

Dynamics 365 Business Central

Fashion



Dynamics 365 Business Central

Fashion

Exigente
Especializado
Regulamentado

Os setores do vestuário, calçado e acessórios de moda compreendem desafios muito específicos que requerem soluções e parceiros especializados.

As empresas e respetivas necessidades são bastante diferenciadas, consoante o negócio a que se dediquem e o seu método de trabalho.

Adicionalmente, o setor e as empresas são dinâmicas e evoluem constantemente.

A myPartner é parceiro especializado, fornecedor de soluções de software de gestão Microsoft para todas as fileiras dos setores de Moda: vestuário, calçado e acessórios de moda.

A oferta de soluções baseada em Dynamics 365 Business Central for Fashion responde às necessidades das empresas de moda, qualquer que seja o seu papel na cadeia de fornecimentos.

Esta solução é modular podendo acompanhar o seu crescimento e alteração de necessidades.

Com Dynamics 365 Business Central for Fashion pode configurar as variantes dos produtos sob a forma de matriz em toda a solução.

Esta funcionalidade é transversal a todas as áreas: logística, vendas, compras e produção.

Adicionalmente, são disponibilizadas funcionalidades específicas de moda que incluem o controlo integral de todo o processo de pré-venda, que permite o rastreio de produtos de substituição em encomendas de venda, registo de quantidades não entregues com um código de razão e arquivo de encomendas de venda para previsões de vendas.

Intercompany

Define-se uma metodologia de operações entre a sede e os seus pontos de venda subsidiários.

Primeiro, pela centralização de todas as operações logísticas e comerciais numa base de dados central.

De seguida, pela definição territorial da informação por forma a respeitar todas as exigências fiscais do país de atuação.

Este módulo é essencial para a fluidez da produção e distribuição e para a integridade e transparência financeira.

Produção

Uma vez que os produtos têm variantes, existem funcionalidades que permitem proceder à extrapolação, por critérios, das listas de materiais para as restantes variantes.

Esta funcionalidade permite aos utilizadores manterem o controlo detalhado desta informação sem consumir muito tempo na implementação da mesma.

Objetivos e análise de vendas

Este módulo permite rastrear os objetivos de vendas com base na informação de produto do cliente e visualizar os resultados numa transação.

Esta ferramenta adequa-se perfeitamente ao hiato entre a submissão da encomenda e a entrega do produto.

Dynamics 365 Business Central

Fashion



Previsões avançadas

O módulo de previsão avançada simplifica o processo de decisão sem ser necessário concluir o período da pré-venda.

Classificação de fornecedores

Para as empresas de moda, o módulo de classificação de fornecedores é imprescindível para uma qualificação estruturada de cada fornecedor.

Gestão de dados do Produto: PDM

A equipa de criativos concebe artigos para novas coleções. Os parâmetros técnicos são registados através da funcionalidade da gestão de dados do produto (PDM).

Este poderá ser empregue para controlo do cumprimento dos prazos de entrega, respeito pelas quantidades encomendadas e faturação conforme orçamentado.

Alguns dos parâmetros incluídos são listas de materiais, pormenores de tecidos e acessórios, especificações de tamanhos, entre outros.

O utilizador pode definir tantos critérios quantos desejar e validar os resultados por fornecedor.

O propósito do PDM é disponibilizar à produção instruções detalhadas sobre a montagem dos produtos e manter uma total integração com os restantes processos.

A revisão dos resultados permite delinear o comportamento do fornecedor.

Comissões

O módulo de comissões contempla diferentes percentagens por representante de vendas, baseadas na combinação da categoria de produto, tipo de encomenda e marca.

Prestadores de serviços de logística

Para uma comunicação eficaz entre a empresa de moda e o prestador de serviços de entrega do produto, as informações sobre entregas esperadas, existências reais e entregas planeadas devem ser regularmente partilhadas.

Tráfego

O módulo de tráfego tem como função rastrear, de forma eficiente e concreta, todas as mudanças ocorridas dentro do processo logístico.

Este módulo cria automaticamente faturas de compra para o representante de venda ou agente e disponibiliza várias estatísticas e, acima de tudo, flexibilidade de parametrização das regras de comissionamento em uso por cada empresa.

Este módulo permite ao utilizador definir a estrutura da informação partilhada, através da inserção de parâmetros, sem necessitar de usar linguagem de programação.

Este módulo é imprescindível para as empresas que controlam, etapa a etapa, ciclos longos como subcontratação da produção, ciclo de desenvolvimento de nova coleção, etc.

Dynamics 365 Business Central

Fashion

Consignação

O módulo de consignação permite que os comerciantes retalhistas visualizem as quantidades armazenadas em múltiplas localizações, possibilitando a centralização de dados numa só aplicação de consulta/faturação.

Gestão do ciclo de vida do produto: PLM

A gestão do ciclo de vida do produto (PLM) ajuda-o a acompanhar um produto ao longo das várias etapas de desenvolvimento inclusivamente para gerar notificações relativamente aos processos que requerem atenção.

Retalho backoffice

Este módulo oferece suporte a funcionalidades essenciais para os retalhistas de moda como operação logística, balanceamento de stocks interloja, rotinas de reaprovisionamento avançadas, gestão de etiquetagem, gestão de pré-alocações e integração com solução de mobilidade offline.

Este módulo é ainda complementado com uma solução que calcula e apresenta diversos KPI's usados no setor e permite a utilização dos mesmos na execução das rotinas de trabalho.

Para ter uma solução Dynamics 365 Business Central for Fashion na sua empresa, partilhe connosco os seus desafios particulares e deixe que lhe apresentemos os nossos trunfos.

Agende uma conversa e/ou uma demonstração através do email: mymarketing@mypartner.pt.

Gold
Microsoft Partner



Porto + 351 229 982 310
Lisboa + 351 214 239 800

mymarketing@mypartner.pt