



## Sistemul informatic InfoGES

În calitate de integrator de soluții informatice, InfoData SRL asigură componentele hardware și software preluând garanția sistemului. Unul dintre produsele noastre îl reprezintă sistemul de gestiune InfoGES. Acesta cuprinde o aplicație complexă de gestiune material-financiară dezvoltată plecând de la un nucleu de bază la care, funcție de situația concretă se activează modulele specifice necesare pentru: sedii de firmă, magazine, distribuție (inclusiv vânzare pe echipamente mobile – Palm), producție, distribuire de servicii de TV cablu.

### 1) InfoGES - program de gestiune - modulul magazine

reprezintă instrumentul ideal pentru conducerea și monitorizarea acestora, asigurând activitatea de BackOffice.

Permite:

- importul / exportul de date către iPOS, aplicația specializată pentru vânzarea la POS
  - generarea de coduri de bare și identificarea după:
    - cod de bare;
    - denumire;
    - cod de catalog;
    - serie
  - mai multe coduri de bare la o marfă;
  - asocierea mărfii la raion;
  - folosirea oricâtor atribute pe care le puteți evidenția singuri (alimentare, ambalaje, perisabile, baterii, etc.);
  - vânzarea prin:
    - bonuri fiscale urmată de încasare cu: cash, card și bonuri valorice
    - facturi fiscale, iar încasarea cu cash, OP, CEC, Bilet la ordin;
  - realizarea politicilor de vânzare și a promoțiilor;
  - fidelizarea clienților;
  - listarea de rapoarte de vânzare pentru orice interval;
  - realizarea inventarului pe bază de coduri de bare, manual sau prin utilizarea scanner-ului mobil pentru inventar, calcul de stoc la orice moment;
  - introducerea facturilor și listarea NIR-urilor;
  - urmărirea relației financiare cu partenerii (circuitul financiar al documentelor emise sau care urmează a fi încasate).
- Completarea prezentării o găsiți la pct. 6. InfoGES – program de gestiune varianta sediu.



### 2) InfoGES - program de gestiune - modulul restaurant

preia și pune la dispoziție date pentru aplicația de vânzare în restaurant InfoNOTE. InfoGES se ocupă de gestiunea marfurilor și de componenta financiară, tratând: intrările, consumurile, situația financiară cu partenerii, rețetele, stocurile, raportul de producție și o multitudine de rapoarte privind activitatea din restaurant.

### 3) InfoGES - program de gestiune - modulul distribuție

reprezintă componenta specializată pentru cei care desfășoară acest tip de activitate. Când se dorește automatizarea flotei de vânzări se activează modulele specifice care permit importul și exportul către aplicația Smart Sales, produs al InfoData SRL, ce rulează pe echipamente mobile – Palm sau smartphones cu sistem de operare Android,. În condițiile în care organizația la care este implementat are și alte activități, InfoGES poate importa datele deoarece lucrează cu oricâte gestiuni și produse indiferent de tipul acestora și de locația geografică.

### 4) InfoGES - program de gestiune - modul producție

tratează producția altă decât cea de restaurant. Mai precis se ocupă de producția de geam termopan unde ca element specific apar șabloanele pe baza cărora se construiesc rețetele. Pe baza acestora, se pot realiza comenzi complexe (care să cuprindă oricâte geamuri, de orice dimensiuni (tehnic realizabile) inclusiv materiale) cu finalizarea în: consum, facturare, transfer și rapoarte de producție. Lansarea în acest caz presupune realizarea consumurilor de materiale, prin transferuri și înregistrarea

acestora în raportul de producție. În general pentru acest tip de producție se preferă lansarea pe bază de comandă și nu vânzarea din stoc. Vânzarea poate fi pe bază de factură sau bon fiscal.

InfoGES se pretează și la producția de pavele și betoane. Pe baza rețetelor, se pot realiza comenzi complexe cu finalizarea în: consum, facturare, transfer și rapoarte de producție. Vânzarea poate fi pe bază de: proformă, factură sau bon fiscal. Pentru producția de betoane rețetele se lansează pe măsura comenzilor / livrării, iar pentru producția de bolțari și pavele lansarea se poate face pe măsura comenzilor sau nu, iar vânzarea din stoc.

5) InfoGES - program de gestiune - modul service auto

se ocupă de: marfa, materiale, consumabile, subansamble și materiale. Rapoartele pe care le realizează sunt: intrări, ieșiri, fișa de magazie, raport de gestiune, stocuri, balanța mărfuri, diferențe de preț. Modulul financiar tratează: casa-banca, jurnale de (vânzări, cumpărări), centralizatoare (intrări, ieșiri, încasări, plăți), încasări, plăți, compensări, fișă (furnizor, client, partener), D394, scadențar (furnizori, clienți la scadență).

6) InfoGES - program de gestiune varianta sediu

reprezintă nucleul aplicației software, la care se pot activa funcțiile necesitățile concrete modulele enumerate mai sus având active și rapoartele analitice și de sinteză.

lata câteva aspecte care îl diferentiază net și îl recomandă față de alte aplicații ce abordează același domeniu:

A) Este produsul unei firme specializate în producția de software, InfoData SRL oferind soluții complete pentru:

- a) informatizarea
  - a) magazinelor
  - b) lanțurilor de magazine
  - c) depozitelor
  - d) departamentelor de producție
- b) asigurând centralizarea datelor la sediu și / sau accesul la date de pe orice calculator cu acces internet (în condițiile în care se cunoaște utilizatorul și parola).
- c) integrează module de import / export pentru aplicații iPOS (program specializat de vânzare în magazine, InfoNOTE aplicație de vânzare în restaurant, InfoHOTEL aplicație de gestiune hotelieră, iCONT program de contabilitate.
- d) monitorizarea activității agenților oferind inclusiv posibilitatea listării facturii în mașină, transmisia datelor din teren (clienți noi, comenzi, facturi, încasări) preluarea datelor din teren (clienți, produse, promoții, încasări)

B) Lucrează cu:

- a) oricâte gestiuni;
- b) mai multe cote de TVA
- c) mai multe coduri de bare la aceeași marfă / coduri de card magnetic

C) Asigură:

- a) realizarea, listarea și trimiterea direct din program a codurilor de bare și a codurilor PLU la cântare, scanere de inventar, excluzând posibilitatea erorii de programare a acestora;
- b) trimiterea prețurilor la POS și Palm, inclusiv a prețurilor promoționale de câte ori se dorește, permițând punerea în operă a politicilor de vânzare;
- c) posibilitatea fidelizării clienților prin realizarea și gestionarea cardurilor de clienți fideli;
- d) posibilitatea realizării Necesarelor pentru aprovizionare în teritoriu (la magazinele și depozitele subordonate) cu posibilitatea centralizării și corecției lor la sediu;
- e) reducerea semnificativă a timpului:
  - a) necesar culegerii facturilor de recepție prin folosirea scanner-ului mobil cu aplicația Inventar. Mai clar, după încărcarea scanner-ului, se merge la mașina furnizorului unde se identifică fiecare marfă și se introduce cantitatea reală. În InfoGES, după ce se culege antetul facturii, se descarcă scannerul ceea ce va conduce la completarea datelor despre marfă deci finalizarea intrării (deci nu mai trebuie pus câte un exemplar din fiecare marfă în coș și identificat). Articolele noi se vor culege întâi în InfoGES;
  - b) prin realizarea transferului – automat - la depozitele subordonate direct din intrare;
  - c) prin automatizarea facturării, exemplu firmele care comercializează materiale de construcții și facturează direct din depozit. Cu scanner-ul mobil se:
    - (a) identifică marfa citind codul de bare al produsului;
    - (b) introduce cantitatea cumpărată în aplicația Inventar de pe scannerul de inventar. La sfârșitul vânzării se descarcă vânzarea direct în formularul de factură în contul clientului. Se elimină astfel „scrisul de mână al marfurilor pe caiet și transcrierea în programul de pe PC” făcându-se economie de timp și diminuând posibilitatea de eroare.

- f) monitorizarea activității agentilor prin Indicatori de performanță pe marfă (Vânzări cu TVA, Bani in piață, Valoare stoc pe firmă, Cost stoc, Cost creanțe, Discount acordat, Cost încasare, Număr de clienți activi, Număr de facturi emise, Valoarea medie pe factură, Valoarea medie pe client) sau pe agent (Vânzări cu TVA, Bani in piață, Cost restanțe, Încasări, Cost încasări, Discount acordat, Termen mediu de încasare, Număr de clienți activi, Valoarea medie pe factură, Valoarea medie pe client). Calculul comisioanelor pentru agenți;
- g) Gestiune de ambalaje la clienți și la sediu.

D) Rapoarte complete despre:

1. Intrări (Tip document, Furnizor, Angajat, Cont contabil, Grupa de marfă, cu detalii pentru una sau mai multe gestiuni, pentru una, mai multe sau oricâte mărfuri într-un interval de timp ce poate fi setat),
2. Vânzări în plus față de criteriile de la Intrări se pot avea în vedere și: producător, rută, zonă, segment de piață prin bonuri fiscale și/sau facturi, ieșiri prin proforme;
3. NIR-uri (furnizor, perioadă, gestiune, cont),
4. Transferuri (din gestiunea în gestiunea, pe grupe, în perioada),
5. Consumuri interne – gestiune, marfă, grupă, perioadă
6. Fișa de magazie pe: gestiuni, grupe, perioadă
7. Rapoarte de producție
8. Balanța mărfurilor funcție de: gestiune, producător, grupă, marfă, perioadă
9. Stocuri (dupa grupă, gestiune, cont, cantitativ sau valoric pentru una, mai multe sau toate mărfurile într-un interval de timp, pe producător),
10. Mișcări de stocuri (dupa marfă, în gestiunea, în perioada) prin bonuri fiscale, facturi sau transferuri,
11. Raport de gestiune
12. Stoc de ambalaje ( în stoc sau la clienți, în perioada, pe gestiunea),
13. Centralizator ambalaje pe intrări sau ieșiri pe client, ruta, ambalaj, gestiune, agent,
14. Diferențe de preț (calculeaza diferențele între prețul de vânzare de pe NIR și cel real de la POS pe fiecare gestiune într-un interval de timp)
15. Fișa partener (informații complete despre colaborare într-un interval de timp),
16. Oferte (pe baza datelor din baza de date permite listarea ofertelor). Topuri (Clienți, Furnizori, Stoc de marfă, Vânzări marfă, Vânzări marfă pe clienți, Vânzări marfă pe zile).

E) Permite :

- a) lucrul cu coduri de bare;
- b) mai multe coduri de bare pentru același produs.
- c) realizarea inventarului:
  - (a) manual
  - (b) cu ajutorul
    1. scanner-ului de coduri bare
    2. scanner-ului de inventar ceea ce duce la scurtarea semnificativă a timpului în care magazinul este închis. Inventarul durează numai cât este necesar să identifice produsele și să se introducă, cantitățile. Sincronizarea datelor foarte puțin.
- d) organizarea pe raioane, permite inventarul la nivel de raion, nu închiderea spațiului comercial.
- e) monitorizarea vânzării la POS-uri putând vizualiza ce și cât s-a vândut, câți bani și câte bonuri de masă trebuie sa fie în sertar;
- f) blocarea mărfii la vânzare (în condiții de inventar)
- g) realizarea și listarea NIR-urilor, stabilirea prețurilor de vânzare, dar și modificarea acestora funcție de condițiile de moment calculând diferențele între prețul propus de vânzare și cel la care s-a făcut vânzarea;
- h) lucrul cu Stocuri critice oferind posibilitatea dimensionării corecte a stocurilor;
- i) listarea rapoartelor la: imprimantă, pe ecran, în format pdf, export în Excel.
- j) monitorizarea și a vânzărilor din restaurant.
- k) Blocarea clienților în cazul în care nu respectă condițiile de contract (discount, limită și perioadă de creditare);

F) Financiar - componenta financiară este tratată la modul foarte profund, permitând realizarea: Registrului de Casă/Bancă (pentru gestiunea magazin sau pentru toată firma), Repartizare sume Furnizori/Clienți permite repartizarea manuală sau automată a sumelor ce închid mai multe facturi, Compensări (între parteneri), Rapoarte (Incasări, Plăți, Compensări, Fișa Furnizor, Fișa Client, Jurnal de vânzări, Jurnal de cumpărări, Centralizatoare (Intrări, Ieșiri, Incasări, Plăți), Situație Furnizori la scadentă, Situație Clienți la scadentă, Profit, Generare note contabile. Modulul Scadențar oferă la orice moment, stituția documentelor emise / primite care urmează să fie încasate și a celor cu scadența depășită.

G) Producție modul pentru activitatea de producție, pe stoc sau pe masura vânzării (restaurant). Transferurile se pot face automat de către program sau manual la începerea ciclului de producție. Finalizarea se poate regăsi în raportul de

producție.

H) Speciale modul ce permite:

- a) configurarea după necesități a datelor ce fac obiectul operațiunii de import/export.
- b) inițializarea programului (solduri, stocuri)
- c) stocuri critice (pragul la care aplicația atenționează utilizatorul asupra necesarului aprovizionării)
- d) fuzionări (marfă, parteneri)
- e) blocare:
  - a) marfă (pentru verificare sau pentru inventar),
  - b) raion (chiar depozitele pot fi „zonate” pentru o mai ușoară verificare și un inventar operativ (fără a trebui închis))
  - c) partener – în condițiile în care a îndeplinit una din condițiile restrictive (limită, perioadă de creditare)
- f) inventar și valorificarea acestuia – operațiune care se poate realiza clasic sau prin utilizarea scanner-ului de inventar cu aplicația **Inventar**.
- g) Închidere / deschidere de lună
- h) închidere de an.

I) POS - modul ce se adresează celor care fac vânzare în magazine și la care InfoGES asigură gestiunea BackOffice. Permite: stabilirea politicii de vânzare (prețuri, promoții), trimiterea datelor la cântare, exportul la POS al mărfurilor și clienților fideli, preluarea vânzărilor și facturarea, monitorizare POS-uri, ștornări, raport încasări, trimiterea încasărilor în registrul de casă, crearea clienților fideli. Soluția dezvoltată de InfoData SRL are la bază, ca echipament fiscal imprimanta fiscală sau casa de marcat. Avantajul constă în posibilitatea de monitorizare a vânzării și a realizării de rapoarte foarte complexe. Integrăm mai multe mărci de case de marcat (Datecs, Optima, Optimus, Total, Sapel, Euro, Activa) cu interfața și soft.

J) Distribuție - modul ce se adresează firmelor specializate. Permite:

- a) Stabilirea prețurilor pentru Palm
- b) sincronizarea datelor: local sau prin transferul pe router
- c) chestionare, rute, zone
- d) liste: lista generală cu vânzare pe: grupe, furnizori și agenți, facturări / încasări, mărfuri pe facturi, ambalaje pe facturi, discount acordat de agenți, rest de încasat, penalizări, facturi încasate, încasare pe zile și agenți, diferențe comenzi (comandat) / facturi (livrat) cu rol în dimensionarea stocurilor.

Există două modalități de lucru cu agenții:

- a) situația clasică- facturare la depozit pe baza datelor care le aduc agenții.
  - Dezavantaje: timpul de facturare, posibilitatea de eroare datorată facturist-ului (nu înțelege scrisul, este distrat sau obosit, etc), posibilitatea erorii la culegerea datelor privind încasările.
- b) sistemul de vânzare pe echipamente PALM cu facturare la depozit. Datele ajung: împreună cu agenții (variante de sincronizare locală), direct din teren (variante de sincronizare GPRS).
  - Facturarea se reduce la preluarea comenzilor de pe Palm și listarea acestora după confirmarea stocurilor. Comenzile sunt stocate la sediu pentru realizarea rapoartelor cuprinzând diferențele între cantitățile comandate și cele facturate (pentru fiecare client).
  - Încasările ajung direct în Casă, durata preluării acestora fiind egală cu cea de sincronizare.
- c) Vânzare în sistem van sales: se încarcă gestiunile agenților prin transfer, agenții pleacă în teren cu marfa în mașină și cu datele pe Palm, facturile se listează la client și pot fi exportate la sediu împreună cu celelalte date (încasări, clienți noi - găsiți o prezentare mai amănunțită în pliantul despre Smart Sales), Datele de pe Palm se actualizează la fiecare sincronizare cu router-ul.

Asigură și varianta de vânzare cu confirmarea stocului de la sediu (stoc online). Fiecare produs din comanda este confirmat prin GPRS. În acest mod ajung la sediu numai comenzi ce pot fi facturate și livrate.

Cu privire la modul de tratare al stocului, pe Palm, oferim trei variante:

- cu stocul de la momentul plecării în teren
- cu confirmarea stocului din teren (stoc online)
- în limita stocului (la listarea facturilor în mașină)

K) Suport tehnic

În prima lună de funcționare suportul tehnic este gratuit. După expirarea acestei perioade, utilizatorii pot opta pentru una din variantele de service detaliate mai jos (sau combinații ale acestora).

a) Suport tehnic și upgrade

Se are în vedere un procent (a cărui valoare se negociază) din valoarea pachetului software (InfoGES, InfoNOTE, InfoHOTEL, Smart Sales, Interfața, Inventar) pe an.

Conține:

- serviciu help desk: pune la dispoziția utilizatorului numere de telefon la care utilizatorul poate suna pentru problemele ivite în exploatarea pachetului software
- intervenții la sediu clientului dacă apar anomalii funcționale ale pachetului software (care nu au putut fi rezolvate pe alte căi de comunicație). Contractarea acestui serviciu vă oferă prioritate la intervenție;
- clientul primește versiunile ulterioare ale pachetului.

b) Support tehnic, upgrade și dezvoltare la cerere

clientul plătește costurile necesare intervenției conform tarifelor practicate de InfoData SRL.

L) Ce primiți

1. În prețul programelor livrate de InfoData sunt incluse 4 ore de instruire pentru fiecare aplicație / locație. În condițiile în care este necesară o perioadă suplimentară de pregătire, aceasta se va realiza pe baza unui contract de training.
2. Primiți manuale de utilizare și licențe pentru programele livrate.
3. Nu sunt incluse cheltuielile generate de deplasari (carburanți, cazare, diurnă), altele decât pentru instruire.

M) Livrare condiții de plată și garanție

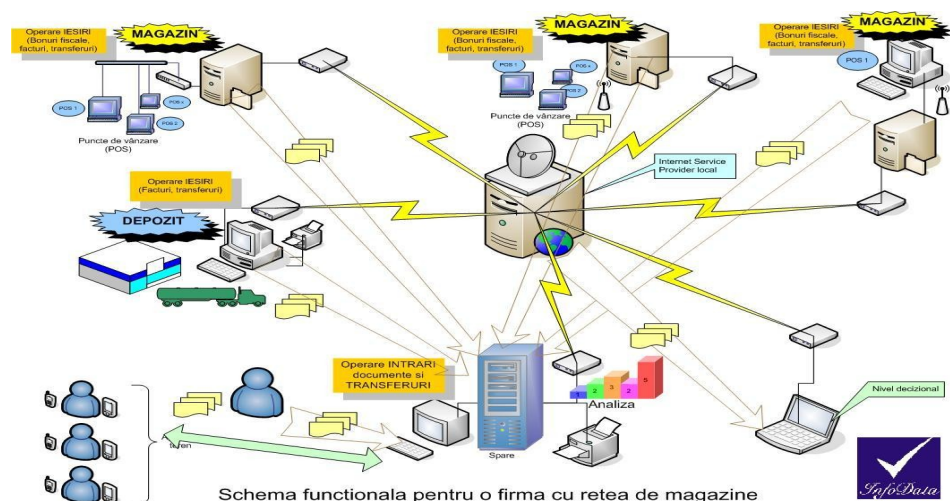
1. Livrarea în maximum 72 ore de la confirmarea comenzii pentru echipamentele care sunt în țară.
2. Implementarea durează funcție de condițiile concrete (echipamente, număr de persoane care participă, număr de produse, dacă se pot prelua datele sau trebuie culese, dacă se pleacă sau nu din inventar, dacă se face simultan în mai multe locații). Durata de implementare se poate aprecia numai după ce se cunoaște situația concretă. Este de preferat ca inițializarea sistemului să facă pe baza datelor de la inventar.
3. Oferta financiară personalizată, cu discount-uri și facilități de plată urmează ofertei tehnice. Facilitățile financiare sunt funcție de volum și condițiile de plată.
4. Numărul de echipamente și module este funcție de necesitățile concrete.
5. Garanția echipamentelor este 12 luni de la vânzare.

N) Concluzie:

- În condițiile în care doriți să vă conduceți afacerea indiferent de locul unde va aflați, soluția este InfoData SRL, furnizorul dumneavoastră de încredere.
- Soluțiile oferite de noi, permit operațiuni de import export și punerea la dispoziție a datelor pe bază de user și parolă, inclusiv consultarea acestora pe internet.

Vă prezentăm mai jos Schema funcțională de principiu\* privind organizarea unei firme cu activitate distribuită cuprinzând:

- magazine
- distribuție
- secții de producție
- vânzare în teren pe Palm
- sediu unde se centralizează datele și se iau decizii



Cu deosebită considerație,  
Ioan RADU

0722.358.555

\* Specificatiile si fotografiile produselor au caracter informativ si pot fi diferite fata de produsele reale sau sa contina accesorii neincluse in pachetul standard al produsului.  
Specificatiile tehnice pot contine erori de operare si pot fi schimbate fara instiintare prealabila, neconstituind obligativitate contractuala.