



Komplexní řešení pro distribuční společnosti

- > Řešení je sadou vzájemně provázaných modulů, které umožňují snadnou správu, optimalizaci procesů a manažerské výstupy nutné pro efektivní řízení provozu společností podnikajících v oblasti utilit (voda, teplo, elektrická energie, plyn, klimatizace, apod.).
- > Řešení je vybudováno na platformě Microsoft Dynamics NAV. Ta umožňuje snadnou komunikaci s ostatními Microsoft produkty – jako je Outlook, Excel, Word, CRM, SharePoint.

Komplexní řešení zahrnuje

- Řízení financí (účetnictví, rozpočty, controlling, výkaznictví, majetek, mzdy a personalistika).
- Nákup a fakturaci utilit (voda, teplo, elektrická energie, plyn, ...).
- Podporu manažerského rozhodování.
- Systém pro oběh a evidenci žádanek.

Hlavní přínosy

- Jediné komplexní provázané řešení – data o zákaznících, fakturaci a financích na jediném místě.
- Evidence zákazníků a jejich smluvních závazků.
- Propracovaný billingový (fakturační) systém.
- Snadno a rychle dostupná data – podpora manažerského rozhodování.
- Stabilní, dlouhodobě podporované a rozvíjené řešení.
- Zjednodušený přístup k informacím o konkrétních pracovních činnostech a úkolech pomáhá zaměstnancům získávat informace o prioritách z hlediska pracovních činností a přístup k informacím, které potřebují, aby mohli s jistotou přijímat informovaná rozhodnutí.
- K dispozici je také široká škála analytických a vykazovacích nástrojů, které vám pomohou získat přehled o výsledcích organizace.
- Podpora více měn, jazyků a účetních standardů. Microsoft Dynamics NAV je lokalizovaný ve 40 jazykových verzích, včetně plnění legislativních požadavků a podpory různých účetních standardů a operací ve více měnách.

Jak systém funguje ve vybraných oblastech

Business Intelligence

- Přijímejte inteligentní obchodní rozhodnutí rychleji a s větší jistotou. Získáte v reálném čase přímý přístup k důležitým informacím organizace a celé řadě analytických nástrojů, které vám pomohou spravovat rozpočty, vytvářet a konsolidovat sestavy a vyhledávat trendy a vztahy.

Správa financí

- Účetní a finanční řešení, které vám pomůže sledovat a analyzovat informace o vaší organizaci. Můžete také spravovat své finanční procesy v rámci různých měn, míst nebo společností. Komplexní a aktuální finanční informace vám umožní snadněji vysledovat trendy a získat přehled o vašich obchodních aktivitách. Dokážete díky tomu také využít své znalosti a identifikovat nové příležitosti.

Zásoby, nákup a prodej

- Modul Zásoby eviduje zboží a materiál, sleduje jejich hodnotu ve skladu a procesy nákupu.
- V oblasti nákupu je vedeno dodavatelské saldokonto a zpracování všech dokladů souvisejících s dodavatelem, evidence dodavatelských cen a systému hodnocení dodavatelů.
- Modul Prodeje eviduje zákazníky, jejich saldokonta a veškeré související doklady, podobně jako v nákupní části. U zvolené skupiny zákazníků je možné automatické generování upomínek, případně vystavování penále.

Fakturace utilit – FUTI

- Modul řeší **kompletní evidenci** potřebnou **pro řízení prodeje a nákupu utilit** (voda, elektrická energie, plyn, teplo, klimatizace, atd.) včetně vnitropodnikového zúčtování.
- Jádrem modulu je evidence **odběrných míst**, která propojuje oblast smluvní s měřenou realitou.
- Fakturu lze vystavit za jedno odběrné místo s jedním měřicím bodem a jednou službou bez změny ceny. V případě potřeby lze vystavit taktéž **souhrnnou fakturu** za více odběrných míst, s více měřicími body na každém z nich, více službami, změnou ceny a výměnou některých měřidel v průběhu fakturovaného období.
- Pro definici struktury a toků v rámci **rozvodné sítě** jsou použity **měřicí body** včetně logické interpretace místa v síti – **topologie**, na které je možné připojit fyzické **zařízení** nebo nastavit logické počítadlo (paušál, procentní poměr, atd.). Na základě naměřených hodnot se v modulu FUTI mohou vyhodnocovat úbytky mezi jednotlivými měřicími body.
- K veškerým záznamům je možné připojit **libovolné množství dokumentů** (smlouvy, pasporthy, reklamace, atd.).

Prodej a marketing

- Poskytněte svým pracovníkům nástroje umožňující efektivně spravovat kontakty, příležitosti a kampaně a současně posilovat vztahy se zákazníky, které pomáhají zvyšovat objem prodeje a podporují loajalitu zákazníků.

Řízení služeb

- Budete moci rychle reagovat na žádosti o zákaznickou podporu a díky přístupu k informacím z celé své organizace přijímat zisková rozhodnutí týkající se nákladů, zásob, vyřízení a finanční návratnosti provozovaných služeb.

