



[www.sysdevsolutions.com](http://www.sysdevsolutions.com)

# MSS

mobile sales system

**Manual do Utilizador - MSS Client - MSS 4.0**

Versão 1.0 de 26-01-2011

**Português**

## **Mobile Sales System V4.0.0**

### **Manual do Utilizador MSS Cliente (Rev.1.0)**

**© SYSDEV 2011**

#### **Contrato de Licença e de direitos de Autor**

##### **Licença do Utilizador final contrato.**

IMPORTANTE LEIA COM CUIDADO: Este Contrato de licença da SYSDEV para o Utilizador Final (EULA) é um contrato legal entre você (seja uma pessoa individual ou colectiva) e a SYSDEV para o produto MSS, que inclui programas de computador e materiais impressos, "online" e documentação electrónica ("PRODUTO SOFTWARE ou SOFTWARE"). Ao instalar, copiar ou efectuar qualquer operação usando o PRODUTO SOFTWARE, implica que concorda em ser obrigado a sujeitar-se aos termos deste EULA. Se não concordar com os termos deste EULA, devolva de imediato o PRODUTO SOFTWARE sem o usar no lugar onde o obteve para receber um reembolso completo.

##### **Licença do PRODUTO SOFTWARE**

O PRODUTO SOFTWARE é protegido pelas leis de direitos do autor, tratados de direitos internacionais e pela Directiva da Comunidades europeias 91/250EEC, assim como outras leis de tratados de propriedade intelectual. O PRODUTO SOFTWARE é licenciado, não vendido.

##### **1.CONCESSÃO DE LICENÇA. Esta EULA dá-lhe os seguintes direitos:**

Programa: Pode usar e instalar uma cópia do PRODUTO SOFTWARE, ou, em seu lugar, alguma versão precedente do mesmo sistema operacional, num único computador.

Pode também guardar ou instalar uma cópia do PRODUTO SOFTWARE no dispositivo de armazenamento, tal como um "network server", a qual de ser usada apenas para instalar ou executar o PRODUTO SOFTWARE nos seus outros computadores, contudo, deve adquirir e dedicar uma licença para cada computador separado nos quais o PRODUTO SOFTWARE é instalado ou executado.

##### **2. DESCRIÇÃO DE OUTROS DIREITOS E LIMITAÇÕES**

Limitações da "Reverse Engineering" Descompilação e "Disassembly". Não pode fazer "Reverse Engineering", descompilar ou efectuar "disassemble" o PRODUTO SOFTWARE, excepto e apenas para nos casos em que essas actividades sejam expressamente permitidas por lei que se sobreponha a estas limitações.

Rendimento: Não pode alugar ou arrendar o PRODUTO SOFTWARE.

Transferência do programa: pode transferir permanentemente todos os direitos sob esta EULA, na condição de não manter cópias. Ao fazê-lo, transfere todo o PRODUTO SOFTWARE (incluindo todos os componentes, os suportes de informação e os materiais de impressão, algum upgrade, este EULA, e, caso se aplique, o Certificado de Autenticidade), e a pessoa beneficiada concorda com os termos desta EULA. Se o PRODUTO SOFTWARE é um upgrade, qualquer transferência tem de incluir todas as versões precedentes do Produto software.

Conclusão: Sem prejudicar algum outro direito, SYSDEV pode terminar este EULA se você for incapaz de obedecer os termos e condições deste EULA. Nesse caso, você deverá destruir todas as cópias do PRODUTO SOFTWARE e todas as partes que o compõem.

##### **3. Direitos reservados**

Todos os títulos e direitos do e para o PRODUTO SOFTWARE (incluindo imagens, fotografias, animações, vídeos, áudio, música, texto, e rotinas incorporadas no PRODUTO SOFTWARE), os materiais de impressão que o acompanham, e algumas cópias do PRODUTO SOFTWARE, são propriedade da SYSDEV ou dos seus fornecedores. O PRODUTO SOFTWARE é protegido pelas leis de direitos de autor e outros tratados internacionais. Por isso, deve tratar o PRODUTO SOFTWARE como qualquer outro material protegido pelos direitos do autor, com a excepção de que pode efectuar cópia do PRODUTO SOFTWARE apenas para backup ou com o propósito de arquivar, ou para instalar o PRODUTO SOFTWARE num simples computador conservando o original como backup ou com propósitos de arquivar. Não pode copiar os materiais de impressão que acompanham o PRODUTO SOFTWARE.

## Índice

Introdução .....	5
Módulos disponíveis no Mobile Sales System: .....	10
1. Ecrã de login do MSS Client .....	11
2. Ambiente de trabalho MSS Client.....	12
Teclados .....	13
2.1 Toolbar (Menu de Acesso Rápido) .....	14
2.1.1 Mudança de rota .....	14
2.1.2 Acerca de... .....	14
2.1.3 Visitar Cliente.....	15
2.1.4 Mensagens.....	15
2.1.5 Imprimir Relatórios.....	16
2.1.6 Cópia de segurança.....	16
2.1.7 Saír .....	16
3. Módulos .....	17
3.1 Clientes.....	17
3.2 Artigos .....	22
2.1 Diário do vendedor .....	25
2.2 Encomendas.....	26
2.2.1 Registo de documento de forma standard .....	28
2.2.2 Registo de documento baseado em outro documento .....	29
2.2.3 Registo de documento baseado no histórico de compras do cliente.....	30
2.2.4 Registo de documento utilizando templates .....	31
2.2.5 Registo de documento utilizando o leitor de código de barras.....	32
2.3 Vendas .....	33
2.4 Recibos .....	34
2.5 Cobranças .....	35
2.6 Visitas .....	35
2.7 Depósitos .....	36
2.8 Documentos.....	36
2.9 Despesas .....	37
2.10 Sincronizar .....	38
2.11 Início Dia .....	39
2.12 Fim Dia .....	39

2.13	Objectivos .....	40
2.14	Documentos de Entrega .....	40
2.15	Online Request.....	41
2.16	Pagamento por Conta .....	42
2.17	Stock.....	43
2.18	Concorrência .....	44
2.19	Entrega de Equipamento .....	44
2.20	Encomenda de Catálogos.....	45
2.21	Agenda .....	46
2.22	Serviços .....	47
A.	Inserir novo serviço.....	47
B.	Abrir o serviço .....	48
2.23	Desbloquear Vendedor .....	49
2.24	Prospecção.....	50
2.25	Oportunidades .....	51
2.26	Activar Controlo Remoto .....	51
2.27	Parar Controlo Remoto .....	52
2.28	Desbloquear Cliente.....	52
2.29	Imprimir Guia .....	53

## Introdução

Este manual é um curso de auto-formação. O seu objectivo é fazê-lo descobrir o Mobile Sales System, para se familiarizar com o ambiente de configuração e aprender os conceitos do produto através de exemplos práticos. O manual não cobre extensivamente as potencialidades do MSS, para informação mais detalhada temos sempre cursos de formação.

O utilizador deve estar familiarizado com a utilização de Windows Mobile/ Windows CE ou Windows Mobile device center ou ActiveSync.

Leia o manual na sua totalidade para aprender conceitos que serão úteis no futuro.

Com certeza que as horas que irá despendar na leitura deste manual depressa lhe trarão benefícios.

O Mobile Sales System está em permanente evolução, este manual pode estar desactualizado. Visite a nossa página e obtenha a última versão.

O MSS traduz-se numa aplicação desenvolvida para terminais portáteis, baseados em sistemas operativos Microsoft, que disponibiliza às equipas móveis as ferramentas necessárias para o seu trabalho no terreno, proporcionando-lhes um aumento da sua produtividade.

Permite a realização de operações de pré/auto venda, distribuição e intervenções técnicas num contexto de mobilidade operacional com base na informação sobre clientes, histórico de compras, rotas, produtos e preços, cobranças, despesas pessoais, dados da concorrência, relatórios de visita, gestão de lotes, integração com TOM-TOM, entre muitas outras.

O MSS permite-lhe definir quais os documentos ou tarefas que são gravados com coordenadas GPS, de forma a poder saber onde foi efectuado cada um deles e disponibilizar a informação recolhida para a integração, por exemplo, no Google Maps.

Dotado de um poderoso motor de sincronização e comunicações, locais ou remotas (GPRS, WI-FI, Bluetooth, UMTS,...), o MSS permite que cada utilizador sincronize a sua informação de forma fiável. Toda a informação é transmitida de forma rápida, segura e transparente, reduzindo de forma significativa os processos de entrega, facturação ou notificação do serviço efectuado.

A aplicabilidade do MSS é claramente vasta, abrangendo os diversos sectores de actividade dos quais podemos destacar:

### Serviços Técnicos

Para empresas cuja actividade é efectuar serviços de instalação ou manutenção no exterior, o MSS permite que estes mesmos técnicos recebam via GPRS (ou outra), as suas listas de serviços para cada dia e registar tempos, materiais ou incidências para cada serviço, podendo ou não facturar directamente ao cliente.

### Rotas e Agenda

O MSS permite trabalhar com rotas, lista de clientes a visitar num determinado período, ou com agenda, onde são definidos, para cada dia, quais os clientes a visitar. No caso de se utilizar a agenda podem ser criadas tarefas para cada uma das visitas. Por exemplo entregar catálogos, registar encomenda, efectuar inquérito de satisfação.

## **Clientes**

O módulo de clientes permite a criação de novos registos, e a consulta ou alteração de dados sobre clientes existentes. Dados como contactos, histórico de compras, acordos de preços, contratos, contas correntes são, entre outros, alguns dos disponibilizados. Os documentos, que um determinado cliente tem disponível, (ex. só pode utilizar venda a dinheiro), são parametrizáveis de forma simples. Também podem ser definidas quais as condições de pagamento autorizadas para um determinado cliente. O controlo de crédito é um aspecto fundamental na actividade comercial. Através do MSS é possível definir quais as regras de crédito para cada cliente.

Podem ser definidos valores de plafond máximo ou bloquear o cliente se este o ultrapassar, em função de documentos vencidos há mais de n dias, entre outros. Este é claramente um ponto importante no seu negócio. A definição de linhas de descontos por cliente artigo/família de artigos está contemplada. Além destas funcionalidades, o MSS permite que personalize para cada comercial qual a informação acerca do cliente, visível ou alterável, para que cada um só veja ou altere o que for relevante para si.

## **Objectivos de Vendas**

Através desta funcionalidade é possível que cada um dos seus comerciais saiba qual o seu objectivo para um determinado período e para cada grupo de artigos. Este módulo é alimentado pelo software de gestão, permitindo de forma simples e objectiva, que cada elemento da sua equipa tenha acesso aos dados referentes ao seu rendimento.

## **Prospecção**

Uma das tarefas dos seus comerciais é a de identificar potenciais novos clientes para a sua empresa. Com esta funcionalidade pode criar e caracterizar esses dados e enviá-los para o seu ERP.

## **Oportunidades de negócio**

A identificação de oportunidades de negócio é de extrema importância no dia-a-dia comercial. Este módulo permite-lhe recolher informação acerca de novas oportunidades e sincronizá-las com o seu servidor de forma a poder integrá-las com o seu CRM ou ERP.

## **Despesas pessoais**

As despesas de cada um dos seus comerciais ou técnicos (alimentação, combustível, estadia,...) podem ser recolhidas e sincronizadas com o seu sistema de gestão.

## **Artigos**

Neste módulo pode consultar toda a informação acerca dos seus artigos, desde preços, stocks e características. No MSS a caracterização de artigos, forma de movimentação e preços, é bastante completa permitindo aplicá-lo a diferentes actividades. É possível definir que um determinado artigo é movimentado por unidades, peso, área, volume, contagem (água, gás,...), compostos ou grelhas de cores e tamanhos. Podem ser criadas tabelas de preços gerais, que irão ser associadas aos clientes, acordos de preços por clientes, grelhas de bónus por intervalos de quantidades, promoções, entre outras.

A gestão de lotes, datas de validade e números de série está também contemplada, permitindo desta forma garantir a rastreabilidade completa de cada uma das suas entregas.



A gestão de produtos devolvidos está assegurada através da existência de dois armazéns em que num deles estão os produtos devolvidos e não vendáveis (ex. Produtos com data de validade expirada) e noutro os produtos vendáveis. Desta forma tem um controlo absoluto do seu stock não sendo possível a entrega de produtos não válidos.

A carga de stock da viatura (auto-venda) pode ser efectuada por transferência do seu sistema de gestão ou por introdução directa no MSS. Os documentos de movimentação de stock são parametrizáveis e de base existem documentos de carga total de stock, descarga total, carga adicional e descarga parcial.

Os documentos necessários para acompanhar a mercadoria (ex. Guia de Circulação) estão disponíveis.

De forma a simplificar operações e minimizar erros de movimentação, o MSS permite a recolha de informação para um documento dos códigos EAN128 e EAN13 (ex. Peso variável), através da leitura dos códigos de barras dos produtos.

### **Equipamentos**

Este módulo permite registar entregas e levantamentos de equipamentos nos clientes, controlando o número de série de cada um deles. O acesso à lista de equipamentos existentes em cada cliente também está disponibilizado neste módulo...

Em algumas actividades (ex. distribuição de água, café,...) esta é uma tarefa de extrema importância, que com esta funcionalidade é claramente simplificada.

### **Início / Fim de dia**

Esta função (opcional) permite sistematizar o dia-a-dia de cada um dos seus colaboradores. Pode definir que, para iniciar cada jornada de trabalho de 1 ou mais dias, tem de iniciar essa tarefa no seu terminal. Informação acerca de qual a viatura, kms iniciais e outras perguntas parametrizáveis, podem ser recolhidas no início de cada uma das jornadas de trabalho. O fim de cada uma das jornadas obriga ao preenchimento dos dados que achar relevantes para a sua actividade e obriga, dependendo da parametrização, a justificar todas as visitas constantes da rota definida.

### **Pré-venda**

Aqui vai poder efectuar todos os documentos da pré-venda que desejar e para o qual esteja autorizado. Não existe nenhum limite em relação ao número de documentos disponíveis e cada um deles pode ser parametrizado de forma bastante detalhada, quer ao nível de funcionamento quer ao nível de autorizações por colaborador.

O registo de cada documento pode ser efectuada baseado na selecção de artigos, através da leitura do código de barras de cada um deles, com base em documentos anteriores, através da lista de produtos habitualmente consumidos pelo cliente ou seleccionando um template de artigos previamente criado. A gestão de ofertas e bónus está disponível e podem ser criados de forma automática, em função de quantidades registadas, ou por introdução manual.

É possível definir, por cada tipo de documento, se o cliente tem ou não de assinar no ecrã para que seja impresso com a sua assinatura, recolher fotos por cada linha, seleccionar artigos alternativos (por exemplo caso não exista o pretendido em stock) entre muitas outras parametrizações disponíveis. A impressão dos documentos pode ser efectuada através de impressora local (Bluetooth, WI-FI, Irda,...) e a definição do layout de impressão é aberta e simples de parametrizar.

### **Auto-venda**

Este módulo é idêntico ao de pré-venda, residindo as diferenças no controlo de stocks da viatura, na cobrança imediata, ou não, do documento efectuado, com múltiplas formas de pagamento para o mesmo documento, e na gestão de lotes e datas de validade, caso o artigo obrigue a esse tipo de gestão.

Em ambos os módulos podem ser criados tantos documentos quantos os necessários para o funcionamento da sua empresa. Facturas, Venda a Dinheiro, Devoluções, Guias de entrega são, entre muitos outros, alguns dos documentos tipicamente utilizados.

### **Cobranças**

É aqui que pode realizar as suas cobranças baseadas nos documentos de conta corrente em aberto do seu cliente podendo efectuar recebimentos totais ou parciais para um ou mais documentos. Todos os recebimentos efectuados, inclusivamente os do módulo de auto-venda, podem ficar disponibilizados no módulo de depósitos bancários. Desta forma pode sempre saber que valores foram depositados no seu banco, de cada um dos seus clientes e comerciais.

### **Relatórios de visita**

Através deste módulo pode criar relatórios de visita dinâmicos. Em função da resposta seleccionada pode definir uma série de perguntas a responder. Estas perguntas podem ser definidas como campos de entrada de dados de texto, numéricos, datas ou selecção de listas pré-definidas. Pode também utilizar este módulo para criar inquéritos (ex. de satisfação) simplificando assim todos os processos de recolha de informação acerca do seu cliente.

### **Serviços técnicos**

Este módulo é orientado a equipas técnicas de instalação ou manutenção. Os seus técnicos podem receber por GPRS, ou outro método de comunicação, os serviços agendados para cada um dos dias de trabalho. Estes contêm informação acerca do cliente, data e hora prevista, contacto, descrição do serviço, tipo de problema, se é ou não facturável directamente, além de campos de utilizador disponíveis para serem parametrizados em função da actividade.

Informações como início de tarefa, fim de tarefa, materiais utilizados, tempo gasto (por serviço na sua globalidade ou por equipamento instalado/reparado), observações acerca da instalação são, entre outros, dados recolhidos durante o serviço.

Podem também ser criados check lists de verificação para cada um dos serviços existentes. Depois de efectuado, o serviço pode ser facturado ou não ao cliente, dependendo da parametrização do mesmo.

### **Remote Queries**

O MSS funciona em modo offline permitindo sincronizar os dados sempre que desejado. No entanto, é necessário aceder de forma online à informação no sistema de gestão em várias situações. Este módulo permite-lhe configurar quais as consultas que pode executar (GPRS) e mostrar o resultado no terminal. Desta forma é fácil a um comercial responder a um cliente, por exemplo, se tem ou não stock de um determinado produto, evitando assim chamadas telefónicas para a sede consumindo tempo e dinheiro.

### **Mensagens**

Este módulo permite a troca de mensagens entre as suas equipas móveis e a sede ou entre os seus comerciais ou técnicos.



## **Impressão**

O MSS dispõe de um poderoso motor de impressão baseado na linguagem MIS – ML. Através deste motor de impressão é possível criar ou alterar relatórios e documentos para impressão, para virtualmente qualquer impressora portátil do mercado.

Também a geração de PDFs é possível através deste motor, podendo os documentos gerados serem pré-visualizados ou enviados por e-mail.

## **Dados da concorrência**

Conhecer a sua concorrência é vital para o seu negócio, contudo tem de ter informação actualizada acerca de preços, práticas de venda, forma de expor e promoções de cada um dos seus concorrentes. Com esta funcionalidade as suas equipas comerciais poderão recolher a informação que achar relevante para a sua actividade, indicando qual o concorrente, como e onde está exposto, quais os artigos, fotos dos locais de exposição, dos artigos, e vários campos adicionais que poderá parametrizar em função da sua necessidade.

## **GPS e TOM-TOM**

A integração com o navegador TOM-TOM está incluída no MSS (licença TOM-TOM não incluída), o que permite navegar até ao cliente de forma rápida e eficaz, não perdendo tempo na procura de uma morada.

Se o seu terminal estiver equipado com módulo GPS, utilizando ou não o TOM-TOM, pode marcar todos os documentos efectuados com as coordenadas do local onde foi efectuado, garantido assim que as visitas foram realizadas no local.

Como função adicional, em background, o MSS poder ser parametrizado para recolher de x em x tempo as coordenadas GPS, data, hora, velocidade instantânea e direcção. Os dados recolhidos são guardados em ficheiro que irá ser sincronizado com o seu Backoffice. Estes dados poderão ser exportados para produtos de geo-localização, por exemplo Google Maps, de forma a poder consultar o trajecto de cada um dos seus comerciais.

## **Comunicações**

A linha de produtos MSS dispõe de um poderoso motor de comunicações, podendo o cliente sincronizar os seus dados, entre o seu ERP e o MSS, utilizando virtualmente qualquer tecnologia, seja ela WI-FI, Bluetooth, GPRS, GSM, Cabo, Irda.

Toda a informação sincronizada, em ambos os sentidos, é verificada para que não possa existir nenhuma perda de informação. A validação da informação é assegurada pelos processos de sincronização do MSS. Além da verificação, também toda a informação é comprimida e descomprimida de forma dinâmica de modo a que a quantidade de informação a transaccionar seja menor, minimizando tempos e custos de comunicação.

## **Integração com ERPs**

O MSS é hoje um produto integrado com os principais ERPs do mercado, através de conectores desenvolvidos por nós ou por parceiros nossos.

PHC, Primavera, Sage Next, Sage Gespos, Sage Gestexper, Eticadata, ARTSoft (TI), Alidata, Centralgest são, entre outros, alguns dos ERPs com conector disponível.

Contudo, o MSS permite que qualquer integrador possa desenvolver o seu próprio conector de forma fácil e transparente. Dispomos de duas formas de integração de dados, Ficheiros texto e ODBC, além de toda a documentação necessária para efectuar este desenvolvimento.

## Módulos disponíveis no Mobile Sales System:

### **Clientes**

Ficha de clientes  
Rotas  
Tabela de preços  
Conta corrente  
Controlo de crédito

### **Artigos**

Lotes  
Números de série  
Stocks

### **Documentos**

Múltiplos documentos  
Encomendas, Facturas, Venda a Dinheiro, ...  
Recibos  
Múltiplos recebimentos  
Histórico de vendas  
Templates de vendas

### **Impressoras por Bluetooth, Irda, ...**

### **Despesas pessoais**

### **Depósitos bancários**

### **Consulta online**

### **Relatório de parametrizáveis**

### **Sincronização**

GSM, GPRS, Wi-fi, Irda, Base, ...  
Perfis de sincronização

### **Relatório de visita**

### **Diário de vendas**

### **Início / Fim de dia**

Registo de Km  
Registo de dados parametrizáveis

### **Objectivos de vendas**

### **Confirmação de entrega**

### **Messaging**

### **TOMTOM**

### **Online Request**

### **Pagamentos por Conta**

### **Stock**

### **Gestão de Concorrência**

### **Gestão Entrega de Equipamento**

### **Gestão Encomenda de Catálogo**

### **Agenda de tarefas**

### **Gestão Serviços**

### **Desbloquear Vendedor**

### **Gestão de Prospeção**

### **Gestão de Oportunidades de negócio**

### **Controlo Remoto**

### **Desbloquear Cliente**

### **Impressão de Guias**

## 1. Ecrã de login do MSS Client

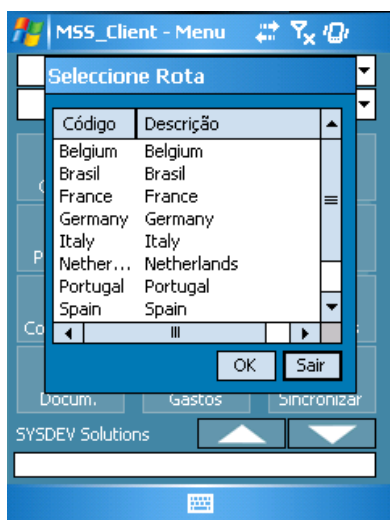
Ecrã de acesso ao Mobile Sales System - Cliente V4. Para entrar será necessário inserir o nome de utilizador e password e pressionar o botão OK.



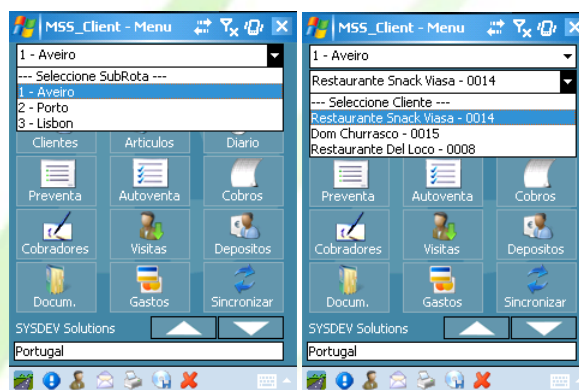
- Sair da aplicação. Pode ser necessária a password de administrador para poder fechar o MSS.

Quando a aplicação tem rotas definidas, imediatamente após o login, é pedido ao utilizador que seleccione a rota onde vai trabalhar.

**Nota:** Caso só exista uma rota, essa rota é seleccionada automaticamente.

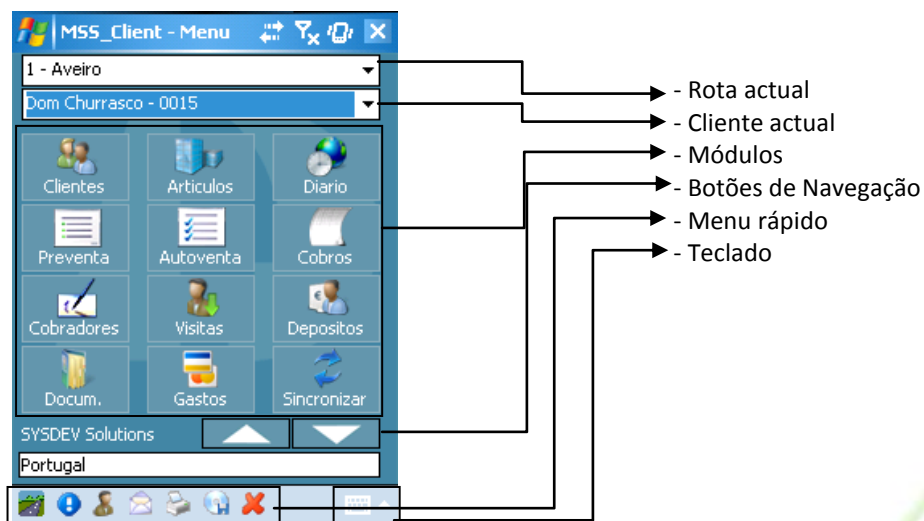


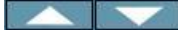
Depois de seleccionar a rota, terá de seleccionar a sub-rota e o cliente.



Ao seleccionar um cliente e se este tiver pagamentos em atraso ira aparecer uma mensagem de alerta. Escolha se quer ou não entrar no módulo das cobranças.

## 2. Ambiente de trabalho MSS Client



Para navegar entre os vários módulos utilize os botões de navegação. 

A configuração dos módulos disponíveis é feita no Backoffice do MSS. Consulte o manual do Backoffice para mais informação.

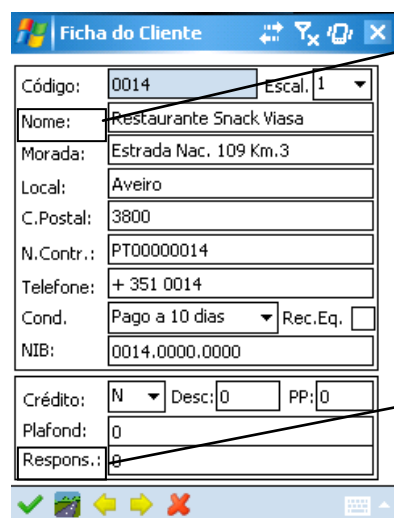
## Teclados

Para que o trabalho de introdução de dados seja mais rápido e ágil, o MSS dispõe de teclados virtuais adaptados as várias situações. Durante o uso da aplicação, nunca necessitará de utilizar o teclado do Windows. Sempre que precisar de escrever numa caixa de texto, pode clicar na etiqueta (*label*) correspondente para aceder ao teclado do MSS.

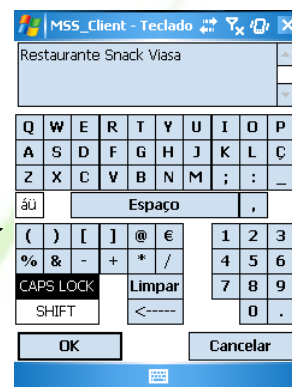


**Teclado Windows**

**Teclado data**



Clique sobre o nome do campo que quer preencher para abrir o teclado correspondente.



## 2.1 Toolbar (Menu de Acesso Rápido)

O menu de acesso rápido localiza-se na barra inferior do ecrã do PDA. Cada janela do MSS terá o seu próprio Menu.

### 2.1.1 Mudança de rota

Sempre que quiser mudar de rota basta clicar neste ícone.



### 2.1.2 Acerca de...

Informação acerca da versão do MSS. A data da release é indicada a seguir à versão.

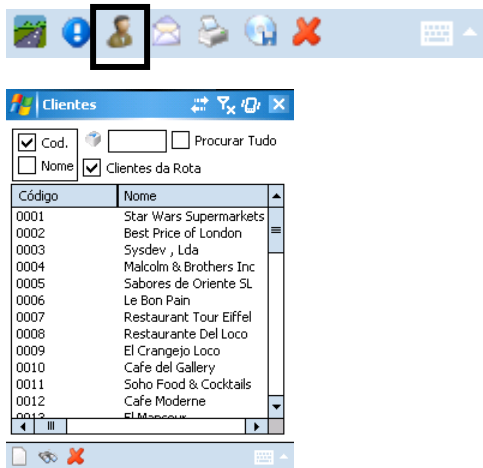




### 2.1.3 Visitar Cliente

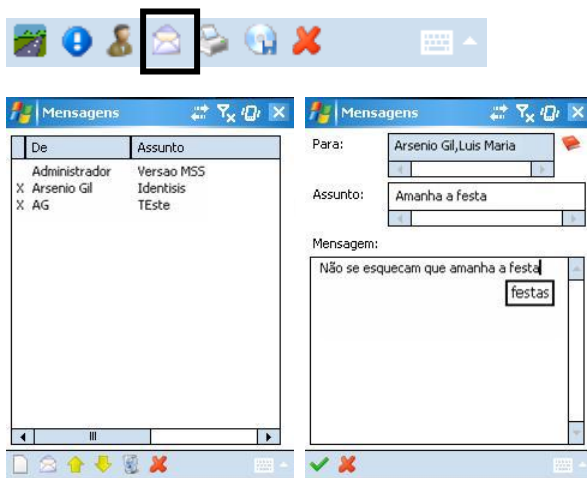
Selecciona um cliente que não está na rota activa. Útil quando é necessário fazer uma visita a um cliente que não estava programada.

**Nota:** Não afecta a rota activa.



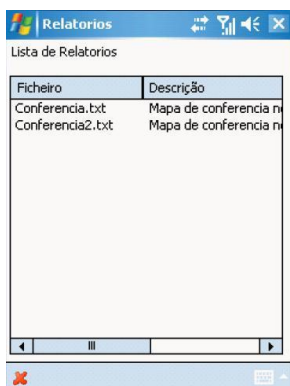
### 2.1.4 Mensagens

Aqui pode enviar e receber mensagens de e para a sede ou entre PDAs(Vendedores).



### 2.1.5 Imprimir Relatórios

Através deste ícone tem acesso à lista de relatórios disponíveis e imprimi-los na sua impressora.



Selecione o relatório que pretendido e selecione a opção “Imprimir” ou quando disponível a opção “Pré-Visualizar”

### 2.1.6 Cópia de segurança

Executa uma cópia de segurança para uma pasta definida. Utilize o MSS BackOffice para configurar esta opção.

**Nota:** Não se esqueça que pode parametrizar as cópias de segurança de forma automática.



Durante a operação de backup, pode interromper com o botão “Sair”. Neste caso a cópia actual é cancelada e a cópia de segurança anterior não é substituída.



### 2.1.7 Saír

Sair para o ecrã de login.



## 3. Módulos

### 3.1 Clientes



Clientes

Aqui, além do acesso a dados sobre o cliente pode, se autorizado, criar novos clientes.

Código	Nome
0008	Restaurante Del Loco
0014	Restaurante Snack Viasa
0015	Dom Churrasco

☒ Cod.  
☐ Nome

- Ordenação da lista, por nome ou por código.

- Introdução de texto para procura

☐ Procurar Tudo

- Se seleccionado procura o texto em qualquer parte do nome, desde que na checkbox de ordenação esteja seleccionado nome.

☒ Clientes da Rota

-Mostra todos os clientes ou apenas os com rota seleccionada.

#### Toolbar:



Criar novo cliente. Este botão permite criar um novo cliente. Irá aparecer uma janela igual à de consulta da ficha de clientes, mas com os campos vazios para introdução dos dados no novo cliente. Preencha os campos da ficha do cliente e valide.

Código: 11 Escal. 1

Nome:

Morada:

Local:

C.Postal:

N.Contr.:

Telefone:

Cond. 1% nos primeiros Rec.Eq. ☐

NIB:

Crédito: N Desc: 0 PP: 0

Plafond: 0

Respons.: 0



Pesquisa de clientes por outros campos. Este botão mostra a janela da ficha do cliente sem dados. Faça clique na etiqueta do campo que pretende pesquisar. Introduza o valor a procurar e faça OK. Retorna à janela anterior e serão apresentados os registos em que o campo seleccionado contém o texto/valor introduzido.

## Opções do ecrã:

Ao seleccionar um cliente, ira aparecer o seguinte janela de selecção (Popup menu).

- a) Alterar e ver
- b) Vendas
- c) Conta corrente
- d) Contactos
- e) Documentos
- f) Tabela de preços
- g) Observações
- h) Alerta de clientes
- i) Navegar para (Tem de ter o TOMTOM instalado e activado)

### a) Alterar e ver

**Ficha do Cliente**

Código: 0002 Escal. 1

Nome: Best Price of London

Morada: The Beatles Street, 9

Local: London

C.Postal: L7864

N.Contr.: UK000000002

Telefone: + 44 0002

Cond. Cash Rec.Eq. ☐

NIB: 0002.0000.0000

Crédito: N Desc: 0 PP: 0

Plafond: 5000

Respons.: 0

**Ficha do Cliente**

Best Price of London

Nome 2:

Morada 2:

Email: sales@sysdevsolutions.com

Telemov.: + 44 0002 1

Fax: + 44 0002 2

Reg. IVA: Normal

País: Sel. País ---

Contacto:

Tel. Cont.:

Cargo:

Acumulados 0

**Ficha do Cliente**

Best Price of London

Classific.:

Tipo: Cliente

- Gravar
- Atribuir rota do cliente
- Mudança de página
- Sair

**Rota Cliente**

Rota: Portugal

Sub-Rota: Aveiro

Apagar Adicionar

Rota	Sub-Rota
UK	London

Atribuir rota ao cliente.

### b) Vendas

Ao utilizar esta opção pode ver as vendas do cliente seleccionado em cada mês. Seleccionando o mês ou o total, pode ver as vendas do período seleccionado por artigo.

**Vendas do Cliente**

Cliente: Best Price of London

Ano anterior:

Ano	Mês	Valor
2006	Janeiro	54000.000
2006	Fevereiro	2300.000
	Total	56300

**Vendas do Cliente**

Cliente: Best Price of London

Mês: 2006 - Fevereiro

Descrição	Quant.	Valor
7 UP	20.000	800.000
SARDINHA PO...	10.000	1000.000
ABSOLUTE	5.000	500.000

- Sair



### c) Conta Corrente

Permite ver os documentos em aberto, do cliente seleccionado. É possível aceder directamente a esta informação a partir do menu principal (ver módulo Recibos para mais informação).

-  - Gravar
-  - Ficha cliente
-  - Imprimir
-  - Sair


### d) Contactos

Esta opção permite consultar os contactos do cliente.

-  - Novo
-  - Sair

### e) Documentos

Permite ver os documentos criados para o cliente seleccionado.

-  - Sair



#### f) Tabela de Preços

Permite consultar, para o cliente seleccionado, a tabela de preços específica do cliente.

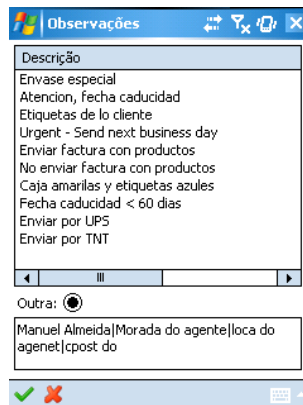


Cliente: Malcolm & Brothers Inc

Cod.	Preço	Desc1	Desc2
1212777	1.450	5.000	2.00
1313777	1.770	5.000	2.00
7UP	2.150	5.000	0.00

#### Observações

##### g) Consulte ou altere o campo de observações do cliente seleccionado.



Descrição

- Envase especial
- Atencion, fecha caducidad
- Etiquetas de lo cliente
- Urgent - Send next business day
- Enviar factura con productos
- No enviar factura con productos
- Caja amarillas y etiquetas azules
- Fecha caducidad < 60 dias
- Enviar por UPS
- Enviar por TNT

Outra: ☐ Manuel Almeida[Morada do agente]loca do agent[cpost do



- Grava



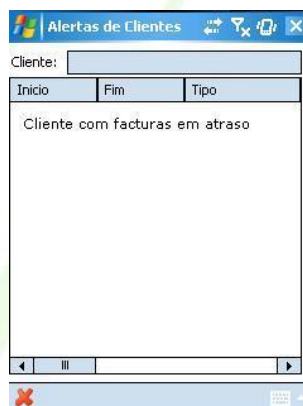
- Sair

- Para acrescentar observações a esta lista, pode fazê-lo no BackOffice, em Ficheiros → Observações.

- Duplo clique para seleccionar uma observação já criada. Para escrever uma alternativa, assinalar "Outra" e escrever a observação no teclado do MSS.

##### h) Alerta de clientes

Ver alertas, caso existam, do cliente seleccionado.



Cliente:

Início	Fim	Tipo
Cliente com facturas em atraso		



- Sair

## 3.2 Artigos



Módulo onde pode consultar, artigos, preços, existências, etc.

☒ Cod.  
☐ Nome

- Ordenação da lista, por nome ou por código.

- Introdução de texto para procura

☐ Procurar Tudo

- Se seleccionado procura o texto em qualquer parte do nome, desde que na checkbox de ordenação esteja seleccionado nome

--- Seleccione Família ---

-Mostra só os artigos da família seleccionada. Quando a base de dados tem sub-famílias, passa a ser possível seleccionar a sub-família na combo box seguinte

### Toolbar



Movimento de stock



Alterar dados da Guia de Circulação quando esta é feita noutra sistema



Promoções do artigo



Seleção de produtos por existência

Cod.	Preço	Desc1	Desc2
0022	3.5	3	0
0021	3.4	4	0
0020	29.4	5	0



Pesquisa avançada de produtos

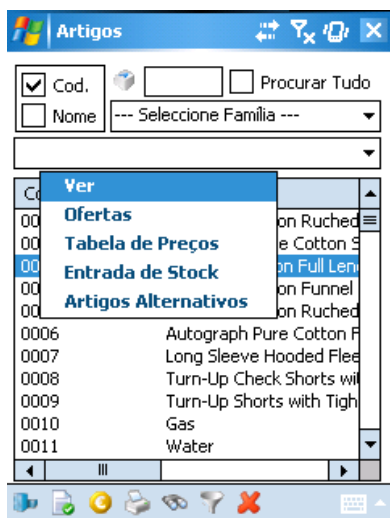


- Imprimir a guia de circulação



- Sair

Opções do ecrã:



- a) Ver
- b) Oferta
- c) Tabela de preços
- d) Entrada de Stock
- e) Artigos Alternativos

#### a) Ver ficha de artigo



- Mudança de página



- Sair

#### b) Ofertas.

Mostra se o artigo seleccionado tem ou não oferta para o dia. As ofertas são meramente informativas e servem por exemplo para:



Este ecrã aparece, se existirem, campos de utilizador definidos no BackOffice em Parâmetros – Labels de utilizadores.

### c) Tabela de preços

Mostra os diferentes preços para o produto seleccionado.

### d) Entrada de stock

Esta opção permite fazer a introdução de stock na base de dados sem criar um documento de transferência de armazém. Normalmente esta opção é desactivada, uma vez que pode criar problemas de integração de dados com o ERP. Veja como movimentar stock.



Introdução de dados por código de barras

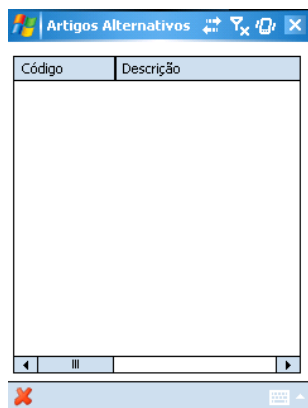
- ✓ - Gravar
- ✗ - Sair

Mostra últimos movimentos do artigo

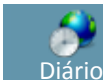
Põe a zero a existência

### e) Artigos alternativos

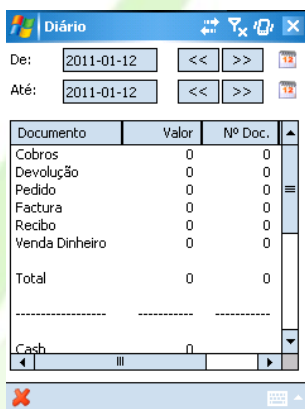
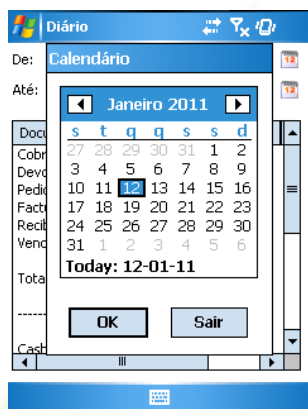
Permite consultar a lista de produtos alternativos. Por exemplo quando o vendedor está a vender um produto e verifica que não tem stock, nesta janela pode verificar que artigos podem ser vendidos em alternativa ao artigo que não existe em stock. Ao fazer um documento, se o vendedor tentar vender um artigo sem stock, também tem acesso a esta janela.



## 2.1 Diário do vendedor



Este módulo permite consultar, entre datas, qual o número de documentos feitos e os valores por tipo de documento. Também permite consultar os valores recebidos por forma de pagamento.



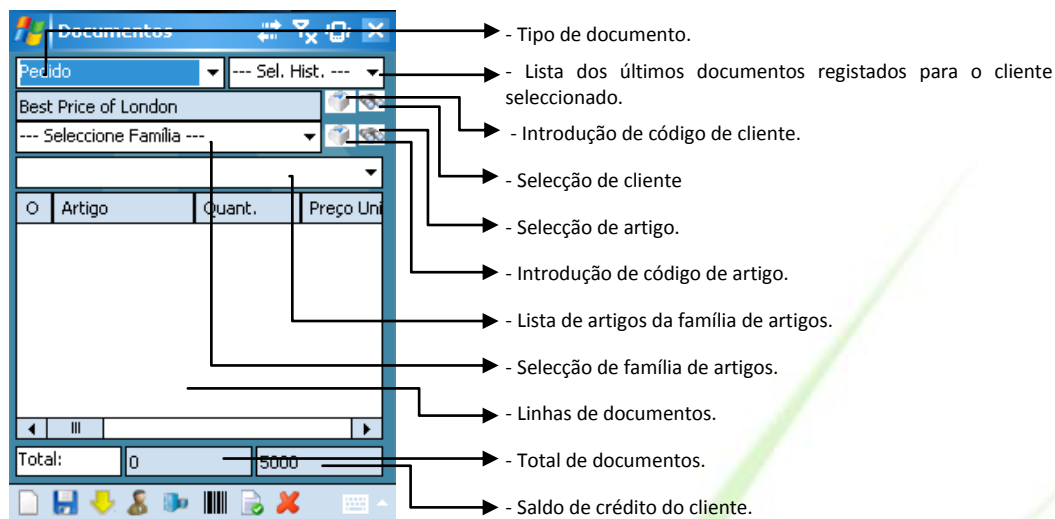
- Sair

## 2.2 Encomendas



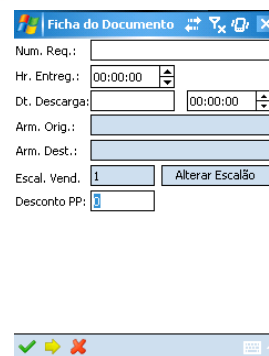
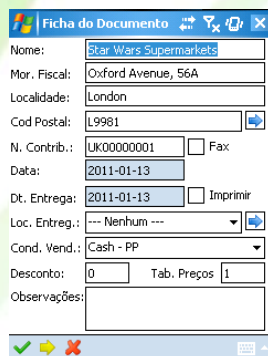
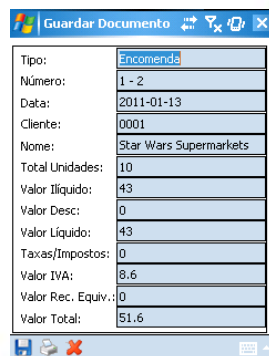
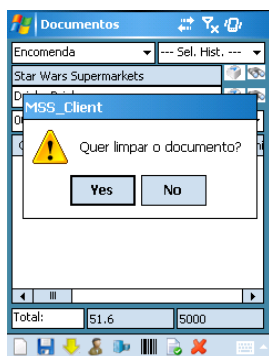
Encomendas

Neste módulo pode criar os diversos documentos de pré-venda. O mais usual é a Encomenda de Cliente.

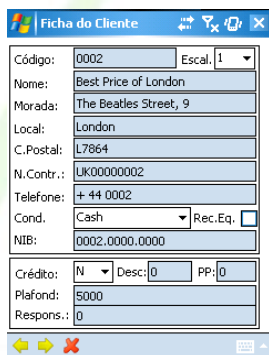


### Toolbar:

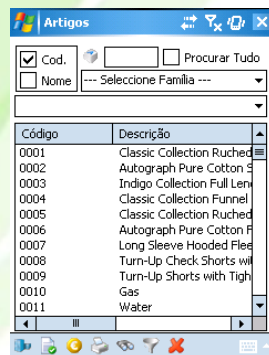
Serve para limpar o documento actual e iniciar novo documento. Grava actual documento Ver/ alterar dados do cabeçalho do documento.



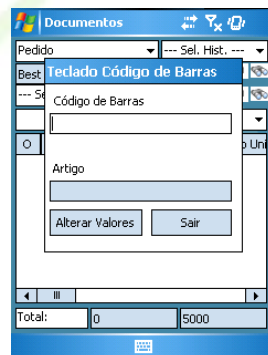
Ver Ficha do cliente.



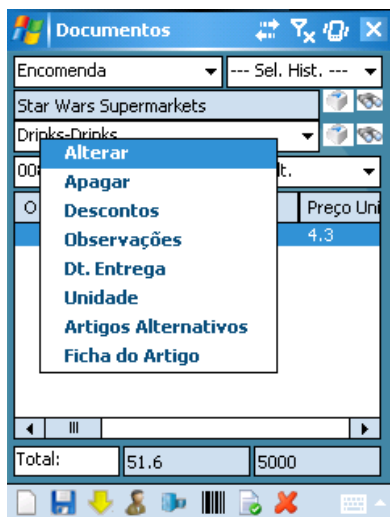
Ver artigos.



Introdução por código de barras.







**Alterar** – altera os dados da linha seleccionada.

**Apagar** – Limpa a linha seleccionada.

**Descontos** – Serve para ver/alterar aos 4 descontos da linha.

**Observações** – Registo de observações acerca da linha.

**Data de entrega** – Indicação da data de entrega da linha.

**Unidade** – Altera a unidade de venda para a linha seleccionada

**Artigos alternativos** – Mostra os artigos alternativos.

**Ficha do artigo** – Mostra os dados do artigo seleccionado.

## Tipo de artigos

Artigo normal

Artigo movimentado por volume

Artigo movimentado por área

Artigo movimentado por peso

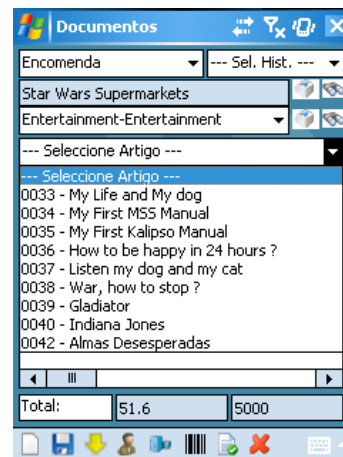
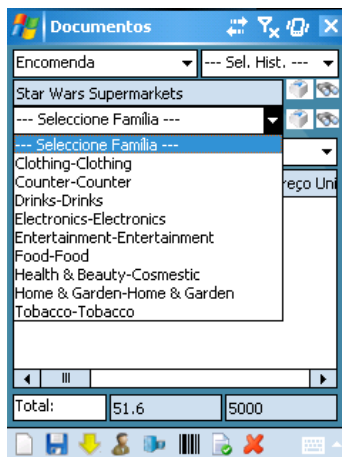
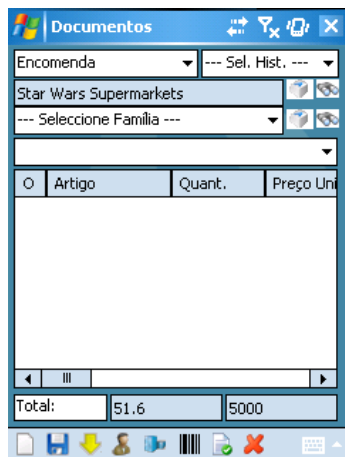
## Artigo do tipo contador

## 2.2.1 Registo de documento de forma standard

Criar um documento na forma mais usual.

1 - Seleccionar o tipo de documento que quer criar e o cliente. 2 - Seleccionar a família do artigo.

3 - Seleccionar o artigo



4 - Introdução dos dados do pedido

- Introduza a quantidade, altere o preço e desconto (se necessário e autorizado no BackOffice).

Pode indicar que tipo de transacção está a executar:

**Normal** – transacção normal.

**Oferta** – Os artigos são registado com o preço a 0 e a linha é marcada com 'O'.

**Bonus** – Os artigos são registado com o preço a 0 e a linha é marcada com 'B'.

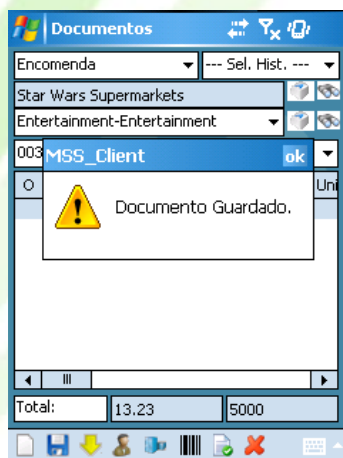
**Devolução** – Os artigos registado como Devolução são registados no documento actual com o sinal negativo ou num novo documento, veja o MSS BackOffice para configurar correctamente. As linhas ficam marcadas com 'D' caso os artigos fiquem no documento actual.

Pode indicar também qual a embalagem do produto. Disponível se o artigo tiver mais do que uma embalagem (Esta informação vem do ERP).

Repita a operação quantas vezes for necessário.

5 – Gravar o documento. Se clicar na impressora grava e imprime.

6 – Mensagem de documento gravado. Ok para sair



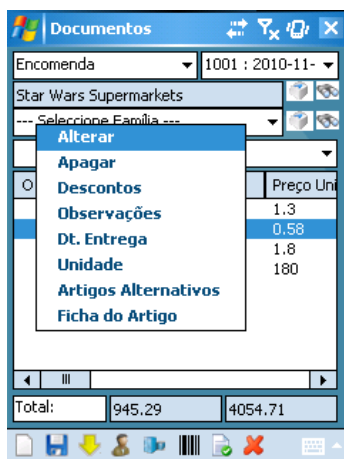
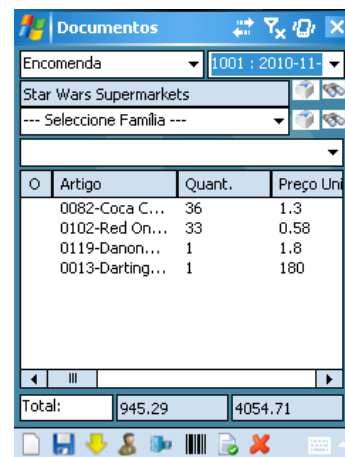
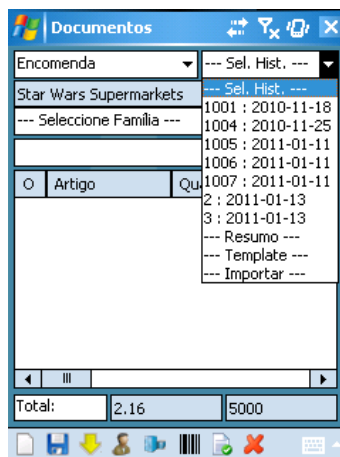
## 2.2.2 Registo de documento baseado em outro documento

Bastante útil para clientes que compram repetidamente os mesmo artigos e quantidades.

1 - Seleccionar o tipo de documento que quer criar e o cliente.

2 – Seleccionar o documento a copiar.

3 – As linhas do documento de origem aparecem no ecrã.

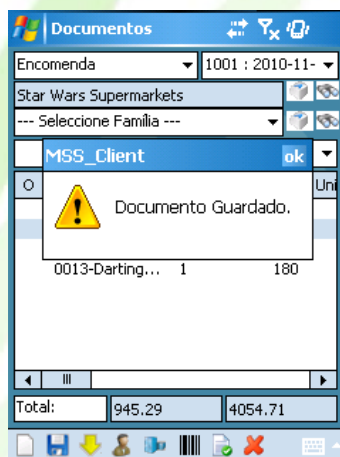
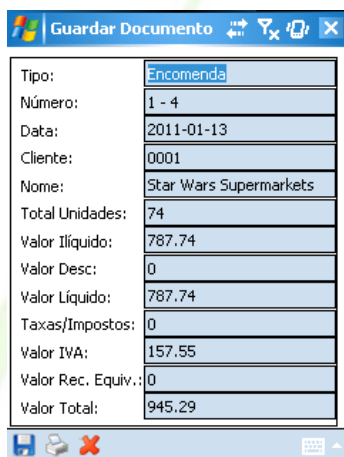


4 – Adicione, altere ou anule as linhas que desejar.

Repita a operação quantas vezes for necessário.

5 – Gravar o documento

6 – mensagem de documento gravado





## 2.2.4 Registo de documento utilizando templates

O MSS permite usar templates de vendas por clientes. São bastante úteis por exemplo na área de 'Vending' (maquinas de tabaco, bebida, ...) onde os produtos por máquina são sempre os mesmos. (Estas templates vêm do ERP).

1 - Seleccionar o tipo de documento que quer criar e o cliente.

The 'Documentos' window shows a dropdown for 'Encomenda' and a list of clients including 'Star Wars Supermarkets'. Below, there's a table with columns 'O', 'Artigo', 'Quant.', and 'Preço Unit.'.

2 - Escolha a opção 'Template'.

The 'Template' window shows a dropdown for 'Encomenda' and a list of templates including '1001 : 2010-11-18', '1004 : 2010-11-25', etc. Below, there's a table with columns 'O', 'Artigo', and 'Quant.'.

3 - É mostrada a template.

The 'Template' window shows details for 'Star Wars Supermarkets' and 'Encomenda'. It includes a table with columns 'Código', 'Quant.', and 'Descrição'.

- Assume automaticamente a quantidade movimentada no último documento  
Põe a zero a quantidade nos artigos

4 - Introdução dos dados do pedido

The 'Teclado Documentos' window shows a numeric keypad for entering quantities and prices. It includes buttons for 'OK', 'Sair', and 'Limpar'.

Clique sobre o artigo que deseja.

Introduza a quantidade, altere preço (se necessário e autorizado) e altere descontos (se necessário e autorizado).

Pode indicar que tipo de transacção está a executar:

**Normal** – transacção normal.

**Oferta** – Os artigos são registado com o preço a 0 e a linha é marcada com 'O'.

**Bónus** – Os artigos são registado com o preço a 0 e a linha é marcada com 'B'.

**Devolução** – Os artigos registado como Devolução são registados no documento actual com o sinal negativo ou num novo documento, veja o MSS BackOffice para configurar correctamente. As linhas ficam marcadas com 'D' caso os artigos fiquem no documento actual.

Pode indicar também qual a embalagem do produto. Disponível se o artigo tiver mais do que uma embalagem (Esta informação vem do ERP).

Repita a operação quantas vezes for necessário.

5 - Clicar em para avançar

The 'Template' window shows the final selection of the template and the list of items to be added to the document.

5 - Gravar o documento

The 'Guardar Documento' window shows the details of the document being saved, including the type, number, date, and client.

6 - Mensagem de documento gravado. Ok para sair

The 'Guardar Documento' window shows the details of the document being saved, including the type, number, date, and client.

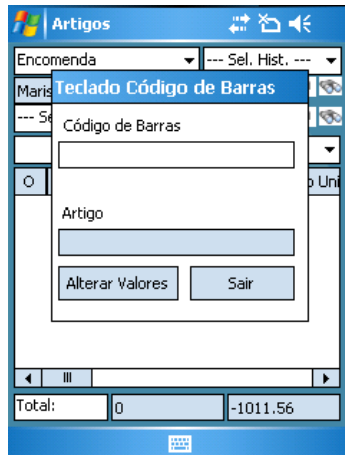
## 2.2.5 Registo de documento utilizando o leitor de código de barras.

Pode registar os artigos lendo o código de barras do mesmo.

1 – Clique no ícone de Código de Barras.



2 – Ler o código com o de Código de Barras.



**Nota:** Em função da parametrização do MSS, a aplicação pode ter dois comportamentos.

1º - É criada uma linha onde o valor da quantidade é a quantidade standard do artigo (ficha de artigo).

2º- O MSS pede a quantidade ao utilizador.



## 2.3 Vendas



O módulo de vendas é igual ao módulo encomendas, diferindo só, para os documentos parametrizados como tal, na forma de recebimento.

Neste ponto iremos só explicar como executar um recebimento, ex.: venda a dinheiro. Para criação de documentos ver capítulo anterior.

(Para chegar ao próximo ecrã tem de gravar o documento.)

Pode registar múltiplas formas de pagamento para um só documento. Escolha o tipo de pagamento indique o valor e clique em 'adicionar'.

Repita tantas vezes quanto as necessárias.

Para algumas formas de pagamento terá que digitar ou seleccionar outros dados, por exemplo: Banco, número de cheque e data.

- ✓ - Gravar
- ✗ - Sair

### Lotes

Caso um produto pertença a mais de que um lote será sempre necessário seleccionar a quantidade que quer retirar a cada lote.

Introdução Manual ou por leitor de código de barras.

Quantidade total.

Quantidade introduzida.

Indicação da quantidade e do número dos lotes.

## Recibos

### 3 – Grave o documento

Recibos

Doc: Recibo

Cliente:

Desc.: 0 % Valor: 0

Data: 2011-01-13 Só Vencidos: ☐

Sl	Tipo	Série	Número	Saldo

Total: 0

Doc: Recibo

Cliente: Star Wars Supermarkets

Desc.: 0 % Valor: 0

Data: 2011-01-13 Só Vencidos: ☐

SI	Tipo	Série	Número	Saldo
N	Receber Tudo		123	500
N	Receber Parte		127	1243
N	Desmarcar		126	345
N	FACT 01		999125	657
N	FACT 01		999124	1520
N	FACT 1		1001	4.68

Total: 0

Recibos

Doc: Recibo

Cliente: Star Wars Supermarkets

Desc.: 0 % Valor: 0

Data: 2011-01-13 Só Vendidos: ☐

SI	Tipo	Série	Número	Saldo
S	FACT	01	999123	500
N	FACT	01	999127	1243
N	FACT	01	999126	345
N	FACT	01	999125	657
N	FACT	01	999124	1520
N	FACT	1	1001	4.68

Total: 500

**Pagamento do Recibo**

Valor: 500 100

Observ.

Tipo	Valor	Banco	Cheque
CHE	100	BCP	222222222222

« ||| »

Tipo: Cheque Banco: BCP

Valor: 100

N. Cheque: 1

Data: 10/10/2010

Adicionar

Tarjeta

Pagamento do Recibo

Valor: 500 100

Observ.

Tipo	Valor	Banco	Cheque
CHE	100	BCP	222222222222

Tipo: Cheque Banco: BCP  
 Valor: 400  
 N. Cheque:   
 Data: 2011-01-13 Banco: Abreolateral

**Pagamento do Recibo**

Valor: 500 500

Observ.

Tipo	Valor	Banco	Cheque
CHE	100	BCP	222222222222
CHE	400	BCP	12321452555

III

Tipo: Cheque Banco: --- Sel.

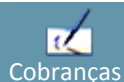
Valor: 0

N. Cheque:

Data:  **Adicionar**

- Gravar
- Ficha de cliente
- Gravar e imprimir
- Sair

## 2.5 Cobranças



Para as empresas que emitem previamente o recibo e têm cobradores na rua a cobrar esses 'recibos'. Este módulo é, do ponto de vista operacional, exactamente igual ao módulo anterior.

- Gravar
- Ficha de cliente
- Gravar e imprimir
- Sair

## 2.6 Visitas



Módulo que permite a criação de relatórios de visita. Alguns relatórios podem ser automatizados. Consulte o manual de MSS BackOffice.

1 - Seleccionar o cliente.

- Inserir código cliente
- Seleccionar cliente
- Gravar
- Sair

2 - Introduzir os dados da visita, nome cliente, data, hora descrição. Gravar o documento. Se houver mais campos a preencher use as setas de navegação.

- Gravar
- Setas de navegação.
- Sair

3 - Existe a possibilidade de alterar, anular, pré-visualizar ou imprimir o documento. Para o fazer basta seleccionar o relatório.

## 2.7 Depósitos



Depósitos

Este módulo permite registar os depósitos que são efectuados pela equipa comercial.

1 - Seleccionar novo depósito.

- Novo
- Sair

2 - Introduzir os dados do depósito, o banco a data e o valor. Gravar o documento

- Gravar
- Setas de navegação.
- Sair

3 - Existe a possibilidade de alterar, anular, pré-visualizar ou imprimir o documento. Para o fazer basta seleccionar o depósito.

## 2.8 Documentos



Documento

Módulo que permite consultar/anular/alterar/re-imprimir os documentos já criados.

1 - Seleccionar tipo de documento.

2 - Seleccionar o cliente.

3 - No menu consegue ver, imprimir, pré-visualizar e anular documentos.

Ver - Mostra detalhe do documento

Documento: ENCC 1 1004

Artigo	Descrição
0028	Samsung U5 2GB MP3 Player Wh

Total: 6264

Encomenda

Motivo Anulação

Documento: ENCC 1 7

Motivo: --- Seleccione Motivo Anul

Data: 2011-01-13

Hora: 16:27:48

OK Sair

ENCC	1	5	2011
ENCC	1	6	2011
ENCC	1	7	2011

Anulados Total: 27371.64

**Imprimir** – Imprime o documento para uma impressora.

**Pré-visualizar** – Consegue ver no ecrã o documento final.

**Anular** - Anula um documento casos este ainda não tenha sido sincronizado

## 2.9 Despesas



Neste módulo o vendedor consegue registar as suas despesas pessoais. Aqui também é possível ao vendedor ver as que já foram pagas e as que ainda faltam ser pagas.

1 – Clicar no ícone



2 – Inserir tipo de despesa.

3 – Inserir dados da despesa, e gravar no final.

Estado: ☐ Recebido: ☐ Não Receb.: ☒ Tudo

De: 2000-01-01 Até: 9999-12-31

St	Data	Valor	Descrição
----	------	-------	-----------

Total: 0

- Nova
- Marcar como recebidas
- Apagar
- Sair

Tipo: Diesel

Data: Hotel

Quant.: 0

Val. Unit.: 0

Val. Tot.: 0

Descr.: Diesel

Tipo: --- Seleccione Tipo ---

Data: 2011-01-13 Hora: 16:42:42

Quant.: 0

Val. Unit.: 0

Val. Tot.: 0

Descr.:

- Gravar
- Sair

Estado: ☐ Recebido: ☐ Não Receb.: ☒ Tudo

De: 2000-01-01 Até: 9999-12-31

St	Data	Valor	Descrição
N			Alim.
N			Hotel

Total: 185,9

**Abrir** – Visualizar detalhes da despesa.

**Recebido** – Marcar despesa como recebida

**Não Recebido** – Marcar despesa como Não recebida

**Apagar** – Apagar a despesa.

## 2.10 Sincronizar



Opção para sincronização de dados.

**Nota:** Pode escolher qual o perfil de sincronização que quer, previamente definido no MSS BackOffice.

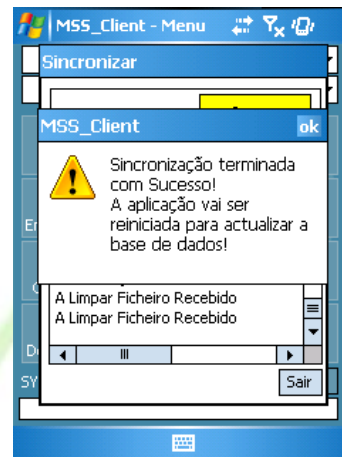
1 – Escolher o tipo de comunicação.



2 – Clicar no botão de sincronização.



3 – A aplicação é reiniciada após clicar em ok.



- Sincronização



- Sair

## 2.11 Início Dia



Módulo que permite registar o início de cada dia ou período de trabalho. Além dos campos de registo obrigatórios pode parametrizar outros em função das suas necessidades. Para o fazer basta configurar os campos no MSS BackOffice.

Início de Dia	
Data:	2010-11-22
Hora:	09:41:59
Km:	1234
MATRICULA:	00-00-00

Campos fixos

Campos parametrizáveis

- Gravar  
 - Sair

## 2.12 Fim Dia



Módulo que permite registar o fim de cada dia ou período de trabalho. Além dos campos de registo obrigatórios pode parametrizar outros em função das suas necessidades. Para o fazer basta configurar os campos no MSS BackOffice.

Fim de Dia	
Data:	2010-11-22
Hora:	09:41:59
Km:	1234
Data:	2011-01-13
Hora:	17:39:28
Km:	500
N. VISITAS:	12
N. VENDAS:	5

Campos fixos

Campos parametrizáveis

- Gravar  
 - Sair



## 2.13 Objectivos



### Objectivos

Permite ao vendedor saber, quais os seus objectivos de vendas e o seu estado actual em relação aos seus objectivos. Com duplo clique numa linha pode consultar o detalhe por família de produtos.

Descrição	Valor	Actual	Perç
Janeiro	7500	6534	87.1
Fevereiro	7500	7612	101.5
Março	7500	7890	105.2
Abril	6500	3567	54.9
Maio	6500	5671	87.2
Junho	12000	14000	116.7
Julho	6000	5400	90.0
Agosto	6000	6500	108.3
Setembro	6000	6789	113.1
Outubro	12000	12500	104.2
Novembro	12000	14000	116.7
Dezembro	15000	8712	58.1

Descrição:	1º Sem. 2004		
Período:	2011-01-01 - 2011-07-31		
Família	Valor	Actual	Perç
fam1	7000	6200	88.6
fam2	3000	2800	93.3



- Sair

## 2.14 Documentos de Entrega



### Entrega

Pode criar ou enviar para cada terminal uma lista de documentos a entregar. Estes documentos de entrega podem ser transformados em documentos de venda.

Cliente:			
Estado	<input checked="" type="checkbox"/> Para Entrega <input type="checkbox"/> Não Entregue <input type="checkbox"/> Total. Entregue <input type="checkbox"/> Parcial. Entregue		
Série	NºDoc.	Cliente	Dt. Entrega
1	5027	ALFRED...	2006-01
1	5029	ALFRED...	2006-01
1	5030	ALFRED...	2006-01
1	5031	ALFRED...	2006-02
1	5032	ALFRED...	2006-02
1	5033	ALFRED...	2006-03



- Código de barras



- Sair

Cliente:			
Série	NºDoc.	Cliente	Dt. Entrega
0001	1	BLOCKBA...	2007-01
0001	5	BLOCKBA...	2007-01
0001	6	BLOCKBA...	2007-01
0001	7	CLIENT	2007-01
0001	8	ALFRED...	2007-01
GR01	20060001	COMPAN...	2006-02
GR02	20060002	COMPAN...	2006-02

Cliente:		
Artigo	Saldo	Quant.
A001-COCA C...	1	0



- Gravar



- Iguala a quantidade dos artigos ao saldo



- Põe a zero a quantidade



- Sair

## 2.15 Online Request



O MSS permite-lhe efectuar consultas remotas á sua base de dados. Desde que se possa criar uma ligação ODBC, pode efectuar qualquer consulta SQL de forma remota.

1 – Escolher a consulta que quer executar.

2 – Se existirem valores a introduzir, introduza-os e clique em 'Executar'.

3 – Deverá aparecer um ecrã semelhante a este enquanto a consulta executar.

4 – O resultado irá aparecer de forma semelhante à imagem em baixo.

- Sair

## 2.16 Pagamento por Conta



Pag. Conta

O MSS permite-lhe registar pagamentos por conta. A inserção de pagamentos por conta é igual à dos recibos. Serve para registar por exemplo adiantamentos.

1 – Pode registar múltiplas formas de pagamento para um só documento. Escolha o tipo de pagamento indique o valor e clique em 'adicionar'.

The screenshot shows the 'Pagamento Venda Di' form. The 'Tipo' dropdown is set to 'Cash'. The 'Valor' field contains '0.7'. The 'Data' field is empty. The 'Adicionar' button is visible at the bottom right.

✓ - Gravar  
✗ - Sair

2 – Repita tantas vezes quanto as necessárias.

The screenshot shows the 'Pagamento Venda Di' form. The 'Tipo' dropdown is set to 'Cheque'. The 'Valor' field contains '0.7'. The 'Data' field is empty. The 'Adicionar' button is visible at the bottom right.

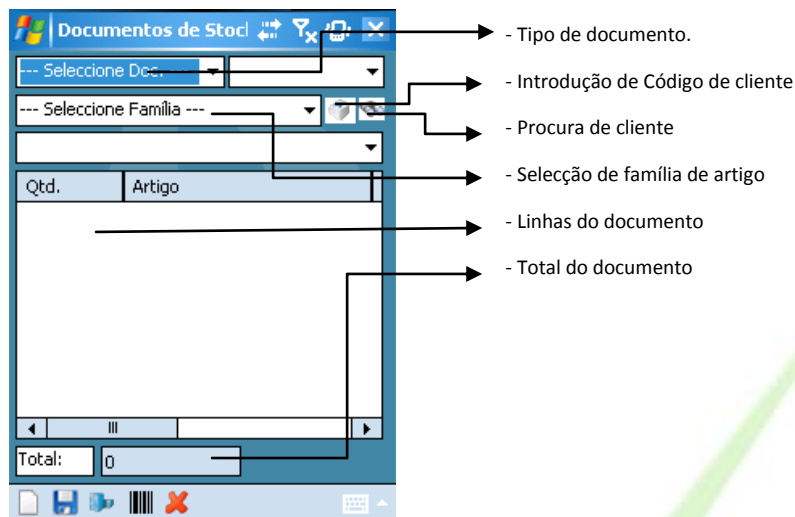
3 – Para algumas formas de pagamento terá que digitar ou seleccionar outros dados, por exemplo: Banco, número de cheque e data.

The screenshot shows the 'Pagamento Venda Di' form. The 'Tipo' dropdown is set to 'Cheque'. The 'Valor' field contains '0.7'. The 'Data' field contains '2011-01-13'. The 'Banco' dropdown is set to 'BCP'. The 'Adicionar' button is visible at the bottom right.

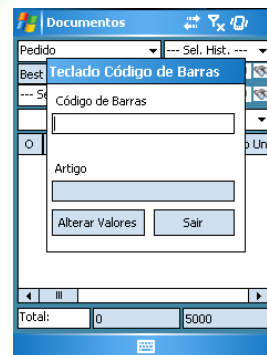
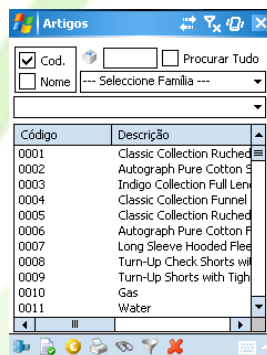
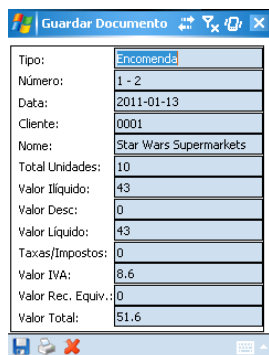
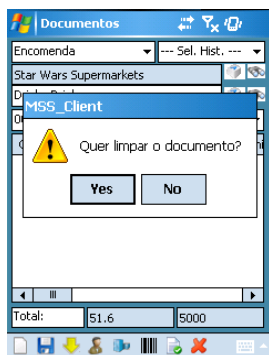
## 2.17 Stock



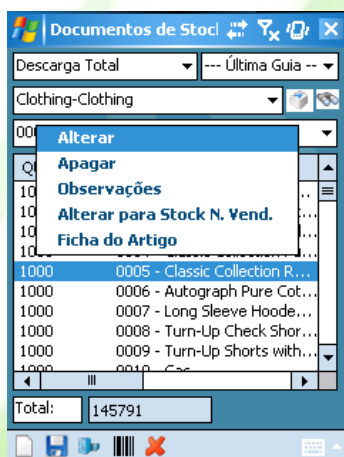
Este módulo permite criar a documentos para registar entradas e saídas de stock. No ERP normalmente estes documentos são integrados como transferências de armazém.



Serve para limpar o documento actual e iniciar novo documento.  
 Grava documento actual.  
 Ver artigos.  
 Introdução do artigo por código de barras.



**Nota:** Para ver a funcionalidade deste módulo consulte a página sobre os arquivos



**Alterar** – Altera a linha seleccionada.

**Apagar** – Apagar a linha seleccionada.


**Observações** – Registo de observações acerca de cada linha.

**Ficha do Artigo** – Mostra a ficha detalhada do arquivo seleccionado.

## 2.18 Concorrência



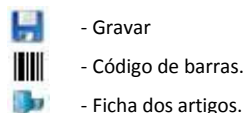
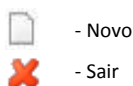
Neste módulo o vendedor consegue registar os preços que a concorrência pratica.

1 – Escolha o cliente e em seguida no ícone .

2 – Escolha o concorrente e a família do produto.

3 – Escolha o produto e introduz o preço que a concorrência pratica.


4 – Grava, e o ecrã de concorrência terá de ficar como a imagem em baixo.



## 2.19 Entrega de Equipamento



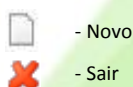
Sempre que uma empresa tem acordos de empréstimos de equipamentos a clientes, pode-os registar neste módulo. O vendedor consegue registar novos equipamentos a deixar no cliente e consegue também ver que equipamentos já existem no cliente.

1 – Escolha o cliente e em seguida no ícone .

2 – Escolha o equipamento.

3 – Introduzir o resto dos dados.

4 – Gravar, e o ecrã de equipamento terá de ficar como a imagem em baixo.



## 2.20 Encomenda de Catálogos



### Catalogo

Aqui pode oferecer ao cliente a compra de produtos através de um catálogo, fazendo assim um desconto através de pontos. Pode ser comparado aos catálogos de pontos existentes nos postos de abastecimento de combustível, em que os cliente podem usar os pontos que acumularam para encomendas artigos de um catálogo.

Enc. Catálogo

Joao Madureira

fam2-Familia2

Qt.	Artigo	Pont.

Total: 0 0/130

Enc. Catálogo

Joao Madureira

fam2-Familia2

--- Seleccione Artigo ---

bt19 - batata frita19

bt20 - batata frita20

bt22 - batata frita22

gr01 - art grelha 01

gr02 - art grelha 02

Total: 0 0/130

Enc. Catálogo

Joao Madureira

fam2-Familia2

batata frita19 500

1 2 3 4 5 6 OK

7 8 9 Sair

. 0 <-- Limpar

--- Seleccione Preço ---

30 Pontos - 200€

150 Pontos - 100€

70 Pontos - 0€

Enc. Catálogo

Joao Madureira

fam2-Familia2

bt19 - batata frita19

Qt.	Artigo	Pont.
1	bt19 - batata frita19	30

Total: 226 30/130



- Limpa o existente



- Gravar



- Código de barras.



- Ficha dos artigos.



- Sair

Enc. Catálogo

Joao Madureira

fam2-Familia2

bt19

Alterar

Apagar

Observações

Dt. Entrega

Qt.	Artigo	Pont.
1	ata frita19	30

Total: 226 30/130

Enc. Catálogo

Joao Madureira

fam2

bt19

Calendário

Janeiro 2011

s	t	q	q	s	d
27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8
10	11	12	13	14	15
17	18	19	20	21	22
24	25	26	27	28	29
31	1	2	3	4	5

Today: 28-01-11


OK Sair

Total: 226 30/130

## 2.21 Agenda





A agenda serve para o vendedor registar os vários compromissos que tem ou para receber do servidor os seus agendamentos.




1 – Clique no ícone , para inserir um novo.

2 – Introduzir o cliente que tem o compromisso, assim como a data de Inicio, fim.


3 – Introduzir o tipo de compromisso. Consoante o tipo, ira aparecer as várias opções de documentos.

4 – Colocar nas observações uma breve descrição do assunto.

 - Novo  
 - Sair

 - Gravar  
 - Ficha de Cliente.  
 - Sair

5 – Gravar.

6 – Clique em  para ver outros compromissos.



## 2.22 Serviços



Este módulo será utilizado mais por técnicos de reparação ou manutenção, serve para receber as ocorrências e para registarem as alterações nas mesmas.

### A. Inserir novo serviço

1 – Clique no ícone para inserir novo.

2 – Introduzir os dados do cliente, clique em para continuar a introduzir.

3 – Para seleccionar o tipo de serviço clique em .

4 – Escolhe o tipo de serviço.

5 – Para seleccionar o tipo de problema clique em .

6 – Escolhe o problema.

7 – Escolhe se quer facturar o tempo de trabalho e o material. Escolhe também se o cliente tem contrato activo. Coloca uma breve descrição da anomalia.

Clique em para continuar a introduzir

8 – Se necessitar coloca uma descrição auxiliar e uma observação. Clica em para gravar.

9 – O serviço fica gravado na lista de serviços activos.

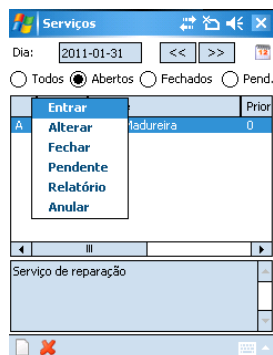
- Novo
- Gravar
- Sair

Ao clicar em cima do serviço existem algumas opções.

- Entrar** – Ver detalhe de Oportunidade.
- Alterar** – Mudar dados.
- Fechar** – Fechar a serviço.
- Pendente** – Colocar como pendente.
- Relatórios** – Inserir um relatório, na oportunidade.
- Anular** – Anular a oportunidade.


## B. Abrir o serviço

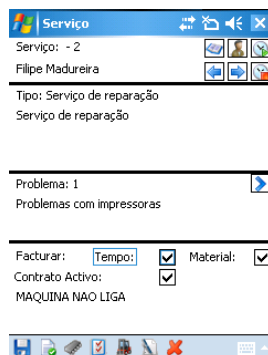
1 – Clique em cima do serviço depois em “entrar”.




2 – Vai encontrar todos os dados sobre o serviço.




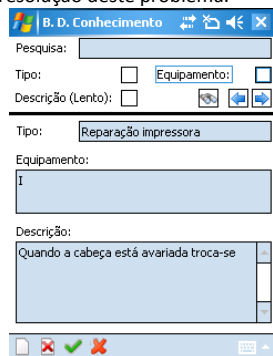
3 – Ao clicar em  consegue ver toda a informação.








4 – Clique em  para aceder a um índice de informação de como resolver este determinado problema.



5 – Ao clicar em  consegue ver as várias opções de resolução deste problema.

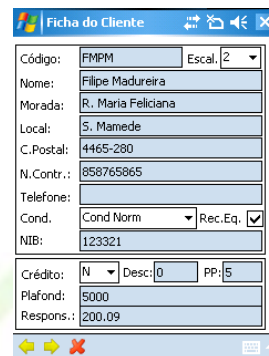



-  - Novo
-  - Apagar
-  - Gravar
-  - Sair

6 – Clique em 



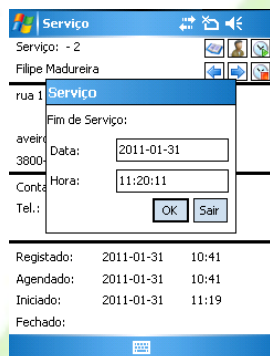
7 – Consegue ver toda a informação do cliente que está a prestar o serviço.




8 – Clique em  para dar início ao serviço.



9 – Coloque a data e a hora de início do serviço.










10 – Clique em  para finalizar o serviço.



11 – Coloque a data e a hora de fim do serviço.



-  - Guardar
-  - Apagar
-  - Tempo e Material
-  - Checkliste dos itens de serviço
-  - Dados do equipamento.
-  - Dados das várias intervenções feitas.
-  - Sair

## 2.23 Desbloquear Vendedor



### Desbloquear

Este módulo permite dar autorização para alterar o nível de preços de outro vendedor. Quando a equipa de vendas está hierarquizada e cada vendedor tem acesso a um nível de preços diferente, um vendedor de escalão mais baixo ao fazer um documento pode precisar de alterar o seu escalão de preços. Ao fazer esse documento o MSS dá ao vendedor um código. O vendedor telefona ao seu chefe que também tem no seu PDA o MSS e o seu chefe acede a este módulo para obter a contra-senha para dar a autorização de mudança de escalão.

#### 1 - “Código a desbloquear” –

Aqui o chefe de vendas deve introduzir o código que o lhe foi indicado para desbloquear os preços.

De seguida com o botão “Gerar Código” é preenchida a informação no ecrã acerca do cliente e documentos a que o código diz respeito na última caixa de texto aparece a contra-senha.

## 2.24 Prospecção



Prospecção

Este módulo permite, sempre que o vendedor encontra um potencial cliente poder registar na base de dados a sua informação sem abrir uma nova ficha de cliente.

1 – Clique no ícone '📄', para inserir um novo.

2 – Introduzir dados do cliente para prospecção.

3 – Inserir o resto dos dados do cliente.

4 – Depois do cliente criado do alterar, apagar ver, ver observações do cliente ou alterar para cliente final.


- Novo
- Seleccionar cliente
- Sair

- Gravar
- Ficha de Cliente.
- Setas de navegação
- Sair

## 2.25 Oportunidades



O módulo oportunidades de negócio serve para o vendedor sempre que surgir uma oportunidade de negócio, a registar, para mais tarde poder consultar e fazer o seu seguimento.



1 – Clique no ícone , para inserir novo.



2 – Introduzir o cliente.

3 – Introduzir uma breve descrição da oportunidade e o valor que se pode ganhar, e todos os campos que achar necessário.

4 – Depois de inserir a ocorrência aceder a um novo menu. Descrito em baixo.

The screenshots show the 'Oportunidades' module interface. The first screenshot shows the 'Novo' (New) button. The second screenshot shows the form fields for 'Cliente', 'Descrição', 'Valor', 'Estado', 'Resultado', 'Aberto', 'Modificado', 'Fechado', and 'Agendado'. The third screenshot shows the 'Abrir', 'Artigos', and 'Apagar' menu options. The fourth screenshot shows the 'Abrir' menu option selected.

 - Novo  
 - Sair

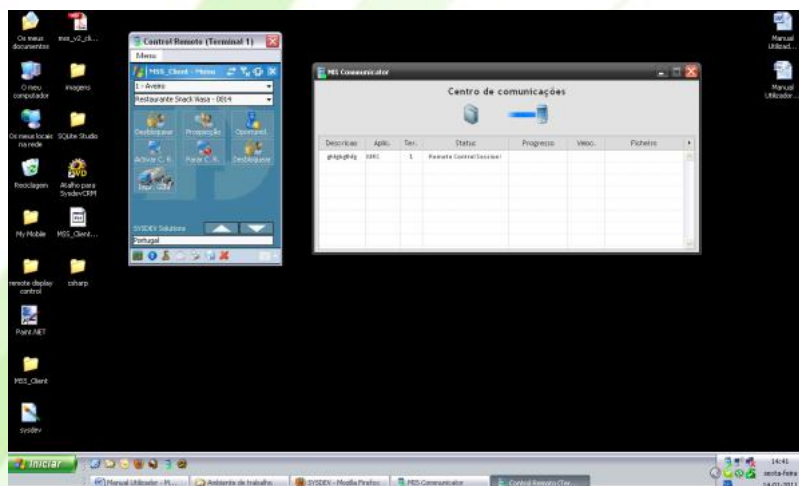
 - Gravar  
 - Sair

**Abrir** – Ver detalhe de Oportunidade.  
**Artigos** – Consegue colocar o possível artigo a vender.  
**Apagar** – Eliminar a oportunidade.

## 2.26 Activar Controlo Remoto



Com este módulo consegue aceder ao seu PDA através do seu computador, este módulo serve para activar o controlo remoto.



## 2.27 Parar Controlo Remoto



Parar C. R.

Aqui consegue parar o controlo remoto.

## 2.28 Desbloquear Cliente



Desbloquear

Este módulo permite dar autorização para desbloquear um cliente, preço ou descontos de outro vendedor. Quando a equipa de vendas está hierarquizada normalmente apenas o chefe de vendas tem acesso a este módulo. Ao fazer um documento, se um cliente ou preço estiver bloqueado, o MSS dá ao vendedor um código. O vendedor telefona ao seu chefe que também tem no seu PDA o MSS e o seu chefe acede a este módulo para obter a contra-senha para desbloquear o PDA do vendedor que está a tentar fazer o documento.

**1 - "Código a desbloquear"** – Aqui o chefe de vendas deve introduzir o código que o lhe foi indicado.

Desbloquear Vendedor

Código a desbloquear:

036514-ENCC-FMPM

Gerar Código

Documento:

Cliente:

Artigo:

Preço e Descontos:

Escalão de preços pedido:

Código para desbloquear:

**2 -** De seguida com o botão "Gerar Código" é preenchida a informação no ecrã acerca do cliente e documentos a que o código diz respeito na última caixa de texto aparece a contra-senha que se transmitida ao vendedor que está a tentar fazer o documento permite desbloquear o cliente ou preço.

Desbloquear Vendedor

Código a desbloquear:

036514-ENCC-FMPM

Gerar Código

O cliente tem documentos vencidos

Documento: ENCC

Cliente: FMPM - Filipe Madureira

Artigo:

Preço e Descontos:

Escalão de preços pedido:

Código para desbloquear: 1424046

## 2.29 Imprimir Guia



Aqui consegue imprimir a Guia de Circulação. Também é possível através do módulo de artigos.

