

Kako biti korak ispred?

Ovo pitanje svako od nas postavlja sebi kada pomisli na konkurenciju. Kada su vremena krizna i svaki kupac jednako vredan, postavlja se pitanje kako zadržati korak u neizvesnoj tržišnoj utakmici i ostati korak ispred u borbi za kupce, a naročito u segmentu malih i srednjih preduzeća. Da li je pravi informacijski sistem rešenje?

I majući u vidu ovakve potrebe lokalnog tržišta kompanije Microsoft i NPS zajednički su kreirale i pre nešto više od dve godine lansirale na tržište poslovni informacijski sistem pod nazivom Microsoft Dynamics NAV Express. Reč je o „mlađem bratu“ Microsoftovog ERP rešenja Dynamics NAV, jednog od najpoznatijih svetskih poslovnih informacijskih sistema, koji je transformisan kroz predefinisanje modula i jezičko i zakonodavno prilagođavanje domaćim uslovima. Zahvaljujući tome NAV Express obezbeđuje zadovoljenje potreba poslovanja malih preduzeća, omogućavajući im i funkcije koje koriste velike kompanije u upravljaju svojim poslovanjem.

Prednosti NAV Expressa

Prilagođavajući se potrebama malih srpskih preduzeća u NAV Expressu su prekonfigurisani moduli: Finansije (glavna

knjiga, analitike konta, banke, osnovna sredstva, PDV, dimenzije), Kupci i prodaja (kupci, cenovnici, rabati, porudžbine, fakture), Marketing – CRM (kontakti, zaduženja, Outlook

WPC, najveći godišnji događaj namenjen Microsoft partnerima, i ove godine bio je mesto na kojem Microsoft dodeljuje godišnje nagrade za najinovativnija i najuspešnija rešenja svojih partnera. Sa poslednje konferencije (WPC09), održane u američkom gradu New Orleans, predstavnici NPS-a vratili su se sa prestižnim priznanjem „Microsoft Dynamics NAV Partner of the Year 2009“ za CEE (Central & Eastern Europe) regionu. Priznanje je osvojeno za praktičnu primenu rešenja Microsoft Dynamics NAV Express u konkurenciji čak 57.000 Microsoft partnera.

Da je koncept i praktična primena rešenja postala strategija Microsofta potvrđuje i „kopiranje“ dokazanog modela u zemljama okruženja (Bugarska, Rusija, Hrvatska...).



integracija), Dobavljači i nabavka (dobavljači, porudžbine, trebovanja, kontrola fakture), Upravljanje magacinskim poslovanjem (artikli, višestruke lokacije artikala, premeštanja

artikala, ponovno planiranje, zalihe, obračun zaliha, direktni troškovi), Planiranje resursa, Izveštaji (PDV knjige, bilans stanja/uspeha), Lokalni moduli (plate, sitan inventar, elektronski platni promet).

Ipak, jednu od najvećih prednosti NAV Expressa predstavlja prirodna platformska povezanost sa postojećim Microsoft proizvodima (Microsoft CRM, Share Point Portal, Excel, Word, SQL Server...). Investicijom u NAV Express postojeća IT platforma dobija dodatno na vrednosti, a korisnici se usmeravaju u već poznato radno okruženje (čime je tranzicija na novo rešenje znatno olakšana).

Microsoft metodologija implementacije (kojom se garantuje uspešnost implementacije) kao i specijalizacija za pojedine branše predstavljaju dodatnu vrednost za kvalitetnu poslovnu platformu.

NAV Express predstavlja skoro potpuno prilagođeno rešenje, odnosno njegovo prilagođavanje specifičnim potrebama preduzeća odnosi se na nešto više od 10 % funkcionalnosti, što donosi bržu implementaciju, kraće vreme pripreme i manje obuke za rad, pa samim tim i manje ulaganja u poslovno rešenje.

Kome je NAV Express namenjen?

NAV Express je kao pravi iz-

bor prepoznat u raznim branšama:

- veleprodaja i distribucija (hemijskih proizvoda, ulja i maziva, PC igara, softvera, IT opreme, poljoprivrednih proizvoda, automobilske industrije, čeličnih okova, itd.),
- maloprodaja,
- terenska prodaja (distributeri i trgovci kojima je terenska (mobilna) prodaja fokus),
- uslužne delatnosti (projektno i uslužno orijentisane kompanije, kao i nevladine organizacije)
- investicione kompanije (građevinske, projektne, itd.)

Jedna od ciljnih grupa samog NAV Expressa jesu i firme koje se bave maloprodajom, pa je zbog specifičnosti koje postoje na našem tržištu napravljen i dodatak koji se direktno odnosi samo na firme koje imaju maloprodaju.

Prednosti koje preduzeća dobijaju implementacijom ovog rešenja se ogledaju kroz standardizaciju poslovnih procesa i načina na koji se pojedini poslovni tokovi odvijaju unutar kompanije, sigurnost poslovne platforme, centralizaciju podataka, povećanu efikasnost i odziv na zahteve klijenata. Približavanje klijentima kroz modul „Upravljanja

Microsoft i NPS – Ugovor za istoriju

Beogradsko preduzeće NPS prvi je “Microsoft partner” na svetu koji je sa tom korporacijom potpisao nedavno promovisanu vrstu ugovora o partnerskoj lokalizaciji „Microsoft Dynamics” proizvoda.

Ovaj Ugovor omogućava NPS-u pravo da kreira i distribuira autorizovanu lokalizaciju za “Microsoft Dynamics AX” (ranije “Axapta”), najmoćnije “Microsoft” poslovno rešenje, za područje Srbije, Crne Gore i BiH.

odnosima sa klijentima“ posebno je značajan kada je potrebno bolje upoznati sopstvene klijente i držati ih što bliže sebi.

NAV Express dolazi u paketima koji nose broj u zavisnosti od broja licenci (od 1 do 12). Svaki paket, pored licenci i detaljnog korisničkog uputstva, sadrži i predefinisani sistem, tako da ga je moguće implementirati u relativno kratkom roku. Za implementaciju je zadužena mreža NAV Express partnera koji su locirani po celoj Srbiji, a proces ne traje duže od petnaestak radnih dana.

Odgovor na pitanje

Da li je sâm NAV Express kao poslovno-informacioni sistem rešenje koje će učiniti da budete uvek korak ispred? Definitivan odgovor je Ne. No, ukoliko poznajete dovoljno dobro svoje poslovanje, imate jasnu viziju kako želite da funkcionišete u svakom trenutku, a treba vam čvrst oslonac za donošenje odluka i vodilja kroz teška vremena, onda je NAV Express pravo rešenje!

Za više detalja pogledajte www.navexpress.rs

