



Criteria

C.R.M • E.R.P • B.I

Cel mai agil partener



Microsoft Dynamics NAV



Portofoliu
CLIENTI

Hubert
Burda
Media

**Burda
Romania**

A Burda Eastern Europe Company



EVEREST 
din 1994

: TIPOGRAFIA

**Orbit
Polymers**

**Casa
Difuzare Presa**

**Mercury
360**

MUSETTE



Oferta completă

- > Microsoft Dynamics NAV Suport
- > Microsoft Dynamics NAV Plus
- > Microsoft Dynamics NAV Proiecte

Implementare și Upgrade

Proiecte Internaționale - Roll Out-uri





Microsoft Dynamics NAV Suport

O soluție ERP trebuie permanent întreținută și adaptată. Periodic apar cerințe noi, modificări legislative, cerințe de optimizări pentru fluidizarea fluxurilor de lucru și documentelor, adăugări de noi funcționalități.

În funcție de specificul și complexitatea soluției implementate, vă putem propune un pachet customizat.



Pachetul Microsoft Dynamics NAV Suport poate include:

Helpdesk

Vă putem sta la dispoziție atât pentru întrebări urgente (cu prioritate maximă), cât și pentru suport operațional. Întrebările pot avea ca origine: erori de aplicație (bug-uri), erori de configurare, erori de setări în nomenclatoare sau parametrizări, erori de introducere documente, lipsa de experiență în lucrul cu sistemul ERP.

Upgrade-uri modificări legislative

Periodic apar modificări legislative ce trebuie integrate în sistemul ERP. Asigurăm portarea obiectelor pentru modificările legislative, dar și consultanță și training-ul necesar pentru utilizatorii direct implicați.

Training dedicat

În fiecare companie există fluctuații de personal, schimbări de procese de business sau dezvoltări de noi funcționalități, deci este necesar un training constant, ce poate fi orientat pe procesele existente ori pe noile procese de afaceri sau module.

Dezvoltarea de noi funcționalități

În cazul în care sunt necesare dezvoltări pentru implementarea unor funcționalități noi sau dezvoltări de rapoarte noi, se pot crea microproiecte, conform cerințelor dumneavoastră, pentru care se specifică în mod clar obiectivul și durata de realizare.

Documentație

Orice societate are nevoie de documente care să ateste atât modul de utilizare a sistemului ERP, cât și configurarea acestuia. Putem fie crea un set complet de documentație și proceduri de lucru, fie putem prelucra și update documentația existentă.

Administrarea sistemului

În cazul în care doriți să aveți un back up pentru administratorul dumneavoastră de sistem, vă putem oferi serviciile propriilor consultanți tehnici, astfel încât să aveți o susținere sigură și continuă.



Microsoft Dynamics NAV Plus

Microsoft Dynamics NAV gestionează eficient fluxurile operaționale, dar nu poate acoperi integral toate cerințele unei companii din punct de vedere informatic.

Microsoft Dynamics NAV este un sistem deschis (open system platform), poate fi ușor modificat și adaptat cerințelor unei companii.

Totuși, din motive de flexibilitate, costuri și riscuri în implementare, pentru anumite funcționalități majore este recomandată dezvoltarea unor aplicații externe sau alegerea unor soluții dedicate.

Pachetul

Microsoft Dynamics NAV Plus poate include:

■ Aplicații web și mobile conectate cu Dynamics NAV prin Web Service

Puteți extinde utilizarea ERP-ului la nivelul întregii organizații sau puteți extinde ERP-ul cu funcționalități complet noi. Cu costuri reduse, prin astfel de aplicații (web și mobile) oferiți posibilitatea tuturor utilizatorilor din organizație să acceseze funcționalități din Navision. Puteți astfel introduce mai ușor date în sistem, automatiza procese, utilizatorii pot accesa și consulta de oriunde documente și rapoarte, pot primi alert-uri și notificări. De asemenea, puteți colabora mai eficient cu partenerii și clienții dvs. prin aplicații web integrate direct cu sistemul ERP Microsoft Dynamics NAV.

Exemplu aplicație: WEB SOLUTION - aplicație web accesată de peste 500 de utilizatori

Funcționalități:

- confirmare avize
- postare facturi direct în Navision
- preluare retururi
- printare documente

11.11.2015 Select Retur RET000106056

Nr. Doc	Descriere	Posting Date	Pret	Data Punere în Vanza:	Data Inceput Retur	Data Max Acceptare R	Cant. Livrata	Cant. Returnata Americ	Cant. de Return:
RET000106056	Adevarul 7453/15	2015-11-11	1.82580	2015-11-10	2015-11-11	2015-11-25	1	0	0
RET000106056	Catastroa 44/15	2015-11-11	3.66972	2015-11-04	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Cesuri de epoca 49/15	2015-11-11	45.86239	2015-10-28	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Click 2678/15	2015-11-11	1.36697	2015-11-10	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Evenimentul Zilei 7564/	2015-11-11	1.83486	2015-11-10	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Libertatea 8444/15	2015-11-11	1.37615	2015-11-10	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Masini Celebre 10/15	2015-11-11	18.30275	2015-10-22	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Masini de Pompieri 14/	2015-11-11	23.80734	2015-10-22	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Monede si Bancnote 07/	2015-11-11	18.33845	2015-10-28	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Princess 11/15	2015-11-11	9.16514	2015-10-13	2015-11-11	2015-11-25	3	0	0
RET000106056	Romania Libera 7400/1	2015-11-11	2.29358	2015-11-10	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0
RET000106056	Ziarul Financiar 4286/1	2015-11-11	4.58716	2015-11-10	2015-11-11	2015-11-25	2	0	0

Page 1 of 1 View 1 - 12 of 12

Salvare Validare Adauga Articol Nou Comments !

Select Nr. Pachete 1 Print barcode Print formular retur Cod Retur Client

■ Implementare soluții CRM

Cu un sistem CRM, echipa de vânzări are suportul necesar să vândă mai mult, să contacteze mai mulți clienți, să fie mai productivă. Eficientizarea activității de vânzări, indiferent de modelul de vânzare, se poate face acționând asupra câtorva puncte cheie: prospectare, calificare, finalizare și fidelizare.

Rolul unui CRM pentru optimizarea acestor aspecte este esențial și critic.

Cele mai bune 7 motive pentru a avea un CRM:

- nu mai pierdeți oportunități
- fidelizați clienții
- structurați procesul de vânzări
- creșteți productivitatea
- înțelegeți de ce vă refuză clienții
- aveți control și raportare în timp real
- identificați profilele clienților și vedeți ce abordare dă rezultate

■ Implementare soluții Business Intelligence

Rapoartele din sistemul ERP sunt doar rapoarte operaționale. O platformă de BI (Business Intelligence) este un "tool" mult mai avansat ce vă permite să:

- Consumați cu ușurință informația. Analizați datele vizual (într-un format "easy to read" și "easy to understand").
- Identificați rapid trend-uri și modele de comportament.
- Faceți analize predictive (simulări de tipul "what if").
- Analizați datele după orice dimensiune a afacerii (drilldown multidimension) pornind de la general către detalii.
- Puteți face comparații dinamice (în funcție de intervale de timp), grupări dinamice.

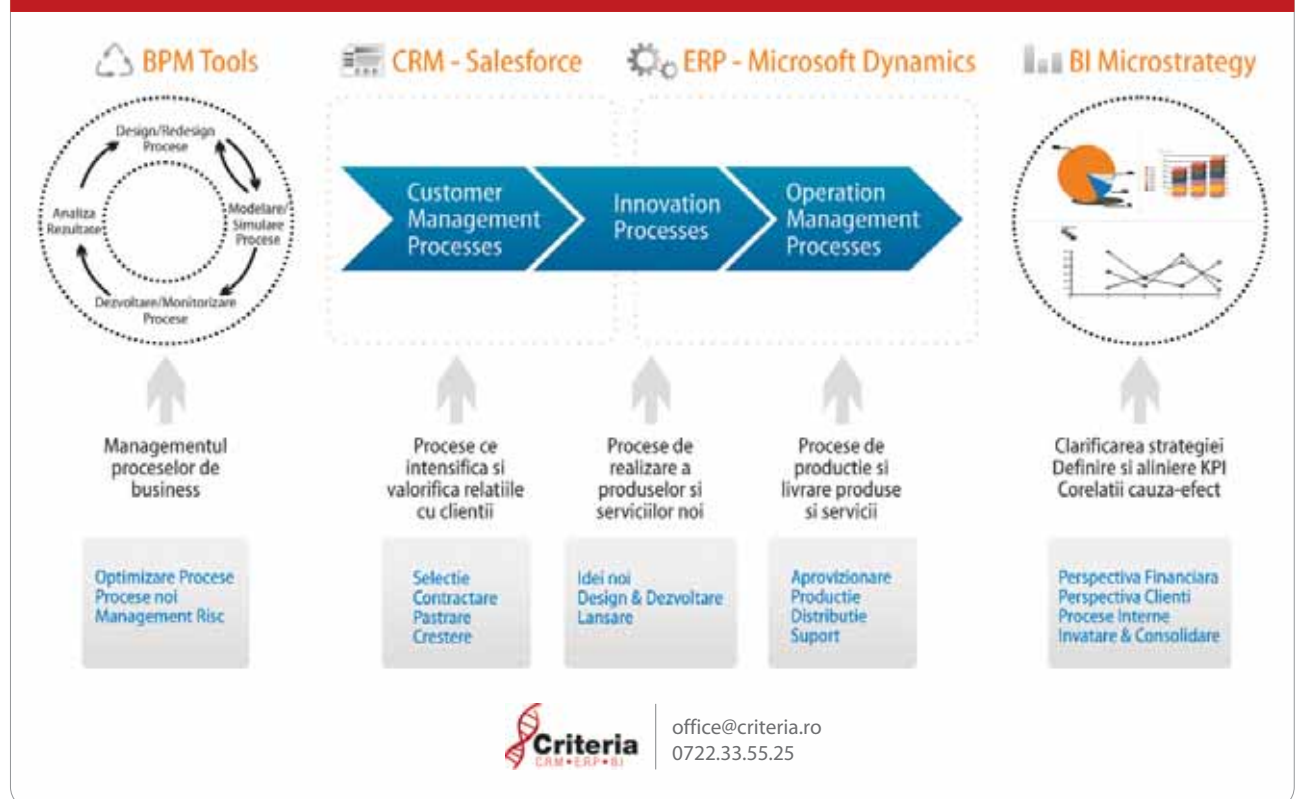
Dezvoltare și optimizare de rapoarte

La volume mari de date, timpii de răspuns sunt lenți și posibilitățile de prelucrare a informațiilor limitate, în cazul rapoartelor dezvoltate direct în Navision. Ca o alternativă îmbunătățită putem dezvolta rapoarte și notificări în Visual studio și/sau Report Builder.

Avantaje:

- viteza de execuție mărită
- filtrare
- grupare avansată
- opțiuni pentru grafice și dashboard-uri
- posibilitate de schimbare a fonturilor pentru fiecare câmp definit pe raport

Hartă soluții CRITERIA





Microsoft Dynamics NAV Proiecte

Datorită ușurinței în utilizare și a scalabilității,
în prezent peste 2.000.000 de utilizatori din peste 100.000
de companii se bazează pe Microsoft Dynamics NAV
pentru a-și desfășura activitatea zilnică, ceea ce demonstrează
că este un sistem pe care vă puteți baza pentru creșterea afacerii dvs.

Implementarea unui sistem ERP este un proces complex ce necesită o abordare bazată pe o metodologie de lucru riguroasă. Microsoft oferă partenerilor un set de instrumente menit să ajute la managementul proiectului și totodată să insuflă clienților încrederea în calitatea implementării. Toate aceste instrumente sunt reunite într-o metodologie denumită Sure Step.

În cadrul modelului Sure Step sunt definite 6 etape ale unei implementări:

- Diagnostic
- Analiză
- Design
- Dezvoltare
- Instalare
- Operațional

Echipa Criteria, care implementează soluția Microsoft Dynamics NAV, a adoptat în totalitate această metodologie de implementare, convinsă fiind că bunele practici incluse în aceasta sunt o garanție a succesului oricărei implementări.

Criteria are în portofoliu și clienți internaționali cu proiecte de roll out-uri și upgrade-uri. Unul dintre clienții internaționali este Bejo Zaden, pentru care a realizat upgrade-ul add on-ului de grup în peste 30 de țări.



DATE DE CONTACT



office@criteria.ro

0722.33.55.25