



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP 2.0



Bloco Comercial

Vendas, Loja Virtual e Gestão de Comissões

Projeto T2Ti ERP 2.0

Comercial

- Frente de Caixa
- Vendas
- Loja Virtual - B2C
- Ordem de Serviço
- NF-e Nacional
- NFS-e - Nota Fiscal de Serviços
- CT-e Nacional
- CRM
- Gestão de Comissões
- AFV - Automação de Força de Vendas



Frente de Caixa com PAF-ECF, CF-e-SAT e NFC-e.

Vendas em loja física e loja virtual. Ordem de serviço, gestão de comissões e CRM.

Implementação da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e), Nota Fiscal Eletrônica de Serviços (NFS-e) e Conhecimento de Transporte Eletrônico CT-e.

AFV - Automação de Força de Vendas.

Objetivo

O objetivo deste artigo é dar uma visão geral sobre os Módulos Vendas, Loja Virtual e Gestão de Comissões, que se encontram no Bloco Comercial. Todas informações aqui disponibilizadas foram retiradas no todo ou em partes do material informado nas Referências.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP 2.0

Introdução

O sucesso na gestão de uma empresa se obtém harmonizando todas as áreas: financeira, produtiva e comercial. A acirrada concorrência neste mundo globalizado nos leva a olhar a área comercial com uma atenção redobrada.

O gerenciamento da área comercial das empresas que sempre foi uma das tarefas mais importantes de uma empresa, hoje dita sua continuidade. A gerência de vendas é a área onde se concentram as maiores tensões, pois o sucesso da empresa está atrelado ao seu sucesso comercial.

Nos dias de hoje, com a inserção das tecnologias de informação, é de suma importância que os administradores conheçam a fundo toda a área de faturamento, pois a mesma está diretamente interligada com as demais áreas da empresa e, pela mesma ser um dos processos definitivos do marketing de vendas.

Vendas versus Marketing

É importante para o gerenciamento adequado das vendas a distinção entre marketing e vendas. A venda se concentra nas necessidades do *vendedor* e o marketing nas necessidades do *comprador*.

A venda se preocupa com a necessidade do *vendedor* em converter seu produto em dinheiro. O marketing, com a idéia de satisfazer as necessidades do *cliente* por meio do produto e de todo o conjunto de coisas ligadas à sua fabricação e ou aquisição, à sua entrega e, finalmente, ao seu consumo.

Sistemas Básicos de Vendas e Marketing

Os sistemas de informação dão suporte à função de vendas e marketing facilitando o setor de faturamento e a movimentação de mercadorias e serviços dos produtores para os consumidores.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP 2.0

Esses sistemas coletam e processam dados rotineiros e repetitivos para localizar clientes, oferecer serviços, processar vendas e pedidos e autorizar vendas a clientes.

Seguem algumas características dos sistemas de vendas e marketing:

- Os sistemas de suporte a vendas ajudam o pessoal de vendas a identificar possíveis clientes, fazer contato com clientes e acompanhar uma venda. Registram e acompanham clientes potenciais e os contatos com clientes. Podem incluir informações como nome, endereço e preferências de produtos de clientes potenciais ou clientes antigos;
- Os sistemas de tele marketing controlam a utilização do telefone para contato com os clientes, oferecimento de produtos e verificação do andamento de vendas;
- Os sistemas de processamento de pedidos registram e processam pedidos de vendas pelo acompanhamento da situação dos pedidos, pela emissão de faturas e muitas vezes pela produção de dados para a análise de vendas e controle de estoque;
- Os sistemas de ponto-de-venda coletam dados sobre venda no local em que elas ocorrem por meio de scanners manuais ou registros de caixa;
- Os sistemas de informações sobre crédito de clientes fornecem aos representantes de vendas ou aos gerentes informações sobre o crédito máximo que pode ser concedido a um cliente. Também podem conter informações sobre históricos de crédito. Esses sistemas muitas vezes são integrados aos sistemas de processamento de pedidos e aos de contabilidade.

Nota-se que o sistema de vendas e faturamento deverá ser integrado com diversos outros módulos do ERP, tais como: contas a receber, contabilidade, escrita fiscal, controle de estoque, NF-e etc.



Relatórios Importantes

Um sistema de vendas e faturamento pode gerar diversos relatórios e gráficos importantes, como podemos observar na imagem abaixo:



Fonte: <http://www.cadia-consulting.com.br/>



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP 2.0

Loja Virtual – B2C

Business-to-consumer (B2C) também conhecido como business-to-customer, é o comércio efetuado diretamente entre a empresa produtora, vendedora ou prestadora de serviços e o consumidor final, através da Internet.

A Internet é a razão de existência do B2C. A capacidade e o potencial dos mercados eletrônicos depende de quão bem se consegue alavancar o poder da Internet para criar vantagens competitivas e sustentáveis.

Seguem algumas das capacidades do mercado eletrônico:

- Comunicação instantânea: Ajuda na comunicação instantânea entre os vários participantes dos sistemas de negócios.
- Acesso Global: Os produtos / serviços oferecidos através de mercados eletrônicos tem um alcance global e proporcionam maior acesso aos mercados;
- Personalização: Produtos e serviços são fornecidos em tempo real, dessa forma, aumenta-se a capacidade de personalizar mercadorias para as necessidades dos consumidores;
- Aumento da disponibilidade: O e-commerce oferece uma maior disponibilidade de produtos da empresa estando disponíveis 24 horas por dia, 7 dias da semana nos 365 dias do ano;
- Intermediação: Ajuda na eliminação de intermediários ineficientes, oferecendo uma simplificada distribuição eletrônica e diferenciação dos produtos baseados na escolha do cliente;
- Consolidação e Convergência: Ajudam numa maior consolidação e convergência, o que facilita as economias de escala, facilitando a implantação de ordens e conseqüentemente o seu cumprimento. Isso permite a revitalização dos produtos que agregam valor através de profundidade, contexto ou digitalização;
- Colaboração: Facilita a automatização de transações eletrônicas entre empresas, suporte em tempo real de troca de informações permitindo assim um processo colaborativo.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP 2.0

Existem várias formas de implementar B2C: home brokers para transações com ações, leilões on line, como o Mercado Livre e o ebay, jornais, revistas e muitos outros.

Dentre esses, podemos citar ainda a Loja Virtual, onde o produto é vendido diretamente para o cliente através da Internet. Um bom exemplo de Loja Virtual é a Amazon, que começou vendendo apenas livros on-line e agora vende diversos tipos de produtos. No Brasil podemos citar o Submarino que segue a mesma linha.



Gestão de Comissões

Com a gestão de comissões é possível estipular metas para os vendedores e para a empresa, criadas através de perfis.

No perfil de comissão criado são informados os objetivos que precisam ser atingidos para ganhar a comissão.

A gestão de comissões incrementa a parte de vendas e estimula vendedores e gerentes que querem aumentar seus ganhos através da conquista de metas.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP 2.0

T2Ti ERP

O ERP construído para o Projeto T2Ti implementará o módulo de vendas e loja virtual. Seguem abaixo as características do módulo:

- Controle de orçamentos e pedidos de vendas;
- Controle de comissões;
- Controle das modalidades de pagamentos: cartão, dinheiro, cheque, etc;
- Consulta ao estoque;
- Consulta à ficha financeira do cliente;
- Gerenciamento de promoções;
- Integração com os demais módulos do T2Ti ERP;
- Loja Virtual para ser acessada pela Internet;
- Gestão de comissões.

Conclusão

São módulos de suma importância e complementam a parte de venda da empresa, formando o conjunto frente de caixa, vendas na loja física e vendas na loja virtual através da Internet.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP 2.0

Referências

ANÁLISE DO SETOR DE FATURAMENTO DA IRMÃOS FISCHER S/A SOB A PERCEPÇÃO DE SUA FORÇA DE VENDAS

<http://www.assevim.edu.br/agathos/4edicao/fisher.pdf>

Wikipedia

<http://pt.wikipedia.org/>