MICROSOFT DYNAMICS 365

BUSINESS CENTRAL

Guía de funciones

Bienvenido a Dynamics 365 Business Central

¿Tiene dificultades para gestionar su negocio en crecimiento a través de los equipos de finanzas, ventas, servicios y operaciones? Durante la última década, la forma en que trabajamos, dónde se realiza el trabajo y los modelos de negocio han cambiado exponencialmente. Ahora es el momento de migrar a la nube y obtener las soluciones adecuadas para capacitar a su personal para ofrecer más valor a sus clientes, sin importar desde dónde trabajen. Esta guía de inicio rápido proporciona una descripción general de alto nivel de las capacidades de Microsoft Dynamics 365 Business Central.

La guía que se incluye aquí le permitirá evaluar los matices únicos de su empresa e identificar los próximos pasos para seleccionar una solución integral de gestión empresarial. Business Central proporciona las capacidades de colaboración necesarias para conectar a sus equipos mediante una única solución, de modo que todos en la organización puedan adaptarse más rápido, trabajar de forma más inteligente y tener un mejor rendimiento.

Finanzas

Acelere el cierre financiero, mejore las previsiones y obtenga métricas de rendimiento en tiempo real mientras fomenta el cumplimiento y la seguridad en todas las filiales.

Libro mayor general

Configure empresas y registre en el libro mayor a través de diarios generales. Utilice funciones para el IVA y el impuesto sobre las ventas, diarios recurrentes y registro en segundo plano de diarios. El registro y la generación de informes se pueden realizar en una moneda de informe adicional.

Utilice informes integrados, informes personalizados (tanto RDCL como Word) y actualice datos fácilmente en Microsoft Excel y en informes y gráficos de Power BI.

Vea y edite los datos en la mayoría de las páginas del libro mayor utilizando Microsoft Excel.

Aplazamientos

Configure plantillas de aplazamiento que automaticen el proceso de aplazamiento de ingresos y gastos según un cronograma. Reconozca ingresos y gastos en períodos distintos al período en el que se registra la transacción.

Presupuestos

Realice un seguimiento del progreso de su empresa mediante presupuestos en el libro mayor. Utilice presupuestos en informes financieros, análisis definidos por el usuario en cronogramas de cuentas o en datos enviados a Power BI para compartir y analizar datos.

Dimensiones

Utilice dimensiones ilimitadas en las transacciones de todos los libros contables para partes importantes de su empresa, como departamentos, proyectos, canales de venta y áreas geográficas. Establezca reglas sobre cómo combinar dimensiones y valores de dimensión. Controle el uso de dimensiones y aumente la confiabilidad de los resultados en función de las dimensiones. Asigne valores de dimensión predeterminados a datos maestros, como cuentas del libro mayor, clientes, proveedores, activos fijos, recursos y artículos. Establezca reglas para priorizar el uso de valores predeterminados.

Utilice datos de dimensiones en informes para filtrar, cronogramas de cuentas para analizar su libro mayor y en datos enviados a Power BI

Contabilidad de costos

Obtenga información sobre los costos a través de la visibilidad de los costos reales y presupuestados de las operaciones, departamentos, productos y proyectos. Combine datos base en transacciones de contabilidad general con dimensiones con costos futuros conocidos y defina una jerarquía de centros de costos y objetos de costos. Asigne costos utilizando ejecuciones de asignación con diferentes métodos y claves de asignación.

Analice los datos reales y los presupuestos del libro mayor en escenarios definidos por el usuario. Explore los escenarios para obtener información sobre el negocio que no se refleja inmediatamente en su plan de cuentas.

Múltiples monedas

Realice negocios con clientes y proveedores en cualquier cantidad de monedas. Utilice múltiples monedas en documentos de compra y venta, transacciones bancarias y pagos de cuentas por pagar y por cobrar. Almacene detalles de moneda para transacciones en cuentas por cobrar, mientras que las cuentas por pagar se almacenan en monedas locales y extranjeras. Ajuste los valores de moneda en monedas locales y extranjeras para las ganancias y pérdidas no realizadas para mantener correctos los informes de antigüedad de cuentas por cobrar y por pagar.

Finanzas: Gestión de efectivo

Previsión de flujo de caja

Prediga cómo evolucionará la liquidez de su empresa a lo largo del tiempo. Prevea los ingresos y desembolsos de efectivo esperados, además de los fondos líquidos disponibles.

Cree previsiones de flujo de efectivo básicas que se puedan ampliar y ajustar. Utilice una guía de configuración asistida para completar tareas y aprovechar las actualizaciones automáticas de datos diarias o semanales. Incluya datos de trabajos e impuestos como fuentes para la previsión de flujo de efectivo. Utilice las capacidades de Azure ML para generar predicciones de flujo de efectivo utilizando datos de Business Central.

Gestión de cuentas bancarias

Cree, opere y administre múltiples cuentas bancarias para diversas necesidades comerciales y diferentes monedas.

Pagos electrónicos y domiciliaciones bancarias

Cree propuestas de pago basadas en documentos de proveedores y genere archivos de pago bancario en formato ISO20022/SEPA. O utilice el Servicio bancario de AMC para generar archivos de pago electrónico en el formato que requiera su banco. Cree cobros de débito directo para un archivo de débito directo bancario en formato ISO20022/SEPA.

Conciliación de cuentas bancarias

Importe datos de extractos bancarios desde archivos electrónicos enviados por su banco en formato ISO20022/SEPA u otros tipos de archivos. Concilie automáticamente los datos de los extractos bancarios para abrir asientos contables en cuentas bancarias y realizar un seguimiento de todos los extractos bancarios.

Filtra la información de los extractos bancarios para ver solo las transacciones que requieren atención. Resume la información bancaria pendiente y accede a los detalles de cada transacción bancaria.

Proceso de pago fácil para tus clientes

Proporcione envíos de pagos eficientes a sus clientes agregando enlaces de servicios de pago en línea a las facturas en Business Central (solo versión en línea).

Utilice la extensión de PayPal para acceder a un servicio de pago global confiable que ofrece múltiples formas de aceptar pagos, incluido el procesamiento de tarjetas de crédito y cuentas de PayPal.

Escritura de cheques

Imprima cheques como cheques electrónicos automatizados o escríbalos manualmente, con opciones flexibles para anularlos, reimprimirlos, usar formularios de cheques con talones preimpresos y realizar pruebas antes de imprimirlos. Consolide los pagos a un proveedor en un solo cheque.

Conciliación de transacciones bancarias entrantes y salientes

Importe datos de transacciones bancarias desde archivos electrónicos enviados desde su banco en formato ISO20022/SEPA u otros tipos de archivos. Aplique transacciones automáticamente a las entradas de contabilidad de clientes y proveedores abiertos y cree sus propias reglas de coincidencia. Revise las aplicaciones propuestas y las coincidencias de cuentas. Cambie el algoritmo detrás de la coincidencia de registros modificar, eliminar o agregar reglas. Concilie los pagos bancarios desde el Diario de conciliación de pagos en un solo paso y en un solo lugar

Informes y análisis de datos

Las pequeñas y medianas empresas dependen de los análisis y los informes integrados que pueden utilizar de forma inmediata para realizar un seguimiento de su negocio. Business Central admite procesos empresariales comunes y procesos más complejos para dichas organizaciones. Cada uno de estos procesos incluye herramientas de análisis e informes, y también puede realizar análisis ad hoc directamente desde su página de inicio.

Informes financieros (Cuentas anexas)

Utilice los cuadros de cuentas como una potente herramienta de elaboración de informes financieros. Los contables y controladores pueden incluir datos empresariales esenciales del plan de cuentas, presupuestos, cuentas de flujo de caja y tipos de costes en los informes financieros.

Utilice los datos para supervisar de forma eficiente la salud de la empresa y proporcionar información valiosa a los responsables de la toma de decisiones empresariales. Defina diseños y combinaciones de filas y columnas para generar el informe que necesita. Calcule totales y subtotales y controle la salida de impresión, por ejemplo, para comparar las cifras presupuestarias actuales e históricas.

Ventas

Capacite a su equipo de ventas para atender mejor a los clientes estableciendo las mejores prácticas utilizando herramientas de productividad familiares para administrar todo el proceso de ventas desde Microsoft Outlook.

Gestión de contactos

Mantenga una visión general de sus contactos y personalice su enfoque hacia cada uno de ellos. Registre la información de contacto de todas las relaciones comerciales y especifique las personas individuales relacionadas con cada contacto. Reciba alertas si ingresa información de contacto duplicada. Obtenga una vista precisa de los clientes potenciales y potenciales al categorizar sus contactos según preguntas de perfil ponderadas (asigne los pesos de dos preguntas para identificar el valor de una tercera pregunta). Divida a los clientes en segmentos ABC y califique los resultados para orientar las campañas a los contactos. Cree fácilmente cotizaciones para clientes potenciales y envíe documentos de ventas para contactos específicos

Interacción y gestión documental

Registre las interacciones que tenga con sus contactos, como llamadas telefónicas, reuniones o cartas, y adjunte documentos como archivos de Word, Excel o TXT. Registre automáticamente otras interacciones, como los pedidos de venta y las cotizaciones que intercambia con sus contactos, y vuelva a consultarlas si es necesario.

Gestión de campañas

Organice campañas para segmentos de sus contactos que defina en función de criterios reutilizables, como ventas, perfiles de contactos e interacciones, y reutilice los segmentos existentes. Envíe documentos a personas de distintas nacionalidades en su idioma nativo mediante la Gestión de campañas con Gestión de interacciones y documentos.

Registro de correo electrónico para Microsoft Exchange Server

Registre todos los mensajes de correo electrónico entrantes y salientes enviados a través de Business Central o Microsoft Outlook®. El registro puede ser manual o automático. Utilice una solución basada en servidor con Microsoft Exchange Server para mantener los mensajes de correo electrónico en su entorno nativo y facilitar la administración.

Gestión de oportunidades

Realice un seguimiento de las oportunidades de venta. Divida sus procesos de venta en diferentes etapas para obtener una visión general de sus oportunidades de venta y gestionarlas.

Mejor juntos con Microsoft Dynamics 365 Sales

Habilite la integración entre Dynamics 365 Business Central y Sales para lograr un proceso más eficiente desde el cliente potencial hasta el cobro. Permita que los usuarios tomen decisiones más informadas sin cambiar de producto. Gane eficiencia al garantizar una integración estrecha entre cuentas y clientes y agregar funciones entre productos para el flujo desde el cliente potencial hasta el cobro.

Utilice la guía de configuración asistida para conectar Business Central con los registros correspondientes en Sales.

Trabaje con precios en monedas diferentes a la moneda local, utilizando el acoplamiento del registro de lista de precios de venta en Business Central con la lista de precios en Ventas. Verifique el inventario de productos disponible directamente desde Ventas y sincronice los pedidos de venta con Business Central para su cumplimiento, facturación y pagos.

Ventas: Gestión de entregas

Gestión de pedidos de venta

Administre cotizaciones, pedidos generales y procesos de pedidos. Cree envíos parciales, envíe y facture por separado, cree facturas de prepago para el pedido de venta y utilice cotizaciones y pedidos generales.

Facturación de ventas

Configurar, publicar e imprimir facturas de clientes y notas de crédito de ventas.

Precios y descuentos en las líneas de venta

Gestione estructuras flexibles de precios de artículos y descuentos que diferencien entre acuerdos especiales con clientes y grupos y estén condicionadas por parámetros como cantidad mínima, unidad de medida, moneda, variante del artículo y período de tiempo. Ofrezca el precio más bajo en las líneas de venta cuando el pedido de venta cumpla con las condiciones que especifique para los precios de venta. Actualice los acuerdos de precios mediante la hoja de cálculo de precios de venta.

Precios de campaña

Conecte precios y descuentos de línea a campañas de ventas para ofrecer precios y descuentos especiales a clientes y contactos en segmentos de campaña. Especifique períodos de validez de los precios. Aplique precios y descuentos de campaña a pedidos de ventas y servicios.

Direcciones de envío alternativas

Configure varias direcciones de envío para los clientes que reciben productos en más de un sitio. La persona que crea un pedido de venta o una factura puede especificar exactamente dónde enviarlo.

Gestión de pedidos de devolución de ventas

Cree órdenes de devolución para compensar a los clientes que recibieron artículos incorrectos o dañados. Luego, reciba los artículos devueltos y vincúlelos con una orden de venta de reemplazo. Cree un recibo de devolución parcial o combine recibos de devolución en una nota de crédito.

Facturación masiva desde Microsoft Bookings

Las empresas que utilizan Microsoft Bookings en Office 365 pueden realizar facturas masivas. La página Reservas no facturadas de Microsoft Dynamics Business Central ofrece una lista de las reservas completadas de la empresa. En esta página, puede seleccionar rápidamente las reservas que desea facturar y crear borradores de facturas para los servicios prestados.

Descuentos en facturas de venta

Calcule automáticamente los descuentos de facturas. Establezca cualquier cantidad de condiciones de descuento de facturas, incluido un monto mínimo determinado, un porcentaje de descuento y/o un cargo por servicio. El descuento se calcula en las líneas de artículos individuales y se convierte en parte del monto neto de la factura. Los cálculos se pueden realizar tanto en moneda local como extranjera.

Gestión de la cadena de suministro

Entregue productos a tiempo y adáptese a modelos comerciales cambiantes con visibilidad en compras, fabricación, inventario y almacenes.

Facturación de compras

Configurar, registrar e imprimir facturas de compra y notas de crédito de compra.

Gestión de órdenes de compra

Administre cotizaciones, pedidos generales y procesos de órdenes de compra. Crear una orden de compra es diferente a crear una factura de compra directamente. La cantidad disponible se ajusta tan pronto como se ingresa un monto en una línea de orden de compra, pero no se ve afectada por una factura de compra hasta que se registra. Administre fácilmente las recepciones parciales, reciba y facture por separado y cree facturas de prepago para la orden de compra, use cotizaciones y pedidos generales en la fase de compra. Las cotizaciones y los pedidos generales no afectan las cifras de inventario.

Proveedores alternativo

Gestione la compra del mismo artículo a distintos proveedores. Establezca proveedores alternativos para los artículos, especifique los plazos de entrega habituales y registre los acuerdos de precios y descuentos con cada proveedor.

Gestión de órdenes de devolución de compra

Cree una orden de devolución de compra para compensar a su propia empresa por artículos incorrectos o dañados. Luego, los artículos se pueden seleccionar de la orden de devolución de compra. Puede configurar envíos de devolución parciales o combinar envíos de devolución en una nota de crédito y vincular las órdenes de devolución de compra con las órdenes de compra de reemplazo.

Descuentos en facturas de compra

Calcular automáticamente los descuentos de facturas. El descuento puede variar de un proveedor a otro con importes mínimos diferentes (también en diferentes monedas) y tarifas diferentes, dependiendo del tamaño de la factura. El descuento se calcula en las líneas de artículos individuales y se convierte en parte del importe neto de la factura.

Catálogo de proveedores

Ofrezca a los clientes artículos que no formen parte del inventario habitual, pero que se puedan pedir a proveedores o fabricantes de forma puntual. Registre estos artículos como artículos que no están en stock, pero trátelos como artículos habituales.

Descuento en línea de compra

Gestione descuentos en el precio de compra negociado de varios artículos en función de parámetros como la cantidad mínima, la unidad de medida, la moneda, la variante del artículo y el período de tiempo. El mejor costo unitario, en función del mayor descuento, se calcula para la línea de compra cuando los detalles del pedido cumplen las condiciones especificadas en la tabla de descuentos de la línea de compra.

Direcciones de pedidos alternativas

Configura varias direcciones para gestionar pedidos de proveedores que tienen más de un sitio de envío. Estas ubicaciones adicionales se pueden seleccionar por el agente de compras al crear una orden de compra o factura.

Gestión de la cadena de suministro: control de inventario

Gestión de inventario

Configure artículos en existencias y especifique propiedades como unidad de medida, método de cálculo de costos, grupo de registro de inventario y precio y costo unitario. Registre transacciones de artículos, como ventas, compras y ajustes negativos y positivos desde los diarios de artículos. Almacene registros de cantidad y costo de transacciones registradas en el libro mayor de inventario y utilícelo como base para la valuación y otros cálculos de costos.

Configure los artículos no inventariables y los servicios de la misma manera que los artículos en stock y utilícelos en transacciones de venta, compra o consumo, pero sin necesidad de llevar un registro de existencias y costos.

Varias ubicaciones

Administre el inventario en varias ubicaciones, como plantas de producción, centros de distribución, almacenes, salas de exposición, puntos de venta minorista y vehículos de servicio. El inventario de cada ubicación puede tener sus propias dimensiones financieras o reglas de contabilización específicas de la ubicación. Permita que el director financiero o los líderes financieros obtengan información sobre el inventario mediante informes financieros.

Unidades de mantenimiento de existencias

Administrar unidades de mantenimiento de existencias (SKU). Los artículos idénticos con el mismo número de artículo se pueden almacenar en diferentes ubicaciones y administrar de forma individual en cada ubicación. Agregue precios de costo, reposición, información de fabricación, etc., según la ubicación.

Categorías de artículos

Agrupe elementos en una jerarquía y defina categorías personalizadas que incluyan atributos específicos.

Atributos del artículo

Agregue datos personalizados, como color, país de fabricación, tamaño o dimensiones del producto, a los artículos correspondientes para complementar los campos de artículos globales integrados. Use Azure AI para permitir que Business Central analice imágenes de sus artículos y sugiera atributos automáticamente. Defina los tipos de opciones de atributos, incluidas las de lista y texto, y los números enteros y decimales que pueden incluir unidades de medida. Traduzca los nombres y las opciones de atributos a varios idiomas.

Bloquear el uso de atributos u opciones de atributos si, por ejemplo, ya no son aplicables.

Seguimiento de artículos

Administre y haga un seguimiento de los números de serie y de lote. Asigne números de serie o de lote de forma manual o automática, reciba y envíe múltiples cantidades con números de serie o de lote desde una sola entrada de línea de pedido.

Utilice la dimensión de seguimiento de artículos personalizable adicional para realizar un seguimiento de paquetes o paletas de WMS simples.

Variantes de artículos

Las variantes de artículos son una excelente manera de mantener bajo control su lista de artículos, especialmente si tiene una gran cantidad de artículos que son casi idénticos (por ejemplo, cuando varían solo en color). En lugar de configurar cada variante como un artículo separado, puede configurar un artículo y luego especificar los distintos colores como variantes del artículo. Las variantes son compatibles en todas las áreas del producto, incluidas la fabricación y la planificación, lo que permite escenarios en industrias en las que, por ejemplo, el inventario se rastrea por revisión

Descuentos en facturas de compra

Calcular automáticamente los descuentos de facturas. El descuento puede variar de un proveedor a otro con importes mínimos diferentes (también en diferentes monedas) y tarifas diferentes, dependiendo del tamaño de la factura. El descuento se calcula en las líneas de artículos individuales y se convierte en parte del importe neto de la factura.

Agentes navieros

Configure varios agentes de envío (por ejemplo, UPS, DHL, transportistas externos o su propio transportista) y relacione sus servicios (exprés, al día siguiente, estándar) con el tiempo de envío. Asocie agentes de envío predeterminados y sus servicios con clientes individuales o especifique esos detalles en pedidos de venta y órdenes de transferencia para mejorar la precisión de la promesa de pedidos.

Calendarios

Configure calendarios con días laborables y no laborables. Asigne un calendario base a clientes, proveedores, ubicaciones, empresas, servicios de agentes de envío y la configuración de gestión de servicios y realice cambios cuando sea necesario. Utilice las entradas del calendario en los cálculos de fechas de las órdenes de venta, compra, transferencia, producción y servicio, y en las hojas de trabajo de requisición y planificación.

Cargos por artículos

Administrar los cargos de los artículos. Incluir el valor de los costos adicionales, como el flete o el seguro, en el costo unitario o el precio unitario de un artículo.

Referencias de artículos

Identifique los artículos que solicita un cliente en función de números de artículo distintos a los suyos. Almacene y acceda fácilmente a información de referencia cruzada de clientes, proveedores y fabricantes, así como a números genéricos, códigos universales de productos (UPC) y números de artículo europeos (EAN).

Sustituciones de artículos

Vincule artículos que tengan características iguales o similares para sugerir alternativas a los artículos agotados o no disponibles en los pedidos. Brinde un servicio adicional a los clientes ofreciendo alternativas de menor costo.

Presupuestos de artículos

Defina presupuestos de ventas y compras a nivel de cliente, proveedor y artículo. Prepare y registre un presupuesto de ventas que pueda servir como insumo para quienes toman decisiones en áreas operativas como compras y logística. Obtenga información sobre la demanda esperada y utilícela en conversaciones comerciales con los clientes. Finalice los presupuestos y realice un seguimiento del rendimiento de ventas real calculando la variación. Exporte las cifras presupuestarias a Excel para realizar cálculos flexibles en el proceso de elaboración de presupuestos.

Informes de análisis

Proporcione a los responsables de la toma de decisiones detalles esclarecedores que sirvan de base para las decisiones diarias en materia de ventas, compras y gestión de la cartera de productos. Aproveche las entradas de artículos para proporcionar análisis personalizables que le permitan agregar y combinar objetos de análisis, como clientes, artículos y proveedores, según sus necesidades.

Conteo cíclico

Administre el recuento cíclico para verificar los datos de registros de inventario que se utilizan para mantener y aumentar la precisión del inventario. Puede configurar el recuento cíclico a nivel de artículo o SKU.

Gestión de la cadena de suministro: planificación y disponibilidad

Planificación de suministros

Planifique los requisitos de material en función de la demanda con soporte para la programación maestra de la producción y la planificación de los requisitos de material. Genere sugerencias óptimas para reponer las transferencias de inventario en función de la demanda y disponibilidad actuales y futuras del artículo, así como de una variedad de parámetros de planificación, como cantidades mínimas y máximas y cantidades de reposición. Utilice órdenes automáticas de ensamblaje, compra, producción y transferencias, y mensajes de acción para equilibrar la oferta y la demanda. Utilice intervalos de tiempo al planificar los requisitos de material.

Previsión de ventas e inventario

Obtenga información detallada sobre las ventas potenciales y una descripción general clara de las faltantes de existencias previstas mediante la extensión Sales and Inventory Forecast. Aproveche sus capacidades integradas de inteligencia artificial de Azure para generar pronósticos confiables que faciliten la gestión de la reposición.

Previsión de la demanda

Gestione la previsión de la demanda en función de los artículos. Introduzca previsiones de demanda (ventas) de productos y componentes de una forma más cómoda (diaria, mensual, trimestral). Cree órdenes de producción y de compra que tengan en cuenta la previsión de la demanda, el inventario disponible y los requisitos del plan.

Planificación de pedidos

Planifique el suministro para todo tipo de demanda en pedidos individuales utilizando una sencilla herramienta de planificación de suministro.

Calcular disponibilidad sobre la marcha

Una vez ingresada la cantidad en cualquier tipo de orden: compra, venta, producción o transferencia, el sistema actualiza inmediatamente la información de disponibilidad, notificando al usuario que ingresa la orden sobre la situación actual y futura. Esté completamente equipado con información sobre la disponibilidad de inventario por fecha, evento, variante, ubicación, incluso lista de materiales y unidad de medida.

Envíos directos

Manejar pedidos que se envían directamente desde el proveedor a cliente sin tener que almacenar físicamente los artículos en su inventario. Realice un seguimiento de los costos y las ganancias de los pedidos. Vincule los pedidos de venta con los pedidos de compra para controlar la secuencia de las tareas de contabilización.

Gestión de proyectos

Garantice la ejecución exitosa y la rentabilidad del proyecto con planificación, recursos, seguimiento, costos, facturación, contabilidad e inteligencia en tiempo real.

Recursos básicos

Realice un seguimiento de los recursos y los precios. Registre y venda recursos, combine recursos relacionados en un grupo de recursos o realice un seguimiento de recursos individuales. Divida los recursos en mano de obra y equipo y asigne recursos a un trabajo específico en un cronograma.

Gestión de capacidad

Planifique la capacidad y las ventas y administre las estadísticas de uso y la rentabilidad de los recursos. Cree su plan en un sistema de calendario con el nivel de detalle requerido y para el período que necesite. Controle el uso de los recursos y obtenga una descripción general completa de la capacidad de los recursos, incluida la disponibilidad y los costos planificados en pedidos y cotizaciones.

Trabajos:

Realice un seguimiento del uso de los trabajos y de los datos para facturar al cliente. Gestione trabajos con precio fijo y trabajos con tiempo y materiales:

- Crea un plan para un trabajo con múltiples tareas y grupos de tareas. Cada tarea puede tener un presupuesto y puede realizarse durante el período que necesites.
- Copie un presupuesto de un trabajo a otro y configure una lista de precios específica para el trabajo para los cargos de artículos y recursos y los gastos de la cuenta del libro mayor para el cliente.
- Ver sugerencias de WIP y publicaciones de reconocimiento para un trabajo.
- Planificar y facturar trabajos en múltiples monedas.
- Asignar un trabajo específico a un cliente específico y facturar el trabajo total o parcialmente.
- Cambiar la factura al cliente para proyectos en los que la parte que recibe un servicio es diferente de la parte que paga la factura.

Costos múltiples

Administrar costos alternativos para recursos y grupos de recursos. Los costos pueden ser fijos, porcentuales o un cargo fijo adicional.

Hoja de horas

Registre el tiempo empleado y obtenga la aprobación del gerente mediante la sencilla y flexible hoja de horas. La hoja de horas se integra con la gestión de proyectos y servicios y puede incluir recursos.

Gestión de servicios

Ofrezca mejores experiencias de servicio con planificación, despacho y gestión de contratos de servicio.

Planificación y despacho

Asigna personal a órdenes de trabajo y registra detalles como el manejo y el estado de las órdenes de trabajo. Para el envío, gestiona la información del personal de servicio y de los técnicos de campo, y filtra según la disponibilidad, las habilidades y los artículos en existencia. Obtén una descripción general de la priorización de las tareas de servicio, las cargas de servicio y las escaladas de tareas.

Gestión de elementos de servicio

Registre y lleve un registro de todos sus elementos de servicio, incluida la información del contrato, la gestión de componentes y la información de garantía y referencia de lista de materiales. Utilice la función de análisis de Trendscape para ver los indicadores clave de rendimiento de los elementos de servicio durante varios períodos.

Gestión de contratos de servicios

Establecer acuerdos con los clientes sobre los niveles de servicio:

- Mantener información sobre el historial de contratos, renovación de contratos y plantillas de contratos.
- Gestionar garantías de artículos de servicio y repuestos.
- Registre detalles sobre los niveles de servicio, los tiempos de respuesta, los niveles de descuento y el historial de servicio de cada contrato, incluidos los artículos de servicio y las piezas utilizadas y las horas de mano de obra.
- Medir la rentabilidad del contrato de servicios
- Generar cotizaciones de contratos de servicios.

Gestión de órdenes de servicio

Registre los problemas posventa, incluidas las solicitudes de servicio, los servicios pendientes, los pedidos de servicio y las solicitudes de reparación. Permita que los clientes inicien solicitudes de servicio o las creen automáticamente según los términos de los acuerdos de servicio. Registre y administre los préstamos de equipos a los clientes. Obtenga un historial completo de las órdenes de servicio y las cotizaciones de las órdenes de servicio a través del Registro de órdenes de servicio

Gestión de precios de servicios

Establezca, mantenga y controle los precios de los servicios. Establezca grupos de precios basados en criterios, como el artículo de servicio (o varios grupos de artículos), las tareas de servicio o el tipo de falla durante un período de tiempo o para clientes o monedas específicos. Defina estructuras de cálculo de precios que incluyan todos los parámetros involucrados en la prestación del servicio, como las piezas utilizadas, los tipos de trabajo y los cargos por servicio. Asigne automáticamente la estructura de precios correcta a las órdenes de servicio que coincidan con los criterios del grupo de precios. Asigne precios fijos, precios mínimos o precios máximos a los grupos de precios y vea estadísticas sobre la rentabilidad.

Gestión de almacenes

Reduzca los costos operativos con operaciones de almacén eficientes que lo ayuden a enviar los pedidos a tiempo y cumplir con los resultados prometidos a los clientes.

Niveles de gestión de almacenes

Configure los procesos del almacén según sea necesario para cada ubicación. Decida si se deben utilizar contenedores o no, si el equipo del almacén debe trabajar con documentos separados o si debe actualizar las órdenes de compra y venta. Si la selección y el envío deben ser pasos separados o pueden realizarse en una sola operación.

Selección de inventario y almacenamiento de inventario

Cree listas de selección a partir de pedidos de venta y trabajo de almacenamiento a partir de órdenes de compra para asignar tareas al equipo del almacén, que puede completar el trabajo de selección y almacenamiento sin abrir órdenes de compra y venta.

Papelera

Organice su almacén asignando artículos a contenedores, la unidad más pequeña en la estructura lógica del almacén. Utilice diarios de artículos para asignar contenedores directamente en las líneas de documentos. Los contenedores predeterminados o fijos acelerarán el procesamiento de documentos.

Configuración del contenedor

Configure y mantenga los contenedores definiendo tanto el diseño de su almacén como las dimensiones de sus estanterías, columnas y estantes. Aporte información a la planificación definiendo las características de los contenedores.

Recogidas y almacenamiento internos

Cree órdenes de selección y almacenamiento para fines internos, como probar el almacenamiento para la salida de producción, sin utilizar un documento fuente (como una orden de compra o una orden de venta).

Recibo de almacén

Gestione los recibos desde una interfaz de usuario independiente en un entorno de varios pedidos. Cree un trabajo de almacenamiento directamente desde los recibos del almacén o utilice una hoja de trabajo de almacenamiento para crear varias tareas de almacenamiento

Envío de almacén

Gestione los envíos del almacén desde una interfaz de usuario independiente en un entorno de múltiples pedidos. Cree listas de selección a partir de los envíos o de la hoja de trabajo de selección

Recogida y recogida dirigida

Reciba y guarde artículos en contenedores de acuerdo con las plantillas de almacenamiento y seleccione artículos según la clasificación por zona y contenedor. Utilice la hoja de cálculo para mover artículos entre contenedores para optimizar el proceso de selección y el uso del espacio. Evite perder tiempo utilizando el cross-docking. Trate con diferentes unidades de medida para los mismos artículos.

Fabricación

Habilite de forma proactiva las operaciones de fabricación para mejorar el rendimiento, la calidad y el tiempo de actividad, al tiempo que reduce los costos y cumple con las expectativas del cliente.

Gestión de montaje

Especifique una lista de artículos, materias primas, subconjuntos y recursos vendibles como una lista de materiales de ensamblaje que componen un artículo terminado o un kit. Utilice órdenes de ensamblaje para reponer los artículos de ensamblaje. Capture los requisitos del cliente para la lista de materiales del kit directamente desde cotizaciones de ventas, pedidos generales y líneas de pedido en los procesos de ensamblaje a pedido.

Hoja de cálculo de costos estándar

Ofrezca a los controladores de la empresa una forma confiable y eficiente de mantener los costos de inventario precisos. Trabaje con actualizaciones de costos estándar en Business Central de la misma manera que lo haría en una hoja de cálculo de Excel. Prepárese para las actualizaciones de costos sin cambiar los datos hasta que esté listo.

Lista de materiales del producto

Cree listas de materiales y calcule sus costos estándar. Realice un seguimiento de las diferentes versiones y conozca qué componentes eran válidos en un momento específico y para un lote de producción específico.

Chatarra

Los desechos pueden ser inevitables en el proceso de fabricación, pero garantizar que se registren correctamente es esencial para una gestión adecuada del inventario y de los costos.

Centros de máquinas

Agregue centros de máquinas como capacidades en el proceso de fabricación. Gestione la capacidad de cada máquina o recurso de producción en un nivel detallado para los centros de máquinas y en un nivel consolidado para los centros de trabajo. Utilice los centros de máquinas para almacenar información predeterminada sobre los procesos de fabricación, como los tiempos de preparación, espera y traslado y los porcentajes de desechos predeterminados

Gestión de versiones

Crear versiones de listas de materiales y rutas de fabricación.

Órdenes de producción

Cree órdenes de producción y registre el consumo y la producción. Calcule los requisitos netos en función de las órdenes de producción. Utilice una herramienta de planificación de suministros manual como alternativa a la planificación automática. Obtenga visibilidad y herramientas para planificar manualmente la demanda de las líneas de venta y crear órdenes de suministro.

Carga finita

Gestione la carga finita de recursos con limitaciones de capacidad. Tenga en cuenta las limitaciones de capacidad por períodos para evitar sobrecargar los centros de trabajo.

Planificación básica de la capacidad

Agregue capacidades (centros de trabajo) al proceso de fabricación. Establezca rutas para las órdenes de producción y la planificación de los requisitos de material. Vea las cargas y la lista de tareas para las capacidades.

Subcontratación

Delegar todas o parte de las operaciones a centros de trabajo externos. Utilizar ubicaciones y órdenes de transferencia independientes para realizar el seguimiento de las materias primas. Registrar el trabajo realizado con las órdenes de compra.

Componentes automáticos y consumo de capacidad

Reduzca la entrada de datos y obtenga información precisa sobre existencias y trabajos en proceso al mismo tiempo. Utilice códigos de enrutamiento para vincular componentes con operaciones específicas y minimizar el desperdicio mediante la implementación de principios de justo a tiempo

¡Gracias!

Obtenga más información sobre Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Aproveche estos recursos adicionales para explorar más a fondo los beneficios de Dynamics 365 Business Central.

1. Dynamics 365 Business Central
2. Solicitar un demo
3. Localización Business Central
4. Demo Business Central