

Total Commerce



Histórico

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Fundada em Blumenau – SC no ano de 1991 com o nome de Oficina Software Ltda., pelos analistas de sistemas Murilo Machado e Edilson Paterno, para desenvolver sistemas no segmento de automação comercial.

Em 2002 a Oficina Software criou a **Total.com S.A.** para atuar também com sistema de Gestão para o Comércio, BI, SAC, CRM, WorkFlow e Loja Virtual.



Total Commerce



Atuação no Mercado

- ✓ Segmentos
- ✓ Pré-Vendas
- ✓ Commerce CheckOut
- ✓ Estoque
- ✓ Precificação
- ✓ Compras
- ✓ A Receber
- ✓ A Pagar
- ✓ Parceiros
- ✓ Produtos
- ✓ Finanças
- ✓ Tesouraria
- OPCIONAIS
- ✓ Total Delivery
- ✓ Total B.I.
- ✓ Total Decisor
- ✓ SAC / CRM / WF



- ✓ Revendas: 15 (focadas em serviços).
- ✓ Atuação: 25 Estados brasileiros, + Chile/Moçambique/Portugal.
- ✓ Licenças Vendidas: +- 12.000.
- ✓ Licenças no Exterior: +- 100.
- ✓ Clientes: +- 4.100 a nível nacional.

Matriz:

Blumenau – SC.

Unidades Comerciais:

São Paulo – SP
Covilhã – Portugal
Rio de Janeiro - RJ
Belo Horizonte - MG



Total Commerce

Segmentos

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Supermercado



Móveis



Farmácia



Material de Construção



Calçados/Confecção



Fotografia



Têxtil



Posto



Papelaria



Auto Peças



Suprimentos de Informática

O grande diferencial para qualquer segmento está na eficiência do atendimento prestado e no controle administrativo ágil e preciso que podem ser adquiridas através da utilização das ferramentas adequadas.

O sistema de **gestão comercial** permite a automatização dos processos operacionais e administrativos, controlando todas as informações, evitando erros, desperdícios, agregando valor independente do segmento.



- ✓ Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Supermercados



Características:

- ✓ Venda cupom fiscal.
- ✓ Leitor de código de barras.
- ✓ Consulta e impressão de cheques.
- ✓ Integração com balança.
- ✓ Gaveta eletrônica.

No segmento de **Supermercados**, encontramos um cenário de mudanças devido a elevada competição. Esse fator leva as organizações a se reestruturarem através de fusões, profissionalização do corpo gerencial, montagem de um plano de ação estratégico e isso tudo com o apoio da **automação comercial** que facilita nesse processo.

Para este segmento o enfoque do planejamento tem sido o de adotar uma estratégia orientada para serviços. Pois a melhora no nível de serviço e a fidelização do cliente visam ao aumento da competitividade. Contudo, o setor não pode se afastar da busca por uma excelência operacional.

- ✓ Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Farmácia



Características:

- ✓ Gerenciamento de psicotrópicos.
- ✓ Cadastro de princípio ativo.
- ✓ Cadastro de médicos.
- ✓ Cadastro de receitas.
- ✓ Emissão dos relatórios legais: (BMPO – RMNRA – LRESM).

No **segmento** de Farmácias e drogarias um dos grandes desafios é obter informações precisas a respeito do nível de estoque, o que evita, entre outras coisas, desvios e perda de medicamentos com data de validade vencida. As farmácias também precisam contar com mecanismos eficientes para administrar medicamentos que só podem ser vendidos mediante a apresentação da receita médica, psicotrópicos, etc.

Com a **automação comercial**, além de conquistar dados precisos para realizar os controles descritos acima, a empresa passará a ter uma série de outras informações igualmente importantes para uma gestão eficiente do negócio.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Móveis & Eletrodomésticos



Características:

- ✓ Controle de montagens.
- ✓ Separação de mercadorias.
- ✓ Transferência automática de mercadorias entre as filiais.
- ✓ Crediário.
- ✓ Score Credit
- ✓ Preço psicológico.
- ✓ Controle de estoque (loja e depósito).
- ✓ Simulação de recebimentos.

O segmento **Moveleiro** é caracterizado por um número elevado de micro e pequenas empresas e com grande absorção de mão-de-obra. São empreendimentos familiares, tradicionais e, na grande maioria das vezes, de capital inteiramente nacional, com nível tecnológico sem uniformidade. Em vista disso, o investimento em tecnologia é de suma importância para que o setor possa concorrer com o produto externo.

Modernizar-se e adotar **sistemas de gestão e informação** mais avançados e eficientes é de fundamental importância, bem como, conhecer as melhores práticas para ganhar produtividade e controles precisos, redução de custos operacionais e logísticos.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Material de Construção



Características:

- ✓ Módulo de Palm para separação e conferência.
- ✓ Emissão automática de notas a partir da montagem de caixa.
- ✓ Logística (separação de mercadoria e montagem de carga)
- ✓ Sugestão e pedido de compras.
- ✓ Vínculo de documentos.
- ✓ Vínculo de cheques de terceiros.
- ✓ Montagem de volumes.
- ✓ Romaneio de carga.

No segmento de **Material de Construção** a competitividade se intensificou nos últimos anos. E a maior prova disso está no perfil que vem sendo adotado por muitas lojas, que passaram a se mostrar ao público como *home centers*, onde o cliente encontra tudo para o lar (não apenas material de construção, mas também produtos de decoração e para pequenas reformas).

Esse perfil, que tornam as lojas um pouco mais sofisticadas, atrai diferentes consumidores, o que exige dos lojistas um conhecimento maior de quem compra suas mercadorias. Aí, entra a **automação comercial** como aliado no fornecimento das informações que vão ajudar a focar o trabalho nesse público diferenciado.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Calçados e Confeção



Características:

- ✓ Grade de produtos.
- ✓ Crediário.
- ✓ Gerenciamento de estoque.
- ✓ Cobrança SPC

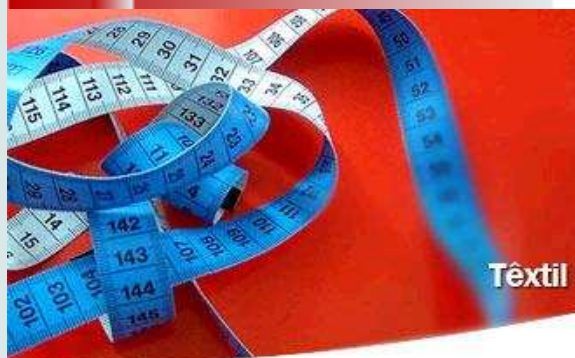
O segmento de **Calçados e Confeção** representam um dos segmentos mais importantes do varejo brasileiro. Para ser bem-sucedido no disputado varejo de calçados é preciso ser grande em atendimento e ter preços competitivos ou trabalhar com produtos exclusivos.

O grande diferencial está na eficiência do atendimento prestado e o controle administrativo, que são adquiridos através da utilização das ferramentas adequadas. O sistema de **gestão comercial** permite a automatização dos processos operacionais e administrativos, controlando todas as informações evitando erros e desperdícios.

- ✓ Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Têxtil



Características:

- ✓ Integração sistema indústria.
- ✓ Telemarketing.
- ✓ Perfil questionário.

O segmento **Têxtil**, como outros, enfrenta as conseqüências dos novos estilos de negócios. Os prazos de entrega estão cada vez mais reduzidos e, em contrapartida, o número de itens é cada vez maior. Soma-se a este cenário o desejo dos varejistas de ter uma constante renovação de seus estoques.

A defesa natural desse segmento, diante das ameaças de mercado, é buscar o diferencial com produtos de alto valor agregado, um direcionamento muito específico e no atendimento diferenciado. Através da **gestão comercial** o lojista pode encontrar um equilíbrio e alcançar esses objetivos.

- ✓ Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Fotografia



Características:

- ✓ Ordem de serviço.
- ✓ Conclusão de serviço.
- ✓ Mala direta.

O segmento de **Fotografia** no varejo vem passando por transformações devido à abertura de mercado e as novas tecnologias. Até hoje, o varejo fotográfico se baseou no investimento da loja física, mas, agora com a vinda de novas tecnologias como a fotografia digital, os lojistas estão adaptando as lojas, por meio de investimentos em automação comercial, programas de prevenção de perdas, visando à busca da agilidade, eficiência operacional e conquistar clientes.

Utilizar ferramentas de **gestão comercial** significa acompanhar a evolução tecnológica.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Postos de Combustíveis



Características:

- ✓ Integração com as bombas.
- ✓ Medição de tanque.
- ✓ Aferição.
- ✓ Emissão do LMC.
- ✓ Cheque troco.
- ✓ Ida e volta.
- ✓ Carta frete.
- ✓ Faturamento em grupo.
- ✓ Controle de frota.

O segmento de **Postos de Combustíveis** nos últimos anos passou a investir mais em diferenciais para atrair os clientes e incrementar os serviços com as lojas de conveniência.

Por trás desse perfil renovado está o **Total Commerce** que atende a diversas configurações de postos de serviços, gerenciando lojas de conveniência, pistas e centros de lubrificação de forma unificada ou separadamente. Também gera informações sobre toda a rede de distribuição, de forma centralizada. Permite a atualização da base de dados da rede, unificando cadastros e padronizando formatos de operação, a fim de facilitar o controle e administração do negócio.

- ✓ Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Papelarias



Características:

- ✓ Sugestão de compras.
- ✓ Cartão fidelidade.
- ✓ Cartão próprio.
- ✓ Kit de produtos.

O segmento de **Papelaria** um dos fatores externos que mais impactam no negócio estão, naturalmente, o nível de renda, nível de escolaridade, modismos, segmentação de produtos e a concorrência.

Atualmente para competir e agregar valores as papelarias e livrarias tradicionais não perdem tanto, pois buscam equiparar-se à modernidade com detalhes que ultrapassam as páginas dos livros nas prateleiras com a adoção do sistema "loja dentro da loja" como; cafeterias, lanches, espaços de bate papo, leitura, etc. que proporcionam aos clientes um ambiente de compras mais agradável e completo.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Auto Peças e Acessórios



Características:

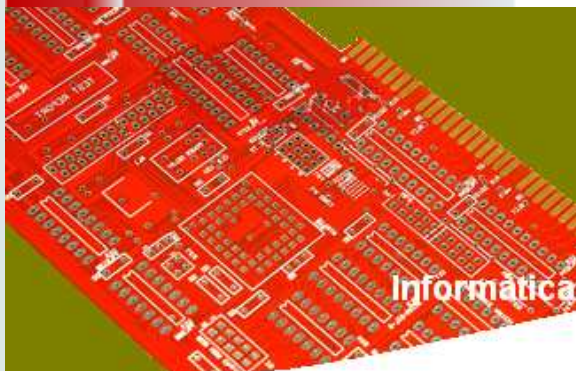
- ✓ Cálculo de comissão (Markup).
- ✓ Sugerir ao vender.
- ✓ Vendas on-line (internet).
- ✓ Histórico cliente.
- ✓ Conta corrente.
- ✓ Resumo de débitos.

No segmento das lojas de **Autopeças e Acessórios**, no qual os produtos, além de estocados em grande quantidade, obedecem rígidas especificações técnicas como: controle e agilidade são muito mais que palavras são conceitos que não podem faltar na gestão. A **automação comercial** da loja pode proporcionar as duas coisas, além de outros benefícios.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Suprimentos de Informática



Características:

- ✓ Cadastro de equipamentos.
- ✓ Registro dos serviços por cliente.
- ✓ Ordem de Serviço.
- ✓ Orçamento.

O **segmento de informática** também é destaque nas vendas do comércio varejista e prestação de serviços.

Para um excelente gerenciamento o **Total Commerce** atende a diversas configurações para auxiliar nos processos de vendas dos suprimentos de informática e na prestação de serviços.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



TOTALL COMMERCE

Sistema de Gestão Comercial (ERP verticalizado para o segmento de Comércio). Utiliza banco de dados e arquitetura client-server.

Há módulos opcionais como o BI (Business Intelligence), Distribuição, SAC/WorkFlow, TeleMarketing, CRM e Comércio Eletrônico (B2C e B2B).

Há 3 “versões/edições” conforme o porte do comércio:

- ✓ Total Commerce Starter (Pequeno);
- ✓ Total Commerce Advanced (Médio);
- ✓ Total Commerce Enterprise (Grande).



Total Commerce



Produtos

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



O processo de vendas deve ser natural e consistente que auxilie os vendedores a elaborarem os orçamentos/pedidos, analisarem as vendas perdidas, acompanhar vendas efetivadas, verificar o histórico e saldo dos produtos e administrar o relacionamento com seus clientes.

O **Total Commerce** permite o gerenciamento de todo o processo de vendas, desde o primeiro contato com o cliente balcão ou telemarketing até a efetivação da venda.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Características

It.	Cod	Descrição	Qtd.	Trib	UN	Unitário	Total
1	7891025	ACTIVIA 900G LIQ AMEIX	10,000	T17,00	PC	5,300	53,000
2	78989361	AGUA DE COCO COPO BRA	5,000	T17,00	PC	1,500	7,500
3	0000605	AGUA DESTILADA	1,000	F	PC	1,900	1,900
4	0011025	PORTA CD DA DISNEY * L	1,000	T 0,00	PC	9,990	9,990
5	0014466	GARRAFA TERMICA FUTUR	1,000	T17,00	PC	19,500	19,500
6	0019418	OCULOS ESCUROS LUXO	1,000	T17,00	PC	25,000	25,000

- REDECARD
- VISANET
- AMERICAN EXPRESS Cards
- TecBan
- ACCCARD
- barrisul

Homologado para PAF-ECF e NF-e

✓ Trabalha em ambiente de rede de forma on-line, bem como em caso de queda da rede, trabalha off-line;

✓ Interface com Impressoras Fiscais;

✓ Imagens dos Produtos e Clientes;

✓ Teclado reduzido (programável) ou normal (padrão);

✓ Reimpressão de Cupom Fiscal em formato de Notas Fiscais, individuais ou em grupo.

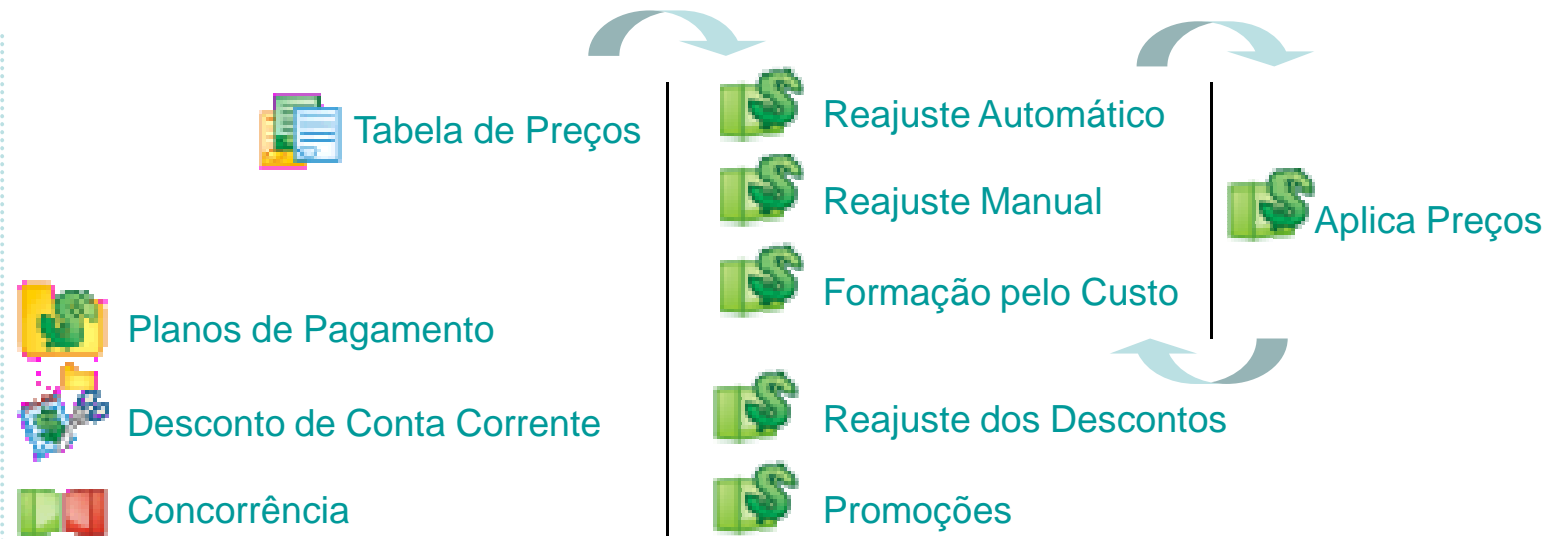
- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Um nível eficaz de estoque é aquele que tem equilíbrio entre os custos e os benefícios, que contém exatamente a quantidade estratégica necessária para o andamento das atividades.

O Total Commerce assegura a existência de um estoque dinâmico que ajuda os varejistas a evitar perdas causadas por mudanças nas condições econômicas, tecnológicas ou dos consumidores.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Estratégia de precificação é o elemento de tomada de decisão da empresa preocupada com o estabelecimento de preços que atrairão o mercado-alvo, permitindo assim alcançar os objetivos de lucro.

O **Total Commerce** permite o gerenciamento de preços para a criação de uma estratégia de precificação com resultados.



- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



A área de compras pode representar o sucesso ou o fracasso de um negócio.

Ter boas ferramentas para comprar corretamente é essencial para se ter bons resultados.

A correta sugestão do que comprar depende da eficiência na análise das vendas.



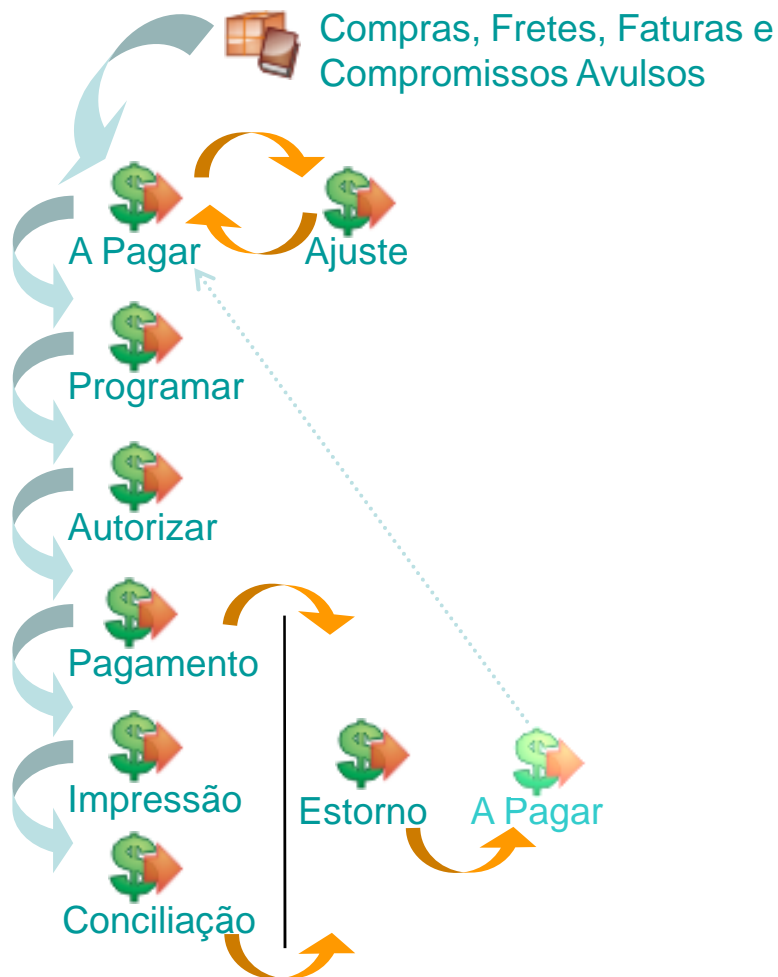
- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



O processo de contas a receber de um comércio pode apresentar complexidades impensáveis há uma década.

Por este motivo é essencial ferramentas para controle de cheques, cartões de crédito e débito, cartões de fidelidade, renegociações de dívidas, cobranças bancárias eletrônicas, convênios, crediários e ainda novas formas que surgem a cada dia.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



O processo de contas a pagar além de ágil, deve ser seguro para evitar fraudes.

O **Total Commerce** registra toda e qualquer alteração efetuada nos lançamentos, além de ter vários pontos de controle, como autorização para pagamentos, permissões de acesso e conciliação bancária eletrônica.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Cadastro

Histórico

Resumo de Débitos

Mala Direta

Outros

Contratos

Pré-Faturamento

Preço Diferenciado

Equipamentos

Criar e manter um bom cadastro de clientes é indispensável a qualquer empresa, independente do porte ou segmento de atuação.

Para o **Total Commerce** todas as pessoas envolvidas no sistema são consideradas parceiras, porque com elas pode-se estabelecer desde uma relação comercial (compra ou venda) até um vínculo empregatício, por isso, oferece recursos suficientes para o gerenciamento de seus parceiros.

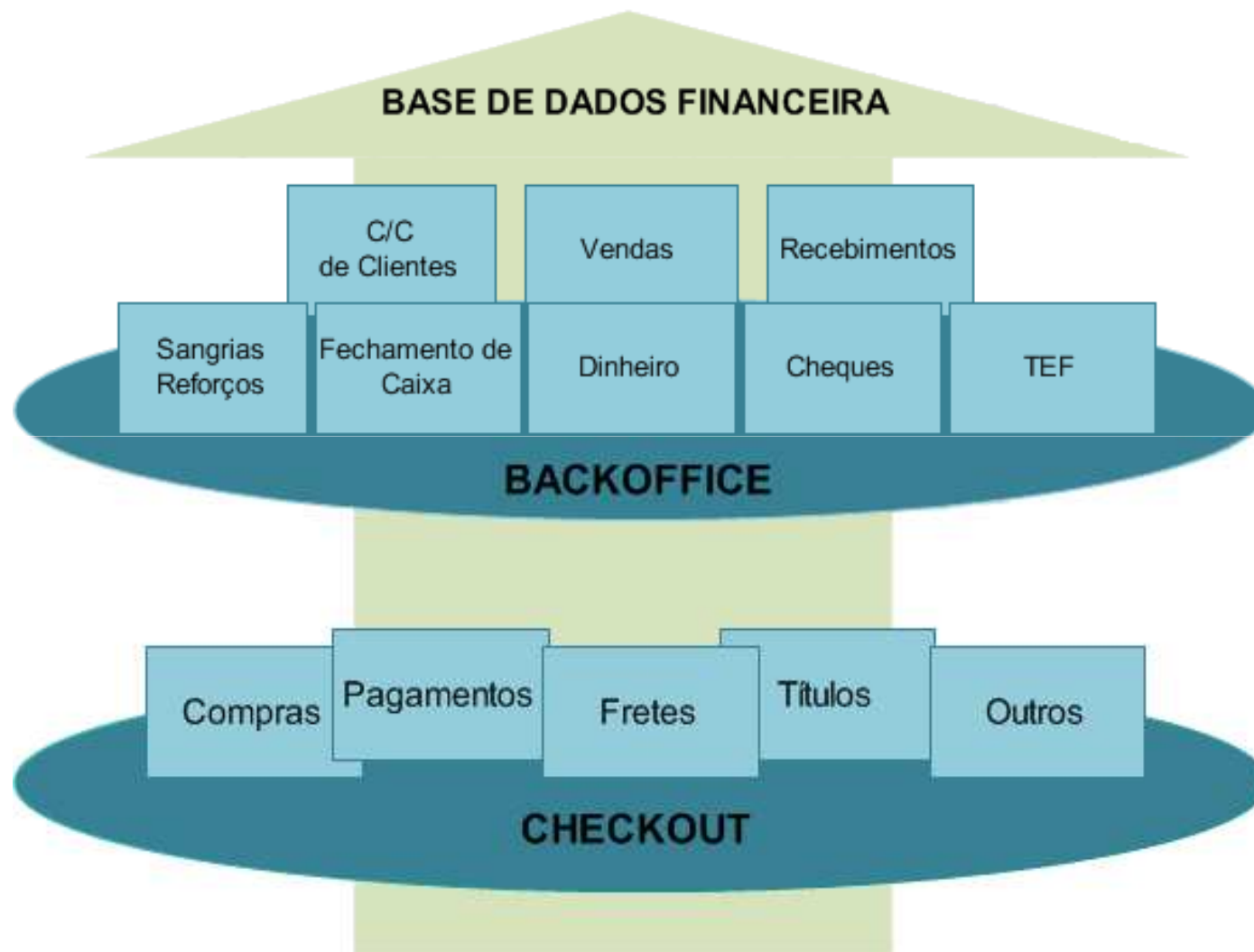
- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Nas relações comerciais entre empresas, a manutenção do cadastro de produtos é fundamental para conquistar bons resultados.

O **Total Commerce** permite o gerenciamento e organização de produtos na forma de uma simples lista, item a item; e na forma de grades (estrutura de matriz bidimensional) onde as linhas compõem as divisões e as colunas compõem as subdivisões.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



O controle e gerenciamento de todo o processo dos Caixas das Lojas (Abertura, Fechamento, Sangrias, Reforços, Diferenças, etc.) é o principal objetivo da Tesouraria.

Além disto também faz o controle do "Caixa Interno" da empresa, responsável pelo pagamento e recebimento de pequenos valores e normalmente denominado de "Tesouraria".

Total Commerce



Opcionais

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Os Opcionais, são módulos que podem ser adquiridos em separado, dependendo da necessidade da sua empresa.

São eles:

- ✓ **Total Delivery;**
- ✓ **Total BI;**
- ✓ **Total Decisor;**
- ✓ **Total SAC/WorkFlow e CRM.**



- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



O **Total Delivery** é direcionado para as lojas que tem Pré-Vendas e/ou fazem vendas por Tele-Marketing ou Internet, pois a sua funcionalidade é fazer a conferência entre os produtos separados para entrega (que são listados pelo próprio Sistema) e aquilo que foi adquirido pelo cliente, fazendo também o controle da disposição destes produtos nos vários volumes/caixa. E também auxilia definindo a seqüência de entrega dos pedidos.

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF

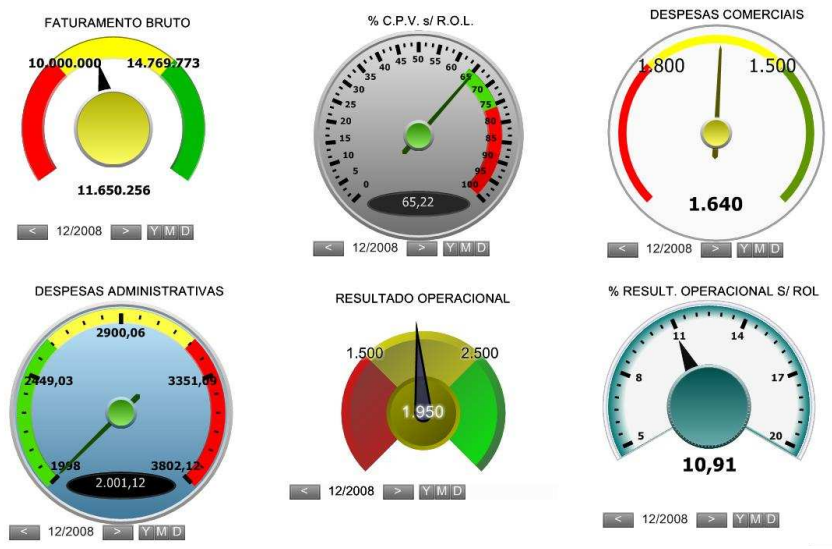


As tomadas de decisões dependem sempre do acesso a informações rápidas e precisas, o sistema **Total BI** encontra-se numa categoria de software que abrange recursos de Business Intelligence (BI) e trazem inúmeros novos recursos para que as consultas, relatórios e gráficos possam ser concluídos com mais eficácia.



- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF

Painel Controle Gerencial



O **Total Decisor** é um Sistema de análise e mensuração de desempenho organizacional possibilitando aos administradores um total acompanhamento das principais vertentes do negócio em suas mais importantes perspectivas.



- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Totall Delivery
- Totall B.I.
- Totall Decisor
- SAC / CRM / WF



total SAC
WorkFlow

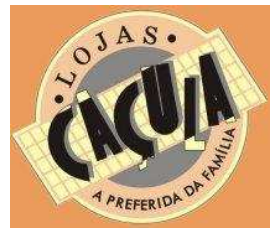
Total Commerce SAC é um sistema para controlar atendimentos e monitorar a qualidade dos serviços prestados.

Por ele são processadas as etapas de solicitação de um serviço, sua avaliação, planejamento, distribuição, produção, testes, entrega e aceite. Em todas essas etapas o parceiro também pode interagir pela Internet através do **Total Commerce SAC**.

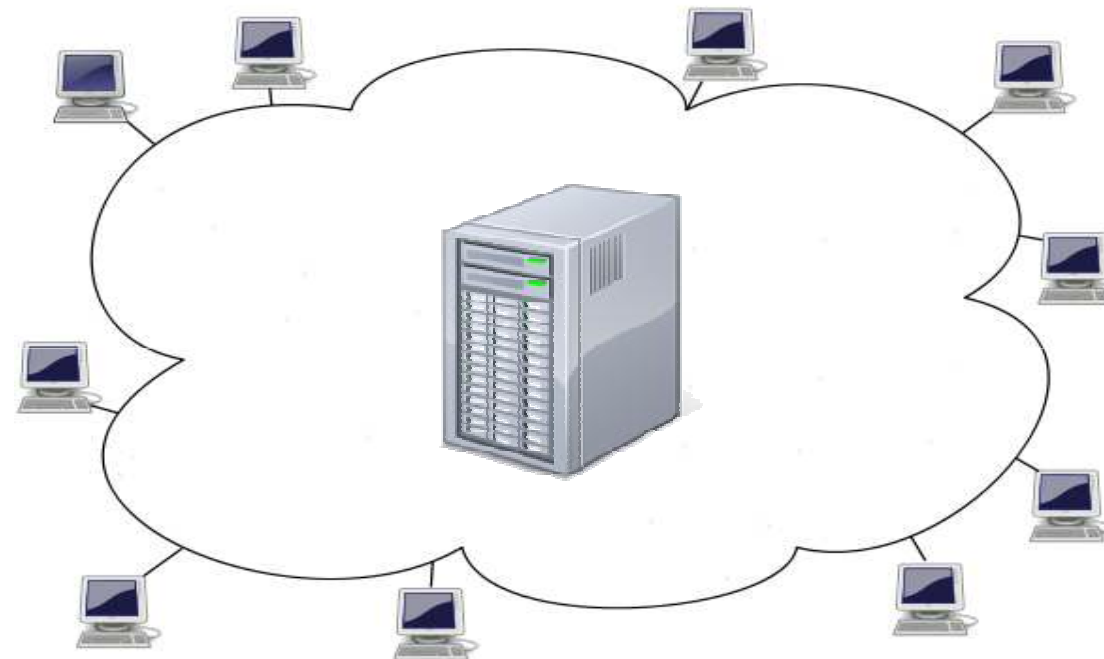
Total Commerce

Alguns Clientes

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS**
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



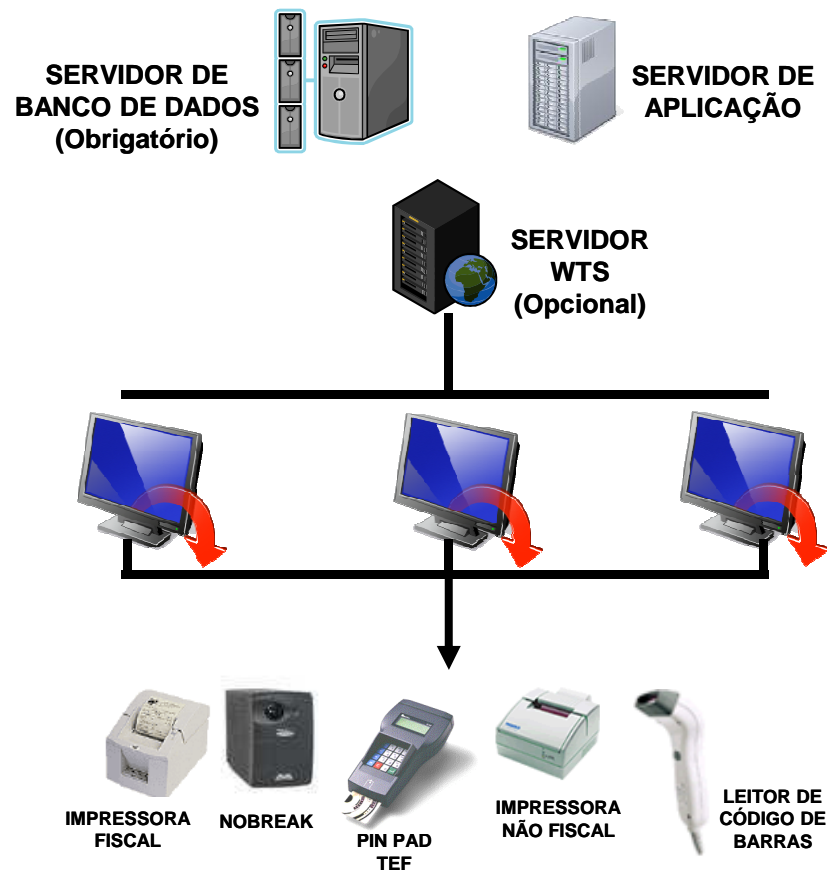
SaaS
Computação em Nuvem



Total Commerce

Arquitetura das Soluções e Linguagem

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce
- CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



- ✓ **Banco de Dados:** Utiliza-se Store Procedures, Triggers, Views e demais objetos escritos em PL-SQL (Oracle) e pl-PgSQL (PostGreSQL);
- ✓ **Servidores de Aplicação:** Todos em Delphi, exceto o Servidor do Total Decisor (Java);
- ✓ **Estações de Retaguarda:** Delphi;
- ✓ **Estações de CheckOut:** Visual FoxPro.



Total Commerce



Integrações

- ✓ Segmentos
- ✓ Pré-Vendas
- ✓ Commerce CheckOut
- ✓ Estoque
- ✓ Precificação
- ✓ Compras
- ✓ A Receber
- ✓ A Pagar
- ✓ Parceiros
- ✓ Produtos
- ✓ Finanças
- ✓ Tesouraria
- OPCIONAIS
- ✓ Total Delivery
- ✓ Total B.I.
- ✓ Total Decisor
- ✓ SAC / CRM / WF



- ✓ Contábil;
- ✓ Fiscal;
- ✓ E-Commerce;
- ✓ Sim!Pan (Portugal);
- ✓ PDA;
- ✓ Bombas e Medidores de Tanque;
- ✓ TEF;
- ✓ Catracas de Estacionamento;
- ✓ ERP de Terceiros.



Total Commerce

Apóio Comercial

- ✓ Segmentos
- ✓ Pré-Vendas
- ✓ Commerce CheckOut
- ✓ Estoque
- ✓ Precificação
- ✓ Compras
- ✓ A Receber
- ✓ A Pagar
- ✓ Parceiros
- ✓ Produtos
- ✓ Finanças
- ✓ Tesouraria
- OPCIONAIS
- ✓ Total Delivery
- ✓ Total B.I.
- ✓ Total Decisor
- ✓ SAC / CRM / WF



- ✓ Estrutura da Total
- ✓ Revendas
- ✓ Parceiros



Total Commerce

- Segmentos
- Pré-Vendas
- Commerce CheckOut
- Estoque
- Precificação
- Compras
- A Receber
- A Pagar
- Parceiros
- Produtos
- Finanças
- Tesouraria
- OPCIONAIS
- Total Delivery
- Total B.I.
- Total Decisor
- SAC / CRM / WF



Obrigado!

Edilson Paterno

Blumenau-SC : 55 47 3321-2977

www.totall.com.br e www.totallbi.com.br

