

Ficha de Produto

SALESUP BS

ELEVE OS SEUS **RESULTADOS**, MELHORE A SUA **EFICIÊNCIA**



DEVELOPED BY
BETTERTECH

WWW.BETTERTECH.PT



BEM VINDO AO...

salesUP BS.

Eleve os seus resultados, melhore a sua eficiência

O **salesUP BS** é uma solução integrada de **gestão de vendas**, **distribuição** e **logística**, que integra um conjunto de produtos e funcionalidades adequados ao negócio, que suporta a estratégia das organizações melhorando a sua produtividade e promovendo a sua competitividade.

ARQUITECTURA

Uma solução de software cada vez mais rápida, funcional, ergonómica e prática.





Quem usa?

Empresas de comercialização e distribuição de produtos.

Vendas & Marketing

Definição de Objetivos, suporte em mobilidade ao trabalho diário de prospeção e vendas e monitorização de desempenho de comerciais, clientes e produtos.

Finanças

Controlo de crédito, de condições comerciais e de preços e acompanhamento do equilíbrio de tesouraria.

Logística & Distribuição

Picking de satisfação de pedidos, rateio de stocks, faturação e gestão de entregas.

Compras e Fornecimentos

Gestão e controle dos aprovisionamentos.

Produção

Acompanhamento da transformação de produtos.



salesUP BS

FUNCIONALIDADES DO PRODUTO



CLIENTES

O salesUP tem o conceito de ponto de venda (o local onde a mercadoria é vendida) e de entidade fiscal (a entidade que paga as contas), permitindo que a mesma entidade fiscal possua vários pontos de venda, e que a organização consiga apurar quanto vale uma entidade fiscal mas também individualmente cada ponto de venda.

Principais Funcionalidades:

- Condições comerciais e preços
- Condições financeiras e de controle de crédito e responsabilidades
- Informação logística
- Acompanhamento presencial ou conjugado com telemarketing e B2B
- Contactos, horários de funcionamento, descanso semanal

Informações do Cliente

Restaurante " Os Pinheiros " (01500)
Distribuição & Companhia (99)
Antonio Verissimo, LDA.
Rua Antônio Valério nº 10 Armazém 5
St. Antônio

Desde: 2004/02/16
Telefone: 217895451
Fax: 217895454

Conta Corrente do Cliente

Ficha

Estadísticas

Conta Corrente

Stocks

CRM

Oportunidades de Negócio

Gestão Documental

Equipamentos Atribuídos

Moradas

LDO de Alterações

Destino Web

Avisos de vencimento

Extrato de Conta Corrente

Aqui pode consultar o extrato de conta corrente e aceder a cada um dos documentos do extrato.

Avisos de Vencimento

Emissão de avisos de vencimento ao cliente.

Histórico de Documentos

Um relatório com a discriminação de todos os movimentos efetuados a um cliente num determinado período de tempo.

Controlo de Crédito

Autorizações de crédito ao cliente.

Documentos por pagar

Um relatório com apenas os documentos que se encontram por regularizar.

Cheques

Consulta dos cheques passados pelo cliente, e responsabilidades de cheques em carteira.

Histórico de Recibos

Um relatório com a discriminação de todos os movimentos efetuados a um cliente num determinado período de tempo.

Justificações

Consulta as justificações para as autorizações de crédito e descontos comerciais.

DEVELOPED BY
BETTERTECH

VER PÁGINA ONLINE

FICHA DE PRODUTO - SALESUP BS [PT]

ELEVE OS SEUS RESULTADOS, MELHORE A SUA EFICIÊNCIA

PÁGINA 6



FORNECEDORES

Ficha de registo de fornecedores, consulta de compras, saldos, extratos, histórico de movimentos.

Principais Funcionalidades:

- Condições comerciais e preços
- Descontos adicionais e de rappel
- Condições financeiras
- Moeda do fornecedor
- Ficha de contactos

DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)





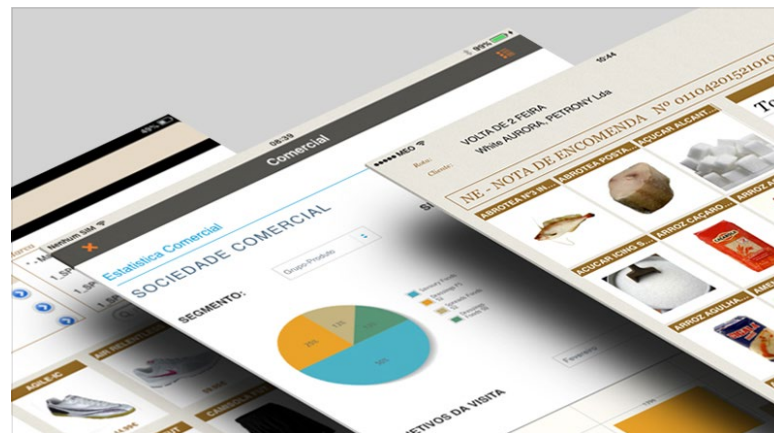
PRÉ VENDA (MOBILIDADE ISALES)

Suporta a gestão de rotas das equipas comerciais que registam encomendas e recebimentos em visitas efetuadas na carteira de clientes.



Principais Funcionalidades:

- Registo de encomendas
- Gestão dos objetivos
- Catálogos e formulários
- Oportunidades de negócio
- Compromissos e ocorrências
- Atividades comerciais
- Encomenda e recibo (impressão ou envio por email)
- Promoções e campanhas



DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)





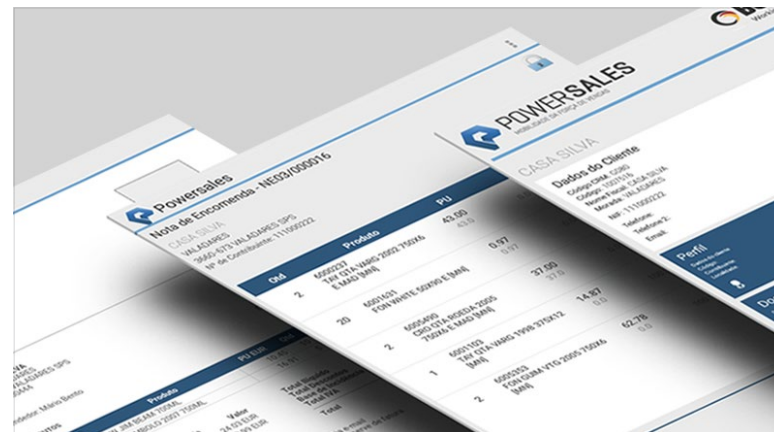
AUTOVENDA (MOBILIDADE POWERSALES)

Suporta a gestão de rotas das equipas comerciais, gerindo o stock e assegurando a emissão dos documentos legais necessários, certificados pela AT.



Principais Funcionalidades:

- Rotas, clientes e controlo de visitas
- Guias de transporte e guias de remessa
- Faturas e faturas simplificadas
- Emissão de recibos
- Stocks e outros documentos com gestão de stock
- Cobranças
- Prospeção comercial
- Autoventa de gás em garrafa



DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)



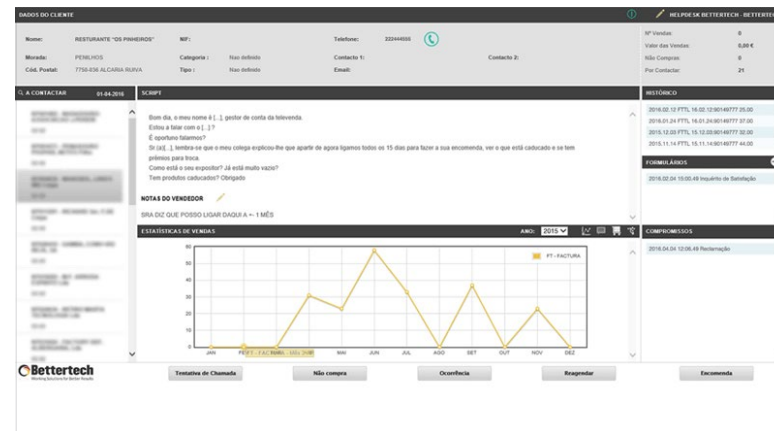


TELEMARKETING

Funcionalidades para o acompanhamento telefônico da carteira de clientes em chamadas realizadas ou recebidas (outbound/inbound).

Principais Funcionalidades:

- Planos de contactos do dia por operador
- Conhecimento do histórico de consumos
- Registo de encomenda
- Inquéritos ao cliente
- Registo de ocorrências e atividades
- Análise de conta corrente
- Reagendamento de contactos
- Controlo de valores mínimos de encomenda



DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)





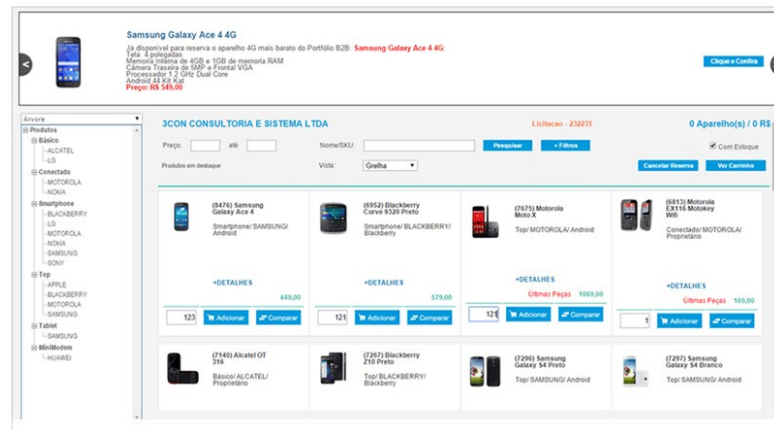
B2B

Associado à gestão comercial, proporciona um canal adicional de ligação com os clientes. Permite aos clientes o acesso a um portal web com uma zona de acesso exclusivo.



Principais Funcionalidades:

- Banners com apresentação de novidades
- Acesso ao catálogo de produtos da empresa
- Colocação de encomenda pelo cliente
- Consulta da conta corrente pelo cliente



DEVELOPED BY
BETTERTECH

VER PÁGINA ONLINE





FATURAÇÃO

Emissão de documentos certificados com comunicação automática à AT (Autoridade Tributária).



Principais Funcionalidades:

- Emissão de documentos (guias transporte, faturas...)
- Possibilidade de transformação de encomendas em faturas
- Consulta de preços anteriormente praticados
- Tratamento de packs de produtos
- Controlo de crédito
- Contratos, promoções, tabelas de desconto

salesUP^{BS}
Business Solution Platform

56.65 €

FATURA nº FT010000227
14-04-2016

Imprimir

DISTRIBUIÇÃO & COMPANHIA
Distribuição & Companhia
Rua Alto do Varejo nº 10
1900-000
LISBOA
NIF: 999999990

RESTAURANTE "OS PINHEIROS"
António Veríssimo, LDA
Rua António Valério nº 10
Armazém 5
1900-999 - Coimbra
NIF: 202095525
Vencimento: 13-06-2016

Item	Descrição	Preço	Qtd	IVA	D1 %	D2 %	D3 %
1001-7100	PISTOLA DE APARELHO Y MASILLA CRS-W400 1.8 €	56.65 €	1.00	21	0.00	0.00	0.00

Imposto	Incidência	Valor

Totais	
Líquido:	56.65 €
Descontos:	0.00 €
Líquido:	56.65 €
IVA:	0.00 €



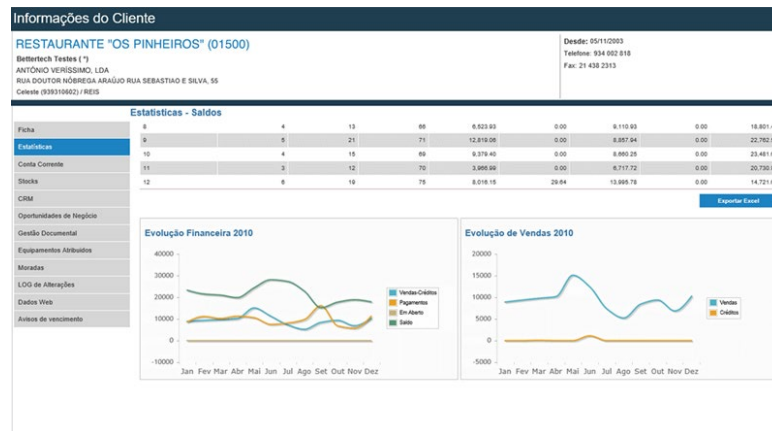


CONTAS CORRENTES

Gestão de contas correntes de clientes e fornecedores, com a posição a cada momento dos valores em aberto e do histórico de movimentos realizados.

Principais Funcionalidades:

- Controlo de contas correntes
- Valores por pagar
- Títulos recebidos e pendentes de vencimento





GESTÃO DA TESOURARIA

Posição constante da tesouraria, com evidência de valores recebidos dos clientes e na posse dos vendedores, para encontro de contas de fim de dia, bem como valores devidos a fornecedores e outros prestadores de serviços.

Principais Funcionalidades:

- Controlo de cobranças
- Idade de saldos de clientes e fornecedores
- Gestão de autorizações de pagamentos

RECIBO RCA 1392402,456.23 EUR

RESTAURANTE "OS PINHEIROS" (01500)

RUA DOUTOR NÓBREGA ARAÚJO
RUA SEBASTIAO E SILVA, 55 - MEALHADA
3050-358 - MEALHADA
PT
Telephone: 924 002 818

Delegação: Bettertech Testes (*)
Cobrador: LUCIA
Contribuinte: 902840315

DATA: 20/04/2016
Nº RCA 139240
Créditos: 151.69 EUR
Cobrado: 2,456.23 EUR

Imprimir DocumentoModeloNº Cópias

AltAlt_Recibo.rpt1

Formulário PrincipalRecibo.rpt2

DocumentosFormas Pagamento

Data	Documento	Designação	Valor	Desconto	Cobrado	Moeda	Retenção
31/05/2012	FTH 032334	FACTURA	2,007.92	0.00	2,007.92	EUR	0.00
08/06/2012	NCA 023881	NOTA DE CREDITO	-151.89	0.00	-151.89	EUR	0.00





STOCKS

Gestão de stock, pendentes de receção do fornecedor e eventualmente reservado para encomendas de clientes.

Principais Funcionalidades:

- Gestão de stocks em múltiplos armazéns
- Controlo de lotes/rastreabilidade
- Prazos de validade
- Controlo de stocks em armazéns externos/consignações

Informações do Produto

0511 - PESCAÇA O LOITADOR BL.

Tipo: PRODUTO (P) Marca: MATERIA PRIMA 5/10
Família: BLOCO (B) Sub-Família: ()
Fornecedor: BOHELP (02027)
Unidade de Venda: KG Capacidade Unitária: 1.000

Existências do Produto (Por Lote)

Produto: PESCAÇA O LOITADOR BL.
Unidade de Gestão de Stock: KG
Filtrar por: Lotes com Existência

Código	Validade	Existências	Res. Clientes	Prod. Fornecedor	Disponível
0780111	01/10/2013	21.521.000	0.000	0.000	21.521.000
3300940	01/09/2013	20.996.000	0.000	0.000	20.996.000
3300942	08/10/2013	424.000	0.000	0.000	424.000
682	01/04/2014	11.238.100	0.000	0.000	11.238.100
702	01/05/2014	26.880.100	49.700	0.000	26.830.400

Página: 1 Go 14 Remo Página: 14 Continuar





CONTROLO DE LOTES E RASTREABILIDADE

As tarefas de picking (separação e preparação das encomendas), associadas à necessária rastreabilidade do produto, permitem uma eficaz gestão da movimentação dos produtos.

Principais Funcionalidades:

- Receção, preparação, expedição, conferência de encomendas, rateio de lotes
- Possibilidade de uso de dispositivos móveis wireless com leitor de código de barras

Informações do Picking

007010 Data: 19/04/2016
Estabelecimento: Bettertech Testes (7)
Operador: António Mendes (0000)

Nº Docs.: 1
Nº Clientes: 1
Nº Produtos: 2
Valor Por Faturar: 548,18
Valor Faturado: 0,00

Rateio de stock

Opção: Todos ☒ Ss Segmento: Tipo: 1
Localização: ☒ Procurar Tipo:

	Código	Designação	Armazen	Pedido	Existências	Reservado	Disponível	Aplica Entrega	Tipo
1	0001	CAMARAO BT PESCADOR (60/100)	1	18.000	-51.800.000	13.000	-51.800.000	-51.800.000	PRECOUTO
2	0002	CAMARAO 5/12 Black Tiger P.Lkg P.L.E. 750g	1	50.000	-855.000			55.000	Tipo por definir

Stock Alternativo
Ver Pedidos
Trocar Produto
Anular Produto
• Informação
Exportar para Excel





VASILHAME

Permite a eficaz gestão de taras e vasilhame.



Principais Funcionalidades:

- Registo de movimentos, cauchões, descauchões, empréstimos, débitos
- Mapas de contas correntes de taras/vasilhames por cliente
- Mapas de posição de stock por tara/vasilhame

Mapa de Entrega

006995 Data: 04/01/2016

Estabelecimento: Bettertech Testes (*)
Responsável: BRUNO ANA (V22) A1:1: A1:2:
Vature: (*)

Nº Docs. em entrega: 11
Nº Produtos: 6
Quantidade: 879.000
Volume: 0.00
Peso: 0
Guia Circulação:

Mapas de Controle

Editar Mapa/Dados Carga

Documentos do Mapa

Roteio

Picking

Facturar Documentos

Imprimir Documentos

Produtos não Facturados

Resumo de Produtos

Guia de Circulação

Mapas de Controle

Lotem Entregues

Ver no Mapa

Recolhe coordenadas

New Picking

Ordem	Receito	Documento	Data	Valor	P.Bruto	Vend	Rota V	Rota E	Código	Notas
1	✓	FTA 106455	04/01/2016							
2	✓	FTA 106456	04/01/2016							
3	✓	FTA 106457	04/01/2016							
4	✓	FTA 106458	04/01/2016							
5	✓	FTA 106462	04/01/2016							
6	✓	FTA 106461	04/01/2016							
7	✓	FTA 106459	04/01/2016							
8	✓	FTA 106460	04/01/2016							
9	✓	FTA 106463	04/01/2016							
10	✓	FTA 106464	04/01/2016							
11	✓	FTA 106465	04/01/2016							
12	✓	NCC2000003	04/01/2016							

Bettertech Testes

Controlar Vasilhame

Mapa de Entrega Nº

04/01/2016 006995

Rel. Colaboração Nº 007097

TARA	Designação	Entrada	Saida	Entrada	Saida	Valor
PRODUTO	PRODUTO	35.00	35.00	35.00	35.00	110.00
1	Produtos	35.00	35.00	35.00	35.00	110.00





COMPRAS E REAPROVISIONAMENTO

Permite a gestão de encomendas ao fornecedor e controlo de receção de produtos.



Principais Funcionalidades:

- Sugestão de encomenda com base em stocks mínimos
- Rotação histórica de um período a considerar
- Conversão da sugestão em encomenda ao fornecedor
- Registo do recebimento de encomendas do fornecedor
- Registo de lotes
- Registo de faturas
- Controlo de pagamentos e posição de conta corrente
- Registo do controlo de qualidade na receção e avaliação do fornecedor

Planeamento de Encomendas salesUP BS Business Solution Platform

Adicionar Produtos Planear Encomendas Encomendar

PRODUTOS Deverá introduzir o Código ou Descrição X MENU

Código	Designação	Existência	Reservado	Disponível	Rotação Dia	Stock (Dias)	QTD Sugerida	Encomendar	Foto
2500-0176	MALETIN DEV - 2 PROLITE TE20 1.2+TE20 1.2+DGP502	0.00	0.00	0.00				0 ?	
2510-0016	DEPOSITO GRAVEDAD DEVILBISS 560 CC. GTIGFG	-2.00	0.00	-2.00				0 ?	
2600-0005	LAVADORA DRESTER BOXER COMBO D822C	-6.00	0.00	-6.00				0 ?	
2800-0006	ZS LUADORA / PULIDORA DYNABRADE 75 MM	-6.00	0.00	-6.00				0 ?	
3001-7021	G3 FINISH GLOSS ENHANCER - 500 ML	0.00	0.00	0.00				0 ?	
3007-0001	MINI PULIDORA FARECLA C/ BATERIA	0.00	0.00	0.00				0 ?	
5001-1086	FILL MULTISOFT BEIGE 1.8 KG	0.00	0.00	0.00				0 ?	
5002-1052	QUICK SEAL 310 ML	0.00	0.00	0.00				0 ?	

A CHEGAR

- POR ENTREGAR
- CONSULTAR EXISTÊNCIAS
- ROTAÇÃO DE STOCK
- ESCOLHER FORNECEDOR
- NEGOCIAÇÕES
- CONSULTAR PRODUTO
- CONSULTAR FORNECEDOR





VENDEDORES, ROTAS E COMISSÕES

As visitas podem estar organizadas em rotas/voltas que podem fazer uso de coordenadas geográficas de localização dos clientes, dispondo de funcionalidades facilitadoras para a criação e organização da rota. Nas análises de desempenho das vendas, é também possível avaliar as vendas realizadas por rota.

Principais Funcionalidades:

- Agrupamento de acordo com dia da semana ou localidades
- Ordem de visita
- Justificações de não visitas ou não compras
- Controlo de visitas fora da rota
- Vendas na rota
- Cobranças na rota

Comissões de Vendedores Por Cobrança

Período: 01/01/2018 a 31/12/2018

Seller	Comissão	Valor
ALEXANDRE MARIÁ	6 Documentos	10.000,00
MAIO DEDICADO	17 Documentos	10.000,00
FERNANDO MARIA	5 Documentos	10.000,00

DEVELOPED BY
BETTERTECH

VER PÁGINA ONLINE





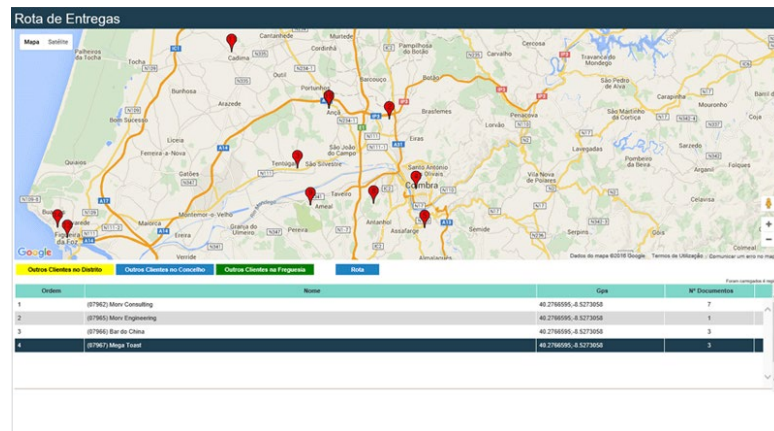
ENTREGADORES E GESTÃO DE ENTREGAS

Facilidade de preparação das cargas, com validação de capacidade do veículo.



Principais Funcionalidades:

- Mapas de carga por viatura/motorista
- Mapas de carga por rota/distribuição
- Georeferênciação dos locais de entrega
- Consulta sobre o mapa geográfico
- Possibilidade de uso de solução em tablet
- Gestão de stocks em movimento nas viaturas e emissão dos documentos legais



DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)





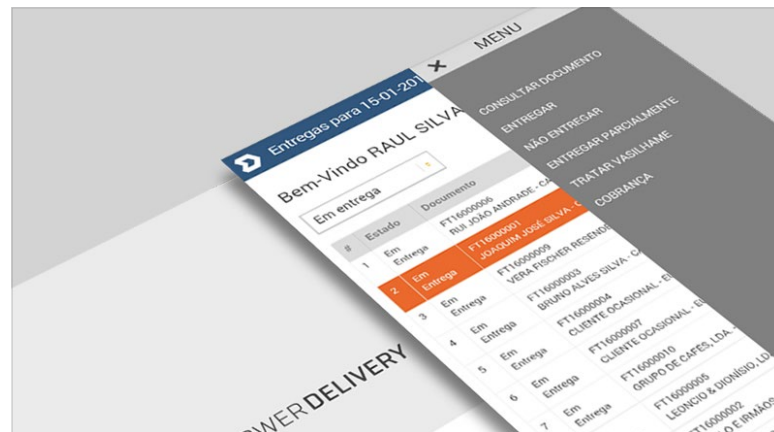
MOBILIDADE NAS ENTREGAS (POWER DELIVERY)

Ligação com a aplicação móvel Power Delivery.



Principais Funcionalidades:

- Clientes, produtos, utilizadores
- Conferência de carga
- Gestão de rotas
- Gestão de entregas
- Gestão de pagamentos
- Controlo de vasilhame
- Conferência de descarga
- Prestação de contas



DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)





CRM

Gestão do relacionamento com o cliente.

Principais Funcionalidades:

- Registo histórico das ações de acompanhamento
- Gestão documental
- Estado de acompanhamento

Bettertech Testes

Mapa de Objectivos Global

Objetivo: 000010 - Objectivos de Junho 2015/2016
Período: 01/06/2016 até 30/06/2016
Prazo de Conclusão: 01/06/2016 até 30/06/2016

Mapa de Objectivos: Z1

Faltam 0 dias para o objectivo terminar

MAO DE OBRA

Objetivo	Tipo	Realizado	Prazo	Falta	Objetivo	Status
001	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
002	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
003	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
004	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
005	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
006	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
007	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
008	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
009	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
010	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
011	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
012	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
013	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
014	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
015	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
016	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
017	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
018	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
019	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
020	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
021	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
022	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
023	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓
024	Quantidade	0,00	0,00	0,00	0,00	✓

PRODUTO

Objetivo	Tipo	Realizado	Prazo	Falta	Objetivo	Status
001	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
002	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
003	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
004	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
005	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
006	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
007	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
008	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
009	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
010	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
011	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
012	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
013	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
014	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
015	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
016	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
017	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
018	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
019	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
020	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
021	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
022	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
023	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓
024	Valor	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	✓



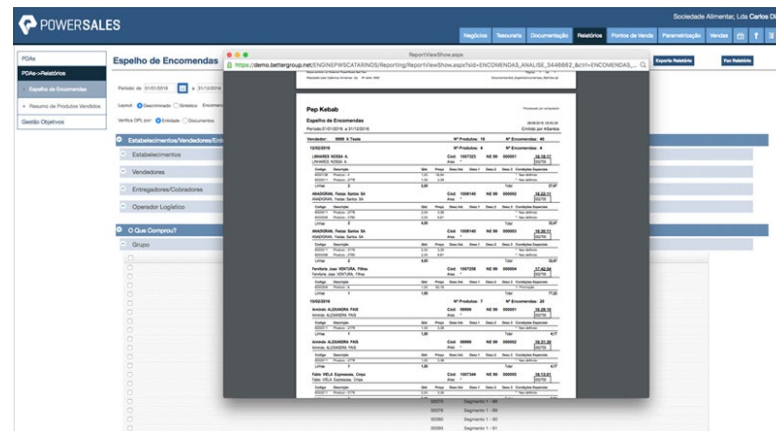
GESTÃO DE OBJETIVOS

Definição e acompanhamento dos objetivos da empresa e das equipas comerciais.



Principais Funcionalidades:

- Evolução de vendas
- Year to date
- Frequência de visitação e de compr;
- Distribuição numérica
- Referenciação
- Cobertura
- Ranking
- Perdas e conquistas
- Ações de marketing
- CRM



DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)





INDICADORES DE NEGÓCIO

Uma descrição qualquer
nesta zona...não tem nada no site.



Principais Funcionalidades:

- Aquisição – Clientes novos num determinado período
- Referenciação – Colocação de produtos novos em clientes já existentes
- Venda média – Valor médio das vendas por rota, vendedor, cliente
- Drop size – Número de referências distintas colocadas em cada encomenda
- Distribuição numérica – Número de grupos de referências
- Preços médios – Evolução dos preços no mercado
- Rentabilidade – Dos produtos, dos clientes, dos vendedores
- Frequências – Das compras e vendas por cliente, vendedor, rota

00134 CARLOS DIAS						21.126,50	237.444,35 €
Mês	Dias Produtivos	Clientes Activos	Documentos	Referências Distintas	Caixas Vendidas	Valor Vendido	
Janeiro	21	183	444	71	1.690,00	20.376,26 €	
Fevereiro	19	201	494	82	2.001,33	18.731,26 €	
Março	22	196	558	89	2.337,00	26.907,73 €	
Abril	21	198	585	78	2.723,75	31.712,16 €	
Maio	20	190	482	84	2.157,92	25.994,45 €	
Junho	20	189	559	88	3.378,58	34.221,01 €	
Julho	23	216	662	86	4.408,67	48.362,04 €	
Agosto	21	145	363	78	1.606,25	21.665,57 €	
Setembro	8	129	169	70	823,00	9.473,87 €	
00135 ANTÓNIO FIGUEIREDO						26.349,17	210.709,89 €
Mês	Dias Produtivos	Clientes Activos	Documentos	Referências Distintas	Caixas Vendidas	Valor Vendido	
Janeiro	21	159	373	60	1.684,17	12.923,27 €	
Fevereiro	19	156	348	66	2.060,08	13.320,44 €	
Março	22	168	432	73	2.216,83	15.609,82 €	
Abril	22	161	450	73	2.634,75	19.496,48 €	
Maio	20	180	436	69	2.454,50	17.205,11 €	
Junho	20	177	506	80	3.013,25	23.630,21 €	
Julho	23	187	566	75	2.788,50	22.492,13 €	



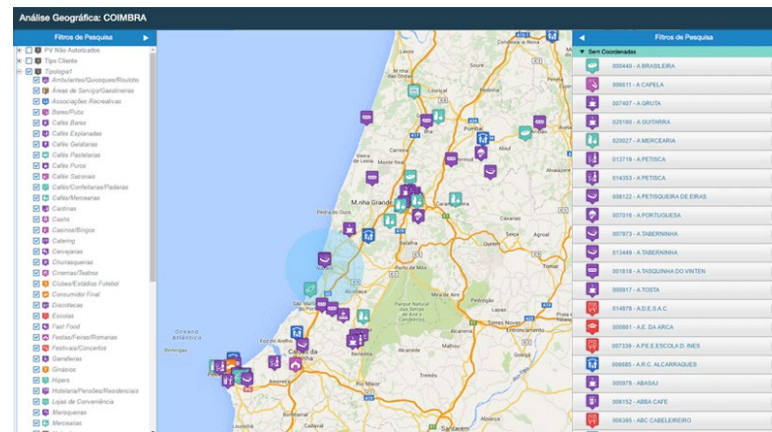


ANÁLISE GEOGRÁFICA

Análise da evolução do negócio tendo por base a geografia das regiões onde o trabalho é realizado.

Principais Funcionalidades:

- Localização da rede de distribuição/revendedores
- Localização dos pontos de venda clientes
- Evolução de vendas em períodos comparativos
- Análise de aquisição de novos clientes
- Análise de referênciação, colocação de novas referências no mercado



DEVELOPED BY
BETTERTECH

[VER PÁGINA ONLINE](#)





Ficha de Produto

SALESUP BS

WWW.BETTERTECH.PT

