

Guida a prezzi e licenze di **Dynamics 365**

per maggiori informazioni www.agevis.it

Guida a:

- Licenze
- Subscription
- Permessi
- Funzionalità
- Prezzi

semplificata e in italiano



Indice

Perché una guida	-2
A chi è rivolta la guida	-2
Per maggiori informazioni	-2
Modalità di Licenza	-3
Tipologie di licenza	-3
- Licenza Full User	-3
- Licenza Additional User	-4
- Limitazioni di funzionalità delle licenze	-4
Prezzi delle Licenze	-5
- Prezzi delle Licenze Full User	-5
- Prezzi delle Licenze Additional User	-6
Note: for Talent	-6
Note: for Marketing	-6
Note: for Sales	-7
Piani	-8
- Dynamics 365 Customer Engagement Plan	-8
- Dynamics 365 Unified Operations Plan	-8
- Dynamics 365 Plan	-9
Prezzi Device License	-10
Power BI	-10
PowerApps e Flow	-11
Social Engagement	-11
Tabella comparativa: permessi delle licenze	-12

Perché una guida

Microsoft provvede a fornire una sua guida alle Licenze, liberamente scaricabile sul suo sito, nonché delle tabelle di pricing. Nei dati esposti da Microsoft troverete le stesse informazioni scritte qui, sparpagliate in 52 pagine in inglese e un articolato sito web.

Per questo motivo abbiamo ritenuto utile scrivere una guida semplificata.

A chi è rivolta la guida

Questa guida è rivolta a chi vuole maggiori informazioni per acquistare o modificare le proprie licenze di Microsoft Dynamics 365.

La guida NON è rivolta a chi cerca informazioni su:

- licenze di altri prodotti Microsoft Dynamics (come NAV, GP, SL, AX);
- licenze di Microsoft Dynamics 365 on-premise;
- licenze di Microsoft Dynamics CRM 2016 o precedenti;

Per maggiori informazioni

Maggiori informazioni in tema possono essere trovate sui seguenti siti:

- **Pricing:** <https://dynamics.microsoft.com/it-it/pricing/>
- **Overview:** <https://dynamics.microsoft.com/it-it/>
- **Guide:** <https://docs.microsoft.com/it-it/dynamics365/>
- **Licenze:**
<https://www.microsoft.com/en-us/Licensing/licensing-programs/licensing-programs.aspx>
- **Il nostro blog:** <https://dynamicsblog.it/>

Modalità di licenza

Una licenza è un contratto che consente lo sfruttamento della piattaforma o di una sua parte. Esistono due modalità di licenza (in inglese Subscription Licenses o SL), che si possono comprare anche contemporaneamente:

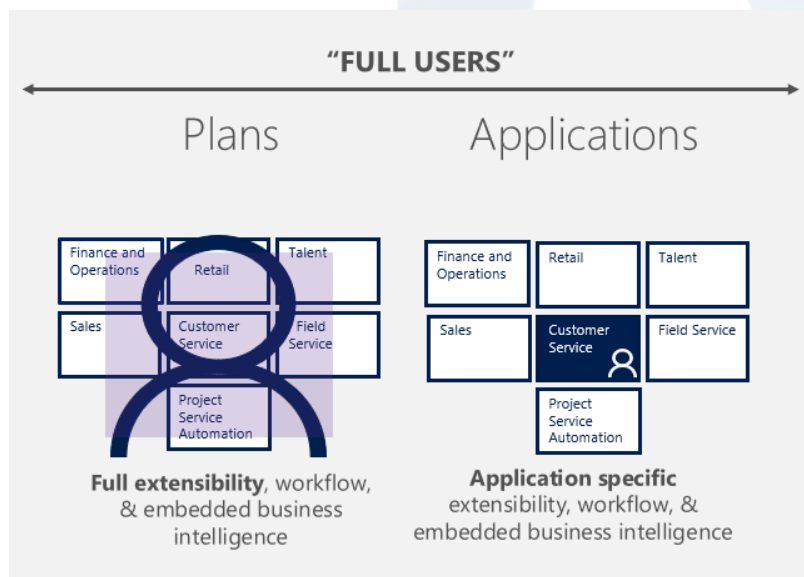
- licenze utente (User SL). Consentono l'accesso a una persona utente, da qualsiasi dispositivo;
- licenze dispositivo (Device SL). Consentono l'accesso a un qualsiasi numero di persone da un singolo dispositivo;

Approfondimenti sul tema alle pagine 3-9 della Dynamics 365 licensing guide

Tipologie di licenza

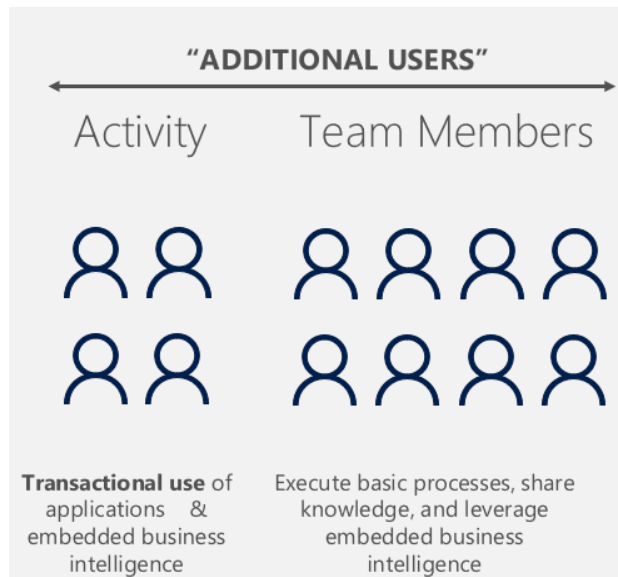
Dynamics 365 è composto di varie applicazioni che possono essere comprate singolarmente o in gruppi detti "Piani" (Plans). La tipologia di licenza determina che permessi di utilizzo ha l'acquirente.

Licenze "Full User" - FU



Una licenza Full User (FU) consente di utilizzare appieno tutte le funzionalità di un piano o di un'applicazione specifica.

Licenze "Additional User" - AU (comprende Team Member)



Una licenza Additional User (AU) consente di utilizzare limitatamente determinate funzionalità di ciascun piano o applicazione.

Ha accesso in lettura di tutto quello che viene inserito nella piattaforma, può effettuare tutte le operazioni di base e può utilizzare tutte le entità custom create dall'utente.

Limitazioni di funzionalità delle licenze

Le diverse licenze di Dynamics 365 portano delle limitazioni che impediscono il pieno uso della piattaforma a chi non acquista tutte le funzionalità.

Per estrema sintesi:

- Tutto ciò che non è incluso nella propria licenza è generalmente disponibile in sola lettura.
- Le entità custom (ma anche i workflow) sono disponibili per tutti i tipi di licenze, purché non siano basate su entità di cui l'utente non ha permesso d'uso.
- Il Team Member non può in nessun caso accedere alle configurazioni di sistema, a Microsoft Social Engagement, a Voice of Customer e all'amministrazione.

Per confrontare i permessi e le limitazioni delle varie licenze vedere la *Tabella comparativa: permessi delle licenze* in penultima pagina.

Prezzi delle licenze

Microsoft Dynamics 365 è composto di diverse applicazioni che possono essere acquistate separatamente. Ciascuna di esse è adatta per un determinato verticale lavorativo ed ha un proprio prezzo.

Prezzi delle licenze Full User

Applicazione	Pensata per	Prezzo FU
Finance and Operations	Aiutare a prendere migliori decisioni finanziarie, operative e di supply chain	Non acquistabile singolarmente*
Retail	Gestione di punti vendita (anche online), del merchandising, ottimizzazione della logistica	143,36€ utente/mese
Talent	Gestione risorse umane, assunzioni, integrazioni dei dipendenti, sviluppo umano	33,73€ utente/mese
Sales	Automazione e ottimizzazione della forza di vendita	80,10€ utente/mese
Customer Service	Potenziamento della precisione e della velocità dei servizi al cliente.	80,10€ utente/mese
Project Service Automation	Gestione dei progetti, delle risorse e analisi predittiva della redditività	80,10€ utente/mese
Field Service	Ottimizzazione dell'assistenza end to end, IoT e gestione risorse umane sul campo	80,10€ utente/mese
Marketing	Creazione lead, creazione di Customer Journey allineati con la forza vendita	632,50€ utente/mese

**Acquistabile solo come parte del Unified Operations Plan o del Dynamics 365 plan. Vedi capitolo Piani.*

Prezzi delle licenze Additional User

Team Member	In tutte le Applicazioni di Dynamics 365 elencati precedentemente	6,70€ utente/mese
-------------	---	----------------------

Note: for Talent

Microsoft Dynamics 365 for Talent viene fornito completo di due applicazioni che possono anche essere acquistate separatamente dal resto della piattaforma.

Attract	Gestione dei progetti, delle risorse e analisi predittiva della redditività	6,70€ utente/mese
Onboard	Motivazione dei dipendenti e integrazione dei nuovi assunti	6,70€ utente/mese
Entrambe	Attract e Onboard in un unico pacchetto dedicato alle risorse umane	10,10€ utente/mese

Note: for Marketing

Microsoft Dynamics 365 for Marketing ha un tipo di licenza basato sul numero di entità Contatto presenti nel database (attivi e inattivi).

Application Standalone	Solo l'Applicazione Dynamics 365 Marketing con 10.000 contatti.	1264,90€ mese
Dentro Customer Engagement Plan	2.000 contatti. Minimo 10 licenze Customer Engagement Plan per poter acquistare.	1 licenza inclusa nel Piano
Marketing App "Attach"	Estensione del Customer Engagement Plan a 10.000 contatti	632,50€ mese

Il numero di contatti gestiti può essere aumentato comprando dei pacchetti di espansione da 5.000 contatti a 210,80€ mese.

Note: for Sales

Microsoft Dynamics 365 for Sales può essere acquistato anche in due diverse varianti che cambiano prezzi e funzioni a disposizione dell'utente:

- Dynamics 365 for Sales Professionals - **54,80€ utente mese**
- Dynamics 365 for Sales Enterprise - **80,10€ utente mese** (la soluzione già presentata prima tra le Licenze e normalmente inclusa nei Piani)
- Microsoft Relationship Sales - **Contattare Microsoft per il prezzo**

Funzione	Dynamics 365 for Sales Professionals	Dynamics 365 for Sales Enterprise	Microsoft Relationship Sales
Gestione opportunità e lead	✓	✓	✓
Elenchi di marketing, campagne di vendita	✓	✓	✓
Prodotti, listini prezzi	✓	✓	✓
Offerte, ordini, fatture	✓	✓	✓
Concorrenti, obiettivi di vendita, gestione territori		✓	✓
Tassonomia prodotti, relazioni, gerarchie		✓	✓
Social Engagement		✓	✓
Gamification, Voice of Customer		✓	✓
Sincronizzazione offline mobile		✓	✓
Esportazione in Excel, Advanced Analytics	✓	✓	✓
Dashboard e report di vendita in tempo reale	Limitato	✓	✓
LinkedIn Sales Navigator Enterprise			✓

Piani

I Piani sono dei gruppi di licenze che vengono acquistati insieme, in modo da ridurre i costi e aumentare le funzionalità disponibili all'utente.

L'acquisto di una Licenza singolo utente per un Piano, consente l'uso di tutte le applicazioni che sono incluse nel Piano.

Dynamics 365 Customer Engagement Plan

Pensato per chi deve creare e consolidare i rapporti con i propri clienti, sostituendo il vecchio CRM. Comprende:

- Dynamics 365 for Sales
- Dynamics 365 for Marketing (con limitazioni, vedi Note: for Marketing)
- Dynamics 365 for Field Service
- Dynamics 365 for Customer Service
- Dynamics 365 for Project Service Automation
- Microsoft PowerApps (vedi PowerApps e Power BI)

Prezzo Licenza Full User:

**97€
utente/mese**

Prezzo Licenza Team Member:

6,70€
utente/mese

Dynamics 365 Unified Operations Plan

Pensato per chi deve connettere e gestire tutte le operazioni aziendali, sostituendo il vecchio ERP (ex Microsoft Dynamics AX). Comprende:

- Dynamics 365 for Finance and Operations
- Dynamics 365 for Retail
- Dynamics 365 for Talent
- Microsoft PowerApps (vedi PowerApps e Power BI)

Prezzo Licenza Full User:

**160,23€
utente/mese**

Prezzo Licenza Team Member:

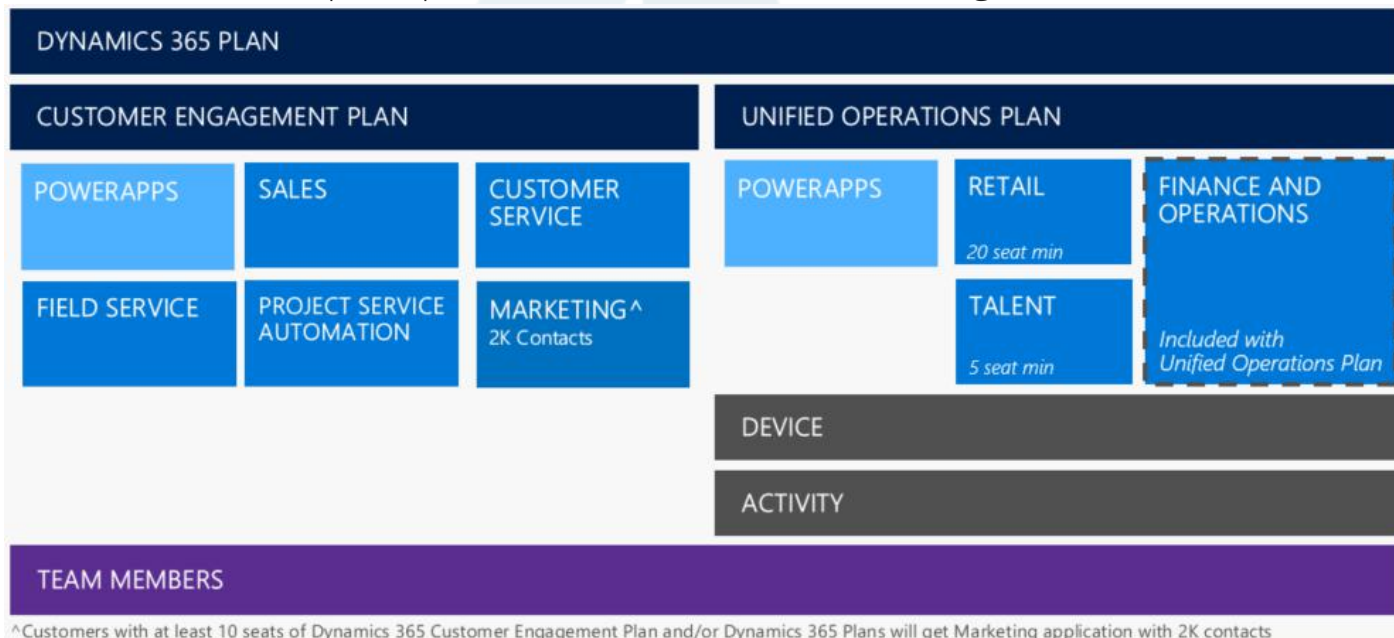
6,70€
utente/mese

NB

Per il Dynamics 365 Unified Operations Plan è richiesto un acquisto minimo di 20 licenze. Maggiori approfondimenti sugli acquisti minimi alternativi a pagina 19 della *Dynamics 365 Licensing Guide*.

Dynamics 365 Plan

Include le funzionalità complete dei due piani precedenti. Pensato per chi vuole costruire una struttura software completa, unificata e integrata che faccia da sostegno all'intera impresa. Comprende le funzionalità e le limitazioni dei due piani precedenti, come da schema seguente:



Prezzo Licenza Full User:

**177,10€
utente/mese**

Prezzo Licenza Team Member:

6,70€
utente/mese

Prezzi Device License

Le licenze dedicate ai dispositivi (Device SL) possono essere acquistate per:

- Dynamics 365 for Sales
- Dynamics 365 for Customer Service
- Dynamics 365 for Field Service
- Dynamics 365 for Operations
- Dynamics 365 Unified Operations Plan
- Dynamics 365 Plan

Queste licenze comportano tutti i diritti e le limitazioni delle licenze utente, fatto salvo che obbligano gli utenti a collegarsi sempre da un unico dispositivo a cui è legata la licenza.

Le Device SL per l'Unified operations Plan e per il Dynamics 365 Plan partono da **63,26€** mese per dispositivo.

Power BI

Power BI è uno strumento di analisi di dati che fa parte dello stesso insieme di software integrati Microsoft per le imprese.

Chi acquista una licenza Dynamics 365 for Unified Operations Plan o Dynamics 365 Plan avrà la possibilità di collegare il proprio Dynamics 365 al suo Power BI, cosa che tuttavia NON costituisce una licenza d'uso di Power BI, che dovrà quindi essere acquistata a parte.

Chi acquista una licenza Dynamics 365 Customer Engagement Plan avrà la possibilità di collegare il proprio sistema al suo Power BI, cosa che richiede comunque una subscription a Power BI fatta separatamente (eventualmente anche una gratuita, a seconda delle esigenze dell'utente).

PowerApps e Flow

PowerApps è lo strumento di creazione di applicazioni fatto per estendere la funzionalità delle piattaforme Microsoft.

Flow è lo strumento Microsoft per la creazione di flussi automatizzati di lavoro tra le proprie app e i servizi che si utilizzano.

PowerApps e Flow sono inclusi in tutti i Piani di Dynamics 365 (come di Office 365), in tutte le singole Applicazioni e nelle licenze degli Additional User (come il Team Member).

L'uso dei servizi è limitato e monitorato in modo più stringente per le licenze Team Members e Applicazioni (2000 run di flow al mese, monitoraggio e limitazione dei diritti di uso) meno per le licenze dei Piani (fino a 15.000 run di flow/mese, possibilità di costruire Flow su qualsiasi fonte di dati, spazio di archiviazione dati incluso).

Social Engagement

Microsoft Social Engagement è il servizio di monitoraggio e pubblicazione che consente di trasformare i social network in strumenti di vendita e customer service.

Microsoft Social Engagement è incluso gratuitamente nelle seguenti licenze e piani, con un limite di monitoraggio di 10.000 post al mese:

- Dynamics 365 for Sales Enterprise (**NON per Sales Professional**)
- Dynamics 365 for Marketing Standalone
- Dynamics 365 for Customer Service
- Dynamics 365 for Field Service
- Dynamics 365 Project Service Automation
- Dynamics 365 Customer Engagement Plan
- Dynamics 365 Plan

Tabella comparativa: permessi delle licenze

	Team Members	Sales	Customer Service	Field Service	Project Service Automation
Dynamics 365 for Operations functionality: Record Time & Expense: create requisitions; manage budgets; approval of Operations time, expense & invoices; edit & respond to inquiries for quality control, service orders	●	●	●	●	●
Accounts and Contacts, Activities & Notes	●	●	●	●	●
Knowledge Management, Interactive Service Hub	●	●	●	●	●
Record Time & Expense, Manage personal information, Apply for projects	●	●	●	●	●
Custom entities	● ¹	● ¹	● ¹	● ¹	● ¹
Run workflows & On-demand processes	● ²	● ²	● ²	● ²	● ²
Microsoft Project Online Essentials, Gamification Fan & Spectator rights	●	●	●	●	●
User reports, dashboards, and charts	●	●	●	●	●
Configure System reports, system charts, system dashboards	×	○	○	○	○
Unified Service Desk	○	●	●	○	○
Leads, Opportunities, goals, quotes, orders, invoices, competitors	○	●	○	○	○
Sales Campaigns, quick campaigns, marketing lists, prices lists, product lists	○	●	○	○	○
Case Management, Contracts, Entitlements, Facilities/Equipment & Define and configure services, resources, and work hours	○	○	●	○	○
Full Case Management, Services, resources, work hours, facility, equipment, articles	○	○	●	○	○
Work Orders, Schedule & Dispatch with Schedule Board, Service Agreements, Field Service Invoices & Purchase Orders, Customer Assets, Inventory, Repairs & Returns	○	○	○	●	○
Projects, Project Expenses & Estimates, Resource Availability View & Schedule Management, Project Price Lists/Contracts/Invoices, Approve Project Transactions, Microsoft Project Online Premium	○	○	○	○	●
Microsoft Social Engagement, Voice of Customer, Mobile Offline, Gamification Player & Admin	×	●	●	●	●
Create workflows, bulk data import, and customizations across entities included in Application	×	○	○	○	○

● Full Access Rights ○ READ only/Limited access rights × No access rights

1- Le entità custom potrebbero richiedere un permesso di livello più alto se sono basate su entità non incluse nella licenza in uso. Solo le entità incluse nella licenza in uso possono essere customizzate.

2- La creazione, modifica o eliminazione di un Workflow può essere fatta solamente su entità i cui permessi sono inclusi nella licenza in uso. Per esempio aggiornare un'Opportunità richiede almeno una Licenza Sales.



agevis.it - dynamicsblog.it

Vuoi una mano per capire che versione di Dynamics 365 è quella che ti serve?
Sai che è possibile integrare il tuo gestionale con Dynamics 365?
Ti interessa sapere le funzionalità e le possibilità che offre Dynamics 365?

Visita
dynamicsblog.it
oppure scrivici all'indirizzo
contact@agevis.it