

### MICROSOFT® BUSINESS SOLUTIONS-NAVISION® ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Microsoft Business Solutions-Navision открывает свободу действий в области развития продаж и снижения издержек закупок.

#### Главные преимущества:

##### Продажи

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

##### Закупки

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

### ПРОДАЖИ

Функциональные средства Microsoft Navision предлагают простой и гибкий механизм ценообразования.

#### Ориентация на конкретный рыночный сегмент

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

Из вышесказанного становится ясно, что цены могут устанавливаться и для целевых групп клиентов. К примеру, если фирма-клиент имеет разветвленную сеть филиалов, каждый из которых, в свою очередь, имеет собственную кредитную линию и схему оплаты. В этой ситуации достаточно зарегистрировать в системе соглашение по ценам, заключенное с данной компанией, а затем установленная схема будет действовать в отношении всех ее филиалов и подразделений. Изменение условий соглашения с центральным офисом влечет автоматическое изменение принципов ценообразования, применяемых для его филиалов. Подобный метод

гарантирует экономию времени на стадии выставления и оформления счетов, и что также немаловажно обеспечивает полную целостность данных.

Система позволяет устанавливать индивидуальные цены на отдельные товары, изделия, услуги. Гибкая политика ценообразования позволяет проводить специальные акции по продвижению товаров на рынок и привлечению к ним внимания со стороны новых групп покупателей. Аналогичным образом, манипулируя ценами, можно способствовать скорейшему сбыту тех или иных наименований изделий.

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

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

#### **Единообразие политики ценообразования**

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

Бизнес логика, реализованная в Microsoft Navision, “зашита” в среде разработки C/SIDE, так что функциональность Microsoft Navision, связанная с ценообразованием, полностью интегрирована с приложениями, которые поддерживают электронный

бизнес. Фактически, принципы ценообразования, установленные в Microsoft Navision, будут полноценно действовать в Commerce Portal. То есть независимо от числа альтернативных прайслистов, программа всегда будет брать оптимальную цену, установленную на товар или определенную для клиента. Все авторизованные пользователи Microsoft Navision, даже те, которые работают через интернет-интерфейс, имеют постоянный доступ к информации о ценах.

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

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

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

Даже разговаривая с клиентом по телефону, менеджер на ходу может воспроизвести сразу несколько сценариев ценообразования (например, с предоставлением количественной скидки или без нее). По завершении сделки, финальная цена

копируется из счета, так что в распоряжении персонала компании по-прежнему находится самая свежая и достоверная финансовая информация.

#### **Снижение издержек**

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

#### **ЗАКУПКИ**

Прежде чем продать изделие, его нужно произвести. Как правило, в производстве задействованы разнообразные материалы и детали от разных поставщиков и, соответственно, с разной стоимостью. То есть можно сделать вывод, что с каждым из этих поставщиков заключено отдельное соглашение или контракт. Это существенно усложняет задачу контроля за ценами покупки, предоставленными поставщиками скидками и т.д. Требуются ресурсы и время.

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

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

#### **Альтернатива выбора поставщика**

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

#### **Управление закупочными ценами и скидками**

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

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

#### **Построение долгосрочных отношений с поставщиками**

Имея в своем распоряжении исчерпывающую информацию о продукте, ценах на него различных поставщиков, условиях доставки и т.д., менеджеры компании могут “на равных” вести переговоры с поставщиками, добиваясь наиболее выгодных для себя условий. Взаимная заинтересованность сторон в деловом сотрудничестве приводит к установлению долгосрочных и взаимовыгодных отношений. Вы всегда можете быть уверены в том, что цена на товар

не завышена и соответствует текущей рыночной ситуации, а также в том, что все издержки, так или иначе связанные с закупками, сведены к минимуму.

Подробнее с функциональностью ценообразования в Microsoft Navision можно ознакомиться в спецификации (см. далее).

Основные возможности	Описание
<p><b>ПРОДАЖИ</b></p> <p>Цена продажи</p> <p>Скидки</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Настройка индивидуальных цен продажи и скидок для отдельных клиентов.</li> <li>▪ Ведение альтернативных прайслистов и скидок для отдельных групп клиентов компании.</li> <li>▪ Дифференцированное ценообразование в отношении отдельных товаров и/или номенклатурных групп.</li> <li>▪ Установка базовых скидок и цен продажи в денежном и процентном выражении</li> <li>▪ Настройка периодов действия цен и скидок.</li> <li>▪ Настройка цен и скидок в качестве типового, долгосрочного соглашения, или напротив, разовой акции.</li> <li>▪ Контроль правильности расчета скидки или цены продажи товара.</li> <li>▪ Моделирование цен и скидок перед их фактической регистрацией в системе.</li> </ul> <p>Возможность применения альтернативных цен и скидок в отношении нескольких клиентов</p>
<p><b>ЗАКУПКИ</b></p> <p>Закупочная цена</p> <p>Скидки</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Настройка индивидуальных цен покупки и скидок для отдельных поставщиков.</li> <li>▪ Установка базовых скидок и цен покупки в денежном и процентном выражении</li> <li>▪ Настройка периодов действия цен и скидок.</li> <li>▪ Настройка цен и скидок в качестве типового, долгосрочного соглашения, или напротив, разовой акции.</li> <li>▪ Контроль правильности расчета скидки или закупочной цены товара.</li> <li>▪ Моделирование цен и скидок перед их фактической регистрацией в системе</li> </ul>

## Дополнительные области приложения Navision

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Управление финансами</li> <li>▪ Производство</li> <li>▪ Дистрибуция</li> <li>▪ Управление отношениями</li> <li>▪ Сервисный центр</li> <li>▪ User Portal</li> <li>▪ Commerce Gateway</li> <li>▪ Commerce Portal</li> </ul>
--	--

## Системные требования

<p>ДЛЯ РАБОТЫ СО ВСЕМИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ СРЕДСТВАМИ, ОПИСАННЫМИ В ДАННОЙ СПЕЦИФИКАЦИИ, НЕОБХОДИМЫ СЛЕДУЮЩИЕ МОДУЛИ И ТЕХНОЛОГИИ:</p>	<p>Microsoft Exchange Server (минимальная версия 5.5 с service pack 4) для интеграции с Microsoft Exchange.</p> <p>Microsoft Business Solutions–Navision поддерживает 32-разрядный графический интерфейс и архитектуру клиент/сервер, в многозадачной среде. Продукт поддерживает следующие операционные системы:</p> <p>Клиент (рабочая станция) 32- разрядный: Windows XP, Windows 2000, Windows NT и Windows 98</p> <p>Сервер: Microsoft Business Solutions–Navision Database Server Windows 2000, Windows NT, IBM AIX, IBM OS/400</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft SQL Server Option для Navision <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Операционная система: См. требования для Microsoft SQL Server 2000. См. требования для MSDE 2000</li> <li>○ Прочие приложения: Microsoft SQL Server 2000 SP3, MSDE SP3.</li> </ul> </li> </ul> <p>Подробно технические характеристики описаны в отдельном документе “Системные требования к Microsoft Navision 3.70”</p>
--	---

## **Обратитесь к Сертифицированным партнерам Microsoft Business Solutions**

Подробнее о системе Microsoft Business Solutions–Navision можно узнать у Сертифицированных партнеров Microsoft Business Solutions. Они обладают опытом и знаниями достаточными для того, чтобы создать бизнес-решение, способное удовлетворить самые взыскательные требования. Или посетите наш веб-сайт:

<http://www.microsoft.com/BusinessSolutions>.

## **О Microsoft Business Solutions**

Подразделение Microsoft Business Solutions, в состав которого входят Great Plains®, Microsoft bCentral™ и Navision a/s, предлагает широкий спектр бизнес-приложений, ориентированных на мелкие и средние компании и призванных способствовать всемерному развитию их отношений с клиентами, сотрудниками, поставщиками и прочими деловыми партнерами. Продукты подразделения Microsoft Business Solutions автоматизируют комплексные бизнес процессы в следующих сферах и областях: финансы, дистрибуция, управление проектами и работами, электронная коммерция, персонал и зарплата, производство, управление цепочками поставок, бизнес аналитика, продажи и маркетинговая деятельность, управление отношениями с клиентами, поставщиками, партнерами, сервисное обслуживание и поддержка. Продукты способствуют достижению успехов клиентов. Подробнее о деятельности Microsoft Business Solutions можно узнать по адресу:

<http://www.microsoft.com/BusinessSolutions>

### **Адрес:**

Microsoft Business Solutions CIS

Россия 125252 Москва

Чапаевский переулок, 14

Тел. +7 095 967 85 85

Факс +7 095 967 85 00

<http://www.navision.ru/>

© 2003 Microsoft Business Solutions ApS, Denmark. All rights reserved. Microsoft, Great Plains, Navision, FRx, other trademarks mentioned are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation, Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation, or Microsoft Business Solutions ApS or their affiliates in the United States and/or other countries. Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation, and Microsoft Business Solutions ApS are subsidiaries of Microsoft Corporation. The names of actual companies and products mentioned herein may be the trademarks of their respective owners. The example companies, organizations, products, domain names, email addresses, logos, people and events depicted herein are fictitious. No association with any real company, organization, product, domain name, e-mail address, logo, person, or event is intended or should be inferred.