



SOLUÇÕES MÓVEIS PARA UM MUNDO MÓVEL

www.sysdevmss.com

DESCUBRA O SEU MSS

FAÇA O DOWNLOAD DA DEMO



Com soluções presentes em mais de 60 países, a Sysdev é uma empresa líder com foco em mobilidade.

<https://sysdevmss.com>

<https://www.facebook.com/mobilesalesystem/>

<https://www.linkedin.com/showcase/mss-mobile-sales-system-/>

Subscreva a newsletter em:



O que é o MSS - Mobile Sales System? _____	05
Agenda e Rotas _____	07
Prospecção _____	09
Oportunidades de Negócio _____	11
Visitas _____	13
Checkin/Checkout _____	15
Crie propostas e encomendas de forma simplese rápida _____	17
Tenha consigo o seu catálogo de produtos _____	19
Faturas, notas de crédito e outros documentos fiscais _____	21
Cobranças _____	23
Confirmação de entrega _____	25
Inquéritos _____	27
Dashboards _____	29
Mobilize os seus técnicos _____	31
Supervisão _____	33
Outros módulos _____	35
Backoffice _____	37
Extensibilidade _____	39
Desenhe os seus relatórios de impressão _____	41
RGPD _____	43
Integrações _____	45
Outras informações _____	45
Edições MSS _____	46

Este documento serve apenas para apresentação do produto e consulta das suas principais funcionalidades. As imagens são meramente ilustrativas e podem sofrer alterações de acordo com a versão do produto. Para explicações técnicas e demonstrações deverá contactar a Sysdev Mobile Computing ou a sua rede de parceiros.



Só teremos sucesso se trabalharmos com foco, com honestidade, com disrupção, se ouvirmos os nossos clientes e parceiros, se fizermos parte da solução e não sermos a solução, e se alcançarmos o sucesso devemos sempre lembrarmo-nos que o sucesso é um momento, nunca poderemos relaxar à sombra desse mesmo sucesso, pois poderá ser fatal.

Arsénio Gil, CEO Sysdev



O que é o MSS - Mobile Sales System?

O MSS – Mobile Sales System é um produto desenhado para as áreas comerciais e técnicas que necessitam de realizar as suas tarefas no terreno utilizando dispositivos móveis, podendo funcionar de forma offline, sincronizando os dados com o ERP de forma segura e rápida.

O MSS cobre várias áreas funcionais que vão desde a ajuda na prospeção, oportunidades de negócio, registo de visitas, pré-venda, catálogo digital, auto venda, cobranças, dashboards, confirmação de entregas, serviços técnicos e supervisão. Funciona em tablets e smartphones com sistemas operativos Android, iOS ou Windows.

Integrado com os principais ERP's do mercado está disponível em 4 idiomas e é certificado pela AT.



Prospeção



Visitas



Catálogo Digital



Cobranças



Entregas



Supervisão



Oportunidades de negócio



Pré venda



Auto venda



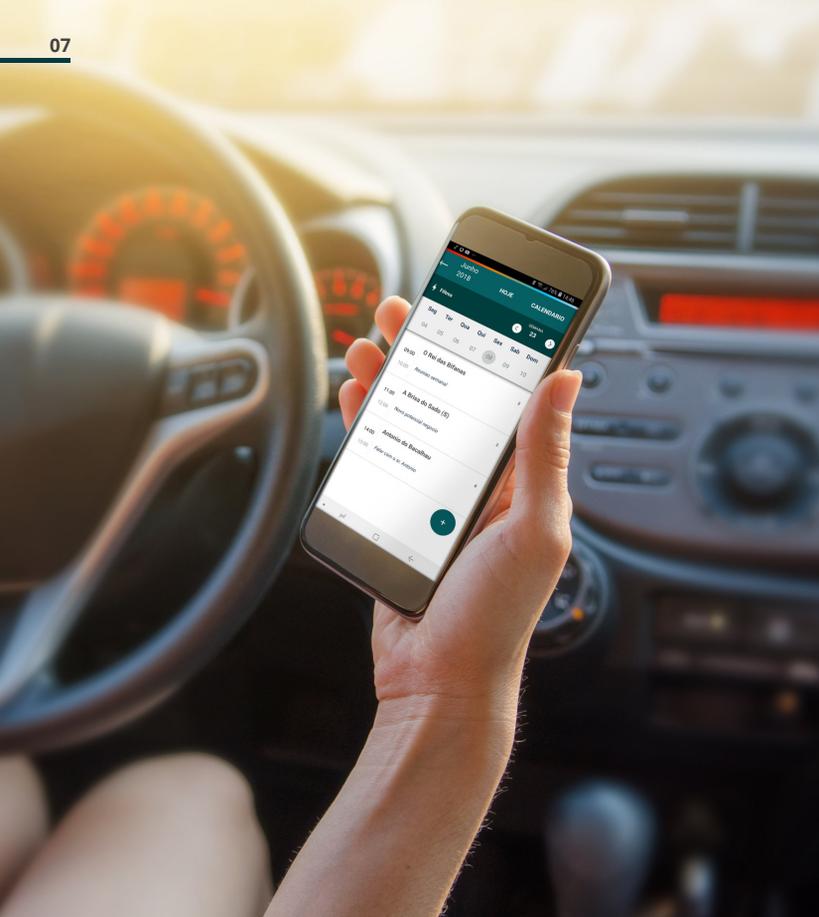
Dashboards



Serviços Técnicos

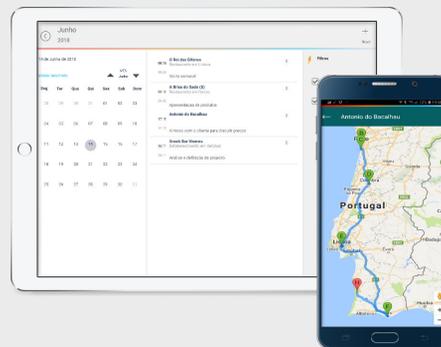
Sobre a Sysdev

A Sysdev Mobile Computing é uma empresa especializada no desenvolvimento de soluções de mobilidade. Com experiência de desenvolvimento por mais de 10 anos e soluções consolidadas no mercado, a Sysdev pretende trazer maior eficácia e rendimento a atividades que necessitam de mobilidade no dia-a-dia das suas equipas comerciais ou técnicas.



AGENDA E ROTAS

Defina agendas para cada comercial, associe tarefas a realizar para cada uma das visitas planeadas.



- ✓ Agenda por dia
- ✓ Agendamento presencial ou não presencial
- ✓ Tarefas por visita
- ✓ Clientes visitados e não visitados
- ✓ Criar novo agendamento
- ✓ Navegação para o cliente agendado

O MSS permite que trabalhe de uma de duas formas: através de rotas ou através de agenda.

A principal diferença entre estes dois métodos é que uma determinada rota não está associada a um dia específico, enquanto que quando trabalhamos com agenda os agendamentos são feitos para dias específicos.

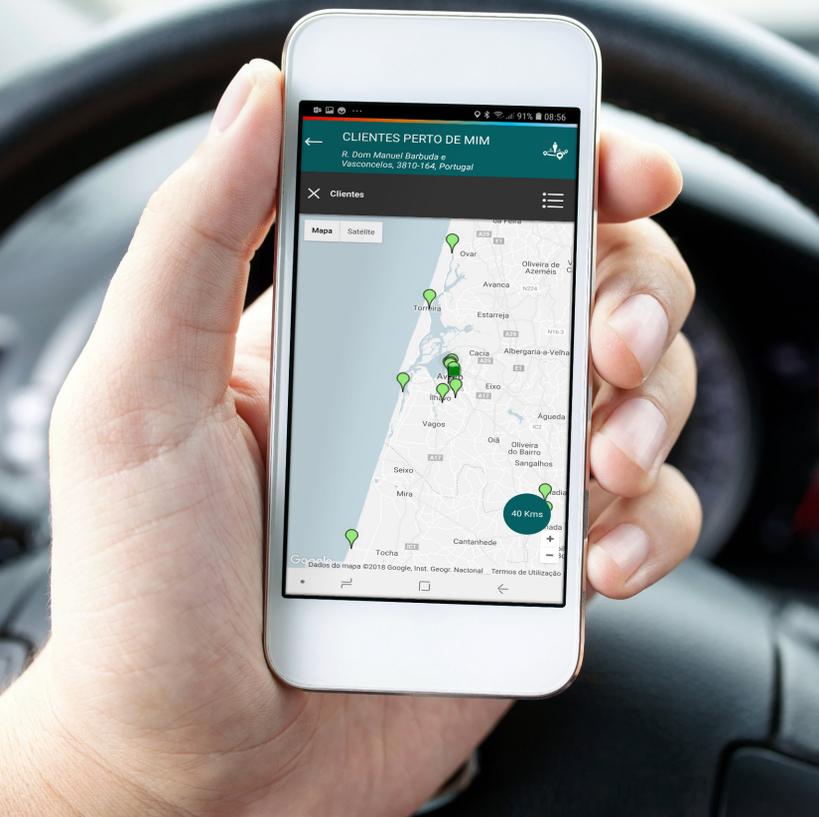
Se utilizar o método da agenda poderá também criar tarefas para cada agendamento. Por exemplo, se amanhã for visitar um cliente poderá recolher uma encomenda, cobrar uma fatura, fazer um inquérito de opinião e entregar os catálogos dos novos produtos. Estes processos são criados sob a forma de tarefas para um agendamento específico.



Usamos o MSS nas áreas de distribuição de combustíveis e gás. Quer o produto, quer o suporte, são de grande nível. Estamos muito satisfeitos com a escolha.

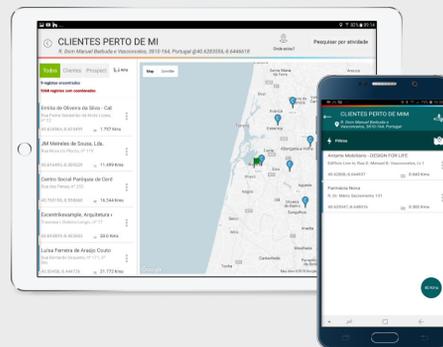
Luís Mendes, Bongás Energias





PROSPEÇÃO

Encontre rapidamente os seus clientes ou prospects, navegue até eles usando o Google Maps.
Encontre potenciais clientes de uma determinada atividade numa determinada área.



- ✓ Localização de clientes e prospects existentes
- ✓ Localização de novos prospects por atividade
- ✓ Localizar num determinado raio clientes não visitados há mais de x dias
- ✓ Localizar num determinado raio clientes que não compram há mais de x dias
- ✓ Criar novo prospect
- ✓ Navegar para cliente ou prospect (Google Maps)
- ✓ Localizar clientes ou prospects a partir de um determinado lugar.

Este módulo permite visualizar um mapa de clientes e de potenciais clientes. Utilize este módulo para localizar os seus clientes e potenciais clientes num mapa interativo.

Com esta funcionalidade irá ter acesso a potenciais cliente que podem ser interessantes para a sua organização.

Pode criar filtros por distância, permitindo visualizar num raio de x quilómetros quais os clientes ou potenciais clientes mais próximos de si. Pode também entrar em modo de navegação para um determinado cliente utilizando o Google Maps. Esta funcionalidade vai claramente ajudá-lo a chegar mais rápido ao cliente.

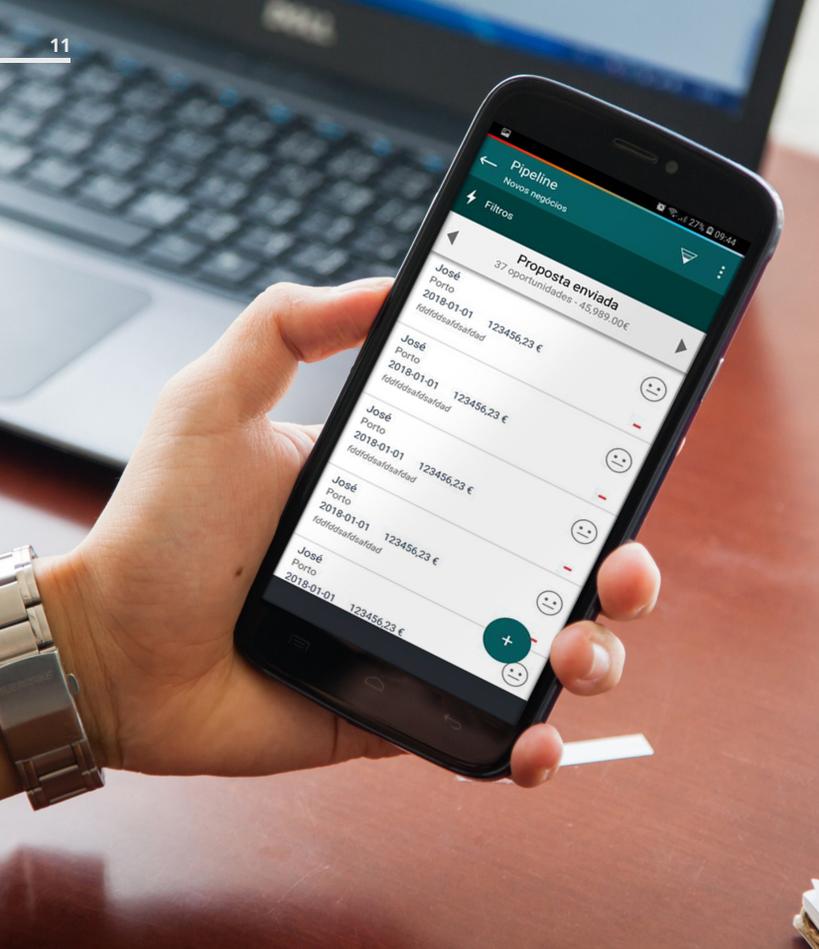
Um outro filtro é a possibilidade de pesquisar num determinado raio de quilómetros clientes que não são visitados ou que não compram há mais de n dias. Utilize a função de localizar potenciais clientes de uma determinada atividade perto de si.



Cada nova versão disponibiliza funcionalidades muito interessantes e importantes quer a nível operacional, quer a nível de gestão.

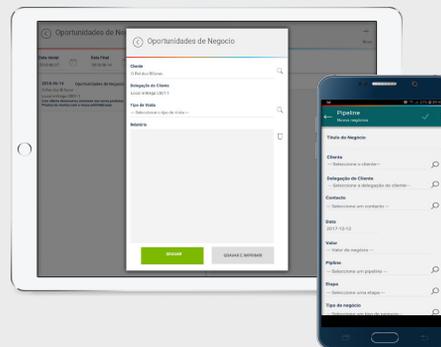
Rui Marques, Flamingo





OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Consulte ou crie oportunidades de negócio em clientes ou prospects.
Defina o seu pipeline de acordo com a sua forma de gestão.



- ✓ Pipelines e estados
- ✓ Atividades
- ✓ Negócios estagnados
- ✓ Negócios ganhos e perdidos
- ✓ Origem dos negócios
- ✓ Associar documentos a oportunidades

Utilize esta funcionalidade para gerir as suas oportunidades de negócio. Crie uma oportunidade de negócio para um cliente ou para um potencial cliente. Consulte oportunidades de negócio já existentes. Crie funis de venda e as suas etapas de forma simples e rápida.

Toda a lógica de funil de venda é depois completada com possibilidade de registo de atividades associadas a um negócio, verificação de negócios estagnados, negócios ganhos e perdidos e origem dos negócios, assim como rentabilidade por origem.



Depois de uma pesquisa do mercado selecionamos o MSS pela sua adaptabilidade, simplicidade de processos e elevado nível de integração. Suporte 5 estrelas.

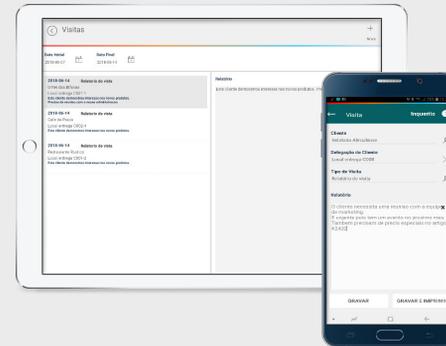
Vasco Fonseca, Refriango





VISITAS

Crie relatórios de visita de forma simples e rápida.
Relatórios dinâmicos e parametrizáveis.



- ✓ Criação de relatórios de visita
- ✓ Relatórios manuais e automáticos
- ✓ Perguntas dinâmicas e parametrizáveis
- ✓ 15 tipos de perguntas
- ✓ Assinatura no ecrã
- ✓ Coordenadas GPS

Através de alguns cliques tornou-se mais fácil criar um relatório de visita. Ao entrar neste módulo será possível a criação de relatórios de visitas, onde poderá incluir o nome do cliente ou do potencial cliente, qual a delegação visitada e que tipo de visita foi efetuado, acrescentado notas necessárias no final. Além disso, pode criar até 50 alíneas por tipo de relatório e definir quais as alíneas obrigatórias de resposta. Ou seja, podemos tipificar os diferentes tipos de relatório de forma a que seja mais fácil e rápida a criação do mesmo pela parte do comercial ou do técnico. Necessita relembrar-se de pormenores discutidos durante as visitas efetuadas para poder, por exemplo, fechar um negócio importante? Este módulo vai ajudá-lo.



Encontramos nos produtos e na equipa da Sysdev as soluções que necessitávamos, quer a nível das aplicações outdoor para as áreas comerciais e logísticas, quer a nível das ferramentas para que autonomamente pudéssemos criar rapidamente as funcionalidades que necessitávamos a nível de recolha e monitorização de informação na área produtiva e logística interna.

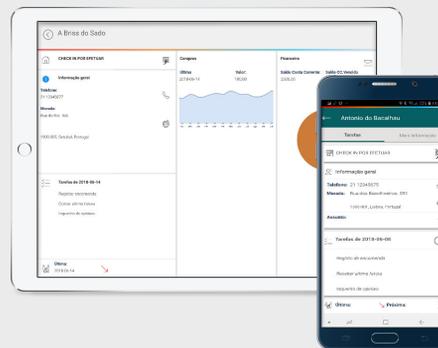
Paulo Teixeira, Panike





CHECKIN / CHECKOUT

Saiba se as suas visitas foram presenciais ou não presenciais. Meça o tempo de permanência em cada ponto de venda. Saiba qual o retorno de cada visita.



- ✓ Checkin manual ou automático
- ✓ Checkin por proximidade (GPS)
- ✓ Checkin por NFC
- ✓ Checkin por leitura de código de barras
- ✓ Informação rápida de informação relevante sobre o cliente
- ✓ Registo de início e fim de visita
- ✓ Coordenadas GPS

Alguns indicadores são de extrema importância de forma a poder medir a performance da sua equipa comercial. Dados como tempo passado em cada ponto de venda, o que foi feito em cada visita, se as visitas foram positivas ou negativas são, entre outros, indicadores que nos permitem entender melhor o que se passa no terreno.

Através da funcionalidade de Checkin / Checkout é possível saber que clientes foram ou não visitados, assim como saber qual o tempo de permanência em cada um desses clientes e saber, por exemplo, qual o valor médio por visita.

Saiba se os seus comerciais foram ou não foram ao cliente. Saiba também quanto tempo, em média e por cada visita, um comercial passa em cada cliente. O registo de checkin pode ser feito de forma manual, ou de forma automática.



Simple de usar, fiabilidade nos processos, multiplataforma, cobertura das áreas operacionais necessárias no nosso dia a dia. Recomendado.

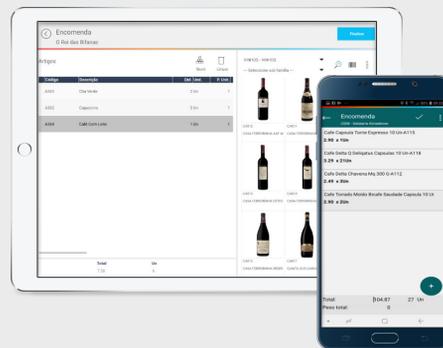
Isabel Folgado, Massimo Zanetti





CRIE PROPOSTAS E ENCOMENDAS DE FORMA SIMPLES E RÁPIDA

Crie encomendas, propostas ou outros documentos de forma simples. Utilize o catálogo de forma a agilizar o processo de registo dos seus documentos.



- ✓ Múltiplos documentos
- ✓ Códigos de barras
- ✓ Templates de produtos
- ✓ Compostos
- ✓ Bonus e Ofertas
- ✓ Promoções
- ✓ Preços acordados
- ✓ Histórico de vendas
- ✓ Importação de documentos
- ✓ Produtos alternativos
- ✓ Controlo de crédito
- ✓ Assinatura no ecrã
- ✓ Coordenadas GPS

Neste módulo é possível a criação de todos os documentos de pré-venda necessários e autorizados para o comercial. Crie tantos documentos quantos necessários, defina as suas características e que permissões é que cada utilizador tem para esses documentos.

O registo de cada documento pode ser feito com base numa seleção de produtos, através da leitura de códigos de barras dos produtos, com base em documentos anteriores, pela lista de produtos habitualmente adquiridos ou através da seleção de templates previamente criados.

As promoções, bónus ou ofertas estão disponíveis e podem ser automaticamente definidas ou criadas, de acordo com quantidades, valores ou por introdução manual. É ainda possível definir para cada tipo de documento se o cliente tem ou não que rubricar/assinar o mesmo no

ecrã do dispositivo móvel, se devem ser recolhidas imagens, acesso a produtos alternativos em caso de rutura de stock, entre muitas outras parametrizações.

A impressão do documento pode ser feita através de uma impressora local (Bluetooth, Wi-Fi, IrDA, etc.) ou enviado por e-mail.



Escolhemos o MSS pela facilidade de funcionamento, pela elevada capacidade de integração, pela robustez e por, de forma standard, incluir as funcionalidades necessárias para a nossa equipa comercial.

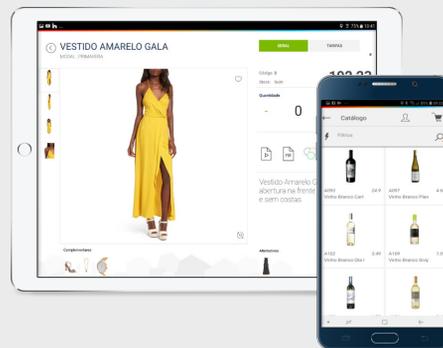
Rui Orega, Aviludo





TENHA CONSIGO O SEU CATÁLOGO DE PRODUTOS

Surpreenda os seus clientes com um catálogo digital atraente e profissional. Capte a atenção dos seus clientes de forma atrativa, profissional e interativa.



- ✓ Níveis ilimitados
- ✓ PDF's e vídeos
- ✓ Produtos complementares
- ✓ Recentes
- ✓ Preferidos
- ✓ Múltiplas vistas
- ✓ Partilhe os seus produtos
- ✓ Carrinho de compras

O catálogo engloba conceitos como "Produtos Complementares" ou "Produtos Alternativos", possui níveis ilimitados para os menus, permitindo desta forma uma enorme liberdade e autonomia na configuração dos produtos que se pretende apresentar. Inclui 6 tipos de vistas diferentes, associação de PDF e vídeo, assim como possibilidade de saber quais os produtos vistos recentemente ou assinalados para ver mais tarde. Partilhe os produtos com os seus clientes ou colegas via e-mail, mensagem ou outros métodos disponíveis no seu dispositivo. Crie encomendas através deste módulo de forma simples, rápida, atrativa e interativa. Maximize a imagem dos seus produtos e consiga um efeito "wow" pela parte dos seus clientes.



Preço acessível, extremamente fácil de usar e de integrar com ERPs. O MSS é uma ferramenta intuitiva. Com uma equipa de Helpdesk, sempre predisposta a ajudar e a esclarecer todas as dúvidas que possam surgir. O MSS é ainda uma ferramenta personalizável, com as necessidades de cada negócio, o que faz desta solução uma das mais completas do mercado.

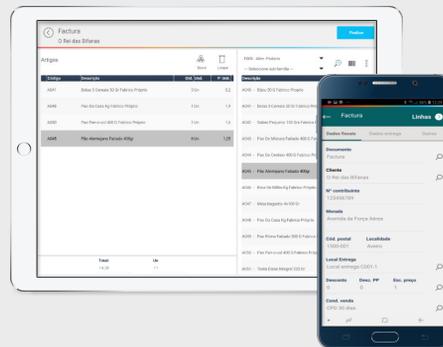
Tiago Nogueira, PMA-aquacultura





FATURAS, NOTAS DE CRÉDITO E OUTROS DOCUMENTOS FISCAIS

Facture onde necessitar, não necessita de estar online, emita documentos fiscais certificados pela AT e integre-os no seu ERP.



- ✓ Múltiplos documentos
- ✓ Códigos de barras
- ✓ Templates de produtos
- ✓ Compostos
- ✓ Bonus e Ofertas
- ✓ Promoções
- ✓ Preços acordados
- ✓ Históricos de vendas
- ✓ Importação de documentos
- ✓ Stock
- ✓ Controlo de crédito
- ✓ Assinatura no ecrã
- ✓ Coordenadas GPS
- ✓ Lotes e validades

Através do módulo de auto venda do MSS é possível emitir documentos fiscais e certificados, tais como faturas, faturas simplificadas, guias de transporte, entre outros, no local. O stock das viaturas é escolhido pelo MSS, funcionando como um armazém.

Todas as funcionalidades disponíveis do módulo de pré-venda estão disponíveis neste módulo, sendo que no caso de auto venda é permitido também a emissão de documentos fiscais, como já referido anteriormente, a gestão de stock de cada uma das viaturas, o controlo de lotes e validades.

Todos os documentos impressos através do MSS estão certificados pela Autoridade Tributária (AT)*.

*a partir da v4.5; não garantimos que versões anteriores à v5.0 continuem a garantir compatibilidade com próximas atualizações no certificado da AT.



O MSS é uma excelente ferramenta atual, que potencia a venda e a constante melhoria da relação comercial com o cliente. Muito intuitivo de utilizar, com um interface gráfico simples, o que potenciou significativamente o processo de adaptação ao mesmo. Permitiu-nos ainda melhorar consideravelmente o nível de eficiência da Equipa de Vendas.

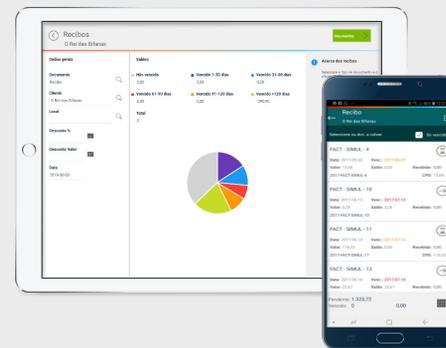
Cristina Coutinho, Fermo





COBRANÇAS

Cobrar é tão importante como vender. Tenha sempre acesso à conta corrente do seu cliente e cobre no local, emitindo o respetivo recibo.



- ✓ Conta corrente do cliente
- ✓ Controlo de crédito
- ✓ Impressão de conta corrente do cliente
- ✓ Email da conta corrente
- ✓ Múltiplos meios de pagamento
- ✓ Cheques pré datados
- ✓ Descontos
- ✓ Pagamentos parciais
- ✓ Impressão do recibo
- ✓ Assinatura no ecrã
- ✓ Coordenadas GPS

Este módulo permite-lhe ter acesso à conta corrente de cada cliente e emitir um recibo para cada pagamento efetuado. Pode utilizar múltiplos meios de pagamento para o mesmo recibo (ex. parte em dinheiro, parte em cheque, parte em cheque pré-datado). Em função da parametrização do MSS poderá inibir ou não um determinado utilizador de receber parcialmente uma fatura. Poderá sempre imprimir (em impressora local) a conta corrente em aberto (ou na totalidade) de um determinado cliente entregar-lha.

Da mesma forma pode enviar por email a conta corrente em aberto ou na totalidade de forma a que o cliente saiba o que lhe tem de pagar na próxima visita.



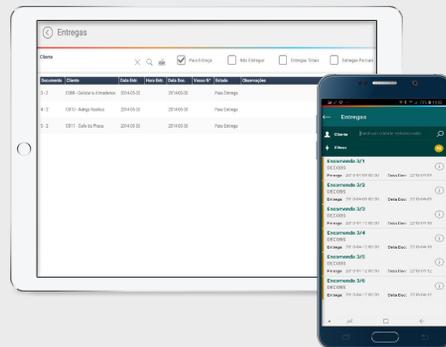
O MSS é o produto que usamos na nossa força comercial para registo de encomendas e cobranças, impecável no funcionamento, aconselhamos vivamente.





CONFIRMAÇÃO DE ENTREGA

Garanta que entrega os produtos corretos, na quantidade correta, nas condições corretas e no local correto. Defina uma agenda de entregas para cada utilizador.



- ✓ Agenda de entregas
- ✓ Confirmação de entrega
- ✓ Motivos de não entrega
- ✓ Coordenadas GPS
- ✓ Validar artigos e lotes a entregar
- ✓ Poder faturar ou não os produtos entregues
- ✓ Preços acordados
- ✓ Assinatura no ecrã pelo cliente

Funcionalidade que permite confirmar a entrega de cada uma das encomendas efetuadas pelos seus clientes. Pode criar uma agenda de entregas para cada utilizador, indicando que clientes têm de visitar (pode definir a sequência de visita) e que artigos e quantidades têm de entregar a cada cliente.

No caso de utilizar lotes pode também validar se os lotes entregues são os corretos. Pode também só registar os lotes na altura da entrega eliminando assim a necessidade de separar os artigos em armazém.

É possível registar as coordenadas GPS, data e hora de cada uma das entregas podendo desta forma ter informação atempada acerca do estado de cada uma das suas entregas.

Caso um produto esteja danificado, tenha sido separado de forma errada, o cliente não queira receber ou esteja fechado, pode indicar qual o motivo da não entrega de um determinado produto, quantidade ou lote.



Independentemente se temos ou não cobertura internet, o MSS permite-nos registar encomendas, cobranças, dispôr de um catálogo digital e sincronizar dados logo que exista rede.

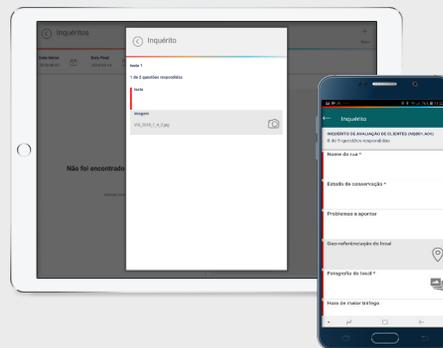
Hélio Pereira, Estado Líquido





INQUÉRITOS

Saiba a opinião dos seus clientes. Crie inquéritos dinâmicos. Múltiplas perguntas e tipos.



- ✓ Inquéritos dinâmicos
- ✓ 15 tipos de campos
- ✓ Fotos
- ✓ Obrigatoriedade
- ✓ Ciclos
- ✓ Saltos condicionais



Texto



GPS



Select



Numérico



Foto



Select Multi



Entre valores



Desenho



Combo



Hora



Assinatura



Combo Multi



Data



Sim/Não



Decimal

Através desta funcionalidade é possível construir inquéritos dinâmicos, enviá-los para os seus comerciais ou técnicos de forma a poder recolher informação útil acerca dos seus clientes.

Inquéritos de satisfação de clientes, de feedback sobre um produto ou serviço, de recolha de dados sobre a sua concorrência são alguns dos exemplos onde esta funcionalidade

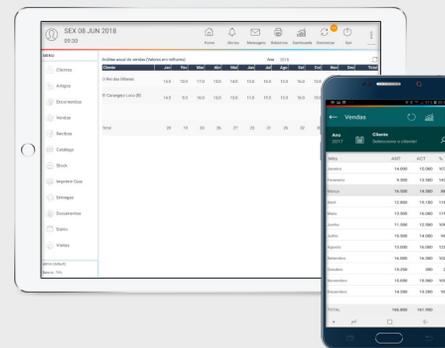
lhe pode ser muito útil.

Com 15 tipos de campos disponíveis, esta funcionalidade permite-lhe criar virtualmente qualquer tipo de inquérito ou formulários de recolha de dados, que seguramente lhe serão muito úteis no seu dia a dia.



DASHBOARDS

A informação é fundamental nos dias de hoje. Tenha acesso às vendas, objetivos, contas correntes, históricos acerca dos seus clientes.



- ✓ Vendas anuais
- ✓ Vendas mensais
- ✓ Vendas por cliente
- ✓ Vendas por família
- ✓ Vendas por artigo
- ✓ Encomendas pendentes
- ✓ Clientes que não compram há mais de x dias
- ✓ Clientes não visitados há mais de x dias
- ✓ Quem compra o quê
- ✓ Relatórios de visitas
- ✓ Objetivos versus realizado

Disponer de informação atualizada e relevante acerca de cada cliente é fundamental para que cada comercial consiga de forma rápida ter uma visão global acerca de cada um dos seus clientes.

A informação acerca de últimas visitas, evolução de vendas, top 10 de artigos e famílias, encomendas pendentes e histórico de vendas são, entre muitas outras, informações cruciais para melhor entender o comportamento do cliente e auxiliar o comercial em próximas vendas.

Toda esta informação poderá ser consultada de forma global (informação acerca de todos os clientes assignados a cada comercial) ou de forma individual acerca de cada um dos clientes. Indicadores como "clientes que não compra há mais de n dias" ou "clientes que não são visitados há mais de n dias" são indicadores importantes e úteis para cada um dos comerciais.



Utilizamos o MSS na nossa equipa comercial, responde a todas as necessidades do nosso dia a dia, recomendo.

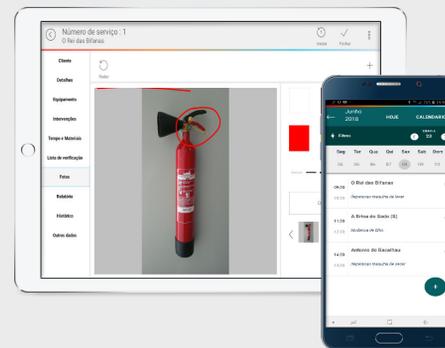
Manuel Ferreira, New Coffee





MOBILIZE OS SEUS TÉCNICOS

Receba no seu tablet quais os serviços a efetuar, registre as suas intervenções e materiais e caso necessário fature e cobre o serviço no local.



- ✓ Agenda do técnico
- ✓ Intervenções
- ✓ Materiais
- ✓ Tempos
- ✓ Check Lists
- ✓ Fotos
- ✓ Relatório
- ✓ Histórico de intervenções
- ✓ Manuais técnicos
- ✓ Folha de obra
- ✓ Faturação

O módulo de serviços técnicos está orientado a equipas de instalação, de reparação e manutenção.

Os técnicos têm acesso no seu dispositivo aos serviços a efetuar em cada dia de trabalho. Cada serviço tem informação como identificação do cliente, do contacto, do/dos equipamentos a reparar, assim como o tipo de problema identificado. O técnico poderá registar dados como tempos de intervenção, materiais usados, check lists, associar fotos ao serviço, além de poder ter também acesso a documentação técnica que o ajudará a concretizar o serviço.

Após estar completo o serviço, este pode ser cobrado, ou criada uma folha de obra, a qual o cliente poderá ou não assinar digitalmente.



É interessante e dá resposta ao que se pretende de uma forma simplificada. É agradável a interação com o utilizador. O módulo de gestão de equipas era um módulo que procurávamos há algum tempo e parece-me que vai ajudar o nosso trabalho no dia-a-dia.

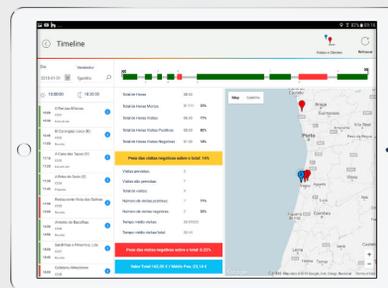
Diogo Maganete, Tecnilima





SUPERVISÃO (A MINHA EQUIPA)

Saiba que visitas foram planeadas e efetuadas. Analise os relatórios de cada comercial ou técnico. Aceda a dados de vendas de clientes, comerciais, artigos de forma simples e centralizada.



- ✓ Agenda
- ✓ Timeline
- ✓ Análises de performance
- ✓ Análises de visitas
- ✓ Tops vendas
- ✓ Tops negativos de vendas
- ✓ Contas correntes
- ✓ Objetivos de venda
- ✓ Logs
- ✓ Mensagens
- ✓ Alertas
- ✓ Desbloqueios

Este módulo tem como destinatários diretores de venda, coordenadores, chefes de equipa, que têm como responsabilidade supervisionar um conjunto de comerciais. Permite de forma rápida e online ter acesso a detalhes acerca de visitas efetuadas por cada um dos comerciais. Permite também saber se as visitas e os respetivos documentos criados foram efetuados de forma presencial ou não presencial, isto é, se o comercial se deslocou ou não ao cliente como estava previsto. Além disso, permite ter acesso a um conjunto de informação relevante como valores anuais de venda, quem e o que está a influenciar negativamente as vendas, acesso a contas correntes de cada um dos clientes, consulta de objetivos de vendas de forma global ou por comercial, assim como outra informação relevante na gestão operacional do dia-a-dia.



O MSS é a ferramenta que usamos na nossa força de vendas, simples, integrado, customizável, era a plataforma que desejávamos.

Ulisses Mota, Avenal Petfood



OUTROS MÓDULOS



Clientes

Informação relativa a cada cliente, locais de entrega de cada cliente, contatos, geo localização, preços e estatísticas de vendas.



Artigos e Stocks

Informação relativa a cada artigo, unidades de vendas, códigos de barras associados, componentes, artigos alternativos, preços de venda e preços mínimos entre outra informação.



Diário

Consulta entre datas dos documentos realizados em quantidade e valor. Informação acerca de valores recebidos e visitas efetuadas.



Documentos

Consulta, anulação, reimpressão dos diversos documentos realizados no dispositivo.



Início/Fim de dia

Registo de início e fim de cada dia de trabalho indicando que viatura está assignada, kms iniciais e finais entre outros campos possíveis de configurar.



Desbloqueios

Permite o desbloqueio, através de senha e contra senha dinâmicas, podendo desta forma, por exemplo, desbloquear um documento ou um preço.



Concorrência

Registo de dados da concorrência, permite a identificação de um produto concorrente, registar preços, descrições e tirar fotos a cada um deles.



Equipamentos

Saiba onde está o seu equipamento, registre que equipamento entrega ou levanta em cada cliente.



Relatórios e Consultas parametrizadas

Através destas funcionalidades pode aceder a um conjunto de informação não disponibilizada pelo MSS de forma standard. Crie relatórios ou consultas de acordo com as suas necessidades.



Fornecedores e Compras

Identificação relativa a cada fornecedor. Registre compras efetuadas e dê entrada no seu stock.



Depósitos bancários

Registo dos depósitos bancários efetuados por cada comercial, saiba antecipadamente que depósitos foram feitos.



Despesas Pessoais

Registo de despesas pessoais tais como hotéis, alimentação, combustível, portagens e integra-as com o seu ERP.



Mensagens

Envie e receba mensagens de e para os seus colegas através desta funcionalidade.

BACKOFFICE



Ferramenta de configuração de cada um dos terminais ao nível do comportamento e permissões.

Esta ferramenta permite-lhe configurar cada utilizador ao nível do seu ambiente de trabalho, documentos autorizados, permissões, métodos de comunicação, impressoras, entre muitas outras funcionalidades.

Podem ser criados perfis de utilizador e aplicá-los a outros utilizadores, minimizando assim a árdua tarefa de configuração individual. Também a atualização automática de novas versões e relatórios MSS pode ser feita de forma automatizada a partir do Backoffice.

AMBIENTE DE TRABALHO

Defina para cada terminal a que funcionalidades tem acesso, elimine do ambiente de trabalho de cada um dos dispositivos funcionalidades que não são necessárias, tornando assim a experiência de utilização mais simples e objetiva.

COORDENADAS GPS

Defina para cada documento se, quando este é criado, guarda ou não as coordenadas GPS do local onde foi efetuado.

DOCUMENTOS

Defina os diversos tipos de documentos que necessita (encomendas, propostas, faturas, devoluções, recibos, etc.), quer a nível do seu comportamento quer a nível de permissões de cada utilizador. Crie uma lista de documentos autorizados por dispositivo.

PREÇOS E DESCONTOS

Defina para cada documento e para cada terminal regras de aplicação de preços e descontos.

SAFT

O MSS é um produto certificado pela AT, pelo que o envio do SAFT pode ser feito no MSS.

CONFIGURAÇÃO RÁPIDA DE UM TERMINAL

Perdeu o seu dispositivo, avariou ou roubaram-no e necessita de instalar ou configurar um novo? Basta ir à Playstore ou App Store, fazer download do MSS e ler um código QR CODE que está disponível no backoffice. O sistema irá ligar-se ao seu servidor e instalar todas as configurações relativas a esse terminal de forma automática, simples e rápida.

CAMPOS DE UTILIZADOR

Se necessita de mais informação acerca dos seus clientes, de artigos, ou de documentos, o MSS permite-lhe parametrizar um conjunto de campos adicionais.

PERFIS DE SINCRONIZAÇÃO

Crie quantos perfis de sincronização necessite. Pode criar perfis só de envio de dados, ou de envio e receção de dados. Defina o que melhor se adapta à sua forma de trabalhar.

RELATÓRIOS DE VISITA E INQUÉRITOS

Crie os diversos tipos de relatórios de visita e inquéritos no backoffice MSS e envie para cada um dos dispositivos.

OUTROS DADOS

Nem todos os ERP's dispõem de suporte para um conjunto de informação importante nos processos dos comerciais no seu dia a dia: motivos de anulação, motivos de bônus e ofertas, tipos de despesas pessoais, entre outras, estão disponíveis no MSS para manutenção.

IMPRESSÃO

Selecione que tipo de impressora vai usar no MSS. O MSS tem suporte para a maioria das impressoras portáteis no mercado, como Zebra, Woosim, Bixolon, entre outras. Verifique no MSS que impressoras estão disponíveis. Desenhe os seus relatórios através do nosso ambiente gráfico de criação de reports.

ERP'S

Defina no backoffice as parametrizações de integração com cada ERP disponível.



Estamos com o MSS há muitos anos, sempre foi um produto de uso simples, perfeitamente integrado com o nosso ERP e com a evolução assinalável ao longo dos anos, cumpre todos os requisitos à nossa operação.

Hugo Gomes, Frutifrio





Crie módulos adicionais e modifique comportamentos com a plataforma Kalipso. Ganhe autonomia com a API MSS

A opção de extensibilidade permite a criação de novos módulos MSS, utilizando para tal a plataforma Kalipso. Através desta plataforma é possível criar módulos perfeitamente integrados no produto base de forma simples e rápida.

Este ponto merece destaque pela particularidade de permitir "estender" o produto MSS, criando módulos e funcionalidades de acordo com as necessidades específicas de cada área de negócio.

Um dos exemplos de utilização de extensibilidade é a criação de um catálogo próprio. Cada cliente tem as suas próprias necessidades e branding. Com esta nova funcionalidade os nossos parceiros podem

desenvolver módulos em função das necessidades do cliente perfeitamente integrado com MSS.



O que é o Kalipso?

O Kalipso Studio é uma ferramenta para desenvolvimento de aplicações móveis que não necessita de utilização de linguagens complexas de programação, não tem de ser um programador, basta ter conhecimentos de como funciona uma base de dados. Qualquer pessoa com conhecimentos básicos de IT poderá construir facilmente projetos para dispositivos Android, iOS e Windows (Mobile, CE e 10).

Através desta ferramenta terá a possibilidade de criar aplicações de forma mais simples e rápida e mantendo os padrões de qualidade exigidos.

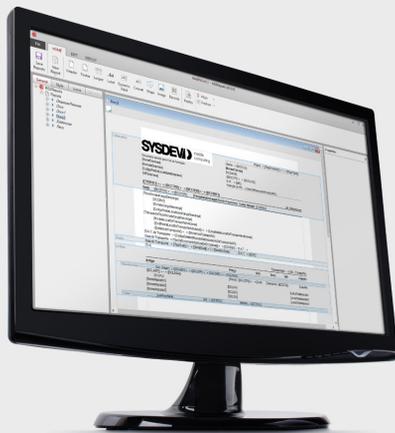


O Kalipso Studio reduziu as dificuldades técnicas que enfrentamos ao desenvolver aplicações móveis para uso interno e externo. Isso permite-nos responder de modo mais eficaz à alta procura dos dias de hoje e de amanhã, podendo acrescentar valor aos nossos clientes.

Leendert Paul Diterwich,
Wijntransport B.V.



DESENHE OS SEUS RELATÓRIOS DE IMPRESSÃO



Desenhe os seus layouts de impressão de forma simples e rápida

O MSS inclui uma ferramenta designada Report Editor que permite a edição e criação de layouts para relatórios de impressão de forma simples e rápida, sem necessidade de ter de escrever relatórios usando as linguagens nativas de cada impressora.

Os relatórios alterados ou criados poderão depois ser certificados através da própria ferramenta, mantendo todas as regras exigidas pela AT. Isto torna o utilizador mais

autónomo na gestão dos relatórios que necessita, assim como em personalizações que sejam necessárias efetuar.

É possível alterar relatórios já existentes e também criar relatórios.



Sincronização de dados

O MSS é um produto que trabalha offline, com processos de sincronização otimizados. Desta forma, poderá criar qualquer tipo de documento ou relatórios de visita, mesmo em locais onde não exista cobertura de rede móvel ou Wi-Fi. Virtualmente, poderá parametrizar o MSS para que, quando existe cobertura Internet e um documento é feito, este seja automaticamente sincronizado com o ERP, ou poderá parametrizar igualmente o MSS para que as sincronizações sejam feitas a pedido do utilizador.

Poderá utilizar qualquer tipo de tecnologia (Wi-Fi, 3G, 4G) para sincronizar os seus dados. Poderá também criar distintos perfis de sincronização de forma a definir

para cada um deles que dados é que são sincronizados.



Para quem configura o backoffice, o MSS é uma ferramenta muito rápida e prática de configurar. Ao fazer uma alteração de configuração, minutos depois está pronto - basta que cada comercial sincronize o seu terminal está feito.





Os seus dados e os dados dos seus clientes estão mais seguros com o MSS

A entrada em vigor do RGPD (Regulamento geral sobre proteção de dados) obriga as empresas a protegerem os dados pessoais e sensíveis dos seus contactos.

É indispensável que as empresas adotem procedimentos de salvaguarda desses mesmos dados de forma que não possam ser disponibilizados além daquilo em que o contacto deu consentimento. O MSS tem um conjunto de funcionalidades que ajudam as empresas a ter visibilidade acerca de quem teve acesso a esses dados entre outras.

Embora a responsabilidade de proteção de dados não seja da responsabilidade das aplicações (como o MSS) estas funcionalidades

ajudam as empresas a identificar situações anómalas acerca de quem, o quê e quando esses dados foram acedidos.

As multas são extremamente pesadas pelo que aconselhamos todos os clientes a terem atenção acerca deste regulamento e a criarem procedimentos para o cumprimento deste mesmo regulamento.



Encriptação de dados nos terminais que utilizem MSS

O MSS dispõe de uma funcionalidade (licenciada em separado) que se ativada encripta todos os dados relativos ao MSS no terminal. Desta forma, caso percam o terminal, estes dados estarão seguros, não podendo ser acedidos por terceiros. Aconselhamos vivamente a que ativem esta opção para protegerem dados importantes e sensíveis para o negócio.



Tive a possibilidade de conhecer o MSS há mais de 15 anos. Na altura estava a procura de uma solução que me ajudasse a melhorar e automatizar os processos de pré venda e Backoffice. As constantes melhorias e inovações permitem responder às necessidades constantes de uma equipa de vendas, assim como das respetivas lideranças. De uma simples visita a um KPI ou pipeline. Continuo, após 15 anos, um cliente satisfeito! Uma aposta segura!



INTEGRAÇÕES

O MSS é um produto que obrigatoriamente necessita de estar integrado com um ERP, sendo que dispomos de forma standard de conectores com os principais ERPs do mercado. Para alguns ERPs que não tenham processos de integração standardizados e que necessitem

de customização caso a caso, dispomos de serviços para criar essas integrações.

Temos instalações com os seguintes ERPs:



OUTRAS INFORMAÇÕES

SISTEMAS OPERATIVOS



FORMATOS



IDIOMAS



PRÉ-REQUISITOS

Android: v4.4 ou superior

iOS: v11 ou superior

Windows: 10, CE e Mobile*

*Windows CE e Mobile têm funcionalidade limitadas; contacte a Sysdev para mais esclarecimentos.

EDIÇÕES MSS

O MSS está disponível em duas edições: versão standard e versão profissional e pode ser adquirido em licenças perpétuas (na versão adquirida) ou em modo de subscrição anual.

Abaixo encontra as principais diferenças entre estas duas edições

Funcionalidades	Versão Standard	Versão Profissional
Rotas e Agenda	X	X
Prospecção	X	X
Oportunidades de Negócio	X	X
Entregas		X
Visitas	X	X
Pré-venda	X	X
Auto venda		X
Stocks		X
Catálogo	X	X
Cobranças	X	X
Dashboards	X	X
Serviços Técnicos		X
Guias de transporte		X
Supervisão (A minha equipa)	X	X
Inquéritos	X	X
Concorrência	X	X
Despesas Pessoais	X	X
Depósitos Bancários	X	X
Fornecedores e Compras		X
Mensagens	X	X
Equipamentos	X	X
Mobile POS		X
Diário	X	X

SYSDEV  **MSS**
mobile sales system

www.sysdevmss.com