

Microsoft Dynamics 365 zrywa z tradycyjnym dla systemów klasy ERP podziałem funkcjonalnym. Zmienia się też rola partnerów wdrożeniowych rozwiązania rodziny Dynamics. Niezależnie jednak od rozwoju nowej platformy – bazującej na Microsoft Azure – kontynuowany będzie rozwój oprogramowania Microsoft Dynamics NAV. O nowym sposobie działania opowiedziały Magdalena Krachel, Partner Sales Executive w polskim oddziale firmy Microsoft oraz Marta Osiak, Dynamics NAV Department Director w firmie EIP.

Grupy funkcjonalne Dynamics 365: Enterprise Edition i Business Edition

Dostępna obecnie wersja systemu Dynamics 365 – znana jako Enterprise Edition – skierowana jest głównie do większych organizacji. Wśród wspieranych obszarów biznesowych znalazły się m.in.: finanse, sprzedaż, marketing, obsługa klienta oraz raportowanie. Jedną z grup funkcjonalności Dynamics Enterprise Edition jest Dynamics 365 for Operations, który odpowiada funkcjonalnie systemowi Microsoft Dynamics AX. Dodatkowo możliwe jest rozszerzenie grup funkcjonalności pod kątem obsługi wybranych procesów biznesowych, przykładowo sprzedaży (Dynamics for Sales), czy rozbudowanej obsługi prac projektowych (Dynamics for Project Automation).

Jednocześnie, platforma Dynamics 365 kładzie szczególny nacisk na integrację z innymi komponentami platformy chmurowej firmy Microsoft, w tym m.in. Azure, Power BI i Cortana Analytics. Podobne rozwiązania integracyjne sprawdziły się w środowisku Microsoft Dynamics NAV. Kluczowym elementem dalszego rozwoju linii Dynamics jest jednak otwarcie na dedykowane rozwiązania branżowe partnerów dostępne za pośrednictwem platformy Microsoft AppSource.

Tego typu działania przez integrację rozwiązań partnerskich mają przełożyć się na ściślejsze dostosowanie rozwiązań Dynamics do zmieniających się potrzeb biznesowych.

Według zapowiedzi niebawem dostępny będzie też Dynamics 365 w wersji Business Edition. Ma być on dopasowany do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. Funkcjonalności tej wersji będą skupione wokół modułu związanego z obsługą finansów. Zapowiadana jest jednak możliwość łatwego rozszerzenia o dodatkowe funkcjonalności odpowiadające rozwiązaniu CRM, w tym moduły sprzedaży, marketingu czy obsługi klienta. „Rozwój platformy Microsoft Dynamics 365 jest oparty na bieżących informacjach zwrotnych od użytkowników oprogramowania na kolejnych rynkach. Wersja dostosowana do polskiego rynku będzie więc czerpała z doświadczeń i obserwacji pochodzących z innych rynków” – podkreśla Magdalena Krachel.

Cały artykuł dostępny na łamach portalu ITwiz:

Microsoft Dynamics 365 zrywa z tradycyjnym dla systemów klasy ERP podziałem funkcjonalnym | ITwiz

Wywiad przeprowadził Piotr Waszczuk, zastępca redaktora naczelnego ITwiz

Chcesz wiedzieć więcej? Zapraszamy do kontaktu z działem EIP Dynamics NAV nav@eip.pl