

sage



**Sage**  
Gestão Comercial

# Overview

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 e agilizam 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.

A Sage adapta-se em pleno às necessidades do seu negócio e acompanha-o em todo o percurso empresarial, à medida que este evolui.



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

A nova Sage Gestão Comercial é uma solução flexível, abrangente, simples de usar e configurar, que responde eficazmente às necessidades de gestão de qualquer empresa dedicada a uma actividade comercial.

Baseada na tecnologia e funcionalidades do Sage Retail, a nova Sage Gestão Comercial evoluiu sobretudo ao nível da gestão de contas correntes e tesouraria, providenciando assim uma resposta global aos requisitos de negócio de qualquer entidade em todas as vertentes, nomeadamente na gestão de stocks, compras, vendas, tesouraria e contas correntes.

A Sage Gestão Comercial é disponibilizada em três edições – Start, Prime e Vision – que podem ser complementadas com módulos específicos adicionais, ajustando-se, assim, às necessidades de cada empresa em cada momento. A evolução de uma edição para outra e a implementação de módulos adicionais é transparente, o que permite ajustar e fasear o investimento na solução, em função da evolução e crescimento do negócio.

A necessidade de integração com outros sistemas adjacentes foi também contemplada na nova Sage Gestão Comercial, incluindo-se a ligação às aplicações de Contabilidade, aplicações de auto-venda, EDI, entre outros.

# Benefícios e Robustez

## Base de Dados

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

O Sage Gestão Comercial pode utilizar dois tipos de bases de dados: 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.

Pode ainda arquivar, na base de dados, imagens, documentos e outros ficheiros, como se de um arquivo digital se tratasse, e indexar esses documentos a uma tabela de clientes, fornecedores e até a documentos de vendas/compras.

## 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 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, 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 as aplicações de contabilidade Next, Gestexper e Linha 50.

## 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.

## Ambiente Amigável

**Desfrute de mecanismos de acesso rápido e intuitivo, que lhe permitem poupar tempo nas tarefas rotineiras!**

Com o intuito de agilizar todas as tarefas, a Gestão Comercial 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.

No ambiente de trabalho da aplicação, é possível inserir vários painéis com informação específica do negócio em tempo real, 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.

Com um sistema inovador, baseado na última tecnologia de pesquisa, a aplicação disponibiliza um motor de busca da base de dados – Sage Search – que está disponível no ambiente de trabalho, permitindo ao utilizador efectuar pesquisas sem ter que aceder a um menu especial. À semelhança de um motor de busca na internet, a aplicação efectua uma pesquisa do termo indicado em todas as tabelas e movimentos relacionados, apresentando os resultados de imediato, sem ter de aceder a relatórios.

## Compras e Vendas

### Optimize a cadeia logística e potencie as suas vendas!

A Sage Gestão Comercial simplifica o processo de aprovisionamento e venda, aumentando a eficiência das operações e reduzindo os custos associados.

Aquando do registo da compra, o utilizador poderá comparar facilmente as entradas com as encomendas efectuadas ao fornecedor, com indicação dos documentos de origem no mesmo ecrã (semelhante ao processo de picking, manual ou com recurso a terminais de contagem). O registo das compras é rápido e intuitivo, permitindo, por exemplo, o recurso a referências do fornecedor.

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.

Para acelerar a tomada de decisão de ajustamento de preços, após o registo da compra, é emitido de imediato um alerta para alteração de preços de venda, sempre que os preços de custo forem alterados, com sugestão desses mesmos preços baseados em margens definidas (por produto ou família).

Ao nível da gestão de preços, é concedida a facilidade de organizar os clientes em grupos de forma a estipular preços e descontos diferentes, por tipo de produto ou família.

A distribuição e entrega de mercadoria para várias moradas é perfeitamente linear: os clientes poderão dispor de vários endereços, sendo estes consultados aquando da facturação, para indicação de envio do documento ou da mercadoria. Em todos os documentos de venda é possível analisar o seu potencial lucro, mesmo antes de gravar o documento.

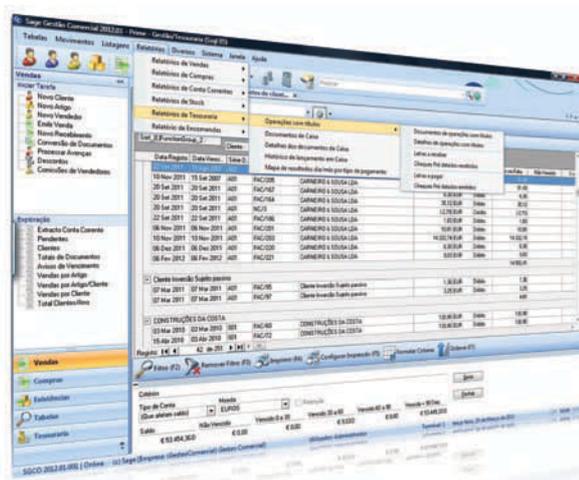
Os documentos de compra e venda, são totalmente personalizáveis pelo utilizador e podem ser exportados por e-mail para os clientes em formato PDF, RTF ou Excel. Sempre que necessário, e de forma a automatizar todo o processo de facturação, é possível duplicar documentos de clientes ou, ainda, copiar linhas de documentos de compras para documentos de vendas.

A Sage Gestão Comercial é também o back-office perfeito para a gestão dos processos de auto venda, permitindo estabelecer um interface com as próprias soluções de auto venda de forma a centralizar a sua gestão, incluindo a consolidação das vendas e cobranças efectuadas, o planeamento e análise de rotas, o apuramento de comissões, entre outras funcionalidades essenciais à mobilidade comercial.

A aplicação está em conformidade com a regulamentação legal geral, suportando a gestão e parametrização das diversas taxas e impostos incidentes em cada negócio, nomeadamente as Ecotaxas, Direitos de Autor e, obviamente, o IVA. Neste âmbito, merecem destaque o regime especial de bens em 2ª mão, a regra de inversão do sujeito passivo e, ainda, a aplicação das regras de retenção na fonte.

A Sage Gestão Comercial disponibiliza, ainda, um módulo de EDI com o grupo Sonae e o grupo Jerónimo Martins, útil para as empresas que, na condição de fornecedor destes 2 grupos, poderão efectuar as suas vendas mediante um protocolo de comunicações próprio.

Em suma, as ferramentas e meios de análise disponibilizados ajudam a diminuir o tempo necessário para lançar um produto no mercado, a compreender as necessidades em constante mudança dos clientes e a garantir uma vantagem competitiva.



## Avenças

### Automatize os processos de facturação periódica!

A gestão de avenças permite simplificar os processos das empresas cujos produtos e serviços devam ser facturados com frequência e uma regularidade constante. É especialmente relevante para as empresas prestadoras de serviços com avenças periódicas, bem como para instituições que necessitam de controlar as quotas dos seus associados.

Para tal, a aplicação disponibiliza um conjunto de parametrizações que permitem definir o tipo de documento a gerar, a respectiva periodicidade, os produtos e serviços a fornecer bem como as respectivas quantidades e preços.

Tendo em conta a parametrização efectuada, o utilizador será alertado no início de cada período para confirmar a emissão e eventual impressão dos documentos a gerar. Nos documentos emitidos automaticamente por este processo, é possível adicionar outros produtos e serviços fornecidos ao cliente durante esse período, que não estavam ao abrigo da avença.

## Gestão de Stock

### Uma correcta gestão para valorização do seu stock!

A nova Sage Gestão Comercial é uma mais-valia para qualquer empresa que vise atingir níveis de excelência operacional e eliminar gastos desnecessários. Como tal, 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.

Permite apurar com exactidão a situação corrente ou passada do stock de uma dada empresa, bem como prever a sua evolução num futuro próximo. Por outro lado, as ferramentas de apoio ao aprovisionamento baseadas nas vendas, encomendas de clientes e reposição de stock mínimo permitem gerir os níveis de stock de forma mais eficiente, aumentando a sua rotatividade e reduzindo os gastos com a sua manutenção.

A inventariação pode ser efectuada com o apoio de colectores de dados ou manualmente num único ecrã onde pode posteriormente analisar quebras e desvios entre datas e entre contagens de stock. A movimentação e análise das quantidades torna-se ainda mais ágil com a gestão de stock em duas unidades de medida (por exemplo, stock em caixas e em unidades do mesmo produto).

Podem ser usados diferentes critérios de valorização, nomeadamente custo médio ou último preço de compra.

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).

Para as empresas que precisam identificar, registar e rastrear os números de série e lotes/validades dos produtos comercializados, a Sage Gestão Comercial responde eficazmente permitindo estabelecer um controlo mais ou menos abrangente, em função dos objectivos da empresa. Permite, por exemplo, atribuir lotes apenas nas compras e distribuição, sem indicação obrigatória na venda.

A aplicação suporta ainda a definição de produtos compostos por outros produtos, de forma a permitir a gestão de matérias-primas, transformação/fabrico.

## Gestão de Tesouraria

### Aumente a liquidez e melhore a sua situação financeira!

A nova Sage Gestão Comercial permite-lhe automatizar a gestão dos valores a receber e a pagar bem como a movimentação bancária e de caixa, disponibilizando ferramentas que ajudam a planear de forma mais racional a afectação dos meios líquidos da empresa.

A movimentação das contas bancárias está perfeitamente integrada com os restantes processos de negócio. É o caso das operações de recebimento e pagamento por transferência bancária bem como do cálculo da comissão do Multibanco relativa aos recebimentos por cartão, que geram um registo automático na conta bancária respectiva.

Como a liquidez de cada meio de pagamento é diferente, estes são alvo de um tratamento especial. Neste âmbito, destaca-se a gestão de letras e cheques “pré-datados” que permite um controlo absoluto sobre o estado de cobrança de cada título bem como as despesas associadas às operações bancárias de desconto (no caso das letras). A gestão de títulos está integrada com a gestão de contas correntes, permitindo assim conhecer as responsabilidades de cada entidade em conta corrente ou tituladas.

A prática de descontos financeiros nos pagamentos é simples mas completa, contemplando aspectos como a definição da base de cálculo do desconto bem como a aplicação de escalões de desconto em função do grau de antecipação dos pagamentos.

A comunicação com as Instituições Bancárias torna-se mais simples e rápida, através do envio de ordens de pagamento e cobrança via ficheiro. Esta funcionalidade assume relevância ao nível dos pagamentos mas também nos processos de Gestão de débitos directos disponíveis na aplicação.

## Gestão de Contas Correntes

**Reduza os prazos de recebimento e melhore a qualidade do crédito concedido!**

Os processos de gestão de tesouraria, sobretudo na vertente previsional, não dispensam uma eficiente gestão de contas correntes que permita analisar os valores a receber e a pagar, bem como a liquidez dos títulos detidos em carteira ou enviados a desconto ao Banco.

Nesse sentido, a nova Gestão Comercial disponibiliza diversos meios que permitem analisar a qualidade do crédito concedido a clientes e obtido dos fornecedores, com controlo de plafonds, prazos médios de pagamento e recebimento e controlo do estado dos títulos em carteira.

Para tal, a conta corrente de cada entidade é movimentada e analisada numa perspectiva multidimensional, sendo efectuada uma desagregação comum entre conta corrente, cheques em carteira, letras, adiantamentos, cobranças duvidosas. Esta desagregação pressupõe também a possibilidade de registar movimentos de conta corrente entre cada uma das dimensões (de conta corrente para cheques em carteira, por exemplo).

Em paralelo, é de evidenciar a possibilidade de analisar as contas correntes de clientes de forma desagregada por morada do cliente, especialmente relevante para empresas com clientes que têm diversas filiais ou locais de entrega.

O apuramento e registo das comissões de vendedores é igualmente lançado nas respectivas contas correntes, baseando-se em regras de cálculo extremamente flexíveis e personalizáveis: por família/produto ou tipo de cliente, com escalões, liquidadas na venda ou após boa cobrança, sobre o lucro, contemplando ainda o apuramento de comissões sobre os resultados de outros vendedores (chefes de vendas).

Com a nova Sage Gestão Comercial, as empresas têm ao seu dispor os meios necessários para analisar e movimentar eficientemente as contas correntes de valores a pagar e receber, potenciando melhorias significativas ao nível dos ciclos e fluxos de tesouraria.



## Informação sempre disponível

**Indicadores e mapas de gestão disponíveis em tempo real para acelerar a tomada de decisão!**

A Sage Gestão Comercial disponibiliza dezenas de mapas e listagens predefinidas que, contudo, podem ser personalizados consoante o interesse e função de cada utilizador. Em simultâneo, é possível tirar partido dos alertas visuais e painéis coloridos para uma rápida percepção dos resultados e mediação do desempenho da empresa.

A apresentação dos campos de cada listagem bem como a sua disposição podem ser guardados para futuras consultas e exportadas em diversos formatos (Excel, pdf, ...). É possível criar mapas específicos a partir de outros mapas e tabelas, adaptando assim as ferramentas de análise de gestão aos objectivos da empresa.

Refira-se, a título de exemplo, alguns elementos de análise predefinidos que a aplicação disponibiliza: ranking dos melhores clientes, curva ABC de produtos e clientes, ranking de produtos por volume de negócios e margem de lucro, top's diários ou mensais, mapas comparativos mensais ou anuais, vendas por zona, entre outros.

A informação é valiosa e só está acessível a quem deva, efectivamente, ter acesso a ela pelo que a aplicação permite inibir esse acesso consoante o tipo de utilizador.

# Outros destaques

- 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 produtos, país,...).
- Registo de chamadas (controlo de reclamações, pedidos de orçamentos).
- Produtos com três propriedades (e que poderão ser filtrados com nove chaves de pesquisa).
- Campos extra de clientes, produtos e documentos para informação complementar, parametrizáveis pelo utilizador.
- Gestão dos estados de documentos (recepcionados, em manutenção, concluído,...).
- Duas unidades de compra/venda do mesmo produto.
- Alertas de aniversários.
- Mapa Intrastat.
- Importação via excel de ficheiro de produtos.
- 3 unidades de medida: comprimento, largura e altura.
- Retenção na fonte.
- Etiquetas em idioma alternativo.

