DIGMATIX



Microsoft Dynamics 365 Business Central w praktyce:

Co obejmuje, jak działa i jak przygotować skuteczne wdrożenie

Microsoft
Solutions Partner

Spis treści

01 Wstęp →

02 Czym jest Microsoft Dynamics 365 Business Central? →

Business Central Essentials i Premium 7
Lokalizacje i zgodność z przepisami 13
Wdrożenie w chmurze 14

03 Funkcjonalności →

Zarządzanie finansami (Finance) 15
Sprzedaż i obsługa klientów (Sales & Relationship Management) 18
Zarządzanie zapasami i magazynem (Warehouse Management and Inventory) 21
Zarządzanie projektami (Project Management) 24
Zakupy i dostawcy (Purchasing) 26
Produkcja (Manufacturing) 28
Serwis (Service Order Management) 30

04 Copilot i agenci AI w Microsoft Dynamics 365 Business Central →

Kluczowe korzyści biznesowe 33
Przykładowe funkcje AI (Copilot) w Business Central 34
Agenci AI – automatyzacja procesów „pod kontrolą” 35
Jak działają agenci AI w praktyce? 36
Co warto wiedzieć przed wdrożeniem agentów? 36
MCP – fundament techniczny agentów AI w Business Central 37

05 Co dalej? Umów rozmowę o Business Central →

06 Materiały dodatkowe →

Wstęp



Przemysław Dziedzic

Implementation Department Director i Członek Zarządu w Digmatix Poland

Przez lata systemy ERP kojarzyły się głównie z księgowaniem, raportami i kontrolą procesów. Dziś ich rola wykracza poza rejestrowanie danych - nowoczesny ERP staje się aktywnym wsparciem w codziennej pracy zespołów, automatyzuje powtarzalne zadania i pomaga podejmować lepsze decyzje biznesowe.

Dzięki rozwojowi sztucznej inteligencji, analityki oraz agentów wspierających użytkowników, system ERP może nie tylko porządkować dane, ale również podpowiadać działania, identyfikować ryzyka i skracać czas potrzebny na analizę informacji. Warunkiem jest jednak solidna, spójna baza danych i dobrze zaprojektowane procesy.

Microsoft Dynamics 365 Business Central odpowiada na te potrzeby, łącząc klasyczne funkcje ERP z automatyzacją, analityką i rozwiązaniami opartymi o AI - dostępnymi w sposób praktyczny dla zespołów finansowych, operacyjnych i menedżerskich.

Dla kogo jest ten materiał?

Dla kadry zarządczej i liderów obszarów, którzy rozważają wdrożenie lub zmianę ERP i potrzebują szybkiego oglądu: co system obejmuje, jakie problemy rozwiązuje oraz jakie są typowe decyzje na etapie wyboru i wdrożenia.

W kolejnych rozdziałach znajdziesz opisy kluczowych obszarów funkcjonalnych Microsoft Dynamics 365 Business Central - zawsze w kontekście problemów, które firmy najczęściej próbują rozwiązać na etapie wdrożenia ERP. Dzięki temu materiał może służyć zarówno jako źródło wiedzy, jak i punkt odniesienia przed rozmową z partnerem wdrożeniowym.

Chcesz zobaczyć, jak Business Central wygląda w praktyce?

Umów demo dopasowane do Twoich procesów (finanse/sprzedaż/magazyn/projekty).

Czym jest Microsoft Dynamics 365 Business Central?

Microsoft Dynamics 365 Business Central to kompleksowy system ERP zaprojektowany z myślą o firmach, które potrzebują jednolitej platformy do zarządzania kluczowymi obszarami działalności – od finansów, przez operacje i sprzedaż, po projekty i produkcję. System łączy tradycyjne funkcje ERP z nowoczesnym podejściem do automatyzacji, analityki i pracy użytkowników końcowych.

Business Central wywodzi się z rozwiązania Microsoft Dynamics NAV i bazuje na ponad 40-letnim doświadczeniu w rozwoju systemów klasy ERP. Jest dostępny w modelu chmurowym (SaaS), w chmurze prywatnej oraz w instalacji lokalnej, co pozwala dopasować architekturę do potrzeb organizacji oraz wymagań regulacyjnych. Regularne aktualizacje dostarczane przez Microsoft zapewniają dostęp do nowych funkcjonalności bez konieczności realizowania kosztownych projektów upgrade'owych.

Jedną z kluczowych korzyści Business Central jest integracja danych i procesów w jednym systemie. Finanse, magazyn, sprzedaż, projekty czy produkcja to moduły, które tworzą spójny ekosystem. Każda operacja – od przyjęcia towaru, przez wystawienie dokumentu sprzedaży, po rozliczenie finansowe – jest automatycznie uwzględniana we wszystkich powiązanych obszarach.

Dzięki temu organizacja zyskuje:

01. bieżący wgląd w sytuację finansową i operacyjną,

02. większą kontrolę nad kosztami i marżą,

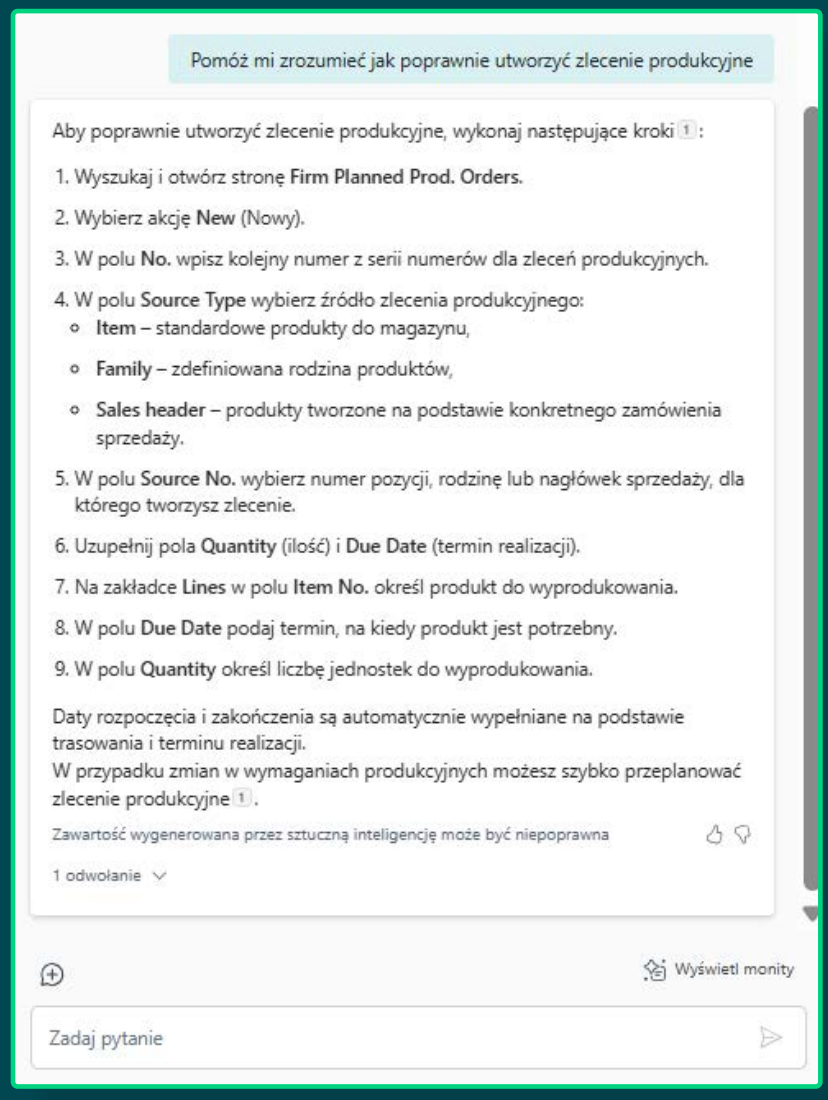
03. możliwość szybszego reagowania na zmiany rynkowe i operacyjne,

04. ograniczenie ręcznej pracy i powielania danych.

ERP jako fundament automatyzacji i AI

Współczesny system ERP pełni dziś znacznie szerszą rolę niż tylko ewidencja danych. Business Central jako część ekosystemu Microsoft Dynamics 365, umożliwia stopniowe wprowadzanie automatyzacji oraz wykorzystanie analityki i rozwiązań opartych o sztuczną inteligencję.

Dzięki spójnej strukturze danych system może wspierać użytkowników w analizie informacji, identyfikowaniu odchyleń czy przygotowywaniu zestawień niezbędnych do podejmowania decyzji. Funkcje oparte o AI – takie jak wbudowany w Business Central czat – nie zastępują użytkowników, lecz pomagają skrócić czas pracy z danymi i skupić się na interpretacji informacji zamiast ich ręcznym przetwarzaniu.



Czat z Copilotem w Business Central – wyszukiwanie informacji i odpowiadanie na pytania bezpośrednio w systemie ERP

Jeśli kluczowym wyzwaniem są dane, raportowanie i spójność procesów - zapraszamy na bezpłatną konsultację. Wspólnie wskażemy, które obszary warto uporządkować jako pierwsze, aby ERP usprawnił codzienną pracę.

Umów bezpłatną konsultację

Integracje z ekosystemem Microsoft i systemami zewnętrznymi

Microsoft Dynamics 365 Business Central może pełnić rolę centralnego systemu ERP, który integruje dane i procesy biznesowe w jednym spójnym środowisku. System jest natywnie zintegrowany z narzędziami Microsoft, takimi jak Outlook, Teams, Excel, Power BI czy SharePoint, co ułatwia codzienną pracę użytkowników i przyspiesza jego adopcję.

Jednocześnie Business Central nie zamyka organizacji wyłącznie w ekosystemie Microsoft. Dzięki wykorzystaniu Web Services oraz API możliwa jest bezpieczna integracja z rozwiązaniami firm trzecich – zarówno standardowymi systemami biznesowymi, jak i wyspecjalizowanymi narzędziami wykorzystywanymi w konkretnych obszarach działalności.

W praktyce integracje realizuje się zwykle w jednym z trzech modeli:

01

Natywne integracje w ekosystemie Microsoft

Ekosystem Microsoft pozwala na integrację swoich narzędzi takich jak Outlook, Teams, Excel, SharePoint, Power BI oraz Power Platform. Pozwala to na sprawne automatyzacje i swobodny przepływ pracy.

02

Gotowe rozszerzenia (AppSource) i integracje partnerskie

często wykorzystywane m.in. w e-commerce i logistyce (np. Shopify, Shoper, Base, operatorzy płatności typu PayU). Zakres i dostępność zależą od wybranego rozszerzenia oraz projektu wdrożeniowego.

03

Integracje niestandardowe przez API

gdy potrzebujesz połączenia z systemem CRM, platformą e-commerce, narzędziami analitycznymi lub rozwiązaniami branżowymi, które nie mają gotowego konektora.

Takie podejście pozwala wykorzystać istniejące rozwiązania tam, gdzie mają one największy sens biznesowy, przy jednoczesnym zachowaniu jednego, spójnego źródła danych w systemie ERP.

Business Central Essentials i Premium

Microsoft Dynamics 365 Business Central oferuje szeroki zakres funkcjonalności, które można dopasować do skali działalności i charakteru firmy. System jest dostępny w dwóch głównych wariantach: Essentials oraz Premium. W praktyce oba warianty obejmują ten sam „rdzeń” ERP (finanse, sprzedaż, zakupy, magazyn i projekty), a Premium rozszerza ten zakres o funkcjonalności produkcji i serwisu.

Dla zachowania spójności nazewnictwa w tym materiale stosujemy nazwy obszarów w języku polskim, a w nawiasach podajemy odpowiadające im określenia używane przez Microsoft w dokumentach produktowych i licencjonowaniu.



Business Central Essentials

Dla firm handlowych, usługowych i projektowych

Wariant Essentials koncentruje się na kluczowych procesach operacyjnych i finansowych, które decydują o codziennym funkcjonowaniu organizacji.

Zarządzanie finansami (Finance)

Księga główna i plan kont, wymiary, należności i zobowiązania, bank i płatności, budżety, rozliczenia międzyokresowe, środki trwałe, obsługa wielu walut, podstawowe raporty finansowe.

Sprzedaż i obsługa klientów (Sales & Relationship Management)

Oferty i zamówienia sprzedaży, fakturowanie, kartoteki klientów, podstawowe wsparcie relacji z klientami (kontakty, interakcje), powiązanie sprzedaży z magazynem i finansami.

Zakupy i dostawcy (Purchasing)

Kartoteki dostawców, zamówienia zakupu, przyjęcia, faktury zakupowe i korekty, częściowe dostawy, podstawowe workflow zatwierdzania.

Zarządzanie zapasami i magazynem (Warehouse Management and Inventory)

Kartoteki towarów, stany i lokalizacje, przyjęcia i wydania, przesunięcia, inwentaryzacja, śledzenie towarów (partie/numery seryjne), operacje magazynowe (od prostych do bardziej rozbudowanych – zależnie od konfiguracji).

Zarządzanie projektami (Project Management)

Projekty (Jobs), budżety i kontrola kosztów, zasoby (ludzie/maszyny), karty czasu pracy (Time Sheets), rozliczenia projektów oraz analiza rentowności.

Zasoby ludzkie

Rejestracja pracowników, rejestracja umów, rejestracja kwalifikacji oraz informacji poufnych, ewidencja nieobecności, rejestrowanie kosztów pracowników

W praktyce wariant Essentials pozwala uporządkować podstawowe procesy biznesowe i stworzyć jedno, spójne źródło danych dla zespołów finansowych, operacyjnych i zarządczych. Szczegółowe omówienie poszczególnych obszarów (finanse, sprzedaż, magazyn, projekty, zakupy, produkcja, serwis) znajduje się w dalszej części ebooka.

Business Central Premium

Wariant Premium rozszerza możliwości systemu o funkcjonalności wspierające bardziej złożone procesy operacyjne.

Dla firm produkcyjnych oraz organizacji z rozbudowanymi procesami serwisowymi

Dodatkowy zakres funkcjonalny obejmuje:

Produkcja (Manufacturing)

Struktury produktów (BOM), marszruty, centra robocze/maszynowe, planowanie zdolności i harmonogramowanie, zlecenia produkcyjne, rejestracja zużyć i produkcji, podwykonawstwo.

Serwis (Service Order Management)

Przedmioty serwisu, zlecenia serwisowe, planowanie prac, gwarancje, umowy serwisowe, rozliczanie usług oraz powiązanie serwisu z magazynem i finansami.

Ten wariant jest najczęściej wybierany przez firmy, w których produkcja lub serwis są kluczowym elementem modelu biznesowego i wymagają ścisłej kontroli kosztów, terminów oraz zasobów.

Podczas rozmów z firmami często pomagamy określić, który zakres funkcjonalny najlepiej odpowiada ich aktualnym potrzebom oraz jak zaplanować dalszy rozwój systemu wraz ze wzrostem organizacji. Umów się na bezpłatną konsultację i dowiedz się, która wersja business central spełni oczekiwania twojego biznesu.

Umów się na bezpłatną konsultację →



Zestawienie funkcjonalności Microsoft Dynamics 365 Business Central

Business Central Essentials						Business Central Premium	
Zarządzanie finansami (Finance)	Sprzedaż i obsługa klientów (Sales & Relationship Management)	Zakupy i dostawcy (Purchasing)	Zarządzanie zapasami i magazynem (Warehouse Management and Inventory)	Zarządzanie projektami (Project Management)	Zasoby ludzkie	Serwis (Service Order Management)	Produkcja (Manufacturing)
Księga główna i plan kont	Oferty i zamówienia sprzedaży	Kartoteki dostawców	Kartoteki towarów	Projekty (Jobs)	Rejestracja pracowników	Przedmioty serwisu	Struktury produktów (BOM)
Wymiary	Fakturowanie	Zamówienia zakupu	Stany i lokalizacje	Budżety i kontrola kosztów	Rejestracja umów	Zlecenia serwisowe	Marszruty
Należności i zobowiązania	Kartoteki klientów	Przyjęcia	Przyjęcia i wydania	Zasoby (ludzie/ maszyny)	Rejestracja kwalifikacji oraz informacji poufnych	Planowanie prac	Centra robocze/ maszynowe
Bank i płatności	Kontakty i interakcje	Faktury zakupowe i korekty	Przesunięcia	Karty czasu pracy (Time Sheets)	Ewidencja nieobecności	Gwarancja	Planowanie zdolności i harmonogra-mowanie
Budżety	Powiązanie sprzedaży z magazynem i finansami	Częściowe dostawy	Inwentaryzacja	Rozliczenia projektów	Rejestrowanie kosztów pracowników	Umowy serwisowe	Zlecenia produkcyjne
Rozliczenia międzyokresowe	Integracja z Microsoft Dynamics 365 Sales (CRM)	Podstawowe workflow zatwierdzania	Śledzenie towarów (partie/ numery seryjne)	Analiza rentowności		Rozliczanie usług	Rejestracja zużyć i produkcji
Środki trwałe			Operacje magazynowe (zależnie od konfiguracji)			Powiązanie serwisu z magazynem i finansami	Podwykonawstwo
Obsługa wielu walut							

Modele licencji

Microsoft Dynamics 365 Business Central oferuje elastyczny model licencjonowania, który pozwala dopasować zarówno zakres funkcjonalny systemu, jak i typy użytkowników do realnych potrzeb organizacji.

Typy licencji użytkowników

Business Central oferuje kilka typów licencji użytkowników, co pozwala zoptymalizować koszty wdrożenia.

Team Member

★

Licencja przeznaczona dla użytkowników realizujących podstawowe operacje w systemie.

Umożliwia m.in. podgląd danych, generowanie raportów, rejestrowanie czasu pracy i wydatków, zatwierdzanie zadań w procesach oraz pracę z aplikacjami Power Platform.

Full User - Essentials

★ ★

Licencja dla użytkowników aktywnie pracujących w systemie ERP - najczęściej w działach finansowych, logistycznych, sprzedażowych oraz w kadrze menedżerskiej.

Zapewnia dostęp do pełnego zakresu funkcjonalności wariantu Essentials.

Full User - Premium

★ ★ ★

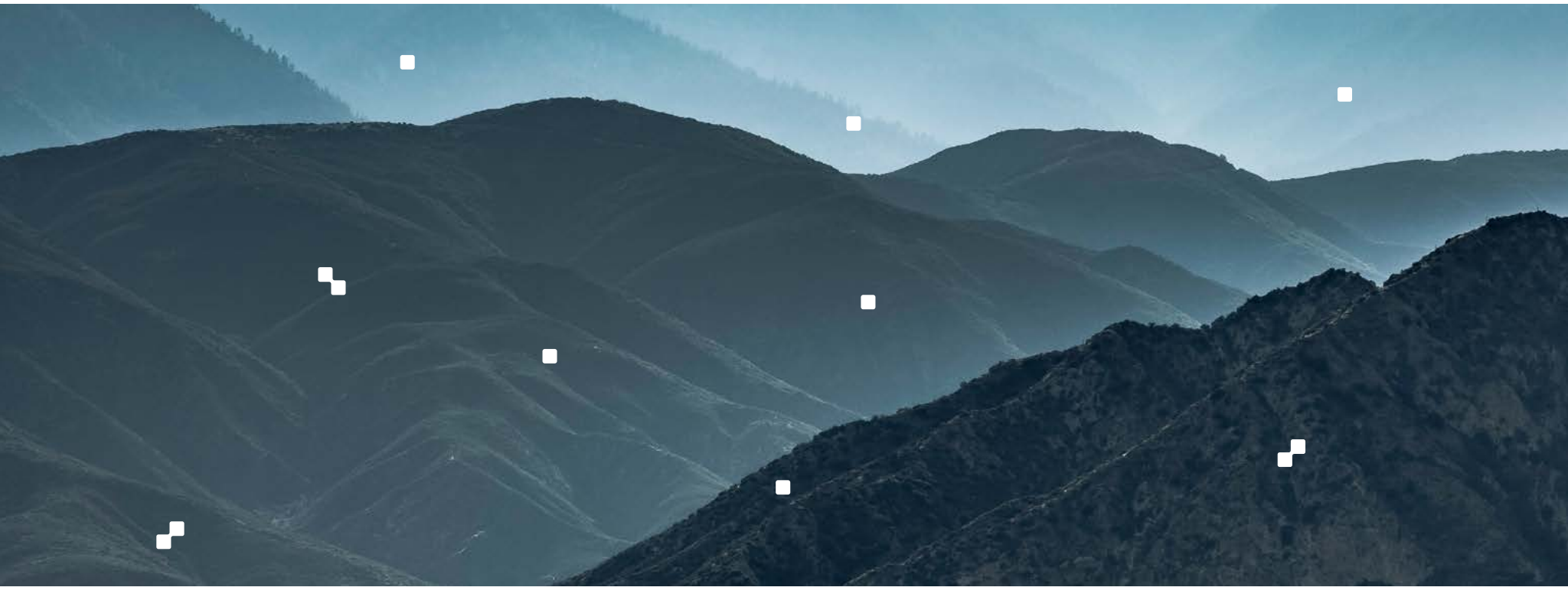
Obejmuje wszystkie funkcjonalności dostępne w Essentials oraz dodatkowo produkcję i serwis.

W praktyce stosowana w firmach, gdzie te obszary są kluczowe operacyjnie.

Co warto wiedzieć o licencjach?

- Środowisko produkcyjne konfiguruje się albo jako Essentials, albo jako Premium - licencje Full Essentials i Full Premium nie współistnieją jako dwa aktywne zakresy w jednym środowisku. Użytkownik z licencją Premium może zalogować się do środowiska Essentials, korzystając z jego zakresu funkcjonalnego.
- Licencjonowanie odbywa się zgodnie z zasadą Named User, co oznacza, że licencja przypisana jest do konkretnego użytkownika.
- Dostępna jest również licencja Device, przeznaczona dla wspólnych urządzeń (np. stanowiska POS, terminale magazynowe lub produkcyjne).
- Możliwe jest udostępnienie dedykowanej licencji Full dla zewnętrznego księgowego, bez dostępu do ustawień administracyjnych systemu.

Na etapie analizy przedwdrożeniowej warto połączyć dobór zakresu funkcjonalnego z odpowiednim modelem licencji użytkowników – tak, aby system realnie wspierał procesy biznesowe i nie generował zbędnych kosztów. Jeśli potrzebujesz wsparcia w dobrze odpowiedniej licencji - skontaktuj się z nami.



Lokalizacje i zgodność z przepisami

Microsoft Dynamics 365 Business Central jest wspierany w ponad 180 krajach, a wdrożenia mogą być realizowane globalnie w oparciu o wersję ogólną systemu (W1) lub lokalne rozszerzenia.

Polska Lokalizacja

Dla rynku polskiego Business Central oferuje certyfikowaną przez Microsoft Polską Lokalizację, która zapewnia zgodność z lokalnymi wymogami prawnymi i księgowymi, w tym m.in.:

- obsługę przepisów podatkowych (w tym m.in. VAT, JPK, CIT, PIT, e-faktura),
- integrację z KSeF (Krajowym Systemem e-Faktur) i obsługę faktur ustrukturyzowanych (e-faktur) zgodnie z aktualnymi wymaganiami,
- raportowanie zgodne z polskimi regulacjami,
- funkcjonalności charakterystyczne dla prowadzenia działalności w Polsce.

KSeF jest obecnie jednym z kluczowych obszarów lokalizacji dla firm działających w Polsce – dlatego na etapie analizy przedwdrożeniowej warto doprecyzować, czy w wybranym scenariuszu system ma obejmować wyłącznie wystawianie i wysyłkę e-faktur do KSeF, czy również pobieranie faktur zakupowych i automatyzację ich przetwarzania (zakres może zależeć od wersji systemu oraz zastosowanych rozszerzeń).

Interfejs i dostępność na różnych urządzeniach

System jest dostępny:

- przez przeglądarkę internetową,
- jako aplikacja desktopowa dla systemu Windows,
- jako aplikacja mobilna na smartfony i tablety (Android, iOS).

Niezależnie od urządzenia użytkownicy pracują na tym samym, spójnym środowisku ERP.

Wdrożenie w chmurze

Dynamics 365 Business Central to system, który w pełni wykorzystuje możliwości chmurowej aplikacji typu SaaS.

Dzięki regularnym i automatycznym aktualizacjom klient zawsze pracuje na najnowszej wersji systemu i korzysta ze wszystkich usprawnień wprowadzanych przez Microsoft.

Do najważniejszych zalet należą brak dodatkowych kosztów związanych z utrzymaniem infrastruktury oraz wysoka niezawodność (99,9% SLA).

Ponadto model SaaS zapewnia łatwy dostęp do innych usług chmurowych Microsoft, szerokiego portfolio aplikacji tworzonych przez Partnerów Business Central, a także umożliwia proste zarządzanie środowiskami i użytkownikami.

Bezpieczeństwo i zgodność w modelu SaaS

W praktyce wdrożenie Business Central Online nie sprowadza się wyłącznie do braku potrzeby utrzymywania własnej infrastruktury IT, ale oznacza też korzystanie z mechanizmów bezpieczeństwa i zgodności dostarczanych w standardzie w usłudze Microsoft. Poniżej zebraliśmy najważniejsze obszary, które warto skonfigurować na etapie wdrożenia.

Tożsamość i logowanie (Microsoft Entra ID, SSO)

użytkownicy uwierzytelniają się przez Microsoft Entra ID. W praktyce daje to spójne zarządzanie tożsamością (jedno konto, polityki haseł, dostęp warunkowy).

Ochrona danych

w modelu online dane tenantów są izolowane, a usługa stosuje mechanizmy szyfrowania danych „w spoczynku" i „w tranzycie". Dodatkowo kopie zapasowe są wykonywane automatycznie.

Monitoring i audyt

warto zaplanować sposób monitorowania logowań i prób autoryzacji (np. w logach logowań Entra ID oraz telemetrii). Dla potrzeb kontroli i dochodzeń część zdarzeń jest raportowana do rozwiązań audytowych Microsoft Purview (centralny dziennik audytu w Microsoft 365).

MFA i dostęp warunkowy (Conditional Access)

dla Business Central można wymuszać dodatkowe warunki dostępu, np. MFA dla wszystkich logowań, ograniczenie logowań do zaufanych lokalizacji lub wyłącznie urządzeń spełniających wymagania organizacji. To jeden z najszybszych sposobów podniesienia poziomu bezpieczeństwa bez zmian w samym ERP.

Kontrola dostępu (role i zasada least privilege)

uprawnienia w Business Central są oparte o role i zestawy uprawnień. Warto zaprojektować je tak, aby użytkownicy mieli dostęp tylko do operacji i danych potrzebnych w ich pracy (np. rozdzielenie ról tworzenia dokumentów i ich księgowania).

Aktualizacje i cykl życia usługi

regularne aktualizacje poprawiają nie tylko funkcje, ale i bezpieczeństwo. Administrator może definiować okno aktualizacji dla środowisk w Business Central Administration Center oraz wykorzystywać środowiska typu sandbox do testów zmian przed aktualizacją środowiska produkcyjnego.

Funkcjonalności

Zarządzanie finansami (Finance)

W wielu organizacjach finanse zaczynają tracić spójność nie dlatego, że brakuje kompetencji w dziale księgowości, ale dlatego, że dane finansowe i operacyjne są rozproszone. Transakcje sprzedażowe, zakupy, magazyn i bank funkcjonują w różnych narzędziach, a raportowanie wymaga ręcznej pracy i arkuszy Excel. Efektem są opóźnione decyzje, trudności w kontroli cash flow oraz większe ryzyko błędów.

Microsoft Dynamics 365 Business Central porządkuje ten obszar, łącząc zdarzenia operacyjne bezpośrednio z finansami i zapewniając jedno, spójne źródło danych.



Kluczowe funkcjonalności modułu finansowego

Księga główna i plan kont

Business Central umożliwia prowadzenie księgi głównej w oparciu o plan kont obejmujący konta bilansowe i wynikowe. Plan kont stanowi podstawę księgowania wszystkich transakcji finansowych wynikających z dokumentów sprzedaży, zakupów oraz operacji księgowych. System pozwala na elastyczną konfigurację kont, w tym obsługę kont bankowych, również w wielu walutach.

Jednolity Plik Kontrolny (JPK)

System umożliwia generowanie plików JPK zgodnych z aktualnymi wymaganiami prawnymi, w tym m.in.:

- JPK_V7M / JPK_V7K (VAT z deklaracją)
- JPK_FA,
- JPK_WB,
- JPK_KR,
- JPK_MAG,

Wygenerowane pliki są zapisywane w systemie z możliwością ponownego eksportu. Od lutego 2026 r. obowiązuje nowa wersja struktury JPK_V7(3) - Business Central obsługuje tę wersję w ramach aktualizacji Polskiej Lokalizacji.

Obsługa należności i zobowiązań

- tworzenie faktur sprzedaży i zakupu,
- wystawianie faktur korygujących (również jednej korekty do wielu faktur),
- potwierdzanie sald,
- generowanie zestawień należności i zobowiązań,
- pobieranie danych kontrahentów z rejestrów publicznych (np. REGON).

Przetwarzanie płatności i bank

- oznaczanie faktur jako opłaconych,
- uzgadnianie kont bankowych,
- import wyciągów bankowych,
- automatyczne rozliczanie transakcji na podstawie danych z wyciągów.

Obsługa podatku VAT

- obsługa różnych stawek VAT,
- rejestry VAT,
- przypisywanie daty obowiązku podatkowego,
- obsługa mechanizmu podzielonej płatności (MPP),
- przygotowanie danych do rozliczeń z urzędem skarbowym.

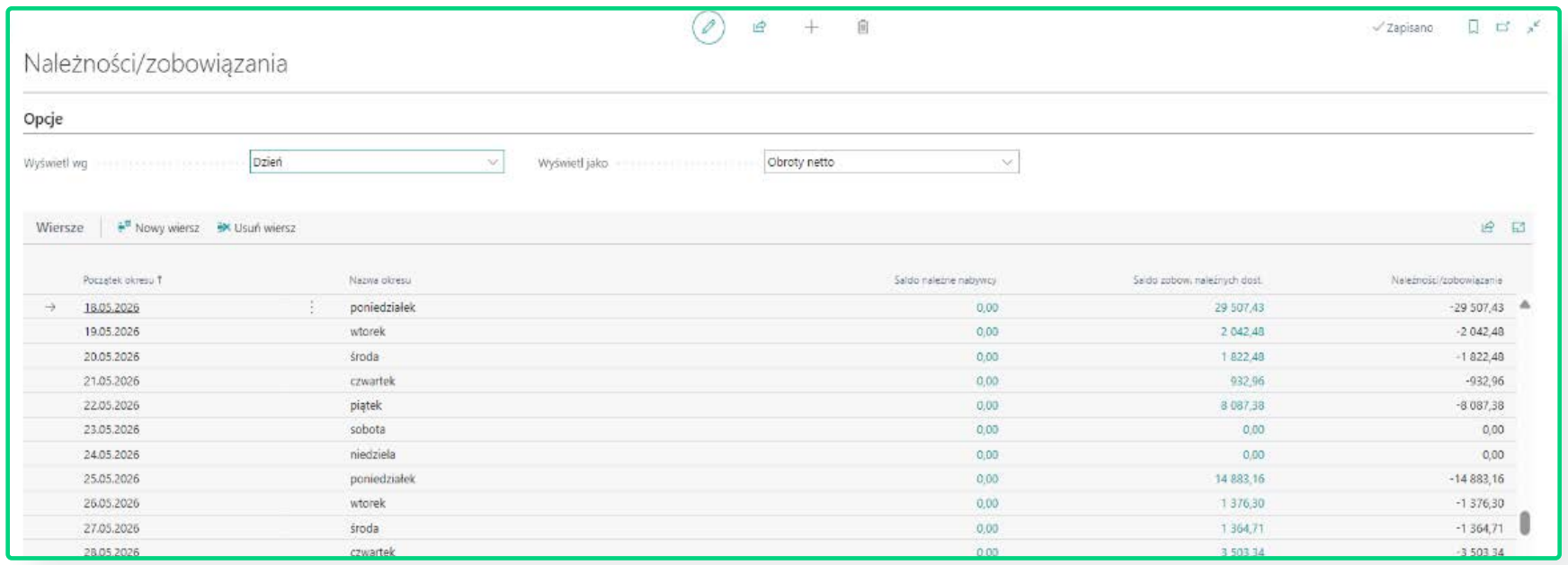
Budżetowanie i środki trwałe

- tworzenie i kontrola budżetów,
- analiza realizacji budżetu,
- pełna obsługa środków trwałych (nabycie, amortyzacja, zmiany wartości, likwidacja),
- przygotowanie rocznego planu amortyzacji.

Analiza i raportowanie

- zestawienia obrotów i sald,
- dzienniki księgi głównej,
- rejestry księgowe,
- analizy wiekowania należności i zobowiązań.

Dodatkowo dane finansowe mogą być analizowane przy użyciu wymiarów, co umożliwia raportowanie w różnych przekrojach, np. według kontrahentów, projektów czy innych struktur organizacyjnych.



Widok należności i zobowiązań w Business Central – zestawienie sald w ujęciu dziennym

Jak agent AI usprawni pracę w Twoim dziale księgowym?

Agent zobowiązań (Payables Agent)

Automatycznie przetwarza faktury zakupowe (np. z e-maili), rozpoznaje dostawców, uzupełnia dane i przygotowuje dokumenty do zatwierdzenia przez użytkownika.

Podsumowanie

Moduł finansowy Microsoft Dynamics 365 Business Central umożliwia prowadzenie księgowości i rozliczeń finansowych w jednym systemie, zgodnie z polskimi przepisami prawa. Stanowi on podstawę do dalszej analizy danych finansowych, raportowania oraz kontroli sytuacji finansowej firmy.

Jeśli obszar finansów i księgowości wymaga optymalizacji, umów bezpłatną konsultację - pomożemy przełożyć problem na konkretny zakres funkcjonalny i priorytety wdrożenia.

Umów konsultację

Sprzedaż i obsługa klientów (Sales & Relationship Management)

W wielu firmach wyzwaniem w sprzedaży i obsłudze klientów nie jest brak aktywności handlowej, lecz brak spójnego procesu - od pierwszego kontaktu z klientem, przez ofertowanie, aż po realizację zamówienia i rozliczenie. Informacje o klientach, ustalenia handlowe i dokumenty sprzedażowe często funkcjonują poza systemem ERP, przez co sprzedaż nie jest bezpośrednio powiązana z magazynem, zakupami i fakturowaniem.

Microsoft Dynamics 365 Business Central porządkuje cały proces sprzedaży w ramach jednego systemu ERP – od pracy handlowej, przez tworzenie ofert i zamówień sprzedaży, aż po realizację, wysyłkę i fakturowanie. Dzięki temu sprzedaż, operacje i finanse pracują na jednym źródle danych, a każdy etap procesu jest logicznie powiązany z kolejnym.



Kluczowe funkcjonalności sprzedaży i obsługi klientów w Business Central

Zarządzanie kontaktami i początkiem relacji z klientem:

- rejestrowanie kontaktów jako firm (Company) oraz osób (Person),
- przechowywanie danych kontaktowych i informacji handlowych,
- powiązanie kontaktów z klientami, ofertami i dokumentami sprzedażowymi,
- budowanie historii relacji z klientem (rozmowy, spotkania, korespondencja).

Zamówienia sprzedaży:

- przekształcanie ofert w zamówienia sprzedaży (Sales Orders),
- jednoznaczne powiązanie zamówienia z klientem, warunkami handlowymi, cenami i rabatami,
- możliwość wysyłki potwierdzenia zamówienia bezpośrednio do klienta,
- obsługa scenariuszy takich jak:
  - sprzedaż z magazynu,
  - dropship (bezpośrednia wysyłka od dostawcy do klienta),
  - intercompany sales (sprzedaż pomiędzy spółkami w grupie).

Szanse sprzedaży i ofertowanie:

- prowadzenie szans sprzedaży powiązanych z kontaktami,
- obsługa etapów i cykli sprzedaży,
- tworzenie ofert sprzedaży (Sales Quotes) na podstawie ustaleń handlowych,
- zachowanie ciągłości danych między szansą, ofertą i dalszą realizacją.

Realizacja zamówienia: magazyn, zapasy i logistyka:

- automatyczne powiązanie zamówień sprzedaży z:
  - gospodarką magazynową,
  - dostępnością zapasów i rezerwacjami,
  - dokumentami wydania i wysyłki,
- obsługa częściowych dostaw i wysyłek,
- bieżąca kontrola statusu realizacji zamówienia.

Fakturowanie i rozliczenia:

- tworzenie faktur sprzedaży bezpośrednio z zamówień,
- pełna spójność danych sprzedażowych z finansami i księgowością,
- możliwość analizy marż, rentowności i wyników sprzedaży.

Dodatkowe możliwości wspierające sprzedaż

Segmentacja i kampanie

- grupowanie kontaktów według określonych kryteriów,
- planowanie i rejestrowanie kampanii marketingowych,
- powiązanie działań sprzedażowych z konkretnymi segmentami klientów.

Integracja z Dynamics 365 Sales

- możliwość połączenia Business Central z Microsoft Dynamics 365 Sales,
- rozdzielenie ról:
  - Dynamics 365 Sales jako „front office” CRM,
  - Business Central jako „back office” ERP odpowiedzialny za realizację i rozliczenia.

Agent AI, który usprawni Twoje procesy sprzedażowe:

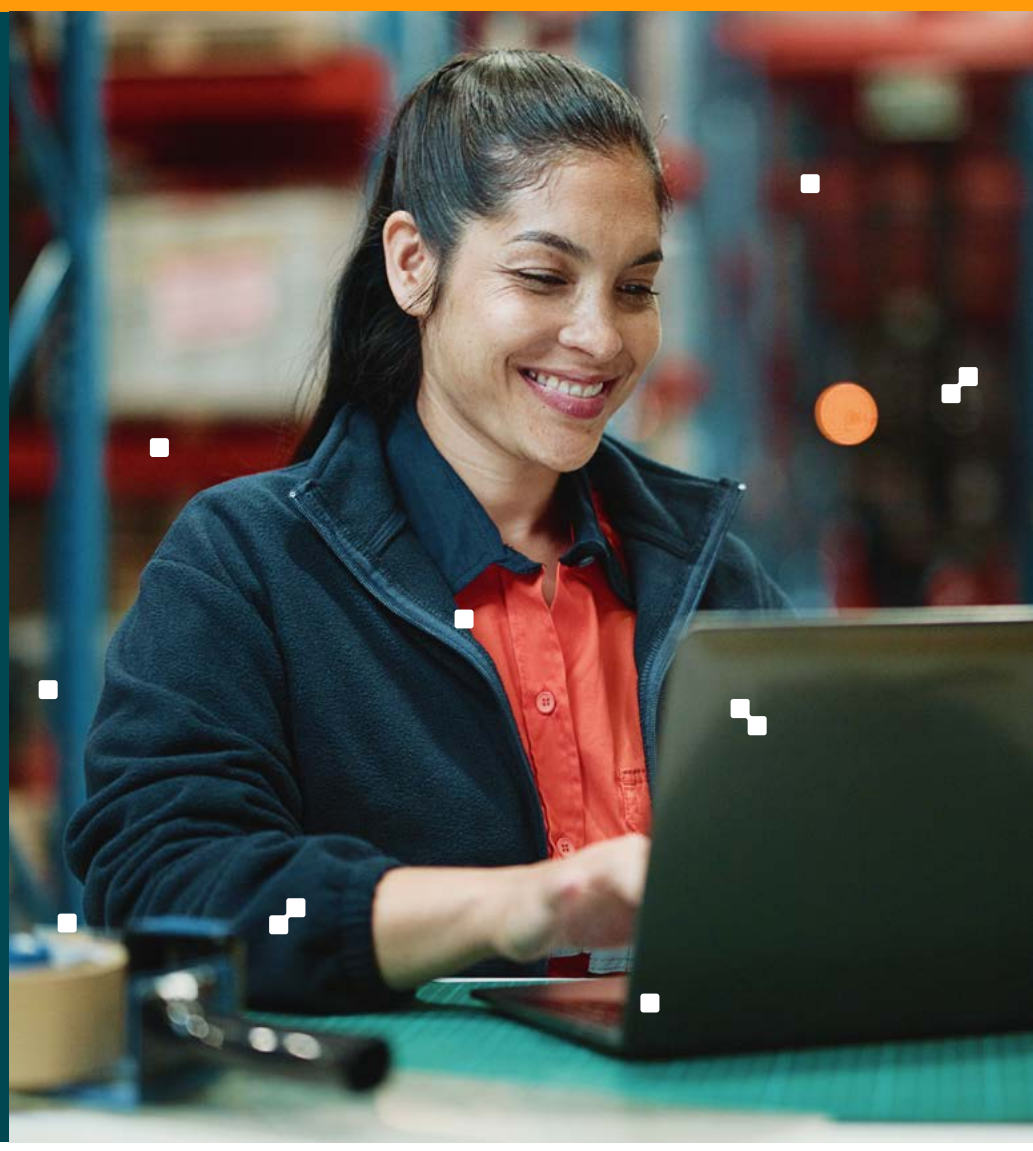
Sales Order Agent

Agent analizuje dane przychodzące (np. e-maile i załączniki od klientów), identyfikuje klienta i produkty oraz przygotowuje wstępne zamówienia sprzedaży w systemie. Dzięki temu ogranicza ręczne wprowadzanie danych i przyspiesza obsługę zamówień, szczególnie w firmach o dużym wolumenie transakcji.

Podsumowanie

Moduł sprzedaży i relacji z klientami w Microsoft Dynamics 365 Business Central obejmuje całą ścieżkę sprzedaży – od pierwszego kontaktu z klientem, przez ofertę i zamówienie sprzedaży, aż po realizację, magazyn i fakturowanie. Dzięki temu sprzedaż nie funkcjonuje w oderwaniu od operacji i finansów, a wszystkie zespoły pracują na spójnych danych w jednym systemie ERP.

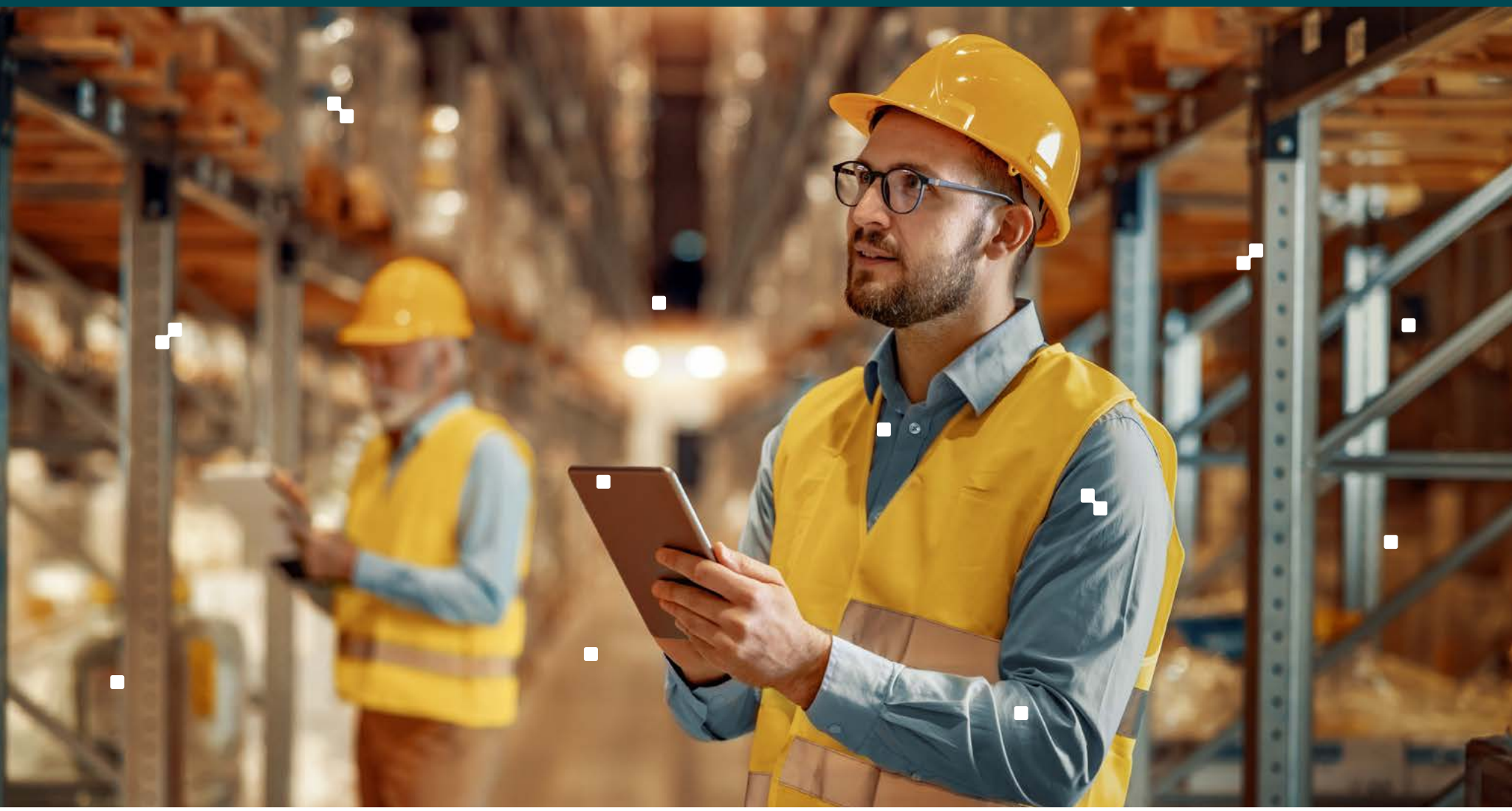
Jeśli organizacja potrzebuje bardziej rozbudowanych funkcji CRM (np. zaawansowanego lead managementu czy automatyzacji pracy handlowców), naturalnym rozszerzeniem jest integracja z Microsoft Dynamics 365 Sales – bez utraty spójności danych i procesów.



Zarządzanie zapasami i magazynem (Warehouse Management and Inventory)

W wielu organizacjach obszar zapasów i magazynu traci przewidywalność dlatego, że informacje o stanach i ruchach magazynowych nie są aktualne i spójne. Stany magazynowe są aktualizowane z opóźnieniem, operacje przyjęć i wydań bywają obsługiwane ręcznie, a powiązanie zapasów z finansami i sprzedażą jest ograniczone. W efekcie firmy nie mają klarownego obrazu dostępności towarów, wartości zapasów oraz kosztów operacyjnych.

Microsoft wychodzi naprzeciw tym wyzwaniom i w ramach Business Central umożliwia zarządzanie zapasami i operacjami magazynowymi bezpośrednio w systemie ERP, w ścisłym powiązaniu z zakupami, sprzedażą i finansami.



Kluczowe funkcjonalności zarządzania zapasami i magazynem w Business Central

Kartoteki towarów (Items)

- definiowanie kartotek towarów typu Inventory
- przypisywanie kategorii i atrybutów do towarów
- kontrola ilości i wartości zapasów na podstawie zapisów księgi magazynowej

Stany magazynowe i lokalizacje

- zarządzanie zapasami w wielu lokalizacjach magazynowych
- przesunięcia międzymagazynowe (transfery)
- podgląd dostępności towarów według lokalizacji

Przyjęcia i wydania magazynowe

- automatyczna aktualizacja stanów magazynowych na podstawie dokumentów zakupu i sprzedaży
- możliwość bezpośrednich korekt zapasów (np. po inwentaryzacji)
- rejestrowanie dokumentów przyjęć i wydań towarów

Inwentaryzacja zapasów

- przeprowadzanie spisów z natury
- korygowanie stanów magazynowych na podstawie wyników inwentaryzacji
- pełna ewidencja zmian ilościowych i wartościowych

Śledzenie towarów (Item Tracking)

- obsługa numerów seryjnych i numerów partii
- możliwość śledzenia ruchu towaru od przyjęcia do wydania
- lepsza kontrola jakości i zgodności towarów

Operacje magazynowe (Warehouse Management)

- obsługa magazynów z wykorzystaniem lokalizacji i binów
- realizacja procesów przyjęć, wydań, przesunięć i kompletacji
- elastyczna konfiguracja poziomu zaawansowania procesów magazynowych

Powiązanie zapasów z finansami

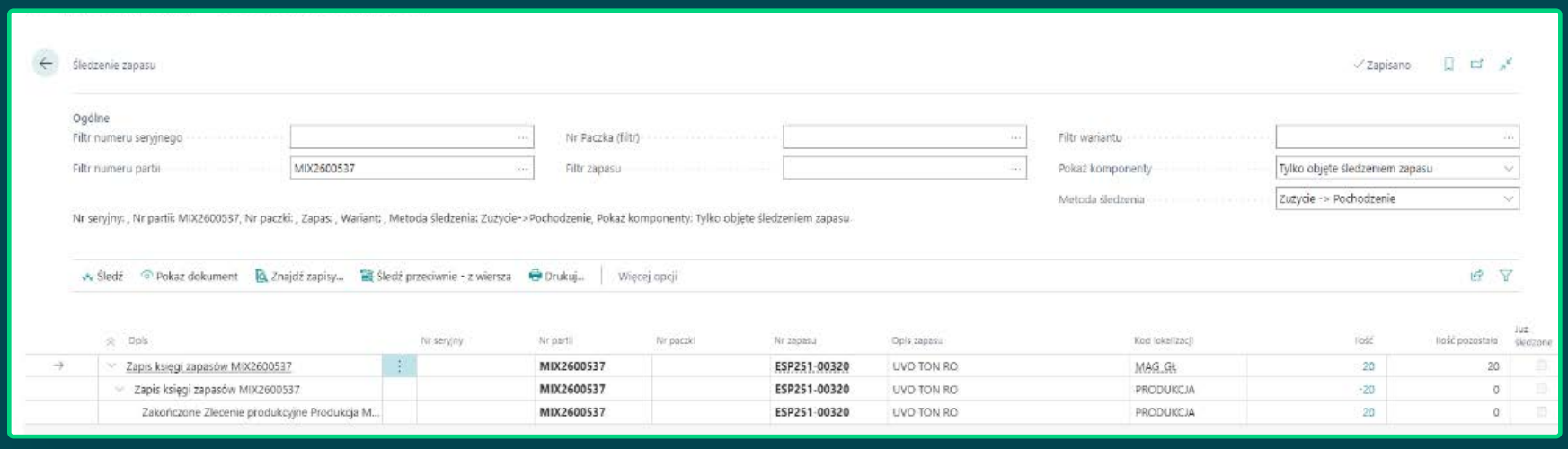
- automatyczne księgowanie wartości zapasów i kosztów
- integracja operacji magazynowych z księgą główną
- spójność danych ilościowych i finansowych

Analiza i raportowanie zapasów

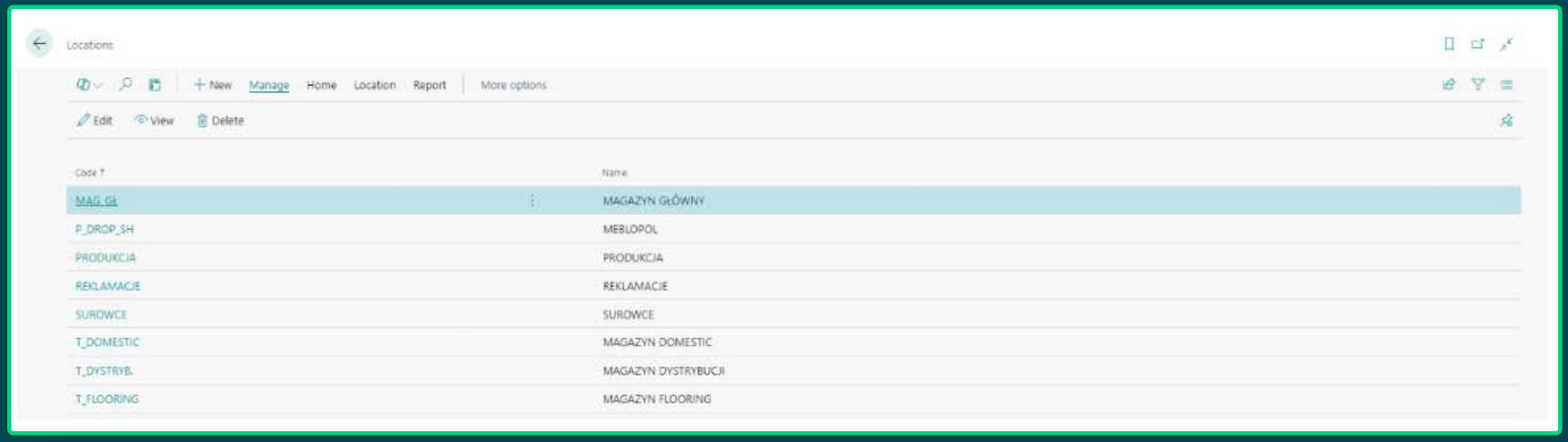
- standardowe raporty magazynowe
- analizy dostępności, rotacji i wartości zapasów
- możliwość bieżącej kontroli zapasów w systemie ERP

Podsumowanie

Zarządzanie zapasami i operacjami magazynowymi w Microsoft Dynamics 365 Business Central pozwala na bieżącą kontrolę stanów magazynowych, ruchów towarów oraz ich wartości. Dzięki ścisłemu powiązaniu magazynu z zakupami, sprzedażą i finansami system zapewnia spójność danych i wspiera efektywne zarządzanie operacjami logistycznymi w jednym środowisku ERP.



Śledzenie zapasu wg numeru partii oraz lista lokalizacji magazynowych w Business Central



Dostępność zapasu w podziale na numery partii dla wybranej lokalizacji magazynowej

W ramach demo możemy pokazać przykładowy proces end-to-end (np. od przyjęcia towaru do rozliczenia), w wersji dopasowanej do Twoich realiów.

Umów się na bezpłatną konsultację.

Zarządzanie projektami (Project Management)

W wielu organizacjach realizacja projektów traci przejrzystość i przewidywalność, gdy brakuje spójnych danych o czasie pracy, kosztach oraz zaangażowaniu ludzi i maszyn. Ewidencja czasu bywa prowadzona poza systemem ERP, koszty projektów są wyliczane z opóźnieniem, a rozliczenia wymagają ręcznego scalania danych z różnych źródeł.

Business Central umożliwia planowanie projektów oraz rejestrowanie i rozliczanie pracy zasobów bezpośrednio w systemie ERP, w powiązaniu z finansami i kontrolą kosztów.



Kluczowe funkcjonalności zarządzania projektami i zasobami w Business Central

Projekty (Projects / Jobs)

- tworzenie kart projektów i zadań projektowych
- definiowanie budżetów projektowych
- planowanie realizacji prac w ramach projektu
- śledzenie postępu realizacji projektów

Zasoby (Resources)

- definiowanie zasobów jako osób lub maszyn
- przypisywanie kosztów i cen do zasobów
- grupowanie zasobów w grupy zasobów
- wykorzystanie zasobów w projektach

Ewidencja czasu pracy (Time Sheets)

- rejestrowanie czasu pracy ludzi i maszyn
- ewidencja czasu w ujęciu tygodniowym
- obsługa procesu zatwierdzania kart czasu pracy
- przypisywanie czasu pracy do projektów lub dzienników zasobów

Rozliczanie kosztów projektów

- automatyczne przeksięgowanie czasu pracy na koszty projektowe
- bieżące ujęcie kosztów realizacji projektów
- kontrola kosztów w trakcie realizacji projektu

Powiązanie projektów z finansami

- integracja kosztów projektowych z księgą główną
- spójność danych projektowych i finansowych
- możliwość analizy rentowności projektów

Analiza realizacji projektów i wykorzystania zasobów

- raportowanie czasu pracy i kosztów projektowych
- analiza wykorzystania zasobów
- bieżący wgląd w postęp i koszty projektów

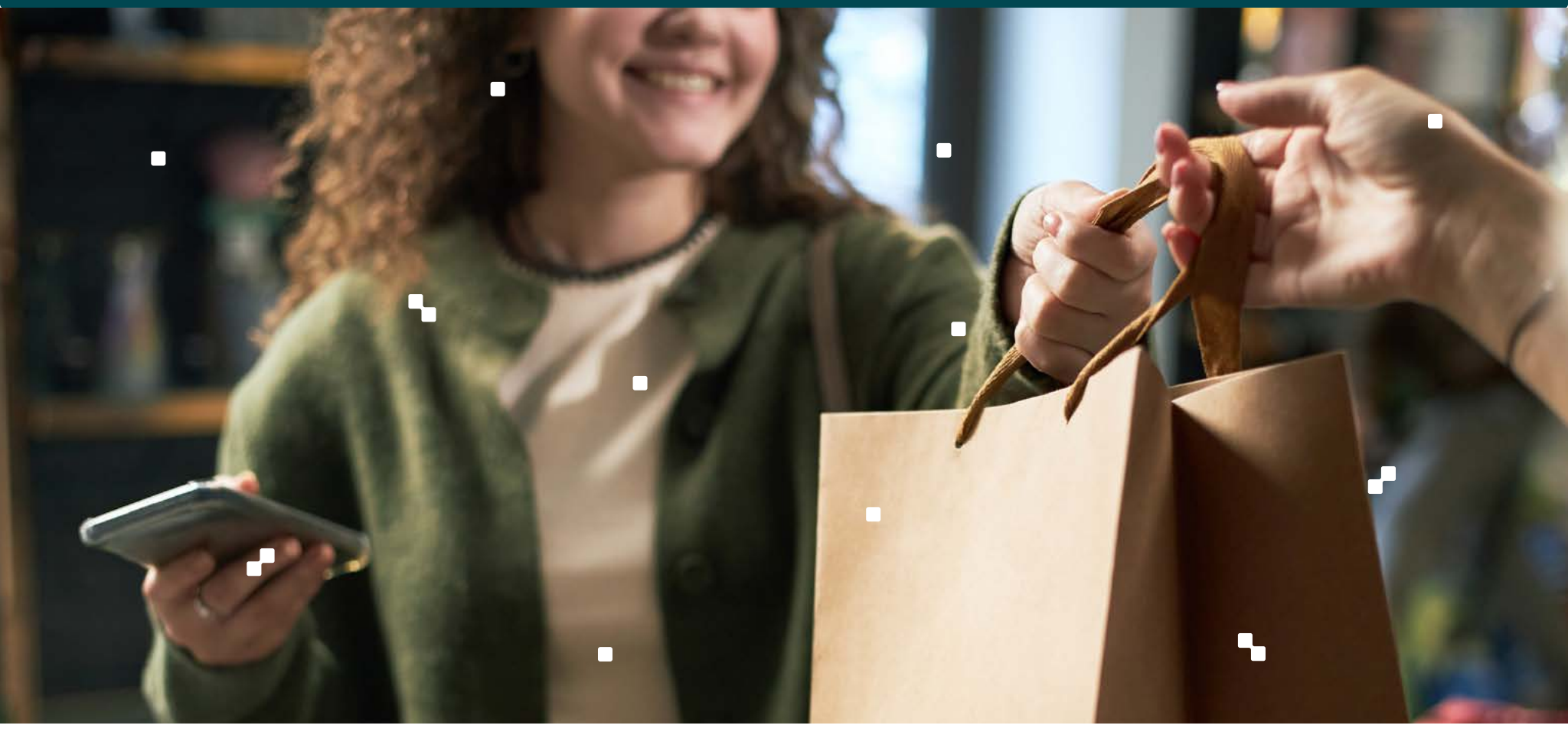
Podsumowanie

Zarządzanie projektami i rozliczanie zasobów w Microsoft Dynamics 365 Business Central umożliwia kontrolę realizacji projektów w powiązaniu z czasem pracy i kosztami. Dzięki integracji projektów, zasobów i finansów system zapewnia spójne dane, bieżące rozliczenia oraz lepszą kontrolę rentowności działań realizowanych w ramach jednego środowiska ERP.

Zakupy i dostawcy (Purchasing)

W wielu organizacjach proces zakupowy nie jest wystarczająco powiązany z magazynem i finansami, przez co trudniej o bieżącą kontrolę zobowiązań, kosztów oraz terminowości dostaw. Zamówienia do dostawców są prowadzone w rozproszonych narzędziach, częściowe dostawy i różnice ilościowe/cenowe komplikują rozliczenia, a faktury zakupowe często wymagają ręcznego dopasowywania do dokumentów źródłowych (zamówień i przyjęć). W efekcie rośnie nakład pracy operacyjnej, a organizacja później widzi realne koszty zakupów i ich wpływ na stany magazynowe.

Microsoft Dynamics 365 Business Central obsługuje cały cykl purchase-to-pay w jednym systemie ERP: od kartoteki dostawcy i zamówienia zakupu, przez przyjęcia (także częściowe), aż po fakturę i rozliczenie zobowiązań. Dzięki temu dokumenty zakupowe są spójne z ruchem magazynowym i księgowaniami, a kontrola zgodności (faktura-przyjęcie-faktura) może być realizowana w standardowym procesie.



Kluczowe funkcjonalności zakupów w Business Central

Dostawcy (Vendors)

- kartoteki dostawców
- warunki płatności i rozliczeń
- historia zakupów i dokumentów

Dokumenty zakupu

- zapytania ofertowe i zamówienia zakupu
- faktury i korekty zakupowe
- obsługa częściowych dostaw

Powiązanie zakupów z magazynem

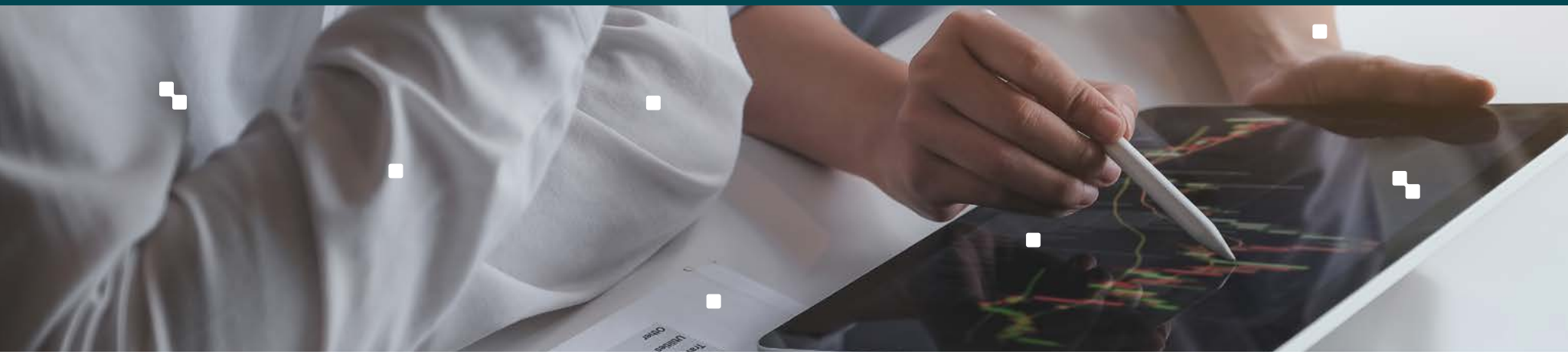
- przyjęcia towarów
- automatyczna aktualizacja stanów magazynowych
- zakupy bezpośrednie (drop shipment)

Kontrola i akceptacja zakupów

- workflow zatwierdzania dokumentów zakupu
- kontrola kosztów i zgodności z polityką zakupową

Podsumowanie

Moduł zakupów w Microsoft Dynamics 365 Business Central pozwala prowadzić proces purchase-to-pay w jednym środowisku ERP – od zamówienia i przyjęcia, po fakturę oraz rozliczenie zobowiązań. Dzięki temu organizacja zyskuje spójność danych między zakupami, magazynem i finansami, lepszą kontrolę kosztów i terminów dostaw oraz mniej ręcznej pracy przy uzgadnianiu dokumentów.
W praktyce przekłada się to na większą przewidywalność wydatków i szybszy wgląd w realny wpływ zakupów na zapasy oraz wynik finansowy.



Produkcja (Manufacturing)

W firmach produkcyjnych największym wyzwaniem jest spójne zarządzanie materiałami, czasem pracy oraz kosztami wytworzenia. W praktyce chodzi nie tylko o samo „uruchomienie" produkcji, ale o pełną kontrolę nad tym, co i kiedy zostało wydane na zlecenie, ile realnie zajęła praca ludzi i maszyn oraz jakie koszty ostatecznie złożyły się na koszt wytworzenia wyrobu.

Bez jednego systemu dane są rozproszone: plan produkcji jest prowadzony osobno, raporty z hali spływają z opóźnieniem, a koszty są liczone „po fakcie" na podstawie arkuszy lub ręcznych zestawień. Skutkiem bywają braki materiałowe, trudności w identyfikacji odchyleń (zużycie, czas, wydajność), niepewność co do marży oraz ograniczone śledzenie partii w całym procesie.

W ramach wariantu licencyjnego Business Central Premium, Microsoft Dynamics 365 Business Central wspiera produkcję i kompletację, umożliwiając planowanie, realizację i rozliczanie procesów produkcyjnych w powiązaniu z magazynem i finansami.



Kluczowe funkcjonalności produkcyjne w Business Central

Struktury produktów

- receptury (BOM)
- wersjonowanie BOM
- przypisanie do pozycji magazynowych

Marszruty i zasoby produkcyjne

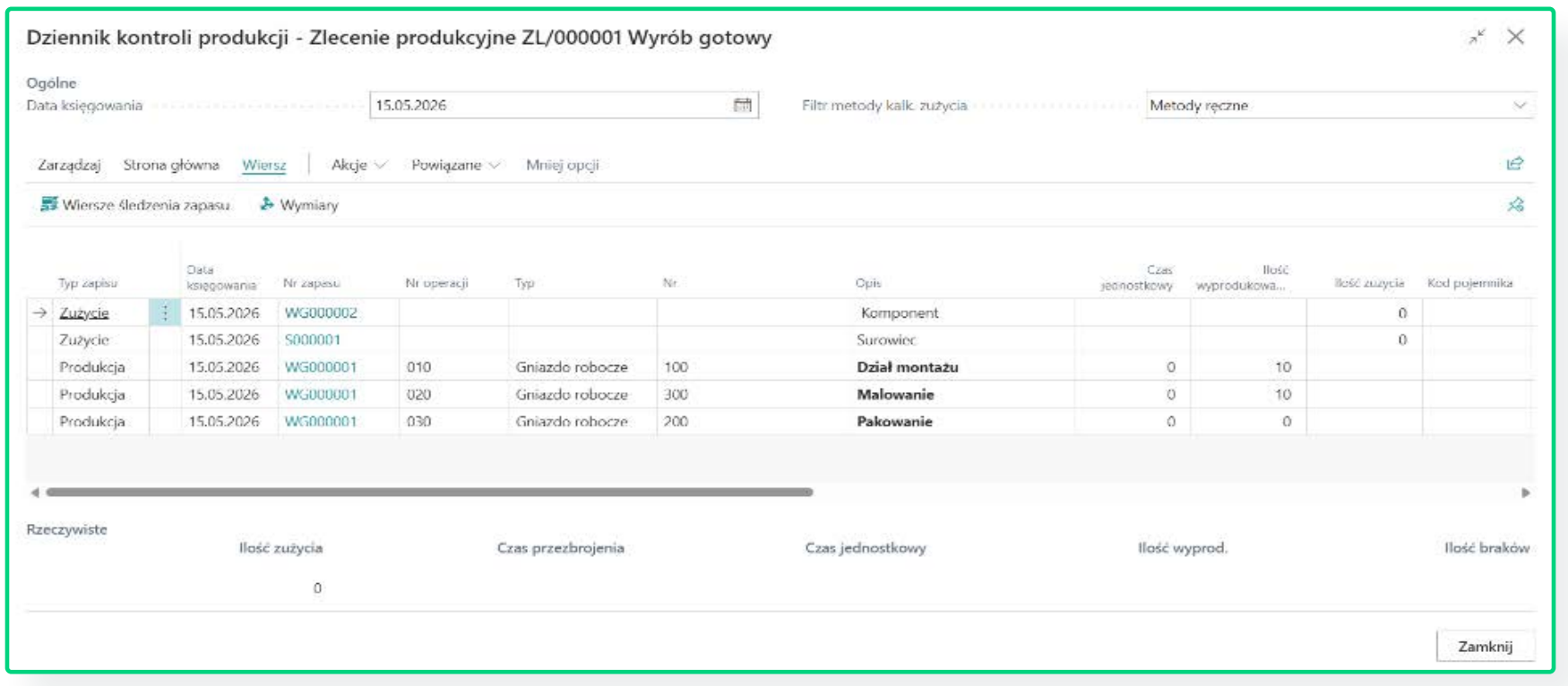
- definicja operacji produkcyjnych
- centra robocze i maszynowe
- planowanie zdolności produkcyjnych

Zlecenia produkcyjne

- tworzenie i realizacja zleceń produkcyjnych
- zużycie materiałów
- rejestracja produkcji wyrobów gotowych

Podsumowanie

Moduł produkcyjny w Business Central pozwala prowadzić produkcję w jednym, spójnym procesie – od planowania zapotrzebowania materiałowego i obciążenia zasobów, przez realizację zleceń i rejestrację zużyć, aż po rozliczenie kosztu wytworzenia. Dzięki powiązaniu produkcji z magazynem i finansami organizacja zyskuje bieżący wgląd w odchylenia (materiałowe i czasowe), lepszą kontrolę marży oraz większą przewidywalność terminów realizacji, a także pełniejszy proces śledzenia partii w całym łańcuchu wytwarzania.

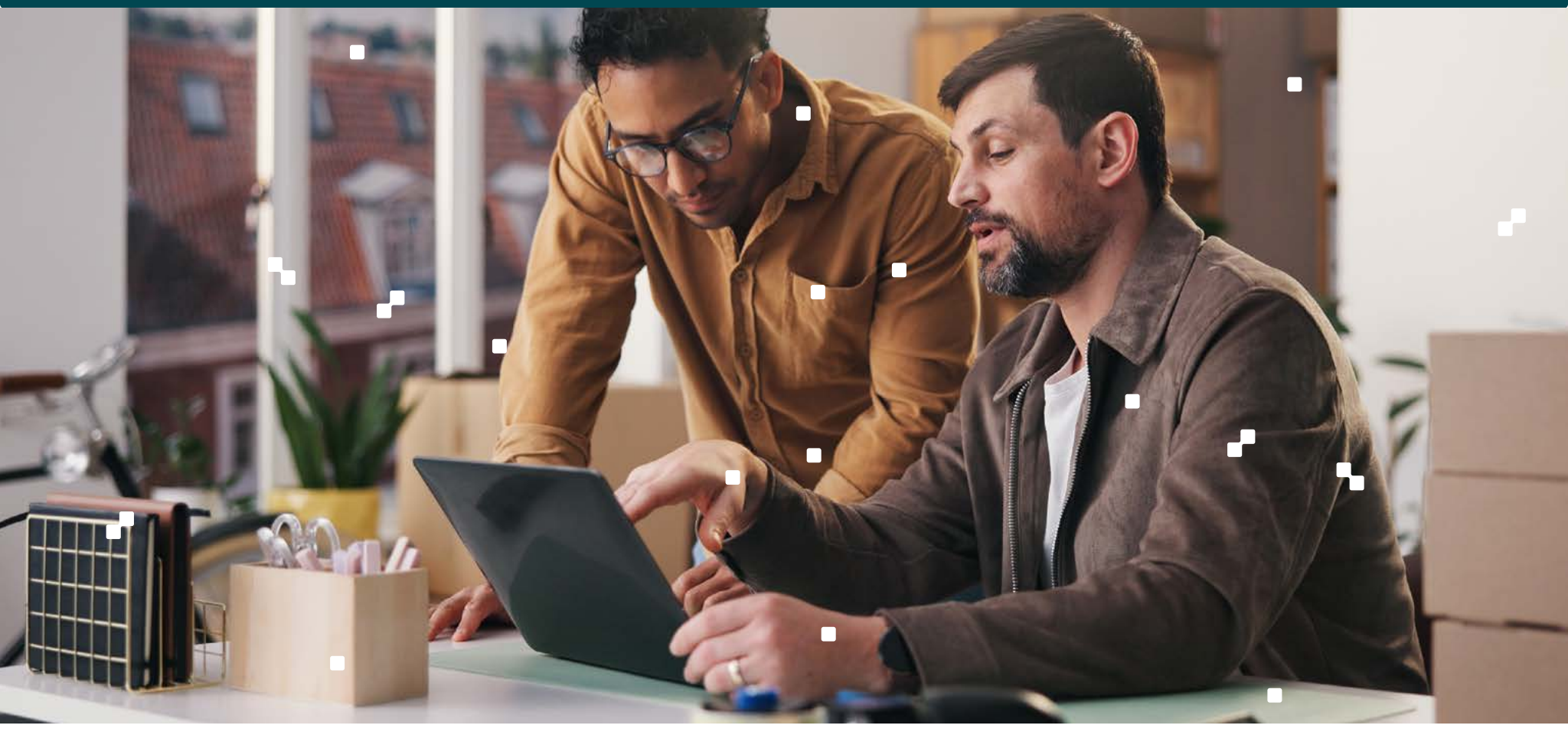


Dziennik kontroli produkcji – rejestracja rzeczywistego zużycia materiałów i operacji na zleceniu produkcyjnym

Serwis (Service Order Management)

Firmy świadczące usługi serwisowe często mają trudności z rejestrowaniem historii napraw, rozliczaniem pracy techników oraz kontrolą kosztów części i usług. W praktyce wyzwaniem jest też uporządkowanie całego cyklu obsługi zgłoszenia: od przyjęcia zgłoszenia i diagnozy, przez planowanie wizyty/zasobów, po rozliczenie i zamknięcie sprawy w sposób, który jest czytelny zarówno dla serwisu, jak i finansów.

W ramach wariantu licencyjnego Business Central Premium Microsoft Dynamics 365 Business Central udostępnia funkcjonalności serwisowe, które wspierają realizację usług, rozliczenia oraz utrzymanie relacji z klientami w jednym systemie ERP. System pozwala prowadzić zlecenia i umowy serwisowe, planować prace oraz rejestrować wykonane czynności i zużyte części, a następnie automatycznie powiązać te informacje z magazynem i księgowaniami. Dzięki temu organizacja zyskuje spójny obraz kosztów i przychodów serwisu, lepszą kontrolę gwarancji i historii urządzeń oraz możliwość analizowania rentowności usług.



Kluczowe funkcjonalności serwisowe w Business Central

Elementy serwisowe

- rejestracja i historia serwisowanych urządzeń
- przypisanie do klientów

Zlecenia i umowy serwisowe

- obsługa zleceń serwisowych
- umowy serwisowe i przeglądy okresowe
- rejestracja wykonanych prac i zużytych części

Rozliczanie usług

- fakturowanie usług serwisowych
- powiązanie z finansami i magazynem

Podsumowanie

Moduł serwisowy w Microsoft Dynamics 365 Business Central pozwala uporządkować obsługę zgłoszeń w jednym procesie – od rejestracji urządzeń i historii napraw, przez planowanie prac i rozliczanie czasu oraz części, aż po fakturowanie i zamknięcie zlecenia. Dzięki powiązaniu serwisu z magazynem i finansami organizacja zyskuje spójny obraz kosztów i przychodów usług, lepszą kontrolę gwarancji oraz możliwość analizy rentowności serwisu i jakości realizacji (np. terminowości, obciążenia techników).

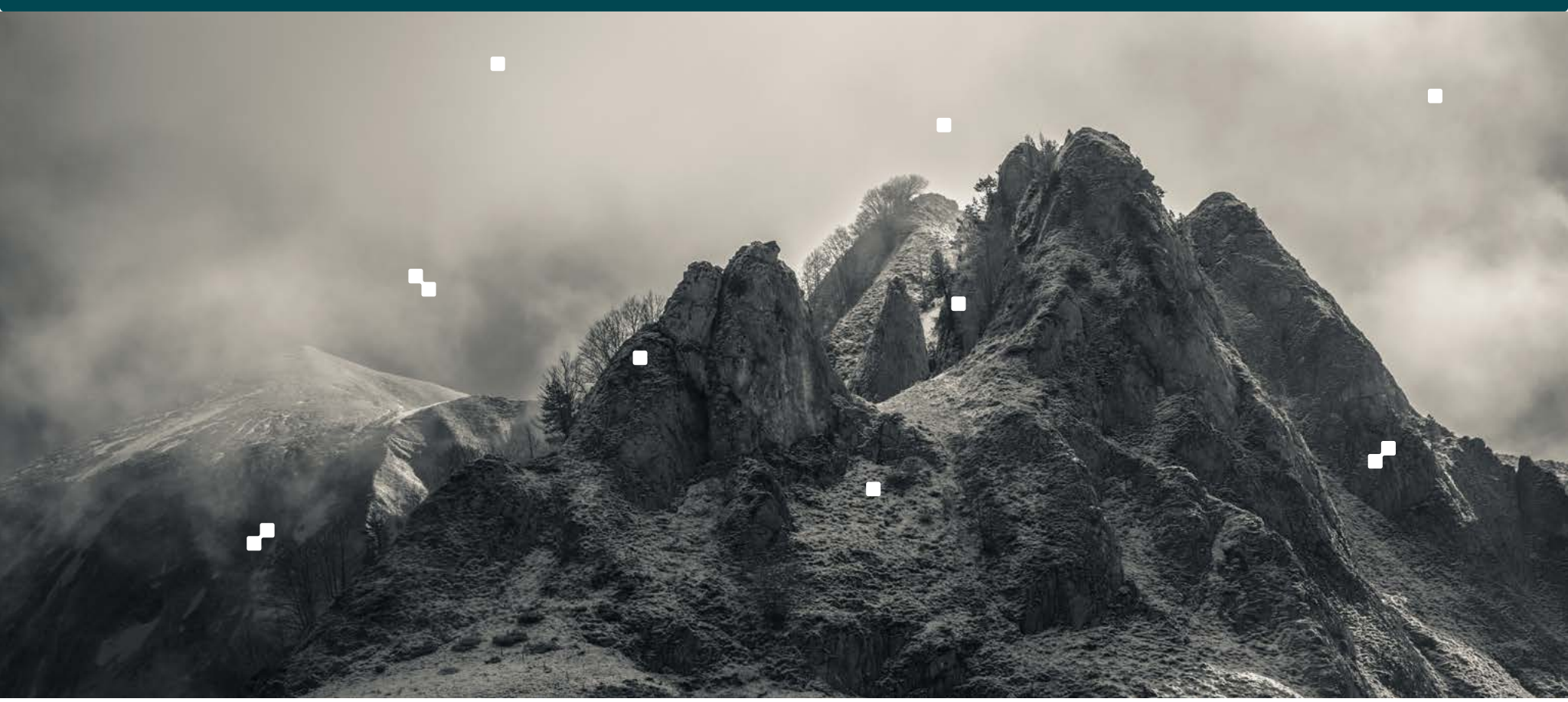


Copilot i agenci AI w Microsoft Dynamics 365 Business Central

Microsoft Dynamics 365 Business Central wykorzystuje sztuczną inteligencję w postaci jednego narzędzia - Microsoft Copilot, które pełni rolę kontekstowego asystenta pracy w systemie ERP. Copilot wspiera użytkowników w pracy z danymi finansowymi i operacyjnymi, pomagając szybciej analizować informacje, rozumieć dane oraz realizować codzienne zadania w systemie.

Copilot działa bezpośrednio na danych zgromadzonych w Business Central i nie podejmuje decyzji samodzielnie. Jego rolą jest wspieranie użytkownika poprzez podpowiedzi, analizy, wyjaśnienia i sugestie - zawsze z zachowaniem kontroli po stronie człowieka.

Na bazie Copilota Microsoft rozwija agentów AI, którzy są w stanie realizować określone procesy biznesowe. Agenci mogą wykonywać powtarzalne zadania operacyjne, takie jak przetwarzanie dokumentów lub przygotowywanie danych do dalszej obsługi, działając w tle systemu i przekazując wyniki użytkownikom do zatwierdzenia.



Kluczowe korzyści biznesowe

01

Zwiększona produktywność i oszczędność czasu

automatyzacja i podpowiedzi AI ograniczają pracę rutynową, dzięki czemu zespół może skupić się na działaniach o wyższej wartości biznesowej.

02

Lepsze decyzje biznesowe

AI pomaga szybciej wyciągać wnioski z danych (analizy, rekomendacje, podsumowania), co skraca czas od „danych” do „decyzji”.

03

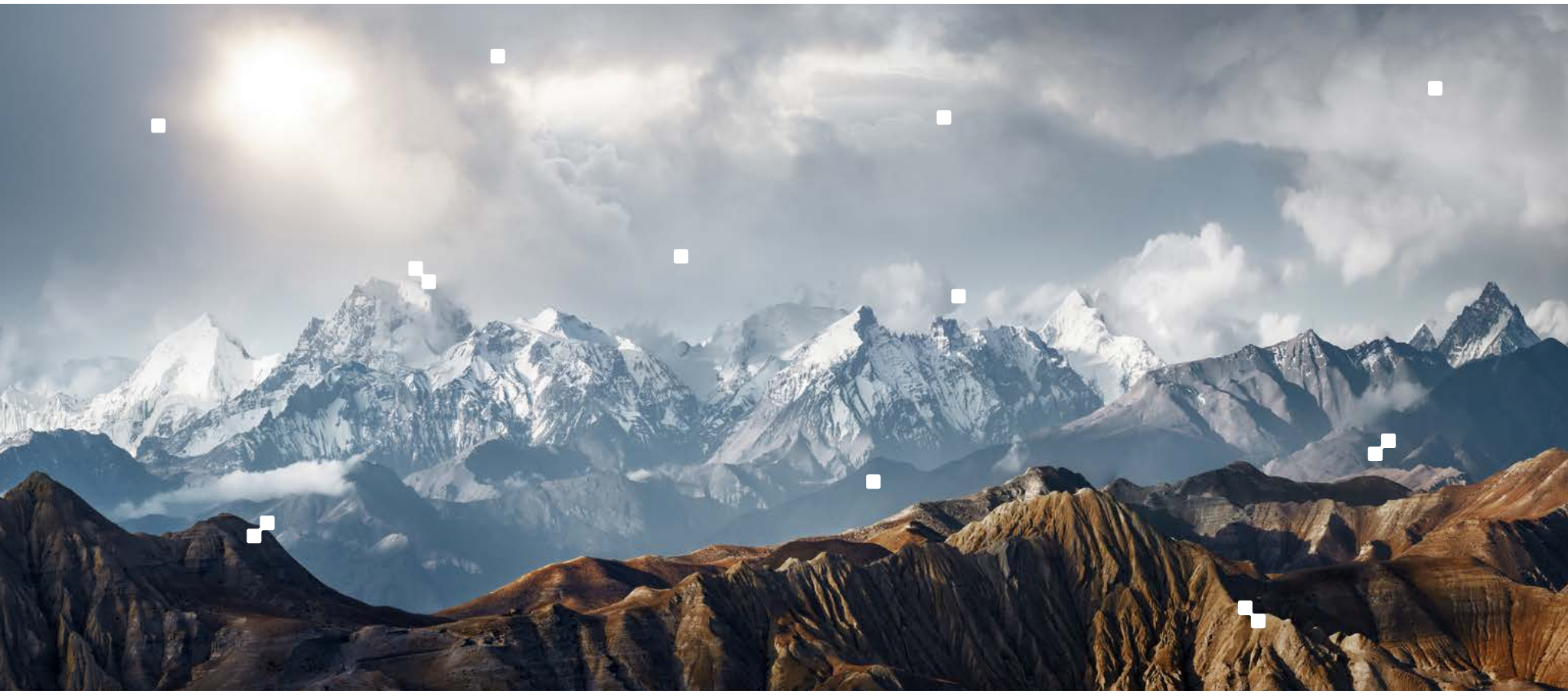
Bezpieczeństwo

korzystając z Copilota w BC ograniczasz potrzebę przenoszenia danych do zewnętrznych, niezarządzanych narzędzi AI.

04

Płynna integracja z danymi i procesami

funkcje AI są osadzone w codziennej pracy w systemie ERP i działają na danych firmowych (w granicach uprawnień użytkownika).



Przykładowe funkcje AI (Copilot) w Business Central

Czat z Copilotem

pomaga wyszukiwać informacje w systemie i odpowiadać na pytania (np. o dokumenty, klientów, zamówienia), a także wspiera onboarding i wyjaśnianie działania funkcji („jak zaksięgować fakturę zakupu", „jak działają wymiary").

Autofill (inteligentne uzupełnianie pól)

ogranicza ręczne wprowadzanie danych, podpowiadając wartości do pól na podstawie danych firmowych, a w wybranych scenariuszach również informacji dostępnych publicznie.

Asystent analityki (zapytania w języku naturalnym w trybie analizy)

wspiera tworzenie analiz poprzez opisywanie potrzeb w języku naturalnym (zamiast „klikania" filtrów i agregacji), co przyspiesza pracę w trybie analizy.

Tworzenie treści (np. opisy produktów i treści marketingowe)

Copilot może przygotować robocze opisy produktów na kartach towarów (przydatne m.in. w e-commerce), które użytkownik następnie akceptuje i dopracowuje.

Podsumowania rekordów

generuje podsumowanie na podstawie pól rekordu i powiązanych statystyk (z użyciem danych, do których dany użytkownik ma uprawnienia).

Uzgadnianie wyciągów bankowych

wspiera dopasowywanie transakcji bankowych do zapisów w księdze oraz sugeruje konta księgi głównej dla pozycji, które nie mogą zostać uzgodnione automatycznie.

Mapowanie e-dokumentów

pomaga dopasowywać pozycje z faktur elektronicznych do pozycji w zamówieniach zakupu, redukując ręczne uzgadnianie dokumentów dostawców.

Sugestie wierszy sprzedaży

przyspiesza tworzenie dokumentów sprzedaży (oferty, zamówienia, faktury), podpowiadając produkty na podstawie historii zamówień i opisów.

Alerty o brakach magazynowych i prognozy popytu

analiza historii i trendów sprzedaży pomaga przewidywać zapotrzebowanie i wcześniej sygnalizować ryzyko braków.

Prognozowanie płynności finansowej

wykorzystuje dane historyczne i bieżące do dokładniejszych prognoz przepływów pieniężnych, wspierając zarządzanie cash flow.

Agenci AI – automatyzacja procesów „pod kontrolą”

Obok funkcji „asystenckich” (podpowiedzi, analizy, generowanie treści) Microsoft rozwija wbudowanych w Business Central agentów AI, którzy potrafią realizować fragmenty procesów operacyjnych w tle. Kluczowe jest to, że agent działa autonomicznie tylko w zakresie, na jaki pozwala organizacja – a wyniki jego pracy mogą trafiać do użytkownika do weryfikacji i zatwierdzenia.



Agent obsługi zamówień sprzedaży (Sales Order Agent)

automatyzuje obsługę zamówień: analizuje wiadomości (np. e-mail), identyfikuje klienta i pozycje zamówienia, sprawdza dostępność oraz przygotowuje w systemie wstępne dokumenty do przeglądu.



Agent zobowiązań (Payables Agent / Accounts Payable)

wspiera proces faktur zakupowych: odbiera dokumenty od dostawców, pozyskuje i przetwarza dane, a następnie rejestruje faktury zgodnie z zasadami firmy i historią wcześniejszych dokumentów.



Agent rozliczania wydatków (Expense Agent)

Expense Agent automatyzuje obsługę kosztów pracowniczych (np. paragony, delegacje), zgodnie z zapowiedziami działać będzie także poza samym ERP (web app, Outlook). Expense Agent jest dostępny w public preview od maja 2026, co oznacza, że klienci mogą już testować rozwiązanie w praktyce, natomiast jego pełna dostępność (GA) będzie wdrażana etapowo zgodnie z planem wydawniczym Microsoft.



Budowa własnych agentów AI (Custom Agents)

Business Central od 2026 roku umożliwia tworzenie własnych agentów działających jak użytkownik systemu, z przypisanymi rolami i uprawnieniami. Tacy agenci mogą wykonywać powtarzalne zadania operacyjne end-to-end bezpośrednio w interfejsie ERP, zgodnie z instrukcjami nadanymi przez organizację.

Jak działają agenci AI w praktyce?

Agenci działają bezpośrednio na danych ERP - nie tworzą kopii, nie pracują „obok systemu". Wykonują zadania autonomicznie, ale pod kontrolą użytkownika. To użytkownik decyduje:

- które zadania agent może realizować,
- kiedy wymagane jest zatwierdzenie,
- jakie reguły biznesowe obowiązują.

Agenci korzystają z historycznych danych ERP - dokumentów, kartotek klientów i dostawców, historii transakcji - co pozwala im lepiej dopasowywać sugestie do specyfiki firmy. Microsoft rozwija również funkcjonalności adaptacyjne (w tym Work IQ, wprowadzany w 2026), które mają wzmacniać tę personalizację w czasie. W każdym przypadku kluczowym warunkiem jakości działania agentów jest kompletność i spójność danych w systemie.

Agenci AI działają w ramach uprawnień użytkowników, polityk bezpieczeństwa i zgodności (compliance).

Co warto wiedzieć przed wdrożeniem agentów?

Najlepsze efekty przynoszą w procesach:

- powtarzalnych,
- opartych na dokumentach,
- wymagających analizy kontekstu (sprzedaż, finanse).

Dzięki Microsoft Copilot Studio możliwe jest:

- korzystanie z gotowych agentów,
- tworzenie własnych agentów bez programowania,
- rozbudowa agentów przez zespoły IT.

Agenci wspierają użytkowników, natomiast kluczowe decyzje zawsze należą do człowieka.

MCP – fundament techniczny agentów AI w Business Central

Microsoft wprowadził do Business Central obsługę Model Context Protocol (MCP) - otwartego standardu, który umożliwia zewnętrznym agentom AI bezpieczny, kontekstowy dostęp do danych i operacji systemu ERP.

MCP nie jest funkcją widoczną dla użytkownika końcowego. To warstwa technologiczna, która umożliwia agentom „rozumienie" struktury danych i procesów Business Central oraz wykonywanie zadań w kontrolowany sposób – bez kopiowania danych poza system.

Dzięki MCP agenci mogą:

- pracować bezpośrednio na danych ERP,
- wykonywać określone akcje i procesy (w granicach uprawnień),
- działać w modelu human-in-the-loop – przygotowując wyniki do weryfikacji i zatwierdzenia przez użytkownika.

Standard MCP upraszcza także rozwój i utrzymanie własnych agentów (np. tworzonych w Copilot Studio), ograniczając potrzebę budowania wielu indywidualnych integracji. Dla organizacji oznacza to większą skalowalność automatyzacji AI i lepsze przygotowanie ERP na kolejne scenariusze agentowe.

ERP jako fundament AI

Skuteczne wykorzystanie Copilota i agentów wymaga spójnych danych i uporządkowanych procesów. Business Central, integrując finanse, operacje i projekty w jednym systemie ERP, tworzy solidną podstawę do stopniowego i bezpiecznego wykorzystania sztucznej inteligencji w codziennej pracy zespołów.

Copilot i agenci nie zastępują odpowiedzialności biznesowej ani procesów decyzyjnych - pełnią rolę inteligentnego wsparcia, które pomaga pracować szybciej, sprawniej i w oparciu o dane.

Ważne: warunki i ograniczenia

Zakres funkcji Copilot/agentów może zależeć od wersji Business Central, modelu wdrożenia (chmura vs on-prem), dostępności w danym kraju/języku oraz konfiguracji uprawnień i jakości danych.
W praktyce warto potwierdzić w projekcie, które scenariusze są dostępne „out of the box", a które wymagają dodatkowych rozszerzeń lub prac wdrożeniowych.

Warto też pamiętać, że:

- Copilot i Agenci AI w Business Central jest dostępny wyłącznie w wersji chmurowej (SaaS), te funkcjonalności nie występują w wersji on-prem.
- Część funkcji może być udostępniana jako preview,
- Microsoft może stosować limity i zasady fair-use dla zapytań,
- Poszczególne funkcje mają własne listy dostępnych regionów i języków.

Chcesz sprawdzić, które scenariusze Copilot/agentów mają sens przy Twoich danych i modelu wdrożenia?

Umów darmową konsultację

Co dalej? Umów rozmowę o Business Central

Jeśli po lekturze ebooka chcesz przełożyć informacje w nim zawarte na realny plan działania w Twojej organizacji, najlepszym krokiem jest krótka rozmowa z partnerem wdrożeniowym. Pomożemy Ci ocenić, czy Microsoft Dynamics 365 Business Central pasuje do Twojego modelu biznesowego, jakie obszary warto uporządkować w pierwszej kolejności oraz jak podejść do zakresu, licencji i harmonogramu wdrożenia.

Podczas rozmowy:

- zweryfikujesz, które procesy i dane są kluczowe przed startem projektu (i gdzie najczęściej pojawiają się ryzyka),
- określisz docelowy zakres (Essentials vs Premium) i propozycję podziału na etapy wdrożenia,
- dostaniesz wstępną mapę integracji (Microsoft 365, e-commerce, logistyka, systemy branżowe),
- poznasz rekomendowany model licencjonowania i orientacyjne koszty w Twoim scenariuszu



Chcesz sprawdzić, jak Business Central może usprawnić zarządzanie finansami i operacjami w Twojej firmie?

Umów krótką konsultację - wrócimy do Ciebie z propozycją kolejnych kroków i listą pytań do analizy przedwdrożeniowej.

Umów krótką konsultację

Materiały dodatkowe

01 Platforma szkoleniowa Microsoft Learn

02 Oficjalna strona Microsoft prezentująca możliwości Microsoft Dynamics 365 Business Central

03 Oficjalny kanał Microsoft Dynamics 365 na YouTube

04 Dokumentacja Microsoft Dynamics 365 Business Central dostępna za pośrednictwem Microsoft Docs

05 Strona internetowa Digmatix

06 Kanał YouTube Digmatix