

Microsoft® Navision Attain®

Ценообразование

Microsoft Navision Attain открывает свободу действий в области развития продаж и снижения издержек закупок.

Главные преимущества:

Продажи:

- Ориентация на конкретный клиентский сегмент
- Предложение клиентам обоснованных, конкурентоспособных цен на продукцию
- Простота калькуляции цен и себестоимостей товаров и услуг

Закупки:

- Альтернатива выбора поставщика исходя из параметров предлагаемых цен
- Поддержка закупочных цен и скидок
- Постороние взаимовыгодного бизнеса с партнерами и поставщиками



Microsoft Navision Attain Ценообразование

Продажи

Функциональные средства Microsoft Navision Attain предлагают простой и гибкий механизм ценообразования.

Ориентация на конкретный рыночный сегмент

Цена на товары и услуги является одним из важнейших факторов конкурентной борьбы на рынке. Делая акцент именно на этом факторе, компания стремится привлечь к себе максимальное количество покупателей и клиентов. Microsoft Navision Attain обеспечивает гибкость, необходимую в процессе определения цен на товары, ориентированные на разные сегменты рынка и группы клиентов. То есть отдельному клиенту может быть предложена специальная цена, или в системе может быть сформирован контракт, в котором оговариваются условия оплаты товаров/услуг в долгосрочной перспективе. Доступ к информации относительно цен возможен непосредственно из карточки клиента, где также может быть произведена количественная разбивка и отражены прочие условия предложения той или иной цены. После того, как условия соглашения по ценам зарегистрированы в системе, в дальнейшем они автоматически будут использоваться при продаже товаров или услуг конкретному клиенту или группе клиентов.

Из вышесказанного становится ясно, что цены могут устанавливаться и для целевых групп клиентов. К примеру, если фирма-клиент имеет разветвленную сеть филиалов, каждый из которых, в свою очередь, имеет собственную кредитную линию и схему

Microsoft®

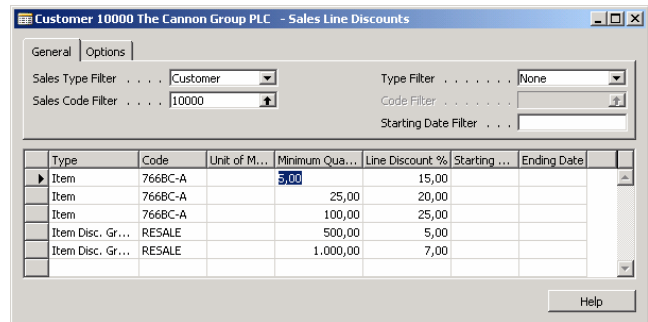
Navision became part of Microsoft Business Solutions as of July 11, 2002.

NAVISION®
The Way to Grow

оплаты. В этой ситуации достаточно зарегистрировать в системе соглашение по ценам, заключенное с данной компанией, а затем установленная схема будет действовать в отношении всех ее филиалов и подразделений. Изменение условий соглашения с центральным офисом влечет автоматическое изменение принципов ценообразования, применяемых для его филиалов. Подобный метод гарантирует экономию времени на стадии выставления и оформления счетов, и что также немаловажно обеспечивает полную целостность данных. Система позволяет устанавливать индивидуальные цены на отдельные товары, изделия, услуги. Гибкая политика ценообразования позволяет проводить специальные акции по продвижению товаров на рынок и привлечению к ним внимания со стороны новых групп покупателей. Аналогичным образом, манипулируя ценами, можно способствовать скорейшему сбыту тех или иных наименований изделий.

Кроме того, система обеспечивает средства для настройки разнообразных скидок, предоставляемых как отдельным клиентам, так и группам клиентов компании. Вся информация относительно скидок регистрируется и хранится в отдельной таблице, откуда можно получить детальные сведения о каждой скидке. Затем достаточно просто указать группу скидки в карточке клиента.

Подобного рода группировка особенно действенна в отношении крупных клиентов с большим числом филиалов, к которым применяется одинаковое соглашение о ценах. Тем не менее, Microsoft Navision Attain позволяет менять политику ценообразования по усмотрению пользователя и исходя из целесообразности с деловой точки зрения.



В Microsoft Navision Attain настройка скидок строки производится непосредственно из карточки клиента.

Единообразие политики ценообразования

В силу великого многообразия форм и методов торговли, распространенных в современном мире (будь то электронная коммерция через Интернет или телемаркетинг), очень сложно соблюдать единый подход к установке цен на товары и услуги. Но в Microsoft Navision Attain эта проблема устранена. После того, как цена определена и зарегистрирована в Microsoft Navision Attain, она постоянно обновляется в режиме реального времени и является целостной и доступной во всех интегрированных областях приложения системы.

Бизнес логика, реализованная в Microsoft Navision Attain, “зашита” в среде разработки C/SIDE, так что функциональность Microsoft Navision Attain, связанная с ценообразованием, полностью интегрирована с e-приложениями, которые поддерживают электронный бизнес. Фактически, принципы ценообразования, установленные в Microsoft Navision Attain, будут полноценно действовать в Commerce Portal. То есть независимо от числа альтернативных прайслистов, программа всегда будет брать оптимальную цену, установленную на товар или определенную для клиента. Все авторизованные пользователи Microsoft Navision Attain, даже те, которые работают

через интернет-интерфейс, имеют постоянный доступ к информации о ценах.

Комплексное, интегрированное бизнес решение подразумевает возможности оценки объемов продаж, колебаний маржи и т.д., и в зависимости от полученных результатов моделировать принципы ценообразования. При этом, даже несмотря на некие коррекции и модификации вносимые в существующие прайслисты и соглашения по ценам, пользователи и клиенты могут быть уверены в целостности соответствующих данных в типовых, периодически повторяющихся транзакциях. Например, настройку мульти цен для клиента можно представить в виде определенного количества или единиц измерения реализуемого товара, коэффициентов и переменных, влияющих на значение скидки строки, а затем позволить Microsoft Navision Attain произвести необходимые калькуляции.

Система Microsoft Navision Attain проследит за тем, чтобы в любом случае клиентам была предложена наиболее оптимальная цена, независимо от способа построения деловых отношений.

Наряду с доступностью и актуальностью данных о ценах, гарантируется их полная конфиденциальность и защищенность от несанкционированного доступа. Структура цены “прозрачна” и очевидна для сотрудников компании, занимающихся квотированием и выставлением счетов. Они всегда имеют четкое представление о составляющих цены на конкретный товар или услугу, предоставляемую клиенту. Именно поэтому менеджеру не составит труда объяснить покупателю, почему тот должен заплатить указанную в счете сумму, разложив ее на компоненты.

Даже разговаривая с клиентом по телефону,

менеджер на ходу может воспроизвести сразу несколько сценариев ценообразования (например, с предоставлением количественной скидки или без нее). По завершении сделки, финальная цена копируется из счета, так что в распоряжении персонала компании по-прежнему находится самая свежая и достоверная финансовая информация.

Снижение издержек

Microsoft Navision Attain содержит широкий набор средств в области ценообразования и определения различных типов скидок для отдельных покупателей и групп клиентов. Цена реализации товара или скидка счета может быть присвоена сразу нескольким клиентам, а, значит, любые их изменения и модификации осуществляются в одном окне. Благодаря полной автоматизации и комплексности процессов внутри системы, любые модификации немедленно находят отражение во всех соответствующих областях приложения.

Sales Type	Sales Code	Item No.	Currency Code	Minimum Quantity	Unit Price	Starting Date	Ending Date
All Customers		7668C-A	EUR	0,00	83,00	01-01-01	31-12-01
All Customers		7668C-A	EUR	10,00	80,00	01-01-01	31-12-01
All Customers		7668C-B	EUR	0,00	27,00	01-01-01	31-12-01
Customer	01445544	7668C-A	EUR	0,00	81,00	01-01-01	31-12-01
Customer	01445544	7668C-A	EUR	10,00	79,00	01-01-01	31-12-01
Customer	01445544	7668C-B	EUR	0,00	25,00	01-01-01	31-12-01
Customer Price Gr...	NATIONAL	7668C-A	EUR	0,00	82,00	01-01-01	31-12-01
Customer Price Gr...	NATIONAL	7668C-A	EUR	10,00	79,00	01-01-01	31-12-01
Customer Price Gr...	NATIONAL	7668C-B	EUR	0,00	26,00	01-01-01	31-12-01

Пользователю Microsoft Navision Attain не составит труда найти детали соглашения по ценам с конкретным клиентом.

Закупки

Прежде чем продать изделие, его нужно произвести. Как правило, в производстве задействованы разнообразные материалы и детали от разных поставщиков и, соответственно, с разной стоимостью. То есть можно сделать вывод, что с каждым из этих поставщиков заключено отдельное

Microsoft®

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

NAVISION®
The Way to Grow

соглашение или контракт. Это существенно усложняет задачу контроля за ценами покупки, предоставленными поставщиками скидками и т.д. Требуются ресурсы и время.

Стоимость использованных в производстве материалов напрямую влияет на конечную цену товара, в которую также закладываются и иные издержки и коэффициент рентабельности. Поэтому борьба за конкурентные преимущества, выраженные в приемлемой для клиента стоимости товара, начинается еще на стадии закупки сырья и материалов для производства изделия.

Функциональность Microsoft Navision Attain позволяет свести к минимуму издержки, связанные с закупкой изделий у сторонних поставщиков. Кроме того, система позволяет выбрать из целого ряда прайслистов поставщиков наиболее оптимальную цену. Следует учитывать, что многие поставщики предоставляют своим постоянным клиентам скидки. Это также влияет на стоимость приобретаемых товаров.

Альтернатива выбора поставщика

Microsoft Navision Attain обеспечивает доступность данных о закупочных ценах для менеджеров и персонала компании. Благодаря централизации и обобщению сведений в едином источнике, а не в многочисленных раздробленных файлах или приложениях, пользователи получают всесторонний обзор информации по товару – сроки доставки, цена, установленная поставщиком, условия предоставления скидок и т.д. На основе этой информации осуществляется планирование закупок в соответствии с производственными планами выпуска конечной продукции. То есть при выборе поставщика учитываются самые разнообразные факторы, влияющие на себестоимость продукции компании. Поддерживается оптимальное соотношение

цены и качества товара, совершенствуется производственный процесс, а также растут прибыль и маржа компании.

Управление закупочными ценами и скидками

Средства Microsoft Navision Attain позволяют усовершенствовать процессы, связанные с закупками товаров у поставщиков. В системе регистрируются текущие цены и скидки, предлагаемые поставщиками, а также ведется история отношений с каждым конкретным поставщиком. Модуль Покупки & Поставщики симметричен модулю Продажи & Клиенты. Следовательно, если схемы ценообразования действовали в отношении клиентов, зеркальным образом они будут применимы и к поставщикам.

В модуле Покупки & Поставщики регистрируются все соглашения, заключенные с поставщиками товаров. В целях проверки правильности расчета цены поставщиком система позволяет проводить калькуляцию в соответствии с условиями соглашения.

Построение долгосрочных отношений с поставщиками

Имея в своем распоряжении исчерпывающую информацию о продукте, ценах на него различных поставщиков, условиях доставки и т.д., менеджеры компании могут “на равных” вести переговоры с поставщиками, добиваясь наиболее выгодных для себя условий. Взаимная заинтересованность сторон в деловом сотрудничестве приводит к установлению долгосрочных и взаимовыгодных отношений. Вы всегда можете быть уверены в том, что цена на товар не завышена и соответствует текущей рыночной ситуации, а также в том, что все издержки, так или иначе связанные с закупками, сведены к минимуму.

Microsoft®

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

NAVISION®
The Way to Grow

Microsoft[®]

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

NAVISION[®]
The Way to Grow

Ценообразование

Основные возможности

- | | |
|---|---|
| Продажи | <ul style="list-style-type: none"> • Настройка индивидуальных цен продажи и скидок для отдельных клиентов. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Цена продажи | <ul style="list-style-type: none"> • Ведение альтернативных прайслистов и скидок для отдельных групп клиентов компании. • Дифференцированное ценообразование в отношении отдельных товаров и/или номенклатурных групп. • Установка базовых скидок и цен продажи в денежном и процентном выражении |
| <ul style="list-style-type: none"> • Скидки | <ul style="list-style-type: none"> • Настройка периодов действия цен и скидок. • Настройка цен и скидок в качестве типового , долгосрочного соглашения, или напротив, разовой акции. • Контроль правильности расчета скидки или цены продажи товара. • Моделирование цен и скидок перед их фактической регистрацией в системе. • Возможность применения альтернативных цен и скидок в отношении нескольких клиентов. |

- | | |
|--|---|
| Закупки | <ul style="list-style-type: none"> • Настройка индивидуальных цен покупки и скидок для отдельных поставщиков. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Закупочная цена | <ul style="list-style-type: none"> • Установка базовых скидок и цен покупки в денежном и процентном выражении • Настройка периодов действия цен и скидок. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Скидки | <ul style="list-style-type: none"> • Настройка цен и скидок в качестве типового, долгосрочного соглашения, или напротив, разовой акции. • Контроль правильности расчета скидки или закупочной цены товара. • Моделирование цен и скидок перед их фактической регистрацией в системе. |

- | | |
|--|--|
| Дополнительные области приложения Microsoft Navision Attain | <ul style="list-style-type: none"> • Управление финансами • Производство • Дистрибуция • CRM – Управление отношениями • CRM – Сервисный центр • User Portal • Commerce Gateway • Commerce Portal |
|--|--|

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.

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.

Центр Решений Navision в Украине

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