Aprobări vânzări**– sistemul de aprobări permite utilizatorului să trimită documente spre aprobare în funcție de o ierarhie managerială predefinită. Aprobarea unui document poate fi inițiată printr-un email trimis către aprobator. Similar, notificări despre solicitări cu dată depășită pot fi trimise;
- **Prețuri și reduceri** – opțiunea de prețuri și reduceri permite utilizatorului să specifice cum se dorește parametrizarea politicilor comerciale agreeate. Se pot defini prețuri și reduceri pentru un client individual, un grup de clienți, toți clienții sau pentru o campanie. Sistemul sugerează întotdeauna cel mai mic preț permis și cel mai mare discount permis;
- **Managementul contactelor** – prin această funcționalitate se gestionează potențialii clienți (leadurile). Se pot defini contacte de tip persoană sau de tip companie. Contactele se pot segmenta după diverse criterii, iar segmentele pot fi utilizate pentru campanii de vânzare sau de comunicare;
- **Oportunități de vânzare** – se gestionează procesul de vânzare, de la primul contact până la realizarea comenzii de vânzare. Se pot defini diverse cicluri de vânzare, cu anumiți pași funcție de realizarea cărora se poate defini o probabilitate a reușitei vânzării.



Sales Order Processor

Activități

Parametrizare indicații

Pentru lansare

- Oferte vânzări - Deschise: 1
- Comenzi vânzări - Deschise: 40

Comenzi vânzări lansate nelivrate

- Gata de livrat: 20
- Livrat parțial: 3
- Întârziat: 0
- Zile medii cu întârziere: 0,0

Retururi

- Comenzi de retur vânzări - Deschise: 0
- Note de credit vânzări - Deschise: 2

Urmărire comenzi vânzare

Toate comenzile[Lună]Nr. de comenzi. (Actualizare la 15:22:46.)

Lună	Nr. de comenzi
Iun 2017	55
Iul 2017	55
Aug 2017	55
Sep 2017	60
Oct 2017	65

Articolele mele

Nr. articol	Descriere	Preț unitar
1000	Bicycle	5,00
1100	Front Wheel	1.000,00
1150	Front Hub	500,00

Modulul Depozit

- **Articole** – în modulul de depozit, totul gravitează în jurul articolului. Fișa unui articol conține o mulțime de informații, dar doar o parte sunt obligatorii pentru a putea fi utilizată în tranzacții: unitatea de măsură, metoda de cost și grupele de înregistrare contabilă. Toate celelalte informații se pot introduce sau nu, în funcție de modul în care se dorește utilizarea modulului de depozit. Se pot introduce informații despre referințe încrucișate, unități de măsură multiple, substituenți, variante sau urmărire pe serie sau lot;
- **Locații** – în Microsoft Dynamics NAV (Navision) trebuie definite gestiunile. Chiar dacă compania are o singură gestiune, aceasta trebuie definită. Dacă se

optează pentru activarea modulului avansat de depozit, se pot defini zone și compartimente, utilizate de sistem pentru sugestii de înmagazinare sau culegere;

- **Compartimente** – se pot determina parametrii fizici ai unui compartiment – greutate acceptată, volum etc.). De asemenea, se pot defini restricții privind tipologia compartimentului (de exemplu temperatura, cantități minime și maxime funcție de articol);
- **Comenzi de transfer** – funcționalitate ce permite utilizatorilor operarea transferurilor bunurilor între gestiunile organizației. Comanda de transfer conține informații despre depozitul sursă, depozitul destinație și depozitul de tranzit dintre cele două. Procesul de înregistrare se realizează în doi pași: livrare și recepție;
- **Asamblare articol** – asamblarea este utilizată pentru a crea articole noi, spre exemplu, un kit care combină componente într-un proces simplu. Aceasta poate fi considerată o mică funcționalitate de producție, dar fără complexitatea unui proces amplu de producție;
- **Inventar** – fiecare fișă de articol are un câmp numit "Stocuri" care specifică câte unități dintr-un articol există în stoc. Unitățile sunt numărate folosind unitatea de măsură de bază. Dynamics NAV (Navision) calculează automat conținutul acestui câmp utilizând "Cantitate Rămasă" din tabela "Intrări articol". Asta înseamnă că ori de câte ori se creează o intrare în "Intrări articol", spre exemplu, înregistrarea unei comenzi de vânzare, stocul este actualizat. Sistemul permite utilizatorului să realizeze ajustări de stoc, atunci când este nevoie de realizarea unui inventar fizic.

Modulul Producție

- **Design Produs** – design-ul unui produs începe pe fișa de articol. Trebuie creată și definită câte o fișă de articol pentru fiecare produs ce se produce, dar și care se utilizează în producție ca și componentă. Pentru fiecare componentă trebuie specificată metoda de reprovizionare (asamblare, cumpărare sau

producere). De asemenea, trebuie specificat dacă este nevoie să existe pe stoc sau este nevoie de produs doar când există o comandă de producție;

- **Liste de materiale** – pentru a produce un articol, este nevoie de o rețetă. Dynamics NAV (Navision) permite definirea unui număr nelimitat de rețete, care ulterior se pot asocia produselor finite. Astfel, sistemul va putea să realizeze consumurile în baza unui rețetar. O listă de materiale poate avea mai multe versiuni;
- **Capacități** – Dynamics NAV (Navision) împarte capacitățile în trei tipuri: centre de lucru, centre de mașină și resurse. Acestea sunt aranjate ierarhic și fiecare nivel conține nivele subordonate. Pe acestea se pot urmări timpi și costuri;
- **Planificare** – sistemul de planificare ia în considerare toate cererile și datele de aprovizionare și creează sugestii de a balansa aprovizionarea pentru a acoperi cererea. Un alt obiectiv al aprovizionării este să nu se mărească stocul inutil. Sistemul de planificare poate calcula "Master Planning Schedule" sau "Material Requirements Planning";
- **Costuri** – multe companii definesc pentru produsele finite, costul standard. Acest lucru se aplică atât companiilor care fac producție mai puțin complexă (ex. asamblare), cât și celor cu activitate de fabricație avansată;
- **Subcontractare** – Microsoft Dynamics NAV permite definirea de centre de lucru subcontractate, unde se pot introduce informații despre furnizor și despre costul per unitate sau timp consumat. De asemenea, funcționalitatea "Foi de lucru subcontractare" permite găsirea comenzilor de producție cu materiile prime pregătite pentru a fi trimise către subcontractor. Cu ajutorul acestei funcționalități se pot crea comenzi de cumpărare.

Modulul Planificare Resurse

- **Fișă resursă** – multe companii folosesc managementul resurselor pentru a urmări timpul și efortul care este implicat în oferirea de servicii. Fișa de resursă

este utilizată pentru a specifica resurse precum: angajați, mașini sau resursele altor companii. Resursele pot fi grupate pe categorii;

- **Facturarea resurselor** – Consumul de resurse este înregistrat într-o tabelă dedicată, iar ulterior acesta poate fi facturat clientului. Facturarea se poate face fie direct, pe comanda sau factura de vânzare, fie din cadrul lucrărilor sau comenzilor de service;
- **Costuri și Prețuri** – se pot specifica costuri și prețuri la nivel de resursă sau categorii de resurse, costurile pot fi fixe sau variabile. Prețurile pot varia funcție de tipul de activitate prestat;
- **Statistici privind vânzarea și utilizarea** – se poate determina pentru fiecare resursă vânzările generate, gradul de utilizare al resursei, costurile asociate, profitabilitatea;
- **Planificarea de resurse** – este integrată cu lucrările, service-ul și comenzile de asamblare. Resurselor li se pot asocia diverse responsabilități și nivele de competență, iar prin intermediul "foilor de timp", planificarea fiecărei resurse poate fi supusă unui proces de aprobare;
- **Disponibilitatea resurselor** – se poate defini un calendar al fiecărei resurse și funcție de alocările resursei se poate vedea disponibilitatea acesteia. Permite astfel optimizarea alocării fiecărei resurse

Modulul Lucrări (Proiecte)

- **Fișă lucrare (proiect)** – afișează informații despre lucrare, precum codificarea acesteia, nume și informații despre înregistrarea lucrării. Fiecare lucrare presupune o serie de activități care consumă resurse ce trebuie planificate și urmărite în timp, din punct de vedere al alocării, costurilor și profitului;

- **Activitățile și planificarea lucrării** – pe lucrare se definesc activitățile lucrării, în ordinea logică a desășurării lor. Pe fiecare activitate, se asociază un consum prognozat de resurse: oameni, materiale, servicii de la terți. Acestea au asociate costuri și prețuri la vânzare. Pe lucrare se pot defini consumurile și costurile de resurse agreeate cu clientul, dar și cele pe care le estimăm că vor fi efectiv realizate (mai aproape de realitate);
- **Înregistrarea consumurilor** – pe fiecare lucrare se pot înregistra consumurile de resurse. Sistemul sugerează consumurile planificate, dar finalmente se vor înregistra consumurile realizate. Se pot înregistra și facturile de articole/servicii de la terți, direct din modulul de Cumpărări;
- **Facturarea lucrărilor** – pe fiecare activitate (etapă) a proiectului, se poate realiza facturarea consumului de resurse. Modulul este integrat cu contabilitatea, facturile de vânzare se generează automat. Există trasabilitatea totală, în sensul că se cunoaște în orice moment ce anume s-a facturat și ce nu dintr-un proiect;
- **Profitabilitatea lucrărilor** – se poate urmări profitabilitatea lucrării, diferențele de costuri și venituri între ceea ce s-a contractat cu clientul, ceea ce s-a programat a se realiza și ceea ce s-a realizat efectiv. Din analizele asupra profitabilității se pot trage concluzii cu privire la alocarea resurselor pe viitoare lucrări;
- **Producția în curs de execuție (Work In Progress)** – de obicei o lucrare se întinde pe o perioadă lungă de timp, iar reglementările contabile cer ca lunar să se înregistreze valoarea producției/serviciilor în curs de execuție. Se poate calcula și înregistra automat valoarea producției în curs de execuție.

Modulul Service

- **Articole service** – un articol de service este un articol care a fost vândut către un client și a fost înregistrat pentru urmărire în service. Un articol de service are un număr unic de identificare și poate fi legat de un articol. Se pot

asocia garanții articolelor de service și se poate specifica timpul de răspuns pentru service-ul lor. Se poate furniza service și pentru articolele care nu au fost vândute clienților, ca activitate de sine stătătoare;

- **Contracte** – activitatea de service se realizează de obicei în baza unei relații contractuale. Puteți crea șabloane de contract, care se pot utiliza pentru a crea contracte standardizate. Contractele pot prevedea realizarea unor activități de întreținere, planificarea și facturarea acestor activități se face direct din contract;
- **Managementul prețurilor** – permite definirea unor politici flexibile de prețuri, cu prețuri minime și maxime, valabile pentru o perioadă dată de timp sau doar pentru un client. Există și proceduri de actualizare automată a prețurilor – de exemplu creșterea lor cu un anumit procent;
- **Comenzi de service** – comenzile de service sunt documentele în care se introduc informații despre service-ul (reparație sau întreținere) articolelor de tip service. Comenzile de service sunt create în următoarele situații: când un client solicită o intervenție, automat de sistem atunci când este specificat în contractele de service intervalul de timp pentru o întreținere, când se convertește o ofertă într-o comandă de service;
- **Activități service** – după ce este creată o comandă de service, au fost selectate articolele de service și au fost alocate resursele, se poate începe reparația/verificarea. Fereastra "Activități Service" vă poate oferi o imagine de ansamblu despre ce articole de service au nevoie de intervenții.

Dispatcher - Customer Service - Microsoft Dynamics NAV

CRONUS International Ltd. ▶ Reședință ▶

Search (Ctrl+F3)

ACȚIUNI RAPOARTE

Service Contract Ofertă
 service service contract service
 Document nou

Activități Creare comenzi Creare facturi Înreg. intrări contract Plătire în avans Planificare Coduri service
 service contr. service contract contract comandă standard
 General

Tablou de control

Navigare Urmărire Reimprospătare
 articol articol
 History Pagină

CRONUS International Ltd.

Dispatcher - Customer Service

Activități

Comenzi service

Comandă service nouă
 Articol service nou
 Editare tablou de control
 Editare activități service

Oferte Service

Ofertă service nouă
 Comandă service nouă

Contracte service

Ofertă contract service nou
 Contract service nou

Clienții mei

Gestionare listă Deschis Nouă Find

Nr. client	Nume	Nr. telefon	Sold
01445544	Progressive Home Furnishings		2.688,58
01454545	New Concepts Furniture		429.029,53
01905899	Elkhorn Airport		15.642,90

Articolele mele

Gestionare listă Deschis Nouă Find

Nr. articol	Descriere	Preț unitar
1000	Bicycle	5,00
1100	Front Wheel	1.000,00
1150	Front Hub	500,00

Notificările mele

De la	Data creării	Notă	Pagina
-------	--------------	------	--------

Reședință

Documente Înreg.

Departamente



Microsoft Partner
Silver Enterprise Resource Planning
Microsoft Dynamics NAV
Silver Customer Relationship Management

Date de contact Kepler Management Systems

Telefon : 031 433 50 99

Email: kms@kepler-ms.ro

Vă așteptăm și pe rețelele de socializare:

