



SisControle

Tecnologia para sua empresa

versão 1.0

A Fórmula de 4 Passos Para Aumentar a Sua Produção e Receita

www.siscontrole.com.br

Sumário

1º Passo - Automatize Suas Atividades de Gestão	5
Empresa do Grupo	5
Banco	5
Agência.....	5
Conta Corrente	5
Cliente	6
Fornecedor	6
Centros de Custo e Lucro	6
Plano de Contas	6
Títulos a Receber	7
Títulos a Pagar	7
Lançamento Bancário.....	7
Lançamento no Caixa.....	7
Fluxo de Caixa.....	7
2º Passo – Aumente a Organização e Controle.....	8
Cadastro de Produtos e Serviços	9
Controle de Ordem de Serviço	9
Controle de Pedidos	9
Controle de Projetos.....	10
Controle de Contratos.....	10
Controle de Estoque.....	10
Controle de Caixas	10
Terminal de Vendas.....	10
Inventário de Estoque.....	10
3º Passo – Realize Planejamentos Estratégicos	11
Demonstrativo de Movimento do Caixa	11
Demonstrativo de Movimento Bancário	11
Demonstrativo de Recebimentos.....	11
Demonstrativo de Pagamentos	11
Demonstrativo de Despesas.....	11
4º Passo – Faturamento e Cobrança	12
Contas de E-mail	12
E-mail	12
Carteira de Clientes	12
Formas de Pagamento	12
Condições de Pagamento	12
Regras para Correção	13
Painel de Recebimento.....	13
Conclusão.....	14

Introdução

A Sua Nova Ferramenta Para Apoio Empresarial

Estamos te apresentando uma novidade para que possa com pouco investimento ou mesmo de forma gratuita usando o módulo de controle Financeiro Free ou o módulo para Comércio e Serviços versão comercial aumentar sua produção e receita automatizando suas tarefas te liberando para outras ações estratégicas em seu negócio.

A competição global está aumentando e se tornando mais agressiva devida expansão dos mercados e ao surgimento de novos concorrentes. As mudanças políticas e tecnológicas são cada vez mais rápidas e inevitáveis.

Por esses e outros motivos se faz necessário que os gestores modernos venham a utilizar ferramentas empresariais como a que a Siscontrole está trazendo agora para o seu negócio.

Todo empresário deve ter um bom controle da saúde financeira de suas empresas e nunca deixar em segundo plano essa parte da gestão, pois não adianta nada se dedicar em produzir e vender se parte do lucro é desperdiçada com pagamento de juros, multas, descontroles nas despesas e dificuldade de gerar previsões financeiras.

Tenha em mente o objetivo de saber o total de todas as entradas e saídas do dia e é comum ver empresários perdendo muito tempo buscando e calculando todas as informações anotadas em diversos lugares.

Em outros casos ainda mais preocupantes estão os empresários que não possuem controles ou mesmo anotações e navegam no escuro sem poder apurar se todos os recebimentos e pagamentos estão corretos e se o saldo em caixa e banco conferem com as entradas e saídas de recursos.

Se não existem anotações e não se conhece corretamente as despesas e receitas, é impossível projetar valores a gastar, planejar reduções e controlar para que as despesas não saiam dos limites estipulados.

Em resumo, não é possível uma empresa sobreviver sem que haja uma boa organização das informações necessárias à gestão financeira do negócio.

A principal ferramenta que você deve usar são os dois módulos da Siscontrole o Financeiro Free e de Comércio e Serviços.

Se você ainda não viu o vídeo apresentando a **Fórmula dos 4 Passos para Aumentar a Sua Produção e Receita**, pare de ler esse e-Book, pois é muito importante que assista para te ajudar na compreensão de todo o processo”.

Veja ele aqui:

<http://www.siscontrole.com.br/sistema-financeiro-gratis-formula-de-4-passos-para-aumentar-sua-producao-e-receita>

“Agora você vai aprender como aplicar os 4 passos em sua gestão para aumentar sua produção e receita usando uma poderosa e eficiente ferramenta empresarial que vai transformar a sua empresa e facilitar a sua vida!”

Wellington Lima
Gerente de Projetos
Siscontrole Tecnologia

1º Passo - Automatize Suas Atividades de Gestão

Você precisa neste passo cadastrar os dados principais e ajustar seu plano de contas para que possa lançar seus títulos a pagar e receber, lançamentos bancários e de caixa e posteriormente poder gerar demonstrativos financeiros de despesas, receitas, conciliação bancária e fluxo de caixa.

Com intuito de facilitar a utilização segue os primeiros cadastros que deve fazer no sistema para iniciar sua utilização do módulo Financeiro Gratuito é necessário que percorra a sequência na ordem abaixo:

Empresa do Grupo

A tela de cadastro de empresa do grupo tem como objetivo realizar o cadastro da empresa principal no sistema que será utilizada para exibir os seus dados personalizados em todos os relatórios como endereço, telefone, logo além de centralizar os lançamentos financeiros.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/empresa-do-grupo>

Assista o Vídeo:

<https://www.youtube.com/watch?v=ojoSDnSR3vM>

Banco

A tela de cadastro de banco tem como objetivo criar os registros das instituições financeiras para serem utilizados, por exemplo, no cadastro de agência.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/banco>

Agência

A tela de cadastro de agência tem como objetivo criar os registros das agências bancárias no sistema para serem utilizados, por exemplo, no cadastro de conta corrente.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/ag-ncia>

Conta Corrente

Objetivo aqui é criar os registros nas instituições financeiras para serem utilizados pelo sistema, por exemplo, no cadastro de títulos a pagar e receber.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/conta-corrente>

Agora cadastre seus clientes e fornecedores com o máximo de dados possível para quando imprimir um pedido, ordem de serviço ou cupom todos os campos sejam impressos como o telefone do cliente e endereço, assim terá, por exemplo, uma impressão de fatura bem completa e apresentável e que vai gerar confiança em seu cliente em saber que tem todas as informações sobre ele atualizadas e organizadas.

Cliente

O cadastro de cliente serve para armazenar as informações de seu cliente no sistema, é possível cadastrar informações básicas, de endereços e de contatos assim terá em uma única tela uma forma de armazenar esses dados, para que fiquem de fácil acesso, por exemplo, quando tiver que entrar em contato com ele e quiser saber seu e-mai, telefone ou endereço para cobrança.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/cliente>

Fornecedor

O cadastro de fornecedor serve para armazenar as informações de seu fornecedor no sistema, é possível cadastrar informações básicas, de endereços e de contatos assim terá em uma única tela informações que serão utilizados por diversas rotinas além de fácil acesso aos dados.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/fornecedor>

Centros de Custo e Lucro

Os centros de custo e lucro são como "divisões" da sua empresa e podem ser uma área, um departamento ou uma unidade de negócio, por exemplo, ao participar de uma feira, pode criar um centro de custo para lançar todos os títulos a pagar referente ao evento e depois gerar um relatório de despesa para saber quanto custou para participar da feira.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/centros-de-custo-e-lucro>

Plano de Contas

É o conjunto de contas, previamente estabelecido, serve de parâmetro para a elaboração das demonstrações financeiras, por exemplo, você pode criar a conta "Despesa com Luz e Força" para lançar suas contas de energia elétrica nos títulos a pagar, outro exemplo "Prestação de Serviços de Consultoria", para lançar todos os títulos a receber referente ao pagamento de serviços prestados de consultoria, assim o sistema vai poder agrupar por tipo de conta e gerar os demonstrativos de receita e despesas e saber, por exemplo, quanto está gastando somente com material de limpeza ou papelaria, desde que na hora de lançar os títulos a pagar tenha selecionado a conta do plano de contas correspondente.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/plano-de-contas>

Títulos a Receber

É o agendamento de valores a receber que irão compor a previsão de Fluxo de Caixa e vai possibilitar o controle da carteira de recebíveis de clientes através do painel de receitas, lance títulos a pagar nos centros de lucros que criou e selecione o tipo de receita relacionado ao seu plano de contas para que o sistema possa agrupar esses recebimentos para que seja possível visualizar em relatórios.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/titulos-a-receber>

Títulos a Pagar

É o agendamento de valores a pagar que também irão compor a previsão de Fluxo de Caixa. Lance suas despesas, lembre-se de selecionar o centro de custo e conta contábeis corretas para que possa gerar, por exemplo, o resumo financeiro de um projeto ou contrato.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/titulos-a-pagar>

Lançamento Bancário

A conciliação bancária é muito importante para a garantia de que o saldo disponível possa ser realmente considerado para tomada de decisões e que essas informações sejam precisas e confiáveis para isso lance toda a movimentação que tiver em seu extrato bancário para que depois possa confrontar o saldo informado pelo sistema e no banco, lembre-se que se for lançar uma conta já paga deve lançar no banco ou no caixa dependendo da forma que pagou, por exemplo, se for uma conta para em débito bancário no terminal de autoatendimento deve lançar na tela de lançamento bancário, se for uma conta já quitada com dinheiro deve lançar em lançamento no caixa, agora se a conta ainda não venceu deve lançar em títulos a pagar.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/lançamentos-bancario>

Lançamento no Caixa

O lançamento no caixa destina-se ao registro do numerário em moeda nacional, que será utilizado no pagamento de valores em dinheiro e para registrar eventuais recebimentos também em dinheiro.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/lançamentos-no-caixa>

Fluxo de Caixa

É um instrumento gerencial que controla e informa todas as movimentações financeiras de entradas e saídas de valores de um dado período, pode ser diário, semanal, mensal.

É composto dos dados obtidos dos seguintes controles:

- Títulos a pagar
- Títulos a receber
- Vendas no PDV
- Faturamento de Contratos
- Faturamento de Ordem de Serviço
- Movimentação bancária
- Movimentação de caixa
- Faturamento de Pedidos

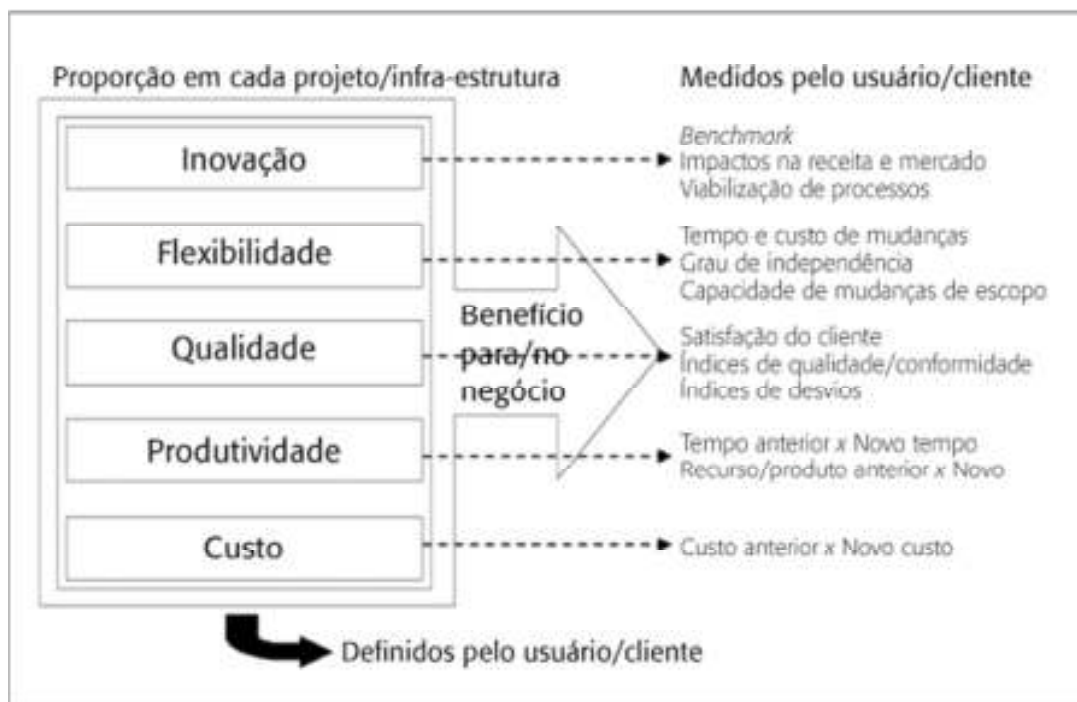
<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/demonstrativos>

2º Passo – Aumente a Organização e Controle

Os benefícios oferecidos pelo uso do Siscontrole podem começar tendo como base alguns estudos e teorias desenvolvidas para outras áreas, por exemplo, a de Slack, Chambers e Johnston (2000), que definiram que a base para o sucesso da empresa é custo, qualidade, tempo, flexibilidade e inovação. Os benefícios oferecidos e as reconfigurações de negócio induzidas pelo sistema certamente devem se refletir em benefícios efetivos para o negócio, que incluem:

- ✓ A redução de custo obtida, por exemplo, pela integração interna de processos e áreas;
- ✓ O aumento da produtividade conseguido pela automação localizada de processos;
- ✓ A melhoria da qualidade resultado da utilização de tecnologia nos próprios produtos e serviços ou mesmo nos processos para garantir a sua efetividade;
- ✓ O aumento da flexibilidade obtido pela base tecnológica que permite o crescimento do volume de negócios sem um crescimento proporcional de custos operacionais;
- ✓ E a inovação conseguida com novas práticas e processos possíveis por meio da utilização intensa da tecnologia da informação através do Siscontrole.

Benefícios oferecidos pelo uso de tecnologia de informação



Leiam o Livro: Administração da Produção - Nigel Slack, Stuart Chambers e Robert Johnston.

Agora vamos colocar a teoria em prática, precisamos automatizar alguns processos chaves para dar continuidade a

Fórmula de 4 Passos Para Aumentar a Sua Produção e Receita.

Siga a ordem abaixo da utilização das telas para controle informatizado das tarefas:

ATENÇÃO: Os recursos a seguir são da versão paga para comércio e serviços - DEMO

Cadastro de Produtos e Serviços

É possível nesta tela cadastrar produtos para quem trabalha no varejo e deseja controlar o inventário e movimentação do estoque, fazer uso do terminal de vendas (PDV) para vendas no balcão e emissão de cupom não fiscal ou quando faz as vendas por telefone e precisa de um controle de pedidos. Quero informar que iremos disponibilizar em breve a emissão de nota fiscal eletrônica e a integração com a NFC-e que é um documento eletrônico que substituirá as notas fiscais de venda a consumidor, modelo 2 e o cupom fiscal emitido por ECF, acredito que vai ser de grande vantagem para os empresários e que vai reduzir bastante os custos com equipamentos e sistemas.

Também é possível cadastrar seus serviços caso preste serviços e queira utilizar a tela de ordem de serviço para controle e acompanhamento de prestação de serviços.

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/produtos-e-servicos>

Controle de Ordem de Serviço

Tela muito utilizada por assistências técnicas e prestadores de serviços em geral, ideal para o controle de solicitação de serviços com baixa automática no estoque e gerenciamento financeiro integrado onde após finalizar o atendimento o sistema lança o título a receber no controle financeiro e ainda é possível gerar orçamento para aprovação do cliente e tem o controle de retorno para garantia onde não são cobrados os serviços prestados.

Caminho no sistema: Automação -> Operacional -> Controle de O.S.

Controle de Pedidos

Crie pedidos ou orçamentos para seus clientes, adicione produtos e ou serviços, o sistema totaliza os valores para seu acompanhamento e no momento de adicionar o item ao pedido é possível dar descontos, após a inclusão por exemplo do produto é dado baixa no estoque automaticamente facilitando o seu controle, no final poderá gerar a fatura e recibo em PDF para enviar a cobrança por e-mail e é lançado também de forma automática o título a receber no controle financeiro onde poderá até gerar as parcelas caso seja uma venda a prazo.

Gere também seus orçamentos onde nesta modalidade não será dado baixa no estoque e nem gerado lançamentos no controle financeiro, assim poderá enviar rapidamente propostas e aumentar a possibilidade de fechamento de negócios já que vai reduzir o tempo entre a tomada de preços e o envio das informações para o comprador.

Caminho no sistema: Automação -> Operacional -> Controle de Pedidos

Controle de Projetos

Controle os seus projetos de forma automatizada onde é possível criar um centro de custo e lucro para que possa lançar as despesas e receitas e acompanhar o resumo financeiro do projeto e assim possa, por exemplo, conceder descontos ou acréscimos aos serviços prestados além de saber exatamente as datas de início e término previsto e efetivo.

Essa tela é indicada para prestadores de serviços.

Caminho no sistema: *Automação -> Operacional -> Controle de Projetos*

Controle de Contratos

Para que possa usar essa tela, primeiro cadastre um projeto com o valor total que será cobrado no contrato e para que possa gerar as parcelas do contrato selecione a situação como aberto assim será habilitado o botão de gerar parcelas.

Essa tela é indicada para prestadores de serviços.

Caminho no sistema: *Automação -> Operacional -> Controle de Contratos*

Controle de Estoque

Movimente seu estoque, nesta tela poderá dar entrada ou saída de mercadorias, ao cadastrar um produto, não é possível a partir da tela de cadastro editar o campo de estoque atual, isso é feito através da tela de controle de estoque para que tenha o registro da movimentação de entrada e saída de produtos.

Essa tela é indicada para comércio varejista.

Caminho no sistema: *Automação -> Operacional -> Controle de Estoque*

Controle de Caixas

Acompanhe os tipos de venda, saldo de caixa em tempo real, abertura e fechamento de caixa, ideal para conferência de valores e gestão dos terminais de venda, imprima a fatura de uma venda e acompanhe toda a movimentação.

Essa tela é indicada para comércio varejista.

Caminho no sistema: *Automação -> Administração -> Controle de Caixas*

Terminal de Vendas

Para venda de produtos no balcão com controle de caixa (abertura, fechamento e acompanhamento) de forma prática e fácil, integrado com impressora não fiscal e com recurso de pré-venda onde pode no balcão abrir uma pré-venda e concluir no caixa, além dos recursos de pesquisa de produtos, seleção de clientes e desconto no total da venda com senha de acesso para supervisores.

Essa tela é indicada para comércio varejista nas vendas no balcão com impressão de cupom.

Caminho no sistema: *Automação -> Operacional -> Terminal de Vendas*

Inventário de Estoque

O inventário representa uma contagem física dos itens de estoque, visando saber a quantidade real de bens para um acompanhamento e controle, assim vai poder saber, por exemplo, quais mercadorias estão para entrar na quantidade mínima ou máxima e evitar desperdícios ou falta de produtos.

Essa tela é indicada para comércio varejista

Caminho no sistema: *Retaguarda-> Inventário*

3º Passo – Realize Planejamentos Estratégicos

Um dos fatores de sucesso das empresas é possuir um bom planejamento. Mas o que é planejamento? Nós planejamos diariamente, planejamos nossas atividades, nossas finanças, até a nossa vida pessoal e familiar. Portanto, podemos dizer que planejar é decidir antecipadamente o que fazer como fazer, quando fazer e com que recursos, por exemplo, caso queira investir em equipamentos, ou ampliar seu escritório, quitação de empréstimos entre outras metas você vai precisar saber exatamente quando terá os recursos financeiros ou mesmo quando não será possível fazer devido a problemas de fluxo de caixa.

Para isso você pode fazer uso de demonstrativos financeiros para que possa verificar como anda as despesas e receitas.

Veja os principais demonstrativos para seu planejamento:

Demonstrativo de Movimento do Caixa

O lançamento no caixa destina-se ao registro de pagamento e recebimento de valores em dinheiro gerando seu relatório para acompanhamento.

Demonstrativo de Movimento Bancário

Indicado para conciliação bancária é muito importante para a garantia de que o saldo disponível possa ser realmente considerado para tomada de decisões e que essas informações sejam precisas e confiáveis. Todo o movimento de saída ou entrada que não tenha sido registrado automaticamente pelo sistema deve ser registrado na tela de lançamentos bancários para que depois possa fazer o comparativo de sua conta e o saldo no sistema através deste demonstrativo.

Demonstrativo de Recebimentos

Neste demonstrativo você pode saber os valores dos títulos a receber que foram quitados e que ainda estão pendentes de pagamento, assim poderá visualizar o montante total que tem para receber.

Demonstrativo de Pagamentos

Com a finalidade de obter o resultado de um determinado período esse relatório apura os títulos pendentes e que já foram pagos dando uma visão completa da despesa total no período selecionado.

Demonstrativo de Despesas

Muito importante para que se tenha uma visão dos gastos, ao criar suas contas contábeis no plano de contas para o lançamento dos títulos a pagar o sistema vai agrupar os lançamentos e obter o total da conta oferecendo assim uma visão apurada dos gastos como, por exemplo, material de limpeza, material de escritório e outras de acordo com seu plano de contas, assim poderão ajustar cortes no orçamento se necessário ou investimentos em um determinado setor de sua empresa tendo previamente um resumo de consumo ajustado por período e totalizado por cada tipo de conta.

Caminho no sistema: *Financeiro-> Financeiro-> Demonstrativos*

<http://www.siscontrole.com.br/manual-comercio-e-servicos/demonstrativos>

4º Passo – Faturamento e Cobrança

Para que possa ter um controle de quem já pagou e quem ainda falta pagar com recursos de filtros e disparos de e-mail eu projetei um painel especial para essa finalidade, assim saberá rapidamente como anda seu faturamento e fará as devidas confirmações ou cobrança de pagamento, agora configure seu e-mail e utilize o painel de recebimento.

Contas de E-mail

Você deve pegar as informações junto ao seu host de hospedagem ou pode usar o e-mail do Gmail para disparar seus comunicados. Para isso basta preencher as informações básicas da tela para ter uma conta de e-mail disponível para disparo.

Caminho no sistema: *Automação -> Ferramentas -> Contas de E-mail*

E-mail

Nesta tela você deve criar o seu modelo de e-mail para cada tipo de disparo e são eles:

- Lembrete de Vencimento
- Cobrança de Fatura
- Alerta de Suspensão
- Confirmação de Pagamento

Caminho no sistema: *Automação -> Administração -> E-mail*

Carteira de Clientes

Definam nesta tela os e-mails de modelo que serão utilizados e os dados para o sistema poder gerar os boletos, com ou sem registro, caso tenha uma carteira de boletos contratado em sua cesta de produtos junto ao seu banco.

Caminho no sistema: *Automação -> Administração -> Carteira de Clientes*

Formas de Pagamento

Informe ao sistema quais formas de pagamento sua empresa irá aceitar para vendas.

Caminho no sistema: *Automação -> Administração -> Formas de Pagamento*

Condições de Pagamento

Diversas opções para configurar como tolerância por atraso, dias para o pagamento da primeira parcela, percentual e forma de cálculo de juros e descontos e muitas outras opções e recursos.

Caminho no sistema: *Automação -> Administração -> Condições de Pagamento*

Regras para Correção

Utilizada para corrigir títulos a receber em atraso, informe os percentuais de acréscimo, juros e multa para uso do sistema em diversas telas como processamento de títulos a receber.

Caminho no sistema: *Automação -> Administração -> Regras para Correção*

Painel de Recebimento

Agora sim, já pode iniciar o uso desse poderoso painel, você pode filtrar os lançamentos por período do ano, pelo cliente ou através da empresa. Ao dar duplo clique em uma fatura o sistema exibe os recursos de disparo de e-mail para que possa enviar comunicados com a fatura anexada em PDF. Na aba boleto tem todos os recursos para envio de boleto sem registro ou pode também gerar o arquivo de remessa e depois carregar o retorno do banco para conciliação das baixas automáticas das faturas quitadas.

Caminho no sistema: *Automação -> Operacional -> Painel de Recebimento*

...	Cliente /	Tipo	Parcela	Valor	Vencimento
✓	Cliente Modelo	FATURA	00/00	300,00	03/03/2014
✓	Cliente Modelo	FATURA	00/00	300,00	01/03/2014
✓	Cliente Modelo	FATURA	00/00	300,00	03/03/2014
✓	Cliente Modelo	FATURA	00/00	450,00	03/03/2014
✓	Cliente Modelo	FATURA	00/00	800,00	03/03/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	01/12	1.000,00	03/03/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	10/12	1.000,00	03/12/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	02/12	1.000,00	03/04/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	03/12	1.000,00	03/05/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	04/12	1.000,00	03/06/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	05/12	1.000,00	03/07/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	06/12	1.000,00	03/08/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	07/12	1.000,00	03/09/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	08/12	1.000,00	03/10/2014
!	Cliente Modelo	CONTRATO 000000...	09/12	1.000,00	03/11/2014

painel para o seu de faturamento

Assista ao Vídeo Sobre o Faturamento com Usando o Siscontrole

<https://www.youtube.com/watch?v=hJ08HkHq5TQ>

Conclusão

Para que sua empresa possa manter competitividade seus gestores terão que ter dedicação e persistir com o controle e a conferência dos dados, todos serão beneficiados, hoje em dia para uma micro empresa permanecer no mercado, atendendo, vendendo, comprando e girando a economia ela tem que ter o controle da saúde financeira para seguir em frente e expandir.

O Módulo de Gestão **Financeira empresarial é gratuito**, não expira sem limitações de uso e é **constantemente atualizado** com novos recursos e correções.

No próximo e-Book iremos abordar de forma simplificada a **criação do seu plano de contas**, não percam, **assine nosso newsletter** e fique por dentro das ferramentas do mundo empresarial.

Não deixe de **curtir a nossa página** lá no Facebook, aproveite e deixe seu comentário e compartilhe, pois a informação é o coração da empresa como a propaganda é a alma do negócio.

Até a próxima!