

abast

BUILDING YOUR FUTURE IT



Migración Dynamics NAV a Dynamics 365 Business Central

¿Es el momento de cambiar a Business Central y dejar atrás NAV?



Una empresa debe plantearse migrar cuando actualizar su versión de NAV implica mejorar su actividad diaria. Y traducirse además en un ahorro de tiempo y dinero a corto y medio plazo.

Las herramientas tradicionales de ERP y CRM ya no pueden “seguir el ritmo”. Dynamics 365 es la nueva era de Microsoft Dynamics en ERP y CRM.

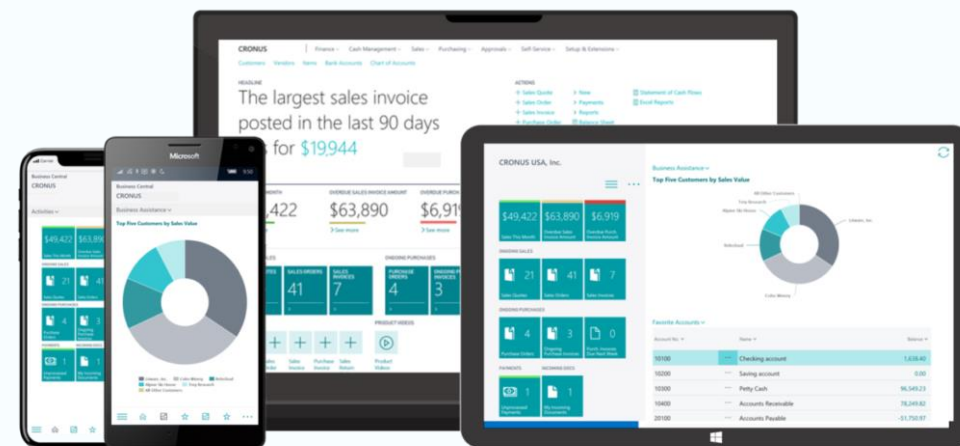
Dynamics 365 Business Central engloba las partes que hasta ahora eran cubiertas por los ERP y los CRM que muchas veces no se entendían ni comunicaban entre sí:

- Fidelización y compromiso con el cliente, o lo que es lo mismo, toda la parte que hasta ahora cubría el CRM.
- Unificar operaciones para trabajar con una visión global e integrada de nuestro proceso de negocio, parte hasta ahora cubierta por el ERP.

Motivos y Ventajas

Mejoras técnicas de la evolución a Microsoft Dynamics 365 Business Central

- **Extensiones:** mejora la escalabilidad, migraciones estándar, desarrollos modulares y estandarizados.
- **Staff de integraciones más potente.**
- **Usabilidad:** Vista simple de personalización propia. Cambio de rol simple y rápido (para usuarios versátiles, con varias funciones en el sistema). Funciones de ayuda mejoradas. Interfaz del usuario mejorada para tablets y smartphones. Establecimiento propio de los ajustes centrales.
- **Power BI:** integrado de forma nativa.



Motivos y Ventajas

Mejoras funcionales al migrar a Business Central

- **Funcionalidad OCR mejorada:** los datos básicos de los proveedores se pueden sincronizar fácilmente. Esta nueva versión asegura un mayor grado de reconocimiento y por tanto, se reducen los datos que hay que introducir de forma manual.
- **Funcionalidad Intercompany:** transacción más fluida entre empresas relacionadas.
- **Compra y Venta sincronizada y simplificada:** Se establecen los pedidos de los clientes automáticamente como órdenes de compra. Al rellenar el nombre en la factura de compra/venta lo coge y asigna automáticamente el número. Vista previa del registro en todos los diarios y documentos de compra/venta. Registro masivo de documentos de compra/venta (además del registro por lotes). Y muchas más evoluciones...
- **Registro de transferencias directas**
- **Reconocimiento fotográfico:** Imagen relacionada con los productos. A través de un click en una determinada imagen en el listado de productos, el sistema puede analizar información del producto en cuestión, completar una orden, registrar pedidos, etc.



Motivos y Ventajas

Mejoras funcionales al migrar a Business Central

- **Mejora funcionalidad de Diarios:** Mostrar más o menos columnas para simplificar la vista de los campos a rellenar para registrar los asientos. Al rellenar en el campo N^o cuenta, el nombre del cliente o proveedor lo coge directamente sin necesidad de establecer el filtro en el campo Nombre de la tabla. Copiar diario a Excel, modificarlo y pegarlo en Business Central.
- **Integración con Outlook más potente:** Se puede identificar a los clientes desde los e-mails recibidos e identificar estado de deuda, pedidos pendientes, etc. Identificación y lectura de facturas de compra adjuntas en un e-mail y envío al ciclo de aprobación.
- **Buscador automático de funcionalidad**
- **Mejoras específicas área financiera:** Nuevo Report de conciliación de IVA y movimientos de contabilidad. Predicción de flujos de caja. Creación de modelos para la previsión de vencimientos de facturas de venta. Posibilidad de copiar los esquemas de cuentas. Mejor diseño de los diarios generales. Previsión para el vencimiento de facturas de venta. Previsión flujos de caja. Pagos y cobros.
- **Mejoras específicas área almacén:** En los productos no inventariables con mejoras de tarifas, unidades de medida, proveedores por defecto. Posibilidad de archivo de pedidos abiertos. Posibilidad de bloquear productos para determinadas transacciones comerciales. Actualización de la fecha de disponibilidad de producto sin necesidad de realizar un proceso.



Proceso de Migración

Alcance de los Servicios de Migración

En la presente propuesta se contempla la prestación de Servicios de Consultoría y Soporte para la migración del actual sistema ERP del cliente, Microsoft Dynamics NAV, versión 2017, a la nueva **Solución estándar, Dynamics 365 Business Central, proporcionada por Microsoft bajo su plataforma Cloud pública**. Para ello, los servicios a prestar por los Consultores y Técnicos de ABAST constarán de las **siguientes tareas**:



En el caso de que, durante la ejecución del proyecto, en cualquiera de las partidas y tareas detalladas se detectase la necesidad de una mayor dedicación, ésta se acordará conjuntamente y se valorará y facturará de forma independiente a la presente propuesta.

No se ha contemplado ninguna tarea ni dedicación a labores de integración o cargas de datos iniciales, fuera de las propias de la Migración propuesta, o aquellas que pueda realizar el cliente mediante los procedimientos estándares proporcionados por la propia solución de Microsoft.

Análisis para la Migración

¿Migramos?



Ciclo de Vida y obsolescencia

Microsoft deja de soportar versiones antiguas de forma paulatina, y nuestra versión también se quedará sin soporte.



Mejora Tecnológica

Cada versión que publica Microsoft mejora la funcionalidad estándar. En sistemas OnPremise nos obliga a un mantenimiento y renovación continuo de nuestra infraestructura



Planificación

Un proceso de migración dependerá de muchos factores y el tiempo en tener implementada la nueva solución depender en gran manera de la estrategia del proyecto global



Coordinación

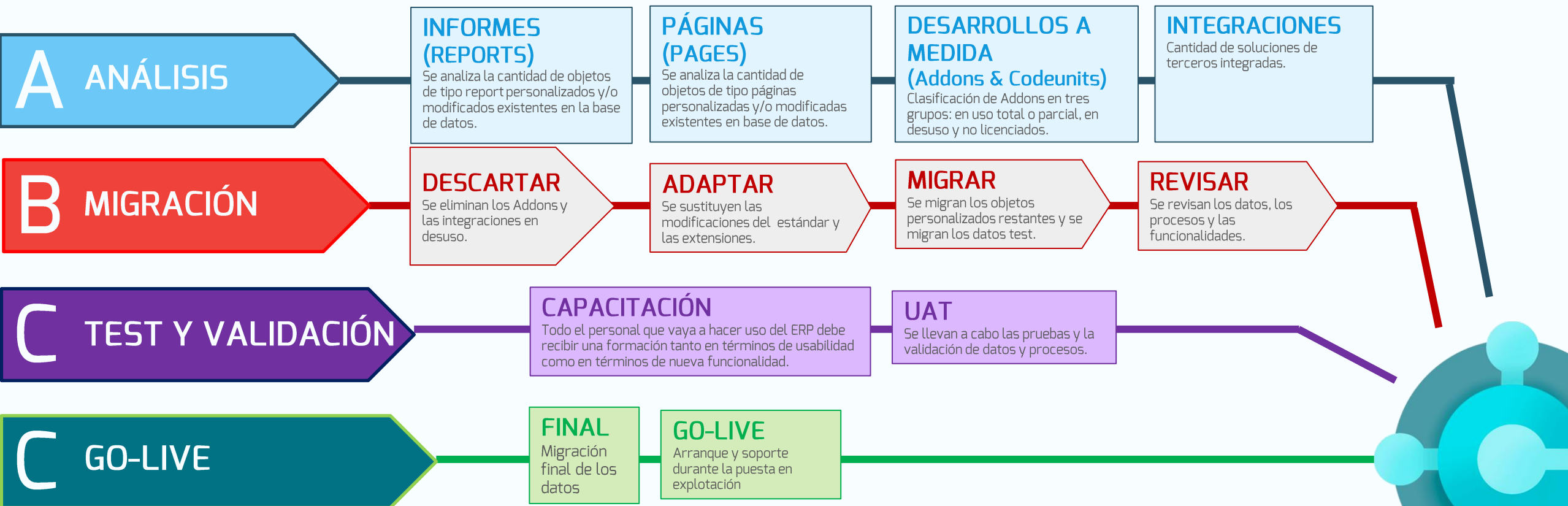
Un cambio de este tipo requiere de la participación de todos los usuarios clave, de forma coordinada con el equipo de consultores del proyecto, los cuales puedan resolver y despejar los puntos críticos para conseguir el éxito del mismo.

Dynamics 365 Business Central brinda una amplia gama de funcionalidades que mejoran la productividad de los usuarios en sus tareas diarias.

Sin embargo, antes de avanzar, es importante tener en cuenta algunos aspectos fundamentales. En primer lugar, es necesario conocer la versión actual del sistema. Esto nos permitirá evaluar el alcance del proyecto de manera precisa. Además, debemos determinar si todas las personalizaciones existentes son necesarias o si la nueva versión cuenta con funcionalidades estándar que puedan reemplazarlas. ¿Existen otras soluciones disponibles que cubran las funcionalidades de la versión actual?

A través de una auditoría exhaustiva, podremos recopilar la información necesaria para tomar decisiones informadas y garantizar un proyecto

Metodología de Migración



ANÁLISIS

Lo primero es identificar qué necesita el cliente. Hay que escuchar a quienes desarrollan el día a día empresarial para mejorar su experiencia y la productividad de la empresa

MIGRACIÓN

El objetivo es la eliminación de personalizaciones e integraciones en desuso, la migración de datos y procesos al nuevo estándar y la incorporación de nuevas extensiones.

TEST Y VALIDACIÓN

En esta fase se llevan a cabo las pruebas. Se prueba la integración del software con el resto de los procesos, se elaboran planes de transición, se evalúa el rendimiento, se planifica el arranque del sistema...

GO-LIVE

Se acompaña a los usuarios en el uso de la nueva solución para aprovechar las nuevas funcionalidades, mejorando la productividad y reduciendo el impacto del cambio.

abast

BUILDING YOUR FUTURE IT

www.abast.es

BARCELONA

C/Equador 39-45
08029 Barcelona
Tel. 933 666 900

MADRID

C/ de la Basílica, 19 9ºB
28020 Madrid
Tel. 914 061 601

PALMA

C/ Fluvià 1, Bajos dcha.
Despacho 25 07009 Palma
Tel. 971 706 882