

Krótki opis rozwiązania SAP
SAP Business One

SPRAWNIEJSZA FIRMA, SZYBSZY ROZWÓJ

KORZYSTNA CENOWO APLIKACJA
DLA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM

Aplikacja SAP® Business One to jedno rozwiązanie o przystępnej cenie do zarządzania całą firmą – poczynając od sprzedaży i relacji z klientami, a kończąc na finansach i działaniach operacyjnych.

Dzięki wdrożeniu pakietu SAP Business One małe firmy mogą usprawnić swoją działalność, korzystać z zawsze aktualnych i pełnych informacji oraz przyspieszyć zyskowy rozwój.



THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



SPIS TREŚCI

- 5 SAP® Business One**
- 5 Usprawnienie funkcjonowania całej firmy za pomocą jednej aplikacji
- 5 Umocnienie relacji z klientami i zdobycie ich lojalności
- 6 Działanie na podstawie aktualnych i pełnych informacji
- 6 Dostosowanie rozwiązania do zmieniających się potrzeb firmy

- 7 Rozwiązanie zaprojektowane specjalnie dla małych i średnich firm**
- 7 Główna funkcjonalność SAP Business One
- 7 Rachunkowość i finanse
- 8 Sprzedaż i klienci
- 8 Handel elektroniczny i sklep internetowy
- 8 Zakup i działania operacyjne
- 8 Gospodarka materiałowa i dystrybucja
- 8 Raportowanie i administracja
- 9 Rachunkowość i finanse
- 9 Funkcje zarządzania finansami oferowane w ramach SAP Business One
- 10 Rachunkowość w czasie rzeczywistym
- 10 Zamknięcie miesiąca
- 10 Sprawozdawczość finansowa
- 11 Zarządzanie relacjami z klientami
- 11 Sprzedaż CRM
- 12 Sprzedaż
- 12 Funkcje sprzedaży w ramach SAP Business One
- 13 Zakup
- 13 Funkcje zarządzania zakupem oferowane w SAP Business One
- 14 Planowanie potrzeb materiałowych
- 14 Funkcje planowania potrzeb materiałowych oferowane w ramach SAP Business One

- 15 Kontrola zapasów
- 15 Funkcje kontroli zapasów w ramach SAP Business One
- 17 Obsługa i wsparcie klienta
- 17 Funkcje obsługi i wsparcia klienta w ramach SAP Business One
- 18 Raportowanie
- 18 Funkcje raportowania w SAP Business One
- 20 Predefiniowane raporty
- 20 Integracja z programem Microsoft Outlook
- 21 Prosta konfiguracja i personalizacja
- 21 Architektura z jednym serwerem
- 21 Personalizacja i konfiguracja definiowana przez użytkownika
- 21 Funkcje konfiguracji w SAP Business One
- 24 Zaspokojenie zmieniających się potrzeb firmy
- 24 Pola definiowane przez użytkownika
- 24 Sformatowane wyszukiwanie
- 24 Alarmy i zatwierdzenia
- 24 Funkcje alarmów i zatwierzeń w SAP Business One
- 25 Software Development Kit
- 25 Funkcje SAP Business One SDK
- 25 Komponenty SAP Business One SDK

- 27 Rozwiązania SAP dla firm małej i średniej wielkości**
- 27 Informacje dodatkowe

Koncentrację na rozwoju firmy utrudnia codzienne zmaganie się z drobnymi problemami w zakresie działań operacyjnych, nieoczekiwanymi zapytaniami o informacje oraz ciągłą rywalizacją ze strony konkurencji. Brak płynnego połączenia procesów sprzedaży, rozliczeniowych i operacyjnych nieuchronnie prowadzi do powstania tzw. wąskich gardeł, co z kolei nie sprzyja efektywności. Korzystanie z wielu systemów oznacza dodatkową pracę związaną na przykład z wielokrotnym wprowadzaniem danych, która może przyczyniać się do występowania błędów i opóźnień. Przechowywanie najistotniejszych informacji biznesowych, np. rekordów klientów lub danych o stanach zapasów, w różnych systemach bądź miejscach powoduje wydłużenie czasów odpowiedzi i niezadowolenie klientów. Ponadto konkurencja nie śpi i dokłada wszelkich starań, by pozyskać klientów i zapewnić sobie ich lojalność.

Aby utrzymać jakość produktów i usług na najwyższym poziomie, konieczne jest usprawnienie procesów i zoptymalizowanie dostępu do właściwych informacji pozwalających na podejmowanie najkorzystniejszych decyzji biznesowych. Na przykład dzięki możliwości efektywnego śledzenia i wykorzystywania wszystkich informacji związanych z klientami można zagwarantować obsługę uwzględniającą ich osobiste preferencje, co umożliwi zyskanie lojalności klientów (i zawieranie z nimi kolejnych transakcji). Z kolei dokładne monitorowanie przychodów i kosztów oraz zarządzanie nimi pozwalają na zoptymalizowanie przepływu środków pieniężnych, poprawę kondycji finansowej i szybsze reagowanie na nadarzające się okazje biznesowe.

SAP® BUSINESS ONE

W PEŁNI ZINTEGROWANE FUNKCJE ZARZĄDZANIA

Aplikacja SAP® Business One jest kompleksowym rozwiązaniem, które zapewnia funkcjonalność niezbędną do prowadzenia całej firmy. W odróżnieniu od rozwiązań niszowych oprogramowanie to zawiera zintegrowane funkcje zarządzania, obejmujące finanse, sprzedaż, obsługę klientów, handel elektroniczny, gospodarkę materiałową i działania operacyjne. Rozwiązanie SAP Business One zostało zaprojektowane specjalnie dla małych i średnich firm. Oznacza to, że można je szybko zainstalować, jest ono proste w utrzymaniu, a co najważniejsze — łatwo się z niego korzysta.

Usprawnienie funkcjonowania całej firmy za pomocą jednej aplikacji

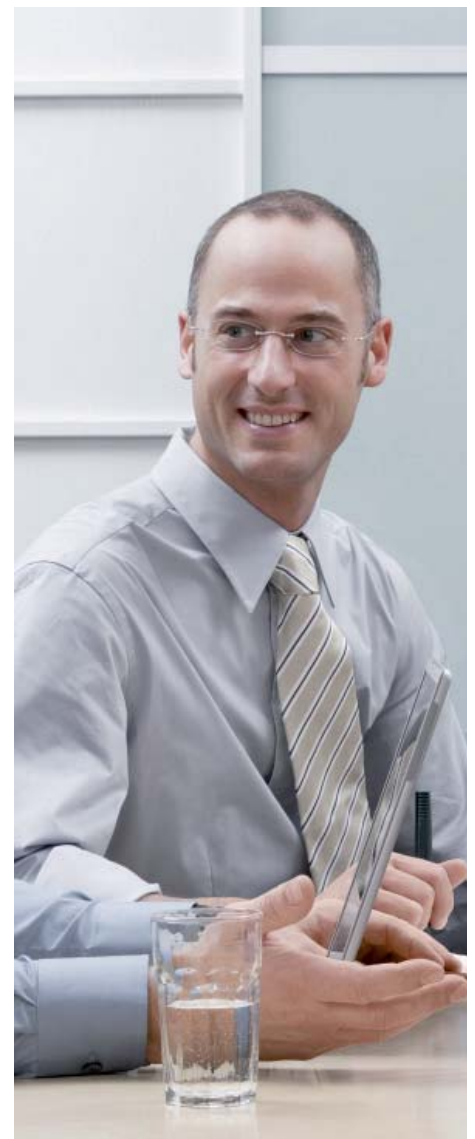
SAP Business One integruje wszystkie najistotniejsze funkcje biznesowe, dzięki czemu można go użyć do obsługi: sprzedaży, relacji z klientami (CRM), zakupów, gospodarki materiałowej, działań operacyjnych, finansów i kadr (HR).

Informacje biznesowe zarejestrowane w jednym systemie są dostępne natychmiast w całej organizacji, co umożliwia wyeliminowanie wielokrotnego wprowadzania danych oraz związanych z tym błędów i kosztów.

„Klucz do sukcesu, choć stary jak świat, pozostaje bez zmian. Produkt musi być najwyższej jakości i dostarczony na czas. Ale zamek, który kryje w sobie ten sprawdzony mechanizm, wymaga także zintegrowanego systemu kontroli. Począwszy od przyjęcia materiału na magazyn po czas pracy i finalną dystrybucję. SAP Business One świetnie się do tego nadaje.”

Krzysztof Krzanowski, dyrektor finansowy
Francisco Ros Casares Polska Sp. z o.o.

W przypadku wystąpienia ważnych zdarzeń gospodarczych alarmy oparte na workflow inicjują automatyczną odpowiedź, co pozwala na monitorowanie najbardziej istotnych zdarzeń i skupienie się na nich. Dzięki odciążeniu od codziennych rutynowych zadań można poświęcić więcej czasu na opracowywanie strategii rozwojowych firmy.



Umocnienie relacji z klientami i zdobycie ich lojalności

SAP Business One umożliwia zarządzanie automatyzacją prac personelu sprzedaży, a także obsługą i wsparciem klientów — a wszystko to płynnie zintegrowane z innymi procesami biznesowymi w całej firmie. Wbudowane funkcje umożliwiające prowadzenie handlu elektronicznego i obsługę sklepów internetowych pozwalają na korzystanie z możliwości oferowanych przez Internet, otwieranie nowych kanałów sprzedaży i poszerzanie bazy klientów.



Funkcje SAP Business One służące do analizy danych dotyczących klientów i pochodzących z obszaru sprzedaży, działań operacyjnych i finansów zapewniają wyższą jakość obsługi klientów oraz zwiększają jej szybkość.

Działanie na podstawie aktualnych i pełnych informacji

SAP Business One rejestruje najistotniejsze dane dotyczące sprzedaży, klientów, działań operacyjnych i finansów w jednej aplikacji, by umożliwić natychmiastowy dostęp i korzystanie z nich. Dzięki intuicyjnym raportom bazującym na programie Crystal Reports wystarczy kliknąć, by od razu przejść do wymaganych danych i szybko uzyskać odpowiedzi. Menedżerowie mogą kontrolować przychody, koszty i marżę zysku, co pozwala im na ocenę wyników działalności firmy i ustalenie sposobu, w jaki mogliby je poprawić. Dzięki możliwości użycia narzędzi internetowych menedżerowie i zespoły ds. sprzedaży mają zapewniony dostęp do informacji o klientach w każdym miejscu i o dowolnej porze, w wyniku czego mogą bardziej elastycznie reagować na potrzeby klientów.

Dostosowanie rozwiązania do zmieniających się potrzeb firmy

SAP Business One można łatwo konfigurować, a w miarę rozwoju firmy — dostosowywać do jej zmieniających się potrzeb. Możliwe jest na przykład wykorzystanie dowolnego z kilkuset oferowanych rozwiązań (wiele z nich to produkty branżowe), które zostały zaprojektowane na podstawie oprogramowania SAP Business One przez naszych partnerów w zakresie rozwiązań software'owych. W ten sposób można dostosować i rozszerzyć SAP Business One, tak by zapewnić zarówno spełnienie wymagań specyficznych dla firmy, jak i zaspokojenie potrzeb branżowych.

ROZWIĄZANIE ZAPROJEKTOWANE SPECJALNIE DLA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM

KORZYSTNE CENOWO OPROGRAMOWANIE OD LIDERA W BRANŻY

Projektując SAP Business One, spółka SAP czerpała ze swego, ponad 35-letniego doświadczenia zdobytego przy tworzeniu oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem. Ten uhonorowany nagrodami produkt jest oferowany w atrakcyjnej cenie i w całości dedykowany małym i średnim firmom. Jako kompleksowe i zintegrowane oprogramowanie SAP Business One pozwala na wyeliminowanie kosztów i problemów związanych z koniecznością integracji wielu niezależnych aplikacji. Jego intuicyjny interfejs i szerokie możliwości kon-

figuracji upraszczają wdrożenie i serwisowanie rozwiązania.

Główna funkcjonalność SAP Business One

Poniżej przedstawiono w skrócie kluczowe obszary, w których SAP Business One oferuje firmie wsparcie.

Rachunkowość i finanse

SAP Business One ułatwia zarządzanie Księgą Główną, dziennikami, budżetami, jak również rozrachunkami z dostawcami

i odbiorcami. Umożliwia realizację wszystkich działań bankowych obejmujących między innymi przetwarzanie płatności dokonanych gotówką, czekiem i kartą kredytową, a także uzgodnienie różnych kont i tworzenie sprawozdań finansowych dotyczących zysku i strat, przepływu środków pieniężnych, przeterminowanych należności i zobowiązań. Pozwala również na aktualizację zapisów księgowych z chwilą wystąpienia odpowiednich zdarzeń gospodarczych.

Główna funkcjonalność SAP® Business One				
Rachunkowość i finanse	Sprzedaż i klienci	Handel elektroniczny i sklep internetowy	Zakup i działania operacyjne	Gospodarka materiałowa i dystrybucja
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zapisy w Księdze Głównej i dzienniku ▪ Rachunek kosztów ▪ Zarządzanie budżetem oraz projektem ▪ Bankowość i wyciągi z kont ▪ Przetwarzanie i uzgodnienie płatności ▪ Sprawozdanie finansowe i raportowanie ▪ Podatek VAT ▪ Obsługa wielu walut 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zarządzanie szansami i lejkiem sprzedaży ▪ Zarządzanie działaniami i kontaktami z dotychczasowymi oraz potencjalnymi klientami ▪ Oferty i zlecenia sprzedaży ▪ Prognoza sprzedaży i lejka sprzedaży ▪ Zarządzanie relacjami z klientami za pośrednictwem Internetu ▪ Zarządzanie kontaktami z działem serwisowym ▪ Zarządzanie zgłoszeniami serwisowymi, ich wprowadzanie i monitorowanie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Katalogi produktów online ▪ Sklep internetowy zintegrowany z gospodarką zapasami ▪ Koszyk zakupów online ▪ Kampanie e-mailowe i promocyjne ▪ Płatności, podatki, wysyłka i obsługa 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Propozycje zakupu ▪ Zamówienia zakupu i dostawy ▪ Przyjęcia materiałów i zwroty ▪ Faktury: zakupu i korygujące ▪ Specyfikacje materiałowe ▪ Zlecenia produkcyjne ▪ Funkcjonalności prognozowania i planowania potrzeb materiałowych (MRP) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zarządzanie towarami, zapytania o towar ▪ Przyjęcie na magazyn, wydanie z magazynu i transakcje dotyczące zapasów ▪ Przesunięcie magazynowe i numery seryjne ▪ Przeszacowanie zapasów ▪ Katalog odbiorców i dostawców ▪ Cenniki i ustalanie cen specjalnych ▪ Zarządzanie partiami ▪ Kompletacja dostaw
Raportowanie i administracja				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raporty z wykorzystaniem Crystal Reports ▪ Środowisko migracji danych, pola definiowane przez użytkownika, Application Programming Interface (API) oraz SAP Business One Software Development Kit ▪ Katalog pracowników i administracja pracownikami, czas pracy personelu 				

Aby utrzymać jakość produktów i usług na najwyższym poziomie, konieczne jest usprawnienie procesów i optymalizowanie dostępu do właściwych informacji pozwalających na podejmowanie najkorzystniejszych decyzji biznesowych. Na przykład dzięki możliwości efektywnego śledzenia i wykorzystywania wszystkich informacji związanych z klientami można zagwarantować obsługę uwzględniającą ich osobiste preferencje, co umożliwia zyskanie lojalności klientów (i zawieranie z nimi kolejnych transakcji).

Sprzedaż i klienci

Za pomocą SAP Business One można utrzymywać kontakty z klientami i zarządzać nimi w pełnej synchronizacji z aplikacją Microsoft Outlook. Przekłada się to na większą skuteczność sprzedaży i umocnienie relacji z klientami. Rozwiązanie to umożliwia tworzenie ofert, wprowadzanie zleceń i zapewnienie klientom lepszej obsługi w biurze lub za pośrednictwem Internetu. Można obserwować nadarzające się okazje i działania od momentu pierwszego kontaktu z klientem aż po sfinalizowanie transakcji sprzedaży; inicjować kampanie marketingowe, używając szablonów grupowych e-maili; zapewnić wsparcie w zakresie obsługi klienta, umów o świadczenie usług oraz gwarancji, a także korzystać z dostępu do informacji o klientach i sprzedaży za pośrednictwem Internetu.

Handel elektroniczny i sklep internetowy

Prowadzenie działalności w Internecie pozwala skierować ofertę do szerszego grona klientów, a przez to wyrównać szanse względem znaczących konkurentów. SAP Business One umożliwia zaprojektowanie, stworzenie i skonfigurowanie sklepów internetowych za pomocą szablonów oraz narzędzi, które można dostosować do własnych potrzeb. Dzięki tym narzędziom można zarządzać katalogami w trybie online oraz integrować cenniki wynegocjowane z danym klientem, korzystać z technik promocji, takich jak rabaty i kupony, a także automatycznie synchronizować wszystkie zamówienia internetowe i zapasy.

Zakup i działania operacyjne

Każda mała firma potrzebuje usystematyzowanego podejścia do zarządzania procesami nabycia, poczynając od tworzenia zamówień zakupu, a kończąc na regulowaniu płatności na rzecz dostawców. SAP Business One ułatwia koordynowanie całego cyklu od zamówienia do płatności, obejmującego przyjęcia, przetwarzanie faktur i obsługę zwrotów. Pozwala również na planowanie zapotrzebowań materiałowych pod kątem produkcji, kontrolę specyfikacji materiałowych i automatyczne uzupełnianie zapasów.

Gospodarka materiałowa i dystrybucja

SAP Business One umożliwia zarządzanie zapasami i działaniami operacyjnymi, w tym ofertami, zleceniami sprzedaży, wysyłką i rozliczaniem. Rozwiązanie to ułatwia przeprowadzanie inwentaryzacji, monitorowanie zapasów, a także śledzenie na bieżąco przesunięć między wieloma magazynami. Pozwala ono również na uruchamianie aktualizacji zapasów w czasie rzeczywistym, wycenę zapasów, kontrolowanie dostępności i realizację procesów kompletacji dostaw.

Raportowanie i administracja

SAP Business One umożliwia rejestrowanie w jednym miejscu wszystkich decydujących danych biznesowych dotyczących sprzedaży, klientów, działań operacyjnych i finansów, by zapewnić do nich natychmiastowy dostęp. Dzięki wszechstronnym funkcjom raportowania — wykorzystującym mechanizm „przeciągnij i upuść” i opartym na aplikacji Crystal Reports — wystarczy kliknąć, by od razu przejść do odpowiednich danych i natychmiast uzyskać pełne informacje, co umożliwia podejmowanie bardziej świadomych decyzji.

Rachunkowość i finanse

Dzięki oferowanej możliwości obsługi wielu walut, a także budżetowania i uzgodnień bankowych SAP Business One zapewnia funkcjonalność do zarządzania finansami pozwalającą firmie na bardziej skuteczne działanie i uzyskanie lepszych wyników biznesowych.

Funkcje zarządzania finansami oferowane w ramach SAP Business One
SAP Business One wspomaga zarządzanie finansami na różne sposoby.

Rachunkowość — tworzenie planów kont dla dowolnie wybranego kraju za pomocą szablonu planu kont, który można dostosować do indywidualnych potrzeb biznesowych; definiowanie poszczególnych planów odzwierciedlających nawet i 10 segmentów, jeśli jest to konieczne do spełnienia wymagań związanych z raportowaniem.

Zapisy księgowo — możliwość korzystania z funkcjonalności, która automatycznie dokonuje zapisów księgowych z obszarów sprzedaży, zakupu i bankowości oraz tworzy nowe zapisy księgowo. Funkcja ta pozwala wyszukiwać istniejące zapisy i automatycznie przypisywać każdą operację do projektu dla dowolnego centrum zysku.

Dokumenty dziennika — możliwość zachowywania wielu ręcznie dokonanych zapisów księgowych w pakiecie i ich równoczesnego przetwarzania. Umożliwia to weryfikację oraz zgrupowanie księgowoń przed ich wprowadzeniem do Księgi Głównej.

Wzorce księgowoń — definiowanie wzorców kont Księgi Głównej, które pozwalają zaoszczędzić czas i uniknąć błędów, jakie mogą się zdarzyć podczas ręcznego dokonywania zapisów księgowych.

Księgowania okresowe — definiowanie własnych księgowoń cyklicznych i określanie częstotliwości realizacji każdego z nich. Księgowania okresowe umożliwiają automatyczne przypominanie o konieczności zaksięgowania operacji.

Zapisy stornujące — automatyczne stornowanie rozliczeń międzyokresowych na koniec miesiąca. Domyślnie stornowanie określonych księgowoń dokonywane jest pierwszego dnia kolejnego miesiąca; SAP Business One umożliwi jednak użytkownikom określenie innej daty stornowania księgowania w razie potrzeby.

Różnice kursowe — okresowe obliczanie wartości nierozliczonych pozycji w walutach obcych w celu ustalenia różnic i doboru odpowiedniej operacji korygującej.

Szablony sprawozdań finansowych — możliwość generowania w szybki i prosty sposób nieograniczonej liczby szablonów sprawozdań finansowych, takich jak dodatkowe rachunki zysków i strat, celem sprostania wszystkim potrzebom biznesowym.



„Wprowadzenie na rynek nowej edycji rozwiązania SAP Business One i całościowa, jasna strategia dotycząca rozwoju systemów dla rynku małych i średnich przedsiębiorstw utwierdziły nas w przekonaniu, że kupiliśmy produkt, który będzie wspierany i rozwijany przez wiele lat. W ten sposób nasza inwestycja w informatykę jest bezpieczna i pewna.”

Bartosz Ignaczewski, członek zarządu
Bisan Sp. z o.o.

Bankowość — monitorowanie wszystkich procesów bankowych, poczynając od wpływu środków pieniężnych i wystawienia czeku, a kończąc na depozytach, płatnościach zaliczkowych, płatnościach kartą kredytową i uzgodnieniu kont.

Budżety — określanie budżetów i zarządzanie nimi w zależności od kont Księgi Głównej. Dostępna jest możliwość konfiguracji metod podziału budżetu, definiowania wysokości budżetu w dowolnie wybranej walucie (krajowej, obcej lub obydwu) i wyświetlania zbiorczego raportu o budżecie, w którym dane rzeczywiste porównywane są z planowanymi. SAP Business One umożliwia tworzenie alarmu online, który wysyła powiadomienie, ilekroć operacja przekroczy określony w budżecie limit miesięczny lub roczny.

Centrum zysku — definiowanie różnych centrów zysku lub działów i przypisywanie odpowiednich kont (przychodów i kosztów) do wyznaczonego wcześniej centrum zysku w planie kont.

Raport centrum zysku — wykonywanie rachunku zysków i strat na podstawie przychodów i kosztów (zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich), zgodnie z regułami rozliczenia. Raport ten można uruchamiać dla dowolnie wybranego centrum zysku. Możliwy jest wybór formatów wyświetlania co rok lub co miesiąc i porównywanie wyników z danymi z poprzedniego okresu.

Reguły rozdziału — definiowanie różnych reguł rozdziału w celu scharakteryzowania działań biznesowych oraz przydzielanie kont przychodów lub kosztów do odpowiedniej reguły rozdziału.

Rachunkowość w czasie rzeczywistym SAP Business One umożliwia prowadzenie rachunkowości w czasie rzeczywistym dzięki poniższym funkcjonalnościom.

W pełni zintegrowane zarządzanie finansami — automatyzacja głównych działań związanych z zarządzaniem finansami i bankowością za pomocą w pełni zintegrowanej funkcjonalności. Podczas wykonywania transakcji oprogramowanie automatycznie dokonuje zapisów księgowych w Księdze Głównej, dzięki czemu nie jest konieczne dodatkowe księgowanie ani przetwarzanie w tle.

Szybkie rozwinięcie — przechodzenie w prosty sposób do żądanych informacji na poziomie księgowania. Na przykład przeglądając zapis księgowy dotyczący operacji sprzedaży, można przejść do informacji o planie kont.

Kompletny plan kont — możliwość rozwinięcia pola salda celem sprawdzenia operacji, które spowodowały określone saldo.

Zamknięcie miesiąca SAP Business One zawiera funkcjonalność wspomagającą zamknięcie miesiąca.

Przyspieszone zamknięcie — przyspieszenie operacji zamknięcia miesiąca dzięki przydzieleniu zadań poszczególnym osobom lub utworzeniu monitów w celu zarządzania różnymi aspektami zamknięcia za pomocą okna działań.

Konta zbiorcze — określanie kont jako kont zbiorczych i przypisywanie ich jako domyślnych kont księgowych w celu zwiększenia lub zmniejszenia sald odbiorcy bądź dostawcy. W ten sposób zapewniona jest synchronizacja pomiędzy Księgą Główną i księgami pomocniczymi.

Wzorce księgowania — można ich użyć w celu rozliczenia kosztów lub operacji na różne działy na podstawie stałych wartości procentowych. Księgowania okresowe umożliwiają tworzenie operacji z wykorzystaniem stałych kwot.

Operacje stornowania — funkcja automatycznego stornowania operacji i księgowania ich w dniu stornowania określonym przez użytkownika.

Sprawozdawczość finansowa SAP Business One oferuje poniższe funkcje do obsługi sprawozdawczości finansowej.

Wielopoziomowe raporty — możliwość tworzenia struktury kont Księgi Głównej, która usprawnia sprawozdawczość. Efektywność tej funkcjonalności zwiększa funkcja segmentacji konta dostępna w SAP Business One.

Zintegrowane raporty — możliwość opracowania raportów dotyczących działalności, rachunkowości, magazynów oraz sprawozdań finansowych i wyciągów z kont, a także eksportowania raportów do aplikacji Microsoft Excel, Microsoft Word, formatów PDF oraz XML.

Narzędzie XL Reporter — zapewnia bieżący wgląd w najistotniejsze dane biznesowe w ramach SAP Business One oraz umożliwia korzystanie z całej funkcjonalności formatowania raportów na stacjach roboczych oferowanej przez program Microsoft Excel.

Zarządzanie relacjami z klientami

SAP Business One oferuje kompleksową, zintegrowaną funkcjonalność do realizacji sprzedaży i usług serwisowych, zapewniając całkowitą kontrolę nad pozyskiwaniem i zatrzymaniem klientów oraz rentownością firmy. Ścisłe zintegrowane funkcje w obszarach marketingu, sprzedaży i usług serwisowych gwarantują pełny wgląd w cały cykl relacji z klientem.

Sprzedaż CRM

Funkcjonalność ta umożliwia rejestrowanie każdej nadarżającej się okazji sprzedaży, poczynając od identyfikacji potencjalnej szansy, poprzez jej rozpoznanie i zakwalifikowanie, złożenie oferty i finalizację sprzedaży, a na usługach i wsparciu posprzedażowym kończąc. Zapewnia także możliwość wprowadzenia szczegółowych informacji dotyczących szansy, w tym jej pochodzenia, wielkości potencjalnej transakcji, terminu jej zawarcia, konkurencji oraz działań.

Oto niektóre z funkcji CRM:

- Sprzedaż (rozrachunki z odbiorcami) — tworzenie ofert cenowych, rejestrowanie zleceń klientów, organizowanie dostaw, aktualizacja stanów zapasów, a także zarządzanie wszystkimi fakturami i rozrachunkami z odbiorcami.
- Zakup (rozrachunki z dostawcami) — zarządzanie transakcjami z dostawcami, w tym wystawianie zamówień zakupu, aktualizowanie ilości zapasów, obliczanie kosztu dostawy artykułów importowanych oraz obsługiwanie zwrotów i faktur korygujących.

- Rekord danych podstawowych partnera handlowego — zarządzanie wszystkimi informacjami o odbiorcach, pośrednikach sprzedaży i dostawcach, w tym adresami e-mail, profilami, raportami dotyczącymi sprzedaży, działaniami realizowanymi wspólnie z partnerami handlowymi, a także informacjami o saldach kont. Dostępna jest możliwość korzystania z kalendarza celem śledzenia swoich działań, a także wyszukiwania określonych pozycji w kalendarzu za pomocą słów kluczowych.
- Raportowanie — analiza okazji biznesowych według źródła potencjalnej szansy, regionu, branży, klienta i artykułu. Raporty przedstawiają prognozy i przewidywany przychód według różnych okresów, takich jak miesiąc i kwartał. Można wyświetlić zestawienie potencjalnych szans według źródła na przestrzeni czasu, aby ustalić najbardziej dochodowe działania, które przyczyniają się do zdobycia nowych szans sprzedaży.
- Zarządzanie kampanią i potencjalnymi klientami — możliwość importu danych tysięcy potencjalnych klientów z arkuszy Microsoft Excel lub innych plików w standardowych formatach, np. CSV, zarządzania nimi i podejmowania kolejnych działań; dodawanie danych potencjalnych klientów do używanych w kampanii dystrybucyjnych list adresów e-mail, list kontaktów oraz biuletynów; docieranie do potencjalnych klientów lub partnerów handlowych poprzez pocztę elektroniczną i kampanie telefoniczne; przygotowanie kampanii, jej realizacja i obserwowanie efektów.



- Dostęp za pośrednictwem Internetu — wykorzystanie potęgi Internetu w celu zapewnienia rozproszonym zespołom pracowników ds. sprzedaży oraz usług serwisowych stałego internetowego dostępu do SAP Business One. Funkcje obejmują zarządzanie zleceniami sprzedaży, wybór produktów i wgląd do ich danych, zarządzanie: działaniami i zadaniami, aktualnymi i potencjalnymi klientami, szansami sprzedaży, katalogiem produktów, zleceniami serwisowymi i kampanią.
- Dynamiczne raporty — unikalny wgląd w dane biznesowe według okresów wraz z dynamicznym raportem dotyczącym analizy szans sprzedaży, ułatwiającym rozpoznanie trendów, wzorców oraz zachowań potencjalnych klientów i pracowników ds. sprzedaży.

Sprzedaż

SAP Business One oferuje możliwość elastycznego opracowywania dokumentów biznesowych, w tym ofert.

Rozwiązanie to nie tylko obsługuje różne typy wierszy, co pozwala na tworzenie sum pośrednich z poprzednich wierszy, lecz również umożliwia wstawianie dowolnego tekstu w wybranym miejscu dokumentu i wyświetlanie zalecanych pozycji opcjonalnych. Istnieje także możliwość zachowania i ponownego wykorzystania standardowych komentarzy oraz zdefiniowania tekstu nagłówka i stopki każdego dokumentu. Dodatkowo możliwe jest obliczenie zysku brutto odnośnie do każdej oferty, przeglądanie w prosty sposób historii cen sprzedaży, a także szybkie i bezproblemowe eksportowanie utworzonej oferty do programu Microsoft Word.

Funkcje sprzedaży w ramach SAP Business One

SAP Business One zawiera liczne, poniżej opisane funkcje zarządzania sprzedażą.

Zlecenie — uproszczenie wprowadzania zleceń sprzedaży dzięki zapewnieniu informacji o dostępności towarów w wielu magazynach. Jeśli wystąpi niedobór, można wybrać zlecenie z listy towarów zastępczych lub zezwolić na dostawę częściową. W przypadku zleceń mogą być obsługiwane różne terminy i adresy dostaw dla każdej pojedynczej pozycji, a użytkownik może automatycznie tworzyć zamówienia zakupu na podstawie zleceń sprzedaży i wysłać towary bezpośrednio do klienta.

Dostawa — generowanie dokumentacji pakowania dotyczącej wszystkich towarów wysyłanych do klienta. Wbudowana funkcja pakowania ułatwia wirtualne „wkładanie” towarów do paczek podczas przygotowywania dostawy. Po zapisaniu numeru śledzenia dostawy wystarczy kliknąć myszą, by dowiedzieć się, jaki jest status wysyłki w dokumencie Wz. W chwili realizacji dostawy oprogramowanie automatycznie aktualizuje stan magazynowy.

Faktura sprzedaży — automatyczne tworzenie odpowiedniego zapisu księgowego w przypadku każdej faktury. Dzięki temu można wystawiać przyjęcie zapłaty, jeśli klient zdecyduje się uścić tylko część płatności do faktury.



Faktura i płatność — tworzenie faktury i przyjęcia zapłaty w jednym kroku dzięki możliwości użycia informacji z tego samego dokumentu.

Anulowanie faktury sprzedaży — łatwy import danych z oryginalnej faktury podczas anulowania faktury z powodu zwrotu towarów.

Wydruk dokumentu — wybór okresu, numeru lub typu dokumentu celem wydrukowania rekordów danych o sprzedaży i zakupie.

Dokumenty tymczasowe — wydruk, edycja i zarządzanie wszystkimi dokumentami zapisanymi jako tymczasowe.

Kreator tworzenia dokumentów — grupowanie wszystkich dostępnych dokumentów sprzedaży na jednej fakturze dla danego klienta. Umożliwia tworzenie różnych zleceń i dokumentów w ciągu tygodnia, a na koniec tygodnia wystawienie faktur zbiorczych dla każdego klienta.

Kreator monitów — zarządzanie wieloma poziomami monitów z żądaniem zapłaty oraz śledzenie historii monitów dla każdego klienta. Kreator może być uruchamiany w regularnych odstępach czasu, np. co miesiąc lub co tydzień w celu sprawdzenia występowania nierozliczonych faktur odbiorców i wysłania szeregu wezwań z żądaniem zapłaty na różnych poziomach w ustalonych wcześniej przedziałach czasu. Dodatkowo można określić metody naliczania odsetek i opłat z tytułu monitów.

Handel elektroniczny — sprzedaż i wprowadzanie na rynek produktów oraz usług za pośrednictwem Internetu, płynnie zintegrowane z SAP Business One. Dostępne są możliwości: skorzystania ze sklepu internetowego łatwego do rozbudowy oferującego konfigurowalne tematy pulpitu i koszyki zakupów; obsługi wielu sklepów (zawieranie transakcji między firmą i klientem oraz pomiędzy firmami); używania funkcjonalności wszechstronnego katalogu i zintegrowanej gospodarki materiałowej, zdobywania klientów oraz samoobsługi, a także efektywnych funkcji analitycznych, w tym kokpitów i konfigurowalnego edytora raportów; korzystania ze wsparcia działań realizowanych pomiędzy firmami (typu business-to-business) oraz między firmą i klientem (typu business-to-consumer).

Zakup

SAP Business One umożliwia zarządzanie działaniami związanymi z dostawcami.

SAP Business One to korzystny cenowo produkt uhonorowany nagrodami, który zaprojektowano specjalnie pod kątem specyfiki małych i średnich firm.

Jako kompleksowe i zintegrowane oprogramowanie pozwala na wyeliminowanie kosztów i problemów związanych z integracją wielu niezależnych aplikacji. Jego intuicyjny interfejs i szerokie możliwości konfiguracji minimalizują złożoność aspektów IT dotyczących wdrożenia i ciągłego serwisowania.

Funkcje zarządzania zakupem oferowane w SAP Business One
SAP Business One zawiera liczne, poniżej opisane funkcje zarządzania zakupem.

Zamówienie zakupu — można je utworzyć podczas zamawiania materiałów lub usług od dostawców, a następnie wydrukować i nadać pocztą albo faksem bądź wysłać bezpośrednio e-mailem do dostawcy. Funkcjonalność zamówienia zakupu umożliwia aktualizację dostępnej ilości zamówionych towarów oraz informowanie kierownika magazynu o spodziewanym terminie dostawy. Ponadto istnieje możliwość podziału jednego zamówienia zakupu na kilka części, jeśli na przykład konieczne jest wysłanie towarów do wielu magazynów.

Dokument Pz — możliwość określenia, czy dostawy mają być przyjmowane w jednym czy wielu magazynach. Dokument przyjęcia materiałów może być dołączany do zamówienia zakupu, co oznacza, że ilość zamówienia zakupu można zmienić, jeśli otrzymana ilość nie będzie zgodna z pierwotnym zamówieniem.

Faktura zakupu — przetwarzanie płatności dla dostawców poprzez wykonywanie działań na zapisach księgowych, które oprogramowanie generuje automatycznie w trakcie przetwarzania faktur dostawcy.

Anulowanie faktury zakupu — wystawianie faktury korygującej minus dla dostawcy z tytułu zwrotu towaru. Dane potrzebne do takiej faktury można bez trudu pobrać z oryginalnej faktury.



Planowanie potrzeb materiałowych

SAP Business One zawiera prostą, a zarazem efektywną funkcję planowania ułatwiającą harmonogramowanie pozycji, które zostaną wyprodukowane lub zakupione, oraz zarządzanie nimi z wykorzystaniem szeregu różnych kryteriów.

Funkcje planowania potrzeb materiałowych oferowane w ramach SAP Business One

SAP Business One zawiera niżej opisane funkcje planowania potrzeb materiałowych (MRP).

Prognozy — możliwość przewidywania zapotrzebowania na podstawie mierników — nie tylko z uwzględnieniem historii i otrzymanych zleceń — dzięki wykorzystaniu prognoz zapotrzebowania w kreatorze MRP. Obliczenia prognozy pozwalają na szacowanie zapotrzebowania na produkt i odpowiednie dostosowanie planowania materiału.

Kreator MRP — obsługa i optymalizacja przyszłych potrzeb materiałowych; zarządzanie rekomendacjami oraz odstępstwami dotyczącymi zakupu i produkcji, jak również wprowadzanie ich w życie. Uwzględniając zarówno minimalne ilości zleceń, jak i ich różnorodność, można wykorzystać obniżki cen zakupu lub standardowe wielkości partii produkcji i w ten sposób ograniczyć koszty. Kreator generuje raport, w którym zalecana jest produkcja lub zakup pozycji. Liczne opcje rozwijania umożliwiają łatwe przeglądanie kalkulacji zapotrzebowań oraz rzeczywistych dokumentów wpływających na zapotrzebowania.

Raport rekomendacji — automatyczne tworzenie zleceń produkcyjnych i zamówień zakupu na podstawie informacji przedstawionych w raporcie rekomendacji. Jeśli w przypadku danego towaru konieczny jest outsourcing, bez trudu można przekonwertować zlecenie produkcyjne na zamówienie zakupu. Możliwe jest również połączenie zamówień zakupu skierowanych do tego samego dostawcy w jedno zamówienie, co pozwala na usprawnienie procesu zakupu.

Koszty dostawy — obliczanie ceny zakupu towaru poprzez przydzielenie różnych elementów kosztów dostawy (takich jak koszty transportu, ubezpieczenia i opłaty celne) do kosztu FOB (franco statek) każdej pozycji. Rzeczywista wartość towaru znajdującego się w magazynie jest aktualizowana automatycznie.

Dokument tymczasowy i wydruk — edycja wszystkich dokumentów zaopatrzeniowych zapisanych jako tymczasowe, zarządzanie nimi według okresu, numeru dokumentu lub jego typu oraz ich wydruk.

Kontrola zapasów

Możliwe jest zarządzanie danymi podstawowymi pozycji, numerami seryjnymi i cennikami, a także określanie towarów zastępczych, wykonywanie korekt polegających na zwiększaniu lub zmniejszaniu zapasów, przeprowadzanie inwentaryzacji cyklicznych i generowanie list pobrań dotyczących nierozliczonych zleceń sprzedaży.

Funkcje kontroli zapasów w ramach SAP Business One
SAP Business One oferuje poniżej opisane funkcje kontroli zapasów.

Dane podstawowe pozycji — definiowanie indeksów wyrobów produkowanych, towarów nabywanych, indeksów niemagazynowych (np. praca i podróże) w trakcie opracowywania informacji domyślnych, takich jak dostawca domyślny, jednostka miary zakupu i sprzedaży oraz kod podatku VAT. Towary można przechowywać w wielu magazynach, a związane z tym koszty mogą się różnić w zależności od lokalizacji. SAP Business One obsługuje szereg metod wyceny zapasów, w tym koszty standardowe, średnią ważoną i wg metody FIFO. Możliwe jest zdefiniowanie metody nabycia (np. produkcja lub zakup), jak również przedziałów czasowych zamówień, w których ma być kupywany towar (np. co miesiąc, co tydzień, codziennie). Można także określić wielkość partii kupywanych pozycji, minimalną ilość zamówienia i średni czas realizacji. Informacji tych można użyć w połączeniu z funkcjonalnością MRP.



„Wdrożenie systemu SAP Business One umożliwiło nam połączenie w trybie on-line wszystkich oddziałów z magazynem centralnym. Zawsze aktualna informacja o stanach magazynowych i sprzedaży pozwoliła nam na zoptymalizowanie wielkości zapasów magazynowych i na bieżące śledzenie wyników handlowców.”

Robert Bugała, dyrektor handlowy
HAP Armatura Sp. z o.o.

Numery seryjne — automatyczne lub ręczne generowanie numerów seryjnych za pomocą szablonów.

Partie — przypisywanie partii do produktów i klasyfikowanie ich według dowolnie definiowanego atrybutu (np. okresu ważności), a następnie definiowanie partii tych produktów w zleceniach sprzedaży, dokumentach Wz i przesunięciach zapasów.

Towary zastępcze — tworzenie listy towarów alternatywnych, gdy klient nie dokona wyboru. Towary zastępcze szeregowane są na podstawie podobieństwa cech fizycznych, ceny lub ilości.

Numer katalogowy partnera handlowego — opracowanie tabeli numerów części odbiorców i dostawców z referencjami do indeksów magazynowych. W dokumentach zaopatrzeniowych zamiast indeksów magazynowych można użyć numerów części u odbiorców.

Przyjęcie i wydanie materiałów — rejestrowanie przyjęć i wydań materiałów, które nie są bezpośrednio związane z dokumentem sprzedaży ani zakupu.

Przesunięcie magazynowe — przesuwanie zapasów pomiędzy magazynami.

Księgowanie zapasów — wprowadzanie początkowych stanów pozycji magazynowych i aktualizacja danych magazynu.



Inwentaryzacja cykliczna — usprawnienie inwentaryzacji cyklicznej dzięki możliwości rozpoznania momentu, w którym każda pozycja przechowywana w magazynie powinna zostać zinwentaryzowana. Generowane alarmy i raporty pomagają zadbać o to, by pozycje o różnym priorytecie inwentaryzowane były tak często, jak jest to konieczne.

Cennik — definiowanie rozmaitych cenników i dołączanie ich do danych odbiorców lub dostawców. Dostępna jest możliwość szybkiego i łatwego

tworzenia dynamicznych powiązań pomiędzy cennikami, które są aktualizowane automatycznie, ilekroć zmieni się cennik podstawowy.

Ceny specjalne — określanie cen specjalnych: dla poszczególnych odbiorców lub dostawców i ustalonych w zależności od wolumenu zamówienia oraz okresu obowiązywania każdej ceny.

Menedżer kompletacji dostaw — zarządzanie procesem kompletacji dostaw w wielu kolejkach. Wprowadzane zlecenia sprzedaży wyświetlane są w kolejkach „otwartych”. Można je zaznaczać jako zlecenia całkowicie lub częściowo zwolnione do pobrania. „Zwolniona” kolejka przedstawia wszystkie zlecenia udostępnione do pobrania, które można oznaczyć jako pobrane w pełni lub częściowo. W kolejkach „otwartych” lub „zwolnionych” można automatycznie tworzyć listy pobrań dla jednego bądź kilku zleceń. Funkcja ta oferuje rozbudowaną funkcjonalność rozwijania, obejmującą dane podstawowe odbiorców i materiałów oraz dokumenty pierwotne.

Obsługa i wsparcie klienta

Rozwiązanie SAP Business One zawiera funkcjonalność CRM, która zapewnia pełną kontrolę nad pozyskiwaniem i utrzymywaniem klientów oraz zdobywaniem ich lojalności, a także nad dochodowością firmy. Ścisłe zintegrowane funkcje z zakresu marketingu, sprzedaży i usług serwisowych gwarantują pełen wgląd w procesy biznesowe tych obszarów.

Funkcje zgłoszeń serwisowych zapewniają pomoc w zakresie operacji serwisowych, zarządzania umowami serwisowymi i szansami sprzedaży, planowania usług serwisowych, śledzenia kontaktów z klientami oraz wsparcia klienta.

Funkcje obsługi i wsparcia klienta w ramach SAP Business One

Rozwiązanie SAP Business One zawiera niżej opisaną funkcjonalność obsługi i wsparcia.

Umowy serwisowe – tworzenie stałych umów wsparcia lub umów gwarancyjnych dotyczących towarów bądź usług sprzedanych klientowi. Umowa zawiera daty rozpoczęcia i zakończenia, jak również specyficzne warunki, które mogą obejmować gwarantowane czasy odpowiedzi lub rozwiązania problemów.

Dane podstawowe urządzenia odbiorcy – szczegółowe informacje o produkcie sprzedanym klientowi, takie jak numer seryjny producenta, zastępczy numer seryjny oraz historia zgłoszenia serwisowego. Obejmują także dane o umowach serwisowych przypisanych do określonej pozycji.

Raport dotyczący urządzeń odbiorcy – przedstawia informacje o wszystkich urządzeniach sprzedanych jednemu lub wielu klientom oraz odpowiednie numery seryjne.

Zgłoszenia serwisowe – możliwość przeglądu informacji o wszystkich zgłoszeniach serwisowych utworzonych, przetworzonych lub zamkniętych w danym dniu bądź okresie. Istnieje możliwość ograniczenia raportu do zgłoszeń serwisowych związanych z określoną kolejką bądź technikiem, typem problemu, priorytetem, pozycją lub statusem. Można wybrać opcję dołączania wglądu zaległych zgłoszeń serwisowych.



Zgłoszenia serwisowe w kolejce – śledzenie i opracowywanie zgłoszeń serwisowych poprzez przeglądanie historii zgłoszeń powiązanej z określonym zdarzeniem. Można monitorować status zgłoszenia i przypisać je do różnych techników lub opracować zespołowo.

Czas reakcji według osoby odpowiedzialnej – możliwość śledzenia komunikacji między klientem a działem serwisu oraz czasu potrzebnego na udzielenie odpowiedzi na pojedyncze zgłoszenie serwisowe.



Raportowanie

Istnieje możliwość tworzenia raportów i natychmiastowego inicjowania działań naprawczych. Funkcja raportowania obsługuje raporty księgowo, listy zapasów, sprawozdania finansowe oraz raporty pomocne w podejmowaniu decyzji. Można nie tylko eksportować dowolny raport wygenerowany w programie do Microsoft Excel, ale również w łatwy sposób dokonać ekstrakcji danych dzięki prostej funkcjonalności nawigacji. Dostępna jest możliwość wykonywania wewnętrznego i zewnętrznego rozrachunku z raportowaniem wyjątków, która jest przydatna podczas zamykania ksiąg i przygotowywania raportów.

Funkcje raportowania w SAP Business One

Rozwiązanie SAP Business One zapewnia przejrzysty wgląd w działania biznesowe firmy dzięki funkcji „przeciągnij i skojarz”, która pozwala na natychmiastowe zapoznanie się z kluczowymi relacjami i transakcjami realizowanymi w przedsiębiorstwie.

Generator zapytań pozwala użytkownikom na intuicyjne tworzenie zapytań do bazy danych i definiowanie raportów. Do tworzenia raportu o wysokim stopniu szczegółowości, jak również na poziomie ogólnym, można używać danych z dowolnego pola. Po zdefiniowaniu zapytania można je zapamiętać w bibliotece zapytań w celu dalszego użycia w przyszłości. Jeśli istnieje potrzeba uszczegółowienia i zmiany zapytań, można skorzystać z edytora raportów.

Kreator zapytań jest podobny do generatora zapytań z tą różnicą, że prowadzi użytkownika krok po kroku przez cały proces tworzenia zapytań. Narzędzie to jest pomocne podczas tworzenia zapytań przez użytkowników, którzy nie znają składni SQL (Structured Query Language).

Predefiniowane raporty — rozwiązanie SAP Business One zapewnia dużą ilość predefiniowanych raportów dla każdego obszaru funkcjonalnego. Raporty mogą być generowane dla określonego obszaru funkcjonalnego w firmie i można je skonfigurować zgodnie z własnymi potrzebami. Istnieje także możliwość wydrukowania, wysłania pocztą elektroniczną lub eksportowania do programu Microsoft Excel, formatów PDF lub XML dowolnego raportu. Kompletna lista predefiniowanych raportów znajduje się w części „Predefiniowane raporty”.

Raportowanie oparte na Crystal Reports — Crystal Reports® z portfolio rozwiązań SAP® BusinessObjects™ to dające wiele możliwości, dynamiczne rozwiązanie do raportowania, które pomaga użytkownikom w projektowaniu, eksplorowaniu, tworzeniu wizualizacji i dostarczaniu raportów oraz informacji w ramach całej sieci przedsiębiorstwa. Niewiele narzędzi do raportowania wyposażonych jest w funkcjonalność, która umożliwiłaby nie tylko gromadzenie danych z odpowiednich systemów, ale także przekształcanie ich w taki sposób, by miały format użyteczny dla użytkowników biznesowych. SAP Business One oraz Crystal Reports to zestaw zapewniający funkcjonalność kompleksowego raportowania umożliwiającą uzyskanie cennego wglądu we wszystkie aspekty prowadzonej działalności. Nową jakość wprowadza możliwość osadzania w raportach obiektów tworzonych przy pomocy dostarczanego przez SAP narzędzia o nazwie Xcelsius® służącego między innymi do prezentacji i animacji wyników raportów, a także tworzenia kokpitów zarządzania informacjami.

Zintegrowane raporty i analizy — Raporty Crystal Reports® można umieszczać w dowolnym miejscu w menu SAP Business One oraz uruchamiać z dowolnej aplikacji klienckiej. Można tworzyć grupy użytkowników, a następnie określać prawa dostępu, które pozwolą wybranym osobom uruchamiać raporty. Crystal Reports® umożliwia tworzenie raportów dotyczących wszystkich procesów biznesowych obsługiwanych przez SAP Business One – rachunkowości, sprzedaży, produkcji, magazynowania, obsługi oraz zarządzania.

Wizualizacje raportów — Zaawansowane projekty i wizualizacje raportów można tworzyć poprzez dodanie do raportu dynamicznych wykresów, grafik, a nawet plików wideo. Adobe Flash oferuje szeroką gamę elastycznych opcji prezentowania danych. Umożliwia szybkie osadzanie plików Flash (SWF) do raportów, dzięki czemu są one treściwe i bogate w informacje. Dzięki bogatym możliwościom formatowania dokumenty zyskują na wyglądzie i atrakcyjności.

Raporty interaktywne — Wbudowane funkcje sortowania, filtrowania oraz ponownego formatowania umożliwiają interaktywne eksplorowanie informacji bez ponownego wysyłania zapytania do bazy danych. Oznacza to zdolność do szybkiego odpowiadania na pytania biznesowe oraz mniejszą liczbę raportów, znacząco ograniczoną sprawozdawczość i większą niezależność od działu IT.

Zintegrowanie raportowania z istniejącymi procesami oraz podejmowanie decyzji biznesowych z poziomu raportu pozwala ponadto zwiększyć efektywność operacyjną. Zintegrowanie oprogramowania Xcelsius® Engage w ramach Crystal Reports pozwala wykonać modelowanie scenariusza „co jeśli” bezpośrednio w raporcie oraz umożliwia przedstawienie wizualizacji możliwych skutków rozmaitych decyzji.

Crystal Reports Server — Dodanie oprogramowania Crystal Reports Server pozwala rozszerzyć zakres aplikacji i zwiększyć uzyskiwane korzyści. Istnieje możliwość zautomatyzowania procesu tworzenia raportów w określonym wcześniej czasie i ustawienia ich automatycznego dostarczania za pomocą poczty e-mail lub w formie drukowanych dokumentów. Można też zapisać je do współdzielonego katalogu na serwerze lub bezpośrednio na portalu BI Crystal Reports Server. Wykorzystanie portalu BI Crystal Reports Server, internetowego portalu gotowego do natychmiastowego wdrożenia, pozwala na implementację tego rozwiązania jako internetowego systemu informacji i zapewnia pracownikom możliwość bezpiecznego uzyskiwania dostępu do raportów, przeglądania ich oraz interaktywnego korzystania z nich w sieci.

Predefiniowane raporty

Rozwiązanie SAP Business One zapewnia poniższe predefiniowane raporty dla każdego obszaru funkcjonalnego:

- Rachunkowość finansowa
 - Raporty dotyczące wymagalności
 - Raporty dotyczące firmy
 - Raporty porównawcze
 - Raporty dotyczące budżetu
 - Szanse sprzedaży
 - Szanse
 - Analiza etapowa
 - Lejek szans sprzedaży
 - Prognoza szans sprzedaży i prognoza szans sprzedaży na przestrzeni czasu
 - Zyskane i utracone szanse
 - Otwarte i zamknięte szanse
 - Rozdział potencjalnych szans wg czasu
 - Sprzedaż i zakup
 - Lista nierozliczonych pozycji
 - Analiza sprzedaży
 - Analiza zakupu
 - Partnerzy handlowi
 - Przegląd działań
 - Nieaktywni klienci
 - Historia monitorowania
 - Produkcja
 - Otwarte zlecenie robocze
 - Specyfikacje materiałowe
 - Usługi serwisowe
 - Zgłoszenia serwisowe
 - Zgłoszenia serwisowe według kolejki
 - Czas reakcji według osoby odpowiedzialnej
- Średni czas zamknięcia
 - Umowy serwisowe
 - Raport dotyczący urządzeń odbiorcy
 - Monitor usług
 - Zgłoszenia serwisowe
 - Otwarte zgłoszenia serwisowe
 - Zaległe zgłoszenia serwisowe
- Gospodarka materiałowa
 - Lista towarów
 - Ostatnie ceny
 - Nieaktywne towary
 - Lista księgowania zapasów
 - Stan zapasów
 - Zapasy w magazynie
 - Wycena zapasów
 - Transakcje z numerami seryjnymi
 - Numery partii

Integracja z programem Microsoft Outlook

Integracja rozwiązania SAP Business One z programem Microsoft Outlook umożliwia wymianę i współużytkowanie danych, dzięki czemu wszyscy użytkownicy mają dostęp do aktualnych informacji o klientach i szansach biznesowych.

Synchronizacja danych – synchronizacja zawartych w kalendarzu spotkań, kontaktów i zadań między rozwiązaniem SAP Business One a programem Microsoft Outlook. Funkcja ta pozwala na harmonogramowanie automatycznych przebiegów synchronizacji i usuwanie wszelkich niezgodności pomiędzy dwiema aplikacjami poprzez tworzenie migawek informacji SAP Business One i łączenie ich z kontaktami w programie Microsoft Outlook.



Oferty – możliwy jest import ofert z rozwiązania SAP Business One do programu Microsoft Outlook, a następnie ich wyświetlanie, edycja i wysyłanie jako wiadomości e-mail. Można także tworzyć nowe oferty w programie Microsoft Outlook i je zapamiętywać w rozwiązaniu SAP Business One.

Integracja z pocztą elektroniczną – możliwość wykonywania poniższych funkcji dzięki integracji z programem Microsoft Outlook:

- zapamiętywanie wiadomości e-mail programu Microsoft Outlook jako działania w rozwiązaniu SAP Business One
- zapamiętywanie oryginalnych tekstów wiadomości e-mail i załączników jako dodatków do działania w SAP Business One
- wykonanie dodatkowych ustawień oraz zdefiniowanie przypomnienia dla działania

Połączenie z programami Microsoft Word i Microsoft Excel – integracja z aplikacją Microsoft Outlook umożliwia utworzenie połączenia z SAP Business One z poziomu programu Microsoft Word oraz zapamiętanie dokumentu Microsoft Word jako działania w rozwiązaniu SAP Business One.

Ta sama funkcja jest dostępna w programie Microsoft Excel. Istnieje możliwość zapamiętania skróty jako działań powiązanych z partnerem handlowym lub osobą do kontaktów w SAP Business One.

Prosta konfiguracja i personalizacja

Aplikacja SAP Business One jest umieszczona na jednym serwerze płynnie zintegrowany ze standardową platformą Microsoft Windows. Usprawniona architektura SAP Business One obsługuje bazę danych Microsoft SQL Server

Architektura z jednym serwerem

Architektura serwera obejmuje protokoły zabezpieczeń, kopii zapasowych i dostępu do sieci. Dostęp jest gwarantowany przez usługę terminalową sieci rozległej lub połączenia z siecią komutowaną (dial-up). W środowisku rozwiązania SAP Business One używane są standardowe procedury tworzenia zapasowych kopii bazy danych, co eliminuje potrzebę zapamiętywania bazy danych i jej przenoszenia z jednego komputera na inny przy jednoczesnym zapewnieniu natychmiastowego dostępu do najważniejszych informacji biznesowych (zob. Rysunek 1).

Personalizacja i konfiguracja definiowana przez użytkownika

Narzędzia udostępniane w ramach rozwiązania SAP Business One pozwalają na dostosowanie formularzy, zapytań i raportów do specyficznych wymagań biznesowych bez potrzeby przeprowadzania specjalistycznych szkoleń technicznych. Istnieje możliwość konfiguracji ustawień w celu zdefiniowania kursów walutowych, opracowania parametrów uprawnień, a także tworzenia funkcji importu i eksportu na potrzeby poczty wewnętrznej i elektronicznej oraz danych.

Funkcje konfiguracji w SAP Business One

SAP Business One oferuje poniższe rozbudowane funkcje konfiguracji:

- **Wybór firmy** – różne ustawienia podstawowe
- **Inicjalizacja i ogólne preferencje** – dane firmy i ustawienia ogólne
- **Definicje użytkownika** – plan kont, kody podatków, sprzedawcy, regiony, projekty, formaty adresów, warunki płatności, dostawcy, odbiorcy, pozycje materiałów i prowizji, magazyny, szablony umów serwisowych, kolejki, banki, metody płatności i wysyłki

- **Uprawnienia** – kontrolowany dostęp do informacji (pełen, tylko do odczytu lub brak dostępu); dostęp udzielany według zespołu, działu lub filii
- **Definicja kursów walutowych** – podstawa wszystkich raportów i zarejestrowanych danych
- **Pomoce** – zapasowa kopia danych, zautomatyzowane procesy oraz import i eksport danych
- **Odtwarzanie** – administracja danymi i ich odtwarzanie
- **Funkcje alarmu** – definicja osobistego profilu dla komunikatów ostrzegawczych
- **Wysyłanie komunikatu** – użytkownik wewnętrzny, odbiorca i dostawca
- **Bilanse otwarcia** – dla konta Księgi Główniej i partnera handlowego
- **Rekord danych podstawowych** – opracowany dla całej aplikacji
- **Pliki partnera handlowego** – zawierają rekord danych podstawowych odbiorcy lub dostawcy
- **Specyfikacje materiałowe** – drzewa produktów zawierające nagłówek i obejmujące poszczególne przypisane materiały
- **Dokument sprzedaży lub zaopatrzenia** – dokumenty dla linii nagłówka i linii dokumentu zawierających poszczególne przypisane pozycje
- **Zapisy w dzienniku** – wg tytułu lub opisu

Warstwy API pojedynczego serwera SAP® Business One

Rozwiązanie SAP® Business One jest oferowane wraz z biblioteką API (Application Programming Interface) opartą na technologii COM (Component Object Model). Biblioteki tej można używać do rozszerzania zakresu funkcjonalnego aplikacji lub jej dostosowania do konkretnych wymagań. Programiści mogą uzyskać dostęp do obiektów COM za pomocą języków programowania, takich jak C#/C/C++, Visual Basic i Java.

Obsługiwane są dwie biblioteki API: po jednej dla interfejsu danych i interfejsu użytkownika.

Biblioteka API interfejsu danych

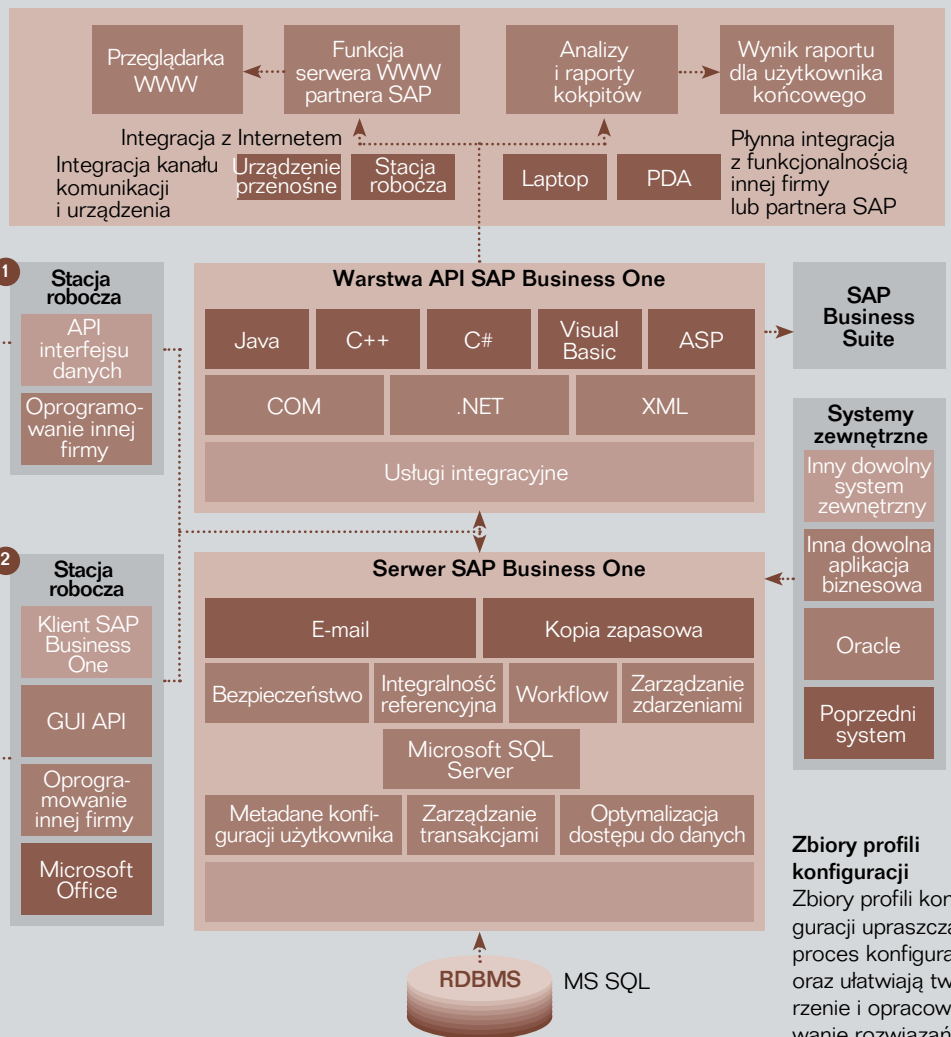
Aby dostosować rozwiązanie SAP Business One do indywidualnych wymagań biznesowych, programiści mogą je rozszerzać, dodając nowe okna lub zmieniając istniejące i modyfikując funkcjonowanie aplikacji.

Biblioteka API interfejsu użytkownika

Biblioteka API interfejsu użytkownika zapewnia między innymi obiekty i procedury dostępu do pól wprowadzania, pól wyboru i zdarzeń systemów wewnętrznych.

Obiekty i procedury zapewnione przez interfejs użytkownika obejmują:

- Aplikację: tworzy połączenie z SAP Business One
- Formularz: reprezentuje okno w SAP Business One
- Pozycję: umożliwia obsługę okien dialogowych i zmianę ich zawartości, położenia, rozmiaru lub widoczności
- Pole wyboru: pozwala na opracowanie pól wyboru
- Macierz: reprezentuje tabelę w oknie
- ItemEvent: przetwarza zdarzenia
- MenuItem: aktywuje poszczególne pozycje menu
- MenuEvent: wpływa na proces zdarzenia



Zbiory profili konfiguracji

Zbiory profili konfiguracji upraszczają proces konfiguracji oraz ułatwiają tworzenie i opracowywanie rozwiązań partnerskich. Ustawienia można wykorzystać ponownie na potrzeby określonych funkcji lub całego procesu biznesowego.

Rysunek 1: Architektura z jednym serwerem

	Serwer		Stacja robocza
System operacyjny	Microsoft Windows 2003 Server R2 Standard/Enterprise 32 Bit/64 bit Microsoft Windows 2003 Server SP2 Standard/Enterprise 32 bit/64 bit Microsoft Windows Small Business Server 2003 R2 Standard/Premium Microsoft Windows Small Business Server 2003 SP1 Standard/Premium Microsoft Windows 2008 Server R2 Standard/Enterprise 32 Bit/64 bit Microsoft Windows 2008 Server SP2 Standard/Enterprise 32 bit/64 bit Microsoft Windows Small Business Server 2008 R2 Standard/Premium Microsoft Windows Small Business Server 2008 SP1 Standard/Premium Citrix XenApp 5 Advanced/Enterprise&Platinum Edition 32 Bit/64 bit VMware ESX Version 3.5		Microsoft Windows XP SP2 Professional, 32 bit Microsoft Windows Vista Business/Enterprise/ Ultimate, 32 /64 bit Microsoft Windows 7 Business/Enterprise/ Ultimate, 32 /64 bit
CPU	Microsoft SQL Server	1x Intel Pentium IV	1x Intel Pentium III (lub odpowiednik) bądź o lepszych parametrach
RAM	Microsoft SQL Server	1 GB	256 MB
Wolne miejsce na twardym dysku	Microsoft SQL Server	partycja systemowa 0,5 GB/partycja danych 2 GB	512 MB
CD-ROM	napęd 24x lub szybszy		24x lub szybszy
Ekran	640 x 480 z 256 kolorami lub o lepszych parametrach		800 x 600 z 24-bitowym kolorem lub o lepszych parametrach
Baza danych	Microsoft SQL Server 2005 SP2 Express, Workgroup, Standard & Enterprise Edition Microsoft SQL Server 2008 Express, Workgroup, Standard & Enterprise Edition		Microsoft IE 6.0 SP1/IE7/IE8 Microsoft Data Access Components 2.6 (MDAC) lub w wyższej wersji
Oprogramowanie	Microsoft IE 6.0 SP1/IE7/IE8 Microsoft Data Access Components (MDAC) 2.6 lub w wyższej wersji		

1

Data Transfer Workbench

Narzędzie Data Transfer Workbench umożliwia migrację danych podstawowych i transakcyjnych z poprzednio używanych systemów do SAP Business One. Predefiniowane szablony plików danych upraszczają przygotowanie danych do importu.

2

Integracja z programem Microsoft Outlook

Rozwiązanie SAP Business One jest w pełni zintegrowane z programem Microsoft Outlook, co zapewnia płynną komunikację obejmującą funkcje organizacyjne i biznesowe. Działy mogą współużytkować dane dotyczące kontaktów, spotkań i zadań.

Integracja z SAP Business Suite

Rozwiązanie SAP Business One jest płynnie zintegrowane z aplikacjami SAP Business Suite, a dzięki swojej otwartej architekturze może być łatwo integrowane z oprogramowaniem innych dostawców. Ta otwarta architektura umożliwia osiągnięcie wszystkich korzyści wynikających z wdrożenia oprogramowania SAP.

Migracja do SAP Business Suite

Spółka SAP oferuje ścieżkę migracji z systemu SAP Business One do aplikacji biznesowych SAP Business Suite, co umożliwia małym filiom połączenie się za pomocą interfejsu ze spółkami macierzystymi. Ponadto zapewnione jest wsparcie w przypadku gwałtownego rozwoju firmy — do osiągnięcia stanu zatrudnienia wynoszącego tysiące pracowników.

Platforma technologiczna SAP NetWeaver®

Platforma technologiczna SAP NetWeaver zwiększa opłacalność dokonanych inwestycji w IT oraz wspomaga wdrożenie architektury biznesowo zorientowanej na usługi.



Zaspokojenie zmieniających się potrzeb firmy

Rozwiązanie SAP Business One można dostosować do zmieniających się wymagań firmy bez ponoszenia dużych, stałych nakładów na IT. Jest to realizowane na następujące sposoby:

- Zachowanie preferencji dotyczących formularzy, zapytań i raportów, dzięki czemu wbudowane modele procesów bezpośrednio odzwierciedlają rzeczywiste, codzienne działania biznesowe
- Integracja z innymi aplikacjami pozwalająca na wykorzystanie inwestycji technologicznych
- Sterowanie transakcjami i procesami workflow za pomocą funkcjonalności alarmu
- Natychmiastowe wprowadzenie zmian w systemie SAP Business One, umożliwiające szybkie dostosowanie aplikacji do nowych wymagań
- Wprowadzanie modyfikacji do nowych wersji aplikacji przy minimalnym nakładzie, co pozwala wyeliminować koszty zwykle związane z upgrade'ami

Pola definiowane przez użytkownika
Istnieje możliwość definiowania własnych pól w oknach obiektów danych dotyczących partnerów handlowych, zleceń, specyfikacji zapasów i tym podobnych pozycji. Możliwy jest wybór pól definiowanych przez użytkownika dla różnych typów informacji, takich jak teksty, adresy, numery telefonów, adresy URL, załączniki do plików, obrazy oraz listy rozwijalne. Pola te są automatycznie przenoszone do nowej bazy danych w przypadku upgrade'u.

Sformatowane wyszukiwanie

Możliwa jest rejestracja w aplikacji wartości każdego pola (łącznie z polami definiowanymi przez użytkownika), używanych w ramach predefiniowanego procesu wyszukiwania. Funkcjonalności sformatowanego wyszukiwania można użyć w następujących sytuacjach:

- Automatyczne wprowadzanie wartości w pola na podstawie:
 - Użycia różnych obiektów w aplikacji
 - Predefiniowanych list
 - Predefiniowanych zapytań (definiowanych przez użytkownika)
- Definicja zależności między polami aplikacji
- Wyświetlanie pól używanych tylko na potrzeby zapytań, takich jak podpis użytkownika, data utworzenia oraz saldo nierozliczonych czeków (dla partnera handlowego)

Alarmy i zatwierdzenia

Natychmiastowe zawiadomienia i automatyczne reakcje na ważne zdarzenia można konfigurować za pomocą programowanych przez użytkownika, opartych na workflow alarmach.

W tym celu określane są zdarzenia, które mają być śledzone, i definiowane są zakresy dopuszczalnych tolerancji i limitów związanych z tymi zdarzeniami. Gdy wskaźniki nie mieszczą się w zakresie wstępnie określonym dla zdarzenia, użytkownik otrzymuje zawiadomienie, na które może odpowiednio zareagować. Każde naruszenie polityki firmy powoduje natychmiastowe wysłanie zawiadomienia do menedżera i inicjuje proces workflow obsługujący zdarzenie.

Funkcje alarmów i zatwierdzeń w SAP Business One

Poniżej opisano szczegółowo funkcje zautomatyzowanych alarmów i zatwierdzeń.

Proaktywne zarządzanie za pomocą wyjątków

— automatyczne powiadamianie o ważnych zdarzeniach (eliminujące potrzebę ręcznego monitorowania działań). Alarmy umożliwiają:

- Zawiadamianie pracowników o niespójności lub zdarzeniu monitorowanym w organizacji
- Dostarczanie wewnętrznych informacji (online) powiązanych z rolą pracownika w firmie (przy każdym przekroczeniu wartości progowej może zostać uruchomiony alarm w czasie rzeczywistym w celu poinformowania użytkownika, który zażądał takiego zawiadomienia)

- Przechodzenie do niższych poziomów w celu uzyskania natychmiastowego wglądu do informacji uszczegółwiających cechy alarmu, co może być pomocne przy podejmowaniu świadomych decyzji dotyczących przyszłych działań związanych ze zdarzeniem
- Informowanie menedżerów o określonych zdarzeniach gospodarczych i uruchamianie procesów workflow
- Natychmiastowe reagowanie na alarmy wygenerowane w ramach procesów workflow, procedur zatwierdzania i automatycznie zainicjowanych czynności

Software Development Kit

SAP Business One Software Development Kit (SAP Business One SDK) to zestaw narzędzi zawierający interfejsy programowania, przykładowy kod, dokumentację i proste pomoce. Zestaw ten umożliwia programistom łatwe połączenie aplikacji zewnętrznych z rozwiązaniem SAP Business One za pomocą interfejsu lub dodanie niestandardowej funkcjonalności. SAP Business One składa się z graficznego interfejsu użytkownika oraz oddzielnej warstwy obiektów biznesowych. SAP Business One SDK zapewnia pełen dostęp zarówno do interfejsu użytkownika, jak i warstwy obiektów biznesowych (zob. Rysunek 2).

Dzięki płynnej integracji sprzedaży, obsługi klientów, zarządzania finansami i działań operacyjnych rozwiązania SAP zapewniają przejrzysty wgląd w procesy realizowane w całej firmie, który jest potrzebny do podejmowania decyzji na podstawie bieżących informacji. Dysponując dokładnymi danymi dotyczącymi każdego aspektu działalności, można w łatwy sposób monitorować wyniki firmy, eliminować nieefektywne działania oraz, co najważniejsze, wyszukiwać szanse przynoszące zysk.

Funkcje SAP Business One SDK Software Development Kit:

- Zapewnia programistyczny dostęp do logiki biznesowej SAP Business One poprzez zorientowaną obiektowo warstwę
- Umożliwia partnerom i klientom SAP rozbudowanie oraz rozszerzenie funkcjonalności SAP Business One w celu dostosowania jej do indywidualnych potrzeb

- Zapewnia obsługę różnorodnych języków programowania oraz narzędzia, umożliwiając programistom korzystanie ze znanych im technologii i aplikacji
- Charakteryzuje się wysoką kompatybilnością z poprzednimi wersjami, dzięki czemu podczas upgrade'u do nowej wersji systemu SAP Business One nie są wymagane prace dostosowawcze bądź są one konieczne jedynie w niewielkim zakresie

Komponenty SAP Business One SDK Kluczowe komponenty Software Development Kit to:

- Application Programming Interface (API) dla interfejsu danych — do integracji aplikacji zewnętrznych z rozwiązaniem SAP Business One
- API dla interfejsu użytkownika — do rozszerzania i konfiguracji aplikacji klienckich SAP Business One
- Edytor ekranów z interfejsem „przećiągnij i upuść” — do projektowania niestandardowych okien SAP Business One
- Java Connector — do łączenia za pomocą interfejsów aplikacji zewnętrznych z rozwiązaniem SAP Business One, z zastosowaniem języka programowania Java
- Kompletna dokumentacja
- Przykładowe aplikacje

1 Biblioteka API interfejsu danych

Biblioteka API interfejsu danych jest wykorzystywana do tworzenia działających w czasie rzeczywistym połączeń między SAP® Business One a aplikacjami innych dostawców. Zapewniając programistyczny interfejs do SAP Business One dzięki zestawowi w pełni funkcjonalnych obiektów biznesowych, biblioteka API interfejsu danych umożliwia podłączenie aplikacji i automatyzację procesów. Przykładowo możliwa jest niestandardowa integracja z systemem punktów sprzedaży (POS) i usługami HR oraz synchronizacja z urządzeniami przenośnymi.

Biblioteka API interfejsu danych zapewnia:

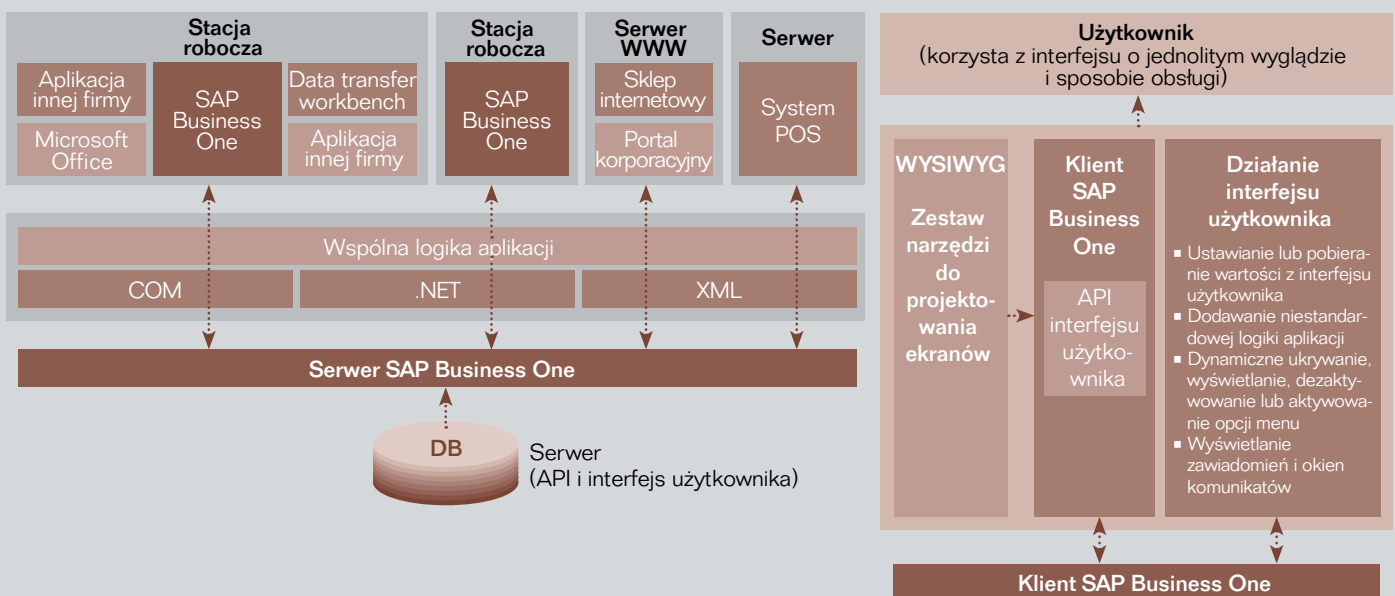
- obiekty i metody bezpośredniego odczytu, zapisu i aktualizacji obiektów biznesowych
- pełną orientację obiektową gwarantującą efektywność interfejsu, do którego obsługi wymagane jest jedynie minimalne przeszkolenie
- pełen dostęp do rekordów danych podstawowych i transakcyjnych, konfiguracji systemu oraz danych definiowanych przez użytkownika
- kompatybilność z poprzednimi wersjami, która gwarantuje płynny proces upgrade'u

2 Biblioteka API interfejsu użytkownika

Za pomocą biblioteki API interfejsu użytkownika programiści mogą modyfikować rozwiązanie SAP Business One, tworząc nowe okna, zmieniając wygląd dotychczasowych okien i dodając menu lub okna dialogowe. Modyfikacje mogą być proste (polegające na przykład na ukryciu lub dezaktywacji pola) bądź złożone (np. obejmujące dodanie zupełnie nowego, niestandardowego modułu do rozwiązania SAP Business One).

API umożliwia:

- tworzenie niestandardowej funkcjonalności w ramach pojedynczego, zintegrowanego interfejsu użytkownika
- zmianę logiki aplikacji oraz dokonywanie prostych, niewielkich modyfikacji
- dodawanie nowych okien, menu, przycisków, pól itp.
- programowe powiadomianie o zdarzeniach dotyczących aplikacji



3 Platformy i wymagania systemowe

Rozwiązanie SAP Business One działa na systemie operacyjnym Microsoft Windows. Firma SAP zdecydowanie zaleca zainstalowanie ostatnich pakietów korekcyjnych dla tego systemu.

4 Java Connector

Java Connector (Java Wrapper) oferuje programistom wszelkie możliwości i elastyczność biblioteki API interfejsu danych do wykorzystania w środowisku projektowym Java.

Rysunek 2: SAP Business One Software Development Kit

ROZWIĄZANIA SAP DLA FIRM MAŁEJ I ŚREDNIEJ WIELKOŚCI

ZAUFALI IM TYSIĄCE PRZEDSIĘBIORSTW NA CAŁYM ŚWIECIE

SAP Business One jest częścią portfolio rozwiązań SAP przeznaczonych dla firm małej i średniej wielkości, które obejmuje również aplikacje SAP Business All-in-One i SAP Business ByDesign™. W kontekście dużej różnorodności potrzeb małych przedsiębiorstw i firm średniej wielkości rozwiązania SAP są najlepiej dostosowane do specyficznych wymagań w zakresie procesów biznesowych, technologii informacyjnej oraz obsługi kadrowej.

Dzięki płynnej integracji sprzedaży, obsługi klientów, zarządzania finansami i działań operacyjnych rozwiązania SAP zapewniają przejrzysty wgląd w procesy realizowane w całej firmie, który jest potrzebny do podejmowania decyzji na podstawie bieżących informacji. Dysponując dokładnymi danymi dotyczącymi każdego aspektu działalności, można w łatwy sposób monitorować wyniki firmy, eliminować nieefektywne działania oraz, co najważniejsze, wyszukiwać szanse przynoszące zysk. Za pomocą ustandaryzowanego, sprawdzonego rozwiązania firmy SAP, którego koszty można łatwo przewidzieć, małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa mogą usprawnić działania operacyjne, reagować natychmiast, opierając się na kompletnych informacjach, oraz przyspieszyć zyskowny rozwój.

„Po wdrożeniu SAP Business One sytuacja finansowa całej grupy w konkretnym momencie przestała być dla nas zagadką. Mamy bieżące informacje w dowolnym stopniu szczegółowości i w dowolnym układzie - wszystkie raporty możemy wykonać sami, bez pomocy firm zewnętrznych.”

Piotr Siwicki, Dyrektor, Członek Zarządu, M&M Service Sp. z o.o.,
jednej z czterech spółek M&M Polska

Rozwiązanie SAP Business One, cieszące się zaufaniem kilkudziesięciu tysięcy klientów na całym świecie, oferuje korzyści wynikające z bogatej wiedzy branżowej firmy SAP oraz dużego doświadczenia partnerów. To oprogramowanie, dzięki któremu firmy mogą zostawić konkurencję w tyle.

Informacje dodatkowe

Rozwiązanie SAP Business One jest dzisiaj dostępne w ponad 20 wersjach językowych i przeszło 40 krajach. Jest ono dostarczane na całym świecie za pośrednictwem sieci partnerów handlowych korzystających z globalnej wiedzy SAP na potrzeby lokalnego świadczenia usług i zapewniania wsparcia technicznego. Więcej informacji o tym, w jaki sposób ogromne możliwości i łatwość obsługi rozwiązania SAP Business One zapewniają spełnienie specyficznych wymagań małych i średnich firm, znajduje się na stronie: www.sap.pl/smallbusiness

Podsumowanie

Zaprojektowana specjalnie dla małych i średnich przedsiębiorstw aplikacja SAP® Business One stanowi jedno, korzystne cenowo rozwiązanie do zarządzania całą firmą, obejmujące finanse, sprzedaż, relacje z klientami i działania operacyjne. Oprogramowanie to zapewnia usprawnienie całej działalności, uzyskanie natychmiastowego dostępu do kompletnych informacji oraz przyspieszenie zyskowego rozwoju.

Wyzwania

- Wygospodarowanie czasu potrzebnego na skoncentrowanie się na rozwoju firmy
- Dostęp do informacji wymaganych w celu podjęcia kluczowych decyzji
- Tworzenie i utrzymywanie bliższych relacji z klientami
- Minimalizacja wielokrotnie wprowadzanych danych oraz błędów i opóźnień
- Zoptymalizowanie przepływu środków pieniężnych dla potrzeb biznesowych

Obsługiwane procesy biznesowe i funkcje oprogramowania

- Rachunkowość i finanse — zarządzanie Księgą Główną, dziennikami, budżetami oraz rozrachunkami z dostawcami i odbiorcami
- Sprzedaż i zarządzanie relacjami z klientami — zarządzanie kontaktami z klientami i ich utrzymywanie
- Handel elektroniczny — prowadzenie działalności w Internecie, obsługa sklepów internetowych, aktualizacja katalogów internetowych
- Zakup i działania operacyjne — zarządzanie całym procesem nabycia
- Gospodarka materiałowa i dystrybucja — zarządzanie zleceniami sprzedaży, przeprowadzanie inwentaryzacji zapasów i sterowanie operacjami magazynowymi
- Raportowanie i administracja — tworzenie raportów pomocnych przy monitorowaniu działań firmy i podejmowaniu świadomych decyzji

Korzyści biznesowe

- Możliwość przeznaczenia większej ilości czasu na rozwój firmy dzięki usprawnionym działaniom operacyjnym
- Szybsza reakcja na potrzeby klientów dzięki natychmiastowemu dostępowi do kompletnych informacji, umożliwiających bezzwłoczne podjęcie działań
- Lepszy ostateczny wynik finansowy gwarantowany przez zintegrowany system eliminujący nadmiarowe wpisy danych i błędy, przyczyniający się tym samym do zwiększenia wydajności procesów oraz zmniejszenia kosztów i opóźnień
- Bliższe relacje z klientami dzięki scentralizowanym informacjom ułatwiającym zarządzanie komunikacją z klientami oraz umowami sprzedaży i serwisowymi
- Redukcja kosztów za pomocą łatwej do użycia aplikacji, która minimalizuje potrzebę szkolenia pracowników i dostosowuje się do zmian wymagań firmy, umożliwiając prostą integrację z innymi aplikacjami branżowymi

Wiecej informacji

W celu uzyskania szczegółowych informacji prosimy skontaktować się z przedstawicielem handlowym SAP lub odwiedzić stronę SAP: www.sap.pl/smallbusiness

©2009 by SAP AG.

Wszelkie prawa zastrzeżone. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP Netweaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign oraz inne produkty i usługi SAP wymienione w niniejszym dokumencie, jak również ich logo, są znakami towarowymi lub zastrzeżonymi znakami towarowymi firmy SAP AG w Niemczech i innych krajach. Wszystkie pozostałe wymienione nazwy produktów i usług są znakami towarowymi odpowiednich firm. Dane zawarte w niniejszym dokumencie służą jedynie celom informacyjnym. Krajowe wersje poszczególnych produktów mogą się różnić.

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mogą ulec zmianie bez uprzedzenia. Niniejsze materiały są dostarczane przez korporację SAP AG i jej spółki stowarzyszone („Grupa SAP”) jedynie dla celów informacyjnych i nie stanowią gwarancji żadnego rodzaju, a Grupa SAP nie ponosi odpowiedzialności za znajdujące się w nich błędy lub braki. Wyłącznymi gwarancjami na produkty i usługi Grupy SAP są gwarancje zawarte w oświadczeniach dotyczących wyraźnych gwarancji dołączanych do takich produktów i usług. Żadne stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie nie mogą być traktowane jako dodatkowa gwarancja