

directoPHC

■ EDIÇÃO Nº4 - 1º SEMESTRE 2006 . 20000 EXEMPLARES . DISTRIB. GRATUITA INFORMAÇÃO DE PRIMEIRA LINHA

■ EDITORIAL

AFINAR NEGÓCIOS

Cada vez mais a diferença entre o sucesso e o insucesso de uma empresa é a qualidade das pessoas que a compõem. É na gestão destas pessoas e do que têm para fazer no seu dia-a-dia que as administrações se concentram, procurando que o tempo seja bem aproveitado, que o desempenho seja produtivo e que os resultados sejam positivos.

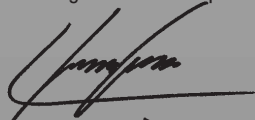
É neste sentido que pretendemos evoluir o **Software PHC**.

Recentemente lançamos um software de gestão de tempo, mais propriamente uma aplicação de "gestão de pessoas". O produto **PHC Teamcontrol**, permite a cada pessoa da organização gerir o seu tempo, definindo claramente o que é prioritário, o que vai fazer a seguir, e saber a qualquer momento o que é que está atrasado. Com esta aplicação a gestão torna-se mais eficaz, pois para cada projecto/assunto sabemos sempre quem tem que fazer o quê, se está pronto ou não. Pode ainda gerir toda a informação agregada a um projecto, nomeadamente notas, notícias, documentos, etc.

Estas soluções têm o objectivo de afinar o negócio de cada empresa, gerindo pormenorizadamente não só as áreas financeiras e comerciais, mas também as restantes áreas de cada organização. Assim, o software torna-se a verdadeira ferramenta para afinar a gestão das organizações. Por esta razão escolhemos o diapasão para o símbolo da nova campanha de marketing da **PHC**. O diapasão é o objecto usado para afinar todos os instrumentos, ou seja, é por onde tudo começa. O **Software PHC** pretende ser a ferramenta ideal para afinar o dia-a-dia do trabalho de cada pessoa na organização.

Com ferramentas orientadas à produtividade das pessoas, a organização consegue ser mais ágil, reagir a problemas ou novidades num curto espaço de tempo, ter colaboradores mais motivados para dar o seu melhor e consequentemente ser mais lucrativa.

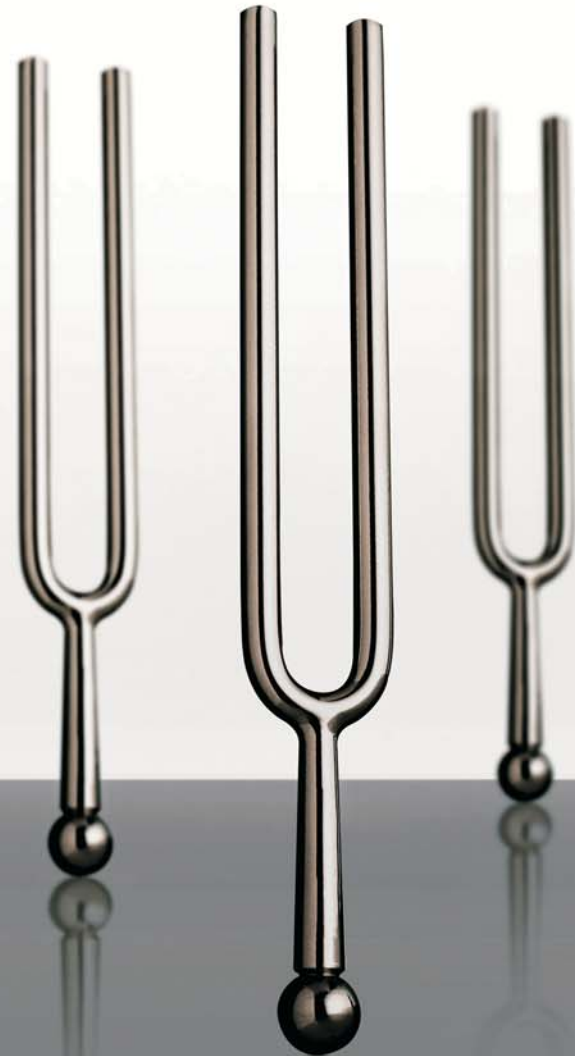
Esta é a missão da PHC: criar produtos que permitam às empresas serem mais produtivas e assim ajudar cada vez mais o tecido empresarial Português a caminhar para a **Excelência Nacional**.



Ricardo Parreira
PHC



Excelência Nacional



■ DESTAQUE

TeamCONTROL

Colaboração e gestão de equipas controladas por PHC

WORKFLOW

Processos automatizados dão ganhos às empresas

PHCVERSÃO2007

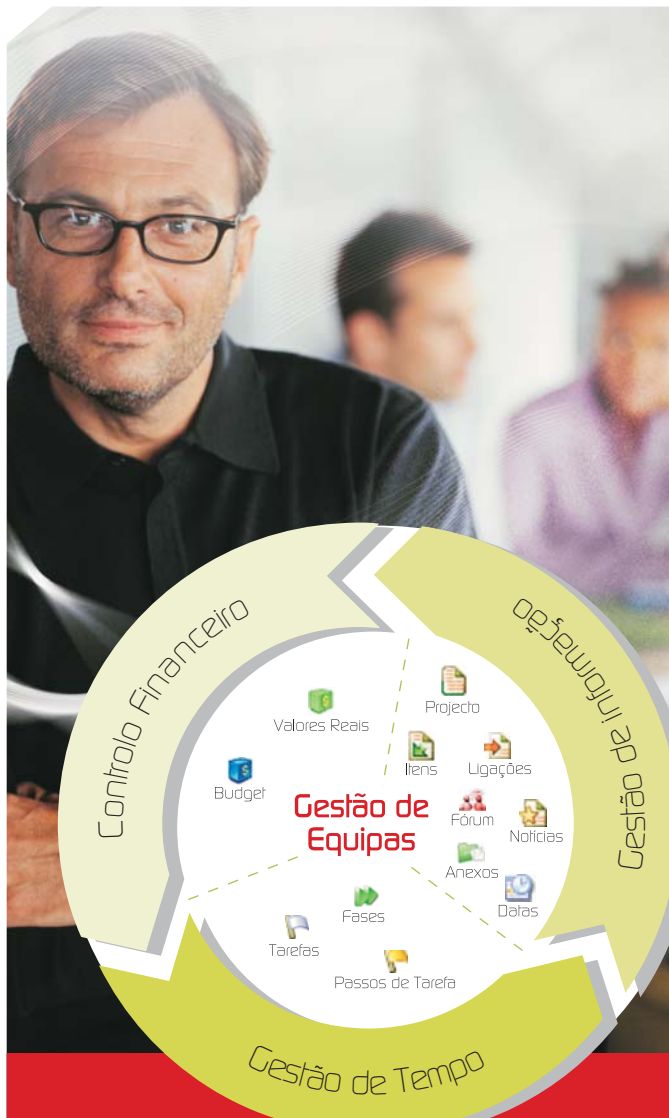
Soluções mais potentes para melhorar a performance

NOTÍCIAS

PRODUTOS

DICAS

CASE STUDIES



Workflow

PHC APOSTA NO MERCADO DE COLABORAÇÃO E GESTÃO DE EQUIPAS

O **PHC TeamControl** é ideal para departamentos empresariais que pretendam **organizar e dinamizar** o tempo dos seus recursos

A **PHC** lançou o **PHC Team Control**. O novo módulo permite todo o tipo de planeamento, gestão, coordenação, monitorização, colaboração e controlo de projectos com optimização e organização do trabalho em equipa. Com a nova aplicação, os departamentos empresariais conseguem otimizar o trabalho em equipa e gerir eficazmente o tempo de cada colaborador, controlando as tarefas a executar e gerindo tempos e prioridades. A aplicação pode funcionar sozinha na gestão de um departamento ou pode ser integrada no software **PHC**.

A solução da **PHC** oferece uma melhor organização do check list de cada projecto, análise e planeamento de ocupação de membros de cada equipa e centralização de projecto ou tarefa com Cada departamento pode informação que cada contemplar, Notícias, Datas, Notas, **PHC**, Fórum de troca de gestão documental, caso módulo ControlDoc. gestão de tarefas de fazer ligações rápidas à acesso à informação

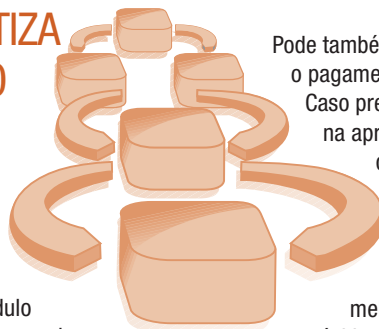
Aumento da produtividade, redução dos erros humanos e rentabilização do tempo de execução de cada tarefa

informação de cada acesso condicionado. definir os tipos de projecto poderá nomeadamente, Ligações a Software mensagens e anexos de a empresa possua o ainda possível fazer a utilizadores externos, agenda Outlook e ter total de um projecto num único ecrã. Com esta solução, os departamentos conseguem também fazer um controlo financeiro de valores orçamentados e realizar a respectiva comparação com dados reais para análise de desvios. Para **Eduarda Azevedo**, directora de marketing da **PHC**, o módulo **PHC Team Control** "permite aumentar a produtividade das empresas, reduzir os erros humanos e rentabilizar o tempo de execução de cada tarefa". Com esta solução, os gestores "passam a deter controlo absoluto dos diversos planos de trabalho, permitindo rentabilizar ao máximo todos os seus recursos", continuou.

PHC WORKFLOW AUTOMATIZA PROCESSOS DE TRABALHO

O novo **software PHC** automatiza os procedimentos organizacionais dos diversos departamentos de uma empresa

A **PHC** apresentou o **PHC Workflow**, um novo módulo que possibilita automatizar os procedimentos internos de uma empresa, envolvendo todos os seus departamentos. Este software permite que um conjunto de tarefas a executar siga uma ordem predefinida de acordo com as regras da empresa, agilizando um processo algumas vezes demorado e burocratizado e aumentando a produtividade dos seus colaboradores. Esta solução foi criada a pensar nas empresas que necessitam de uma automatização do processo de circulação de documentos, informações e tarefas por diversos departamentos. Pode, por exemplo, gerir a aprovação e o processamento de despesas de pessoal, como gastos em refeições, combustível e transportes, entre outros.



Pode também utilizar a aplicação na aprovação de compras, validando o pagamento através de um processo contínuo e ordenado.

Caso pretenda, os utilizadores também podem usar a ferramenta na aprovação de propostas para os clientes, nomeadamente quando um vendedor introduz uma proposta que necessite da aprovação da direcção comercial, e na gestão de reclamações de uma forma integrada com o módulo Serviços.

O software permite reduzir os diversos custos de gestão, melhora a qualidade do serviço através de uma resposta mais rápida e executada pelo colaborador indicado e possibilita a consulta a qualquer momento de todo um histórico de acções de um processo e a contemplação de todos os procedimentos internos.

Este novo módulo "permite uma maior e melhor distribuição das tarefas a realizar pelos colaboradores das empresas, optimizando e facilitando a sua realização, o que oferece um impacto positivo na produtividade das empresas", disse João Paulo Monteiro, director comercial da **PHC Sul**. Através do **PHC Workflow**, as empresas "dinamizam o seu BPM (Business Process Management), o que é posteriormente visível nos seus resultados operacionais", realçou.

LICENÇA GARANTIDA PHC COM NOVOS BENEFÍCIOS

A garantia por 3 anos de todos os upgrades no software passou a ter mais uma funcionalidade: o **Calendário PHC**



Ecrã do Calendário PHC com datas introduzidas.

A **Licença Garantida PHC**, que permite que os clientes **PHC** comprem licenças por três anos, em vez da tradicional licença anual, usufruindo de condições e de preços especiais, está a ganhar cada vez mais adeptos. Esta modalidade oferece agora acesso a outras mais-valias, como é o caso do **Calendário PHC**.

Ao aderirem à **Licença Garantida PHC**, os clientes passam a ter acesso ao **Calendário PHC**. Através desta mais valia, os utilizadores que possuem a licença garantida podem receber periodicamente as datas fiscais e outras relacionadas com o software, como é o exemplo das datas de entrega de mapas fiscais, declarações fiscais, pagamento de segurança social. A transferência de informação é feita via Webservice, directamente da **PHC** para o cliente final.

Com a modalidade Licença Garantida, os clientes beneficiam de um desconto de 50% nas migrações e nos upgrades para a versão mais recente do software. Por ter direito às versões seguintes ou por poder actualizar a qualquer momento para a versão em comercialização, o cliente estará mais à vontade para mudar para outra versão, caso necessite das novas funcionalidades. Por outro lado, certifica-se que tem o software actualizado de acordo com a legislação, dado que todas as alterações estruturais no software só são feitas nas aplicações em comercialização. A nível comercial, o cliente deixa também de se preocupar com a variação do preço dos upgrades.

De acordo com **Luis Pão**, director da **PHC Norte**,

a venda de Licenças Garantidas "está a responder em pleno às altas perspectivas depositadas pela empresa". Para o responsável, esta é uma modalidade a que os clientes "dão muito valor, pois ficam com o sistema totalmente actualizado durante três anos sem terem de fazer investimentos extra em licenciamentos e upgrades". O acesso ao **Calendário PHC** vem dinamizar ainda mais a adopção desta modalidade, oferecendo importantes mais-valias aos clientes **PHC**", concluiu o director.

■ Publicidade

■ iDirecto



PHC VAI LANÇAR NEWSLETTER PARA CLIENTES FINAIS

A **iDirecto** vai ser o canal de informação da **PHC** para os **utilizadores finais**

A **PHC** vai lançar a **iDirecto**, a newsletter da empresa para utilizadores finais. Esta newsletter digital vai servir de veículo de informação para quem realmente utiliza o software da empresa, ou seja, o cliente.

A **iDirecto** irá dar acesso a informações e a actualizações de produtos, mantendo os clientes sempre a par do que se passa no universo **PHC**, permitindo-lhes tirar o máximo partido das suas aplicações e até mesmo fazer investigação sobre outras áreas que pretendam informatizar.

Para receber a **iDirecto**, basta subscrever em www.phc.pt/idirecto

AfinamosNegócios

Tecnologia avançada ao serviço das Empresas



phc
Software

Excelência Nacional

“CANAL DE PARCEIROS ASSUME PAPEL FULCRAL”

Luis Pão e João Paulo Monteiro são ambos da opinião que os **parceiros** são um dos **pilares mais importantes** da **PHC**

Os parceiros são parte fundamental do negócio PHC. É através deste canal que a software-house chega aos seus clientes finais, oferecendo um serviço personalizado que responde a todas as necessidades específicas do mercado. A Directo PHC foi ouvir o que pensam Luis Pão, director-geral PHC Norte, e João Paulo Monteiro, director comercial PHC Sul, relativamente à importância que os parceiros desempenham no universo PHC

Directo PHC - Qual a sua opinião relativamente ao canal de parceiros **PHC**?

João Paulo Monteiro - Se fizermos uma analogia com o Corpo Humano, podemos dizer que o nosso canal de parceiros é o coração de toda a operação **PHC**.

Luis Pão - Penso que são o veículo principal na evolução de produtos e mercados. A **PHC** tem a distribuição como alicerce principal da sua política para chegar aos clientes, conseguindo assim garantir a boa qualidade dos produtos e dos serviços.

DP - Quais as mais-valias que este canal oferece à empresa?

LP - O nosso vasto canal oferece-nos melhores capacidade de localização, permitindo uma maior cobertura do território nacional, e uma maior especialização nas TIs, oferecendo uma alargada gama de serviços às empresas. Oferece-nos também uma escolha de distribuidores especializados e adaptados às necessidades e às dimensões das empresas.

JPM - Entre várias mais valias que o nosso canal nos oferece, destaco sobretudo o conhecimento, a experiência, a geração de negócio, a continuidade, o profissionalismo, a notoriedade e a evolução. O canal é, por isso, determinante para a evolução e sucesso da nossa organização.

DP - Quais as preocupações que a **PHC** tem com os parceiros?

JPM - Temos bastante cuidado em

passar todo o nosso conhecimento para os parceiros, de forma a que estes possam comercializar e implementar soluções PHC com grande sucesso. Outro dos pontos que não descaramos é a tentativa de ajudá-los a lidar com todas as dificuldades e necessidades que encontrem no dia-a-dia.

LP - Formamos os quadros dos parceiros e garantimos uma especialização por sectores, oferecendo a continuidade de apoio adequado ao crescimento do canal e, em especial, a garantia de satisfação dos seus clientes.

DP - Como é feita a escolha dos parceiros?

LP - Existem vários pontos importantes na escolha de parceiros. Temos, por exemplo, atenção à sua localização e conhecimentos em TI, e também à especialização dos sectores e à actividade dos seus quadros, tendo em conta os mercados que vamos endereçar.

JPM - A escolha passa também por uma análise rigorosa ao perfil da empresa e na avaliação de um plano de acção.

DP - Como fazem a certificação dos parceiros e quais os níveis de certificação existentes?

JPM e LP - A certificação consiste em duas vertentes, uma funcional/aplicacional e outra técnica. Existem três tipos de certificação: Parceiro Certificado - que actua no segmento das micro e pequenas empresas, ficando o parceiro autorizado a vender PHC Corporate;



Parceiro Valor Acrescentado, que endereça as suas acções às PMEs, acrescenta maior valor à licença (desenvolve e programa no software base) e pode vender PHC Corporate e PHC Advanced; Parceiro Consultor, que é certificado para actuar no segmento das Grandes Empresas, com níveis de exigência ainda maiores e com capacidade de programarem em cima da nossa framework, podendo programar o software de forma a adaptar-se às necessidades das empresas mais exigentes, e podem comercializar toda a nossa gama.

DP - Qual a importância da certificação dos parceiros, quer para o próprio canal quer para a PHC?

LP - A certificação do canal é imprescindível para aumentar a qualidade dos serviços realizados aos nossos clientes, sobretudo na especialização de áreas de mercado.

JPM - A certificação é vital. A nossa estratégia passa por o parceiro assumir a venda, a implementação e o suporte de todas as soluções PHC, como tal, é fundamental que o Parceiro reúna todas as competências de forma a desenvolver todas as tarefas com o máximo de qualidade. Através da certificação ficam todos a ganhar: cliente, parceiro e **PHC**.

DP - No seu entender, quais as mais-valias que a **PHC** oferece aos parceiros face a outras fornecedoras de software?

JPM - Confiança, Retorno, Compreensão e Negócio são quatro

das grandes mais-valias que oferecemos aos nossos parceiros em comparação com a concorrência. A **PHC** ouve os Parceiros e considera as suas opiniões fundamentais na construção de um software ainda melhor. A **PHC** está também presente na actividade dos parceiros, pois só assim nos conseguimos considerar um verdadeiro Parceiro. Oferecemos aos nossos parceiros um conjunto de soluções 100% adaptadas à realidade Nacional, uma vasta gama de produtos e a experiência de 17 anos de actividade.

LP - Na minha opinião, a qualidade do nosso produto é a grande mais-valia da nossa oferta aos parceiros. Além da qualidade das nossas soluções, é importante realçar que apoiamos constantemente o nosso canal através de consultores especializados e de formação e partilhamos o *know-how* de 17 anos no mercado Português.

DP - Qual a importância dos parceiros na evolução da empresa e no desenvolvimento dos produtos?

JPM - A nossa estratégia de desenvolvimento passa muito pelas ideias dos nossos parceiros e clientes e pelas necessidades do mercado. Como tal, os parceiros assumem um papel determinante para o nosso sucesso.

LP - Os parceiros são vitais para a **PHC**, tanto na passagem de informação das necessidades dos seus clientes como na entrada em novos mercados, tendo em conta o seu parque instalado e *know-how*.

SOLUÇÕES PHC MAIS POTENTES

A versão 2007 da PHC responde de uma forma ainda mais personalizada às necessidades das empresas

A PHC apresentou a Versão 2007 das suas aplicações, assim como novas soluções para completar o seu portfólio.

A Versão 2007 apresenta melhorias em todas as gamas e módulos PHC. A empresa apostou sobretudo em potenciar os produtos principais, como o PHC Gestão, o PHC Contabilidade e o PHC Pessoal, pois são as aplicações que reuniram o maior número de solicitações e propostas dos clientes. O módulo PHC Clínica também foi expandido, sendo agora indicado para um número ainda maior de tipos de clínicas - nomeadamente clínicas de fisioterapia e SPAs - e passou a possibilitar o tratamento de informação relacionada com seguros de saúde. O módulo para também aperfeiçoado, Suporte, que passou a números de série em optimização dos pedidos o PHC ControlDoc, que várias versões dos documentos em estado documentos na base de e o PHC Frota passou a dados com o cartão Galp Frota que passou e a gestão de sinistros.

As novas soluções permitem aos gestores fazer uma gestão ainda mais completa das suas empresas

Outras das funcionalidades inovadoras das novas versões PHC é a subscrição de notificações. Com esta funcionalidade, cada utilizador com permissões pode subscrever de forma a ser notificado se determinado registo for alterado ou adicionado a uma tabela. A título de exemplo, o chefe de vendas pode subscrever notificações a uma proposta que fez, e um director financeiro subscrever uma alteração à ficha do cliente.

Em termos de novos produtos, a empresa apresentou o Team Control, para planeamento, optimização e organização do trabalho em equipa e o Workflow, para automatização dos procedimentos organizacionais dos diversos departamentos de uma empresa.

Para Ricardo Parreira, director-geral da PHC, a Versão 2007 "é, sem dúvida, a versão mais completa que a PHC desenvolveu até hoje". De acordo com o responsável, as novas soluções estão adaptadas às necessidades actuais e futuras do mercado, permitindo aos gestores fazer uma gestão ainda mais completa das suas empresas".

PHC e BPN oferecem crédito conjunto

A software-house e a entidade bancária firmaram uma parceria para permitir o financiamento até 100 mil euros na compra de software PHC

A PHC Software e o BPN - Banco Português de Negócios estabeleceram uma parceria de forma a conceder crédito a parceiros e clientes que quiserem adquirir soluções PHC na área do software de gestão. Com base no protocolo agora assinado, o BPN vai financiar montantes que podem ir desde os 2500 até aos 100 mil euros, proporcionando condições muito vantajosas na obtenção dos empréstimos. Para além da taxa de juro muito atractiva, toda a burocracia associada ao financiamento é diminuída, aumentando, assim, a rapidez na análise e na decisão das propostas de crédito, o que torna todo o processo mais simples e rápido. Com o acesso facilitado às opções de financiamento do BPN, os clientes reduzem também as suas

necessidades de tesouraria. Segundo Ricardo Parreira, director-geral da PHC, "a empresa tem sempre a preocupação de dar aos seus parceiros e clientes as melhores condições para efectuarem o seu negócio da forma mais vantajosa possível". O mesmo responsável referiu que, perante o panorama económico actual do País, este tipo de financiamento

Parceria de forma a conceder crédito a parceiros e clientes que quiserem adquirir soluções PHC

"assume um papel fulcral na capacidade financeira das empresas, permitindo que invistam em maiores e melhores negócios".

Fragoso de Sousa, administrador do BPN, refere que "este acordo vem comprovar a capacidade competitiva da oferta do BPN, associando-a a produtos de reconhecida qualidade e que são ferramentas cada vez mais imprescindíveis para os seus utilizadores".

■ Sugestões

AJUDE A PHC A MELHORAR O SEU SOFTWARE

Já pode enviar sugestões directamente para a PHC

O software PHC é desenvolvido para responder a todas as suas necessidades e para ajudá-lo a melhorar a performance da sua empresa. Como tal, a opinião dos clientes é imprescindível para melhorarmos as funcionalidades das nossas aplicações, para que estas respondam cada vez mais à sua realidade.

Se quiser ver as suas ideias no software PHC, envie-nos as suas sugestões. Para tal, apenas necessita de aceder ao menu Sistema e escolher a respectiva opção, caso possua a Versão 2007, ou então enviar-nos as suas ideias através do seguinte link : www.phc.pt/sugestao



CITROËN CONFIAM NAS SOLUÇÕES PHC

A Automóveis Citroën, S.A., prestigiada marca automóvel, implementou a solução PHC Enterprise da PHC de forma a dinamizar os seus processos

A conhecida marca de automóveis Citroën implementou a solução **PHC Enterprise**, módulo Pessoal, com o objectivo de dinamizar os seus processos no que respeita à gestão de recursos. Após ter verificado algumas necessidades ao nível da gestão de salários da sua força laboral, a empresa decidiu actualizar a tecnologia. Deixando para trás a solução antiga, a **Automóveis Citroën, S.A.** depressa fez um estudo de mercado de forma a avaliar quais as melhores opções para a gestão dos salários dos seus colaboradores. A solução não tardou a surgir: **PHC Enterprise Pessoal**.

O módulo Pessoal permite efectuar um controlo e execução eficaz de tudo o que está relacionado com pessoal e salários. O módulo controla toda a área de processamento dos salários e de gestão do pessoal da empresa de uma forma rápida e prática. Além destas funcionalidades, o programa permite ainda arquivar toda a informação sobre os diferentes Colaboradores, gerir e imprimir o cadastro dos mesmos, com todos os dados sobre alterações/evolução de categorias e de vencimento, de faltas e de férias marcadas. É igualmente possível guardar outras informações sobre o seu historial. Entre as funcionalidades disponíveis, destaca-se também a possibilidade de emitir os ficheiros de segurança social e a respectiva guia de pagamento em papel, de exportar os valores para disquete no formato oficial, de emitir as declarações de I.R.S., a guia de pagamento deste imposto e o Anexo J, e ainda a ordem de transferência bancária por papel ou por ficheiro.

A MELHOR RELAÇÃO PREÇO/QUALIDADE

De acordo com **Idalécio Filipe**, responsável de Recursos Humanos, Serviços Jurídicos e Gerais da Citroën, esta "foi a solução escolhida pois era a mais evoluída, sobretudo tendo em conta a relação qualidade/preço". A empresa fez um investimento inicial de aproximadamente 12 mil euros, tendo posteriormente investido mais 7 mil euros em formação, assistência técnica e upgrades. Entre as analisadas, a solução da **PHC** "foi também a que apresentava a melhor adequação às necessidades de Automóveis Citroën e a mais moldável, dadas as nossas especificidades", acrescentou o mesmo responsável. Idalécio Filipe sublinhou o facto de o software "apresentar um alto grau de adaptabilidade às necessidades de Automóveis Citroën e um vasto leque de análises, nomeadamente as análises avançadas, susceptíveis de serem desenhadas pelo utilizador e retiradas directamente do programa". Estes dados, acrescentou, "satisfazem grande parte das necessidades de informação dos diversos departamentos da empresa, da Sede e de entidades externas". O parceiro escolhido para a implementação do projecto foi a **Computer One**. O responsável da Citroën fez ainda questão de referir que a aplicação "é bastante intuitiva, mesmo assim, para um aproveitamento total das potencialidades do programa, é aconselhável formação inicial, bem como formação aquando dos upgrades", o que foi facultado pelo integrador.

O **PHC Enterprise Pessoal** foi a solução escolhida pois era a mais evoluída, sobretudo tendo em conta a relação qualidade/preço", disse **Idalécio Filipe**, responsável de Recursos Humanos, Serviços Jurídicos e Gerais da Citroën



Publicidade



Campanha Corporate

20%
de 02.05
até 29.09

Aproveite esta excelente oportunidade para aumentar a produtividade da sua empresa com aplicações de alta tecnologia ao alcance de micro-empresas.

www.phc.pt

phc
Software

Excelência Nacional



TRUQUES PARA SOFTWARE PHC

A PHC desvenda alguns dos segredos de utilização do seu Software de Gestão

I Ecrã de desenho do IDU: ao clicar com o botão direito do rato no botão da impressora, consegue aceder ao ecrã de desenho do IDU (Impressão definida pelo utilizador)

I Criar mapas definidos: pode criar mapas definidos para um tipo específico de documento. Basta para isso clicar na opção "Só este documento", na página principal do mapa

I Textos predefinidos: é possível colocar textos predefinidos em campos do tipo "memo". Basta utilizar a opção "Textos Rápidos" que está disponível no menu Tabelas, Supervisor

I Acesso aos menus principais: pode aceder aos menus principais de cada módulo através da tecla ALT seguido da 1ª letra de cada menu que fica sublinhada. Se existir um outro menu que começa pela mesma letra basta premir duas vezes a tecla referente a essa letra

I Mapas definidos exclusivos: os mapas definidos podem ser de utilização exclusiva. Apenas tem de utilizar a opção Utilização Privada, disponível nas Opções avançadas do mapa

I Retirar barras de ferramentas: no menu Edit, barra de ferramentas, pode retirar as barras de ferramentas referentes a cada um dos módulos a que tem acesso, de modo a que cada vez que entre no software essa não apareça. Caso deseje que a barra volte a aparecer, basta fazer os mesmos passos e voltar a colocar o visto na respectiva barra

I Criar barras de ferramentas: pode criar as suas próprias barras de ferramentas, clicando no botão de opções diversas, opções com o ecrã, colocar este ecrã na barra de ferramentas. Caso queira desfazer o que fez, basta seguir os mesmos passos, só que opção agora chama-se retirar este ecrã da barra de ferramentas.

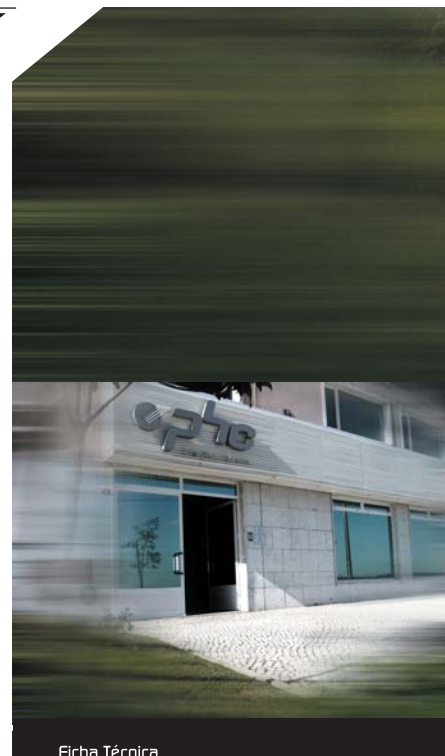
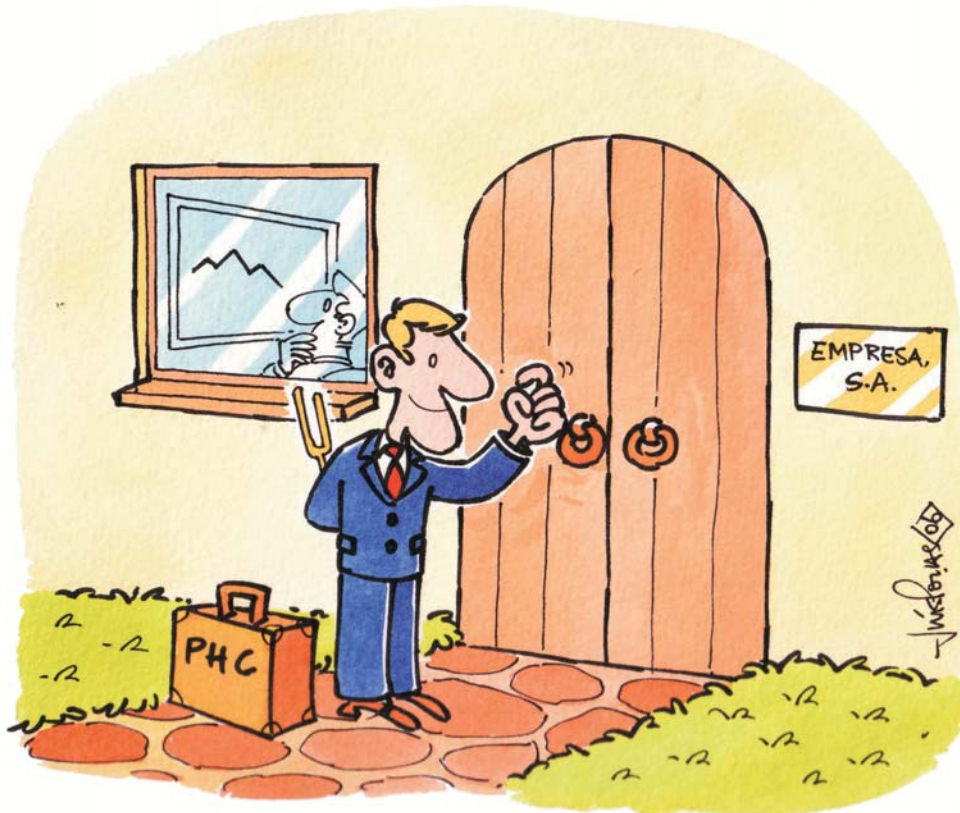
I Atalhos para clientes: nos documentos pode introduzir o cliente/fornecedor utilizando 0 e o nº cliente/fornecedor e ainda acrescentar "+nºestab" no fim para chamar uma filial, ex: 010+1 para chamar o cliente número 10 para o estabelecimento número 1

I Copiar dados para dossier interno: pode utilizar CTRL+D nas linhas da facturação, dossiers e compras para copiar dados de um dossier interno

I Pesquisa por grupos: pode pesquisar artigos e serviços utilizando uma pesquisa por grupos (marca, família, linha de produto, etc.). Basta utilizar a opção Consulta por grupos nas Opções diversas.

I Filtro sem valores fixos: é possível definir um filtro sem valores fixos (ou seja, com variáveis)? Basta que na definição da condição para o filtro escolher a opção "Variável com o texto»»".

CARTOON



Ficha Técnica

FICHA TÉCNICA

Director Geral
Ricardo Parreira

Direcção Editorial
Eduarda Azevedo

Imagem e Impressão
Cabine - Comunicação Empresarial
www.cabine.pt

Redacção
EDC - Executive Decisions Communications
Frederico Rocha (frocha@edc.pt)

Direcção de Marketing
Eduarda Azevedo

Periodicidade
Semestral

Tiragem
20 000 exemplares

Distribuição
PHC Software

LISBOA
Av. Quinta Grande, nº30, Alfragide
2610-161 Amadora
Tel. 21 472 43 40
Fax: 707 100 014
E-mail: info@phc.pt

PORTO
Edifício Scala
Rua de Vilar, nº235 - 6ºPiso
4050-626 Porto
Tel. 22 606 14 50
Fax 22 606 44 37
E-mail: comercial@phcnorte.pt

MOÇAMBIQUE
Rua da Imprensa, nº 256 - 5º 504
Maputo
Moçambique
Tel: (00 258) 21 31 27 44
Fax: (00 258) 21 31 27 43
E-Mail: info@phc.co.mz

Assinatura GRATUITA
Para assinar gratuitamente a Directo PHC preencha os seus dados e contactos em www.phc.pt/ldirecto

Precisa controlar a área comercial, os negócios e os seus clientes?

PHC CRM Comercial Gestão completa do relacionamento com os clientes

Controle a sua força de vendas e foque a sua atenção no cliente e na relação da sua empresa com ele. Controle as visitas dos vendedores, a sua agenda e produtividade, as perspectivas de negócio, que produtos foram vendidos e a quem.

■ O PHC CRM permite-lhe:

- . Elaborar mailings personalizados e telemarketing;
- . Um ficheiro completo dos seus contactos comerciais com toda a informação; emissão e impressão das propostas e orçamentos, no formato que desejar;
- . Introdução, impressão e controlo das perspectivas de venda por cliente e por produto;
- . Registo das notas de encomenda e posterior tratamento estatístico;
- . Controlo das visitas realizadas ou agendadas, facultativas ou obrigatórias;
- . Um ficheiro completo de preços utilizável para tabelas de preços, propostas, etc.;
- . A gestão do ficheiro de vendedores com toda a informação;
- . Obtenção da análise de actividade de um determinado período, etc.

■ Para uma demonstração sem compromisso marque **808 200 631**.

