

Objetivo: Auxiliar o empresário nas tomadas de decisão, a fim de controlar, planejar e corrigir as falhas da empresa. Proporcionar ao empresário um melhor gerenciamento através do software Consultor Virtual que o avisa automaticamente quando houver erros e problemas na empresa.

#### Nossa Missão

*Desenvolver e comercializar software de gerenciamento empresarial de alta qualidade, fazer com que a empresa tenha uma administração forte e eficaz através da automatização de informações para a tomada de decisão, gerando lucro e renda à empresa.*

Objetivos específicos:

- § Auxiliar as empresas no gerenciamento de departamentos;
- § Controle geral da empresa;
- § Enxergar e corrigir problemas;
- § Auxiliar o empresário na tomada de decisão;
- § Ajudar a empresa a crescer e gerar lucros;
- § Diminuir a taxa de mortalidade empresarial e diminuir o desemprego;

Funcionalidades do Consultor Virtual:

1. Todo o sistema é integrado;
2. Controle de acesso de usuários;
3. Relatório de acesso de usuários;
4. ECF (Emissor de Cupom Fiscal);
5. Leitor ótico de código de barras;
6. Geração do SINTEGRA;
7. Cadastro do imobilizado;
8. Relatório do imobilizado;
9. Cadastro de lembretes (Agenda eletrônica);
10. Agenda telefônica;
11. Controle Real e Controle Fiscal;

Gerenciamento de Fornecedores:

12. Cadastro de fornecedores;
13. Relatório de fornecedores;
14. Histórico de fornecedores;
15. Ranking de fornecedores;
16. Cotação de preço mais barato por fornecedor;
17. Envio de email para fornecedores;
18. Envio de mala direta para fornecedores;
19. Impressão de etiquetas para mala direta do fornecedor;

20. Formulário de pedido de compras do fornecedor;  
Gerenciamento de Funcionários:
21. Cadastro de funcionário/vendedores;
  22. Relatório de funcionários/vendedores;
  23. Histórico de vendedores;
  24. Ranking de vendedores;
  25. Envio de email para vendedores;
  26. Envio de mala direta para vendedores;
  27. Impressão de etiquetas para mala direta do funcionário/vendedor;
  28. Relatório de análise de rotatividade (Verifica onde está o problema e sugere mudanças);
  29. Relatório de vendas por vendedor;
  30. Relatório de comissão por vendedor;
  31. Análise da evolução da meta por vendedor;
  32. Relatório que verificação quanto falta para o vendedor atingir a meta por dia;
  33. Relatório do custo/gastos da empresa por funcionário/departamento;
  34. Relatório do total de gastos por funcionário dos meses anteriores;
  35. Verificação de férias vencidas (aviso automático por lembrete);
  36. Cálculo do custo total de cada funcionário (baseado no salário);
  37. Cálculo do INSS/funcionário e empresa;

Gerenciamento de Clientes:

38. Cadastro de clientes;
39. Relatório de clientes;
40. Ranking de clientes (cliente mais lucrativo);
41. Envio de email para clientes;
42. Envio de mala direta para clientes;
43. Impressão de etiquetas para mala direta do clientes;
44. Relatório de clientes sem comprar acima de sua média;
45. Relatório de clientes sem comprar a mais de 30 dias;
46. Relatório de clientes sem comprar dentro do mês;
47. Histórico de clientes;
48. Histórico de evolução de compra por cliente;
49. Relatório de venda por cliente;
50. Relatório de produtos que o cliente mais consome;
51. Geração de orçamento;
52. Relatório de orçamentos totais;
53. Controle de produtos em consignação por cliente;

Gerenciamento de Produto:

54. Cadastro de produto;
55. Análise de custo por produto;
56. Formação do custo do produto;
57. Formação do preço de venda (Como sugestão);
58. Planejamento e previsão de compra de mercadoria;

59. Relatório de indicação de preço mínimo de venda;
60. Relatório de produtos vencidos ou à vencer;
61. Relatório do dia da semana que mais vende cada produto;
62. Relatório de Ranking de produto (produtos mais lucrativos);
63. Relatório de Ranking por grupo de produto (grupo mais lucrativo);
64. Relatório de estoque/inventário;
65. Relatório de estoque por grupo (tipo de produto);
66. Análise de venda por dezena (oscilação por período dentro do mês );
67. Aumento/Diminuição de preço de compra e venda;
68. Consulta de produtos abaixo do estoque mínimo;
69. Análise de giro por produto;
70. Relatório de necessidade de compra por produto;
71. Duração de estoque por produto (mostrado em dias);
72. Verificação de produtos que estão sendo vendidos abaixo do custo (aviso automático por lembrete);
73. Simulador de preço (para negociação com o fornecedor e para elaboração de estratégias de venda);

Movimentação de itens:

74. Nota Fiscal de compra de mercadoria;
75. Venda Balcão (ECF ou não);
76. Nota Fiscal de venda;
77. Relatório de venda total;
78. Relatório total de venda pelo balcão;
79. Relatório total de venda por NF;
80. Relatório total de compras;
81. Análise da evolução da meta da empresa;
82. Relatório que verifica quanto falta para a empresa atingir a meta por dia;
83. Controle de estoque;

Gerenciamento Financeiro:

84. Cadastro de plano de contas;
85. Pagamento e recebimento de contas;
86. Previsão de pagamento de despesas;
87. Análise do custo fixo previsto e realizado;
88. Previsão de vendas;
89. Previsão de compras;
90. Relatório de custo fixo;
91. Relatório de custo variável;
92. Relatório de contas a pagar;
93. Relatório de contas a receber;
94. Relatório de cheque pré-datado;
95. Fechamento do caixa diário (Verificação de diferença de caixa automático);
96. Fluxo de caixa diário vertical;

97. Fluxo de caixa diário horizontal;
98. Fluxo de caixa mensal vertical;
99. Fluxo de caixa mensal horizontal;
100. Cadastro de contas bancárias;
101. Transferência de dinheiro entre bancos, caixa e reserva financeira (cofre);
102. Relatório de saldo bancário, saldo caixa e saldo reserva financeira (cofre);

Análise financeira:

103. Relatório DRE (Verificação de lucro ou prejuízo mensal);
104. Balanço Patrimonial anual;
105. Balanço Patrimonial mensal;
106. Relatório Comparativo de Balanço Patrimonial anual e mensal;
107. Relatório de Ponto de Equilíbrio;
108. Projeção de lucro e definição de meta de venda (por lucro líquido desejado);
109. Projeção e planejamento de venda (para ver o quanto a empresa vai ganhar com o aumento das vendas ou perder com a diminuição das vendas);
110. Relatório de Fechamento de Mês (Verificação de desvio de dinheiro);
111. Análise de liquidez, rentabilidade, lucratividade, retorno do investimento e endividamento;
112. Necessidade de capital de giro, análise do prazo médio de recebimento, pagamento e estocagem.