

Umění pořádku, šetření času a nákladů

Petr FRANĚK a kolektiv AXIOM SW



Nakladatelství e-Books Axiom
Edice FAKTA

Den má 86 400 vteřin. Tedy 86 400 okamžiků.
Proč lidé, kteří nemají čas, obvykle udělají
tak málo práce? Nerozumějí okamžikům.

Milan Zelený

Vážení přátelé,

dostáváte do rukou knihu, která má ambici stát se spolehlivým průvodcem na cestě ke zjednodušení a zefektivnění vaší každodenní rutiní činnosti. Při práci na tomto díle náš kolektiv zúročil dlouholeté zkušenosti z nakladatelského a vydavatelského prostředí a nabízená řešení plně vyhovují mezinárodní legislativě. Jedinečné řešení e-BOOKS je postaveno nad špičkovým podnikovým informačním systémem Microsoft Dynamics NAV.

Vydavatelům, nakladatelům a prodejcům knih a časopisů tak přichází na pomoc systémové oborové informační řešení, které dokáže zásadním způsobem šetřit čas a náklady.

Petr FRANĚK

Kapitola první	
Jak se vydávat za dobře naloženého aneb Nakladatelství a vydavatelství	8
Kapitola druhá	
O šíření tiskoviny jako poplašné zprávy aneb Distribuce knih a časopisů	10
Kapitola třetí	
Prachy na dřevo aneb Honoráře	12
Kapitola čtvrtá	
Nechci slevu zadarmo aneb Předplatné	13
Kapitola pátá	
Je, jaká je, je in aneb Inzerce	14
Kapitola šestá	
Když cesta může být i cíl aneb Řízení vztahů se zákazníky (CRM)	16
Kapitola sedmá	
Rozeber to na součástky aneb Analýzy a reporting	18
Kapitola osmá	
Chyť, jak můžeš aneb Modul Terminály	19
Kapitola devátá	
Malý, ale náš aneb Maloobchodní prodej	20
Kapitola desátá	
O nákupech neskutečně skutečných aneb e-Shop	21

O čem vypráví deset kapitol

aneb e-BOOKS

Řešení e-BOOKS je postaveno nad špičkovým podnikovým informačním systémem Microsoft Dynamics NAV a jsou v něm zúročeny dlouholeté zkušenosti z nakladatelského a vydavatelského prostředí na českém a slovenském trhu. Řešení plně vyhovuje mezinárodní legislativě.

Mezi hlavní přínosy řešení e-BOOKS patří:

- Osvědčené mezinárodní řešení
- Integrace veškerých podnikových procesů v rámci jednoho informačního systému
- Roste s velikostí společnosti
- Řešení postavené na dlouholetých zkušenostech
- Postaveno nad poslední verzí Microsoft Dynamics NAV
- Rychlá a jednoduchá implementace
- Jednoduché použití a ovládání systému (vzhled Microsoft Office)
- Nativní vazba na většinu ostatních Microsoft aplikací

Oborové řešení e-BOOKS na nejnovější verzi Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV plně nahrazuje stávající podnikové aplikace jediným plně integrovaným řešením, jež umožňuje propojit každého ve vaší organizaci s vašimi zákazníky, dodavateli a partnery prostřednictvím internetu, a to kdykoliv a kdekoliv. To je důvod, proč Microsoft Dynamics NAV používá každý den více než 40 000 společností ve více než 30 zemích světa. e-BOOKS je oborové řešení přímo integrované se všemi svými moduly do informačního systému Microsoft Dynamics NAV.

e-BOOKS – komplexní a integrované řešení

Oborové řešení „e-BOOKS“ je vytvořeno a optimalizováno pro vydavatele, nakladatele, prodejce knih a časopisů. Přináší zjednodušení rutinní práce ve všech oblastech denních činností uživatelů. Řešení představuje významný přínos pro vrcholový a střední management v podobě rozsáhlých analytických a kontrolních nástrojů, na základě kterých je možné provádět strategická rozhodnutí.

Struktura řešení se skládá ze čtyř plně integrovaných základních vrstev:

- Business Intelligence
- Technologická základna
- Standardní moduly Microsoft Dynamics NAV
- e-BOOKS moduly

Business Intelligence

- OLAP technologie nad Microsoft SQL Serverem
- Reporting Services nad Microsoft SQL Serverem

Technologická základna podnikového řešení

- Využívá nejmodernější technologii Microsoft SQL Serveru
- Přímá integrace s Microsoft Office
- Přímá integrace s Microsoft Exchange
- Otevřené komunikační rozhraní – XML, ODBC...
- Internetový přístup
- Příjemné a plně grafické prostředí (vzhled Microsoft Office)
- Využívá 32bit nebo 64bit technologii

Microsoft Dynamics NAV

Podnikové řešení Microsoft Dynamics NAV je vyvinuto speciálně pro středně velké společnosti, které hledají jedno integrované řešení, se kterým mohou zvýšit svou konkurenceschopnost na dnešních dynamicky se rozvíjejících trzích. Jedná se o plně integrovaný systém, přinášející podporu v následujících aktivitách (modulech):

- Řízení financí
- Dlouhodobý majetek
- Prodej a marketing
- Nákup a řízení dodavatelského řetězce (SCM)
- Skladové hospodářství
- Výroba a plánování výroby
- Řízení servisu
- Lidské zdroje
- Vedení projektů
- E-Business



e-BOOKS moduly

V rámci oborového řešení e-BOOKS jsou dodávány následující moduly, které jsou plně integrovány s podnikovým informačním systémem Microsoft Dynamics NAV.

- Nakladatelství a vydavatelství
- Distribuce knih a časopisů
- Honoráře
- Předplatné
- Inzerce
- Řízení vztahů se zákazníky (CRM)
- Analýzy a reporting
- Modul Terminály
- Maloobchodní prodej
- e-Shop



e-BOOKS
Karta publikace

Proč něco dělat složitě a nehospodárně, když to může jít snadně a efektivně.

Pro přípravu a následnou evidenci jednotlivých titulů a vydání slouží modul, který plně podporuje celý proces od vzniku přípravy titulu až po jeho prodej distributorovi nebo maloobchodnímu spotřebiteli. Nabízí uživatelům široké analytické možnosti a je plně integrován s ostatními moduly Microsoft Dynamics NAV.

K hlavním přednostem tohoto modulu patří následující funkcionality:

- definice a zadávání nových i opakujících se projektů (vydání knižních titulů nebo časopisů)
- možnost přípravy a zadávání rozpočtů ke konkrétním knižním titulům a časopisům
- sledování workflow rozpočtu – zadávání úkolů k jednotlivým fázím rozpočtu pomocí automatické e-mailové komunikace
- fakturace přímo k danému projektu a následné porovnávání rozpočtu se skutečností (tzn. naprosto přesná evidence nákladů a výnosů pro každý titul nebo časopis)
- možnost sledování interních i externích nákladů
- přehledné informace na jednom místě (karta publikace)



Karta zboží

Každý knižní titul má svou vlastní a jedinou skladovou kartu a tato skladová karta je platná pro celou společnost. Na této kartě jsou evidovány všechny potřebné údaje spojené s daným knižním titulem nebo časopisem.

Karta publikace

Každý knižní titul nebo číslo časopisu je v databázi vedeno jako samostatný projekt, na který jsou účtovány veškeré související náklady, poplatky, honoráře, ale také veškeré výnosy z prodeje. Tímto je umožněno maximálně přesné sledování údajů o ziskovosti a souvisejících nákladech.

Karta časopisu

Každé číslo časopisu je v databázi vedeno jako samostatný projekt, na který jsou účtovány veškeré související náklady, poplatky, honoráře, ale také veškeré výnosy z prodeje. Tímto je umožněno maximálně přesné sledování údajů o ziskovosti a souvisejících nákladech.

Ceny

Možnost tvorby individuální cenové politiky pro každý titul. V různých regionech je tak možné reagovat na zvláštnosti trhu individuálně dle potřeby. Systém nabízí možnost rozlišení hlavní ceny a ceny dle každé prodejny. Modul umožňuje samozřejmě mnoho dalších pokročilých variant cenotvorby a jejich kombinací pro maximální podporu tohoto procesu.

Knižní přehledy

Tato část řešení je připravena pro společnosti s mnoha územně vzdálenými pobočkami, u kterých je potřeba znát aktuální přehledy o všech zásobách a jejich rozložení, prodejích v čase, a to vše on-line. Tím se dosahuje výrazného zvýšení efektivity prodeje.

Modul Tisk PDF

Tento modul umožňuje vytváření a odesílání PDF dokumentů přímo z prostředí Microsoft Dynamics NAV. Automatické odesílání PDF dokumentů je také možno plánovat např. pro potřeby složitějších reportů, jejichž generování zabírá větší časový úsek. Takto je možno naplánovat tisk nastavených reportů na noční běh a výsledky naleznete ráno ve formátu PDF přímo ve své e-mailové schránce.

2 O šíření tiskoviny jako poplašné zprávy aneb Distribuce knih a časopisů

Čerstvě vytištěná publikace nebo časopis se sice do druhého dne nezkaží, přesto je chceme k zákazníkům dostat co možná nejrychleji.

Modul distribuce je součástí oborového řešení e-BOOKS, je plně integrován do aplikace Microsoft Dynamics NAV. Modul slouží zejména vydavatelům, kteří jsou navázáni na distributorskou síť, a umožňuje přesné a efektivní řízení celého distribučního procesu. V rámci modulu je možné provádět následující operace:

- definice karet distributora a všech souvisejících informací
- vytváření smluvních dokumentů přímo z aplikace
- automatické vytváření návrhů objednávek a fakturace distributorovi, možnost kontroly objednávky proti smlouvě
- příprava podkladů pro výrobu časopisů ve formátu exportu MS Excel
- sledování remitendy a možnost vytváření dobropisů k těmto remitendám
- analytické nástroje pro přehled a vyhodnocování prodejů

Objekt, číslo	Název	Množství	Cena	Celková cena	Podíl	Podíl celkem	Podíl celkem
A1	Kniha						
A2	časopis						
A3	časopis						
A4	časopis						
	Součet pro skupinu zákazníků						

e-BOOKS
Sestava analýzy prodeje

Karta distributora

Každý distributor ve společnosti má svou vlastní kartu, na které se evidují veškeré informace o daném distributorovi. S kódem distributora jsou následně účtovány i veškeré transakce, které distributor provádí. Systém tak poskytuje detailní informace o transakcích, které distributor za dané období vykonal. Na kartu distributora je možné ukládat veškeré smluvní dokumenty, které dlouhodobou spoluprací vznikají.

Karta lokace

Jednotlivé lokace jsou používány v systému jako distribuční místa pro vydávané časopisy a knihy. Na kartě lokace je možné sledovat například tyto informace:

- Distributor – společnost (osoba), která obsluhuje dané prodejní místo
- Kód v cestě – pořadí distribučního místa při rozvozu nového vydání
- Otevírací doba distribučního místa od – do
- Typ místa – typ distribučního místa
- Čárový kód – spolupráce s terminálem (EAN8, EAN13, CODE128 atd.)
- Průměrný odběr – přepočít dle nastavených kritérií za určitý počet čísel pro účely optimalizačních výpočtů

Modul Reklamací

Modul Reklamací slouží k evidenci reklamací zboží. Zahrnuje jak reklamace na straně prodejní či nákupní, tak reklamace záruční. Prodejní a nákupní reklamace je většinou spjata s konkrétním prodejním či nákupním dokladem – objednávkou či fakturou. Toto propojení je i v řešení e-BOOKS, a je tak možno velmi rychle dohledat jakékoliv detaily k dané reklamaci. Funkčnost reklamací umožňuje reklamované zboží automaticky převést na speciální lokaci vyhrazenou pro reklamace, vést evidenci reklamovaných kusů, sledovat stav a průběh reklamace a po vyřízení reklamace zboží převést zpět na běžnou lokaci. Modul Reklamací také může o průběhu postupu řešení reklamace automaticky informovat zákazníka e-mailem nebo SMS.

Kapitola třetí

Prachy na dřevo

3

aneb Honoráře

Pro autory není nic důležitějšího a příjemnějšího než správně spočítaná a včas vyplacená odměna za jejich práci.

Tento modul slouží k pokrytí oblasti, která je jednou ze základů každého vydavatele, a to evidence smluv a honorářů k jednotlivým publikacím (projektům). Modul umožňuje různé typy výpočtů honoráře, různé typy honorářů jako takových a také například generování plateb v návaznosti na schválené honoráře.



Kapitola čtvrtá Nechci slevu zadarmo

aneb Předplatné

4

Předpokladem pro zhodnocení přínosu předplatného je jeho přesná evidence a operativní možnost přehledu o aktuálním stavu.

K tomuto účelu je nastaven modul, který umožňuje detailní evidenci předplatného, a to již od počátečních obchodních a marketingových aktivit až po konečnou fakturaci a vyhodnocení v návaznosti na jednotlivé časopisy nebo knižní tituly.

Mezi hlavní výhody a přínosy modulu patří:

- jednoduchá a přehledná evidence všech potenciálních a současných zákazníků předplatného
- evidence veškeré historie obchodních případů a jednotlivých objednávek na předplatné
- evidence a automatické vystavování zálohových faktur zákazníkům
- automatické notifikace při blížícím se konci předplatného (e-mail, SMS, apod.)
- jednoduchá možnost přiřazení dalších dodatečných nákladů do ceny předplatného (poštovné a balné)
- sdílení požadavků na předplatné pomocí webových stránek a mobilních telefonů*
- hromadná fakturace pro všechny zákazníky nebo jen pro vybrané skupiny zákazníků
- pokročilé analytické a reportingové vyhodnocovací nástroje

* řešeno dle konkrétních požadavků

e-BOOKS
Objednávka předplatného

Kapitola pátá

Je, jaká je, je in

5 aneb Inzerce

Prostor a čas, který inzerci věnujeme, je třeba mít neustále pod kontrolou, abychom její efektivitu mohli průběžně sledovat a podle potřeby optimalizovat.

Modul Inzerce efektivně řeší činnosti, které jsou spojeny s obchodním procesem v rámci nabízených inzertních služeb. Podstatou modulu je sledování celého obchodního případu od počáteční objednávky přes sledování obsazenosti jednotlivých stránek, následnou fakturaci až po jednotlivé vyhodnocovací nástroje. Modul je samozřejmě propojen na všechny ostatní agendy systému včetně finančních.

Modul inzerce pokrývá zejména tyto činnosti:

- evidence veškerých kontaktů a s nimi související historie obchodních aktivit
- možnost tvorby obchodních nabídek a z nich následná tvorba objednávek
- možnost přímého a automatického vystavování faktur zákazníkovi
- automatické generování upomínek zákazníkům při nesplácení vydaných faktur, možnost automatického upozorňování prodejců pomocí e-mailů
- uchování kompletní historie o zákaznících – přehled všech objednávek, faktur, plateb apod.
- sledování obchodních aktivit prováděných jednotlivými obchodními zástupci (historie obchodních aktivit včetně sledování prodejních objednávek, fakturace a následné úhrady)
- kontrolní mechanismy pro kontrolu obsazenosti jednotlivých stran vydání
- možnost definování a sledování úkolů zadaných jednotlivým obchodním zástupcům

Karta kontaktu a zákazníka

Obchodní případ vzniká založením karty kontaktu, tedy potenciálního zákazníka, s následným vytvořením karty zákazníka pomocí předdefinovaných šablon. Celý proces je velmi jednoduchý a nenáročný na obsluhu. Na kartách kontaktu / zákazníka je evidována veškerá historie související se všemi obchodními případy klienta včetně všech finančních transakcí, komunikace apod.

Karta prodejce

Karta prodejce slouží k evidenci základních údajů o obchodních zástupcích společnosti. Na kartě prodejce je možné sledovat veškeré obchodní aktivity spojené s daným prodejcem. Z karty je také možné vytvářet konkrétní úkoly a následně je vyhodnocovat. Karta prodejce také umožňuje obousměrnou synchronizaci kontaktů Microsoft Dynamics NAV a e-BOOKS s aplikací Microsoft Outlook.

Číslo vydání

Pro každé číslo vydání je možné v systému vytvářet novou kartu „Číslo vydání“, na které se sledují informace o čísle, datu uzávěrky, datu vydání a dalších. Tento přehled je možné exportovat do aplikace Microsoft Excel.

Karta rubrik

Slouží k evidenci rubrik v daném čísle vydání časopisu. Každá rubrika má svou vlastní kartu, na které jsou evidovány veškeré potřebné informace. Ke každé rubrice může existovat jedna nadřazená rubrika nebo několik podřazených rubrik. Tento systém nastavení je možno efektivně uplatnit při implementaci pro maximální podporu procesů.

Umístění

Systém umožňuje definovat umístění inzerátů v daném čísle vydání, tzn. umožňuje přesně určit číslo stránky umístění inzerátu. Na základě umístění dochází i ke sledování obsazenosti stránek ve vydávaném čísle. Tyto kontrolní mechanismy jsou plně automatické a napomáhají tak k maximální efektivitě práce s inzercí.

Obsazenost

V případě zadávání jednotlivých inzerátů do prodejních objednávek dochází automaticky k hlídání obsazenosti stran, dle rozměru a počtu inzerátů na jednu stránku vydání. V případě překročení místa daného na jednu stránku časopisu systém upozorní uživatele. Tyto kontrolní mechanismy je možno velmi jednoduše nastavit dle konkrétních potřeb uživatele.

E-mailová komunikace

Pokročilá funkcionalita „e-mailová komunikace“ se používá k automatickému generování zpráv dle nastavených kritérií. Automatické generování e-mailů se využívá například pro:

- upozornění na uzávěrku – automatické generování e-mailů všem zákazníkům, kteří mají pro určité číslo podaný inzerát
- potvrzení schůzky – nastavení textu a následné generování e-mailu s potvrzením schůzky
- a další

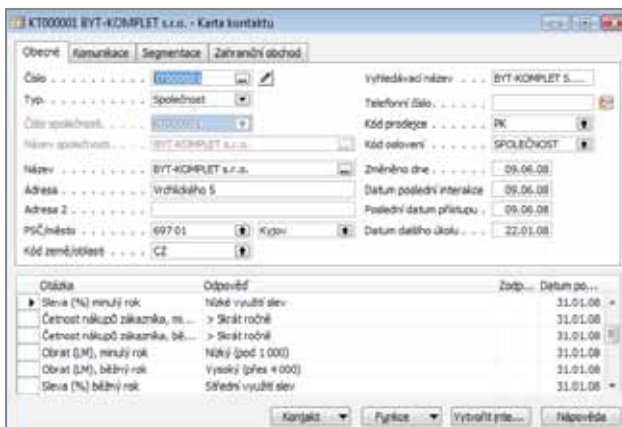
Úspěch stojí na flexibilní spolupráci se zákazníky a dodavateli a předpokladem pro takovou spolupráci je rychlá a srozumitelná komunikace.

Modul určený pro jednoduchou a rychlou správu komunikace a vztahů se zákazníky i dodavateli takové předpoklady vytváří.

Umožňuje sledovat veškerou historii komunikace se zákazníky a napomáhá tak ke zvýšení úrovně služeb. Jedná se o podporu procesu známého jako CRM. V rámci řešení Microsoft Dynamics NAV a e-BOOKS je tato podpora propracována do nejmenších detailů, aby byla zajištěna co největší efektivita tohoto procesu, který je pro prodej klíčový.

Karta kontaktu

Veškerá komunikace obchodního oddělení je postavena na Kartě kontaktu, kde jsou evidovány veškeré interakce související s obchodním případem. Z karty kontaktu lze jednoduše vytvářet jednotlivé zákazníky, případně i dodavatele. Na kartě kontaktu je možné sledovat i veškeré kontaktní údaje – např. primární kontakt, kontakt na produkci nebo přímo na odpovědné osoby u dané společnosti.



e-BOOKS
Karta kontaktu

Plán dne / týdne / měsíce

Plán slouží k rozplánování práce jednotlivým obchodním zástupcům na určité zvolené období. Modul postihuje plánované aktivity (telefonáty, schůzky, prezentace, apod.). Sledování plnění úkolů je odpovědnému pracovníkovi umožněno přes centrální obrazovku. Plán je také možno obousměrně propojit s aplikací Microsoft Outlook.

Interakce

Interakce slouží k zaznamenávání veškerých aktivit a komunikace s jednotlivými potenciálními zákazníky (kontakty) společnosti. Správnou strategií je využívání interakcí, jímž je možno výrazně podpořit a zefektivnit proces prodeje.

Tvorba smluvních dokumentů

Přímo z karty kontaktu je možné vytvářet a následně i uchovávat smluvní dokumentaci se zákazníkem (např. smlouvu na mediální partnerství, kupní smlouvu apod.). Do systému je možno ukládat libovolný typ souboru (obrázek, PDF, Microsoft Word apod.).



Kampaně

Modul umožňuje vytvářet a spravovat libovolné množství obchodních kampaní různého zaměření. Ke každé kampani je možné vytvářet rozpočet i s možností následného vyhodnocení se skutečným vývojem kampaně. Protože je modul plně integrován se všemi ostatními moduly systému, je tedy možno evidovat veškeré náklady i výnosy, které byly spojeny s danou kampaní. Tyto údaje jsou následně zásadními podklady pro vyhodnocení a plánování kampaní nových.

Segmenty

Segmenty je možno využít pro organizování kampaní na základě vámi vytvořených segmentů trhu. Vaše kontakty z Microsoft Dynamics NAV můžete segmentovat na základě specifických tržních kritérií, jako např. výše prodeje, sídla kontaktů, počtu zaměstnanců apod. Existující segmenty lze vícenásobně použít v dalších kampaních.

7 Kapitola sedmá

Rozeber to na součástky

aneb Analýzy a reporting

Pro správnou orientaci v procesu a důležitá strategická rozhodnutí je nezbytné mít dostatek přesných a spolehlivých informací.

K hlavním analytickým nástrojům patří využívání dat systému Microsoft Dynamics NAV v návaznosti na možnosti Microsoft SQL Serveru, jako například SQL OLAP services nebo SQL Reporting Services. Jedná se o ucelenou strategii, která je známa jako Microsoft Business Intelligence.

Využitím zmíněných nástrojů budete mít vždy k rozhodování ty správné informace. Můžete velmi jednoduše sledovat a analyzovat klíčové ukazatele výkonnosti (KPI) nebo připravovat interaktivní analýzy a to vše ve známém prostředí Microsoft Excel.

K základním výhodám strategie Microsoft Business Intelligence patří:

- Vícedimenzionální přístup
- Podpora OLAP
- Známé prostředí Microsoft Excel
- Trendy a klíčové ukazatele výkonnosti (KPI)



e-BOOKS
Business Intelligence

8

Kapitola osmá

Chyť, jak můžeš

aneb Modul Terminály

Jsou vaše publikace a časopisy vždy ve správný čas na správném místě?

Modul Terminály se používá ke sledování pohybu vydaných časopisů na jednotlivých distribučních místech (lokacích). Pomocí mobilních terminálů (PDA) dochází ke sledování zejména následujících pohybů zboží (knihy nebo časopisy):

- Prvotní závoz
- Přidávané kusy
- Odebírané kusy
- Remitenda

Do aplikace je možné nahrát plán cesty, kterým se bude distributor řídit při rozvozu nového vydání. Veškerá data z mobilních terminálů mohou být denně importována do podnikového řešení e-BOOKS. Pomocí mobilních terminálů je také možné sledovat časový pohyb jednotlivých pracovníků distribuce. Celý modul je vždy přizpůsoben potřebám a procesům zákazníka.



Nezávisle na velikosti firmy je důležité, aby vždy fungoval princip, že „levá musí vědět, co dělá pravá“.

Modul Maloobchodního prodeje umožňuje kompletní provoz sítě knihkupectví, která jsou přímo propojena s centrálou společností a ostatními prodejny v síti. Tato vazba umožňuje velmi efektivně řídit pohyb zboží mezi jednotlivými prodejny, a tak podporovat proces prodeje. Tento model také několikanásobně zefektivňuje dostupnost všech obchodních informací a práci s nimi.

Inventury s použitím čárových kódů

Pro zpracování inventur existuje možnost využití přenosných terminálů přímo ve skladech i na prodejních v návaznosti na označení jednotlivých titulů čárovým kódem. Přenos dat z mobilních terminálů do systému e-BOOKS a Microsoft Dynamics NAV může být realizován formou on-line nebo off-line přenosu.

Komisní prodej (MO)

Řešení e-BOOKS podporuje proces maloobchodního komisního prodeje. V rámci každé prodejny je definován vlastní komisní a prodejní sklad. Modul Komisní prodej MO podporuje zejména následující operace:

- Návrhy na vyúčtování komise a samotné automatické vyúčtování komise
- Návrhy na vrácení komise a samotné automatické vrácení komise
- Exporty stavů komisního zboží a přehledů prodejů pro jednotlivé dodavatele

e-BOOKS samozřejmě umožňuje i optimalizaci prodeje. Při prodeji se jako první prodá vlastní zboží a teprve poté se prodává zboží komisní. Následně je prodané komisní zboží navrženo do vyúčtování komise dodavateli.

Komisní prodej VO

Modul Komisní prodej VO je určen pro nakladatele, kteří poskytují své knihy do komise jednotlivým distributorům. Systém umožňuje efektivní evidenci a rychlé vyúčtování komisí s distributory v návaznosti na jejich hlášení o prodeji. Tato hlášení o prodeji mohou být importována do systému e-BOOKS i v elektronické formě, což výrazně zrychluje celý proces.

Když nemůže zákazník za knihou, musí jít kniha k zákazníkovi.

Modul e-Shop podporuje prodej zboží procesem B2B nebo B2C. Modul je přímo integrován do databáze Microsoft Dynamics NAV. Integrací e-Shopu s databází Microsoft Dynamics NAV se zvyšuje efektivita provozu a podstatně se zkrátí čas potřebný od zadání objednávky do systému po její kompletní vyřízení a fakturaci.

