

04_Úkol MS Dynamics NAV – CRM

Vytvořila	:	Ing.Eva Křiváková, KPH, ESF, MU Brno, Czech Republic
Datum	:	07. 04. 2020
Datum odevzdání:	:	23.4.2020
Důvod	:	e-learning v rámci krizového stavu ČR
Databáze	:	MS Dynamics NAV 2018
Uložení zadání	:	Studijní materiály – Složka Zadání úkolů v době rektorského volna

Úkoly spojené s tímto příkladem + požadovaný výstup:

Do odevzdáárny vložíte jeden Excelový s **jedním listem**, na kterém budou **očíslované** výstupy k zadání níže.

Zdroje znalostí umožňujících zadání vypracovat jsou uloženy ve studijních materiálech:

- "09_Příklad_CRM_Pareto_analyza..." (word)
- Power-Pointový soubor "09_Introduction_MS_Dynamics_CRM..."

Úkol

V rámci navýšení prodeje máte za úkol rozdělit existující kontakty (resp. zákazníky) dle výše prodeje z posledních 3 let do tří skupin a připravit kampaň pro střední skupinu kontaktů (segment). V kampani nabídnete určitý typ zboží se slevou. Nakonec vytvoříte prodejní objednávku pro vybraného zákazníka z daného segmentu.

1) NOVÝ DOTAZNÍK

Zadání: vytvořte nový dotazník pro rozdělení kontaktů (zákazníků) dle velikosti prodeje

Výstup 1: řádky dotazníku, seznam kontaktů prostředního segmentu

2) NOVÁ KAMPAŇ

Zadání: založte novou kampaň, zadejte řádkovou slevu

Výstup 2: řádky slevy z kampaně

3) NOVÝ SEGMENT

Zadání: vytvořte nový segment z karty kampaně a do něj přiřadte kontakty z prostřední skupiny dle dotazníku z bodu 1). Aktivujte kampaň z bodu 2).

Výstup 3: řádky segmentu

4) PRODEJNÍ OBJEDNÁVKA

Zadání: aktivujte kampaň a vytvořte prodejní objednávku pro jednoho zákazníka ze segmentu z bodu 3 a zaúčtujte

Výstup 4: řádky objednávky před zaúčtováním, věcné položky

1) NOVÝ DOTAZNÍK

Vytvořte nový dotazník s názvem "Vaše_učo-PARETO", Typ kontaktu = Společnost, Kód obchodního vztahu = ZÁK. Dotazník bude obsahovat jednu otázku s auto-vyhodnocením dle Pole vyhodnocení zákazníka = Prodej (LM), s datem -3 roky až běžný měsíc. Bude tvořen třemi odpověďmi s následujícím rozmezím:

A – od hodnoty 350001

B – od 50001 do 350000

C – do hodnoty 50000

Aktualizujte hodnoty kontaktů.

Výstup 1: Zkopírujte řádky dotazníku a seznam kontaktů z oddílu B, vložte do souboru.

Nápověda k postupu:

Otevřete **Nastavení dotazníků** (vyhledávací pole/menu Oblasti/Správa/Nastavení aplikace/Prodej a marketing/Marketing/Nastavení dotazníku) a vytvořte nový dotazník (Ctrl+N/ikona Nový). Název-**Kód** dotazníku zadejte "Vaše_učo-PARETO", **Typ kontaktu** = Společnost, **Kód obchodního vztahu** = ZÁK.

Doplňte otázku a odpovědi - ikona Upravit nastavení dotazníku. Otázka bude v prvním řádku, vyplňte Typ a popis. Dále 3 řádky Typu = Odpověď, s popisem A, B a C, u nich vyplňte hodnoty "**Od hodnoty**" / "**Do hodnoty**" dle zadání.

Následně doplňte vyhodnocovací kritéria - záložka Navigace => Detaily otázky, kde vyberete **Pole vyhodnocení zákazníka** = Prodej (LM), **Vzorec počátečního data** = -3R a **vzorec koncového data** = +M.

Aktualizujte dotazník (záložka Akce => Aktualizovat klasifikaci) a zkopírujte jeho řádky do souboru. Rozklikněte si počet kontaktů z bodu B a seznam zkopírujte do souboru.

2) NOVÁ KAMPAŇ

Založte novou kampaň s názvem "Vaše_učo-zvýšení prodeje" platnou jeden měsíc od pracovního data a zadejte 10% slevu na min. množství 5ks zboží z minulého úkolu ("Sešit požadavků").

Výstup 2: Zkopírujte řádky nastavení slev u kampaně.

Nápověda k postupu:

Otevřete seznam kampaní (vyhledávací pole/menu) a vytvořte novou (Ctrl+N/ikona Nový). Zadejte popis a Počáteční datum (pracovní datum NAV) a koncové datum – měsíc vyšší než prac. datum.

Přidejte Prodejní řádkové slevy (záložka Domovská stránka => sekce Ceny), kde Typ prodeje = Kampaň, Kód prodeje = číslo vaší kampaně, Typ = Zboží a Kód = číslo zboží z úkolu z minulého týdne, Minimální množství = 5ks, a Sleva = 10% (datum by mělo být automaticky vyplněno dle dat na kartě kampaně).

Zkopírujte vytvořený řádek do souboru.

3) NOVÝ SEGMENT

Vytvořte nový segment z karty kampaně (ikona Segmenty na záložce Domovská stránka v sekci Kampaň) s Popisem = "Vaše_učo" a přidejte do segmentu kontakty na základě dotazníku, s použitím odpovědi B.

Zobrazte si v řádcích segmentu pole Cíl kampaně a číslo kampaně.

Nastavte "Cíl kampaně" = Ano na kartě segmentu.

Výstup 3: Zkopírujte řádky segmentu a vložte do souboru, **aktivujte kampaň**.

Nápověda k postupu:

Otevřete seznam segmentů z karty kampaně (ikona Segmenty na záložce Domovská stránka v sekci Kampaň) a vytvořte nový (Ctrl+N/ikona Nový).

Pomocí ikony "Přidat kontakty" na záložce Domovská stránka přidejte kontakty z dotazníku. V sekci "Odpověď na profil kontaktu" zvolte Kód profil.dotazníku = dotazníku z předchozího bodu, Číslo řádku = vyberte odpověď B.

V řádku karty segmentu zobrazte požadované sloupce - pravé tlačítko v záhlaví řádků => Zvolit sloupce.

V sekci Kampaň na kartě Segmentu by měla být vyplněno číslo vaší kampaně, zatrhněte Cíl kampaně = Ano.

Zkopírujte řádky segmentu - zobrazené kontakty.

Poté se vraťte na kartu kampaně a **aktivujte ji** – na záložce Domovská stránka => ikona Aktivovat prodejní ceny/řádkové slevy.

4) PRODEJNÍ OBJEDNÁVNKA

Vyberte si jeden z kontaktů segmentu a dohleďte k němu zákazníka. Pro tohoto zákazníka poté vytvořte prodejní objednávku. Do řádků vložte zboží použité v bodě 2), množství 10ks, cena 100Kč/10EUR, sklad MODRÝ. Po zkopírování řádku zaúčtujte.

Výstup 4: Zkopírujte řádek objednávky a poté po zaúčtování také věcné položky k zaúčtované faktuře.

Nápověda k postupu:

Zákazníka můžete zobrazit přímo z karty segmentu – rozkliknete číslo vámi vybraného kontaktu => Pokročilé => záložka Navigace => sekce Související informace => Zákazník/Dodavatel/Banka.

Přímo z karty zákazníka je možné vytvořit objednávku (nebo zkopírujte číslo a vytvořte ze seznamu prodejních objednávek) - záložka Domovská stránka => sekce Nový doklad => Prodejní objednávka. Do řádků objednávky vložte zboží z bodu 2, Lokace = Modrý, Množství = 10 a Jednotková cena bez DPH = 100Kč/10EUR (dle měny).

Zkopírujte řádek objednávky a objednávku zaúčtujte (F9/ikona Účtovat)

Zkopírujte věcné položky (např. přímo ze zobrazené zaúčtované faktury – v pásu karet Domovská stránka => sekce Faktura => Navigace => Věcné položky nebo z Finančních žurnálů -Správa financí > Finance > Historie > Finanční žurnály, první řádek by měl být poslední vámi zaúčtovaná faktura - v pásu karet v záložce Domovská stránka v sekci Položky vyberte "Hlavní kniha") a vložte jako výstup do vámi připravovaného souboru.

