

Microsoft® Navision Attain®

Microsoft Navision Attain для дистрибуции

Еще один способ получения лояльности клиентов фирмы.

Главные преимущества

- Повышение лояльности клиентов за счет высочайшего качества их обслуживания
- Повышение скорости реакции на запросы клиентов благодаря более эффективной организации всех процессов
- Сокращение издержек и как следствие, конкурентоспособные цены



Microsoft Navision Attain для дистрибуции

Не секрет, что на сегодняшний день клиенты компании составляют ее важнейший актив и представляют большую ценность. В свою очередь, клиенты зачастую бывают достаточно притязательны и ожидают от поставщика всевозрастающего качества предоставляемых услуг и товаров наряду с умеренными ценами.

Microsoft Navision Attain поможет повысить лояльность клиентов, увеличить скорость реакции на запросы, а также снизить операционные издержки, положительно повлияв на уровень цен.

Какие же факторы обеспечивают лидерство на рынке в современных условиях?

- Выдвижение интересов клиентов во главу угла
- Стремление к налаживанию долгосрочных и взаимовыгодных отношений
- Снижение уровня издержек – как показатель конкурентоспособности
- Совершенствование внутренних процессов предприятия

Факторы успеха

Дистрибуция и процессы управления складами представляются одними из наиболее сложных и комплексных областей. Именно поэтому любой компании, специализирующейся в этой сфере деятельности, так важно достичь максимального уровня эффективности всех процессов. Подобного рода отраслевая специализация подразумевает разнообразные контакты и взаимодействия с внешними партнерами, поставщиками, клиентами. Во многом, лояльность клиентской базы служит залогом финансового благосостояния компании. То есть фактически, для выживания в современных условиях компании просто необходимо поддерживать высочайший уровень удовлетворенности клиентов качеством сервиса. Это достижимо только при условии, что все внутренние процессы, происходящие в компании (начиная с уровня цеха или склада и заканчивая высшим руководством), так или иначе подчинены интересам клиентов и ориентированы на удовлетворение их запросов.

Microsoft®

Navision became part of Microsoft Business Solutions as of July 11, 2002.

NAVISION®
The Way to Grow

Снижение издержек – рост конкурентоспособности

Будучи комплексным, интегрированным решением, Microsoft Navision Attain всесторонне совершенствует бизнес процессы, существующие в организации. Снижение операционных издержек экономит время и деньги на всех уровнях организационной структуры. Сокращение времени отклика на запросы клиента и времени ожидания заказа также помогает наилучшим образом развивать сотрудничество с деловыми партнерами. Все это вместе взятое позволяет установить более низкие цены, а значит получить важное конкурентное преимущество. Проблема сокращения издержек является краеугольным камнем и самоцелью любого бизнеса. Но помимо этого, она способна укрепить связи с клиентами фирмы.

Microsoft Navision Attain разрешает эту проблему благодаря контролю уровня складских запасов, что позволяет избежать затоваренности, а значит дополнительных издержек; повышает финансовую эффективность всех транзакций по складу, а также способствует более тесному сотрудничеству с поставщиками.

Завоюйте симпатии и преданность клиентов

Если вы в состоянии обеспечить оперативную и качественную обработку клиентских заказов, неизбежно, что подобные заказы будут поступать к вам вновь и вновь. Microsoft Navision Attain позволяет получать актуальную и точную информацию. Благодаря этому вы всегда сможете грамотно и корректно ответить на любой вопрос клиента.

Совершенствование организации

Для того, чтобы в полной мере удовлетворять самые взыскательные требования клиентов, необходима гибкая настройка модуля Управление складом. Microsoft Navision Attain для дистрибуции предназначен для оптимального распределения ресурсов компании в процессе выполнения клиентских заказов.

Microsoft®

Navision became part of Microsoft Business Solutions as of July 11, 2002.

NAVISION®
The Way to Grow

Дистрибуция

Основные возможности	Описание
Замена товаров	Предложение клиентам альтернативных товаров: <ul style="list-style-type: none"> • В отсутствии на складе нужных изделий. • Если товар-заменитель дешевле и приносит более высокую прибыль.
Перекрестные ссылки	Идентификация клиентского спроса при использовании перекрестных ссылок между артикулами клиента, или поставщика и своими внутренними артикулами.
Не складированные товары	Заказ товаров, по каталогам производителей: <ul style="list-style-type: none"> • Квотирование • Автоматическая генерация карточек не складированных товаров • Обработка заказов на не складированные товары
Распределенные склады и центры ответственности	Поддержка в единой базе данных и обработка товаров, хранящихся на нескольких складах (например, на складах в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде): <ul style="list-style-type: none"> • Комплексный обзор состояния всех складов в режиме реального времени. • Формирование центров прибыли и убытков.
Единицы хранения	Дифференцированный подход к обработке товаров на разных складах. Единицы хранения помогают в управлении товарными запасами в зависимости от склада и различных свойств товара, в т.ч.: <ul style="list-style-type: none"> • Методы пополнения резервных запасов • Контроль уровня склада, точка дозаказа • Себестоимости
Перемещения между складами	Доскональный контроль перемещения товаров между складами и площадками хранения. Генерация отчетности по товарам, находящимся в пути.
Расчет сроков поставки заказов	Расчет ожидаемого наличия товаров и возможных сроков поставки при помощи: <ul style="list-style-type: none"> • функции Достаточно-для-Поставки • функции Возможно-для-Поставки для анализа сценариев "что если?". (в целях планирования)
Календари	Определение рабочих и нерабочих дней; присвоение индивидуальных календарей клиентам, поставщикам, складам, компании, агентам по доставке.
Трассировка товаров	Отслеживание и контроль товаров по серийным и партионным номерам в процессе продажи, покупки, перемещения.



Navision became part of Microsoft Business Solutions as of July 11, 2002.



Управление возвратами	<p>Управление возвратом товаров и расчетом товарных издержек (дополнительная плата за складирование). Также возможно автоматизировать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Выписку кредит нот • Замену товаров • Возврат товаров поставщику или производителю. • Учет дополнительных товарных издержек. • Частичный или комбинированный возврат товаров от клиента. • Частичный или комбинированный возврат товаров поставщикам.
Агенты по доставке	<p>Управление дистрибуцией посредством увязки агентов по доставке с предоставляемыми ими услугами.</p>
Управление складом	<p>Совершенствование принципов функционирования склада за счет сокращения операционных издержек при помощи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отбора документов-источников по приемке и отгрузке • Эффективных методов подбора заказов. • Мгновенной отгрузки, переброски товаров
Система управления складами	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение издержек за счет повышения эффективности складской логистики: • Плановые поставки • Прямой подбор и размещение • Альтернативные методы подбора товаров: под заказ, под стадию проекта/работы, под отгрузку • Размещение товаров на складах или мгновенная отгрузка. • Пополнение складских ячеек на основании заранее определенных максимальных или минимальных уровнях товарных запасов.
Внутренний подбор/размещение товаров	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность перемещения товаров с одного места на другое без их предварительной продажи или покупки. • Подбор и размещение товаров без наличия исходных документов.
Система автоматизированного сбора данных (ADCS)	<ul style="list-style-type: none"> • Существенное сокращение издержек за счет совершенствования процессов управления складом: • Сбор и обработка достоверной и актуальной информации о состоянии складских запасов. • Простота использования и быстрое действие системы автоматизированного сбора данных посредством радио терминалов. • Визуализация и “прозрачность” данных по складу в рамках всей компании.
Периодическая инвентаризация	<p>Инструмент постоянного контроля складских запасов и соответствующих документов, записей , операций</p>
Ценообразование	<ul style="list-style-type: none"> • Эффективные методы ценообразования в процессе приобретения/реализации товаров, расчет разнообразных скидок для клиентов и поставщиков. • Определение специальных альтернативных цен покупки/продажи, а также скидок для отдельных клиентов и поставщиков. • Ведение альтернативных прайслистов и скидок для отдельных групп клиентов компании.

Товарные издержки

Повышение контроля за товарными издержками посредством включения дополнительных расходов в цену или себестоимость изделия. Например, это могут быть транспортные издержки или расходы на страхование грузов.

Дополнительные области приложения Microsoft Navision Attain

- Производство
- User Portal
- Commerce Gateway
- Commerce Portal
- Управление финансами
- CRM – Управление отношениями
- CRM – Сервисный центр

Системные требования

Microsoft Exchange Server (минимальная версия 5.5 с service pack 4) для интеграции с Microsoft Exchange.

Microsoft Navision Attain поддерживает 32-разрядный графический интерфейс и архитектуру клиент/сервер, в многозадачной среде. Продукт поддерживает следующие операционные системы:

Клиент (рабочая станция) 32- разрядный: Windows XP, Windows 2000, WIndows NT, и Windows 98

Сервер: Сервер базы данных Microsoft Navision Attain : Windows 2000, Windows NT, IBM AIX, IBM OS/400

Microsoft SQL Server Option для Microsoft Navision Attain Любая операционная система, поддерживаемая MS SQL Server 2000.

Microsoft[®]

Navision became part of Microsoft Business Solutions as of July 11, 2002.

NAVISION[®]
The Way to Grow

Центр Решений Navision в Украине

Обратитесь в Центр Решений Navision

Подробнее о системе Microsoft Navision Attain можно узнать в Центре Решений Navision. Его специалисты обладают опытом и знаниями достаточными для того, чтобы ответить на любой Ваш вопрос. Или посетите наш Web-сайт: <http://www.microsoft.com/BusinessSolutions>

О Microsoft Business Solutions

Подразделение Microsoft Business Solutions, в состав которого входят Great Plains[®], Microsoft bCentral[™] и Navision a/s, предлагает широкий спектр бизнес-приложений, ориентированных на мелкие и средние компании и призванных способствовать всемерному развитию их отношений с клиентами, сотрудниками, поставщиками и прочими деловыми партнерами. Продукты подразделения Microsoft Business Solutions автоматизируют комплексные бизнес процессы в следующих сферах и областях: финансы, дистрибуция, управление проектами и работами, электронная коммерция, персонал и зарплата, производство, управление цепочками поставок, бизнес аналитика, продажи и маркетинговая деятельность, управление отношениями с клиентами, поставщиками, партнерами, сервисное обслуживание и поддержка. Подробнее о деятельности Microsoft Business Solutions можно узнать по адресу: <http://www.microsoft.com/BusinessSolutions>

Copyright © 2002 Navision a/s, CBR No. 76 24 72 18. The trademarks referenced herein and marked with either TM or ® belong to Navision a/s. Microsoft, Great Plains and bCentral are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation or Great Plains Software, Inc. in the United States and/or other countries. Great Plains Software, Inc. is a wholly-owned subsidiary of Microsoft Corporation. Navision a/s is a subsidiary of Microsoft Corporation. The names of actual companies and products mentioned herein may be the trademarks of their respective owners. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, whole or in part, without the prior written permission of Navision a/s. Information in this document is based on Microsoft Navision Attain version 3.60 and subject to change without notice. All rights reserved.

InnoWare

Адрес:

Украина

04054, Киев

ул. Тургеневская 38, корпус 2, оф. 307-308

Тел./факс +380 44 216 2776

Тел. +380 44 216 4932

info@InnoWare.com.ua

www.InnoWare.com.ua

Microsoft[®]

Navision became part of Microsoft Business Solutions as of July 11, 2002.

NAVISION[®]
The Way to Grow