**Sis Hair**

Cadastro de Clientes

Cadastro de produtos

Cadastro de serviços

Cadastro de Funcionários

Agendamento

Caixa

Relatórios

Gestão

Cadastro de Perfil

Sugestões para o sistema

* Integração de todos os sistemas
  + Procedimento mais realizado
  + Preços médios para o serviço
  + Serviços mais procurados e outros

Gestão (Habilitar formas de pagamento / Percentual de desconto por Perfil / Disponibilidades do calendário / Autorizar o cliente marcar o serviço)

Cadastro de produtos (Relatório de Estoque baixo, Promoções por dia e perfil)

Cadastro de serviços (Promoções por dia e perfil)

Caixa (quem recebeu / Retirada)

Relatórios

- Serviços (Médias de serviço realizado)

- Produtos Vendidos

- Funcionários serviços realizados

--- Divisão de módulos ---

Múltiplos acessos (Gestor e funcionário)

Cliente Marcar Serviço S / N

Linha do Tempo Cliente

Linha do Tempo Serviço

Relatório Estoque baixo

Relatórios Funcionários serviços realizados

Marcar o não comparecimento do cliente para futuras consultas

------------------------------------ ANALISE DOS SISTEMAS Salão Vip ------------------------------

10 Dias grátis

Cadastro gratuito

Designer responsivo

Recomendações (Depoimentos)

Saiba quem tem mais horários e quem está desocupado.

Estabeleça os intervalos de horários para agendamento a cada 20, 30 ou 40 minutos.

Se desejar, pode permitir que visualize a agenda de outros profissionais.

Registre pagamentos, emita recibos e faça consultas específicas de pagamentos realizados ou pendentes por data ou período de cada profissional.

Tenha comparativos estatísticos de seus profissionais consultando a aba “Relatórios” e entenda a contribuição real de cada um e como pode melhorar ainda mais os serviços prestados e a relação com seus profissionais.

Gestão pode criar promoções exclusivas a ainda utilizar o recurso de SMS e e-mail disponíveis para divulgação. Além disso, você pode oferecer vale-presentes, transformar troco em crédito para os próximos agendamentos e ainda criar e vender pacotes de serviços.

Configurar os serviços e os horários de seus profissionais.

Ao cadastrar seu salão no Site da empresa você terá sua própria página dentro do Portal Site da empresa. Nela serão exibidas as informações sobre o salão, seus serviços, fotos, localização, promoções e agendamento se assim você desejar.

**Clientes**

Os clientes agendam diretamente através do portal SisHair.

Dados nome, endereço, meios de contato e outras características importantes para utilização em atendimento e marketing como dados de anamnese, data de aniversário, etc.

Clientes recebem SMS com lembrete do horário agendado.

Mostrar telas do sistema

Agenda organizada por profissional

Ter noção do tempo médio do atendimento do cliente

Filtro na agenda por cliente, horário, profissional e serviço

Seu cliente faz seu próprio agendamento, com tempo mínimo para marcação antes do atendimento

O cliente recebe um lembrete do horário agendado por SMS

O cliente também poderá escrever recomendações, elogios e outras observações sobre cada profissional.

Os clientes poderão ver os dias e horários que melhor se adequam à suas necessidades e agendar com o profissional desejado.

O cliente terá conhecimento de seus serviços e poderão agendar on-line e escrever avaliações e recomendações (estas, serão exibidas na seção “Recomendações na mesma página”) se quiser ou não.

A página de seu salão é facilmente acessada através de um sistema de busca dentro do Site da empresa onde o cliente encontra salões pelo endereço, tipo de serviço ou pelo nome do salão.

**Profissionais**

Sem confusão! Acesso da agenda também pelo smartphone.

Tenha o perfil de cada profissional à disposição.

Sem confusão na hora de pagar as comissões: determine porcentagem para cada serviço e seja lembrado do que precisa ser pago.

Cadastre dados pessoais, financeiros, apelido, foto, jornada de trabalho e determine os serviços que cada profissional presta, incluindo a porcentagem de comissão sobre serviço.

Informações sobre pagamentos a eles realizados e os que precisam ser feitos. (Comissões)

**Financeiro**

Entenda quanto você gasta e quanto tem de lucro realmente.

Tenha controle sobre as dívidas e créditos de seus clientes.

Utilize as informações para melhorar o seu negócio cada vez mais.

Aviso de gasto maior que lucros

Fechamento de caixa ao final de cada dia

Controle financeiro com detalhes sobre serviços prestados, produtos vedidos, produtos utilizados, comissões pagas, etc.

A comanda é o principal instrumento de controle de serviços e pagamentos. (Por atendimento ao cliente nos serviços e produtos crédito ou débito)

**Estoque**

Não desperdice mais produtos: diminua seus custos através do controle de estoque.

Entenda melhor quanto é utilizado por cada profissional e planeje-se para encomendar as quantidades certas.

Tenha sempre produtos para venda em estoque e melhore seus lucros.

Compras dos produtos

Fornecedores Transportadoras Entrega

Controle dos pedidos

Valor médio das mercadorias

Produto estoque baixo

Gerar o capital de giro médio (Médias de compras necessárias)

Registrar os produtos que entram e saem do salão, seja por uso pelos profissionais como por venda ao cliente final é possível entender quanto é gasto e quanto é perdido.

O registro de saída do produto pode ser feito via comanda do cliente.

**Relatórios**

* Informações estrategicamente organizadas sobre clientes, finanças, profissionais, etc.

Encontre relatórios sobre faturamento por cliente, quais clientes têm dívidas, quais os que retornaram recentemente, etc.

As informações são valiosas sobre seus clientes e utilizar para realizar campanhas de Marketing e ações para aumentar suas vendas e serviços.

São informações como aniversariantes do mês, lista de contatos, através de que meio os clientes conheceram o salão e outros mais.

**SMS MARKETING**

Aproveite a tecnologia e 100 SMSs gratuitos para atingir seu público-alvo

Envie para grupos ou pessoas específicas

Programe o dia e hora do disparo

Ideal para promoções ou comunicados rápidos

Criar campanhas SMS pelo Sistema

Escolha os destinatários de sua campanha um a um ou em grupo específico pré-determinado como: grupo somente de mulheres, somente homens, aniversariantes do mês, etc.

Todas as campanhas SMS em andamento ou finalizadas ficam na lista de campanhas e você pode revê-las quando quiser e até reutilizá-las com outra data e hora.

**E-mail MARKETING**

Crie quantas campanhas de e-mail desejar para fidelizar seus clientes.

Não se preocupe com o layout, o sistema cria automaticamente baseado em suas preferências.

Atinja públicos específicos em qualquer tipo de dispositivo

O Sistema oferece layouts prontos de e-mail, tags especiais para inserir nome e outras informações de clientes dinamicamente e várias ferramentas de edição.

Crie seu e-mail com textos, imagens, mude cores, tamanhos.

O sistema cria um design elaborado em volta de sua mensagem com o logo e as cores do salão que você determinou no sistema.

Pré-visualização do E-mail

Escolha os destinatários de sua campanha um a um ou em grupo específico pré-determinado como: grupo somente de mulheres, somente homens, aniversariantes do mês, etc.

Todas as Campanhas de E-mail em andamento ou finalizadas ficam na lista de campanhas e você pode revê-las quando quiser e até reutilizá-las.

**DIVULGAÇÃO ONLINE**

Promova seu salão no Site da empresa com sua própria página customizada e com agendamento on-line.

Utilize sua página exclusiva para divulgar fotos, serviços e informações desejadas.

Ofereça promoções e pacotes exclusivos para seus clientes.

**VALE PRESENTE**

Ofereça a possibilidade de crédito em forma de vale-presente

Gere quantidades ilimitadas de vale- presentes

Utilize o vale-presente para fidelizar e atrair novos clientes.

O Vale-presente pode ser em qualquer valor que o cliente desejar. Ele pode ser gerado de modo simples através da comanda do cliente, apenas digitando o valor e clicando para gerar um código alfanumérico. Esse código poderá ser utilizado como método de pagamento por quem o possuir.

O vale-presente é válido apenas uma vez. Após a utilização do código, o vale é desativado e perde seu valor.

**PROMOÇÕES**

Crie promoções de maneira rápida e prática

Atinja seu público-alvo de maneira fácil e sem custos adicionais

As promoções são exibidas e podem ser agendadas com exclusividade na sua página no Site da empresa

Promoções programadas para utilização para melhorar o fluxo de clientes nos horários e dias de menor movimento, aplique descontos, ofereça serviços especiais.

Você escolhe qual o período que a promoção ficará ativa, determina os descontos e ainda quais dias da semana ela será válida. Mesmo depois do período da promoção, ela ficará guardada em sua lista para ser reutilizada caso deseje.

Promoções para oferecer vendas casadas de serviços, oferecer descontos na realização de dois ou mais serviços, etc.

**RECOMENDAÇÕES**

Clientes podem avaliar seu salão e serviços através de sua página no Site da empresa.

Aprenda quais são seus pontos positivos e negativos através do Feedback do cliente.

Incentive as recomendações! Quanto mais recomendações positivas, mais status para o salão.

Clientes que recomenda para outras pessoas que virar clientes ganha desconto, brinde, promoção, vale-presente.

---------------------- Sistema Salão Vip --------------------------------------------------

Ao entrar no sistema obriga a cadastrar um primeiro serviço e profissional

* Cadastro de Serviço
  + **Nome do serviço:**
    - Sugestão de nome de serviços já cadastrados
  + **Categoria**
    - **Predefinidas**
      * **Cabelo, manicure, pedicure, SPA, depilação, estética, barbearia**
  + **Duração**
    - **Numérico em minutos**
  + Permitir Agendamento Online
    - Check (S/N)
  + **Descrição**
    - **Já pega uma descrição caso selecione um serviço já cadastrado**
  + **Tipo valor**
    - **Fixo, a partir de, sob consulta**
  + **Valor cobrado**
  + **Custo do serviço**
    - **Tooltip**
      * **Valor gastos no serviço m produtos, sera descontado antes de calcular o valor da comissão do profissional**
  + **Sugerir retorno em**
    - **Dias (Numérico)**
  + **Habilitar Programa de Fidelidade**
    - **Seleciona um programa cadastrado e quantidade de pontos**
  + **Agendamento Paralelo**
    - Restrito: Este serviço nunca pode ser agendando em paralelo
    - Parcial: O serviço marcado como parcial pode ser agendando com serviços marcados como livres.
    - Livre: O serviço marcado como Livre pode ser agendando com outros serviços Livres ou Parciais
  + **Profissionais:**
    - Escolha os profissionais que fazem este serviço
* Cadastro de Profissional
  + Nome
  + Apelido
  + Cargo
    - Pré-definido
      * Cabelereiro
      * Caixa, outros
  + E-mail
  + Esse profissional pode ser um assistente
  + Esse profissional possui agenda
    - **Intervalo de agendamento:**
      * **Em minutos entre um e outro atendimento**
    - Esse profissional possui agendamento online
* Cadastro de Agendamento
  + Data
  + Enviar Lembrete (S/N);
  + Cliente (Padrão) (Cadastrar caso não encontre)
    - Pesquisa por nome, tel, e-mal, CPF
  + Serviços
    - Serviço
    - Profissional
      * Opção sem preferencia
    - Tempo
    - Horário do início
    - Valor
  + Adicionar serviços
  + Observações
* Cadastro de Promoção
  + **Promoção sugerida em:**
    - **Apenas sistema**
    - **Apenas on-line**
    - **Sistema e agendamento**
* Cadastro de produto
  + **Como você deseja Registrar Saída?**
    - **Por unidade**
    - **Por dosagem**
    - **Por ml**
    - **Por gramas**
    - **Por centímetro**

Relatórios

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Clientes | Aniversariantes | Clientes que fazem aniversário em determinado período |
| Clientes | Clientes atendidos | Mostra todos os clientes atendidos em determinado período, quantidade de visitas por cliente e o consumido por cliente. |
| Clientes | Como nos conheceu | Verifica a quantidade de clientes pelo campo como nos conheceu por determinado período. **Com gráfico** |
| Clientes | Lista de Contatos Clientes | Lista as informações de e-mail, telefone, celular e aniversário de todos os clientes |
| Clientes | Clientes que fizeram um serviço e não outro | Busca os clientes que fizeram um serviço dentro de uma determinada categoria de serviços e ainda não fizeram outro serviço em outra categoria, no período. |
| Clientes | Créditos e Débitos por cliente | Mostra quais clientes possuem débitos e créditos |
| Clientes | Taxa de Retorno do Estabelecimento | Para você descobrir qual o % de clientes que retornam no seu estabelecimento e assim, saber como está a retenção de clientes, selecione na Data de Início 1 e Data Fim 1, o intervalo de datas onde foi realizado o procedimento e da Data de início 2 e Data Fim 2 o período que você quer verificar se os clientes voltaram. Na listagem abaixo, nós mostramos os clientes que NÃO RETORNARAM e o % à direita, significa quantos por centos dos clientes que vieram no primeiro período e continuaram retornando no segundo período. |
| Clientes | Clientes que fizeram um determinado Serviço | Selecione o serviço e período e veja os clientes atendidos por aquele serviço |
| Clientes | Faixa etária Clientes | Mostra o número de clientes separados por idade em grupos de 0-15 anos, de 16-25 anos, de 26-35 anos, de 36-45 anos, de 45-60 anos e acima de 60 anos com **gráfico** |
| Clientes | Clientes com Celular Duplicado | Mostra todos os clientes que possuem o mesmo número de celular cadastrado |
| Clientes | Clientes que não retornaram no Período por profissional | Mostra o percentual de clientes que realizaram procedimentos no mês anterior e retornaram no mês atual por profissional, lista todos os que não retornaram. |
| Clientes | Clientes cadastrados no período | Mostra quais clientes foram cadastrados no período selecionado |
| Clientes | Créditos e Débitos lançados para os clientes no período | Créditos e Débitos lançados para os clientes no período |
| Clientes | Relação de clientes que não possuem dados básicos | Esse relatório mostra os clientes que não possuem telefone / e-mail ou data de nascimento |
| Clientes | Tipo de consumo por cliente | Esse relatório mostra o tipo de compra dos clientes |
| Clientes | Clientes novos no período | Esse relatório mostra os clientes novos que fizeram serviço no período e a quantidade total incluindo como conheceu. |
| Clientes | Clientes com E-mail Duplicado | Mostra todos os clientes que possuem o mesmo e-mail cadastrado |
| Clientes | Clientes por como conheceu | Mostra todos os clientes listados pela forma de como conheceu o salão |
| Clientes | Clientes que fizeram um determinado Serviço por data com retorno recomendado | Selecione o serviço e período e veja os clientes atendidos por aquele serviço e a data recomendada para retorno por data da última comanda. |
| Profissionais | Faturamento e ticket médio por profissional | Selecione um período de datas e consulte quanto comandas foram lançadas para cada profissional, assim como o ticket médio e o valor do total dos itens lançados, atenção o faturamento desse relatório não olha se a forma de pagamento foi cortesia, vouncher, dívida ou outros, olha apenas os itens lançados na comanda com **gráfico** |
| Profissionais | Assistentes por profissional (comissões antigas) | Selecione o profissional para ver os assistentes no período, se você usa o modelo atual de comissionamento utilize o relatório 0222 |
| Profissionais | Caixinhas recebidas por profissional | Mostra o valor total de caixinha recebido pelo profissional selecionado durante um período |
| Profissionais | Serviços por profissional | Mostra todos os serviços prestados por determinado profissional e Período. **Com gráfico** |
| Profissionais | Profissionais por serviço | Mostra todos os profissionais que prestaram um determinado serviço e Período. **Com gráfico** |
| Profissionais | Produtos descontados de um Profissional no período | Mostra a lista de produtos que foram descontados para um determinado profissional |
| Profissionais | Clientes atendidos por profissional no período | Selecione o profissional e o período para ver os clientes atendidos por ele. |
| Profissionais | Comissões Pagas no Período | Mostra todas as comissões pagas em determinado período |
| Profissionais | Descontos de um Profissional | Mostra o detalhe dos descontos de custo de serviço, taxa de cartão, taxa de antecipação e taxa administrativa, para um determinado profissional e período. Não consta nesse relatório gastos com produtos e lançamentos de Descontos e Bônus lançados avulsos. |
| Serviços | Serviços Realizados no Período | Mostra todos os serviços realizados no período |
| Serviços | Serviços mais vendidos | Esse relatório mostra quantidade vendida e o faturamento de cada serviço durante determinado período, atenção o faturamento desse relatório não olha se a forma de pagamento foi cortesia, vouncher, dívida ou outros, olha apenas os itens lançados na comanda. **Com gráfico** |
| Serviços | Tabela de Preços | Mostra a lista de todos os serviços e seus respectivos valores |
| Serviços | Total vendido por categoria de Serviço | Mostra um gráfico de pizza com os percentuais de vendas por cada categoria de serviço e o valor total individual **com gráfico** |
| Serviços | Serviços cobrados com valores diferentes | Mostra todas as comandas que tiveram serviços lançados com valores diferentes do cadastrado atualmente |
| Serviços | Serviços que foram dados descontos | Mostra todos os serviços no período que tiveram descontos aplicados na comanda, atenção se o valor for alterado manualmente deve-se consultar o relatório 0035 |
| Serviços | Vendas de Produtos por Marca | Mostra o total vendido no período por marca **Com gráfico** |
| Produtos | Produtos Vendidos no Período | Selecione um período de datas e visualize os produtos comercializados nesse tempo. Ordene pelos itens mais vendidos |
| Produtos | Produtos Mais Vendidos | Mostra em lista os produtos comercializados no período e a quantidade vendida para cada um **Com gráfico** |
| Produtos | Valores dos Produtos | Esse relatório é útil para verificar os valores dos produtos em lista |
| Produtos | Saídas e Entradas de Produtos por motivo no Período | Mostra todos os lançamentos de estoque realizados no período selecionado com motivo. |
| Produtos | Custo de produtos em estoque | Mostra o custo atual de produtos no estoque |
| Produtos | Itens Abaixo do Estoque Mínimo | Mostra a lista de produtos abaixo do estoque mínimo e a reposição sugerida com base no consumo do mês anterior. |
| Produtos | Lucratividade dos Produtos | Mostra qual sua margem de lucro por produto considerando custo e comissão |
| Estoque | Movimentação de Estoque por Tipo de Saída | Selecione um período e visualize a quantidade de saída de cada produto pelo tipo, venda ou consumo. |
| Produtos | Custo médio dos Produtos | Com base no período selecionado, buscamos os pedidos de compras e lançamentos manuais de ENTRADA e comparamos o custo de produto médio. |
| Agenda | Clientes Agendados no Período | Mostra todos os clientes agendados em determinado período |
| Agenda | Agendamentos cancelados no Período | Mostra todos os agendamentos cancelados no período selecionado |
| Agenda | Valor total das reservas no Período | Selecione um período e visualize o valor total de todas as reservas |
| Agenda | Clientes com mais de um agendamento no mesmo dia | Esse relatório é útil para identificar clientes que agendaram duas vezes com um mesmo profissional no mesmo dia em um período e realizar o cancelamento de um dos horários |
| Agenda | Clientes que fizeram um serviço e não outro baseado na agenda | Busca os clientes que fizeram um serviço dentro de uma determinada categoria de serviços e ainda não fizeram outro serviço em outra categoria, no período. Semelhante ao 0005 que olha com base na agenda, esse olha as reservas. |
| Agenda | Origem das reservas no período | Mostra de onde veio os agendamentos do período entre site, atendimento, aplicativo. **Com gráfico** |
| Agenda | Clientes que não retornaram no Período pela agenda | Mostra o percentual de clientes que realizaram procedimentos no mês anterior e retornaram no mês atual, lista todos os que não retornaram. Semelhante ao 0007, porém olhando os registros de reserva |
| Agenda | Clientes que fizeram um determinado Serviço pela Agenda | Selecione o serviço e período e veja os clientes atendidos por aquele serviço. Semelhante ao 0008, porém visualizando pelas reservas. |
| Agenda | Clientes que não retornaram no Período por profissional pela Agenda | Mostra o percentual de clientes que realizaram procedimentos no mês anterior e retornaram no mês atual por profissional, lista todos os que não retornaram. Semelhante ao 0011, porém visualizando pela agenda. |
| Agenda | Reservas Por Profissional | Mostra todas as reservas de um profissional no período |
| Pacotes | Pacotes mais vendidos no período | Mostra tosos os pacotes vendidos no período e a quantidade de vendida de cada um. |
| Pacotes | Pacotes e Pré-vendas vendidos no período | Mostra todos os pacotes vendidos no período, qual cliente e comanda. |
| Pacotes | Clientes que possuem pacotes ativos | Mostra todos os clientes que ainda possuem pacotes ativos |
| Pacotes | Pacotes Utilizados no Período | Mostra todos os itens consumidos no período |
| Pacotes | Pacotes vendidos por profissional | Mostra todos os pacotes vendidos para um determinado profissional |
| Pacotes | Pacotes Utilizados por Profissional no Período | Selecione o período o profissional e veja quantos pacotes ou pré-vendas esse profissional realizou no período. |
| BLU | Transações pela Blu | Se você utiliza nossa solução de pagamento BLU, poderá visualizar nesse relatório o total recebido diariamente pela maquininha. |
| Alterações | Auditoria de uma comanda | Esse relatório mostra todos os itens de uma comanda e o horário de alteração ou exclusão do item |
| Financeiro | Entradas por forma de pagamento | Selecione um período de datas para gerar o relatório de faturamento por forma de pagamento com **gráfico** |
| Financeiro | Saídas por Centro de Custos | Mostra os totais de saídas do período agrupadas por centro de custos **com gráfico** |
| Financeiro | Faturamento e Ticket Médio por Clientes | Selecione um Período de datas para gerar o relatório de faturamento por clientes com ticket médio. |
| Financeiro | Itens da comanda sem profissional selecionado | Mostra uma lista com todos os itens que não tiveram nenhum profissional lançado por tipo |
| Financeiro | Faturamento do Estabelecimento por Mês | Selecione um Período para gerar o relatório de faturamento do salão por mês, diferente do total de entradas da aba entradas e saídas este apenas soma todos os itens, **com gráfico** |
| Financeiro | Emissão de Nota Fiscal Eletrônica | Relatório para facilitar a emissão de Notas Fiscais de serviço. |
| Financeiro | Vales Presentes Vendidos no Período | Mostra todos os vales presentes que foram vendidos. |
| Financeiro | Faturamento do Estabelecimento por Dia | Selecione um Período para gerar o relatório de faturamento do salão por dia (olha itens da comanda e não formas de pagamento) **com gráfico** |
| Financeiro | Comandas com serviços ou produtos | Mostra se a comanda teve venda de serviço, produto ou os dois |
| Alterações | Comandas Deletadas por Data | Mostra todas as comandas deletadas do período selecionado |
| Financeiro | Horário de Abertura e Fechamento do Caixa | Selecione o período e visualize todos os caixas abertos e os seus respectivos horários de abertura e fechamento. |
| Financeiro | Faturamento por Itens | Selecione o período e veja o faturamento separado por itens |
| Alterações | Itens Excluídos de uma comanda | Mostra todas as comandas que tiveram itens excluídos no período selecionado |
| Financeiro | Taxas Pagas no período (Considerando taxa da comissão) | Mostra quanto você terá de pagar de taxas de cartão de crédito e débito no período considerando as taxas inseridas na aba configurações |
| Financeiro | Faturamento do Estabelecimento por dia da semana | Selecione um período a partir do início para gerar o relatório de faturamento do salão **com gráfico** |
| Financeiro | Percentual de comandas p/ tipo de consumo | Retorna o total de comandas por tipo de consumo com todos os percentuais no período. |
| SMS | Consumo de SMS do período |  |
| Clientes | Cortesias dadas no Período | Mostra todas as comandas que tiveram cortesia em um período selecionado. |
| Clientes | Clientes sem celular | Mostra a relação de clientes que não estão com o cadastro de celular preenchido |
| Clientes | Clientes que não retornaram nos últimos X dias | Mostra a lista de clientes que não retornaram ao salão nos últimos dias. |
| Clientes | Clientes que já agendaram online | Esse relatório lista todos os clientes que já fizeram pelo menos 1 agendamento online |
| Profissionais | Caixinhas recebidas por período | Mostra o valor que o profissional recebeu de caixinha no período |
| Profissionais | Produtos vendidos por profissional | Produtos vendidos por profissional com **gráfico** |
| Profissionais | Custo dos serviços por profissional | Mostra a lista de serviços para cada profissional |
| Profissionais | Comissão de todos os profissionais TOTAL | Mostra o total de comissões para todos os profissionais do período. Independente se os itens já foram pagos ou não. |
| Profissionais | Profissionais Aniversariantes do Período | Mostra uma lista com os profissionais que estão fazendo aniversário no período selecionado |
| Profissionais | Serviços realizados por um profissional como assistente no período | Mostra os serviços realizados no período com um determinado assistente |
| Profissionais | Tipo de Reserva por Profissional (Função Customizada) | Mostra o número de agendamentos por tipo de reserva por profissional **com gráfico** |
| Profissionais | Produtos descontados no período | Esse relatório é semelhante ao 0026, porém com todos os profissionais listados |
| Profissionais | Clientes Atendidos por Profissional | Mostra uma lista com os dados de contato dos clientes que foram atendidos por determinado profissional no período. |
| Produtos | Lucratividade dos produtos no período | Mostra o lucro por produto e categoria no período considerando custo e comissão |
| Produtos | Custo de movimentação de produtos por categoria no período | Mostra a movimentação dos produtos por categoria no período contando sua porcentagem sobre o total |
| Produtos | Lista de Produtos Campos de Nota Fiscal |  |
| Produtos | Lucratividade dos produtos no período por categoria | Mostra o lucro por categoria no período considerando custo e comissão |
| Produtos | Descontos de produtos por profissional | Esse relatório mostra em lista o total de descontos de produtos por profissional tanto de uso interno como de uso pessoal retirados pela comanda ou pelo estoque |
| Produtos | Curva ABC Estoque | Esse relatório mostra quais produtos de venda do seu estoque têm mais peso no seu faturamento |
| Produtos | Produtos usados por profissionais em comandas | Mostra todos os produtos utilizados por um determinado profissional nas comandas do período. |
| Produtos | Faturamento por dia por Local Estoque | Funcionalidade Customizada de Local Estoque **Com gráfico** |
| Produtos | Posição de Estoque | Mostramos a quantidade de cada produto em estoque naquela data informada |
| Agenda | Clientes Agendados no Período por Profissional | Selecione um período e um profissional e visualize todos os clientes agendados |
| Agenda | Serviços com profissionais diferentes na comanda e na agenda | Mostra quais serviços foram lançados na comanda com profissionais diferentes dos profissionais originais na reserva |
| Agenda | Número de Agendamentos por Atendente | Mostra o número de agendamentos que cada atendente fez |
| Financeiro | Resumo Faturamento de Serviços Por Profissional | Mostra o faturado bruto do salão e do profissional por período |
| Financeiro | Serviços e Produtos Vendidos no Período | Mostra todos os serviços e Produtos realizados no período |
| Financeiro | Vale Presentes Consumidos no Período | Mostra os vales presentes consumidos e em qual comanda foi utilizado |
| Financeiro | Observações nas comandas do período | Mostra as observações marcadas nas comandas do período |
| Financeiro | Comandas com itens diferentes das formas de pagamento | Apresenta as diferenças de valores entre os itens das comandas e as suas formas de pagamento |
| Financeiro | Faturamento por tipo de venda | Selecione o período e veja o faturamento separado por tipo de venda **com gráfico** |
| Financeiro | Promoções vendidas no período | Mostra todos os itens que foram lançados que tiveram alguma promoção marcada, atenção se o desconto foi dado manualmente no campo desconto, ou no campo valor e não foi selecionado a promoção abaixo do serviço, não será listado nesse relatório. |
| Financeiro | Todos os itens das comandas no período | Mostra tudo que foi lançado em todas as comandas do período. Atenção o valor de comissão calculado nesse relatório não desconta valores de assistente, produtos utilizados no item e taxas de cartão, caso você trabalhe com esses descontos utilize o relatório de comissão. |
| Financeiro | Entradas por caixa | Mostra todas as entradas de pagamento no período por caixa |
| Financeiro | Taxas por Bandeiras no período | Mostra o total de faturamento por bandeira e total de taxa descontado no período |
| Financeiro | Movimentações de Caixa no período | Mostra as sangrias e suprimentos de caixa no período |
| Profissionais | Faturamento do Profissional por Dia | Selecione um período e veja o crescimento do faturamento de um profissional ao longo dos dias **com gráfico** |
| Profissionais | Faturamento dos profissionais por dia por cargo | Selecione um período e veja o crescimento do faturamento de um grupo de profissionais (pelo cargo) ao longo dos dias **com gráfico** |
| Profissionais | Total vendido por cargo de Profissional | Mostra o total vendido em serviço por cargo de profissional **com gráfico** |
| Profissionais | Ranking de venda de produtos | Mostra quais profissionais venderam mais produtos **com gráfico** |
| Profissionais | Assistentes por Profissional | Mostra o valor de cada assistente para o profissional selecionado |
| Profissionais | Tabela de comissões do Profissional | Mostra os serviços comissionados de um determinado profissional |
| Produtos | Descontos de produtos lançados pelo estoque | Esse relatório mostra só os consumos pessoais de produto de todos os profissionais no período |
| Financeiro | Diferença entre comissão e notas emitidas (Multiempresa) | Compara o valor gerado de comissão com o total gerado de nota para a respectiva empresa |
| Financeiro | Entradas por forma de pagamento que gera caixa | Mostra todas as entradas por forma de pagamento, semelhante ao relatório 0081, porém removendo as formas de pagamento Cortesia, mostra o faturamento de cada unidade semelhante ao relatório 0281 das unidades, não olhamos nesse relatório as formas de pagamento Cortesia, Permuta, Voucher, Crédito e Dívida **Com gráfico** |
| Financeiro | Pagamentos recebidos pelo aplicativo | Mostra todos os pagamentos recebidos pelo aplicativo |
| Financeiro | Cheques Recebidos no período | Filtra pela data do pagamento as informações dos cheques recebidos com a data da comanda e vencimento |
| Produtos | Custo de produtos em estoque por local estoque | Mostra o custo atual de produtos no estoque |
| Produtos | Produtos Vendidos no Período com Local Estoque | Funcionalidade Customizada de Local Estoque |
| Profissionais | Total vendido por Profissionais por categoria de serviço | Esse relatório permite selecionar um período e uma categoria de serviços e ver o rank de profissionais que mais faturaram nessa categoria |
| Profissionais | Total de vendas de um profissional por categoria de serviço | Selecione o período e o profissional e visualize quanto esse profissional fez de serviço em cada categoria. **Com gráfico** |
| Financeiro | Diferença entre comissão e notas emitidas | Compara o valor gerado de comissão com o total gerado de nota para o salão |
| Financeiro | Compara notas profissionais, salão e valor comanda | Esse relatório mostra o total gerado de nota para o salão, o total faturado com itens em comanda e o total de notas com diferentes profissionais |
| Financeiro | Comissões de todos os profissionais (Detalhado) | Mostra a comissão de todos os profissionais, semelhante ao relatório 0123, a principal diferença é que ele agrupa as informações do faturado com os descontos, recomendado para quem utiliza os descontos no modelo Detalhado. |
| Estoque | (VALOR ABSOLUTO) Movimentação de Estoque por Tipo de Saída | VALOR ABSOLUTO: Esse relatório mostra os valores de saída e entrada em valores absolutos, ex.: 1unidade e 250ml de um produto que uma unidade possui 500ml total, será representado por 1,5. Selecione um período e visualize a quantidade de saída de cada produto pelos tipos, venda ou consumo. |

------------------------------------ ANALISE DOS SISTEMAS Trinks ------------------------------

Divulgação dos clientes no site

Experimentar por 10 dias

Nome do estabelecimento

Email

Telefone