

# Портальные технологии для бизнеса (Microsoft Navision + Microsoft CRM + SharePoint)

Василий Ямалетдинов  
ЦМД-софт



ОПРЕДЕЛЯЯ БУДУЩЕЕ

# Содержание

- Роль порталов для бизнеса
- Демо: использование порталых технологий в торговой компании
  - Бизнес-сценарий
  - Архитектура
  - Как это все работает
- Вопросы

# Проблемы бизнеса

Официальный Сайт

Проект "VXJ"

## Руководство

Отсутствие общей картины  
Объединение сотрудников

## Пользователи

Доступ к различным сервисам  
рамках единого интерфейса

Статические сайты с ограниченной  
интерактивностью  
Проблемы с публикацией

## Объединение команд

Объединение информации

Объединение приложений

## IT

Сложность интеграции

Повторная разработка  
Сложность интеграции приложений  
Дорогая установка и управление сайтом

Маркетинг

Asia

Проект "XYQ"

Финансы

# Порталы Microsoft SharePoint

Быстрая  
интеграция  
приложений

Microsoft  
SharePoint

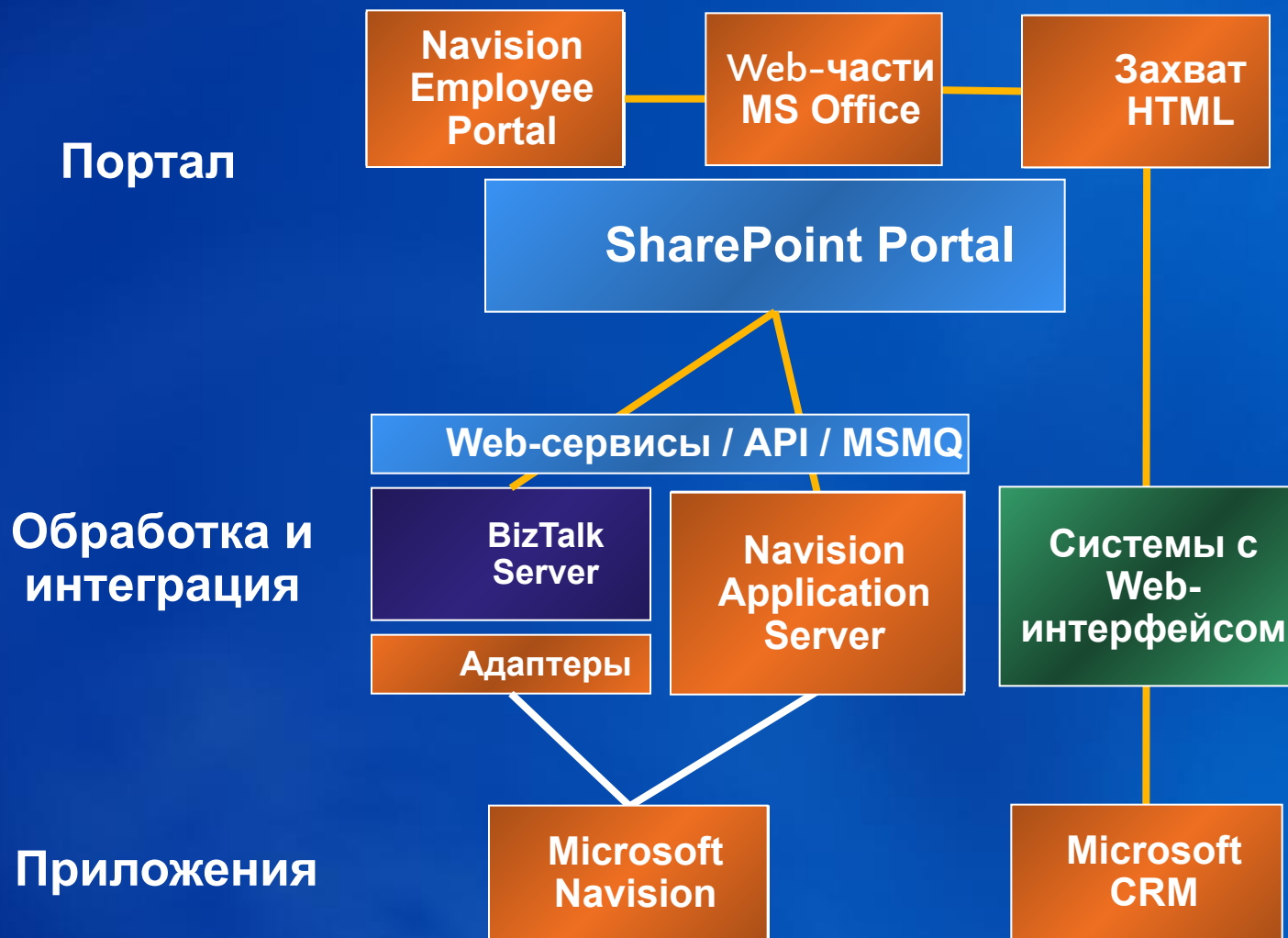
Единая точка  
входа для систем  
управления  
бизнесом

Реализация  
Self-service  
порталов

Интуитивно  
понятный и  
настраиваемый  
интерфейс



# Композитное приложение





# Navision + MS CRM + SharePoint

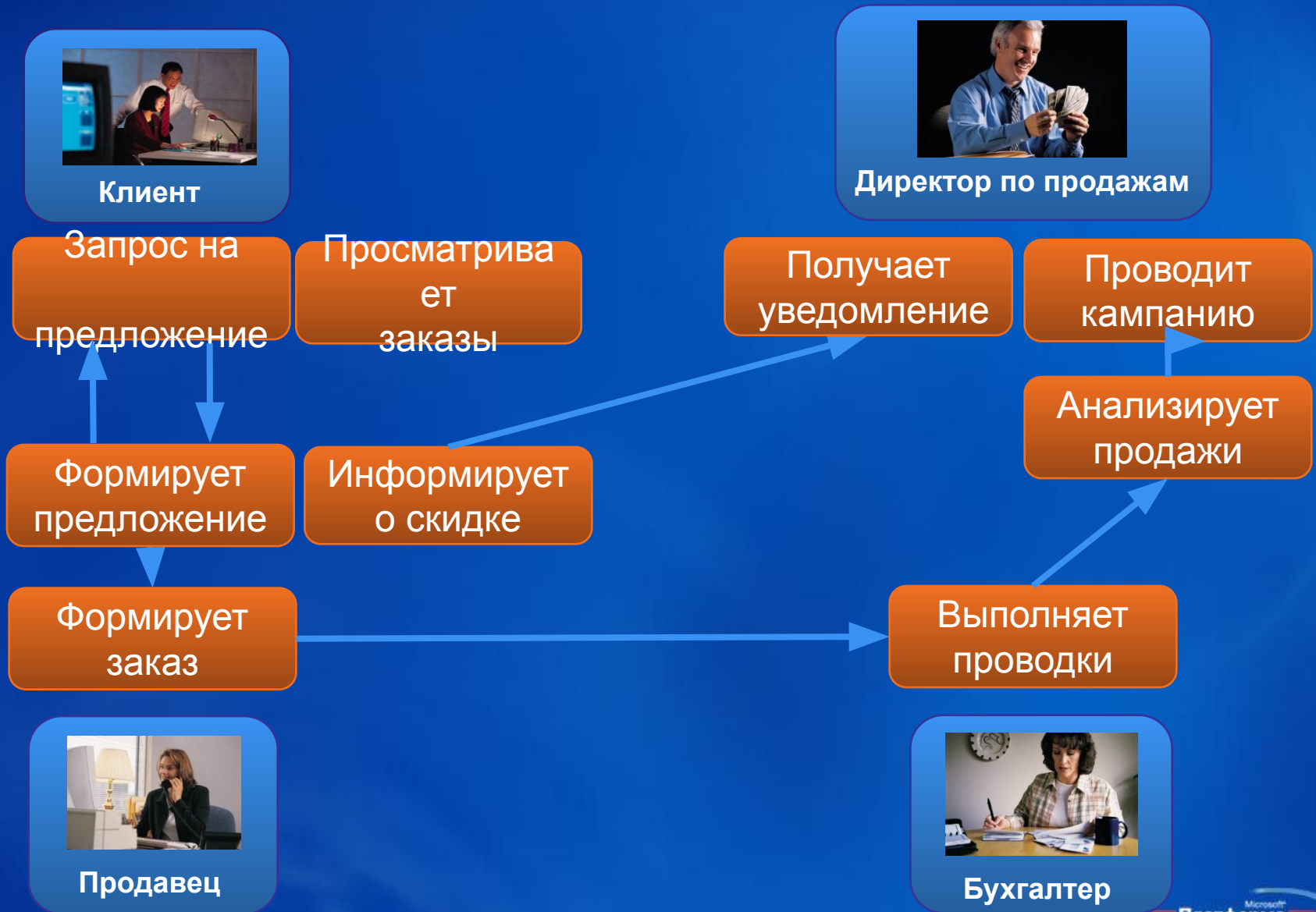
## Демо

1. Создание запроса на коммерческое предложение
2. Создание заказа
3. Анализ продаж и проведение кампании

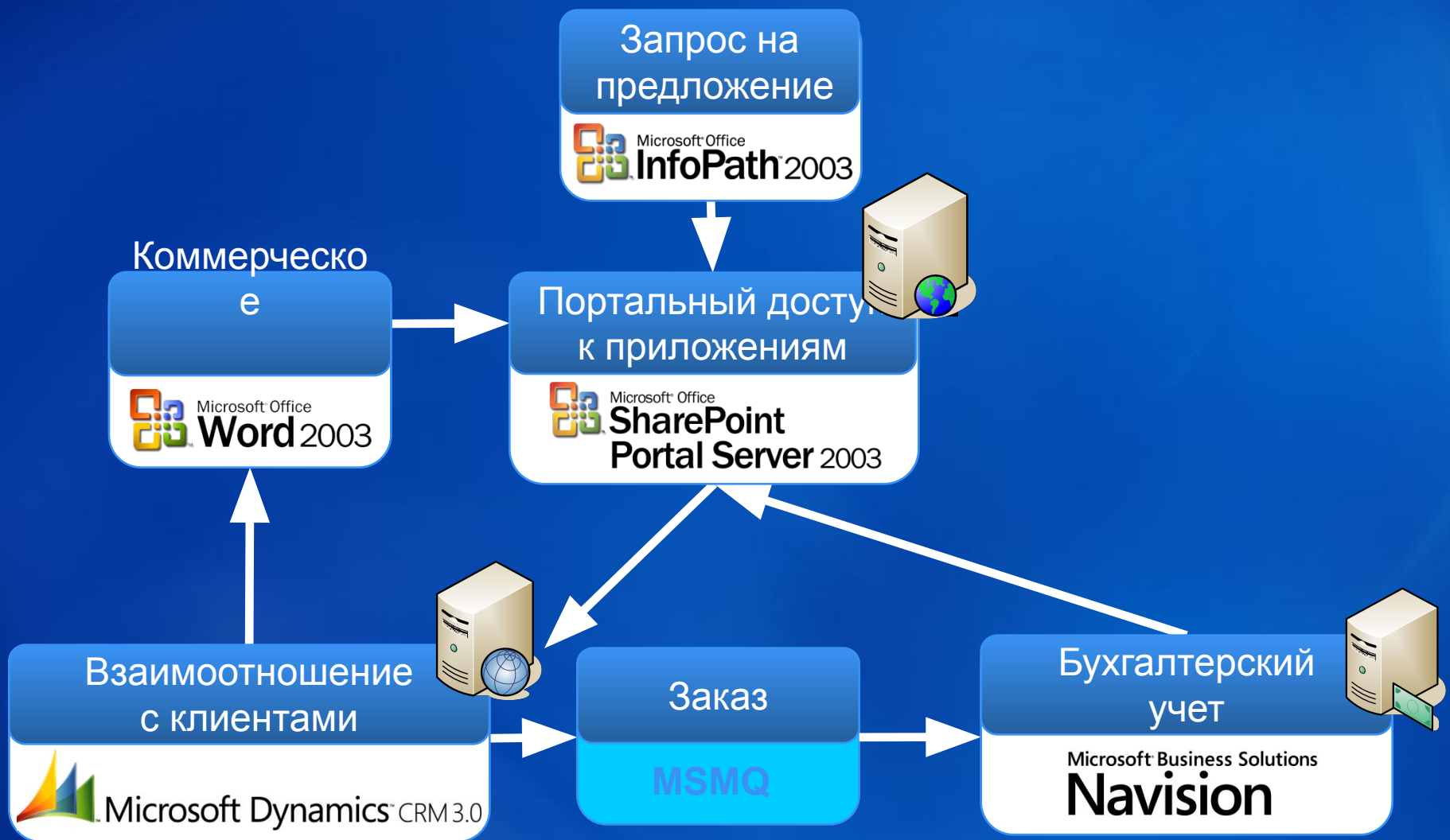


ОПРЕДЕЛЯЯ БУДУЩЕЕ

# Бизнес-сценарий



# Обзор архитектуры





# Продукты и технологии

- Microsoft Office SharePoint Portal Server 2003
  - Web-части: Employee Portal, Web Capture, MS Office Web
  - Обработка событий библиотеки документов IListEventSink
- Microsoft Dynamics CRM 3.0
  - Workflow
  - Post-callout
- Microsoft Navision 4.0 SP1
- Microsoft Office Word 2003
- Microsoft Office InfoPath 2003
- Visual Studio .NET 2003
- X.509, SSL 3.0

# Этапы бизнес-процесса

## I. Создание запроса на коммерческое предложение

- Получение запроса от клиента
- Предоставление скидки
- Уведомление директора по продажам
- Формирование и отправка предложения клиенту

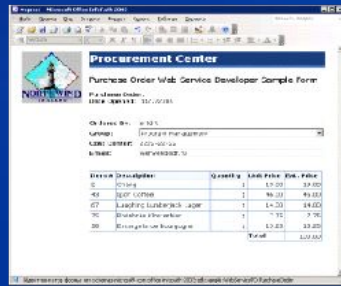
## II. Создание заказа

- Создание заказа
- Передача заказа в бухгалтерию
- Создание счета
- Выполнение проводок

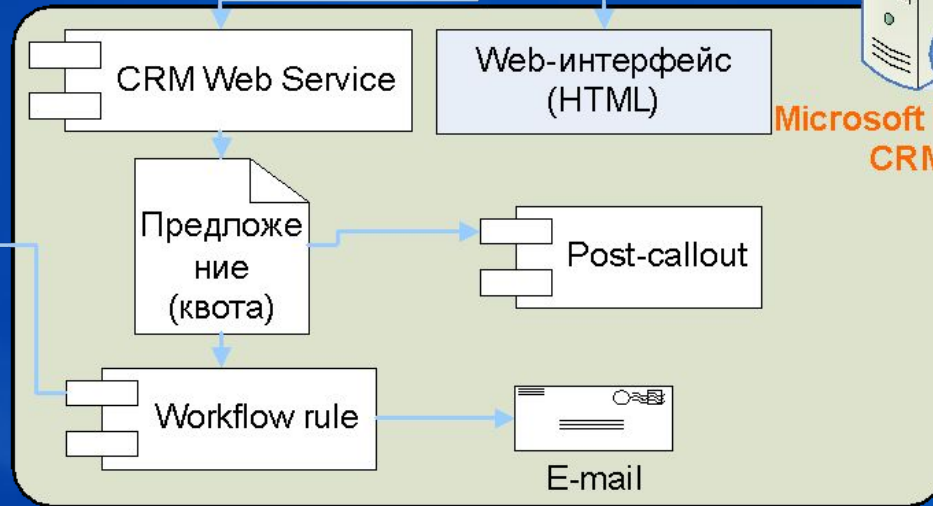
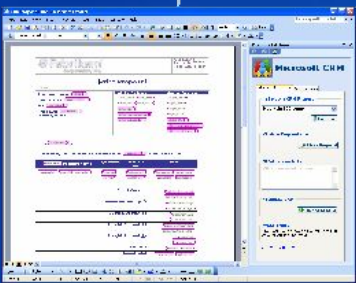
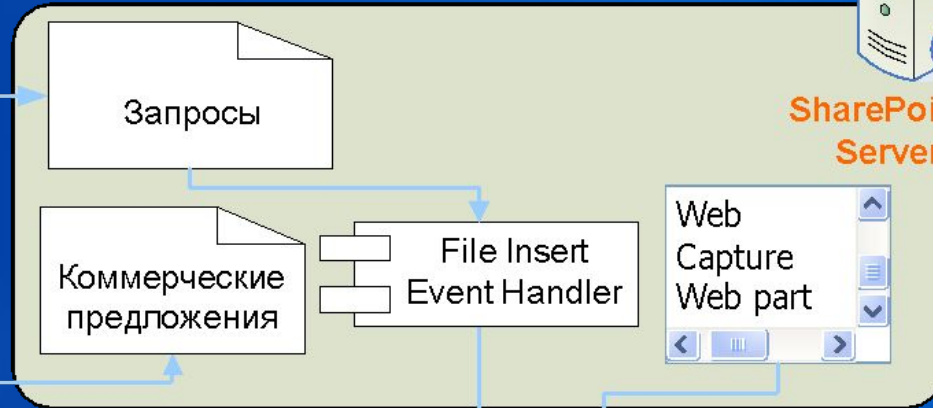
## III. Анализ продаж и проведение кампании

- Построение графика продаж
- Добавление клиента в маркетинговую кампанию

# Этап I: Обработка запроса

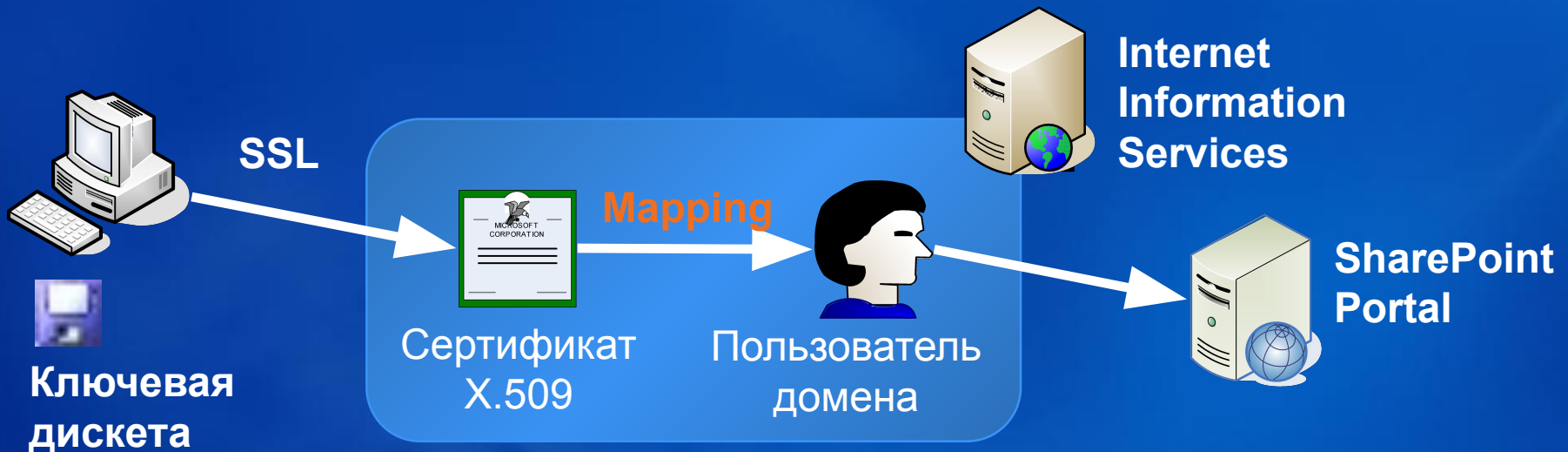


SSL



# Аутентификация на основе сертификатов

- Клиент использует свой сертификат и входит как пользователь домена
- Передаваемые данные зашифрованы
- Нет необходимости вводить пароль



## Этап I: Обработка запроса

# Демо

1. Создание коммерческого предложения для клиента
2. Получение запроса от клиента
3. Предоставление скидки
4. Уведомление директора по продажам
5. Формирование и отправка предложения клиенту



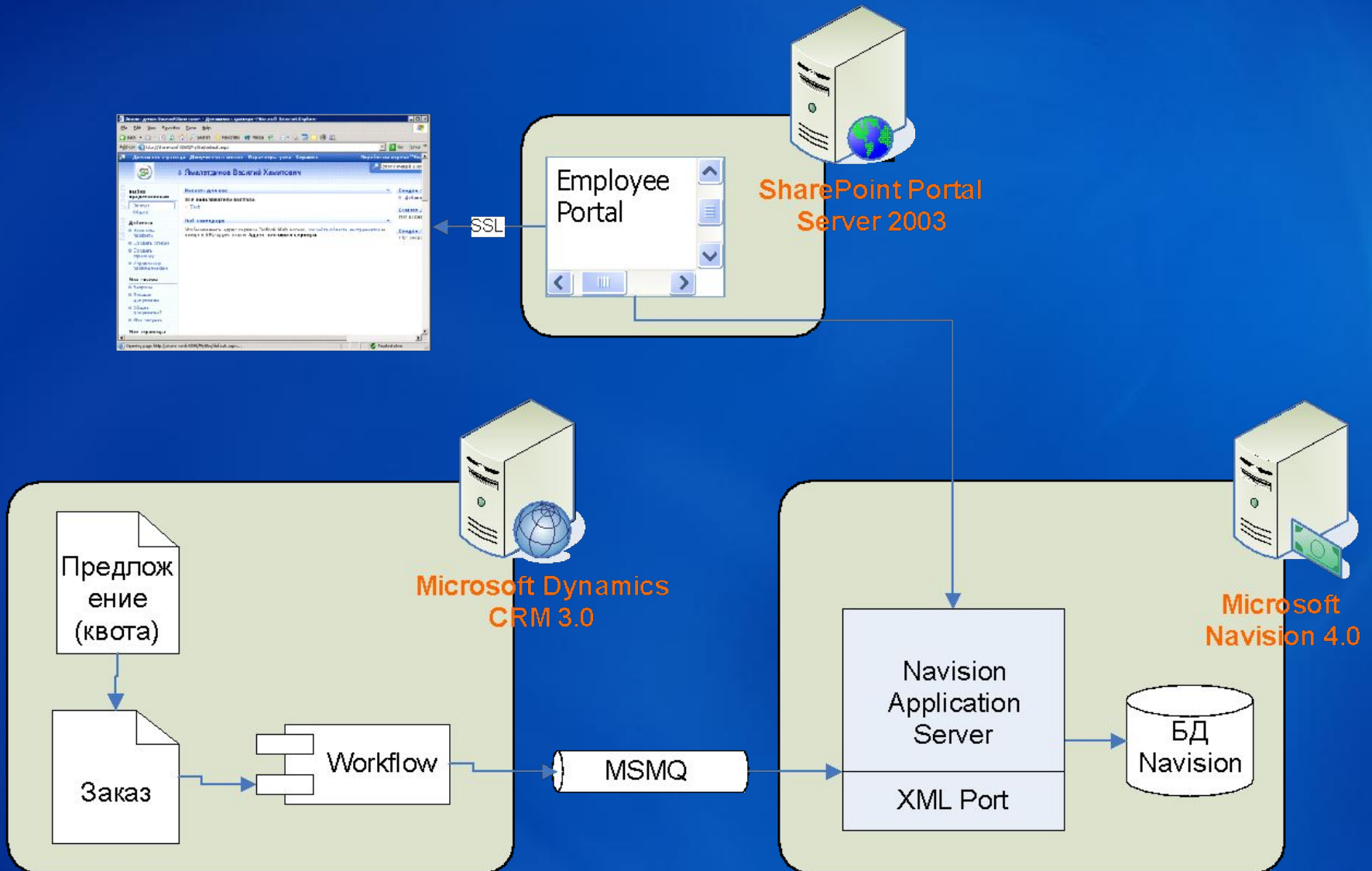
ОПРЕДЕЛЯЯ БУДУЩЕЕ



# Итоги I этапа

- Получен запрос на предложение от клиента
- Клиенту предоставлена скидка
- Уведомлен директор по продажам
- Предложение отправлено клиенту

# Этап II: Формирование заказа



## Этап II: Формирование заказа

# Демо

1. Создание заказа в Microsoft Navision
2. Передача заказа в бухгалтерию
3. Выполнение проводок
4. Создание счета



ОПРЕДЕЛЯЯ БУДУЩЕЕ

# Использование XMLport

## Заказ (XML)

```
<SalesOrder>
  <Header OrderDate="2004-01-01">
    <SellTo>
      <Number>10000</Number>
      <Name>
        The Canon Group PLC
      </Name>
    </SellTo>
    <Contact>Mr.Andu Teal</Contact>
    <Terms>14 DAYS</Terms>
    <Discount>20</Discount>
  </Header>
  <Lines>
    <Item PartNum="LSU-15">
      <Description>
        Base speaker unit 15" 100W
      </Description>
      <Quantity>29</Quantity>
    </Item>
  </Lines>
</SalesOrder>
```

## XMLport

```
<tag1> -> field1
<tag2> -> field2
<tag3> -> field3
...
<tagN> -> fieldN
```

## Sales Header



1..N



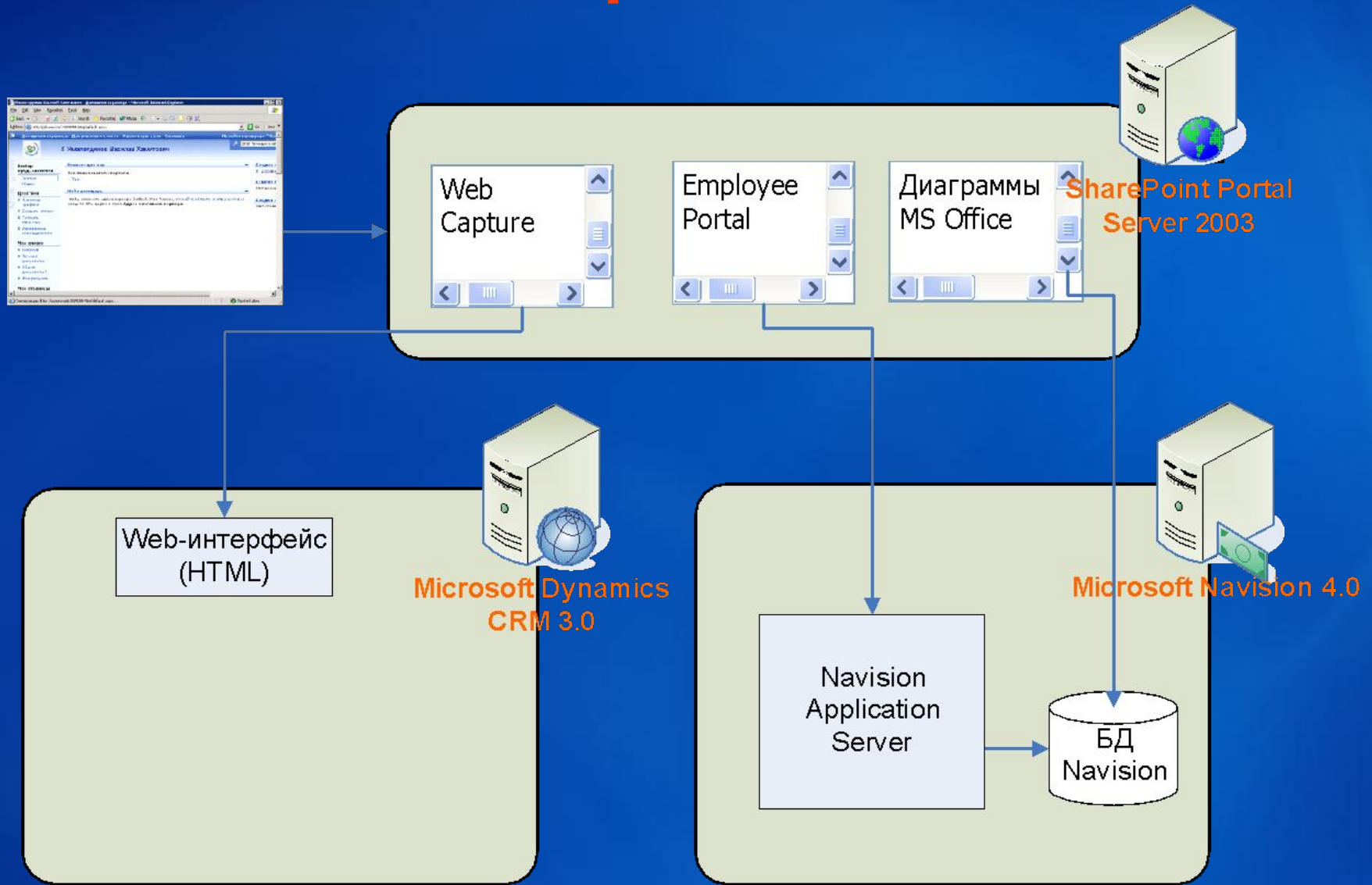
## Sales Line

# Итоги II этапа

- Сформирован заказ в Microsoft Navision
- Выполнены бухгалтерские проводки
- Выписан счет клиенту
- Клиент контролирует состояние заказа



# Этап III: Анализ продаж



## Этап III: Анализ продаж

# Демо

1. Построение графика продаж
2. Добавление клиента в маркетинговую кампанию



ОПРЕДЕЛЯЯ БУДУЩЕЕ

# Итоги III этапа

- Сформирован график объемов продаж по клиенту
- Для удержания клиента использована маркетинговая кампания в Microsoft Dynamics CRM

# Дополнительные материалы

В обмен на визитку или заполненную анкету Вы можете сейчас у докладчика получить дополнительный инфокит по продуктам Microsoft Business Solutions

- Брошюры по Microsoft Axapta
- Брошюры по Microsoft Navision
- Журнал “Vision People”
- Диск с информационными материалами по Microsoft Axapta
- Диск с информационными материалами по Microsoft Navision
- Диск с информационными материалами по Microsoft Dynamics CRM





# Вопросы?

ОПРЕДЕЛЯЯ БУДУЩЕЕ



# Ask the Expert

- В течение часа после доклада я буду присутствовать на стенде “Спроси эксперта”

# Microsoft®

*Your potential. Our passion.™*

© 2005 Microsoft Corporation. All rights reserved.  
This presentation is for informational purposes only. Microsoft makes no warranties, express or implied, in this summary.

Microsoft  
SQL Server 2005

Microsoft  
Visual Studio 2005

Microsoft  
BizTalk Server 2006

