



Oferta de 12 meses Serviço Sage Care garantindo actualizações funcionais, legais e fiscais.

Sage Retail – O Software Ideal para a Gestão eficaz da sua Boutique.

Rapidez, Flexibilidade e Facilidade de Utilização.

Optimização e Especificidade

- Gestão de produtos com cor e tamanho, podendo vender por código de barras, por pesquisa ou em grelha (distribuição). Preços por tamanho;
- Impressão de etiquetas com cor e tamanho num único código de barras (pode conter imagem do produto e permite vários tipos de etiqueta: prateleira, produto ou caixa);
- Impressão simplificada de talões de oferta (produtos sem preço para segundo talão);
- Touch-screen intuitivo e dinâmico por produto/famílias com imagens e leitor de código de barras em simultâneo;
- Ecrã de registo por teclado com produtos/famílias em tecla directa e código de barras (mesmo sem touch pode visualizar imagens dos produtos ao movimentar);
- Declaração de caixa por sessão/turno de funcionário;
- Consulta de stock de produtos de outras lojas em POS;
- Classificação de produtos por família, Marca, fornecedor e Época (relatórios específicos);
- Gestão de consignações/amostras com registo simplificado quando cliente vem devolver e/ou comprar esses mesmos produtos consignados;
- Gestão de várias lojas com ligação online (via terminal service - com redundância em caso de falha de internet) ou offline com integração de dados, uma ou várias vezes ao dia;
- Exportação/Importação de facturas, encomendas e produtos entre Master e Franchisado.

Fidelização de Clientes

- 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 de produtos e vouchers baseado em objectivos de vendas de clientes entre datas, planeamento de descontos entre datas com antecipação (época de saldos);
- Vendas crédito (livrinho de débitos de cliente) c/ pagamento em Pos ou backoffice com gestão de prestações;
- Envio de sms personalizados baseados em vendas de clientes/produto ou aniversários;
- Criação de listagens para mailings personalizados para clientes (aniversários ou promoções);
- 2º Monitor simulando visor de cliente com publicidade (imagens/vídeos) planeada entre datas;
- Ligação a terminal de Multibanco (por contrato) evitando erros de utilizador (c/ impressão talão MB).



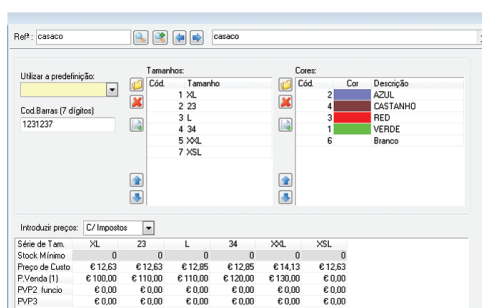
Tel.: 229 475 962
loja@alternativa-informatica.pt
www.alternativa-informatica.pt



Business Partner **Professional**

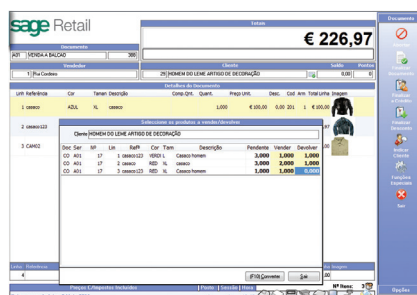
Gestão Avançada

- Registo dos fornecedores com melhor preço e última data de aquisição por produto;
- Alerta de stock mínimo por armazém com sugestão de encomendas baseado em stock e encomendas de clientes;
- Registo de compras em grelha por cor/tamanho facilitando introdução;
- Inventários valorizados (PCU/PCM) por armazém, por cor/tamanho e por família/Marca (contagens de stock entre datas com informação de desvios) com recurso a colectores de dados de contagem de stock;
- Gestão de conta corrente de fornecedor com extractos, pendentes e acumulados;
- Gestão de stock em 2 unidades de medida (ex: caixas/unidades);
- Interface Gesconv ou script para importação de artigos dos fornecedores;
- Gestão de contas correntes bancárias.



Controlo Eficaz

- Talões de reembolso para trocas permitem desconto parcial mantendo valor restante com cliente;
- Talões temporários para atendimento de clientes que não pagam de imediato, possibilitando atender outros clientes entretanto e retomando documento anterior quando cliente inicial retorna à fila de pagamento;
- Níveis de acesso que permitem controlar abertura de caixa sem vendas, vendas a negativo, operações de consultas, anulações/alterações; alterar modalidade/tipo de pagamento de um documento já encerrado; alterar preços; cancelar documentos;
- Comissões de funcionários por objectivos: valores totais, por produto/família, entre datas (sobre pvp ou lucro). Permite comissões para “chefe” de vendedores.

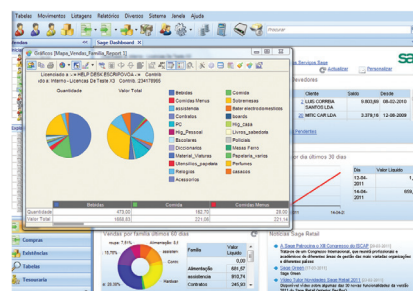


Tel.: 229 475 962
loja@alternativa-informatica.pt
www.alternativa-informatica.pt



Aumento da Rentabilidade

- Relatórios personalizáveis com gráficos, filtros, médias e somatórios;
- Exportação de dados e relatórios para Excel, HTML, PDF, RTF ou TXT;
- Mapas de vendas com lucros e percentagem de rentabilidade por: Produto, Família, por Dia, por Marca, Época, por Fornecedor, por Hora, entre Datas, por Cliente/Produto e curvas Abc;
- Arquivo digital para indexar imagens/documentos a produtos, clientes, fornecedores, compras ou vendas;
- Módulo (por contrato) Sage Search para pesquisas de dados no ambiente de trabalho sem necessidade de aceder a relatórios;
- Analisador (por contrato) do ficheiro SAFT emitido pela própria aplicação;
- Exportação das compras e vendas para programas de contabilidade;
- Backoffice intuitivo com menus configuráveis pelo utilizador e painéis de análise no primeiro ecrã;
- Multi-base de dados (podendo criar várias empresas /anos depende de licença).



Robustez e Simplicidade

- Módulo Power On que permite continuar a vender mesmo que a rede e servidor falhe (rede local ou para terminais online em várias lojas);
- Módulo Video-vigilância que permite a visualização da imagem/vídeo em simultâneo com as operações registadas em determinado Pos para comparação;
- Gesfiliais para integrar dados de vários locais (vendas, stock, alterações de preços/produtos).



Business Partner Professional