

AVALIAÇÃO DE REQUISITOS DE SISTEMA DE GESTÃO EMPRESARIAL

EMPESA:

PRINCIPAIS PROBLEMAS QUE A EMPRESA DESEJA RESOLVER COM UM NOVO SISTEMA

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Os tópicos da coluna da esquerda se referem aos recursos oferecidos pelo Sofy3. A coluna da direita está reservada para os apontamentos da necessidade do cliente.

ORÇAMENTOS DE PRODUTOS

1.	Os orçamentos de venda podem ser enviados manualmente através de e-mail.	
2.	Os orçamentos podem ser preenchidos com um cliente ou um interessado. Os interessados possuem um cadastro simplificado e podem ser convertidos para cliente.	

3.	Os orçamentos podem reservar itens do estoque temporariamente.	
4.	Os orçamentos podem ser revisados, complementados, alterados e reenviados aos interessados.	
5.	Os orçamentos podem ser convertidos em pedidos com ou sem qualquer alteração.	
6.	Os orçamentos apresentam os valores considerando a forma da tributação da operação, do tipo de produto, o local de destino e a substituição tributária ou outros fatores que possam estar envolvidos.	

PEDIDOS DE PRODUTOS

7.	Os pedidos de venda podem ser enviados automaticamente através de e-mail em sua aprovação.	
8.	Os pedidos aprovados podem gerar automaticamente uma ordem de produção para cada item que possuir composição cadastrada.	
9.	Os pedidos confirmados ficam disponíveis para a área de expedição consultar e já providenciar antecipadamente a preparação dos itens para despacho. As informações disponibilizadas se referem apenas aos itens e data de entrega e não informam valores ou condições comerciais que não são de interesse dessa área.	
10.	Os pedidos informam as condições de crédito e situação financeira do cliente e podem, a critério, impedir o faturamento por inadimplência.	
11.	Os pedidos podem ser faturados parcialmente, serem juntados total ou parcialmente ficando os itens pendentes controlados para faturamento posterior.	
12.	Na digitação dos pedidos o sistema informa a existência ou não dos produtos em estoque e pode impedir ou permitir o faturamento de itens em trânsito.	

13.	Os pedidos podem informar ao vendedor a margem de lucro dos itens comercializados.	
14.	Os pedidos permitem a operação de descontos, mediante a configuração da competência do vendedor em fazê-lo.	
15.	Os pedidos podem reservar os itens do estoque impedindo a comercialização de itens comprometidos.	
16.	Os pedidos apresentam o histórico completo das notas fiscais e ordens de produção que estão vinculadas a eles.	
17.	Os pedidos e notas fiscais podem informar dados solicitados pelo cliente para identificar a sua compra, como o número do seu pedido ou autorização.	
18.	Os pedidos podem preencher o percentual de comissão automaticamente mediante a configuração no cadastro do vendedor selecionado.	
19.	Os pedidos permitem informar uma ou mais embalagens para cada mercadoria ou produto selecionado na digitação.	
20.	O sistema pode ser configurado para cada vendedor ver apenas dados, informações e pedidos de seus clientes. É possível ter vendedores com permissão para ver todos os clientes.	
21.	Através da rotina de pedidos pode ser consultado o histórico das compras realizadas pelo cliente com detalhes dos produtos adquiridos.	

TABELAS DE PREÇO

22.	As tabelas de preços permitem a criação de vigências para prestação de serviços ou mercadorias e produtos.	
23.	As tabelas de preços podem ser vinculadas a um ou mais clientes, podendo definir preços específicos para cada um dos vínculos.	

24.	Os preços das tabelas podem ser atualizados manualmente de item a item ou baseado no custo médio contábil, custo padrão ou custo de reposição de cada um dos itens.	
25.	Os preços das tabelas podem ser atualizados através da importação de um XLSX dentro do padrão definido pela Softlogic.	
26.	As vigências das tabelas de preços podem ser exportadas em XLSX afim de facilitar o processo de importação das tabelas de preços.	
27.	As tabelas de preços podem ser definidas em moedas estrangeira e valorizadas de acordo com a cotação do dia própria dia, dia anterior ou qualquer outra referência.	
28.	As tabelas de preços podem ser definidas contendo apenas produtos ou mercadorias selecionadas, permitindo criar campanhas específicas e por prazos determinados.	

EMIÇÃO DE NOTA FISCAL COMERCIAL

29.	A emissão da nota fiscal pode ser feita através dos pedidos aprovados ou receber uma digitação para emissão direta por parte do Faturamento.	
30.	Uma nota fiscal pode conter itens de vários pedidos, de forma integral ou parcial. Os itens dos pedidos não inseridos na nota fiscal ficam pendentes e disponíveis para outras emissões.	
31.	Cada cliente pode ser configurado, para que no momento da emissão da nota fiscal, além do XML da NFe e do PDF da DANFE, também sejam enviados os boletos de cobrança, assim como, cópias desses documentos enviados para os contatos que o cliente desejar, inclusive para seu contador.	
32.	Os boletos de cobrança não enviados automaticamente podem ser remetidos a posteriori para o cliente ou para o banco de cobrança à critério do Financeiro.	
33.	Na digitação das notas fiscais o sistema informa a existência ou não dos produtos em estoque e pode impedir ou permitir o faturamento de itens em trânsito.	

34.	A digitação de notas fiscais não reserva os itens do estoque, pois já registra a saída em tempo real.	
35.	Na digitação das notas fiscais o sistema informa a existência ou não dos produtos em estoque e pode impedir ou permitir o faturamento de itens em trânsito.	
36.	As notas fiscais permitem a operação de descontos, mediante a configuração da competência do vendedor em fazê-lo.	
37.	As notas fiscais podem ter um ou mais NF-e e/ou CT-e referenciados através de sua chave de acesso.	
38.	As notas fiscais podem gerar ou não dados de cobrança dependendo da configuração da natureza da operação.	
39.	As notas fiscais que geram dados financeiros podem imprimir ou não boletos bancários.	
40.	As notas fiscais podem calcular automaticamente o total do peso bruto e líquido dos produtos que tiverem em seus cadastros a informação dos pesos unitários.	
41.	Os XMLs das notas fiscais emitidas podem ser recuperados através do sistema ou manualmente pegando-os no local de armazenamento configurado.	
42.	Podem ser emitidas notas fiscais complementares, de ajuste e cartas de correção eletrônica para as notas com status de autorizada.	
43.	As notas fiscais podem ter o endereço de entrega diferente do endereço de faturamento.	
44.	Na digitação da nota fiscal é permitido preencher uma descrição detalhada de cada item. Essa informação é destacada em campo próprio na NF-e.	
45.	Na emissão da nota fiscal há possibilidade de registrar informações sobre o veículo e o motorista, atendendo as exigências fiscais dos itens inclusos.	

46.	A qualquer momento o sistema pode, a pedido, reenviar os XML, PDF e boletos para o cliente ou a quem ele indicar.	
47.	As notas emitidas e validadas pela Receita Federal, além de serem gravadas na pasta de fiscalização, também são guardadas no banco de dados, evitando a perda dos documentos que possuem um prazo longo de guarda. A qualquer momento as NFEs podem ser reproduzidas.	
48.	Se configurado, ao final do mês, o sistema pode enviar cópia dos XML para a Contabilidade da empresa.	
49.	O sistema aceita certificados do tipo A1 ou A3. Certificados do tipo A1 podem ser configurados de forma padrão ou para utilizar o .PFX, eliminando a necessidade de instalar o certificado em cada estação de trabalho.	
50.	Os orçamentos, pedidos de vendas, ordens de produção e notas fiscais ficam vinculados e permitem o rastreo de cada uma das etapas.	
51.	Os orçamentos, pedidos de vendas, notas fiscais de importação, entrada, mercantil e de serviço apresentam os valores considerando a forma da tributação da operação, do tipo de produto ou serviço, o local de destino e a substituição tributária ou outros fatores que possam estar envolvidos.	

EMIÇÃO DE NOTA FISCAL DE IMPORTAÇÃO

52.	As notas de importação podem ser importadas através do XML disponibilizado pelo despachante ou fornecedor e ficam disponíveis para emissão.	
53.	Podem ser emitidas notas fiscais complementares para as notas com status de autorizada.	
54.	As notas de importação com status de autorizada podem dar entrada no estoque.	

EMIÇÃO DE NOTA FISCAL DE SERVIÇOS ELETRÔNICA - WEBSERVICE

55.	As NFS-e utilizam os Webservices da prefeitura para emissão das notas, eliminando a necessidade de acessar o site da prefeitura para processar o arquivo de RPS.	
56.	Na emissão das NFS-e podem ser enviados automaticamente através de e-mail o link da nota no site da prefeitura e os arquivos de PDF e boleto bancário.	
57.	As NFS-e podem ser reenviadas via e-mail, reimprimir as notas e boletos bancários.	
58.	O XML do RPS e da NFS-e gerados podem ser armazenados em um local desejado e devem ser recuperados manualmente.	

ESTOQUES

59.	As mercadorias e produtos podem ser reservados no aceite do pedido de vendas ou no fechamento do pedido de vendas.	
60.	As quantidades em estoque podem ser atualizadas através da criação e processamento da imagem de inventário.	
61.	As quantidades em estoque e valor de custo contábil podem ser atualizadas com a inclusão de lançamentos internos.	
62.	O estoque pode ser fechado mensalmente a fim de contabilizar a quantidade e valor de custo contábil das mercadorias e produtos.	
63.	O fechamento de estoque bloqueia alterações de quantidade ou valor de custo das mercadorias e produtos dentro do período fechado, dando consistência fiscal e contábil ao movimento.	
64.	O sistema possui pelo menos quatro relatórios e telas diferentes para consultar o estoque de uma mercadoria ou produto.	

PRODUÇÃO

65.	As ordens de produção podem reservar os itens que fazem parte de sua composição ou verificar faltas de matérias-primas para sua execução.	
66.	As ordens de produção podem ser geradas automaticamente na confirmação do pedido de vendas.	
67.	As ordens de produção podem definir o uso de uma ou mais embalagens.	
68.	As ordens de produção podem ser impressas em etiquetas InkJet+Laser.	
69.	Durante a execução da produção, novas solicitações de matérias-primas pode ser adicionadas à OP.	
70.	As ordens de produção podem ser fechadas com quantidade superior, igual ou parcial da solicitada. No fechamento parcial as ordens de produção podem continuar em aberto ou serem encerradas.	
71.	As ordens de produção aceitam a exclusão ou adição de mais insumos e processos além do que está estabelecido na composição do produto acabado.	
72.	No fechamento da Ordem de Produção, se houver falhas na produção, as quantidades com problemas podem ser contabilizadas em estoques de segunda linha ou em perdas, enquanto as quantidades perfeitas dão entrada no estoque normal.	
73.	Ao final da produção, os itens produzidos dão entrada nos estoques pelo preço de custo, que pode ser formado pela matéria-prima, custo de mão de obra, de máquinas e insumos.	
74.	A sequência de numeração das ordens de produção pode ser automaticamente zerada com a virada do ano.	

GESTÃO DAS VENDAS

75.	O sistema contém um conjunto de rotinas, denominado Follow-up, que informatizam o atendimento dos vendedores, registrando conversas, datas de retorno e anexando documentos, evitando a empresa permitir aos vendedores usar fichas de anotação que são pessoais e que podem ser levadas para outras empresas concorrentes quando um vendedor sai da empresa.	
76.	O Follow-up de vendas pode ser configurado para a visualização dos clientes apenas pelo vendedor ou permitir que outros vendedores possam também atender um cliente na ausência do vendedor titular.	
77.	Os Follow-Up de vendas podem ser visualizados na tela de inclusão/alteração de pedido de vendas.	
78.	Através do Follow-up, também é possível ver o histórico das operações do cliente com detalhes sobre as compras que realizou.	
79.	O sistema possui relatórios diários que permite visualizar a rentabilidade de cada operação realizada no dia.	
80.	O sistema controla o limite máximo de desconto permitido para cada item ou vendedor.	
81.	O sistema possui mais de 50 relatórios relacionados a vendas e faturamento de mercadorias e produtos e podem ser confrontados entre si para melhor análise.	

COMPRAS

82.	Os XMLs das notas fiscais recebidas podem ser importados manualmente no sistema. Na importação o sistema verifica se os itens faturados correspondem aos pedidos de compras e evidencia eventuais diferenças.	
83.	Os XMLs das notas fiscais recebidas podem ser baixados e ter manifestado a ciência da operação automaticamente. Os arquivos com download completo ficam disponíveis para importação no sistema.	

84.	As compras permitem a entrada de qualquer modelo de documento fiscal.	
85.	As compras podem gerar dados financeiros de contas a pagar conforme configuração da natureza da operação.	
86.	Os pedidos de compras podem ser vinculados às notas de compras que estão sendo importadas pelo XML ou na entrada manual de mercadoria.	
87.	Os pedidos de compras podem ser enviados através de e-mail.	
88.	Os pedidos de compras podem ser gerados através das requisições internas de materiais.	
89.	As requisições internas de materiais exigem a aprovação, dada pelos usuários configurados para ter essa permissão, para ficarem disponíveis para a geração do pedido de compras ou a baixa sem pedido.	
90.	As requisições internas de materiais podem ser baixadas totalmente ou parcialmente e se manterem abertas ou não.	
91.	As requisições internas de materiais aceitam um ou mais anexos de arquivos de qualquer extensão.	

GESTÃO DAS COMPRAS

92.	O sistema contém um conjunto de rotinas, denominado Follow-up de Compras, que informatizam as atividades dos compradores, registrando conversas, datas de retorno e anexando documentos.	
93.	O sistema permite o registro de cotações recebidas, fechadas ou não, para permitir o acompanhamento dos preços dos fornecedores ao longo do tempo. O registro de preços de reposição permite avaliar a adequação das tabelas de preços.	

94.	Durante o processo de negociação o comprador pode consultar o histórico de preços praticados pelo fornecedor, tanto das compras realizadas, como das cotações não fechadas.	
95.	O sistema possui diversos relatórios relacionados a compras de mercadorias e produtos.	

DISTRIBUIÇÃO

96.	Para facilitar a movimentação dos itens do estoque o sistema permite o registro da localização deles em setores, ruas, prateleiras, etc.	
97.	Os pedidos confirmados ficam disponíveis para a área de Distribuição providenciar a separação antes mesmo da emissão da nota fiscal.	
98.	O sistema emite um romaneio para a separação dos itens do estoque, informando inclusive a localização de cada item do pedido e o prazo combinado para a entrega ao cliente.	

CONTROLE BANCÁRIO

99.	Os lançamentos bancários podem ser incluídos e classificados através de contas do plano de contas gerencial, utilizando ainda, rateios por departamentos ou centros de custo.	
100.	Durante o processo de arquivo de retorno de remessa e de baixa de duplicatas, o sistema pode gerar os lançamentos bancários automaticamente.	
101.	O sistema possui tela para facilitar as transferências de valores entre bancos, sem a necessidade de realizar lançamentos bancários.	
102.	O sistema permite o registro de talonários de cheques.	
103.	O sistema possui um controle de cheques pré-datados recebidos de clientes, assim como de eventual desconto antecipado com bancos.	

CONTAS A RECEBER

104.	As contas a receber podem ser incluídas e classificadas através de contas do plano de contas gerencial, utilizando ainda, rateios por departamentos ou centros de custo.	
105.	As contas a receber podem ser geradas automaticamente na autorização da nota fiscal de serviço ou da mercantil, quando a natureza da operação estiver parametrizada para isso.	
106.	Nas duplicatas vinculadas a notas fiscais emitidas não é permitida alterações nos valores, salvo dividir a baixa quando concedido ao cliente ou aplicar os descontos previstos na nota fiscal. A integridade financeira da operação é sempre mantida.	
107.	As contas a receber permitem alteração, cancelamento ou exclusão apenas para títulos não baixados.	
108.	As contas a receber podem ser baixadas com ou sem depósito em banco, via arquivo de retorno das remessas de boletos e a baixa múltipla. Na baixa múltipla o sistema gera um único lançamento bancário rateado detalhando os títulos selecionados.	
109.	As contas a receber podem ser parcialmente baixadas e o valor remanescente continua em aberto mantendo a integridade com a nota fiscal de origem.	
110.	Os boletos podem ser emitidos pela instituição bancária ou pela empresa.	
111.	Os boletos podem gerar arquivos de remessas no padrão CNAB 400. O sistema gera arquivos no padrão de mais de 40 bancos diferentes.	
112.	As remessas de boletos podem ser geradas, canceladas integralmente ou cancelar apenas os títulos selecionados.	
113.	Os boletos podem ser reimpressos, reenviados por e-mail ou ter seu valor atualizado com os acréscimos de mora.	

114.	Os boletos podem calcular os juros, multa, desconto, dias para protesto e limite de recebimento automaticamente se a carteira bancária estiver devidamente configurada.	
-------------	---	--

CONTAS A PAGAR

115.	As contas a pagar podem ser incluídas e classificadas através de contas do plano de contas gerencial, utilizando ainda, rateios por departamentos ou centros de custo.	
116.	As contas a pagar podem ser geradas automaticamente na autorização ou inclusão manual das notas mercantis de entrada, importação do XML da nota fiscal recebida	
117.	Nas duplicatas vinculadas a notas fiscais de fornecedores não é permitida alterações nos valores, salvo dividir a baixa se o fornecedor concedeu ou aplicar os descontos previstos na nota fiscal. A integridade financeira da operação é sempre mantida.	
118.	As contas a pagar podem ser parcialmente baixadas e o valor remanescente continua em aberto.	
119.	As contas a pagar podem ser vinculadas a conta bancária do fornecedor para o pagamento da duplicata.	

FLUXOS DE CAIXA

120.	O fluxo de caixa possui quatro relatórios sintéticos e dois analíticos que mostram de diferente maneiras as disponibilidades da empresa no presente e no futuro.	
121.	Os lançamentos bancários podem ser conciliados com o extrato bancário diariamente e eventuais diferenças ficam registras e evidenciadas no relatório financeiro do dia.	
122.	No fluxo de caixa, além das operações reais, vinculadas às notas fiscais e aos valores contratuais, podem-se lançar valores estimados, que servem para as contas do tipo de energia elétrica ou telefones e contas previstas que podem ou não serem realizadas. Isto permite a visualização mais real da evolução do caixa.	

123.	O sistema possui consultas de saldos, lançamentos e balancetes gerenciais que mostram a dinâmica e resultado do caixa gerado.	
-------------	---	--

GESTÃO DE RECEBÍVEIS DE CONTRATOS

124.	O sistema possui uma rotina de gestão de contratos que geram valores a receber recorrentes e que podem ser vinculados a vários critérios, inclusive índices ou moedas de reajustes.	
125.	Os contratos registrados podem gerar notas fiscais de serviço ou apenas a parcela no financeiro.	
126.	Os contratos podem ser reajustados, alterados, faturados, cancelados e ter os valores atualizados para a geração das parcelas e nota fiscal de serviço.	
127.	O sistema permite que as contas a receber relativas aos contratos, podem ser emitidas segundo mês de referência, vencimento e, também, atribuindo as datas de acordo com os critérios de antecedências ou datas chaves do cliente.	

SEGURANÇA OPERACIONAL

128.	O sistema possui um rígido sistema de acesso de usuário às informações. Os usuários podem ser incluídos em grupos de acesso ou ter seus acessos particularizados. Quando o sistema é chamado pelo usuário apenas as funções ou atividades que está autorizado são mostradas. Cada usuário terá uma visão própria do sistema, apenas com os recursos que pode acessar.	
129.	Os grupos de acesso permitem configurar as permissões de acesso e ações de cada tela do sistema.	
130.	O sistema permite configurar o tempo máximo de inatividade do sistema. Quando atingido o sistema se fecha automaticamente. Isso impede que usuários ausentes de sua mesa, permitam que outros utilizem indevidamente o sistema.	

SEGURANÇA CONTÁBIL E FISCAL

131.	O sistema pode ser configurado para se integrar aos sistemas Contábil e Fiscal da Softlogic. Essa integração pode ser por acionamento temporário ou em tempo real, ou seja, cada operação realizada já é contabilizada e incluída na apuração fiscal na mesma fração de segundo.	
132.	Através de fechamentos operacionais e contábeis, o sistema mantém a consistência contábil e fiscal com os fechamentos contábeis e apuração e recolhimentos fiscais.	
133.	O sistema pode gerar os arquivos do SPED do Bloco K, na forma reduzida ou ampliada.	
134.	As gerações de arquivos fiscais podem ser exportadas com os modelos da instrução normativa 86/2001, convênio ICMS 69/2002, portarias CAT85 e CAT102 e EFD ICMS/IPI.	
135.	As gerações de arquivos fiscais podem ser exportadas para os Livros Fiscais da Softlogic.	

OUTRAS NECESSIDADES NÃO INFORMADAS ACIMA

INFORMAÇÕES SOBRE A IMPLANTAÇÃO DO NOVO SISTEMA

Quando precisa que o novo sistema esteja em operação, substituindo o sistema atual?	
A empresa deseja operar o sistema novo em paralelo com o atual e por quanto tempo acredita poder fazê-lo?	
A empresa vai designar um líder para coordenar internamente o andamento e o aprendizado dos envolvidos? Qual é a capacitação desse profissional?	
Quanto usuários irão operar o sistema simultaneamente.	
Quanto usuários serão treinados para a operação das atividades informatizadas:	Na venda: No faturamento: Na distribuição: No controle do estoque: Na compra: Na produção: Em bancos e fluxo de caixa: No contas a Receber: No contas a Pagar: Em outras áreas: Na gestão do sistema:

RESPONSÁVEL PELAS INFORMAÇÕES	DATA	HORA

COMO POSSO SABER QUANDO UM SISTEMA SERVE PARA MINHA EMPRESA?

Falando sinceramente, você dificilmente terá certeza disso. Embora pareça algo indesejado, é assim mesmo. Sabemos disso porque acompanhamos os nossos clientes e os negócios que são realizados pelos concorrentes, há mais de 35 anos.

A "certeza" é um processo complexo, caro e demorado e, por isso, o próprio comprador abre mão e não se importa que o vendedor também o faça. Há muitos casos em que até impede que o vendedor faça uma venda mais técnica e cuidadosa. Na maioria das vezes a empresa está sempre com pressa ao comprar e poucos são aqueles que se dispõem a analisar com profundidade suas necessidades para declará-las ao fornecedor.

Não saber o que realmente precisa é um grande empecilho para saber o que procurar.

Além disso, há uma grande dificuldade para comparar como sistemas diferentes atendem o conjunto total das necessidades. Uma empresa média possui centenas de atividades.

Outro fator que deixa a situação mais complexa é a seleção que se faz dos fornecedores. Se a escolha incluir softwarehouses que não são especializadas no ramo de atuação da empresa, essas atenderão parcialmente e, para adequar o sistema, farão orçamentos de customização antes ou depois da compra. Sempre haverá uma série de adaptações.

Se sua empresa tiver condições de contratar um serviço de consultoria competente, isento e que possa fazer um trabalho de análise e seleção, poderá encontrar alternativas que vão melhor se adequar às atividades da sua empresa. Se não puder fazer isso, o sucesso vai depender exclusivamente da atuação do fornecedor do sistema. É um risco que terá de correr e pagar pelo erro.

Um bom fornecedor de sistema vai se mostrar mais interessado em fazer perguntas sobre suas necessidades do que falar das vantagens e dos recursos do seu sistema. Os sistemas prontos para serem comercializados podem ter customizações que conseguem ser feitas sem elevar o custo de implantação, simplesmente alterando dados cadastrais.

Como o fornecedor é um profundo conhecedor do sistema que comercializa apenas ele pode avaliar o quanto é adequado e pode se adaptar às necessidades do comprador.

Se o fornecedor não submeter sua empresa a um longo interrogatório, provavelmente vai deixá-lo correr o risco se o sistema é adequado ou não, embora saiba que isso reverterá em insatisfação no futuro. É uma visão imediatista de "vendedor". Assim como sua empresa precisa vender, eles também têm suas cotas e metas para atingir.

Para que sua empresa possa ter a certeza de sucesso, precisa saber o que procura. Para isso, é fundamental que inicie o processo sem pressa, com uma longa lista de suas necessidades e exija que o fornecedor responda adequadamente cada item.