**Descrição da Empresa**

* Ramo de atividade
* Endereço Completo

# Descrição da Proposta

O objetivo do software **NOME\_DO\_SOFTWARE || NOME\_DA\_EMPRESA** é auxiliar a gestão empresarial de pequenas e médias empresas. O software automatizará os processos de lançamento de despesas, bem como o informe de pagamento, lançamento de receitas e informe de recebimento, incluído o controle de pedidos a fornecedores e gerenciamento das compras realizadas. Na parte de vendas o sistema contará com suporte a emissão de notas fiscais eletrônicas (NF-e), cupons fiscais eletrônicos (CF-e) e o sistema autenticador transmissor (SAT).

Quanto as funções cadastrais do sistema, está incluído: Gerenciamento de pessoas (clientes, fornecedores, vendedores, funcionários e transportadoras), para contato e definição de compras, vendas, despesas e receitas relacionadas a esta pessoa. Gerenciamento de empresas, para uma macro gestão o sistema permite a gerencia e o acompanhamento de N empresas (consulte o limite no plano escolhido). Gerenciamento de usuários do sistema, para um controle de acesso dentro do sistema e acompanhamento das atividades de cada usuário (consulte o limite no plano escolhido). Gerenciamento de produtos, para um acompanhamento de custo de cada item e para a certificação de conformidade com a tributação do estado.

**Pedidos:** O controle de pedidos tem a função de auxiliar o gestor no gerenciamento dos pedidos realizados aos fornecedores, definindo data de realização do pedido, data de entrega, seus produtos e custos.

**Compras:** Após a realização do pedido a sistema deverá ser alimentado com a entrada dos materiais através de digitação da nota de compra ou importação do XML (recomendado). A sistema atualizará o financeiro e o estoque da empresa.

**Orçamentos:** O automação da realização dos orçamentos trará maior agilidade no atendimento ao cliente, fornecendo dados importantes para venda e definindo data de realização do orçamento, produtos orçados e estoque dos produtos. Após a conclusão do orçamento já é possível efetivar a venda, agilizando processos burocráticos.

**PDV:** Uma frente de caixa simples e funcional é o que o cliente deseja para o dia-a-dia de vendas, trabalhe rápido e emita documentos fiscais como CF-e e SAT.

**Vendas:** Na hora da venda a empresa deve estar em conformidade com a receita, para isso, conte com emissão de notas fiscais eletrônicas diretamente do nosso sistema online, aproveite os benefícios de estar na internet enviando a nota por e-mail ou gerando seu pdf rapidamente.

**Lançar despesas:** Para ter controle das despesas sobre os produtos comprados ou das despesas internas como água, luz, aluguel, entre outros, o sistema permite o lançamento dessas despesas e a consulta das mesmas em determinado período, facilitando a visualização e a agilidade do serviço.

**Pagamento:** O sistema deverá ser alimentado com os dados dos pagamentos efetuados, sendo eles, a forma de pagamento, a data e o valor pago.

**Lançar recebimentos:** O controle dos recebimentos da empresa será implementado com o objetivo de classificar e organizar os recebimentos da empresa, além de auxiliar o gestor financeiro a analisar a saúde financeira do negócio.

**Recebimento:** O sistema deverá ser alimentado com os dados dos recebimentos efetuados, sendo eles, a forma de pagamento, a data e o valor pago.

Quanto aos benefícios do sistema, o controle que o software trará, sem dúvidas é uma das grandes potencialidades, fazendo o controle do estoque de produtos, diminuindo o risco de perdas de produtos ou de capital com o estoque parado. A administração terá o controle das finanças, sem se preocupar em fazer contas manuais, que poderiam acarretar erros e trazer prejuízos ao negócio. O software também lhe trará segurança, com uma forte proteção no sistema, somente os proprietários terão acesso completo ao sistema, seus funcionários terão acesso apenas às funções autorizadas pelos proprietários, conforme nível de acesso atribuído. O controle dos pedidos e compras que fará a empresa ter acesso as informações necessárias para definir os melhores fornecedores, bem como os melhores produtos e preços. E o módulo de vendas deixará a empresa alinhada com os compromissos fiscais de seu estado, trazendo maior conforto jurídico e menos preocupações com multas e débitos fiscais, além de controlar o fluxo de vendas e permitir o acompanhamento de perto das informações essenciais para realizar vendas com qualidade.

# Principais funcionalidades

* **Cadastro de empresas:** Cadastro de até N empresas de acordo com o plano escolhido.
* **Cadastro de usuários:** Cadastro de até N usuários de acordo com o plano escolhido.
* **Cadastro de pessoas:** Cadastro de pessoas inclui cadastro de clientes, fornecedores, vendedores, funcionários e transportadoras.
* **Cadastros de produtos:** Os produtos pode ser cadastrados ou importados de um arquivo XML de compra. Seu cadastro inclui toda a parte tributária do mesmo.
* **Pedidos:** Gerenciamento de pedidos aos fornecedores
* **Compras:** Após a realização do pedido, é necessário o controle de compras, que se dá a partir da digitação da nota ou importação do XML, o sistema fará o controle de compatibilidade entre o pedido realizado ao fornecedor e a nota de entrada.
* **Orçamentos:** Gerenciamento de orçamentos de venda, com possibilidade de tabelar descontos e procurar produtos em estoques nas filiais.
* **PDV:** Frente de caixa simples e objetiva, com foco na agilidade e na emissão de documentos fiscais, tais como o Cupom Fiscal e SAT.
* **Vendas:** Gerenciamento das vendas com suporte a emissão de Notas fiscais eletrônicas.
* **Lançamento de despesas (contas a pagar) :** Gerenciamento de contas a pagar, tais como água, luz, aluguel, etc.
* **Pagamento de despesas:** Registro dos pagamentos efetuados.
* **Lançamento de receitas (contas a receber) :** Gerenciamento de contas a receber, tais como receitas de vendas, aluguéis, etc.
* **Recebimento de receitas:** Registro dos recebimentos efetuados.
* **Relatório de cadastros:** Relatório dos cadastros realizados no sistema.
* **Relatório de compras:** Relatório dos pedidos e compras efetuados.
* **Relatório de estoque:** Relatório das entradas, saídas e estoque atual dos produtos, bem como do custo médio de cada um.
* **Relatório financeiro:** Relatório do financeiro para fins demonstrativos, bem como para análise da saúde financeira do negócio
* **Relatório de vendas:** Relatório geral das vendas bem como dos vendedores.
* **DRE gerencial:** DRE gerencial simples e completo para uma melhor gestão do negócio.

**Funcionalidades extras**

* **Metas de empresa:** Gerenciamento das metas anuais da empresa.
* **Metas e comissões de vendedores:** Gerenciamento das comissões de cada vendedor, sendo por venda, por produto ou por participação nos lucros da empresa. Gerenciamento das metas para fins de análise de desempenho dos vendedores.
* **Cadastro auxiliares:** Cadastro de categorias de pessoas e produtos, cadastro de marcas, unidades (pacotes, fardos, caixas, etc), tabelas de desconto/acréscimo, entre outros.
* **Agenda:** Gerenciamento de eventos e agendamentos.
* **Chat:** Comunicação interna da empresa aprimorada a partir de um chat privado com cada funcionário e um chat público da empresa, além de uma sala preparada para atendimento de suporte.
* **Atividades:** Controle das atividades dos funcionários no sistema (gravação, alteração e exclusão).
* **Backup:** Gerenciamento de backups em nuvem (consulte seu plano) e backups locais.