



Microsoft Power Platform termékismertető



Microsoft Power Platform

Ha szeretne innovatív megoldásokat kidolgozni és reagálni a piaci igények gyors változásaira, nem kell többé kizárólag az informatikai részlegre támaszkodnia üzleti alkalmazások és jelentések készítésekor. A Microsoft Power Platformnak köszönhetően a felhasználók viszonylag könnyedén hozhatnak létre alkalmazásokat, automatizálhatnak munkafolyamatokat, kialakíthatnak üzleti jelentéseket vagy akár chatbotokat is. Power Platform, a Microsoft átfogó üzleti alkalmazás-csomagja a hatékonyabb működésért – kis- közepes és nagyvállalatok számára egyaránt.

Felépítése és működése

A Microsoft Power Platform segítségével könnyebbé válik a szervezetek számára adataik elemzése, új megoldások fejlesztése, folyamataik automatizálása vagy virtuális ügynökök létrehozása. A Power Platform a Power BI, a Power Automate, a Power Apps és a Power Virtual Agent modulokból épül fel, adatok tárolására a Dataverse biztosít lehetőséget.

A Power Platform könnyedén és gazdaságosan bővíthető tovább, például a Office365, Teams vagy más külső alkalmazásokkal. A megoldások használhatók egyszerre több eszközön, illetve platformon, az adatok pedig a Microsoft Azure rendszerben biztonságosan tárolhatók.

Minden kapcsolódó biztonsági mentési funkciót, kulcsra készen megkap. Mostantól adatait egy helyről tudja kezelni és nem kell különböző Excel táblázatokban, CRM rendszerben, dolgozói nyilvántartás

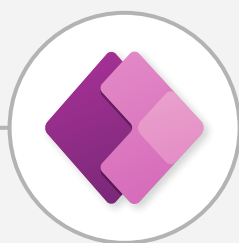
adatbázisokban és hasonló helyeken, mindent külön tárolnia.

Immár a vállalat minden részlege összekapcsolható egymással, és a távolságok, illetve a különféle vállalatirányítási (ERP) megoldások alapstruktúrái közötti különbségek egyetlen standard platformmal áthidalhatók. Így a Power Apps, a Power Automate és a Power BI használatával a vállalat alapvető működési folyamatai is egységesíthetők.



POWER BI

Üzleti riportok,
jelentések



POWER APPS

Applikációk
néhány kattintással



POWER AUTOMATE

Üzleti folyamat-
automatizálás



POWER VIRTUAL AGENT

Újszerű beszélgetési
élmények

Miért a Power Platform?

A Microsoft Power Platform segítségével automatizálhatók és standardizálhatók az üzleti folyamatok, és jelentősen csökkenthetők a munkavállalókra nehezedő terhek. Az alábbiakban a Power Platform használatának néhány alapvető előnyét foglaltuk össze.

› Lehetővé teszi az összes üzleti folyamat egyetlen platformon történő kezelését

A vállalati adatok kezelése kritikus fontosságú minden szervezet számára, függetlenül attól, hogy milyen iparághoz tartoznak. A Microsoft Power Platform egy nagyvállalati szintű platformot biztosít, amelynek segítségével az információk bármilyen típusát egyetlen közös kezelőfelületen keresztül kezelheti, még ha többféle, egymástól elszigetelt eszközt is használ adatai előállításához.

› Önkiszolgáló alkalmazáskészítés IT-felügyelettel

A Microsoft Power Platform eszközeit a vállalati működés egyszerűsítésére tervezték. Programkódok használata vagy összetett informatikai tervezési, illetve üzleti alkalmazásfejlesztési szaktudás nélkül is ún. civil fejlesztők¹ (citizen developer) is képesek lehetnek a felmerülő problémák megoldására. Emellett, az informatikai szakemberek is felhasználhatják az eszközöket fejlett üzleti megoldások létrehozására.

› Csökkenti a harmadik féltől származó eszközöktől való függőséget

A Microsoft Power Platform egyetlen szoftvercsomagban ötvöz hatékony analitikai, tervezési, fejlesztési és automatizálási eszközöket, hogy a lehető legtöbbet tudja kihozni előfizetéséből. Kiküszöböli a különálló szoftver licencek és karbantartás iránti igényt, így további terheket vesz le informatikai munkatársai válláról, miközben kontroll alatt tarthatja a költségeket is.

› Lehetővé teszi az eszközök közötti munkavégzést

A Power BI, Power Apps és Power Automate külön-külön vagy egymással együtt is használható, igény szerint bármilyen asztali vagy mobil eszközről. Így könnyedén tarthatja a kapcsolatot csapata távoli tagjaival, és az ő tevékenységeik eredményei és az azokra adott visszajelzések is bekerülnek a szervezeti adatok közé. Saját előnyére fordíthatja továbbá az eszközök natív funkcióit, például a GPS- és kamera-használatot, amikor a Microsoft Power Platform alkalmazásait futtatja rajtuk.

› Office és Dynamics 365 integráció

A Microsoft Power Platformmal elérhetővé tett end-to-end képességeknek köszönhetően, a gyűjtött adatok SharePoint-tal, Excel-el vagy bármilyen más Office 365 alkalmazással is kezelhetők. Így amellett, hogy integráltan kezelheti vállalati adatait, leegyszerűsítheti a napi üzleti folyamatokat és feladatokat is. Továbbá a Power Platform lehetőséget kínál Dynamics 365 termékek (pl. Business Central, Sales, Finance, stb.) funkcionális kibővítésére és integrációjára.

¹A Gartner meghatározásában citizen developernek – azaz polgári fejlesztőnek – nevezzük a felhasználót, aki az IT osztály által jóváhagyott fejlesztő- és futtatókörnyezetben új üzleti alkalmazásokat készít, kifejezetten azzal a céllal, hogy azokat mások is használják.

Power Platform modulok

Most pedig, a már korábban említett Power Platform moduljait fogjuk kicsit részletesebben bemutatni: Power BI, Power Apps, Power Automate és Power Virtual Agent.

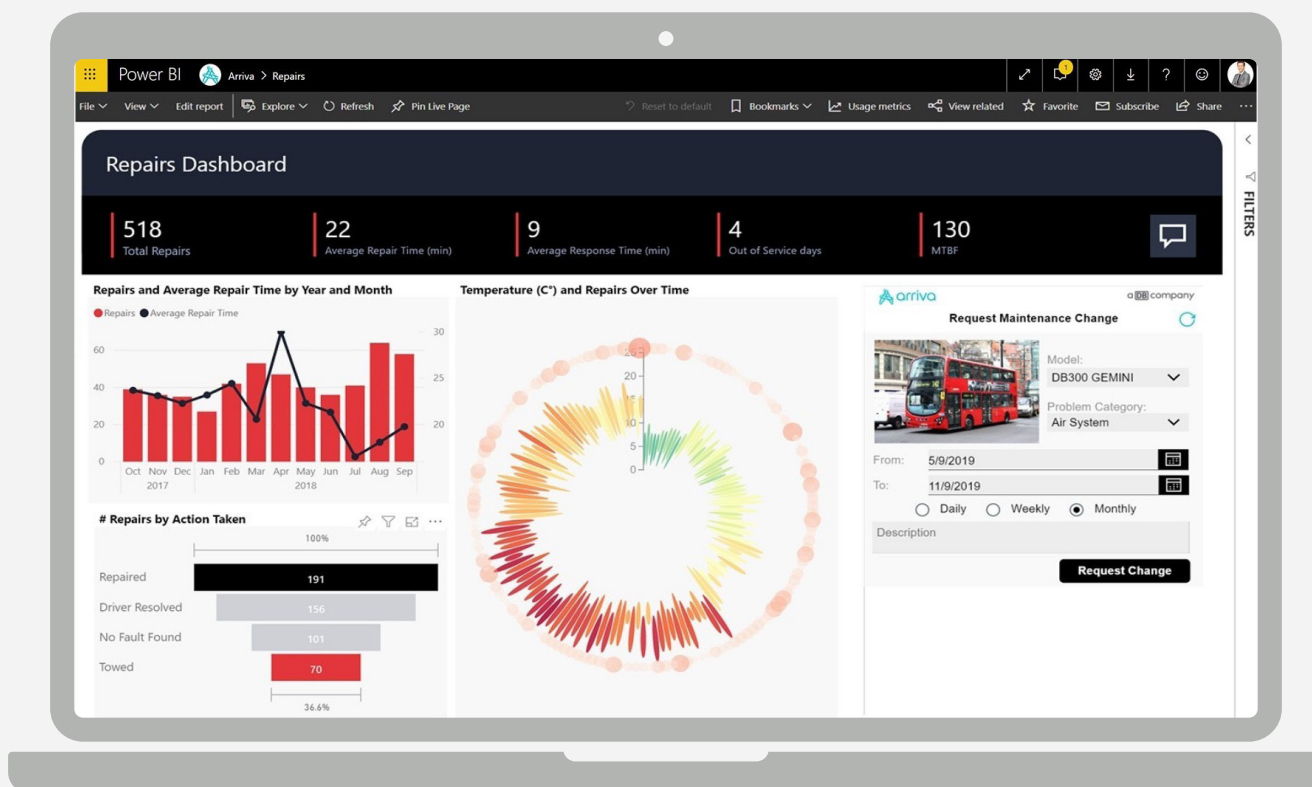
POWER BI • Üzleti riportok, jelentések

A Power Platform elsődleges célja az, hogy a szervezet összes tagja a lehető legjobb módon tudjon dolgozni az adatokkal, anélkül, hogy technikai felkészültsége ennek bármilyen módon is gátat szabna.

A Power BI felhasználói tetszés szerint számos különböző forrásból meríthetnek adatokat, amelyekből hasznos, egyszerűen értelmezhető, újszerű információkat tartalmazó jelentéseket állíthatnak elő. Ez értékes betekintést enged az üzleti adatokba és az eredményeket biztonságosan megoszthatva kollaborációt indíthatunk az érdekeltekkel.

A Power BI Service-ben lehetőség van az adatok egy központi megoldásban történő eltárolására, így nincsen szükség az adatok különböző rendszerekből történő manuális exportálására és riport láncolatok létrehozására. Ezzel tiszta, átlátható és redundáns adatkezeléstől mentes központi adatelemzés valósítható meg.

Igaz az, hogy Power Apps alapú alkalmazásokat integrálni tudjuk Power BI riportokba és viszont, továbbá a Power BI riportokban Power Automate munkafolyamatokat is indíthatunk. Ez is hangsúlyozza a platform erősségét.



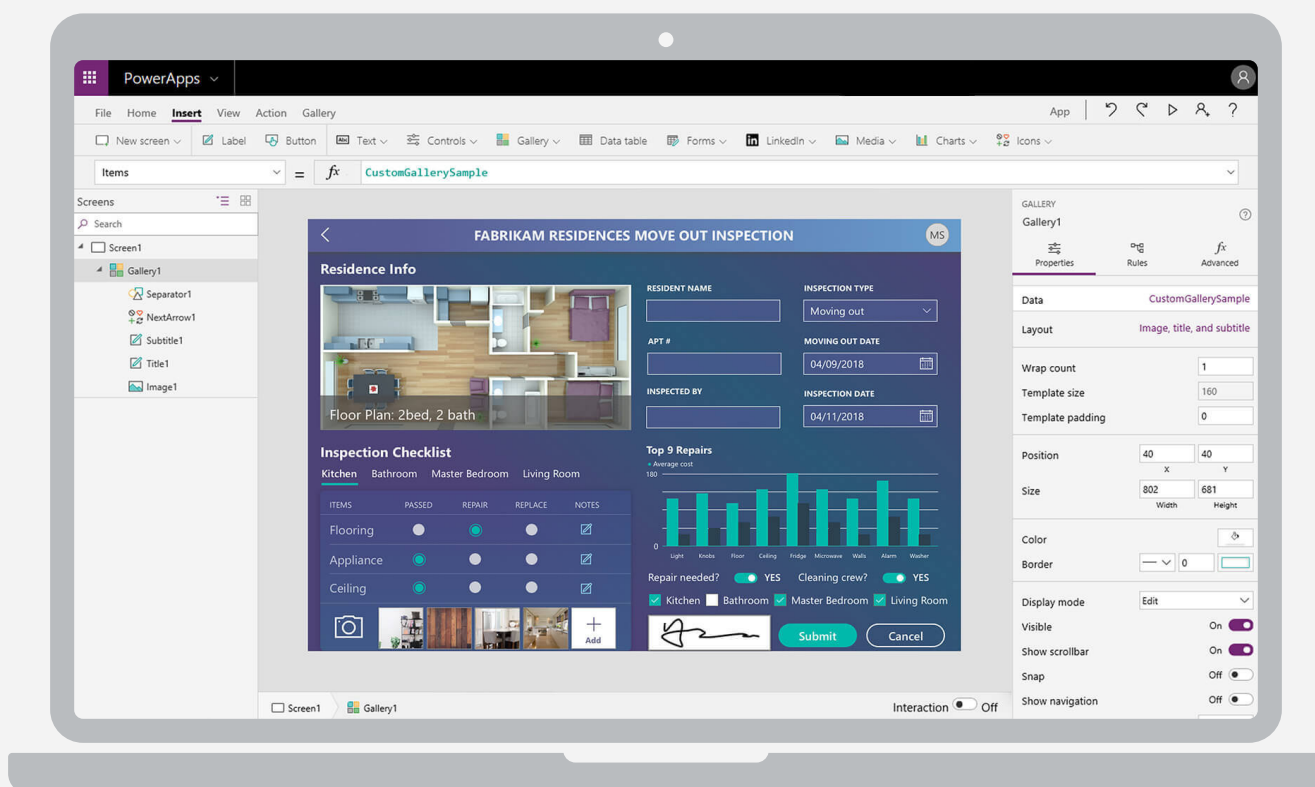
POWER APPS • Applikációk néhány kattintással

A Power Apps egy kevés programozást igénylő (low code) fejlesztési megközelítés, amelyen keresztül lehetősége van a civil fejlesztőknek építőközből összeállítani az alkalmazásaikat. Egyedi alkalmazás-fejlesztés során az adatokat lehetőség van Dataverse-ben, Excel fájlokban vagy SharePoint-on is tárolni.

A Power Platform-nak és a drag and drop tervezőfelületnek is köszönhetően az alkalmazások a korábbi több hetes vagy akár hónapos időtávok helyett akár néhány óra alatt elkészíthetők és ellenőriztethetők a vállalaton belül. Ezt követően, a további újítások szükség szerint folyamatosan bevezethetők.

Minden licenssel rendelkező felhasználó számára lehetővé válik az igényeinek megfelelő alkalmazások készítése, olyan speciális funkciók használatával, amelyek korábban csak a fejlesztők számára álltak rendelkezésre. Ezek között még előre beállított mesterséges intelligencia összetevők is megtalálhatók.

Fontos viszont észben tartani, hogy mivel egy „keves programozást igénylő” alkalmazási platformról van szó, ezért nem teljesen programkódmentes a rendszer, ugyanis egyes alkalmazásfejlesztések esetén bizonyos szintű programozói ismeretre is szükség van.



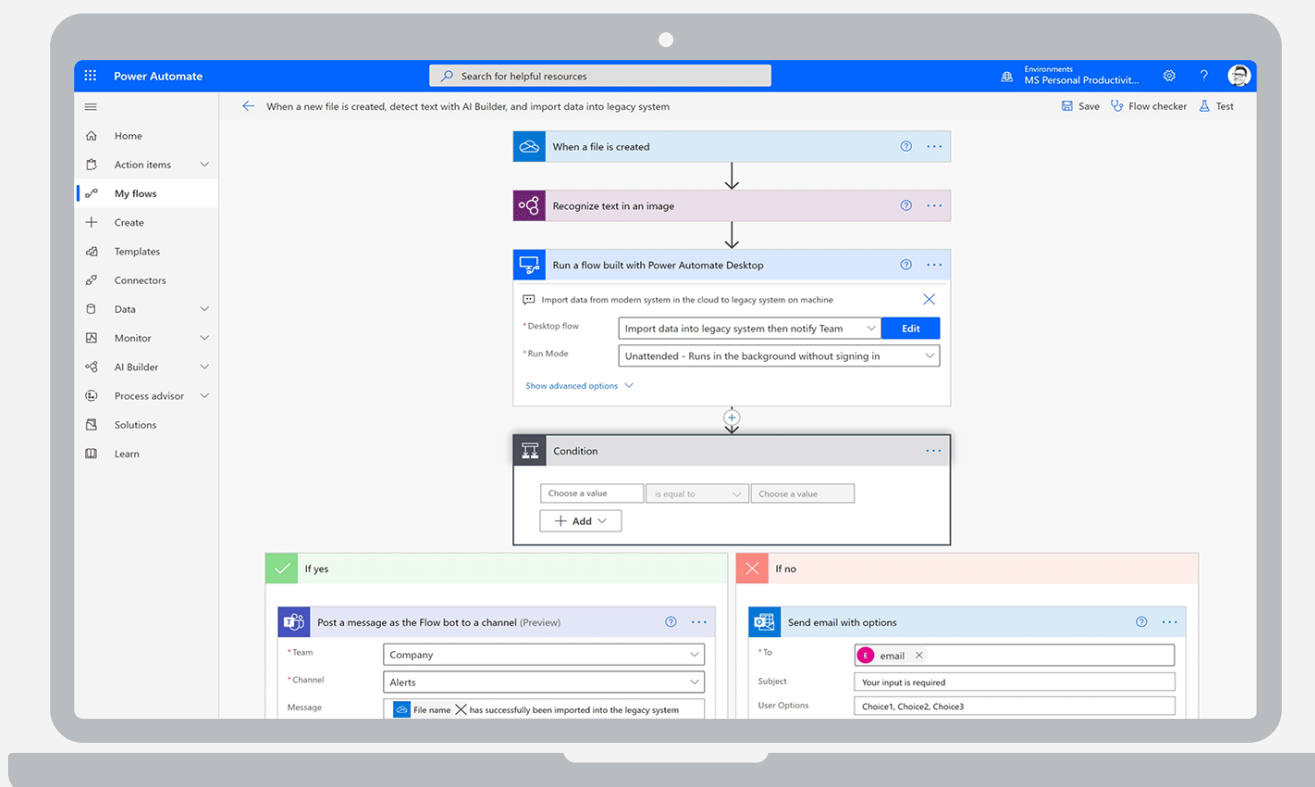
POWER AUTOMATE • Üzleti folyamat-automatizálás

Növelje teljeítményét és cserélje ismétlődő, manuális feladatait automatizált munkafolyamatokra. A kisebb, konkrét feladatoktól akár teljes munkafolyamatokig takarítson meg időt és energiát, hogy munkatársai stratégiai célokra összpontosítsák energiájukat.

Nem igényel kódolást, ezért az automatizációs folyamatok rugalmasan, a funkció felelőseitől kezdve a szoftverfejlesztőkhig mindenki számára biztosítja azokat az eszközöket, amelyekkel RPA (Robotic Process Automation) és DPA (Digital Process Automation) technológiák építhetők mindenbe, ami a Microsoft Power Platform segítségével készül.

A Power Automate működését egy kiváltó esemény (trigger) aktiválja. Ezt az eseményt úgy kell beállítani, hogy a folyamat egy előre definiált ponton aktiválódjon, ami lehet automatikus (például egy e-mail érkezik a levezláddájába) vagy manuális is (tetszés szerinti időpillanatban rákattintva egy gombra). Ezután következnek a különböző folyamatágak, vagy más néven műveletek, amelyek meghatározzák, hogy mi történjen a kiváltó esemény bekövetkezésének pillanatában.

Az értesítések fontos szerepet töltenek be a Power Automate folyamatokban, mert az eszközökre küldött e-mailel, szöveges üzenettel vagy leküldetéses értesítéssel (push notification) helyettesíthető a kézi ellenőrzési folyamat.



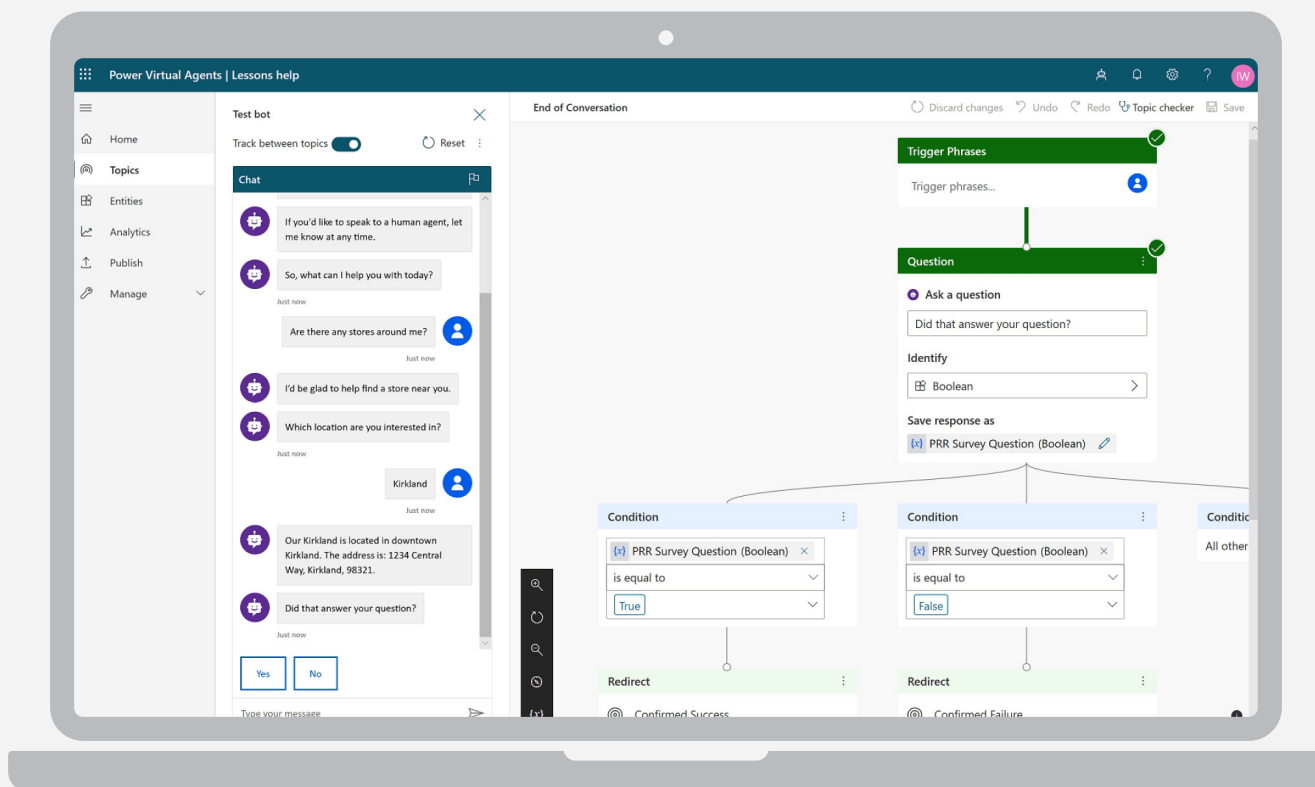
POWER VIRTUAL AGENT • Újszerű beszélgetési élmények

Intelligens virtuális asszisztensek segíthetik az ügyfeleivel történő kommunikációt, jelentős költséget spórolva meg vállalkozásának. A virtuális asszisztensek egyszerűen létrehozhatók a meglévő modulokból, nincs szükség bonyolult kódolásra.

A mesterséges intelligencia révén a chatbotok magas szintű kommunikációra képesek ügyfeleivel. Így vállalkozása szünet nélkül és mindig pontos információkkal áll ügyfelei rendelkezésére.

Power Automate segítségével több száz előre konfigurált összekötő közül választhat, és egyedi munkafolyamatokat fejleszthet. Emellett akár összetettebb forgatókönyveket is kidolgozhat a Microsoft Bot Framework használatával.

Használjon fel témajavaslatokat a személyre szabott és gördülékeny társalgáshoz, természetes nyelvértelmező és információkinyerő megoldásokkal, és figyelje, illetve javítsa csevegőrobotja teljesítményét AI és adatalapú háttérinformációk alapján.



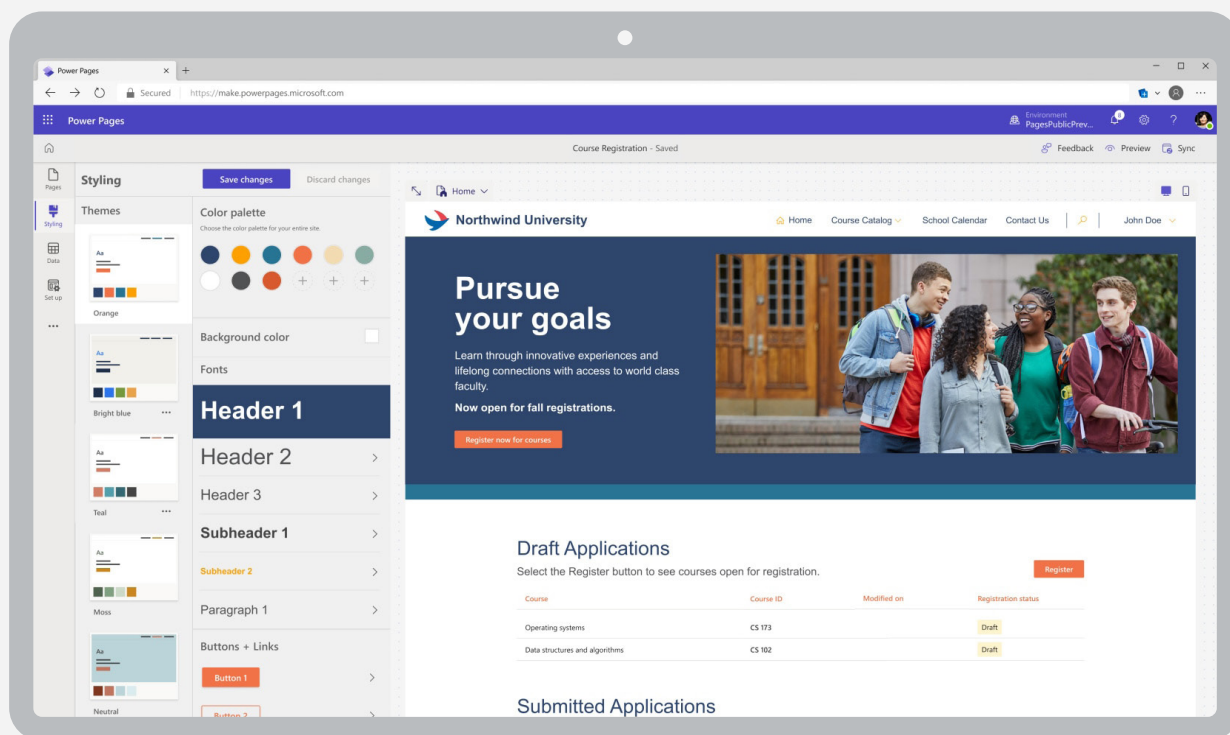
POWER PAGES • Egyszerű weboldal létrehozás mindenki számára

Önálló termékként a Power Pages – technikai képzettségtől, háttértől függetlenül – bárki számára hatékony platformot biztosít adatalapú, modern és biztonságos weboldalak létrehozásához. Ez a low-code megoldás skálázhatóan és biztonságosan lehetővé teszi, hogy gyorsan és egyszerűen építsen üzleti funkcionalitással bíró weboldalakat.

A Power Pages amellett, hogy low-code elvű, messze túlmutat a portálok korábbi képességein és lehetővé teszi, hogy új esztétikai jellemzőkkel és fejlett testreszabási képességekkel, kiváló fejlesztői bővíthetőséggel rendelkező üzleti portálokat

építhessen bárki biztonságosan, függetlenül a szervezet méretétől.

A felhasználók gyakran úgy gondolnak a low-code webfejlesztésre, hogy az olyan alapvető projektekhez hasznos, mint például egy cégprofil bemutatására szolgáló webhely vagy más, e-kereskedelmi célokat szolgáló platform (pl. webshop) létrehozása. A Power Pages segítségével azonban mindezt és még sokkal többet is megtehet; például vállalati szintű, professzionális megoldások személyreszabott bevezetését, használatát.



Kiknek ajánljuk?

➤ ERP rendszer mellé

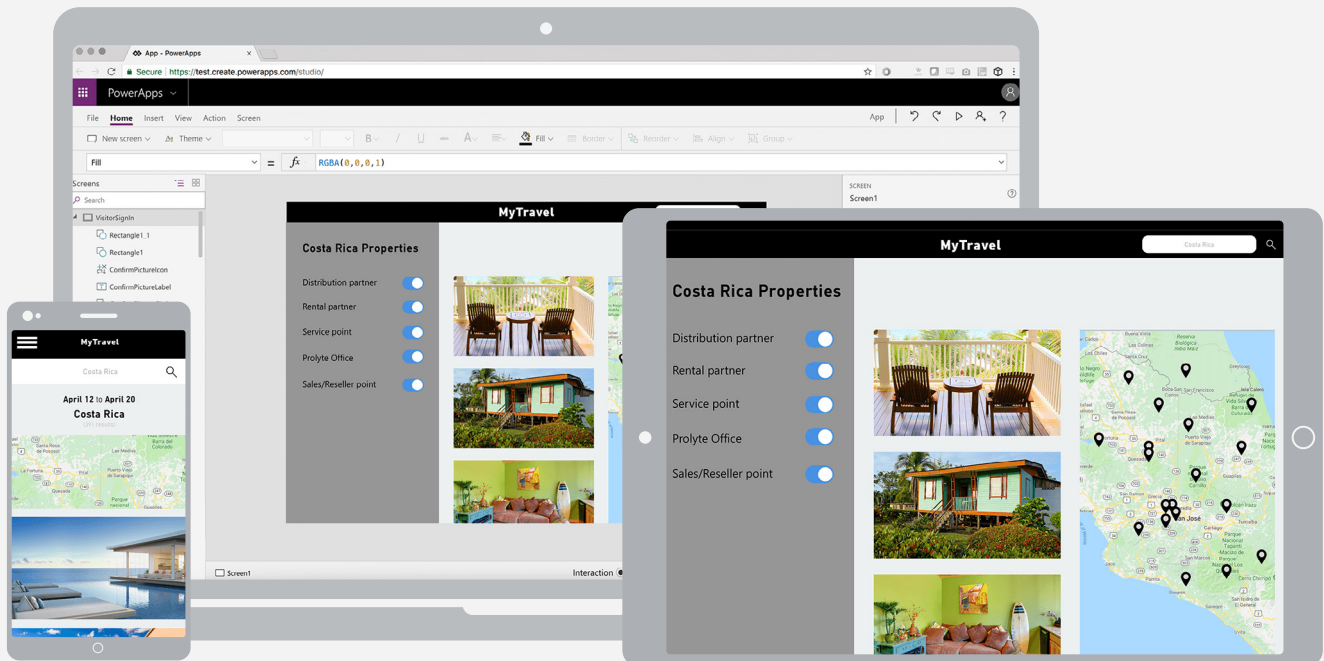
Egy robosztus ERP rendszer használata sok előnnyel jár, ám sok esetben kisebb feladatok vagy folyamatok leképezésére nem alkalmas. Vagy legalábbis több időt, energiát és erőforrást igényel a megvalósítás, mint hogy belekezdjen a cég. Hasonló korlátozó tényezők merülhetnek fel, ha egyedi szoftverfejlesztéssel próbálkozik a vállalat. Ekkor jön képbe a Power Platform, ami bármilyen adatforráshoz könnyen kapcsolódik, és házon belüli IT-erőforrással is készíthetők célalkalmazások pl. mobil timesheet-jelentés, céges gépjármű-foglalás, stb.

➤ Nagyvállalatoknak

Nagyvállalati környezetben mutatkoznak meg igazán a Power Platform előnyei: gyakorlatilag bármilyen adatforráshoz képes kapcsolódni, legyen szó ERP, CRM vagy bármilyen más már használatban lévő üzleti alkalmazásról. Ennél a vállalatméretnél már akár egy belső IT-s is kezelheti az appokat egy csapaton belül.

➤ Kisvállalkozásoknak

Sok esetben egy KKV nem engedheti meg magának egy komolyabb ERP rendszer bevezetését, valamint egyedi célalkalmazások fejlesztése is idő- és költségigényes lehet. A Power Platform a kis és középvállalati szegmens számára is racionális választás, amennyiben szeretnék egyes folyamataikat fejleszteni vagy automatizálni, de megkímélnék magukat a hosszadalmas ERP bevezetéstől vagy drága szoftverfejlesztéstől.



Power Platform esettanulmányaink

Smart Project & Dynamics 365

Felhőalapú Microsoft megoldás a Waberer's számára



KIINDULÓ HELYZET

A Waberer's az értékesítési folyamataik kezelésére keresett megoldást (Dynamics 365 for Sales). A felmérés és a koncepciótervezés során derült ki, hogy az értékesítési folyamatok támogatásán túl a projektjeik belső- és külső támogatására is szükség van. Valamint a rendszernek kezelnie kell a értékesítési ajánlat adást, értékesítési account- és project menedzsment feladatokat is.

MEGOLDÁS

A választott megoldás (Dynamics 365 for Sales és Power Platform) átláthatóságot biztosít, és lehetővé teszi a projekt résztvevők felhasználóbarát nyilvántartása is. Átláthatóvá válnak a project-fázisok, feladatok, időbeli struktúrák és a mérföldkövek. SharePointba alapú dokumentumrögzítési segíti a könnyebb munkavégzést.

A MEGOLDÁSSAL JÁRÓ ELŐNYÖK

- ✓ A Dynamics 365 Sales App a Smart Project modullal kiegészítve egy teljes rendszerként fogja támogatni az értékesítési, account menedzseri és project folyamatait. A Power BI riportok pedig ezen adatok áttekinthetőségét adja.
- ✓ A szoros Office 365 integrációnak köszönhetően a Smart Account és az Outlook valamint Share-Point alkalmazások között gördülékeny összeköttést biztosít.
- ✓ Egy központi megoldásból tudják az értékesítési, account menedzseri, illetve a külső-belső projektmenedzsmentjüket ellátni.
- ✓ A felhőalapú megoldás megkönnyíti az ügyfelek és a kontaktszemélyek 360 fokos kezelését.

Smart Account & Smart Project & Smart Project

Smart-csomag az AI Robotics számára



KIINDULÓ HELYZET

Az AI Robotics raktárkezeléssel és robotizált raktármenedzsmenttel foglalkozik. Excelben és Outlookban dolgoztak, és az ügymenetük támogatására kerestek megoldást. Pénzügyi tevékenységük és a számlázás egy külső rendszerben történik. Ügyfélkapcsolataik és projektjeik kezelésére, illetve szervíz menedzsmentre kerestek megoldást, azaz CRM és szervízmenedzsment kellett nekik.

MEGOLDÁS

A Smart Account a CRM funkcionalitást biztosítja: ügyfelek, partnereik és az emailek, találkozók, feladatok nyomonkövetésére szolgál. Ezen felül értékesítési ajánlatokat tudnak kiadni a rendszerből azzal kiegészítve, hogy milyen robotcsaládok tartoznak bele egy egyszerű árkalulációval. Partnerkezelésük, partnerállományuk áttekinthető struktúrált változatban való tárolásával az ajánlatokig tudják kezelni az ügyeiket. Smart Project a megnyert ajánlatok kivitelezésében segít, a belső projektmenedzsmentre alkalmas: feladatok, fázisok, célok, mérföldkövek áttekinthetőségét

a SharePoint biztosítja. A Smart Service modul az ügyfelek szervízbejelentéseit tudják kezelni, nyomonkövetett módon. Az ügyfélbejelentéseket kiosztja a megfelelő szektudással rendelkező kollégák részére, akik a megoldáson keresztül kommunikálnak az ügyféllel, így a folyamat a bejelentéstől a lezárásig áttekinthető és nyomon követhető.

A MEGOLDÁSSAL JÁRÓ ELŐNYÖK

- ✓ Az átláthatóságot Power BI dashboard adja. Itt lehet elemezni azt, hogy a projektek egymáshoz képest hogy állnak, éppen melyik munkafázisban jár az adott folyamat.
- ✓ Web to service lead folyamatok a Power App portal kiépítése által, ahol az ügyfél a saját belépője beírásával tud hibajegyet felvenni vagy kérést indítani.
- ✓ Az értékesítési folyamatokat az értékesítési lehetőségétől, az ajánlatadáson keresztül egészen a megrendelésig teljes mértékben támogatja!
- ✓ A felhőalapú Smart Account bármilyen eszközről - telefonról, tabletről és laptopról - is elérhető.

Smart Account (Power Platform)

Felhőalapú CRM megoldás a Pannonia Bio számára

Pannonia Bio

KIINDULÓ HELYZET

A Pannonia Bio Microsoft Dynamics 2013-as „on-premise” (azaz nem felhőbe, hanem a Pannonia Bio helyszíni, saját IT környezetébe telepített) verzióval és egy harmadik fél által biztosított mobil kliens alkalmazással rendelkezett. A 2013-as rendszer életciklusának a végéhez ért, így a technológiai támogatás és biztonsági frissítések is nehézkessé váltak számukra. Növekvő üzleti igényeket a bevezetett megoldás már nem tudta költséghatékony módon biztosítani.

MEGOLDÁS

A cég a legújabb, és a felhős szolgáltatással járó állandó frissítésekkel (és új funkciókkal rendelkező) Power Platformra épülő Smart Account megoldást választotta. A gyorsan bevezethető, a Microsoft Power Platformra épülő rendszer a Power Apps,

Power Automate, Power BI és Power Virtual Agents alkotóelemeivel támogatja az ügyfélkapcsolatok elemzését.

A MEGOLDÁSSAL JÁRÓ ELŐNYÖK

- ✓ A szoros Office 365 integrációnak köszönhetően a Smart Account és az Outlook és a SharePoint alkalmazások között gördülékeny összeköttetést biztosít.
- ✓ A felhőalapú megoldás megkönnyíti az ügyfelek és a kontaktszemélyek 360 fokos kezelését.
- ✓ Az értékesítési folyamatokat az értékesítési lehetőségtől, az ajánlatadáson keresztül egészen a megrendelésig teljes mértékben támogatja!
- ✓ A felhőalapú Smart Account bármilyen eszközről - telefonról, tabletről és laptopról - is elérhető.

Power App (AX, Canvas, SharePoint)

Dokumentumiktató Power App az Elanders számára

elanders
HUNGARY

KIINDULÓ HELYZET

Az Elanders egy nyomdaipari, nyomdatechnikai szolgáltatást nyújtó cég, akik földi on-prem Axapta 2012 vállalatirányítási rendszert használnak könyvelésre, számlázásra és főbb ERP folyamataikra. Az ERP rendszeren kívüli dokumentumkezelési feladatok digitalizálására kerestek megoldást, amelyek elsősorban nem a számlák, hanem az iktatandó hivatalos iratok digitalizálását jelentette.

MEGOLDÁS

Olyan megoldást kerestek, ami könnyen együttműködik a vállalatirányítási rendszerrel, illetve a meglévő Office környezettel. A bejövő és kimenő dokumentumok kezelését látja el a Power App alapú megoldás. Amennyiben pl. a központi recepcióra érkezik egy papír alapú dokumentum (szállítólevél), egy digitalizációs folyamaton megy keresztül (scannelés), az ügyintéző elindítja a folyamatot a Canvas App-ben, ezáltal megkezdődik a mindenki által elérhető, online munkafolyamat. A Power App megoldás további leíró (meta) adatokkal látja el a dokumentumot, melyekre a megoldásban keresni, szűrni lehet meggyorsítva és kereshetővé téve a struktúrált formában tárolt dokumentumok kezelését.

A MEGOLDÁSSAL JÁRÓ ELŐNYÖK

- ✓ Sales App-Office365 integráció: az értékesítési folyamatokat, a partnerkezelést teljes mértékben az új rendszer kezeli (pl: ügyféltalálkozók, SharePoint).
- ✓ Több Power Platform, Dynamics komponens együttesen, integráltan használatos.
- ✓ A MailChimp lehetővé teszi - többek között - az automatizált hírlevelek kiküldését, a templatek tárolásának lehetőségét, a marketing listákról pedig szét lehet válogatni a partnereket, leadeket, kapcsolattartókat.
- ✓ A CRM rendszer kommunikál a Business Centrálal, így terv-tény adatok lehívása is lehetővé vált.
- ✓ Nem csak a Canvas App tud írni és olvasni ezekben a mappákban, hanem az AX is megtalálja a megfelelő fájl névvel ellátott dokumentumot!
- ✓ A digitalizált dokumentum az Office365 oldalon egy SharePoint mappába érkezik be, és ez az Office 365-ön tárolt Sharepont folder-rendszerek szerkezetete az AX-ből is elérhető.
- ✓ Egy ügyintéző is elég ahhoz, hogy digitalizálni lehessen a beérkező papír alapú dokumentumokat.
- ✓ Minden dokumentum csakis átlátható struktúrában kerül tárolásra.

Sales App (BC, Power Bi, Mailchimp)

Komplex Microsoft megoldás a DAAL számára

KIINDULÓ HELYZET

A Daal Group egy légtechnikai, mérnöki rendszereket tervező, kivitelező, forgalmazó cég. Vállalatirányításra a Dynamics 365 Business Central-t használják. Az értékesítési folyamataik támogatására és komplex, egyedi projekt ajánlatadásra és értékesítési eredmények lekövetésére kerestek megoldást. Az Excel táblák használata már nem nyújtott teljes körű megoldást számukra.

MEGOLDÁS

Az értékesítési folyamataik támogatására egy Dynamics 365 Sales app került bevezetésre Business Centralba integrált módon. A CRM rendszerüket a partnereikkel való kapcsolattartásra használják (emailek, telefonok), kimutatásaik pedig egy Power BI riporton összegződnek. A bevezetett Sales App a teljes weboldallal integrált lead kezelést, az értékesítési lehetőség nyomonkövetését, és ajánlatok kezelését biztosítja számukra. Marketing folyamataikat pedig a MailChimp segíti.

A MEGOLDÁSSAL JÁRÓ ELŐNYÖK

- ✓ Sales App-Office365 integráció: az értékesítési folyamatokat, a partnerkezelést teljes mértékben az új rendszer kezeli (pl: ügyféltalálkozók, SharePoint.)
- ✓ Több Power Platform, Dynamics komponens együttesen, integráltan használatos.
- ✓ A MailChimp lehetővé teszi - többek között - az automatizált hírlevelek kiküldését, a templatek tárolásának lehetőségét, a marketing listákról pedig szét lehet válogatni a partnereket, leadeket, kapcsolattartókat.
- ✓ A CRM rendszer kommunikál a Business Centrálal, így terv-tény adatok lehívása is lehetővé vált.

Dynamics 365 for Sales

Komplex, testreszabott Sales App a BioTech USA-nak

BioTechUSA™

KIINDULÓ HELYZET

A különböző országokban és régiókban dolgozó értékesítők a napi munkájukat nem egy egységes CRM rendszerben menedzselték, hanem központi Excel fileokban, illetve mindenkinek meg volt a maga saját file struktúrája. Emiatt az napi munkaszervezés, bolt és partner látogatás komoly nehézségekbe jelentett abból a szempontból, hogy látható, kezelhető legyen, hogy ki-kivel foglalkozott, illetve annak mi volt az eredménye. Az értékesítői adatok is egy központi adattárházba jutottak csak, nem álltak rendelkezésre könnyen használható és gyors riportok, üzleti elemzések.

MEGOLDÁS

A projekt során egy komplex, testreszabott Sales App került bevezetésre, ami a BioTech USA kereskedőinek és területi vezetőinek a munkáját támogatja. A bevezetett Sales App mellett egy egyedi Data Warehouse integrációt is megvalósítottunk, ami az ügyfél által használt ERP rendszert köti össze a Sales App-al. A „klasszikus” CRM

tevékenységek mellett több Power BI riport elkészítésére is sort kerítettünk, ami mind a kereskedők, mind a területi vezetők, mind a felsővezetés munkáját segíti és támogatja.

A MEGOLDÁSSAL JÁRÓ ELŐNYÖK

- ✓ A Dynamics 365 Sales App egy teljes rendszerként támogatja az értékesítési, account menedzseri folyamatokat. A Power BI riportok pedig ezen adatok áttekinthetőségét adja.
- ✓ A Power BI riportok mind a kereskedők, mind a területi vezetők, mind a felsővezetés munkáját segíti és támogatja. SalesApp adatokra támaszkodva a tervek, IFS ERP adatokra építve pedig a tényadatok teljeskörű riportolása valósult meg.
- ✓ Egy, integrált megoldás támogatja a sales napi munkavégzését, látogatások tervezését, aktivitások menedzsmétjét, melyet kiegészít az IFS ERP-vel való partner és kontakt integráció.
- ✓ A felhőalapú megoldás megkönnyíti az ügyfelek és a kontaktszemélyek 360 fokos kezelését.

KIINDULÓ HELYZET

A Microsoft megoldásokat nyújtó COSMO CONSULT egyre több saját fejlesztésű megoldást vezetett be a magyar piacra (is). Sok belső folyamat Excel táblákban és offline módon, a recepción tárolt mappában zajlott az adminisztrálás, emiatt sok munkafolyamat akadozott, vagy lassult amiatt, mert papír alapon kellett a dokumentumokat jóváhagyni.

MEGOLDÁS

Több megoldás is bevezetésre került a COSMO számára: Car Journal (Canvas App), Munkarend app (Canvas + Model driven Power App + Power BI riport), Upgrade Team (Canvas App + SharePoint, jogosultság kezelés + DevOps), és nem utolsósorban pedig a oneCRM Approval flow (Sales, AM) is hasznos segítséget nyújt ezentúl a mindennapok során.

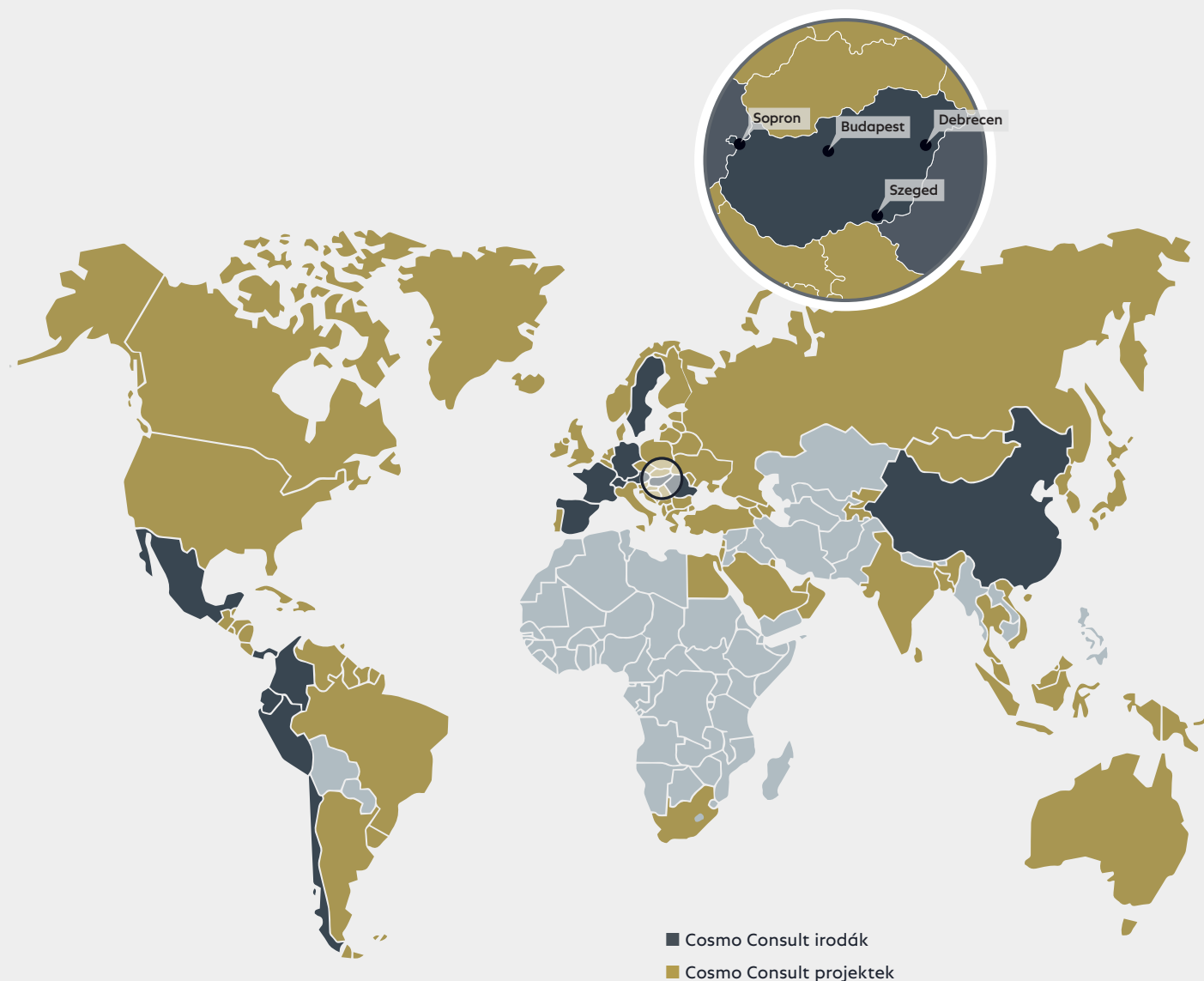
A MEGOLDÁSSAL JÁRÓ ELŐNYÖK

- ✓ CanvasApp - Car Journal: az applikáció az összes pool autó rendszámát és pakolóhelyét is nyilvántartja, ahol látható, hogy melyik autó kinél van és meddig fogja még használni. Dediált autók esetén itt történik a havi kilométeróra lejelentése is.
- ✓ Munkarend app: COVID időszakban (is) segít nyomonkövetni, hogy hányan vannak az irodában, továbbá segít, ha kontaktszemélyt kell keresni, hiszen egyértelművé válik, hogy kit kell értesíteni. Napi, és heti szinten lehet frissíteni azt, hogy ki, melyik irodában tartózkodik több helyszín esetén is.
- ✓ OneCRM-Power Automate flow: bármely Sales kolléga el tud indítani egy projekt-jóváhagyási kérelmet, amit lát minden illetékes, így az aláírók és a jóváhagyások begyűjtése a felsővezetés számára is kényelmesebbé vált.
- ✓ Upgrade Team - Power App: a COSMO CONSULT leányvállalatai ezen az appon keresztül küldik be az upgrade előtt álló ügyfelek adatait. Ezen adatok alapján történik az ajánlatadás.

MICROSOFT DATAVERSE

A Power Platform adatbázis modulja a Microsoft Dataverse, vagy korábbi nevén Common Data Service (CDS). A Dataverse megoldás olyan standard entitásokat tartalmaz, amely egyesíti az összes közös adatot, beleértve az partnereket, a névjegyeket, az e-maileket, a termékeket, a feladatokat, a vállalatnál használt pénznemeket, a felhasználói adatokat és még sok minden más is. Egy ERP megoldás, egy CRM alkalmazás vagy egy marketing termék integrálása során mindegyik rendszerösszetevő azonos „nyelvet fog beszélni”, mivel a benne tárolt információk ugyanahoz a partner entitáshoz lesznek rendelve.

A Dataverse segítségével közvetlenül erre az adatbázisra építve hozhat létre alkalmazásokat, amelyek adatok olvasására és írására egyaránt képesek. Ez azt jelenti, hogy a Power Platform a Dataverse adatbázisaiban tárolt teljes adatbankhoz hozzáférhet, ha bővíteni szeretné a platform felhasználási lehetőségeit, kihasználva az előre beépített összekötő eszköztár előnyeit. Ez az elképesztően hatékony funkció segít maximálisan kihasználni a Power Platform használatában rejlő potenciált, és egészen új távlatokat nyit meg előttünk.



A COSMO CONSULT-ról

Hiszünk azokban a vállalatokban, akik diktálni akarják a piac változásait, nem félnek kockázatot vállalni és az ügyfeleiket helyezik középpontba. Szeretnénk az ügyfélkörünk közös jellemzője, hogy mindegyikükre illenek a fenti tulajdonságok és mindannyian a legmagasabb minőség előállítására törekednek. A COSMO CONSULT ehhez biztosítja a Microsoft legújabb technológiai innovációit és a több évtizedes szakmai tapasztalatát.

COSMO CONSULT Kft.

contact.hu@cosmoconsult.com
+36 1 899 9000

Budapest • 1118 Budapest, Rétköz utca 5.
Debrecen • 4025 Debrecen, Barna utca 23.
Sopron • 9400 Sopron, Kőszegi út 5/B
Szeged • 6721 Szeged, Teleki u. 16.

www.cosmoconsult.hu

COSMO CONSULT Kft.

Budapest • 1118 Budapest, Rétköz utca 5.

contact.hu@cosmoconsult.com

+36 1 899 9000

www.cosmoconsult.hu

Budapest • Debrecen • Sopron • Szeged

Austria • Chile • China • Columbia • Ecuador • France

Germany • Hungary • Mexico • Panama • Peru • Romania

Spain • Sweden • Switzerland