



VISUAL LABS

Dynamics 365 Business Central Kulcsrakész könyvelési rendszer a Visual Labs által

2021.02.02.

TARTALOM

1. Bemutatós/háttér	3
1.1 Rendszer/Termék leírás	3
1.2 Mi a VisualLabs hozzáadott értéke?	3
2. Funkció leírás.....	5
2.1 Business Central bemutatása	5
2.2 Főbb modulok és azok funkcionálitása	6
2.2.1 Pénzügy	6
2.2.2 Pénzeszközök kezelése	7
2.2.3 Eladások	7

1. BEMUTATÁS/HÁTTÉR

1.1 Rendszer/Termék leírás

A Visual Labs metodológiájával a Dynamics 365 Business Centralt a magyar kis- és közepes vállalatok számára is elérhető módon kerül bevezetésre. Így olyan cégek juthatnak egy modern, teljesen integrált és felhasználóbarát rendszerhez jutnak, amelyek számára egy hasonló rendszer korábban túl költségesnek bizonyult.

A Visual Labs által nyújtott rendszer fel van készítve az azonnali működésre, minden alapvető paraméter készenáll és a törzs- és tranzakciós adatok feltöltését követően, egy tréning után a cégek használatba is vehetik a rendszert.

A felhőalapú infrastruktúrának köszönhetően már egy felhasználói liszensztől kezdve megkapja a teljes környezet, további költségek nélkül. Vállalatcsoportok esetén, a rendszer tud támogatni többi jogi entitást, melyek kezelése egy környezeten belül, de mégis elkülönítve történik.

A számviteli rendszerektől elvárt analitikákon túl, a bevezetés részét képezik pozíció specifikus PowerBI dashboard-ok, amelyek az első perctől hasznos információval látják el a felhasználókat, anélkül, hogy be kelljen lépniük a Business Centralba. Így a riportok böngészőből, mobilról vagy tabletről is elérhetőek naprakészen.

A Dynamics 365 Business Central a Microsoft globálisan elismert és használt rendszere, amely az elmúlt két évtizedben a magyar piacon is jelentős szeletet hasított ki a vállalatirányítási rendszerek piacából. A korábban Navision, NAV néven ismert rendszert a Microsoft teljes mértékben felhőalapúvá tette, így az gazdaságossá vált kisebb, kevés felhasználóval rendelkező cégeknek is. A rendszerhez a magyarorszáti több magyar partner is elkészítette egy garatálva a mindenkor számviteli törvényeknek való megfelelést és a magyar nyelvi használatot. A rendszer rendelkezik Magyarország-specifikus integrációkkal (pl.: NAV kimenő és bejövő számla, MNB árfolyam).

1.2 Mi a VisualLabs hozzáadott értéke?

A VisualLabs egyik fő küldetése, hogy hozzásegítse ügyfeleit a hatékonyabb működéshez a legújabb Microsoft technológiák alkalmazásával, költséghatékony módon. A VisualLabs által összeállított bevezetési csomagok segítségével rövid idő alatt (<1 hónap) képesek vagyunk egy átlagos magyar kkv számára bevezetni a Business Central felhőalapú verzióját. Ennyi idő után a vállalkozás a magyar jogszabályokkal teljes összhangban egy működő ERP-rendszerhez jut. Az

ezen felül álló igények pedig fokozatosan kerülnek bevezetésre, a használatlal összhangban. Így nem fog olyan megoldást megvásárolni, amire nem lesz szüksége.

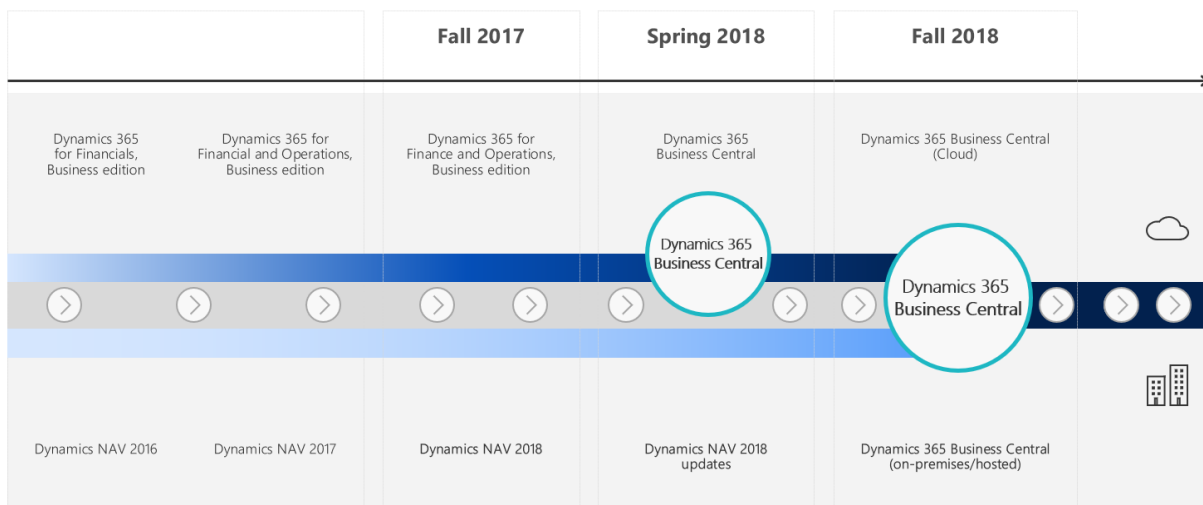
A csomagok lehetséges elemei:

- Előre felparaméterezett Business Central környezetek (Sandbox, Master, Production)
 - o Számlatükör: hatjegyű főkönyvi számokkal, több mint 1000 főkönyvi számlával
 - o Előre beállított kontírozás
 - o Előre beállított áfacsoportok
 - o Konfigurált áfabevallás sablon
- Törzsadat és tranzakció betöltő sablonok: segítségükkel felgyorsítható a törzsadatok és nyitó főkönyvi adatok betöltése a régiből az új rendszerbe
 - o Vállalati adatok és bankszámlák
 - o Vevők
 - o Szállítók
 - o Cikkek
 - o Vevő, Szállító, Bank nyitó tételek
 - o Tárgyi eszközök és értékcsökkenés
- Előre beállított főkönyvi kimutatások: mérleg, eredménykimutatás, cash flow kimutatás a magyar számviteli törvénynek megfelelően
- PowerBI web service-ek és dashboardok:
 - o A Business Centralban beállított webservice-ekre építve döntéstámogató dashboard-ok építhetők a Power BI segítségével
- NAV online web service-ek (bejövő és kimenő számlázáshoz)
- MNB automatikus árfolyamszolgáltatás beállítása: a Business Centralban szereplő pénznemekhez automatikusan letöltődnek az MNB középárfolyamok.
- E-learning anyagok (videók): Narrált videók segítségével segítjük az eligazodást az alapvető ügyviteli folyamatok elvégzésében a Business Central rendszerben
- Felhasználói útmutató (~200 oldal): a gazdagon illusztrált magyar nyelvű felhasználói kézikönyvünk segítségével a Business Central használata során kérdéseire megtalálhatja válaszait
- Folyamat katalógus: az alapvető folyamatok lépésenkénti részletes leírásának használatával sikeresen végigkattinthatja a folyamatokat a Business Centralban

2. FUNKCIÓ LEÍRÁS

2.1 Business Central bemutatása

A Dynamics 365 Business Central egy böngészőben is futtatható ERP rendszer, a Microsoft terméke. Korábban Navision márkanév alatt futott. 2018-ban kapta a Business Central nevet. A Microsoft egyre nagyobb hangsúlyt fektet a felhő alapú működésre (SaaS – Software as a Service). Többek között ez a felhő alapú működési modell teszi lehetővé, hogy szélesebb ügyfélkörben is elterjedjen ez a vállalatirányítási megoldás a költséghatékonyság és egyszerűbb bevezetés miatt.

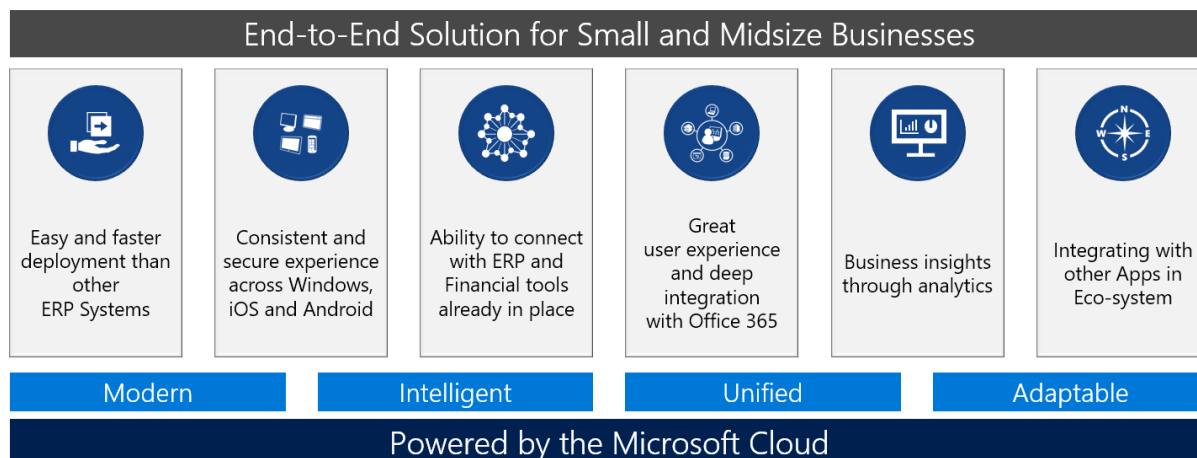


Másik nagy előnye a Microsoft üzleti alkalmazásaival való integráció. Például az üzleti felhasználók számára már ismerős Excel is gördülékenyen működik együtt a Business Centrallal.



De ide sorolhatók az olyan, közelmúltban fejlesztett üzleti megoldások, mint a Power BI, amely a Business Central adatokból táplálkozó vizualizációkkal segítheti a döntéshozatalt; vagy a folyamatok automatizációjára, áramvonalasítására használt PowerApps, Microsoft Flow vagy az adatok szinkronban tartását segítő Common Data Service.

A rendszert a Microsoft rendszeresen, automatikusan frissíti javításokkal, új funkciókkal. Így a rendszer mindig naprakész marad.



2.2 Főbb modulok és azok funkcionalitása

A Business Central a következő modulokat kínálja felhasználói számára.

2.2.1 Pénzügy

Főkönyv

A pénzügyi rész gerince, amelyben akár több vállalatban is feladhatunk egyszeri vagy ismétlődő naplókat, lekérhetjük a főkönyvi adatokat számos beépített riport formájában vagy két kattintással Excelbe is exportálhatóak.

Pénzügyi dimenziók

A pénzügyi dimenziók (például költséghely, projektkód) használatával részletesebb betekintést nyerhetünk a főkönyvi adatokba. A döntéshozók gazdagabb információkat nyerhetnek.

Devizák használata

A Business Central lehetővé teszi devizák használatát eladási, beszerzési bizonylatokon, főkönyvi naplókon. A devizás tranzakciók ártértékelhetőek egy lépésben.

Budgeting

Célszámok állíthatók be főkönyvi számla szinten, amelyet elemzői nézetekben láthat és riportolhatnak a felhasználók.

Főkönyvi kimutatások

Előre beállíthatóak a főkönyvi számlaszámok alapján kimutatások, amelyek tetszőleges időszakra lekérhetőek. Ezek könnyedén szerkeszthetőek is.

Cash flow előrejelzések

A cash flow előrejelzése támogatott beállításával előrejelezhetőek a pénzmozgások és a vállalat likviditási pozíciója.

Befektetett eszközök

A befektetett eszköz-modul segítségével kezelhetőek a tárgyi eszközök nyilvántartása (aktiválás, költségelosztás, leírások, biztosítás, karbantartás).

Költségeknyvelés

Költségek részletesebb elemzéséhez nyújt segítséget a terv/tény adatok megmutatásával. A költséghelyek és költségviselők kialakításával és allokációs kulcsok meghatározásával felbonthatók a felmerült költségek.

2.2.2 Pénzeszközök kezelése

Több bankszámla kezelése akár több pénznemben. A netbankból letöltött elektronikus számlakivonatok betöltésével egyszerűen elvégezhetőek a banki könyvelések, egyeztetések. A magyar szabályozásoknak megfelelő házipénztár modul is beállítható.

2.2.3 Eladások

Ügyfelek kezelése

A Business Central alapvető CRM funkcionalitást kínál. Az egyes partnerekhez kontaktok hozhatók létre. Ezeken lehet nyomon vezetni a kapcsolatfelvételeket, szegmentációt végezni, kampányokhoz rendelni őket.

Kampánymenedzsment

Kampányok menedzselésével újrafelhasználható kritériumokat állíthatunk be (profilok, interakciótípusok, szegmensek).

Interakciók felvitele

A potenciális ügyfelekkel történt kapcsolatfelvételek kategorizálva vezethetők az egyes ügyfélprofilokon (telefonhívások, megbeszélések), dokumentumok csatolhatók. Ajánlatok, rendelések készíthetők. A Business Centralból vagy Outlookból küldött emailek naplózása beállítható.

Potenciális ügyfelek kezelése

Az eladási folyamat különböző szakaszaiban lehetséges nyomon követni a potenciális ügyfeleket (lead, opportunity).

Integráció Dynamics 365 Sales-szel

Még sokrétűbb CRM megoldások és folyamatok használata érdekében érdemes összekötni a Business Centralt a Dynamics 365 Sales megoldással. Az egységes adatkezelési keretrendszer (Common Data Service) segítségével két rendszerben kezelt rekordok összhangban tarthatók.

Eladási rendelések, számlák kezelése

Számlázás vevők számára egyszerűen és áttekinthetően. Részleges megrendelések teljesítése, szállítólevél és számla könyvelése külön, előrefizetések, ajánlatok és gyűjtőszámlák kezelése.

Kedvezmények, diszkontok

Rugalmasan adható kedvezmények előzetes megállapodások, árlisták szerint, paraméterek szerint (rendelési küszöb, cikkváltozat, időszak stb.). Az árlisták könnyedén módosíthatók.

Kampányárazás

A diszkontok, kedvezményes árlisták összeköthetők eladási kampányokkal. Így megcélozhatók vevői csoportok különféle szegmensekben.

Alternatív szállítási címek kezelése

Beállíthatók egy vevőhöz különböző telephelyek. Így a rendelés készítőjének lehetősége van beállítani, hova történjen a kiszállítás.

Visszárrendelések kezelése

A visszárrendelések is rugalmasan kezeli a Business Central. A különféle okokból visszaküldött áruk a jóváírási dokumentumok segítségével könnyedén menedzshelhetők.