

# directo PHC

EDIÇÃO Nº1 - 2º SEMESTRE 2004 . 15.000 EXEMPLARES . DISTRIB. GRATUITA INFORMAÇÃO DE PRIMEIRA LINHA PARA A COMUNIDADE PHC

## EDITORIAL

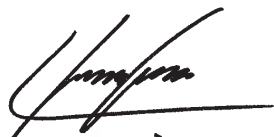
### A forte comunidade PHC

É com grande satisfação que apresentamos a **Edição nº1 da Directo PHC**, uma revista estudada e criada a pensar nos nossos clientes. A **PHC** decidiu, deste modo, dar uma pequena retribuição à sua comunidade de utilizadores, que já ultrapassa os 12 000, face ao afecto incondicional que lhe tem dado ao longo destes gratificantes e honrosos **15 anos de actividade**.

Além de servir de veículo para dar a conhecer as novidades e os novos produtos da empresa, esta publicação vai possuir várias informações úteis. A título de exemplo, na rubrica Sabia que..., o leitor poderá encontrar vários truques e dicas que vão ajudá-lo a utilizar o **software de gestão PHC**. Desta forma, as aplicações, que já são conhecidas pela sua intuitividade, ganham uma facilidade de utilização ainda maior. Esta secção vai também revelar segredos sobre **várias potencialidades das gamas PHC**, que muitos ainda desconhecem.

A edição nº1 vai ser dedicada, sobretudo, às **novas versões do software PHC**. As versões 2004 estão a ter uma aceitação acima das expectativas, respondendo a muitos dos pedidos feitos pelos nossos clientes ao longo de 2003. Tentaremos também dar algumas dicas quanto à utilização destas ferramentas, para que tirem todo o partido das vossas aplicações. Esperamos que a leitura seja do seu agrado e que seja útil para projectos e situações futuras.

Com os meus melhores cumprimentos,



RICARDO PARREIRA  
Director-geral da PHC

## DESTAQUE

### VERSÃO 2004

PHC Versão 2004 bate expectativas

### PHCSMS

PHC SMS Gestão à distância de uma mensagem

### LICENÇA

LICENÇA Garantida é aposta segura

NOTÍCIAS

PRODUTOS

DICAS

CASE STUDIES



Decisão das  
Empresas Ambiciosas



## SMS AO SERVIÇO DA GESTÃO

### As aplicações PHC permitem enviar mensagens escritas para vários destinatários em simultâneo

A PHC lançou recentemente no mercado a SMS PHC, uma aplicação que lhe permite enviar SMS para vários destinatários em simultâneo e de uma forma automática. Desta forma, os clientes PHC passam a ter a capacidade de enviar alertas escritos para clientes, fornecedores ou colaboradores ao mesmo tempo e a custos bastante reduzidos, visto que o custo de envio de um SMS é muito inferior ao de um fax, de um mailing ou de um contacto de telemarketing. Tendo isso em conta, os clientes podem passar a fazer as suas acções de marketing através de mensagens escritas de uma maneira eficaz e criativa, impulsionando os resultados. Além de ter a capacidade de enviar vários SMS em simultâneo, o cliente também pode criar eventos para as mensagens serem enviadas

automaticamente.

A título de exemplo, pode configurar o programa para enviar automaticamente um SMS para o cliente a dizer que a sua encomenda está pronta quando cria a factura da mesma.

O SMS PHC permite também receber alertas como, por exemplo, receber a listagem do volume de vendas ao fim do dia.

Além de outras funcionalidades, o programa permite definir de uma forma segura os utilizadores que podem enviar SMS e possibilita o armazenamento do histórico das mensagens enviadas, o qual pode ser consultado a qualquer momento. O cliente também tem a capacidade de aceder ao status do web service, para saber quantos SMS ainda estão disponíveis para envio e quantos já foram utilizados.

## Como melhorar o negócio através do uso de SMS

Deixamos alguns exemplos de como pode utilizar SMS PHC para dinamizar a sua actividade:

- **Campanhas e Promoções** – Criar campanhas novas ou promoções para clientes e através de SMS informá-los das datas e condições que poderão ter, aproveitando para escoar stock por exemplo.
- **Promoções através de visitas ao site** – Para promover visitas ao site e explicar devidamente uma promoção, enviar um SMS a indicar para ir ao site e aproveitar determinada promoção que está a decorrer.
- **Nas Clínicas ou Consultórios** – Utilizar SMS para lembrar os pacientes da hora e do dia da consulta marcada ou avisar que os exames já estão prontos.
- **Avisos de atrasos de pagamento ou de encomendas prontas** – Avisar automaticamente por SMS quando a data limite de pagamento da factura se aproxima ou, ao facturador, enviar automaticamente um SMS a informar que a encomenda está pronta.
- **Assistência técnica** – Atribuir pedidos de assistência aos técnicos que andam na rua, para que possam deslocar-se ao cliente o mais rapidamente possível.
- **Informações financeiras** – Receber a informação quando o saldo bancário é inferior a um determinado valor ou está negativo.
- **Para formações** – Avisar os formandos que uma formação começa num determinado dia ou que as inscrições já estão abertas.
- **Envio de felicitações** – Por exemplo, enviar Boas Festas aos clientes, fornecedores e colaboradores.
- **Para associações** – Enviar SMS para convocar os associados para as reuniões ou assembleias.
- **Para equipas comerciais** – Atribuir leads aos comerciais que se encontram na rua, que passam a ter a capacidade de organizar de imediato a sua agenda.
- **Enviar agradecimentos** – Por exemplo, enviar aos colaboradores um agradecimento pelo empenho na obtenção de determinado objectivo.
- **Bares e discotecas** – Informar que em determinado dia, a uma determinada hora, haverá uma festa ou que as bebidas serão mais baratas.
- **Clubes de vídeo** – Manter os clientes de clubes de vídeo informados das últimas novidades de acordo com as suas preferências.

## MÓDULO DE SERVIÇOS

## SERVIÇOS ASSEGURADOS POR SOFTWARE

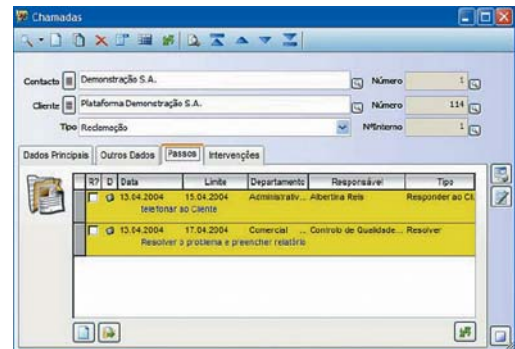
### Integrado com o módulo de Gestão ou de CRM, este software assegura toda a vertente de serviços de uma empresa

A gestão dos procedimentos internos de cada empresa é vital para o seu sucesso. Como tal, a PHC decidiu lançar para o mercado o módulo Serviços, que vai assegurar a organização da prestação de serviços, o controlo dos diversos processos em aberto e os passos e intervenções que cada processo origina.

Através da utilização deste software, os procedimentos internos das companhias passam a ficar totalmente controlados, aumentando a sua produtividade e qualidade. Esta solução pode gerir processos/chamadas através de vários “passos” predefinidos e controlar os tempos de execução e de atraso de cada um. O utilizador pode definir um responsável para cada passo, o timing para esse “passo” estar encerrado e qual a

descrição do mesmo. Ao abrir um novo processo e indicar o seu tipo, são apresentados todos os passos que vão ser executados.

É ainda possível introduzir tarefas a executar para cada processo/chamada, indicando o que foi efectivamente efectuado, os tempos despendidos e quem executou. Se for integrado com o módulo Gestão, esta aplicação pode abrir dossiers internos com a informação a facturar relativa a cada processo e emitir a facturação de uma forma automática. Além destas funcionalidades, o módulo de Serviços permite controlar totalmente todos os processos, nomeadamente os que estão atrasados, os que faltam executar e os próximos passos de cada um. Cada operador tem um monitor de workflow, no qual são indicadas as tarefas e os passos que



tem à sua responsabilidade, sabendo sempre o que tem para executar. Com este sistema pode controlar totalmente qualquer tipo de processo/chamada de prestação de serviços que contenha passos e intervenções. Este módulo permite configurar a aplicação a diferentes realidades. Ou seja, permite alterar os nomes das diversas tabelas de “Chamadas”,

“Passos” e “Intervenções” para outros nomes que estejam mais relacionados com a actividade da organização a que se destina. Existem muitos campos em tabela para facilitar a introdução da informação. Com as funcionalidades da framework PHC, nomeadamente campos do utilizador e regras, é possível predefinir a informação e a validação da que será introduzida.

## PHC VERSÃO 2004 É UM SUCESSO

### Em apenas três meses, um terço dos utilizadores migraram para as novas versões de Advanced e de Enterprise

A versão 2004 da gama PHC está a apresentar resultados acima das expectativas. As novas versões da empresa estão a ter uma grande aceitação por parte da comunidade PHC, fruto essencialmente das actualizações feitas a pedidos dos clientes.

Em cerca de três meses de comercialização, aproximadamente 33 por cento das empresas que utilizavam a **Linha Enterprise** efectuou a actualização para a nova versão do ERP, ou seja, praticamente um terço dos clientes Enterprise já adquiriu a versão 2004.

A Advanced 2004 apresentou resultados semelhantes, dado que um terço dos utilizadores adquiriram a nova versão nos primeiros três meses de comercialização. As vendas da versão 2004 do Corporate

chegaram a um quinto dos clientes desta gama. Segundo Ricardo Parreira, director-geral da PHC, as “actualizações das três principais linhas PHC têm sido um sucesso”. De acordo com este responsável, os clientes “têm dado um *feedback* extremamente positivo face às novas versões, mais até do que a PHC tinha inicialmente previsto”.

O segredo do sucesso das novas versões da gama PHC está ligado sobretudo à renovada facilidade de utilização das soluções. O software PHC adoptou um visual semelhante ao do **Windows XP**, tendo agora uma aparência mais amigável e moderna. As aplicações passaram a ter capacidades de integração com **Microsoft MapPoint 2004**, passando a ser possível analisar e localizar uma determinada morada, verificar

qual a melhor rota entre a sede e uma morada ou mesmo analisar a dispersão geográfica de um conjunto de moradas, através do software PHC.

Ricardo Parreira revela que muitas das alterações feitas nas novas versões resultaram dos pedidos dos clientes ao longo do ano transacto. Os clientes “*sugeriam melhoramentos do software aos parceiros de integração, os quais foram entregando essas mesmas propostas de alteração à PHC, que após uma cuidadosa análise de acordo com as necessidades gerais do mercado, foram inseridas na nova versão*”. Uma das principais preocupações da PHC foi aumentar a segurança das suas aplicações, tendo criado novas localizações para as directorias temporárias que os programas

concebem.

A empresa também criou um botão de Ajuda no ecrã de Parâmetros, que contém a descrição do parâmetro em que o utilizador se encontra, tendo como principal objectivo poupar tempo ao utilizador.

A integração **Software PHC/Outlook** foi melhorada, tendo sido desenvolvida uma tecla de utilizador para o ecrã de marcações na agenda, que possibilita a ligação directa do PHC com o Outlook. De acordo com Ricardo Parreira, as novas versões “têm um visual futurista e têm funcionalidades que respondem a praticamente todas as exigências das companhias”. **Ricardo Parreira** assegurou ainda que a PHC “vai continuar a analisar as sugestões dos clientes, de forma a continuar a melhorar a sua linha de produtos”.



#### LICENÇA GARANTIDA

## LICENÇA GARANTIDA PHC ATINGE OS 400 CLIENTES

### A renovação por três anos das licenças já representa 11% da facturação da software-house

A PHC atingiu recentemente os 400 clientes Licença Garantida.

No mercado há pouco mais de um ano, a modalidade que permite os clientes PHC renovarem a licença do seu software por três anos já representa 11 por cento da facturação da software-house portuguesa.

A Licença Garantida permite que os clientes PHC comprem licenças por três anos, em vez da tradicional licença anual, usufruindo de condições e de preços especiais. Com esta modalidade, os clientes passam a beneficiar de um desconto de 50% nas migrações e nos upgrades para a versão mais recente

do software.

A possibilidade de compra de licenças por três anos tem também como objectivo aumentar a satisfação do cliente e simplificar as negociações entre o parceiro PHC e o cliente. Por ter direito às versões seguintes ou por poder actualizar a qualquer momento para a versão em comercialização, o cliente terá mais facilidade em mudar para outra versão.

Por outro lado, certifica-se que tem o software actualizado de acordo com a legislação, dado que todas 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. A venda de Licenças Garantidas está a responder em pleno às altas perspectivas depositadas pela empresa.

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.

Em termos futuros, Ricardo Parreira prevê “duplicar as vendas de Licenças Garantidas, estimando-se chegar a mais de 800 clientes no prazo de um a dois anos”.



## CONTROLDOC ACABA COM A CONFUSÃO DO PAPEL

### O novo módulo de gestão documental da PHC aumenta a produtividade e reduz os gastos das empresas

“Funcionando como complemento às restantes aplicações PHC, este módulo permite arquivar digitalmente todo o tipo de ficheiros (imagens, Word, Excel e Pdf, entre outros) e relacioná-los com os dados existentes nas restantes aplicações.”

■ Apercebendo-se da crescente necessidade do mercado em termos de gestão documental, a PHC decidiu lançar o ControlDoc, o módulo que permite às empresas organizarem a sua informação.

De acordo com estudos de mercado, o volume de informação recolhida nas empresas duplica todos os seis a oito meses, o preço de armazenamento de um documento pode chegar aos 10 cêntimos e o de encontrar um determinado documento pode chegar aos 60 cêntimos. A Gestão Documental assume-se neste campo como a solução para a redução de custos e para o aumento directo de produtividade das empresas.

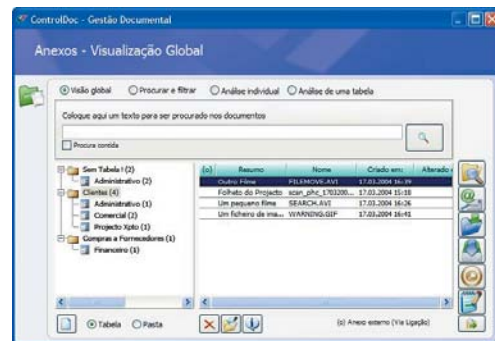
A nova aplicação da PHC está

orientada para melhorar a actuação das empresas, aumentando a produtividade dos colaboradores dado minimizar os tempos de trabalho, facilitando as tarefas rotineiras. Funcionando como complemento às restantes aplicações PHC, este módulo permite arquivar digitalmente todo o tipo de ficheiros (imagens, Word, Excel e Pdf, entre outros) e relacioná-los com os dados existentes nas restantes aplicações. Ao configurar o programa pode definir quais as tabelas (clientes, fornecedores, compras, encomendas e correspondência, etc) que podem ter anexos digitais. A partir desta definição, poderá adicionar ou consultar os respectivos anexos no ecrã dessa tabela.

A segurança dos dados também não foi descuidada, dado que este sistema tem vários níveis de segurança. No primeiro nível de acesso ao próprio sistema podem ser definidos os utilizadores que vão utilizar o ControlDoc. Outro dos níveis de segurança é a possibilidade de definir que perfis de utilizadores (conjunto definido de utilizadores) podem aceder a cada pasta (local em que são arquivados os documentos). Num nível mais detalhado, os gestores podem ainda definir uma password de acesso a cada documento. Com a implementação deste módulo, praticamente toda a informação que circulava em papel passará a ser gerida informaticamente, de uma forma muito mais eficaz e rápida,

Com o módulo ControlDoc pode:

- Arquivar e digitalizar documentos.
- Ligar cada documento a um registo de uma tabela.
- Consultar a qualquer momento os documentos relacionados com um registo ou com uma tabela.
- Definir os acessos a cada documento ou pasta de documentos.
- Controlar quem introduziu, acedeu ou alterou cada documento.
- Utilizar um scanner para digitalizar e introduzir automaticamente os documentos no sistema.
- Indexar e catalogar os documentos para facilitar a posterior busca dos mesmos.
- Adicionar ao sistema documentos em qualquer formato reconhecido, desde imagens, filmes, documentos word, excel, pdf, etc
- Adicionar automaticamente ao ControlDoc as impressões de documentos produzidas pelo software PHC.



## PHC REFORÇA PARCERIA COM NOVIS AS DUAS EMPRESAS CONTINUAM A TRABALHAR DE UMA FORMA PRÓXIMA EM TERMOS COMERCIAIS E LOGÍSTICOS

■ A PHC e a Novis têm uma parceria visando um maior apoio comercial e logístico de parte a parte no que concerne a projectos futuros.

As duas empresas têm como principal objectivo criar novas sinergias e aumentar o seu leque de clientes e de prospects.

Os clientes e parceiros da PHC ficam assim com um acesso mais facilitado a produtos na área das telecomunicações, enquanto a Novis passa a ter um acesso privilegiado ao canal de parceiros da PHC, que conta actualmente com mais de 320 empresas.

As duas companhias partilham, portanto, um canal de parceiros e de clientes substancial, que é encarado por ambas as partes como a grande mais-valia dos seus negócios.

Esta aliança vai providenciar uma maior proximidade entre os negócios e os parceiros e oferecer maiores índices de confiança à comunidade PHC que pretenda utilizar uma componente de telecomunicações nos seus projectos. A parceria com a Novis complementa a oferta PHC, permitindo apresentar pacotes mais completos a parceiros e a clientes.

O facto de a Novis ser uma empresa com índices de credibilidade bastante elevados, faz com que a parceria abra portas a novas oportunidades de negócios para a PHC, devido à visibilidade que esta pode dar.

Ângelo Correia, director comercial da Novis, realça que esta aliança surge com enorme naturalidade, devido sobretudo ao cenário de expansão das duas companhias na área da

"webização" e à posição de enorme destaque que ambas ocupam nos mercados em que actuam.

Este responsável realça que a PHC Software "detém uma quota de mercado cada vez maior na área do software de gestão e a Novis é cada vez mais líder dos novos operadores de telecomunicações fixas, tendo actualmente dado um passo importante na área de serviços Internet com a aquisição da KPNQwest Portugal". O director comercial da Novis teceu também rasgados elogios à PHC, apontando a organização como "um projecto vencedor, que está a ter um reconhecimento inegável por parte do mercado, e que tem um canal de distribuição amadurecido e com grande capilaridade".

O facto de a PHC ser uma das

companhias nacionais com mais experiência na área de soluções de gestão para PMEs "pode ser encarada como outra vantagem para a Novis, que passa agora a ter acesso privilegiado a esse know-how".

Ângelo Correia, da Novis, sublinha que esta aliança "permite à rede de parceiros das duas empresas apresentar propostas integradas ao nível dos sistemas e das tecnologias de informação com serviços de voz, dados e Internet, o que proporciona mais negócio e maior credibilidade junto do cliente final".

As sinergias geradas entre as equipas "podem ainda contribuir para ampliar o potencial de negócio através da partilha de experiência, e consequente reforço de competências", continua o mesmo responsável.

## MOBILIDADE AO SERVIÇO DAS EMPRESAS

### A crescente necessidade de acesso à informação a qualquer hora e em qualquer lugar levou a PHC a apostar na área móvel

A mobilidade é um dos requisitos mais importantes para os gestores de empresas dos tempos modernos. A possibilidade de aceder a informações a qualquer altura e em qualquer lugar, de forma a controlar o negócio remotamente, está a ganhar cada vez mais adeptos. Ciente da crescente popularidade desta tecnologia, a PHC decidiu apostar na mobilidade, lançando vários produtos para o universo móvel. A estratégia da empresa passa por criar diversas aplicações que permitam aos seus utilizadores aceder à informação, manipulá-la ou recebê-la, estejam onde estiverem. Os utilizadores deixam, assim, de estar confinados ao seu PC para executar as tarefas ou receber informação. O primeiro produto da empresa para esta área foi o PHC Pocket Encomendas, uma aplicação de pré-

venda que permite que os vendedores consultem remotamente os dados dos clientes e dos artigos, introduzam encomendas e sincronizem a informação com o sistema central através de GPRS.

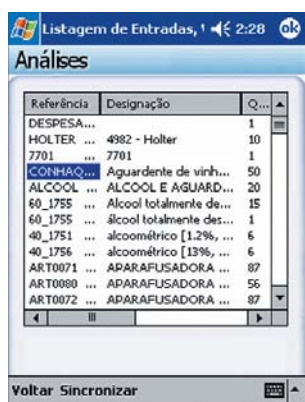
A solução possui uma área para consultar os dados de clientes, permitindo procurar clientes por vários critérios, alterar os dados de qualquer um e introduzir novos. Cada PDA terá uma configuração definida no sistema central, na qual se indicará os clientes disponíveis para consulta. As permissões de acesso também são totalmente configuráveis, sendo possível definir se em determinado PDA pode, ou não, introduzir ou alterar clientes.

Posteriormente, a empresa apresentou o PHC Pocket Análises, uma aplicação de análise de

informação que permite configurar várias informações relativamente ao utilizador, as quais vão ficar disponíveis no telemóvel ou no PDA. A título de exemplo, esta aplicação permite que um director financeiro verifique o estrato bancário da empresa, a cobrança de dívidas e os prazos médios de pagamento em qualquer lugar. Por sua vez, o director técnico também poderá ser informado de tudo o que está relacionado com a sua área, como ver quantos pedidos de assistência técnica foram efectuados, entre outras funcionalidades. Naturalmente, as análises, bem como quem lhes pode aceder, são totalmente configuráveis, o que permite que esta solução se adapte facilmente aos mais variados tipos de empresas.

A nova aposta da empresa na área

de mobilidade vai para a dinamização remota dos relacionamentos com os clientes. O PHC Pocket CRM permite que o utilizador aceda à tabela de contactos do módulo CRM, sendo possível consultar, alterar ou introduzir novos contactos, e à tabela de visitas realizadas ou agendadas, preenchendo o relatório de visitas, sendo tudo sincronizado com a sede de forma a actualizar o sistema central. É ainda possível visualizar a agenda das visitas planeadas, com a respectiva informação sobre a data e a hora da visita, e sincronizar toda a informação com o sistema central via telefone-GPRS.



PHC Pocket Análises.



PHC Pocket Encomendas.



PHC Pocket CRM.



PUB.

PHC SUPORTE

## PHC Suporte

Com as soluções de Suporte PHC poderá aumentar significativamente a satisfação dos seus clientes e em simultâneo aumentar a qualidade e produtividade da gestão da área técnica na sua empresa. Com um conjunto de aplicações para gestão interna ou via internet, tem aqui um conjunto de opções para tornar controlável, rentável e eficaz a assistência técnica e a gestão do parque de equipamento instalado.



## CAFÉS NANDI IMPLEMENTAM PHC ENTERPRISE

### O ERP interliga todo o software da empresa e oferece uma gestão centralizada

Os **Cafés Nandi** confiaram no **PHC Enterprise** para gerir a actividade da companhia em Portugal.

Actualmente com cerca de 43 trabalhadores, os **Cafés Nandi** os módulos Imobilizado\*, Gestão\*, Pessoal\*, Suporte\*, Contabilidade\* e CRM\* para centralizar toda a sua gestão, melhorando os seus processos na sede e nas delegações. De acordo com o responsável pelo departamento informático dos **Cafés Nandi**, António Antunes, a empresa “tinha necessidade de melhorar as suas ferramentas de gestão, dado estar a utilizar um software antiquado, ainda baseado em DOS, que não estava a responder ao crescimento da companhia”. Depois de uma extensa análise de mercado, a equipa dos **Cafés Nandi** decidiu escolher pela implementação de uma ferramenta da **PHC** que, tal como revelou António Antunes, era a que “oferecia a melhor relação preço-qualidade”.

A empresa analisou várias hipóteses, mas o software da **PHC** “cumpria todos os requisitos dos **Cafés Nandi** e era bastante acessível e intuitiva”. Além disso, o **PHC Enterprise** “tem características importantes que os softwares internacionais analisados

não ofereciam”, continuou o mesmo responsável.

#### PROJECTO DE TRÊS MESES

O projecto levou aproximadamente três meses a ficar concluído, tempo gasto na implementação e na parametrização da solução, tendo estado envolvidos a tempo inteiro no projecto dois responsáveis da Microdinâmica, empresa responsável pela implementação do ERP. O facto de ter sido feito software à medida para os **Cafés Nandi** envolveu uma complexidade extra na altura da parametrização, o que foi facilmente ultrapassado pelos responsáveis da integradora. A integradora foi também responsável pela formação (cerca de um mês) dos funcionários dos **Cafés Nandi** que têm contacto directo com a aplicação – actualmente são cerca de 30 os que operam directamente com o **PHC Enterprise**.

O facto de os **Cafés Nandi** estarem em constante crescimento faz com que descubra constantemente novas necessidades. É o caso da área dos contratos, pois nesta área de negócios as parcerias são contratualizadas, pelo que existe a necessidade de possuir software que

as possa gerir com eficácia. António Antunes revelou que os **Cafés Nandi** e a Microdinâmica “já iniciaram reuniões para estudo da possibilidade de desenvolvimento de um package que responda às necessidades da empresa nesta área”.

#### MELHORIAS SIGNIFICATIVAS

Para este responsável informático, são nítidas as melhorias que o **PHC Enterprise** trouxe ao negócio dos **Cafés Nandi**, dado ter interligado todo o software da empresa, desde a área de gestão e de imobilizado à de contabilidade, centralizando todo o negócio.

O facto de termos tudo interligado “permite verificar a qualquer altura a posição da empresa e a situação dos clientes existentes”, disse o informático. A nível de mercado, o módulo de CRM “permite-nos ter uma acção muito importante, permitindo ter um maior controlo sobre as actividades dos vendedores”, acrescentou.

Actualmente os **Cafés Nandi** têm quatro delegações, Ponte de Sôr, Olhão, Viseu e Setúbal, todas interligadas, via linhas dedicadas KPNQuest, com os servidores da sede da empresa em Lisboa.

Descrição dos módulos PHC Enterprise implementados

■ **PHC Imobilizado:** O módulo Imobilizado da PHC está vocacionado para o controle total do património do utilizador e para a automatização da carga administrativa, com processamento automático de amortizações e reavaliações.

■ **PHC Gestão:** O módulo de Gestão da PHC automatiza muitos dos processos necessários para efectuar a correcta gestão de uma empresa, poupando trabalho e tempo ao gestor e a outros recursos da organização. Este módulo permite ter um controlo total da área relacionada com os clientes e as vendas, efectuando tarefas na área de gestão de clientes, de contas correntes e de cheques em carteira, de documentos de facturação, de vendedores, de gestão de comissões e de recibos (normais ou de adiantamentos), entre outras. Através dos documentos de facturação, a empresa pode emitir facturas, notas de débito e de crédito, guias de remessa e vendas a dinheiro, entre outras, as quais vão automaticamente actualizar os stocks (dar baixa dos artigos), actualizar as contas correntes e a ficha do cliente.

■ **PHC CRM:** O módulo CRM da PHC permite controlar todas as informações relacionados com as vendas. Com esta solução, é possível registar as visitas (realizadas ou agendadas), as propostas, as perspectivas de negócio, entre outras, para cada contacto comercial. A ferramenta possui ainda um ficheiro de produtos, que pode ser utilizado para as propostas e as perspectivas e permite analisar, por exemplo, todas as perspectivas ou propostas perdidas com determinado artigo. Todas estas funcionalidades ficam ligadas a um ficheiro de vendedores, para que estes tenham apoio na sua actuação diária e consigam controlar o seu trabalho.

■ **PHC Contabilidade:** O módulo Contabilidade da PHC foi desenhado para controlar informaticamente toda a área da contabilidade, geral ou analítica, de qualquer empresa, de uma forma simples e prática. Com esta ferramenta, os gestores podem processar a contabilidade de quantas empresas quiserem, executar todas as operações relativamente ao apuramento do I.V.A., do C.E.V. e do M.C. e de resultados, podendo também definir em cada diário se existe ou não controlo de débito=crédito.

■ **PHC Suporte:** Com o módulo Suporte as empresas conseguem controlar todo o parque de equipamento instalado, gerir os contratos de assistência e garantias, os números de série e o dia-a-dia da assistência pós-venda, monitorizando a ocupação de técnicos. Podem também integrar toda esta informação com o módulo de Facturação e Compras (módulo Gestão), obtendo a facturação automática de contratos (módulo Gestão) e as folhas de obra com gestão de stocks e facturação automática (módulo Gestão).

■ **PHC Pessoal:** O módulo Pessoal da PHC Software permite efectuar um controle e execução eficaz de tudo o que está relacionado com pessoal e salários. O módulo foi desenhado para controlar a área da emissão de salários e de gestão de pessoal de qualquer empresa, de uma forma rápida e prática. Para além destas funcionalidades, o programa permite ainda arquivar toda a informação sobre os diferentes empregados, gerir e imprimir o cadastro dos funcionários, 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.



## 15 TRUQUES PARA O SOFTWARE PHC

### A PHC desvenda alguns dos segredos de utilização do seu software de gestão

**I Aceder à Calculadora:** Para aceder à calculadora através do seu teclado apenas tem de premir simultaneamente em CTRL+F3.

**I Aceder ao Calendário:** Para aceder ao calendário de uma forma rápida e fácil, basta clicar no botão direito do rato nos campos de dados.

**I Modificar Registos de uma só vez:** Em alguns ecrãs é possível modificar diversos registos de uma só vez.

Para tal, basta utilizar a opção Alterar Registos de Seguida, no menu Opções Diversas.

**I Ecrã de Arranque:** Pode colocar um ecrã no arranque do software. Apenas tem de activá-lo em Opções com o ecrã no respectivo menu Opções Diversas.

**I Site como Fundo:** Se quiser, pode definir o seu website como

fundo da aplicação. Para o fazer, basta configurar as opções da Internet nos parâmetros da aplicação.

**I Resultado dos filtros:** Pode saber o resultado dum filtro antes de activá-lo.

Basta clicar na opção Contar Registos.

**I Extracto de Movimentos:** Se clicar duas vezes com o botão esquerdo do rato no campo actual do Cliente/Fornecedor consegue visualizar um extracto de movimentos.

**I Proteger Documentos:** É possível proteger os seus documentos de facturação de forma a não serem alterados da quantidade principal.

Se o quiser fazer, insira uma password na página Validação da Configuração dos Documentos.

**I Nome no Topo da Janela:** O software permite-lhe definir o nome da empresa que vai constar no topo da janela do programa.

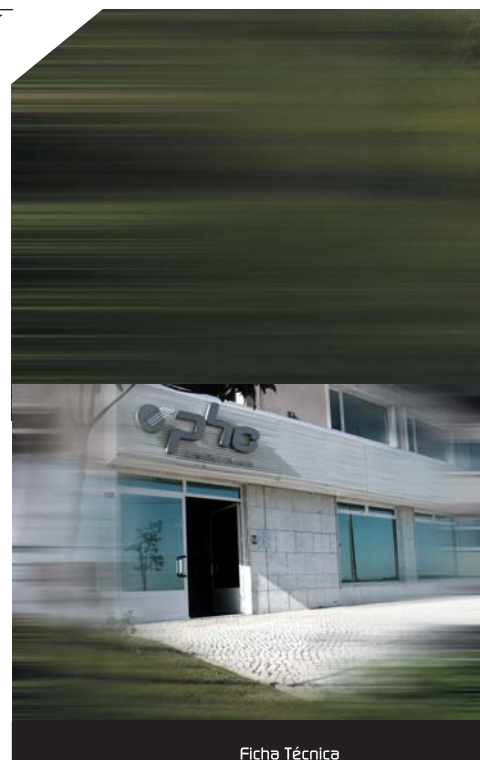
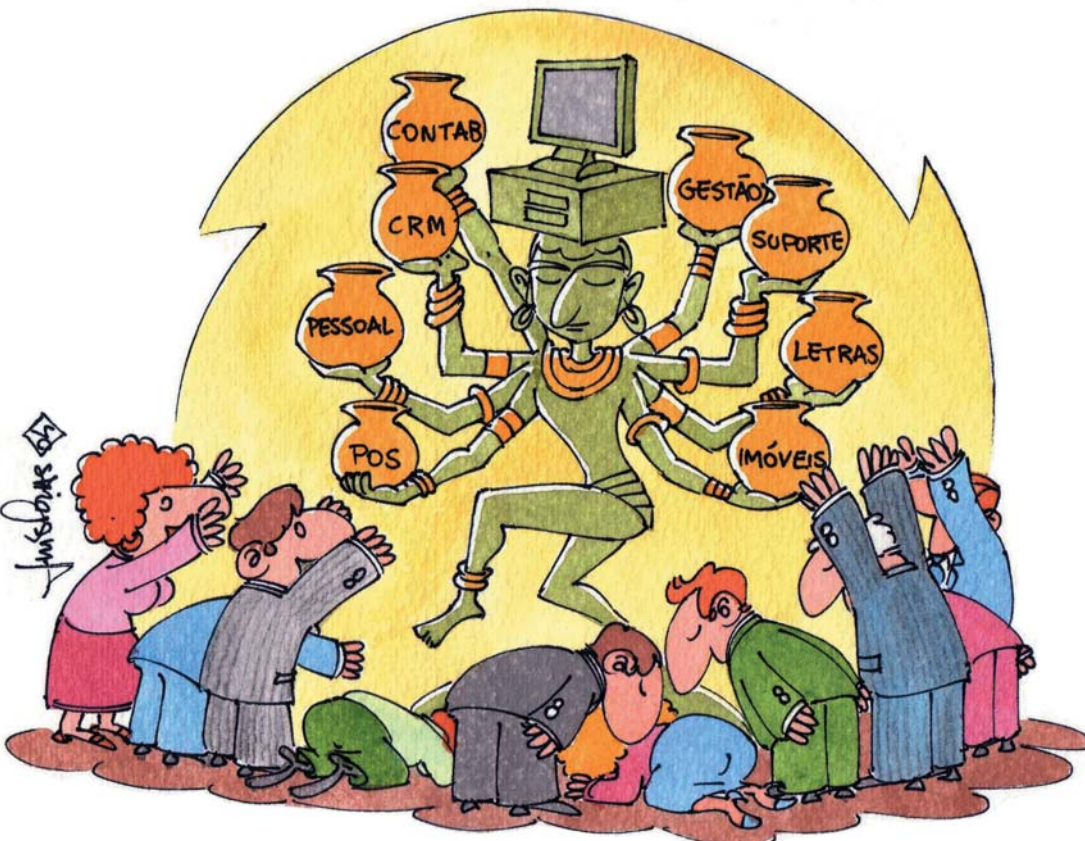
Se quiser inserir o nome da sua empresa, basta definir o mesmo nos Parâmetros > Configuração Geral > Nome da Empresa.

**I Fichas Automáticas:** O utilizador consegue criar, de forma automática, uma ficha estabelecimento/filial dum cliente existente.

Basta utilizar o respectivo botão na Ficha do Cliente.

**I Imprimir Registos:** O programa permite a impressão de etiquetas de diversos registos como, por exemplo, artigos.

Para o fazer deve utilizar os mapas de etiquetas que estão disponíveis nas Opções Diversas dos Ficheiros.



Ficha Técnica

#### FICHA TÉCNICA

**Director Geral**  
Ricardo Parreira

**Direcção Editorial**  
Eduarda Azevedo

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

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

**Direcção de Marketing**  
Eduarda Azevedo

**Periodicidade**  
Semestral

**Tiragem**  
15 000 exemplares

**Distribuição**  
PHC Software

LISBOA  
Av. Quinta Grande, nº30 - Lj.C, Alfragide  
2720-487 Amadora  
Tel. 21 472 43 40  
Fax 21 472 43 39

PORTO  
Edifício Scala  
Rua de Vilar, nº235 - 6ºPiso  
4050-626 Porto  
Tel. 22 606 14 50  
Fax 22 606 44 37

MOÇAMBIQUE  
Av. 25 de Setembro, nº 1123 - 2ºB  
Prédio Cardoso - Maputo  
Moçambique  
Tel. (00 2581) 31 27 44  
Fax (00 2581) 31 27 43  
E-mail phcafrica@teledata.mz

**Assinatura GRATUITA**  
Para assinar gratuitamente a Directo PHC envie um mail com os seus contactos para [directo@phc.pt](mailto:directo@phc.pt).  
Envie-nos também as suas sugestões para [directo@phc.pt](mailto:directo@phc.pt).

# Acabe com o Papel da sua Empresa!

## PHC ControlDoc Gestão Documental Integrada

Com a solução de Gestão Documental PHC, irá reduzir os custos de armazenamento e pesquisa de informação e em simultâneo subir o nível de partilha e colaboração interna, melhorando assim a gestão do conhecimento e consequentemente a competitividade e agilidade da organização.

■ Com o módulo ControlDoc pode:

- . Arquivar e digitalizar documentos;
- . Ligar cada documento a um registo de uma tabela;
- . Consultar a qualquer momento os documentos relacionados com um registo ou com uma tabela;
- . Definir os acessos a cada documento ou pasta de documentos;
- . Controlar quem introduziu, acedeu ou alterou cada documento;
- . Utilizar um scanner para digitalizar e automaticamente introduzir os documentos no sistema;
- . Indexar e catalogar os documentos para facilitar a posterior busca dos mesmos;
- . Adicionar ao sistema documentos em qualquer formato reconhecido, desde imagens, filmes, documentos word, excel, pdf, faxes, etc;
- . Adicionar automaticamente ao ControlDoc as impressões de documentos produzidas pelo software PHC.

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

