sage

SageGesPOS

A Gestão da Informação é, cada vez mais, um verdadeiro factor crítico de sucesso. Por isso, a Sage dispõe de uma vasta gama de soluções que fortalecem as operações de gestão da sua empresa: da solução mais simples e económica, para pequenos empresários, à gestão integral de todos os processos de negócio de uma grande empresa.

Através das suas três unidades de negócio: Entry Level, SME (PME's) e Mid-Market, a Sage providencia ofertas diversificadas para todos os segmentos de mercado, permitindo acompanhá-lo em todo o percurso empresarial, à medida que este evolui.

Overview

Uma solução à medida da sua empresa e que acompanha a evolução do seu negócio.

A linha Sage GesPOS foi desenvolvida e projectada para responder eficazmente às necessidades das PME´s no sector do retalho. Ao longo dos últimos anos, e face às exigências dos seus mais de 27.000 utilizadores, aumentou a sua performance ao nível da gestão comercial (BackOffice), podendo hoje ser comercializada para qualquer PME, em qualquer sector da actividade comercial.

Actualmente, a linha Sage GesPOS está implementada em mais de 2 mil clientes internacionais. Para cada país foram desenvolvidas funcionalidades específicas para uma maior adaptação à realidade comercial de cada mercado. A simplicidade de utilização, assim como a flexibilidade de configuração para várias áreas de negócio permitiram uma excelente aceitação e uma enorme procura pelo cliente final e potenciais distribuidores locais (que asseguram uma óptima instalação e assistência pós-venda).

A aplicação é apresentada em 3 soluções: START, PRIME e VISION, de forma a adaptar-se às necessidades iniciais de uma empresa, permitindo no entanto a migração simplificada entre as várias linhas, acompanhando a evolução e crescimento da empresa, e evitando custos desnecessários em reestruturações, novas implementações e respectivas formações.

Na vertente do retalho, e graças à sua capacidade de optimização, especializou-se em áreas como: Supermercados, Lavandarias, Boutiques, Sapatarias, Lojas de telemóveis, Oficinas, Papelarias, Lojas Gourmet, Talhos/Peixarias, Perfumarias, Padarias/Pastelarias/Cafetarias, Salões de Beleza, Lojas de Produtos Usados, lojas de Brindes, Brinquedos, Bijouteria, entre outros sectores.

Benefícios e Robustez

Base de Dados

Uma base de dados à medida do seu negócio, segura e sem limite de tamanho!

As aplicações Sage GesPOS podem utilizar dois tipos de bases: Microsoft Access ou Microsoft SQL-Server. Mais vocacionada para empresas de pequena dimensão, as bases de dados em Microsoft Access, não exigem grandes investimentos a nível de hardware nem requerem conhecimentos de manutenção. Já a base de dados em Microsoft SQL-Server, direccionada para empresas de média ou grande dimensão e com grande volume de transacções, permite uma melhor gestão de recursos, maior segurança dos dados, sem limite de tamanho, maior desempenho, manutenção e recuperação de bases de dados e, uma vez que utiliza uma arquitectura cliente/servidor, permite diminuir a carga de processamento na medida em que a divide entre o sistema cliente e o sistema servidor.

Segurança dos Dados

Assegure-se de que a informação disponível no sistema e as operações são apenas acedidas por pessoas autorizadas!

Para prevenir acessos não autorizados e assegurar o uso correcto da informação fornecida, a aplicação Sage GesPOS permite configurar o tipo de dados ou movimentação a que determinado utilizador tem acesso.

Dependendo do nível de acesso de cada utilizador, é possível definir, ao pormenor, as permissões de cada operação no Pos e no backoffice, incluindo operações de consulta, alteração, visualização de preços, anulações e, inclusive, permissões ao nível de exportação de dados, relatório e listagens, assim como da sua impressão.

Integração

Uma ferramenta perfeitamente integrada com várias aplicações!

Perfeitamente integrada com as restantes aplicações Sage, permite exportar movimentos de vendas e compras para a aplicação de contabilidade Next, Gestexper e Linha50. Ao nível de vendas, permite ainda a integração de movimentos de vendas na gestão comercial Next, funcionando como um Front-end desta aplicação em casos específicos.

Criação e Validação do Ficheiro SAFT-PT

Valide e confirme o conteúdo do ficheiro entregue à administração fiscal!

A importância da análise, verificação e acompanhamento da qualidade da informação processada pelos diferentes sistemas é uma realidade que tem preocupado a generalidade das empresas. Disponha de uma ferramenta de análise da informação do ficheiro SAFT-PT que, recorrendo a automatismos de cruzamento de dados, lhe permite efectuar a conferência da informação do sistema de facturação e conhecer, detalhadamente, o conteúdo do ficheiro de informação fiscal.

Resistente a Falhas

Mesmo em caso de falha de rede, continue a movimentar garantindo a coerência dos dados!

A linha de produtos Sage GesPOS inclui um módulo designado de Power On que, em caso de falha na rede ou no servidor, permite que cada um dos postos/terminais continue a utilizar a aplicação localmente, como se nenhum erro tivesse ocorrido. Uma vez reposto o estado normal de funcionamento do servidor ou da rede, a informação registada localmente será transposta para a base de dados no servidor, garantindo a coerência e a integridade dos dados quer ao nível das vendas em Pos, quer ao nível de movimentos em back-office.

Simplicidade

Facilidade de Utilização

Personalize o produto de acordo com o seu método de trabalho!

O interface de utilização é adaptado às necessidades do utilizador podendo-se seleccionar entre utilizar um Ecrã Táctil (Touch-screen) ou um teclado (que poderá ser programado com teclas de produtos) sendo, em ambos os casos, acompanhado por um leitor de código de barras. O Touch-screen pode ser definido pelo utilizador, podendo--se parametrizar quais os produtos e famílias disponíveis no ecrã principal e restantes páginas.

Para facilitar a configuração do Touch-screen, e por opção, cada novo produto é "lançado" automaticamente para o ecrã táctil, na respectiva família, sem intervenção do utilizador (para todos os terminais, sejam no mesmo local ou em locais geograficamente distantes).

Fidelização de Clientes

O aplicativo auxilia o gestor na fidelização de clientes, com várias ferramentas de apoio!

- Sistema de pontos de clientes que revertem em descontos de valor em futuras vendas;
- Ofertas automáticas de produtos em quantidades na mesma venda (exemplo: vende 2, oferece 1);
- Vales de desconto por produto/família para futura utilização como modalidade de pagamento;
- Ofertas no final de determinado período, visando objectivos de prémios após várias compras;
- Registo de clientes em cartões de fidelização ou por impressão digital (terminais biométricos);
- Vendas a crédito (livrinho).

Gestão de Caixa

A gestão da caixa é fundamental para o dia a dia do seu negócio!

De acordo com a especificidade do negócio, são disponibilizados vários tipos de documentos (personalizáveis) tais como Talões de reembolso, Devoluções, Documentos de amostras"/"consignações", Cheques-prenda, Vendas a dinheiro, Vendas a balcão, Talão de oferta/ Trocas, Facturas, podendo o utilizador criar ainda outros documentos.

Possibilidade de realizar pagamentos em várias prestações. No fecho de cada sessão, por opção, a aplicação obriga o operador a indicar o valor de cada modalidade de pagamento previsto em caixa, desconhecendo esse mesmo valor (Declaração de caixa).

Módulos e Hardware

- Módulo Adsviewer que permite dispor de um segundo ecrã que simula um visor de cliente e, ao mesmo tempo, permite passar publicidade configurada pelo utilizador;
- Ligação ao sistema de Multibanco, com envio do valor para os terminais MB, evitando assim erros do operador na indicação do valor;
- Impressão de etiquetas de prateleira ou de produto, com código de barras e imagens (do produto ou do logotipo da empresa);
- Impressão dos documentos em A4 ou em formato talão com impressão do logotipo da empresa;
- Módulo de SMS que permite enviar informações para clientes, retirados de uma listagem de aniversário ou apenas como promoções;
- Interface com visores de clientes, impressoras de cheques, gavetas de dinheiro;
- Gravação temporária de talões, permitindo registos em stand-by (com indicação de uma chave de pesquisa para vários talões gravados temporariamente);

Adaptado ao seu Negócio!

Têxtil e Calçado (lojas ou distribuição)

Nesta vertente de negócio, um dos factores mais importantes é a rotatividade dos produtos e a sua sazonalidade. Nessa sequência, foi desenvolvido um módulo específico que permite gerir compras, vendas e stock de artigos.

Utilizando uma única referência do produto, é possível adicionar-lhe cores e tamanhos, possibilitando uma gestão mais simples mas, ao mesmo tempo, mais eficaz de cada produto. Permite a impressão de códigos de barras que incluem o artigo, a cor e o tamanho para que o utilizador registe o produto numa única leitura identificando todas as propriedades deste.

A gestão de stock e inventários pode ser também realizada por referência ou por cor/tamanho. De forma a optimizar a entrada/compra de produtos, assim como a facturação em retalhistas/armazenistas, foi criado um interface específico que disponibiliza uma grelha para as cores e tamanhos, optimizando-se o registo de várias quantidades do mesmo produto.

Existem ferramentas como o envio de SMS para alertar clientes fidelizados para campanhas e informações importantes.

O Sistema permite gerir a manutenção de preços especiais, com ofertas, preços por época (saldos) e, ainda, preços especiais por cliente (com impressão de etiquetas dos preços especiais).

Possibilidade de gerir as amostras (produtos consignados a determinados clientes) de forma simples e eficaz, permitindo o registo da saída, assim como da sua entrada.

Para facilitar as trocas, o mecanismo de talões de reembolso está optimizado no Pos e, nos casos em que o documento não é gasto na totalidade do seu valor pelo cliente, este pode continuar a usufruir em próximas compras do valor remanescente que ainda possui em crédito.

Papelarias/Quiosques

A gestão de edições permite a utilização do mesmo produto com indicação das semanas de recolha para devolução ao respectivo fornecedor.

Numa única leitura (do código de barras composto), e de forma simplificada, o Gespos regista o produto e respectiva edição permitindo identificar qual a edição que está a ser utilizada (com indicação de novo preço se tal for necessário).

A gestão de compras, vendas e stock é simplificada mas garante ao utilizador uma rápida informação de quais os produtos da semana a considerar e quais os que tem que devolver no dia ou nos próximos dias. Se ligado ao sistema VASP, permite a recepção automática das guias do fornecedor, assim como o lançamento das facturas e criação de produtos de forma automática.

De forma a facilitar todo o processo, é possível vender um produto com indicação da edição, mesmo que a sua entrada ainda não tenha sido registada.

Este módulo permite ainda um maior aproveitamento na relação com os clientes, uma vez que disponibiliza uma ferramenta de gestão de reservas, a cada dia, para os respectivos clientes de todas as publicações.

Lavandarias e Retrosarias

Registo da recepção de produtos entregues pelo cliente para “tratamento” interno (seja uma peça de roupa para lavar ou para “efectuar um arranjo”).

Para além do registo dos produtos, é indicada a data provável de entrega ao cliente, assim como a indicação de observações adicionais ao estado do produto.

De forma simplificada, o utilizador tem a possibilidade de analisar quais os “trabalhos” que tem pendentes, de que clientes e para que datas tem prevista a sua entrega (pode também indicar o cabide).

Para auxiliar na gestão dos produtos recolhidos, é possível imprimir ticket´s que se podem “anexar” à roupa e que podem ser individuais (por cada peça de produto) ou por serviço (juntando vários produtos).

Parafarmácias e Dietéticas

Neste sector de actividade é importantíssima a gestão de lotes com datas de validade, sendo disponibilizada ao utilizador uma rápida consulta da rotatividade dos seus produtos e análise da rastreabilidade de cada um, desde a sua compra até á venda ao cliente final (opcional). É aqui também possível imprimir códigos de barras compostos com o código do produto e o respectivo lote.

Supermercados/Talhos

Para uma área de negócio que exige rapidez, o GesPOS está estruturado de forma a optimizar, com grande performance, todas as operações no caixa. Poderá utilizar teclado programável para famílias e produtos de forma directa ou, ainda, Touch-screen para os produtos que não possuam código de barras.

Para facilitar determinados registos, foi criado o sistema de códigos de barras alternativos que permite a utilização de vários códigos para o mesmo artigo ou, em alternativa, para uso de pack´s.

A actualização de preços dos produtos pode ser realizada em Off-line, permitindo que se alterem preços de venda com base em alterações de preços de custo (compras), e que se possam imprimir as etiquetas (produto ou de prateleira) permitindo que, só após esta tarefa, os preços sejam activados no caixa a pedido do utilizador.

A ligação a balanças está optimizada seja em check-out junto do caixa, seja para balanças de balcão que se encontram em secções onde são registados vários produtos, e mediante a leitura de uma etiqueta/talão, no caixa, todos os registos são lançados na venda ao balcão.

Para que os terminais nunca fiquem bloqueados, e o estabelecimento não pare, mesmo em caso de falha de rede, foi criado um sistema denominado POWER ON que possibilita uma contínua utilização dos terminais (sistema Off-line de segurança). O gestor tem ainda ao seu dispor uma série de ferramentas de fidelização de clientes (pontos e vales de desconto), assim como, ofertas em quantidade ou em desconto.

No caso dos talhos é ainda possível gerir stock baseado em transformação de produtos que dão origem a vários derivados.

A gestão de lotes (com ou sem datas de validade) pode ser registada só na compra ou na compra e na venda.

O GesPOS dispõe de um interface com alguns Cash´n carry´s ao nível da importação de compras, sendo estas e os respectivos artigos, lançados automaticamente na aplicação. Alguns protocolos estão definidos com o sistema "Manuel Nunes /Lojas GI"; "Unicofa"; "GCT/Elos", "Soprei", "Malaquias", "Santos Cavaco".

Para facilitar inventários e desvios de stock, poderá recorrer a um colector de dados.

Cafetarias/Panificadoras

Ao nível do Pos, todo o registo está simplificado e optimizado para cafetarias, padarias e pastelarias, podendo utilizar Pos teclado ou Touch-screen.

No que se refere à produção/distribuição em panificadoras, é possível processarem-se as facturas/guias de remessa/guias de transporte diariamente para os respectivos clientes, de forma automática e em série. Não obstante este automatismo, é possível parametrizar-se quais os produtos e respectivas quantidades que serão registadas em cada documento para cada cliente (que pode ser diferente em cada dia da semana).

A gestão de stock com produtos compostos, seja na divisão de produtos do tipo bebida (garrafa/dose) seja na confecção/fabrico, está direccionada para esta actividade, sendo possível analisar matérias-primas gastas na produção, assim como o respectivo custo.

O gestor tem também ao seu dispor o módulo de Lotes com datas de validade, para o ajudar na gestão da rastreabilidade desde a compra, transformação e venda. Poderá imprimir etiquetas com códigos de barras, onde se inclui o produto e o respectivo lote (e data de validade).

Distribuição Armazenistas ou em Auto-Venda

Seja na distribuição alimentar, em produtos de apoio à hotelaria, em produtos de limpeza ou, ainda, em material de construção, o GesPOS tem ferramentas de apoio à distribuição "local" ou em sistema de Auto-venda.

O processo de facturação está assente em mecanismos que facilitam a aplicação de preços por cliente, descontos em quantidades, preços especiais por época.

Ao nível de stock, poderá prever o que terá que encomendar de acordo com as encomendas dos clientes e a quantidade de produtos que pretende manter como stock mínimo.

Com o recurso à gestão de lotes, ou outras propriedades dos produtos (datas de validade, calibre, entre outros) o utilizador poderá verificar a rotatividade dos seus produtos e consultar a rastreabilidade de cada um, desde a sua compra, transformação e venda.

Na Auto-venda, o GesPOS está integrado com terminais que permitem aos vendedores efectuar, junto dos clientes, a respectiva facturação, registo de encomendas e respectivas cobranças. Poderá aqui utilizar uma impressora portátil e a comunicação é efectuada On-line remotamente ou na sede. Para além da utilização de rotas, existem ferramentas que permitem ao gestor analisar as vendas por zona/região, seja por produtos, seja por clientes.

Poderá imprimir etiquetas com códigos de barras, onde se inclui o produto e o respectivo lote.

Salões Cabeleireiros/Spa´s

Neste sector de actividade o mais importante é a fidelização de clientes e todo o seu historial. Para tal existem ferramentas que permitem analisar o histórico dos tratamentos/serviços efectuados por cliente com pesquisa no Pos assim como, registo de informações complementares.

Existem, ainda, ferramentas como o envio de SMS para alertar clientes fidelizados para campanhas e informações importantes, assim como alertas de aniversários.

É ainda possível registarem-se serviços/produtos para o mesmo cliente (mesma venda) com registo diferenciado por funcionário (linha a linha) e com processamento de comissões.

Para marcações de serviços, o utilizador tem ao seu dispor uma agenda electrónica com "vistas" diárias, semanais ou mensais.

Lojas de Telemóveis

Com o módulo de Propriedades, o utilizador poderá gerir os números de série dos telemóveis e acessórios, e devido à sua fácil parametrização, poderá ainda identificar o IMEI e o Nº de telefone do cartão. Estes 2 componentes (máquina e cartão) podem ser comprados/vendidos em separado ou em conjunto.

O utilizador tem ao seu dispor inúmeros mapas com informação dos produtos em relação ao IMEI e Nº de série movimentados.

Perfumarias/Cosméticos

Devido à rotatividade dos produtos, o gestor tem que dispor de uma ferramenta eficaz de análise para controlar produtos com menor ou maior rotatividade. Para tal dispõe de mapas que identificam os produtos que não têm saída num determinado período de tempo e esta análise pode ser obtida com classificação por Família, Linha, Marca ou tipo de produto. Poderá, igualmente, comparar vendas de períodos idênticos para analisar eventuais encomendas.

Também nesta área é importante a fidelização de clientes com recurso a mecanismos de promoções, sistema de pontos, descontos e ofertas, Cheques-prendas e Vouchers (assim como Talão de oferta sem valor). Também aqui o recurso ao módulo de SMS é fundamental para alertas de aniversários e campanhas em épocas especiais.

Oficinas/Obras/Stand Auto

O GesPOS disponibiliza uma tabela específica para criação de viaturas que podem ser classificadas com identificação da matrícula, marca, modelo, ano, e associá-la ao respectivo cliente.

Quando existe uma intervenção na viatura, é possível consultar nesse momento que intervenções anteriores essa viatura já sofreu e registar nova contagem de Kms.

Também no caso de se pretender gerir alguns serviços ou produtos enviados para uma "Obra" (classificadas por Nome da Obra e morada), é possível consultar todos os produtos que essa "Obra" já recebeu, assim como registar serviços para imputação de custos adicionais.

Existem listagens e mapas específicos para consulta de toda a informação relativa às viaturas ou às "Obras". No caso de Stands de Automóveis, é possível facturarem-se produtos Usados, variando aqui o tipo de Iva, aplicando-se o regime de Iva para bens em 2º mão.

Gestão Comercial

Ambiente Amigável

Desfrute de mecanismos de acesso rápido, organizados em grupos lógicos, que lhe permitem aceder às mais variadas opções!

Com o intuito de agilizar todas as tarefas, a Gestão Comercial GesPOS inclui uma barra lateral de acesso rápido que reúne as principais tarefas em grupos lógicos, permitindo um acesso fácil e instantâneo às tarefas mais importantes no contexto de cada grupo de actividades.

O utilizador poderá criar no seu ambiente de trabalho, vários painéis com a informação específica do seu negócio, nomeadamente gráficos, listas de pendentes de clientes, rotatividade de produtos e facturação com margens de lucro. Tudo isto no ecrã principal, sem necessidade de aceder a relatórios.

Compras e Vendas

Todos os registos são simplificados para optimizar tempo!

Com o recurso a referências do fornecedor, o registo das compras fica simplificado. Após o registo da compra, receberá de imediato um alerta para alteração de preços de venda, sempre que os preços de custo forem alterados, com sugestão desses mesmos PVPs baseado em margens definidas (por produto ou família).

Poderá organizar os seus clientes em grupos de forma a estipular preços e descontos diferentes, por tipo de produto ou família. Os clientes poderão dispor de várias moradas, sendo estas consultadas aquando da facturação, para indicação de envio do documento ou da mercadoria.

Sempre que necessário, e de forma a automatizar todo o processo de facturação, poderá duplicar documentos de clientes ou, ainda, copiar linhas de documentos de compras para documentos de vendas. Também o processo de conversão de documentos é simplificado permitindo uma rápida consulta dos produtos pendentes de conversão, sejam estes provenientes de guias de remessa ou de encomendas.

Aquando do registo da compra, o utilizador poderá comparar facilmente o que está a dar entrada com a encomenda efectuada ao fornecedor com indicação dos documentos de origem no mesmo ecrã (tipo picking, manual ou com recurso a terminais de contagem).

Em todos os documentos de venda é possível analisar o seu potencial lucro, mesmo antes de gravar o documento.
Os produtos ou serviços podem ter indexados vários tipos de impostos ou taxas, nomeadamente as Ecotaxas e Direitos de Autor.

Optimizado para clientes com retenção na fonte assim como, para clientes com inversão do sujeito passivo no que obriga o código do Iva, quando pago pelo adquirente.

Os documentos de compra e venda, são totalmente personalizáveis pelo utilizador e podem ser exportados por e-mail para os clientes em formato PDF, RTF ou Excel. A aplicação disponibiliza, ainda, um módulo de EDI com o grupo Sonae e o grupo Jerónimo Martins em que o utilizador do GesPOS, enquanto fornecedor destes 2 grupos, irá efectuar as suas vendas mediante um protocolo de comunicações próprio.

Análise Financeira

Gestão de Stock

Uma correcta gestão para valorização do seu stock!

Os mecanismos de gestão de stock estão assentes em ferramentas extremamente robustas de forma a prever todas as variações dos produtos ao longo de milhares de registos de movimentos de stock. Com recurso a mapas específicos e personalizáveis pelo utilizador, tem ao seu dispor informação de stock valorizado em qualquer data e de qualquer data anterior; valorização esta que se pode basear em preços de custo médio ou preços de custo último, analisando em simultâneo quebras e desvios entre datas e entre contagens de stock.

O método de contagem de stock é simplificado com o recurso a colectores de dados. No entanto, e na ausência desses terminais, o utilizador, poderá, por exemplo, enviar todos os produtos para um ecrã (todos ou por família/fornecedor) e, de forma simplificada, registar apenas as quantidades de cada produto.

Os preços de custo dos artigos poderão ser afectados com o registo de portes registados no mesmo documento de compra ou provenientes de outros documentos (transportes).

Os produtos podem ser do tipo Composto para permitir a gestão de matérias-primas, transformação/fabrico. Em determinados casos é possível alterar os componentes (matérias-primas) no acto da venda.

Para o auxiliar nas encomendas, o Gespos disponibiliza uma ferramenta de análise que permite ao gestor verificar o que tem que encomendar baseado em vendas, encomendas de clientes e reposição de stock mínimo.

Contas Correntes

Analise correctamente a liquidez da sua empresa!

A análise de contas correntes está disponível de forma eficaz e simplificada permitindo na ficha de cada cliente/fornecedor visualizar, de imediato, o seu saldo ou os documentos pendentes ou, ainda, o seu extracto detalhado da conta corrente.

Para maior controlo, o gestor poderá definir plafonds de crédito, em valor ou em dias, para os seus clientes. O utilizador tem ao seu dispor ferramentas que o auxiliam no registo de movimentos com indicação dos valores a debitar/creditar na conta bancária, assim como os depósitos e pagamentos aos fornecedores, bem como uma análise dos cheques de clientes que ainda não foram depositados.

Quanto aos vendedores, o módulo de comissões está extremamente parametrizável, podendo afectar comissões sobre produtos, famílias, tipo de cliente e estipular objectivos de vendas com respectiva variação de escalões de comissões. Estas comissões podem incidir sobre o total facturado ou apenas sobre o lucro e podem ser processadas apenas após boa cobrança.

O gestor tem ao seu dispor documentos do tipo “Avisos/Cartas de vencimento” que poderá enviar para os seus clientes devedores, por e-mail, em formato Excel ou PDF, por exemplo. Também os extractos de conta corrente podem ser exportados e enviados em vários formatos.

Avenças/Quotas

Ferramenta para automatização de prestações periódicas!

O mecanismo de avenças permite simplificar o método de facturação de empresas cujos serviços/produtos tenham que ser facturados periodicamente e, em alguns casos, de forma muito intensiva.

Para tal, o gestor poderá parametrizar o sistema, indicando que, para cada cliente, existe um documento (facturas, guias de remessa, quota) com determinados produtos/serviços que vão ser registados de formas automática com determinada periodicidade (diária, mensal, anual,).

No início de cada período o GesPOS alerta o utilizador para proceder ao processamento sendo que todos os documentos serão lançados automaticamente (assim como a sua impressão pode ser efectuada em série).

Este método é indicado para empresas prestadoras de serviços com avenças mensais/anuais e para instituições/associações que necessitam de controlar as quotas dos seus associados.

Juntamente com a prestação periódica, e no mesmo documento, é possível facturarem-se outros produtos e serviços que o cliente usufruiu durante esse período (extra avença). Indicado também para empresas de distribuição de produtos com determinada periodicidade.

Informação sempre Disponível

Dezenas de mapas com indicadores de gestão, são disponibilizados de forma simplificada, eficaz e poderosa!

Todos os mapas são alteráveis, e podem existir listagens e relatórios personalizados consoante o interesse e função de cada utilizador.

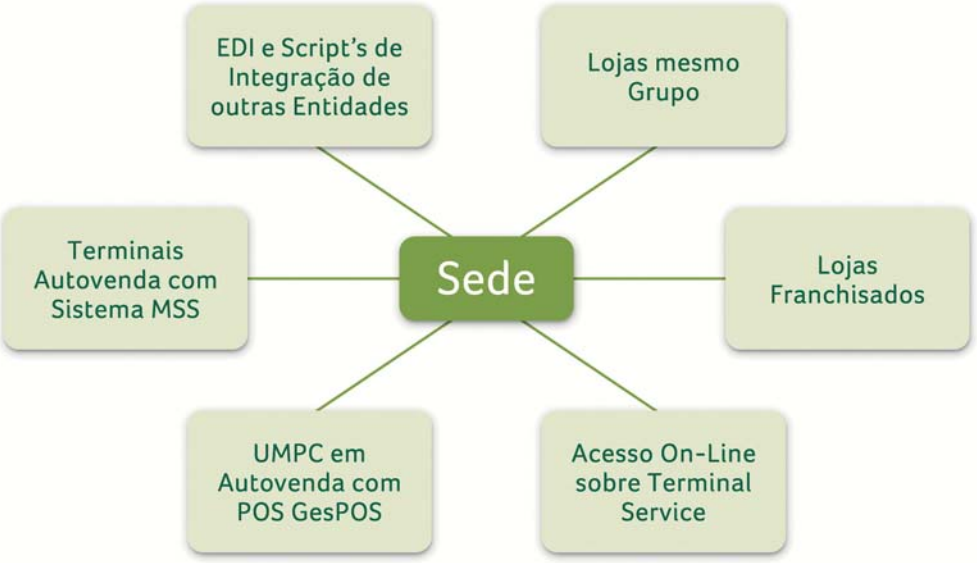
Quer a apresentação dos campos de cada listagem, quer a sua disposição podem ser gravadas para futuras consultas e exportadas para Excel, TXT, RTF, HTML e PDF. O utilizador poderá filtrar e gravar a informação pretendida em cada mapa, e efectuar marcações visuais com recurso a painéis coloridos para alertas.

O gestor tem, igualmente, ao seu dispor uma ferramenta que lhe permite importar informação/campos de outros mapas/tabelas para um mapa específico, quando a informação disponibilizada por default não contém esse dado. Desta forma, nunca está limitado à informação base.

Existem vários mapas com indicadores de gestão: melhores clientes (respectivo lucro de cada um), Curva ABC de produtos e clientes, produtos mais vendidos e com maior margem de rentabilidade, TOP´s diários/mensais ou anuais de produtos, Mapas comparativos entre meses e anos, melhores fornecedores para cada produto, vendas por zona e dezenas de mapas com rentabilidade, margem de lucro, melhores vendedores. Para efeitos contabilísticos são disponibilizados vários mapas de impostos.

Todas estas informações são inibidas por níveis de acesso consoante tipo de utilizador.

Informação Centralizada



Gestão de Várias Lojas e Terminais

A qualquer hora e em qualquer lugar, aceda à informação desejada!

Para empresas com várias lojas (mesmo grupo), o GesPOS disponibiliza dois tipos de comunicações. Poderá usufruir de uma ligação On-line entre as lojas e a sede utilizando o Terminal Service da Microsoft (tendo como auxilio, em caso de falha de internet, o módulo de Power On sobre Terminal service) ou manter-se em Off-line, efectuando comunicações periódicas (que podem ser várias por dia) permitindo enviar/receber informação entre lojas e sede, utilizando o Gesfiliais (módulo do GesPOS). Mesmo em Off-line, utilizando o Gesfiliais, o gestor poderá receber toda a informação das lojas (vendas, compras e stock) assim como enviar para estas novos produtos, stock e alterações de preços. Em cada loja é possível, por opção, consultar o stock de outras lojas.

Interligação Video-vigilância

Com o recurso a sistemas de video-vigilância, é possível ao gestor analisar e comparar registos e operações efectuadas no Pos com imagens vídeo. Desta forma, poderá a qualquer altura (On-line, local ou remotamente e à posteriori) consultar determinada operação em concreto (por exemplo quem efectuou anulações) e comparar com a imagem gravada nessa altura (confrontando imagem com as operações no mesmo ecrã).

Outras Funcionalidades

- Artigos descontinuados;
- Peso Escorrido / congelados;
- Produtos usados, com alteração do Iva (bens em 2ª mão);
- Introdução de links na ficha de cliente/fornecedor com indicação de documentos digitalizados;
- Produtos alternativos e Substitutos;
- Fotografia de clientes e de produtos nas respectivas fichas;
- Zonas de captura de produtos (zona, tipo de produto, país, etc);
- Registo de chamadas (controlo de reclamações, pedidos de orçamentos);
- Produtos com 3 propriedades (dimensões) e que poderão ser filtrados com 9 chaves de pesquisa;
- Campos extras de clientes, produtos e documentos para informação complementar, e que podem ser parametrizados pelo utilizador, podendo ser do tipo texto, data ou numérico;
- Introdução dos "Estados de documentos" (recepcionados, em manutenção, concluído, etc);
- Introdução de duas unidades para compra/venda do mesmo produto;
- Alertas de aniversários;
- Mapa Intrastat;
- Importação via excell de ficheiro de produtos;
- 3 Unidades de medida: Cumprimentos, largura e altura;
- Retenção na fonte;
- Etiquetas em idioma alternativo;

"Coming together is a beginning.
Keeping together is progress.
Working together is success."
Henry Ford

Porquê a Sage?

- A Sage dispõe de uma ampla oferta de produtos e serviços, na área de Software de Gestão, desenvolvidos para o mercado nacional, de acordo com a dimensão das empresas e necessidades dos seus clientes.
- A Sage adapta-se 100% às necessidades do seu negócio e acompanha-o em todo o percurso empresarial à medida que este evolui.
- O Grupo Sage é líder mundial no desenvolvimento e comercialização de Software de Gestão para PME's.

www.sage.pt

Porto
Edifício Olympus II
Av. D. Afonso Henriques, 1462
2º andar · 4450-013 Matosinhos
T +351 221 202 400
F +351 221 202 490

Lisboa
T +351 211 202 400
F +351 211 202 490

www.sage.pt
apoioaocliente@sage.pt
808 200 482 (Linha de Apoio ao Cliente)