

Integration e-handel och Dynamics NAV

Idag när man pratar e-handel är integrationslösningen med affärssystemet något av en nyckelfunktion för en lyckad totallösning för sin e-handelslösning. Både när gäller intern hantering av produkter, kampanjer order mm bör man försöka minimera det dubbelarbete som ofta annars sker. Man ska så klart även på enkelt sätt kunna promota andra produkter, sk cross-sales, up-sales etc. E-handelslösningen ska också kunna erbjuda en köppplevelse mer än traditionell orderläggning med flera möjligheter att snabbt hitta den eller de varor man är intresserad av. Både filter funktion och en avancerad sök funktion bör vara grunden i en modern webbshop för att snabbt hitta sina intressanta produkter.

Från kundens synvinkel ska det vara lätt att köpa och beställa utan mer click eller stansad info än vad som krävs för att produkterna ska betalas och landa på rätt ställe. När det gäller B2B kunder behöver man kunna erbjuda en e-handelslösning som ger just det mervärdet att det går enklare och fortare att lägga sina order via webbshoppen än att beställa på traditionellt sätt.

Här ska man också viktigare att enkelt kunna få en bra överblick över sina tidigare orders och lätt göra sk re-orders.

Med Dynamics NAV modulen som installeras som en tilläggsmodul till er NAV lösning kan man skapa allt detta. Med denna modulen kan du inte bara skapa dina produkter och administrera dina kunders priser utan du kan i princip skapa hela din shop eller shoppar här. Dynamics NAV modulen öppnar upp nya fält och vyer i din NAV lösning som göra detta möjligt. Du skapar produktgrupper, produktrelationer, kampanjer, symboler och lösenord till dina kunder. Allt detta dupliceras sedan till webblösningen och uppdateras regelbundet. När det gäller unika data som är rörliga som lagersaldon, kundunika priser, rabatter mm så görs det sk live anrop på just de data man behöver för en specifikt inloggad kund vid ett specifikt tillfälle. Därmed sker ordern på webblösningen enligt samma regler som om man skulle lägga in den manuellt i NAV. Även ordernumret skapas av NAV som sedan webblösningen bekräftar med det man beställt och ev. övriga kundaunika data.

Normalt sett är inte affärssystem bra på att hantera texter, men det finns även möjligheter med sk add-ons att lägga till en texteditor där du kan skapa dina produkttexter direkt i din NAV lösning. Med denna installerad är det i princip bara bilder och övriga filer som behöver administreras i Dynamicweb.

Principen för denna setup är att NAV är Master över produkterna, kunder, användare priser mm. Webblösningen är Master över hur och var detta ska publiceras på e-handelslösningen. Med detta upplägget får man en väldigt tajt och effektiv koppling då man dels säkerställer att det alltid visas samma innehåll på webben som i er NAV lösning, slipper dubbelarbete men också att man låter webblösningen styra hur och var innehållet ska visas. Med detta får man lite av det bästa från 2 olika världar.

De stora skillnaderna med denna typen av integrationslösning jämfört med traditionella skraddarsydda lösningar är dels den totala avsaknaden av behov att dubbeljobba i båda systemen, man får tillgång till ett antal nya vyer i NAV där man kan styra det mesta av innehållet av det som händer på e-handelssajten.

Vanliga integrationer mellan affärssystem och e-handelslösningar innebär indikerar sällan att det finns någon koppling utan bygger på att olika data skickas mellan systemt via webservice.