

Microsoft Dynamics NAV 2018 เสริมความลื่นไหล คล่องตัวในการขายธุรกิจ

Microsoft Dynamics NAV 2018 facilitates your business.

Microsoft Dynamics NAV 2018 เสริมความลื่นไหล คล่องตัวในการขายธุรกิจ และการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ Microsoft Dynamics NAV 2018 ช่วยสร้างระบบการทำงานที่ส่งผลดีต่อการเพิ่มช่องทางการขาย ขายส่ง ขายหน้าร้าน ขาย on-line (e-commerce) เพิ่มจำนวนลูกค้าและยอดขายได้ด้วยการจัดการที่เข้าถึงได้ง่าย ไม่ซับซ้อน ยืดหยุ่น และ look & feel ทันสมัยมาก และที่น่าสนใจ คือ Microsoft Dynamics NAV 2018 ทำงานได้ทั้งแบบ on desktop, on web, on mobile จึงเอื้อต่อการสร้างนวัตกรรมการให้บริการใหม่ๆ ตอบสนองความคุ้นเคยของผู้ใช้งานทั้งผู้ใช้ iOS, Android, Windows การทำงานที่ไหนเมื่อไหร่ด้วย device ใดๆ ก็ได้ ในส่วนของผู้บริหารก็ได้รับรายงานที่น่าสนใจ “Forecast” “Predict” ในหลากหลายมุมมอง ในทุกๆ เวลาที่ต้องการ

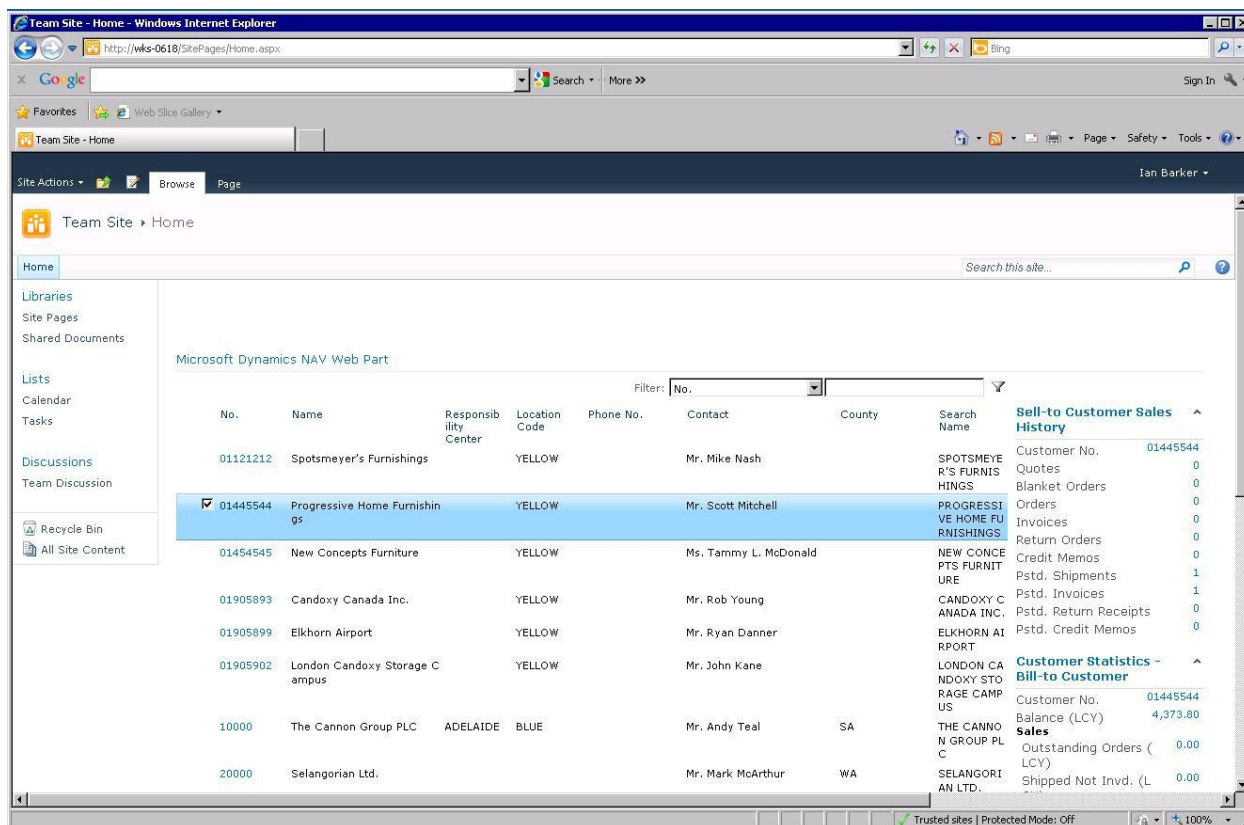
เมื่อยักษ์ใหญ่ทางธุรกิจทุกบริษัทประกาศว่า “Every business is digital.” โลกธุรกิจที่ต้องทำธุรกรรมทุกอย่างเป็นอัตโนมัติผ่าน applications ผ่านอุปกรณ์ที่ต่อกับอินเทอร์เน็ต เราจึงต้องปรับตัว ปรับ mode จาก analog ทำงานบน applications หลากหลายที่ติดตั้งบนเครื่องพีซี ไปสู่การทำงานแบบให้อุปกรณ์หลากหลาย ทำงานได้ทั้งแบบ off-line และ on-line ใช้ application เดียวที่ครอบคลุมของงานทุกส่วนทุกฝ่ายทุกขั้นตอน นั่นคือ Microsoft Dynamics NAV ที่ผนึกกำลังมาพร้อมกับ Office 365 ที่ทำให้ท่านปรับวิธีการทำงานเข้าสู่ mode digital ได้อย่างง่ายดาย สะดวก ไม่เกิด culture shock หรือ technology shock ด้วยการลงทุนแบบสบายๆ เรามาดูกันว่าเราจะใช้ Microsoft Dynamics NAV และ Office 365 ในการเติมพลังขับเคลื่อน และสร้างยอดขาย และผลกำไร ให้ธุรกิจของเราได้อย่างไร

Microsoft Dynamics NAV และ Office 365 เป็นการผสมผสานการทำงานกันอย่างลงตัว เมื่ออีเมลล์ ปฏิทิน และไฟล์งาน มาร่วมกันกับข้อมูล รายงาน ขั้นตอนการทำงานต่างๆ มาร่วมกัน พร้อมให้คุณทำงานอย่างต่อเนื่องไร้รอยต่อ คุณสามารถแชร์ภาพรวมให้กับทีมงานคุณ พร้อมกับรายละเอียดเจาะลึกลงไปในแต่ละ “ตัวเลข” ได้ทันทีโดยไม่ต้องเปิดหลายหน้าต่าง หลายโปรแกรมให้ยุ่งยาก เสียเวลา และเสียอารมณ์เมื่อจำไม่ได้ว่าจะเอาข้อมูลอะไรจากตรงไหน ได้ข้อมูลแล้วจะแชร์อย่างไรทั้งภาพรวม และรายละเอียด ได้ข้อมูลแล้วครั้งต่อไปทำอะไรจึงจะไม่ต้องเสียเวลาทำใหม่อีก ในจุดนี้รายงานที่ทำใน NAV แล้ว Export มาที่ Excel เพื่อทำรายงาน ผู้ใช้จัดทำเพียงครั้งเดียว ครั้งต่อไปแค่ refresh รายงานทุกอย่างก็จะเป็นปัจจุบัน

The screenshot displays the Microsoft Dynamics NAV interface for 'Sales Orders' with an Excel spreadsheet overlaid. The NAV window shows a list of sales orders with columns for No., Sell-to Customer, Ship-to Customer Name, External Document, Job Order, Document, Posting, Shipments, and Shipping Address. The Excel spreadsheet shows a 'Refresh' button and a table with columns for No., Sell-to Customer, Ship-to Customer Name, External Document, Job Order, Document, Posting, Shipments, and Shipping Address. The table contains 34 rows of data, including order numbers like SO1303063 and SO1303064, and customer names like บริษัท เอเชีย จำกัด.

No.	Sell-to Customer	Ship-to Customer Name	External Document	Job Order	Document	Posting	Shipments	Ship to	Ship to Name	Shipping Address	Department
3	SO130301 C-0011	บริษัท เอเชีย จำกัด	SO1303-0072		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	บริษัท เอเชีย จำกัด		Phonit	108
4	SO130301 C-0287	เลข. ส. เอเชีย จำกัด	SO1303-0164		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย จำกัด		Phonit	203
5	SO130301 C-0376	เลข. ส. เอเชีย จำกัด	SO1303-0158		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย จำกัด		Phonit	108
6	SO130301 C-3536	เลข. ส. เอเชีย จำกัด	SO1303-0166		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย จำกัด		Phonit	203
7	SO130301 C-0298	เลข. ส. เอเชีย จำกัด	SO1303-0209		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย จำกัด		Phonit	204
8	SO130301 C-1431	เลข. เอเชีย กรุ๊ป	SO1303-0217		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. เอเชีย กรุ๊ป		Phonit	204
9	SO130301 C-2912	เลข. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0221		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	103
10	SO130301 C-1963	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0250		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	204
11	SO130301 C-0287	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0251		18/2/2013	18/2/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	203
12	SO130301 C-0284	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0252		18/2/2013	18/2/2013	18/2/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	203
13	SO130301 C-1963	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0253		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	204
14	SO130301 C-3837	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0324		15/7/2013	15/7/2013	20/7/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	205
15	SO130301 C-2322	บริษัท เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0330		20/7/2013	20/7/2013	12/8/2013	บริษัท เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	203
16	SO130301 C-0247	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0376		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	203
17	SO130301 C-2912	เลข. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0437		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	103
18	SO130301 C-0078	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0444		25/10/2013	25/10/2013	15/6/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
19	SO130301 C-0287	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0445		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	203
20	SO130301 C-1963	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0436		25/10/2013	25/10/2013	14/6/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	204
21	SO130301 C-0011	บริษัท เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0500		25/10/2013	25/10/2013	19/6/2013	บริษัท เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
22	SO130301 C-0376	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0287		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
23	SO130301 C-0044	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0604		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
24	SO130301 C-0376	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0604		25/10/2013	25/10/2013	16/4/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
25	SO130301 C-0176	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		25/10/2013	25/10/2013	21/6/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	204
26	SO130301 C-0176	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		25/10/2013	25/10/2013	21/6/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
27	SO130301 C-2142	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
28	SO130301 C-2142	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		25/10/2013	25/10/2013	25/10/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
29	SO130301 C-0132	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		11/11/2013	11/11/2013	11/11/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
30	SO130301 C-0078	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		11/11/2013	11/11/2013	11/11/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
31	SO130301 C-0132	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		11/11/2013	11/11/2013	11/11/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
32	SO130301 C-0068	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		11/11/2013	11/11/2013	11/11/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108
33	SO130301 C-1560	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		12/11/2013	12/11/2013	12/11/2013	เลข. ส. เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	203
34	SO130301 C-0011	บริษัท เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย	SO1303-0614		21/11/2013	21/11/2013	21/11/2013	บริษัท เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย เอเชีย		Phonit	108

ตัวอย่างการทำงานร่วมกันระหว่าง Microsoft Dynamics NAV 2018 และ Office 365 – SharePoint: user Dynamics NAV 2018 สามารถเรียกหน้าจอ NAV ให้ไปปรากฏและแชร์ข้อมูลผ่าน SharePoint ได้เลย จุดดีก็คือ การแชร์ข้อมูลผ่าน SharePoint จะปลอดภัยกว่าการแชร์ด้วยวิธีอื่นๆ เพราะ บน SharePoint user สามารถกำหนดว่าจะให้คนอื่นทำอะไรได้บ้าง ช่วงเวลาไหน

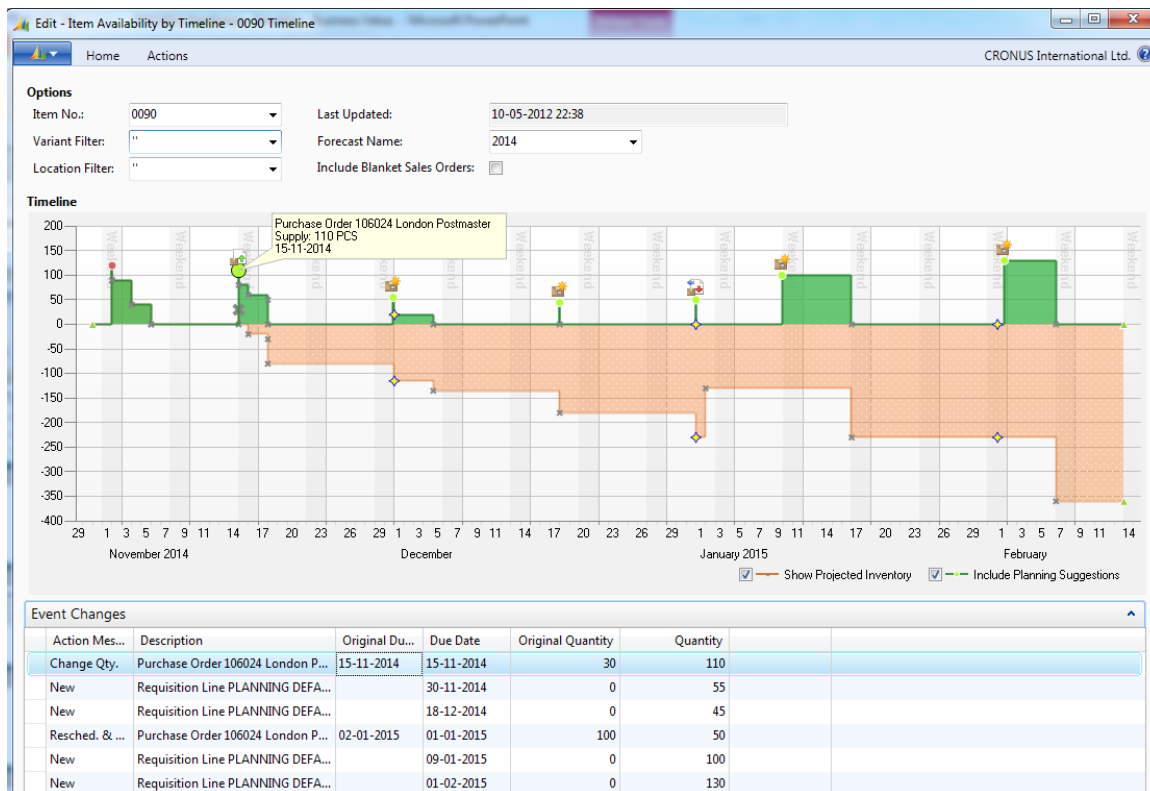


คู่แข่งของบริษัทคุณอาจจะลดเพราะ “ไปต่อไม่ได้” แต่ที่เพิ่มและเปลี่ยนโฉมหน้า ฉีกแนวการทำธุรกิจก็มีมาก เช่น e-Commerce, market place ที่โด่งดังต่างพากันไหลเข้ามาในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง การแข่งขันจึงดุเดือด “เลือดสาด” หากคุณคิดว่าจะสู้ต่อ คุณก็ต้องสู้ด้วยการใช้เทคโนโลยี เพื่อให้ธุรกิจของคุณไหลเร็วอย่างต่อเนื่อง ลดต้นทุนที่เกิดจากความผิดพลาดของคน ความเชื่อช้าของระบบ เพิ่มโอกาสด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลในหลายๆ แง่มุม เพื่อค้นหา ว่าโอกาสที่คนอื่นมองไม่เห็นแต่คุณเห็น Microsoft Dynamics NAV 2018 มีคุณสมบัติโดดเด่นที่ช่วยคุณจัดการเรื่องเหล่านี้ได้ ตัวอย่างพอสังเขปมีดังต่อไปนี้

1. การขาย “ซื้อขายขายคล่อง จัดการเบ็ดเสร็จรวดเร็ว ตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน สู้ยิบตา”
 - a. กำหนดราคาขาย และส่วนลดแต่ละรายการ (Sales or Service Line pricing / discount) สามารถกำหนดได้แต่ละลูกค้า กลุ่มลูกค้า โครงการ และสัญญาซื้อขายพิเศษ และทำการส่วนลดแต่ละรายการได้

- อีกทั้งระบบช่วยคำนวณราคา และส่วนลดของแต่ละรายการสินค้า ตามเงื่อนไข เช่น จำนวนขั้นต่ำที่ต้องสั่ง หน่วยนับ อัตราแลกเปลี่ยน อัตราการแปรผันของรายการสินค้า และเวลา เพื่อการแข่งขันที่ต้องสู้กันยิบตา
- กำหนดราคาโดยการจัด **Campaign** ซึ่งสามารถจัดแคมเปญตามกลุ่มลูกค้า กลุ่มสินค้า (การขายพวง) เมื่อเซลล์ขายได้ข้อมูลราคา ส่วนลด แคมเปญจะแสดงอยู่ใน sales order / service order
 - Order Promising** การปิดการขายได้เร็วเท่าไรยิ่งดีต่อบริษัทเท่านั้น **Order promising** เซลล์สามารถแจ้งลูกค้าได้ทันทีว่าจะส่งสินค้าได้เมื่อไหร่ เพราะเซลล์เห็นข้อมูลว่ามีสินค้าหรือไม่ หากไม่มีสินค้าจะเข้าถึงคลังสินค้าเร็วที่สุดเมื่อไหร่ รวมถึงการดูรายการสินค้าทดแทนอื่นๆ เพื่อไม่ให้เสียโอกาสในการขาย
 - Sales Order Management** ช่วยทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเกี่ยวกับการจัดส่งได้ในทุกกรณี เช่น ทயอยจัดส่ง เอกสารจัดส่ง และอินวอยซ์แยกกัน ส่งกระจายและออกอินวอยซ์ตามสาขา หรือออกอินวอยซ์ที่สำนักงานใหญ่
 - Cortana (Artificial Intelligence 'AI')** ให้ข้อมูลเชิงคาดการณ์พร้อมคำแนะนำในการจัดการลูกค้า และสต็อกสินค้า เซลล์จะเห็นข้อมูลเจาะลึกเพื่อให้เห็นโอกาสการขายที่อาจจะเกิดขึ้น และการคาดการณ์สินค้าที่อาจจะขาดสต็อก (ตัวเร่งให้เซลล์รีบแจ้งลูกค้าและปิดการขาย) ต้องรีบสั่งเพิ่ม ต้องรีบเคลียร์สินค้าออก ต้องติดตามลูกค้าแล้วเพราะความถี่ในการซื้อลดลง

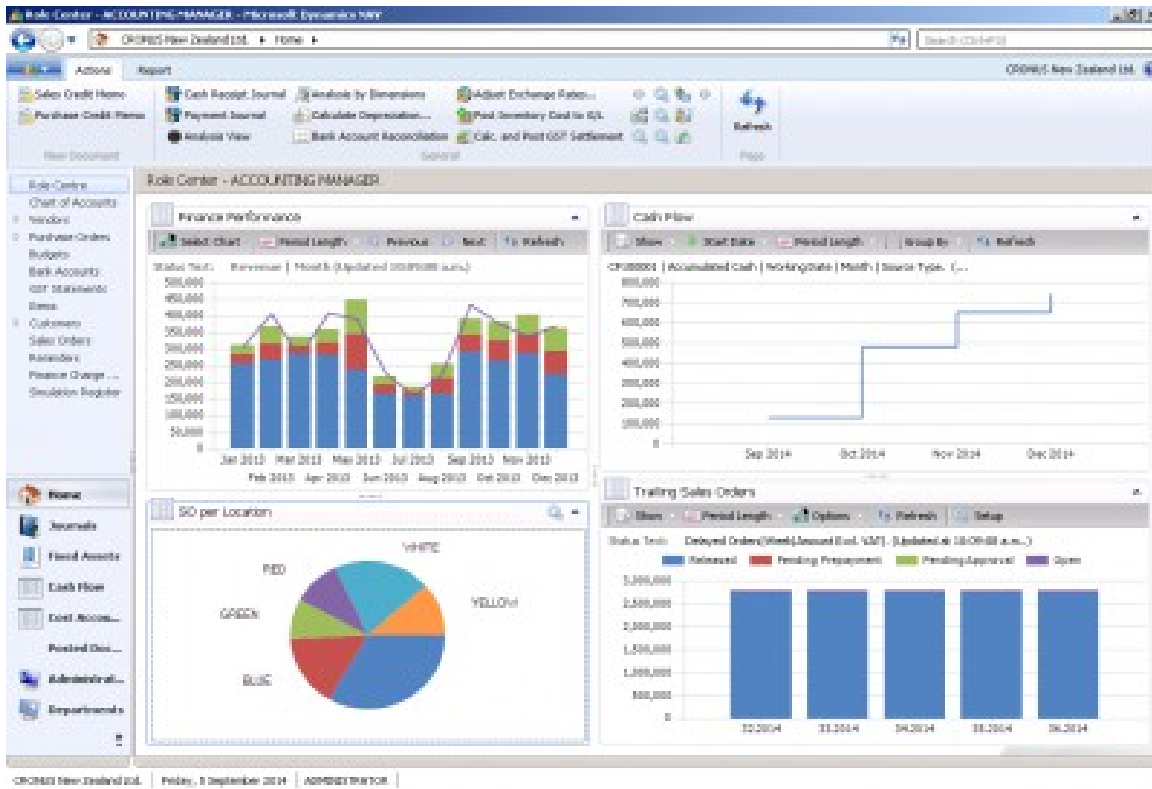
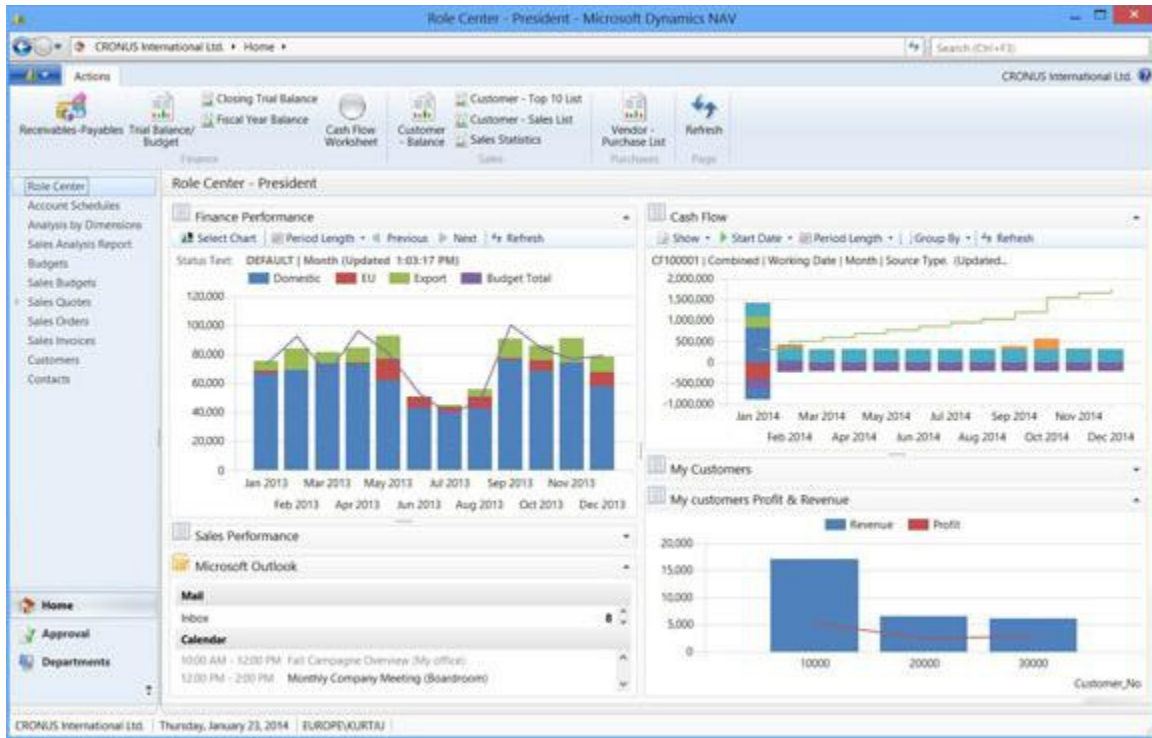
ตัวอย่างการเช็คว่ามีสินค้าหรือไม่ Item Availability by Timeline



2. **Service Management** เพื่อลดแรงเหวี่ยงของลูกค้าบนโลกโซเซียล หรือ ทำให้ไม่มีแรงเหวี่ยง การบริการ ทันที่ ทันใจ ทันควัน ทันก่อนจะเหวี่ยง และตรงจุด องค์กรต้องจัดการให้ดียิ่งๆ ขึ้นทุกวัน Dynamics NAV 2018 ช่วยให้การจัดการการบริการตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ เป็นไปได้อย่างราบรื่นขึ้น ด้วยการให้ข้อมูลสินค้าที่ถูกค้าซื้อไป รุ่นอายุการใช้งาน เงื่อนไขการรับประกัน ผู้รับเรื่องจึงสามารถให้บริการแบบตั้งคำถามให้น้อยลง เพราะลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะอารมณ์เสียยิ่งขึ้นเมื่อเจอกับการตั้งคำถาม การตั้งคำถามมุ่งไปที่อาการที่เกิดขึ้น เพื่อจะลงมือแก้ไขให้ได้ทันใจ หากไม่สามารถแก้ไขได้ ก็สามารถส่งต่องานไปยังแผนกงานอื่นๆ ได้จากระบบโดยตรง ฝ่ายบริการก็จะเห็นข้อมูลตั้งแต่เบื้องต้น จนกระทั่งมาถึงจุดที่ตัวเองต้องรับผิดชอบ เพื่อลดการถามซ้ำ รวมถึง หากต้องสั่งอะไหล่เพื่อซ่อมก็สามารถออกไปขอซื้อได้ หรือ ใบบิกอะไหล่ได้เลย การบริการก็จะเบ็ดเสร็จและทำให้ลูกค้าประทับใจ
3. **Workflow** การจัดการที่เรียบง่ายอย่างอัตโนมัติ ลดความเสี่ยงทางการเงิน ปลอดภัยและตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน Dynamics NAV เน้น Workflow 3 เรื่องหลักคือ
 - i. การอนุมัติ (Approval)
 - ii. การแจ้งเตือน (Notification)
 - iii. ขั้นตอนการทำงานอัตโนมัติ (Process Automation)

ยกตัวอย่าง เช่น การตรวจสอบและอนุมัติวงเงินเครดิต และ ระยะเวลาที่ต้องชำระ สามารถกำหนดเงื่อนไขในการอนุมัติด้วยวงเงิน ใครที่จะอนุมัติได้ ต้องอนุมัติกี่คน เมื่อมีกรณีทีบุคคลผู้นั้นต้องเป็นผู้อนุมัติ รายการนั้นก็ปรากฏที่ role center และมี notification ส่งไปในกรณีที่ผู้อนุมัติไม่ได้ทำการอนุมัติ เมื่ออนุมัติแล้วก็ส่ง notification ไปให้ผู้เกี่ยวข้องอีก ทั้งหมดนี้ดำเนินการโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้ Workflow ยังครอบคลุมถึง การ update อัตราแลกเปลี่ยน โดยการดึงข้อมูลจากธนาคารโดยอัตโนมัติ

4. **Updated report & pending issues** การบริหารจัดการงานของแต่ละคนจะเป็นไปตามระบบ ด้วยการ log-in เข้าสู่ศูนย์กลางการจัดการงานของแต่ละคนที่ Role Center ทุกคนจะเห็นงานของตนเองว่าต้องทำอะไร เช่น ผู้บริหารจัดการซื้อ จะเห็นว่า มีใบ PO ที่รออนุมัติก็ใบ ผู้บริหารฝ่ายขายจะเห็นใบ quotation ที่รออนุมัติเรื่องราคา เงื่อนไขต่างๆ ผู้บริหารทางการเงิน บัญชี ก็จะเห็นยอดขาย ยอดเงินที่จะรับเข้า จ่ายออกของวันนั้น ๆ เห็นว่ามีเอกสารที่รออนุมัติ credit term, credit limit ทั้งหมดนี้ User สามารถดำเนินการจากหน้า Role Center ได้ทันที โดยไม่ต้องเข้า program ให้ยุ่งยาก และเมื่อดำเนินการเสร็จระบบก็จะ flow งานต่อไปยังผู้เกี่ยวข้องโดยอัตโนมัติ



5. **E-services Dynamics NAV** รองรับการรับส่ง **electronic invoice** และ เครดิตเมมโม ทั้งแบบไฟล์ และการแลกเปลี่ยนเอกสารแบบ **electronic** ตามมาตรฐาน **PEPPOL format** และ **Tradeshift** (บจ. ภัทร โปรเกรส ทำการ customize) ระบบให้ **format** ที่ประกอบด้วย **Global Location Number ID** สำหรับลูกค้าและคู่ค้า, **Global Trade Item Number (GTIN)** สำหรับรายการสินค้า, หน่วยนับสากล, อัตราแลกเปลี่ยน, รหัสภาษี, โครงร่างภาษี, และประเทศ (ลูกค้าท่านใดสนใจ แจ้งความประสงค์เป็นกรณีพิเศษ marketing@bhatarapro.com)
6. **คุณสมบัติอื่นๆ ด้านบัญชี การเงิน**
- **Cash Flow Forecast** ฟังก์ชันใหม่สำหรับประมาณการกระแสเงินสด นำข้อมูลที่ไม่ใช่เพียงข้อมูลลูกหนี้/เจ้าหนี้ แต่รวมถึงใบสั่งซื้อ, ใบสั่งขาย และค่าใช้จ่ายรายได้รวมถึงเงินลงทุน มาเป็นยอดเงินเข้าออกของแต่ละช่วงเวลา
 - **Cost Accounting** การบันทึบค่าใช้จ่ายเป็นฟังก์ชันมาตรฐานในเวอร์ชันนี้ เมื่อมีค่าใช้จ่ายบันทึกเข้ามาในบัญชีที่กำหนดไว้ ระบบจะทำการบันทึบส่วนอัตโนมัติเข้าสู่ **Cost Account Chart** ที่ใช้ในการวิเคราะห์กำไรขาดทุนตาม **Cost Center** ได้อย่างชัดเจนแม่นยำถูกต้องมากขึ้นละเอียดมากขึ้น ยังสามารถแสดงเป็นค่าใช้จ่ายส่วนกลางในเชิงบัญชีทั่วไป และเป็นงบกำไรขาดทุนตาม **Cost Center**