

Ostatnio zrobiło się głośno o nowym produkcie, który reklamuje Microsoft, a mianowicie o Dynamics 365. Nawet wśród naszych klientów pojawiły się osoby, do których docierają całkiem sprzeczne informacje. Postanowiliśmy usystematyzować wiedzę i odpowiedzieć na pytanie, czym jest Dynamics 365.

Spróbuję krótko opisać, co zawiera w sobie nowy produkt. A może nie taki nowy? Jak sama nazwa wskazuje, jest to produkt z rodziny Dynamics, do której zaliczymy:

Dynamics NAV

Dynamics CRM

Dynamics AX

oraz niedostępny na polskim rynku Dynamics GP

Przyglądając się Microsoft Dynamics 365, śmiem twierdzić, że nie jest wcale taki nowy, ale „opakowany” w zupełnie nowe pudełko, czyli nazwę i sposób licencjonowania. Dynamics 365 to właśnie nowy sposób zakupu i konfiguracji aplikacji (licencji), które na rynku znajdują się już od dawna i są nam dobrze znane, jak te wymienione powyżej.

Dynamics 365 łączy elementy każdej z aplikacji:

1. Zawiera „core” elementy CRM, które można wybrać, kupić lub wynająć tylko te, których potrzebujemy. Obecnie dostępne są: Sprzedaż, Marketing, Obsługa Klienta, Moduł Usług, Moduł Zarządzania Projektami, Power BI.

2. W zależności od wielkości i potrzeb klienta może zawierać elementy NAV lub AX.

3. Dodatkowo posiada też zupełnie nowe elementy, np.:

PowerApps, czyli platformę do budowy aplikacji biznesowych za pomocą kliknięć (więcej pod linkiem: <https://powerapps.microsoft.com/pl-pl/>)

Microsoft Flow, czyli platformę pozwalającą na budowę przepływów zadań między różnymi systemami działającymi w chmurze (więcej pod linkiem: <https://flow.microsoft.com/pl-pl/>)

Co warto podkreślić, Microsoft Dynamics 365 posiada wybiórcze elementy tych aplikacji, więc de facto nie może w pełni zastąpić żadnej z nich. Dodatkowo dostępny jest on wyłącznie w środowisku chmurowym. Dynamics 365 nie jest też CRM i ERP'em opakowanym w jednym pudełku, a jego przyszłość to na razie przede wszystkim USA i Kanada.

W Polsce będzie dostępny w 2017 roku, jednak konkretna data jeszcze nie jest znana.

Dynamics 365 będzie dostępny w dwóch wersjach (planach licencyjnych):

Business edition, czyli rozwiązanie zoptymalizowane do pracy 10 – 250 osób, zawierające moduły Sprzedaż, Marketing i elementy Dynamics NAV i GP.

Enterprise edition:

- Plan 1 - Includes Sales, Customer Service, Marketing, Project Services, Field Services, Operations, Power Apps, Flow, Minimum 20 users and no tiered discounts.
- Plan 2 - As per Plan 1, but excludes the Operations app, Plan 2 - No minimum purchase limit and tiered pricing discounts.
- Team Member - Read only access to all app data and light touch features. The full details of what a Team Member can create or update have yet to be released.

Chcesz wiedzieć więcej? Zapraszam do kontaktu z działem EIP Dynamics NAV.