

Soluções para Retalho


O sector do retalho tem vindo a conhecer um novo momento, com clientes mais informados e que buscam qualidade ao preço mais competitivo. Tendo em conta o peso decisivo que clientes e fornecedores têm nesta área, as empresas procuram antecipar necessidades do mercado e interligar as operações internas com as de front-office. A utilização de uma solução integrada, libertando recursos e diminuindo gastos alocados a tarefas de baixo valor acrescentado, deixa maior disponibilidade para a criação de relações de proximidade com clientes e fornecedores. O controlo de processos permite ainda a aproximação ao mercado, incluindo a previsão e planeamento de atividades.

Empresas de áreas tão diversas como o comércio automóvel, vestuário, retalho alimentar, produtos farmacêuticos, mobiliário, equipamentos industriais, desenvolvem as suas atividades tendo por base soluções ARTSOFT, altamente ajustáveis às suas necessidades específicas.


As soluções disponíveis acompanham o seu negócio desde a relação com o fornecedor até ao ponto de venda, sem negligenciar nenhum ponto da atividade. As operações internas vêm-se facilitadas com as funcionalidades de gestão comercial, fornecendo análises constantes de apoio à decisão. O controlo permanente de stocks, de datas de validade e garantias, o *electronic data interchange* (EDI), a integração com terminais de pagamento automático, a gestão de artigos por lotes, números de série, cores e tamanhos, a pré e auto-venda móvel, são algumas das funcionalidades apreciadas pelos nossos clientes. Ao complementar as ferramentas dirigidas para o seu sector com outros dos nossos produtos, poderá automatizar todos os processos e reduzir custos, promovendo o crescimento da sua empresa.

O que dizem os nossos Clientes

“Tínhamos uma grande necessidade de conseguir integrar a mobilidade dos vendedores dentro dos processos da empresa e, neste momento, os vendedores trabalham em qualquer lado do país, com total integração da informação”.

Luís Justino — Diretor Geral 

“Encontrámos no ARTSOFT uma das maiores capacidades de adaptação às diferentes áreas de negócio em que nos movimentamos”

David Reis — Administrador 

Caso de Sucesso PROÓPTICA

Necessidades

O crescimento da Proóptica tornou-a presente em várias regiões, dentro e fora do país, o que requeria uma maior mobilidade por parte dos colaboradores. Dadas as características do negócio, era urgente incorporar o trabalho dos seus vendedores dentro dos processos da empresa. Segundo Luís Justino, diretor-geral, era também urgente aceder “à visualização de stocks e informação de clientes”, em tempo real.

Solução

A solução de Gestão Comercial ARTSOFT permite aos comerciais da empresa a integração do seu trabalho a partir de diferentes localizações. O colaborador pode agora aceder a toda a informação relativa a encomendas e stocks, em tempo real e ainda “aceder às informações dos clientes, dotando-o assim de grande poder de decisão e autonomia de trabalho”, afirma Luís Justino. Além de permitir o contacto direto com todos os vendedores e representantes, a solução implementada permite agora controlar os cerca de 100 mil produtos que compõem a gama comercializada. Este processo trouxe maior facilidade e eficácia em todo o processo interno de trabalho e gestão de colaboradores.



prooptica

Com capitais totalmente portugueses, a Proóptica, fundada em 1993, dedica-se à criação, desenvolvimento e comercialização de armações, óculos de sol e acessórios de ótica. Com venda exclusiva a profissionais do sector ótico, a empresa é representante exclusiva de grandes marcas, comercializando-as além-fronteiras, nomeadamente em Marrocos, Cabo Verde, Espanha e Angola.

Solução Implementada

Gestão Comercial
Recursos humanos
Contabilidade
BPM—Business Process Management