

SAP Business One

עידן חדש של יעילות, שליטה ורווחיות בפעילות העסקית של
ארגונים קטנים ובינוניים

תוכן עניינים

..... חברת SAP ושוק ה-SME – רקע כללי

..... SAP Business One – פתרון שלם לאתגרים של ימינו

..... הגברת השליטה שלך בפעילות העסקית

..... SAP Business One – הפתרון שעושה את ההבדל

..... SAP Business One – מנוע הצמיחה שלך

..... ארכיטקטורה

..... תכונות המערכת

..... - סקירת הפונקציות השונות במערכת

..... קונפיגורציה של הפתרון

..... - גמישות והתאמה אישית

..... - ניהול שדות משתמש UDF (User Defined Fields) וחיפוש מובנה

..... יכולות אופציונאליות

..... - אינטגרציה ל-outlook

..... - XL Reporter

..... - אינטגרציה עם ה-mySAP Business Suite

..... פתרון עסקי אידיאלי

..... ■ נספח א': פונקציות ויכולות

הלקוחות. כפי הנהוג בעולם, גם בחברת SAP בישראל רשת נכבדת של שותפים העסקיים, שבנוסף לשיווק והטמעת ה- SAP Business One, עוסקים גם בפיתוח פתרונות משלימים ל- SAP Business One אשר ייחודיים לסביבת העבודה של הלקוח. כמו כן, לחברת SAP בישראל מרכז בינלאומי לשירותי תמיכה והדרכה לתוכנת SAP Business One. מרכז התמיכה של חברת SAP, SAP Business One – Support Center, מספק תמיכה טכנית ללקוחות החברה בישראל ובעולם. במרכז התמיכה כ-50 עובדים, אשר ערוכים לתת מענה טלפוני בכל עת ללקוחות החברה אשר נתקלים בבעיה בעת עבודתם על ה- SAP Business One.

מרכז הדרכה של חברת SAP - SAP Education Center, כולל צוות מדריכים ומתרגלים מקצועי ומנוסה. חברת SAP מעמידה לרשות הלקוחות כיתת הדרכה ותרגול, הכוללת 30 עמדות ממוחשבות ומערכת למידה מתקדמת. מטרת ההדרכות הינה להקנות למשתמשים מיומנויות עבודה ב- SAP Business One, ויכולת תפעול מקסימאלית של הפתרון.

חברת SAP מקווה כי באמצעות SAP Business One, בזכות ההדרכות וההשתלמויות המקצועיות אשר יעברו הלקוחות במרכז ההדרכה, ובעזרת התמיכה שיזכו הלקוחות לקבל ממרכז התמיכה, יוכלו הלקוחות לנהל את הארגון שלהם בדרך היעילה והמהירה ביותר. על ידי כך SAP מקווה לתרום להמשך ההצלחה העסקית של הלקוח וארגונו.

חברת SAP ושוק ה- SME

בעולם העסקים של היום נוכחותה של SAP אינה מעורערת, SAP החברה המובילה בעולם בפיתוח, שיווק והטמעת אפליקציות ארגוניות. חברת SAP היא חברת התוכנה הגדולה באירופה והשלישית בגודלה בעולם. מאז היווסדה, משרטטת SAP את קווי המתאר של עולם היישומים הארגוניים. לקוחותיה משתייכים לספקטרום רחב של ארגונים - בכל סוג של תעשייה, בארגונים קטנים וגדולים כאחד.

בשנים האחרונות חברת SAP החלה להתמקד בפלח השוק לארגונים קטנים ובינוניים וזאת באמצעות ה- SAP Business One, פתרון הדגל של SAP לארגונים קטנים ובינוניים.

בהתאם לאופן השיווק וההפצה של חברת SAP העולמית, SAP Business One נמכר ומיושם ב- 44 מדינות ברחבי העולם באמצעות רשת של למעלה מ- 1,000 שותפים עסקיים המתמחים במכירה, יישום והטמעת SAP Business One אצל

SAP Business One הינו פתרון פשוט אך חזק המאפשר למשתמשי הקצה בארגון לקבל את כל המידע לו הם זקוקים על מנת לבצע את עבודתם. SAP Business One מותאם לתת מענה בפשטות לצרכים הממוקדים של הארגון וכן מסוגל להתפתח ביחד עם הארגון וצרכיו במהלך מחזור חיי פעילותו.

הגברת השליטה בפעילות העסקית

SAP Business One מציע לך מגוון יכולות וכלים המאפשרים שליטה בפעילות העסקית והדרושים לשגשוג העסקי:

תמונה אחידה ומדיקת של הפעילות העסקית

ה-SAP Business One מאפשר:

- שליטה בכל הפעילות העסקית של הארגון באמצעות מערכת אחת המספקת את מלוא הכלים לביצוע תהליכים תפעוליים וניהוליים – ניהול פיננסי, ניהול מחסנים, רכש, מלאי, ייצור, בנקים, מכירות וניהול קשרי לקוחות.
- שימוש בפונקציות ניהול קשרי לקוחות (CRM) המובנות במערכת, מאפשרות לאחד את כלל הפעילות של מערך השירות והמכירה עם כלל הפעילויות העסקיות של הארגון, וזאת על מנת לקבל תמונת לקוח אחידה לכל אורך ורוחב הפעילות מולו.
- אוטומציה ופישוט של תכנון דרישות חומרים (MRP) ועצי מוצר במודול הייצור. בחמישה צעדים פשוטים ניתן באמצעות ה-SAP Business One להגדיר ולתכנן תרחישים שונים ולנהל את תכנון החומרים בחברה באופן יעיל ובהתאמה לצרכים המשתנים וביקושי הלקוחות.

נגישות וזמינות המידע בכל רגע נתון

SAP Business One – פתרון שלם

לאתגרים של ימינו

חוסר ודאות כלכלית, תחרות הולכת וגוברת ודרישות חדשות מהלקוח הם רק חלק מהאתגרים החדשים עמם מתמודד שוק הארגונים הקטנים והבינוניים, שוק ה-SME (Small Medium Enterprises). התמודדות עם האתגרים הללו אפשרית רק באמצעות שליטה מלאה על המידע הזורם בארגון המאפשרת למקבל ההחלטות לקבל החלטות רבות משמעות, להגיב במהירות וביעילות לצרכי השוק, לנצל הזדמנויות עד תום ובכך למנף את הפעילות העסקית של הארגון.

הצרכים הייחודיים של שוק ה-SME מחייבים פתרון משולב הנותן מענה כולל לצרכים העסקיים של הארגון - מערכת מידע אחת שמטפלת בכלל התהליכים העסקיים ומספקת תמונה אמיתית ועדכנית של הפעילות העסקית-SAP Business One.

▪ ביסוס מערך כללים עסקיים ייחודיים - הכוללים אישורים, תהליכים וצעדים אשר מוחלים באופן אוטומטי ומאפשרים למנהלים להגיב לאירועים בזמן אמת.

מערכת שגדלה יחד עם הארגון

SAP Business One מתאים עצמו לצרכים המשתנים של הארגון שלך מבלי להזדקק לשירותי מחשוב יקרים ולזמן הטמעה ארוך.

ה-SAP Business One מאפשר:

- שינוי והתאמה מהירים של ה-SAP Business One בהתאם לדרישות ולצרכי הארגון.
- שדרוגים וגרסאות חדשות של המערכת בהשקעה מינימאלית. עם SAP Business One תוכל גם לשמור על עדכניות וגם להימנע מעלויות שדרוג.
- אינטגרציה קלה ופשוטה עם מערכות אחרות המאפשרת צמצום עלויות הקשורות באינטגרציה תוך ניצול טכנולוגיות חדשות.

העצמת המשתמש

SAP Business One מספק למשתמשים כלים חזקים לביצוע תהליכים תפעוליים וארגוניים המתאימים לצרכי הארגון.

SAP Business One מאפשר:

- הגדרת מסמכים, שאילתות ודוחות המותאמים אישית לכל ארגון וארגון.
- יכולת הטמעה של שינויים באופן מיידי במטרה לייצר פתרון שמתאים עצמו לצרכי הארגון המתפתח.

זמן הטמעה קצר

ה-SAP Business One מאפשר למשתמשים למצוא באופן מהיר, פשוט ומדויק מידע בכל רובדי הפעילות העסקית. ממערכת אחת מקבל המשתמש תמונה שלמה "מקצה לקצה" על כלל הפעילות העסקית בארגון.

ה-SAP Business One מאפשר:

- ניווט פשוט ומהיר בין כל חלקי המידע במערכת. זאת בזכות ממשק משתמש אינטואיטיבי ונוח לשימוש המאפשר לעובדים בכל הרמות לעבוד במהירות וביעילות וליהנות ממידע על פי הדרישה.
- פונקצית "שאילתה בגרירה" - "Drag & Relate" (פנטג רשום) המאפשרת באמצעות גרירת שדות ממקום למקום, הצלבת נתונים וייחוסם זה לזה לצורך אבחון ודיווח מהיר. פונקציה זו מסייעת ליצור מספר בלתי מוגבל של דוחות, לצורך התמקדות בעסקאות הקריטיות לארגון.
- אינטגרציה בין ה-SAP Business One לתוכנת Microsoft Outlook מאפשרת סנכרון תמידי של לוח השנה, משימות ופרטי אנשי קשר, בין אם הם לקוחות או ספקים.

מערכת התראות אוטומטית

באמצעות מערכת ההתראות האוטומטית ב-SAP Business One ניתן להגדיר מספר בלתי מוגבל של כללים עסקיים על מנת לקבל התראה אוטומטית על כל מקרה של חריגה מפרמטר חשוב, כדוגמת חריגה מתקציב, באמצעות הודעה שתשלח למנהל האחראי. בכך ה-SAP Business One מאפשר למנהל לפקח על כלל הפעילות השוטפת בארגון -

- קבלת התראה בעת אירוע חריג המחייבת נקיטת פעולה מיידי.
- קבלת מכלול הנתונים הקשורים לאירוע החריג באופן מרוכז ובזמן אמת.

כלל הפעילות של מערך השירות והמכירה עם כלל הפעילויות העסקיות של הארגון. זאת על מנת לקבל תמונת לקוח אחידה לכל אורך ורוחב הפעילות החברה מול הלקוח.

SAP Business One מאפשר לארגונים לצמצם את זמני ההטמעה וליהנות באופן מהיר מהיתרונות הגלומים במערכת מתקדמת.

עם SAP Business One מקבלים:

- **"Drag & Relate"** – רק ל- SAP Business One פטנט רשום של "שאלתה בגרירה" המאפשרת הצלבת נתונים וייחוסים זה לזה לצורך אבחון ודיווח מהירים, המסייעת למנהלים ליצור מספר בלתי מוגבל של דוחות, לצורך התמקדות בעסקאות קריטיות לארגון.

- ממשק משתמש המתוכנן גם לשימושם של אלו שאינם בעלי רקע טכני, המספק לכל אחד את הגישה שצריך הן למידע כולל והן לנתונים פרטניים.

- סביבת עבודה חלונאית ומוכרת המאפשרת הסתגלות מהירה של העובדים לשימוש במערכת.

- סביבת עבודה בשרת יחיד – כך שתהליך ההטמעה מתקצר ועלויות התחזוקה נמוכות.

- עלות כוללת (TCO) נמוכה – SAP Business One מאפשר גם לאלו שאינם בעלי רקע טכני להוסיף פונקציות חדשות ללא צורך בידע בתכנות, בנוסף לשדרוגים הניתנים במחיר מינימאלי.

- **מערכת התראות אוטומאטית** – רק ה- SAP Business One מציע מערכת התראות אוטומאטית המאפשרת למשתמשים לבצע בקרה, לפקח על הפעילות העסקית ולפעול במקרה של אירוע חריג.

- **גמישות** – רק ה- SAP Business One מאפשר למשתמשיו להוסיף שדות, לשנות מסמכים, ולהתאים באופן אישי את המערכת לצרכיו.

SAP Business One – הפתרון שעושה את ההבדל

כיצד ה- SAP Business One תורם להצלחת הארגון שלך?

- **אינטגרציה** – ה- SAP Business One הוא הפתרון היחיד לשוק הארגונים הקטנים והבינוניים המאפשר ניהול קשרי לקוחות (CRM), ייצור וניהול פיננסי – באמצעות מערכת אחת יחידה.

| מספר | מחיר | מחיר | מחיר | מחיר | מחיר | מחיר | מחיר | מחיר | מחיר |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2464.00 | 25511 | 25517 | 25523 | 25529 | 25535 | 25541 | 25547 | 25553 | 25559 |
| 20,933.20 | 25511 | 25517 | 25523 | 25529 | 25535 | 25541 | 25547 | 25553 | 25559 |
| 1,000.00 | 25511 | 25517 | 25523 | 25529 | 25535 | 25541 | 25547 | 25553 | 25559 |

תרישים 1: פונקציית Drag & Relate המאפשרת למשתמשים ליצור דוחות אינטואיטיביים תוך גרירת אובייקטים בקלות ובמהירות

- **"CRM" המובנה במערכת** – רק ה- SAP Business One בנוי כך שניהול קשרי הלקוחות מובנה מראש במערכת ובכך מאפשר לאחד את



אבטחה וגיבוי. הגישה מובטחת באמצעות רשת WAN או חיבור Dial Up.

בסביבת העבודה של SAP Business One, ניתן ליישם תהליכי גיבוי סטנדרטיים לבסיסי הנתונים, לשמור ולהעביר את בסיסי הנתונים אל חומרה אחרת, ולקבל גישה מיידית למידע עסקי חשוב. ארכיטקטורת העבודה של SAP Business One תומכת בבסיסי הנתונים Microsoft SQL server. על מנת להקל על תחזוקת המערכת, מאפשר מנגנון האישורים למנהל להגדיר בקלות הרשאות שונות עבור כל אחד מהמשתמשים.

תכונות ויכולות SAP Business One

סקירת הפונקציות השונות במערכת

בבסיס SAP Business One קיים הרעיון לספק למשתמשים את כלל הפונקציות הדרושות על מנת לנהל את הארגון.

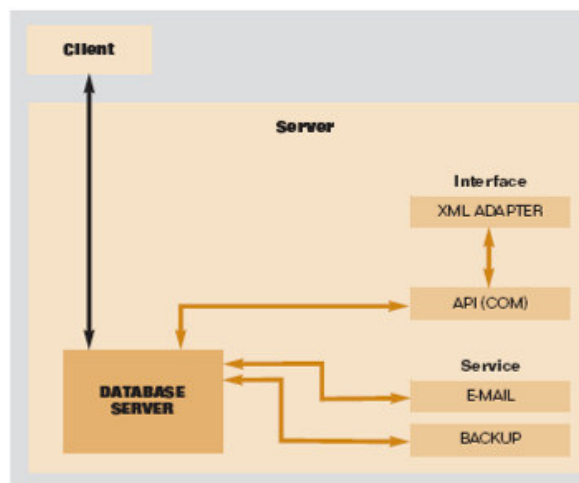
SAP Business One משמש פתרון מוביל לניהול הפעילות העסקית בארגון בנוסף, לפונקציות הייחודיות שמספק הנתנות מענה לצרכים המיוחדים של הארגון. במידת הצורך, גמישותו הרבה של ה-SAP Business One מאפשר אף הוספה של פתרונות משלימים שאינם קיימים מראש במערכת. כתוצאה מזאת, SAP Business One הינו פתרון כולל וגמיש לצרכים הנוכחיים והעתידיים של ארגונים במגזר ה-SME.

SAP Business One מספק את כל הכלים לניהול וגיבוי נתונים, להגדרת מטבעות שונים ושערי המרה, ולהגדרת הרשאות והתראות. הפתרון כולל 12

SAP Business One – מנוע הצמיחה

שלך

ארכיטקטורה



ה-SAP Business One מתבסס על שרת יחיד המתמזג בסביבת הרשת של Windows. על ידי שימוש בארכיטקטורת client server מבטיח ה-SAP Business One ניצול מושלם של המערכת ויעילות מרבית. הפתרון כולל פרוטוקולים של



יכולות ליבה אשר מרחיבות את השימוש ב- SAP Business One ועל ידי כך, מייעלות את הארגון, עוד יותר. יכולות אלו כוללות:

- **מכירות** – מודול המטפל בכל תהליך המכירה - מהצעות המחיר, הזמנות לקוח, תעודות משלוח, זמינות מלאי ועד הפקת חשבוניות. המודול מאפשר ניהול על פי חריגים ובקורות – התראות מתפרצות והפעלת מנגנון אישורים אוטומטי על כל חריגת גבול אשראי / גבול אובליגו של לקוח, ירידה ממלאי מינימאלי, חריגה מסטנדרט אחוז הנחה או חריגה מגבול רווח גולמי.

- **כספים** – טיפול בכלל ההיבטים הכספיים של הפעילות העסקית כולל הנהלת חשבונות רב מטבעית ורב שנתית, הגדרת ותחזוקת חשבונות, תנועות יומן, התאמות מטבע, ניהול מרכזי עלות ורווח, ניהול תקציב וגבייה.

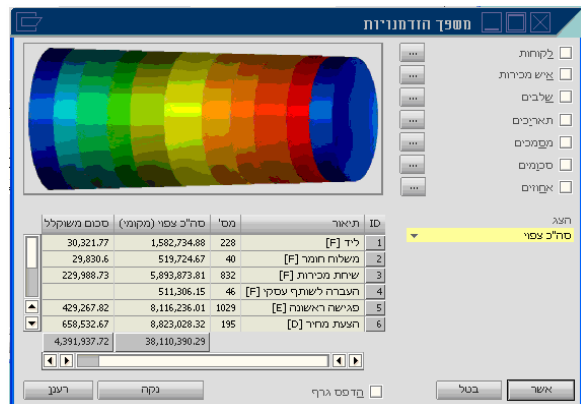
- **קניות** – ניהול ההתקשרות והעסקאות מול הספקים כגון הזמנות רכש, עדכון נתוני מלאי, טיפול בעלויות יבוא והעמסתן, ניהול החזרות ואשראי ספקים. המודול מאפשר ניהול על פי חריגים ובקורות – התראות מתפרצות והפעלת מנגנון אישורים אוטומטי בעת חריגה מתקציב.

- **הזדמנויות מכירה** – ניהול ורישום של כלל הזדמנויות המכירה, החל משיחת הטלפון הראשונה ועד לסגירת העסקה, דרך כל תהליך המכירה על שלביו השונים. ה- CRM האינטגרטיבי ב- SAP Business One מאפשר למשתמש ללמוד את פרטי הזדמנות המכירה ולמצוא מידע רלבנטי בנוגע לתהליכי המכירה כולל מקור הליד, פוטנציאל העסקה, תאריך סגירה צפוי, מתחרים ופעילויות היסטוריות ועתידיות מול הלקוח. כמו כן, מודל הזדמנויות המכירה מאפשר להפיק מגוון דוחות אשר נותנות למשתמש את ההזדמנות לנתח את הזדמנויות המכירה לפי מקור ליד, זמן עבודה על כל עסקה ואף לנתח את מהי הסיבה לכישלון העסקה. ניתן גם לנתח צפי לסגירת עסקה וצפי הכנסה לפי חודשים או רבעון.

- **כרטיסים** – מודול המנהל את כלל המידע על הלקוחות, הספקים והלקוחות הפוטנציאליים - כולל פרופילים, פעילויות עם הלקוח או הספק ויתרות חשבונות.

- **בנקים** – מודול המנהל את כלל תהליכי התשלום כגון קבלת מזומן, המחאות, הפקדות ותשלומים באשראי. מודול הבנקים הגמיש מתאים את עצמו להעדפות ושיטות העבודה של המשתמש.

- **מלאי** – מודול המנהל את רמות המלאי, ניהול פריטים, מחירוניהם וניהול מחירים מיוחדים, העברה בין מחסנים, התאמות מלאי ואיסוף ואריזת משלוחים.



תרשים 2: מספר הזדמנויות במודול הזדמנויות מכירה



▪ **ייצור** – מודול העוסק בהרכבת עצי המוצר השונים, בתיעוד הזמנת ייצור וניהול תהליכי ייצור על בסיס זמינות חומר ומוצר.

▪ **מודול לתכנון חומרים (MRP)** – מודול המבוסס על אשף תהליכים אשר באמצעות חמישה צעדים קצרים מאפשר למשתמש להגדיר תרחישי תכנון דרישות חומרים בהתבסס על מגוון קריטריונים. כמו כן, מאפשר המודול לחזות ביקוש על בסיס תחזיות.

| # | קוד פריט | תיאור פריט | מטרים קודמים | מחשב בוי | תאריך תכנון חומרים |
|---|-------------|-----------------|--------------|-------------------|---------------------|
| 1 | גלגל | גלגל לחלובלייד | 1 | 22/01/06 14:46:36 | 04/01/07 - 26/12/04 |
| 2 | נעל | נעל לחלובלייד | 1 | | |
| 3 | חלובליידים | חלובליידים | 385 | | |
| | מלאי תחלתי | מלאי תחלתי | 15 | | |
| | קבלות | קבלות | | | |
| | דרישות בחוט | דרישות בחוט | 15 | | |
| | מלאי סופי | מלאי סופי | | | |
| 4 | תושבת | תושבת לחלובלייד | 1 | | |
| | מלאי תחלתי | מלאי תחלתי | | | |
| | קבלות | קבלות | | | |
| | דרישות בחוט | דרישות בחוט | 1 | | |
| | מלאי סופי | מלאי סופי | | | |

תרשים 3: אשף תכנון חומרים במודול לתכנון חומרים (MRP)

▪ **משאבי אנוש** – מודול התומך בניהול צוות העובדים כולל פרטי העובדים ופרטי קשר.

▪ **דוחות** – דוחות ניהוליים מובנים ואפשרות ליצירת דוחות לכל אחד מהיבטי הפעילות בארגון. כולל דוחות למציאת חובות לקוחות וספקים, דוח מכירות, דוח תזרים מזומנים, דוח התקשרויות מול לקוחות, דוחות ספרי חשבונות, דוח מלאי, דוחות כספיים, דוחות השוואתיים בין שנים, דוח תמחור ודוח פעילויות לקוח. באמצעות דוחות קיימים או דוחות המוגדרים בקלות על ידי המשתמש ניתן לקבל מידע רלוונטי על הלקוח או על הספק. את הדוחות ניתן גם לייצא Excel.

למידע נוסף על הפונקציות והיכולות השונות ב- SAP Business One, ראה נספח א'.

קונפיגורציה של הפתרון

גמישות והתאמה אישית

SAP Business One מאפשר למשתמש להתאים את הגדרות המערכת הבסיסיות לדרישות של הארגון. הגדרות המערכת כוללות:

- **בחירת חברה**
- **אתחול מערכת והעדפות** – נתוני חברה והגדרות כלליות.
- **הגדרות משתמש** – לוח חשבונות, חוקי מס, אנשי מכירות, כתובות, תנאי תשלום, ספקים, לקוחות, פריטים, מחסנים, חוזי שירות, בנקים, שיטות תשלום ודרכי הפצה.
- **ניהול רב מטבעי (Multicurrency)** – הגדרת מספר מטבעות דיווח – דולר, אירו, יוון, שקל או רב מטבעי.

▪ **שירות** – מודול ניהול השירות המנהל את כלל תהליכי התפעול מול הלקוחות זקוקים לתמיכה ולשירות - ניהול ותיעוד חוזה שירות, מעקב אחר קריאות השירות שנפתחות, גזירת דוחות המשקפים את התמונה הכוללת של הטיפול בקריאות השירות שנפתחו במחלקת השירות וטיפול בהיבטי התמיכה מול הלקוח.

יכולות המודול מאפשרות יצירת מאגר מידע נרחב, המתפתח ביחד עם המערכת, של פתרונות לבעיות אותן מעלים הלקוחות, כך שאם בעיה זו חוזרת על עצמה יתאפשר מתן מענה מהיר ללקוח.

יכולות אופציונאליות

▪ **אינטגרציה ל- outlook** - ל- SAP Business One אינטגרציה מלאה עם outlook המאפשר שיתוף באנשי קשר, פגישות ומשימות בין שתי התוכנות.

▪ **XL Reporter** – פתרון המאפשר ממשק ישיר בין ה-SAP Business One לתוכנת Excel ויכול לשמש ככלי הדיווח העיקרי של המשתמש. הכלי מאפשר הצגה מיידית של נתונים, תוך קיצור תהליכים ארוכים ומסורבלים של ייצוא נתונים וקביעת תצורתם. השילוב בין ה-SAP Business One עם ה-Excel נותן מענה למשתמשים הזקוקים לפונקציות מתקדמות יותר, חישובים מורכבים וגרפים מיוחדים. משתמשי ה-SAP Business One יוכלו באמצעות הכלי לאחד מכל רחבי הארגון מידע עדכני מ-SAP Business One וממקורות ארגוניים אחרים, ולבנות דוחות ניתוח על פי נתונים בזמן אמת, ליצור או לשנות דוחות פיננסיים ועסקיים בפשטות יתרה ולקבוע זמנים קבועים למשלוח הדוחות באופן אוטומטי למקבלי החלטות בארגון.

יתרונות ה-XL Reporter:

- מאפשר מידע עדכני בזמן אמת בעת הפקת הדוחות הודות ליכולות האנליטיות הגבוהות של הכלי.
- כלי אינטואיטיבי וקל לשימוש המאפשר למשתמשים להפיק תוך שניות ספורות דוחות מורכבים.
- מאפשר תזמון הדוח והפצת הדוח באופן אוטומטי דרך המייל למקבלי החלטות בארגון.

▪ **הרשאות והתראות** – כל מנהל יכול להגדיר את סוג המידע הנגיש למשתמשים השונים. ניתן להגדיר לכל משתמש סוג הרשאה ספציפי בחלקים השונים של הפתרון – כגון קריאה בלבד. הגדרת הגישה עשויה להיעשות על פי שיוך לצוות, קבוצה או מחלקה. ניתן לקבוע הרשאות ספציפיות למגוון אפשרויות שונות כמו: מתן הנחות, שינוי מחירים, חשבונות חסויים, חריגה מאשראי ועוד. מערכת ההתראות ב-SAP Business One מאפשרת למנהל לקבל הודעה באם אחד מהמשתמשים האחרים חרג מההרשאה שניתנה לו.

▪ **שליחת הודעות** – באמצעות SMS, פקס או מייל. לשימוש פנימי בחברה או לשימוש חיצוני, ללקוחות ולספקים.

ניהול שדות משתמש (User Defined) UDF (Fields) וחיפוש מובנה

מודול זה מאפשר למשתמשים לאפיין שדות נוספים על מנת להגדיר בבסיס הנתונים מידע נוסף בכרטיסים, פריטים, מסמכים. כך יכולים המשתמשים לנהל את המידע הנחוץ בפעילויות העסקיות השונות. מודול ניהול שדות משתמש ב-SAP Business One תוכנן לאפשר גמישות מקסימאלית בעת השימוש ב-SAP Business One על ידי שלוש תכונות עיקריות: הצמדת רשימה המותאמת מראש לבחירה לכל שדה קיים במערכת, הצמדת שאילתה לכל שדה במערכת שתאפשר הצגת נתון (תשובה של השאילתה) והוספה של שדות לאובייקטים קיימים במערכת. כך כל משתמש יכול להתאים את הפתרון לצרכים הייחודיים של הארגון.

כלל הפעילות העסקית המתרחשת בחברת הבת שלה, לוודא כי כלל המידע בארגון הוא אחיד וליישם סטנדרטיזציה בפעילות ובדוחות. זאת בנוסף להגברת היעילות בחברה שתנבע מהפחתת טעויות אנוש, הפחתת כמות הניירת שעוברת כיום דרך הפקס או המייל לעדכון חברת האם וכמובן חסכון בעלויות שכן כלל החברות פועלות על מערכת אחת. גם בפרישה גיאוגרפית, ההתאמה של ה- SAP Business One לעשרים שפות ולמעלה מארבעים מדינות והאפשרות לנהל באמצעותה את הארגון ללא צוות IT, הופכת את ה- SAP Business One לפתרון הטוב ביותר לניהול חברות בת.

○ כלי המתוכנן גם לשימושם של אלו שאינם בעלי רקע טכני.

- **אינטגרציה עם ה- mySAP Business Suite**
SAP Business One הוא הפתרון המושלם לחברות רב-לאומיות אשר להן חברות בת. ניתן לבצע אינטגרציה בין חברות האם, אשר יעבדו על ה- mySAP Business One לבין חברות הבת אשר יעבדו על ה- SAP Business One. כך חברת האם יכולה לדעת בכל רגע נתון את בעולם, מסייעת בחדירה לשווקים שאולי לא הייתה מתאפשרת לחברת האם גישה אליהם. העלות הנוחה, התאימות לפתרונות SAP אחרים,

כספים

לוח חשבונות – SAP Business One כולל בתוכו תבנית ללוח חשבונות מותאם לכל מדינה, בהתאם לדרישות הארגון. כמו כן, SAP Business One מאפשר עבודה עם מקטעי חשבון.

תנועות יומן – מאפיין זה מאפשר למשתמשים ליצור תנועות יומן חדשות ולבחון תנועות יומן קיימות (חשוב לדעת: מרבית תנועות היומן נוצרות באופן אוטומטי כחלק מתהליכי רכש, מכירות ובנקים). בנוסף, משתמשים יכולים להעמיס באופן אוטומטי כל עסקה שיוצרת תנועת יומן למרכז רווח ו / או לפרויקט.

פקודת יומן – מאפשרת שמירה של מספר תנועות יומן תחת פקודה אחת. מאפיין זה מאפשר למשתמשים לשמור תנועות יומן ידניות כטיטא לפני הוספתם לתנועות יומן.

תבנית תנועה – משתמשים יכולים ליצור תבנית קבועה לתנועות יומן. כך, SAP Business One מאפשר חסכון בזמן ועוזר למנוע טעויות אשר נקרות בעת הקלדה ידנית של תנועת היומן.

תנועות יומן חוזרות – משתמשים יכולים להגדיר תנועות חוזרות בתדירות קבועה מראש. בהתאם לזמנים שהוגדרו המערכת תזכיר באופן אוטומטי למשתמש להוסיף את התנועה.

תנועות סטורנו – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לבטל תנועות יומן באופן אוטומטי. בהתאם לברירת המחדל של המערכת, ביטול תנועת היומן יתבצע ביום הראשון של החודש העוקב. אך באם יש צורך,

SAP Business One - פתרון מושלם לארגון

SAP Business One פתרון חכם ופשוט להטמעה, המתוכנן לתת מענה ייעודי לדרישותיהם של ארגונים קטנים ובינוניים. באמצעות יכולות מתקדמות ומשולבות לניהול פיננסי ולניהול מכירות, מעניק SAP Business One גישה בזמן אמת למידע קריטי התומכת בתהליך קבלת ההחלטות. בבחירתך ב-SAP Business One הנך בוחר בחברה בעלת יותר מ-30 שנות ניסיון וחובר בכך ל-12 מיליון משתמשים ברחבי העולם.

SAP Business One הוא הפתרון המתקדם בעולם לניהול עסקי ופיננסי של ארגונים קטנים ובינוניים. באמצעות 12 יכולות ליבה עיקריות לניהול תהליכים פיננסיים, תהליכי מכירות ורכש, תהליכי מלאי, ייצור ותכנון חומרים (MRP), וניהול קשרי לקוחות – הזדמנויות מכירה ושירות (CRM) מציעה חברת SAP פתרון שלם ואחיד לכל המגזרים והתעשיות לניהול הארגון.

נספח א': פונקציות ויכולות



משתמשים יוכלו להגדיר תאריך שונה לביטול התנועה.

משתמשים יכולים להעמיס לכל חשבון הוצאה או הכנסה מרכז רווח שמוגדר מראש בלוח החשבונות.

הפרשי שער – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לבדוק על בסיס תקופתי את יתרות הכרטיס במטבע חוץ מול יתרות המטבע המקומי. במידה והמערכת מזהה הפרשים, היא תיצור באופן אוטומטי תנועת יומן מתאימה על מנת לסגור את ההפרש.

מקדמי העמסה – משתמשים יכולים להגדיר מקדמי העמסה שונים על מנת לאפיין פעילות עסקית ועל ידי כך להעמיס הוצאה או הכנסה על מרכז רווח כלשהו.

טבלת מרכזי רווח ומקדמי העמסה – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להציג מרכזי רווח ומקדמי העמסה בצורת טבלה. כל הנתונים המוצגים בבהירות ניתנים לשינוי ולהתאמה באם יש צורך. משתמשים יוכלו להגדיר מרכזי רווח או מקדמי העמסה נוספים בטבלה זו. בטבלה מופיעים אוטומטית נתוני מרכזי הרווח ומקדמי העמסה כתוצאה מתנועות היומן שנוצרו ב-SAP Business One.

הפרשי תרגום – מאפיין זה חשוב לחברות בהן מטבע המערכת שונה מהמטבע המקומית. SAP Business One מאפשר לייצר תנועות יומן של הפרשי תרגום במטבע המערכת באופן אוטומטי. בכך מאפשר להתאים בין יתרת החשבון או הכרטיס במטבע המערכת לבין היתרה במטבע שהחשבון או הכרטיס מנוהל בו.

דוח מרכזי רווח – מציג את כל ההכנסות וההוצאות לכל מרכז רווח ומקדמי העמסה בנפרד. המשתמש יכול לבחור בין הצגה חודשית או יומית של הדוח ולהשוות את נתוני מרכזי הרווח ומקדמי העמסה לתקופה הקודמת.

תבניות לדוחות כספיים – משתמשים יכולים ליצור במהירות ובקלות מספר בלתי מוגבל של תבניות לדוחות כספיים כדוגמת מאזן, מאזן בוחן ודוח רווח והפסד. ניתן לשנות את התבניות לצורכי הדפסה על פי הגדרות המשתמש.

הזדמנויות מכירה

מודול הזדמנויות מכירה מאפשר למשתמשים ניהול ורישום של כלל הזדמנויות המכירה, החל משיחת הטלפון הראשונה ועד לסגירת העסקה, דרך כל תהליך המכירה על שלביו השונים. ה-CRM האינטגרטיבי ב-SAP Business One מאפשר למשתמש ללמוד את פרטי הזדמנות המכירה ולמצוא מידע רלבנטי בנוגע לתהליכי המכירה כולל מקור הליד, פוטנציאל העסקה, תאריך סגירה צפוי, מתחרים ופעילויות היסטוריות ועתידיות מול הלקוח. כמו כן, מודל הזדמנויות המכירה מאפשר להפיק

תקציב – מאפיין זה עוזר למשתמשים להגדיר ולנהל תקציבים. משתמשים יכולים לנהל תקציב חודשי או שנתי, להגדיר את התקציב בכל מטבע (מקומי, חוץ או שניהם) ולהציג דוח תקציב המאפשר השוואה בין דוח תקציב מתוכנן מול הביצוע. בנוסף, משתמשים יכולים להגדיר התראה מקוונת אשר מזהירה אותם בכל פעם שעסקה מסוימת חורגת מהתקציב שנקבע.

מרכזי רווח – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להגדיר מרכזי רווח שונים למחלקות שונות.

מגוון דוחות אשר נותנות למשתמש את ההזדמנות לנתח את הזדמנויות המכירה לפי מקור ליד, זמן עבודה על כל עסקה ואף לנתח את מהי הסיבה לכישלון העסקה. ניתן גם לנתח צפי לסגירת עסקה וצפי הכנסה לפי חודשים או רבעון.

מכירות

מודול מכירות של SAP Business One מאפשר גמישות בעת הפקת הצעות מחיר או מסמכי מכירה. כך למשל, משתמשים יכולים להוסיף טקסט משלהם בכל מקום במסמך, בנוסף ליכולתם להוסיף למסמך גם פריטים אלטרנטיביים מומלצים. ניתן לשמור ולהשתמש מחדש בכל הערה סטנדרטית שברצון המשתמש להופיע במסמך. ניתן להוסיף גם הערות בראש או בתחתית המסמך. כמו כן, ניתן לחשב את הרווח הגולמי מכל מסמך מכירה. ניתן לצפות בקלות בהצעות המחיר האחרונות שהוצעו לאותו לקוח. ניתן בקלות לייצא את מסמכי המכירה לקובץ WORD.

הצעת מחיר – מאפיין זה של ה-SAP Business One אינו מהווה מסמך מחייב מבחינה משפטית אלא משמש כמסמך למטרות מידע בלבד, ועשוי להוות את הקשר הראשון בשרשרת תהליך המכירה. הפקת הצעת מחיר אינה גוררת אחריה רישום המשנה את הכמויות או את הערכים בניהול המלאי או בהנהלת החשבונות.

הזמנה – מאפיין זה של ה-SAP Business One יוצר פשטות בטיפול בכל הזמנה נכנסת לאור יכולתו של מקבל ההזמנה לבדוק בכל רגע נתון את מצב הסחורה במחסנים. מקבל ההזמנה יכול לבחור האם לספק את כל ההזמנה או חלק מההזמנה בלבד וזאת

בהתאם לכמויות המלאי המצויות במחשן. משתמשים יכולים ליצור באופן אוטומאטי הזמנת רכש מההזמנה עצמה.

תעודת משלוח – מאפיין זה מתעד את הפריטים שיצאו מהמחשן. עם הפקת תעודת המשלוח יעודכנו כמויות הפריטים במחשן.

החזרה – מאפיין זה מתעד את הפריטים שהוחזרו למחשן.

חשבונית מס – החשבונית יוצרת באופן אוטומאטי תנועת יומן במערכת. כתוצאה מכך, המשתמשים יכולים ליצור באופן אוטומאטי קבלה מהחשבונית במידה והלקוח ביצע תשלום.

חשבונית מס קבלה – משתמשים יוכלו ליצור קבלה ממסמך החשבונית בלחיצת כפתור אחת.

חשבונית מס זיכוי – כאשר רוצים להפיק חשבונית מס זיכוי ללקוח – כדוגמת החזרת פריט – המשתמש יוכל בקלות לייבא את הפריטים המבוקשים מחשבונית המס או מכל מסמך מכירה אחר.

חשבונית שריון – מאפיין זה מאפשר הפקת חשבוניות עבור פריטים במחשן מבלי לגרוע את הפריטים מהמלאי. בעת הפקת חשבונית שריון, SAP Business One ייצור תנועת יומן בהנהלת החשבונות מבלי שייצור תנועת מלאי. בדומה לחשבונית רגילה, גם חשבונית שריון נסגרת כנגד קבלה.

אשף הפקת מסמכים – אשף זה מאפשר למשתמשים להפיק חשבונית אחת המבוססת על כל

את הכמויות בתעודת משלוח הרכש בהתאם לכמות שהגיעה בפועל.

החזרת רכש – ניתן לטפל בהחזרות של ספקים לשם תיקונים או החזרות ללא חיוב באמצעות מאפיין החזרת הרכש.

תעודת רכש – בעת הפקת תעודת רכש, SAP Business One יוצר תנועת יומן. משתמשים יוכלו להפיק תשלום לספק עבור אותן תעודות רכש.

זיכוי רכש – באמצעות מאפיין זה, SAP Business One מאפשר למשתמש לקבל זיכוי רכש מהספק עבור סחורה שהוחזרה. ניתן לבסס את זיכוי הרכש על סמך תעודת הרכש בקלות באמצעות משיכת המסמך תעודת רכש.

חשבונית שריון רכש – מאפיין זה מאפשר לתעד תעודת רכש מהספק טרם קבלת הסחורה. לאחר קבלת הסחורה, ניתן להפיק תעודת משלוח רכש המבוססת על חשבונית שריון רכש לצורך עדכון הכמויות במלאי וערכי המלאי. בדומה לתעודת רכש רגילה, חשבונית שריון רכש נסגרת לאחר התשלום לספק.

תיק ייבוא – SAP Business One מאפשר לחשב עלות פריטים מיובאים. בהתאם להוצאות הייבוא (מכס, ביטוח, הובלה, אחסנה) ניתן לתמחר מחדש את מחיר ה-FOB לכל פריט בנפרד.

טיוטות מסמכים – מאפיין זה מאפשר למשתמש להדפיס, לערוך ולנהל את כל המסמכים שנשמרו כטיוטא.

הדפסת מסמכים – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להדפיס את כל מסמכי המכירה והקנייה. משתמשים

מסמכי המכירה ללקוח מסוים. האשף מקל על המשתמשים שמפיקים הזמנות או תעודות משלוח במהלך החודש ואשר יצטרכו להפיק בסופו של החודש חשבונית מרוכזת אחת ללקוח.

טיוטות מסמכים – מאפיין זה מאפשר למשתמש להדפיס, לערוך ולנהל את כל המסמכים שנשמרו כטיוטא.

הדפסת מסמכים – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להדפיס את כל מסמכי המכירה והקנייה. משתמשים יוכלו לבחור מסמך להדפסה לפי תאריכי אסמכתא, מספר מסמך ו/או סוג מסמך.

אשף הגבייה – אשף הגבייה מאפשר למשתמש להפיק מסמכי גבייה עבור חשבוניות שלא שולמו. המשתמש יוכל לקבוע מספר רמות של מסמכי גבייה אשר הפרמטרים הבאים יוגדרו בהם מראש - תאריך שליחתם ללקוחות, אחוז ריבית ועמלה.

קניות

הזמנת רכש – SAP Business One מאפשר למשתמשים להזמין פריטים או שירות מהספקים. הזמנת הרכש מעדכנת את המלאי הזמין של הפריט במחסן. משתמשים יכולים לפצל הזמנת רכש אחת למספר הזמנות רכש כדוגמת פיצול ההזמנה על פי מספר מחסנים אליהם מיועדים הפריטים. באמצעות פיצול ההזמנה ניתן יהיה להפיק מספר תעודות משלוח רכש בהתאם להזמנות הרכש השונות שנוצרו ובהתאם למחסן שהוגדר בהזמנת הרכש.

תעודת משלוח רכש – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לקבל את המשלוח למחסן אחד או למספר מחסנים. תעודת משלוח הרכש יכולה להתבסס על הזמנת הרכש ומשתמשים יוכלו לשנות

יוכלו לבחור מסמך להדפסה לפי תאריכי אסמכתא, מספר מסמך או סוג מסמך.

כרטיסים

כל המידע החיוני על לקוחות, לקוחות פוטנציאליים, ספקים ושותפים עסקיים – כדוגמת כתובת, אנשי קשר, פרטי הנהלת חשבונות החברה – מעודכן במודול הכרטיסים. משתמשים יוכלו הגדיר כמות בלתי מוגבלת של אנשי קשר בכל אחד מהכרטיסים בצירוף מספרי הטלפון שלהם, כתובות המייל וכל נתון נוסף הנדרש למשתמש. במודול הכרטיסים ניתן לצפות גם במידע חיוני נוסף – כדוגמת יתרת הנהלת חשבונות או הזמנות.

פעילות – מאפיין זה מאפשר לעקוב אחר כל הפעילות שנעשתה מול הלקוח, הלקוח הפוטנציאלי, הספק או השותף העסקי כדוגמת שיחת טלפון, פגישות, משימות והערות. משתמשים גם יוכלו להוסיף הערות מיוחדות, לקשר מסמכים לפעילות ולתאם את הפעילות הבאה.

לוח שנה – SAP Business One מאפשר למשתמשים לתחזק לוח שנה אשר ממחיש באופן גרפי את הפעילויות למשתמש אחד או יותר. לוח השנה מאפשר לעדכן פעילויות עתידיות כמו גם עריכת פעילויות מתועדות. ניתן להתאים את לוח השנה כך שייציג רק פעילות מסוימת או פעילות למשתמש מסוים בלבד. משתמשים יוכלו לצפות בפעילות על פי תצוגה של יום, שבוע מלא, שבוע עבודה או חודש.

בנקים

קבלות – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להפיק קבלות באמצעות שיקים, כרטיסי אשראי והעברה

בנקאית. משתמשים יוכלו לשייך קבלות לחשבונות פתוחות על מנת להתאים את החשבונית מול הקבלה. כאשר המשתמש מפיק קבלה, SAP Business One ייצור תנועת יומן באופן אוטומטי.

קופת שיקים – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לקבל מידע עבור כל שיק ושיק שעודכן במערכת. בקופת שיקים ניתן לבטל שיקים.

קופת אשראי – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לקבל מידע עבור כל שוברי האשראי שעודכנו במערכת. בקופת אשראי ניתן לבטל שוברים.

דוח טיוטת תשלומים – מאפיין זה מאפשר להציג טיוטות של מסמכי תשלומים ותקבולים.

הפקדות – מאפיין זה מאפשר להפקיד אשראי, שיקים מזומנים ושיקים דחויים בבנק. במסך הפקדות מוצגת רשימת כל השיקים מהם יכול המשתמש לבחור איזה שיק מבקש להפקיד.

תשלומים לספקים – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להפיק תשלומים לספקים. במהלך תהליך תשלום לספק ניתן לסמן את החשבונות הפתוחות כך שהחשבונות מהספקים תיסגרנה מול התשלום. ה-SAP Business One יכול ליצור באופן אוטומטי שיק לספק.

שיקים יוצאים - מאפיין זה מאפשר הדפסת שיקים יוצאים שנוצרו באמצעות חלון תשלומים לספקים, יצירת שיקים יוצאים מבלי ליצור תנועת יומן ויצירת טיוטות של שיקים יוצאים.

ביטול שיקים יוצאים – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לבטל את השיקים היוצאים. אופציה זו שימושית כאשר עודכן במערכת כי הופק שיק יוצא

אך בפועל בשל בעיה כלשהי שנקרתה כמו דף נייר שנתקע בעת ההדפסה השיק לא הופק.

אשף תשלומים – אשף התשלומים חוסך זמן למשתמשים המבקשים ליצור באופן אוטומאטי תשלומים באמצעות העברה בנקאית או שיקים יוצאים. משתמש יכול לבחור את הספקים אליהם חייבים תשלום לפי העדפות שהוגדרו מראש כדוגמת תאריך אסמכתא או סוג תשלום. לבסוף המערכת תציג את רשימת הספקים שעונים על הגדרות.

דפי בנק והתאמות – בנוסף לאפשרות שה-SAP Business One יבצע באופן אוטומאטי התאמות, המשתמש עצמו יכול לבצע התאמה של תנועת יומן בחובה מול תנועת יומן בזכות וכן התאמה בין הנתונים המעודכנים במערכת לבין הפעולות שהתבצעו בפועל בחשבון הבנק.

אשף התאמות – אשף ההתאמות של SAP Business One חוסך למנהל החשבונות זמן יקר. לאחר שהמשתמש מגדיר פרמטרים שונים להתאמה, המערכת תבצע התאמה באופן אוטומאטי.

מלאי

מודול המלאי מאפשר למשתמשים לנהל כרטיסי פריט ולתחזק מחירונים כמו גם מספרים סידוריים ומספרי אצווה. משתמשים יוכלו להגדיר פריטים אלטרנטיביים, לבצע התאמות מלאי, להעריך מחדש מחירי סחורות בהתאם לערך הסחורה בשוק ולבחון המלצות לספירת מחזורי מלאי.

כרטיס פריט – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להגדיר פריטים מסוג מכירה, קנייה או פריט מלאי ואף להגדיר האם פריטים אלו הם מסוג נסיעה או עבודה. בהגדרות אלו ניתן גם לציין האם הפריט

פטור או חייב מע"מ. ניתן לקבוע לאיזה מחסן ישוּך כל פריט ומה מחירו. משתמש יוכל להגדיר שיטת רכישה המתאימה לו כמו למשל האם שיטת הרכישה היא קנייה או ייצור, מהם מרווחי הזמן להזמנה (יומי, שבועי או חודשי) כמו גם להגדיר מהי כמות ההזמנה המינימאלית וזמן האספקה המבוקש.

מספרים סידוריים – מספר סידורי מוגדר באופן אוטומאטי בהתבסס על העדפות שהוגדרו מראש. עם זאת, משתמש יוכל ליצור מספרים סידוריים גם באופן ידני, בכל תנועה או ביציאה מהמלאי.

אצוות – משתמש יוכל להגדיר מראש קבוצת פריטים בעלי מכנה משותף כדוגמת תאריכי תפוגה, תאריך ייצור או תאריך קבלת המוצר. בעת הפקת מסמכי מכירה כדוגמת הזמנה, תעודת משלוח או חשבונית, המשתמש יוכל לבחור מאיזו אצווה לספק את הפריט ללקוח. על מנת לפקח על ניהול האצוות ניתן להפיק דוח אצוות.

פריטים חלופיים – מאפיין זה מאפשר למשתמשים ליצור רשימת פריטים אשר יכולים לשמש כחלופה לפריט המקורי. כך במידה וחסר פריט מסוים במלאי שהוזמן על ידי לקוח, ניתן להציע ללקוח פריט חלופי.

מק"ט לקוח / ספק – מאפשר למשתמשים להגדיר מק"ט ספק מול קוד הפריט כך שבמסמכי הרכש ניתן לבחור את המק"ט של הספק שהוגדר מראש.

כניסה כללית למלאי / יציאה כללית מהמלאי – שני מאפיינים אלו מאפשרים למשתמשים להוציא או להכניס למלאי פריטים בלי קשר למכירה או קנייה של הפריט.

העברה בין מחסנים – מאפיין זה מאפשר להעביר פריטים ממחסן למחסן.

פעולות במלאי – ניתן להשתמש באופציה זו בשני מקרים: הקלדת יתרות פתיחה ו / או ספירה ועדכוני מלאי.

המלצות לספירת מחזורי מלאי – במחסנים גדולים נדרשת ספירת מלאי על בסיס קבוע. מאפיין זה מאפשר לקבל תזכורת על מועד ספירת הפריט במלאי. כמו כן, דוח המלצות לספירת מלאי מציג את רשימת הפריטים שאמורים לספור.

מחירונים – משתמש יכול להגדיר מספר מחירונים. כל מחירון יוכל להיות משויך ללקוח או לספק. בנוסף, האפשרות ליצור מחירון המתבסס על מחירון מקלה על יצירת המחירון ועדכון אותו המחירון.

מחירים מיוחדים – משתמש יכול להגדיר מחירים מיוחדים ללקוחות או לספקים. בנוסף, ניתן להגדיר מדרגים לכמויות לתקופות שונות כדוגמת מבצעים המוגדרים בזמן והנחות.

איסוף ואריזה – יכולות האיסוף והאריזה ב-SAP Business One נועדו לאפשר בקרה על תהליך איסוף הפריטים והכנתם למשלוח. במסגרת תהליך האיסוף והאריזה רשימות האיסוף נוצרות מהזמנת לקוח ומשמשות כתדפיסים לאנשי האיסוף כאשר בפועל נאספת הסחורה במחסנים. לאחר שהסחורה נאספת, תכולת רשימות האיסוף מועתקת לתוך תעודת משלוח. בכרטיס לקוח בניהול הכרטיסים ניתן יהיה להגדיר מראש את סדר עדיפות הלקוח: גבוה, בינוני או נמוך. כך שאם לקוח מבצע הזמנה שנכנסת לרשימת האיסוף, המשתמש יוכל להחליט לפי איזה סדר לספק את הסחורה.

ייצור

הגדרת עץ מוצר – ניתן להגדיר מספר סוגי עצי מוצר. בכדי לעשות כן, על המשתמש להגדיר מהו המוצר המוגמר ואת חומרי הגלם או הפריטים המרכיבים את אותו מוצר. כמו כן, על המשתמש להגדיר את המחירים, הכמויות ואת המחסן המעורב.

הזמנת ייצור – יכולות מודול הייצור מאפשר למשתמשים ליצור שלושה סוגי הזמנות ייצור: סטנדרט, מיוחד ופירוק. הזמנת ייצור מסוג סטנדרט מופקת מעץ מוצר קיים. הזמנת ייצור מסוג מיוחד מופקת מעץ מוצר קיים או לחלופין עצי מוצר ייחודיים שהוכנו במיוחד על פי דרישות לקוח. הזמנת ייצור מסוג פירוק מפרקת את פריט האב לרכיביו. פריט האב ייצאו מהמלאי ופריטי הבנים ייכנסו למלאי. בעת הפקת הזמנת ייצור, מצב ההזמנה הוא "מתוכנן". לאחר מכן ניתן לשנות את הזמנת הייצור למצב "משוחרר" בכדי לשחרר לרצפת הייצור. בהזמנת הייצור ניתן להוסיף או למחוק מרכיבים (פריטי בנים) שלא מוגדרים מראש בעץ המוצר. בסיום הזמנת הייצור ניתן לקבוע האם ההזמנה הסתיימה באופן שלם (האם המוצר המוגמר יצא באופן מושלם) או חלקי (האם חלק מהמוצרים יצאו פגומים) ובהתאם לזאת לדחות או להשלים את ההזמנה. משתמשים יוכלו לצפות בכמות המתוכננת מול הכמות שהושלמה או נדחתה.

קבלה מייצור – מאפיין זה מאפשר למשתמשים להשלים את הזמנת הייצור ולהוסיף את הפריט המוגמר למלאי.

יצאה כללית מהמלאי לייצור – מאפיין זה מאפשר למשתמש לנפק את מרכיבי חומרי הגלם (פריטי בנים) להזמנות ייצור ספציפיות.

שירות

מודול השירות מאפשר למחלקות השירות לנהל חוזי שירות, לטפל בקריאות שירות ולאתר את הפעילות שנעשתה מול הלקוח הנמצא תחת חוזה שירות, מהי התמיכה שניתנה לו ואיזה פתרון ניתן.

קריאת שירות – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לנהל, לאתר ולפתור בעיות של לקוחות או להתמודד עם בעיות הקשורות לפריט מסוים מהמלאי. משתמשים יוכלו לצפות בהיסטוריה של השיחות שנעשו עם לקוח מסוים או בהקשר לפריט מסוים מהמלאי. ניתן לנתב את הבעיה הפתוחה בקריאת שירות לאדם מסוים או לצוות שיפתור את הבעיה.

כרטיס ציוד לקוח – מאפיין זה מאפשר לנציג השירות לצפות בכרטיס מדויקים על הפריט שנמכר ללקוח כגון מהו המספר הסדרתי של הפריט, וההיסטוריה של הקריאות שנפתחו בנוגע לפריט. כמו כן, ניתן לקשר בין חוזי תמיכה הקשורים לפריט לבין כרטיס ציוד הלקוח.

חוזה שירות – מאפיין זה מאפשר למשתמשים ליצור חוזה תמיכה או תעודת אחריות לפריט או לשירות שנמכר ללקוח. בחוזה השירות מצוינים תאריכי התחלת חוזה השירות ותאריכי סיום החוזה ללקוח, הפריטים אשר כלולים תחת חוזה השירות ותנאים מיוחדים בחוזה – כדוגמת אחריות לתקופה מסוימת או זמן תגובה מרגע פתיחת הקריאה (SLA). ניתן לצפות בהיסטוריית קריאות השירות של הלקוח מכל חוזה שירות.

פתרון ממאגר מידע – מאפיין זה מאפשר לאגור את כל הפתרונות אשר ניתנו לבעיות שונות ולמצבים שונים במסגרת השירות. כך, כאשר חוזרת על עצמה

עדכון גורף של מחירי עצי מוצר – מאפיין זה מאפשר לעדכן את מחירי פריט האב במחירון המקושר אל עץ המוצר בהתאם למחירי פריטי הבנים.

תכנון חומרים - MRP

תחזיות – מאפיין זה מאפשר למשתמשים לצפות את הדרישות החזויות בהתבסס על תחזיות. חישובים המתבססים על תחזיות עוזרים למשתמשים לצפות מהם הדרישות העתידיות ממוצר ולהתאים את תכנון החומרים על פי התחזית.

אשף תכנון חומרים - אשף תכנון חומרים מאפשר באמצעות חמישה צעדים קצרים למשתמש להגדיר תרחישי תכנון דרישות חומרים בהתבסס על מגוון קריטריונים. אופק התכנון יכול להתפרס על ימים או שבועות. המשתמש יכול לקבוע כי האשף יתחשב בחגים ומועדים שהוגדרו מראש כך שהמלצות האשף לא יתייחסו למועדים אלו. משתמש יוכל לבחור מהם הקריטריונים של האשף כגון מלאי נוכחי, הזמנות רכש, הזמנות, הזמנות ייצור ומלאי מינימאלי, בנוסף לתחזית. עם סיום תכנון התרחיש, יוצגו בפני המשתמש המלצות ל"ייצור" או "קנייה" של פריטים בדוח. ניתן לקבל פירוט של הדרישה שניתנה, דהיינו על בסיס מה ניתנה הדרישה. ניתן לשמור את אשף תכנון החומרים כסימולאציה ללא הפקת דוח המלצות.

דוח המלצות להזמנה – משתמשים יכולים לבחור באופן אוטומאטי מדוח ההמלצות את הזמנות הייצור המומלצות ולייצור באופן אוטומאטי הזמנת רכש או ייצור.

הקיימים כבר במערכת או להגדיר דוחות חדשים בהתאם לצרכיהם.
מודול הדוחות כולל את היכולות הבאות:

דוחות כספים

דוחות הנהלת חשבונות:

- תנועות יומן של כרטיסים וחשבונות.
- גיול חובות של לקוחות וספקים.
- דוח תנועות יומן.
- דוח ניהול פרויקטים.

דוחות מס:

- דוח מע"מ.
- דוח מקדמות על המחזור.
- דוח ניכוי במקור מספקים.

דוחות כספיים:

- דוח מאזן.
- דוח מאזן בוחן.
- דוח רווח והפסד.
- דוח תזרים מזומנים - מנתח את מצב ההכנסות של החברה הכולל מזומנים, קופת שיקים, אשראי והתחייבויות לקוחות וספקים. המשתמש יוכל לבחור באיזו רמה מבקש להפיק את הדוח.

דוחות השוואתיים – ניתן להפיק דוחות השוואתיים בין שתי חברות בלבד לדוח מאזן, דוח מאזן בוחן ודוח רווח והפסד.

דוחות תקציב - דוחות אלה מאפשרים למשתמש להגדיר ולנהל תקציב. המשתמש יוכל להגדיר את שיטת חלוקת התקציב. בדוח ניתן יהיה להציג את

בעיה כלשהי, נותן השירות יכול להאיץ את זמן התגובה שלו ללקוח על ידי כניסה למאגר המידע ובדיקה כיצד בעיה זו נפתרה בפעם הקודמת שקרתה. מאפיין זה מאפשר גם למשתמשים חיצוניים לחברה להיכנס למאגר הפתרונות ולבדוק פתרונות או שאלות אשר נגעו למוצרי החברה.

דוחות שירות – דוחות אלו מאפשרים למשתמשים לצפות ולנתח נתונים הקשורים לחוזי השירות, לכרטיסי ציוד לקוח ולקריאות שירות. משתמשי SAP Business One יכולים לבדוק קריאות שירות אשר נפתחו באופן יזום על ידי נציג השירות או שנפתחו על ידי לקוח מסוים. משתמשים גם יוכלו להשתמש בדוחות אלו על מנת להעריך את טיב השירות שניתן.

משאבי אנוש

מודול משאבי אנוש תומך בניהול צוות העובדים כולל פרטי העובדים ופרטי קשר

ניהול עובדים – מאפיין זה מאפשר למשתמשי SAP Business One לאתר מידע חשוב על כל עובד בארגון כדוגמת שם העובד, תפקיד, מחלקה, מנהל, נוכחות, שכר ועם מידע חשוב נוסף הנדרש לניהול העובד.

דוחות

ה-SAP Business One מאפשר למשתמשיו להפיק דוחות בפשטות ובמהירות בכל אחד מתחומי פעילות הארגון: כספים, מלאי, קניה ומכירה, שירות, ייצור, הזדמנויות מכירה ומשאבי אנוש. משתמשים יוכלו לייצא כל אחד מהדוחות לקובץ Excel בלחיצת כפתור פשוטה. באמצעות יכולות הניווט הפשוטות של הפתרון משתמשים יוכלו למצוא את המידע הנדרש להם מהדוחות המופקים, להשתמש בדוחות

ההוצאות בפועל מול ההוצאות המתוכננות. בנוסף, ניתן להגדיר התראה למשתמש במידה וישנה חריגה מהתקציב.

דוח תחזית הזדמנויות לפי תקופה – מאפשר למשתמשים לבחון הזדמנויות מכירה על פי תקופות זמן כדוגמת חודש, רבעון או שנה.

דוח הזדמנויות שהצליחו – עוזר למשתמשים לנתח הזדמנויות מכירה שהצליחו ומהם השלבים השונים בהם העסקה נסגרה.

דוח הזדמנויות שהוחמצו – מציג נתונים על הזדמנויות מכירה שהוחמצו ומהם השלבים השונים בהם העסקה הוחמצה.

דוח ההזדמנויות הפתוחות שלי / דוח ההזדמנויות הסגורות שלי – מציג את הזדמנויות המכירה הפתוחות והסגורות לפי משתמש.

דוחות מכירות וקניות

רשימת חריגים – מאפשר למשתמש להציג את כל החשבונות הפתוחות שעדיין לא שולמו, הצעות מחיר פתוחות, תעודות רכש פתוחות וכל מסמך אחר שהוא פתוח במערכת. ניתן לייצא את רשימת החריגים ל-WORD על מנת להפיק מסמך ללקוח כדוגמת רשימת החשבונות הפתוחות.

ניתוח מכירות – מאפשר למשתמש לנתח את המכירות לפי שלושה פרמטרים: לקוחות, פריטים ואנשי מכירות. ניתן להציג בצורה גראפית את נתוני המכירות בתקופת זמן מסוימת.

ניתוח קניות – מאפשר למשתמש לנתח את הקניות לפי שלושה פרמטרים: ספקים, פריטים ואנשי מכירות. ניתן להציג בצורה גראפית את נתוני הקניות בתקופת זמן מסוימת.

דוחות כרטיסים

דוחות הזדמנויות מכירה

דוח הזדמנויות – מאפשר למשתמשים לנתח נתונים הקשורים להזדמנויות מכירה לפי הפרמטרים הבאים: איש מכירות, שלבים, תאריכים, כרטיסים, שותפים עסקיים ועוד. ניתן לגזור דוח בהתאם לכלל הפרמטרים המצוינים או לבחור פרמטרים רלוונטיים בלבד על פי העדפת המשתמש.

דוח ניתוח שלבים – מאפשר למשתמשים לצפות בהזדמנויות מכירה שונות בהתאם לשלב בו נמצא תהליך המכירה, בהתאם לאיש המכירות או בהתאם ללקוח.

משפך הזדמנויות – ממחיש בצורה גראפית למשתמש את כל שלבי המכירה, מהפנייה הראשונית ועד ההזמנה של המוצר. משתמשים יוכלו להצביע עם העכבר על כל שלב במשפך ולקבל נתונים מעודכנים על כל שלב ושלב. כמו כן, קיימות פונקציות גראפיות נוספות אשר ממחישות את שלבי המכירה כדוגמת הצגת 10-30 הלידים החשובים ביותר, עם כל פרטי הליד. משפך ההזדמנויות מקל על המשתמש לאתר דפוסי קנייה ולזהות אופנות בשוק.

דוח תחזית הזדמנויות – מאפשר למשתמשים לבחון הזדמנויות מכירה פתוחות לפי איש מכירות, תאריכים, שותפים עסקיים ועוד.

הפעילויות שלי – משתמשים יוכלו לצפות בכל הפעילויות שהזינו ל-SAP Business One ולעדכן את הפעילויות שלי בהתאם לפעילות שנעשתה מול הלקוח או הספק.

ריכוז פעילויות – מאפשר למשתמש להגדיר פרמטרים שונים להצגת הפעילויות שלו כדוגמת פעולה, סוג פעולה, תאריך תחילת / סגירת פעילות ועוד.

לקוחות לא פעילים – דוח המציג רשימה של כלל הלקוחות שאינם פעילים.

דוח היסטוריית גבייה – מציג את היסטוריית הגבייה של הלקוחות החייבים שהופקו עבורם מסמכי גבייה.

דוחות שירות

קריאת שירות – מאפשר למשתמשים לצפות בכל קריאות השירות שנפתחו ב-SAP Business One, קריאות השירות שנמצא להם פתרון או קריאות שירות שנסגרו בטווח תאריכים מסוים. משתמשים יכולים להגביל את דוחות השירות כל שיוכלו לצפות רק בסוג הבעיה שבגינה נפתחה קריאת השירות, עדיפות קריאת השירות, פריט שעליו נפתחה הקריאה או סטאטוס קריאת השירות.

דוח קריאות שירות לפי תור – דוח המאתר את כל קריאות השירות שנפתחו וממתנים בתור למענה.

דוח תגובות לפי ממונה – מאפשר למשתמש לעקוב אחר האינטראקציה בין הלקוח לבין מוקד השירות ולעדכן מהו זמן התגובה הרצוי למענה לקריאת השירות.

זמן סגירה ממוצע – מאפשר לנתח את הזמן הממוצע שלוקח למוקד השירות לסגור קריאת שירות אחת או מספר קריאות שירות.

חוזי שירות – מאפשר לצפות ברשימת חוזי השירות ללקוח מסוים או למספר לקוחות בהתאם לסוג חוזה ולסטאטוס.

דוח ציוד לקוחות – מראה את כל הפריטים או את כל המספרים הסידוריים של פריטים מסוימים שנמכרו ללקוח או לקבוצת לקוחות.

דוח בקרת שירות - מציג קריאות שירות פתוחות או קריאות שירות שמועד סגירתן המתוכנן עבר.

הקריאות שלי – מאפשר לנציג שירות לנהל ולנתב את קריאות השירות שפתוחות אצלו בהתאם לסטאטוס קריאת השירות.

הקריאות הפתוחות שלי – מציג את כל הקריאות הפתוחות של נציג השירות.

הקריאות שלי שעבר מועד סגירתן המתוכנן - מציג את כל קריאות השירות אשר מועד סגירתן המתוכנן עבר.

דוחות מלאי

אלפון פריטים ומחירונים – מציג את רשימת הפריטים, הכמויות במלאי והמחירים בכל אחד מהמחירונים.

דוח מחירים אחרונים – מציג את רשימת המחירים האחרונים שהוצעו או הופקו ללקוחות ו / או לספקים.

פריטים לא פעילים – מציג רשימת פריטים שאינם פעילים ("מלאי מת").

דוחות ייצור

דוח עצי מוצר – מציג את רשימת כל עצי המוצר ופירוט של מרכיבי העץ.

דוחות משאבי אנוש

רשימת עובדים – דוח המכיל בתוכו מידע על העובד כדוגמת מחלקה, ענף, תיאור תפקיד, מנהל ופרטים אישיים.

דוחות היעדרויות עובדים – מציג רשימת ימי ההיעדרות של העובדים.

ספר טלפונים – מציג פרטי התקשרויות של העובד כולל מספר טלפון, שלוחה, נייד, ביפר ופקס.

מחולל שאילתות

באמצעות כלי זה ניתן בפשטות ליצור שאילתות מבסיס הנתונים ולהפיק דוחות. משתמשים יכולים להשתמש בנתונים מכל שדה שבמערכת על מנת להפיק דוח מפורט. ברגע שהשאילתה מוגדרת, ניתן לשמור אותה בספריית השאילתות לשימוש עתידי. ניתן להשתמש בעורך הדוחות על מנת לשנות או לעדכן שאילתות קיימות.

אשף השאילתות

כלי זה דומה למחולל השאילתות, אך מאפשר למשתמשים להפיק דוחות באמצעות אשף אשר מנחה אותם בצעד וצעד בעת תהליך בניית הדוח. כלי זה מועיל למשתמשים אשר מבקשים לבנות דוחות אך כלי ה-SQL אינם מוכרים להם.

שאילתא על פריט – מציג את פרטי הפריט (קוד פריט, תיאור הפריט, מחיר וכדומה).

כרטסת פריטים – מציג את כל תנועות המלאי של הפריטים על פי שלוש אפשרויות: פירוט תנועות המלאי לפי פריטים, פירוט תנועות המלאי לפי כרטיסים או פירוט תנועות המלאי לפי "אחר" (מחסן, איש מכירות וכדומה).

מצב מלאי – מציג כמות במלאי, כמות בהתחייבות וכמות מוזמנת של כל הפריטים בכל המחסנים. על ידי לחיצה כפולה באמצעות העכבר על פריט מסוים ניתן להציג את הפירוט של ההזמנות הפתוחות או הזמנות הרכש הפתוחות.

דוח יתרות במחסנים – מציג את רשימת הפריטים והכמויות בכל אחד מהמחסנים בנפרד ובכל המחסנים יחד.

דוח שווי מלאי – מאפשר להעריך את המלאי לפי מספר שיטות חישוב: FIFO, LIFO, ממוצע נע, מחירון קנייה אחרון ומחיר אחרון שחושב (מחירון שנוצר אוטומאטית כתוצאה מהפקת דוח שווי מלאי). פריטים שהכמות במלאי שלהם שלילית לא ניתנים להערכה.

דוח תנועות מספרים סידוריים – מציג את רשימת המספרים הסידוריים והתנועות של כל מספר סידורי בנפרד.

דוח תנועות מספרי אצוות – מציג את רשימת האצוות והתנועות של כל אצווה בנפרד.

