



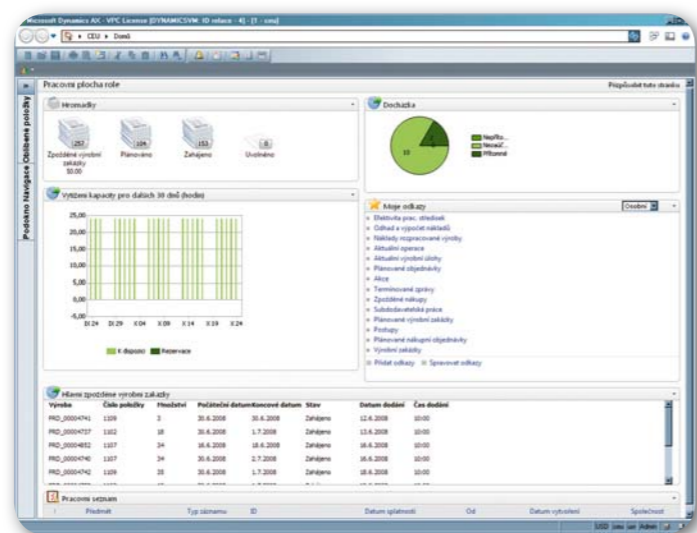
MICROSOFT DYNAMICS AX 2009

VÝHODY

- **Řízení výroby v poptávkou řízeném prostředí.** Integrované zobrazení nedokončené výroby v reálném čase se skutečnými náklady, možnost úprav pro odstranění potenciálních zpoždění nebo překročení nákladů, zjednodušení řízení skladu na základě poptávky a prognóz.
- **Předvídaní a omezování úzkých míst.** Pevná kontrola nad všemi hledisky dílenské výroby s plánováním úzkých míst. Rychlé zobrazení procesů a celkového pracovního využití prostřednictvím Ganttova grafu, možnost úprav plánu přetahováním myši za účelem minimalizace zpoždění.
- **Podrobný přehled o dodavatelském řetězci.** Úplný přehled o dodavatelském řetězci pomáhá zjednodušovat obchodní procesy, optimalizovat zdroje, minimalizovat doby realizace a zjišťovat přesná data dodání.
- **Lepší kontrola nad výrobními procesy.** Možnost definování výrobních zdrojů (strojů, pracovníků, nástrojů, subdodavatelů atd.) a jejich přidělování ke skupinám pracovních středisek. Pevná kontrola nad plány s použitím plánování omezené nebo neomezené kapacity s ohledem na maximální flexibilitu.

S modulem Výroba řešení Microsoft Dynamics® AX můžete urychlit uvádění výrobků na trh a rychle reagovat na měnící se požadavky zákazníků. Přehled o obchodních informacích a dodavatelském řetězci v reálném čase včetně údajů o zásobách, skladech a výrobě vám pomůže optimalizovat výrobní postupy, efektivně plánovat, maximalizovat využití zdrojů, přesně dodržovat termíny a zjednodušit obchodní procesy.

S modulem Výroba řešení Microsoft Dynamics AX mohou vaši pracovníci plánovat výrobu tak, aby přesně plnili termíny a další požadavky na dodávky. Řešení umožňuje flexibilně sledovat skladové zásoby a plánovat dodávky. Přístup k logistickým a obchodním datům a údajům z CRM pomáhá při plánování nákupních objednávek, výrobních zakázek a převodních příkazů, udržování minimálních úrovní zásob, plnění požadavků zákazníků a poskytování spolehlivých příslibů dodávek. Podpora více výrobních závodů umožňuje provádět plánování a výrobu napříč různými výrobními jednotkami.



Centrum role pro vedoucího výroby

Specializovaná centra rolí pomáhají uspořádat důležité úkoly, informace a nástroje do přizpůsobených zobrazení. To má za následek vyšší efektivitu a snadnější organizaci práce. Pracovníci ve výrobních střediscích mají přístup k podrobným informacím v reálném čase včetně dob trvání a spotřeby materiálu při jednotlivých úlohách či operacích. Vedoucí výroby mohou snadno získat přehled o obchodních ukazatelích s použitím analytických nástrojů, jako jsou podrobné sestavy doby realizace, podílu zmetků, využití kapacit a srovnání plánované spotřeby se skutečnou.

Získejte více informací o Microsoft Dynamics AX

Pro získání podrobností a dodatečných informací ohledně komplexního řešení pro řízení financí, zákaznických vztahů, dodavatelských řetězců a výroby navštivte

www.microsoft.com/cze/dynamics/ax

www.microsoft.com/dynamics/ax

Pro získání informací o partnerských řešeních a zákaznických referencích navštivte:

www.microsoft.com/cze/dynamics/SolutionFinder

www.oborovareseni.cz

www.microsoft.com/cze/casestudies

VÝHODY:

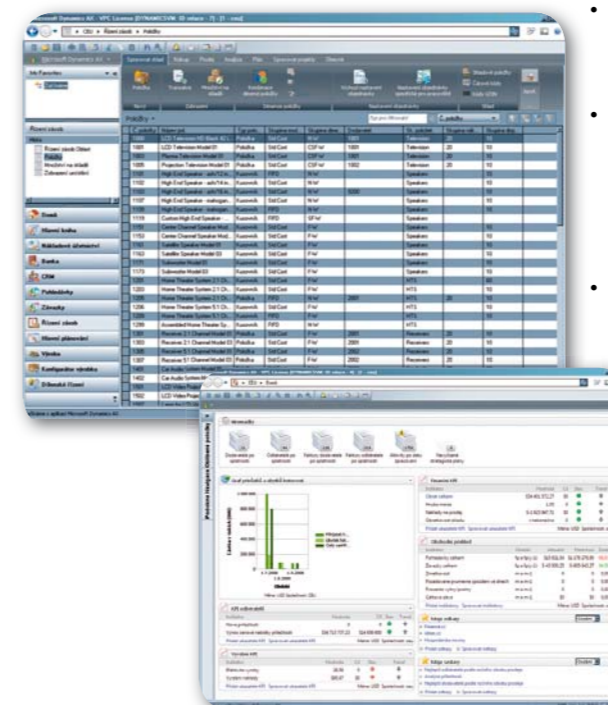
- Podobné rozhraní a spolupráce se známými produkty Microsoft. Uživatelsky přizpůsobený přístup k informacím, úkolům a obchodním procesům pomocí center rolí.
- Snadno přizpůsobitelné a vysoce škálovatelné řešení.
- Pokročilá technologie pro podporu růstu firmy.
- Propojení se zákazníky, dodavateli, obchodními partnery a zaměstnanci.
- Robustní a komplexní funkce z jednoho zdroje.
- Podporuje operace v různých časových pásmech, zemích, pobočkách, jazycích a měnách.

Microsoft® Dynamics™ AX je integrované a přizpůsobitelné řešení řízení firmy, které vám a vašim zaměstnancům pomůže přijímat obchodní rozhodnutí s větší jistotou. Automatizuje a zjednodušuje obchodní postupy, propojí vás s globálními zákazníky, obchodními partnery a pobočkami a pomůže vám při dosahování obchodních úspěchů.

Hlavní rysy

Řešení Microsoft Dynamics AX podporuje všechny oblasti vašeho podnikání. Můžete si vybrat z ucelené nabídky modulů včetně následujících:

- Výroba
 - o Diskrétní výroba
 - o Procesní výroba
- Distribuce
- Obchod a marketing
- Řízení dodavatelského řetězce (SCM)
- Řízení financí
- CRM
- Řízení lidských zdrojů
- Servis
- Řízení a účtování projektů
- Obchodní analýzy
- Podnikový portál integrovaný s Microsoft® Windows® SharePoint® Services
 - Reporting Services s produktem Microsoft SQL Server®
 - Webové služby a interoperabilita s platformou.NET a s produktem Microsoft Visual Studio®
 - Výměna obchodních dokumentů a integrace s produktem MicrosoftBizTalk Server



Uživatelské prostředí Microsoft Dynamics AX se podobá obecně známým aplikacím Microsoft Office

Centra rolí v Microsoft Dynamics AX 2009

Centra rolí v řešení Microsoft Dynamics® AX nabízejí zaměstnancům přizpůsobený přístup k informacím, úkolům a obchodním procesům. V celém systému umožňují sledovat a analyzovat obchodní výkonnost prostřednictvím pohotových analytických nástrojů, jako jsou ukazatele KPI, grafy a sestavy. Informace jsou prezentovány podle pracovních funkcí uživatelů, což jim umožňuje snadno uspořádat úkoly podle priority a přijímat rychlá obchodní rozhodnutí.

Standardně dodávaná centra pro role:

Výkonný ředitel

Provoz: vedoucí provozu

Logistika: vedoucí skladu, skladník, expedice a příjem, vedoucí nákupu, nákupčí

Výroba: vedoucí výroby, vedoucí výrobního střediska

Služby zákazníkům: vedoucí služeb zákazníkům

Prodej a marketing: marketingový ředitel, pracovník marketingu, vedoucí prodeje, hlavní prodejní zástupce, samostatný prodejní zástupce, správce obchodních vztahů, fakturant

Lidské zdroje: personální ředitel/vedoucí, vedoucí/specialista školení a rozvoje, vedoucí/specialista nábory a personálního zabezpečení

Finance: finanční ředitel, vedoucí účetní, kontrolor, koordinátor závazků, správce pohledávek, účetní, správce úvěrů a inkasa

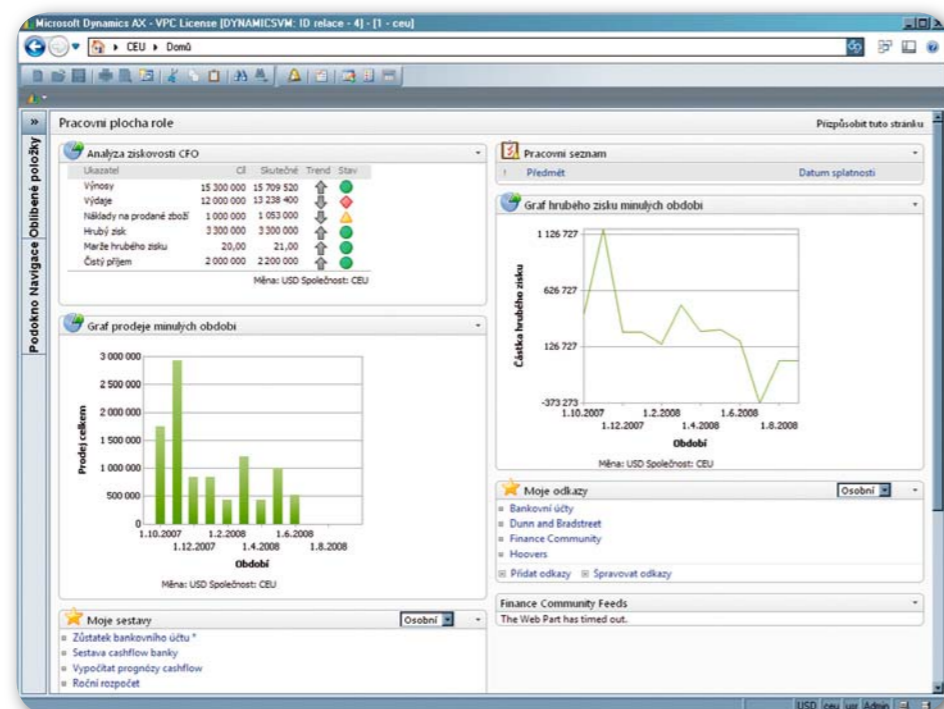
Servis: vedoucí projektu, člen projektového týmu

VÝHODY

- **Lepší přehled o finančních operacích.** Zdokonalení strategického plánování díky všestrannému pohledu na obchodní výkonnost. Možnost definování a prohlížení grafických zobrazení a sestav spolu s prováděním cílených analýz podrobných informací pro potřeby informovaných a strategických rozhodnutí.
- **Hodnocení ekonomické výkonnosti napříč operacemi.** Porozumění nákladům podniku prostřednictvím alokačních schémat odpovídajících vašemu obchodnímu modelu pomáhá při plánování a kalkulaci budoucích nákladů na základě rozpočtů a prognóz.
- **Rozvoj podnikání bez ohledu na hranice.** Standardizace obchodních procesů v rámci globální organizace a správa změn směnných kurzů spolu s podporou více jazyků a měn, to vše při splnění účetních požadavků v různých zemích.
- **Jednodušší plnění legislativních požadavků.** Snížení pracnosti a časové náročnosti zdokonalování interních kontrol, podpora požadavků na audity a řízení povinného výkaznictví v souladu s požadavky legislativy

Komplexní pohled na finanční data v celé organizaci a flexibilní procesy přizpůsobené podle způsobu podnikání organizace přispívají k efektivnímu řízení finančních operací.

Modul Řízení financí v řešení Microsoft Dynamics™ AX 2009 umožňuje přístup k informacím v celé organizaci v reálném čase. Obsahuje snadno použitelné nástroje pro dotazy, výkonné funkce pro analýzy a vytváření sestav, které vám mohou pomoci efektivně řídit příjmy, závazky, pohledávky a cashflow. Přehled o finanční výkonnosti pomáhá při strategickém plánování a podporuje jisté a informované rozhodování. Centrum role pro finančního ředitele Váš finanční tým může pracovat rychleji a efektivněji díky specializovaným centřům rolí, která přináší přizpůsobená zobrazení důležitých úkolů a informací. Předdefinovaný přístup k sestavám aktivit, grafům a výstrahám umožňuje finančnímu řediteli monitorovat



Centrum role pro finančního ředitele

obchodní výkonnost a trendy a optimalizovat procesy. Centrum role finančního ředitele například obsahuje kromě přizpůsobených sestav, předdefinovaných datových krychlí a integrovaných analytických a prognostických nástrojů také odkaz na finanční komunitu online. Pracovníci finančního oddělení mohou rychle přecházet na podrobnosti odpovídajících účetních procesů a vytvářet vlastní pracovní postupy, jako například automatizovaná schvalování pro vybrané finanční deníky s možností zobrazení položek pracovního seznamu ve vlastních centrech rolí.

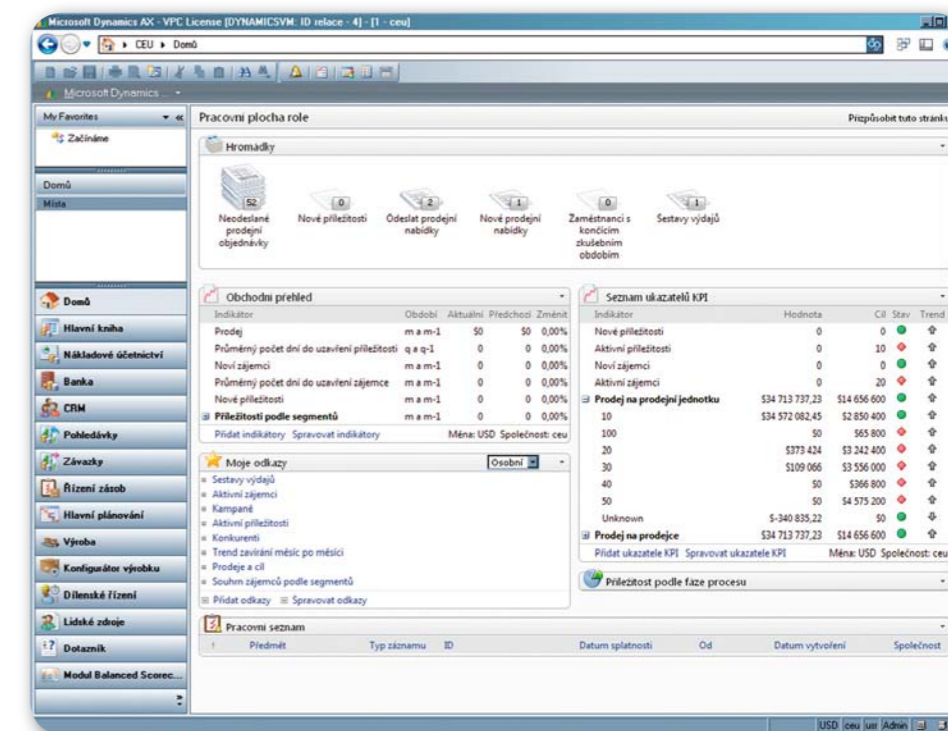
VÝHODY

- **Lepší vztahy se zákazníky.** Zobrazení informací o zákaznících a zájemcích v reálném čase umožňuje definovat vztahy, sledovat korespondenci a telefonické hovory a automaticky vytvářet aktivity. Můžete tak výhodně posílit své vztahy se zákazníky.
- **Zvýšení produktivity prodejních týmů.** Přístup k integrovaným prodejním informacím pomáhá identifikovat a využívat důležité obchodní příležitosti a hodnotit prodejní aktivity s ohledem na ziskovost u jednotlivých segmentů zákazníků. Efektivní správa prodejního řetězce vede ke zvýšenému procentu uzavřených zakázek.
- **Plánování efektivních kampaní.** Využití bohatých dat z aplikace ERP spolu s definovatelnými procesy zvyšujícími efektivitu pomáhá zjednodušovat plánování, realizaci a analýzu kampaní a snižovat náklady díky funkcím pro hodnocení úspěchu a ziskovosti jednotlivých kampaní.

- **Optimalizace prodeje společným řízením prodejních a marketingových aktivit.** Kombinace prodejních a marketingových informací přináší lepší přehled o potřebách zákazníků, zdokonaluje vytváření a kvalifikaci poptávky a celkově zdokonaluje výkonnost prodeje.

Modul Prodej a marketing řešení Microsoft Dynamics™ AX 2009 obsahuje integrované výkonné funkce pro správu zákazníků, prodeje a marketingu, které mohou vašim zaměstnancům pomoci při budování a posilování vztahů se zákazníky a přispět tak ke zvýšení prodeje.

Přehled o zákaznících a obchodních informacích pomáhá vám i vašim pracovníkům aktivně vytvářet vztahy a rychle poskytovat informované odpovědi na dotazy. Analýzou jednotlivých i konsolidovaných dat o všech obchodních kontaktech můžete vytvářet přesné cílové skupiny a získané informace pak použít na podporu promyšlených marketingových rozhodnutí, plánování efektivních kampaní a přípravy budoucích strategií.



Centrum role pro vedoucího prodeje

Specializovaná centra rolí pro prodej a marketing pomáhají uspořádat důležité úkoly, informace a nástroje. To má za následek vyšší efektivitu a snadnější organizaci práce. Vedoucí prodeje tak například mohou rychle vyhledat, vizualizovat a sledovat důležitá prodejní data, jako jsou zájemci, získané a ztracené zakázky, silná a slabá místa, příležitosti a hrozby. Informace mohou být prezentovány v přizpůsobených sestavách a vlastních zobrazeních typu scorecard. Centra rolí prodejních zástupců obsahují informace o průběhu prodeje, jako jsou nevyřízené prodejní nabídky, aktuální nabídky, aktivity a prognózy. Výstrahy pomáhají uživatelům nezapomenout na nic podstatného a odkazy na důvěrně známé kancelářské nástroje, jako jsou aplikace Microsoft® Office Outlook® a Microsoft Office Excel®, pomáhají zvyšovat jejich produktivitu.