



Elastyczny i przystępny cenowo system ERP dostępny w chmurze lub tradycyjnie dla każdego przedsiębiorcy. Dla jeszcze większej elastyczności korzystania dostępny przez przeglądarkę w pełnej funkcjonalności.



**SAP Business One**

**SAP** Business  
**One**



# SAP Business One

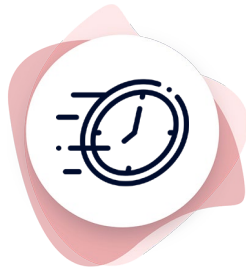
SAP Business One oferuje przystępny cenowo sposób zarządzania całym przedsiębiorstwem – od księgowości i finansów, przez zakupy, zapasy, sprzedaż i relacje z klientami, po zarządzanie projektami, operacje i zasoby ludzkie. SAP Business One pomaga usprawnić i zautomatyzować procesy, uzyskać lepszy wgląd w działalność firmy, dzięki czemu można działać szybko i podejmować decyzje w oparciu o informacje w czasie rzeczywistym, co pomaga w osiągnięciu zysków. SAP Business One jest łatwy do wdrożenia i dostępny w chmurze. To rozwiązanie dla każdego nowoczesnego przedsiębiorcy, który jest przekonany, że innowacja technologiczna niesie oszczędność czasu i pieniędzy.



# Korzyści biznesowe



Jedno kompleksowe rozwiązanie odpowiadające na potrzeby wszystkich działów firmy.



Szybkie i łatwe do wdrożenia, uruchomienie nawet w ciągu kilku dni lub tygodni.



Wydajne rozwiązanie pozwalające na dalszy rozwój firmy.



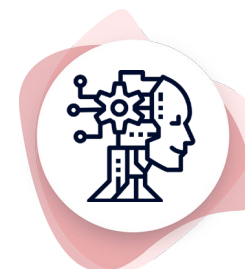
Elastyczność korzystania – Cloud (usługa), własna infrastruktura (On Premise) lub hosting.



Automatyzacja procesów przyspieszająca realizację zadań oraz ograniczająca koszty działalności.



Dostęp do informacji w każdym miejscu i czasie za pomocą urządzeń mobilnych ułatwiający podejmowanie szybkich i właściwych decyzji.



Praca z najnowszymi technologiami oraz elastycznymi narzędziami – ograniczeniem jest tylko ludzka wyobraźnia.



# O SAP Business One

Ponieważ każda firma jest inna, SAP Business One został zaprojektowany pod kątem maksymalnej elastyczności. Bez względu na to, czy system zostanie zainstalowany w siedzibie firmy czy w chmurze, mogą Państwo uzyskać dostęp do niego w dowolnym momencie i miejscu, z dowolnego urządzenia mobilnego. Rekomendowaną technologią SAP jest platforma SAP HANA ponieważ oferuje mnogość narzędzi analitycznych dostępnych dla każdego użytkownika w dowolnym momencie oraz z dowolnego urządzenia. Zaletą SAP Business One korzystającego z platformy SAP HANA jest także brak konieczności uruchamiania zewnętrznej hurtowni danych w celu przeprowadzania analiz. Konstrukcja platformy SAP HANA pozwala na realizację procesów operacyjnych oraz prowadzenie przekrojowych analiz w tym samym czasie bez wpływu na szybkość działania.

Pracownicy mogą zacząć go używać natychmiast po wdrożeniu. W miarę rozwoju firmy można dostosowywać i rozszerzać SAP Business One w celu adaptacji go do zmieniających się potrzeb.

SAP Business One obsługuje 28 języków i 50 wersji lokalnych, dostarczanych i wspieranych na poziomie lokalnym. Ponad 70 000 Klientów korzysta codziennie z możliwości jakie dają mechanizmy ułatwiające obsługę wielooddziałowości, wielospółkowości z automatyczną wymianą dokumentów pomiędzy nimi. Otworzenie i obsługa oddziału lub spółki za granicą jeszcze nigdy nie było tak szybkie i proste.

**70 000+**  
klientów na świecie

**50**  
wersji lokalnych

**28**  
wersji językowych

Rozszerzenia branżowe SAP Business One powodują, że z powodzeniem może być wdrażany w wielu sektorach gospodarki. Przedsiębiorstwa produkujące wyroby z metalu, tworzyw sztucznych, drewna, realizujące projekty deweloperskie, infrastrukturalne, inżynieryjne, zarządzające nieruchomościami komercyjnymi, przedsiębiorstwa związane ze sprzedażą detaliczną i do biznesu oraz dystrybucją, sprzedażą przez internet znajdują rozwiązania dedykowane dla swoich branż.

Elastyczność narzędzi dostarczanych z systemem SAP Business One pozwala na wdrożenie poszukiwanych funkcji i zbudowanie przewag konkurencyjnych dla każdej branży. Nowoczesna architektura rozwiązania pozwala dodatkowo na łączenie się w prosty i szybki sposób z dowolną aplikacją dziedzinową jak choćby: aplikacje do projektowania CAD, zaawansowane aplikacje do obsługi magazynów wysokiego składu WMS, sprzedaży internetowej e-Commerce i wielu innych. Wykorzystuje do tego kilka narzędzi, metod i szybkich protokołów komunikacyjnych takich jak SOAP, REST, oDATA, Integration Framework

SAP Business One umożliwia pracownikom szybsze podejmowanie przemysłanych, trafnych decyzji, gromadząc wszystkie najważniejsze informacje na temat sprzedaży, klientów, operacji i finansów – oraz natychmiast udostępniając je całej firmie. Poprzez integrację tych danych w jednym systemie zamiast w wielu rozłącznych arkuszach kalkulacyjnych, zostaje wyeliminowane podwójne wprowadzanie danych, a także związane z nim koszty i błędy.



# Funkcjonalności SAP Business One

**FINANSE  
I KSIĘGOWOŚĆ**



**ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ  
I RELACJAMI Z KLIENTEM (CRM)**



**ZAKUPY  
I ZAOPATRZENIE**



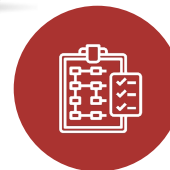
**GOSPODARKA  
MAGAZYNOWA**



**ZARZĄDZANIE  
PRODUKCJĄ**



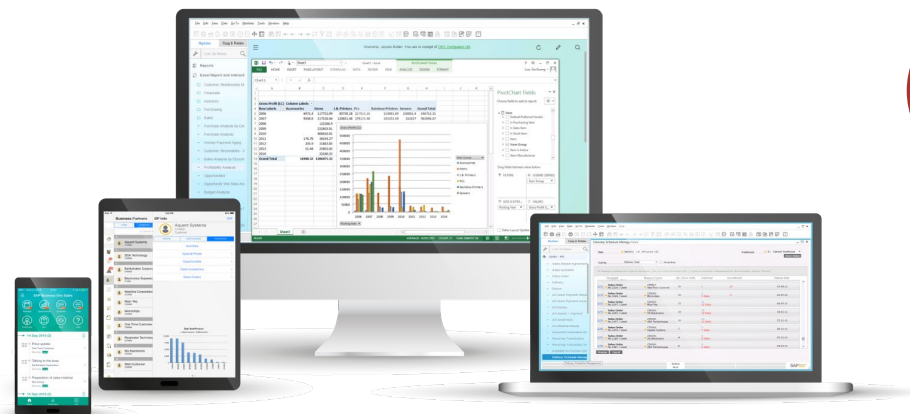
**ZARZĄDZANIE  
PROJEKTAMI**



**ZARZĄDZANIE  
SERWISEM**



**RAPORTY  
I ANALIZY**



**SAP** Business  
**One**



# Finanse i księgowość

SAP Business One oferuje kompletny zestaw narzędzi pomocnych w zarządzaniu i usprawnianiu operacji finansowych. Automatyzuje codzienne zadania księgowości, takie jak prowadzenie księgi głównej i dzienników, wspomaga obliczenia podatkowe oraz umożliwia transakcje w wielu walutach.

W programie można prowadzić wszelkie operacje bankowe, takie jak przetwarzanie wyciągów bankowych i płatności, czy uzgadnianie kont. Możliwość zarządzania przepływami pieniężnymi, śledzenie wykonania budżetu i porównywanie wartości rzeczywistych z zaplanowanymi, aby sprawdzić bieżącą sytuację firmy. Możliwość przyspieszenia realizacji transakcji poprzez integrację operacji finansowych w czasie rzeczywistym z innymi procesami biznesowymi, takimi jak zakup i sprzedaż i uzyskanie lepszego wglądu w przepływy pieniężne.

Sprawozdania i analizy finansowe – tworzenie standardowych lub niestandardowych raportów na podstawie danych w czasie rzeczywistym na potrzeby planowania i audytu.

Tworzenie centrum zysku, definiowanie reguł rozdziału, tabela centrów zysku i reguł rozdziału – funkcja ta umożliwia wyświetlanie danych centrów zysku i reguł rozdziału w formie tabeli, raport centrów zysku – rachunek zysków i strat bazuje na przychodach oraz kosztach, zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich, zgodnie z definicją w regułach rozdziału, i może zostać wykonany dla dowolnego centrum zysku.

Wykorzystanie gotowych szablonów planów kont, definiowanie indywidualnych planów kont, tworzenie nowych

zapisów księgowych i wyszukiwanie już istniejących, weryfikacja i korekta księgowi przed wprowadzeniem ich do Księgi Głównej dzięki możliwości wykonywania ręcznych zapisów księgowych, możliwość zdefiniowania modeli dekretacji KG dzięki szablonom księgowania co znacznie skraca czas pracy i ilość błędów.

Księgowania okresowe – definiowanie własnych księgowi w celu regularnego wykorzystania w księgowości, możliwość automatycznego stornowania księgowi zapisów okresowych dokonanych na koniec miesiąca, możliwość okresowej wyceny nierozliczonych różnic kursowych w walucie obcej, szybkie i proste generowanie dowolnej liczby szablonów raportów finansowych, definiowanie budżetu i zarządzanie nim.

Możliwość konfiguracji metod rozdziału budżetu, definiowania pozycji budżetu w dowolnej walucie (lokalnej, obcej lub obu) oraz wyświetlania zbiorczych raportów dotyczących budżetu.

## **Raporty księgowe i finansowe:**

Salda kont KG i partnerów handlowych, wiekowanie rozrachunków z uwzględnieniem należności od odbiorców oraz zobowiązań wobec dostawców, zgodnie z terminem płatności. dziennik transakcji. raport księgowi wg projektów, bilans, zestawienie obrotów i sald, rachunek zysków i strat, przepływ środków pieniężnych obejmujący wszystkie przychody i wydatki, włącznie z płatnościami za pomocą kart kredytowych, księgowaniami okresowymi oraz należnościami od odbiorców.

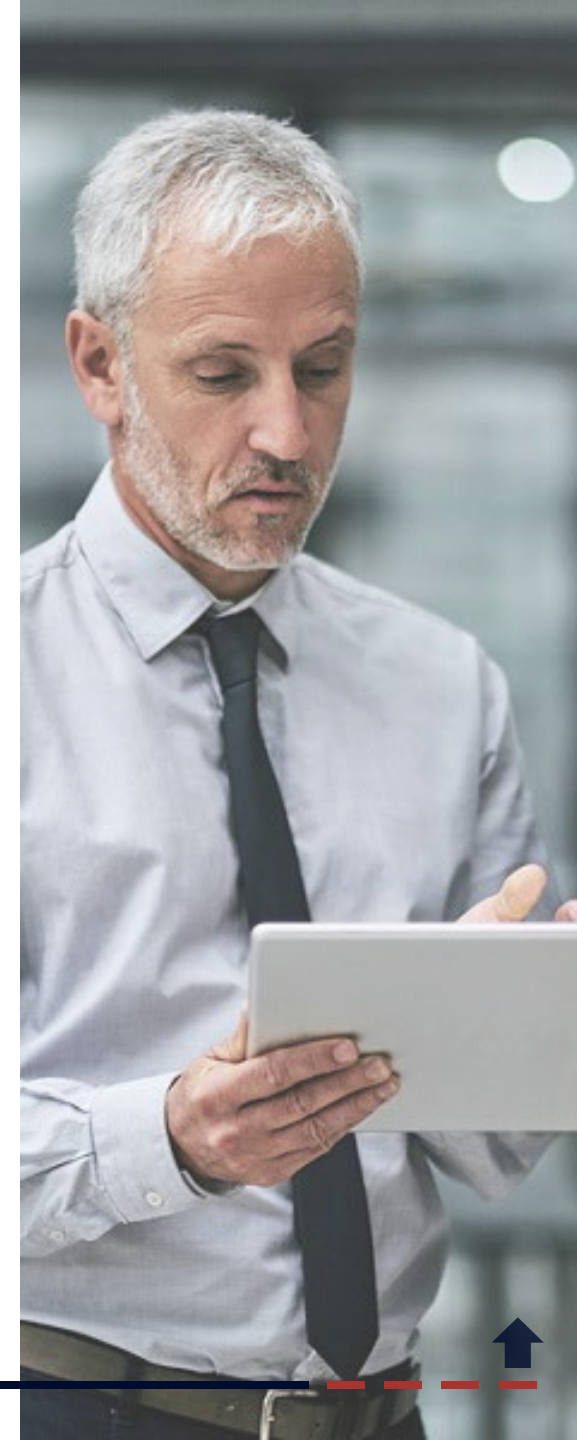


# Zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem (CRM)

Aby odnieść sukces, ważne jest zdobywanie nowych klientów, ale równie istotna jest maksymalizacja relacji z klientem. SAP Business One oferuje narzędzia, które pomogą efektywnie zarządzać całym procesem sprzedaży i współpracą z Klientem – od pierwszego kontaktu, przez finalizację sprzedaży, po obsługę posprzedażną i wsparcie serwisowe. Jego zintegrowana funkcjonalność zapewnia pełny przegląd obecnych i potencjalnych klientów, dzięki czemu można lepiej zrozumieć i zaspokoić ich potrzeby. Dzięki temu można przyciągnąć potencjalnych klientów, zwiększyć sprzedaż i rentowność oraz zwiększyć zadowolenie klienta.

## Kluczowe funkcjonalności:

- **Sprzedaż i zarządzanie szansami** – możliwość śledzenia szans i działań od pierwszego kontaktu po finalizację transakcji. Przypisywanie kwot całkowitych i ważonych w zależności od etapu realizacji szansy sprzedaży oraz wartości %. Możliwość dokładnego opisania źródeł pozyskania potencjalnych klientów aby decydować, w które źródła warto inwestować środki finansowe, które przynoszą największe zyski.
- **Zarządzanie kampaniami marketingowymi** – tworzenie, zarządzanie i analizowanie działań marketingowych. Przygotowanie kampanii branżowych dla wybranych Klientów, grup Klientów, wybranych produktów, grup produktowych. Zbieranie informacji o ilości odpowiedzi od Klientów, ilości konwersji do zleceń sprzedaży i faktur sprzedaży, przychody i zyski z kampanii.
- **Raporty i analizy** – tworzenie szczegółowych raportów dotyczących wszystkich aspektów procesu sprzedaży, w tym prognozowania i analiz szans sprzedaży, przy użyciu szablonów przyspieszających pracę. Raporty statystyczne szans sprzedaży, źródła pozyskania Leadów, wartość sprzedaży per handlowiec. Raporty i analizy dla Menadżera sprzedaży pokazujące przychody i zyski wygenerowane przez każdego handlowca i łącznie przez zespół.
- **Zwiększenie mobilności zespołu sprzedaży** – zarządzanie informacjami dotyczącymi sprzedaży w podróży, dzięki aplikacji mobilnej SAP Business One Sales. Możliwość przyjmowania zamówień, zakładania szans sprzedaży, sprawdzenia stanów magazynowych w centrali i w oddziałach, raporty i analizy jednostkowe dedykowane dla każdego handlowca.



# Zakupy i zaopatrzenie

W każdej firmie potrzebne jest systemowe podejście do zarządzania procesem zaopatrzenia, od wysyłania zapytań ofertowych do dostawców po sporządzanie zamówień i realizację płatności. SAP Business One umożliwia pełne zarządzanie cyklem od zamówienia do zapłaty – obejmuje to: przyjęcia towaru, faktury, zwroty i płatności.

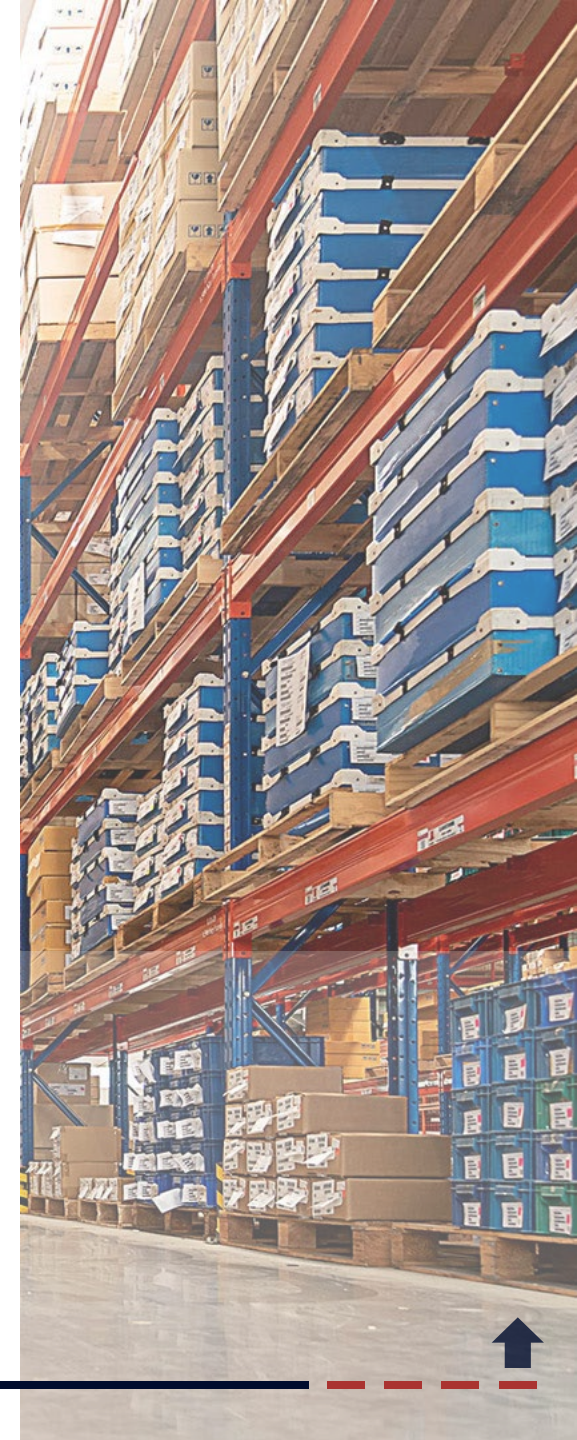
- **Zintegrowane narzędzia raportowania** pozwalają łatwo porównać dostawców i ceny w celu wynegocjowania lepszych ofert i określenia możliwych oszczędności.
- **Tworzenie ofert zakupu**, formularzy zamówienia i przyjęcia towarów; łączenie dokumentów zakupów i przeglądanie ścieżek dokumentów na potrzeby audytu; zarządzanie zwrotami, kosztami dodatkowymi i wieloma walutami.
- **Przetwarzanie faktur dostawców** – anulacje i noty kredytowe w odniesieniu do formularza zamówienia; planowanie potrzeb materiałowych i odpowiednie układanie harmonogramu zakupów.
- **MRP** – planowanie zaopatrzenia materiałowego z możliwością tworzenia własnych scenariuszy. Scenariusze pozwalają na utworzenie horyzontu planowania, wyboru magazynów, indeksów magazynowych, dokumentów które będą brane do scenariusza np.: zlecenia sprzedaży, zlecenia produkcyjne, stany magazynowe (minimalne, maksymalne, wymagane), prognozy sprzedaży, zamówienia zakupu, inne. Automatyczne generowanie zaleceń zakupu lub zamówień zakupu z dokładną rekomendacją daty zakupu aby zmniejszyć zapasy magazynowe i nie angażować środków finansowych.



# Gospodarka magazynowa

Kompleksowa obsługa procesów obsługi magazynu – przyjęcia PZ, wydania WZ, przesunięcia magazynowe MM.

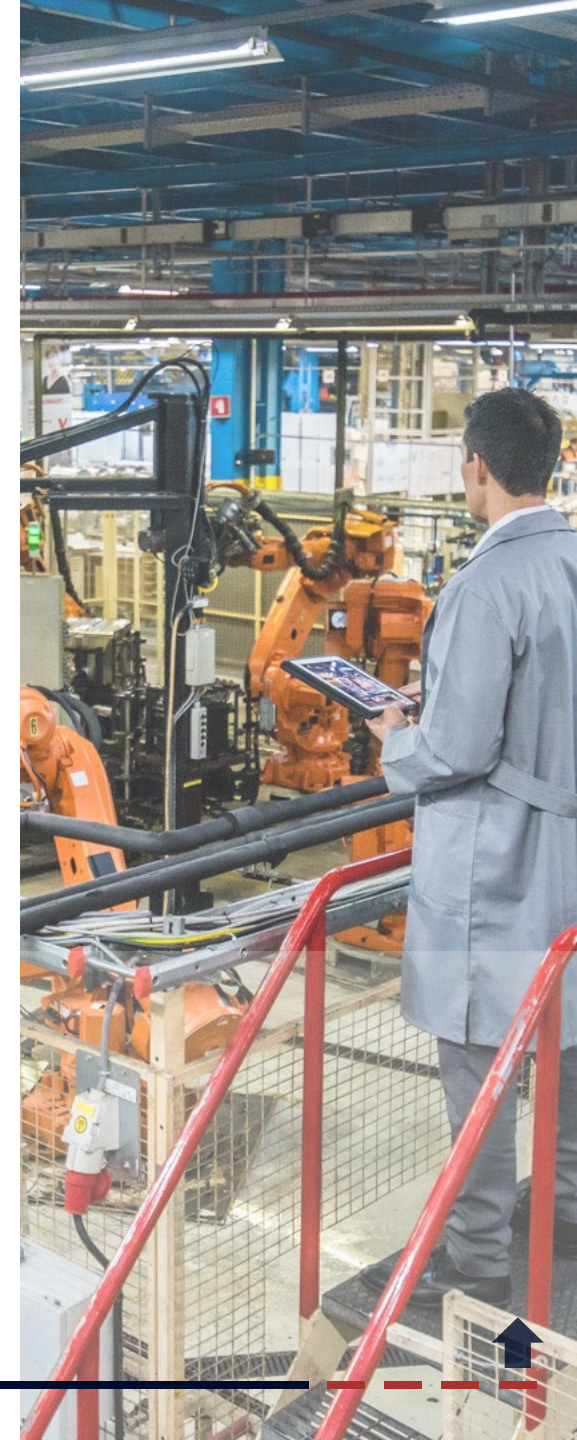
- **Możliwość zarządzania magazynami fizycznymi i logicznymi** oraz lokalizacjami na wszystkich magazynach oraz skonfigurowania lokalizacji do czterech poziomów: magazyn, strefa, regał, półka. Blokowanie lokalizacji aby przeprowadzić inwentaryzację tylko wybranej części magazynu umożliwiając sprzedaż z pozostałych lokalizacji. Zarządzanie wieloma jednostkami miar: zakup w innej jednostce, magazynowanie w innej, sprzedaż w innej oraz stosowanie przeliczników.
- **Uporządkowanie procesów magazynowych** dzięki podzieleniu magazynu na strefę przyjęć i strefę wydań. Umożliwienie dokładnego sprawdzenia dostaw zanim zostaną przyjęte na magazyn, przeprowadzenie procesu kontroli jakości i dopuszczenie do sprzedaży lub procesu produkcji. Możliwość wskazania, które produkty są spakowane do których opakowań zbiorczych z możliwością wskazania pojedynczych numerów seryjnych.
- **Uprozczone mechanizmy kompletacyjne** pozwalające na wskazywanie jakie ilości z jakich lokalizacji należy pobrać aby skompletować zamówienie. Dokładne wskazanie, które produkty i surowce mają dedykowane lokalizacje i zablokowaną możliwość umieszczenia ich w innym miejscu niż do tego przeznaczone.
- **Możliwość wyceny zapasów za pomocą stałych cen ewidencyjnych, średniej ważonej, FIFO** i innych metod, a także monitorowanie poziomu zapasów, śledzenie transferów i aktualizowanie zapasów w czasie rzeczywistym, sprawdzanie dostępności.



# Zarządzanie produkcją

Tworzenie i zarządzanie wielopoziomowymi drzewami wyrobu (BOM), wystawianie i zatwierdzanie zleceń produkcyjnych ręcznie lub przez rozliczanie wsteczne (backflush), globalne obsługiwane cen dla BOMów.

- **Wielopoziomowe drzewa produkcji** – możliwość zdefiniowania drzew produkcyjnych złożonych z wielu półproduktów składających się na produkt gotowy. Określanie dla każdego drzewa produktu ilości, które są potrzebne do wytworzenia jednej sztuki co po utworzenia zlecenia produkcyjnego dla wybranej ilości sztuk powoduje automatyczne przeliczenie potrzebnych do produkcji surowców.
- **Zlecenie produkcyjne** – może zostać wygenerowane manualnie przez użytkownika lub automatycznie przy pomocy funkcji MRP. Może mieć ono swoje statusy, które informują czy należy zacząć je realizować, czy czeka na akceptację a może już jest zrealizowane i czeka na przesunięcie na magazyn wyrobów gotowych.
- **Wydajność zasobów** – możliwość przypisania wydajności dla każdego zasobu produkcyjnego np.: maksymalna ilość wyprodukowanych szt. na minutę oraz dostępności (praca jednozmianowa lub wielozmianowa), możliwość ograniczenia dostępności wybranych zasobów i utworzenia gniazd produkcyjnych.
- **Trasy produkcyjne** – możliwość budowania tras technologicznych wg. kolejności realizacji – do każdej trasy jest możliwość przypisania listy materiałowej (BOM) oraz zasobu. Trasy mają możliwość przypisania czasu realizacji co pozwala na lepsze zaplanowanie terminu zakończenia zlecenia produkcyjnego.
- **Rozliczanie produkcji** – SAP Business One daje możliwość rozliczania surowców do zlecenia produkcyjnego lub do pojedynczych tras. Surowce mogą być wydawane do przetworzenia na produkcję i później zaraportowane ile rzeczywiście zostało zużyte (metoda wydania ręcznego) lub rozliczenie surowców po zakończeniu zlecenia produkcyjnego metodą pobrania wstecznego. Koszty produkcji możemy śledzić na bieżąco w podsumowaniu zlecenia produkcyjnego w podziale na koszty materiałowe, koszty robocizny.



# Zarządzanie projektami

Obszar zarządzania projektami posiada dwie najczęściej wykorzystywane funkcje – realizację projektów wewnętrznych (najczęściej są to projekty rozwojowe) oraz projektów zewnętrznych realizowanych często dla Klienta.

- **Podział na etapy i fazy** – każdy projekt wewnętrzny i zewnętrzny można podzielić na etapy i fazy. Każda faza może mieć następniki i poprzedniki z konfiguracją nie pozwalającą na rozpoczęcie fazy drugiej jeżeli nie zostanie ukończona pierwsza. Każda faza i etap mogą mieć przypisaną procentową wartość realizacji, która pokazuje jaki jest stan realizacji poszczególnych faz i etapów.
- **Zasoby** – przypisanie do realizacji osób odpowiedzialnych za daną fazę. W projekcie posiadającym kilka faz do każdej kolejnej możemy przypisać osobę odpowiedzialną.
- **Dokumenty i sprawy powiązane** – do każdej fazy jest możliwość przypisania dokumentów takich jak: zlecenie produkcyjne, zlecenie sprzedaży, faktura sprzedaży, wydanie z magazynu i przyjęcie do magazynu. W każdym projekcie pojawiają się sprawy/problemy do rozwiązania, które wymagają zaangażowania oraz przypisania odpowiedzialności do wytypowanych osób. Każdą sprawę można opisać w module zarządzania projektem, wyznaczyć osoby odpowiedzialne za realizację oraz zaplanować spotkanie w celu rozwiązania problemu. Po zakończeniu projektu opisać jak problem został rozwiązany.
- **Rozliczenie projektu** – W podsumowaniu projektu dostępne są informacje o przychodzie na projekcie, poniesionych kosztów do momentu przeglądania raportu oraz ilość dni przekroczenia w realizacji. Są także dostępne dodatkowe raporty finansowe jak choćby Raport Zysków i Strat na projekcie.
- **Dynamiczny Gantt** – Możliwość spojrzenia na strukturę raportu w formie graficznej z opcją przesunięcia terminu realizacji usługi lub dostarczenia produktu.



# Zarządzanie serwisem

Przy każdorazowej sprzedaży urządzenia może być nadawany numer seryjny i zakładana kartoteka urządzenia z danymi podstawowymi. Kartoteka służy do dokładnego opisanie produktu oraz możliwych awarii – sposobu ich rozwiązania zanim zostanie wezwany serwis. Historia zgłoszeń serwisowych oraz źródło skąd pochodzi zgłoszenie. Jeżeli jakieś naprawy wymagały wydania podzespołu/komponentu do zlecenia będą przypisane dokumenty dokumentujące naprawę/wymianę.

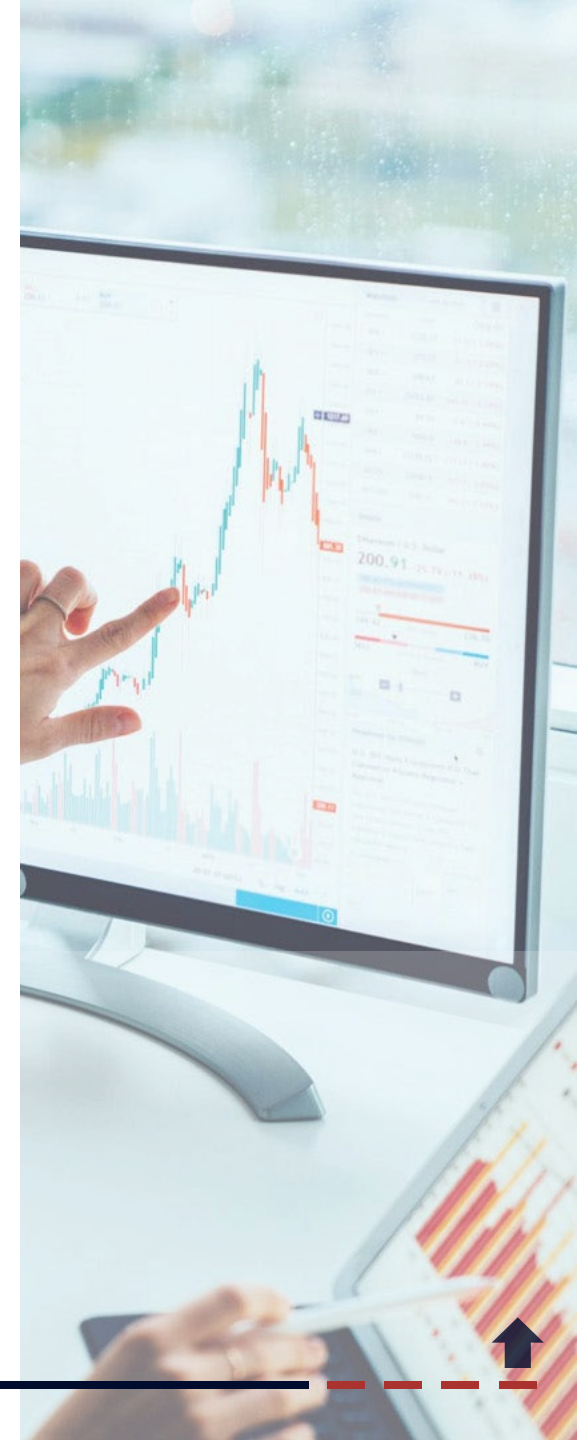
- **Zgłoszenie serwisowe** – posiada elementy opisowe informujące od którego Klienta produkt został przyjęty. Z poziomu zgłoszenia serwisowego jest dostęp do wszystkich informacji o urządzeniu oraz jego historii. Jeżeli zgłoszenie jest gwarancyjne i jest decyzja o wymianie komponentu wtedy jest on wydawane z magazynu i idzie w koszt. W przypadku zgłoszeń pogwarancyjnych jest możliwość zaofertowania naprawy z określonym kosztem. Po akceptacji kosztu naprawy/wymiany następuje dofakturowanie pozycji po cenie określonej cenniku lub zrabatowanej.
- **Gwarancja** – Definicja może być dowolna i ustalona w dowolnym momencie. W zależności od zakresu usług jest możliwość utworzenia kilku poziomów gwarancji np.: brązowa, srebrna złota oraz posiadać określoną datę obowiązywania. Jest możliwość ustawienia przypomnień o kończącej się dacie gwarancji.
- **Baza wiedzy** – Umożliwia zmniejszenie ilości urządzeń/produktów trafiających do serwisu z powodu błahych rzeczy. W pierwszym kroku gdy Klient skontaktuje się z serwisem i zgłosi reklamację opiekun Klienta ma możliwość zasugerowania wykonania kilku czynności sprawdzających aby potwierdzić czy uszkodzenie rzeczywiście występuje. Po wyczerpaniu możliwych kroków do realizacji przez Klienta przyjmowanie jest zgłoszenie serwisowe. Po kolejnej naprawie jeżeli usterka wystąpiła po raz pierwszy należy opisać w bazie wiedzy rodzaj awarii, jej przyczynę i sposób rozwiązania aby można było skorzystać z opisu w przyszłości.
- **Raport zgłoszeń serwisowych** – Monitor informuje ile obecnie jest zgłoszeń serwisowych w ogóle, ile z nich jest otwartych a ile zakończonych. Ważną informacją jest % reklamacji zrealizowanych w terminie oraz % z ilością dni przekroczenia. Te wskaźniki pokazują obciążenie działu serwisowego w danej chwili oraz planowane obciążenie w czasie.
- **Aplikacja dla Serwisanta** – Bardzo wygodne i intuicyjne narzędzie dla serwisu rozproszonego/mobilnego. Dedykowane na smartfony zawiera niezbędne informacje o urządzeniu, które wymaga naprawy oraz o Kliencie do którego należy się udać. Serwisant z poziomu aplikacji ma możliwość podejrzenia nazwy Klienta, danych urządzenia oraz kontaktu telefonicznego z Klientem.



# Raporty i analizy

SAP Business One oferuje potężne narzędzia do analiz i raportowania. Obejmują one w pełni zintegrowaną wersję SAP Crystal Reports® dla SAP Business One, dzięki czemu jest możliwość zbierania danych z wielu źródeł i generowania aktualnych i dokładnych raportów na podstawie danych z całej firmy.

- **Dzięki analityce opartej na SAP HANA**, SAP Business One tworzy analizy i raporty korzystając z potężnej mocy obliczeniowej technologii HANA. Oferuje dostęp w czasie rzeczywistym do predefiniowanych kokpitów i raportów, jak również do narzędzi zwiększających wydajność, wspierających podejmowanie decyzji. Bez przeszkolenia technicznego użytkownik może dostosowywać formularze i kwerendy do specyficznych wymagań.
- **Analiza Interaktywna** – korzystanie ze standardowych funkcji Microsoft Excel do tworzenia raportów. SAP posiada kilkanaście gotowych wbudowanych predefiniowanych modeli danych, które można uruchomić w Ms Excel i tworzyć raporty i analizy. Po przygotowaniu i zapamiętaniu raportu jego struktura jest zapamiętywana i po kolejnym uruchomieniu uwzględnia on już aktualne dane.
- **Wstępnie zdefiniowane wskaźniki KPI** (kluczowe wskaźniki efektywności) – SAP posiada bibliotekę ponad 100 wbudowanych wskaźników, którą można w dowolnym momencie rozbudować o kolejne niezbędne dla podejmowania decyzji. Służy do tego narzędzie Dashboard Designer wbudowane w SAP. Bazuje na warstwach semantycznych już predefiniowanych oraz daje możliwość tworzenia własnych przez np.: napisanie prostego zapytania, zapisania go jako szablonu i utworzenie na tej podstawie nowego kluczowego wskaźnika wydajności, raportu lub analizy. Przykłady: średnie odchylenie terminu dostawy, pięciu najlepszych pracowników sprzedaży, pięć najbardziej rotujących produktów lub najmniej rotujących, inne...
- **Prognoza przepływu środków pieniężnych** – narzędzie do prognozowania przepływu środków pieniężnych na podstawie wprowadzonych do bazy dokumentów. Pokazuje obecną kondycję finansową firmy oraz prognozowaną w czasie do maksymalnie 1 roku. Można w niej uwzględnić wszystkie transakcje okresowe, leasingi, planowane koszty i planowane przychody. Możliwość symulowania przy użyciu poziomów pewności pozwala na przygotowanie bardzo optymistycznych jak i pesymistycznych wariantów prognozy co pozwala na lepsze przygotowanie do przyszłych koniecznych działań.
- **Wyszukiwarka pełnokontekstowa** – Jeżeli konieczne jest szybkie odnalezienie informacji bez konieczności zastanawiania się, w którym polu należy wyszukiwać informacji na formatce to wyszukiwarka pełnokontekstowa jest najlepszym rozwiązaniem. Wystarczy wpisane części nazwy, nazwiska żeby zostały zaprezentowane wszystkie pasujące wyniki poszerzonego obszaru np.: sprzedaż, zakupy, księgowość z możliwością sortowania wyników



# Dowiedz się więcej

Zachęcamy Państwa do kontaktu z ekspertami SUPREMIS, którzy w odniesieniu do Państwa biznesu przedstawią realne korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z systemu SAP Business One.

Dla Państwa zainteresowanych wdrożeniem możemy przygotować ofertę, na którą składa się koszt:

- zakupu licencji,
- wdrożenia systemu,
- opłaty abonamentowej,
- wsparcia powdrożeniowego.

**Skontaktuj się z nami i zapytaj o:**

- **wersję demo**
- **prezentację SAP Business One**

**KONTAKT** ↓

**SPIS TREŚCI** ↑



Obejrzyj webinar:

**Czego dziś powinniśmy oczekiwać od systemu klasy ERP? Każda firma potrzebuje cyfrowej platformy rozwoju niezależnie od skali prowadzonego biznesu.**



**SUPREMIS Sp. z o.o.**  
**ul. Karczunkowska 46**  
**02-871 Warszawa**



**+48 22 29 27 500**



**kontakt@supremis.pl**



[www.supremis.pl](http://www.supremis.pl)



[www.facebook.com/  
SUPREMIS.Partner.SAP](https://www.facebook.com/SUPREMIS.Partner.SAP)



[www.linkedin.com/  
company/supremis-sap/](https://www.linkedin.com/company/supremis-sap/)



[www.instagram.com/  
supremis\\_sap](https://www.instagram.com/supremis_sap)



Akademia  
SAP Business One

