

# Funções Magazine Moura

Última modificação: 29/03/2016  
Leandro Costa

## Conteúdo

Cadastro de Produto .....	3
Cadastro de Cliente .....	3
Cadastro de Produtos da mesma grade .....	3
Consignação .....	3
Troca de Mercadoria .....	3
Cartão Presente .....	3
Cartão Fidelidade .....	3
Promoção .....	4
Relação de Clientes Aniversariantes .....	4
Controle de Encomenda .....	4
RFID – Contagem de Estoque .....	4
RFID – Buscar Produto .....	4
RFID – Produtos na localização errada .....	4
RFID - Conferir Show Room .....	4
Controle de Cartão de Crédito .....	4
Planejamento do Estoque .....	4
Controle de estoque pode depósito .....	5
Atualização de Preços após Entrada de Produto .....	5
Pedido de Compra .....	5
Entrada de Produto por XML .....	5
Localização do Produto .....	5
Ponto de Equilíbrio Operacional .....	5
Análise de Lucratividade .....	5
Produtos Não Vendidos .....	5
Curva ABC por Quantidade .....	6
Substituição Tributária .....	6
Curva ABC por Cliente .....	6



## Cadastro de Produto

Ao informar no cadastro de produto o estoque mínimo de uma determinada mercadoria, o sistema avisa ao usuário que aquele determinado produto está próximo da quantidade mínima e sugere que seja feita a compra para que o lojista não fique com o produto sem estoque evitando o cliente vir na loja pra comprar e não encontrar o mesmo por não possuir estoque.

## Cadastro de Cliente

No cadastro de clientes, por exemplo, pode-se gravar a data de nascimento do mesmo para que seja possível enviar um SMS ou até mesmo um e-mail no dia de seu aniversário parabenizando e oferecendo um desconto para compra dentro do mês do aniversário do cliente possibilitando a geração de uma nova venda.

## Cadastro de Produtos da mesma grade

É comum em lojas de roupas e calçados a utilização da grade de produtos o que toma muito tempo durante o cadastramento da mesma. Em nosso sistema existe um recurso onde você seleciona as cores e os tamanhos de um determinado produto e o sistema gera automaticamente o cadastro de todos os produtos de cores e tamanhos diferentes do mesmo modelo, diminuindo muito o tempo de cadastramento, deixando o funcionário livre para outras atividades.

## Consignação

A consignação ou condicional conhecido em algumas regiões se tornou uma modalidade de venda. E nosso sistema é possível gerar um relatório dos clientes que mais compram na loja e montar uma mala de roupas e pedir pra um funcionário entregar na casa da cliente a mala de roupas para que ela possa escolher qual peça irá comprar com mais comodidade. Antes de levar a peça até a casa da cliente é cadastrada uma consignação para a mesma. Esse tipo de ação pode aumentar a venda da loja uma vez que você oferece comodidade ao cliente e ao mesmo tempo tem todo o controle de qual produto está com qual cliente.

## Troca de Mercadoria

Alguns vendedores utilizam o desconto como uma ferramenta para a venda, portanto concedem desconto numa peça específica durante a venda e quando o cliente volta na loja pra fazer a troca de mercadoria, ele não lembra qual foi o desconto aplicado a peça em questão e acaba devolvendo o valor integral do produto ao cliente, fazendo a loja perder dinheiro, em nossa tela de troca de mercadoria, ao informar o cliente e o numero da venda o sistema já mostra o produto da venda e qual foi o desconto concedido, fazendo com que o vendedor devolva apenas o valor que o cliente pagou pela peça.

## Cartão Presente

Oferecer o cartão presente aos clientes pode sim ser uma maneira de aumentar as vendas, muitos clientes acabam não presenteando um parente ou amigo por não conhecer exatamente o gosto e número que a pessoa veste. Com o cartão presente é possível presentear um amigo com um valor pra gastar na loja, daí então a pessoa que ganhou o cartão vai até a loja pra escolher uma peça do gosto dela e ainda se torna um novo cliente, ou seja, além de aumentar a venda, ajuda na prospecção de novos clientes.

## Cartão Fidelidade

Com o cartão fidelidade é possível criar um fluxo de vendas constante por cliente. Uma forma de utilização é, por exemplo, dar 10% de desconto que será válido somente ao mês subsequente a venda, com isso você faz com que o cliente retorne ao estabelecimento para obter o desconto no próximo mês e cria um fluxo constante de vendas para aquele cliente.



## Promoção

O cadastro de promoção disponibiliza o preço diferenciado para um produto num determinado tempo definido por usuário, por exemplo, no mês de março, todos os produtos do setor feminino tem desconto de 15%. Ao final do mês de março, ou seja, dia primeiro de abril o sistema volta automaticamente o preço do produto para o seu valor original.

## Relação de Clientes Aniversariantes

Nesta relação é possível enviar um SMS ou até mesmo um e-mail ao cliente parabenizando e dizendo que no mês do aniversário dele ele tem uma porcentagem de desconto nas compras. Fazendo com o que o cliente venha até a loja e aumentando assim as chances de vendas.

## Controle de Encomenda

Muitas vezes o cliente quer uma peça que não está disponível em estoque, então é possível cadastrar no sistema qual peça o cliente encomendou e assim que chegar essa mercadoria o sistema avisa ao usuário que determinado cliente solicitou a mesma, evitando que a mercadoria chegue o vendedor esqueça-se de avisar o cliente e o pior, evitando que seja vendido pra outro cliente e quem encomendou fica sem o produto.

## RFID – Contagem de Estoque

A contagem de estoque por RFID geralmente diminui em 75% o tempo de contagem do estoque, evitando assim que o cliente feche a loja somente para a contagem de estoque e fique todo esse tempo sem vender.

## RFID – Buscar Produto

As vezes um cliente quer um produto, mas o vendedor tem dificuldade em encontrá-lo pela loja. Com a função para buscar produto no RFID é possível encontrar um produto muito mais rápido do que com código de barras, evitando assim que o cliente saia da loja sem comprar o produto por que o vendedor não conseguiu encontrar o mesmo.

## RFID – Produtos na localização errada

Com o RFID é possível manter a loja arrumada e garantir que cada produto esteja em seu lugar facilitando assim a localização do mesmo. Evitando desperdício de tempo para encontrar uma determinada mercadoria.

## RFID - Conferir Show Room

Muito utilizada em lojas de calçados, é possível verificar se nas vitrines existem pelo menos um exemplar de cada produto que se encontra no estoque, garantindo assim que não fiquem modelos no estoque que não são vistos pelos clientes, evitando assim a perda de venda.

## Controle de Cartão de Crédito

No relatório de contas a receber por cartão de crédito é possível apurar quanto irá ser depositado na conta da loja no próximo mês referente as vendas feitas em cartão de crédito, com isso pode-se verificar qual será o fluxo de caixa para o próximo mês.

## Planejamento do Estoque

Nesta tela o sistema verifica quais foram as quantidades de vendas dos últimos 30 dias e sugere que você compre mercadoria para não faltar em estoque. Com isso você diminui a ruptura do estoque, garantindo que sempre terá o produto disponível para a venda.

## Controle de estoque pode depósito

Para lojas de shopping, por exemplo, onde o estoque fica fora da loja é possível cadastrar o depósito onde se encontra a mercadoria e na hora de procurar um determinado produto, o sistema indica em qual depósito tem o produto em questão. Essa função serve pra mostrar ao vendedor na hora da venda que mesmo que não tenha o produto na loja, pode-se fazer a venda e entregar na casa do cliente, pois possui o produto em outro depósito (estoque).

## Atualização de Preços após Entrada de Produto

Esta tela permite, por exemplo, que seja somado ao custo do produto todos os impostos e gastos com frete que teve naquela nota, evitando assim que o cliente calcule o preço errado e achar que está ganhando uma margem em cima de um produto, quando na verdade é outra.

## Pedido de Compra

No pedido de compra o lojista cadastra todos os produtos que ele está comprando e na hora que o fornecedor vier entregar a mercadoria o sistema cruza a entrega com o que foi pedido, evitando assim que o fornecedor entregue mais produtos do que foi pedido e que essa mercadoria fique parada no estoque.

## Entrada de Produto por XML

Nesta tela é possível realizar a entrada de produto sem ter que informar manualmente os itens, pois se pode importar o arquivo da Nota Fiscal Eletrônica e o sistema já cadastra a grade de produtos. Economizando tempo no processo de entrada de produtos, o funcionário fica livre para executar outras tarefas.

## Localização do Produto

Dentro do sistema é possível cadastrar em qual prateleira ou até mesmo corredor que o produto se encontra, essa função é muito usada em loja de calçados, onde um determinado par de sapatos está no corredor A, na prateleira 3, ou seja, ele está localizado no A3. Com isso o cliente não precisa ficar esperando muito tempo para o vendedor ir até o estoque procurar a mercadoria para levar pro cliente.

## Ponto de Equilíbrio Operacional

Essa tela tem a função de mostrar ao lojista quanto ele deve vender para pagar todas as suas contas e a partir de qual valor de faturamento ele começa a ter lucro. Outra função desta tela é a “simulação de lucro” onde você informa quanto de lucro você pretende ter e o sistema já calcula quanto você deverá vender para atingir este objetivo.

## Análise de Lucratividade

Nesta tela é possível analisar qual grupo de produto é mais rentável, o que necessariamente não é o grupo de produto que você mais vende em valor, mas sim aquele que te dá maior lucro. Com base nessa informação você sabe qual grupo de produto ou marca você deve concentrar suas vendas para que você tenha maior lucro.

## Produtos Não Vendidos

Dentro do nosso sistema temos um relatório que mostra todos os produtos que **não foram vendidos em “x” dias**. Com esse relatório podemos identificar, por exemplo, quais são os produtos que não vendem há mais de 180 dias. Numa loja de roupas onde a coleção é trocada de quatro em quatro meses, esse relatório é de suma importância, pois um produto da coleção passada dificilmente será vendido no período da nova coleção. Com isso sugerimos para o nosso cliente que ele faça uma “queima de estoque” colocando estes produtos em promoção para não deixar o dinheiro parado, liberar espaço dentro da loja e também conseguir alavancar suas vendas.



## Curva ABC por Quantidade

Outra função que nosso sistema possui é que conseguimos listar quais são os produtos mais vendidos na loja. Ele é muito importante na hora da compra, pois ele indica quais produtos você deve ou não comprar. Evita que o cliente perca dinheiro comprando um tipo de produto que ele não vende com tanta frequência, a ferramenta correta na gestão permite a tomada de decisão rápida para aumentar o faturamento.

## Substituição Tributária

Em nosso sistema é possível relacionar as vendas feitas com substituição tributárias.

Quando um cliente compra um produto no regime de Substituição tributária, ele paga o imposto do produto na entrada da mercadoria e com isso ganha o direito de se creditar deste imposto na venda. Com isso quando o cliente vende aquele produto, ele tem que descontar o imposto que já foi pago. Só que se ele não informar ao contador quais foram os produtos vendidos com substituição, não tem como ele saber e com isso o cliente irá ser bi tributado, ou seja, irá pagar o imposto daquele produto duas vezes. Essa tela permite que o cliente deixe de pagar imposto duas vezes e com isso ele “ganha dinheiro” com o nosso sistema.

## Curva ABC por Cliente

Este importante relatório do sistema indica quais foram os clientes que mais compraram num determinado período. Esse recurso é interessante para presentear um cliente ou até mesmo bonificar aquele que mais compra com você e isso fideliza o mesmo.

Outra ação é fazer um evento na loja convidando esses clientes e com isso você estará cercado de potenciais compradores e a ação se torna mais assertiva.

## Relação de regra de imposto e produtos vinculados a regra de imposto

Este importante relatório do sistema indica quais são as tributações cadastradas nas regras de imposto do sistema, e também quais produtos estão configurados com essas regras. Com essa informação o cliente pode passar através do excel todos os produtos e seus respectivos impostos, para que seja verificado se algum produto esta com um imposto incorreto podendo causar um pagamento indevido de imposto. Segundo o órgão IBPT, mais de 60% dos estabelecimentos brasileiros, pagam imposto indevido, ou seja, pagam imposto sobre uma mercadoria que poderia ser isenta, substituição tributaria ou não incidente. Com esse relatório o cliente pode verificar toda a tributação dos produtos e evitar pagamentos indevidos.

## Apuração de ICMS

Este relatório demonstra de forma analítica uma apuração do imposto de ICMS com base nas informações lançadas no banco de dados. Com essas informações o cliente pode realizar uma comparação com a guia de pagamento de imposto que o contador gera para saber se está pagando o valor correto.