PORTFÓLIO DO SISTEMA · POSFACTURA

Todo o seu negócio em um só sistema

Ponto de venda, fatura eletrônica da Hacienda, estoque, WhatsApp, loja on-line e os módulos de cada ramo, na nuvem e em vários idiomas.

US$ 67,400 valor do sistema hoje · veja como se calcula →

27
módulos e funções

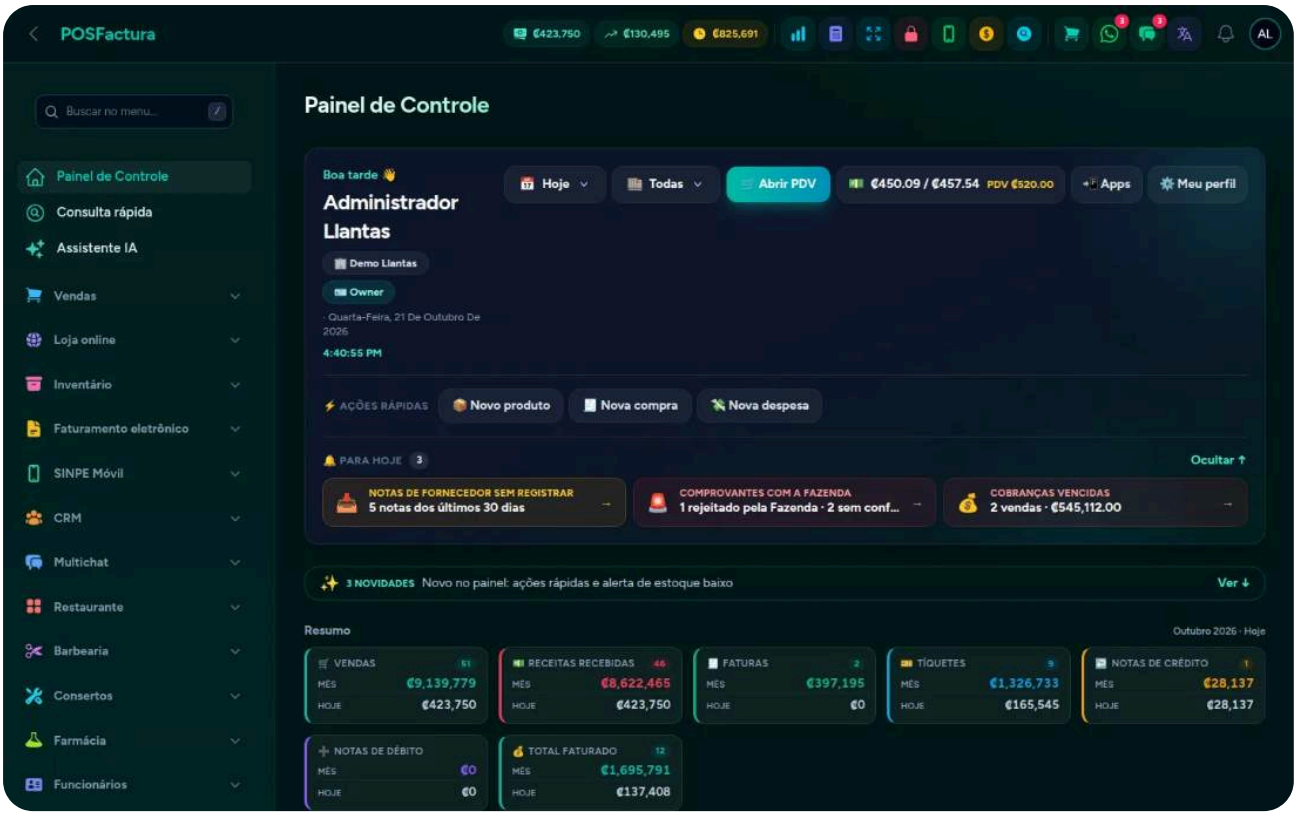
5
idiomas, incluindo árabe



nota fiscal eletrônica da Fazenda da Costa Rica incluída

24/7
na nuvem, no celular e no computador

http://127.0.0.1:8092/portafolio/pt_BR · novembro 2026



Para quem é

Para qualquer negócio que vende: uma loja, uma borracharia, um restaurante, um salão de beleza, uma assistência técnica de celulares ou uma farmácia. Cada negócio liga os módulos de que precisa e o menu mostra só o que é seu.

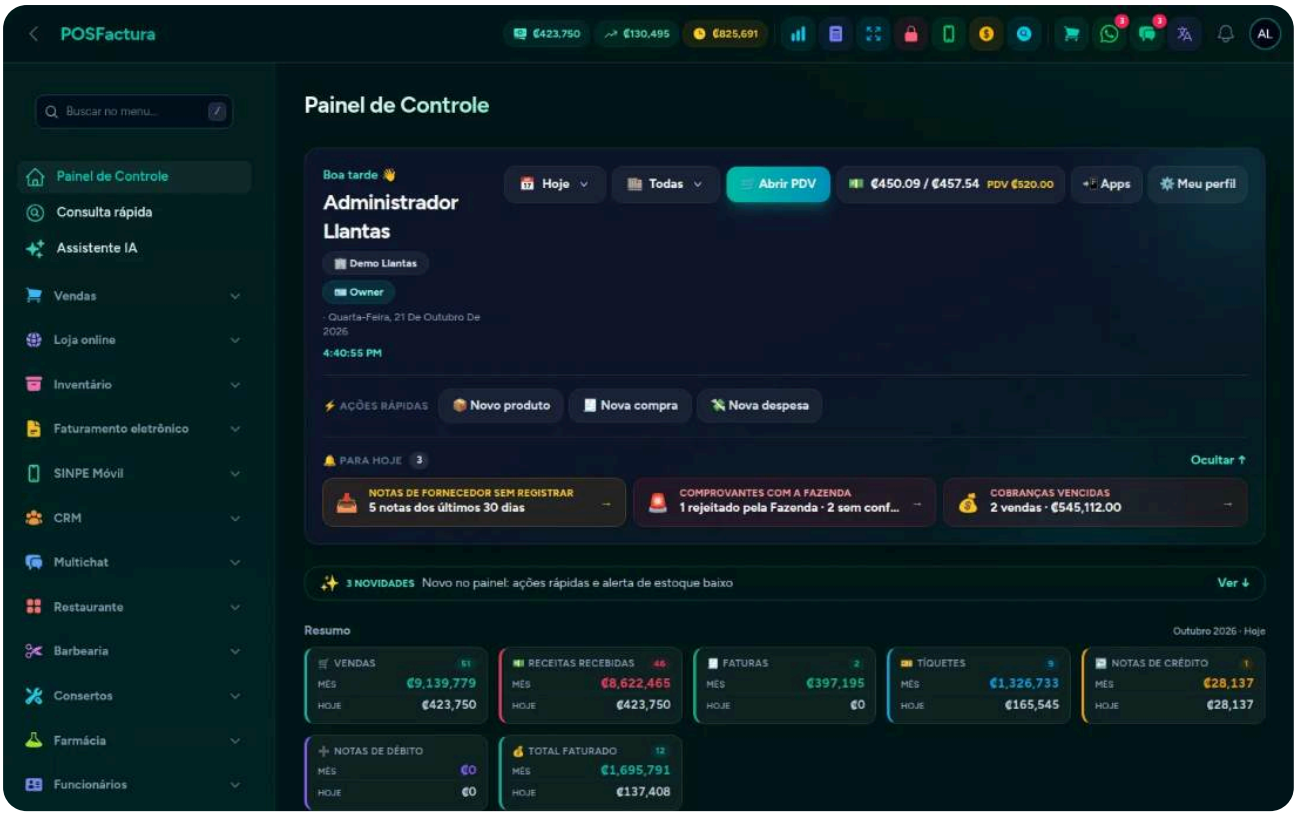
O principal

- **Vender rápido**, com ou sem fatura eletrônica, pelo computador, pelo tablet ou pelo celular.
- **Hacienda em dia**: fatura, tíquete, notas de crédito e débito, compras e recibos de pagamento eletrônicos, com o certificado de cada filial.
- **O estoque exato** em cada filial, com kardex, transferências e contagem física.
- **Os clientes no WhatsApp**, com uma caixa de entrada compartilhada por toda a equipe.
- **Várias filiais, vários caixas e vários usuários**, cada um com suas permissões.
- **Em cinco idiomas**: espanhol, inglês, português, chinês e árabe.

Como se trabalha

O sistema vive na nuvem: não é preciso instalar servidores nem fazer backups manualmente. O acesso é pelo navegador, pelo app do celular ou pelo app de desktop

para Windows.



O início do painel: vendas do dia, caixa e o que precisa de atenção

Tudo o que ele traz

Cada negócio ativa os módulos de que precisa. Toque em um para ver o que ele faz, com suas telas.

Ponto de venda

Um caixa rápido para vender com leitor, teclado ou tela touch, receber com várias formas de pagamento na mesma venda e...

Funciona sem internet

Se o sinal cai ou a internet fica lenta, o negócio continua vendendo. Há cinco formas de trabalhar sem internet —o caixa...

Fatura eletrônica

Todos os comprovantes eletrônicos da Hacienda da Costa Rica, emitidos a partir do caixa sem passos extras, com o certificado...

Inventário

O estoque exato de cada filial, com kardex, transferências, contagem física com leitor ou Excel, etiquetas, listas de preços e...

Compras e fornecedores

As faturas dos seus fornecedores chegam sozinhas por e-mail e viram compras sem digitá-las, com os códigos de cada...

Importações

O contêiner acompanhado desde a proposta até a entrada em cada filial, com o frete, o seguro e a alfândega rateados para...

Cobranças e crédito

Para o negócio que vende a crédito: planos de parcelas, pagamentos em nome de quem cobrou, quem pagou e quem não...

Pedidos de venda

O cliente encomenda e fica por escrito o que leva, a que preço e para quando, sem movimentar estoque nem caixa até a...

Relatórios

Todos os números do negócio em um só lugar: vendas, lucro, caixa, clientes, cobranças, estoque, compras e Hacienda,...

Loja online

Seu catálogo publicado na internet com os mesmos produtos, preços e estoque do sistema, com pedidos, ofertas, cupons e...

WhatsApp para toda a equipe

Uma caixa de entrada compartilhada para atender o WhatsApp do negócio entre várias pessoas, com atendimento...

Restaurante

Mesas, comandas para cada estação, tela da cozinha, contas divididas por cliente, taxa de serviço legal, pedidos para entrega e dos...

Salão, barbearia e spa

A agenda de horários da sua equipe, reservas on-line pela sua própria página, sinais por SINPE Móvil, lembretes por...

Assistência técnica

Receber aparelhos com tudo anotado, acompanhar cada conserto por etapas, baixar as peças do estoque, pedir a...

Farmácia

Um ponto de venda feito para o balcão de uma farmácia, com genéricos por princípio ativo, receitas e controlados, lotes que sae...

Agente de voz

Um assistente virtual que atende o telefone do seu negócio quando ninguém pode, consulta o estoque real, reserva, envia as...

Ponto e folha de pagamento

Um relógio de ponto no celular ou em um tablet da loja que dificulta bater o ponto pelo outro, e uma folha de pagamento que...

Aluguel por tempo e publicidade

Para os negócios que vendem minutos de uso —pistas, quadras, mesas de bilhar ou salas—: um painel com o relógio de cada...

Cadastro de clientes por QR e avaliações no Google

O cliente deixa seus dados para a fatura eletrônica escaneando um QR no balcão, sem que o caixa digite nada. E depois da...

Senhas

As senhas, contas, cartões e equipamentos do negócio guardados criptografados dentro do sistema, cada um visível só para...



Apps para o celular e o computador

O app de desktop para Windows vende e fatura mesmo que a internet caia e conecta vários caixas da mesma loja em rede. O ap...



Assistente com inteligência artificial e chat da equipe

Um assistente que responde com os dados reais do seu negócio —quanto vendeu, o que está acabando, quanto lhe devem— e...



Conexões com o que você já usa

O sistema se conecta com o que o seu negócio já usa —WhatsApp, seu e-mail, Gmail, Hacienda, Google, Facebook e...



Segurança e administração do negócio

O que todo o sistema traz, independentemente dos módulos: filiais, usuários com funções e permissões, log de...



Tela do cliente

Uma TV em cada caixa. O vendedor toca um produto e o cliente o vê em tamanho grande, com foto, medida e preço, sem ir a...



Rádio do negócio

Uma emissora própria nas TVs dos caixas. As músicas do negócio, o jingle e anúncios falados com voz de inteligência artificial,...



Posicionamento no Google

O que as pessoas escrevem no Google para chegar à loja, em que posição aparece cada busca e o que corrigir primeiro. Com o que...

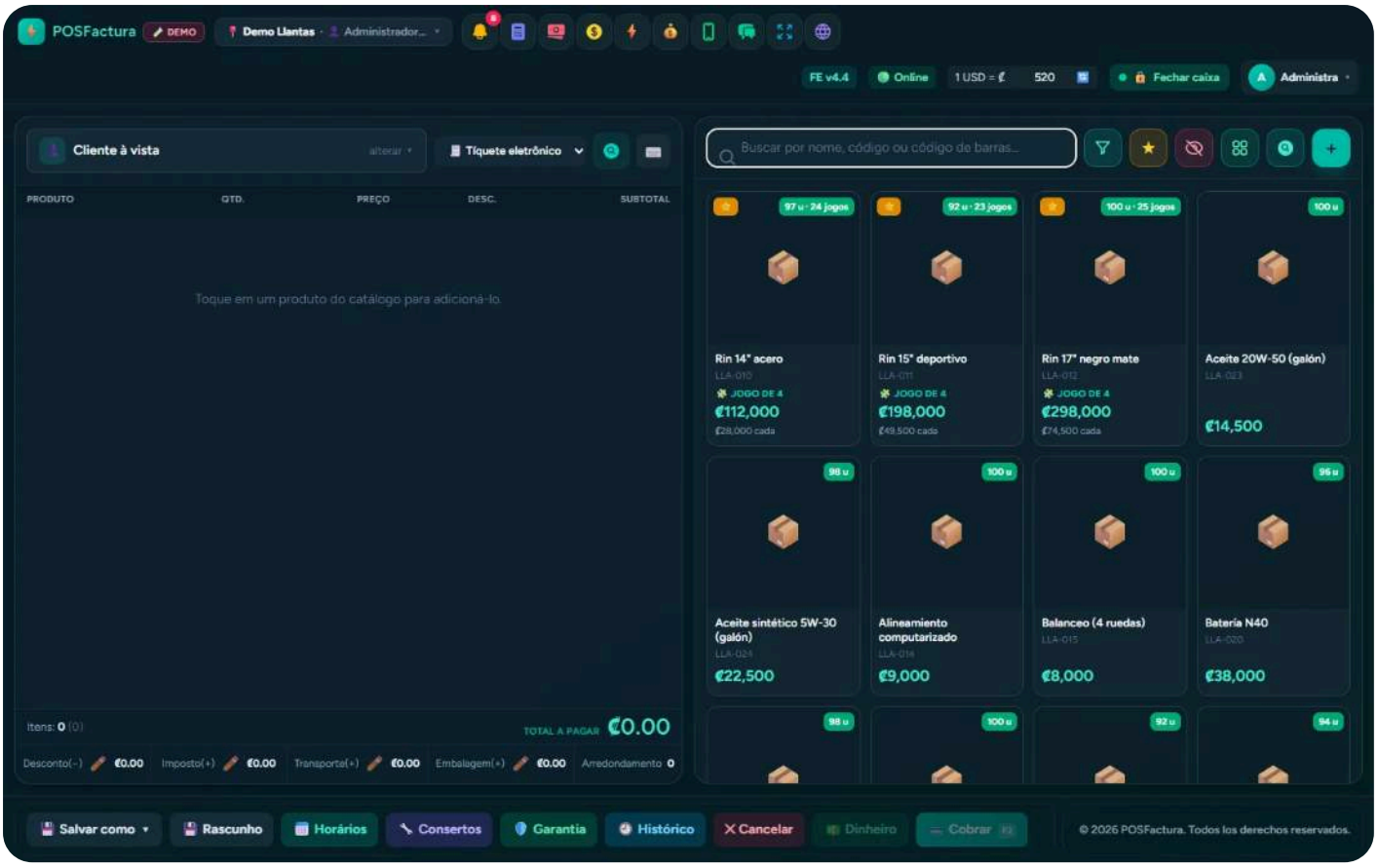


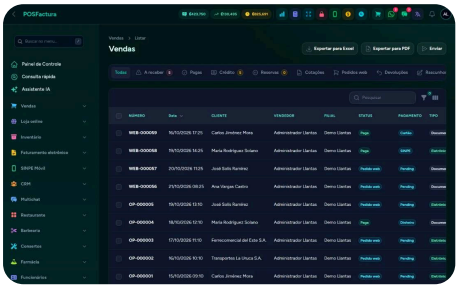
Novidades

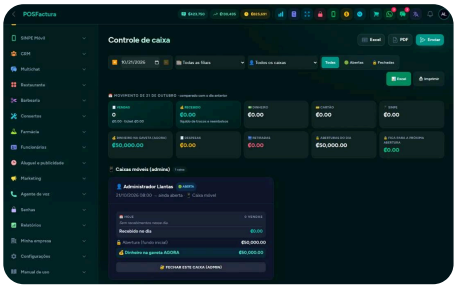
O que foi adicionado recentemente ao sistema.

Ponto de venda

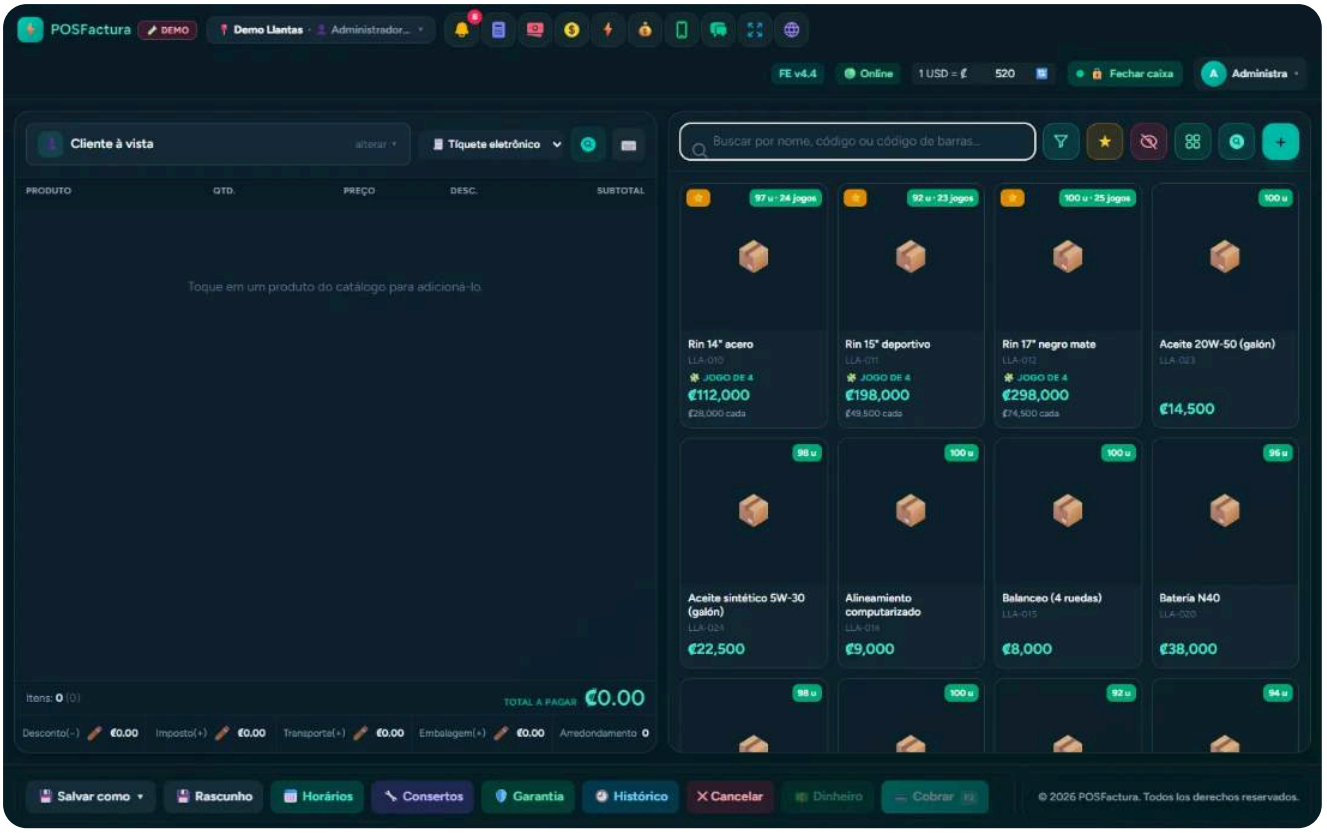
Um caixa rápido para vender com leitor, teclado ou tela touch, receber com várias formas de pagamento na mesma venda e fechar o dia com conferência, em uma ou várias filiais. Com cotações, reservas, crédito e devoluções na mesma tela.







No balcão se perde dinheiro de muitas formas: filas que vão embora porque cobrar demora, descontos que ninguém autorizou, trocos errados, caixas que não batem e faturas que precisam ser feitas à mão depois. O ponto de venda resolve o dia inteiro do caixa: buscar ou escanear o produto, escolher o comprovante, receber com o que o cliente trouxer (mesmo que sejam três formas de pagamento diferentes), entregar o comprovante em papel, por e-mail ou WhatsApp e, no fim, fechar o caixa contando o dinheiro. O que é vendido sai do estoque e, se o seu negócio fatura com a Hacienda, o comprovante sai sozinho.



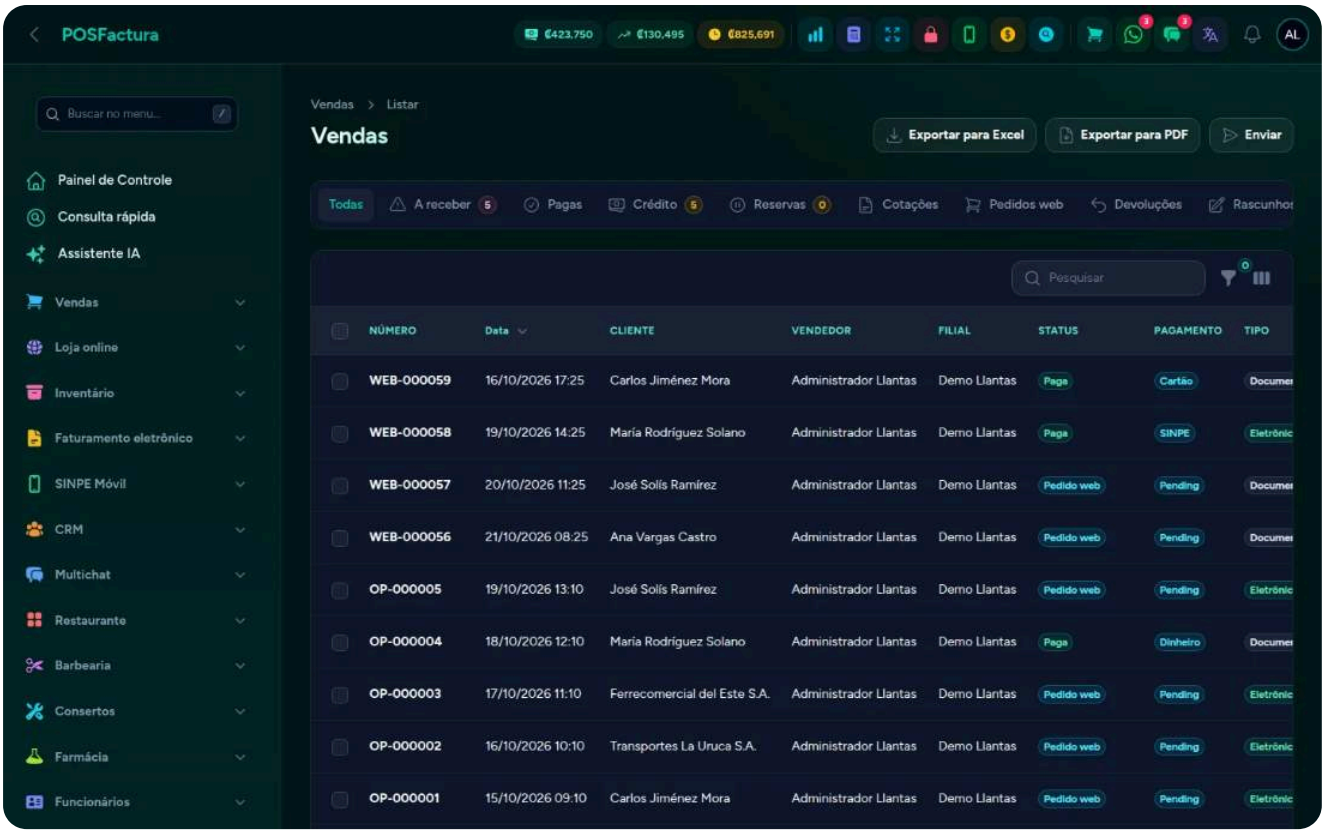
A tela de venda: busca, carrinho e catálogo com fotos

O principal

- **Vender em segundos.** Escaneia-se o código de barras, busca-se por nome ou código, ou toca-se o produto no catálogo com fotos e filtros por categoria. **F1** recebe tudo em dinheiro com um clique, **F2** abre a janela de pagamento e **F3** volta à busca; cada ação pode ter sua própria tecla.
- **Tíquete, fatura ou venda interna.** Um seletor acima do carrinho define o comprovante. Com o módulo de fatura eletrônica, o sistema assina e envia à Hacienda em segundo plano: o pagamento nunca fica esperando.
- **Venda interna, sem Hacienda.** Para consumo interno, amostras ou controle próprio existe um documento **não fiscal**, desligado de fábrica e que se habilita por empresa. Seu

comprovante sempre diz que não é uma fatura, não é informado à Hacienda, não vai para o contador e os relatórios o mostram à parte.

- **Qualquer forma de pagamento, combinadas.** Dinheiro, cartão, SINPE, transferência, depósito, cheque, cartão-presente ou crédito, várias na mesma venda. O sistema diz quanto falta e calcula o troco. Também se recebe em uma segunda moeda com a taxa de câmbio que o negócio define.
- **O cliente na venda.** É buscado ou criado ali mesmo; ao digitar a cédula, o sistema consulta a Hacienda e preenche o nome. Ao escolhê-lo, vê-se seu saldo pendente, seus pontos e sua assinatura, e se ele tem lista de preços, os preços mudam sozinhos.
- **Cotações (propostas).** O carrinho é salvo como cotação com um botão: não baixa estoque, não mexe no caixa nem vai para a Hacienda. Sai em PDF para enviar por e-mail ou WhatsApp, e quando o cliente aceita, é cobrada a partir da lista sem digitar nada de novo.
- **Reservas.** A mercadoria fica guardada para o cliente mediante um sinal e deixa de estar disponível desde o primeiro dia. Os pagamentos parciais entram no caixa e o comprovante eletrônico sai na entrega.
- **Venda a crédito com plano de parcelas.** Prazo, pagamento semanal, quinzenal ou mensal, número de parcelas ou valor da parcela, e juros por prazo se o negócio os cobra. O plano sai impresso no comprovante, parcela por parcela.
- **Devoluções em um só passo.** Total ou parcial: devolve o estoque, emite a nota de crédito se a venda era eletrônica e reduz o saldo se era a crédito. E você decide o que acontece com o dinheiro: volta para o cliente, o cliente leva um **vale com número** para trocar por outra coisa (não sai nada do caixa), ou, se a venda foi um erro, ela é anulada corrigindo o fechamento do caixa onde foi cobrada.
- **Caixas e turnos com conferência.** Cada caixa abre com seu fundo, registra despesas, retiradas e entradas, e fecha contando. O sistema compara o esperado com o contado e diz se sobra ou falta.



As vendas do dia com seu status, cliente e forma de pagamento

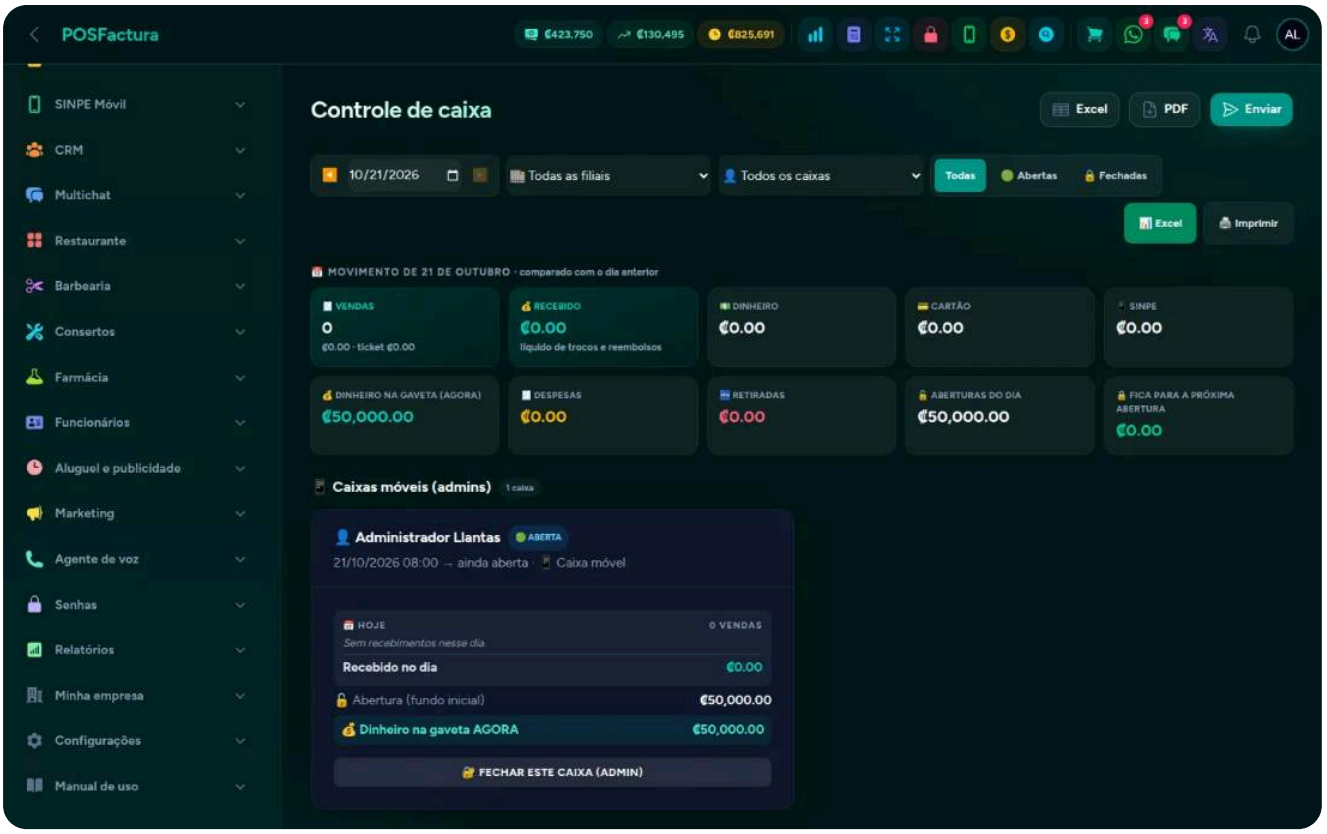
- **Comprovantes em papel ou no celular.** Térmica de 80 mm ou de 58 mm, ou fatura em folha A4; cada filial pode ter seu próprio papel. O comprovante é impresso, baixado em PDF ou enviado por e-mail e WhatsApp.
- **Histórico de vendas completo.** Filtros por data, status, tipo, vendedor e filial; a ficha de cada venda com produtos, pagamentos, saldo, plano de parcelas e status perante a Hacienda, e o reenvio do comprovante a um ou vários destinos.
- **Continua vendendo sem internet.** Se a conexão cair, o ponto de venda do navegador continua cobrando e entrega um comprovante provisório; as vendas são enviadas sozinhas quando a conexão volta. Com o app de desktop para Windows (complemento), o caixa vende e fatura sem internet, e vários caixas da mesma loja compartilham estoque e vendas na hora pela rede local.
- **Autorização de um supervisor, sem entregar a senha.** O que é sensível (descontos grandes, devoluções, SINPE manual, o relatório, o dinheiro nos caixas) é autorizado por um administrador na mesma tela com sua **senha, código curto (PIN) ou padrão de pontos**, como no celular. Na terceira tentativa errada o caixa fica bloqueado e os administradores recebem um WhatsApp.
- **Painel do supervisor.** No menu do usuário, um administrador abre de uma vez tudo o que o caixa não pode fazer sozinho: SINPE ou depósito manual, anular uma fatura, vendas e lucro, dinheiro nos caixas, taxa de câmbio e troca de usuário. Dura cinco minutos e fecha sozinho.

- **O que falta pagar, à vista.** Uma venda paga pela metade aparece «A receber» em vermelho com quanto falta, em sua própria aba, e o pagamento é registrado no menu da venda.
- **Passa sozinho ao PDV sem internet.** Se o sinal cair ou a internet ficar muito lenta, o PDV e as mesas trocam sozinhos para o PDV sem internet com o que estava no carrinho, e voltam ao completo quando a conexão retorna. Ideal para regiões com internet fraca.
- **Garantias no caixa, para tudo o que se vende.** O vendedor toca em 🛡️ Garantia, busca a fatura ou o cliente, entrega um novo e imprime o comprovante sem perder o carrinho. Cada categoria tem seu prazo em meses ou dias (pneus 6 meses, alinhamento 4 dias, acessórios sem garantia), o novo segue a garantia da fatura e o ruim é reclamado ao fornecedor.
- **Troca da bateria velha.** É abatida do preço no caixa com um máximo por bateria, sai como desconto na nota eletrônica e entra no estoque como sucata.

Os detalhes que fazem a diferença

- **O preço não se altera sem permissão.** Um caixa sem permissão não muda o preço nem aplica descontos, nem mesmo manipulando a tela; o desconto total respeita o limite que o negócio definir.
- **A senha do administrador quando é necessária.** Pode ser exigida para devoluções e para cancelar uma venda, e com ela o caixa desbloqueia por um momento descontos, edição de preço, o caixa ou o lucro do dia, sem que o responsável precise sentar para fazê-lo.
- **Desconto sob medida.** Por linha ou sobre o total, em valor ou em porcentagem; o negócio pode obrigar a que seja sempre de um só tipo.
- **Fechamento cego.** Ao fechar, o caixa escreve o que retira e o que deixa para a próxima abertura; o turno seguinte começa com esse valor e só um administrador pode alterá-lo.
- **Os dólares batem à parte.** As cédulas em dólares são esperadas e contadas em dólares; o troco sai da moeda local, e a mensagem de fechamento diz se bateu em cada moeda.
- **O fechamento chega por WhatsApp.** Com as vendas, as formas de pagamento e a diferença, para o dono que não está na loja.
- **Abrir a gaveta sem vender fica registrado.** No log de auditoria e, se ativado, com um aviso ao dono.
- **O comprovante do cartão não se repete.** Podem ser exigidos os dígitos do comprovante da maquininha, e o mesmo comprovante recente não é aceito duas vezes na mesma filial; ao devolver a venda, ele fica livre de novo.

- **O reembolso sai do caixa certo.** O dinheiro devolvido sai de um caixa da filial da venda; se não houver nenhum aberto, fica pendente e é aplicado ao abrir o próximo turno.
- **Corrigir a forma de pagamento sem anular.** Se foi cobrado por SINPE e marcado como dinheiro, um administrador altera e pode vincular o pagamento real recebido; a conferência se ajusta sozinha e fica no log de auditoria.
- **Uma falta nunca some sem rastro.** Quando um administrador anula uma venda feita por engano num caixa já fechado, o fechamento fica marcado «Fechamento ajustado» com o que dizia antes, quem corrigiu e por quê. E no celular o pagamento rápido pergunta antes de cobrar, para que um toque sem querer não registre uma venda.
- **Rascunhos e vendas suspensas.** O carrinho é salvo para continuar depois, sem cobrar nem movimentar estoque.
- **Botões sob medida para o negócio.** Rascunho, cotação, reserva e crédito aparecem na barra, em um menu ou ficam ocultos, conforme o que o negócio usa.
- **Regras configuráveis.** Sinal mínimo e validade da reserva, o que acontece com o valor pago se ela for anulada, prazo do crédito padrão, bloqueio a clientes com crédito vencido e limite de crédito por cliente.
- **Balança e tela touch.** Ao escanear a etiqueta da balança o produto entra com seu peso, e há um teclado na tela para caixas sem teclado físico.
- **Caixas que só veem o caixa.** Um usuário pode ficar limitado ao ponto de venda: entra direto e não vê o resto do sistema.
- **Preço com o imposto incluído.** Se as etiquetas já trazem o IVA, o sistema o discrimina sem cobrá-lo duas vezes. Também soma transporte e embalagem, e arredonda o total se o negócio pedir.
- **O papel certo em cada caixa.** Define-se por venda, depois por filial e depois pelo negócio, e uma folha de teste confirma que o tíquete se encaixa na impressora.
- **E-mails que não saíram, com um clique.** Se o e-mail do negócio falhou, o histórico registra cada comprovante pendente e um botão envia todos.
- **Supervisão de vários caixas.** O controle de caixa mostra o dinheiro do dia por filial e por caixa, avisa dos turnos que ficaram abertos e permite fechá-los ali mesmo.



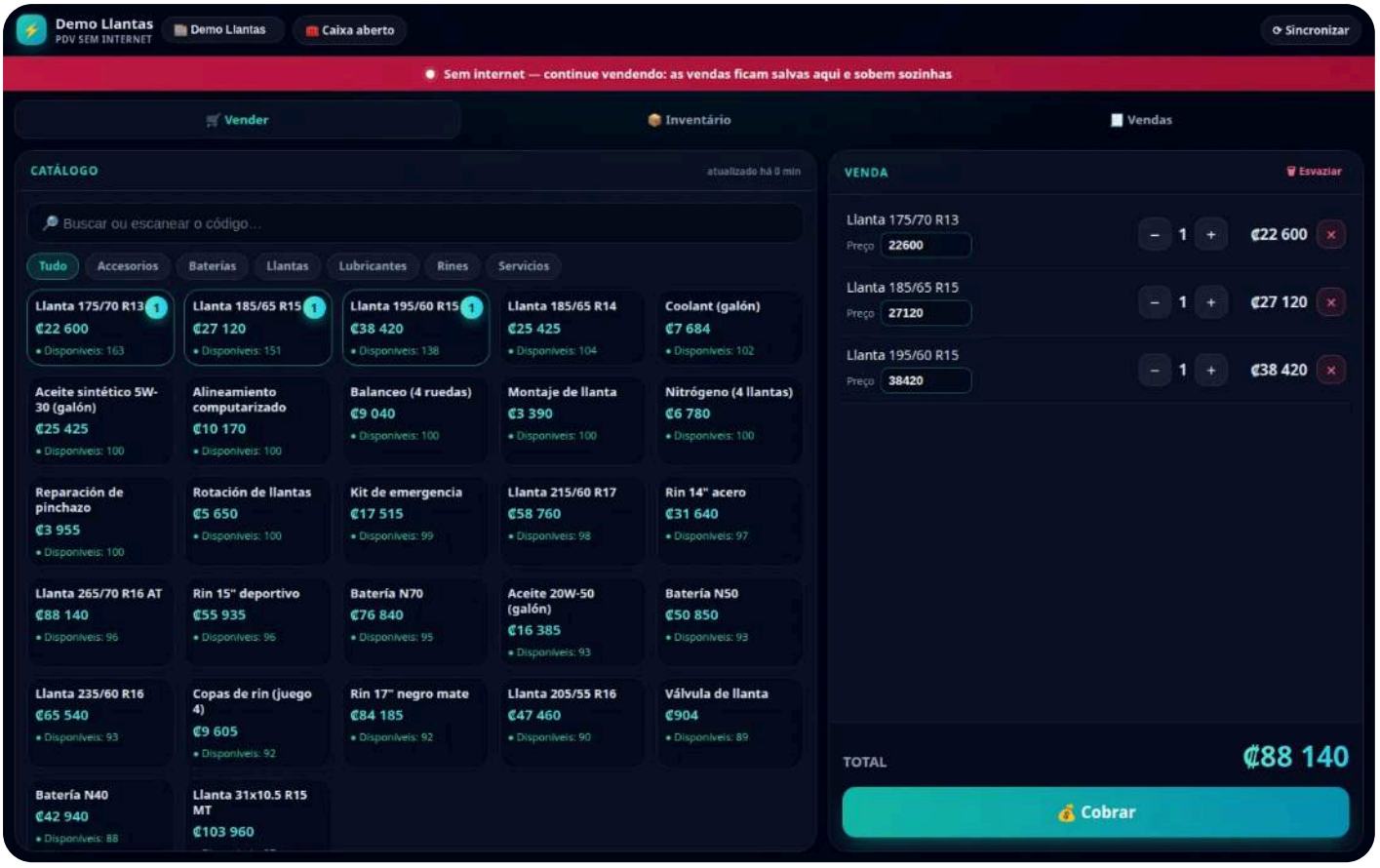
O fechamento do turno: fundo, vendas, dinheiro esperado, contado e diferença

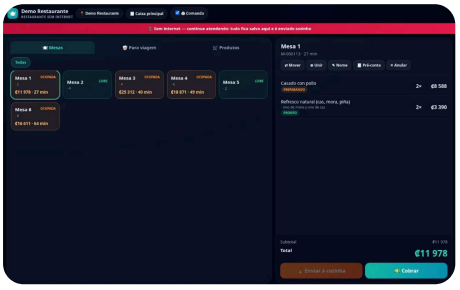
Para o seu cliente

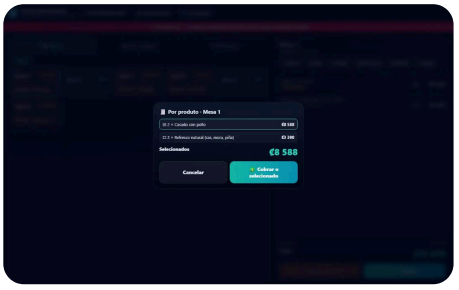
- **O comprovante na hora,** impresso, em PDF, por e-mail (para todos os e-mails da sua ficha) ou por WhatsApp.
- **A cotação por escrito,** em uma folha formal que se lê bem no celular.
- **As parcelas claras:** no comprovante de uma venda a crédito aparecem o saldo, o vencimento e cada parcela com sua data.

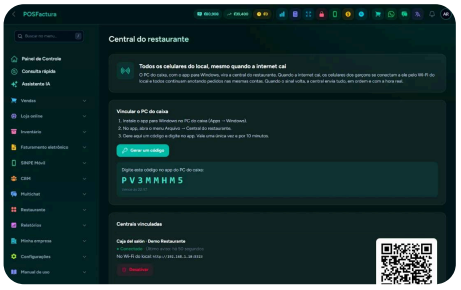
Funciona sem internet

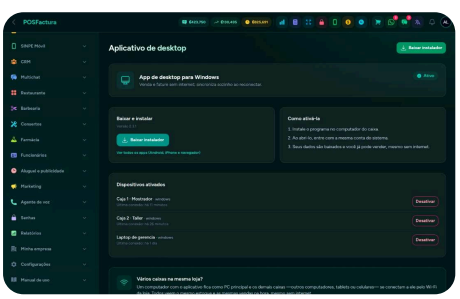
Se o sinal cai ou a internet fica lenta, o negócio continua vendendo. Há cinco formas de trabalhar sem internet —o caixa no navegador, o restaurante, o app para Windows, as vendas na rua e os pedidos sem sinal— e todas enviam o que foi feito, com a hora real, quando a conexão volta.

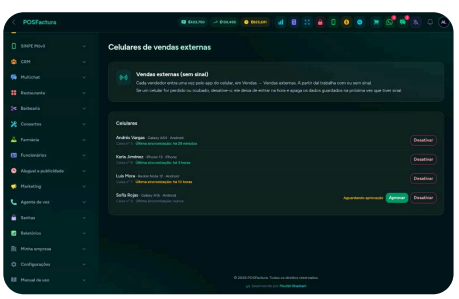


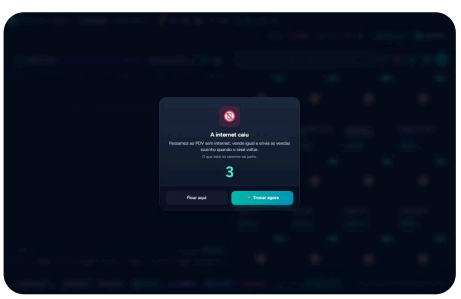






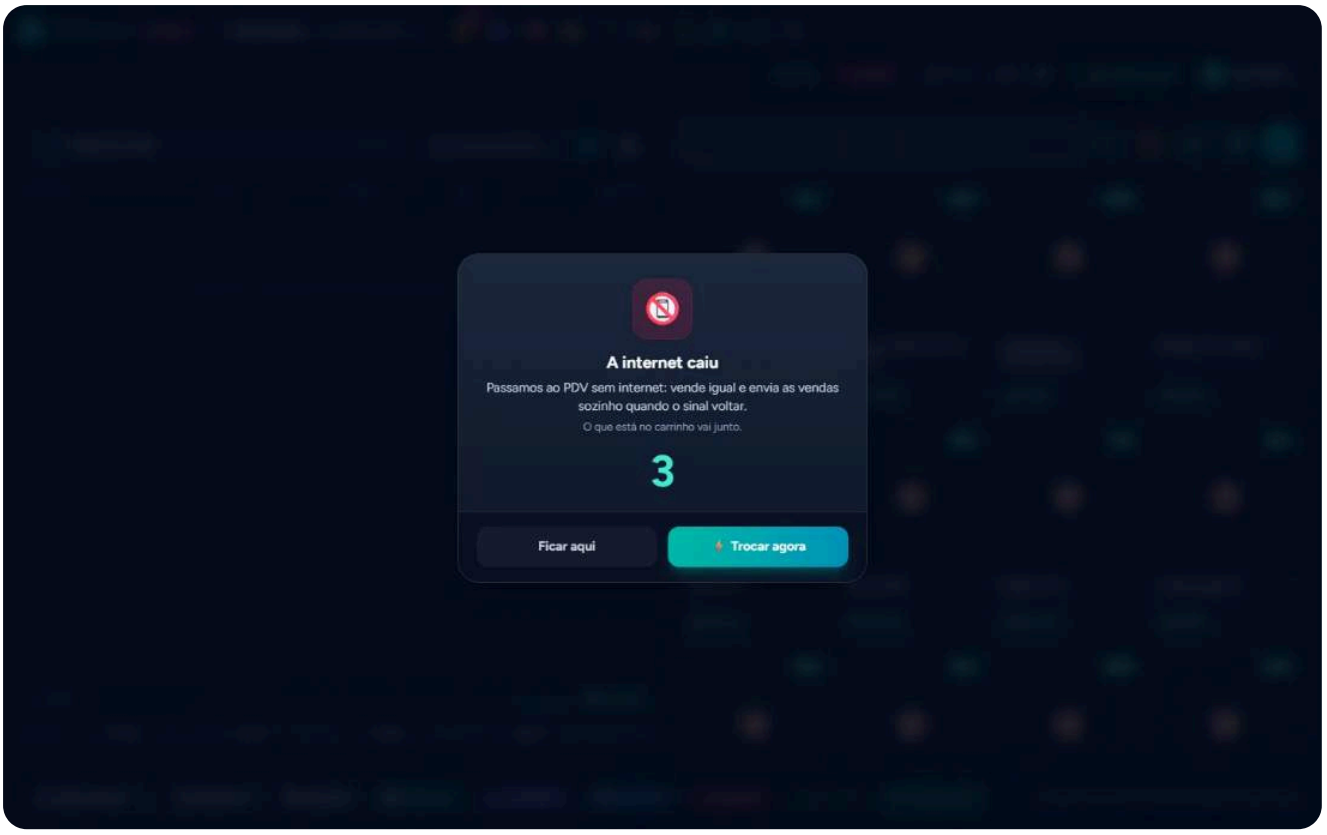






Em muitas cidades pequenas e estradas a internet cai várias vezes ao dia, ou fica tão lenta que cobrar se torna impossível. Um sistema na nuvem que para sem sinal obriga a voltar ao papel, e depois alguém precisa digitar cada venda e cada fatura. Este sistema foi feito para continuar trabalhando: a venda não para, o cliente sai com o comprovante e tudo fica registrado e faturado assim que a conexão volta.

Não existe uma única maneira de ficar sem internet, então também não existe uma única solução: cada negócio usa a que lhe serve, ou várias ao mesmo tempo.



Quando o sinal cai, qualquer tela avisa e passa sozinha ao caixa sem internet

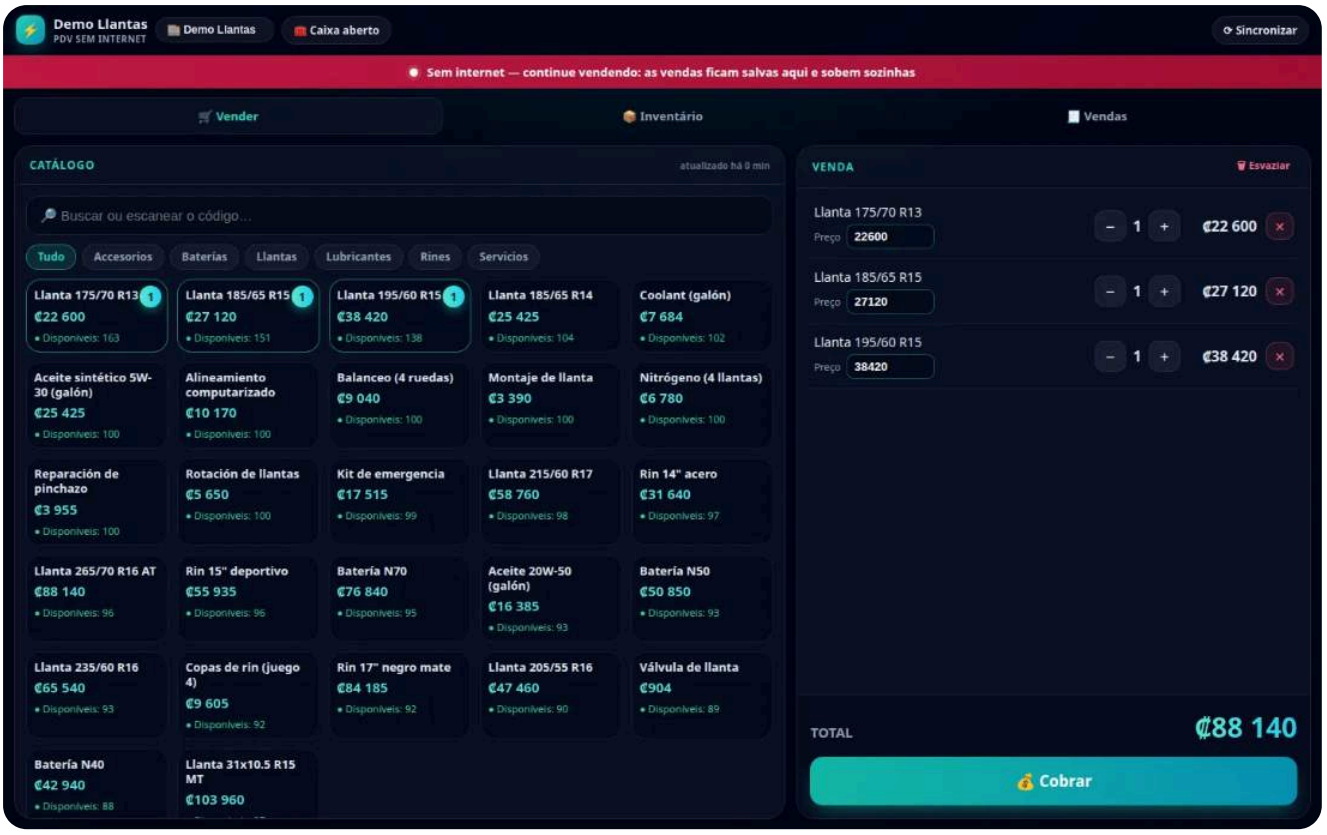
Cinco formas, conforme o seu negócio trabalha

- **No balcão, sem instalar nada:** o caixa sem internet do navegador, em qualquer computador, tablet ou celular.
- **No restaurante ou no café:** as mesas, os pedidos para viagem e a comanda continuam funcionando sem sinal.
- **No computador do caixa:** o aplicativo de desktop para Windows, com vários caixas conectados pela rede da loja.
- **Na rua:** «Vendas externas» no celular do vendedor, que vende, fatura, cobra e entrega onde não há sinal.

- **Anotando pedidos:** o vendedor anota o pedido sem sinal e ele entra no sistema como pedido de venda.

1. O caixa sem internet, no navegador

A forma mais simples: não se instala nada. Enquanto há internet, qualquer tela do sistema o deixa preparado no aparelho —a página, o catálogo e os clientes—, e quando o sinal cai o caixa continua vendendo nele.



O caixa sem internet: catálogo, carrinho e cobrança, com o aviso de que as vendas ficam guardadas no aparelho

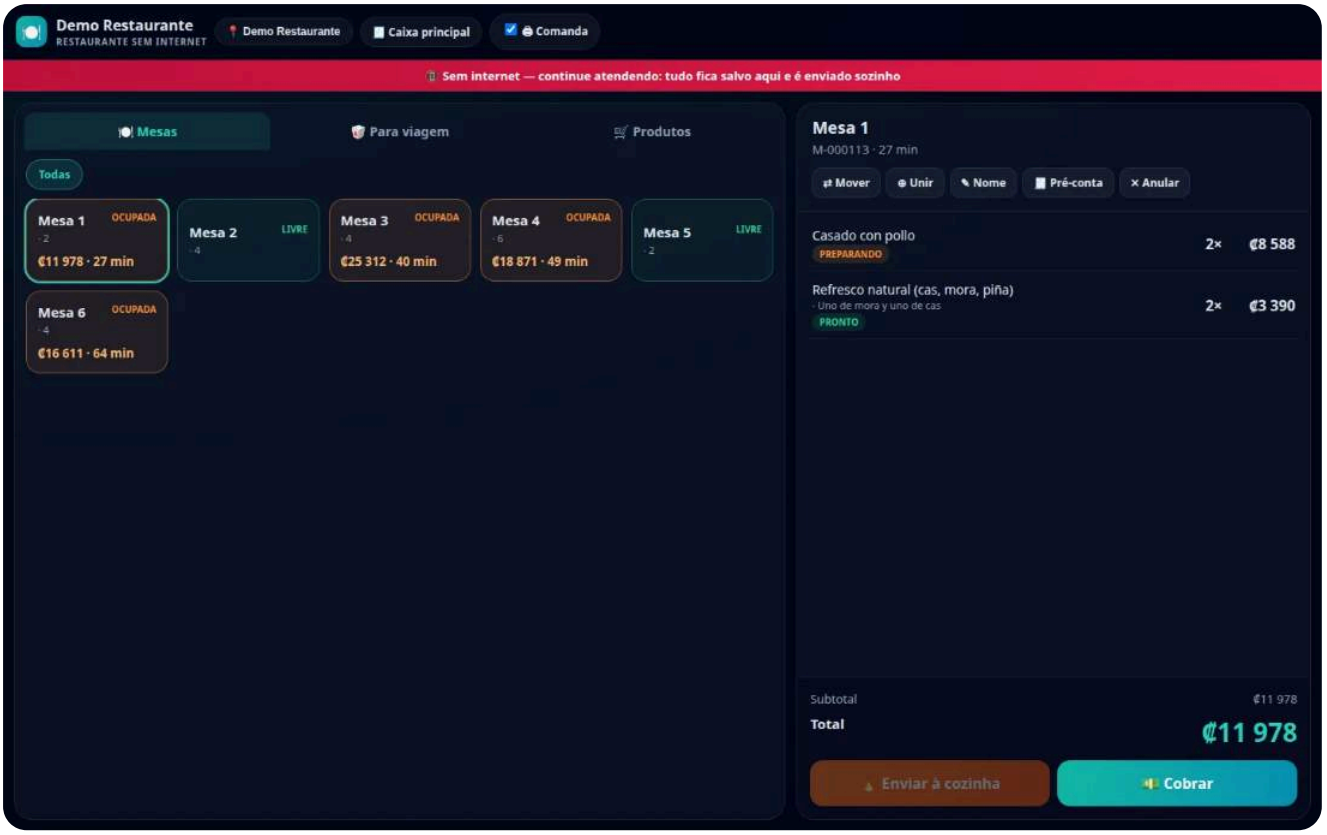
- **Passa sozinho.** Se o sinal cai, ou a internet fica tão lenta que o sistema demora para responder, qualquer tela avisa «A internet caiu» e em cinco segundos abre o caixa sem internet, com o que estava no carrinho. O operador pode escolher «Ficar aqui» ou «Trocar agora».
- **Sem perder o que está sendo digitado.** Fora do caixa e das mesas a tela não muda: uma faixa avisa que a internet caiu e que o que foi digitado —uma compra grande, um produto, um cliente— continua ali para salvar quando o sinal voltar. O caixa sem internet fica a um botão.
- **Volta sozinho.** Assim que a internet responde e as vendas pendentes sobem, o caixa volta à tela completa.
- **Vende igual a sempre.** Catálogo com fotos e categorias, leitor de código de barras, várias formas de pagamento na mesma venda, troco na moeda do negócio e preço que

pode ser alterado com permissão.

- **Cupom, fatura ou documento interno.** O comprovante é escolhido como no caixa normal. A fatura leva nome, documento e telefone do cliente; é emitida à Fazenda ao sincronizar, com a hora real da venda, e chega ao cliente por WhatsApp.
- **Pronto em todos os caixas.** O botão ⚡ está no caixa, nas mesas do restaurante ou café e no aluguel por tempo, e também abre o caixa rápido de propósito, para computadores lentos ou conexões fracas. Se um aparelho nunca entrou com internet, isso é dito claramente em vez de mostrar um botão que não funcionaria.

2. O restaurante sem internet

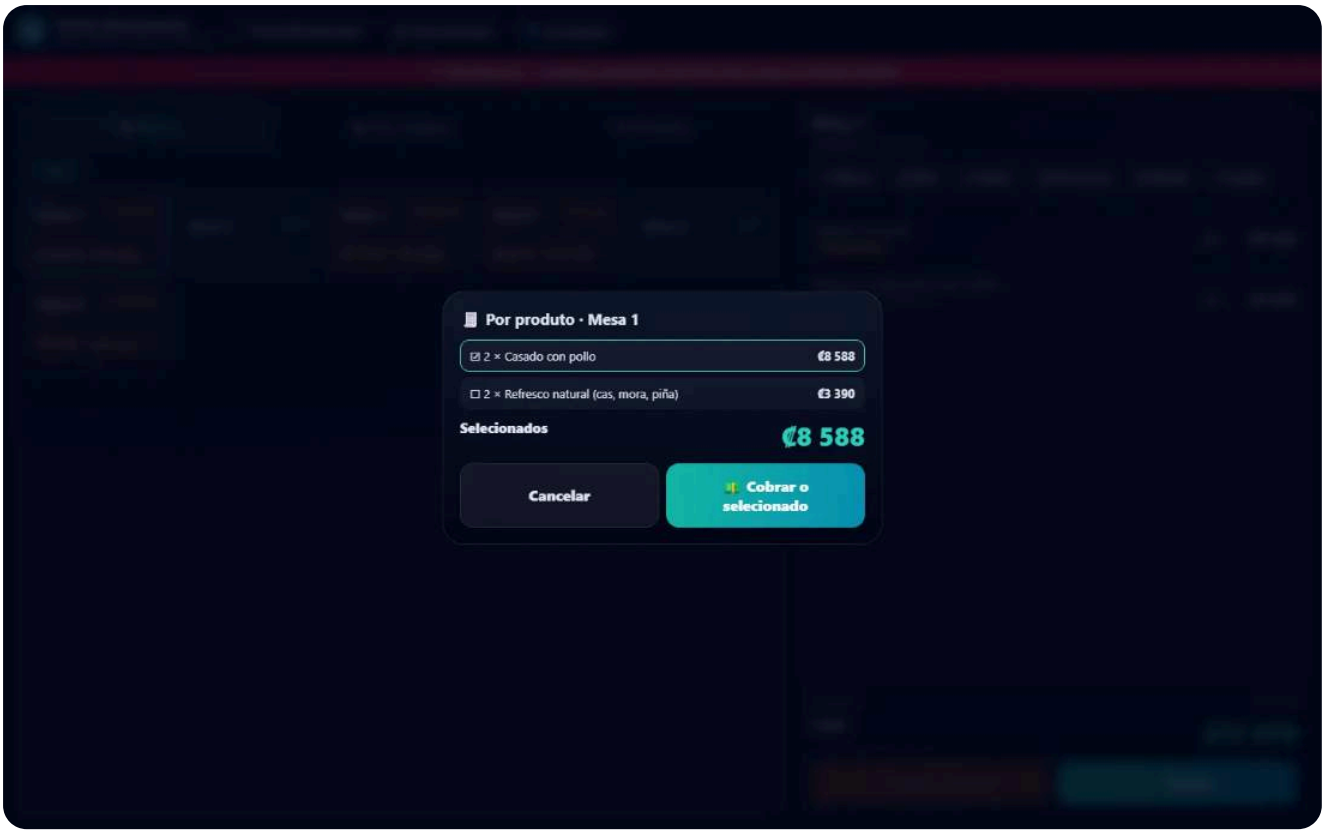
As mesas passam sozinhas ao restaurante sem internet, com as contas que já estavam abertas.



O restaurante sem internet: as mesas e sua conta, mesmo sem sinal

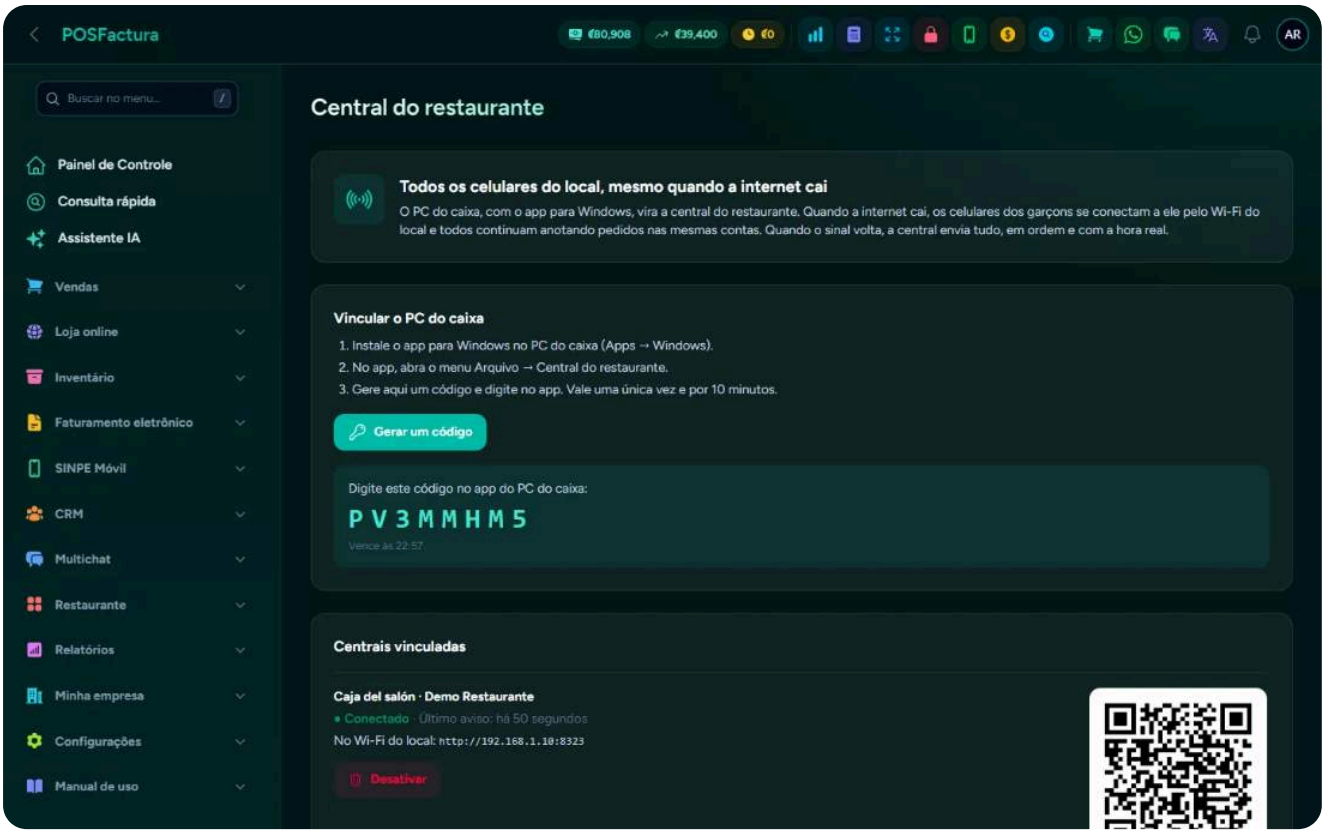
- **Mesas, para viagem e produtos** na mesma conta, com adicionais e a comanda impressa na hora.
- **Cobrança com várias formas de pagamento** e, onde o negócio trabalha com duas moedas, em dólares e bolívares com a taxa do dia.
- **Um caixa registra, os garçons consultam.** Um só caixa escreve e os celulares dos garçons veem as contas.

- **Quando o sinal volta**, o sistema repete cada ação em ordem e com a hora real, sem cobrar nada duas vezes.
- **Dividir a conta sem internet:** por produto, cada um com seu comprovante, ou em partes iguais, uma parte de cada vez e cada uma com sua forma de pagamento.



Dividir a conta sem internet: os pratos de uma pessoa, cobrados à parte

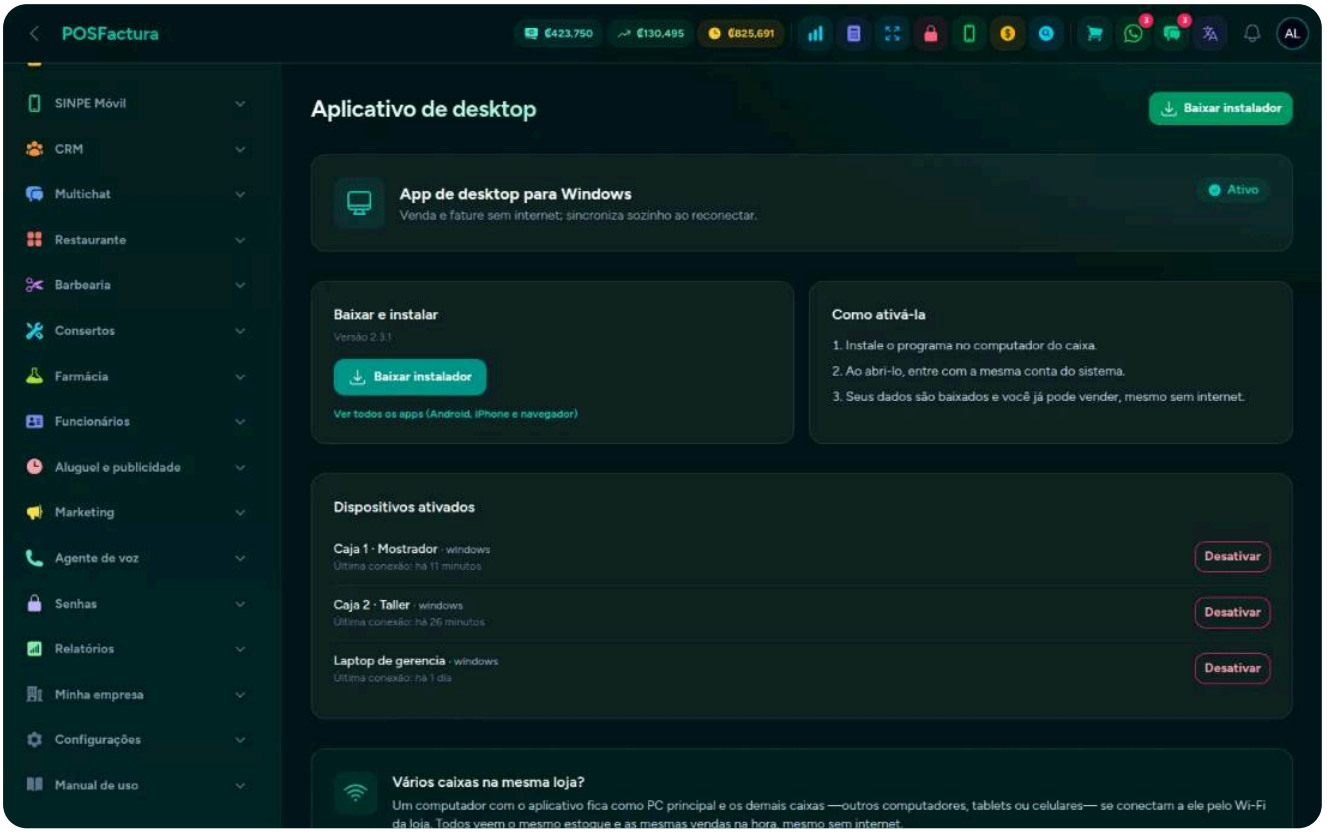
- **Todos os celulares, mesmo quando a internet cai:** o PC do caixa vira a central do restaurante. Os garçons se conectam a ele pelo Wi-Fi do local, todos escrevem nas mesmas contas e a central envia tudo em ordem quando o sinal volta.



A central do restaurante: o PC do caixa reúne os celulares do local

3. O aplicativo de desktop para Windows

Para a loja com vários caixas, ou com uma internet que não aguenta uma tarde inteira.



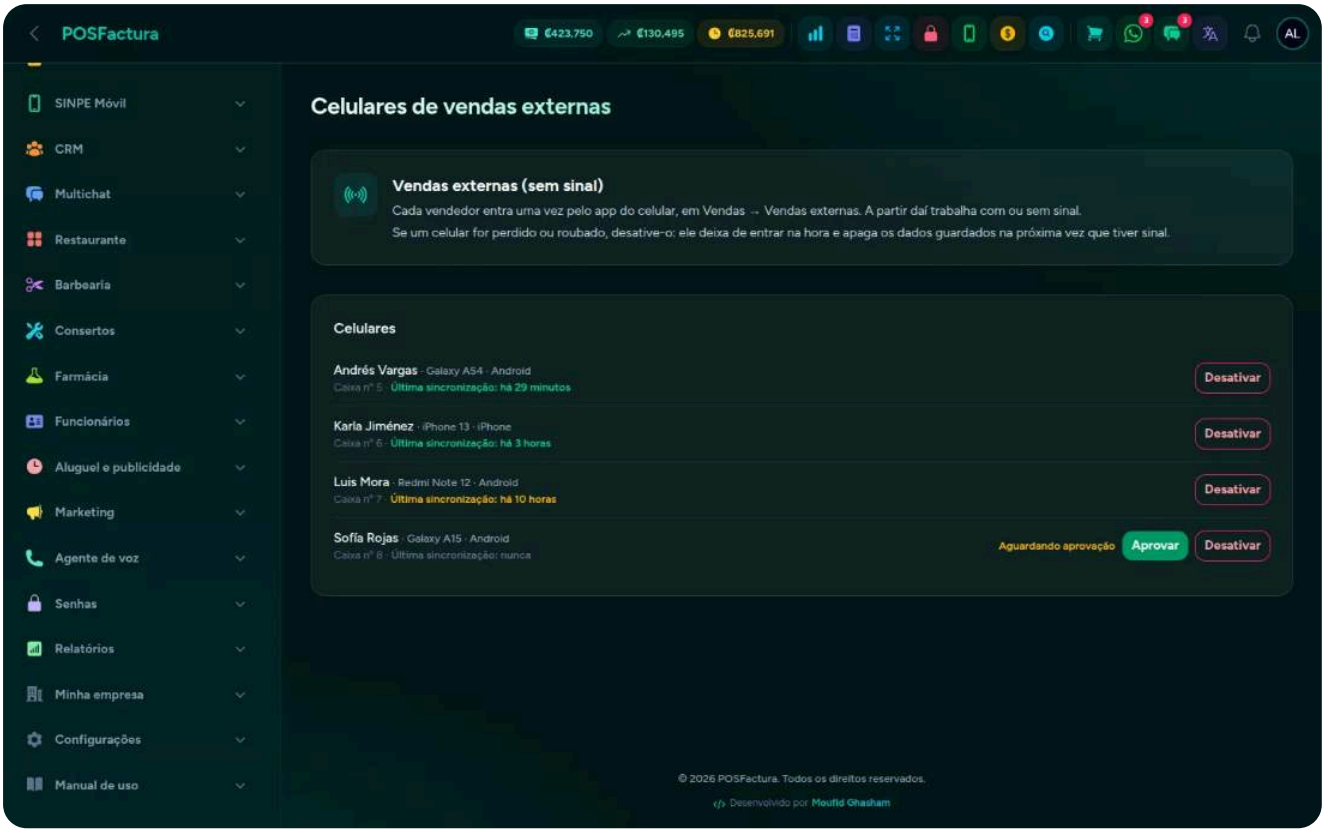
O aplicativo de desktop no sistema: os caixas ativados e sua última conexão

- **Vende e fatura sem internet**, com o certificado da filial, e se atualiza sozinho ao reconectar.
- **Vários caixas na rede da loja.** Um computador fica como principal e os outros se conectam a ele pelo WiFi ou pelo cabo: todos veem o mesmo estoque e as mesmas vendas na hora, mesmo sem internet. Um tablet ou celular entra escaneando um QR.
- **Cada caixa com sua numeração** fiscal: os consecutivos nunca se chocam, mesmo que todos vendam ao mesmo tempo.
- **Equipamentos sob controle.** No sistema aparecem os caixas ativados e sua última conexão, e um computador velho ou perdido pode ser desativado.

As telas da rede local (o computador principal e os caixas conectados a ele) ficam dentro do aplicativo instalado; aqui aparece o que se administra pelo sistema.

4. Vendas externas, pelo celular

Para o vendedor que passa o dia na rua, onde o sinal vai e vem. Funciona dentro do app do sistema para Android e iPhone.



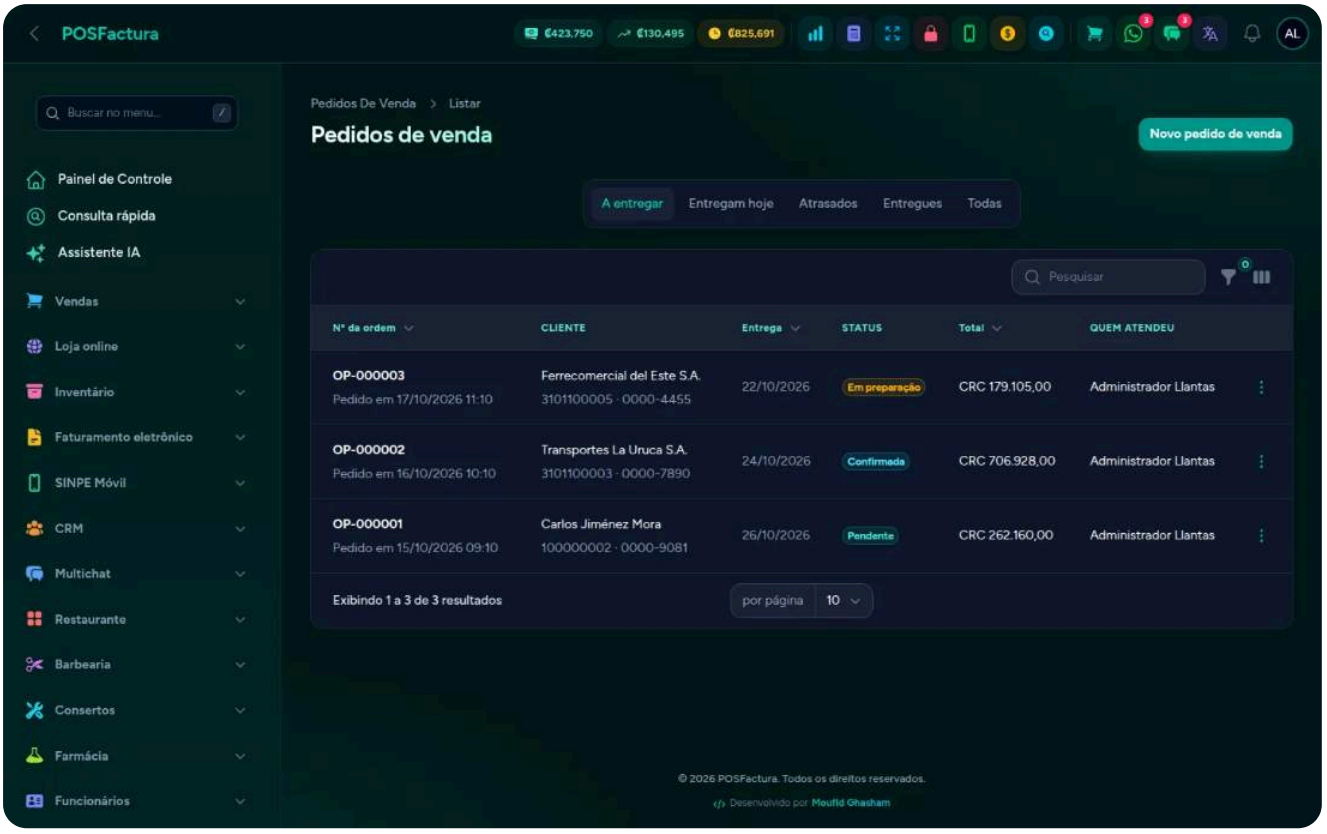
Celulares de vendas externas: cada vendedor, seu caixa e quando sincronizou pela última vez

- **Vende, fatura, cobra e entrega sem sinal.** O comprovante é montado e assinado no celular no momento da venda, e vai à Fazenda quando a conexão volta.
- **Recebe pagamentos** das contas a prazo dos clientes, também sem sinal.

- **O cliente leva o comprovante,** impresso em uma impressora portátil Bluetooth ou compartilhado por WhatsApp.
- **Os preços de cada cliente.** O vendedor leva no celular os clientes, os produtos e as listas de preço.
- **Seguro se for perdido.** Os dados ficam criptografados no celular e se abrem com um PIN. Um administrador aprova cada celular novo e, se um for perdido, o desativa: na próxima vez que tiver sinal, tudo o que estava guardado é apagado.
- **Ninguém sai desatualizado.** O negócio decide depois de quantas horas sem sincronizar o celular avisa e depois de quantas deixa de vender.
- **Nada é rejeitado na rua.** O que não batia —um desconto sem permissão, um crédito acima do limite— entra mesmo assim e fica em «Vendas externas: para revisar».

5. Pedidos sem sinal

O vendedor anota o pedido mesmo sem sinal, e ele é entregue e faturado depois.



Os pedidos anotados na rua chegam como pedidos de venda

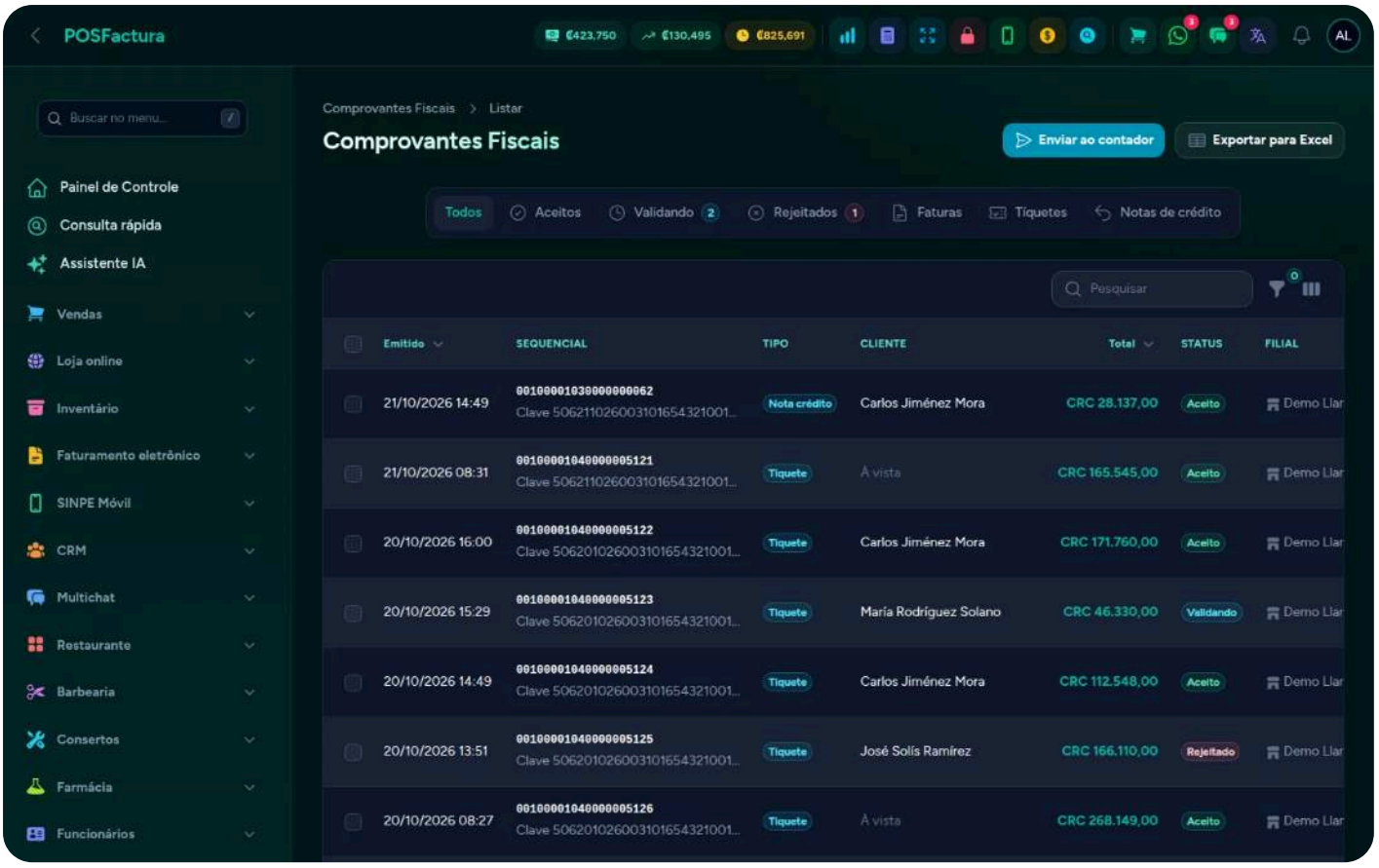
- **«Salvar como pedido»** no mesmo celular, com o cliente, os produtos, a data de entrega e uma observação.
- **Não cobra nem baixa estoque:** é faturado na entrega. Por isso pode ser anotado mesmo que o celular ainda não esteja pronto para faturar.
- **O número sai ao sincronizar**, e o pedido aparece nos pedidos de venda do negócio.

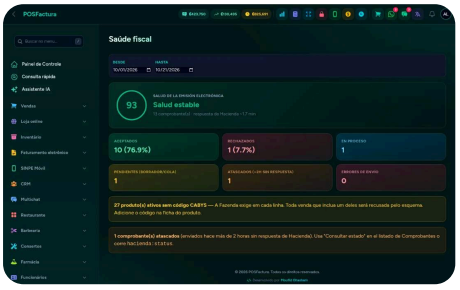
O que todas têm em comum

- **A hora real da venda.** O que foi vendido às 10 da manhã fica às 10, mesmo que suba às 3 da tarde: o fechamento do turno não fica com diferença.
- **Nada se perde.** Cada venda fica guardada no aparelho e é reenviada até entrar. Se o servidor a rejeita, fica à vista para tentar de novo ou revisar.
- **Sem duplicados.** Cada venda viaja com seu próprio número de aparelho; se for enviada duas vezes, o sistema a reconhece e não a registra de novo.
- **Numeração em ordem.** No caixa do navegador o número é definido pelo servidor ao receber a venda; o aplicativo de desktop e cada celular têm seu próprio caixa na Fazenda. Sem saltos nem números repetidos entre aparelhos.
- **Os clientes no bolso.** A lista de clientes fica guardada no aparelho; busca-se por nome, documento ou telefone, e os clientes novos criados sem internet ficam para a próxima venda.

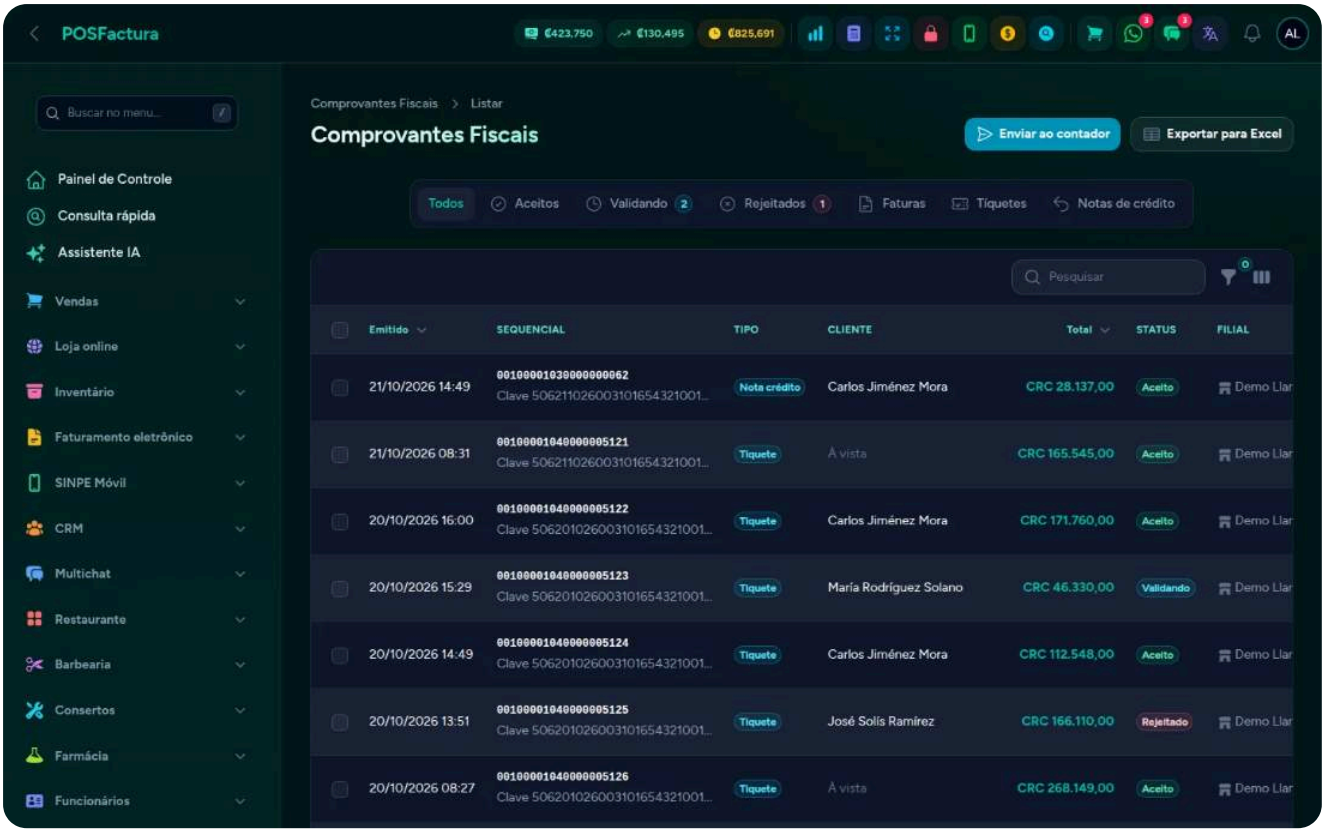
Fatura eletrônica

Todos os comprovantes eletrônicos da Hacienda da Costa Rica, emitidos a partir do caixa sem passos extras, com o certificado de cada filial. E do outro lado, as faturas dos seus fornecedores recebidas, respondidas e prontas para o contador.





Faturar com a Hacienda (a receita federal da Costa Rica) não deveria travar o caixa nem tomar o tempo do dono. Hoje muitos negócios perdem horas com comprovantes rejeitados que ninguém revisa, numerações sequenciais que se chocam, tíquetes que o cliente depois quer em seu nome e um contador que pede os XML no fim do mês. Este módulo emite cada comprovante sozinho, ao cobrar, envia-o à Hacienda em segundo plano, avisa o que precisa ser corrigido quando algo dá errado, recebe as faturas dos seus fornecedores e envia ao contador o pacote do mês sem que ninguém precise se lembrar.

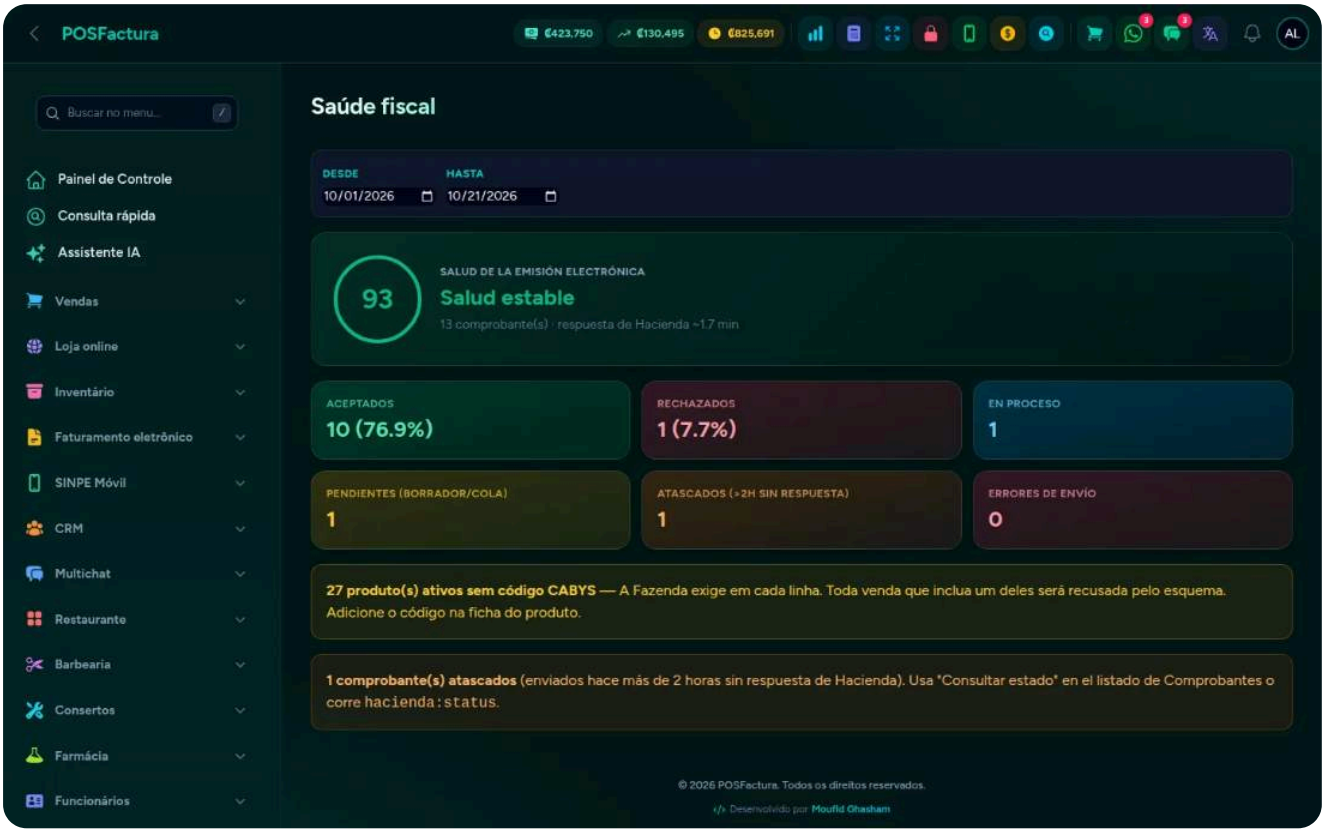


Os comprovantes emitidos com seu status perante a Hacienda

O principal

- **Todos os comprovantes.** Fatura eletrônica, tíquete eletrônico, nota de crédito, nota de débito, fatura eletrônica de compra e recibo eletrônico de pagamento, cada um com sua chave, sua numeração sequencial e seu XML assinado.
- **A partir do caixa, sem passos extras.** Cobra-se no ponto de venda e o sistema assina, envia e manda o comprovante ao cliente. Se a Hacienda estiver lenta ou fora do ar, a venda já foi feita e o comprovante sai sozinho assim que ela responder.
- **Um certificado por filial.** Cada filial tem seu certificado, seu PIN, suas credenciais e sua atividade econômica. Dois testes antes de vender: que o certificado abre e até quando vale, e que a conexão com a Hacienda funciona.

- **Tudo à vista.** Em **Comprovantes fiscais** vê-se cada documento com seu status (aceito, em andamento, pendente ou rejeitado), o PDF, o XML e a mensagem exata da Hacienda, com ações para enviar ou consultar um por um ou em lote.
- **Converter um tíquete em fatura.** Se o cliente volta pedindo a fatura em seu nome, ela é emitida a partir do tíquete com os dados dele, sem cobrar de novo nem movimentar estoque.
- **Notas de crédito e de débito.** A devolução emite a nota de crédito sozinha; também é possível emiti-la para anular um comprovante ou corrigir o valor. A nota de débito cobra um encargo sobre uma fatura já emitida e, se desejado, soma-o à conta do cliente.
- **Fatura eletrônica de compra.** Respalda o que se compra de quem não fatura eletronicamente (um produtor, um regime especial ou um fornecedor do exterior), com o fornecedor como emissor. Não conta como venda nos relatórios.
- **Recibo eletrônico de pagamento.** Para as vendas a crédito cujo IVA é declarado ao receber: cada pagamento parcial emite sozinho seu recibo, com referência à fatura.
- **As faturas dos seus fornecedores.** O sistema lê a caixa de e-mail onde elas chegam, extrai os XML sozinho (ou eles são enviados manualmente) e dali são aceitas, aceitas em parte ou rejeitadas perante a Hacienda com a mensagem assinada. Os e-mails ficam guardados com seus anexos, mesmo que não tragam fatura.
- **Saúde fiscal.** Uma olhada diária em quantos comprovantes estão aceitos, rejeitados e pendentes, para resolvê-los antes que virem um problema de fim de mês.



A saúde fiscal: aceitos, rejeitados e pendentes do período

- **Relatórios fiscais.** O IVA cobrado nas vendas, o IVA das compras aceitas e a diferença a pagar, com as vendas eletrônicas separadas das internas.
- **O contador recebe tudo sozinho.** Cadastram-se um ou vários contadores, cada um com seu e-mail e seu dia do mês: nesse dia chega para eles o mês anterior completo, com os livros de vendas e de compras em Excel e os comprovantes. O contador também tem seu próprio painel para consultar.
- **CABYS sem dor de cabeça.** O código (o catálogo de bens e serviços da Hacienda) é buscado pelo nome ao criar o produto. O **Relatório CABYS** mostra quais produtos não o têm ou o têm errado, completa-o a partir da categoria e o confere com a Hacienda.
- **Auditoria de IVA.** Compara o IVA com que cada produto é vendido com o que a Hacienda atribui ao seu CABYS, e separa o que se cobra a menos do que se cobra a mais do cliente.
- **Isenções oficiais.** Com os catálogos da Hacienda e verificação da autorização a partir do caixa.

Os detalhes que fazem a diferença

- **A numeração repetida se corrige sozinha.** Se a Hacienda diz que esse número já existe, o sistema pega o próximo livre da série e reenvia, até três vezes. Os comprovantes com mais de três dias não revivem sozinhos: isso o negócio decide com seu contador.
- **Reemitir com cuidado.** A janela mostra o motivo da rejeição e pede para confirmar que a causa já foi corrigida, para não queimar outro número sequencial.
- **A venda que nunca chegou à Hacienda.** Um relatório reúne as vendas cobradas cujo comprovante não saiu, quanto dinheiro representam e **o que precisa ser corrigido** (quase sempre um produto sem CABYS): ao arrumar o dado, elas saem sozinhas. Inclui as vendas antigas, mesmo que o período seja de hoje.
- **A cédula digitada errada não passa.** A fatura é barrada dizendo quantos dígitos faltam; um tíquete continua saindo.
- **Vir de outro sistema sem reiniciar a numeração.** Indica-se o próximo número sequencial de cada tipo de documento, e se a série se desordenar, um botão a devolve à que a Hacienda aceita.
- **Terminal livre.** Se o mesmo certificado é usado em outro programa, o sistema sugere um terminal que não se choque. Cada caixa de desktop recebe o seu, para que as numerações nunca se repitam.
- **Notas de crédito sem brechas.** Não se credita mais do que a fatura tinha, nem se faz uma nota de crédito sobre outra nota de crédito.

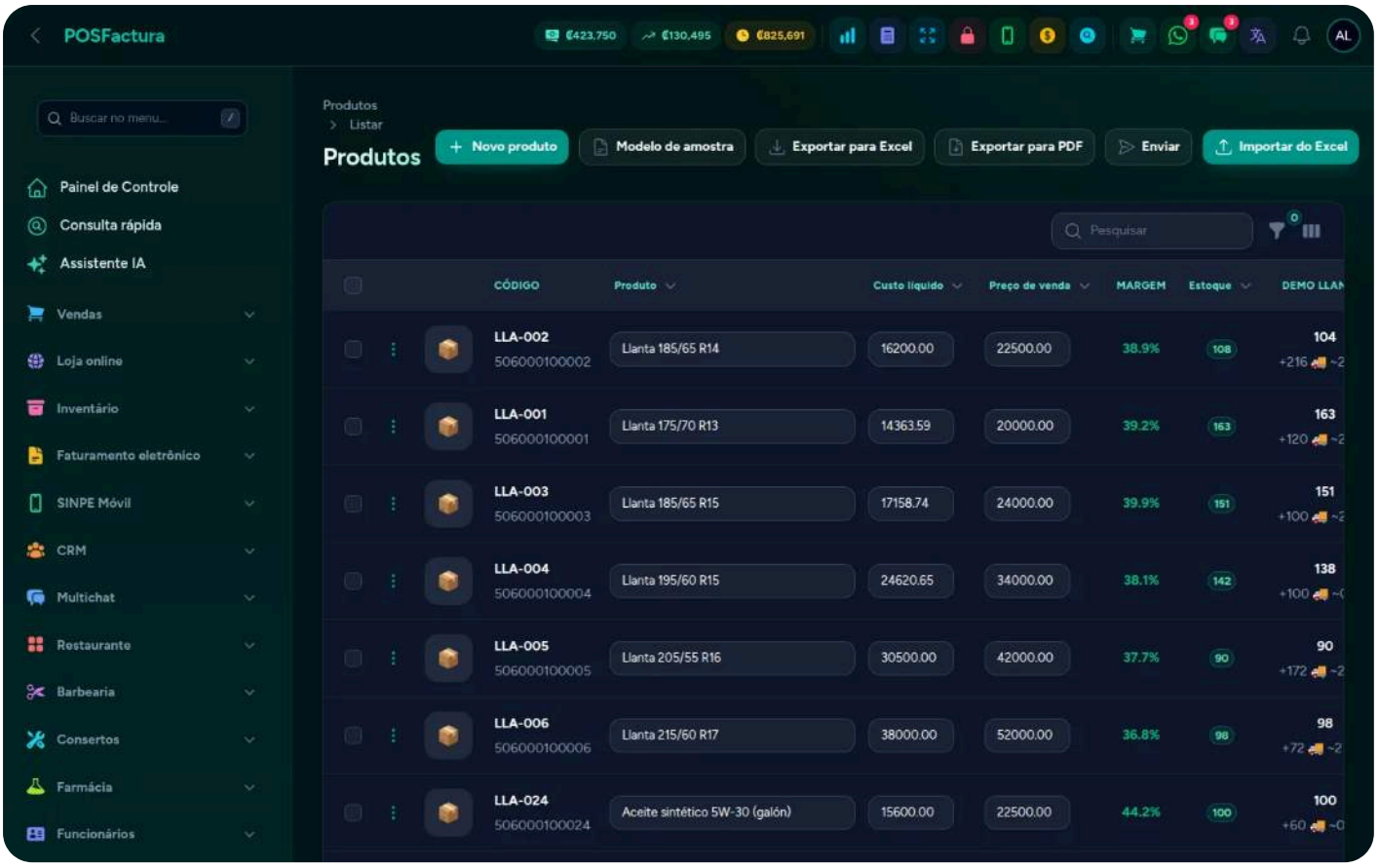
- **As notas subtraem nos livros.** No livro de vendas que o contador recebe elas aparecem em negativo e com seu detalhe, e no resumo subtraem das vendas e do IVA.
- **Os dados da Hacienda no papel.** Chave, numeração, status («Aceito pela Hacienda») e código QR; na folha A4 vão no cabeçalho, para que nunca fiquem em uma segunda página.
- **O cliente recebe o comprovante aceito.** O e-mail leva o PDF e os dois XML; se o comprovante ainda está em andamento, o envio espera e sai quando ele for aceito.
- **Rejeições que não são reenviadas às cegas.** O que a Hacienda rejeitou em definitivo não é enviado de novo sozinho, e o que ficou em andamento sem resposta é encerrado para não esperar para sempre.
- **Aceitação automática de faturas de fornecedores.** A equipe da plataforma a ativa para a sua empresa se você pedir, com dias de espera: só mexe nas faturas em nome da sua cédula, não nos tíquetes nem no que já foi respondido manualmente.
- **Uma fatura recebida não entra duas vezes,** mesmo que chegue em vários e-mails.
- **Arquivos impossíveis de adivinhar.** Os comprovantes e relatórios enviados ficam guardados com um nome impossível de adivinhar, e o pacote do contador leva o nome da empresa e as datas.
- **Cada contador com suas empresas.** Um contador que atende vários negócios escolhe em seu painel qual está revisando e nunca vê os dados de outro cliente que não seja seu.

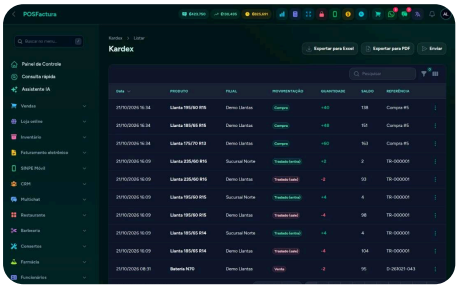
Para o seu cliente

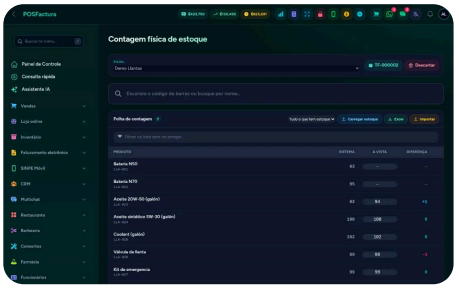
- **O comprovante por e-mail ou WhatsApp,** com o PDF e os XML, para comprovar a despesa.
- **Verificação com o QR.** Ao escaneá-lo, ele vê o comprovante em uma página pública e pode baixar os XML.
- **A fatura em seu nome mesmo que tenha levado tíquete,** sem pagar de novo.

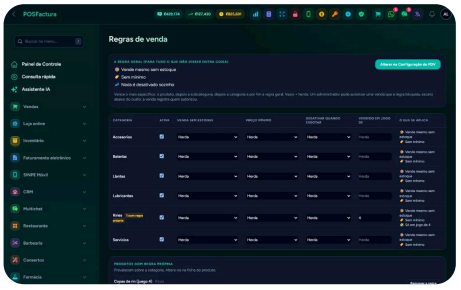
Inventário

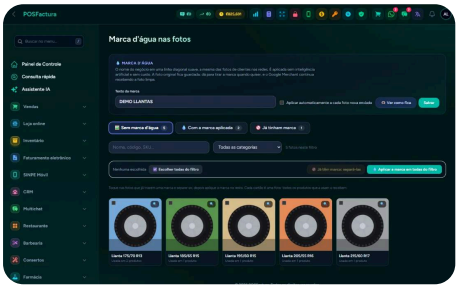
O estoque exato de cada filial, com kardex, transferências, contagem física com leitor ou Excel, etiquetas, listas de preços e alertas. E a mercadoria em consignação controlada à parte, até o pagamento ao fornecedor.



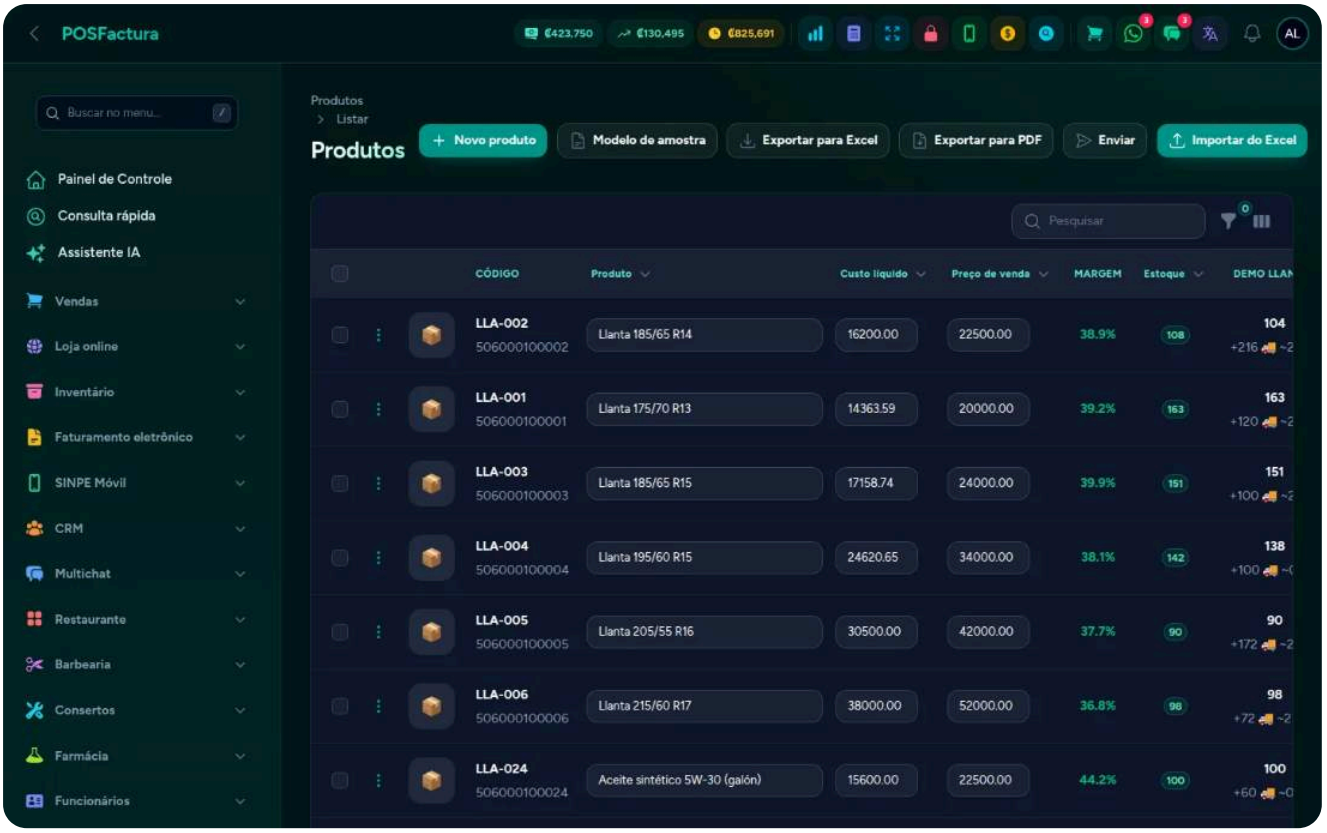








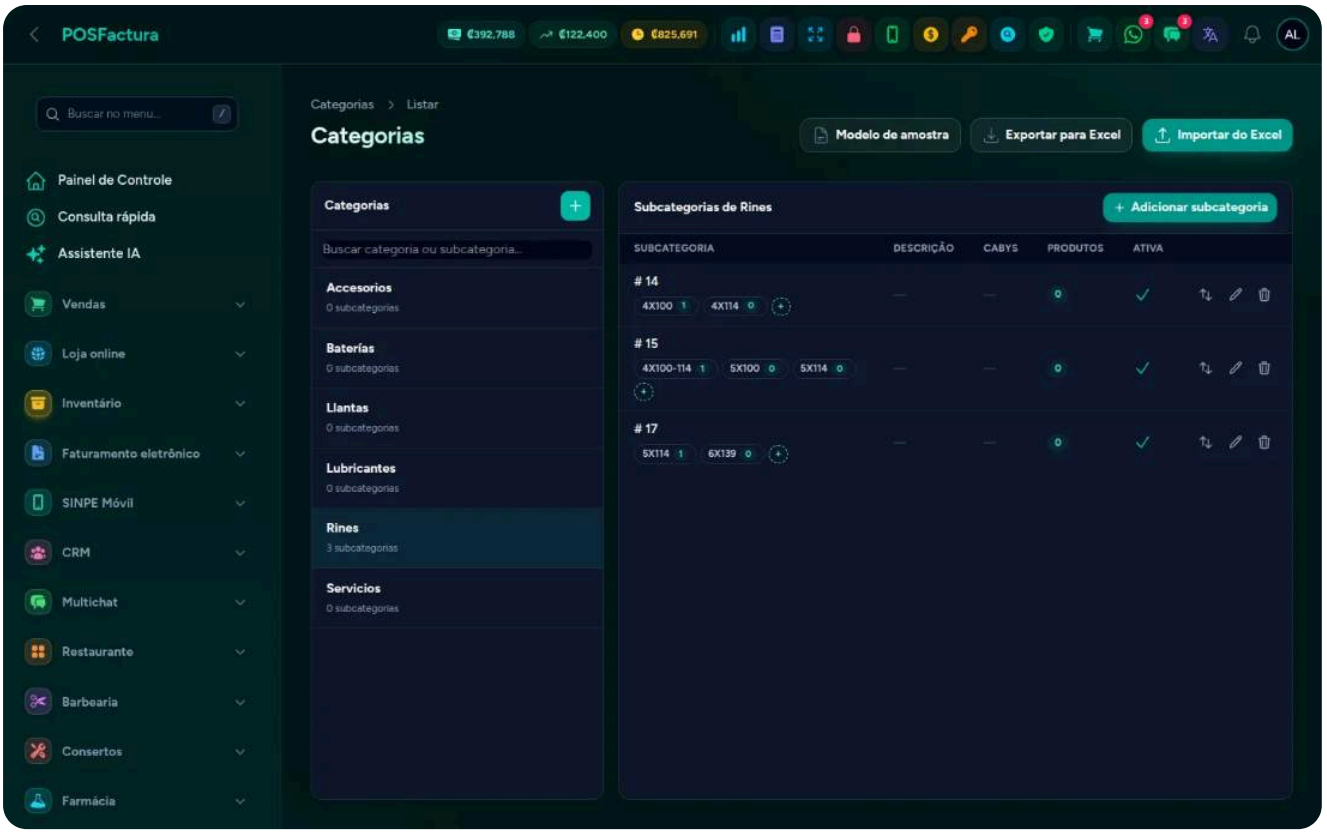
Um estoque que não bate custa duas vezes: perde-se a venda do produto que o sistema dizia que havia e compra-se a mais o que sobrava no depósito. Este módulo controla o estoque de cada produto em cada filial e deixa o rastro de cada movimentação: quem vendeu, quem ajustou, quem transferiu e por quê. Com o leitor, contar o depósito é questão de minutos, e os relatórios dizem quanto dinheiro há na prateleira e quanto está parado.



O catálogo de produtos com seu preço e seu estoque por filial

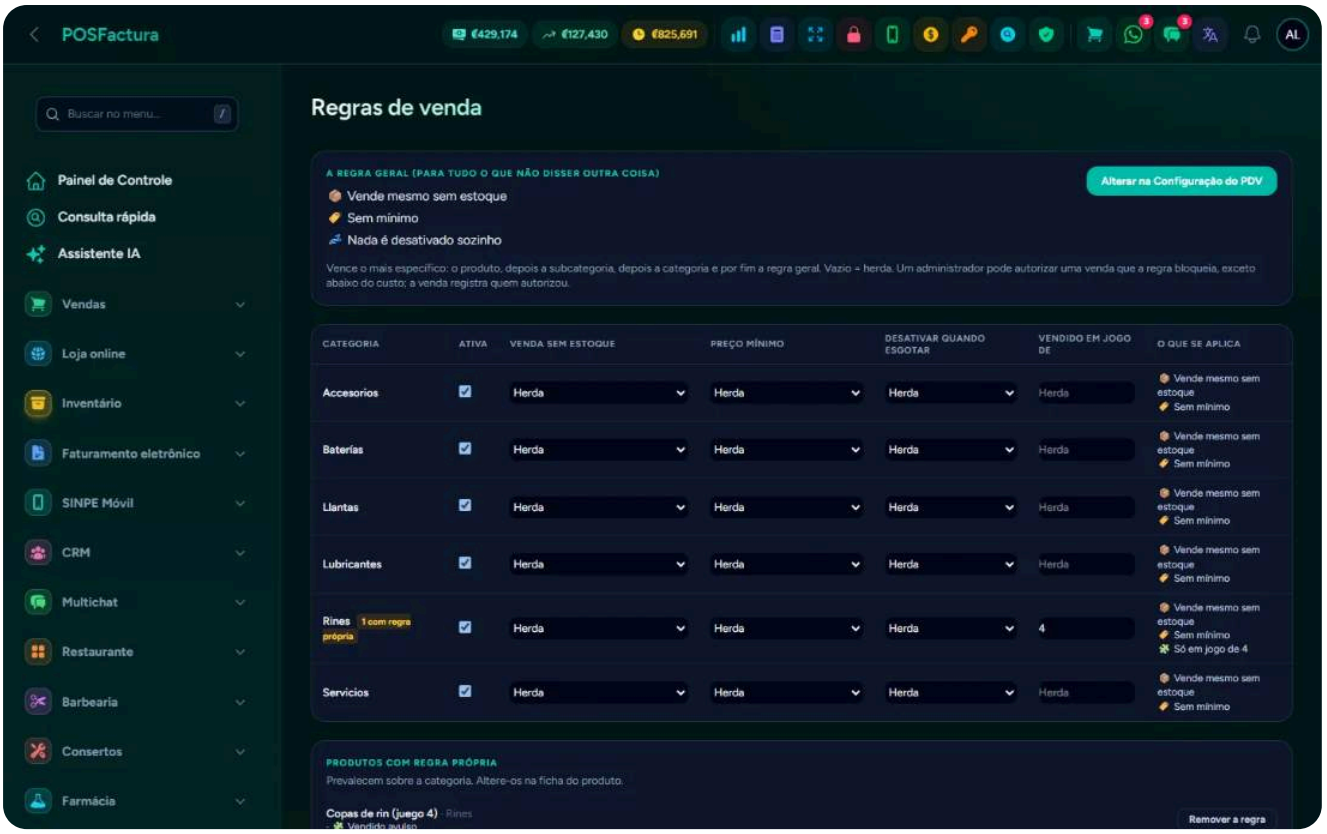
O principal

- **Uma ficha completa por produto.** Categoria, marca, código interno, código de barras, unidade de medida, custo, preço, preço em dólares, alíquota de IVA, CABYS, foto e em quais filiais é vendido. Um produto é desligado sem apagá-lo.
- **Categorias em três níveis.** Categoria, subcategoria e mais uma dentro: numa loja de pneus, Aros › # 15 › 4X100-114. Cada uma se cria com um «+» e herda o CABYS da de cima, e um botão passa de uma vez os produtos soltos lendo o nome e o código, com as outras formas em que o fornecedor escreve. O que não coincide não se move: o sistema avisa, com o botão para criar o que falta.

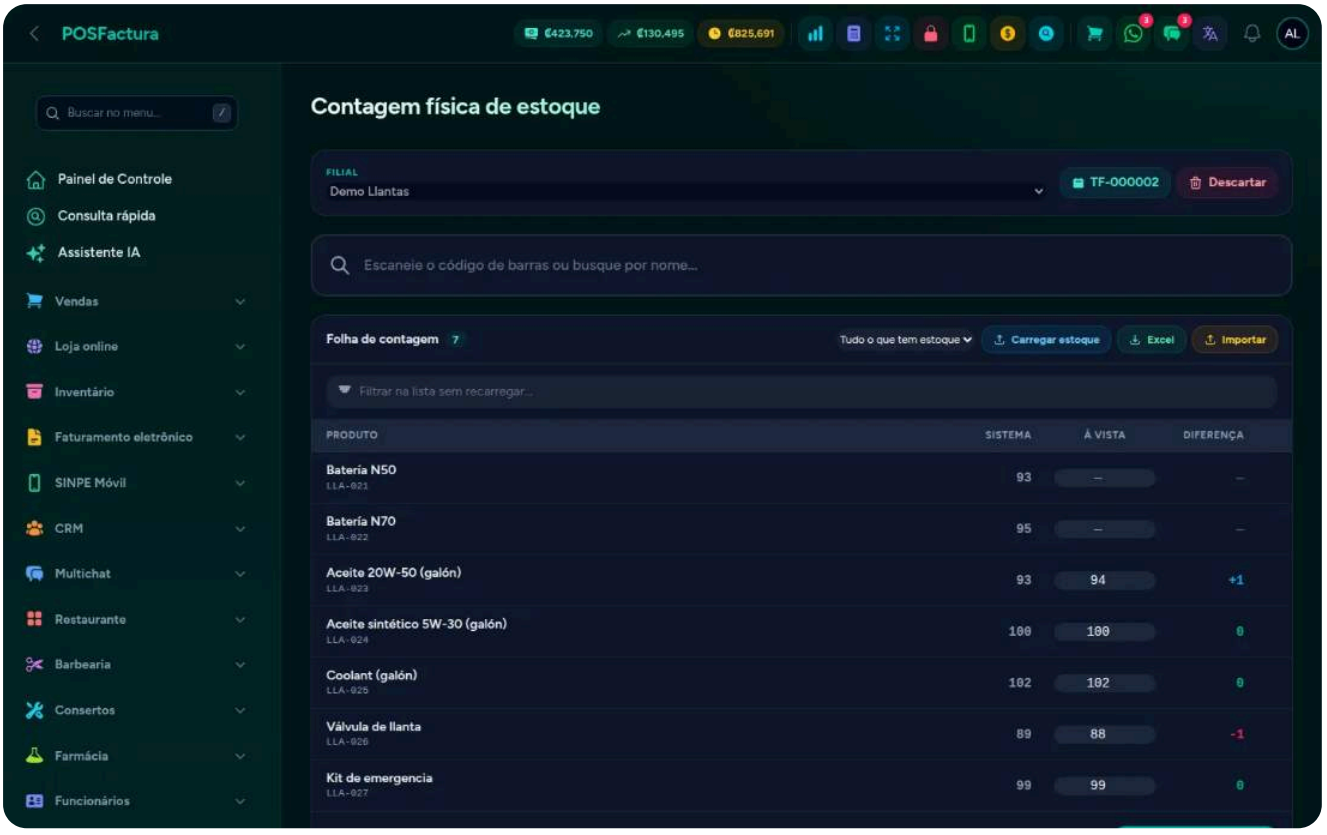


As categorias com o terceiro nível: cada furação com quantos produtos tem

- **Estoque por filial.** O mesmo produto pode ter 8 em uma loja e 0 em outra. A consulta rápida, de qualquer tela, diz quanto há, em qual filial, a que preço e o que está a caminho.
- **Kardex de cada produto.** Cada entrada e saída com data, tipo, quantidade, usuário e o documento que a originou. Quando alguém pergunta por que há 3 e não 5, a resposta está ali.
- **Ajustes com motivo.** Perdas, quebras, vencimentos ou a carga inicial: escreve-se o que foi contado, o sistema calcula a diferença e cada linha leva seu motivo.
- **Transferências entre filiais.** Sai da origem e entra no destino na mesma movimentação, com sua nota e seu histórico.
- **Contagem física.** Com o leitor, buscando pelo nome ou baixando a planilha em Excel para contar sem conexão. Conta-se tudo ou uma família por vez, e aplica-se de uma só vez.
- **Regras de venda.** Por categoria, subcategoria ou produto, com herança: o que não se vende sem estoque (ou só até o que está a caminho), o preço mínimo (o do sistema, nunca abaixo do custo ou um desconto máximo) e o que desativa sozinho quando esgota em todas as filiais e volta ao receber a compra. Se uma regra bloqueia uma venda, um administrador a autoriza com sua senha e a venda registra quem foi. E o que é vendido **só em jogo** (as rodas, de 4 em 4): o PDV adiciona o jogo inteiro e mostra seu preço, vender menos pede a senha de um administrador, e a loja, o bot e o agente de voz dão o preço do jogo.



As regras de venda por categoria: sem estoque, preço mínimo, desativar e venda em jogo



A contagem física: o que foi contado, o que o sistema diz e a diferença

- **Etiquetas com código de barras.** De uma ou várias faturas, compras ou pedidos de importação, ou dos produtos marcados. Escolha o que cada uma leva (descrição, preço,

barras, código, marca) e o tamanho: adesivos, rolo, medidas próprias ou uma folha A4 comum em tiras para cortar.

- **Listas de preços.** Preço ao público, atacado, distribuidor ou de funcionário, em uma matriz onde se vê tudo junto; cada lista é atribuída a uma filial ou a um cliente, e no caixa o preço muda sozinho.
- **Sugestão de compra.** O que está no mínimo ou abaixo dele, por filial, com o que falta pedir e o custo estimado. O início avisa quantos produtos precisam de reposição.
- **Variantes.** Tamanho, cor ou medida, cada uma com seu preço, seu custo e seu estoque; ou variantes que só mudam o preço (por exemplo, em prazos diferentes) e compartilham o mesmo estoque.
- **Combos.** Um pacote de vários produtos com seu preço especial (como um leve 4 pague 3 ou um serviço de brinde): ao vendê-lo, seus componentes são baixados.
- **Lotes, vencimentos e séries.** As compras criam lotes com seu vencimento e números de série como o IMEI; ao vender usa-se a série mais antiga, e um relatório mostra o que está para vencer.
- **Relatórios de estoque.** Valor a custo e a preço de venda, lucro potencial, valoração por categoria e a lista do que está há 3, 6 ou 12 meses sem vender.
- **Alertas de movimentações.** Por WhatsApp ou e-mail: ajustes, transferências, estoque mínimo atingido, produto esgotado, mudanças de preço e mais; cada aviso é ligado separadamente.
- **Mercadoria em consignação (complemento).** A que um fornecedor deixa para vender e pela qual se paga só o vendido: entra no estoque sem ser dívida, cada venda registra o que se deve a ele e o acerto é feito quando o negócio quiser.
- **Sucata que não se perde.** Cada bateria velha que entra pela troca soma na sua filial. Conta-se com um botão, e quando o fornecedor a recolhe copia-se o recibo: sai do estoque e o valor é abatido do que se deve.

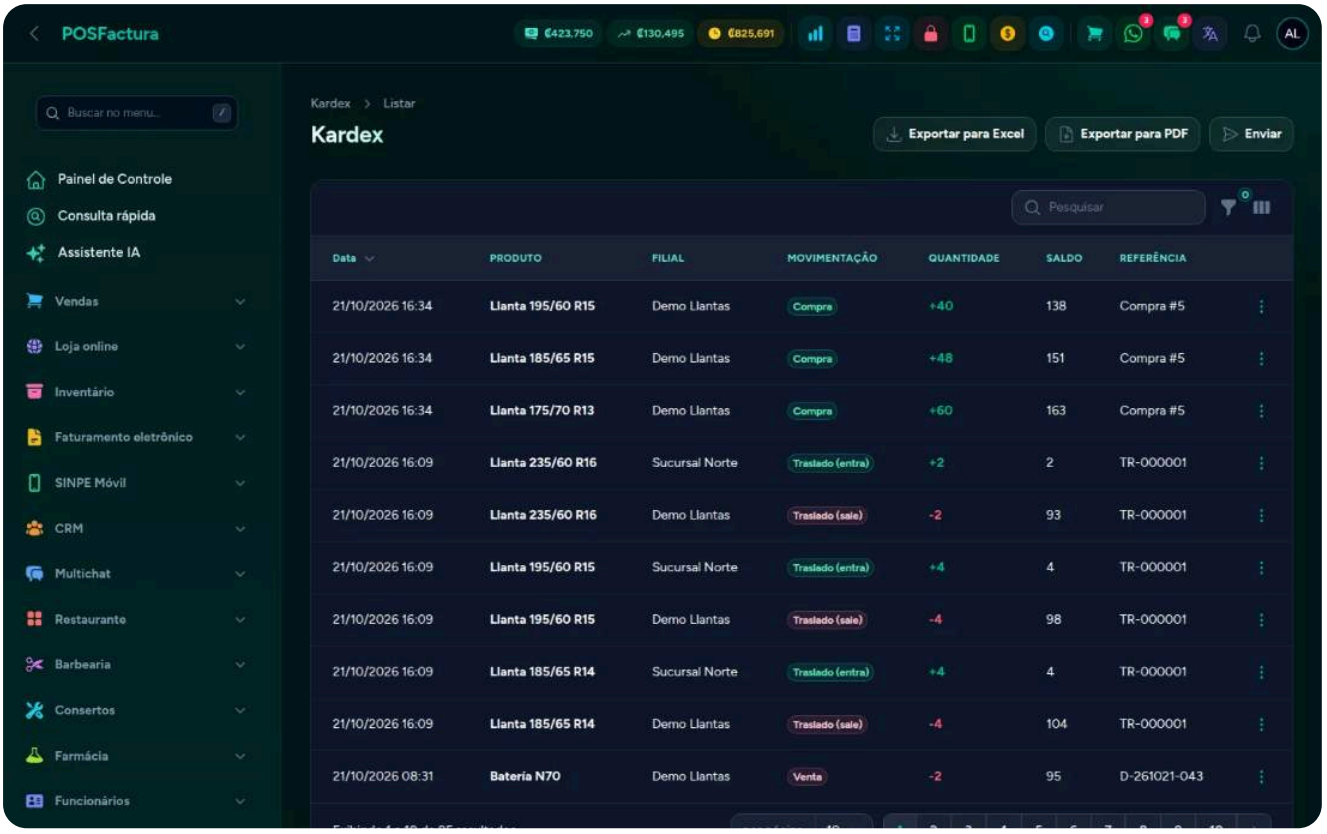
Os detalhes que fazem a diferença

- **O que não existe não é transferido.** Uma transferência sem estoque suficiente é bloqueada, e origem e destino precisam ser diferentes.
- **Cada um no que é seu.** Ninguém ajusta nem transfere para uma filial que não lhe corresponde, e quem não tem permissão não vê o custo e só consulta sua filial.
- **Permissões detalhadas sobre o catálogo.** O caixa vê o preço mas não o altera; os aumentos em massa, a mudança de IVA, duplicar, desativar ou mesclar produtos pedem sua própria permissão.

- **Um produto com histórico não é apagado.** Se já tem vendas ou compras, é desativado; assim o kardex nunca fica com lacunas.
- **A ficha do produto em um relance.** Preço, custo e margem, estoque por filial, em quantos dias acaba no ritmo de venda atual (em amarelo e em vermelho quando está ficando curto), os últimos preços de compra com quanto subiram e os clientes que o compram, com seu WhatsApp a um toque.
- **Enviar a ficha ao cliente.** Um cartão em PDF com a foto, o preço e os dados do negócio, por WhatsApp ou e-mail.
- **A foto em tamanho grande, direto da lista.** Ao tocar na miniatura, aparece a foto com o preço, os planos e o estoque de cada filial, sem custos à vista. Dali se envia a ficha por WhatsApp ou e-mail e se troca a imagem.
- **Mudanças em massa com cuidado.** Subir preços em porcentagem com arredondamento (também o custo), mudar categoria, marca ou IVA de muitos produtos, ativar ou desativar em lote, e editar preço e custo direto na tabela.
- **Contagem física por famílias.** Ao escolher uma categoria entram todos os seus produtos, inclusive os que o sistema tem zerados; o que ficou em branco não é alterado, a menos que se marque «Zerar o que não foi contado».
- **Uma contagem física pode ser desfeita.** Antes de aplicar se vê o que sobe, o que diminui e o que é zerado por não ter sido contado, agrupado por categoria. Cada contagem guarda, produto por produto, o estoque que havia, e é desfeita inteira, só os zerados ou o que for marcado: volta só o ajuste da contagem, assim as vendas e compras posteriores são respeitadas.
- **Descartar sem consequências.** Uma planilha de contagem pode ser descartada antes de aplicar, sem movimentar nada.
- **Etiquetas que o leitor lê.** O sistema calcula o dígito verificador do código de barras e usa o formato correspondente conforme o código seja numérico ou não.
- **Categorias por filial.** Cada loja pode mostrar no caixa só as categorias que vende.
- **Produtos novos sem sair do caixa.** Se aparecer um em plena venda, ele é criado ali com o mínimo e completado depois.
- **Fotos em lote** e **unidades de medida** próprias do negócio, além das de sempre.
- **Marca d'água nas fotos.** O nome do negócio em uma linha diagonal suave sobre as fotos dos produtos, sem inteligência artificial e sem custo. Trabalha-se por foto (todas as medidas de um modelo compartilham uma foto), separam-se as que já traziam marca para nunca receberem outra por cima, e aplica-se em todas ou nas escolhidas com um clique. A original fica guardada: tira-se a marca quando quiser, e o Google continua recebendo a foto limpa. Com a marca automática, cada foto nova já sai com ela. E o

produto que ainda não tem foto mostra a foto provisória (o logo, «Foto em breve» e a marca) no lugar de uma caixinha, também no que é enviado pelo WhatsApp.

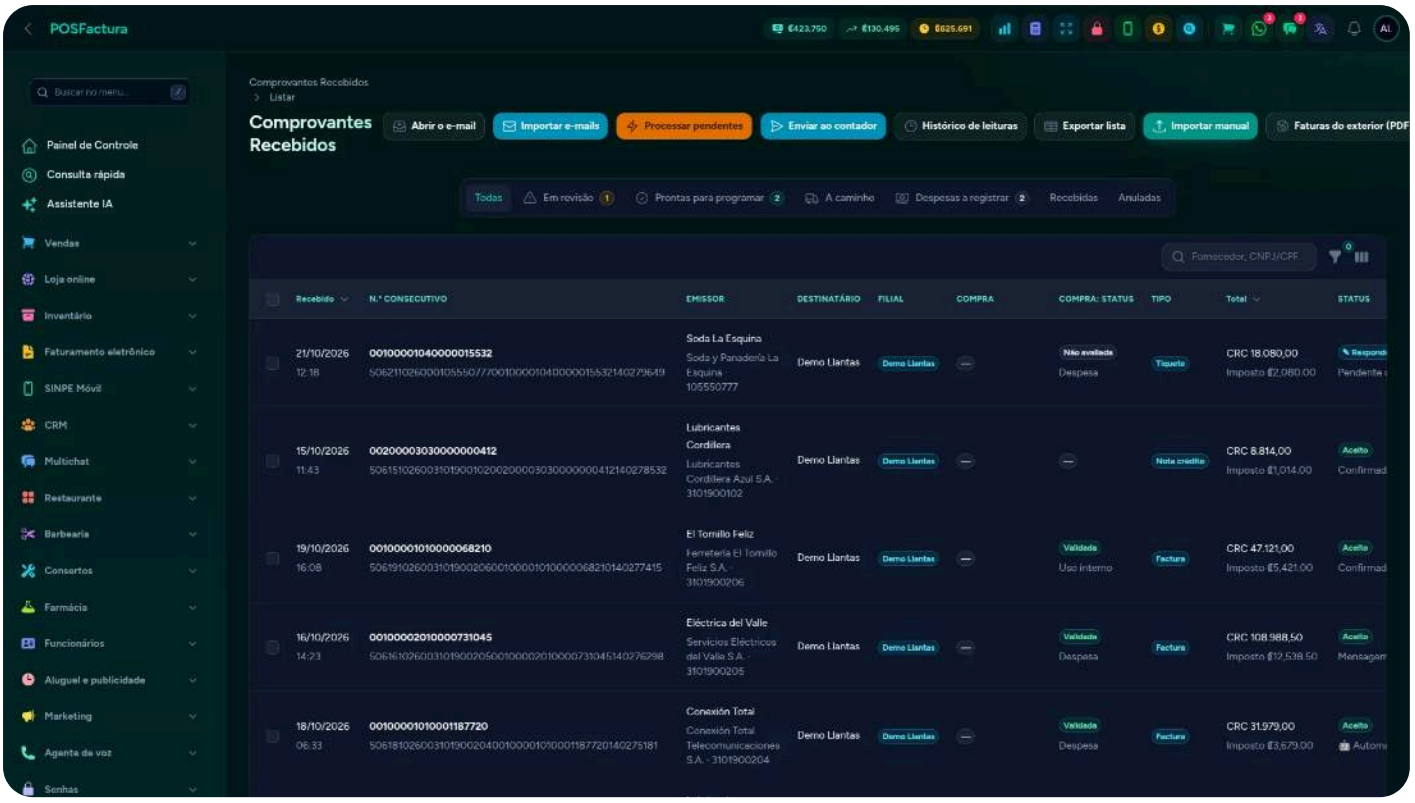
- **Lote a vencer.** Os que vencem nos próximos 60 dias aparecem no relatório, para vendê-los a tempo.
- **Se vende pneus.** A medida é buscada escrita de qualquer forma, e o tipo de desenho, o design e as lonas se completam sozinhos a partir do nome.
- **Consignação: o acerto pronto para o fornecedor.** A planilha por filial com o que havia, o recebido, o vendido, o devolvido e o que resta, em Excel ou PDF, e é enviada por e-mail ou WhatsApp.
- **Consignação na moeda do fornecedor.** Se ele cobra em dólares, a dívida e o pagamento vão em dólares enquanto o estoque continua na moeda local.
- **Próprio ou consignado primeiro.** Se do mesmo produto há dos dois, o negócio escolhe qual é vendido primeiro; uma devolução do cliente desfaz o registrado, e o que não foi vendido é devolvido ao fornecedor até fechar a consignação.
- **Começar a partir de um acerto anterior.** Para uma consignação que já estava na loja: nada é somado ao depósito e o sistema revisa as vendas desde essa data.

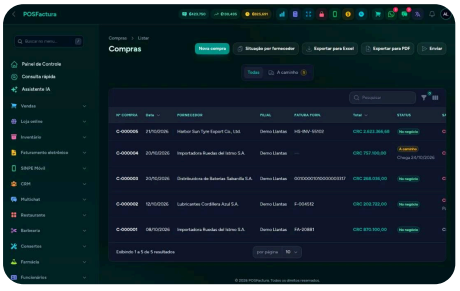


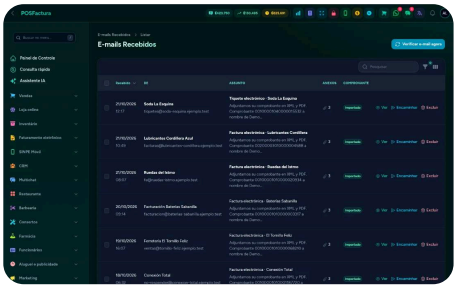
O kardex: cada movimentação com sua data, seu usuário e seu documento

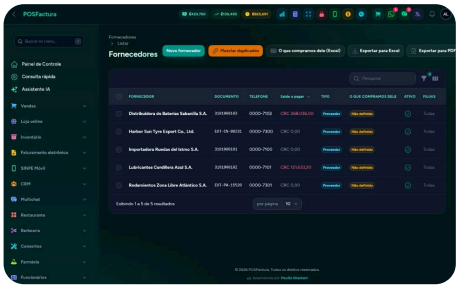
Compras e fornecedores

As faturas dos seus fornecedores chegam sozinhas por e-mail e viram compras sem digitá-las, com os códigos de cada fornecedor aprendidos, a mercadoria recebida em partes e por filial, e o que se deve a cada um em dia.

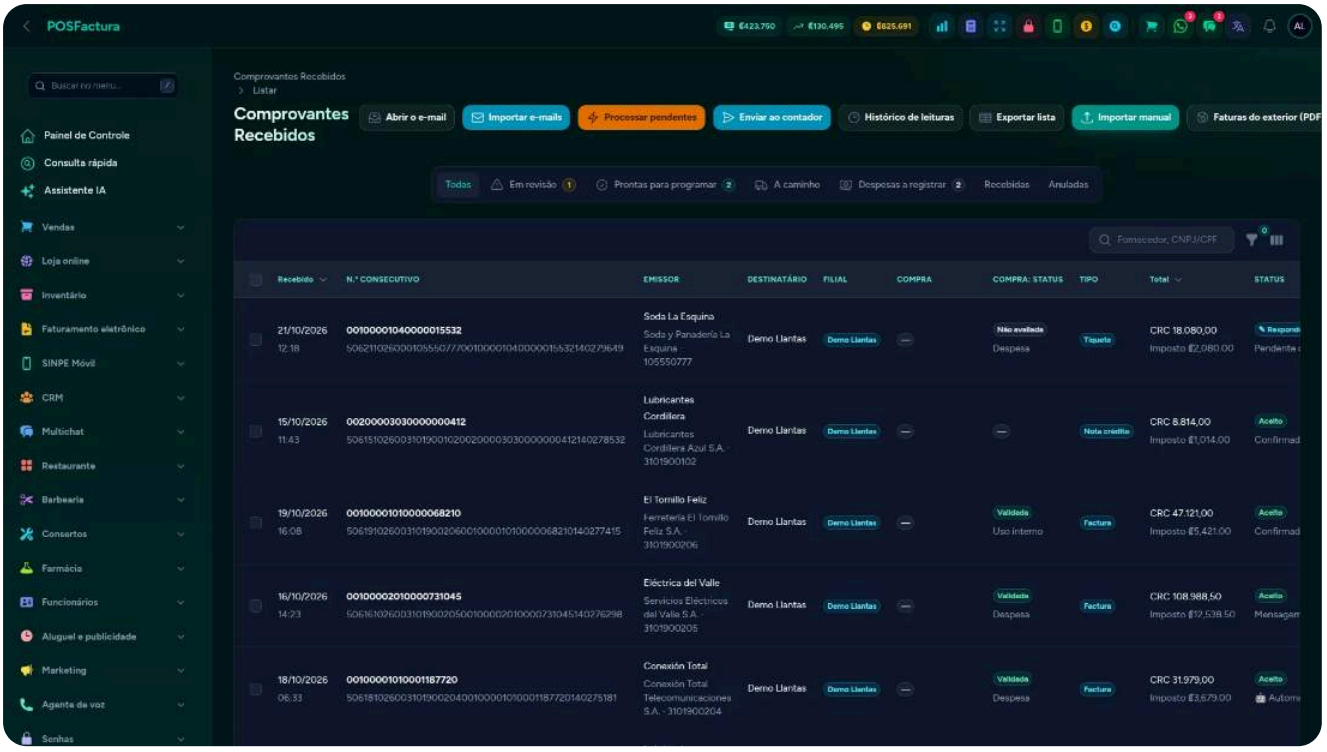








Registrar compras à mão é lento e é onde nascem os erros: custos digitados errado, mercadoria que chegou e nunca entrou no sistema, faturas que ninguém registrou e pagamentos ao fornecedor que não batem com o extrato dele. Com este módulo ninguém digita uma fatura: o sistema lê a caixa de e-mail onde os fornecedores enviam suas faturas, guarda-as sozinho, a compra é preenchida com suas linhas, aprende com qual código cada fornecedor fatura cada um dos seus produtos e deixa a dívida em dia. O que vem do exterior tem seu próprio módulo: **Importações**.



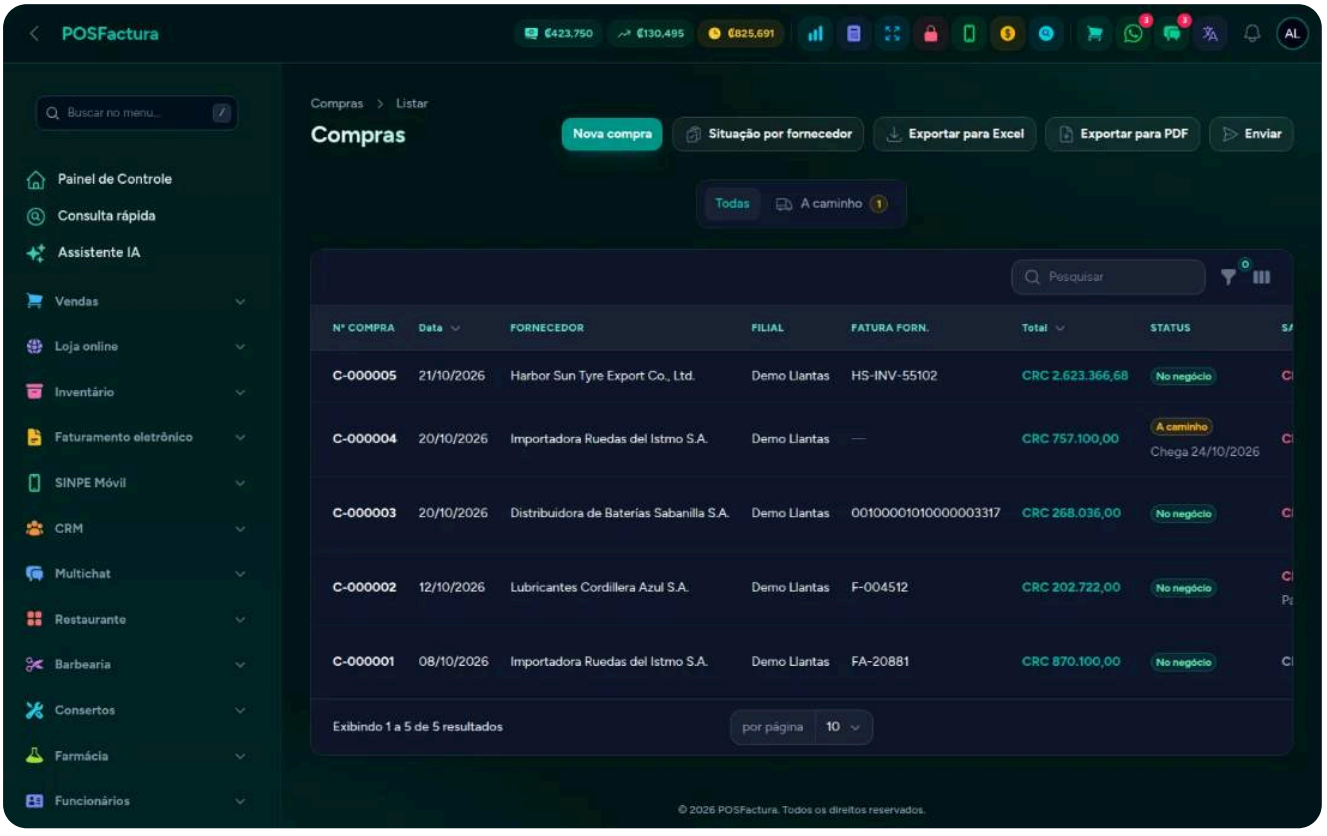
As faturas dos fornecedores que chegaram sozinhas por e-mail

O principal

- **As faturas chegam sozinhas por e-mail.** Configura-se uma vez a caixa de e-mail onde os fornecedores enviam suas faturas: o sistema a verifica sozinho, tira o comprovante eletrônico de cada e-mail e o deixa na caixa de faturas recebidas, sem que ninguém o baixe nem o envie. Também é possível enviá-lo à mão ou forçar a leitura na hora.
- **Da fatura à compra, sem digitar.** Cada fatura recebida é revisada e passada para compra com um clique, com todas as suas linhas, seus custos e seu IVA; o que é despesa fica como despesa.
- **Os e-mails, guardados no sistema.** Cada e-mail lido fica em **E-mails recebidos** com seus anexos (PDF, XML, fotos), mesmo que não traga fatura: é consultado sem entrar na caixa de e-mail, inclusive se for um Gmail compartilhado.
- **Registrar uma compra.** Filial, fornecedor, número da fatura, moeda e taxa de câmbio, à vista ou a crédito com seu vencimento. O custo é escrito com ou sem IVA e o outro é

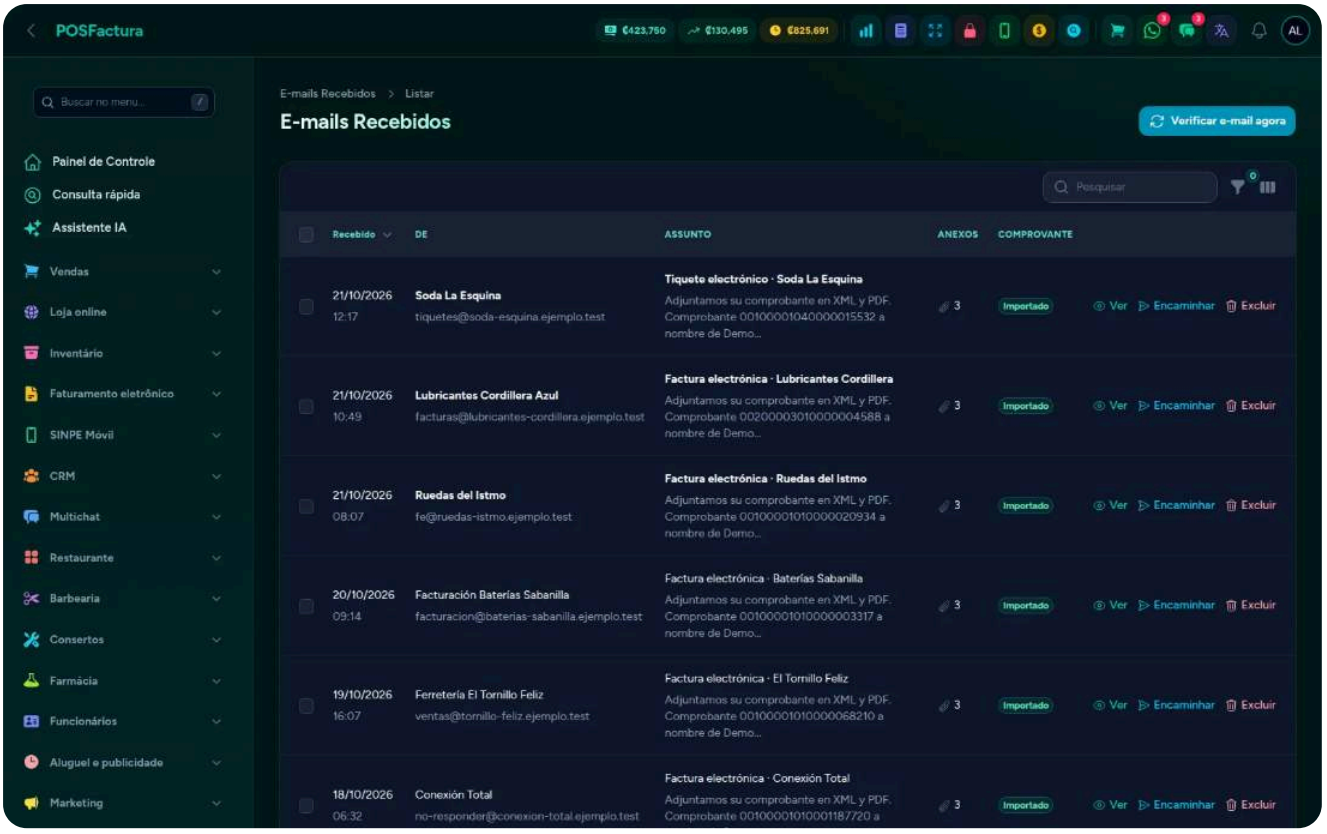
calculado; o preço de venda é atualizado ali mesmo se o custo subiu.

- **Puxar a fatura recebida.** Ao registrar uma compra, traz-se o comprovante que o fornecedor emitiu: a compra é preenchida com suas linhas, em verde o que o sistema já reconhece e em vermelho o que falta associar.
- **Equivalências de códigos.** Cada fornecedor fatura com seus próprios códigos. Eles são associados uma vez —ou aprendidos sozinhos ao salvar a compra— e a partir daí todas as suas faturas chegam reconhecidas, com o fator que converte caixas em unidades.
- **Faturas validadas ou em revisão.** Com fatura eletrônica, cada fatura que chega é revisada sozinha: cada linha sabe se vai para o estoque, para uso interno ou para despesa, e marca-se o que não bate, um custo que disparou ou um código novo.
- **Receber a mercadoria quando ela chega.** A fatura não coloca nada no estoque: a compra é criada ao confirmar o que chegou, pode ser recebida em partes e a dívida com o fornecedor sobe só pelo recebido.
- **Compras a caminho e ordens de compra.** O pedido é visto com sua data de chegada no caixa, nos produtos e na consulta de estoque. A ordem de compra sai em PDF e é enviada ao fornecedor por WhatsApp ou e-mail, sem movimentar nada.
- **Notas de crédito do fornecedor.** Se ele anula uma fatura que ainda não foi recebida, a fatura fica anulada sozinha; se a mercadoria já entrou, o sistema avisa e o negócio decide.



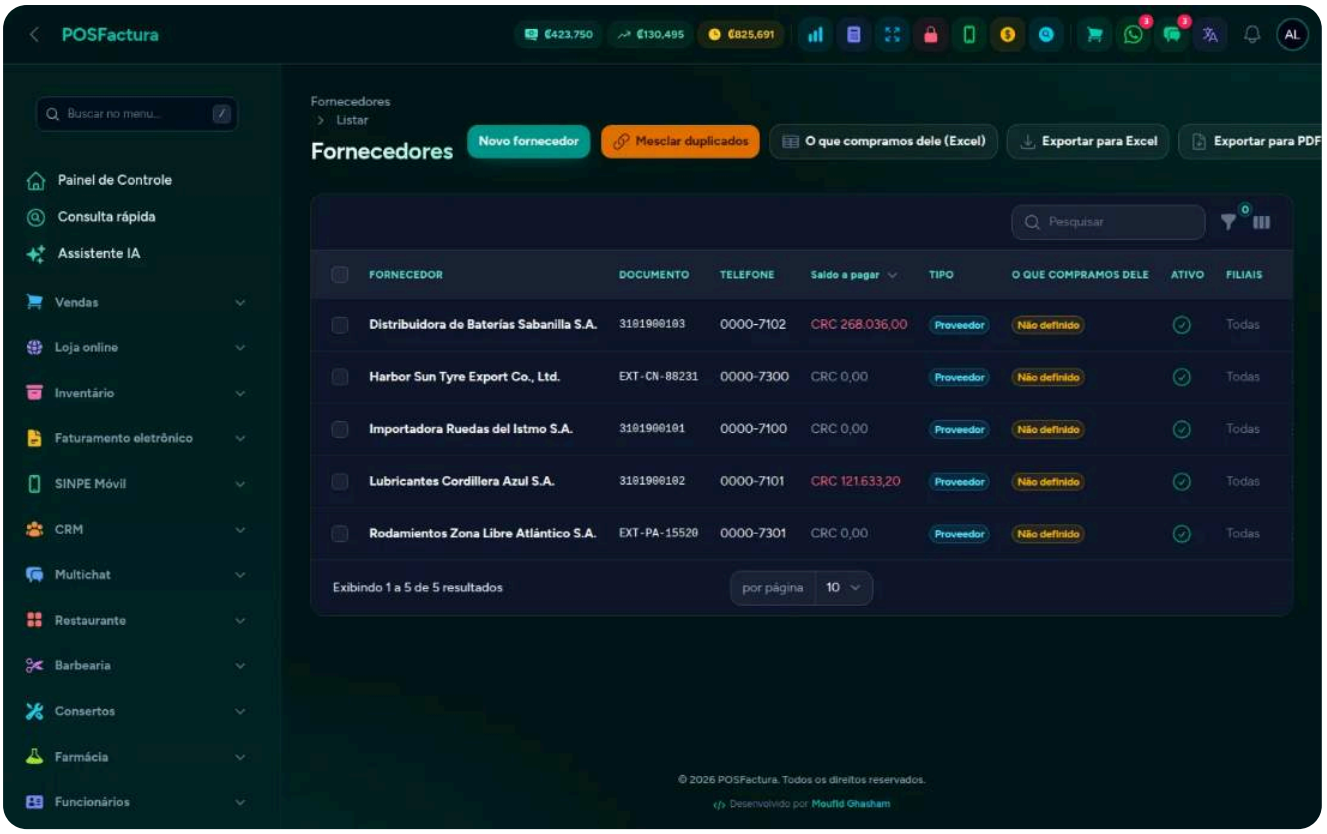
As compras com seu fornecedor, seu status e o que falta pagar

- **Pagamentos ao fornecedor.** Pagamentos em várias parcelas com forma de pagamento, referência, número do recibo do fornecedor e a foto ou o PDF do comprovante; um pagamento registrado errado é corrigido ou desfeito.
- **Devolver ou anular.** A devolução de mercadoria baixa o estoque com seu motivo; a anulação corrige uma compra que não deveria existir e reverte o que havia entrado.
- **Extrato por fornecedor.** Faturas, pagamentos, devoluções e saldo corrido, com as faturas pendentes e seus dias de atraso, em PDF para enviar a ele ou em Excel.



Os e-mails dos fornecedores, lidos sozinhos e guardados com seus anexos

- **Notas recebidas ainda não lançadas.** Um relatório com as faturas que chegaram da Hacienda (a receita federal da Costa Rica) e ainda não são compra nem despesa, separadas em mercadoria, despesas e faturas entre empresas do mesmo grupo, ordenadas por fornecedor.
- **Pedido inteligente.** Projeta o que pedir com as vendas dos últimos 90 dias, o que há, o que está a caminho, quanto tempo leva para chegar e para quantos meses se quer ficar abastecido; se o fornecedor enviou sua lista de preços em Excel, o pedido sai cotado com os preços dele.



Os fornecedores, com o que se compra de cada um

- **Fornecedores do exterior.** São cadastrados com sua identificação estrangeira. As faturas eletrônicas do Panamá entram na mesma caixa de entrada com seu código único, e as faturas em PDF de fornecedores do exterior nos formatos que o sistema reconhece são lidas linha por linha.
- **Uma fatura, várias filiais.** O que chega é dividido entre as filiais ao programar a chegada ou ao receber, e o que o fornecedor ainda deve aparece por fornecedor.

Os detalhes que fazem a diferença

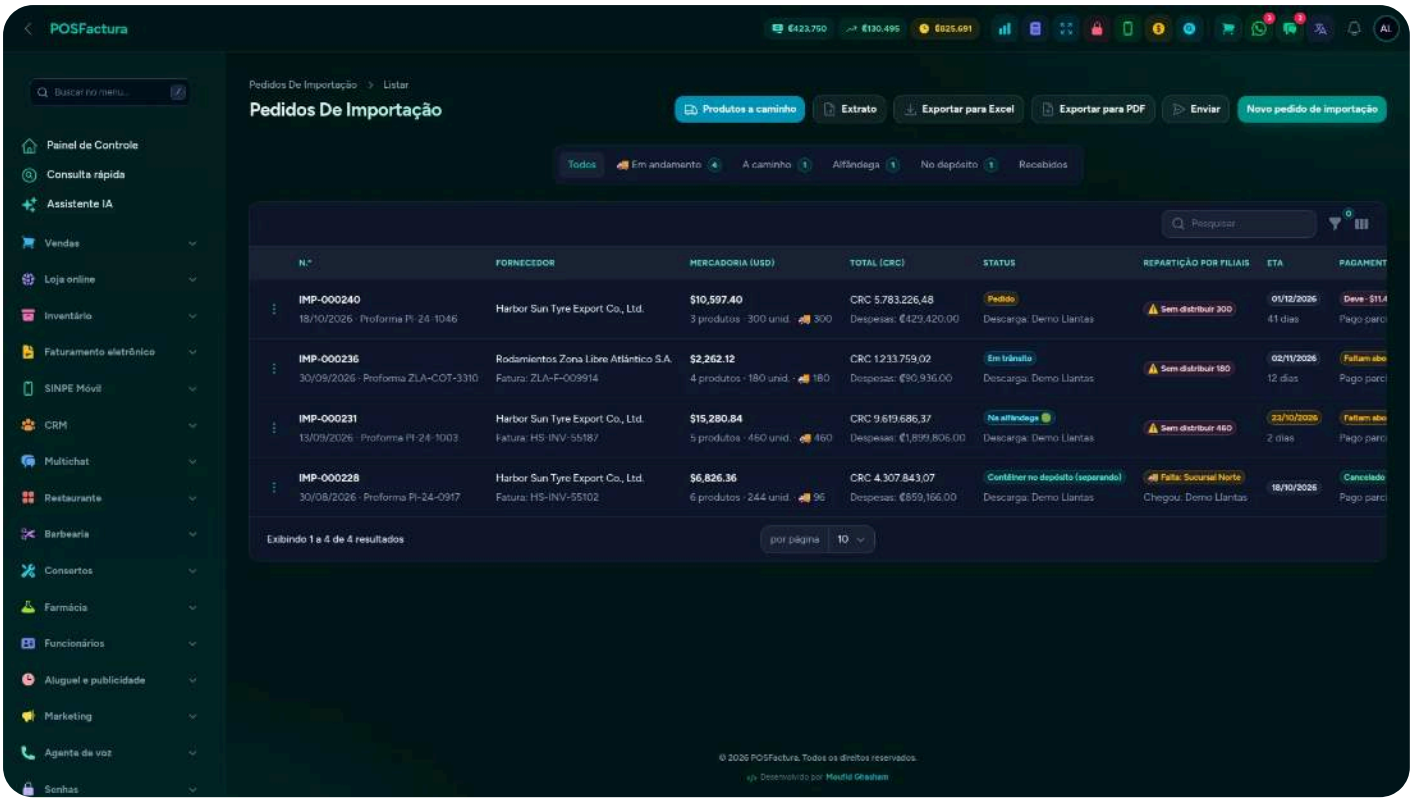
- **As sugestões nunca são associadas sozinhas.** O sistema propõe o produto pelo código de barras, pela descrição ou pela medida, mas uma semelhança não é a mesma coisa: sempre uma pessoa confirma, salvo quando não há dúvida (o fornecedor escreveu o código dele na fatura).
- **Comparar todas as faturas de uma vez.** Revisa cada código de cada fornecedor que já chegou, associa o que é seguro e deixa o resto com sua sugestão e sua confiança, para aceitá-lo em lote.
- **O que se decide uma vez é aprendido.** Se um fornecedor é sempre despesa (internet, luz), suas próximas faturas chegam validadas sozinhas; o que chega de alguém que não é fornecedor cadastrado é tratado como despesa.
- **Fatura de uso interno com um clique.** As linhas de coisas para usar no negócio são juntadas em uma só, com o mesmo total e seu IVA, sem criar um produto para cada uma

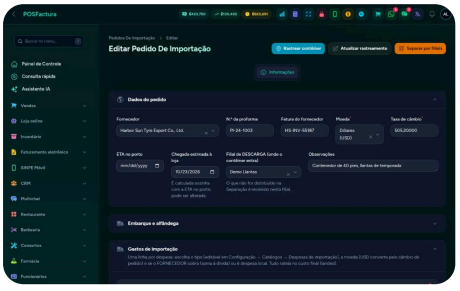
nem somar estoque.

- **A garantia não deixa o custo zerado.** Uma linha sem custo (uma reposição) soma estoque sem arruinar o custo do produto.
- **Nunca se recebe nem se paga a mais.** Não se recebe mais do que falta, não se paga mais do que se deve e, ao corrigir um pagamento, o saldo é ajustado pela diferença.
- **Anular duas vezes não duplica nada,** e uma compra anulada não permite mais pagar nem editar.
- **A referência só quando passa pelo banco.** Em dinheiro não é pedida; nos demais, o campo se chama como aquilo que precisa ser anotado: número do cheque, da transferência ou do SINPE.
- **Lançamento rápido.** Uma linha compacta para digitar em sequência uma fatura longa, e os produtos que faltam são criados na própria compra, sem usar o código do fornecedor como código próprio.
- **Buscar pelo que há dentro.** Uma compra é encontrada pelo produto ou pelo código do fornecedor, e os filtros (fornecedor, pagamento, crédito vencido, status da mercadoria, filial e datas) se somam; o Excel baixa só o que foi filtrado.
- **Uma nota de crédito que chega antes da fatura** fica guardada e é aplicada quando a fatura entra.
- **Fornecedores duplicados.** Ao mesclá-los, suas equivalências passam para o que fica.
- **O que compramos de cada fornecedor.** Mercadoria, uso interno ou despesa com sua categoria, um por um, em lote ou com um Excel.
- **Avisos ao dono.** Por WhatsApp ou e-mail quando chega uma fatura de fornecedor ou uma nota de crédito.
- **A mesma fatura não entra duas vezes,** mesmo que o fornecedor a envie repetida ou que chegue por e-mail e à mão.
- **Pagamentos a fornecedores para o contador.** Um relatório com cada pagamento do período —de compras e importações— com sua referência, para conciliar com o banco.

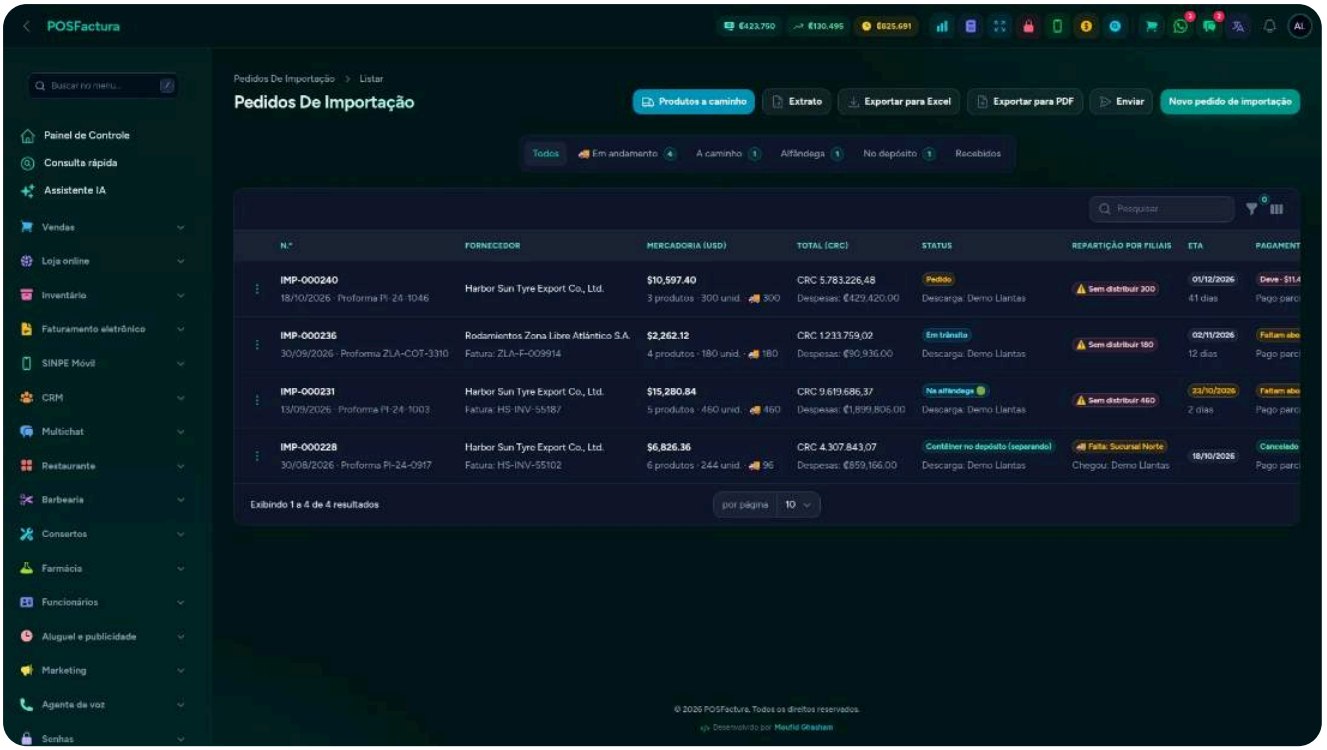
Importações

O contêiner acompanhado desde a proposta até a entrada em cada filial, com o frete, o seguro e a alfândega rateados para saber o custo real posto no depósito e a margem de verdade.





Importar é onde um negócio põe a margem em jogo: a mercadoria demora meses, paga frete, seguro e alfândega, chega em um contêiner que precisa ser distribuído entre várias filiais e o fornecedor do exterior é pago em várias remessas. Se o custo que aparece no sistema é só o preço do fornecedor, a margem dos produtos importados é uma ilusão. Este módulo acompanha cada pedido desde a proposta até que a última filial receba o seu, e rateia todas as despesas para que cada produto fique com seu **custo real posto no depósito**.

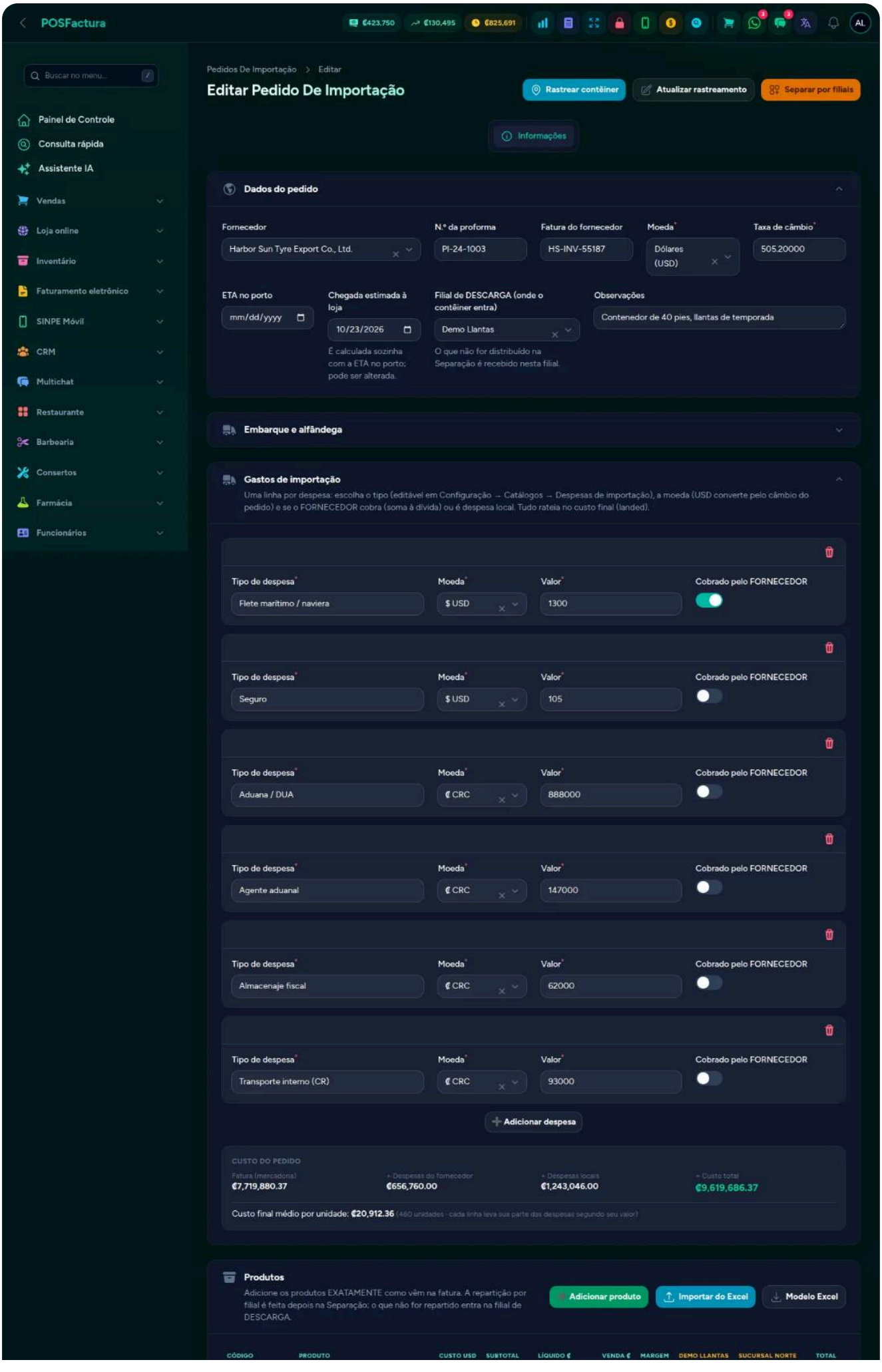


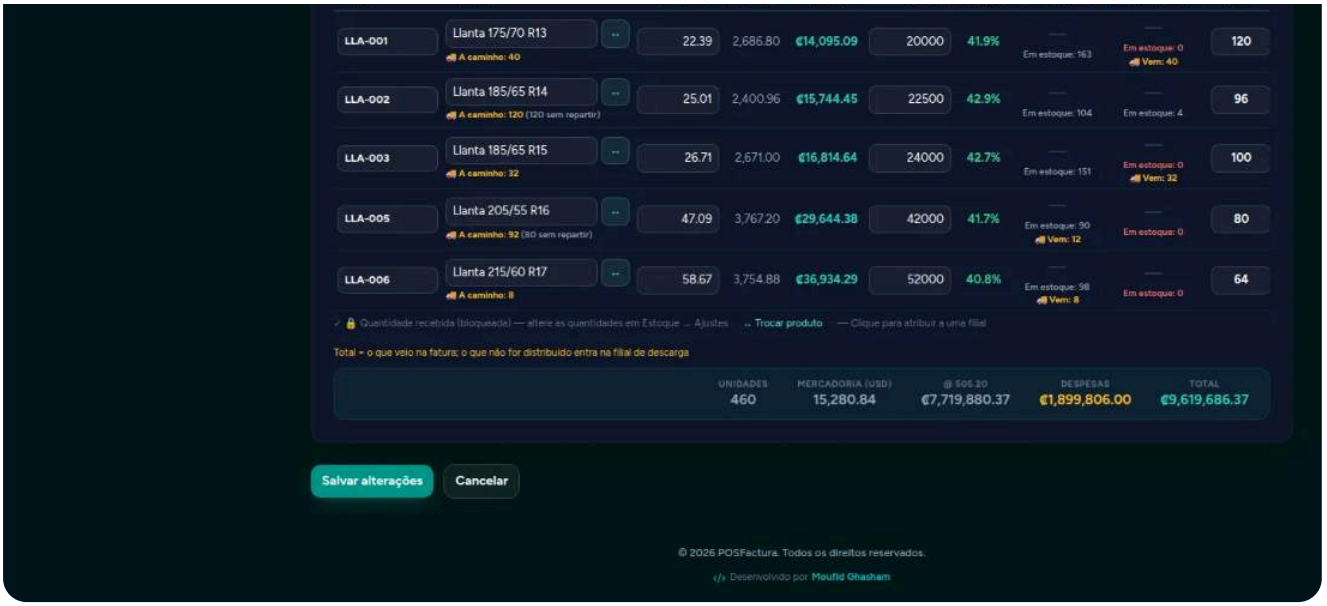
Os pedidos de importação com seu status e a distribuição para cada filial

O principal

- **O pedido de ponta a ponta.** Rascunho, pedido, em trânsito, na alfândega, contêiner no depósito e recebido, cada mudança de status com sua nota. Recebido é marcado sozinho quando a última filial recebeu o seu.
- **Embarque e alfândega.** Contêiner, companhia de navegação, rastreamento ou BL, um ou vários números de DUA e o semáforo da alfândega, no mesmo pedido.
- **Custo real posto no depósito.** Frete, seguro, alfândega, despachante e transporte são lançados cada um com sua moeda e rateados entre os produtos: o custo final de cada um já os inclui.
- **Produtos a partir do Excel.** A proposta do fornecedor é enviada em Excel (com modelo), os códigos que o sistema já aprendeu desse fornecedor entram reconhecidos, e os que faltam são criados todos com um clique. Se você corrigiu nomes ou preços de venda no arquivo, eles podem ir para o catálogo ao salvar.

- **Distribuir o contêiner entre filiais.** Cada linha é distribuída por loja vendo quanto há hoje em cada uma e quanto está chegando para ela em outros pedidos, para não mandar a mais para ninguém.
- **Cada filial recebe quando chega.** Ao receber, cada loja entra com sua própria compra e seu estoque; as demais continuam vendo a mercadoria «a caminho» no caixa e nos produtos.
- **O pedido se monta sozinho com o e-mail do fornecedor.** A fatura eletrônica do exterior, o BL, a lista de embalagem e as fotos do contêiner chegam por e-mail e o sistema monta o pedido pelo número do contêiner: fornecedor, proforma, fatura, despesas do fornecedor, dados do embarque e fotos, sem digitar nada. Uma fatura do Panamá também se carrega colando o CUFE ou o link do QR.
- **Fatura = lista de embalagem = BL.** As três quantidades são comparadas sozinhas; se não batem, a fatura fica em revisão antes de pagar ou receber.
- **A DUA do despachante, lida.** Envia-se o PDF da DUA e o pedido fica com o número, o semáforo, as datas, o despachante, os volumes, o peso, o valor aduaneiro e os impostos, comparados com o BL: se a DUA declara outros volumes, outro peso ou outro contêiner, o sistema avisa antes do desembaraço. Outro botão abre a DUA na página oficial da aduana, numa janelinha, e um favorito a preenche com um clique.
- **A caminho desde o primeiro dia.** Assim que a fatura é registrada, o que vem aparece no caixa, em produtos e na consulta rápida; ao distribuir o contêiner, cada filial vê sua quantidade e sua chegada.
- **Rastreamento do contêiner.** Um botão abre a página da companhia marítima com o contêiner preenchido, o sistema lembra de revisá-lo e os avisos da companhia por e-mail atualizam a chegada sozinhos. Há rastreamento automático pago opcional.
- **Os pagamentos ao fornecedor, no pedido.** Adiantamento, contra embarque, contra documentos: cada pagamento fica no pedido, que é onde vive a dívida com o fornecedor do exterior.
- **Extrato em dólares.** Com o mesmo formato que os fornecedores enviam, em PDF ou Excel, com saldo inicial, saldo corrido, faturas pendentes e antiguidade do saldo.


POSFactura
₡423,750
₡130,495
₡825,691
AL
Buscar no menu...
Painel de Controle
Consulta rápida
Assistente IA
Vendas
Loja online
Inventário
Faturamento eletrônico
SINPE Móvil
CRM
Multichat
Restaurante
Barbearia
Consertos
Farmácia
Funcionários
Pedidos De Importação > Editar
Editar Pedido De Importação
Rastrear contêiner
Atualizar rastreamento
Separar por filiais
Informações
Dados do pedido
Fornecedor
Harbor Sun Tyre Export Co., Ltd.
N.º da proforma
PI-24-1003
Fatura do fornecedor
HS-INV-55187
Moeda
Dólares (USD)
Taxa de câmbio
505.20000
ETA no porto
mm/dd/yyyy
Chegada estimada à loja
10/23/2026
É calculada sozinha com a ETA no porto; pode ser alterada.
Filial de DESCARGA (onde o contêiner entra)
Demo Llantas
O que não for distribuído na Separação é recebido nesta filial.
Observações
Contenedor de 40 pies, llantas de temporada
Embarque e alfândega
Gastos de importação
Uma linha por despesa: escolha o tipo (editável em Configuração → Catálogos → Despesas de importação), a moeda (USD converte pelo câmbio do pedido) e se o FORNECEDOR cobra (soma à dívida) ou é despesa local. Tudo rateia no custo final (landed).
Tipo de despesa
Moeda
Valor
Cobrado pelo FORNECEDOR
Flete marítimo / naviera
$ USD
1300
Seguro
$ USD
105
Aduana / DUA
₡ CRC
888000
Agente aduanal
₡ CRC
147000
Almacenaje fiscal
₡ CRC
62000
Transporte interno (CR)
₡ CRC
93000
Adicionar despesa
CUSTO DO PEDIDO
Fatura (mercadoria)
₡7,719,880.37
+ Despesas do fornecedor
₡656,760.00
+ Despesas locais
₡1,243,046.00
= Custo total
₡9,619,686.37
Custo final médio por unidade: ₡20,912.36 (460 unidades · cada linha leva sua parte das despesas segundo seu valor)
Produtos
Adicione os produtos EXATAMENTE como vêm na fatura. A repartição por filial é feita depois na Separação; o que não for repartido entra na filial de DESCARGA.
Adicionar produto
Importar do Excel
Modelo Excel
CÓDIGO
PRODUTO
CUSTO USD
SUBTOTAL
LÍQUIDO €
VENDA €
MARGEM
DEMO LLANTAS
SUCURSAL NORTE
TOTAL



Um pedido de importação com suas despesas rateadas no custo

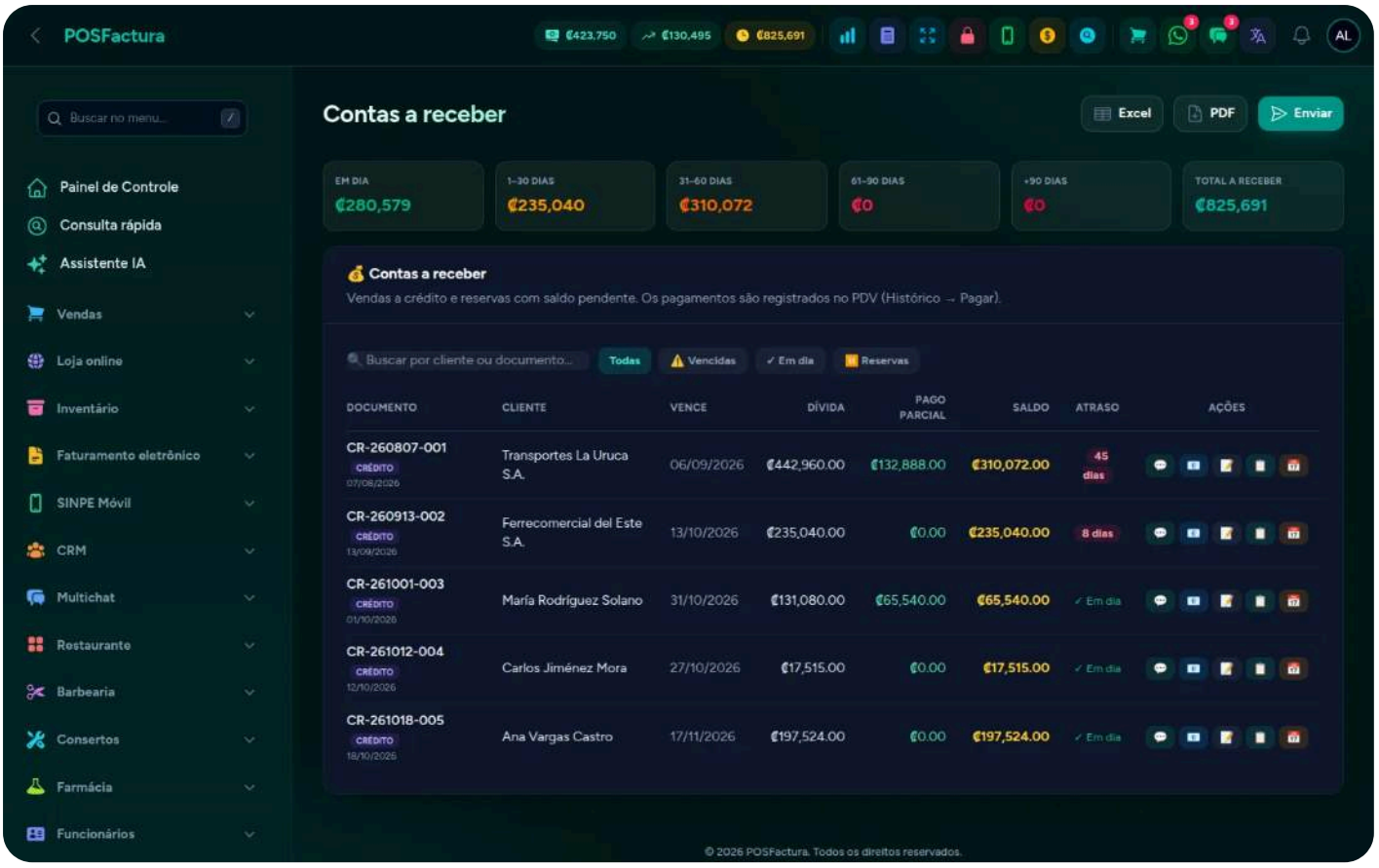
Os detalhes que fazem a diferença

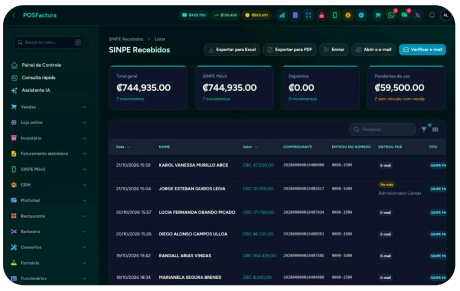
- **Não se distribui mais do que veio.** O total da fatura fica fixo: o de cada filial sai desse total, e se alguém tenta ultrapassá-lo, o sistema avisa e não mexe no que já foi salvo.
- **Salvar nunca perde o trabalho.** É possível distribuir por partes; o que falta fica «sem distribuir» e entra na filial de descarga se for recebido assim.
- **De relance, quem ainda não recebeu.** Na lista de pedidos, uma etiqueta diz se já chegou a todas as filiais ou a quais falta, e o filtro mostra só os que têm algo pendente.
- **Outras marcas da mesma medida.** Ao distribuir, vê-se o estoque de produtos equivalentes em cada loja, para decidir quantos mandar.
- **Um rascunho não está a caminho.** O que ainda não foi pedido ao fornecedor não aparece como mercadoria por chegar.
- **Um recebimento por engano é revertido.** As compras geradas são eliminadas, o estoque é baixado deixando o rastro no kardex e as linhas voltam a ficar pendentes; os pagamentos não são tocados.
- **As despesas que o fornecedor cobra, à parte.** O que se paga a ele vai para o extrato dele; as despesas locais (alfândega, despachante, transporte) não, porque não são devidas a ele.
- **Os códigos do fornecedor são aprendidos.** O que é associado em um pedido fica para o seguinte, com seu fator de conversão: dez caixas de quatro entram como quarenta unidades.
- **O que se deve, nos relatórios.** As contas a pagar e os pagamentos a fornecedores do período incluem as importações, para conciliar com o banco.

- **Duas datas de chegada.** A do porto e a da loja, calculada com os dias de alfândega e transporte que o negócio configurar.
- **A companhia marítima, sozinha.** É reconhecida pelo prefixo do contêiner; se o contêiner for alugado, o sistema pede em vez de adivinhar.
- **Custo médio.** Ao receber, o custo do produto faz média com o que já havia, e uma despesa que chega semanas depois ajusta o custo do que ainda está no estoque.
- **O anulado deixa de vir.** Se o fornecedor anula a fatura com uma nota de crédito, ou ela é anulada por errada, seus produtos saem do pedido e deixam de aparecer a caminho.
- **O que falta associar, à vista.** O pedido diz quantas unidades da fatura ainda não têm produto, para que nada fique de fora.
- **Os códigos do fornecedor, em Excel.** A auditoria de códigos é baixada em Excel com as sugestões, corrigida e enviada: cada linha aparece em verde ou vermelho antes de aprovar qualquer coisa.

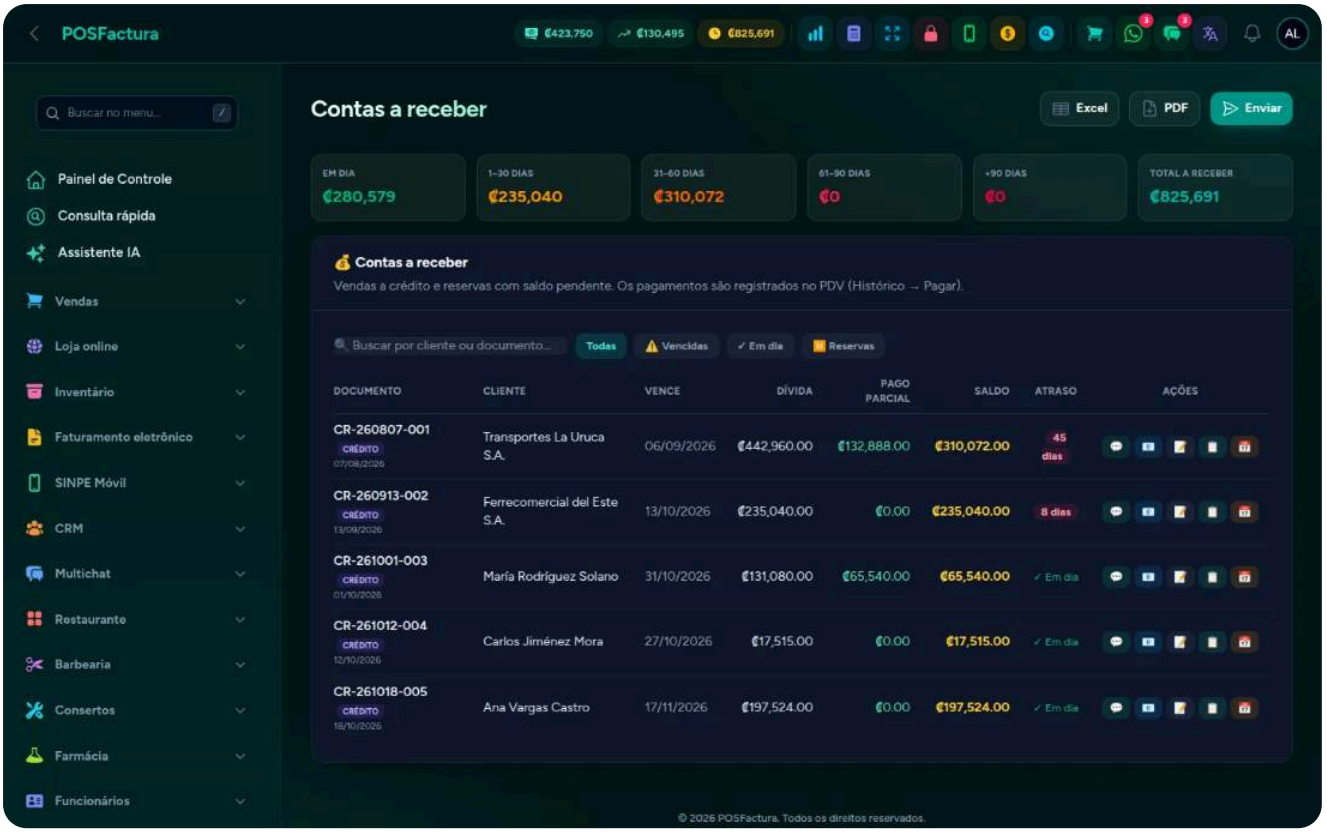
Cobranças e crédito

Para o negócio que vende a crédito: planos de parcelas, pagamentos em nome de quem cobrou, quem pagou e quem não pagou na quinzena, e os clientes atrasados na ordem em que é preciso sair para cobrar. Com SINPE Móvil conciliado sozinho e rotas de cobrança por cobrador.





Vender a crédito faz as vendas crescerem, mas só se se cobra. O problema de sempre é saber, no fim da quinzena, quem pagou, quem não pagou, quanto trouxe cada cobrador e qual cliente está há meses sem aparecer. Este módulo monta o plano de parcelas de cada crédito, guarda cada pagamento em nome de quem o recebeu e entrega os relatórios para sair a cobrar. Com o SINPE Móvil (o pagamento instantâneo pelo celular da Costa Rica), os pagamentos que chegam ao banco entram sozinhos e são vinculados à venda, sem conferir o celular nem pedir prints.



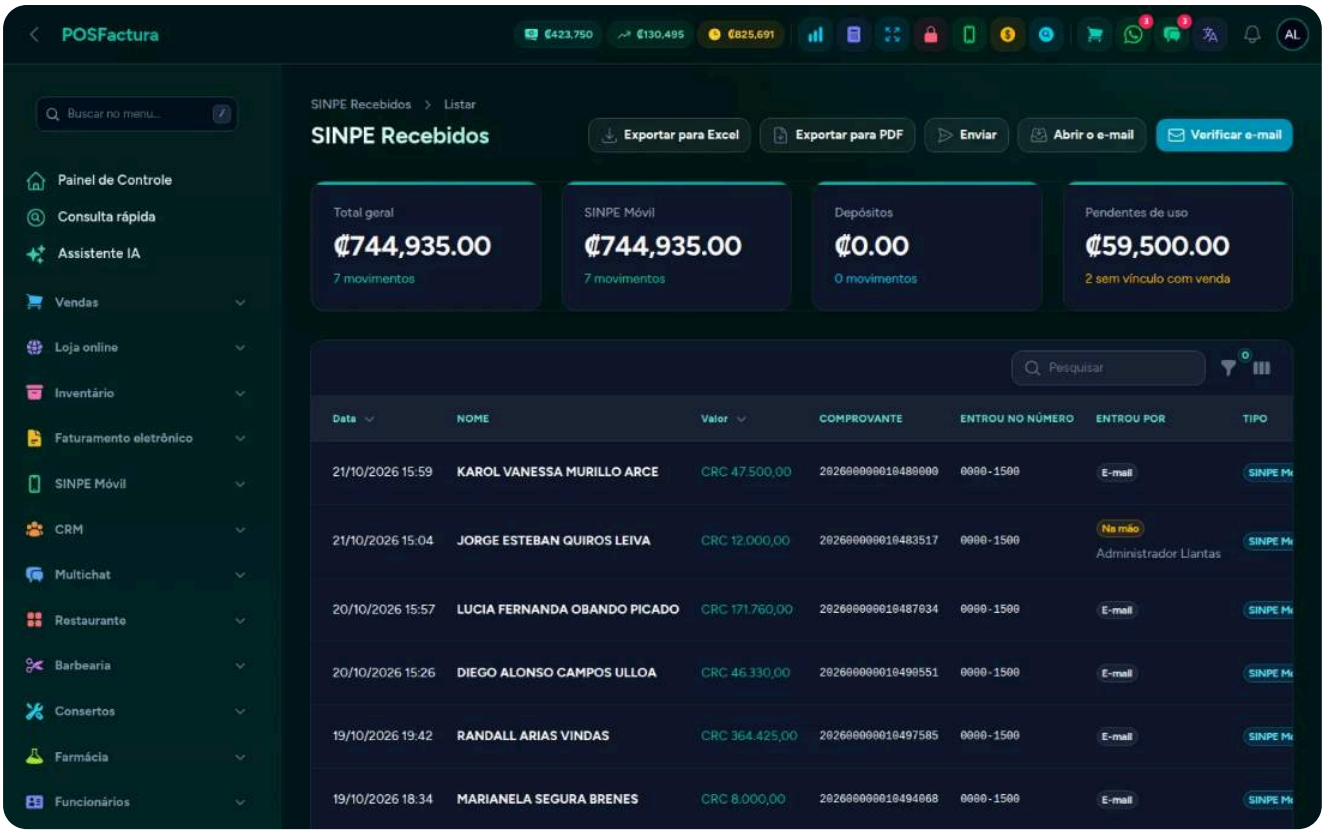
As contas a receber: quem deve, quanto e desde quando

O principal

- **Contas a receber.** Quem deve, quanto, o que está vencido e por faixas de antiguidade, com o extrato para imprimir. Ao escolher um cliente no caixa, vê-se seu saldo antes de vender para ele.
- **Planos de parcelas.** Semanal, quinzenal ou mensal, por quantidade de parcelas ou pelo **valor combinado** com o cliente, com a data da primeira parcela. Cada pagamento é aplicado à parcela mais antiga.
- **Planos para os créditos que já existiam.** Para um crédito sem plano, ele é montado a partir das contas a receber, distribuindo o saldo de hoje e não o total original.
- **O pagamento, em nome de quem cobrou.** Cada pagamento guarda data, cliente, fatura, cobrador, valor, saldo restante, forma de pagamento e observações. Conta também o

pagamento por conta, sem fatura.

- **Cobranças e pagamentos recebidos.** O que entrou no período, quanto trouxe cada cobrador e de quantos clientes, linha por linha.
- **Quem pagou e quem não pagou.** Compara as parcelas que venciam no período com o que entrou: pagou, pagamento parcial, não pagou ou pagou adiantado, com a porcentagem de cumprimento e separado por frequência de pagamento.
- **Clientes atrasados.** A foto de hoje: valor vencido, dias de atraso desde a parcela mais antiga, seu telefone e seu último pagamento, agrupado de 1-30 a mais de 90 dias.
- **Resumo da carteira.** Total a receber, recebido no período, vencido hoje e a carteira separada em em dia, atrasada e sem plano, com os maiores créditos.
- **Compromisso de pagamento para assinar.** Com o saldo em números e por extenso, as parcelas e as cláusulas do negócio; ou com o texto da nota promissória própria da empresa, que o sistema preenche com os dados da venda.
- **Lembretes antes do vencimento.** O cliente recebe o aviso por WhatsApp (ou por e-mail se não for possível) nos dias antes que o negócio definir.
- **Contas antigas que nunca vão ser cobradas.** São dadas por encerradas com seu motivo, sem registrar uma cobrança falsa: o caixa do dia não se mexe e a venda continua contando no seu ano.
- **Rotas de cobrança (complemento).** Cada cobrador com suas rotas por local e a carteira de cada uma; em cada visita ele registra o pagamento —o mesmo do caixa— ou «não pagou» com o motivo e a data em que o cliente promete pagar.
- **SINPE Móvil.** O sistema lê os avisos do banco por e-mail, e também os SMS que o celular do negócio reencaminha. Cada pagamento fica em uma lista e é vinculado ao cobrar, em uma venda ou em um pagamento.



Os SINPE recebidos, com quem pagou, em qual número entrou e em qual venda foi usado

- **A nota promissória sai sozinha ao faturar a crédito.** Ao fechar a venda a crédito no PDV, abre a nota promissória da empresa pronta para imprimir e assinar: com o logo e o cabeçalho centralizados, o texto próprio do negócio preenchido com os dados do cliente, o plano de parcelas com o **saldo diminuindo** parcela a parcela até zero, e o **número de série de cada artigo** vendido.

Os detalhes que fazem a diferença

- **O saldo que o cobrador disse ao cliente.** No relatório, cada linha mostra o saldo que ficou logo depois desse pagamento, não o de hoje: é o que é preciso poder defender quando o cliente reclama.
- **Primeiro os que não pagaram.** As listas vêm na ordem em que é preciso sair para cobrar, e os atrasados ordenados por quem está há mais tempo sem pagar, não por quem deve mais.
- **Pagou, mas continua atrasado.** O status do período e o atraso vão em colunas separadas: quem pagou esta quinzena e deve duas anteriores aparece com as duas coisas.
- **Dias de carência.** O negócio decide quantos dias depois do vencimento o atraso começa a contar.
- **Cada cobrador vê o que é seu.** De fábrica, cada um vê só o que ele cobrou; o dono vê tudo, e o resumo da carteira não é para o vendedor de balcão. Pode-se exigir que

nenhum pagamento seja registrado sem saber quem o cobrou.

- **A parcela por valor.** Se uma parcela fixa é combinada, a quantidade de parcelas se ajusta sozinha e a última absorve a diferença: pode sair menor, nunca maior.
- **O que foi pago não se apaga.** Um plano com pagamentos aplicados não é refeito, e só quem administra corrige um plano sem pagamentos.
- **Corrigir um pagamento digitado errado.** Um administrador altera o valor, a forma ou o exclui, e o sistema recalcula a conta, o saldo do cliente, as parcelas e a conferência do caixa; fica no log de auditoria. Serve também para uma venda a crédito que ficou «paga» por um pagamento a mais: a conta volta a ficar pendente pela diferença. Uma reserva já faturada não é alterado: para isso existe a nota de crédito.
- **Botões rápidos para pagar.** Porcentagens ou valores fixos que o negócio define, até oito; um valor maior que o saldo não é oferecido.
- **Comprovante do pagamento por WhatsApp.** Com a data, o valor, a fatura e o saldo que resta, só se o negócio ligar.
- **O histórico de parcelas na ficha do cliente.** Paga, parcial, atrasada ou pendente, para discutir uma reclamação ou decidir se lhe dá mais crédito.
- **O que falta pagar, à vista.** Uma venda paga pela metade não aparece como «Paga»: em Vendas diz «A receber» com quanto falta, no Desktop e em Comprovantes fiscais o total aparece em vermelho, e a aba «A receber» reúne vendas a crédito e reservas com saldo. Pelo menu da venda se registra o pagamento, se veem os pagamentos, se lembra o cliente do saldo e se baixa o extrato dele.
- **Valores ocultos no caixa.** Quem não tem permissão vê os saldos ocultos, e os abre na hora com a senha de um administrador.
- **Saldos iniciais ao migrar.** A dívida que vinha de outro sistema é carregada, cobrada a partir do caixa e não conta como venda nos relatórios.
- **Promessas de pagamento.** A lista de pendentes, vencidas e cumpridas, em folha carta; uma promessa é cumprida mesmo que o cliente pague no caixa e não ao cobrador.
- **O cobrador, só na sua carteira.** Não registra visitas em clientes de outros e nunca recebe mais do que o cliente deve; se o cliente tem várias contas, paga-se primeiro a mais antiga.
- **SINPE: o mesmo pagamento uma só vez.** Se chegam o SMS e o e-mail do banco, ou o aviso do SINPE e o do movimento da conta, o sistema os junta em um. Se alguém o adicionou manualmente e o e-mail chega depois, ele completa o que já estava.
- **Um SINPE não é cobrado duas vezes.** O que já foi usado deixa de ser oferecido, e não se pode cobrar por SINPE mais do que foi recebido. A lista diz em qual venda foi usado, quem o cobrou e em qual número do negócio entrou.

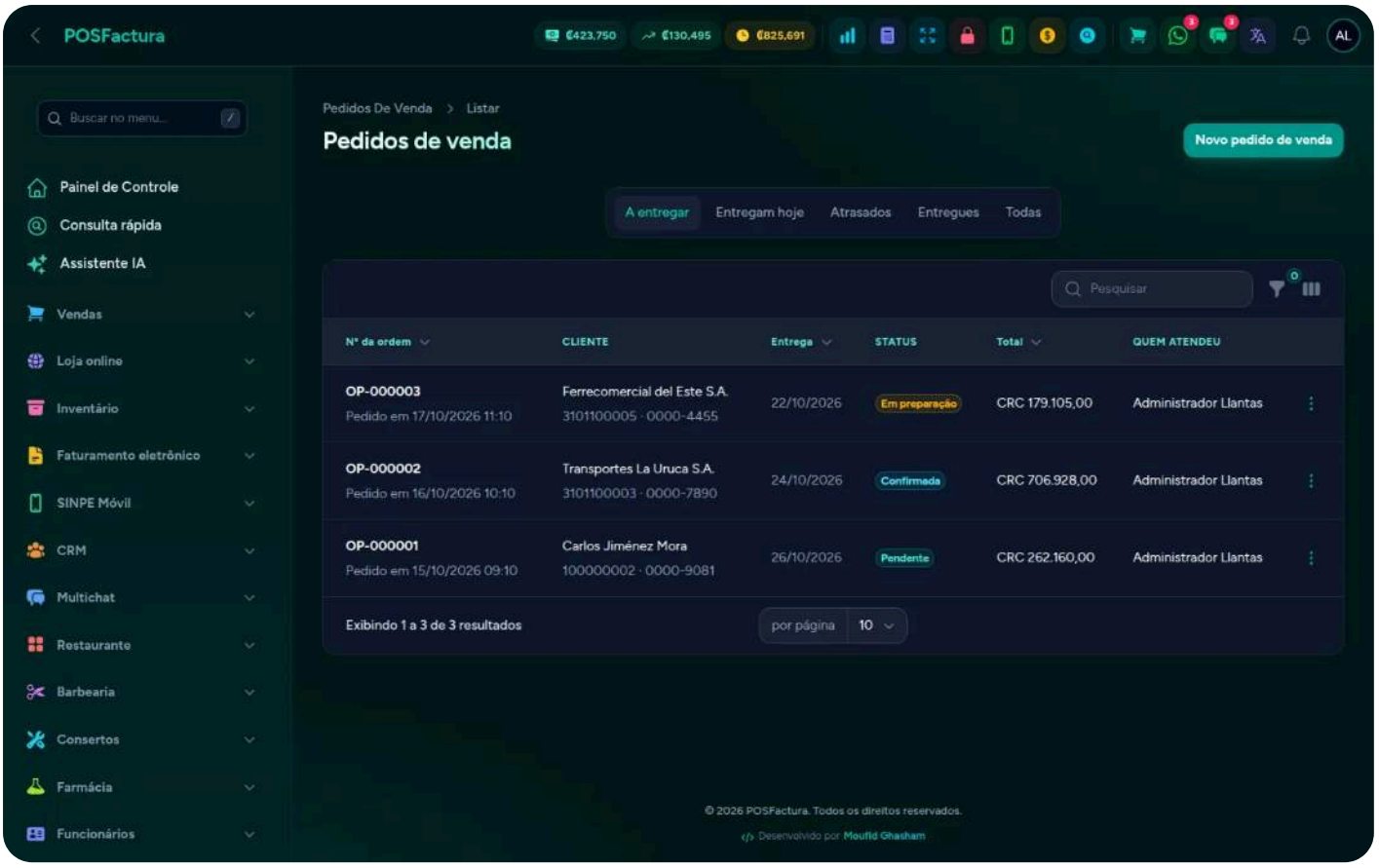
- **O que não é um pagamento não entra.** O dinheiro que sai, os valores em dólares, a publicidade do banco e os e-mails reencaminhados por pessoas são descartados sozinhos.
- **SINPE manual só com permissão.** O caixa vê os pendentes, mas lançar um SINPE manualmente pede autorização de um administrador.
- **Saber se o banco está sendo lido.** Cada conta mostra sua última leitura em verde, amarelo ou vermelho, com o motivo quando falha.

Para o seu cliente

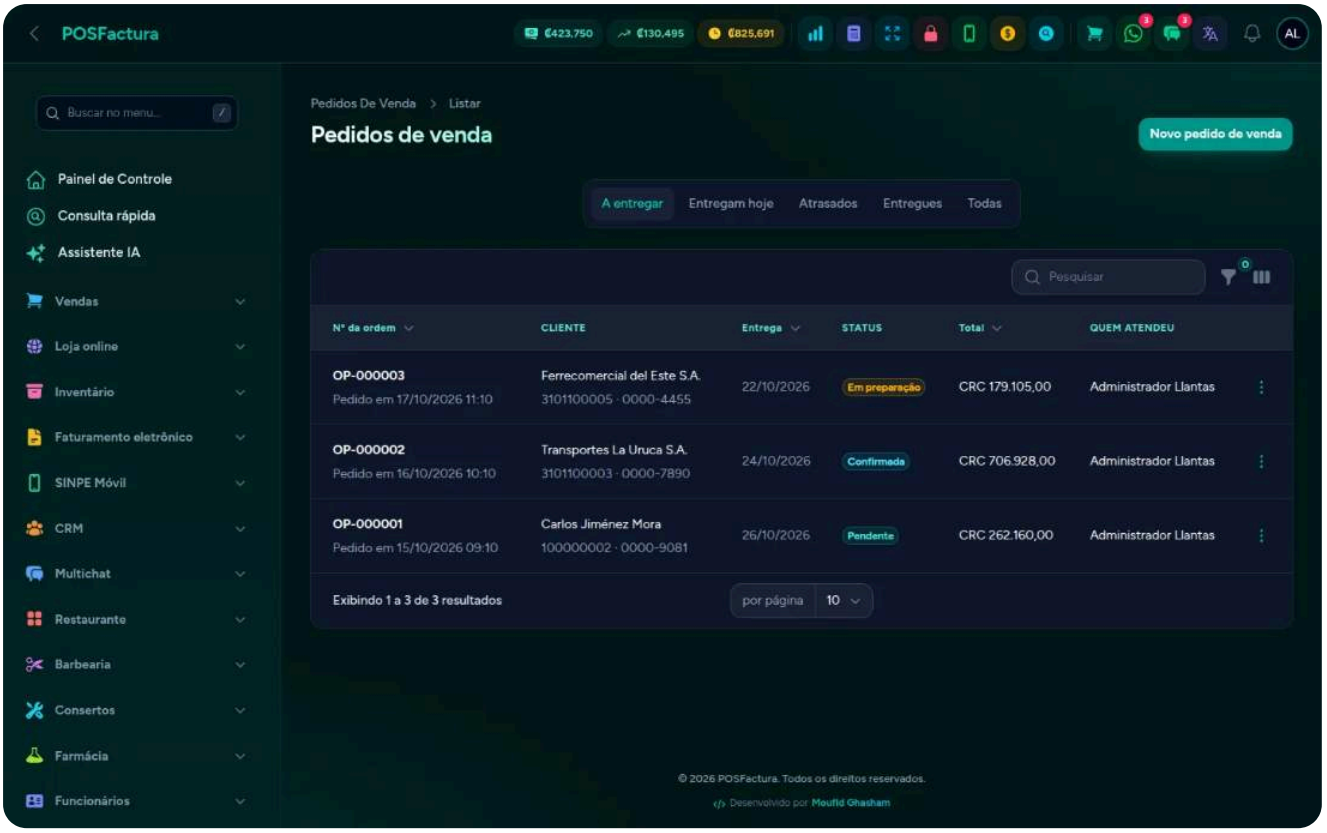
- **O comprovante de cada pagamento por WhatsApp,** com o que ainda falta pagar.
- **Um aviso antes do vencimento,** para que não atrase sem perceber.
- **O compromisso de pagamento por escrito,** com cada parcela e sua data.

Pedidos de venda

O cliente encomenda e fica por escrito o que leva, a que preço e para quando, sem movimentar estoque nem caixa até a entrega. Nesse dia se fatura a partir do próprio pedido, com o roteiro do entregador no celular.



Quando um cliente encomenda algo para outro dia, o pedido costuma ficar em um papel, em um chat ou na memória do vendedor: depois ninguém sabe a que preço foi combinado, para quando era nem se já foi entregue. Os pedidos de venda deixam a encomenda por escrito com seu número, sua data de entrega e seu preço, sem mexer no estoque nem no caixa. No dia da entrega, a fatura sai do próprio pedido, sem digitar nada de novo.



Os pedidos de venda separados em a entregar, hoje, atrasados e entregues

O principal

- **Um pedido não é uma venda.** Não baixa estoque, não entra no caixa, não vai para a Hacienda e não aparece nas vendas do dia: é um compromisso com o cliente.
- **Anotar o pedido.** Cliente (ou um novo criado ali mesmo), endereço e telefone de entrega se forem outros, filial que o prepara, itens com quantidade e preço, data de entrega e observações. Ao salvar, recebe seu número sequencial.
- **Também a partir do caixa.** Se o negócio ligar, o vendedor monta o carrinho como sempre e o salva como pedido de venda, sem cobrar nem retirar mercadoria.
- **O preço combinado.** O que fica escrito no pedido é o que se cobra no dia da entrega, mesmo que até lá o preço tenha subido.
- **Status claros.** Pendente, confirmado, em preparação, entregue ou cancelado. Enquanto está aberto, pode-se mudar tudo: cliente, itens, quantidades e data.

- **Entregar e faturar em um passo.** À vista ou a crédito: baixa o estoque, registra o pagamento ou a conta a receber, emite o comprovante e deixa o pedido entregue.
- **O que falta entregar, à vista.** Abas de a entregar, entregam hoje, atrasados (em vermelho) e entregues, com busca por número, cliente ou cédula, e o menu diz quantos faltam.
- **O roteiro do dia.** No celular do entregador, um cartão por entrega com o cliente, seu telefone para ligar com um toque, o que leva, quanto é e o botão para abrir o mapa até a casa dele. Dali se marca em preparação ou entregue.
- **O pedido em PDF para o cliente.** O documento formal do negócio, intitulado «Pedido de venda», com sua data de entrega e seu status, por WhatsApp, e-mail ou download.
- **Sinal, se o negócio pedir.** É registrado com sua forma de pagamento e sempre se vê quanto falta cobrar; ao faturar, é descontado.

Os detalhes que fazem a diferença

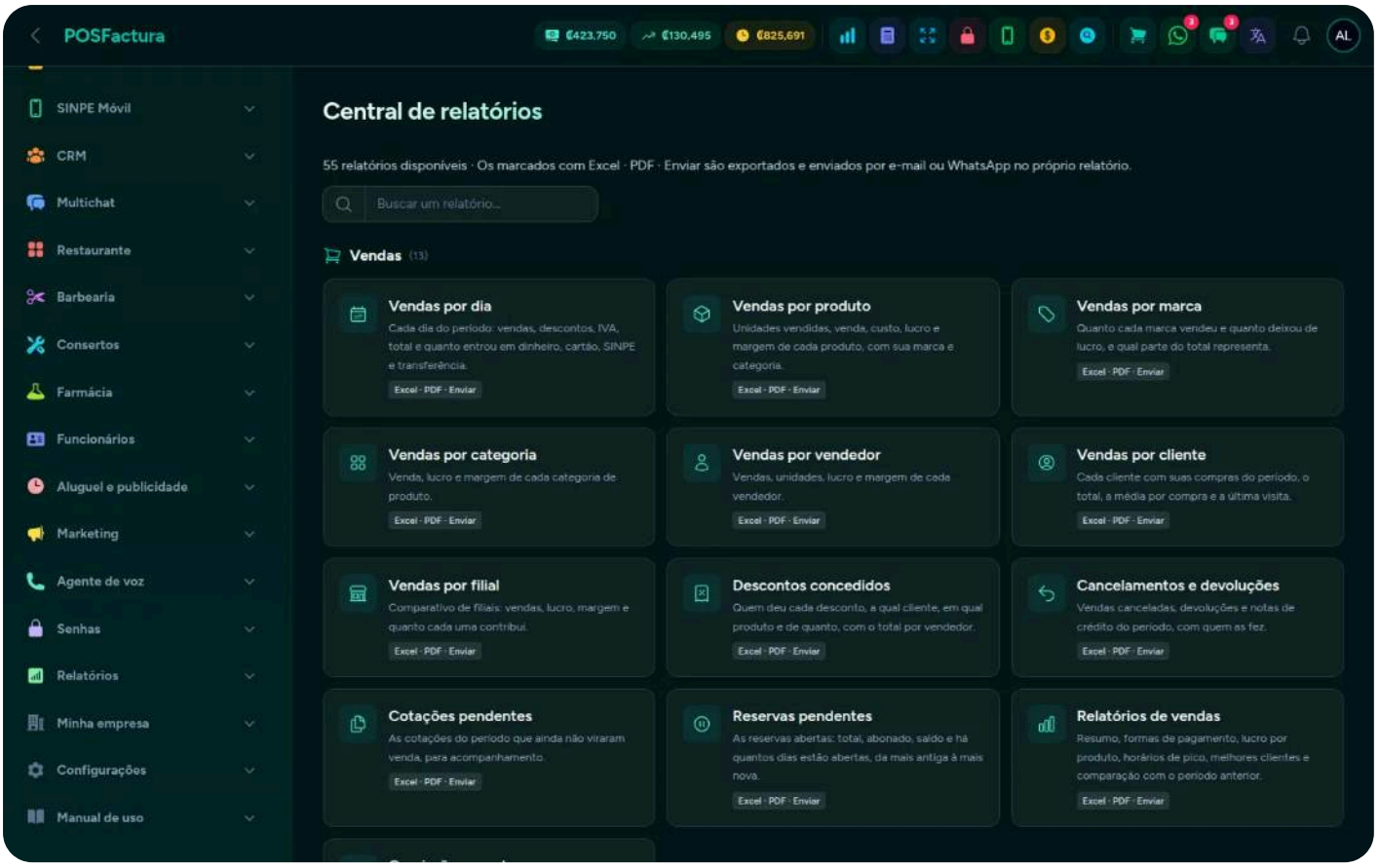
- **O entregue ou cancelado não se altera mais.** Assim o que foi prometido ao cliente fica como estava, e um pedido cancelado não é reativado nem faturado.
- **Nada é apagado.** Um pedido cancelado fica com o rastro de quem o cancelou.
- **Reservar ao confirmar, se desejado.** Ligado, o pedido sai do disponível assim que o cliente confirma e volta se for cancelado; confirmar duas vezes não reserva duas vezes, e faturar não baixa de novo o que já estava reservado.
- **O sinal tem seus limites.** Não pode passar do total nem ser registrado em um pedido fechado.
- **Pedir o que ainda não há.** É disso que se trata encomendar: o pedido aceita itens sem estoque.
- **Cada um com sua permissão.** O vendedor anota o pedido; confirmá-lo, entregá-lo e cancelá-lo são permissões à parte, para que o responsável faça a entrega.
- **Numeração própria.** O negócio escolhe o prefixo dos seus pedidos e quantos dias de entrega são propostos; sem dias, o pedido fica sem data.
- **Avisos por WhatsApp.** Se ligado, o cliente recebe uma mensagem quando seu pedido é confirmado e quando é entregue.
- **Condições impressas.** O rodapé do PDF leva o texto que o negócio quiser.
- **Direto à casa do cliente.** Se a ficha dele tem a localização salva, o pedido traz os botões para abrir a navegação.
- **Só o de hoje e o atrasado.** O roteiro não se enche de entregas antigas: o entregue sai da lista.

Para o seu cliente

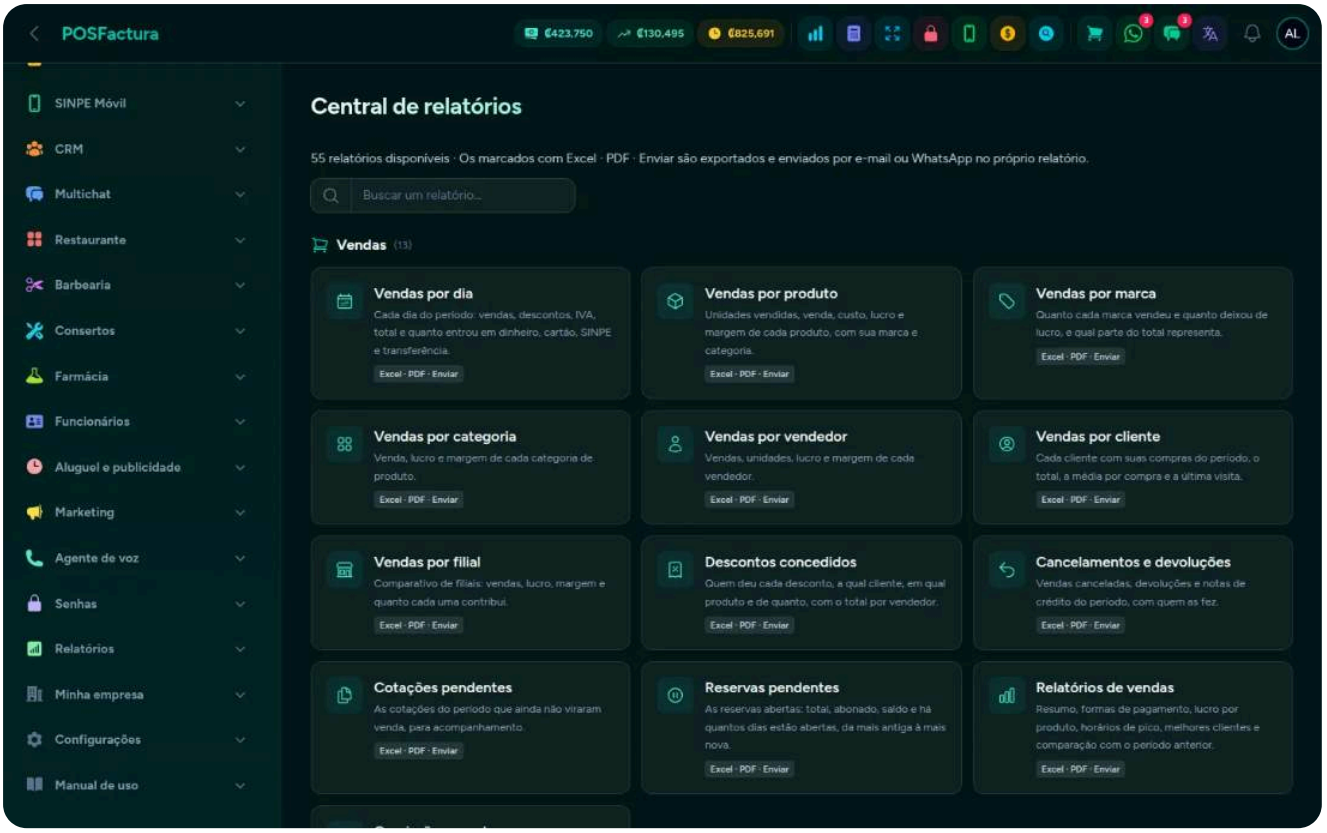
- **A encomenda por escrito,** com o que pediu, o preço combinado e a data de entrega.
- **Um aviso por WhatsApp** quando o pedido é confirmado e quando é entregue.

Relatórios

Todos os números do negócio em um só lugar: vendas, lucro, caixa, clientes, cobranças, estoque, compras e Hacienda, por período e por filial. Cada relatório é baixado em Excel ou PDF ou enviado por e-mail ou WhatsApp.



Um dono que só olha quanto vendeu não vê se está ganhando, qual produto parou de girar ou qual filial rende menos. Os relatórios respondem a essas perguntas com os dados que o sistema já tem, sem montar planilhas à mão. Estão organizados por tema, filtram-se por período e filial, e são enviados ao contador ou ao sócio com um clique. Todos contam do mesmo jeito, para que os números batam com o caixa.



A central de relatórios, agrupada por tema e com busca

O principal

- **Uma central de relatórios.** Mais de trinta relatórios organizados por tema —vendas, clientes e cobranças, caixa e dinheiro, estoque, compras e fornecedores, importações, Hacienda— com uma busca para encontrar o que serve.
- **Período e filial.** Hoje, ontem, esta semana, este mês, o mês passado, este ano ou as datas que quiser, de uma filial ou de todas. Os que mostram como está tudo hoje não pedem datas.
- **Excel, PDF ou enviar.** Cada relatório é baixado em Excel (uma planilha por tabela, com os valores como números) ou em PDF, ou enviado por e-mail, por WhatsApp pela linha do negócio ou pelo WhatsApp próprio com um link de download.
- **Relatórios de vendas.** Totais comparados com o período anterior, vendas e lucro por categoria, melhores clientes, comparativo de filiais com seu tíquete médio, despesas por categoria, devoluções e vendas por hora.

- **Vendas por todos os ângulos.** Por dia, produto, marca, categoria, vendedor, cliente e filial; descontos concedidos; anulações e devoluções; cotações e reservas pendentes.
- **Caixa e dinheiro.** Dinheiro recebido por forma de pagamento, SINPE recebidos, despesas detalhadas e fechamentos de caixa, além do controle de caixa do dia por filial e por caixa.
- **O relatório do caixa.** A partir do ponto de venda: vendas, tíquete médio, custo, lucro bruto e líquido, recebimentos por forma, o mais vendido e quanto vendeu cada caixa, de um caixa ou de todos.
- **Clientes.** Saldos por antiguidade, clientes novos e clientes que deixaram de comprar.
- **Comissões e metas.** O vendido por cada vendedor no mês, com comissão escalonada por faixas, porcentagem fixa como exceção, ou um valor fixo por venda ou por unidade, e a meta para medir o cumprimento.
- **Estoque, compras e Hacienda.** Estoque por filial, produtos abaixo do mínimo, ajustes e transferências; compras por fornecedor e por produto, contas a pagar e pagamentos a fornecedores; comprovantes emitidos e vendas por alíquota de IVA, conforme os módulos do negócio.
- **O início que avisa.** O painel mostra as vendas do dia e do mês, gráficos por filial e por ano, e os avisos do que precisa de atenção: comprovantes rejeitados, faturas de fornecedores não lançadas, cobranças vencidas, caixas abertos de ontem e reservas que vencem esta semana.

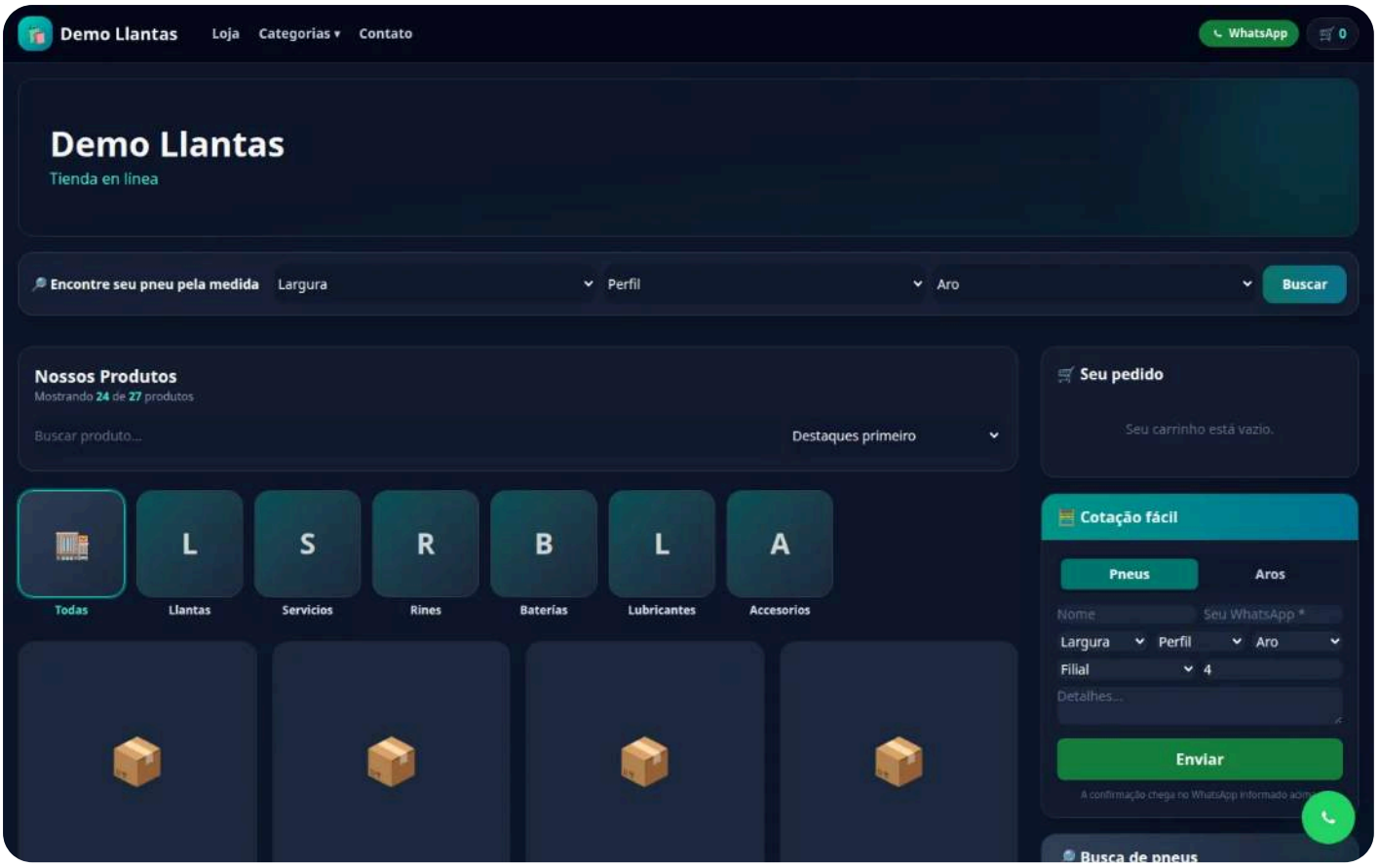
Os detalhes que fazem a diferença

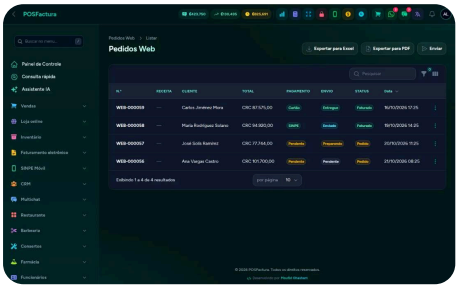
- **O que conta como venda, sempre igual.** As vendas pagas, com comprovante eletrônico ou com tíquete; nunca os saldos iniciais de clientes nem as vendas canceladas. Assim o relatório bate com o recebido no caixa.
- **As vendas internas, à parte.** São contadas, mas separadas das eletrônicas, e não vão para o contador.
- **O lucro real.** É calculado com o custo que o produto tinha quando foi vendido, não com o de hoje.
- **Uma retirada não é uma despesa.** O que se tira da gaveta ao fechar o caixa é mostrado à parte: esse dinheiro não foi gasto.
- **Os dólares, à taxa de câmbio do momento.** Os valores em outra moeda são convertidos com a taxa de câmbio guardada em cada movimento.
- **Com nome e sobrenome.** Cada arquivo leva o nome do negócio, a razão social, a cédula jurídica, o período, a filial e quando foi gerado.

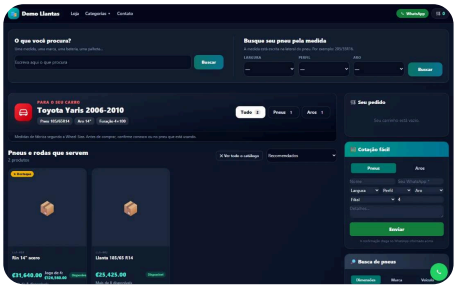
- **Explica como foi calculado.** No fim de cada relatório, uma nota diz de onde saem os números.
- **Só o que cabe a cada um.** Aparecem os relatórios dos módulos que o negócio tem e os que a função do usuário pode ver, e cada um vê só as filiais que tem atribuídas.
- **O lucro, protegido.** O caixa não vê o lucro do dia, a menos que tenha permissão ou um administrador o desbloqueie com sua senha; ao fechar o relatório, ele volta a ser bloqueado.
- **O link do WhatsApp expira.** O link de download enviado pelo WhatsApp próprio deixa de funcionar em sete dias.
- **Vendas por hora.** Para decidir quantas pessoas colocar no caixa e em que horário.
- **Dinheiro parado à vista.** Junto com os relatórios de estoque, a lista do que tem estoque e não vende há meses.
- **Para o contador, o mês completo.** Pagamentos a fornecedores com sua referência, status das compras por fornecedor, contas a pagar e IVA do período, prontos para enviar.
- **Cada empresa vê só o que é seu.** Os relatórios nunca misturam dados de outro negócio.

Loja online

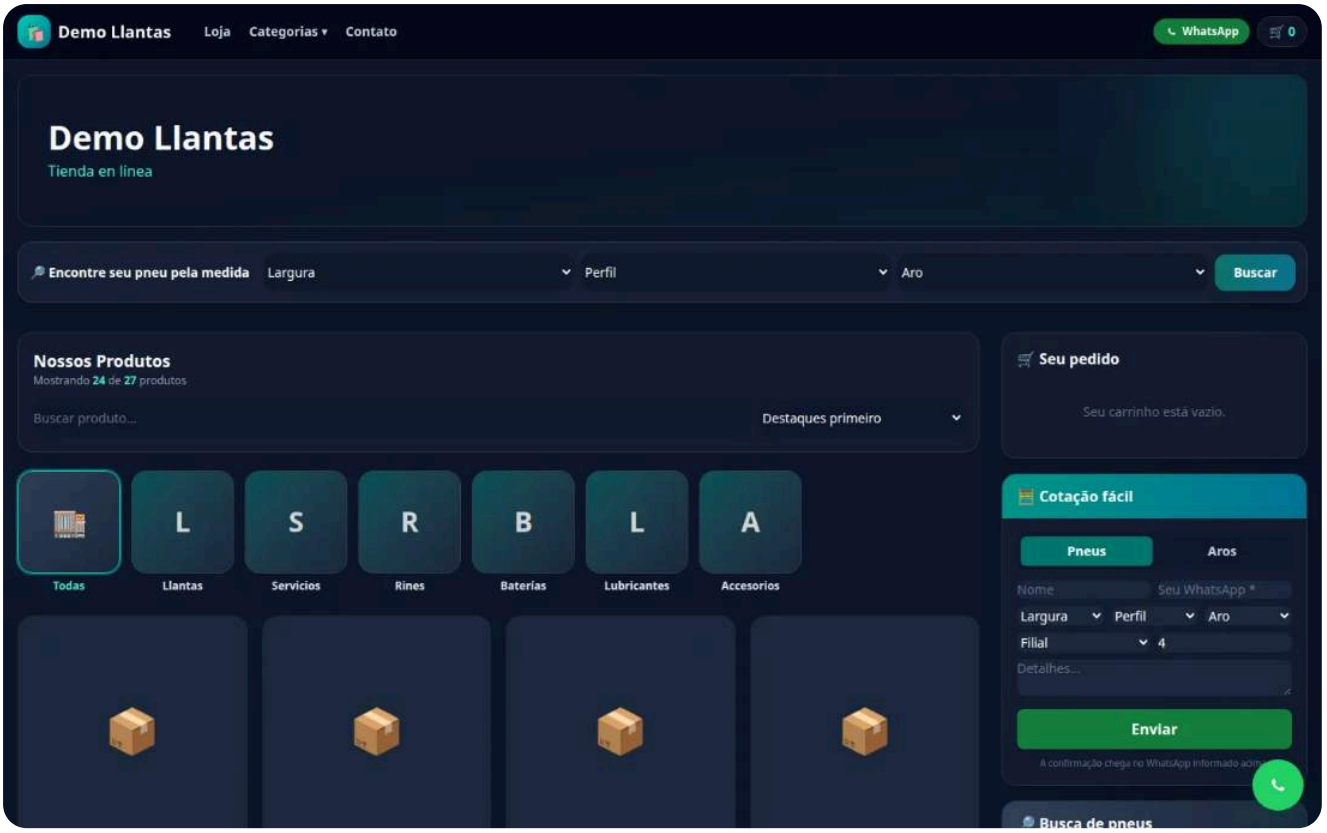
Seu catálogo publicado na internet com os mesmos produtos, preços e estoque do sistema, com pedidos, ofertas, cupons e avaliações, preparado para aparecer no Google e para fechar a venda pelo WhatsApp.







Ter uma loja na internet costuma significar cadastrar os produtos duas vezes, preços que não coincidem com os do caixa e pedidos que chegam por um lado enquanto o estoque é controlado por outro. Com este módulo, o que está no estoque do sistema é o que se vê na loja: mesmo preço, mesmo IVA e a disponibilidade de cada filial. O cliente monta seu pedido ou consulta pelo WhatsApp, e você o atende no mesmo painel onde fatura.



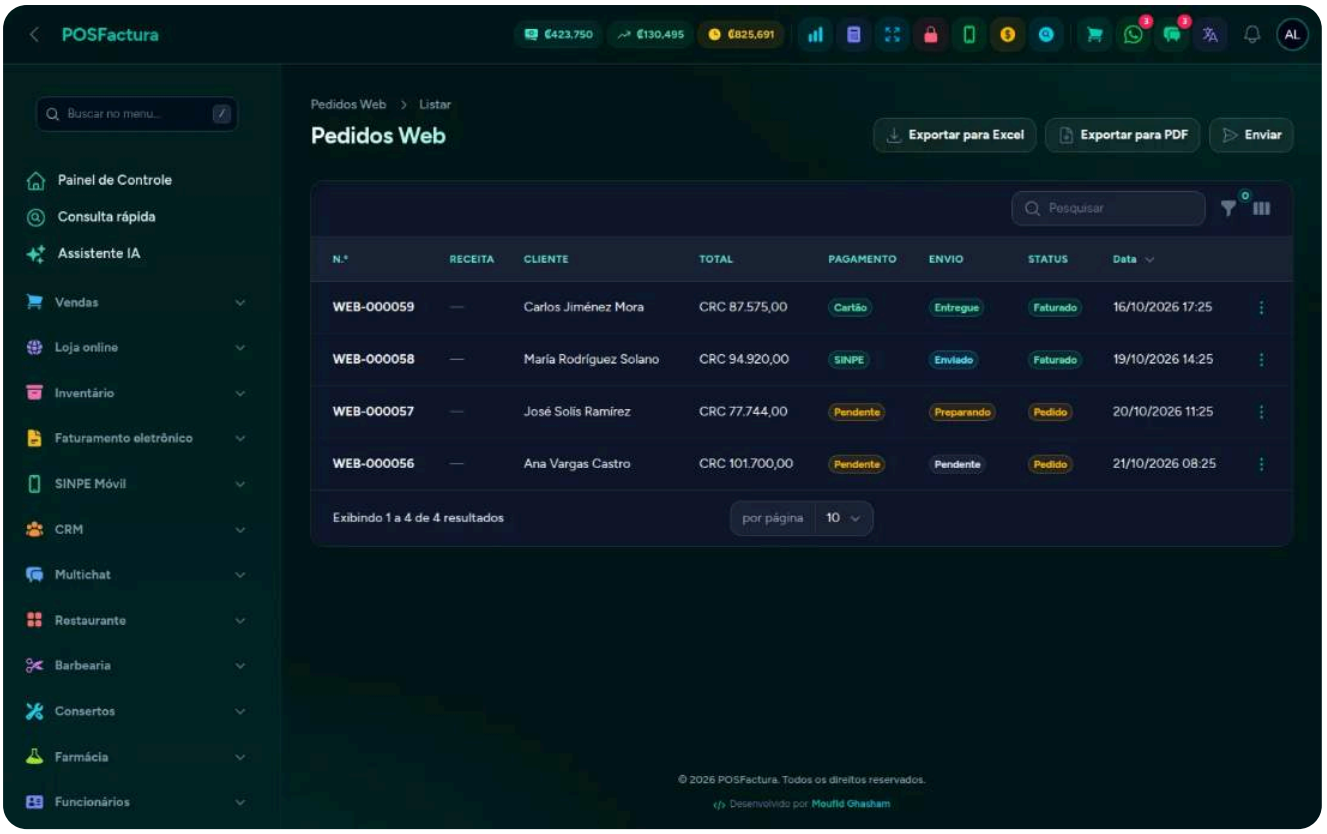
A página inicial da loja com banners, categorias e a busca

O principal

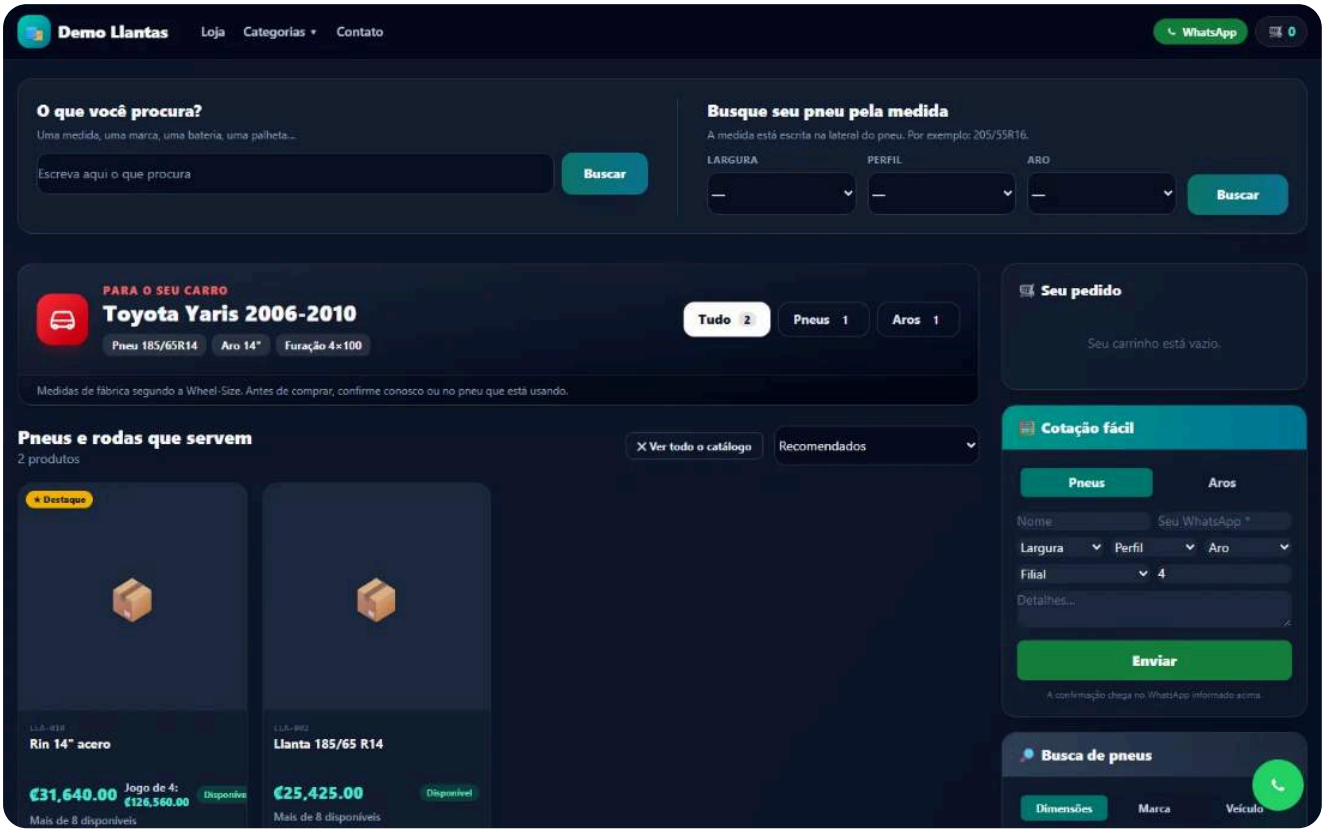
- **Um só catálogo.** Os produtos ativos do estoque são publicados sozinhos, com suas fotos, variantes e preços. Não há nada para cadastrar duas vezes.
- **Sua marca, seu endereço.** Nome da loja, domínio próprio, logo, cor da marca, slogan, mensagem de boas-vindas e página «Sobre nós». No topo do painel, botões para copiar o link ou enviá-lo por WhatsApp.
- **Banners na página inicial.** Um carrossel de imagens com título, subtítulo, botão e link, com a altura, a velocidade e as setas que você escolher.
- **Catálogo sob medida.** Pode mostrar ou ocultar preços (para usá-la como catálogo de exposição), a disponibilidade, o filtro de categorias com foto, as descrições, a quantidade de colunas e a ordem dos produtos.
- **Pedidos on-line.** Carrinho com retirada na loja ou entrega em domicílio, e a forma de pagamento que o cliente preferir. Cada pedido chega a **Pedidos web** com seu status de

pagamento e de envio.

- **Do pedido à fatura.** Confirma-se o pagamento com a forma e o valor recebido, fatura-se com um clique (aí o estoque é baixado) e avança-se o envio: preparando, enviado, entregue.
- **O preço do caixa, com IVA.** A loja sempre mostra o preço final e o carrinho discrimina subtotal, IVA e total, com os mesmos valores que o caixa cobraria.
- **Ofertas com data.** Escolha produtos, a porcentagem e de quando até quando. A loja mostra o preço anterior riscado, monta uma página de ofertas e, ao vencer, tudo volta sozinho ao preço de sempre.
- **Cupons para suas campanhas.** Um código com porcentagem de desconto, compra mínima, limite de usos e datas de validade, para anunciá-lo pelo WhatsApp ou pelas redes sociais.
- **Avaliações com estrelas.** Os clientes avaliam cada produto; você decide o que é publicado, o que é ocultado e responde pelo painel.
- **Agendar a instalação ao pedir.** Se o seu negócio instala o que vende, o cliente que retira na loja escolhe filial, dia e hora, conforme o horário de cada filial e quantos atendimentos ela faz ao mesmo tempo.
- **Pronta para o Google.** Cada produto, categoria e filial tem sua própria página com título e descrição, endereços legíveis, mapa do site e fotos leves que carregam rápido no celular.
- **WhatsApp em cada página.** Botão flutuante de WhatsApp e de ligar, consulta a partir da ficha do produto e cotador; se você tem uma linha conectada ao sistema, a mensagem sai pelo número do negócio.
- **Medição de visitas.** Conecte o Google Analytics e o Pixel da Meta para saber quantas pessoas entram, o que buscam e o que compram, com aviso de cookies para o visitante.
- **Do carro ao que há na loja.** Com o assistente de medidas, o cliente escolhe marca, modelo e ano e toca em "Ver pneus e rodas": a loja mostra seus pneus dessa medida e suas rodas desse aro e dessa furação.



Os pedidos web com seu status de pagamento e de envio



"Para o seu carro": os pneus e as rodas da loja que servem no carro

Os detalhes que fazem a diferença

- **Nunca diz quantas restam.** A disponibilidade é mostrada como «Disponível» ou «Sob encomenda», nunca a quantidade de unidades.

- **«Avise-me quando chegar».** Em um produto esgotado, o cliente deixa seu WhatsApp e, quando volta a haver estoque, o sistema escreve para ele sozinho com o link. A lista de avisos mostra quais produtos seus clientes mais pedem.
- **O preço vem do catálogo, não do carrinho.** O pedido é sempre calculado com os preços do sistema: ninguém pode mudar um preço pelo navegador.
- **Um cupom, um uso.** Se dois clientes tentam usar o último cupom disponível ao mesmo tempo, só um consegue e o outro é avisado antes de salvar. Um cupom vencido, abaixo do mínimo ou de outra loja não é aceito.
- **O cupom sobre a oferta.** Se o produto já está em oferta, o cupom é aplicado sobre o preço de oferta, e o pedido e a mensagem de WhatsApp dizem qual cupom foi usado.
- **Compra verificada.** Se o telefone de quem avalia comprou esse produto, a avaliação sai marcada como compra verificada. Nenhuma avaliação é publicada sozinha.
- **Um horário cheio não é oferecido.** Se outro cliente pegou o último espaço daquele horário, pede-se para escolher outro; uma filial sem horário cadastrado não oferece horários.
- **Não se fatura duas vezes.** Um pedido faturado não pode ser faturado de novo, e os pedidos web são vistos em sua própria aba, separados das vendas.
- **Comparar produtos.** O cliente escolhe até três produtos e vê preço, disponibilidade e características lado a lado.
- **Um app no celular.** A loja pode ser instalada na tela inicial do telefone, com seu nome, seu logo e sua cor.
- **Guias que atraem clientes.** Escreva artigos curtos que respondam ao que as pessoas buscam antes de comprar; cada um tem sua página e pode terminar com um botão para uma categoria.
- **Descrições com IA.** A loja pode redigir a descrição dos produtos com o tom que você escolher, para não deixar nenhum sem texto. Você a revisa antes de publicá-la.
- **Qualidade do catálogo.** Um relatório mostra marcas repetidas ou escritas errado, produtos sem foto ou sem preço, fotos repetidas e categorias desorganizadas, e propõe como organizá-las. Não muda nada sem a sua aprovação.
- **Contato, vagas e páginas próprias.** Formulário de contato com mapa, «Trabalhe conosco» com os currículos guardados de forma privada, e páginas próprias (envios, trocas, perguntas frequentes). Os rascunhos de privacidade e termos vêm prontos para revisar com o seu advogado.
- **Protegida contra robôs.** O formulário de contato, as avaliações e as vagas trazem uma armadilha invisível para programas automáticos e um limite de envios por hora.

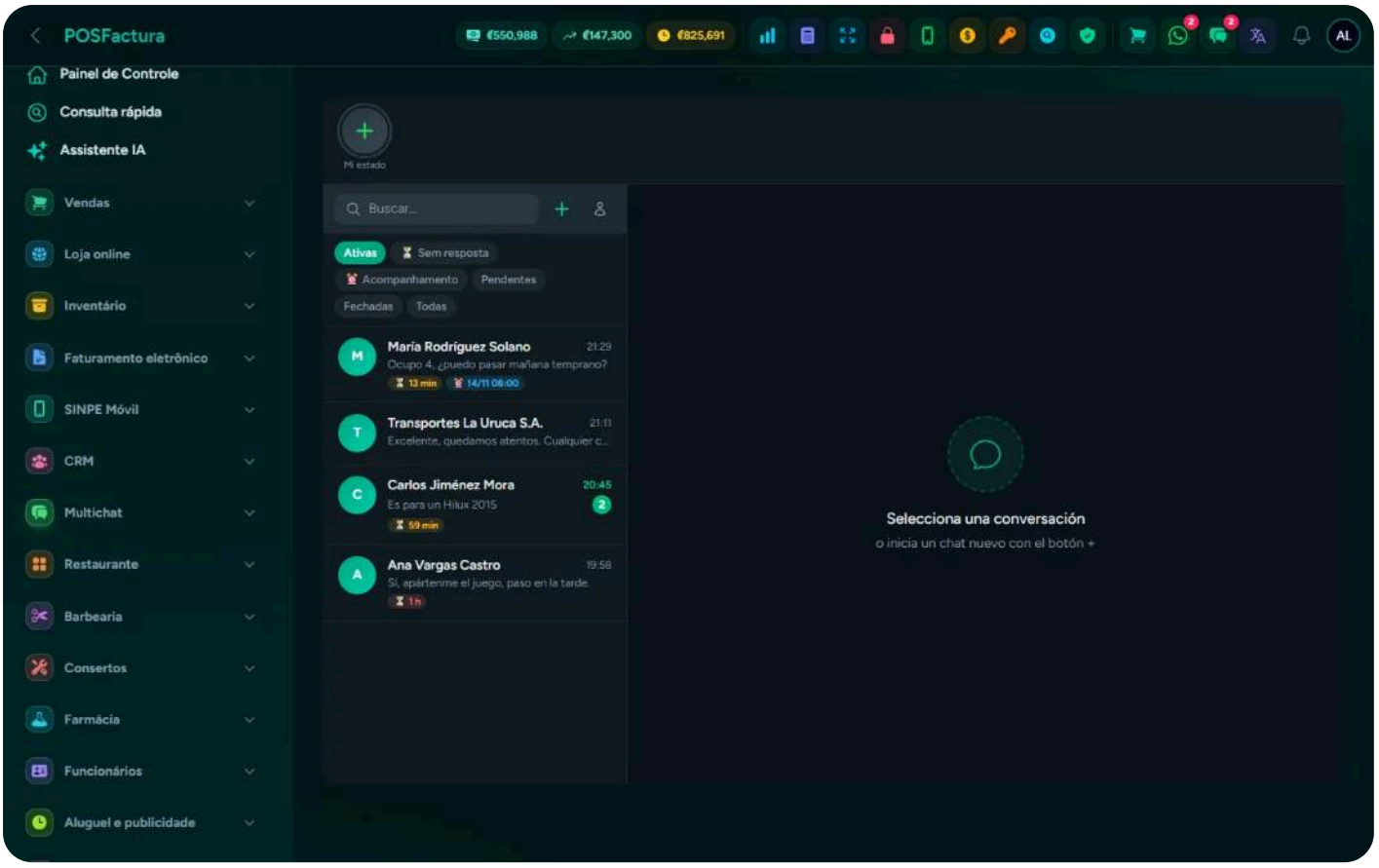
- **Cada filial no Google.** Com o horário e a localização de cada filial, o Google pode mostrá-la como negócio local, com endereço, telefone, mapa e horário.
- **Produtos no Google Shopping (add-on Google Merchant Center).** Seus produtos aparecem de graça no Shopping, Imagens e Maps com o preço e a disponibilidade do sistema, atualizados todos os dias e filial por filial. Usa uma foto limpa à parte, só para o Google, sem mexer na do catálogo, e ao Google nunca se envia a quantidade: só «em estoque», «restam poucas» ou «esgotado». Também envia o custo do frete, frases em destaque como "instalação grátis" e, para o que é vendido de vários em vários (rodas de 4 em 4), o preço do jogo, igual à loja.
- **Buscador de fotos (add-on).** Para os produtos sem foto, busca uma na internet pelo modelo, coloca primeiro as mais parecidas e, com um clique ou no automático, a coloca também nas demais medidas do mesmo modelo. Só aceita fotos que citam a marca e o modelo, e tudo o que coloca pode ser revisado e removido de uma vez.
- **Pagamentos com Whish (Líbano).** Para negócios no Líbano, o cliente paga seu pedido pelo telefone com Whish, em dólares ou em liras. O sistema confirma cada pagamento perguntando à Whish, nunca só porque o cliente voltou da tela de pagamento.

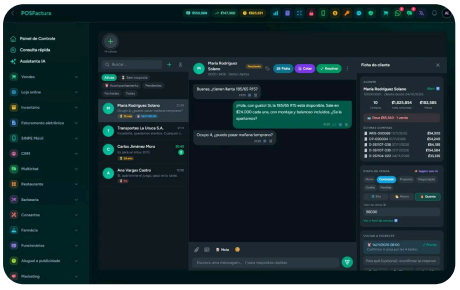
Para o seu cliente

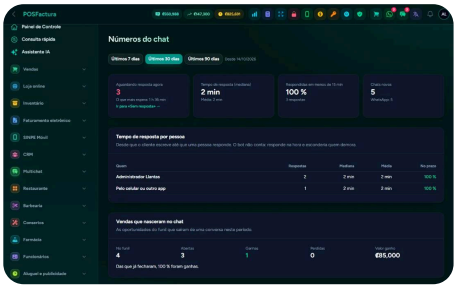
- **Compra a qualquer hora.** Busca por nome ou por categoria, filtra, ordena por preço e monta seu pedido pelo celular.
- **Acompanha seu pedido.** Com o número do pedido e seu telefone consulta em que etapa está, sem poder ver o pedido de outra pessoa.
- **Escreve pelo WhatsApp de qualquer página.** O botão flutuante e a consulta do produto o levam direto à conversa com o negócio.
- **Vê cada filial.** Endereço, horário, telefone e mapa de cada loja, e o que há disponível nela.
- **Escolhe seu horário de instalação** ao fazer o pedido, se o negócio oferecer.
- **Recebe o aviso quando chega** o produto que estava esgotado.
- **Decide sobre seus dados.** O aviso de cookies permite aceitar a medição ou ficar só com o necessário, e mudar de ideia quando quiser.

WhatsApp para toda a equipe

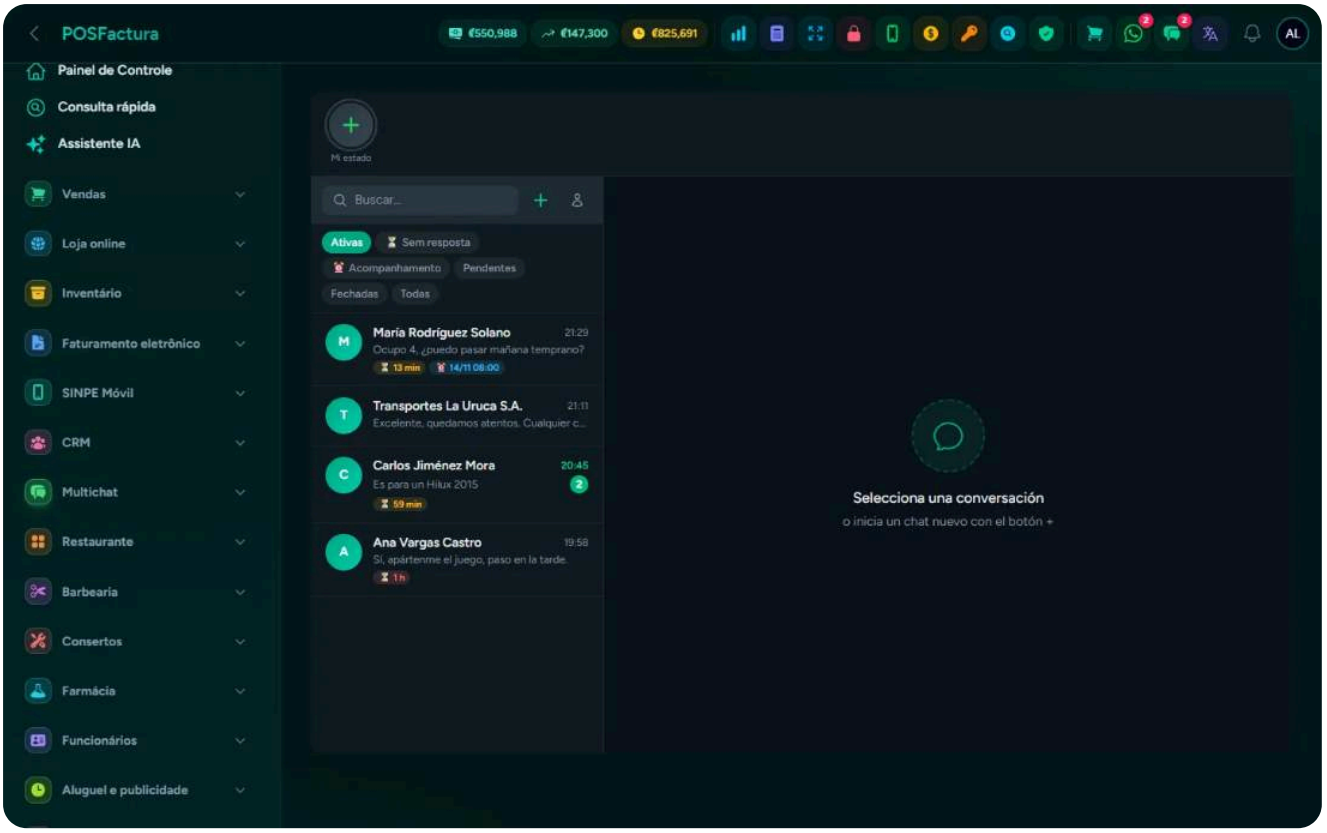
Uma caixa de entrada compartilhada para atender o WhatsApp do negócio entre várias pessoas, com atendimento automático que responde como o seu negócio com o estoque real, campanhas em lotes e redes sociais que publicam sozinhas.







Em muitos negócios o WhatsApp vive em um só celular: responde quem estiver com ele na mão, as mensagens da noite ficam sem resposta e ninguém sabe se já passaram o preço para um cliente. Este módulo coloca o WhatsApp do negócio dentro do sistema, para que várias pessoas atendam o mesmo número pelo computador, com filas, etiquetas e respostas rápidas. E, se desejar, um atendimento automático responde a qualquer hora com os produtos, preços e filiais que o sistema realmente tem.



A caixa de entrada: conversas à esquerda e o chat à direita

O principal

- **Um número, toda a equipe.** O WhatsApp do negócio é conectado escaneando um código, igual ao WhatsApp Web, e todos atendem pela caixa de entrada sem passar o celular de mão em mão.
- **Várias linhas e filiais.** Cada conexão indica quais filiais atende, e é possível ter mais de uma linha.
- **Filas por departamento.** Vendas, Suporte ou Cobranças: cada mensagem chega a quem corresponde e não se perde em uma caixa comum.
- **Etiquetas e status.** Marque cada conversa (pendente, cotado, fechado), feche-a ou abra-a de novo.
- **Respostas rápidas.** O horário, a localização ou as formas de pagamento ficam escritos e são inseridos com um clique ou digitando / no chat.

- **Textos, fotos e arquivos.** Pela caixa de entrada são enviados igual ao telefone, com os tiques de entregue e lido.
- **Cotar sem sair do chat.** Monte a proposta na própria conversa e envie-a por esse chat em PDF, com o cliente reconhecido pelo telefone.
- **Produtos com foto e preço, de uma vez.** Busque o que o cliente pede («aros 14 6 huecos»), marque os que servem e cada um chega na sua foto com o preço e a filial. O bot faz o mesmo sozinho quando o cliente já disse o aro e os furos.
- **O cadastro do cliente ao lado do chat.** Enquanto responde, você vê quem é: o que comprou, quanto gastou, o que deve e seus orçamentos abertos, reconhecido pelo telefone do chat. Se ainda não é cliente, o cadastro é criado com um toque.
- **O funil de vendas a partir da conversa.** Cada chat entra no funil e muda de etapa com um toque — de Novo a Ganha —, com sua temperatura (frio, morno ou quente). Ao enviar uma cotação ele passa sozinho para Proposta com o total cotado, e a inteligência artificial pode sugerir a etapa lendo o chat.
- **Ninguém fica sem resposta.** Cada conversa mostra há quanto tempo o cliente espera, e a aba Sem resposta coloca primeiro quem mais espera, mesmo que tenha escrito cedo.
- **Voltar a escrever.** «Me lembre amanhã» no chat: na hora chega o aviso no sininho e a conversa aparece na aba Acompanhamento até ser atendida.
- **Os números do chat.** Quanto cada pessoa demora para responder, que porcentagem é respondida em menos de 15 minutos, quantos esperam agora e quantas vendas nasceram no chat.
- **O que sai do ponto de venda fica no chat.** A proposta ou o comprovante enviado por WhatsApp a partir do caixa aparece na conversa do cliente.
- **Atendimento automático que responde como o negócio.** Responde a qualquer hora o que o cliente pergunta, buscando no estoque real: produtos, preços, em qual filial há e como chegar.
- **Status do WhatsApp.** Publique status com texto, fotos ou vídeos pelo número do negócio, agora ou programados para mais tarde, e veja também os que publicou pelo telefone.
- **Status automáticos.** Anúncios que saem sozinhos todos os dias, em um dia da semana ou em uma data, com prévia de como vão ficar.
- **Campanhas de marketing.** Uma oferta para a sua lista de clientes por e-mail ou WhatsApp, enviada em lotes com pausas, com teste prévio e descadastro com um clique.
- **Redes sociais.** Responde aos comentários das suas páginas do Facebook e publica sozinho no Facebook, no Instagram e no seu perfil do Google, no YouTube, com vídeos

curtos montados com a foto, e no TikTok, com a confirmação que o TikTok exige em cada publicação.

- **Cartão de contato.** O cliente salva os telefones, o e-mail, as redes e o logo do negócio com um toque, e um código QR para imprimir no balcão.
- **O e-mail na mesma caixa de entrada.** Os e-mails recebidos são atendidos como conversas, com as mesmas filas e etiquetas.

Os detalhes que fazem a diferença

- **Nunca revela que é automático.** O atendimento automático não diz que é um programa, nem uma inteligência artificial, nem um assistente virtual: para o cliente é o mesmo atendimento do começo ao fim.
- **Nunca oferece o que não existe.** Produto, preço e estoque saem sempre do sistema. Se uma resposta traz um preço que o sistema não deu, ou afirma que algo existe sem ter buscado, ela não é enviada: o cliente recebe «vou verificar e já confirmo» e a conversa passa para uma pessoa.
- **Nunca diz quantas restam.** Só «disponível» ou «restam poucas».
- **Busca em todas as filiais.** Se o cliente não disse a filial, informa em quais há; se na dele não há, mas em outra sim, diz onde está e oferece a transferência com seu custo, em vez de um simples «não temos».
- **Pedidos de várias unidades.** Se o cliente pede várias, junta o que há na filial dele e o que se traz de outras, como faria um vendedor.
- **Aprende o que é seu.** Na configuração do atendimento automático, o dono escreve as respostas do seu negócio (garantias, serviços, o que não trabalha) e equivalências para nomes que os clientes usam de outro jeito; cada regra diz quantas vezes foi usada.
- **Lê fotos e ouve áudios.** Se ligado, entende a foto que o cliente envia (e diz o que leu antes de dar preços) e as mensagens de voz, como uma conversa normal.
- **Passa a conversa a tempo.** Se o cliente pede para falar com alguém, se diz duas vezes seguidas que não tem algo ou se há uma dúvida, a conversa fica em Pendentes e a equipe recebe um aviso, só os da filial do cliente.
- **Fica em silêncio quando você responde.** Se um vendedor responde pela caixa de entrada ou pelo telefone, o atendimento automático para de falar nesse chat pelas horas que você definir.
- **Horário com aviso.** Fora do horário continua respondendo, mas avisa quando a loja volta a abrir. Cada filial pode ter seu próprio horário, inclusive dias que só abrem em certos meses.

- **Modo de teste.** Enquanto houver números de teste cadastrados, responde só a eles e o resto dos clientes entra normalmente na caixa de entrada.
- **Limite de gasto com inteligência artificial.** Os menus, as buscas e as localizações não gastam consultas; se o limite do dia é atingido, a conversa passa para uma pessoa. Se o serviço de inteligência artificial falhar, o cliente recebe resposta mesmo assim e você recebe um aviso.
- **Faturas só para quem corresponde.** Se um cliente pede que reenviem uma fatura, ela vai por WhatsApp só se o telefone coincidir com o da ficha dele; se não, vai para o e-mail da ficha e no chat aparece mascarado.
- **Prévia sem marcar como lida.** Ao passar o mouse por uma conversa, veem-se as últimas mensagens sem avisar ao cliente que já foram vistas.
- **O atendimento automático não infla os números.** O tempo de resposta mede as pessoas; e se o atendimento automático já passou o chat para alguém, o «já te confirmo» dele não conta como atendido.
- **Chat em qualquer tela.** Um painel de chat na barra superior, também dentro do ponto de venda, para que o caixa responda sem sair da venda.
- **Campanhas que não bloqueiam o seu número.** São enviadas em lotes com pausas, podem ser pausadas e retomadas sem repetir para ninguém, e pelo WhatsApp alternam variantes da mensagem e cumprimentam cada cliente pelo nome.
- **O descadastro é para sempre.** Quem se descadastra fica marcado na sua ficha e sai dos envios pendentes de todas as campanhas.
- **Redes com critério.** Nos comentários do Facebook responde em público e no privado com o seu WhatsApp, espera alguns minutos para não parecer automático, não responde reclamações e respeita um limite por hora para não ser tratado como spam.
- **Publicações montadas a partir do estoque.** O sistema prepara a semana com produtos ativos, com foto, preço e estoque, sem repetir os recentes. Nenhuma sai sem que você confirme.
- **Qual publicação vende.** Cada publicação mostra quantas pessoas a viram, quantas reações e comentários teve e quantas entraram na loja pelo link, rede por rede, com um resumo dos últimos 30 dias acima da lista.
- **Cada empresa vê o que é seu.** Conversas, respostas rápidas, regras e contatos são só da sua empresa.

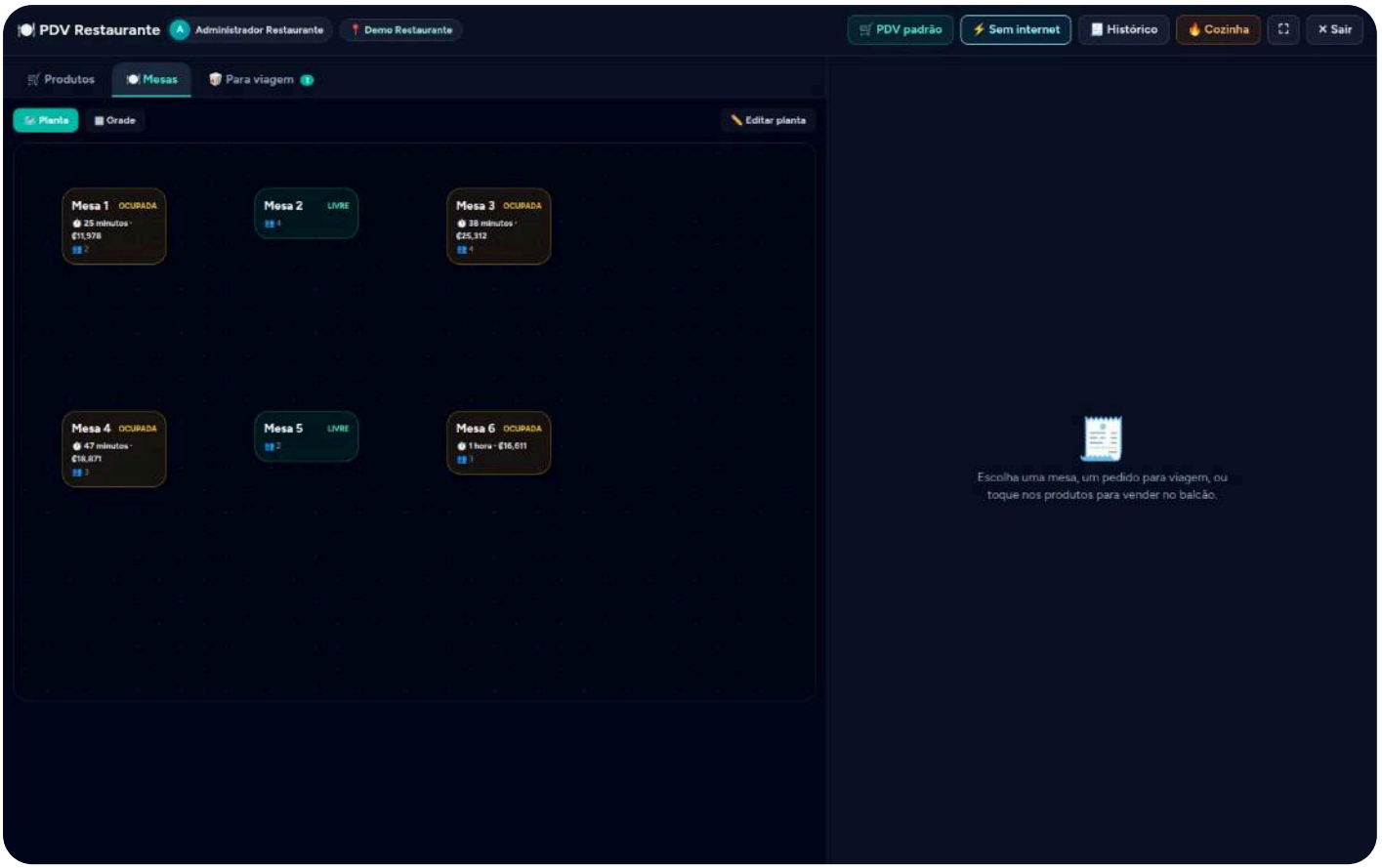
Para o seu cliente

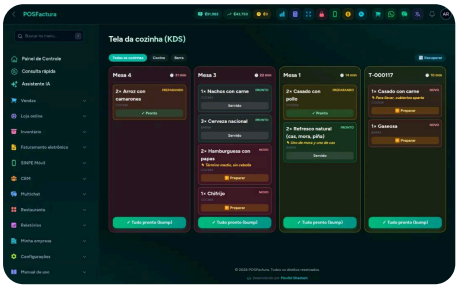
- **Resposta a qualquer hora**, com o preço e a filial onde está o que procura.

- **Escreve do jeito que sair.** A medida ou o produto são reconhecidos mesmo que escritos de várias formas, ou enviados em uma foto ou em um áudio.
- **Sabe como chegar.** Ao escolher um produto, recebe o endereço e o mapa da filial.
- **Salva o contato do negócio** com um toque, com todos os seus telefones e redes.
- **Descadastra-se com um clique** das campanhas quando quiser.

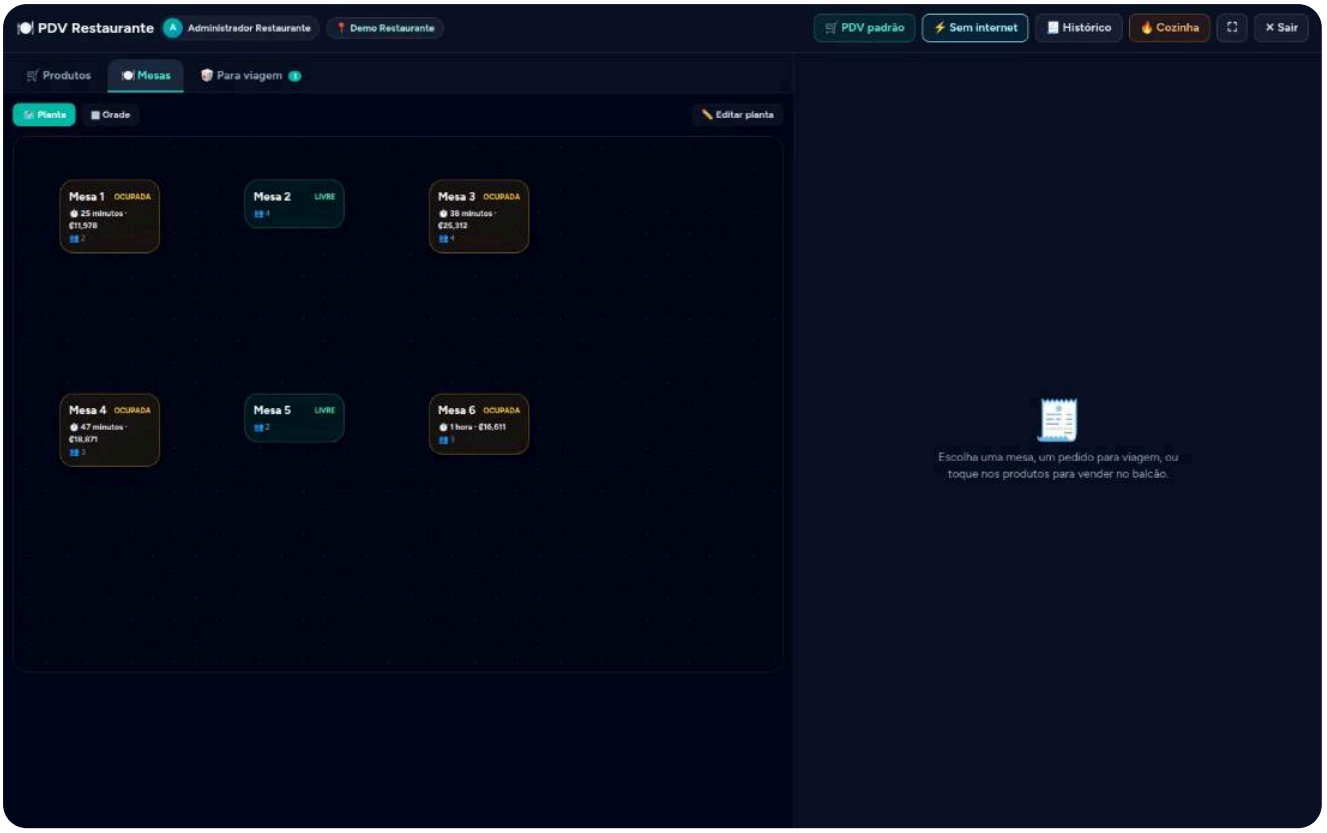
Restaurante

Mesas, comandas para cada estação, tela da cozinha, contas divididas por cliente, taxa de serviço legal, pedidos para entrega e dos apps de delivery, tudo conectado ao caixa e à fatura eletrônica.





Em um restaurante a bagunça custa dinheiro: comandas em papel que se perdem, pratos que saem atrasados, contas que precisam ser divididas à mão entre seis pessoas e uma gorjeta que no fim da quinzena ninguém sabe como repartir. Este módulo cuida da operação do salão de ponta a ponta: o garçom abre a mesa, a comanda chega à estação correspondente, a cozinha a vê na tela e a conta é cobrada como o cliente quiser, com o comprovante eletrônico que corresponda.



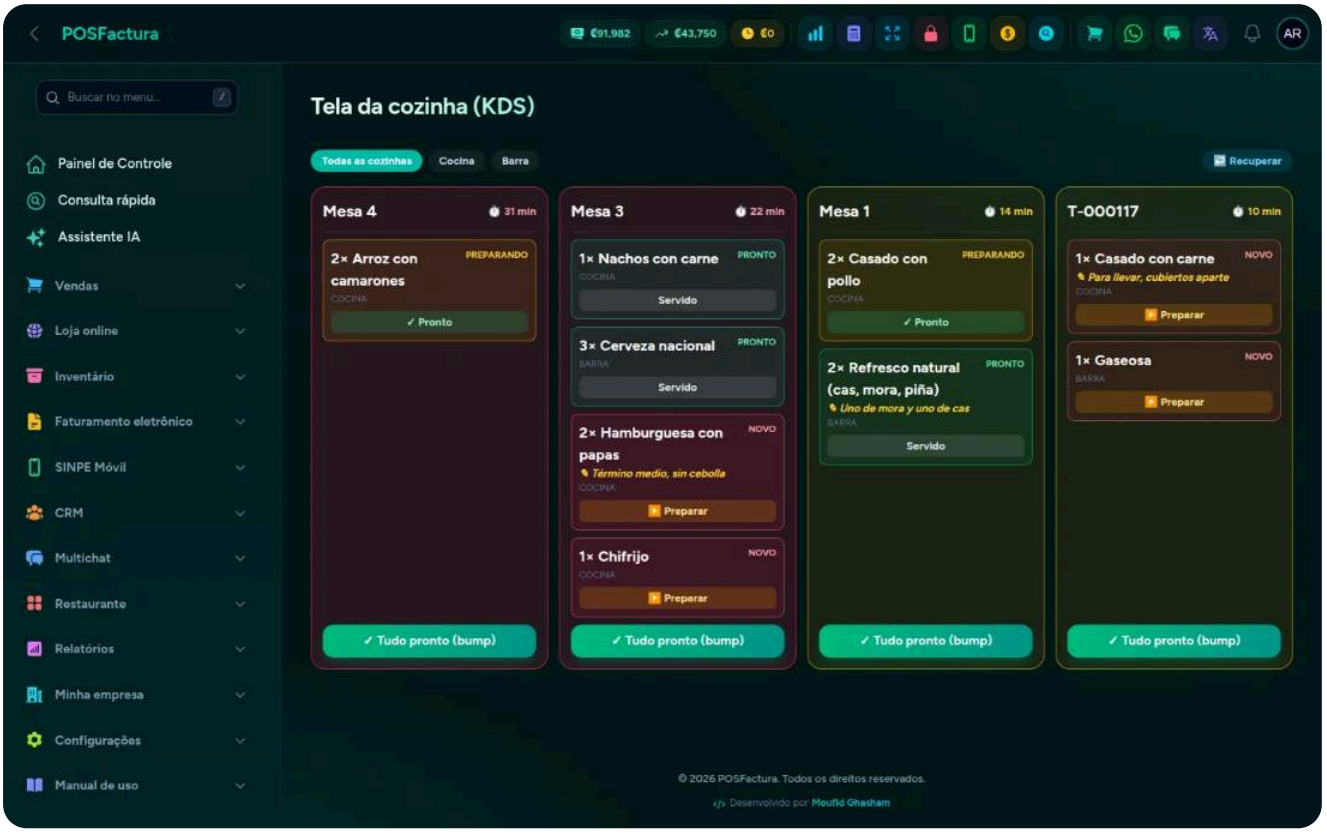
O salão como um mapa de mesas por cor

O principal

- **O salão como um mapa.** Cada mesa com sua cor: livre, ocupada, pediu a conta ou reservada, na ordem real do salão.
- **Comandas para cada estação.** Grelha, bar, cafeteria: cada produto sabe para onde vai, e ao enviar para a cozinha a comanda sai só para essa estação, impressa ou na tela.
- **Modificadores.** «Ponto da carne», «sem cebola», «queijo extra»: são perguntados ao adicionar o prato e chegam à cozinha com a comanda.
- **Tempos.** Organize o pedido em entradas, pratos principais e sobremesas.
- **Tela da cozinha.** A cozinha vê cada comanda e a avança de recebido para preparando e entregue, com avisos de atraso nos minutos que você definir.
- **Pré-conta e cobrança.** A pré-conta é impressa com sua legenda (não é a fatura); ao cobrar emite-se o comprovante: tíquete, fatura com os dados do cliente ou venda

interna.

- **Contas divididas.** Por cliente, em partes iguais ou por partes, com várias formas de pagamento na mesma conta. A mesa é liberada sozinha quando o último paga.
- **Taxa de serviço legal.** A porcentagem é calculada sozinha, com a forma de mostrá-la e a base que você configurar.
- **Para viagem e entrega.** Aba à parte para o que não ocupa mesa; na entrega atribui-se o entregador e o frete é somado à conta.
- **Apps de delivery.** Anote de qual app vem cada pedido e o relatório mostra o vendido, a comissão e o que realmente fica para você. Os apps podem enviar seus pedidos direto para a tela do salão.
- **Cardápio digital com QR.** O cardápio no celular do cliente, sempre com os produtos e preços do sistema: não é preciso reimprimir cardápios.
- **Reservas.** A agenda de mesas reservadas, visível no mapa do salão.
- **Planilha de gorjetas.** Por garçom, por quinzena, separando a gorjeta em dinheiro (que já está na gaveta) da de cartão ou SINPE (que o negócio paga), com download em Excel para assinar.
- **Relatórios.** Vendas e gorjetas por garçom, e vendas por app de delivery.



A tela da cozinha com as comandas por status

- **O estoque baixa ao cobrar a mesa.** O que se vende nas mesas sai do estoque da filial igual ao PDV: bebidas, sobremesas e tudo o que tem controle de estoque.

- **Pronto para outros países.** Cobra-se em uma segunda moeda com sua taxa (por exemplo bolívares por dólar) e, onde não há fatura eletrônica da Costa Rica, a fatura pede só o nome e a identificação do cliente.
- **Passa sozinho ao PDV sem internet.** Se o sinal cair ou a internet ficar muito lenta, o PDV e as mesas trocam sozinhos para o PDV sem internet com o que estava no carrinho, e voltam ao completo quando a conexão retorna. Ideal para regiões com internet fraca.

Os detalhes que fazem a diferença

- **O caixa abre e fecha nas mesas.** O mesmo turno do POS normal, sem trocar de tela. Sem caixa aberto não se cobra, e cada cobrança entra no caixa de quem cobra: com dois turnos na mesma gaveta, cada um fecha o seu.
- **Cada prato em nome do seu cliente.** Ao adicioná-lo escolhe-se o assento ou «Para a mesa»; pode ser mudado com um clique mesmo que já esteja na cozinha, e sai anotado na comanda para que quem serve não precise perguntar.
- **Cobrar de um cliente deixa o dos demais.** A mesa continua ocupada com o que falta, e o assento nunca muda os totais.
- **Não se fecha uma conta com menos do que vale.** Se os pagamentos não cobrem o total, a conta não é fechada.
- **Mover e juntar mesas.** Passe uma conta para uma mesa livre ou junte duas mesas em uma; nunca para uma mesa ocupada.
- **O que está na cozinha não muda às escondidas.** A quantidade de um prato já enviado não pode ser reduzida pela conta.
- **O cliente pede da mesa.** Escaneando o QR da sua mesa, o cliente vê o cardápio e seu pedido entra na conta dessa mesa.
- **Aviso por WhatsApp.** O cliente de um pedido para viagem ou para entrega é avisado quando está pronto e em cada etapa do envio, uma única vez.
- **Receber em dólares.** Recebe-se em dólares e converte-se para a moeda local com a taxa de câmbio.
- **SINPE Móvil verificado.** Uma cobrança por SINPE é vinculada ao SINPE recebido, que fica marcado como usado para não ser aplicado duas vezes.
- **Fatura na hora.** Busca o cliente ou traz seus dados da Hacienda com a cédula, guarda sua atividade econômica e envia o comprovante por e-mail.
- **Descontos com IVA correto.** O desconto reduz a base e o IVA proporcionalmente, tanto com preços com IVA incluído quanto sem ele.
- **Pedidos dos apps sem digitar.** O mesmo pedido nunca entra duas vezes, um produto que não está no cardápio não o rejeita, e a comissão fica fixa com a porcentagem do dia

em que foi cobrado.

- **Uma conta sem comprovante não se perde.** Se o comprovante não sai ao cobrar, a conta fica anotada para tentar de novo.
- **Histórico do dia.** As vendas de hoje, para reimprimir ou reenviar o comprovante.
- **Balcão na mesma tela.** Também se vende no balcão pelo PDV do restaurante.
- **Pistas e quadras dentro do PDV.** Se o negócio aluga por tempo, o consumo é somado à conta da pista e cobrado junto.

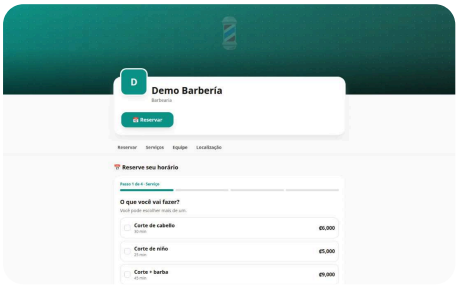
Para o seu cliente

- **O cardápio no celular**, com os preços atualizados, escaneando o QR da mesa.
- **Pede da mesa** e o pedido entra na conta.
- **Paga o que é seu**, mesmo que a mesa seja grande.
- **Recebe um WhatsApp** quando o pedido está pronto ou a caminho.

Salão, barbearia e spa

A agenda de horários da sua equipe, reservas on-line pela sua própria página, sinais por SINPE Móvil, lembretes por WhatsApp, ficha técnica de cada cliente, comissões e gorjetas que se calculam sozinhas.





Em um salão, uma barbearia ou um spa, o dinheiro se perde no que não se vê: a cliente que esqueceu o horário e deixa a cadeira vazia, o telefone que ninguém atende enquanto se atende, a fórmula da tintura que ninguém anotou e a discussão de toda quinzena sobre as comissões. Este módulo organiza o dia inteiro: a agenda de cada profissional com seus horários reais, uma página própria onde as clientes reservam sozinhas a qualquer hora, lembretes automáticos por WhatsApp e a cobrança no ponto de venda, com a comissão e a gorjeta de cada um calculadas sem calculadora.

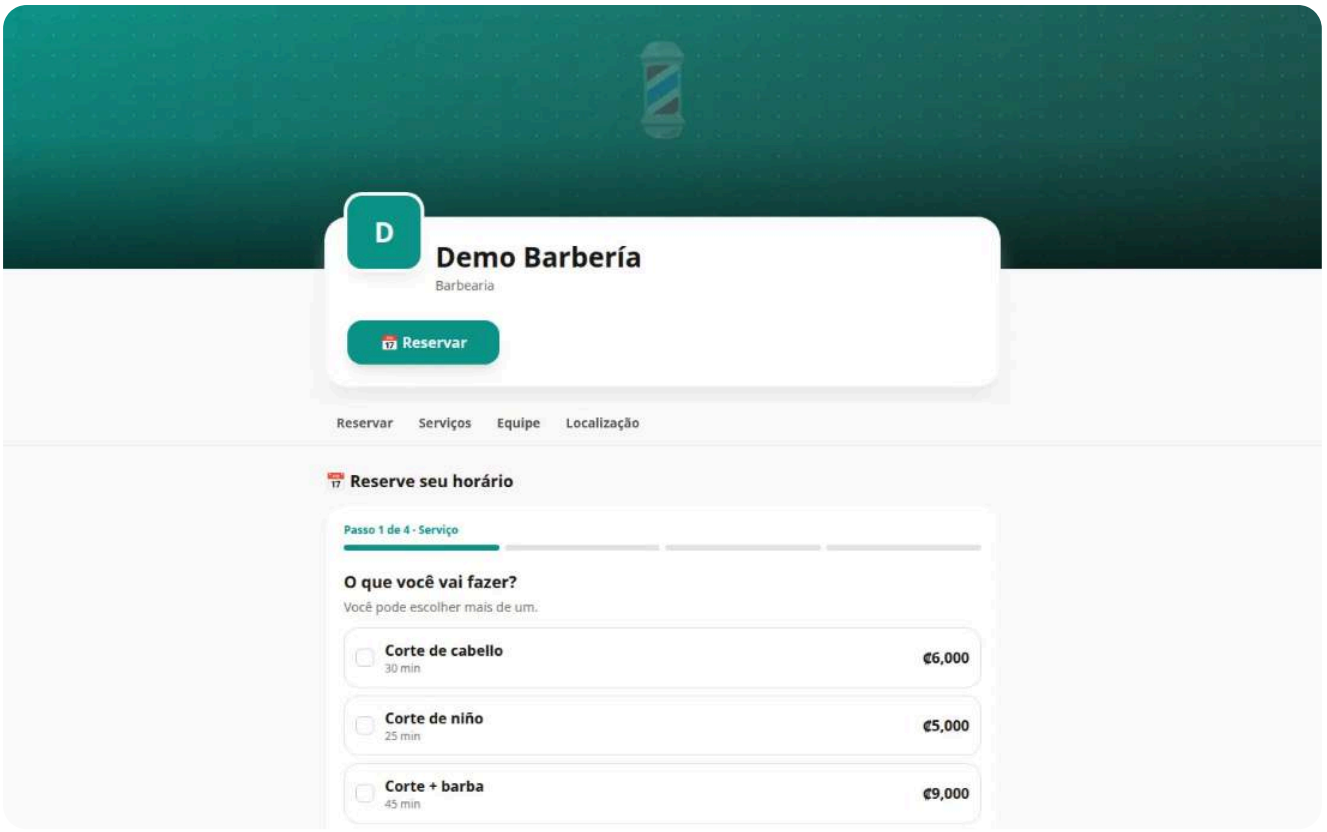


A agenda do dia, uma coluna por profissional

O principal

- **A agenda de toda a equipe.** Uma coluna por profissional, por dia ou por semana, com uma cor para cada status: reservado, confirmado, na cadeira, concluído ou não veio.
- **Só horários que realmente existem.** Os horários livres saem do expediente de cada profissional, suas ausências e os horários já ocupados. Se um horário aparece, ele existe.
- **Vários serviços em um horário.** Corte e barba no mesmo atendimento, com a duração somada, e cada profissional com sua própria duração e seu próprio preço para o mesmo serviço.
- **Mover um horário sem perdê-lo.** Muda-se a hora, o dia ou o profissional; o agendamento conserva seu número e seu histórico, e o cliente é avisado do novo horário por WhatsApp.

- **Sua própria página pública.** Capa, logo, estrelas, se está aberto agora, ofertas, serviços com foto e preço, a equipe, a galeria de trabalhos, as avaliações e o mapa de cada filial, com botões para reservar, escrever pelo WhatsApp, ligar e chegar.
- **Reservas on-line em quatro passos.** O que vai ser feito, com quem, quando, e seu nome e telefone. Sem criar contas nem senhas: a cliente fica cadastrada na sua lista de clientes.
- **Sinal para os serviços longos.** A reserva pela internet de um serviço que você marcar pede um sinal por SINPE Móvil; se não for pago a tempo, o horário é liberado sozinho.
- **Lembretes automáticos.** A confirmação ao reservar e os lembretes nos horários que você escolher, por WhatsApp (ou por e-mail), com o texto escrito do seu jeito.
- **Cobrar o atendimento no ponto de venda.** Um botão carrega os serviços, a cliente e o profissional como vendedor; o agendamento fica concluído e vinculado à sua venda, com o comprovante da Hacienda.
- **Comissões e gorjetas.** O acerto por quinzena calcula a comissão de serviços e a de produtos separadamente, mais as gorjetas integrais, para cada profissional.
- **Ficha técnica da cliente.** Alergias, cuidados, preferências, a fórmula de cada cor com suas fotos de antes e depois, para repetir o mesmo resultado meses depois.
- **Horários, férias e feriados.** Expediente por faixas para cada profissional (com almoço), folgas, afastamentos e fechamentos da loja ou de uma só filial.
- **Avaliações das suas clientes.** Ao concluir o atendimento, a avaliação é pedida sozinha; as avaliações aparecem na sua página com a média de cada profissional, e você as responde.
- **Relatórios que ajudam a decidir.** Quantas pessoas não vieram e quanto se deixou de faturar, quão cheia está a agenda, o que é mais pedido, em que horário lota e quantos clientes voltam.
- **Fala como o seu negócio.** Barbearia, salão, spa, unhas, estética ou outro negócio com horários marcados: o menu, a agenda e a página de reservas dizem barbeiros, cabeleireiros, terapeutas ou profissionais conforme o seu caso.



A página pública do salão, onde as clientes reservam

Os detalhes que fazem a diferença

- **Nunca dois atendimentos no mesmo espaço.** Se duas pessoas tentam reservar o mesmo horário ao mesmo tempo, só uma consegue e para a outra são mostrados os horários que restam. Pela internet nunca se pode encaixar um horário em cima de outro.
- **Encaixar, com controle.** No balcão, quem tem permissão pode colocar um horário em cima de outro, se o negócio permitir; fica marcado e anotado no log de auditoria.
- **Os agendamentos não são apagados.** São cancelados ou marcados como «não veio»: os dois liberam o horário, mas deixam rastro para o relatório de ausências.
- **«Não veio» sozinho.** Se ninguém mexeu no agendamento, alguns minutos depois do horário em que deveria terminar ele passa sozinho para «não veio», sem nunca liberar o tempo de alguém que continua na cadeira. Se depois for cobrado, volta a concluído.
- **Limite para quem não vem.** Depois das ausências que você definir, essa pessoa não pode mais reservar pela internet; você continua atendendo-a por telefone.
- **Sinal que se confirma sozinho.** Com o módulo de SINPE Móvil, o pagamento que traz o número do agendamento na descrição o confirma sozinho; um do mesmo valor sem o número não é considerado. Também é registrado manualmente e, ao cobrar, é aplicado para não ser cobrado duas vezes.
- **O preço que foi informado.** Ao cobrar um atendimento cobra-se o preço que ele tinha ao reservar, mesmo que a tabela tenha subido depois.

- **Comissão sem reescrever o passado.** O agendamento guarda a porcentagem do dia em que foi marcado: um acerto já pago continua dizendo o mesmo mesmo que a porcentagem mude. As comissões são calculadas sobre o valor sem IVA.
- **A gorjeta não é faturada.** Não entra no comprovante eletrônico nem nas vendas, mas sim na conferência do caixa, para que o fechamento bata.
- **Lembretes que não incomodam.** Nunca saem duas vezes, são refeitos se o horário muda, não saem se foi cancelado nem se já não fazem sentido, e no agendamento vê-se se chegaram, por onde e para qual número. Além disso, o botão «Lembrar agora» envia um na hora.
- **Alergias em vermelho.** O que foi anotado como alergia ou cuidado aparece em vermelho no topo do agendamento toda vez que essa cliente vem. A ficha não é apagada e não pode haver duas da mesma pessoa.
- **Fotos privadas.** As fotos da ficha técnica não têm link público. Na galeria só se publica um trabalho se a cliente deu permissão.
- **Ausências sem surpresas.** Ao lançar umas férias, o sistema avisa quais horários ficaram por baixo, sem cancelá-los sozinho.
- **Cada um vê o que é seu.** O profissional vê sua agenda, cobra seus atendimentos e consulta sua comissão; a recepção cuida da agenda de todos sem ver relatórios de dinheiro; só o dono vê receitas e comissões de todos.
- **Agendamentos pelo WhatsApp.** Se a cliente pergunta pelo WhatsApp se há horário, o atendimento automático oferece até três horários livres reais com o link para reservar, e se ela quiser cancelar, leva-a a «Meus horários».
- **Ofertas com data.** As ofertas da sua página desaparecem sozinhas quando vencem.
- **Avaliações honestas.** A todas as clientes é oferecido deixar também uma avaliação no Google, não só às satisfeitas. As avaliações não são escritas nem apagadas pelo painel; uma oculta não conta para a média.
- **Diretório de salões.** Se você pedir, seu negócio aparece no diretório público de salões, barbearias e spas, com busca por serviço ou local, filtro por tipo e «Perto de mim».

Para o seu cliente

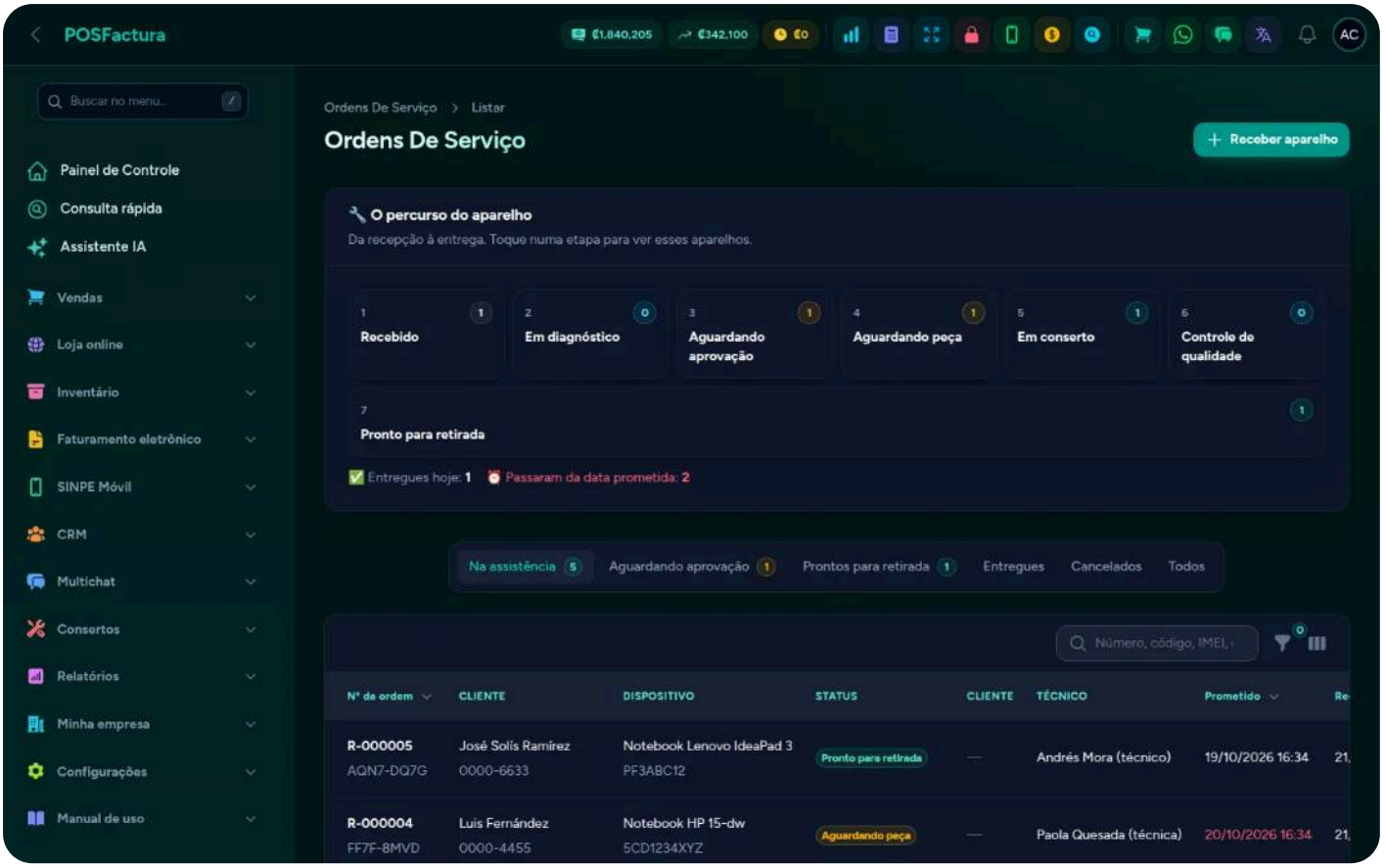
- **Reserva a qualquer hora**, pelo celular, vendo só horários realmente livres, com a pessoa que preferir ou com «Tanto faz».
- **Links diretos** para cada profissional ou para um serviço, ideais para as redes sociais de cada um.
- **Recebe a confirmação e os lembretes** por WhatsApp.

- **«Meus horários».** Com seu telefone e um código de uso único, entra para ver seus próximos horários e seu histórico, e cancela até o prazo que você definir. Pode ser adicionado à tela inicial do celular, sem instalar nada.
- **Avalia sua visita** com um link que chega depois do atendimento.
- **Encontra salões perto** no diretório e entra direto para reservar.

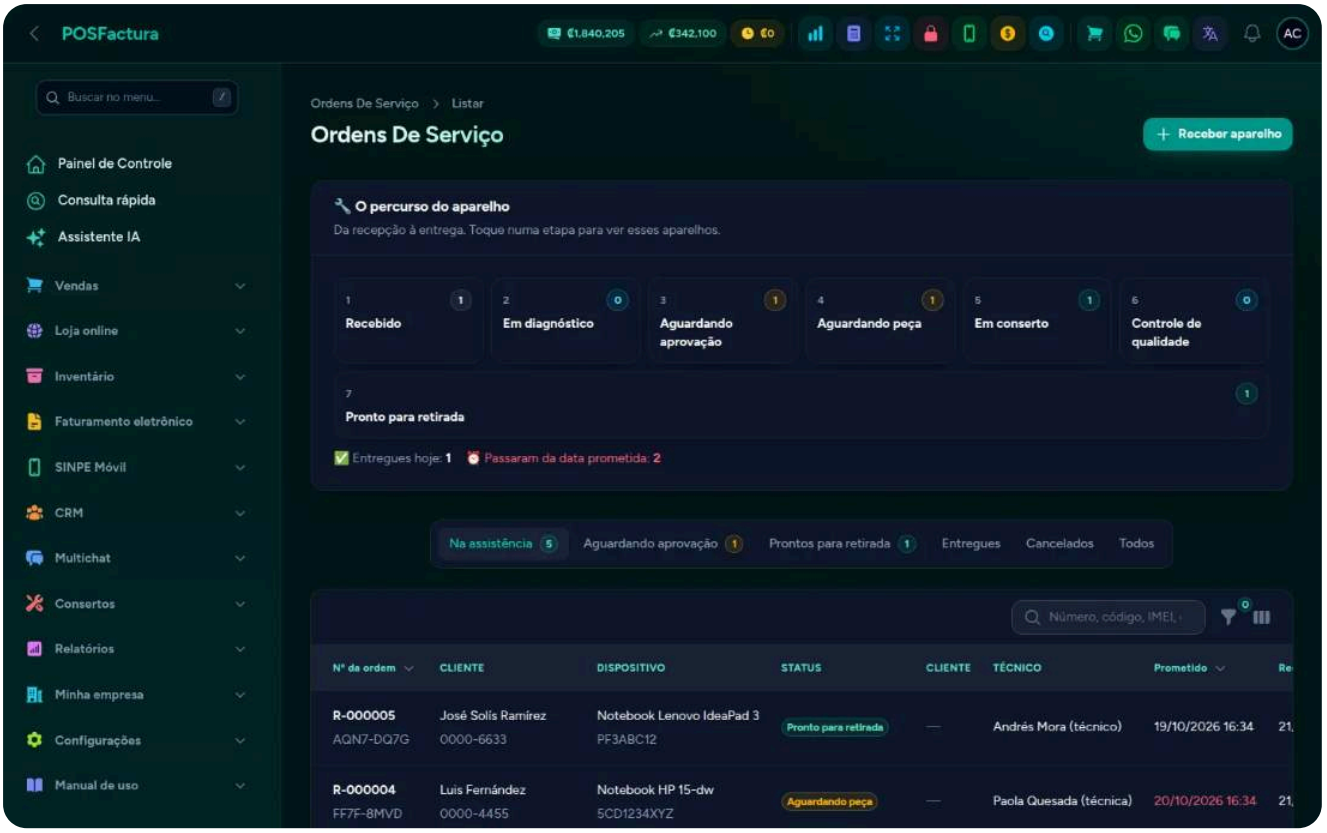
Assistência técnica

Receber aparelhos com tudo anotado, acompanhar cada conserto por etapas, baixar as peças do estoque, pedir a aprovação do orçamento por WhatsApp e cobrar no mesmo ponto de venda. O cliente consulta seu aparelho sozinho, com um código.

ADD-ON: CONTRATADO À PARTE



Em uma assistência técnica de celulares ou computadores os problemas se repetem: o «não trouxe assim» na entrega, a tela que consta no depósito mas já foi colocada em outro aparelho, o orçamento que o cliente diz que nunca aprovou e o telefone que não para de tocar com «meu celular já está pronto?». Este módulo organiza a assistência de ponta a ponta: o aparelho é recebido com seu estado, seus acessórios e sua senha guardada com segurança; cada conserto avança por etapas que todos veem; as peças saem do estoque ao serem colocadas; e o cliente aprova, consulta e recebe avisos por WhatsApp sem que ninguém precise se lembrar.



As ordens de conserto com o percurso do aparelho por etapas

O principal

- **Receber o aparelho com tudo anotado.** Cliente, quem o traz, tipo, marca, modelo, IMEI ou número de série, cor, acessórios que deixa, como chega e o defeito com as palavras do cliente.
- **A senha ou o padrão, desenhado.** O cliente desenha seu padrão com o dedo na mesma grade do seu celular, ou deixa seu PIN ou senha. Se não quiser deixá-la, isso também fica registrado.
- **Comprovante e etiqueta.** Um comprovante de 80 mm com QR, código de rastreamento, condições da assistência e assinatura do cliente, e uma etiqueta com código de barras para colar no aparelho.

- **O percurso do aparelho.** Um quadro com cada etapa (recebido, diagnóstico, aguardando aprovação, aguardando peça, em conserto, controle de qualidade, pronto para retirada) e quantos aparelhos há em cada uma.
- **Controle de qualidade.** Uma etapa à parte para testar se o aparelho realmente ficou bom antes de avisar que está pronto.
- **Peças e mão de obra.** São adicionadas à ordem buscando por nome ou código, vendo quantas restam nessa filial. A peça sai do estoque assim que é colocada na ordem.
- **Qual peça serve em cada modelo.** Um catálogo de modelos com suas peças compatíveis: ao adicionar uma peça, as que servem vêm primeiro e as de outro modelo aparecem com advertência.
- **Aprovação do orçamento por WhatsApp.** O cliente recebe o preço com um link e responde «Sim, pode consertar» ou «Não, por enquanto não»; se aprovar, a ordem passa sozinha para conserto.
- **Avisos automáticos por WhatsApp.** Ao receber, quando aguarda uma peça, quando está pronto e na entrega (com a data da garantia), pela linha do negócio e no horário que você escolher.
- **Cobrar no ponto de venda.** Um botão carrega as peças e os serviços com os preços da ordem, o cliente e o técnico como vendedor. Ao cobrar, a ordem fica entregue e vinculada à sua venda, com a fatura eletrônica.
- **Vender e consertar na mesma tela.** No ponto de venda veem-se os aparelhos prontos para retirada e os que continuam na assistência, e recebe-se um novo sem sair do caixa.
- **Técnicos.** A lista de quem conserta; só a eles se atribui uma ordem.
- **Relatórios da assistência.** Aparelhos entregues, valor cobrado, lucro (o cobrado menos as peças), tempo médio de entrega, resultados por técnico, modelos que mais entram e peças mais usadas.

Os detalhes que fazem a diferença

- **A senha, protegida.** É guardada criptografada, nunca é impressa e só quem tem permissão a vê. Na ficha, o padrão aparece desfocado até tocar em «Mostrar padrão». Para guardá-la, o cliente autoriza o uso dos seus dados e a autorização sai impressa para sua assinatura.
- **Dois números diferentes.** O número da assistência para uso interno e um código de rastreamento aleatório para o cliente, que não pode ser adivinhado testando com a ordem ao lado.
- **Datas prometidas em vermelho.** As ordens que passaram da data aparecem em vermelho e são contadas à parte: é a lista de ligações do dia. As que já estão prontas

para retirada não contam como atrasadas.

- **Estoque sempre certo.** Remover uma peça ou cancelar a ordem a devolve ao estoque, e no kardex vê-se cada movimentação com o número da ordem.
- **Cobra-se o que foi informado.** O preço da ordem prevalece sobre o da tabela de hoje, e as linhas do conserto não são alteradas pelo caixa: corrigem-se na ordem, para que ordem e venda nunca digam coisas diferentes.
- **Cobra-se completa.** Um conserto não é salvo como cotação nem como reserva: suas peças já saíram do depósito.
- **A aprovação fica com seu valor.** Guarda-se o preço exato que o cliente viu e a data. Se o preço mudar, pede-se de novo: uma aprovação não cobre outro valor. Um «não» não cancela a ordem; isso é decidido por uma pessoa.
- **Avisos que não atrapalham.** Saem alguns minutos depois da mudança de status, para poder corrigir um erro; só anunciam o status atual, uma vez por status, e o cliente que não quer mensagens é desmarcado.
- **Tudo fica à vista.** Cada aviso é visto na ordem com seu resultado, pode ser reenviado se não saiu, e fica também na conversa de WhatsApp do cliente.
- **Entregar sem cobrar, com motivo.** Para uma garantia ou uma revisão grátis; cancelar também pede o motivo.
- **Garantia por escrito.** Cada ordem guarda a garantia que foi prometida, mesmo que depois a configuração mude. Na Costa Rica, o sistema não deixa colocar menos do que o mínimo exigido por lei.
- **Condições impressas.** Você escreve as condições da assistência que saem no rodapé do comprovante, como quantos dias se guarda um aparelho que não é retirado.
- **Leitor de código de barras.** Ao passar a etiqueta do aparelho, sua ordem aparece sozinha, na assistência ou no caixa.
- **Cada um no que é seu.** O técnico diagnostica, conserta e vê a senha, mas não cobra nem cancela; o caixa recebe e cobra; o dono pode tudo.
- **Um clique duplo não duplica.** Tocar em «Receber» duas vezes seguidas não cria duas ordens.
- **Modelos que não se perdem.** Um modelo que não é mais atendido é desligado, não apagado, e as ordens antigas continuam dizendo o que foi recebido.

Para o seu cliente

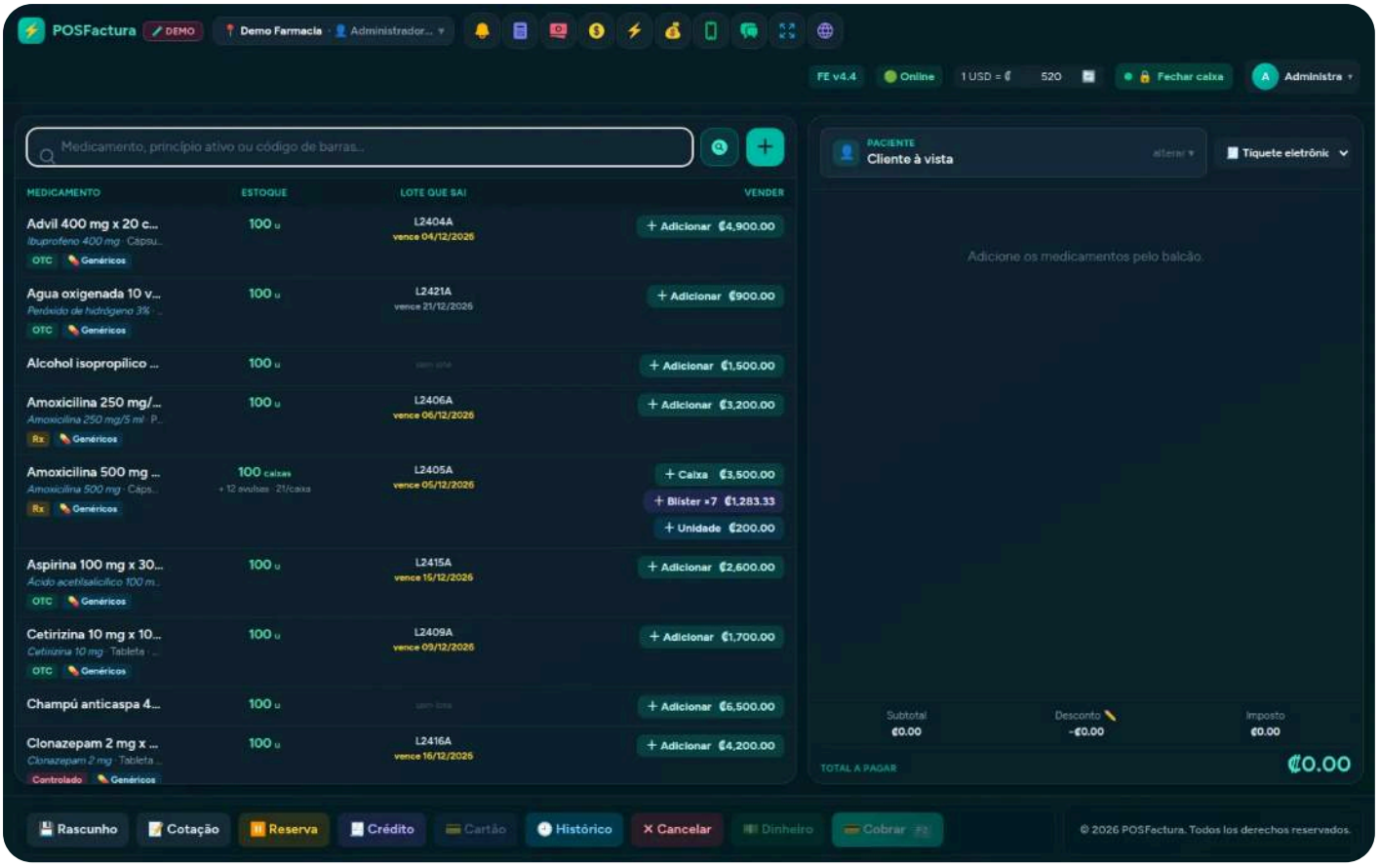
- **Consulta seu aparelho on-line**, pelo QR do comprovante ou pela página da assistência, com seu código de rastreamento e os últimos 4 dígitos do seu telefone.

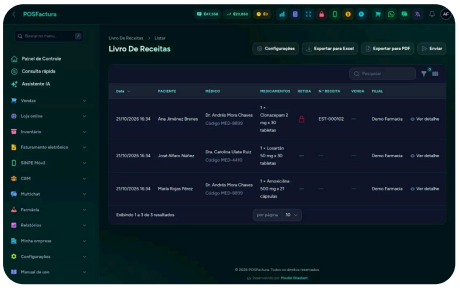
- **Vê em que etapa está**: o status com uma barra de cinco passos, a data prometida, o orçamento se a assistência o mostrar e até quando tem garantia.
- **Sua privacidade cuidada.** Nunca vê notas internas, o técnico, a senha nem o número de série completo, e ninguém pode adivinhar códigos: depois de várias tentativas falhas a consulta para por um tempo.
- **Aprova o orçamento pelo celular**, com um comentário se quiser.
- **Recebe um WhatsApp** quando seu aparelho está pronto, e escreve ou liga para a filial com um toque.

Farmácia

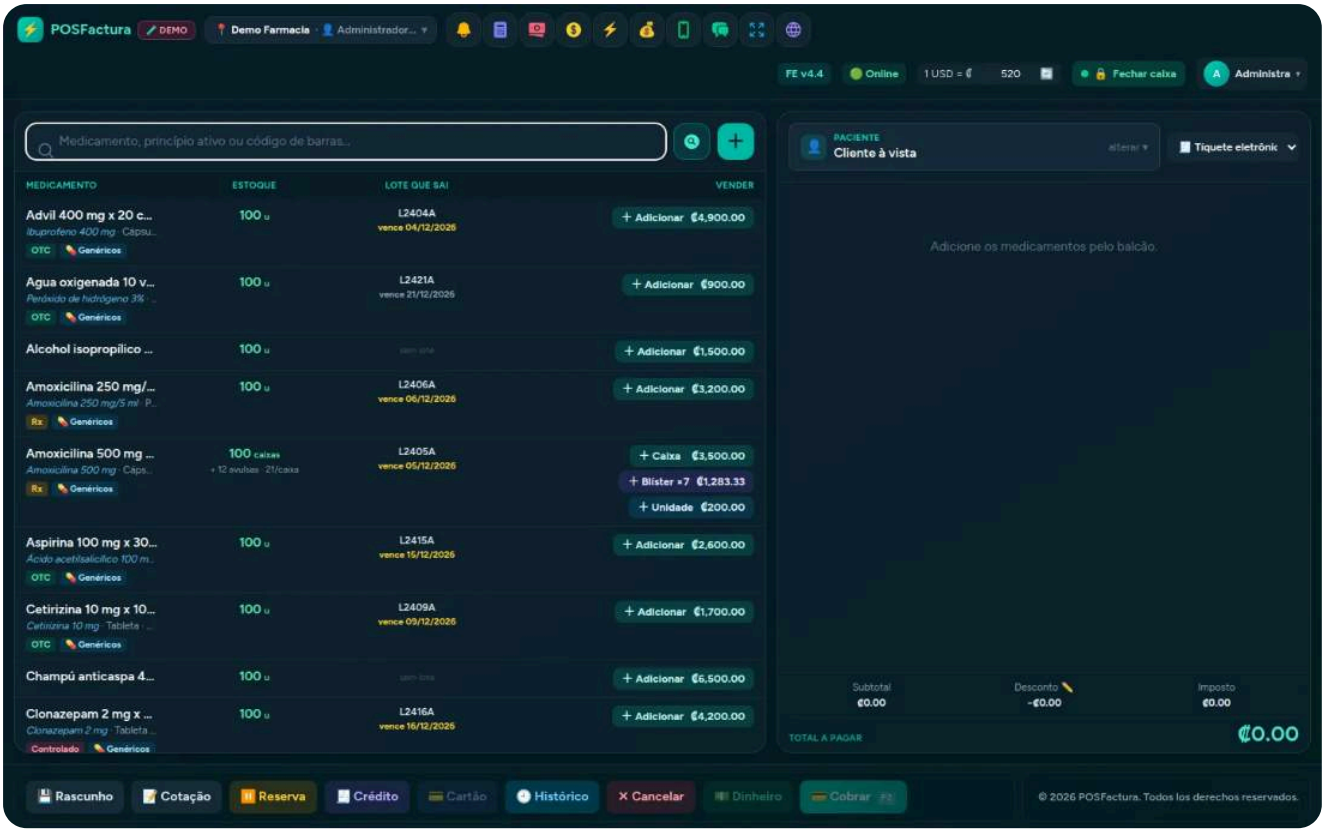
Um ponto de venda feito para o balcão de uma farmácia, com genéricos por princípio ativo, receitas e controlados, lotes que saem por vencimento, venda por caixa, blíster ou unidade, alergias do paciente e lembretes de recompra.

ADD-ON: CONTRATADO À PARTE





Uma farmácia não se administra com um ponto de venda comum: é preciso encontrar o medicamento pelo princípio ativo, oferecer o genérico mais barato, pedir a receita quando for o caso, não vender um lote vencido e fracionar uma caixa em comprimidos sem que o estoque desande. Este módulo transforma o sistema no de uma farmácia, com seu próprio balcão, sem mudar de caixa nem de faturamento: os mesmos recebimentos, o mesmo fechamento e a mesma fatura eletrônica, com as ferramentas de farmácia ligadas.

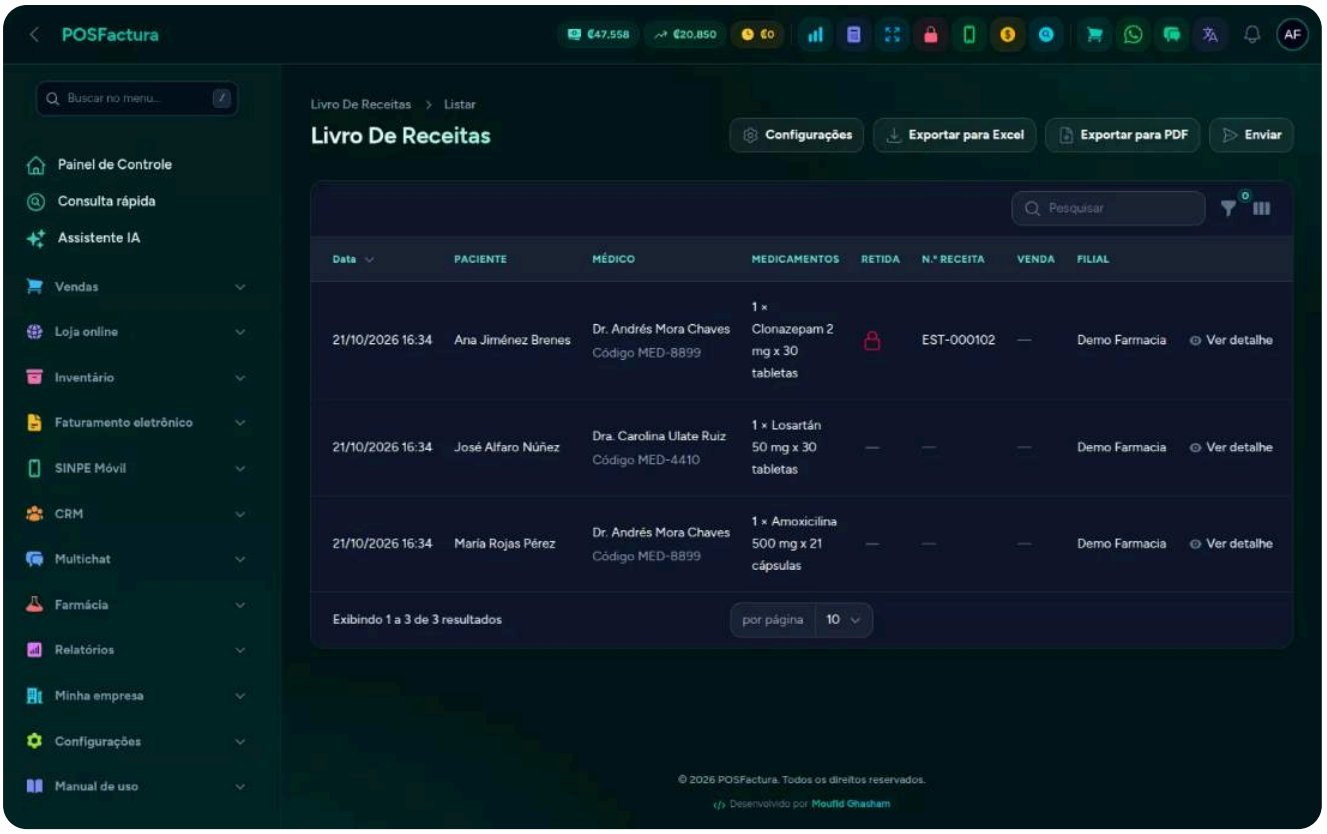


O balcão da farmácia: caixa, blíster e unidade na mesma linha

O principal

- **Um balcão de farmácia.** Cada medicamento em uma linha com seu princípio ativo, concentração, forma farmacêutica, laboratório, estoque e o lote que vai sair, e os botões para vender por caixa, por blíster ou por unidade.
- **A ficha do medicamento.** Princípio ativo, concentração, forma farmacêutica (da lista oficial da Hacienda), via de administração, registro sanitário, condição de venda e se requer cadeia de frio.
- **Buscar por princípio ativo.** Digitar o genérico traz todas as marcas que o contêm, mesmo que o nome não o diga.
- **Genéricos com a economia à vista.** Os equivalentes com o mesmo princípio ativo, concentração e via, primeiro os que há na filial e depois o mais barato, com quanto o paciente economiza.

- **Receitas e controlados.** Ao cobrar um medicamento com receita anotam-se paciente, médico, código, data e número da receita, com foto. Sem a receita, a venda não sai.
- **Livro de receitas.** Cada venda com receita fica registrada e é exportada para Excel ou PDF com o nome do farmacêutico responsável, pronta para uma inspeção.
- **Lotes e vencimentos.** Cada compra entra com seu lote e seu vencimento, e cada venda baixa do lote que vence primeiro.
- **O vencido não se vende.** O sistema não deixa vender unidades de um lote vencido e avisa onde retirá-las; um relatório mostra o que está para vencer e dá baixa no vencido.
- **Caixa, blíster e unidade.** São vendidos separadamente, cada um com seu preço. Se não há comprimidos avulsos, uma caixa é aberta sozinha e isso fica anotado no kardex.
- **Alergias do paciente.** Se algo do carrinho tem um princípio ativo anotado nas alergias dele, aparece um aviso em vermelho e não se pode cobrar até revisá-lo.
- **Repetir a compra.** O paciente crônico pede o mesmo de todo mês com um toque.
- **Posologia e etiquetas de dose.** «1 comprimido a cada 8 horas» sai impresso no tíquete, e depois de cobrar imprime-se uma etiqueta por medicamento com o paciente, a indicação, o lote e o vencimento.
- **Convênios e seguros.** Desconto para conveniados ou coparticipação com o seguro, com uma só fatura ao paciente e a conta de cada seguro pronta para acertar.
- **Lembrete de recompra por WhatsApp.** Alguns dias antes de acabar seu medicamento de uso contínuo, o paciente que aceitou recebe uma mensagem para deixá-lo separado.
- **Pedido sugerido à distribuidora.** Calcula o que pedir conforme o vendido, o que há sem contar o vencido e o que já está a caminho, e cria uma ordem de compra por fornecedor.



O livro de receitas com os controlados

Os detalhes que fazem a diferença

- **Hacienda em dia.** Na Costa Rica, a fatura de um medicamento com registro sanitário leva em cada linha a forma farmacêutica e o registro, como a Hacienda exige. As unidades de farmácia (comprimido, frasco, ampola, blíster…) saem como unidade comercial.
- **Controlados com receita retida.** Pedem número de receita e, por padrão, a foto. Na loja online não podem ser pedidos: são dispensados só na farmácia.
- **A receita vence.** Uma receita não pode ter data futura nem ser mais antiga que a validade que você configurar.
- **Dados de saúde protegidos.** As fotos das receitas são guardadas de forma privada e o livro de receitas só é visto por quem tem essa permissão.
- **O lote certo também na devolução.** Uma devolução ou anulação retorna a mercadoria ao mesmo lote de onde saiu, para que o relatório de vencimentos diga a verdade.
- **O blíster não desequilibra a prateleira.** Não tem estoque próprio: vendê-lo baixa seus comprimidos e devolvê-lo os retorna, assim na prateleira contam-se só caixas e unidades.
- **Lote à vista.** No balcão, o lote que sai aparece em âmbar se está para vencer e em vermelho se vence em menos de 30 dias; o painel avisa dos lotes vencidos na prateleira.
- **Cadeia de frio.** Os medicamentos refrigerados são marcados com ❄ no balcão e na loja.

- **Coparticipação bem cobrada.** Com uma coparticipação, a cobrança já vem dividida entre o seguro e o paciente, e se o convênio pede número de autorização, não se cobra sem anotá-lo.
- **Lembretes com permissão.** Sem o sim do paciente, nada chega a ele. Se ele voltar a comprar antes, o lembrete é refeito com a nova data, e a mensagem nunca diz o preço nem quantas caixas restam.
- **Farmacêutico responsável no tíquete.** O nome e o registro do farmacêutico responsável saem no rodapé do tíquete e no livro exportado.
- **Unidades de farmácia só para a farmácia.** A lista de unidades de farmácia aparece só com o módulo; uma loja de ferragens não as vê.
- **Fracionar serve a qualquer um.** A venda por caixa e unidade também serve a uma loja de ferragens que vende o parafuso avulso da caixa.
- **Desligá-lo não apaga nada.** Se o módulo for desligado, as fichas dos medicamentos ficam guardadas para quando ele for ligado de novo.

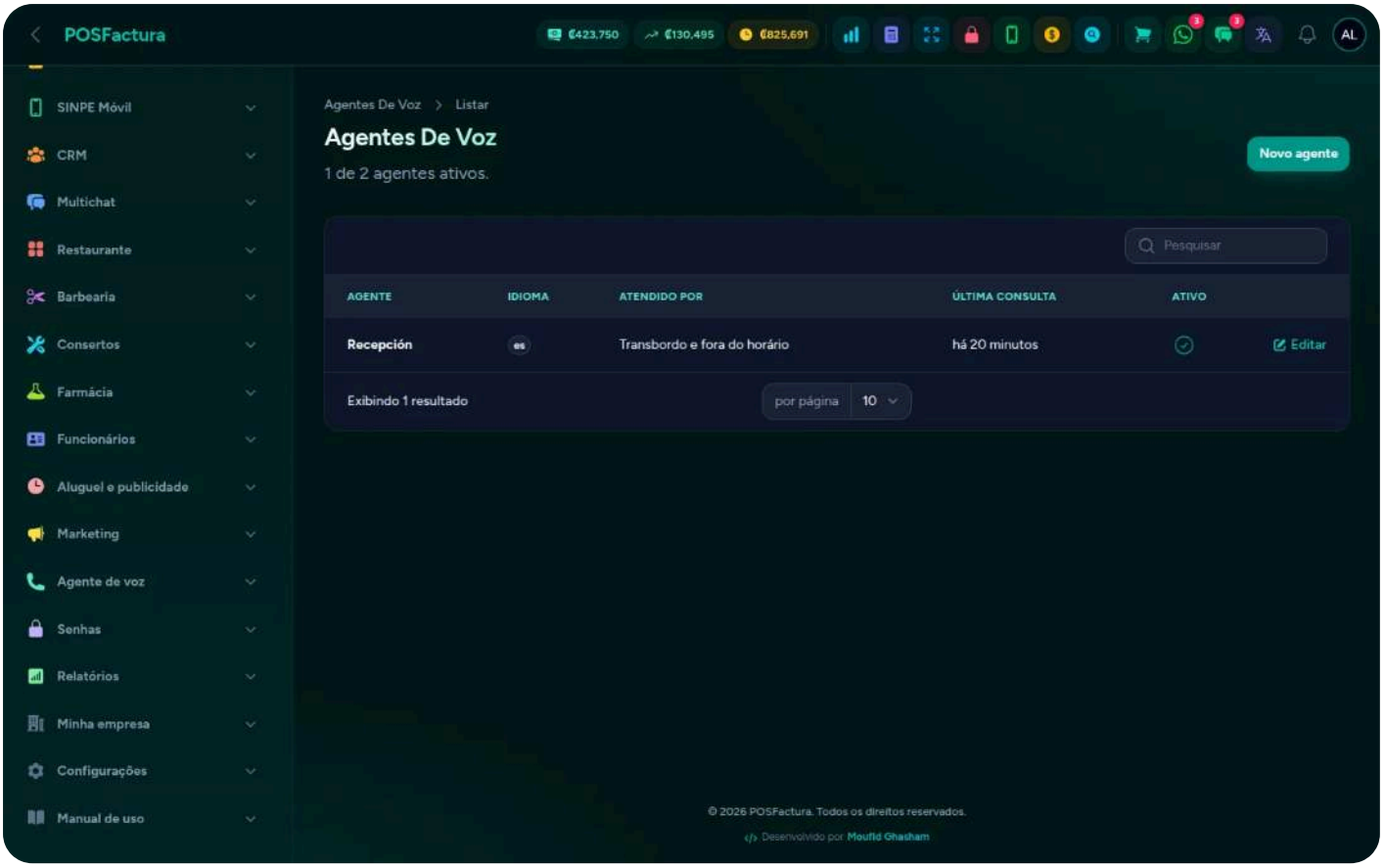
Para o seu cliente

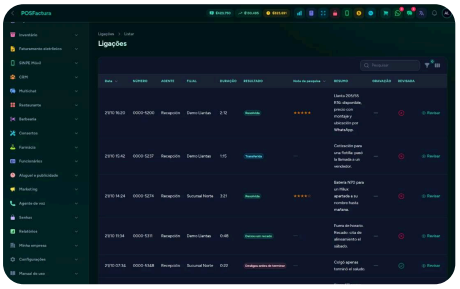
- **Uma loja online de farmácia**, com filtros por laboratório, apresentação e com ou sem receita, e o selo de cada produto.
- **Pede com receita pelo celular**, enviando a foto: a farmácia a revisa e a aprova antes de faturar. Um pedido com a receita não aprovada não é faturado.
- **Recebe seu lembrete** quando seu medicamento está para acabar, se aceitou.
- **Leva a etiqueta** com como tomar cada medicamento.

Agente de voz

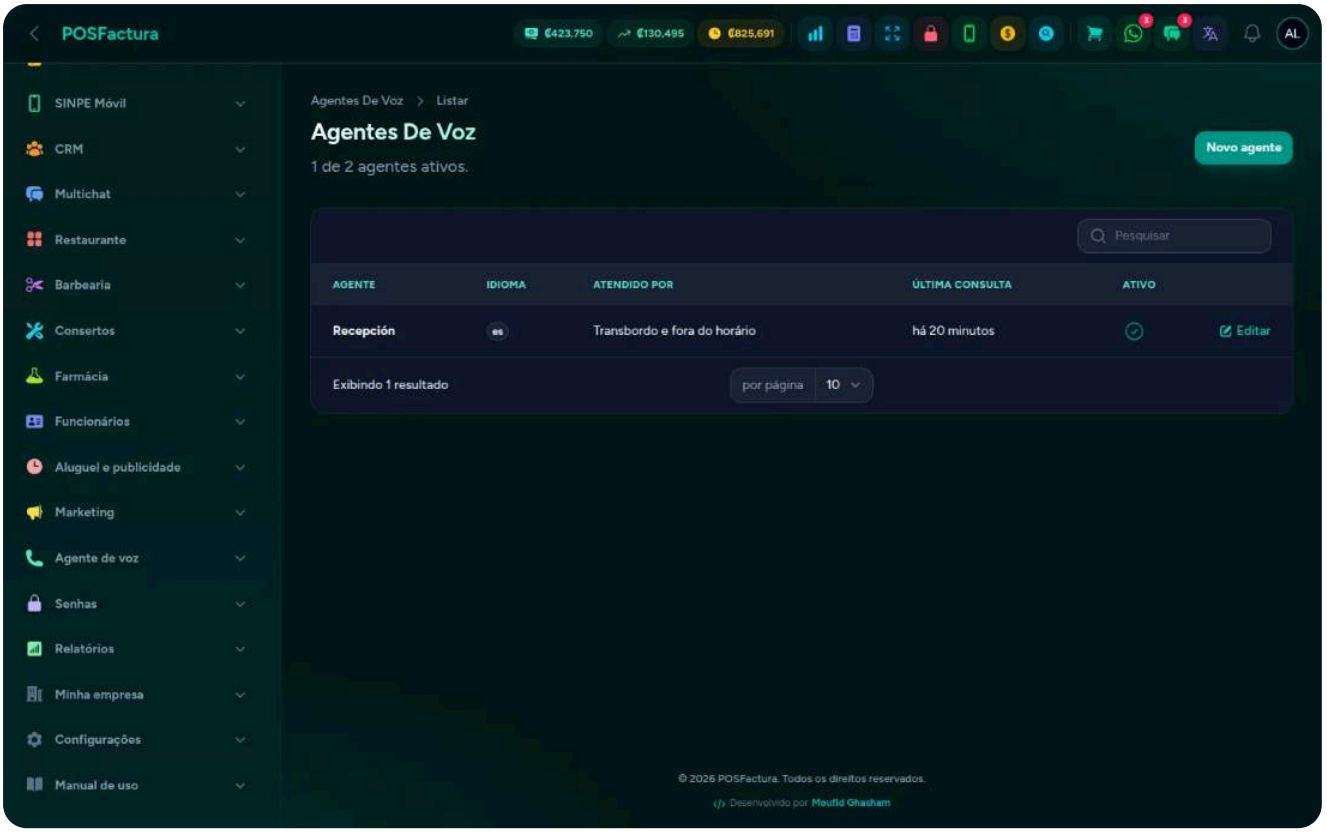
Um assistente virtual que atende o telefone do seu negócio quando ninguém pode, consulta o estoque real, reserva, envia as informações por WhatsApp, anota recados e passa a ligação para uma pessoa quando necessário. Funciona com qualquer central telefônica SIP.

ADD-ON: CONTRATADO À PARTE





Cada ligação que ninguém atende é um cliente que provavelmente compra de outro: na hora do almoço, no momento de mais trabalho ou fora do horário. Este módulo coloca um assistente virtual para atender o telefone do negócio quando ninguém pode. Ele se apresenta como assistente virtual, trata o cliente com formalidade e responde com os dados reais do sistema: o que há, o preço, onde fica cada filial e seu horário. Se necessário, reserva, envia a cotação por WhatsApp, anota um recado ou passa a ligação para a filial certa. Conecta-se à central que você já tem, sem trocá-la.



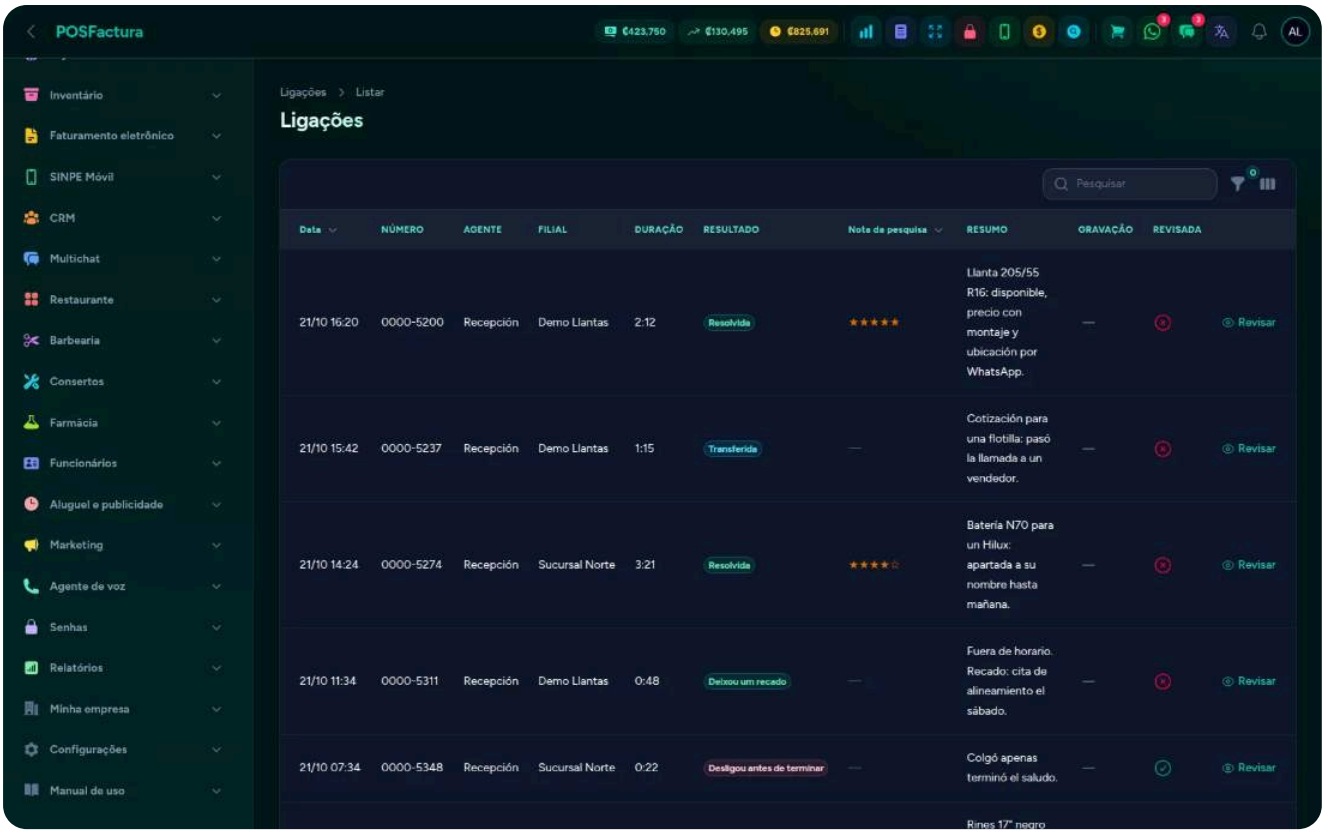
A configuração do agente: como fala, quando atende e o que pode fazer

O principal

- **Atende quando ninguém pode.** Se ninguém atende em alguns toques, fora do horário, ou sempre: você escolhe quando o assistente atende.
- **Apresenta-se como assistente virtual e trata o cliente com formalidade.** Vem assim de fábrica; a saudação, a despedida e a forma de se apresentar são configuradas no painel.
- **Consulta o estoque de verdade.** Busca por nome, código, código de barras ou medida no estoque de cada filial, e diz se há e o preço.
- **Reserva a mercadoria.** Repete o produto, a quantidade, a filial e o nome, e só reserva se o cliente disser que sim. A reserva fica no ponto de venda, como qualquer outra.
- **Envia as informações por WhatsApp.** A cotação chega como proposta em PDF, igual à do balcão, e também a localização, o horário ou o comprovante da reserva, sempre com

textos fixos do sistema.

- **Passa a ligação para uma pessoa.** Se o cliente pede, tem uma reclamação ou o assistente não consegue ajudar, ele a transfere para a filial certa.
- **Anota recados.** Registra o que o cliente precisa, seu nome e para qual número retornar a ligação, e avisa no painel quem atende essa filial.
- **Conhece quem liga.** Pelo número, reconhece o cliente (confirmando antes se está falando com essa pessoa) e conta suas reservas pendentes se ele perguntar.
- **Base de conhecimento.** Perguntas frequentes, políticas, garantias e formas de pagamento, cadastradas manualmente ou por Excel. O que você já ensinou ao atendimento do WhatsApp ele também responde por telefone, sem escrever duas vezes.
- **Revisar ligações e corrigir respostas.** Cada ligação com sua conversa, seu resumo e o que o assistente fez. Se uma resposta não foi a correta, ela é corrigida e vale a partir da próxima ligação.
- **Testar antes que um cliente ouça.** Converse por escrito com o assistente, com seu estoque e suas instruções reais; reservar, enviar WhatsApp e anotar recados são apenas simulados.
- **Métricas.** Ligações atendidas, resolvidas sem uma pessoa, passadas para uma pessoa, reservas, recados, tempo de resposta, custo e o que pediram e não havia.
- **Outros idiomas.** Além do seu, pode atender nos idiomas que você escolher, se o cliente falar neles.
- **Conecta-se à sua central.** Um pequeno equipamento na sua rede se registra como mais um ramal. Funciona com qualquer central telefônica SIP e é instalado com um único comando.
- **Inteligência artificial incluída, ou suas próprias chaves.** Use os serviços da plataforma ou suas próprias contas; nesse caso, cada provedor cobra de você diretamente.



A revisão de ligações com seu resumo e seu resultado

Os detalhes que fazem a diferença

- **Nunca diz quantas unidades restam.** Só «disponível» ou «restam poucas», mesmo que peçam: assim ninguém pode ligar para contar o seu estoque.
- **Não inventa.** Preços e disponibilidade saem sempre do sistema, e se o cliente diz que lhe informaram outra coisa, responde com calma que no sistema aparece assim e oferece confirmar com a filial.
- **Reservas com limites.** Você decide quantas reservas por ligação, quantas unidades por reserva e por quantos dias a mercadoria fica guardada. Uma reserva sem sinal que vence é anulada sozinha e a mercadoria volta à venda; uma com sinal é decidida por uma pessoa.
- **WhatsApp que não bloqueia sua linha.** Limite de mensagens por ligação e por número ao dia. Se o cliente dita outro número, o assistente o repete e espera sua confirmação.
- **Transfere só para destinos autorizados.** A ligação é passada unicamente aos ramais que você definiu para cada filial.
- **Cada linha com sua filial.** Se a ligação entra pela linha de uma filial, o assistente já sabe com quem o cliente quer falar e confirma com ele.
- **Escuta conforme o lugar.** Você escolhe se seus clientes costumam ligar de um lugar tranquilo, com gente por perto ou com muito barulho, para que uma voz ao fundo não atrapalhe a conversa.

- **Voz em tempo real.** Ouve, pensa e fala de uma vez: responde sem aqueles silêncios que fazem pensar que ninguém está, e não responde às pessoas que falam perto do cliente.
- **De dia e de noite.** No horário atende o que o vendedor não conseguiu e, se complicar, transfere a chamada para a filial; fora do horário avisa que estão fechados e ajuda com informações.
- **WhatsApp de agradecimento.** Ao desligar, se o número tem WhatsApp, recebe uma mensagem curta de agradecimento que fica no Multichat.
- **Com a ElevenLabs, se preferir.** O agente pode atender com a ElevenLabs Agents, que responde rápido e fala de forma muito natural, e tira tudo o que é real (estoque, preços, reservas) do seu sistema: ele se configura sozinho pelo painel com a sua chave.
- **Música de fundo opcional.** Enquanto busca, a central pode tocar uma música suave para que o silêncio não pareça uma ligação caída.
- **Gravar é decisão sua.** A gravação vem desligada; se você a ligar, o cliente é avisado na saudação. Gravações e transcrições são apagadas sozinhas no prazo que você escolher, e a gravação nunca tem um link público.
- **O que o assistente diz é seu.** As instruções são editadas no painel, com histórico de versões para voltar a uma anterior.
- **Pesquisa no final.** Se você ligar, ao se despedir ele pergunta de um a cinco quão bem atendeu, sem insistir se o cliente não quiser responder.
- **Resumo semanal e avisos de qualidade.** Toda semana você recebe como foi o assistente, e chega um aviso se ele responde devagar, se muitos clientes desligam ou se houve ligações com falha.
- **Sugestões de compra.** O que pediram e não havia vem com os produtos do catálogo que correspondem, o último custo e de quem foi comprado. Você decide o que trazer.
- **Se algo falhar, o cliente chega a uma pessoa.** Sem internet, a central segue sua rota de sempre; se algo falhar no meio da ligação, ela passa para a filial ou para o ramal de reserva; sem minutos, o assistente sempre pode passar a ligação.
- **O equipamento se cuida sozinho.** Avisa se deixa de dar sinal ou se a central não lhe envia ligações, atualiza-se de madrugada e nunca com ligações em andamento.
- **Acesso que só serve para o telefone.** A conexão do equipamento com o sistema não abre o caixa, as vendas nem o catálogo, e com a do seu negócio ninguém pode consultar o estoque de outro.
- **Consumo à vista.** Os minutos usados contra os incluídos, com avisos ao se aproximar do limite, e quanto custariam os minutos adicionais antes que a fatura chegue.

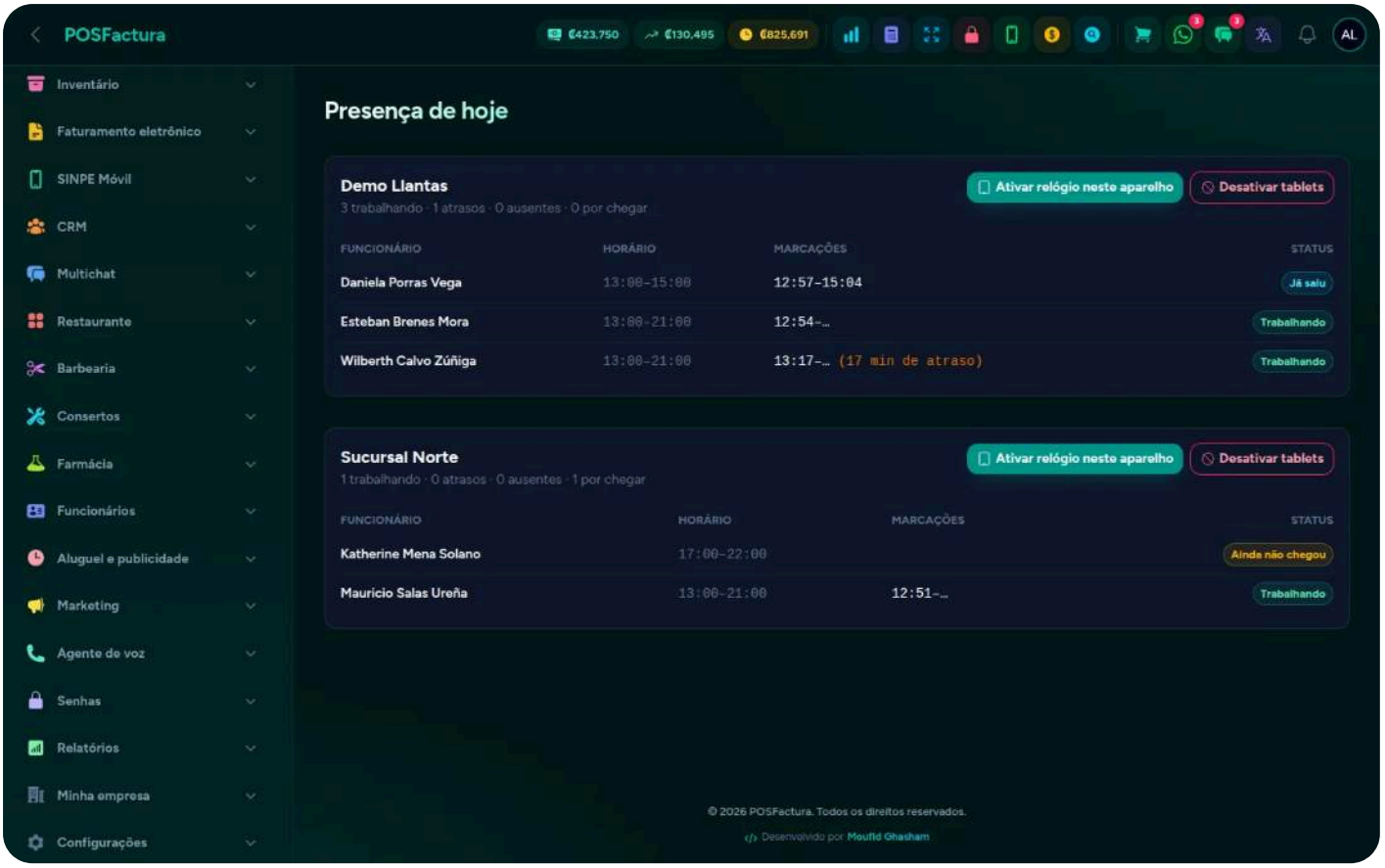
Para o seu cliente

- **Sempre é atendido**, mesmo que seja hora do almoço ou fora do horário.
- **Sabe com quem fala**: o assistente se apresenta como assistente virtual e o trata com formalidade.
- **Resolve sem esperar**: se há, o preço, onde fica a filial e seu horário.
- **Recebe a cotação no seu WhatsApp**, em PDF, ou o comprovante da sua reserva.
- **Chega a uma pessoa** quando pede ou quando o caso precisa.
- **Suas informações cuidadas**: se a ligação é gravada, ele é avisado, e o que disse é apagado sozinho no prazo do negócio.

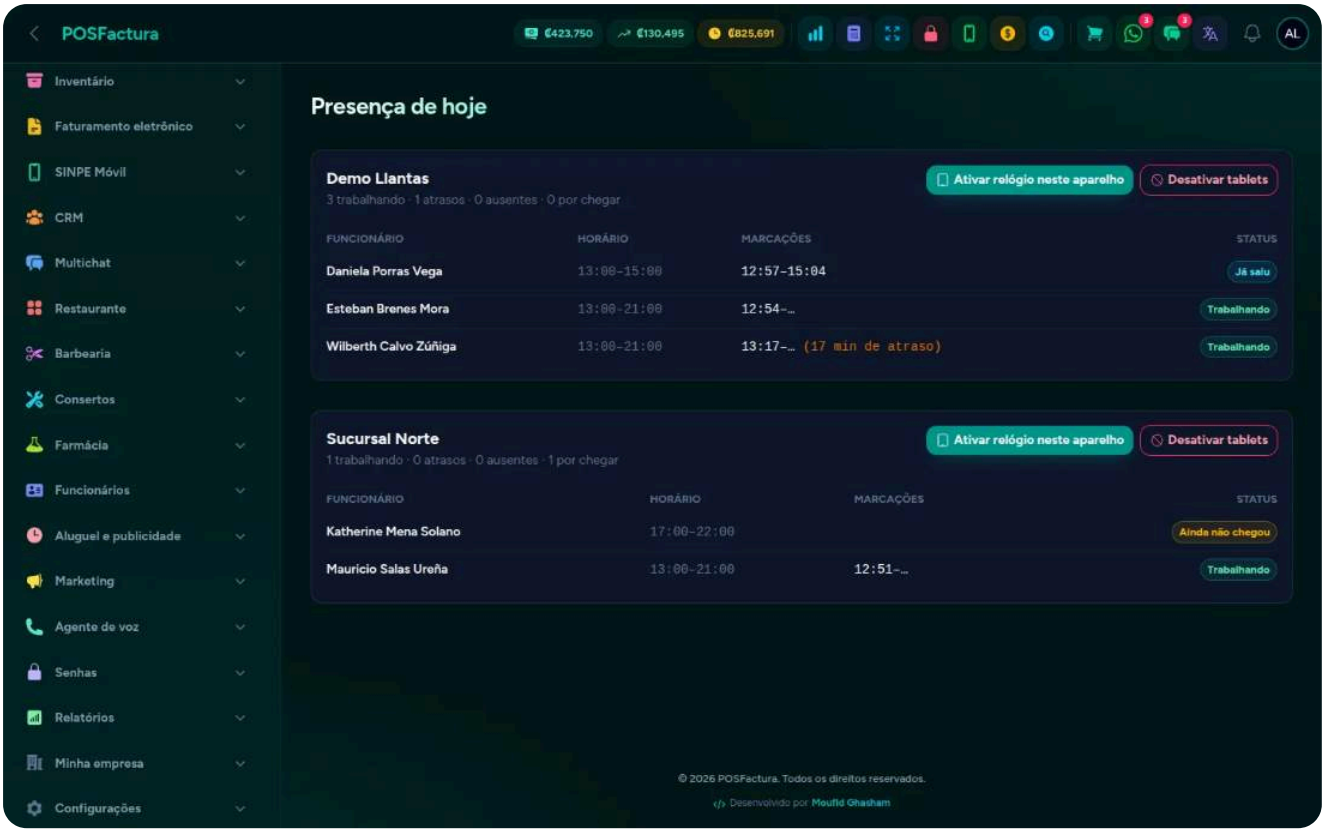
Ponto e folha de pagamento

Um relógio de ponto no celular ou em um tablet da loja que dificulta bater o ponto pelo outro, e uma folha de pagamento que sai sozinha das marcações, com horas extras, feriados, vales, CCSS, imposto de renda, 13º salário, férias e holerites em PDF.

ADD-ON: CONTRATADO À PARTE



Controlar o ponto em um caderno ou com um relógio de cartões termina sempre igual: o colega que bate o ponto pelo outro, a hora corrigida à mão, as horas extras que ninguém sabe de onde saíram e uma tarde inteira somando horas para a quinzena. Este módulo resolve as duas pontas. Os funcionários batem o ponto pelo celular ou por um tablet da loja, com travas para que ninguém marque de casa nem pelo outro; e a folha de pagamento é calculada sozinha com essas marcações, o horário de cada funcionário, os feriados e os vales, até o holerite pronto para assinar.



O relógio de ponto e a presença do dia

O principal

- **Três formas de bater o ponto.** Pelo celular com GPS (só dentro do raio da filial), escaneando um QR que muda a cada 30 segundos em uma tela da loja, ou com um PIN no tablet da entrada. Você liga as que quiser.
- **Os funcionários não entram no sistema.** Quem bate o ponto não é um usuário: só tem um PIN e um link para sua própria folha. Não há como abrir o painel, nem por engano.
- **Presença de hoje.** Por filial e em um relance: quem está trabalhando, quem já saiu, quem ainda não chegou, quem está ausente ou de licença, e de quem o rosto não coincidiu.
- **A folha de pagamento sai sozinha.** Semanal, quinzenal ou mensal, com as horas normais, as extras, os feriados trabalhados, os atrasos e as faltas de cada funcionário,

sem somar nada à mão.

- **Por hora, por dia ou mensal.** Cada funcionário com seu tipo de salário, sua jornada (diurna, mista ou noturna) e seu horário por faixas, inclusive se almoça fora.
- **Feriados da Costa Rica com um botão.** Carregam-se os feriados legais do ano, cada um com o que se paga por trabalhá-lo. Um negócio de outro país adiciona os seus.
- **Vales e adiantamentos.** São anotados quando o funcionário pede dinheiro adiantado e, ao fechar o pagamento, são descontados sozinhos.
- **CCSS e imposto de renda.** São descontados sozinhos em cada pagamento, com as porcentagens e faixas vigentes, e com as deduções por filhos e cônjuge de cada funcionário. (A CCSS é a previdência social da Costa Rica.)
- **13º salário.** O ganho de dezembro a novembro dividido por doze, por funcionário, com seu comprovante em PDF e o registro de quando foi pago.
- **Férias.** Cada funcionário ganha dias por mês trabalhado desde sua data de admissão, e o sistema controla o saldo: ganhos, tirados, programados e o que resta.
- **Holerites em PDF.** Um por funcionário ou todos os do período em um só arquivo, com proventos, descontos, líquido, férias e espaço para as assinaturas.
- **Exportar para Excel** a folha do período para o contador.
- **Aviso por WhatsApp quando não bate o ponto.** Se o funcionário tinha que trabalhar e não marcou, recebe uma mensagem pelo número do negócio, com o texto que você escrever.

Os detalhes que fazem a diferença

- **A hora é a do sistema, não a do celular.** Mudar a hora do telefone não adianta nada.
- **Uma foto em cada marcação.** A câmera tira o rosto no momento de bater o ponto, e ela fica para revisar.
- **Reconhecimento facial.** Compara a foto com o rosto cadastrado do funcionário e, conforme você escolher, deixa marcar e sinaliza as que não coincidem, ou não deixa marcar. Roda no próprio celular ou tablet: as fotos não vão para outro serviço.
- **Um só celular por funcionário.** O primeiro do qual ele marca fica como o seu; de outro, não marca até que você o libere.
- **Um QR que não se pode fotografar.** O código da loja vence em 90 segundos e não pode ser falsificado: é preciso estar em frente à tela.
- **O tablet não vai para casa.** O relógio só funciona no aparelho que você ativou, o link para ativá-lo vence em 30 minutos, e se um tablet se perder, todos os daquela filial são desativados na hora.

- **As marcações não são apagadas.** São anuladas com motivo ou adicionadas manualmente com motivo, e fica registrado quem fez. No dia de uma reclamação vê-se a marcação original e a correção.
- **Um toque duplo não duplica.** Tocar duas vezes seguidas não marca duas vezes; a segunda marcação do dia é a saída.
- **Uma entrada sem saída não inventa horas.** Esse dia conta zero e a folha avisa para que você o corrija antes de fechar. Se seu pessoal só marca a entrada, a saída é tomada do horário.
- **O turno da noite conta no dia em que entrou.**
- **Tolerância de chegada.** Você decide quantos minutos de carência há antes de contar um atraso.
- **O mensalista, como manda a lei.** Metade em cada quinzena, desconta-se o dia em que faltou sem permissão e somam-se as extras e a diferença dos feriados trabalhados.
- **O feriado de pagamento obrigatório** é pago a quem recebe por hora mesmo que não venha, e trabalhá-lo paga em dobro.
- **Férias, afastamentos e licenças não são faltas.** Não são descontados se forem remunerados, e nesse dia não chega o aviso de WhatsApp. As férias só descontam os dias em que ele deveria trabalhar.
- **Um pagamento fechado fica como foi pago.** Enquanto não estiver marcado como pago, pode ser recalculado se uma marcação foi corrigida; um vale já descontado não pode ser alterado.
- **Holerite preliminar sinalizado.** Se o período continua aberto, o holerite sai com o aviso «Cálculo preliminar», para que ninguém o confunda com o definitivo.
- **Tudo se configura no painel.** Horas de cada jornada, adicional de extras e feriados, tolerância, desconto da CCSS, faixas do imposto de renda, dias de férias por mês e raio do GPS: os valores da Costa Rica vêm preenchidos e você os muda sem ligar para ninguém.
- **O aviso não incomoda demais.** Sai uma só vez por dia e nunca em feriados, férias ou licenças, nem para quem tem os avisos desligados.

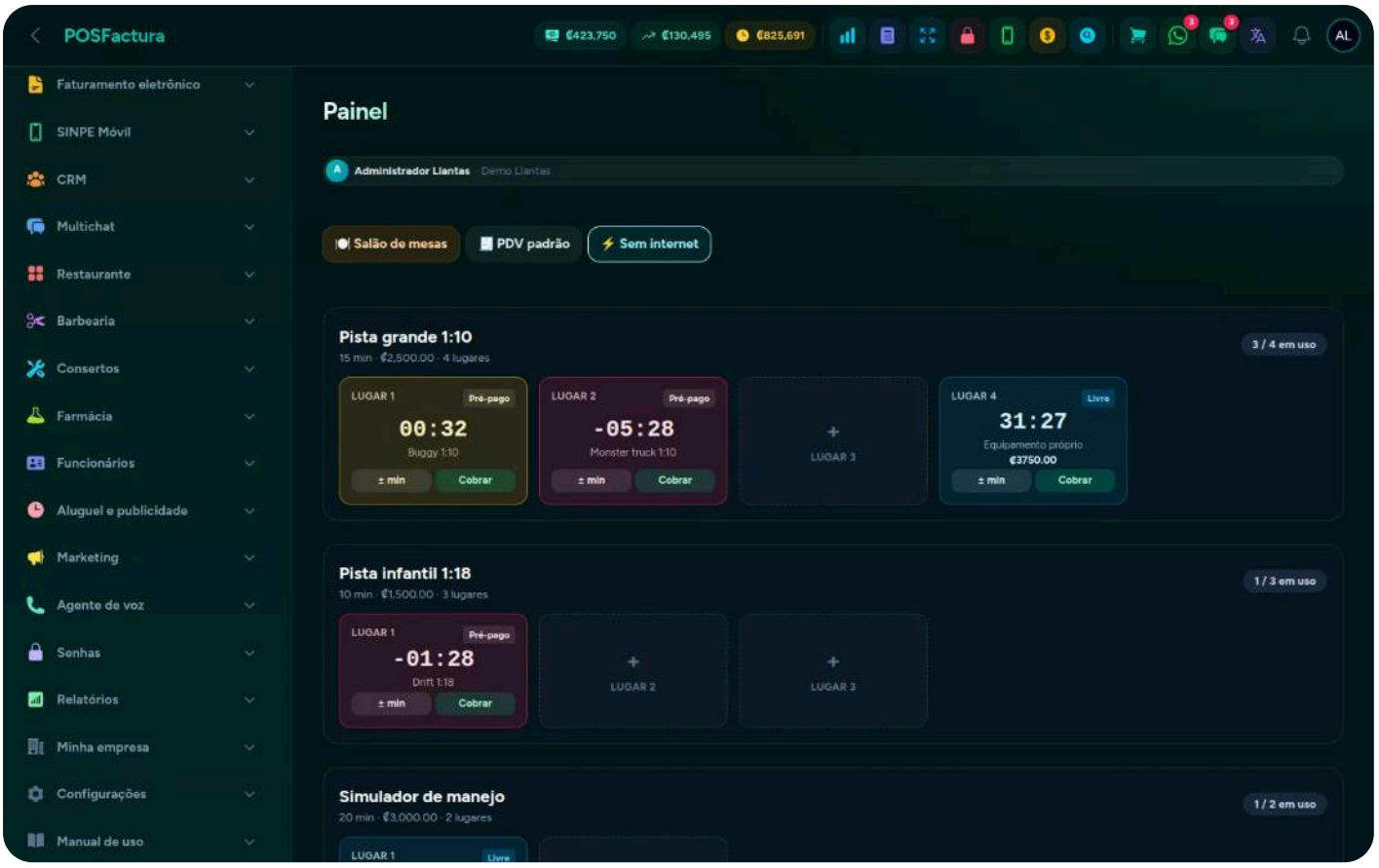
Para o seu funcionário

- **Bate o ponto pelo celular** com sua cédula ou seu telefone e seu PIN, e um botão grande de **Registrar entrada** ou **Registrar saída**.
- **Vê sua própria folha**: seus dias, seus atrasos, seus vales e seus dias de férias disponíveis. Você decide se ele vê também seus horários de saída, quanto já ganhou e seus pagamentos anteriores.

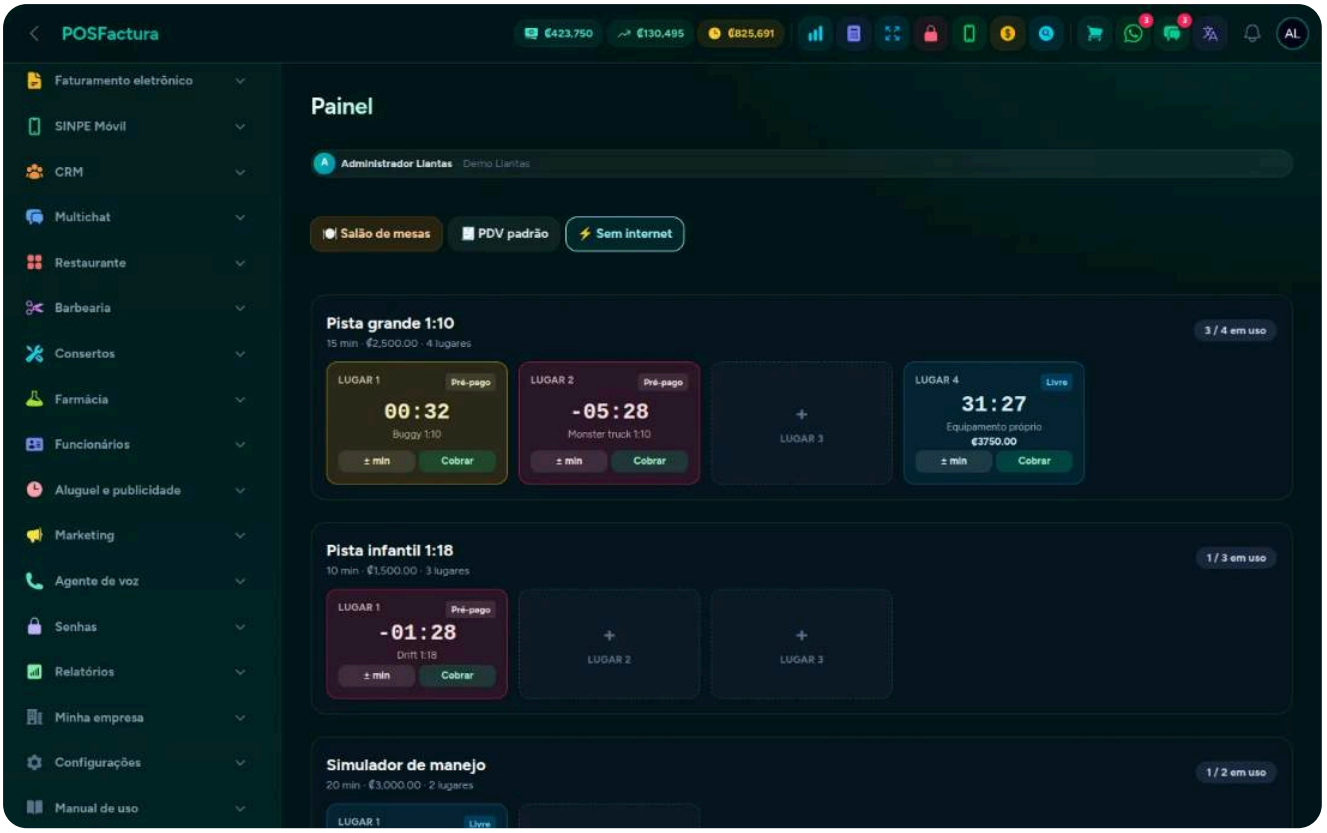
- **Baixa seu holerite** assim que seu pagamento é fechado, sem pedir a ninguém.
- **Nunca vê a folha de outro**: entra só com sua cédula e seu PIN.

Aluguel por tempo e publicidade

Para os negócios que vendem minutos de uso —pistas, quadras, mesas de bilhar ou salas—: um painel com o relógio de cada lugar, cobrança por bloco ou por tempo livre e cada minuto dado de cortesia com nome. E o controle dos espaços publicitários alugados a outros comércios.



Um negócio que cobra por tempo vive de olho no relógio: quanto tempo a pista três já tem, de quem acabou o turno, quanto cobrar de quem passou do tempo e quem deu dez minutos de cortesia a um amigo. Este módulo coloca tudo isso em um painel: cada lugar com seu contador, cores que avisam quando o tempo está acabando e um botão para cobrar que deixa a venda pronta no caixa. Serve igualmente para uma pista de kart, uma quadra, um bilhar ou uma sala de karaokê: você coloca as palavras e os preços do seu negócio. E se você também aluga as paredes a outros comércios para publicidade, o sistema controla os contratos e avisa antes que vençam.



O painel com o relógio de cada lugar

O principal

- **Um painel com todos os seus lugares.** Cada pista, quadra ou mesa com seus lugares livres e ocupados, e o relógio correndo em cada um.
- **Pré-pago ou tempo livre.** O cliente compra um bloco e o contador desce, ou joga livre e o contador sobe e cobra-se no final. Escolhe-se em cada sessão, com um modo padrão.
- **Cores que falam.** Verde com tempo de sobra, âmbar quando está acabando, vermelho piscando quando já passou, azul-claro em tempo livre.
- **Quanto já gastou.** Em tempo livre, vê-se abaixo do relógio quanto está custando até aquele momento.

- **Cobrar com um toque.** Ao terminar, a sessão é fechada e fica uma venda pronta no caixa com o tempo e o equipamento detalhados, para cobrá-la como qualquer outra: dinheiro, cartão ou a forma de pagamento que for.
- **Preço por lugar.** Cada pista ou quadra tem seu bloco (por exemplo, 20 minutos) e seu preço; se uma é mais cara que as outras, basta configurar.
- **Quantos ao mesmo tempo.** Cada lugar admite quantos você disser: vários em uma pista, um só em uma mesa de bilhar. Ao atingir o limite, o sistema avisa.
- **Equipamentos com adicional.** Se você empresta equipamentos de categorias diferentes, cada um soma seu adicional ao preço do lugar, e pode ser limitado aos lugares onde é usado.
- **Quem traz seu próprio equipamento** paga a porcentagem da tarifa que você configurar.
- **Aluga e consome em uma só conta.** Se o local também é cafeteria ou restaurante, o tempo é lançado na conta aberta do cliente e no final ele paga a pista e o consumo juntos, em uma só fatura.
- **Cartões-presente com minutos.** Além dos de dinheiro, cartões com tempo de jogo, que são descontados do relógio sem cobrar.
- **Espaços publicitários.** As placas ou quadros ao redor da pista ou da quadra, com sua localização, tamanho e preço de referência, e se estão livres ou ocupados até qual data.
- **Contratos de publicidade com vencimento.** Para quem cada espaço foi vendido, quanto pagou, de quando até quando, com a arte do anúncio guardada.

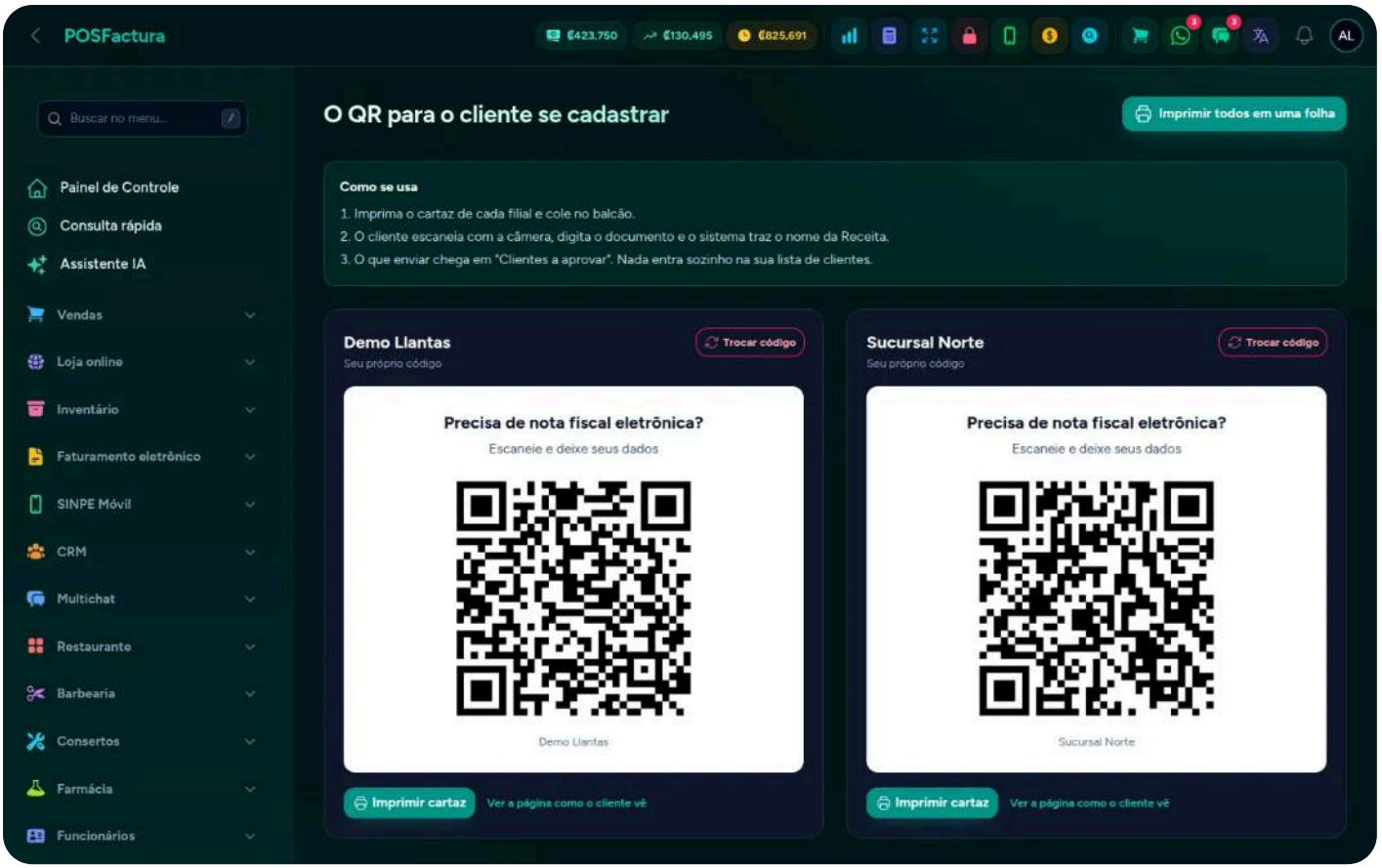
Os detalhes que fazem a diferença

- **Cada minuto de cortesia tem nome.** Adicionar ou tirar minutos fica registrado com quem, quantos, quando e por quê. Se você pedir, também exige a senha de um administrador e guarda quem autorizou.
- **Você decide o que acontece se passar do tempo.** Cobrar os minutos a mais, cobrar outro bloco completo ou fechar sem cobrar extra.
- **Aviso antes de acabar.** Nos minutos que você escolher, o lugar muda de cor para que o responsável avise o cliente a tempo.
- **O sistema avisa, não desliga.** Nenhum equipamento é cortado sozinho: a decisão continua sendo do responsável.
- **Nunca dois no mesmo lugar.** Não se pode colocar um segundo equipamento em um lugar ocupado.
- **O equipamento certo no lugar certo.** Um equipamento limitado a certas pistas não é oferecido em outra.

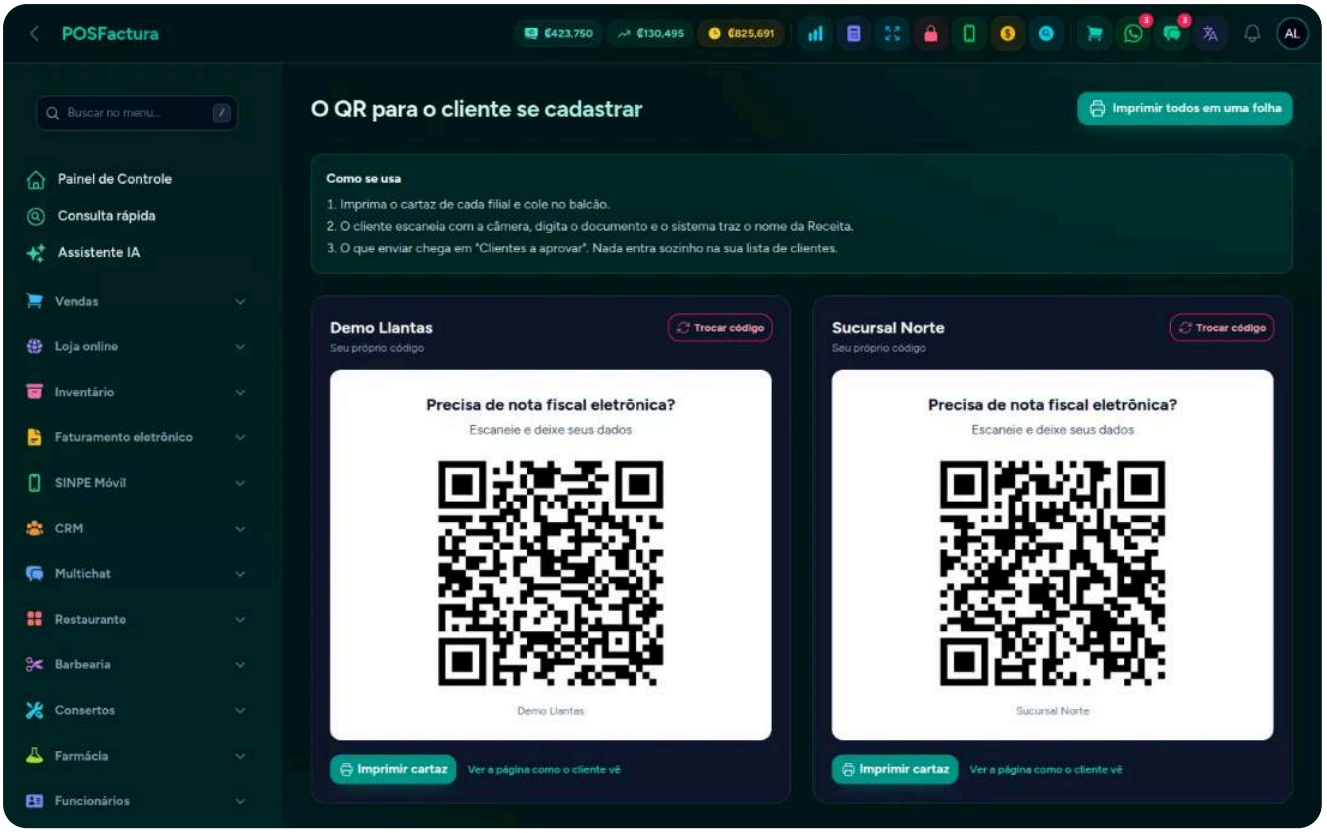
- **Não se cobra duas vezes.** Os lugares que vão para a conta de uma mesa a mostram com seu nome, e o tempo nunca é vinculado a uma conta que já foi cobrada.
- **As palavras do seu negócio.** «Pista» e «Carro», «Mesa» e «Taco», «Quadra» e «Bola»: o que você escrever é o que se vê em toda a tela.
- **Também a partir do restaurante.** O ponto de venda do restaurante traz sua aba de pistas para atender o mesmo cliente sem mudar de tela, e cada filial decide se ao tocar em «PDV» abre o painel, o salão ou o caixa normal.
- **Cartões de tempo que não vencem por data.** Terminam quando o tempo é consumido.
- **Renovar sem lacunas.** O novo contrato de publicidade começa no dia seguinte ao vencimento do anterior, sem dias perdidos nem contados duas vezes, e fica o rastro de qual vem de qual.
- **Os vencimentos à vista.** Cada anúncio diz quantos dias faltam, com cor, e o menu mostra quantos estão para vencer. Toda noite os vencidos são marcados sozinhos e o espaço fica livre para vender.
- **Aviso ao anunciante por WhatsApp.** Antes do vencimento, uma única mensagem com o texto que você escrever, para oferecer a renovação.
- **Durações sob medida.** Você define com quantos dias de antecedência se avisa e quais prazos são oferecidos (1, 3, 6 ou 12 meses, os que usar).

Cadastro de clientes por QR e avaliações no Google

O cliente deixa seus dados para a fatura eletrônica escaneando um QR no balcão, sem que o caixa digite nada. E depois da venda chega a ele um WhatsApp com o link para avaliar sua filial no Google.



Dois momentos do balcão que quase sempre se perdem. O primeiro, ao cobrar: digitar cédula, nome, telefone e e-mail para a fatura eletrônica leva tempo, com o cliente esperando e a fila crescendo, e um e-mail escrito errado significa uma fatura que nunca chega. O segundo, depois de cobrar: o cliente vai embora satisfeito e ninguém pede a avaliação que faria o negócio aparecer mais acima no Google. Estes dois complementos passam o primeiro trabalho ao cliente, que é quem tem os dados, e fazem o segundo sozinhos.



O cartaz com o QR e a janela de clientes a aprovar

O principal

- **Um QR por filial, pronto para colar.** O cartaz sai montado, em tamanho grande para imprimir, ou todos os das filiais em uma só folha para recortar.
- **O nome vem da Hacienda.** O cliente escaneia, escreve sua cédula e o sistema consulta a Hacienda e preenche o nome e o tipo de identificação; ele só adiciona seu telefone ou seu e-mail.
- **Nada entra sozinho na sua lista de clientes.** Cada cadastro chega a uma caixa de **Clientes a aprovar**, e uma pessoa o aceita ou o rejeita.
- **A janela dentro do ponto de venda.** O sino do PDV mostra quantos clientes estão esperando; o caixa abre a janela ali mesmo e com um botão cria o cliente **e o deixa na venda que está cobrando**.

- **Corrigir antes de aceitar.** Se o cliente escreveu errado o e-mail ou o tipo de identificação, o caixa o arruma na janela, com o cliente na frente.
- **O antes e o depois.** Se a cédula já é de um cliente seu, a janela mostra campo por campo o que vai mudar, com o antigo riscado. Ninguém aceita às cegas.
- **Avaliações no Google ao cobrar.** O cliente com telefone recebe um WhatsApp da linha do negócio com o link para avaliar **a filial onde comprou**, na hora ou nos minutos que você escolher.
- **Se não tem telefone, o PDV lembra.** Ao terminar a cobrança aparece o aviso «Peça o WhatsApp ao cliente»: o vendedor o escreve e o pedido sai na hora, ou marca que ele não deu.
- **A estrela ⭐ para qualquer cliente.** Pela barra do ponto de venda pede-se a avaliação a alguém que não está comprando: o da semana passada ou o que ligou satisfeito.
- **O cartão de contato em seguida.** Depois do pedido, o cliente recebe o cartão de contato do negócio, para salvá-lo com um toque e escrever direto da próxima vez.
- **O histórico de avaliações.** Cada pedido, tenha saído ou não, com seu status e o motivo em palavras, a origem, o vendedor e a filial, com abas, filtros e exportação para Excel ou PDF.

Os detalhes que fazem a diferença

- **A página não mostra nada seu.** Não busca, não lista, nem diz se uma cédula já é cliente: ninguém consegue tirar sua lista de clientes testando números.
- **Um campo vazio não apaga o que já havia.** Se o cliente coloca só o telefone, o e-mail dele de anos não se perde.
- **O nome de um cliente antigo só a Hacienda muda.** Ninguém muda o nome de uma ficha de fora da loja.
- **Se a Hacienda estiver fora do ar, o cadastro é feito mesmo assim.** O cliente escreve seu nome à mão e o cadastro chega marcado para que você o revise.
- **O tipo de identificação, com cuidado.** Se a Hacienda conhece a cédula, o tipo é definido pela Hacienda; se não, aceita-se o que o cliente escolheu só se corresponder ao tamanho da cédula. Um tipo errado é uma fatura rejeitada.
- **Sem telefone e sem e-mail, não se aprova.** Seria um cliente para quem não se pode enviar a fatura. Um e-mail sem formato de e-mail também não passa.
- **Contra abusos.** Enviar duas vezes não enche a caixa, há um limite de cadastros por hora, e cada inclusão fica com sua filial, seu QR e seu horário.
- **Se a foto do cartaz vazar**, troca-se o código dessa filial e o antigo deixa de funcionar na hora. As outras filiais não são afetadas.

- **Aparece no idioma do cliente.** Um turista vê a página de cadastro no seu idioma sem que você faça nada.
- **Desligado, desaparece.** Se o módulo for desligado, a página pública deixa de existir, não fica escondida.
- **Nunca para quem comprou antes.** Ao ligar as avaliações, escreve-se só para as vendas novas.
- **Não insiste.** Ao mesmo cliente não se pede de novo antes dos dias que você definir (90 de fábrica), e uma venda anulada antes do envio não gera pedido.
- **À noite não escreve.** Os envios com espera respeitam o horário que você escolher; o que cai à noite sai de manhã.
- **Sai do WhatsApp do negócio**, nunca de outro número. Se não houver uma linha própria conectada, nada é enviado e a tela avisa.
- **O «Cliente à vista» não é cumprimentado por esse nome.**
- **O aviso do PDV não se fecha por acidente.** Só se fecha com «Enviar avaliação» ou «Não deu», para que ninguém o feche sem perguntar. No histórico vê-se quem o está fechando sem pedir o número.
- **A mensagem é sua.** Você escreve o texto com o nome do cliente e da filial; o link é adicionado pelo sistema no final.
- **Os telefones, protegidos.** O histórico de avaliações só é visto por quem pode configurar a empresa, não por qualquer vendedor.

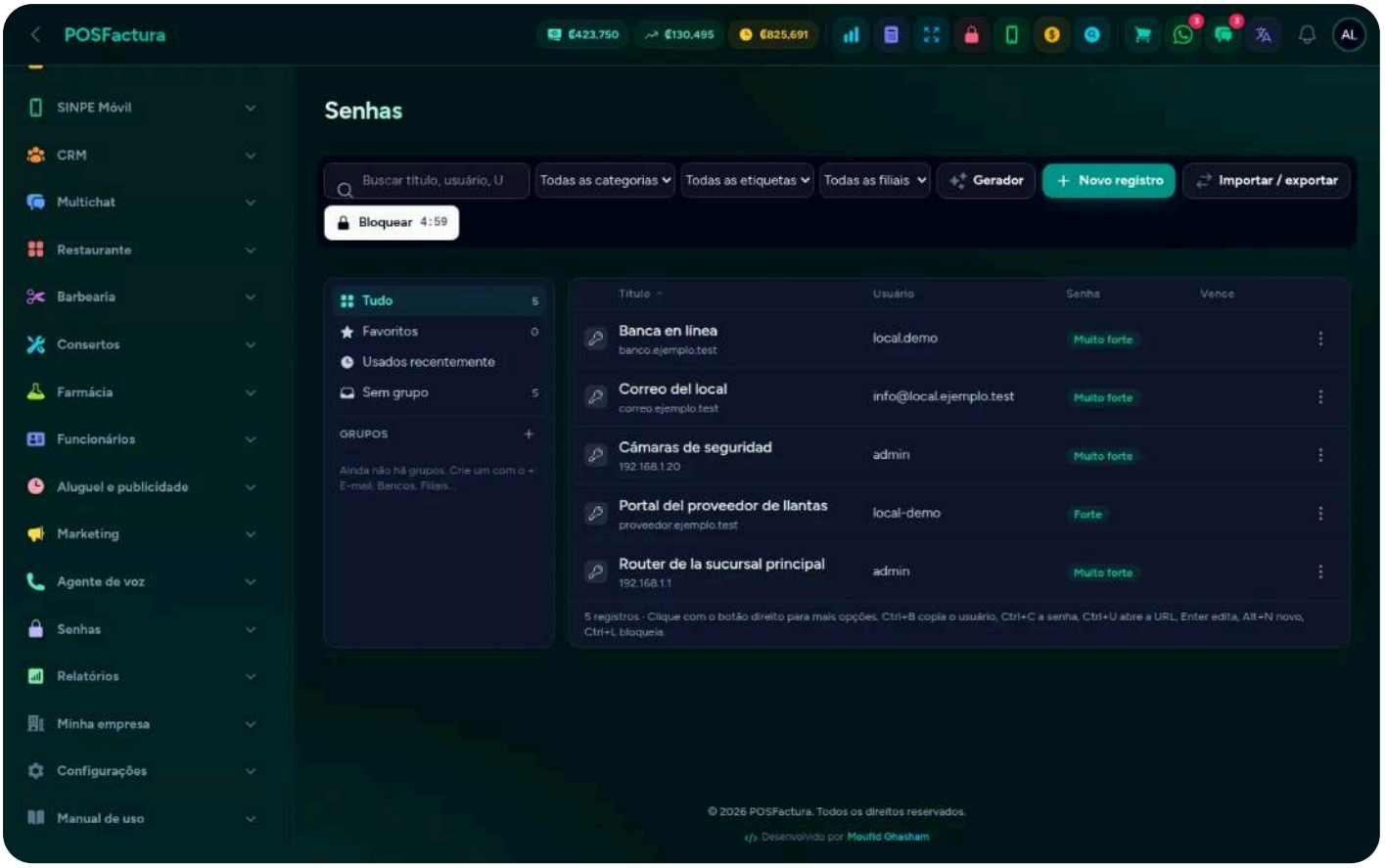
Para o seu cliente

- **Cadastra-se sozinho, pelo seu telefone**, sem instalar nada e sem ditar seus dados a ninguém.
- **Não precisa escrever seu nome**: ele vem da Hacienda com um ✓ verde.
- **Sua fatura chega certinha** porque ele mesmo escreveu seu e-mail.
- **Avalia com um toque**: o WhatsApp abre direto a janela para escrever a avaliação da filial onde comprou.

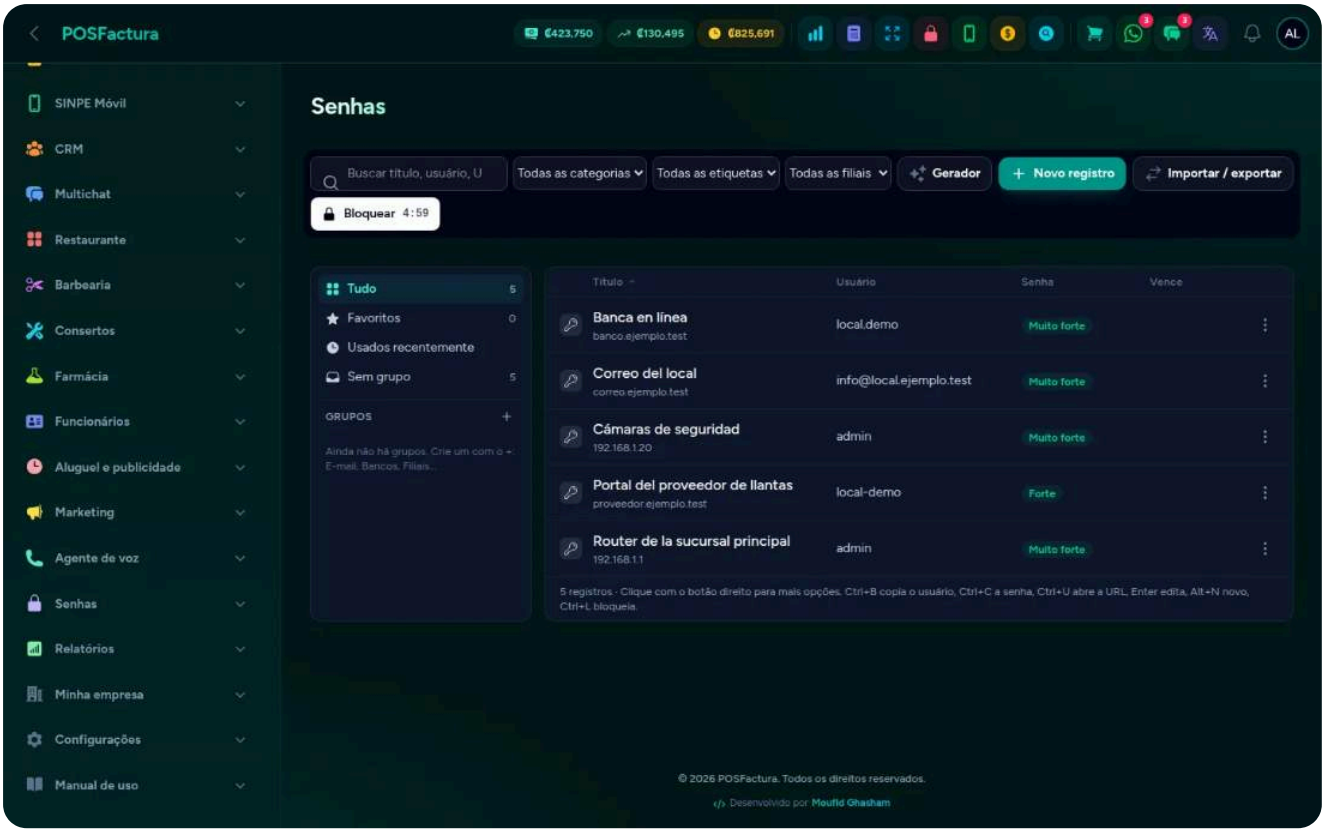
Senhas

As senhas, contas, cartões e equipamentos do negócio guardados criptografados dentro do sistema, cada um visível só para quem deve vê-lo, com seu PIN, seu log de auditoria e avisos de vencimento. Além disso, os serviços de cada filial com seus pagamentos e faturas.

ADD-ON: CONTRATADO À PARTE



Em quase todos os negócios as senhas vivem em uma caderneta, em um arquivo de Excel ou na cabeça de uma só pessoa: a do e-mail, a do banco, a da Hacienda, a do roteador, a das câmeras e a da maquininha de cartão. Quando essa pessoa vai embora ou fica doente, ninguém sabe entrar em nada; e quando são compartilhadas por WhatsApp, ficam para sempre no telefone de qualquer um. **Senhas** as guarda criptografadas dentro do sistema, como um gerenciador de senhas profissional, mas com toda a equipe trabalhando no mesmo lugar e cada pessoa vendo só o que lhe cabe. E soma o que um gerenciador comum não tem: as contas e cartões do negócio, os equipamentos de cada filial e os serviços que se pagam todo mês.



A lista de senhas com seus grupos e alertas

O principal

- **Tudo criptografado.** Senhas, notas protegidas, campos protegidos, histórico e anexos são guardados criptografados: ninguém consegue lê-los olhando os dados armazenados.
- **Um PIN próprio para entrar.** Além do seu usuário, cada pessoa abre Senhas com seu PIN. Fecha-se sozinho após alguns minutos sem uso, ou na hora com **Bloquear**.
- **Quem vê cada coisa.** Cada registro ou grupo pode ser privado, dos administradores, de pessoas específicas (que só veem, que veem e copiam, ou que editam) ou de um nível para cima. E o que tem filial só é visto por quem trabalha nela.

- **Níveis que decidem quais campos se veem.** Por exemplo, o funcionário vê o número de instalação mas não a senha do roteador.
- **Grupos como pastas.** Uma árvore de grupos e subgrupos, com categorias, etiquetas, favoritos e busca.
- **Gerador de senhas e frases.** Senhas seguras ou frases fáceis de ditar por telefone, com um medidor de quão forte é cada uma.
- **Bancos e cartões.** As contas e cartões do negócio desenhados como cartões, com o número, o CVV, o PIN e o IBAN criptografados e só os últimos 4 à vista, com seu próprio PIN ao entrar.
- **As contas bancárias, dentro do registro.** Um só usuário de banco com todas as contas: por filial e moeda, com botões **+** e só os números que existirem (IBAN, conta cliente, número curto, número de cliente, SINPE Móvil), tudo criptografado.
- **Filiais e equipamentos.** A ficha de cada filial com seus equipamentos (maquininha, internet, roteador e Wi-Fi, câmeras, telefones, computadores, impressoras, alarme) e suas senhas, e tipos de equipamento próprios com os campos que você quiser.
- **Serviços e pagamentos.** Luz, água, internet, aluguel e demais serviços de cada filial, com seu número de instalação, seu dia de pagamento, cada pagamento com sua fatura e seu comprovante, um calendário e relatórios do que foi gasto.
- **Enviar uma senha com um link de uso único.** Pelo WhatsApp da empresa, por e-mail ou pelo seu próprio WhatsApp: quem o recebe a vê uma vez e o link deixa de funcionar.
- **Importar de outros gerenciadores.** KeePass, KeePassXC, Bitwarden, Chrome ou Edge, com grupos, campos e histórico, sem enviar o arquivo ao servidor.
- **Exportar um backup** em um ZIP protegido com sua senha, para abri-lo em outro gerenciador ou imprimi-lo.
- **Resumo de saúde.** Uma pontuação de 0 a 100 e por onde começar: as fracas, as repetidas, as antigas e as que vencem.
- **Histórico, lixeira e log de auditoria.** Cada edição guarda a versão anterior para restaurá-la, o que é apagado vai para uma lixeira, e o log de auditoria diz quem viu, copiou ou mudou o quê, quando e de onde.

Os detalhes que fazem a diferença

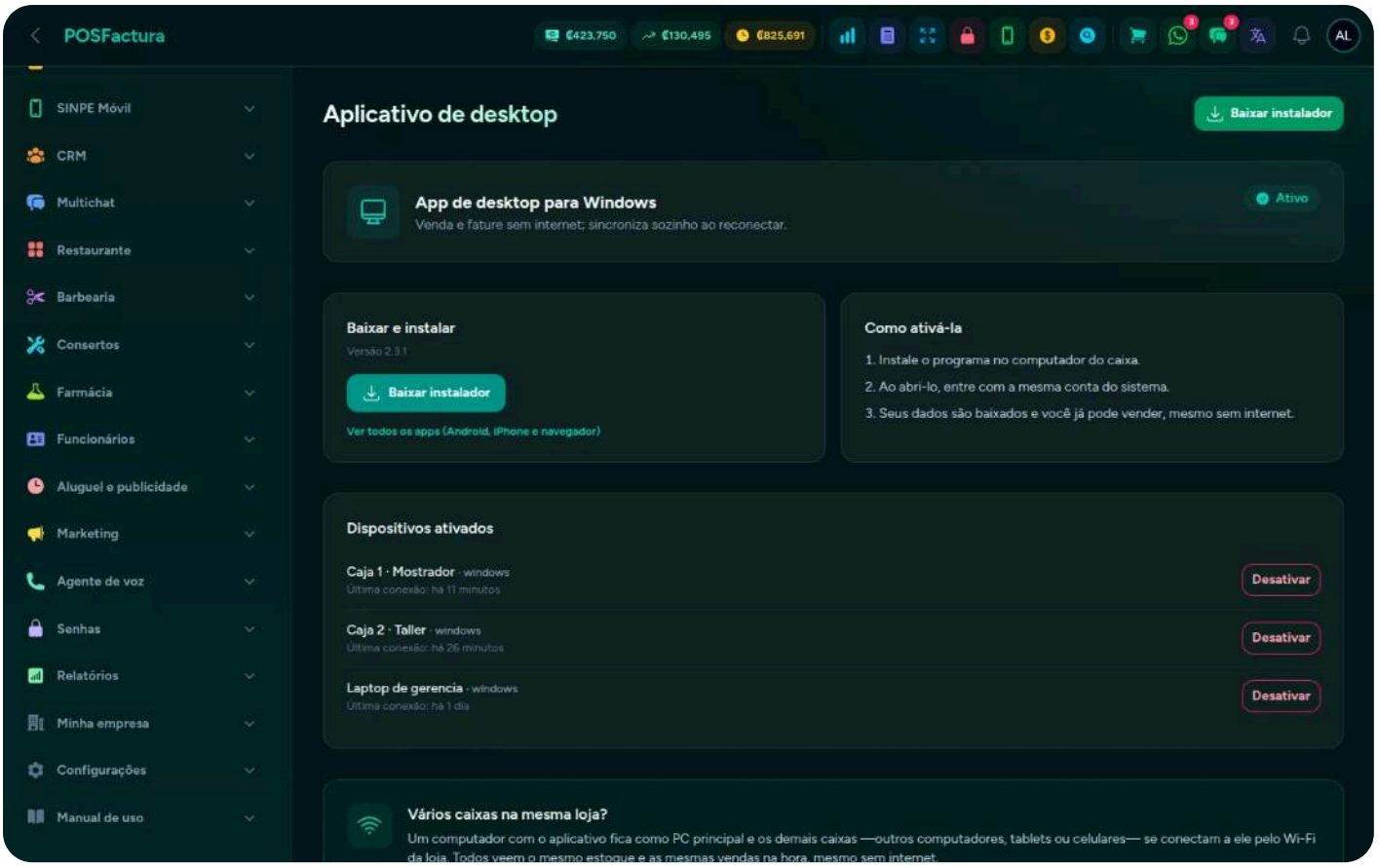
- **Ver ou copiar deixa rastro, o segredo não.** Toda vez que alguém vê ou copia uma senha, isso fica no log de auditoria, sem a senha. O log não pode ser editado nem apagado.
- **A área de transferência se limpa sozinha.** Ao copiar, um contador corre e, ao chegar a zero, a área de transferência fica vazia. O olho mostra a senha por alguns segundos e a cobre de novo.

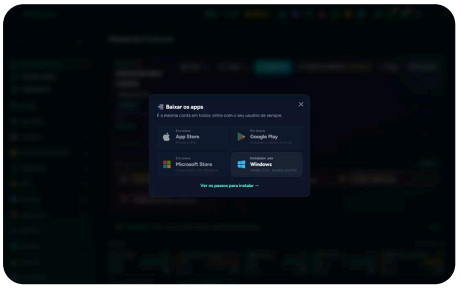
- **Cada um com seu PIN.** Não há um PIN geral, assim o log sabe quem abriu o quê. Com várias tentativas falhas fica bloqueado por um tempo, e PINs fáceis como 1234 não são aceitos.
- **Privado é privado.** O que alguém marca como «Só eu» ninguém mais vê, nem outro administrador nem outro dono. Só quem o criou muda quem o vê.
- **Editar sem mexer na senha.** Ao editar, a senha vem vazia: se ficar assim, não muda. Os números de cartão e CVV também não viajam para a tela cada vez que se corrige o titular.
- **A regra vale por qualquer caminho.** Um campo que seu nível não deixa ver não aparece ao revelar, copiar, duplicar, enviar nem exportar; e quem edita não pode apagar a senha que não pode ver.
- **Atalhos de teclado e clique direito**, como nos gerenciadores de desktop: copiar usuário ou senha, abrir o endereço, duplicar ou mover de grupo sem tocar no mouse.
- **Avisos de vencimento.** Senhas, cartões, garantias de equipamentos, domínios, pagamentos de cartões e serviços avisam no sino antes de vencer, só a quem os vê, uma vez por data.
- **Cartões bem escritos.** O número é conferido com seu dígito verificador e a bandeira sai sozinha; o IBAN é validado antes de salvar.
- **Anexos criptografados.** O certificado da Hacienda, o contrato da hospedagem ou uma chave de acesso são guardados junto ao seu registro, criptografados, e nada que seja executável.
- **O link não pode ser aberto só com os dados.** Leva uma chave que o sistema não guarda; ao ser aberto, vencer ou ser anulado, o conteúdo é apagado e fica só o registro. Vê-se se já foi aberto e pode ser anulado se foi enviado ao número errado.
- **Quem pode enviar em texto.** Cada nível decide se pode enviar a senha dentro da mensagem, só com link seguro ou de jeito nenhum.
- **Pagar um serviço sem erros.** O número de instalação é copiado com um clique para colá-lo na página do banco, e ao enviar o XML da fatura preenchem-se sozinhos o fornecedor, a chave da Hacienda e os valores.
- **O pagamento, também na contabilidade.** Um pagamento de serviço pode ficar como despesa da filial, entrar no livro de compras sem duplicar a fatura e ser enviado ao contador, e avisa se a fatura está em nome de outra cédula.
- **Importar sem duplicar.** Antes de importar vê-se quantos registros já existem, e escolhe-se pulá-los, completá-los ou copiá-los. Completar nunca apaga o que já estava.
- **Exportar com controle.** Pede a senha do usuário, sai só o que essa pessoa pode ver, fica no log de auditoria e avisa quem administra Senhas.

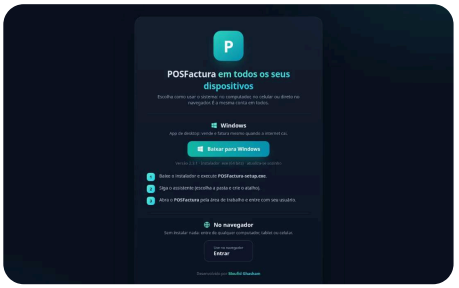
- **A lixeira se esvazia sozinha** nos dias que você escolher, e o histórico guarda as versões que você decidir.
- **Tudo se configura no painel**: minutos para fechar, segundos na área de transferência, tamanho do PIN, níveis, dias de aviso, duração dos links e regras do gerador.

Apps para o celular e o computador

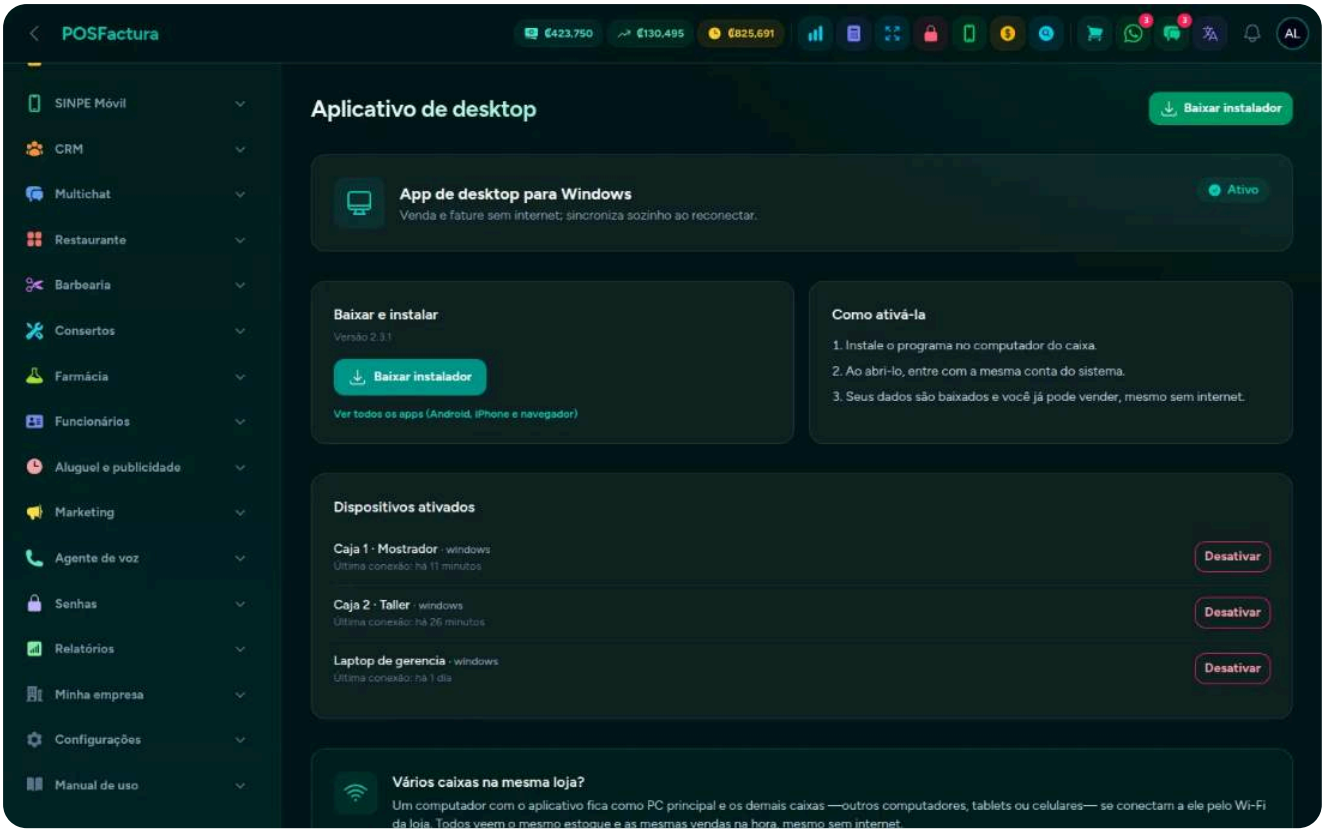
O app de desktop para Windows vende e fatura mesmo que a internet caia e conecta vários caixas da mesma loja em rede. O app para iPhone e Android leva o sistema no bolso.







O sistema vive na nuvem e é usado em qualquer navegador. Mas há negócios em que isso não basta: a loja onde a internet cai no meio da tarde e a fila não espera, ou o negócio com três caixas que precisam ver o mesmo estoque no mesmo segundo. Para esses casos existem os apps: um para o computador do caixa, que continua vendendo sem internet e se atualiza sozinho, e outro para o celular, que acompanha o dono fora do balcão.



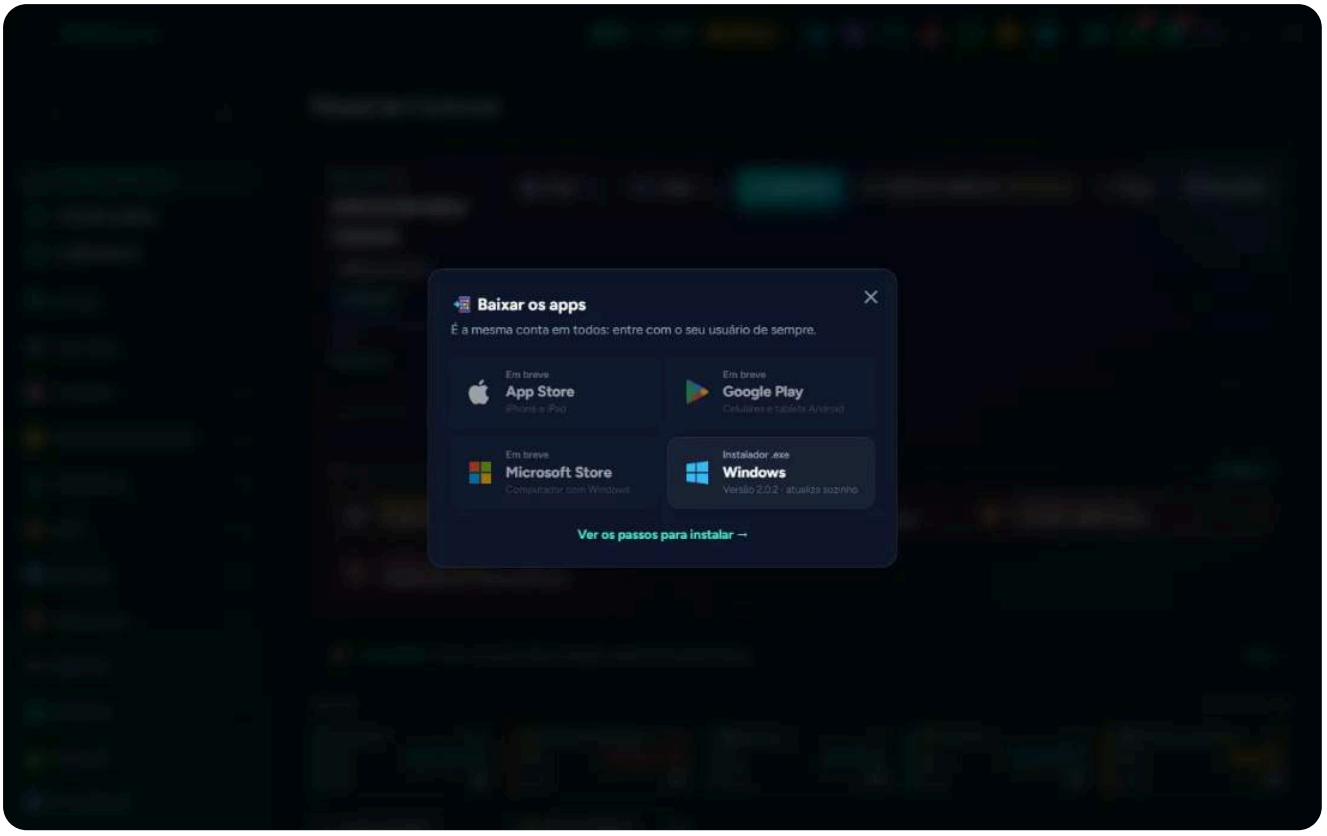
O app de desktop com seus caixas ativados

O principal

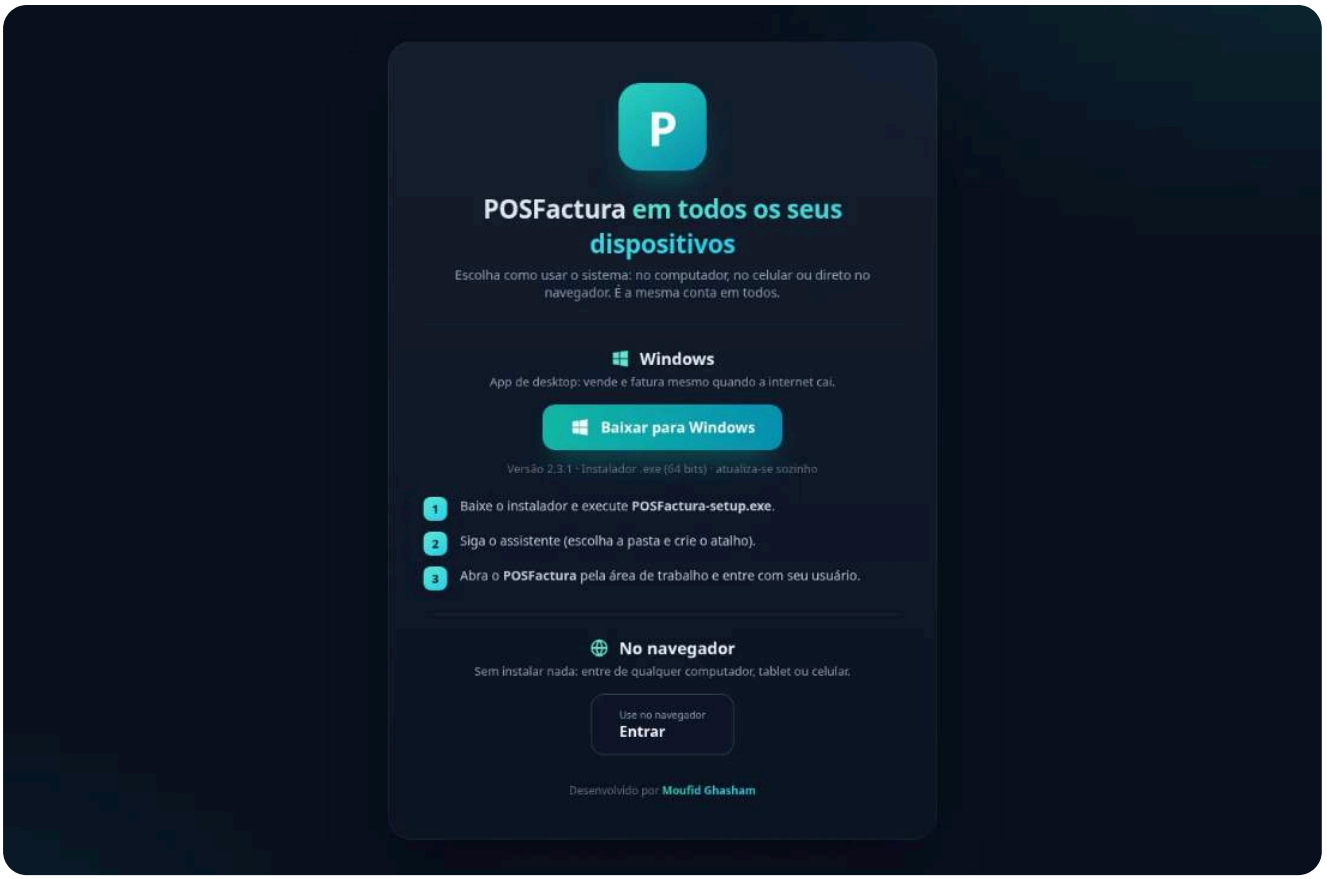
- **App de desktop para Windows.** O sistema instalado no computador do caixa: **vende e fatura sem internet** e sincroniza sozinho ao reconectar. Entra-se com a mesma conta de sempre.
- **Vários caixas em rede local.** Um computador fica como principal e os demais caixas se conectam a ele pelo Wi-Fi ou pelo cabo da loja: todos veem o mesmo estoque, os mesmos clientes e as mesmas vendas na hora, **mesmo sem internet**.
- **Tablets e telefones como caixas.** Na rede local, qualquer tablet ou telefone se conecta escaneando um QR do computador principal, sem instalar nada.
- **Os comprovantes esperam sua vez.** Sem internet, os comprovantes eletrônicos são guardados em fila e vão para a Hacienda quando a conexão volta.
- **Equipamentos sob controle.** Uma tela com os caixas ativados, sua última conexão e quem os usa; dá-se baixa em um computador antigo ou em um tablet perdido para

liberar seu lugar.

- **App para iPhone e Android.** O sistema no celular, para acompanhar como vai o negócio de fora ou vender fora do balcão.
- **Todos os apps num só lugar.** O botão **Apps** do início abre uma janela com os quatro downloads a um clique (App Store, Google Play, Microsoft Store e o instalador do Windows) e, a partir dela, a página com todas as formas de ter o sistema: o instalador para Windows, que se atualiza sozinho, junto à Microsoft Store; Google Play e App Store para o celular, à medida que são publicados; ou direto no navegador, sem instalar nada.
- **O PDV do navegador também aguenta.** Sem instalar nada, se a internet cair, o ponto de venda oferece continuar faturando em modo off-line e envia as vendas sozinho quando ela voltar.



A janela «Apps»: App Store, Google Play, Microsoft Store e Windows a um clique



A página «Apps»: o instalador para Windows, as lojas e o navegador, em um só lugar

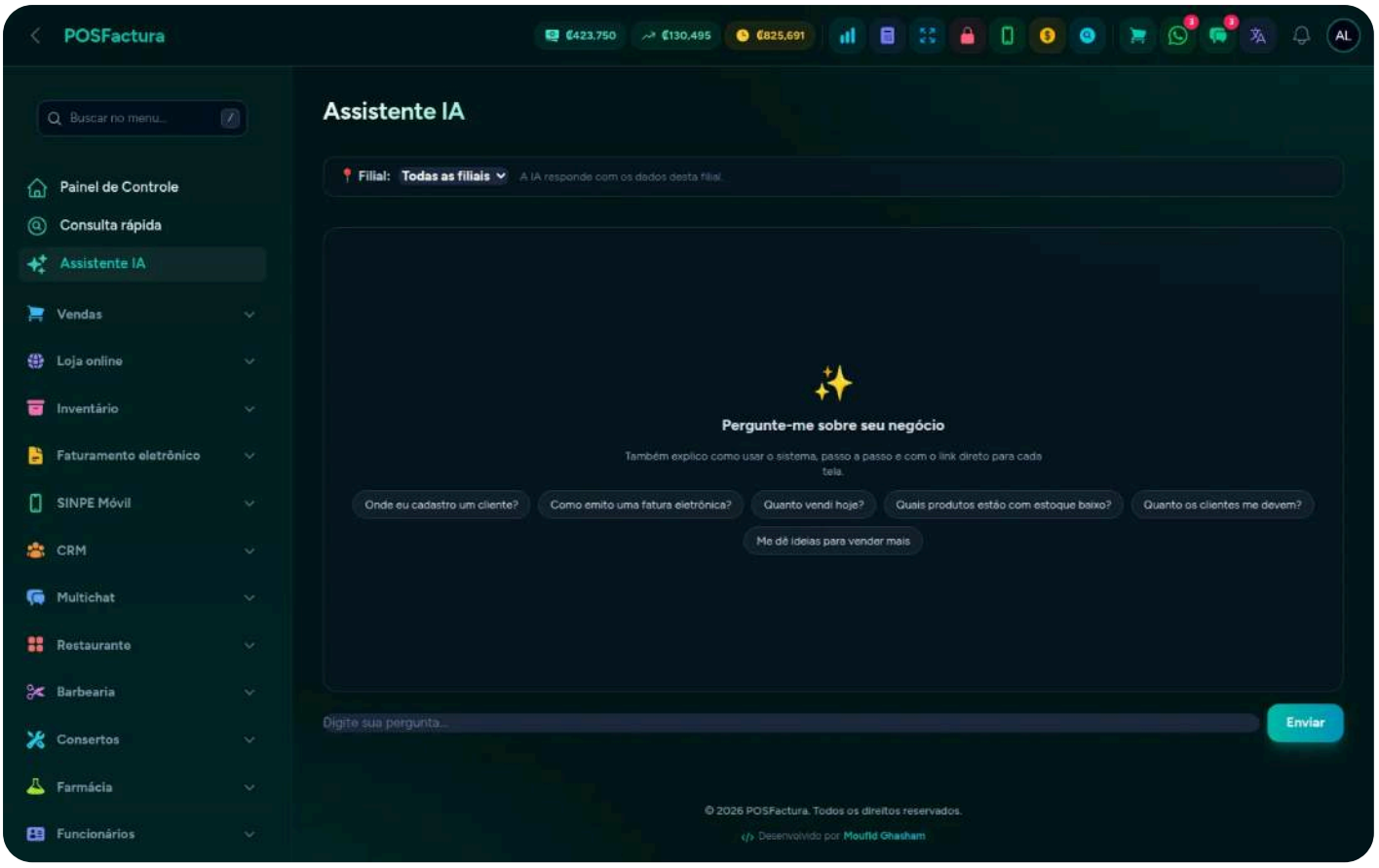
Os detalhes que fazem a diferença

- **Cada caixa, sua própria numeração.** Cada computador e cada caixa em rede tem seu terminal para a Hacienda: as numerações nunca se chocam, mesmo que todos vendam ao mesmo tempo.
- **A venda guarda sua hora e seu preço.** O que foi vendido sem internet é registrado com a hora e o preço com que foi cobrado, mesmo que seja sincronizado horas depois.
- **Primeiro envia, depois recebe.** O caixa envia suas vendas antes de receber as alterações, e se alguma não foi enviada, não sobrescreve seu estoque: não «devolve» o que já vendeu.
- **Um cliente, não dois.** O cliente criado sem internet é enviado com sua primeira venda; se já existia um com a mesma cédula, a venda fica nesse.
- **Se o computador principal desligar**, os demais caixas avisam, tentam de novo sozinhos e voltam ao sistema assim que ele responde. Se ele não for voltar logo, um caixa pode trabalhar sozinho com seus próprios dados.
- **A rede local, fechada ao exterior.** O computador principal só aceita conexões da loja; cada caixa entra com seu usuário e suas permissões, e um caixa que recebeu baixa não volta a entrar.

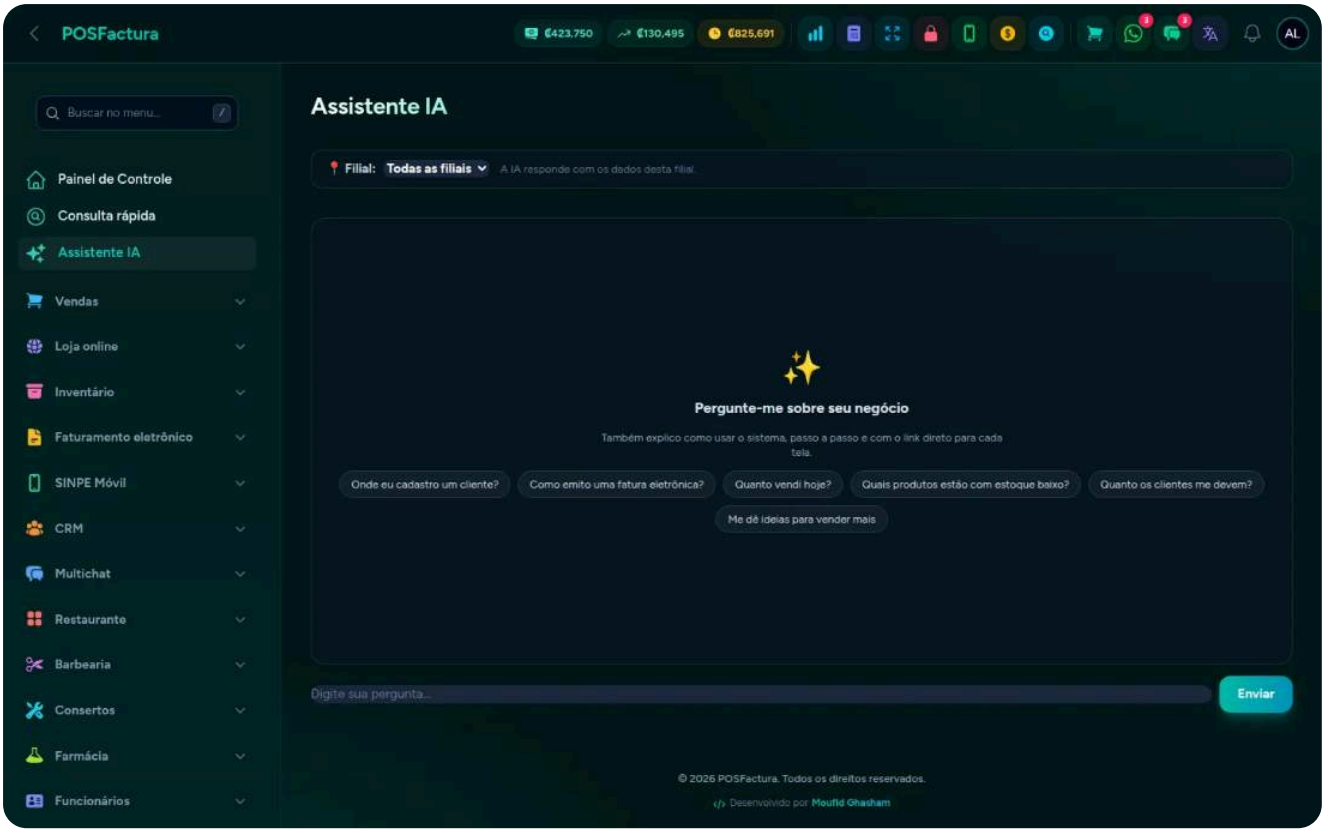
- **Um caixa esquecido não ocupa lugar.** O que não é usado em 30 dias deixa de contar sozinho.
- **Atualiza-se sozinho** ao ser reaberto, e limpa o que a versão anterior deixou. Se algo falhar ao abrir, mostra o detalhe em vez de fechar sem dizer nada.
- **No seu idioma.** O app de desktop aparece no idioma que cada usuário escolheu no sistema; antes de entrar, no do Windows.
- **Gaveta e impressora do caixa**, configuradas a partir da configuração do ponto de venda.
- **Não se encerra a sessão com vendas não enviadas**, nem se conecta à rede um computador que ainda tem vendas pendentes.

Assistente com inteligência artificial e chat da equipe

Um assistente que responde com os dados reais do seu negócio —quanto vendeu, o que está acabando, quanto lhe devem— e que ensina a usar o sistema com um botão que leva à tela. E um chat interno para que a equipe converse entre filiais sem usar o WhatsApp pessoal.



O dono quer saber quanto se vendeu hoje sem abrir três relatórios, e o funcionário novo quer saber como se anula uma fatura sem interromper ninguém. O assistente com inteligência artificial responde às duas coisas em linguagem normal: as perguntas sobre o negócio, com os dados reais da sua empresa; e as perguntas sobre o sistema, com os passos do manual e um botão que leva direto à tela. Além disso, pode deixar montado um pedido ou uma fatura a partir do que você ditar, sempre esperando sua confirmação. E para que a equipe se coordene sem misturar o trabalho com o WhatsApp pessoal, o sistema traz seu próprio chat interno.



O assistente respondendo com os dados do negócio

O principal

- **Perguntas sobre o negócio.** «Quanto vendi hoje?», «Quais produtos estão com pouco estoque?», «Quanto este cliente me deve?», «Como está o caixa?»: responde com os dados reais da sua empresa e da filial escolhida.
- **Como um produto está saindo.** Você pergunta por um produto e ele diz como tem sido vendido.
- **As contas a receber**, em uma pergunta: quem deve e quanto.
- **Perguntas sobre o sistema.** «Onde cadastro um cliente?», «Como abro o caixa?»: responde com os passos numerados do manual, com o nome de cada menu e botão, e uma advertência se houver.

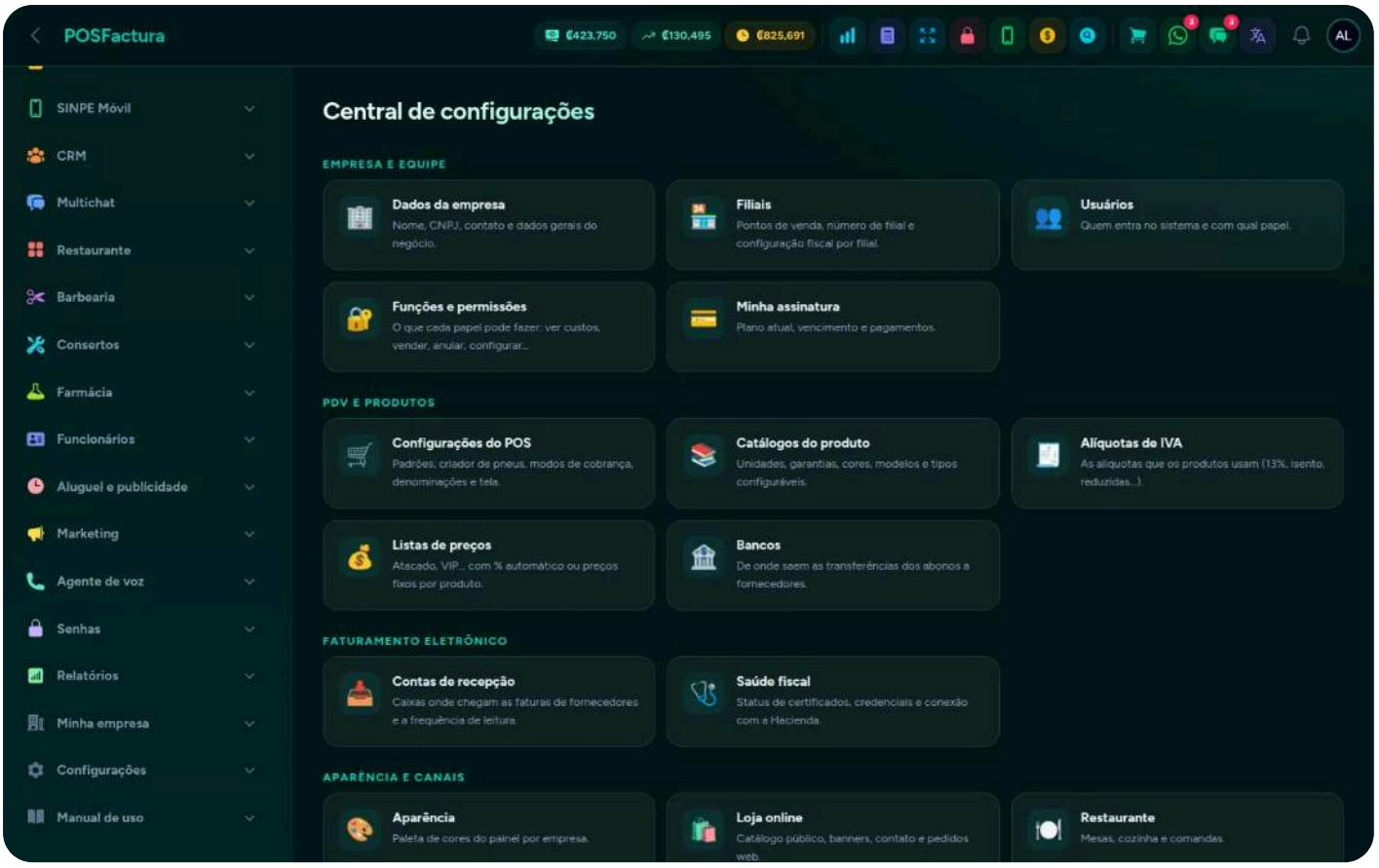
- **Um botão para a tela.** Cada resposta sobre o sistema termina com o botão que abre essa tela e o link para o guia completo, em outra aba para não perder a conversa.
- **Pedidos ditados.** «Dois deste e quatro daquele para tal cliente»: o assistente busca os produtos, monta um rascunho sem cobrar e o caixa o retoma no ponto de venda.
- **Faturas ditadas, com confirmação.** Prepara a fatura com os preços do catálogo e mostra o resumo; só quando uma pessoa toca em **Emitir** a venda é criada, o estoque é baixado e ela vai para a Hacienda.
- **No menu, no chat e no ponto de venda.** O assistente está em sua própria tela e também em uma aba do chat e do ponto de venda.
- **Redige por você.** Escreve a descrição de venda de um produto para a loja online, e o texto de uma campanha por e-mail ou WhatsApp, com variantes.
- **Chat interno da equipe.** Conversas individuais e grupos com vários colegas, dentro do sistema, com o número de mensagens não lidas no menu.

Os detalhes que fazem a diferença

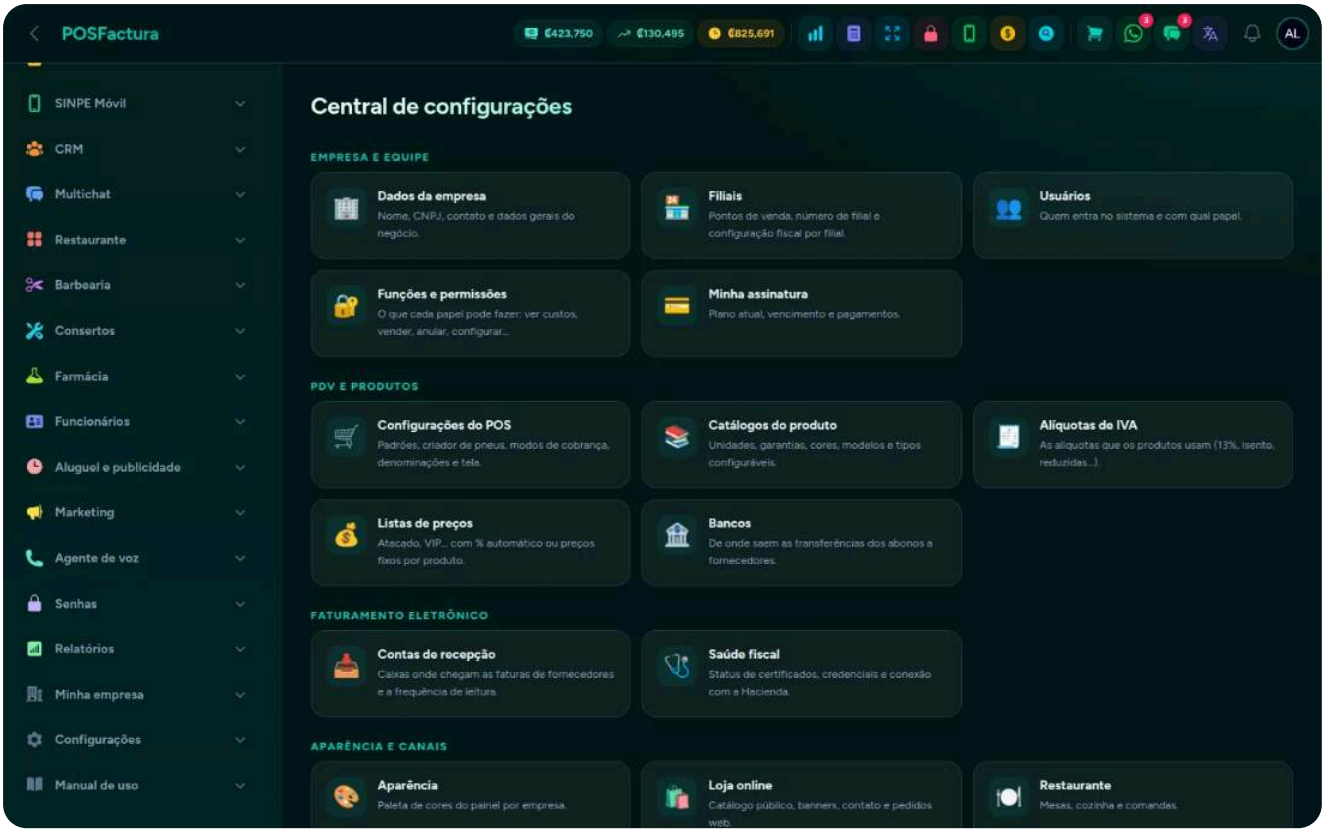
- **Não inventa.** Se o manual não traz nada sobre o que foi perguntado, ele diz isso em vez de inventar passos; e os preços de um pedido ou de uma fatura saem sempre do catálogo.
- **A IA prepara, a pessoa confirma.** Um pedido ditado fica como rascunho, sem mexer no estoque nem na Hacienda; uma fatura não é emitida sem que alguém toque no botão.
- **Só leva aonde você pode entrar.** Se o seu plano não inclui um módulo ou sua função não tem a permissão, o assistente não oferece esse botão. Os links que não existem são removidos antes de serem mostrados.
- **Responde no seu idioma**, o mesmo em que você usa o sistema, com os guias do manual nesse idioma.
- **Nunca vê outra empresa.** As respostas saem só dos dados do seu negócio.
- **Backup em cascata.** O sistema pode ter vários provedores de inteligência artificial: se o primeiro falhar, o seguinte responde.
- **Respostas limpas.** Nada de códigos estranhos na tela: o que não se pode fazer é explicado com palavras.
- **O chat interno é da equipe, não do cliente.** Fica separado das conversas de WhatsApp com os clientes e só é usado por quem tem a permissão.
- **Grupos com nome.** Um grupo por filial, por turno ou por tema, com os colegas que você escolher.
- **Sem misturar o pessoal.** As conversas de trabalho ficam no sistema da empresa e não no telefone pessoal de cada funcionário.

Conexões com o que você já usa

O sistema se conecta com o que o seu negócio já usa —WhatsApp, seu e-mail, Gmail, Hacienda, Google, Facebook e Instagram, os apps de delivery e os avisos do banco— para que as informações entrem e saiam sozinhas, sem copiar e colar.



Um negócio de hoje trabalha com muitas ferramentas ao mesmo tempo: WhatsApp para atender, o e-mail para enviar faturas, o banco que avisa de cada SINPE, o Google para ser encontrado, as redes para anunciar e os apps de delivery para vender com entrega. Quando nada disso conversa entre si, alguém passa o dia copiando dados de uma tela para outra. O sistema se conecta com essas ferramentas para que os pedidos, os pagamentos, as faturas e os clientes entrem e saiam sozinhos. Cada conexão é ligada no painel, e o que não é configurado fica desligado.



As configurações: cada conexão é ligada no painel

O principal

- **WhatsApp do negócio.** Seu próprio número conectado ao sistema: a caixa de entrada compartilhada, as faturas, os avisos e os lembretes saem da linha do seu negócio.
- **Seu próprio e-mail.** As faturas e os avisos saem do e-mail da sua empresa, pelo seu servidor de e-mail ou por um serviço de envio, com botões para testar antes de usar.
- **Gmail ou qualquer caixa de e-mail.** O sistema lê a caixa onde chegam os avisos de SINPE do banco e a das faturas dos seus fornecedores, e cada conta lê só sua etiqueta.
- **Avisos do banco por SMS.** Se o banco avisa por mensagem de texto em vez de e-mail, o celular do negócio os reencaminha ao sistema e o pagamento entra do mesmo jeito.
- **Hacienda.** Os comprovantes eletrônicos vão e vêm sozinhos, e ao digitar uma cédula o nome do cliente é trazido do cadastro oficial.

- **Facebook, Instagram e o perfil do Google.** Publicações programadas que saem sozinhas na hora certa, e respostas aos comentários das suas páginas do Facebook.
- **Google Shopping e Maps.** Seus produtos aparecem no Google com o preço e o estoque do sistema, atualizados todos os dias.
- **Avaliações no Google.** Depois da venda, o cliente recebe pelo WhatsApp o link para avaliar sua filial.
- **Google Analytics e o Pixel da Meta** na sua loja online, para saber quantas pessoas entram e fazer anúncios para quem já a visitou.
- **Apps de delivery.** Os pedidos dos apps de entrega entram direto no salão do restaurante, com seu endereço, seu telefone e suas observações, e a comissão de cada app fica calculada.
- **Contatos do Google.** Traz-se a agenda do negócio, marcam-se os repetidos e confere-se quem tem WhatsApp.
- **Fotos de produtos da internet.** Um buscador encontra foto para os produtos que não têm.
- **Pagamentos com Whish** na loja online, para os negócios do Líbano.

Os detalhes que fazem a diferença

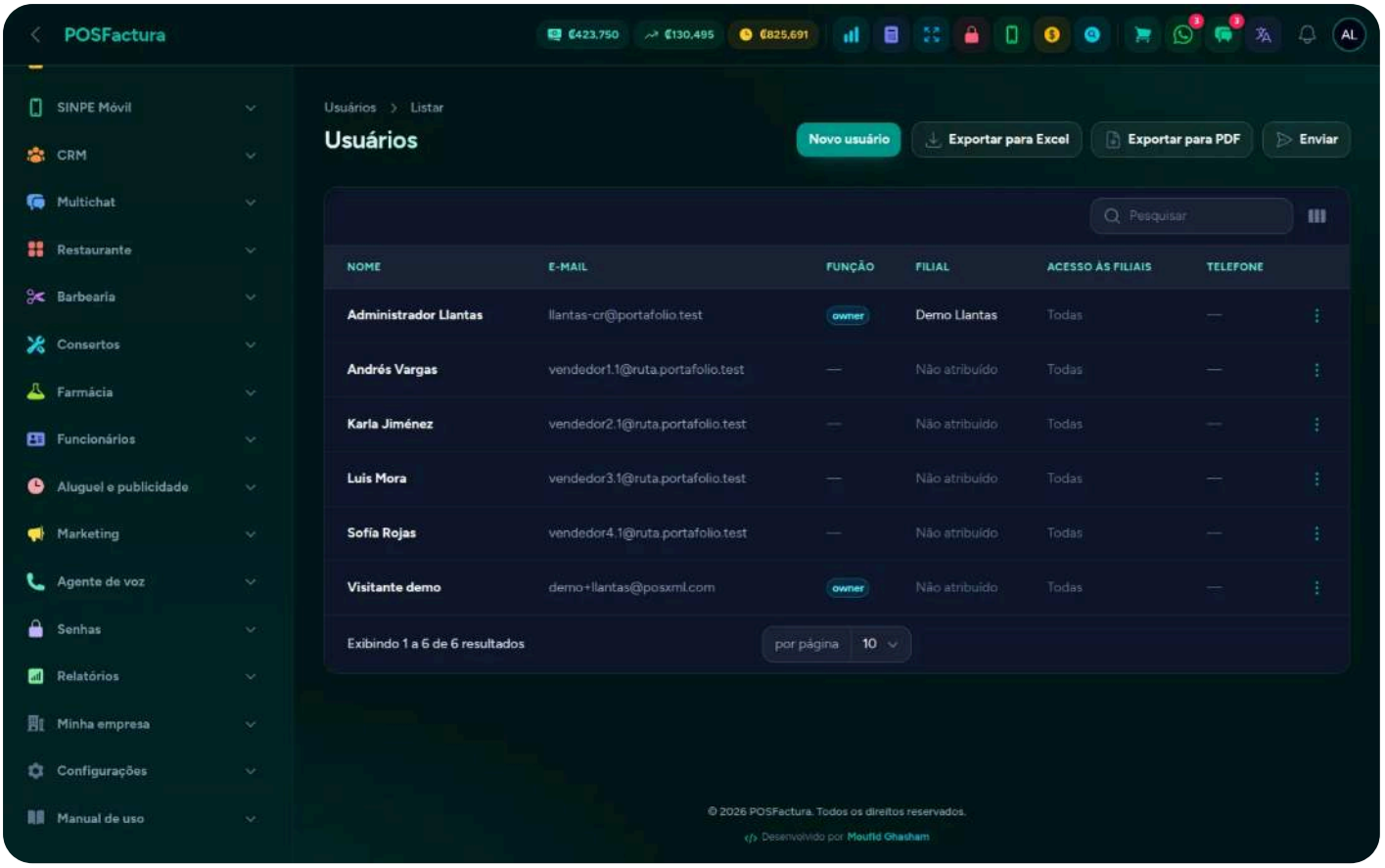
- **Cada empresa com o que é seu.** As conexões do seu negócio são só suas: sua linha de WhatsApp, seu e-mail, suas páginas e suas chaves.
- **As chaves, guardadas criptografadas.** As senhas e chaves de cada serviço não aparecem na tela depois de salvas.
- **Suas mensagens saem do seu número.** O que o sistema envia aos seus clientes sai sempre da linha do seu negócio, nunca de um número alheio.
- **E-mails em nome da sua empresa.** As faturas chegam com o nome do negócio que vendeu, e se o cliente responde, a resposta chega à sua filial.
- **Sem mudar o e-mail de ninguém.** Se a caixa de e-mail da hospedagem deixa de funcionar, os avisos e faturas passam para um Gmail sem pedir ao banco nem aos fornecedores que escrevam para outro endereço.
- **Um mesmo pagamento, uma só vez.** Se o SINPE chega por e-mail e por SMS, entra uma só vez.
- **Nada é publicado sem a sua aprovação.** As publicações que o sistema monta a partir do estoque esperam sua confirmação.
- **Cartaz do modelo, pronto para publicar.** Cada publicação pode sair com um cartaz: o modelo em destaque, todas as medidas em estoque, a foto, seu logo e as filiais com seus

telefones. Embaixo, em tamanho pequeno, mais fotos do modelo. Cada modelo sai uma única vez.

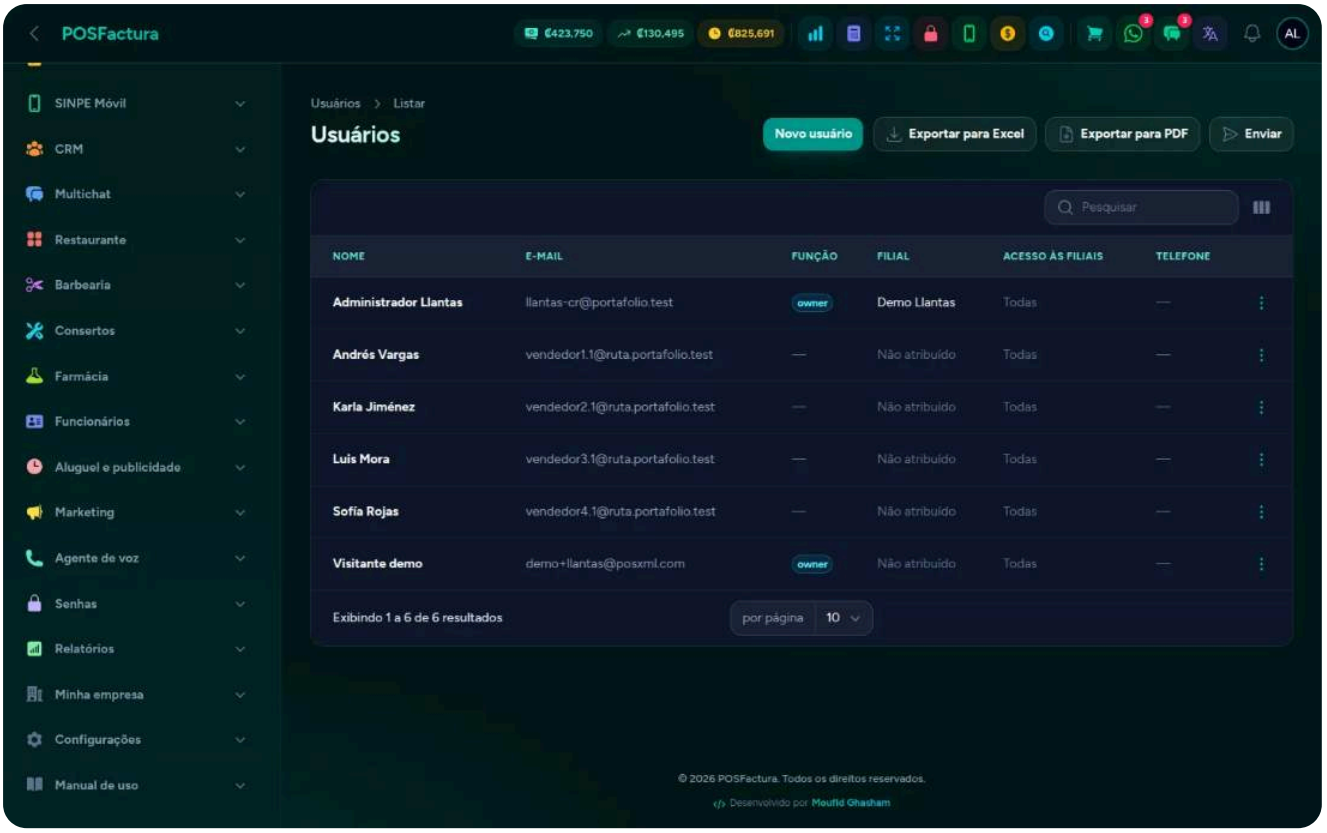
- **Responder sem parecer robô.** As respostas a comentários esperam alguns minutos, ficam em silêncio diante de reclamações e não passam do ritmo que o Facebook tolera.
- **Medir com permissão.** Com o Google Analytics ou o Pixel da Meta, a loja pede para aceitar os cookies: se o visitante não aceita, nada é medido.
- **O que o app de delivery leva.** Ao cobrar, a comissão é guardada com a porcentagem desse dia, e o relatório mostra o vendido, a comissão e o que realmente fica para você.
- **Serve com qualquer app de entrega**, porque só pede o mínimo que todos enviam: número do pedido, cliente, itens e custo do frete.
- **Cópia antes de apagar.** A agenda do Google é baixada em um arquivo antes de mexer em qualquer coisa, e nada é apagado sozinho.
- **O que não é usado, desligado.** Cada conexão é ligada quando necessário, e o que não é configurado não aparece. Algumas, como as redes sociais, o Google Shopping ou as avaliações, são complementos contratados à parte.

Segurança e administração do negócio

O que todo o sistema traz, independentemente dos módulos: filiais, usuários com funções e permissões, log de auditoria, autenticação em dois fatores, backups, cinco idiomas e vários países, sua marca, despesas, assinaturas e pontos, cartões-presente, acompanhamento de vendas, comissões de vendedores e o portal do contador.



Antes de vender é preciso poder confiar no sistema: saber que cada pessoa vê só o que lhe cabe, que o que é alterado fica registrado, que as informações têm backup e que o contador recebe o que é seu sem que ninguém precise se lembrar. Tudo isso vem incluído, em qualquer plano e para qualquer ramo. Junto com as ferramentas do dia a dia que servem a qualquer negócio: as despesas, os clientes que voltam, os cartões-presente, as vendas que estão para fechar e as comissões dos vendedores.



Usuários com sua função, suas filiais e seu horário

O principal

- **Várias filiais.** Cada loja ou depósito com seu estoque, sua lista de preços, seus dados para a fatura eletrônica e a tela com que inicia: o caixa normal, o salão do restaurante ou o painel de aluguel.
- **Usuários e funções.** Uma função é um pacote de permissões (caixa, vendedor, estoquista, contador, administrador); cada pessoa entra com seu usuário e sua função. Vêm funções prontas e você cria as suas.
- **Permissões por área.** Vendas, devoluções, descontos, estoque, compras, configurações, usuários: marca-se o que cada função pode fazer, e sem a permissão o botão nem aparece.
- **Cada usuário, sob medida.** É possível limitar as filiais onde ele trabalha (e ele só vê suas vendas), definir um horário fora do qual a sessão é encerrada, ou deixá-lo só na tela de

venda, sem ver o resto do painel.

- **Log de auditoria.** Quem anulou, quem mudou um preço, quem fez um ajuste, quem entrou e quem tentou entrar sem sucesso, com a data e de onde.
- **Autenticação em dois fatores e sessões ativas.** Cada usuário pode entrar com um código do seu celular além da senha, e a empresa pode exigi-lo de todos. As sessões abertas são vistas com seu dispositivo e encerradas pelo painel.
- **Backups automáticos.** As informações têm backup automático e, se fosse necessário, a plataforma pode restaurar uma única empresa sem mexer nas demais.
- **Cinco idiomas.** Espanhol, inglês, português, chinês e árabe (da direita para a esquerda), com o manual também nos cinco. Cada pessoa vê o sistema no seu.
- **Vários países.** Costa Rica, Nicarágua, Panamá, Venezuela e Líbano, cada um com sua moeda, seu imposto e seus tipos de identificação. No Líbano, dólares e liras ao mesmo tempo.
- **Sua marca e suas cores.** Seu logo no sistema, nos comprovantes e na loja, e a cor e o modo claro ou escuro do painel.
- **Despesas.** O dinheiro que sai e não é mercadoria —transporte, limpeza, serviços— fica registrado por categoria, filial e caixa, e é subtraído do lucro nos relatórios.
- **Assinaturas, pontos e cartões-presente.** Planos de sócio com seu desconto e sua validade, pontos que o cliente acumula e troca no caixa, e cartões-presente com código e saldo que são usados como forma de pagamento.
- **Oportunidades e tickets de suporte.** As vendas possíveis com seu valor e sua etapa em um funil que mostra quanto está em jogo e onde trava; e depois da venda, as reclamações, garantias e instalações com seu status e seu responsável.
- **Comissões e metas de vendedores.** A comissão de cada vendedor no mês, por faixas escalonadas, com sua meta e quanto a cumpriu.
- **Portal do contador.** Seu contador recebe todo mês, automaticamente, o pacote do mês anterior, e tem seu próprio painel para revisar comprovantes, compras e relatórios.
- **Três chaves para autorizar.** Cada administrador pode autorizar com sua senha, um **código curto (PIN)** ou um **padrão de pontos** desenhado com o dedo. As três ficam criptografadas e nunca são mostradas.
- **Alarme diante de tentativas suspeitas.** Na terceira tentativa de autorização falhada, o usuário fica bloqueado quinze minutos, a tela avisa que está tentando uma ação de risco e os administradores recebem na hora um **WhatsApp** com quem, onde, quando e o que tentou.
- **Supervisão com prazo de validade.** O painel do supervisor dá permissões de administrador por cinco minutos e fecha sozinho: o caixa nunca fica com poderes que

não lhe cabem.

Os detalhes que fazem a diferença

- **O estoque é de cada filial.** Um produto pode ter oito unidades em uma loja e zero em outra, e é transferido entre elas com seu histórico.
- **Uma filial fechada não atrapalha.** Deixa de aparecer no seletor do caixa e deixa de gerar alertas, mas sua história fica.
- **Cada empresa com suas funções.** As funções que você cria são só da sua empresa, e as de fábrica podem ser copiadas para ajustá-las sem mexer no original. A cada ramo são oferecidas as funções que lhe servem.
- **Exceções sem dar permissões de presente.** Um caixa pode fazer algo pontual com a senha de um administrador, sem que a permissão fique com ele para sempre.
- **Quem sai não é apagado.** É desativado: não entra mais, mas suas vendas e movimentações continuam tendo nome.
- **O log de auditoria não guarda senhas.** Registra que uma foi mudada, nunca qual é.
- **Antes de restaurar, outra cópia.** Uma restauração guarda primeiro um backup do estado atual: sempre há caminho de volta.
- **O idioma é escolhido sozinho.** Quem entra pela primeira vez vê o idioma do seu país, e a bandeirinha o muda quando quiser. O que um visitante escolhe em uma demonstração não fica configurado para o seguinte.
- **O país manda no fiscal.** A fatura eletrônica da Hacienda e o SINPE Móvil são oferecidos só na Costa Rica; o prefixo do WhatsApp sai do país da empresa.
- **A taxa de câmbio é definida por você.** No Líbano, se a taxa da lira não estiver cadastrada, nada é convertido: melhor isso do que cobrar com um número inventado.
- **O desconto de sócio, com um clique.** Ao escolher um cliente com assinatura ativa, o caixa mostra seu plano e aplica o desconto sem calcular nada.
- **Comissões como você as paga.** Por faixas conforme o vendido no mês, uma porcentagem fixa para um vendedor em particular, ou valores fixos por venda e por unidade que se somam. Os rascunhos e as vendas de outro mês não contam.
- **Vários contadores, cada um com o que é seu.** Cada um com seu e-mail e seu dia de envio, e com as compras, as despesas e os extratos de fornecedores que você decidir enviar.
- **O contador só vê seus clientes.** Em seu painel escolhe uma das empresas que tem atribuídas e não vê nada das demais, nem entra no painel do negócio.
- **Nomes que não se confundem.** O relatório que chega ao contador traz o nome da empresa e as datas, para quem atende várias.

- **As despesas do caixa batem com a conferência.** Uma despesa que sai da gaveta aparece no fechamento do turno, e nunca se envia ao contador como despesa uma retirada de caixa.
- **Uma empresa nunca vê outra.** Clientes, vendas, usuários e relatórios são só do seu negócio.
- **Manual on-line.** Guias passo a passo de cada parte do sistema, no seu idioma, dentro do próprio painel.

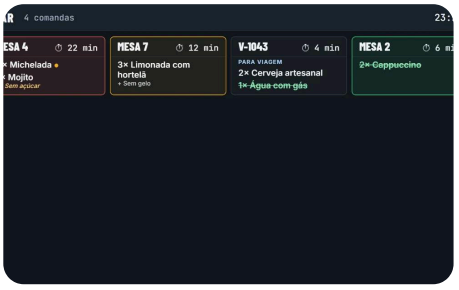
Tela do cliente

Uma TV em cada caixa. O vendedor toca um produto e o cliente o vê em tamanho grande, com foto, medida e preço, sem ir ao depósito. Antes de faturar ele vê seus dados e o total, e quando não há nada para mostrar a TV passa os anúncios do negócio.

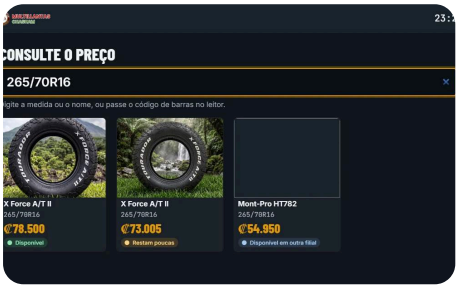
ADD-ON: CONTRATADO À PARTE











O cliente pergunta por um pneu e o vendedor precisa levá-lo ao depósito para mostrar, ou virar o monitor do caixa com os custos à vista. Com a tela do cliente, o vendedor toca um botão e o produto aparece em tamanho grande numa TV de frente para o balcão: a foto, a marca, a medida, o preço com IVA e se há em estoque. Quando não está mostrando nada, a mesma TV trabalha como vendedora: passa as promoções, os produtos em oferta e os vídeos que o administrador programa para cada filial.



O que o cliente vê quando o vendedor toca 📺

O principal

- **Um botão em cada produto.** No ponto de venda, cada cartão tem seu 📺: um toque e o cliente o vê na TV, com todas as fotos passando sozinhas.
- **Serve para tudo o que se vende.** Um pneu, uma bateria, um aro de luxo ou um serviço: a ficha sai do mesmo catálogo do sistema, sem cadastrar nada à parte.
- **Os dados da nota, antes de enviá-la.** O cliente confere na TV seu nome, seu documento, seu e-mail e o total. Acaba a nota fiscal eletrônica que nunca chega por causa de um e-mail mal digitado.
- **O cliente preenche seus dados pelo celular.** O vendedor coloca um QR na TV; o cliente escaneia e seus dados chegam ao vendedor para aceitá-los, com o nome trazido da Hacienda.
- **Anúncios que o administrador gerencia.** Fotos, vídeos curtos, produtos em promoção e textos, cada um com suas datas, seus dias, seus horários e suas filiais: o café da manhã de sábado em uma, a promoção de baterias em todas.

- **Um painel com todas as TVs.** O administrador vê qual está ligada, qual desligou e desde quando, o que cada uma está mostrando e qual vendedor enviou.
- **Uma TV barata basta.** Qualquer TV com Google TV ou Android TV, ou um segundo monitor no PC do caixa. Vincula-se com um código de 8 letras e números, sem cabos até o computador.

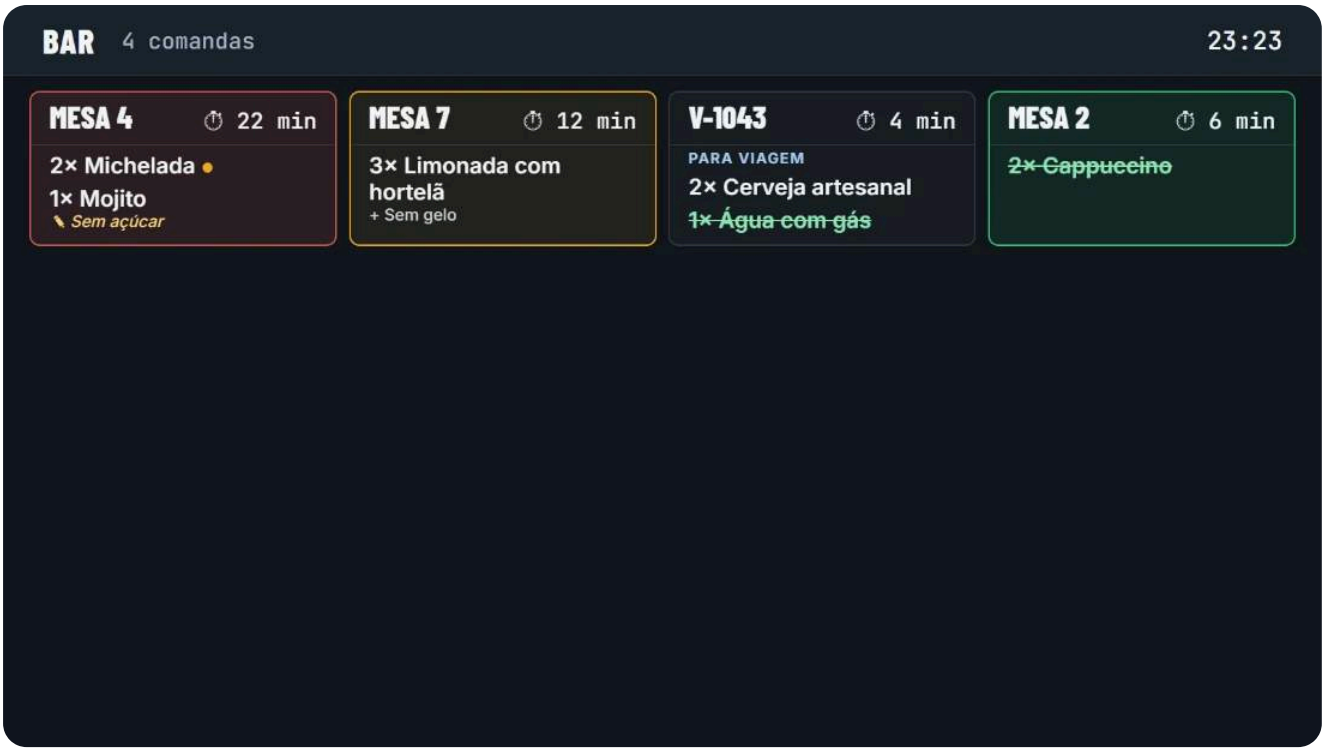


Os anúncios do negócio, quando não há nada para mostrar

Também na cozinha, no bar e na parede

A mesma TV serve para mais que o caixa. O administrador escolhe o que cada uma mostra:

- **A cozinha ou o bar.** As comandas da sua estação em tamanho grande, com os minutos que levam: ficam amarelas e depois vermelhas quando atrasam, e toca um aviso quando entra uma nova. Os cozinheiros marcam no tablet e a TV muda sozinha.
- **Pedidos prontos para retirar.** O painel que o cliente que espera olha: «Preparando» e «Pronto para retirada», com o número do seu pedido e só o primeiro nome.
- **Cardápio e preços.** As categorias que você escolher, com o preço que se paga, passando sozinhas. Num restaurante é o cardápio; numa loja, a lista de preços da parede. O que esgotou não aparece.



A TV do bar com as comandas e os minutos de cada uma



O painel de pedidos prontos para retirar

- **Consulta de preços.** Com um teclado ou um leitor de código de barras, o cliente busca sozinho a medida ou o produto e vê a foto, o preço e se há; nunca quantas restam.
- **E, se precisar, um computador.** Com teclado e mouse, o botão «Entrar no sistema» abre o ponto de venda na mesma TV, ou a tela da cozinha para marcar as comandas com o mouse.



A TV de consulta: o cliente busca a medida e vê o preço e se há

Os detalhes que fazem a diferença

- **Nunca mostra o custo nem quantas restam.** O cliente vê «Disponível», «Restam poucas», «Disponível em outra filial» ou «Sob encomenda». O que fica no caixa, fica no caixa.
- **Nunca anuncia o que não há.** Um produto em promoção que esgota em todas as filiais deixa de aparecer sozinho, sem que ninguém o desligue.
- **O preço é o que se paga.** Com IVA, igual ao caixa, e os aros vendidos de 4 em 4 mostram o preço do jogo.
- **Volta sozinha aos anúncios.** O que o vendedor mostra fica um minuto (o administrador decide) e a TV volta à publicidade sem que ninguém a toque.
- **Sem internet, continua vendendo.** A TV guarda os anúncios e continua passando-os mesmo se a conexão cair; o que o vendedor enviar chega quando ela voltar.
- **Os vídeos não travam a TV.** O sistema reduz cada vídeo enviado e tira o som, para que uma TV de 1 GB o rode sem problema.
- **Cada TV é do seu caixa.** O que o vendedor de uma filial toca nunca aparece na TV de outra, e a TV de uma empresa jamais vê nada de outra.
- **Vinculá-la é seguro.** O código muda a cada 10 minutos, serve uma única vez e tem limite de tentativas. A TV se identifica com uma chave própria que nunca é guardada no servidor.

- **Qual está ligada, num relance.** No caixa, o botão 📺 tem um ponto verde ou vermelho; no painel, cada TV diz seu estado e quando deu o último sinal.
- **Aparece igual em qualquer TV.** Letras grandes pensadas para serem lidas a três metros, numa TV HD, Full HD ou num monitor antigo.
- **No idioma do negócio.** A tela aparece em espanhol, inglês, português, chinês ou árabe, e em árabe da direita para a esquerda.

Para o seu cliente

- **Vê o que vai comprar sem caminhar até o depósito**, com fotos grandes e o preço claro.
- **Confere seus dados antes de a nota sair**, em vez de descobrir dias depois que ela não chegou.
- **Enquanto espera, fica sabendo das promoções** sem que ninguém precise oferecê-las.

Rádio do negócio

Uma emissora própria nas TVs dos caixas. As músicas do negócio, o jingle e anúncios falados com voz de inteligência artificial, distribuídos por um relógio que o administrador controla, sem pagar a rádio comercial.

ADD-ON: CONTRATADO À PARTE



A loja tem som o dia todo, mas quase sempre com a rádio dos outros: músicas que não vendem nada, anúncios da concorrência e direitos autorais que precisam ser pagos. A rádio do negócio muda isso. Ela toca nas mesmas TVs dos caixas e passa suas músicas, seu jingle e anúncios com as promoções reais, lidos por uma voz de inteligência artificial a partir do texto que o administrador escreve em um minuto.



A rádio do negócio na TV: o logo e o que está tocando

O principal

- **Sua própria emissora.** Músicas e o jingle do negócio, spots, dicas e notícias, nas TVs de todas as filiais ou só nas que o senhor escolher.
- **Anúncios com voz de IA.** O senhor escreve o texto (ou a IA o escreve com o preço real do produto) e o sistema o lê com voz natural e o salva. Mudou o texto, a voz é gerada de novo sozinha.
- **Um relógio como o de uma rádio.** A cada poucas músicas entra um anúncio, por vez: o jingle, um spot, uma dica, uma notícia.
- **Sai da frente quando é hora de vender.** Quando o vendedor mostra um produto na tela, a rádio baixa o volume ou pausa, e volta sozinha.
- **Datas, dias e horários.** A promoção de sábado toca no sábado; a do café da manhã, de manhã.
- **O que está tocando.** O painel das telas mostra em qual caixa a rádio está tocando e em qual não.

Os detalhes que fazem a diferença

- **Sem pagar a rádio comercial.** Usa música própria ou feita com IA: rádio FM, Spotify ou YouTube numa loja exigem pagar direitos autorais.
- **Nunca anuncia o que não tem.** O spot de um produto que esgotou em todas as filiais se cala sozinho.
- **O preço quem põe é o sistema.** A IA só redige; o produto e o preço com imposto saem da base.
- **Usa a voz que o senhor já paga.** Se a empresa tem configurada a voz do agente telefônico, a rádio usa a mesma, inclusive a de sotaque costarriquenho.
- **Continua tocando sem internet.** A TV guarda a programação e monta o relógio com sua própria hora.
- **Uma TV só para a rádio.** Uma caixinha Android em qualquer alto-falante ou TV transforma aquele canto da loja na emissora do negócio.

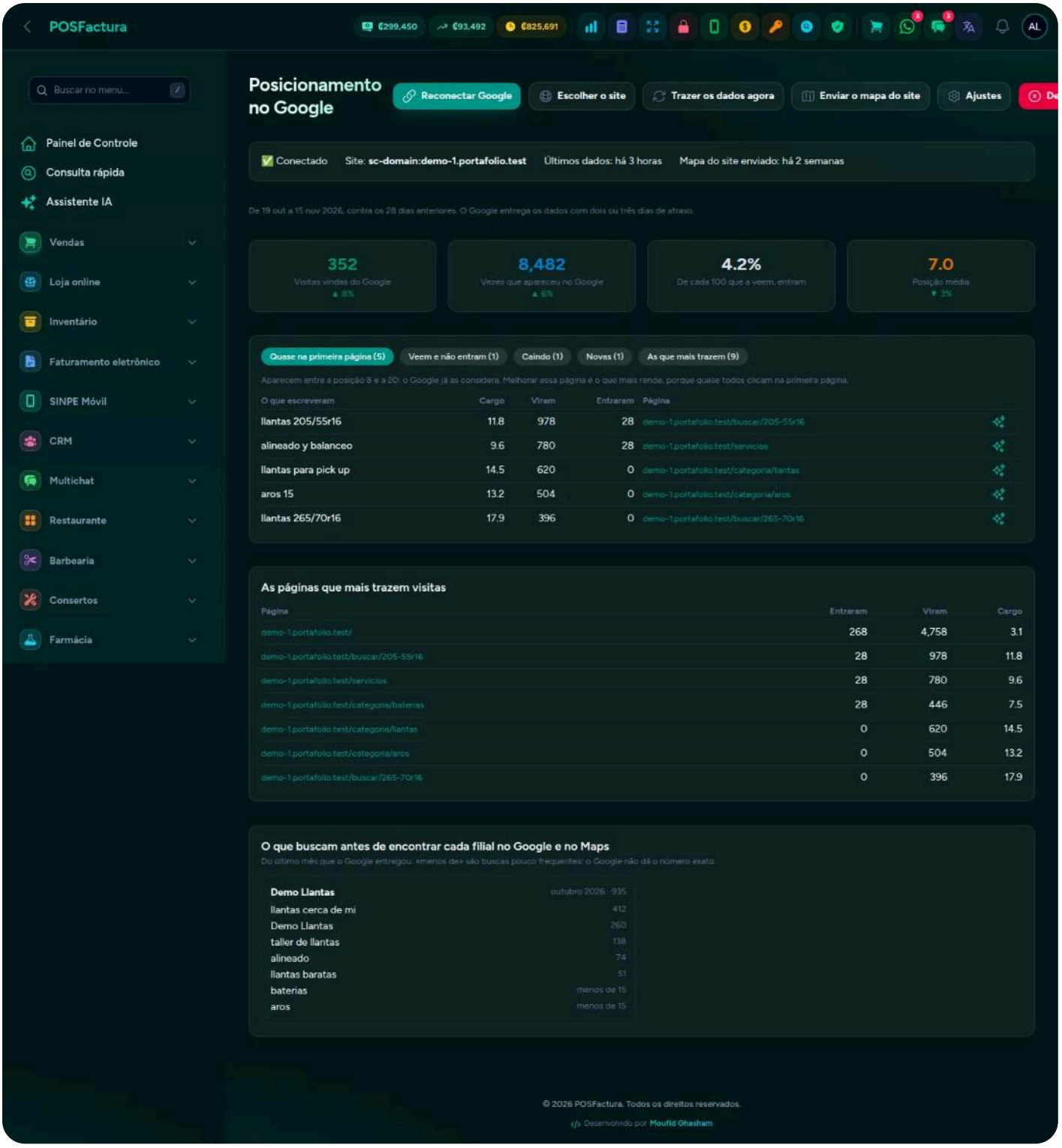
Para o seu cliente

- **Ouve suas promoções enquanto espera**, sem que ninguém precise oferecê-las.
- **Um ambiente próprio**: a música e a voz do negócio, não as da concorrência.

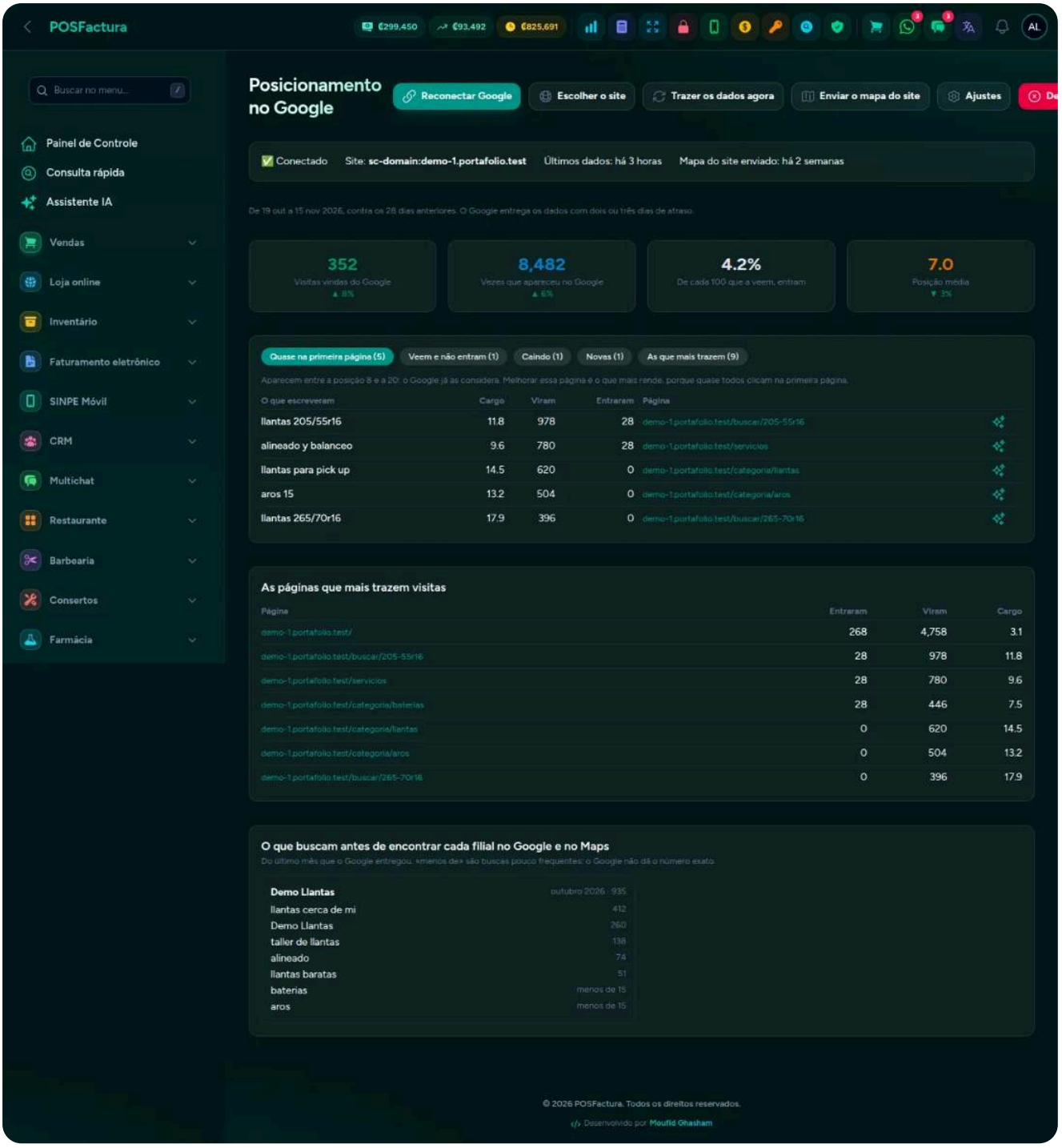
Posicionamento no Google

O que as pessoas escrevem no Google para chegar à loja, em que posição aparece cada busca e o que corrigir primeiro. Com o que buscam antes de encontrar cada filial no Maps e títulos sugeridos por IA. Dados grátis do Google, da própria empresa.

ADD-ON: CONTRATADO À PARTE



Quase todos que buscam algo no Google clicam na primeira página, e quase ninguém chega à segunda. A diferença entre vender ou não muitas vezes está em um par de posições. Esta tela pega os dados reais do Google da empresa e os organiza no que importa: quais buscas estão para entrar na primeira página, quais são vistas mas ninguém clica, quais estão caindo e quais são novas.



Posicionamento no Google: o resumo, as abas do que corrigir e o que buscam no Maps

O principal

- **O que as pessoas escrevem**, com quantas vezes a loja apareceu, quantos entraram e em que posição.
- **O que corrigir primeiro**: as buscas quase na primeira página (posição 8 a 20), as que são vistas e não clicadas, as que caem e as novas.
- **Título e descrição sugeridos por IA** para cada busca, com três ações concretas para essa página.
- **O que buscam antes de encontrar cada filial** no Google e no Maps, mês a mês.
- **O mapa do site para o Google** com um botão, para que leia todas as páginas da loja.
- **Atualiza-se sozinho** toda madrugada.

Os detalhes que fazem a diferença

- **Grátis e da própria empresa.** Vem do Search Console e das fichas do Google: não são estimativas de terceiros nem se paga por consulta.
- **Compara com o mês anterior** e conta a partir do último dia que o Google já entregou, para não mostrar quedas que não existem.
- **A IA não inventa.** Só redige com a busca, a página e os dados do negócio; nunca preços nem promoções.
- **Cada empresa vê só o seu.** Um mesmo site não pode ser conectado em duas empresas.
- **Sem outra permissão para o Maps.** Usa as fichas já conectadas em Redes sociais.

Para o seu cliente

- **Encontra você mais fácil** quando busca o que precisa, na cidade dele e com as palavras dele.
- **Chega à página certa**, com um título que diz o que ele buscou.

Novidades

O sistema melhora toda semana. Isto é o que foi adicionado por último.

17 novembro 2026

Posicionamento no Google

Um add-on novo mostra o que as pessoas escrevem no Google para chegar à loja, em que posição aparece cada busca e quantos entram, com os dados grátis do Search Console da própria empresa. Organiza o que corrigir primeiro (o que está quase na primeira página, o que é visto e não clicado, o que cai e o que é novo), sugere com IA o título e a descrição de cada busca, envia o mapa do site ao Google com um botão e mostra o que buscam antes de encontrar cada filial no Maps.

16 novembro 2026

O que vai para o Google, mais limpo

O Google Merchant Center e o catálogo do Facebook não recebem mais fotos menores que 500×500, que o Google rejeita: **Qualidade do catálogo** lista os produtos que precisam de uma foto maior. A descrição de cada pneu começa com a medida e a marca, traz a ficha técnica e sai sem telefones, WhatsApp nem links, que o Google também não aceita. E os «?» deixados por emojis perdidos são removidos sozinhos antes do envio.

16 novembro 2026

Fotos de clientes: o cliente aparece sozinho

No link de fotos da filial, o pneu é encontrado do jeito que for digitado («22555r18», «225 55 18») e primeiro aparecem os que essa filial vendeu nos últimos dias. Com o pneu e a quantidade escolhidos, aparecem os clientes que o compraram ali nos últimos 7 dias: toque no certo e as fotos ficam com o nome e a nota dele. No escritório, a coluna **WhatsApp ao cliente** mostra se a foto já foi enviada, e **Enviar ao cliente** (no menu ⋮) traz o número do cadastro e uma mensagem de agradecimento com o que foi feito. E se tirou uma foto melhor, **Alterar fotos** a adiciona, tira a ruim e deixa marcar qual é o Antes e qual o Depois.

15 novembro 2026

Publicações com cartaz do modelo

As publicações que o sistema monta podem sair com um **cartaz**: o modelo em destaque, todas as medidas em estoque, a foto, o logo e as filiais com seus telefones. No Facebook sai como carrossel que desliza com o mouse: o cartaz e um cartão por medida, cada um com seu link para a loja; no Instagram, também como carrossel. Se o

logo já traz as filiais, ele substitui o quadro. O nome e o logo do cartaz são alterados em **Redes sociais → Configurações**, com uma amostra antes de ligar.

15 novembro 2026

Produtos sem foto: o seu logo no lugar da caixinha

Enquanto um produto não tem foto, a loja, o PDV e o que é enviado pelo WhatsApp mostram a **foto provisória**: o logo do negócio, «Foto em breve» e a marca d'água, no lugar da caixinha. Dá para enviar uma própria ou desligá-la em **Estoque → Marca d'água**. O produto continua contando como «sem foto» e não é enviado ao Google.

15 novembro 2026

Marca d'água nas fotos, com um clique

Em **Estoque → Marca d'água** o nome do negócio é colocado na diagonal nas fotos dos produtos, sem inteligência artificial e sem custo. As fotos que já traziam marca são separadas, o resto recebe a marca toda de uma vez ou só as escolhidas, e ela pode ser tirada quando quiser porque a original fica guardada. O Google continua recebendo a foto limpa. Além disso, trocar a foto de uma medida não apaga mais a que as outras medidas do modelo usam.

15 novembro 2026

Saber quem liga muito, e bloquear

Se um mesmo número liga muitas vezes para o agente de voz (alguém que pergunta preços todo dia e nunca compra), o sistema avisa com o link para as ligações dele. Em **Ligações** ele é bloqueado com um clique: o agente deixa de atendê-lo e a ligação toca onde uma pessoa atende. Além disso, o agente manda pelo WhatsApp a cotação como lista de marcas com o preço e as fotos do pneu pela medida.

14 novembro 2026

Um agente de voz sem silêncios

O agente de voz pode atender com **voz em tempo real** (um único serviço ouve, pensa e fala): responde sem silêncios longos e não dá atenção às pessoas que falam ao lado do cliente. De dia atende o que o vendedor não atendeu e transfere a chamada se complicar; de noite avisa que estão fechados e ajuda com informações. E ao desligar, um **WhatsApp de agradecimento** que fica no Multichat.

14 novembro 2026

Rodas com foto e preço de uma vez

Quando o cliente escreve *«têm rodas aro 14 de 6 furos?»*, o bot não pergunta mais nada: manda cada modelo disponível na sua foto, com o número e o preço do jogo embaixo. E na caixa de entrada, o botão 🛍️ **Produtos** busca, deixa marcar vários e os envia do mesmo jeito, para rodas ou qualquer outro produto.

14 novembro 2026

As avaliações do Google no painel

Redes sociais → **Avaliações do Google** reúne as avaliações de cada perfil. As de 1 ou 2 estrelas avisam pelo WhatsApp, e cada uma se responde com uma resposta sugerida pela IA que o dono revisa antes de publicar. Começa a se encher assim que o Google habilitar a API de perfis para o sistema.

14 novembro 2026

O gasto em anúncios contra o vendido

Redes sociais → **Anúncios da Meta** coloca o gasto de cada campanha ao lado das vendas que de fato vieram de um anúncio, diz quanto volta por cada real e quais publicações vale promover. Só lê a conta de anúncios: o gasto continua sendo decidido pelo dono na Meta.

14 novembro 2026

As campanhas publicam pelo módulo de redes

O que se publica nas redes a partir de uma campanha de marketing ou do assistente entra em **Publicações** como qualquer outra: sai com links com rastreamento, métricas, stories e o registro de onde saiu. Antes ia por um caminho à parte que não deixava rastro no painel.

14 novembro 2026

Os comentários do YouTube são respondidos

As perguntas que chegam nos comentários dos vídeos são respondidas sozinhas, em público, com o texto que o negócio escreve para o YouTube (o YouTube não deixa mandar privado). Só as de venda, nunca com preços, e sem responder comentários antigos.

14 novembro 2026

Também como story

Cada página do Facebook e conta do Instagram tem o botão **Também como story**: a publicação com foto sai também nos stories, a primeira coisa que se vê no celular. Se o story falhar, a publicação do feed continua.

14 novembro 2026

De onde veio cada conversa

O cadastro da conversa diz se a pessoa escreveu a partir de um anúncio do WhatsApp, Facebook ou Instagram, ou se comentou uma publicação e respondeu o privado, com o que comentou e o link. Em **Números do chat** aparecem as conversas e as vendas ganhas de cada origem: anúncios, comentários ou direto.

Quer vê-lo funcionando?

Entre em uma demonstração com dados de exemplo, sem cartão, ou abra sua conta e teste com o seu próprio negócio.