

BUSINESS CENTRAL

Hvordan samler vi B2B-webshop og sælgerapp med Business Central?

Brug One Platform som fælles salgslag og Business Central som grundlag for de aftalte stamdata. Begge salgskanaler sender ordrer tilbage til økonomisystemet.

FÆLLES DATA · TO SALGSKANALER



↙ B2B-webshop

nVision Mobile ↘

Ordre fra begge kanaler → One Platform → Business Central

Ét ansvar pr. datafelt

Aftal hvor kunde, vare, pris og lager vedligeholdes, og hvilke felter der må opdateres fra salget.

Samme aftaler i begge kanaler

Kunden i webshoppen og sælgeren i nVision Mobile skal møde de korrekte priser og sortimenter.

Sporbar ordrebehandling

Følg overførsler i integrationsloggen og få synlig håndtering af ordrer, som kræver en rettelse.

BUSINESS CENTRAL

Aftal felter. Test hele ordren.

Her er et praktisk udgangspunkt for feltmapping. Præcis opsætning og synkroniseringsfrekvens aftales til jeres Business Central-løsning.

Data og retning	Eksempler på felter
BC → One Platform	Kundenr., navn, leveringsadresse, kontakt og valuta.
BC → One Platform	Varenr., variant, enhed, lager pr. lokation og attributter.
BC → One Platform	Prisliste, prisgruppe, rabat og kampagne.
Salg → BC	Kundereference, leveringsdato, varenr., variant, antal og pris.

Eksempel: fra kunde til salgsordre

En forhandler bestiller i webshoppen. One Platform overfører ordrehoved og linjer til Business Central efter den aftalte mapping. Kontoret gennemgår ordren i BC. Ved fejl bruges loggen til at rette årsagen, før ordren overføres igen. Brug en stabil ekstern reference for at undgå dubletter.

Produktgrundlag: nsales.dk/business-central · Feltliste er et mappingoplæg.

Test én normalordre, én specialpris, én variant og én fejlordre sammen med jeres BC-partner før lancering.