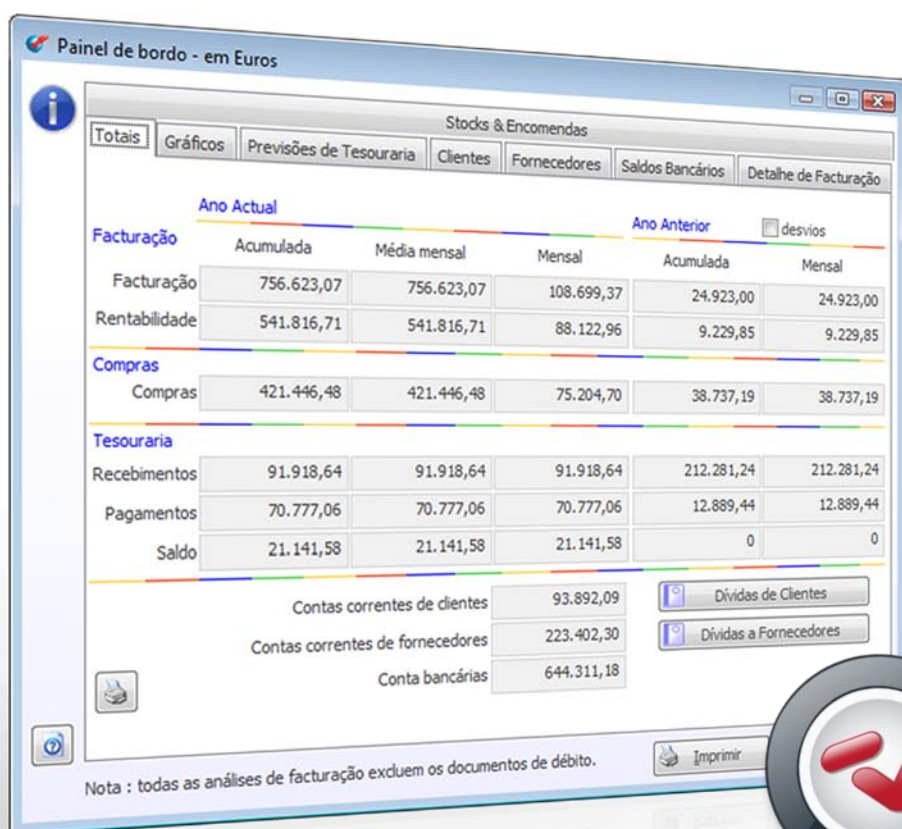




Com o módulo PHC Gestão pode gerir clientes e fornecedores, stocks e encomendas, propostas e folhas de obra, tesouraria e bancos, enfim todas as áreas vitais de uma organização.

PHC Gestão CS

Execute e controle de uma forma eficaz toda a Gestão Comercial e Financeira da sua empresa



BENEFÍCIOS

- _Muito fácil de utilizar
- _Completo em funcionalidades
- _Totalmente integrado
- _Orientado para o aumento de produtividade dos utilizadores
- _Integrado com os serviços de WebBanking do Millennium BCP

SOLUÇÃO

- _Clientes e Fornecedores
- _Contas correntes e Stocks
- _Encomendas e Orçamentos
- _Folhas de Obra
- _Facturação e Compras
- _Recibos e Pagamentos
- _Adiantamentos
- _Tesouraria e Bancos

DESTINATÁRIOS

- _Toda e qualquer organização

Num só ecrã a situação global da empresa nas suas diversas vertentes.

- _ Gestão completa de Clientes e Fornecedores com contas correntes;
- _ Gestão de Stocks e Serviços;
- _ Encomendas, folhas de obra, propostas, consignação, em dossiers Internos (documentos parametrizáveis pelo utilizador para uso interno);
- _ Documentos de Facturação (com retenção de IRS se necessário);
- _ Recibos para clientes (de conta corrente ou de adiantamento);
- _ Controlo completo de cobranças a clientes;
- _ Compras a fornecedores com gestão de aprovação para pagamentos;
- _ Pagamentos a fornecedores (de conta corrente ou adiantamentos);
- _ Gestão de Tesouraria real, previsional e orçamental;
- _ Gestão de Comissões (por vendedor, por tipo de cliente, por famílias de produtos, etc.);
- _ Comunidade de utilizadores PHC, um sistema business-to-business e eProcurement de troca de documentos entre clientes e fornecedores, em formato XML;
- _ Rappel de clientes e fornecedores, Promoções, Campanhas e Stocks Cativos;
- _ Em opção: grelha de cores e tamanhos (para actividades de vestuário e calçado), lotes, ligação a terminais portáteis, ligação a EDI e módulo PHC Obras;
- _ Sistema de Aprovação de Dossiers (disponível apenas na gama PHC Enterprise);
- _ Preparado para produzir o Ficheiro de Auditoria Fiscal Normalizado de Facturação (SAF-T PT);
- _ Tabelas de preços com validade;
- _ Integração com os serviços de WebBanking do MillenniumBCP, podendo consultar o saldo e o extracto de movimentos de uma conta, entre outros.

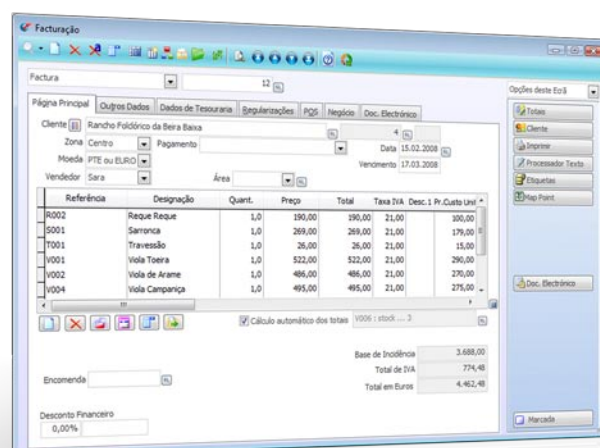
I. Clientes e Vendas

O Módulo PHC Gestão permite o controlo total da área de clientes e vendas. Este conjunto de funcionalidades engloba várias áreas da actividade de qualquer Empresa, as quais, ficam completamente controladas com a sua utilização. São elas:

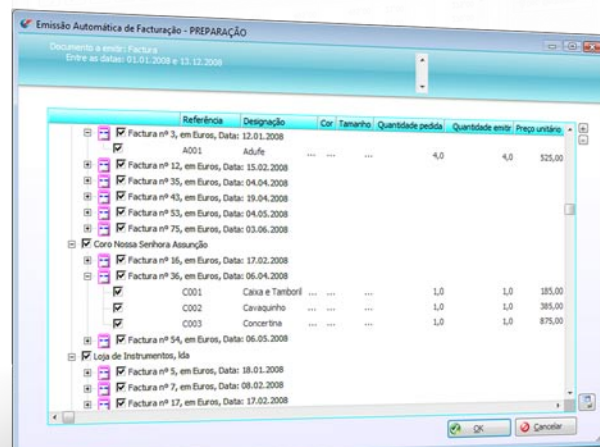
- _ Gestão de clientes, com contas correntes e gestão de cheques em carteira;
- _ Documentos de facturação;
- _ Vendedores e gestão de comissões;
- _ Recibos (normais ou de adiantamentos);
- _ Stocks e encomendas;
- _ Gestão de promoções e campanhas;
- _ Dossiers Internos (propostas, encomendas, consignação, folhas de obra, etc.).

Com os **Documentos de Facturação**, ao emitir facturas, notas de débito, de crédito, guias de remessa, vendas a dinheiro, etc., actualiza automaticamente os stocks (dar baixa dos artigos), as contas correntes (nomeadamente os saldos dos Clientes) e a ficha do Cliente (com a facturação acumulada, os saldos por idades, etc.). Para além de emitir, também pode alterar, eliminar, consultar, etc., todos os documentos, bem como calcular totais por diversos critérios.

Ainda em relação à emissão de documentos propriamente dita, esta é totalmente automática e integrada, existindo diversas tabelas pré-definidas pelo utilizador (I.V.A., condições de pagamento, etc.), as quais simplificam e aumentam a velocidade de emissão de documentos. Inclusivamente, pode facturar automaticamente por cópia de outros documentos ou de dossiers internos (i.e. Guias de Remessa, Encomendas de Clientes, Propostas, Folhas de Obra, etc.).



Muito fácil de utilizar e nem sequer precisa do rato para fazer um documento.

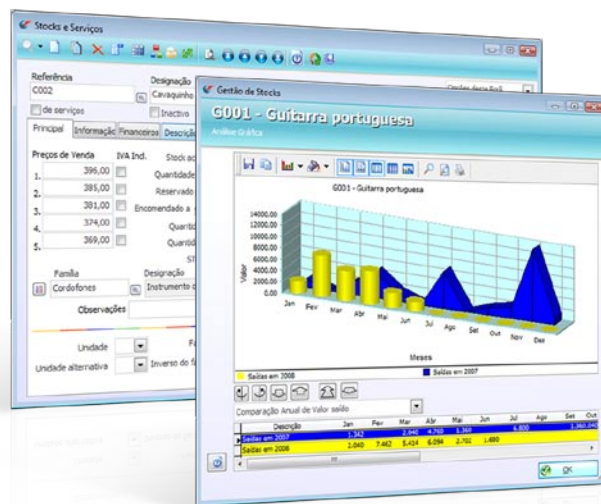


Emissão automática de facturação.

A **Gestão de Stocks** permite efectuar a gestão das existências, ou seja, permite controlar as existências em armazém e lançar as entradas e saídas de artigos.

Ao efectuar uma análise de todos os movimentos de artigos, o programa permite emitir listagens dos produtos dos quais se obtém maior lucro, o ranking de vendas, os que têm maior contributo relativamente aos custos (compras). A outro nível pode também controlar os produtos que se encontram acima do stock máximo, os que devem ser encomendados e os produtos que se encontram em ruptura. A aplicação permite a utilização de produtos compostos (Kits) e, aquando do inventário (contagens físicas), podem ser lançados automaticamente no ficheiro de movimentos de stock, os eventuais acertos (quebras ou sobras).

O software permite a designação do artigo em vários idiomas e definir o mesmo na ficha do cliente/fornecedor, o que possibilita a impressão na língua que foi definida em cada um.



Tem a possibilidade de desactivar um artigo de forma a impossibilitar o lançamento do mesmo nos documentos de facturação. A partir da ficha do artigo controla tudo o que lhe está relacionado. Pode mesmo observar vários gráficos sobre os seus dados e movimentos.

A **Gestão de Clientes** permite arquivar e controlar os dados básicos dos Clientes, como por exemplo, nome, morada, nº de contribuinte, zona, etc. Aqui é ainda possível analisar os saldos dos Clientes, bem como determinar os mais importantes, através de listagens ordenadas por facturação. Este programa permite ainda criar e enviar mailings para os Clientes com a apresentação que se desejar, um utilitário muito pretendido pela maioria das Empresas. Consegue ainda obter informação sobre a rentabilidade de cada cliente. Se possuir o módulo PHC Contabilidade, sempre que introduzir um novo cliente, são de imediato criadas as respectivas contas contabilísticas no plano de contas.

Pode observar a partir da ficha do cliente toda a sua informação, desde o prazo médio de recebimento, os documentos em dívida, as propostas para ele emitidas, as encomendas, os documentos de facturação, gráficos com a evolução da facturação e rentabilidade, e muito mais...

A **Gestão de Contas Correntes** serve para gerir todos os movimentos, a débito ou a crédito, de contas correntes de Clientes, nomeadamente facturas, recibos, cheques, etc., de modo a permitir o controlo sobre os saldos desses

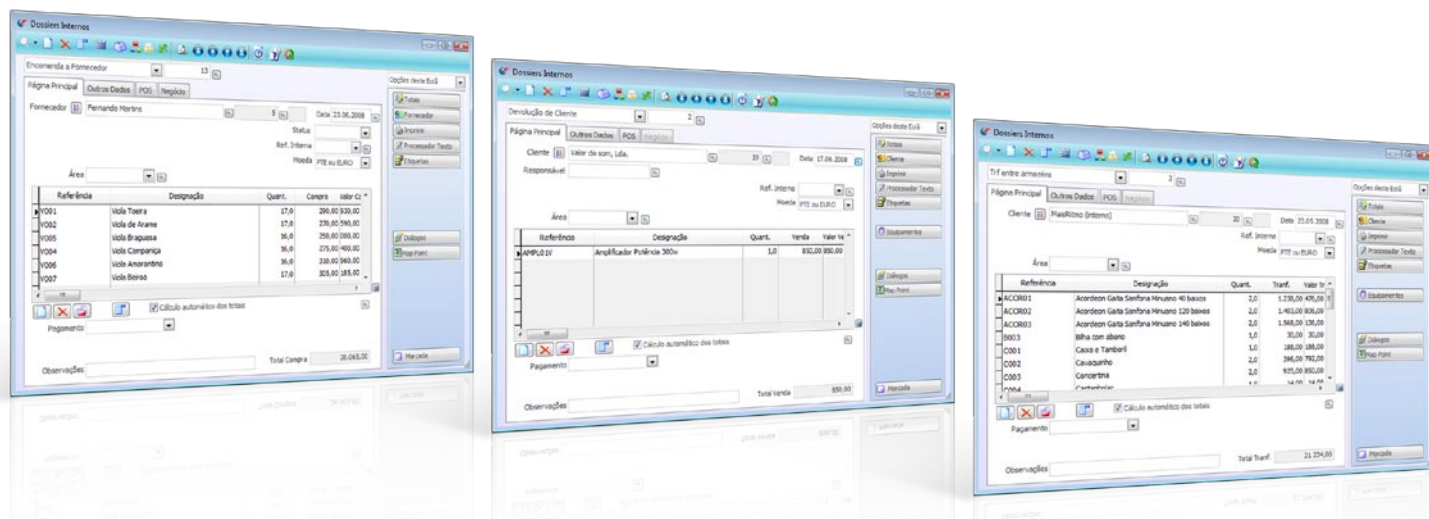
mesmos Clientes. Nesta área tem ainda ao seu dispor um conjunto de outras funcionalidades como o historial, a listagem de dívidas em aberto e o monitor de cobranças.

Os **Dossiers Internos** são uma ferramenta que permite criar todos aqueles dossiers que a Empresa utiliza para controlar algumas áreas internas, nomeadamente encomendas, consultas, propostas ou mesmo folhas de obra. O utilizador define todas as características de cada dossier, ou seja, quais os campos que utiliza e respectivos nomes, como será impresso, o que movimenta, etc.

Pode utilizar os Dossiers Internos para diversos tipos de actividades, sendo este um dos pontos fortes deste módulo. Os Dossiers Internos permitem gerir encomendas de clientes ou fornecedores, definindo se actualiza o campo de encomendas da ficha de cada artigo. Por outro lado, dado que é possível facturar a partir de um dossier,

toda a gestão das encomendas é feita automaticamente. Os Dossiers Internos poderão ser utilizados como folhas de obra, pois num dossier podem ser lançadas referências e as respectivas quantidades com preço de venda e de custo, o que permite controlar o que já foi colocado na obra, o que foi orçamentado, o que foi facturado e qual o valor total da obra.

Dada a flexibilidade do utilizador definir tudo o que o dossier executa, a aplicação permite gerir informaticamente a maior parte.



Pode criar os dossiers internos que desejar e definir os nomes de TODOS os campos que utiliza. Também as impressões podem ser definidas por si tanto no Software PHC® como em qualquer processador de texto com MailMerge.

Pontos Importantes

Dossiers Internos

É possível criar uma base de dados ligada a cada cliente e a vários artigos, com o nome que se desejar, com os campos que se quiser e tudo isto de uma forma muito simples. Pode, inclusivamente, desenhar ao seu gosto a impressão do dossier.

Documentos de facturação

Pode criar diversos documentos de facturação e defini-los segundo vários critérios, nomeadamente, o que movimenta (c/c, stocks, tesouraria), o que permite incluir em ficheiro (orçamentos, facturas pró-forma, pedidos de facturação), bem como todos os documentos de facturação usados regularmente pela Empresa. Nos documentos de facturação também existe a possibilidade de desenhar o documento ao seu gosto.

Os documentos de facturação poderão ser emitidos em Euros ou em moeda estrangeira.

Impressão de Documentos de Facturação

Permite definir tudo o que aparece na impressão de forma livre ou condicionada por um teste prévio, nomeadamente se aparecem ou não os descontos, as referências, os locais de carga e descarga, um local para a assinatura do cliente, um gráfico, etc. Exemplos:

- Gráfico, pode imprimir a facturação dos últimos x meses do cliente que figura no respectivo documento;
- Impressão Condicionada, neste caso tem a possibilidade de testar os dados da impressão de modo a que, caso a referência seja da família "serviços" o código do artigo não aparece na impressão; entre muitos outros exemplos.

Documentos de facturação com 2 clientes (Leasing)

Existe a possibilidade de efectuar um documento de facturação para um cliente e lançar os movimentos de conta corrente, regularizações e integrações na contabilidade para um outro cliente, bastando uma simples configuração num tipo de documento de facturação. Esta funcionalidade apenas está disponível nas gamas Advanced e Enterprise.



É muito simples desenhar as impressões dos seus documentos. Pode introduzir qualquer campo do documento, com qualquer tipo de letra, imagens desenhadas por si, objectos coloridos ou não, gráficos, pode pedir uma previsão antes de imprimir o documento, enfim, liberdade total para criar documentos com uma imagem à altura da sua Empresa.

Actualização de Preços

A actualização de preços é bastante completa, podendo escolher qual o preço a actualizar (de venda 1, 2, 3, 4 ou 5 ou preço de custo), qual o método a utilizar (somar um valor, multiplicar por uma taxa ou multiplicar por uma margem de outro), qual o arredondamento, (unidade, centena, milhar, etc.), actualizando somente os artigos que desejar.

Recibos de adiantamento

É possível efectuar a inclusão dos recibos de adiantamento nas vendas de forma a que sejam automaticamente deduzidos nas mesmas. Além disto e se possuir o módulo PHC Contabilidade, beneficia ainda da vantagem adicional da integração automática na contabilidade da regularização dos adiantamentos incluídos nas vendas.

Textos automáticos com Minutas pré-definidas pelo utilizador

Devido à ligação a qualquer processador de texto com mailmerge, é possível criar e alterar as minutas de envio de documentos, de faxes, de reclamação de contas, preencher e imprimir automaticamente sem perder muito tempo. Pode também criar as minutas para mailings sobre contas correntes em atraso e enviá-las automaticamente do próprio software, assim como etiquetas para envio de cartas.

Controlo de Custos e Análise de Rentabilidade

O controlo de custos é um dos pontos mais cuidados, e por isso deve permitir ao utilizador obter de imediato os custos e a respectiva rentabilidade das vendas. Esta análise pode ser efectuada de vários modos: análise das vendas diárias, emissão de um mapa com os produtos vendidos e respectivo lucro, produto a produto, documento a documento e acumulado. Outra análise possível é a observação rápida no ecrã da rentabilidade de um dossier interno (proposta, orçamento, etc.) ou de uma factura pró-forma, de modo a, se necessário, redefinir os preços para subir ou descer a margem. Esta informação, fornecida de uma forma rápida e prática, é muito útil para a actividade do gestor no seu dia-a-dia.

Informação para o Gestor – Painel de Bordo

O programa possui uma área de informação somente para o gestor (Painel de Bordo) que lhe dá em qualquer momento, entre outras informações, o total facturado e o lucro bruto em termos mensais e acumulado, incluindo uma comparação com o ano anterior (em termos mensais ou acumulados) podendo assim analisar a evolução percentual. Mostra ainda uma página com as maiores dívidas, o total facturado no ano e no mês, o total em conta corrente no mês, os saldos bancários (caso tenha o módulo Gestão completo). Esta informação é muito fácil e rápida de obter pelo próprio Gestor da Empresa.

Vantagens da Integração Completa

Uma das maiores vantagens da utilização do software é a gestão rápida da informação. Assim, com este módulo pode a qualquer momento, por exemplo, a partir da ficha do artigo observar para quem fez propostas do mesmo, a quem já o vendeu, quem é que o encomendou, etc. A partir da ficha do cliente pode rapidamente observar as encomendas que este já lhe fez, as facturas emitidas e res-

pectivos dados, que produtos lhe foram vendidos e quais estão pagos. Ou seja, tudo totalmente integrado.

Gestão de Comissões e Vendedores

Controle as vendas realizadas por vendedor. Em conjunto com uma tabela de comissões por vendedor, por tipo de produto ou por tipo de cliente, pode elaborar mapas de vendas e o cálculo automático de comissões por escalões de venda. Pode calcular tudo isto sobre vendas ou apenas para aquelas que foram pagas durante o período em análise. Além disto, pode optar ainda por calcular as comissões sobre a rentabilidade bruta.

Num documento de facturação poderá existir mais de um vendedor.

Emissão Automática de Facturação

Existe uma rotina especial para a emissão automática de facturação. Esta rotina pode ser utilizada de várias formas: para emitir de uma só vez todas as facturas referentes às guias já emitidas, ou emitir as avenças ou contratos que tenha registado, ou facturar as encomendas para as quais existe stock para entrega. Nesta rotina é possível alterar as quantidades e os descontos a emitir nos documentos. A emissão automática de facturação torna mais fácil, rápida e eficaz a gestão administrativa do dia-a-dia.

Encontro de contas Cliente/Fornecedor

No caso de uma mesma entidade ser simultaneamente cliente e fornecedor, pode emitir um mapa com o encontro de contas correntes, ou seja, com a lista de débitos e créditos e respectivo saldo. Além de emitir o mapa pode mesmo emitir os respectivos pagamentos e recibos de c/c para executar o encontro de contas.

The screenshot shows the 'Painel de Bordo - em Euros' window. It contains a table with columns for 'Família', 'Marca', 'Ano', 'Trimestre', 'Mês', and 'Total'. The data is organized into sections for 'Acessorios', 'Aerofones', 'Aluguer', and 'Amp'. Each section lists various products and their corresponding sales and profit figures for the year 2007 and 2008.

Família	Marca	2007	2008	Total
Acessorios	Cordões	6.936,00	4.127,00	11.023,00
	Gabbanelli	2.505,00	890,00	3.475,00
	NewHaves	746,00	336,00	1.082,00
	Total	10.227,00	5.353,00	15.580,00
Aerofones	Aerofones	91.362,00	62.902,00	154.254,00
	Gabbanelli	99.042,15	85.184,00	184.226,15
	Total	190.394,15	148.086,00	338.480,15
			504,00	504,00
Aluguer	AudioParts	5.270,00	2.108,00	7.378,00
	Bombays		777,00	777,00
	FlyMusic		109,00	109,00
	Gabbanelli		109,00	109,00
Amp	Servicos	298.000,00	460.000,00	758.000,00
	Total	303.270,00	463.490,00	766.760,00
	Bombays	5.850,00	5.100,00	10.950,00
	Total	5.850,00	5.100,00	10.950,00
Comm	NewHaves	5.408,00	1.312,00	6.720,00

Num ecrã apenas, toda a informação vital sobre a actividade da sua Empresa.

Inventário físico e lançamento de desvios

Pode introduzir num local próprio o inventário proveniente das contagens físicas numa determinada data e em seguida o programa lança, segundo uma ordem do utilizador, os eventuais acertos de stock (quebras ou sobras). É também possível inserir e alterar a localização dos artigos para os quais se pretende lançar os acertos de stock, sendo a localização dos mesmos visualizada na consulta de stock por

armazém. Pode inclusive utilizar leitores ópticos e descarregar as leituras automaticamente no ficheiro de inventário.

Gestão de cheques em carteira ou outros títulos de tesouraria

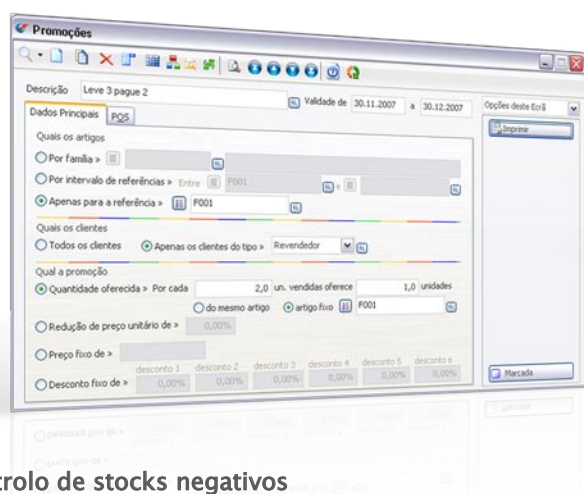
Possibilidade de gerir os cheques em carteira de modo a, por exemplo, poder visualizar os vencidos e ainda não depositados, com a facilidade adicional de efectuar automaticamente o depósito.

Análise de encomendas

Pode obter, a qualquer momento, uma lista de encomendas de clientes que podem ser satisfeitas e das encomendas que ainda se encontram em aberto.

Promoções e Campanhas

Com esta funcionalidade, pode criar promoções para os seus produtos definindo a data de início e de fim da mesma, sendo que a promoção/campanha pode estar em vigor para uma determinada referência de stock ou grupo de referências ou ainda família de produtos. A parametrização pode ainda ser feita por tipo de cliente ou para todos os clientes. Finalmente, define se a promoção/campanha é um desconto de quantidade, desconto fixo, redução de preço ou um preço fixo. A partir da ficha do artigo pode consultar as promoções activas para determinada referência de stock, podendo seleccionar o intervalo de promoção que deseja visualizar.



Controlo de stocks negativos

Opcionalmente pode facturar com stocks negativos e mais tarde, quando registar as entradas em armazém, actualizar automaticamente o custo de todas as vendas realizadas com stock negativo.

Quantidade alternativa

Para cada artigo existe uma unidade de medida principal e uma unidade de medida alternativa, de forma a registar as compras numa unidade e as vendas noutra unidade.

Stocks Cativos

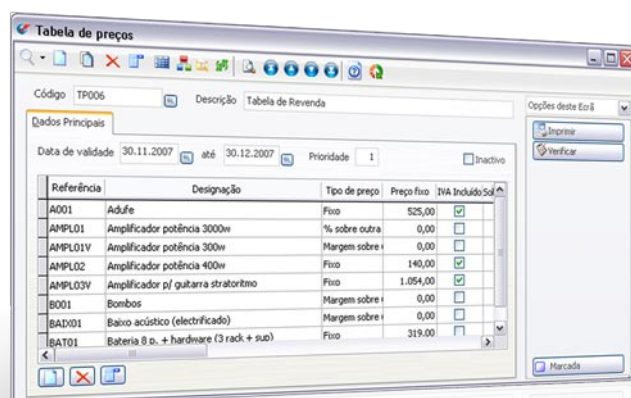
Esta funcionalidade permite cativar stock a partir da emissão de dossiers internos configurados para o efeito (i.e. Encomenda de Cliente), em todo o tipo de artigos, incluindo os que utilizam lotes ou grelhas de cores e tamanhos, tendo conhecimento de forma rápida qual a quantidade cativada.

Stocks Pré-Cativos

Pode pré-cativar stock numa encomenda a fornecedor para determinada(s) encomenda(s) de cliente, através de dossiers internos configurados para esse efeito.

Tabela de Preços com Validade

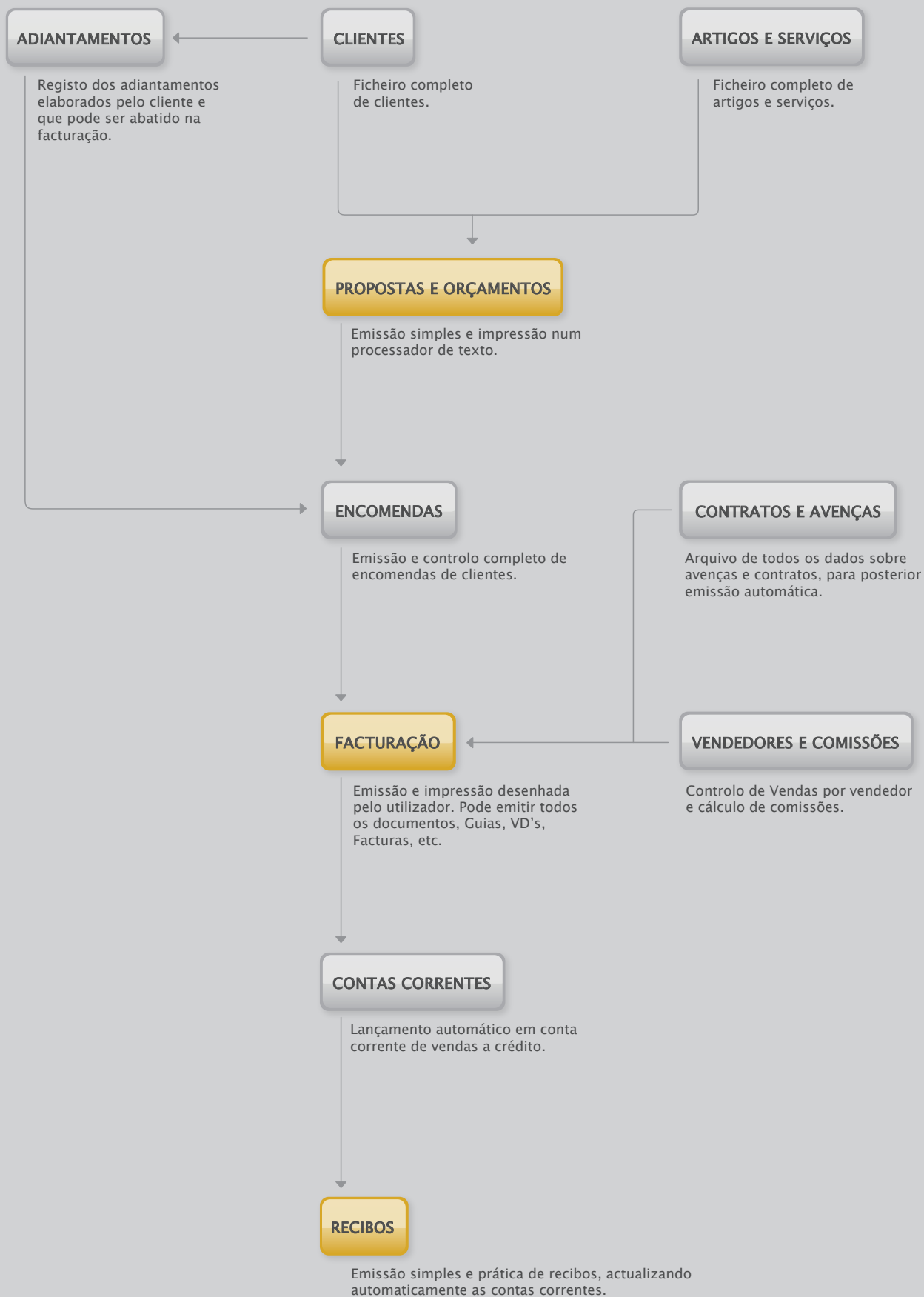
Pode ter várias tabelas de preços num ano, para os mesmo artigos, mas para intervalos de datas diferentes. Assim quando muda a data, muda o preço usado automaticamente. Pode associar uma determinada tabela de preços a diversos Clientes ou criar tabelas de preços para cada cliente.



Integração Online

Se possuir o módulo PHC Contabilidade pode efectuar a integração online de documentos de facturação, recibos de clientes e recibos de adiantamento de clientes. Assim, depois de gravar qualquer um dos referidos documentos, a aplicação vai integrá-los automaticamente na contabilidade. Esta rotina é muito prática e rápida, no entanto, é sempre possível integrar os documentos a partir dos ecrãs de integração da Contabilidade.

RESUMO DA ESTRUTURA

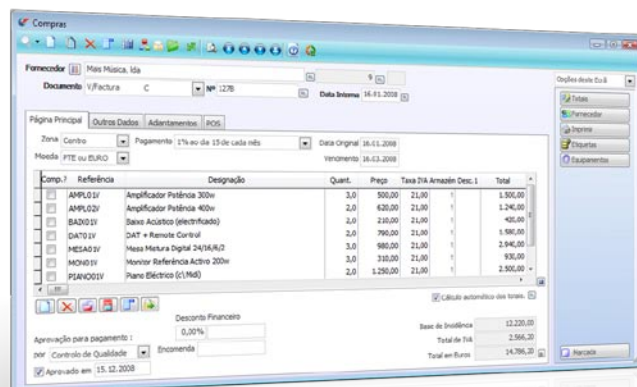


2. Compras e Fornecedores

Outra área do módulo PHC Gestão são os fornecedores e compras. Podendo ser utilizado isolado ou em conjunto com outros módulos, esta área da aplicação permite gerir compras e fornecedores, incluindo:

- _Contas Correntes de Fornecedores;
- _Pagamentos ou Adiantamentos;
- _Encomendas (consulta);
- _Outros Dossiers Internos.

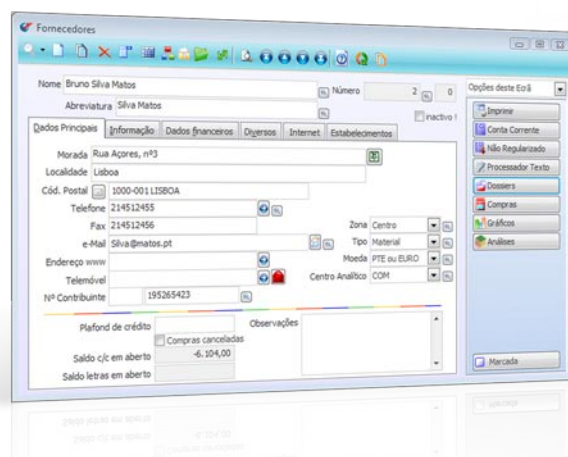
Este módulo permite um controlo global sobre os fornecedores e as compras e respectivos documentos bem como sobre o I.V.A. a pagar. O ponto forte deste módulo é o seu sentido prático, pois ao lançar o documento, por exemplo, uma factura de um fornecedor, actualiza automaticamente o volume de compras global e a conta corrente do fornecedor, o stock actual do artigo (caso esteja instalado o módulo de stocks) e o volume de compras ao fornecedor, permitindo à posteriori tirar listagens de fornecedores, ordenadas por volume de compras, listagens de contas correntes, entre outras.



Pode introduzir todos os dados sobre qualquer documento de compra a fornecedor.

A Gestão de Fornecedores e Contas Correntes é em tudo semelhante à gestão de clientes e contas correntes, pelo que basta consultar o texto referente a estes para os compreender e concluir sobre a sua utilidade e vantagens.

Tem a possibilidade de desactivar um fornecedor de forma a impossibilitar o lançamento de novos documentos para o mesmo.



Os Dossiers Internos são uma ferramenta que permite recriar todos os dossiers que a empresa usa para controlar algumas áreas internas, nomeadamente encomendas, consultas, propostas ou mesmo folhas de obra, etc. O utilizador define por completo todas as características de cada dossier, ou seja, quais os campos que utiliza e respectivos nomes, a respectiva impressão, os movimentos, etc. Pode utilizar este sistema para o mais variado tipo de actividades, daí ser este um dos pontos mais fortes deste package. Pode ser utilizado para gerir encomendas de fornecedores, dado

que pode definir-se se actualiza ou não o campo de encomendas da ficha de cada artigo. Por outro lado, dado que é possível facturar a partir de um dossier, toda a gestão das encomendas é feita automaticamente. Pode ser utilizado como consultas a fornecedores, dado que para cada dossier podem ser lançadas referências e as respectivas quantidades com preço de venda e de custo, o que permite controlar a partir da ficha de cada artigo quais as consultas feitas a cada fornecedor e qual o melhor preço.

Pontos Importantes

Dossiers Internos

É possível criar uma base de dados ligada a cada fornecedor e a vários artigos, com o nome que se quiser, com os campos que se quiserem e tudo isto de uma forma muito simples.

Programa Completo para Gestão de Compras

Visto que é possível criar dossiers de vários tipos, bem como criar as minutas de texto para cada um, todas as necessidades do circuito de compras ficam satisfeitas, assim como a sua aprovação para pagamento.

Emissão da Encomenda a Fornecedores

Após escolhido o fornecedor é emitida a respectiva encomenda, a qual pode ser imediatamente copiada da respectiva consulta e corrigida se necessário. O programa vai imediatamente actualizar a ficha dos respectivos artigos. Esta encomenda pode depois ser impressa numa minuta própria ou numa minuta de fax, de modo a ser enviada o mais rápido possível.

Recepção da Encomenda

Quando a encomenda é recepcionada, é lançada uma compra, copiando automaticamente a respectiva encomenda, o programa actualiza imediatamente a conta corrente do fornecedor, as quantidades encomendadas e as quantidades em stock.

Assim, o ponto forte desta área é o facto do utilizador ter apenas de digitar uma vez as referências que deseja, dado que a partir daí o programa emite as outras consultas copiando as referências da primeira, emite a encomenda a partir da consulta, e lança a compra a partir da encomenda, tudo de uma forma fácil e infalível.

Textos automáticos

Devido à ligação a qualquer processador de texto, é possível criar e alterar as minutas de envio de documentos, de fax, de reclamação de contas, preenchendo-os e imprimindo-os automaticamente, minimizando o tempo dispendido.

Informação Completa sobre o Fornecedor

É possível, a partir da ficha do fornecedor, observar todos os documentos de compras, os artigos comprados, a que preço e quando, bem como todas as encomendas e consultas realizadas ou em aberto, ponto este, que facilita e melhora substancialmente a gestão dos fornecedores e compras.

Assistente de Emissão de Pagamentos

Pode gerar automaticamente os pagamentos a efectuar, segundo um critério pré-definido, como por exemplo, pagar o que já está vencido. Com esta lista de pagamentos pode emitir os respectivos cheques ou enviar em formato PS2, para o seu banco efectuar os pagamentos por transferência bancária.

Integração OnLine

Se possuir o módulo PHC Contabilidade pode efectuar a integração online de documentos de compra, pagamentos a fornecedores e recibos de adiantamento a fornecedores. Assim, depois de gravar qualquer um dos referidos documentos, a aplicação vai integrá-los na contabilidade

automaticamente. Esta rotina é muito prática e rápida, no entanto, é sempre possível integrar os documentos a partir dos ecrãs de integração da Contabilidade.

Vantagens da Integração Completa

Também aqui, uma das maiores vantagens do software é a gestão rápida da informação. Assim, com este módulo pode a qualquer momento, por exemplo, a partir da ficha do artigo, observar para quem o vende, a quem fez consultas, que preços lhe forneceram, a quem o encomendou, etc. A partir da ficha do fornecedor observa rapidamente as encomendas que lhe fez, as facturas emitidas e respectivos dados, que produtos lhe comprou, tudo de uma forma integrada.

Documento	Data	Valor	Unid.
Encomenda a Fornecedor nº 5	24/01/2017	1.400,00	
Encomenda a Fornecedor nº 14	25/01/2017	4.000,00	
Encomenda a Fornecedor nº 18	17/01/2017	440,00	
Encomenda a Fornecedor nº 22	18/01/2017	1.200,00	
Encomenda a Fornecedor nº 2	15/01/2018	7.500,00	
Encomenda a Fornecedor nº 11	18/01/2018	7.000,00	

Designação	P. Compra	Total Compra	Quant.	Quant. Inv.
Partes	100,00	400,00	4,0	
Conexões	500,00	1.000,00	2,0	

Como nos clientes, a partir da ficha do fornecedor pode analisar toda a sua informação, como por exemplo consultar as encomendas.

Emissão Automática de Encomendas a Fornecedores

Para empresas com maior volume de compras, criámos um sistema de encomendas automáticas. Assim, o programa permite em função do historial de cada artigo determinar qual o seu ponto de encomenda, ou seja, a quantidade a partir da qual devemos encomendar o artigo. Por outro lado, em função da política de stocks que o utilizador definiu, pode também determinar automaticamente qual a quantidade óptima a encomendar. Com estas duas variáveis, e definido qual o fornecedor preferencial de cada artigo, o programa emite sugestões de encomendas para a emissão automática da encomenda a fornecedor.

Análise de encomendas

Pode obter a qualquer momento uma lista das encomendas a fornecedores que ainda se encontram em aberto.

Sugestão de encomendas a fornecedores

Pode emitir uma sugestão de encomendas a fornecedores, permitindo-lhe assim analisar/aprovar o que compra e a quem, antes de emitir as respectivas encomendas.

Dossier de preços de fornecedores

Se utiliza o sistema de multi-fornecedor por artigo, pode actualizar automaticamente num dossier de preços por fornecedor, o último preço de compra de cada artigo, sempre que efectua uma compra ao fornecedor em questão.

Emissão automática de pagamentos a fornecedores

Pode emitir os pagamentos para todos os documentos vencidos, automatizando assim esta área e poupando, por consequência, tempo administrativo aos utilizadores.

Adiantamentos a Fornecedores

É possível efectuar a inclusão dos adiantamentos nas compras, deduzindo-os automaticamente ao total da factura. Além disto, e se possuir o módulo PHC Contabilidade, beneficia ainda da vantagem adicional da integração automática na contabilidade da regularização dos adiantamentos incluídos nas compras.

Retenção de IRS

Pode executar a retenção de IRS aos seus fornecedores através de Compras, Pagamentos ou Adiantamentos a

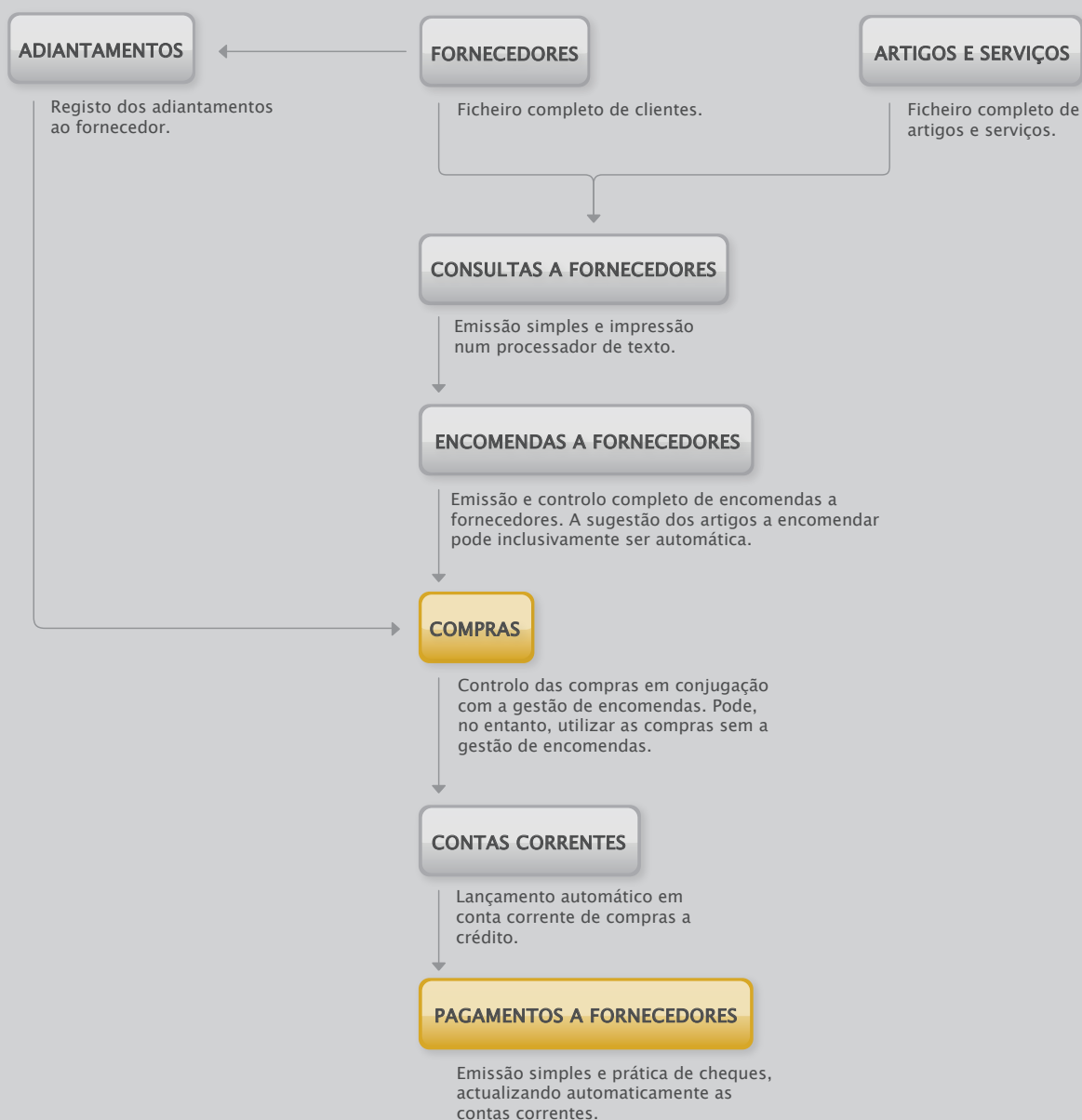
Fornecedores. A retenção é válida tanto para fornecedores nacionais como estrangeiros.

Despesas adicionais nas compras

Existem diversas formas de registar despesas adicionais nos documentos de compra, de modo a afectar o custo dos artigos comprados.

Lançar compras em valor

Pode, por exemplo, lançar uma diferença de preço ou um desconto extra praticado pelo fornecedor de modo a não afectar as quantidades e só influenciar o PCMP (Preço de Custo Médio Ponderado) do artigo.

RESUMO DA ESTRUTURA

3. Tesouraria

A última área que integra o módulo PHC Gestão é a Tesouraria que foi desenvolvida de modo a controlar tudo o que envolva dinheiro, tanto de onde ele vem, como, onde está e para onde foi. Assim, este módulo inclui:

- _Gestão de tesouraria diária, incluindo caixa e bancos;
- _Gestão bancária e reconciliação de extractos;
- _Gestão de Previsões de Tesouraria;
- _Orçamentos de Tesouraria e análise de desvios.

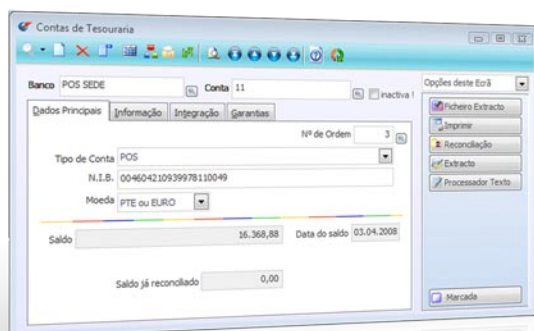
Na área de **Tesouraria Real** são lançados diariamente todos os movimentos que envolvam dinheiro, desde cheques, pagamentos por caixa, recibos, transferências bancárias, etc. A partir desta base de dados pode, de uma forma simples, apurar rapidamente saldos de caixa e bancos, a evolução mensal de determinado tipo de receita ou despesa, imprimir a folha de caixa ou relatórios mensais de entradas e saídas, agrupadas por códigos, que permitem ao utilizador ter uma noção muito concreta da situação de tesouraria da empresa, bem como da sua evolução. Pode ainda registar os talões de depósito efectuados, bem como imprimi-los, talões estes que poderão eventualmente incluir os cheques em caixa/carteira.

Descrição	Out 2007	Nov 2007	Dez 2007	Jan 2008	Fev 2008	Mar 2008	Abr 2008	Mai 2008	Jun 2008	Jul 2008	Ag 2008	Sep 2008	Out 2008	Nov 2008	Dez 2008	Saldo
SALDO inicial / transporte	245.894,71	245.552,81	276.728,91	332.021,47	353.563,05	355.414,74	398.595,17	471.582,30	582.796,67	641.253,30						
Recebimentos Exploração																
Atividades Operacionais																
Receitas relativas act. oper.																
Recebimentos de Clientes	26.351,61	151.872,37	145.829,38	51.938,64	134.729,89	160.900,63	355.276,61	170.855,27	149.425,90							
Sub-total Atividades Operacionais	26.351,61	151.872,37	145.829,38	51.938,64	134.729,89	160.900,63	355.276,61	170.855,27	149.425,90							
TOTAL Recebimentos Exploração	26.351,61	151.872,37	145.829,38	51.938,64	134.729,89	160.900,63	355.276,61	170.855,27	149.425,90							
Pagamentos Exploração																
Atividades Operacionais																
Pagos, Saldo, Act. Extratransf.	-138,11	-138,11	-138,11	-138,11	-138,11	-138,11	-138,11	-138,11	-138,11							
Pagamento a Fornecedores	-15.440,00	-15.718,91	-41.093,72	-36.474,28	-53.047,05	-81.121,67	-61.238,84	-12.702,21	-75.730,82							
Pagamentos ao Pessoal	-14.616,64	-47.784,75	-39.822,49	-28.217,67	-23.710,91	-23.357,15	-38.560,40	-58.823,48	-36.845,55							
Pagamentos Impostos e Rendim.	-5.909,00	-4.807,00	-9.729,00	-9.899,00	-4.809,00	-4.809,00	-4.809,00	-4.809,00	-4.809,00							
Pagamentos relativos act. oper.	-17.204,96	-49.899,27	-90.536,32	-75.777,06	-110.476,20	-117.725,40	-117.725,40	-117.725,40	-117.725,40							
Sub-total Atividades Operacionais	-33.403,71	-68.609,27	-90.536,32	-75.777,06	-110.476,20	-117.725,40	-117.725,40	-117.725,40	-117.725,40							
TOTAL Pagamentos Exploração	-33.403,71	-68.609,27	-90.536,32	-75.777,06	-110.476,20	-117.725,40	-117.725,40	-117.725,40	-117.725,40							
SALDO Extra Exploração	-7.052,10	-16.736,90	-44.706,94	-23.838,42	-75.746,31	-56.824,77	-62.458,79	-41.872,13	-66.309,52							
Saldo do período	-47.111,90	-82.176,10	-55.291,56	-21.141,58	-2.511,69	43.375,63	72.592,13	121.614,37	88.456,53							
Saldo final / acumulado	194.552,81	276.728,91	332.021,47	353.563,05	355.414,74	398.595,17	471.582,30	582.796,67	641.253,30							

A qualquer momento pode obter mapas de análise definidos por si, com a origem do dinheiro (recebimentos) com a sua aplicação (pagamentos), divididos por códigos/rubrica, bem como os saldos mensais e acumulados. Pode imprimir esta análise ou exportá-la para Folha de Cálculo ou mesmo observar um gráfico para qualquer linha.

A área de **Gestão Bancária** serve para controlar os saldos e respectivos movimentos das contas bancárias, individualmente e em conjunto. A simplicidade e rigor na reconciliação com os extractos bancários é uma das principais vantagens, pois está sempre assegurada a exactidão dos saldos.

Caso tenha uma conta Millennium BCP, tem a possibilidade de ligar directamente ao seu banco para consultar o saldo de uma conta, ou o extracto de movimentos, assim como importar o referido extracto para posterior reconciliação, tornando assim este processo muito mais célere e eficaz, pois para além dos ganhos de produtividade existentes, pode minimizar os erros decorrentes deste processo, é possível também fazer uma transferência bancária pontual aquando de um pagamento a fornecedores, assim como a recepção do ficheiro PS2 relativo às cobranças dos recibos.



Tem a possibilidade de lançar despesas de acerto, acedendo directamente aos ecrãs de Documentos/ Movimentos de tesouraria.

Como pode constatar esta ligação permite a organização ser muito mais ágil e tudo isto assente num rigoroso controlo de acessos.

Permite ainda todo o tipo de listagens necessárias para um controlo absoluto das contas bancárias de uma Empresa. Se necessário pode importar um extracto em formato digital (enviado em ficheiro pelo banco) para que a reconciliação seja muito mais rápida e eficiente. Para cada conta bancária é possível efectuar uma ligação com os Webservices Millennium BCP, onde poderá entre outras coisas consultar os saldos da conta e consultar os movimentos da conta.

Data	Documento	Descrição	Valor	Data Valor	R?	Extracto
04.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 1	Jose das da Silva	31,46	04.04.2008		
04.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 2	Vendas a Dinheiro	36,30	04.04.2008		
04.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 3	Vendas a Dinheiro	227,48	04.04.2008		
04.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 4	Vendas a Dinheiro	1.897,28	04.04.2008		
07.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 5	Vendas a Dinheiro	81,07	07.04.2008		
11.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 6	Vendas a Dinheiro	31,46	11.04.2008		
14.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 7	Vendas a Dinheiro	16,94	14.04.2008		
14.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 8	Vendas a Dinheiro	173,03	14.04.2008		
19.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 10	Vendas a Dinheiro	631,62	19.04.2008		
19.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 9	Vendas a Dinheiro	81,07	19.04.2008		
22.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 11	Vendas a Dinheiro	36,30	22.04.2008		
22.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 12	Vendas a Dinheiro	16,94	22.04.2008		
22.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 13	Vendas a Dinheiro	29,04	22.04.2008		
26.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 14	Vendas a Dinheiro	29,04	26.04.2008		
26.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 15	Vendas a Dinheiro	479,16	26.04.2008		
29.04.2008	Vid Pos Vila de Rei 16	Vendas a Dinheiro	325,49	29.04.2008		

Pode filtrar os resultados por Intervalo de datas ou até pelos Movimentos não reconciliados.

A área de **Gestão de Previsões de Tesouraria** é um dos instrumentos mais valiosos para qualquer Empresa, estando ligada à área de **Gestão Diária de Tesouraria**. Assim, com base no saldo actual de tesouraria (caixa e bancos) e através do lançamento das várias despesas e receitas previstas (quer sejam de carácter periódico, como por exemplo uma renda de Leasing ou esporádico como a cobrança a Clientes), este módulo apresenta automaticamente a evolução do saldo previsível de tesouraria da empresa, realçando o momento em que pode ter problemas de tesouraria e em que montantes.

São realçados ainda aqueles lançamentos que já ultrapassaram a data limite prevista. Desta forma podem ser antecipadas e corrigidas situações de tesouraria que, por apenas uma questão de tempo, poderiam representar graves problemas de liquidez, problemas estes que são sempre de evitar.

Para apoiar a gestão previsional, pode gravar os movimentos constantes mensais e actualizar rapidamente as previsões. Estes movimentos serão aqueles que acontecem

Ref	Data	Documento	Nº	Descrição	Valor	Saldo Conta	Saldo Caixa
Ref	22.04.2009	Talão de Depósito	79	Cheque de vendas a Dinheiro	1.338,63	476.130,79	1.348,47
Ref	22.04.2009	Vid Pos. vta de Rte	32	Vendas a Dinheiro	35,94	476.147,73	1.384,41
Ref	22.04.2009	Talão de Depósito	79	Cheque de vendas a Dinheiro	1.338,63	476.147,73	1.384,41
Ref	22.04.2009	Vid Pos. vta de Rte	31	Vendas a Dinheiro	35,30	476.183,03	1.384,41
Ref	22.04.2009	Vid Pos. vta de Rte	33	Vendas a Dinheiro	29,04	476.112,57	1.384,41
Ref	26.04.2009	Letra nº 4		Desconto de letra a receber	2.462,18	476.394,75	1.384,41
Ref	26.04.2009	Vid Pos. vta de Rte	35	Vendas a Dinheiro	476,35	476.871,10	1.384,41
Ref	26.04.2009	Vid Pos. vta de Rte	34	Vendas a Dinheiro	28,04	476.899,14	1.384,41
Ref	26.04.2009	Int. P. C. 2009	39	Rac. C. 2009 de Almeida	1.896,34	481.795,48	1.384,41
Ref	26.04.2009	Int. P. C. 2009	26	Rac. Alberto Maciel	1.072,06	482.867,54	1.384,41
Ref	29.04.2009	Rádios para clientes	60	Albertino Maciel	2.199,86	485.067,40	1.384,41
Ref	29.04.2009	Rádios para clientes	61	Bernardo Santiago	3.636,32	488.703,72	1.384,41
Ref	29.04.2009	Rádios para clientes	62	Erva e Balsa, Iva	21.838,66	510.542,38	1.384,41
Ref	29.04.2009	Rádios para clientes	63	La Carpa Musical	10.038,00	520.580,38	1.384,41
Ref	29.04.2009	Rádios para clientes	64	La Musical Fashion	10.760,00	531.340,38	1.384,41
Ref	29.04.2009	Rádios para clientes	65	Marisa Filipa Neves Louca	1.487,96	532.828,34	1.384,41
Ref	30.04.2009	Rádios para clientes	66	Marisa Filipa Neves Louca	10.000,00	542.828,34	1.384,41

A qualquer momento pode obter a simulação sobre o que vão ser os seus saldos bancários no futuro em função do que está definido nas previsões, aparecendo a vermelho os saldos negativos!

todos os meses como, por exemplo, rendas, vencimentos, custos fixos, etc. Tudo feito para poupar tempo e ganhar eficácia na gestão de tesouraria.

A área **Orçamentos de Tesouraria** permite introduzir todos os dados sobre a previsão de tesouraria por período, para cada rubrica definida por si. Com esta definição pode obter

o mapa do orçamento de tesouraria e pode a qualquer momento analisar os desvios para o real, seja de um determinado período, seja o desvio acumulado.

Pontos Importantes

Controlo imediato

Uma das grandes dificuldades do gestor é controlar o seu dinheiro, bem como controlar a evolução das suas disponibilidades. Este programa permite no momento saber quanto dinheiro tem exactamente, e muito mais importante, quanto vai ter, ou seja, como irão evoluir os saldos em função do que deve e do que lhe devem. Com esta situação regularizada o gestor não é apanhado desprevenido, podendo tomar as suas decisões financeiras atempadamente, ou seja, muito antes dos problemas surgirem.

Simulações da sua situação financeira

Através das previsões é possível fazer análises do tipo – com que saldo fica se aquele cliente não pagar? – ou – se não tenho dinheiro então que pagamentos devo adiar para manter a liquidez da empresa? Todas estas análises são muito simples de fazer: basta alterar a data das previsões de pagamentos e recebimentos e rever a simulação de saldos.

Integração Completa

A integração é completa com as restantes áreas de gestão, ou seja, os recibos são automaticamente lançados em caixa ou bancos. Um pagamento a fornecedor, além de regularizar a respectiva conta corrente, actualiza os movimentos bancários, os saldos da conta e ainda permite imprimir a carta de envio do cheque (parametrizável) com tudo discriminado.

Análise Gráfica do Controlo de Receitas e Despesas

O programa permite analisar a evolução mensal das recei-

tas e despesas. Além disso, é permitida a análise gráfica de cada rubrica, determinando assim, de uma forma visual despesas que estejam a aumentar significativamente ou o decréscimo das receitas.

Painel de Bordo

Na sua opção de painel de bordo, em conjugação com os resumos de dívidas a receber e a pagar, pode observar os totais de recebimentos e pagamentos acumulados e do mês, os saldos por conta, e a previsão da evolução de saldos. Tal torna muito eficaz a gestão profissional da tesouraria.

Reconciliação Bancária

Com o sistema de introdução do resumo de cada extracto bancário, é muito simples e rápido executar a reconciliação bancária. Basta pedir um extracto da respectiva conta para o ecrã, o qual vem com um visual semelhante ao próprio extracto bancário e marcar/picar os movimentos que se encontrem no extracto. De seguida, o programa fornece as diferenças entre os saldos da tesouraria da empresa e o constante no Banco.

Talões de depósito

Ao lançar um depósito, pode introduzir todos os valores depositados num talão e imprimi-los no impresso próprio do banco ou, eventualmente, imprimir uma relação para juntar ao talão. Se possuir o módulo Contabilidade pode efectuar a integração online dos talões de depósitos.

Cobranças Via banco

Com esta funcionalidade passa a poder escolher movimentos de conta corrente de clientes com base em diversos critérios, sendo de seguida gerado automaticamente um recibo para cada um dos movimentos introduzidos, podendo de seguida gerar o respectivo ficheiro PS2 para envio ao banco, este ficheiro gera de imediato uma transferência bancária.

No final pode ainda importar o ficheiro enviado pelo banco que vai permitir processar automaticamente todos os recibos que tenham o status de cobrados no ficheiro de retorno.

Gestão de Contas Caucionadas

Nas contas de tesouraria pode criar contas caucionadas, definindo para cada uma delas o plafond respectivo e o juro a aplicar. A análise de saldos por conta permite visualizar e controlar o “valor por utilizar” e “valor do juro diário”, este último, calculado quando a conta apresenta saldo menor a zero.

Recibos de clientes com vários cheques

Pode, para um recibo de cliente, informar/ lançar os vários cheques que o cliente entregou para fazer o respectivo pagamento, sendo assim possível espelhar da melhor forma o que realmente aconteceu.

Ficheiro de Auditoria Fiscal Normalizado (SAF-T PT)

A partir do dia 1 de Janeiro de 2008 (Portaria nº321-A/2007) as empresas que exerçam a título principal uma actividade de natureza comercial, industrial ou agrícola e que organizem a sua contabilidade com recurso a meios informáticos, ficam obrigadas a produzir o ficheiro Standard AuditFile for TaxPurposes – Versão Portuguesa, também conhecido como SAF-T PT.

O SAF-T PT é um ficheiro que contém dados contabilísticos fiáveis que se podem exportar de um sistema contabilístico original por um período de tempo específico, que se lê facilmente em virtude da sua normalização de formato, e que pode ser usado para fiscalização pelos funcionários das autoridades tributárias.

Em virtude desta obrigatoriedade, o **Módulo PHC Gestão**, inclui desde já a possibilidade de produção do Ficheiro de Auditoria Fiscal Normalizado (SAF-T PT) Facturação.

Pode contar ainda com uma ferramenta chamada Analisador de SAF-T-PT onde é possível validar o ficheiro produzido por contrapartida do schema da DGCI e visualizar o seu conteúdo de uma forma fácil e intuitiva.

RESUMO DA ESTRUTURA



Envio de seguida por email

Passa a ser possível em várias zonas do software, por exemplo nos recibos, seleccionar um conjunto de recibos com base em um filtro e enviar os mesmo de seguida por email e em pdf, permitindo ganhos muito interessantes de produtividade devido à eficácia deste processo.

Ligação a software externo

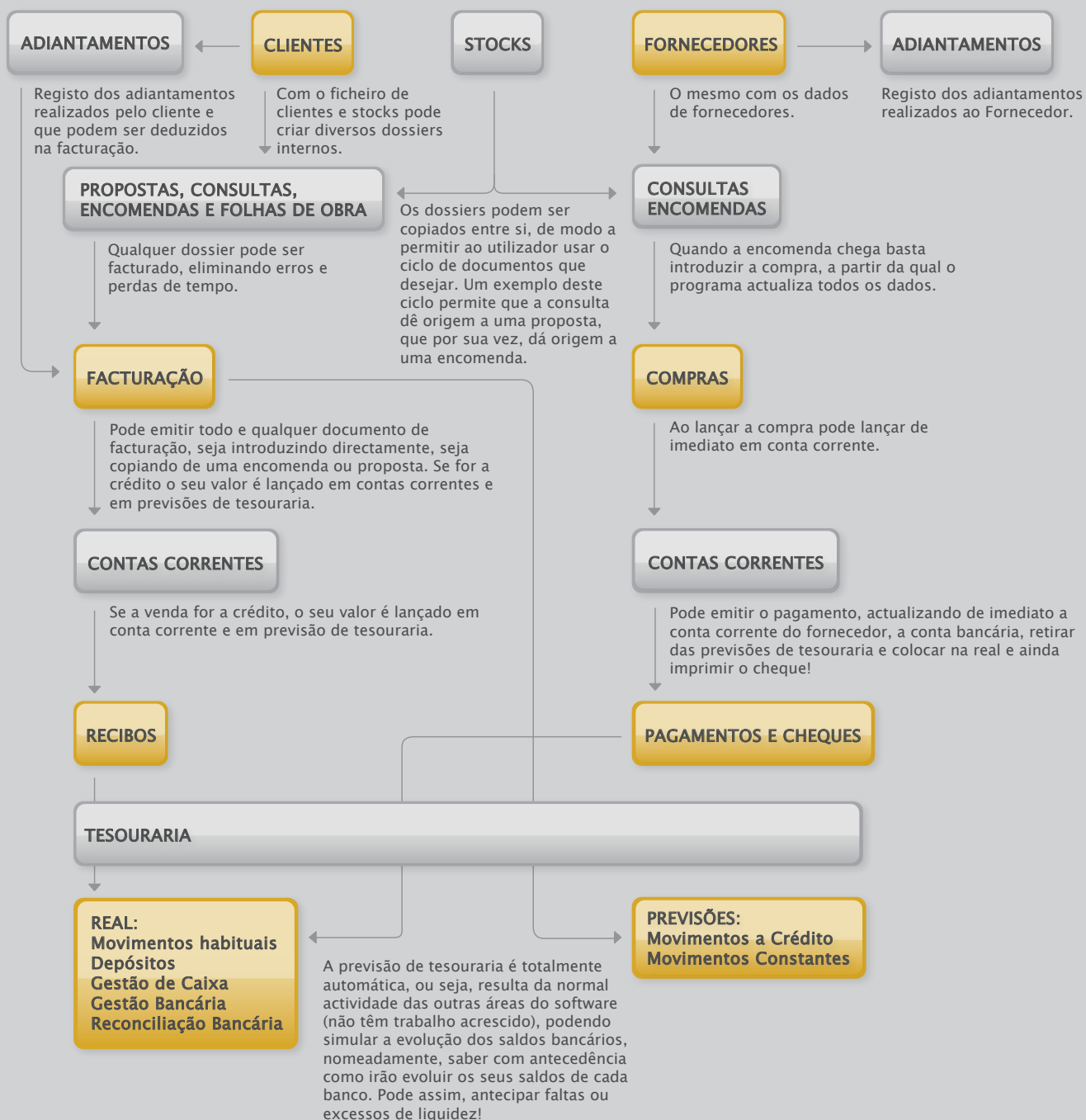
Os utilizadores podem passar a ligar a folhas de cálculo de código aberto para, por exemplo, fazer alterações de seguida a um conjunto de artigos no sentido de alterar os seus preços, ou ainda ligar a softwares de mapas para

localizar uma morada a partir de uma ficha de cliente, ou ainda a partir desta mesma ficha, efectuar uma chamada telefónica via software de VoIP. Todos estes processos embebidos no Software PHC®, visam minimizar custos e tornar a utilização do software muito mais agradável, simples e produtiva.

Filmes de formação on-line

Se tiver subscrito a Vantagem garantida pode, directamente dentro do software e no local onde está posicionado, aceder a conteúdos multimédia relativos a formação relacionada com o tema de onde chamou essa ajuda.

RESUMO DA ESTRUTURA



Dashboard PHC Gestão (opcional)

Este template tem como objectivo disponibilizar um conjunto de análises e indicadores que permitem um olhar mais detalhado para os números da empresa e do negócio, contribuindo para um melhor suporte à decisão. Esta é uma importante ferramenta de gestão para o decisor, pois num único local e de forma centralizada pode rapidamente saber qual o estado do seu negócio sem ter de interpretar grandes volumes de dados.

Assim este template é disponibilizado num painel de informação, constituído por várias páginas, em que cada uma representa informação sobre determinada área de gestão.

A área de gestão engloba uma série de indicadores que permitem visualizar análises essenciais à performance da empresa. Se possuir o módulo PHC Gestão, com o PHC Dashboard pode:

- _Analisar a rentabilidade do negócio, o que lhe permite, por exemplo, saber quais os clientes mais valiosos, qual o melhor comercial ou qual o produto com menor volume de vendas;
- _Monitorizar os Movimentos Bancários e saber qual o banco com maior saldo;
- _Conhecer o nível de rentabilidade da empresa no momento, visualizando se o objectivo de crescimento do negócio está a ser cumprido;
- _Saber de imediato quais as áreas críticas do negócio por segmento de mercado, por zona, por marca, entre outros.



Num único monitor, tem acesso a uma série de variações que permitem analisar o actual estado da empresa.

Indicadores

Nesta zona, a informação disponibilizada pelo módulo fornece elementos sobre o estado em que se encontram a Facturação, Tesouraria e as Compras da organização. Num único ecrã está reunida informação do volume de facturação e da sua variação, da saúde financeira da empresa e da evolução do volume de compras.

Tesouraria

Na área inteiramente dedicada à tesouraria, é possível escolher qual o banco que pretende analisar, visualizando de imediato os resultados com base em gráficos e movimentos.



Ao analisar esta página, o gestor fica com uma leitura mais objectiva sobre o estado de três dos principais elementos do negócio.

Vendas

Nesta área pode visualizar indicadores que representam o crescimento do ano actual e anterior, analisar quais os valores acumulados e tem a possibilidade de analisar essa informação mensalmente.

Clientes

Nesta página observa o total do saldo de clientes em aberto, sabe quais os clientes que representam o maior volume de vendas, quais os que representam maior lucro para o seu negócio, quais os comerciais que vendem mais, entre outras informações de rápida análise.

Fornecedores

A informação disponibilizada contém dados muito semelhante à página dedicada aos clientes, mas na perspectiva de fornecedores. Assim, podemos encontrar, por exemplo, indicadores relativos à percentagem do saldo em aberto face ao total de compras, tal como o valor total desse mesmo saldo.

Análise de Vendas

Esta área multi-dimensional disponibiliza inúmeros eixos pelos quais pode olhar para o negócio, o que permite de um modo muito eficaz perceber como estão distribuídas as vendas, comparando marcas, modelos, tipos de produtos, tipos de clientes, entre outros.

Dashboard - Gestão

phcadvanced®

Indicadores

Resumo

Vendas

Clientes

Fornecedores

Análise de vendas

Distribuição de vendas

TOP Vendas

TOP Variações

A Quem, Onde e o que estamos a vender

Análise

Análise > Cliente > Segmento > Família do Artigo

Imprimir

Fechar

Ano

2007

2008

Total

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Quantidade

Euro Total

Independentemente do eixo que pretende, com este painel pode analisar as vendas da empresa num único local.

Distribuição de Vendas

Esta página permite que, num relance, apenas o gestor verifique o seu negócio em quatro eixos principais: Segmento de mercado, Zona, Família e Marca. Com gráficos em forma de queijo pode analisar facilmente onde é que o negócio se encontra mais forte em cada um destes eixos.

TOP Vendas

Ao olhar para todos os indicadores representados fica a saber qual é o estado do negócio em cada uma das suas variáveis. Ao entrar neste ecrã, a informação imediatamente disponibilizada não é feita de uma forma arbitrária mas sim com um critério muito claro, ou seja cada um dos indicadores foi construído para mostrar logo onde é mais forte, assim, as análises estão ordenadas, tomando como exemplo o indicador da Marca, aquela que representa o maior volume de vendas para a que representa o menor volume vendas.

TOP Variações

Uma das maiores responsabilidades de um gestor é o de antecipar as más notícias, já que são as que devem ser tratadas o mais rapidamente possível, para que essa tendência seja invertida. Assim, o neste Painel, a informação aparece inicialmente ordenada para apresentar as maiores variações negativas registadas em cada um dos indicadores.

Veja o que alguns utilizadores pensam do Software PHC®

Segundo **Paulo Vieira, Executivo da Assibeta**, o Software PHC® “é extraordinariamente simples de utilizar, com um interface gráfico simples e agradável, o que simplificou significativamente o processo de adaptação ao mesmo”.

António Pereira, Director de Sistemas de Informação da CEPSA realçou que as soluções PHC: “criaram uma maior autonomia operacional das filiais, permitindo obter uma informação mais objectiva e oportuna.”

Para **José Costa, Responsável pelo Controlo de Gestão da AeroCondor Transportes Aéreos**, as soluções PHC implementadas “são de fácil utilização, dinâmicas e seguras pelo que tencionamos desenvolver a realidade do nosso negócio em certas áreas específicas”.

De acordo com **Dinis Pires, responsável do Convento do Espinheiro**, com o Software PHC® “conseguiu-se automatizar todos os processos internos da organização, obtendo assim uma maior produtividade da parte dos utilizadores e consequentemente ganhos de eficiência de toda a estrutura,

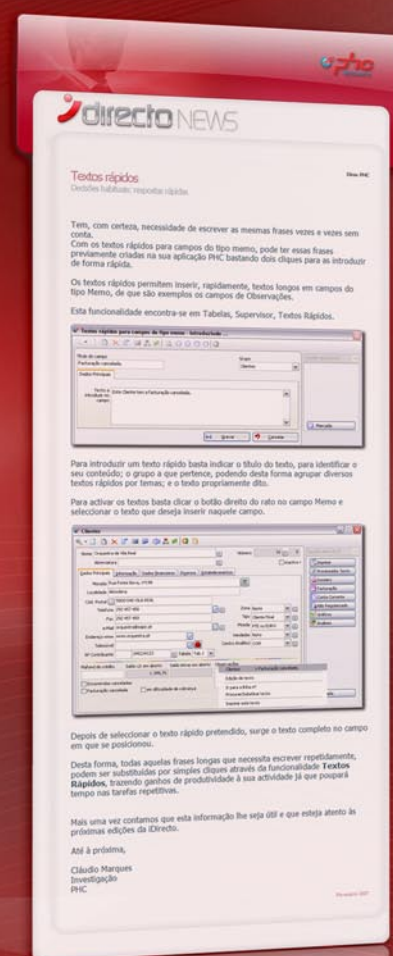
com vantagens acrescidas para os nossos clientes”.

Aníbal Pereira, Administrador da Quinta Grande, revelou que “A Quinta Grande, na qualidade de Assistência Técnica Autorizada aos computadores portáteis TOSHIBA, necessita de ferramentas que permitam uma grande facilidade de adaptação, quer a novos tipos de produtos, quer à frequente implementação de novos processos. Esta maleabilidade do Software PHC® conjugada com o enorme potencial de consulta e análise de dados, permitiu um melhor e mais versátil controlo e adaptação à dinâmica do negócio”.

Dr. Luís marvanejo, Responsável dos Armazéns Marvanejo, disse que “Tendo sido possível integrar os diversos processos de negócio no PHC, que, pela sua capacidade de gestão de todas as vertentes do negócio, apoiada pela disponibilização de informação em tempo real, permite tomar decisões de gestão no momento certo, foi possível eliminar redundâncias administrativas e otimizar processos, aumentando a produtividade dos recursos humanos e a eficiência comercial da empresa.”

Esteja sempre a par de todas as novidades, formação, artigos de opinião e promoções PHC.

Se deseja estar actualizado sobre as novidades PHC e receber periodicamente informação relacionada com o nosso software subscreva a “iDirecto” no nosso site na Internet em www.phc.pt/irecto





FILMES . FORMAÇÃO . DOWNLOADS . NOTÍCIAS . E MUITO MAIS

Com o **Vantagem Garantida PHC** tem o software actualizado durante três anos, conhece as suas obrigações legais no Calendário PHC e obtém acesso privilegiado a conteúdos no site vantagem.phc.pt.

Desde **filmes de auto-formação** sobre a utilização do Software PHC® às novidades a cada nova versão, neste espaço consulta, ainda, as notícias, novidades e todos os números da newsletter iDirecto, **informações que o vão ajudar a tirar o máximo partido das suas aplicações de gestão.**

<http://vantagem.phc.pt>



Excelência Nacional

O Software PHC® é uma ferramenta imprescindível na gestão diária de uma empresa. Trata-se de um software cuidadosamente estudado por utilizadores reais e desenvolvido segundo os seus conselhos, conjuntamente com a nossa experiência acumulada desde 1989.

Todo o seu modo de funcionamento está orientado para melhorar a actuação das Empresas, aumentando a produtividade dos colaboradores, minimizando os tempos improdutivos e facilitando assim as tarefas rotineiras.

Se tem a preocupação com a redução de custos da sua empresa, com a análise de rentabilidade da mesma e com o aumento da eficácia das várias áreas, então deseja com certeza vir a ser um dos muitos utilizadores do Software PHC®.

Este documento tem como objectivo descrever as funcionalidades do software. Em virtude da sua constante evolução, é possível que as funcionalidades aqui descri-

tas não se mantenham no mesmo formato. Se considerar vital alguma funcionalidade em particular, verifique na Demonstração do Software se a mesma corresponde ao que necessita.

Para mais informação

Para saber mais sobre este módulo pode consultar o portal PHC em www.phc.pt

Quem é a PHC

A PHC é uma empresa 100% Nacional, nascida em 1989 e totalmente dedicada a aumentar a produtividade das empresas ambiciosas e inovadoras.

Possuímos uma rede de 345 Parceiros certificados e 118 colaboradores em Lisboa, Porto e Maputo. O Software PHC® é utilizado em mais de 21.000 organizações, por mais de 100.000 utilizadores.