



## Now available!!!

Microsoft Dynamics NAV  
Microsoft Dynamics CRM  
Microsoft Dynamics BI  
Microsoft Share Point Portal  
Microsoft .NET applications

**On Premises**

or

**On Cosmos Cloud!**

# Microsoft Dynamics NAV

Η ελληνική έκδοση του Microsoft Dynamics NAV είναι ένα ολοκληρωμένο λογισμικό διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων (ERP).

Συγκεκριμένα το **Microsoft Dynamics NAV**, αυτοματοποιεί τις επιχειρησιακές διαδικασίες που αφορούν τα οικονομικά, τη διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας, την παραγωγή, την ανάλυση, καθώς και τη διαχείριση των ανθρώπινων πόρων, των έργων και της τεχνικής υποστήριξης.

## Αποτελείται από τα εξής υποσυστήματα:

- Γενική Λογιστική
- Πάγια
- Αναλυτική Λογιστική
- Πωλήσεις και Εισπράξεις
- Επιταγές και Γραμμάτια
- Διαχείριση Σχέσεων Πελατείας
- Τεχνική Υποστήριξη
- Αγορές και Πληρωμές
- Αποθέματα
- Διαχείριση Αποθήκης
- Παραγωγή
- Προγραμματισμός Δυναμικότητας
- Πόροι
- Έργα
- Ανθρώπινο Δυναμικό



Η χρήση του λογισμικού Microsoft Dynamics NAV είναι σε κάθε περίπτωση μία εξασφάλιση για τους χρήστες αλλά και ένα σημαντικό πλεονέκτημα για τον υποψήφιο χρήστη της υπηρεσίας cloud (SaaS):

- Μεταφέρεται η Διεθνής εμπειρία και γνώση που εμπεριέχεται στο συγκεκριμένο λογισμικό στην εταιρία που επιλέγει να το χρησιμοποιήσει
- Ο μεγάλος βαθμός ολοκλήρωσης της λύσης επιτρέπει την διάχυση της απαραίτητης πληροφορίας σε όλα τα τμήματα της επιχείρησης με άμεσο όφελος τον περιορισμό των λαθών και την καλύτερη διαχείριση πελατών και εμπορευμάτων

- Ο μικρός χρόνος εγκατάστασης και παραμετροποίησης της λύσης εξασφαλίζει μικρό κόστος υλοποίησης
- Οι μικρές ανάγκες συντήρησης και υποστήριξης της εφαρμογής από τους χρήστες δεν απαιτεί την ύπαρξη τμήματος μηχανογράφησης με αποτέλεσμα το χαμηλό κόστος χρήσης
- Η κατασκευάστρια εταιρεία αποτελεί εγγύηση για την συνεχή εξέλιξη του Βασικού Λογισμικού αλλά και για την πορεία του στην Παγκόσμια Αγορά, εξασφαλίζοντας την μακρόχρονη εκμετάλλευση της επένδυσης, αλλά και την λειτουργικότητα σε διεθνές περιβάλλον **με πολλαπλά φορολογικά συστήματα και γλώσσες**

# Πιο αναλυτικά το **Microsoft NAV** περιλαμβάνει:

## **Οικονομική Διαχείριση (Financial Management)**

Εφαρμόζεται σε οποιοδήποτε μέγεθος επιχείρησης η λύση της οικονομικής διαχείρισης σε συνδυασμό με τα εργαλεία ανάλυσης που ενσωματώνει και αποτελεί τον κορμό του συστήματος διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων.

## **Διαχείριση της Εφοδιαστικής Αλυσίδας (Supply Chain Management)**

Συνδέει εργαζομένους, προμηθευτές, διανομείς και πελάτες προκειμένου να μειωθούν τα λειτουργικά έξοδα, να βελτιωθεί την ποιότητα των αποφάσεων που λαμβάνεται και να ανταποκριθεί η επιχείρηση με μεγαλύτερη ταχύτητα στις αιτήσεις των πελατών της.

## **Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων (Customer Relationship Management)**

Περιλαμβάνει λειτουργικότητα από μια απλή λίστα επαφών μέχρι το after-sales service, οι λύσεις διαχείρισης πελατειακών

σχέσεων, ενώ βοηθά στο να καταγραφούν οι ενέργειες που γίνονται για κάθε πελάτη, με στόχο να βελτιωθεί η αποτελεσματικότητα του τμήματος πωλήσεων, να παρέχεται εξαιρετικό service στους πελάτες και τελικά να δημιουργηθούν κερδοφόρες επιχειρηματικές σχέσεις.

## **Διαχείριση Έργου (Project Management)**

Αυξάνει την κερδοφορία του κάθε έργου που αναλαμβάνεται από την επιχείρηση με ολοκληρωμένες λύσεις και βοηθά στο να καταρτιστεί ένας προϋπολογισμός εξόδων, να καταχωρηθούν τα πραγματικά κόστη και να δημιουργηθούν απολογιστικές αναφορές.

## **Διαχείριση της Τεχνικής Υποστήριξης (Field Service Management)**

Για κάθε μέγεθος επιχείρησης, η λύση της τεχνικής διαχείρισης σε συνδυασμό με τα εργαλεία ανάλυσης που ενσωματώνει, αποτελεί ουσιαστική δυνατότητα λειτουργίας του συστήματος παροχής υπηρεσιών.



## **Παραγωγή (Manufacturing)**

Διαχειρίζεται τον προγραμματισμό των πόρων, την παραγωγή και οποιοδήποτε άλλο θέμα της παραγωγικής διαδικασίας, προκειμένου να μειωθεί ο χρόνος παραγωγής και να ανταποκρίνεται η επιχείρηση στις διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες των πελατών της.

## **Ηλεκτρονικό Εμπόριο (E-commerce)**

Λύσεις που βασίζονται σε τεχνολογίες Internet για να προσφερθούν δυνατότητες αυτοεξυπηρέτησης στους, στους πελάτες και στους συνεργάτες με υψηλό επίπεδο ευκολίας.

## **Ανάλυση (Business Intelligence Analytics)**

Επιλογή από ευέλικτες και πλήρως παραμετροποιήσιμες εφαρμογές παραγωγής αναφορών – από πολύπλοκες συνδυαστικές αναλύσεις έως απλές αναζητήσεις – οι οποίες μετατρέπουν τα δεδομένα σε πολύτιμη πληροφόρηση, που μπορεί να διανεμηθεί σε ολόκληρη την επιχείρηση.

## **Διαχείριση Ανθρώπινων Πόρων (HR Management)**

Διαχειρίζεται πλήρως τα θέματα ανθρώπινου δυναμικού, προσλήψεων, αδειών κλπ. Το Microsoft Dynamics CRM είναι ένα ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης σχέσεων πελατών (CRM).



# Microsoft Dynamics CRM

Το Microsoft Dynamics CRM είναι ένα ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης σχέσεων πελατών (CRM).

Το Microsoft Dynamics CRM δίνει τη δυνατότητα να αποκτήσει η επιχείρηση και να διατηρήσει σαφή εικόνα των δεδομένων των πελατών της από την πρώτη επαφή έως τις πωλήσεις και τις υπηρεσίες υποστήριξης μετά την πώληση.

Το Microsoft Dynamics CRM προσφέρει εργαλεία για να διαχειριστεί η επιχείρηση πιο αποδοτικά τις διαδικασίες πωλήσεων, μάρκετινγκ και εξυπηρέτησης πελατών της εταιρείας και μέσω της ενοποίησης με το Microsoft Office Outlook αποτελεί μια γρήγορη, ευέλικτη και οικονομική λύση.

Το Microsoft Dynamics CRM βοηθά στο να επιτευχθεί σταθερή και μετρήσιμη βελτίωση των καθημερινών επιχειρησιακών διαδικασιών:

## Μάρκετινγκ: Σαφής εικόνα των πελατών και εμπειριστατωμένες επενδύσεις μάρκετινγκ

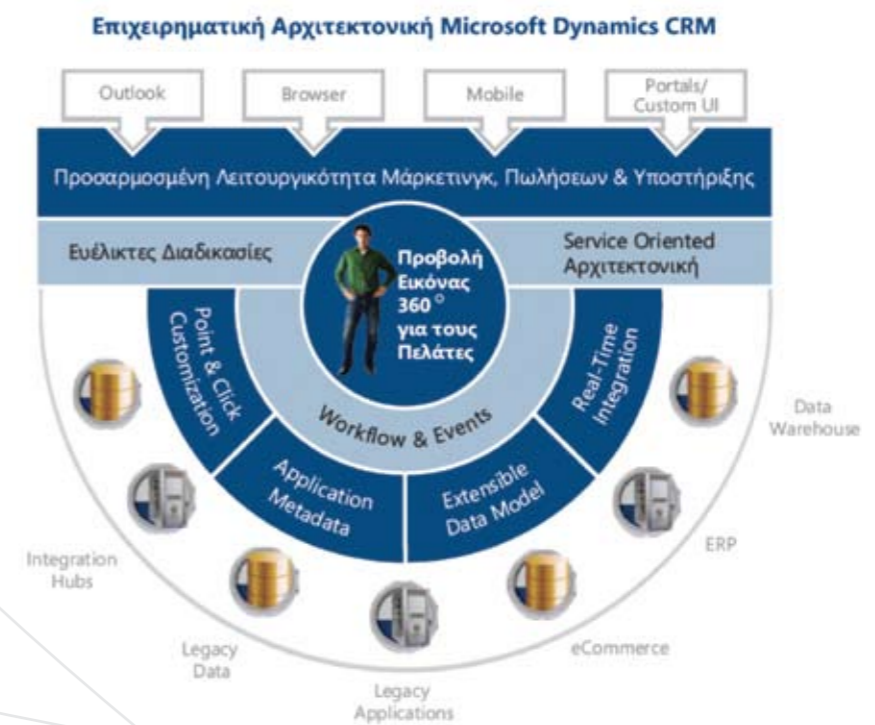
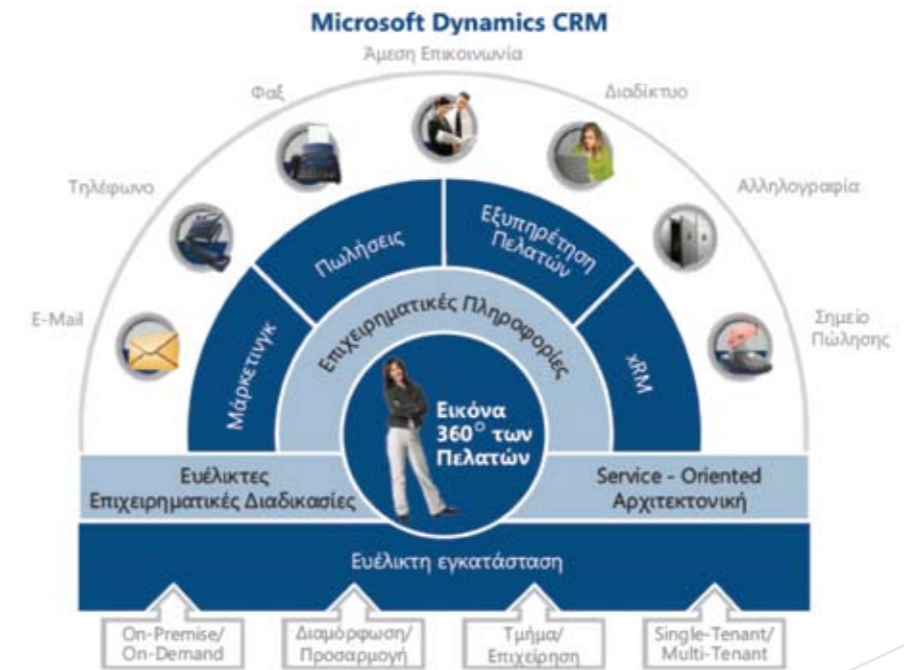
Τμηματοποίηση των πελατών σε ευδιάκριτες ομάδες και πραγματοποίηση πωλήσεων σε ένα ή περισσότερα τμήματα αγοράς σύμφωνα με ένα μοντέλο που βασίζεται στη ροή εργασιών.

## Πωλήσεις: Εξασφάλιση περισσότερων συμφωνιών

Με πρόσβαση σε μια ολοκληρωμένη εικόνα των δεδομένων των πελατών και χρήση εργαλείων που δίνουν στους υπεύθυνους πωλήσεων τη δυνατότητα πρόσβασης στις πωλήσεις σε πραγματικό χρόνο, ενώ εύκολα μπορούν να εντοπιστούν ευκαιρίες για cross-selling και up-selling καθώς και σύναψης νέων συμφωνιών, σε λιγότερο χρόνο.

## Εξυπηρέτηση πελατών: Παροχή μεγαλύτερης αξίας στους πελάτες

Επιτυγχάνεται άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των πελατών με συνέπεια και αποτελεσματικότητα και την αύξηση της ικανοποίησής τους.



# Υλοποίηση των εφαρμογών και σε περιβάλλον **CLOUD**

Σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά όπως αυτή της παροχής υπηρεσιών μέσω του cloud, προτείνουμε την εισαγωγή υπηρεσιών cloud - νέφους, ως υπηρεσία ανά επιχείρηση και χρήστη.

Τα οφέλη της υιοθέτησης του μοντέλου SaaS via Private Cloud, προσφέρει στην επιχείρηση τα παρακάτω οφέλη:

<b>COST EFFECTIVENESS</b>	Μηδενική αρχική επένδυση σε άδειες χρήσης	Όλη η επένδυση μεταβάλλεται σε κόστος χρήσης (OpEx vs CapEx)
	Μηδενική αρχική επένδυση σε υποδομές	Οι υποδομές παρέχονται από τον Service Provider
	Μηδενική επένδυση σε ασφάλεια	Ο Service Provider παρέχει όλα τα συστήματα ασφαλείας που απαιτούνται
	Μηδενικό κόστος συντήρησης	Η συντήρηση παρέχεται από τον Service Provider
<b>EASY DEPLOYMENT &amp; MAINTENANCE</b>	Σύντομη υλοποίηση	Η υλοποίηση εστιάζεται στο ίδιο το σύστημα και δεν απαιτείται μελέτη και υλοποίηση υποδομών
	Εύκολο upgrade	Ο Service Provider υλοποιεί τις αναβαθμίσεις και προσφέρει τις νέες εκδόσεις, Ready-To-Use
	Εύκολη συντήρηση	Η επιχείρηση δεν ασχλείται με τη συντήρηση του συστήματος ή των υποδομών
<b>SECURITY</b>	Διασφάλιση από κινδύνους και απειλές	Ο Service Provider υλοποιεί το σύνολο των συστημάτων ασφαλείας
	Εξασφάλιση λειτουργίας εταιρείας (Business Continuity)	Ο Service Provider μπορεί να παρέχει σύστημα Disaster Recovery
	Εξασφάλιση δεδομένων	Τα δεδομένα του χρήστη βρίσκονται σε συγκεκριμένο σημείο (Private Data Center) και όχι "Κάπου" στο Cloud



Πιο αναλυτικά, η επιχειρηματική πρόταση της COSMOS δίνει σε επιχειρήσεις **(όλης της γεωγραφικής περιφέρειας Ελλάδος και Κύπρου)** τη δυνατότητα χρήσης λογισμικού αναγνωρισμένης αξίας σαν το **Microsoft NAV ERP και Microsoft CRM**, με την μορφή χρήσης και όχι αγοράς, **δηλαδή σαν υπηρεσία (Software as a Service / SaaS).**

Στο σχήμα 1 παρακάτω φαίνεται η γενική διάταξη της πρότασης με την ύπαρξη στη μία πλευρά της υποδομής και στην άλλη πλευρά των χρηστών.

**Η πρόταση της Cosmos βασίζεται στο μοντέλο SAAS, software as a service.**

## **CLOUD** Service Visualization



# Software Applications

## ERP (Microsoft Dynamics NAV)

Vertical Solutions ERP (NAV)

- Commercial companies
- Pharmaceuticals / Paramedics
- Construction
- Waste Management
- Retail, Retail Outlets, Super Markets & Fast Food Chains
- Industrial Production
- Shipping & Ship Supplies
- Paper Products
- Furniture
- Hotel and Hotel management (Hospitality Services)
- CRM Service Management & Help Desk

## CRM (Microsoft Dynamics CRM)

**Business Process Management (BPM) | Workflow & Document Management, e-Protocol**

**Microsoft Share Point**

**Business Analytics**

**Business Intelligence (BI)**

**Business Consulting**

**Enterprise & B2B Portals**

**Custom Developed Solutions based on .NET technologies**

**Fleet Management & Fleet Routing Optimization**

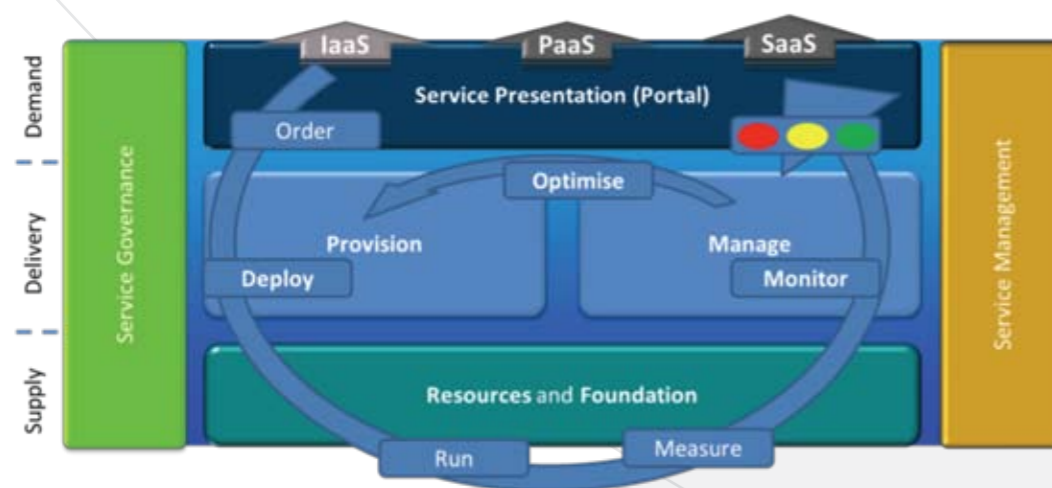
**E - Learning**

**AutoCAD & engineering applications**

**WEB applications**



## CLOUD Service Lifecycle



Η προτεινόμενη λύση απαιτεί την εγκατάσταση ενός επιχειρηματικού λογισμικού (ERP, CRM ή άλλο) στο data center της COSMOS, την προσαρμογή και παραμετροποίησή του στις ανάγκες του τελικού πελάτη-επιχείρηση και εν συνεχεία την παροχή όλης την απαραίτητης υποδομής και την αυτόματη παροχή χωρητικότητας και δυνατότητας υπολογιστικής ισχύος κατ' απαίτηση του πελάτη (provisioning).

Επίσης θα περιληφθούν εργαλεία διαχείρισης και επίβλεψης ώστε να επιτυγχάνεται η εύρυθμη λειτουργία (βλέπε σχήμα).

**Με την ολοκλήρωση του συστήματος διατίθεται στους τελικούς χρήστες η λύση του λογισμικού σαν υπηρεσία με χρέωση ανά μήνα ανά χρήστη.**

Παράλληλα ιδιαίτερη έμφαση θα πρέπει να δοθεί στην ύπαρξη επαρκών τηλεπικοινωνιακών γραμμών και υποδομών ασφαλείας (back - disaster recovery), έτσι ώστε να δίδεται στον πελάτη **το απαραίτητο ποσοστό ασφάλειας και διαθεσιμότητας.**

### ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

**Αθήνα:** κ. Συρίγος Λευτέρης, Senior Account Manager, [sirigose@cbs.gr](mailto:sirigose@cbs.gr), 210 6492800 ή επισκεφθείτε τη διεύθυνση [www.cbs.gr](http://www.cbs.gr)

**Θεσσαλονίκη:** κ. Βασιλικός Πέτρος, Account Manager, [vassilikosp@cbs.gr](mailto:vassilikosp@cbs.gr), 2310 477670

**Κύπρος:** κ. Κουρής Σπύρος, Sales Manager, [kouriss@cbsit.com.cy](mailto:kouriss@cbsit.com.cy), +357 22442101, ή επισκεφθείτε τη διεύθυνση [www.cbsit.com.cy](http://www.cbsit.com.cy)

# Quality Certifications

Η Cosmos Business Systems διασφαλίζει την ποιότητα των προσφερομένων υπηρεσιών μέσω των πιστοποιήσεων ποιότητας ISO 9001:2008, ISO/IEC 27001:2005, ISO 14001:2004 & OHSAS 18001:2007 από την TUV HELLAS (TUV NORD) A.E.

Αντίστοιχα και η Cosmos Consulting μέσω των πιστοποιήσεων ποιότητας ISO 9001:2008 & ISO/IEC 27001:2005 από την TUV HELLAS (TUV NORD) A.E.



Lectus adit



## Cosmos Business Systems

44 P. Bakogianni Str., 14452 Metamorfosi Attikis, Athens Greece  
Tel. +30 210 6492800, Fax +30 210 6464069  
email: [cosmos@cbs.gr](mailto:cosmos@cbs.gr), [www.cbs.gr](http://www.cbs.gr)

## Thessaloniki

Thermokoitida, Thermi 1, 9th km Thessaloniki-Thermi  
57001 Thessaloniki  
Tel. +30 2310 477670, Fax +30,2310 477672  
email: [vassilikosp@cbs.gr](mailto:vassilikosp@cbs.gr)



## CBS IT Systems (Cyprus) LTD

81 Kennedy Avenue, 1076 Nicosia, Cyprus, Tel. +357 22442101, Fax +357 22313840  
email: [sales@cbsit.com.cy](mailto:sales@cbsit.com.cy), [www.cbsit.com.cy](http://www.cbsit.com.cy)