



Sincronización Microsoft Dynamics365 For Sales CRM a Business Central

Fecha: 27/03/2023

SINCRONIZACION GENERAL EN CICLO DE VENTA

Las sincronizaciones desarrolladas por nbGroup entre el CRM Microsoft Dynamics 365 For Sales y Business Central, tiene como base principal el ciclo de ventas, el cual tenemos definido como:

Ciclo de Ventas

- **Cliente potencial:** documentación de datos, con ciertos campos (personalizables o standard) para permitir la calificación de este.
- **Proceso de calificación:** el proceso es el standard de CRM.
 - a. Se genera un contacto.
 - b. Se genera una **cuenta** la cual es sincronizada con Business Central, creando un cliente en el ERP con los campos requeridos por la empresa.
 - c. Se crea una oportunidad en CRM.
- **Creaciones de ofertas.** Toda oferta creada en CRM se genera automáticamente en Business Central.

Tenemos dos vías desarrolladas, a nivel de CRM, para la creación de ofertas:

- a. A partir de una oportunidad.
 - b. A partir de una cuenta.
- **Líneas de producto de oferta.** Cada inserción de una línea de producto de oferta en CRM conlleva el siguiente desarrollo de sincronización:
 - a. Desde el CRM seleccionamos productos con las unidades deseadas.
 - b. Por cada línea de producto añadido se genera una línea en la oferta del Business Central.
 - c. Business Central hace el cálculo de precio y en el mismo proceso de sincronización el precio es calculado y actualizado en la misma oferta del CRM.
 - d. Cualquier modificación de una línea de producto (cantidad, descuentos, etc.) es actualizada, en tiempo real, en la línea de oferta de Business Central.
 - **Estados de oferta:** los estados de una oferta en CRM están sincronizados en tiempo real en Business Central, visualizando en ambos sistemas si la oferta está en estado borrador, activa, cancelada o lograda.
 - En el momento que una oferta en CRM se convierte en oferta lograda, automáticamente en el Business Central es pasada a pedido, dando a la oferta como ganada y el pedido creado en CRM.
 - En el momento que la oferta se ha convertido en pedido, éste es únicamente gestionado desde Business Central, aunque lo tenemos disponible tanto en el ERP como en el CRM (en este último solo como carácter informativo).
 - **Impresos:** tenemos un aplicativo conectado al CRM de manera que desde el mismo podemos visualizar, a través de navegador, los impresos pertinentes, tanto de ofertas como de pedidos, en tiempo real. De la misma manera, disponemos de flujos que permiten enviar por correo electrónico el impreso de oferta de Business Central desde el mismo CRM.

SINCRONIZACIONES PARTICULARES

- **Productos & Stock**

Los productos están gobernados por el Business Central y sincronizados, en segundo plano a través de sincronizaciones incrementales, con el CRM. Por otro lado, desde el CRM disponemos de flujos que pueden ser ejecutados por el usuario para permitir actualizar datos en tiempo real y hacer consultas de stock, por ejemplo.

- **Cuentas y direcciones de envío.**

La sincronización entre cuenta CRM y cliente en BC es una sincronización bidireccional, cuenta creada o actualizada en CRM genera o actualiza un cliente en BC y viceversa.

Por otro lado, disponemos de un módulo en CRM de direcciones de envío que sincronizado con Business Central de manera bidireccional. Este módulo de direcciones de envío tiene la posibilidad, desde el CRM, de establecer una dirección de envío por defecto de la cuenta que será tomada por toda oferta creada vinculada a la cuenta.



Soluciones de negocio
para la empresa