

# ÁRKALKULÁCIÓ

A Dynamics NAV árkalkulációs funkcióit használva több időt és energiát fordíthat vállalata értékesítésének növelésére és beszerzési költségeinek csökkentésére.

## Főbb előnyök

### Az értékesítésnél:

- Jól körülhatárolt ügyfélszegmensek kialakítása
- Az ügyfelek bizalmát erősítő következetes árkalkuláció
- Az árak karbantartási költségeinek csökkentése

### A beszerzésnél:

- Átlátható kép a beszerzési lehetőségekről
- A beszerzési árak és a sorenghatárak hatékony karbantartása
- Eredményes kapcsolatok kiépítése a gyártókkal

## ÉRTÉKESÍTÉS

A Dynamics NAV árkalkulációs funkcióit használva minimális munkával rugalmas és következetes árstruktúrákat alakíthat ki.

### Ügyfelenként eltérő árképzés

Az árkalkuláció stratégiai eszközként használható az értékesítés növelésére és a vevők elégedettségének fokozására. A Dynamics NAV árkalkulációs funkciói rendkívül rugalmas árképzést tesznek lehetővé, és az árakat az egyes ügyfélszegmensek eltérő adottságaihoz lehet igazítani. Könnyű egy cikket egy adott ügyfélhez beárazni vagy keretszerződést készíteni egy több cikkre kiterjedő hosszú távú megállapodáshoz. A vevőkartonról egyszerűen megnyitható a vevőhöz tartozó ármegállapodás, ahol a rendelkezésre álló mezőkben számos feltételt lehet beállítani, többek között az árengedményekre jogosító mennyiségi határokat is. A feltételeket csak egyszer kell rögzíteni, és a program a későbbi értékesítéseknél automatikusan azoknak megfelelően állapítja meg az árat.

Az egyes vevőcsoportokhoz tartozó árucikkek árait is egyszerűen meg lehet adni. Erre például egy több részleggel vagy helyi kirendeltséggel rendelkező nagyobb vevő esetében lehet szükség, amikor havonta külön számlát kell kibocsátani minden egysége számára. Ilyenkor elegendő az ügyfél központjával megállapodni az árakban, a Dynamics NAV árkalkulációs alkalmazásterülete pedig automatikusan az abban megállapított feltételek szerint állapítja meg az árakat minden egység számára. Az ármegállapodás módosításakor a változtatások automatikusan és azonnal életbe lépnek a vevőhöz tartozó különböző részlegek és helyi kirendeltségek esetében is. Ezzel nem csupán a számlázás folyamata válik gyorsabbá és gördülékenyebbé, hanem egyúttal biztosított az árképzés teljes mértékű egységessége is.

A modulban a kereskedelmi cikkekhez speciális árakat is meg lehet határozni. Egy árucikkhez vagy az árengedményes cikkek megadott csoportjához olyan árszabást lehet meghatározni, amelynek alapján például az újonnan bevezetett vagy

kevésbé kelendő termékekhez promóciós ár rendelhető.

Mindezek mellett az egyes árengedményes vevőcsoportokhoz (és egyéni vevőkhöz) is be lehet állítani árengedményes cikkszoportokat. Az adatbevitel, illetve az adatok módosítása az engedménycsoport-táblában történik, ahol a felhasználó a tábla menügombjára kattintva könnyedén kirészletezheti a sorengedményeket. A felhasználónak itt csupán azt kell kiválasztania, hogy a kérdéses vevő melyik engedménycsoporthoz tartozik.

Ez a fajta csoportosítás elsősorban a több részleggel vagy helyi kirendeltséggel rendelkező jelentősebb vevők esetében hasznos: elegendő a vevő központjára megállapítani az engedményeket, és a rendszer automatikusan alkalmazza azokat a vállalat minden egységére. Természetesen a Dynamics NAV árkalkulációs funkciói lehetővé teszik, hogy a felhasználó felülbírálja az előre meghatározott engedménykonstrukciót, így a rendszer mindenkor kellő rugalmasságot biztosít a vállalat árkalkulációs folyamataiban.

## Az egységes árképzés biztosítása

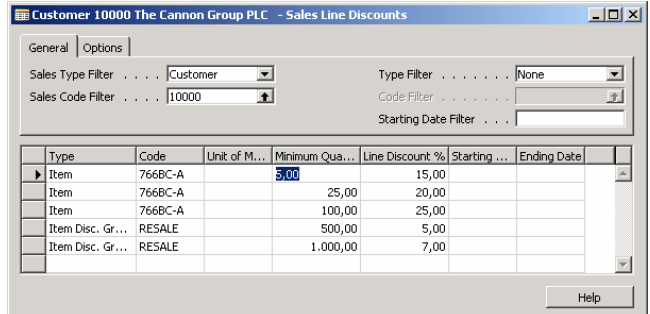
Napjainkban az értékesítés számtalan csatornán keresztül történik: van olyan vevő, aki kiskereskedelmi egységekben vagy internetes áruházakban vásárol, mások postai rendelések útján vagy telemarketinges eszközökkel bonyolítják árubeszerezéseiket. A vállalatok számára ezért az árképzés egységességének biztosítása nem egyszerű feladat. A Dynamics NAV árkalkulációs funkcióival azonban ez sem jelent problémát. Egy ár megadását követően a teljes egészében integrált Dynamics NAV minden egyes területén azonnal érvényessé válnak a megadott áradatok.

A Dynamics NAV üzleti logikáját a C/SIDE fejlesztési környezet valósítja meg, így a Dynamics NAV árkalkulációs funkciója szerves egységet alkot az E-commerce modulal, ezért a megadott árképzési feltételek a Commerce Portal internetes megrendeléseire is érvényesek lesznek. Ez azt jelenti, hogy ha a vállalat több ármegállapodással dolgozik, a program automatikusan mindig a vevő szempontjából legkedvezőbb árat fogja kiválasztani a tranzakciókhoz. Az integrált szerkezetnek köszönhető az is, hogy a Dynamics NAV használatára jogosult összes dolgozó közvetlenül hozzáférhet az árképzési adatokhoz. Függetlenül tehát attól, hogy az értékesítés milyen csatornákon

keresztül valósul meg, illetve hogy a felhasználók a kereskedelmi portálon keresztül vagy más kezelőfelületekről férnek hozzá a rendszerhez, az értékesítéssel foglalkozó összes dolgozó ugyanazokat az adatokat látja, így mindig pontos és megbízható árinformációkhoz jut.

A teljesen integrált üzleti megoldásnak köszönhetően kiértékelhető az árkalkuláció hatása az értékesítés volumenének növekedésére vagy visszaesésére, valamint a haszonrés ingadozásaira, és ezáltal a vállalati árpolitika oly módon alakítható, hogy alkalmazásával elérhető legyen a kívánt értékesítési szint.

Mindezek biztosítják, hogy a vállalat kreatív, rugalmas, a kivételes helyzeteket is kezelni képes ármegállapodásokat kössön, és egyúttal nyugodt lehessen afelől, hogy az ismétlődő ügyletek során mindig következetesen ugyanazokat az árakat alkalmazza. Vevőnként beállítható például többféle ár (az értékesítés pénznemétől függően), mennyiség és eladási mértékegység, bevihetők a rendszerbe a sorengedményeket befolyásoló



Type	Code	Unit of M...	Minimum Qua...	Line Discount %	Starting ...	Ending Date
Item	766BC-A		300	15,00		
Item	766BC-A		25,00	20,00		
Item	766BC-A		100,00	25,00		
Item Disc. Gr...	RESALE		500,00	5,00		
Item Disc. Gr...	RESALE		1.000,00	7,00		

A Dynamics NAV árkalkulációs területén a vevőkartonról néhány egérekattintással beállíthatók az értékesítési sorengedmények.

tényezők, az engedmény százaléka, és mindezek alapján a Dynamics NAV elvégzi a szükséges számításokat.

A Dynamics NAV gondoskodik arról, hogy a vevők minden körülmények között a lehető legjobb árakat kapják, így a vevők is érezni fogják, hogy függetlenül attól, milyen csatornán keresztül vásárolják az árucikkeket, az ügylet mindig következetesen a legkedvezőbb, legfrissebb árak szerint történik.

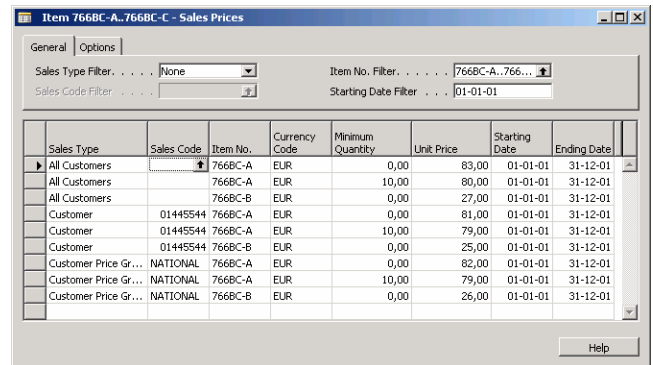
A rendszer használatával az árképzési adatok gyorsan elérhetők, így a dolgozók egyszerűen el tudják készíteni a szükséges árajánlatokat vagy számlákat, ami tovább erősíti a vevők bizalmát. A

dolgozók az árak szerkezetére is rálátanak, így egyszerűen megállapíthatják, milyen tényezők játszottak szerepet az árak kialakításában. Ha a vevők szeretnék megtudni, a vállalat miért az adott árat alkalmazta az értékesítés során, az értékesítési igazgatótól az üzletkötőig bármely felhasználó gyorsan választ tud adni a kérdésre. Az eladási tételsorból egyszerűen kikereshető, hogy a kiválasztott egységárhoz vagy mennyiségi engedményhez melyik ármegállapodást alkalmazta a rendszer.

Az áttekinthető árképzési lehetőségek révén a rendszer különböző árszabási forgatókönyvek szimulálására is képes, így a vevő telefonon keresztül is gyors információkat kaphat a különböző megoldásokról, ami növeli az értékesítési ügylet létrejöttének valószínűségét is. Ehhez csupán az árakat befolyásoló tényezőket kell mindaddig változtatni, amíg meg nem születik a mindkét fél számára elfogadható ármegállapodás. Az eladást követően pedig a rendszer mindig a megállapodott árakat alkalmazza a számla elkészítéséhez, tehát garantálja az áradatok következetességét.

### Az árak karbantartási költségeinek minimalizálása

A Dynamics NAV árkalkulációs alkalmazásterülete az általános árképzési műveletek elvégzésén kívül alkalmas egyéni vevőkhöz vagy vevőcsoportokhoz kapcsolódó kivételek kezelésére is. Az új árak és termékkínálat bevezetése, illetve az ármegállapodások frissítése gyorsan és egyszerűen megvalósítható. Mivel az eladási árak és a sorenghedmények egyszerre több vevőhöz vagy csoporthoz is rendelhetők, a szükséges változtatásokat elég egy helyen elvégezni. A rendszer automatikus folyamatai és integráltsága biztosítja azt, hogy az áradatok az összes érintett területen a módosításoknak megfelelően azonnal és egységesen frissüljenek.



Sales Type	Sales Code	Item No.	Currency Code	Minimum Quantity	Unit Price	Starting Date	Ending Date
All Customers		766BC-A	EUR	0,00	83,00	01-01-01	31-12-01
All Customers		766BC-A	EUR	10,00	80,00	01-01-01	31-12-01
All Customers		766BC-B	EUR	0,00	27,00	01-01-01	31-12-01
Customer	01445544	766BC-A	EUR	0,00	81,00	01-01-01	31-12-01
Customer	01445544	766BC-A	EUR	10,00	79,00	01-01-01	31-12-01
Customer	01445544	766BC-B	EUR	0,00	25,00	01-01-01	31-12-01
Customer Price Gr...	NATIONAL	766BC-A	EUR	0,00	82,00	01-01-01	31-12-01
Customer Price Gr...	NATIONAL	766BC-A	EUR	10,00	79,00	01-01-01	31-12-01
Customer Price Gr...	NATIONAL	766BC-B	EUR	0,00	26,00	01-01-01	31-12-01

A Dynamics NAV árkalkulációs moduljában a vevőkkel kötött ármegállapodások adatai könnyedén előkereshetők és felhasználhatók

## BESZERZÉS

A kereskedelmi cikket az értékesítés előtt le kell gyártani. A gyártási folyamatok során egy vállalat különböző forrásokból származó eltérő fajtájú és mennyiségű anyagot használ fel. A különböző szállítók más-más ármegállapodásokat kínálnak. A megállapodásokban más-más árakat szabnak meg a vásárolt mennyiség függvényében, de eltérő lehet például a beszerzési szerződés időtartama is.

Éppen ezért minden egyes gyártóval egyedi árubeszerzési szerződést kell kötni. A beszerzési folyamat során tehát a beszerzési árak és sorenghedmények karbantartása, valamint a szerződések kezelésének általános feladatai különösen bonyolulttá válhatnak. Az anyagköltség közvetlenül befolyásolja a gyártási költségeket, illetve a késztermékek rögzített árait, és így a várható nyereségességi szintet is. Éppen ezért a gyártás és az értékesítés megfelelő támogatása a hatékony beszerzési gyakorlat kialakításával kezdődik.

A Dynamics NAV árképzési funkciói segítségével a beszerzési költségek minimális szinten tarthatók, így a nem kellően hatékony beszerzési folyamatok nem fogják veszélybe sodorni a vállalat versenyképességét. Ha egy adott cikket több szállítótól is be lehet szerezni, a Dynamics NAV árkalkulációs funkcióival meg lehet tekinteni, mely összetevők befolyásolják az árat, és így tetszés szerint lehet választani az árak közül. A felhasználó ellenőrizheti, hogy a szállító valóban a megegyezés szerinti árakat és sorenghedményeket alkalmazza-e, s emellett a beszerzési árak és sorenghedmények karbantartása is egyszerűen megoldható.

### Áttekinthető beszerzési lehetőségek

A Dynamics NAV árkalkulációs moduljával a beszerzésért felelős vezetők és a dolgozók egyaránt kitűnő rálátást nyernek a beszerzési lehetőségekre. A szükséges adatok összegyűjthetők egyetlen helyen, és ezzel elejét lehet venni annak, hogy egyszerre többféle adatforrást, például fájlokat, táblázatkezelőket, e-maileket, helyi adatbázisokat és egyéb adathordozókat kelljen használni. Könnyűszerrel áttekinthető, mely szállítók kínálják a legkedvezőbb szolgáltatásokat az egyes árucikkekre vonatkozóan. Vizsgálni lehet szállítónként az árak, engedményszázalékok és szállítási határidők alakulását, vagy azt, hogy az adott szállító mennyire megbízható. Az így nyerhető információk alapján a vállalat úgy tervezheti beszerzéseit, hogy azok összhangban álljanak gyártási tevékenységével. A rendszer segítségével egyszerűen megállapítható, mely szállító kínálja a kívánt áron és szállítási határidővel a beszerzendő cikkeket. A vállalat tehát az optimális beszerzési folyamatok, vagyis a hatékony és költségkímélő beszerzési lehetőségek révén optimalizálni tudja gyártási folyamatait is, ami kedvezőbb értékesítési eredményeket, s egyben nagyobb profitot eredményez.

### Hatékonyan karbantartható beszerzési árak és sorenghedmények

Ha a vállalat beszerzéseinek kezeléséhez a Dynamics NAV árkalkulációs funkcióit használja, a beszerzési árak és sorenghedmények karbantartása is lényegesen egyszerűbbé válik. A beszerzési szerződések egyszerűen és hatékonyan rögzíthetők és aktualizálhatók. A modul által kínált beszerzési funkciók párhuzamosan használhatók az értékesítési funkciókkal: ha a vállalat értékesítéseket bonyolít, akkor a rendszerrel a beszerzéseit is kezelheti, hiszen a két funkció felépítése egymásnak tükörképe. A szimmetriának és a könnyű kezelhetőségnek köszönhetően a szerződések ár és/vagy sorenghedmények szerinti karbantartása és nyomon követhetősége gyorsabbá és pontosabbá válik.

A Dynamics NAV beszerzési funkcióival a felhasználók rögzíthetik a szerződéseket, majd ha egy számla esetén úgy vélik, a szállító esetleg nem a megállapodás szerint állapította meg az árat, a programmal elkészíthetik a rögzített szerződésben szereplő feltételeknek megfelelő

árkalkulációt. Természetesen a vállalat megbízhat abban, hogy szállítói pontosan rögzítették az ármegállapodások feltételeit, de a nagyobb biztonság érdekében a Dynamics NAV árkalkulációs részében egyszerűen és hatékonyan nyilván is lehet tartani ezeket a szerződéseket.

### Gyümölcsöző szállítói kapcsolatok kiépítése

Ha a vállalat a rendelkezésére álló adatokat rendben, könnyen átlátható formában tartja, akkor szállítóival is jobb pozícióból tud tárgyalni, és ezzel nem csupán a lehető legkedvezőbb árat vívhatja ki, de szállítói kapcsolatait is eredményesebbé és szilárdabbá teheti. Mindig biztos lehet abban, hogy a számlán a megállapodás szerinti ár szerepel, és a beszerzési folyamatok feletti ellenőrzéssel biztosíthatja a beszerzéssel kapcsolatos költségek minimalizálását és a beszerzés hatékonyságának maximalizálását is.

## FORDULJON HOZZÁNK

Ha további felvilágosításra van szüksége a Microsoft Dynamics NAV rendszerrel kapcsolatban, vegye fel a kapcsolatot a Microsoft hivatalos megoldáspartnerével. Képzett szakembereik készen állnak, hogy megtervezzék az Ön vállalatának egyedi igényeit kielégítő megoldást. További információkat talál weboldalunkon is:

<http://www.microsoft.hu/Dynamics>

### A Microsoft Dynamics rövid bemutatása

A Microsoft Dynamics a Microsoft vállalatirányítási és ügyfélkapcsolat-kezelő szoftverekkel, és a kapcsolódó megoldásokkal foglalkozó termékcsaládja. Ezek a rendszerek a kis-, közepes-, és nagyméretű szervezeteket támogatják az ügyvitel automatizálásában, a nyereségesebb működésben és növekedésük felgyorsításában. A Microsoft Dynamics alkalmazásai átfogóan optimalizálják a vállalatok stratégiai folyamatait a pénzügy, az üzleti adatelemzés, a humán-erőforrások, a projektvezetés, az ügyfélkapcsolat-kezelés, a helyszíni szervizelés, az ellátásilánc-kezelés, az e-kereskedelem és a termelésirányítás terén. Azáltal, hogy alkalmazottaik, ügyfeleik és beszállítóik korszerű megoldásokkal kommunikálhatnak és működhetnek együtt egymással, a vállalatok időben reagálhatnak, megalapozott



stratégiákat dolgozhatnak ki és azokat kellő gyorsasággal hajthatják végre.

A Microsoft Dynamics termékcsaládot a vállalatmérettől függő igényeknek megfelelően tervezték, fejlesztették, hogy támogassa akár a KKV szektor résztvevőit, akár pedig kielégítse a közepes és nagyvállalatok igényeit. Zökkenőmentesen együttműködnek a Microsoft más alkalmazásaival és technológiáival (pl. Office, Windows, SQL Server, BizTalk, SharePoint). A megoldáscsomag forgalmazásáról hivatalos értékesítési partnereink hálózata gondoskodik. Partnereink az ügyfelek igényeihez szabott speciális szolgáltatásokat és támogatást biztosítanak.

**Címünk:**

Microsoft Magyarország Kft.  
1031 Budapest  
Graphisoft park 3. (Záhony utca)

<http://www.microsoft.hu/Dynamics>

# Összefoglaló adatlap

## ÉRTÉKESÍTÉS

### Tételes értékesítési árképzés

### Értékesítési árengedmények

- Az egyes vevőkhöz egyedi eladási árak és sorengelemények rendelhetők.
- A program lehetővé teszi tetszőleges vevőcsoportok vagy az összes vevő esetében alkalmazott eladási árak és sorengelemények kezelését is.
- Tetszőleges cikkekhez és/vagy cikkcsoportokhoz egyedi árszabás alakítható ki.
- Az eladási árak és sorengelemények összeg vagy százalék alapúak lehetnek.
- Kezelésükhöz érvényességi időszakokat lehet beállítani.
- Az eladási árak és sorengelemények megadhatók egyetlen szerződéshez vagy ismétlődő vásárlásokhoz is.
- A programmal nyomon követhető az eladási árak és sorengelemények számításának módja.
- Szimulációval a tényleges alkalmazásukat megelőzően meg lehet vizsgálni hatásukat.
- Egy eladási ár vagy sorengelemény több vevőhöz is rendelhető.

## BESZERZÉS

### A beszerzési árak tételes kezelése

### Beszerzési árengedmények

- Az egyes szállítókhoz egyedi beszerzési árak és engedmények rendelhetők.
- A beszerzési árak és sorengelemények összeg vagy százalék alapúak lehetnek.
- Kezelésükhöz érvényességi időszakokat lehet beállítani.
- A beszerzési árak és sorengelemények megadhatók egyetlen szerződéshez vagy ismétlődő beszerzésekhez is.
- A programmal nyomon követhető a beszerzési árak és sorengelemények számításának módja.
- Szimulációval a tényleges alkalmazásukat megelőzően meg lehet vizsgálni a beszerzési árak és sorengelemények hatásait.