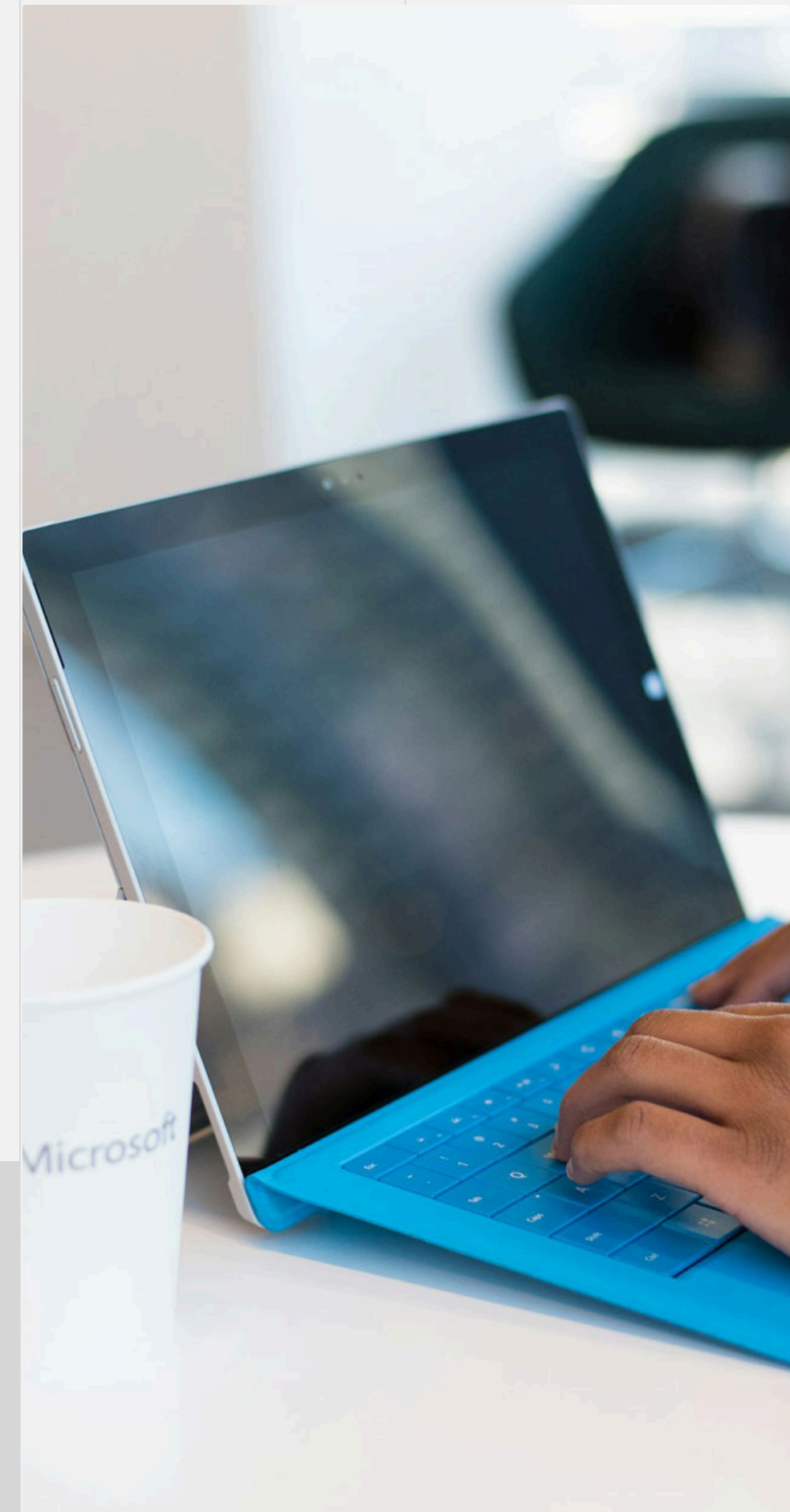


Optimizando la Gestión de Suscripciones con Microsoft Business Central

Este E-book de Navex Consulting te guiará a través de las funcionalidades del módulo de suscripciones en Microsoft Business Central, permitiéndote mejorar la gestión y facturación de tus ingresos y gastos recurrentes de manera eficiente y efectiva.

Navex Consulting

<https://navexconsulting.es/>



Gestión de Suscripciones en Business Central

Optimiza la administración de contratos y servicios recurrentes en tu empresa

1

Extensión de Business Central

El módulo de suscripciones amplía la funcionalidad de Business Central, permitiendo una gestión más eficiente de servicios recurrentes y contratos.

2

Gestión de Contratos

Facilita la creación y seguimiento de contratos, asegurando que los términos sean claros y se cumplan adecuadamente.

3

Suscripciones Recurrentes

Permite configurar y administrar suscripciones que se repiten en el tiempo, optimizando la experiencia del cliente.

4

Líneas de Suscripción

Introduce líneas de suscripción flexibles que se pueden adaptar a las necesidades específicas de cada cliente.

5

Facilidad de Uso

Diseñado con una interfaz intuitiva, el módulo es accesible y fácil de usar para usuarios de todos los niveles.

6

Informes y Análisis

Ofrece herramientas para generar informes y análisis sobre el rendimiento de las suscripciones y contratos.

7

Integración Completa

Se integra completamente con otras funciones de Business Central, mejorando la colaboración entre departamentos.

Beneficios del Módulo de Facturación Automática

Automatización de procesos de facturación y gestión eficiente de ingresos diferidos

Automatiza la facturación recurrente.

Este módulo permite gestionar automáticamente las facturas que se generan de forma regular, ahorrando tiempo y reduciendo errores.

Reconocimiento de ingresos diferidos.

Facilita la contabilización precisa de ingresos que se reconocen en períodos futuros, mejorando la claridad financiera.

Manejo de grandes volúmenes de datos.

Optimiza la gestión y análisis de datos extensos, garantizando eficiencia en las operaciones de facturación.

Facturación basada en uso.

Permite adaptar la facturación a las necesidades específicas de los clientes, mejorando su experiencia de usuario.

Casos de Uso de Suscripciones Efectivas

Explorando aplicaciones clave de la funcionalidad de suscripciones en diferentes industrias.

Suscripciones SaaS

Las **suscripciones SaaS** son ideales para empresas que ofrecen software a través de tarifas mensuales o anuales, como es el caso de Microsoft 365, facilitando la accesibilidad y la gestión de usuarios.

Alquileres y Arrendamientos
Las empresas que gestionan **alquileres y arrendamientos** se benefician de la facturación recurrente, permitiendo un flujo de ingresos constante a través del alquiler de equipos o espacios.

Mantenimiento y Soporte

Los servicios de **mantenimiento y soporte técnico** garantizan el funcionamiento óptimo de productos a través de pagos periódicos, asegurando que los clientes reciban asistencia continua y actualizaciones.

Utilities

Las compañías de **utilities** utilizan un modelo de facturación basado en el consumo real, permitiendo a los clientes pagar solo por lo que realmente utilizan, lo cual es muy eficiente y transparente.

Funcionalidades del Módulo de Gestión de Suscripciones

Explorando las características clave de la gestión avanzada de suscripciones y ventas combinadas.

Venta Combinada

La **venta combinada** permite incluir productos únicos y servicios recurrentes en un mismo pedido, mejorando la experiencia del cliente.

Nuevas Entidades

Se introducen nuevas **entidades clave** como suscripciones, líneas de suscripción y contratos para una gestión más eficiente.

Ingresos Diferidos

El **reconocimiento de ingresos diferido** distribuye los ingresos a lo largo del contrato, optimizando la contabilidad y la previsión financiera.

Gestión de Productos

La **gestión desde productos** permite ofrecer opciones de suscripción específicas para cada producto, personalizando la oferta para los clientes.

Flexibilidad en Ventas

Este módulo proporciona **flexibilidad en ventas**, facilitando la combinación de diferentes productos y servicios en un solo pedido, lo que potencia las ventas cruzadas.

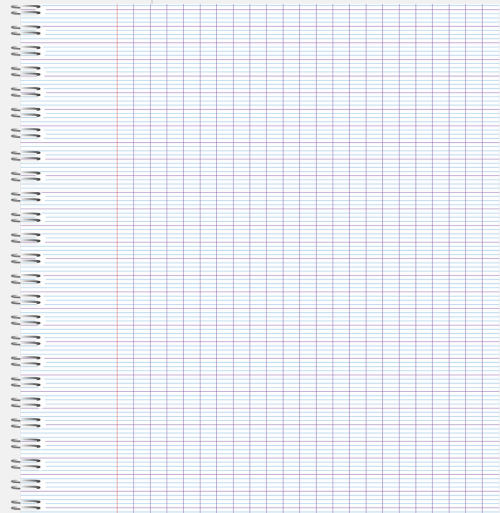
Optimización de la Facturación Recurrente

Estrategias para mejorar la eficiencia en la facturación y gestión de precios



Automatización de facturas

La **facturación recurrente** permite agrupar facturas y registrarlas automáticamente.



Actualización de precios

Hoja de trabajo para **actualizar precios** masivamente, ahorrando tiempo y reduciendo errores.



Ciclo de Vida del Contrato y Sus Aspectos Clave

Explorando las ofertas de renovación y el estado de las líneas de suscripción en un contrato.

Ofertas de renovación



Las **ofertas de renovación** son propuestas que se presentan al final de un contrato vigente, permitiendo al cliente evaluar condiciones para una posible extensión del servicio. Esto asegura la continuidad y satisfacción del cliente.

Líneas activas



Las **líneas activas** representan los contratos y servicios que están actualmente en vigor. Estos son esenciales para el seguimiento de la actividad comercial y la gestión de ingresos, asegurando que los servicios se mantengan al día.

Líneas cerradas



Las **líneas cerradas** son aquellas que ya no están en efecto, ya sea por término del contrato o por decisión del cliente. Es importante gestionirlas adecuadamente para entender el historial y las oportunidades de reactivación.

Apéndice de suscripciones



El **apéndice con detalle de suscripciones facturadas** proporciona un desglose completo de los servicios facturados, permitiendo a la empresa revisar el rendimiento de las suscripciones y hacer ajustes necesarios para mejorar la rentabilidad.

Facturación Basada en Uso para Suscripciones

Estrategias de facturación que se adaptan a las necesidades del usuario y optimizan los ingresos.

Importación de datos

La **importación de datos** se puede realizar mediante archivos o a través de una **API** para facilitar la integración.

Flexibilidad en facturación

La **facturación basada en uso** ofrece flexibilidad, permitiendo ajustes en función del consumo real del cliente.

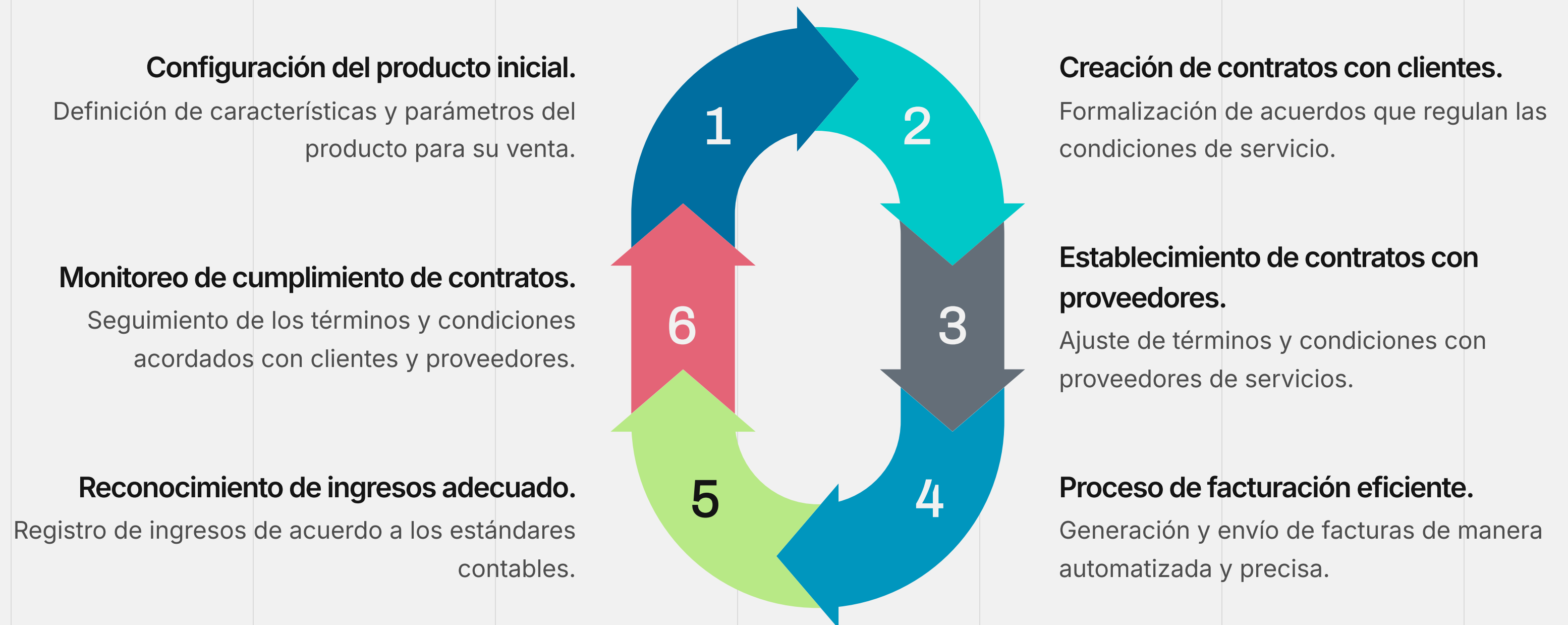


Lógica de precios

La **lógica de precios** puede variar, utilizando modelos como **por cantidad**, **tarifa plana**, o **coste + recargo** para adaptarse a diferentes escenarios.

Flujo Completo del Proceso de Gestión de Suscripciones

Desde la configuración del producto hasta la facturación y reconocimiento de ingresos



Preguntas Frecuentes sobre Gestión de Suscripciones

Respuestas a las preguntas más comunes sobre el módulo de gestión de suscripciones y su configuración.

¿Qué es el módulo?

El módulo es una herramienta que facilita la **gestión** de suscripciones y artículos.

Casos de uso

Cubre diversos **escenarios**, como facturación y seguimiento de ingresos diferidos.

Configuración de artículos

Permite la **configuración** de artículos de suscripción para una gestión eficiente.

Reconocimiento de ingresos

Facilita el **reconocimiento** de ingresos diferidos según la normativa contable.



¡Contáctanos para llevar tu gestión de suscripciones al siguiente nivel

Esperamos que este e-book te haya proporcionado una visión clara del módulo de suscripciones de Business Central. Estamos aquí para apoyarte en cada paso de su implementación y configuración, asegurando que obtengas el máximo beneficio de la herramienta.



CONTÁCTANOS

<https://navexconsulting.es/contacto/>