

## Relação das Funcionalidades do Sistema MerchFARMA

### Gerais

1	Plataforma Windows. Versões XP ou 2003-Server.
2	Permite uso de banco de dados Firebird ou SQL Server.
3	Sincroniza automaticamente o banco de dados de diversas unidades, através de replicação instantânea, trafegando em internet banda larga.
4	Permite que as unidades operem em modo off-line, em relação ao servidor central, se a conexão for perdida.
5	Opera com impressoras matriciais, laser, jato de tinta ou térmica para etiquetas e relatórios.
6	Compatível com coletores de dados seriais, para fins de contagem e auditoria de estoques.
7	Imprime etiqueta de código de barras em impressora térmica.
8	Permite exportar dados para outros sistemas de gerenciamento, especialmente contábil.
9	Pronto para Sintegra.
10	Permissões de acesso por senha com Registro de Operações detalhado.
11	Backup Automático.
12	Compatível com as principais ECF's do mercado.

### Configurações e Parametrizações possíveis

13	Permitir ou não vendas com estoque negativo.
14	Operar com senhas de acessos.
15	Desconto Máximo da Loja na Venda.
16	Permitir ou não desconto na venda.
17	Desconto ao dia, para pagamento antecipado de contas dos clientes.
18	Juros diários para pagamento atrasado dos clientes.
19	Multa para pagamento com atraso.
20	Desconto padrão para pagamento pontual.
21	Fator de Faltas para definir estoque mínimo em relação ao estoque ideal.
22	Alerta de cliente conveniado.
23	Permitir alteração da comissão no cadastro do produto ou não.
24	Exigir dados da receita de controlados no atendimento.
25	Alerta de cliente inadimplente ou não.
26	Atualizar estoque no momento do pedido (orçamento).
27	Imprimir ou não o orçamento.
28	Imprimir sempre um pedido.
29	Senha para confirmar o vendedor na finalização da venda.
30	Obrigar o lançamento dos dados do cheque no atendimento.
31	Obrigar o cadastro do cliente para aceite de cheques.
32	Aviso de validade dos produtos no atendimento.
33	Informar similares no atendimento.
34	Backup automático.
35	Abrir informações para tele entrega no atendimento.
36	Emitir carnê de pagamentos para venda parcelada.
37	Imprimir ou não o reconhecimento de dívida.
38	Imprimir ou não comprovante adicional de venda.

39	Abrir gaveta automaticamente pelo sistema.	
40	Definir diversos caminhos de impressoras (relatórios, etiquetas, notas fiscais, etc.).	
41	Definir layout de impressão de etiquetas de preço.	
<b>Cadastros</b>		
42	Produtos.	
43	Markup.	
44	Alíquotas ICMS.	
45	Apresentações.	
46	Médicos.	
47	Clientes.	
48	Convênios.	
49	Fornecedores.	
50	Estabelecimentos (Filiais).	
51	Classificações.	
52	Grupos.	
53	Curvas (Perfis de Curva ABC).	
54	Funcionários.	
55	Perfis de Acesso (níveis de acesso ao sistema).	
56	TIPI/NCM.	
57	Natureza de Operação (CFOP).	
58	Texto para Boletos Bancários.	
59	Transportadoras.	
60	Contas Bancárias ou não.	
61	Plano de Contas (Grupo e Subgrupo).	
62	Cartões de Débito/Crédito e Administradoras.	
63	Funções e Ações Terapêuticas.	
64	Fabricantes.	
65	Princípios Ativo.	
66	Tipos de Sangrias e Suprimentos de Caixa.	
67	Motivos de Cancelamentos (Orçamentos, Devoluções, etc.).	
68	Situação Clientes (SPC, Jurídico, etc.).	
69	Permite cadastrar produtos de uso contínuo para clientes.	
70	Permite cadastrar produtos correlatos entre si.	
71	Permite mais de um código de barras para o mesmo produto.	
<b>Frente de Caixa</b>		
72	Opera com as principais ECF's do mercado.	
73	Integração com TEF Discado ou Dedicado.	
74	Imprime comprovante adicional para vendas a prazo e convênios (Reconhecimento de Dívida), ou para tele entrega (Comprovante de Entrega).	
75	Permite chamar o pedido do cliente, sem necessidade de redigitar os itens.	
76	Permite acrescentar itens (produtos) na fase de fechamento (checkout).	
77	Para alterar desconto negociado no balcão (fase de atendimento), no checkout, somente com senha de supervisor/gerente.	

78	Permite recebimento em múltiplas formas e meios de pagamento, ou seja parte em dinheiro, parte em cartão, parte em cheque, parte em convênio, etc. Permite receber em mais de um tipo de cartão de crédito.
79	Imprime Recibo de Pagamento de Contas.
80	Imprime comprovante de Sangria ou Suprimento.
81	Permite desconto por item ou geral na venda.
82	Permite cadastrar descontos por tipo de venda (Cartão a vista, cartão parcelado, cheque pré-datado ou a vista).
83	Gera boletim de caixa por número (turno), com possibilidade de pré-fechamento "cego", que evita a possibilidade do operador fazer "ajustes". Gera em seguida um boletim com as divergências em cada forma ou meio de pagamento.
<b>Atendimento</b>	
84	Permite gravar todos os dados do atendimento, tais como forma de pagamento e dados da receita dos controlados, antes de passar no checkout.
85	Emite comprovante adicional, para que o cliente retire no caixa.
86	Permite chamar o cliente por apelido, telefone ou CPF.
87	Testa inadimplência de clientes.
88	Testa limite de compras.
89	Permite consulta direta ao DEF (Bulas).
90	Permite informar dados para tele entrega diretamente no atendimento, facilitando a implantação de Call Center.
91	Permite consultar produtos com mesmo princípio ativo (similares ou genéricos).
92	Limite de desconto para operador e gerente.
93	Alerta para produtos de uso contínuo e permite informar consumo diário para agendamento automático de ligação quando o produto terminar.
94	Permite lançar dados do médico para alimentar informações PBM's.
95	Permite consultar produtos por ação ou função terapêutica (anti-inflamatórios, vômitos, diarreia, etc.).
96	Permite consultar produtos por característica (Plus, F, Morango, etc.).
97	Permite consulta de substâncias direta no Vade Mecum, com informações técnicas, dosagem, indicações, contraindicações e interações.
98	Permite registrar as encomendas dos clientes, para que saia automaticamente nas faltas do dia.
99	Permite consultar histórico de consumo do cliente.
100	Permite identificar o dependente (comprador) tanto na venda quanto no cupom impresso.
101	Informa o limite do cliente (a prazo ou convênio) na própria tela de atendimento (orçamento).
102	Alerta de produtos com validade lançada.
103	Permite consultar estoque de outras lojas.
<b>Tele Entrega</b>	
104	Controle de Entregadores.
105	Emissão de Romaneio de Entrega.
106	Possibilidade de rastrear o pedido do cliente tanto internamente, quanto após a saída da loja.
107	Tratamento das informações financeiras no caixa, permitindo fechamento de turnos, mesmo com acertos pendentes, bem como estes acertos nos caixas seguintes.
108	Permite conferir fisicamente os produtos antes da emissão do cupom, evitando entregas erradas.

<b>PBM (Pharmaceutical Benefits Management) Plano de Benefícios em Medicamentos</b>	
109	Permite geração de arquivos para Inestra, IMS Health, Genexis, Close-Up e Serono.
110	Integração na venda, com pré-autorização para Vidalink, EPharma, TRN-Centre e Farmaplus, que congregam Farmácia Popular, Vale Mais Saúde, Libbs, convênios e outros laboratórios.
111	Integração na compra com Pharmalink para descontos.
112	Emite relatórios de vendas por fabricante x produto x médico.
<b>Estoque</b>	
113	Mantém histórico de movimentação por produto, permitindo rastrear toda e qualquer movimentação.
114	Permite gerar inventário de qualquer data passada, ordenando por alíquota, classificação ou alfabética.
115	Permite fazer auditoria de estoque com uso de coletor de dados ou Palm Top (Consulte as marcas homologadas).
116	Permite gerar divergências de estoque entre o existente no sistema x o real na prateleira.
117	Permite calcular estoque ideal, com base na movimentação de um período (sazonalidade).
118	Permite visualização do estoque de várias lojas em colunas.
119	Permite consultar o giro de produtos individualmente, com última venda, últimas compras, entradas e saídas nos últimos meses.
120	Permite consulta de giro de estoques por fabricante, com possibilidade de escolher determinados produtos e lojas.
121	A Devolução de Fornecedores é vinculada a entrada, e já faz os cálculos dos impostos.
122	A entrada de produtos pode ser feita manual, ou eletronicamente através de arquivo disponibilizado pela distribuidora.
123	A rotina de entrada de notas já grava a CFOP correta, de acordo com o estado de origem da Nota Fiscal e a classe tributária do produto.
124	O sistema já prevê entradas por bonificação, transferência de outra loja ou material para consumo interno.
125	Na rotina de entrada de notas, o sistema já alerta para alterações nos preços, que podem ser corrigidos simultaneamente ou posteriormente.
126	A rotina de entradas já prevê a possibilidade de lançar os produtos por Pré-Notas, para rápida liberação dos produtos para venda ou transferência.
127	Na entrada do produto, o sistema já alerta quando for encomenda de clientes.
<b>Preços</b>	
128	É possível fazer reajustes individuais ou em bloco.
129	É possível reajustar preços utilizando arquivos, tais como lista oficial (ABCFarma) ou de distribuidoras.
130	É possível cadastrar produtos em promoção em bloco com data de início e fim de vigência.
131	É possível atrelar markup's a grupos de produtos.
132	É possível imprimir etiquetas para os produtos com ou sem preço, e também etiquetas com código de barras.
<b>Crediário (A Prazo)</b>	
133	Permite informar limite de crédito.
134	Permite cadastrar os dependentes.
135	Permite ter uma data de vencimento fixa no mês, como nos cartões de crédito, ou um prazo de pagamento para cada compra.
136	Permite fixar um prazo de tolerância para cobrança de juros e multa.

137	Permite determinar uma data para virada do período, quando a data de vencimento for fixa.
138	Permite complementar com outro meio de pagamento quando for ultrapassado o limite.
139	Permite negociar e cadastrar descontos para cada cliente.
140	Permite cadastrar endereços secundários.
141	Permite cadastrar instruções (observações) específicas para cada cliente, que serão mostradas na hora do atendimento.
142	Permite informar Situação do Cliente perante a cobrança, se está no SPC, se foi para o jurídico, se não é para vender mais.
143	Quando faz o pagamento de cliente com registro no SPC, o sistema alerta para a retirada do registro.
144	O sistema gera as cartas de cobrança automaticamente para todos os devedores selecionados em uma lista, já com os cupons, juros e multa.
145	O sistema gera relação de clientes para envio aos SPC, tanto para crediarietas quando para cheques sem fundo.
146	Permite venda parcelada.
<b>Convênios</b>	
147	Permite cadastrar convênios tanto na modalidade a vista, quanto na normal (desconto em folha).
148	Permite controle de limites de cada funcionário do convênio.
149	Permite cadastrar descontos diferenciados por Grupo de Produtos.
150	Permite configurar para conceder desconto de promoção.
151	Permite personalizar a forma da fatura de cobrança.
152	Permite gerenciar os cartões de titulares e dependentes.
153	Permite personalizar a permissão de compra de determinados grupos por conveniado.
154	Permite venda parcelada.
155	Faz a virada do período de compra automaticamente.
156	Permite configurar pedido de senha na hora do atendimento.
157	Permite complementar o pagamento com outra forma ou meio de pagamento, quando o limite for ultrapassado.
158	Alerta de convênios a serem fechados no dia, com possibilidade fechamento múltiplo dos convênios
<b>Comissões</b>	
159	Permite cadastrar o percentual de comissão por produto ou categoria (Grupo, Classificação ou Fabricante).
160	Permite cadastrar comissão geral por funcionário.
161	Permite cadastrar comissão diferenciada para cada funcionário, tanto por classificação quanto por grupo.
162	Permite gerar relatórios de comissões somente sobre as vendas recebidas pela empresa. Não conta as vendas a prazo ainda não liquidadas.
<b>Relatórios</b>	
163	Produtos por Apresentação, Ação Terapêutica, Fabricante, Função Terapêutica, Classificação ou Grupo.
164	Produtos mais vendidos por classificação.
165	Produtos Sem Giro.
166	Produtos por Princípio Ativo.
167	Produtos de Uso Contínuo.
168	Produtos com Descontos por Fabricante ou Classificação.

169	Produtos para Contagem de Estoque por Classificação, Grupo, Letras ou intervalo de códigos.	
170	Clientes Aniversariantes.	
171	Clientes Ativos e Adimplentes.	
172	Clientes por Convênio.	
173	Clientes de Uso Contínuo.	
174	Clientes Devedores.	
175	Clientes que não voltaram (compraram) mais.	
176	Clientes por Faixa de Compras.	
177	Clientes por profissão.	
178	Etiquetas de Endereçamento para clientes, médicos e convênios.	
179	Empresas conveniadas.	
180	Médicos aniversariantes.	
181	Funcionários da Empresa.	
182	Fornecedores.	
183	Devoluções por período.	
184	Compras (Entradas) por Grupo ou Classificação.	
185	Ranking Fornecedores ou Fabricantes.	
186	Entradas por Fornecedor com desconto médio.	
187	Devoluções por Fornecedor.	
188	Produtos Vendidos com Desconto Acima do Máximo.	
189	Caixas (Vendas + Recebimentos) por Período.	
190	Estornos de Recebimentos (a prazo).	
191	Vendas por bandeira de cartão.	
192	Sangrias e Suprimentos por período.	
193	Cancelamentos de Cupons ou itens do cupom.	
194	Bula da substância (Vade Mecum).	
195	Bula de produto comercial (DEF).	
196	Ficha de Movimentação de um Produto.	
197	Vendas por ICMS/ISSQN/PIS-COFINS.	
198	Mapa Resumo ECF.	
199	Vendas e Entradas por Categoria PIS/COFINS.	
200	Vendas e Entradas por Alíquota ICMS.	
201	Cheques à compensar.	
202	SalDOS de cheques e contas bancárias e não bancárias.	
203	Conferência Fichário.	
204	Crediário Recebido.	
205	Crediário em Aberto.	
206	Compras de Convênio (ainda não fechados).	
207	Contas de convênios (já fechados).	
208	Carta de Cobrança (crediário e cheques).	
209	Contas a Pagar.	
210	Vendas por Convênio Resumidas (Total do período).	
211	Vendas por convênio mostrando os produtos.	

<b>Relatórios Gerenciais e Estratégicos</b>	
212	Resumo do Movimento (Demonstrativo de Resultado).
213	Vendas por funcionário, com valor total, descontos e ticket médio.
214	Vendas por Classificação, Grupo ou Fabricante, mostrando valor total, descontos, custo da mercadoria vendida, margem de contribuição em R\$ e %, e percentual de participação de cada categoria.
215	Vendas por funcionário, mostrando classificações vendidas, desconto, custo mercadoria e margem de contribuição obtida (lucro bruto).
216	Volume de Vendas por Hora, com ticket médio e percentual de descontos.
217	Comissões dos Funcionários.
218	Vendas Por Forma de Pagamento.
219	Vendas no Convênio por Classificação, mostrando a rentabilidade bruta (margem de contribuição).
220	Produtos que tiveram alteração de preço na entrada de notas.
<b>Controles Financeiros - MerchFARMA</b>	
221	Controle de Cartões de Crédito.
222	Controle de Cheques Pré-datados.
223	Controle de Convênios e Clientes diretos.
224	Controle de Contas a Pagar por Plano de Contas.
225	Controle de Contas Bancárias e não bancárias (cofre).
226	Controle de Comissões dos atendentes (consultores).
227	As entradas de notas geram contas a pagar automaticamente.
228	Permite geração de cobrança escritural.
229	Livro Caixa.
<b>Controles Fiscais - MerchFARMA</b>	
230	Captura automática de Redução Z para geração de arquivo Sintegra e Mapa Resumo de ECF (conforme funcionalidade disponível pelo fabricante da ECF).
231	Diário Auxiliar de Clientes e Fornecedores.
232	Clientes e Fornecedores em Aberto.
233	Inventário completo com separação de categorias.
234	Relatório de Vendas para Apuração do Simples ou Super Simples.
<b>Portaria 344/98 - Controlados</b>	
235	Emissão automática do Balanço Anual.
236	Emissão automática dos Livros de Registro.
237	Geração dos arquivos XML para fins de SNGPC.
238	Não permite gerar Ordem de Manipulação para substâncias controladas, das listas obrigatórias, sem número de Receita.
<b>Compras - MerchFARMA</b>	
239	Permite gerar sugestão de pedido por vendidos, estoque ideal, mínimo e curva ABC.
240	Calcula estoque ideal por período de venda.
241	Permite gerar faltas por Grupo, Fabricante, Apresentação ou Classificação.
242	Permite fazer pedido eletrônico diretamente da tela de pedido do sistema.
243	Inclui as encomendas dos clientes.
244	Recebe retorno de faltas da distribuidora diretamente na tela de pedido do sistema.

245	Permite ver últimas movimentações de um produto com clique do mouse, para ver sugestão compra.
246	Permite classificar os produtos em curvas com base no período de vendas (sazonalidade).