



## Soluções Certificadas de Mobilidade para Sage Gestão Comercial e Sage Retail

**O Interface existente nas aplicações Sage permite integrar movimentos de Auto-venda e Pré-venda com a solução MSS.** Optimizada para várias áreas de negócio, destaca-se a venda de produtos alimentares, a venda de combustíveis, produtos de apoio a hotelaria e construção, eventos ou feiras ambulantes, panificadoras, distribuição de carne ou peixe, distribuição de produtos higiene, entre outros.

- Interface automático com MSS (aplicação de Auto-venda e Pré-venda) e PDA's;
- Aplicações Sage exportam tabelas de produtos e clientes para os PDA's;
- Do lado do MSS, operador realiza vendas (Facturas ou Vendas a Dinheiro) sendo estas integradas no Sage Retail/Gestão Comercial via GPRS (automaticamente) ou localmente na sede;
- Com o envio dos pendentes da sede para os PDA's, os operadores "ambulantes" podem gerir clientes e efectuar cobranças dos pendentes (recibos);
- Gestão de encomendas permitindo registo destas encomendas nos PDA's e posterior exportação para a sede;
- Possibilidade de se criarem clientes novos nos PDA's e serem exportados para a sede;
- Vendas com controlo de crédito dos clientes;
- Histórico das últimas vendas nos PDA's, auxiliando próximas vendas (com templates de documentos pré-definidos por cliente);
- Integração de uma propriedade: Lotes (datas de validade) e Números de Série, por exemplo;
- Sistema de Rotas (por dia/semana/vendedor/cliente) criado na sede, sendo exportado para os PDA's;
- Gestão de stock por viatura/armazém com carregamento de stock inicial e posterior análise de stock por vendedor/terminal;
- Comunicações podem ser automáticas (sempre que existem novos dados) ou por agendamento horário;
- Impressoras portáteis integradas ou via Bluetooth;
- MSS inclui ainda: tabelas de preços, registo de Km, messaging, confirmação de entrega relatórios de visita, registo despesas, diário de vendas;

Como alternativa a soluções específicas de mobilidade, pode utilizar terminais portáteis (Tablets ou Pc portáteis) com o Touch-screen do Sage Retail, integrando os movimentos na sede via Gesfiliais, como se de uma loja se tratasse. A este terminal pode adicionar uma impressora portátil.

## Gestão Eficaz

- Sistema de comissões vendedores avançado: por escalões/objectivos em valor ou quantidade, por cliente ou produto, processamento após boa cobrança (ou parcial);
- Integração com vendas na sede/loja com ecrãs específicos para Pontos de venda (Touch-screen, CB, talões e balanças check-out ou de Secção);
- Impressão de etiquetas de prateleira e de produto, com imagem, preço e “valor de Unidade”;
- Rastreabilidade de Lotes entre compras e vendas;
- Integração com sistema EDI de Grupo Jerónimo Martins e Grupo Sonae;
- Mapas de vendas com lucros, preço de custo e percentagem de rentabilidade por: Produto, Família, por Dia, por Hora, entre Datas, Top de produtos;
- Arquivo digital para indexar imagens/documentos a produtos, clientes, fornecedores, compras ou vendas;
- Promoções diversas: cartão de cliente, talões de desconto para futura utilização, oferta de produtos, descontos em valor ou percentagem (total da conta ou por produto), gestão de pontos/ofertas entre datas;
- Emissão automática (por dia) de guias de remessa/facturas/vendas a dinheiro para clientes de distribuição.

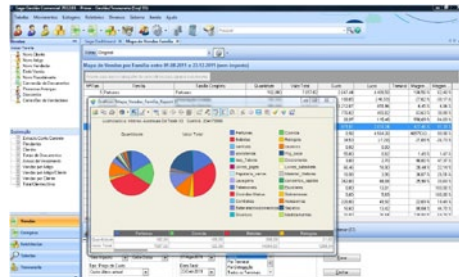
## Gestão de contas correntes



- Gestão de conta corrente de clientes com extractos, pendentes, idade de saldos e acumulados;
- Validação do crédito concedido a clientes e obtido dos fornecedores, com controlo de plafonds;
- Contas correntes desagregadas podendo visualizar por cliente o que tem pendente por vários tipos: “C/ corrente normal”, em “cheques pré-datados”, valores ainda em “cobrança”, “cheques devolvidos”, “cobrança duvidosa”, entre outros;
- Cartas de avisos de vencimento editável e emitida baseada em filtros prévios (por cliente, nº de dias vencidos, etc);
- Gestão de conta corrente de funcionários (comissões);

- Gestão de contas correntes bancárias com transferências bancárias de clientes e para fornecedores;
- Gestão de cheques pré-datados e gestão de letras para clientes e fornecedores;
- Gestão de conta corrente de fornecedor com extractos, pendentes e acumulados.

## Gestão de compras, vendas e Gestão de stock



- Registo dos fornecedores com melhor preço e última data de aquisição por produto;
- Alerta de stock mínimo por armazém com sugestão de encomendas;
- Registo da compra por código/referência do fornecedor (pode utilizar colectores de dados para conferência e comparação entre encomendas e a factura/guia);
- Inventários valorizados (PCU/PCM) por armazém e por família (contagens de stock entre datas com informação de desvios) com recurso a colectores de dados de contagem de stock;
- Gestão de stock em 2 unidades de medida (ex: caixas/volumes/unidades);
- Gestão de Produtos compostos, fabricados ou transformados;
- Gestão de encomendas a fornecedores;
- Códigos de barras alternativos com ou sem preço, simulando pack's;
- Relatórios de vendas personalizáveis com gráficos, filtros e somatórios;
- Exportação de dados e relatórios para Excel, HTML, PDF, RTF ou TXT.