

## Komplexní řešení informačního systému

**MICROSOFT DYNAMICS INTEGROVANÉHO  
SE SOLIDWORKS****Obsah**

Obsah .....	1
1 Rozsah implementovaného řešení .....	1
1.1 Licence .....	1
1.2 Obecné .....	1
1.3 Obchod .....	2
1.4 Marketing .....	3
2 Předpoklady a omezení .....	4

**1 Rozsah implementovaného řešení**

Řešení je postaveno na využití CRM systému MD CRM 2011. Ze strany zákazníka je požadováno spuštění ostrého provozu systému od **X. Y. 2012**, což klade vysoké nároky na způsob a rozfázování implementace řešení.

V rámci implementace oblastí nezbytně nutných pro fungování obchodní společnosti dojde k nasazení standardní funkcionality systému MD CRM 2011 RIM – Rapid Implementation Method, bez provedení před-implementační analýzy.

Jedná se o oblasti:

- Prodej
- Marketing

**1.1 Licence**

- Licence MD CRM pro 5 hostovaných uživatelů

**1.2 Obecné**

- Správa záznamů
  - Vyhledávání duplicitních záznamů
  - Import/export záznamů
  - Přidělování práv
  - Role – uživatelé
  - Možnost sdílení záznamů
- Workflow

**SOFTWARE, KTERÝ VÁM PADNE JAKO ULITÝ, AŽ UŽ NOSÍTE MONTÉRKY, DŽÍNY ČI OBLEK.**

## Komplexní řešení informačního systému

# MICROSOFT DYNAMICS INTEGROVANÉHO SE SOLIDWORKS

- Automatizace operací jako je vytváření, aktualizace záznamů, zasílání emailů, směrování aktivit na uživatele nebo týmy
- Definování workflow pomocí průvodce
- Integrace s Outlookem
  - Integrace do prostředí Microsoft Outlook
  - Možnost práce off-line
- Znalostní báze
  - Definice šablon pro články ve znalostní databázi
  - Správa stavů článků znalostní databáze (koncept, schválení, publikování)
  - Fulltextové vyhledávání
  - Vyhledávání a třídění dle více charakteristik
- Reportovací nástroje
  - Interaktivní sestavy s grafickými prvky a možností drill-down
  - Možnost vytváření sestav pomocí uživatelského nástroje (wizard)

## 1.3 Obchod

- Evidence zájemců
  - Předběžný záznam o společnostech a kontaktních osobách
  - Obecné informace o názvu, adrese, způsobu oslovení, spojení a další atributy sloužící ke kategorizaci
  - Vazba na existující obchodní vztah – předávání příležitostí mezi divizemi a společnostmi
- Evidence kontaktů a obchodních vztahů
  - Možnost vytvoření ze zájemců
  - Obsahuje informace o názvu, vazbách, spojeních a cca 30 dalších atributů (možno přidat další rozšiřující atributy)
  - Dle všech atributů je možné kontakty a obchodní vztahy vyhledávat a kategorizovat
  - Evidence klientů a jejich poboček
- Evidence uživatelů
  - Jméno, funkce, spojení a další kategorie
  - Nastavení přístupu do aplikace
- Evidence týmů
  - Slučování uživatelů do pracovních týmů
- Obchodní příležitosti
  - Prodejní cyklus s definovanými fázemi
  - Úkoly pro prodejce a týmy v rámci příležitosti
  - Evidence aktivit souvisejících s příležitostmi

SOFTWARE, KTERÝ VÁM PADNE JAKO ULITÝ, AŽ UŽ NOSÍTE MONTÉRKY, DŽÍNY ČI OBLEK.

## Komplexní řešení informačního systému

# MICROSOFT DYNAMICS INTEGROVANÉHO SE SOLIDWORKS

- Aktualizace příležitosti – posunutí do dalších stádií
- Správa historie příležitosti, při každé změně příležitosti je zapsán záznam do historie – sledování vývoje
- Úkoly – plánované Aktivity
  - Evidence úkolů plánovaných na jednotlivé prodejce v rámci kampaní a obchodních příležitostí
  - Možnost opakování – periodicity – aktivit
  - Evidence stavu aktivit
- Aktivity – evidence akcí souvisejících s Obchodním vztahem a Kontaktem (potencionálním zákazníkem)
  - Úkoly, e-maily, tel. hovory, dopisy, faxy, schůzky, možnost přidat další typy aktivit
  - Možnost automatické evidence na základě akcí provedených v systému (např. tisk nabídky)
  - Možnost ručního zadání
  - Automatické vytváření aktivit založených a emailové komunikaci
- Segmenty – skupiny Obchodních vztahů, Kontaktů a Zájemců
  - Výběr kontaktů do segmentu na základě volby parametrů nebo uložených starších parametrů
  - Možnost zahrnout segment do prováděné kampaně
- Produkty
  - Evidence produktů, v různých množstevních jednotkách
  - Ceny v cenících, možno přidělit obch. vztahu
- Faktury
  - Základní údaje o faktuře
  - Možno přenášet z ERP

## 1.4 Marketing

- Marketingové seznamy
  - Evidence karty kampaně (zdroj, trvání, na koho bude zaměřena, náklady, ...)
  - Evidence členů marketingového seznamu – firmy, kontakty
  - Statické nebo dynamické
- Kampaně
  - Správa základních údajů (stav, data, rozpočet, náklady, ...)
  - Evidence cílových produktů
  - Evidence dokumentů kampaně
  - Správa cílových seznamů
  - Plánování úkolů

SOFTWARE, KTERÝ VÁM PADNE JAKO ULITÝ, AŽ UŽ NOSÍTE MONTÉRKY, DŽÍNY ČI OBLEK.

## Komplexní řešení informačního systému

**MICROSOFT DYNAMICS INTEGROVANÉHO  
SE SOLIDWORKS**

- Evidence aktivit kampaně
- Export sestav do různých formátů
- Dynamický export do Excelu

## 2 Předpoklady a omezení

- Neprovádí se podrobná analýza a definice customizace systému dle zákaznických požadavků.
- Migrace dat - provádí se pouze přenos obchodních vztahů a kontaktů pomocí šablon společnosti WEBCOM v souborech formátu Excel. Tyto jsou zpracovány standardními importními rutinami. Zodpovědnost za obsah dat má zákazník. Migrace se provádí 2x:
  - 1x testovací pro odladění chyb
  - 1x ostrá pro rozjezd systému
- Součástí řešení není dodávka hardware a SQL serveru.
- V rámci implementace jsou poskytnuty následující činnosti:
  - Školení uživatelů oblastí Prodej a Marketing
  - Školení administrace a nastavení systému
  - Základní nastavení systému a podpora při nastavení systému administrátorem zákazníka, zejména v oblastech definice organizačních jednotek a týmů a přidělení rolí zabezpečení uživatelům
  - V případě potřeby instalace konektoru (Connector for Microsoft Dynamics) pro komunikaci se systémy MD NAV nebo MD AX včetně standardních integračních šablon
  - Dohled nad spuštěním systému do ostrého provozu

SOFTWARE, KTERÝ VÁM PADNE JAKO ULITÝ, AŽ UŽ NOSÍTE MONTÉRKY, DŽÍNY ČI OBLEK.