

W dzisiejszych czasach ciężko wyobrazić sobie narzędzia stosowane w przedsiębiorstwie jako oddzielne, niezależnie od siebie działające elementy. Obecny trend panujący w biznesie to podejście holistyczne, gdzie prowadzona działalność jest zbiorem współzależnych organów, przez które przepływają istotne dla nas dane. Powinniśmy zatem zapewnić środowisko, w którym ten przepływ będzie swobodny i stabilny. Mamy do dyspozycji Dynamics NAV i Office 365 - narzędzia, które dokładnie to nam ułatwiają. Najnowszy Dynamics NAV w wersji 2016 i Office 365 (działający jako ciągła usługa) integrują się ze sobą, pozwalają na łatwe udostępnianie danych przedsiębiorstwa na platformie do współpracy oraz wykorzystanie ich w aplikacjach do produktywności.

### **Harmonijne działanie środowisk**

Oba środowiska łatwo integrują się ze sobą i innymi aplikacjami. Do dyspozycji są znane narzędzia o jeszcze większej ilości zalet, które możemy wykorzystać dla indywidualnych celów, podejmowania lepszych decyzji i budowania firmy w oparciu o jeden spójny ekosystem.

Jednym z kluczowych usprawnień jest Single Sign-On, czyli jednokrotne logowanie oparte o usługi Active Directory Federation Services, które doskonale spaja środowisko NAV i Office nie tylko ze sobą, ale też z resztą firmowej domeny oraz pozostałymi aplikacjami działającymi w organizacji. Dzięki temu po zalogowaniu do komputera połączonego z naszą domeną zostajemy automatycznie zalogowani tymi samymi danymi uwierzytelniającymi do Dynamics NAV i Office 365.

### **Dynamics NAV i Outlook**

Po synchronizacji znanych elementów programu Outlook - takich jak Kontakty, Spotkania, Zadania - są one na bieżąco aktualizowane w NAV, więc z informacji możemy korzystać w obu aplikacjach. Dzięki temu umożliwimy osobom, które nie posiadają dostępu do NAV, dzielenie się kontaktami nawet w sposób zdalny. Naturalnie, zachowujemy wtedy kontrolę nad wszystkim co poufne, wybierając ustawienia automatycznej wymiany danych lub robiąc to ręcznie przy pomocy Outlooka. Równie wygodnie możemy użyć NAV, by najpierw stworzyć dobrze wyglądającą ofertę lub dowolny raport, a następnie jednym kliknięciem myszki wysłać dokumenty w formie załącznika do wiadomości e-mail programu Outlook, niezależnie od wersji Dynamics NAV, z której w danej chwili korzystamy.

### **Prezentacja i wymiana danych**

Kolejną ciekawą funkcjonalnością jest opcja eksportu danych do pliku programu Excel lub

Word. Dane te mogą być podpięte jako źródła danych, dzięki czemu łatwo je odświeżać i pracować w oparciu o bieżące informacje z systemu. Co więcej, dokumenty zapisane w formacie .xlsx można później otworzyć w Power BI, gdzie znajduje się jeszcze więcej różnorodnych opcji ich modelowania i wyświetlania. Mniej oficjalne dane możemy przesyłać poprzez synchronizację NAV z wirtualnym notesem OneNote, dzięki czemu wygodnie dzielimy się informacjami z innymi współpracownikami, wymieniamy między sobą obrazki, nagrania i inne elementy.

### **Dynamics NAV i SharePoint**

Dużym ułatwieniem jest zapisanie plików z NAV bezpośrednio do bibliotek SharePoint Online – wtedy dzięki Office 365 mamy do nich łatwy dostęp z wybranego urządzenia. Producent zapewnił nam możliwość ustawienia NAV jako aplikacji SharePoint Online, a prościej mówiąc witryny SPO, co daje wgląd w dane, które można modyfikować w desktopowej lub przeglądarkowej wersji klienta NAV.

### **Dynamics NAV i Dynamics CRM**

Integracja z Office 365 to nie koniec możliwości budowania “ułatwień”. Rozwiązanie Dynamics NAV często jest wybierane przez klientów właśnie z uwagi na ogromną elastyczność systemu. Nam, jako partnerowi wdrożeniowemu umożliwia to budowanie rozwiązań “szytych na miarę”, a coraz lepsza kompatybilność rozwiązań Microsoft wciąż poszerza pole działania. Sam jako użytkownik doceniam integrację z Dynamics CRM. Jeśli mamy w przedsiębiorstwie to narzędzie do zarządzania relacjami z klientem, również możemy je spiąć z Dynamics NAV. Dzięki temu dane (m.in. konta, kontakty, produkty) są synchronizowane między jednym a drugim środowiskiem. Użytkownicy CRM dostają wgląd do aktualnych danych finansowanych na temat klientów, a użytkownicy NAV informacje o Szansach sprzedaży, czy otwartych u klienta Sprawach.

Chcesz wiedzieć więcej? Zapraszam do kontaktu