

QUADRANT



Fundado en 1985, el Grupo Linx desarrollo productos, servicios y soluciones que optimizan los negocios y aumentan la competitividad de sus clientes. Cuenta hoy con más de 2.500 clientes en Brasil, América Latina y Europa y más de 400 colaboradores en su matriz, además de unidades de relación y socios distribuidos por todo Brasil y en el exterior.

Linx Sistemas es líder en el mercado en soluciones corporativas informatizadas para gestión de empresas de al por menor y al por mayor con destaque para los sectores de vestuario, calzado y presentes. Recientemente incorporó la operación de Quadrant, constituyendo el mayor software house direccionada hacia el comercio de América Latina.

Con la experiencia adquirida en más de dos décadas, los productos y servicios evolucionaron para ofertar a los clientes:

- **Escalabilidad:** soluciones modulares que crecen junto con su empresa. El sistema administra desde kioscos y empresas con sólo un punto de venta hasta operaciones Mult.-tiendas;
- **Flexibilidad:** permite la parametrización de datos operacionales, siguiendo la política comercial de cada cliente, personalizando tienda a tienda, en una única red;
- **Versatilidad:** atiende las necesidades de los diversos segmentos, con uso inteligente de programación, entrega futura, operación de al por mayor y tienda virtual;
- Seguridad; propicia un ambiente confiable, pues utiliza banco de datos Microsoft SQL Server, dispositivos de protección Hardlock y el cambio de informaciones es hecha por archivos criptógrafos.

La conjunción de esfuerzos, habilidades y el continuo proceso de perfeccionamiento profesional en los remeten a una búsqueda constante de la excelencia en la prestación de servicios con soluciones correctivas y eficaces direccionadas alas necesidades específicas de cada empresa. Dentro de los servicios destacamos:

Relación

Acompañamiento de profesionales capacitados, con elevado conocimiento en las rutinas de al por mayor y al por mayor, además de la especialización en cada una de las soluciones Quadrant. El equipo es dividido en células, garantizando tranquilidad y la certeza de una atención personalizada.

Franquías

Unidad de Negocios exclusiva que utiliza metodología diferenciada de implantación y atención. Eso asegura una solución personalizada para cada marca y garantiza que el modelo de negocios sea igual en todas las tiendas, sin hablar en el cambio de informaciones de manera rápida, simple y transparente.

Teléfono: 005511-2103 2400
contato@linx.com.br
www.linx.com.br



QUADRANT



Principales Características

- Pone a disposición las informaciones de VAPR (verbo abierto para recepción) para: nivel de cobertura, margen, venta promedio y pedidos en abierto por artículo;
- Posibilita la planificación en valores o cantidad de ventas, por categoría, stock, cobertura, demarcación, recepción, margen extraordinario o markup;
- Agilidad: los números informados para la planificación por red son automáticamente reflejados en la planificación de la tienda a tienda y viceversa;
- Posibilita análisis de desempeño producto a producto, o considerando las subcategorías o segmentos del producto;
- Proporciona mejor visibilidad del stock y mejor coordinación entre las fuentes abastecedoras y las tiendas o centros de distribución.

CRM

Conquistar y retener clientes son desafíos diarios. Un gran paso para destacarse en este escenario es conocer los hábitos de sus consumidores y adoptar una estrategia de negocio direccionada a la anticipación de las necesidades de ellos.

Identificar el perfil de los actuales y potenciales consumidores posibilita a la empresa saber el real valor de un cliente a lo largo de su relación e invertir en acciones enfocadas, que atiendan las expectativas de cada falla del mercado.

CRM Quadrant usa en concepto de marketing one to one que visa obtener el máximo de retorno en la relación con los clientes y permite interaccionar de forma personalizada con cada uno.

Principales características

- Asociación fácil, rápida y segura del cliente en la atención tanto en el inicio como en la fina de la venta, formando el historial de compras;
- Ofrece diferencial al consumidor a la hora de la venta, por medio de campañas que permiten reconocerlo en cuanto está en la tienda;
- Más eficacia en las campañas de marketing: publica y mide los resultados a través del acompañamiento de la acción versus retorno de la tienda;
- Pone a disposición las informaciones del historial para ser utilizados en la edición de criterios selectivos, consultas, cartas, E- mail y etiquetas como, por ejemplo:
- Fecha de la primera, ultima y mayor compra;
- Situación de crédito y puntualidad en los pagos;
- Productos adquiridos por periodo;
- Filtro por región, edad, sexo o rendimiento;
- Acompañamiento de recencia, frecuencia y el valor que gasto.

QUADRANT



GAL – GERENCIADOR AUTOMÁTICO DE TIENDAS

Vea algunas de las características que destacan GAL, la solución ideal para su punto de venta:

- Agilidad en la atención y seguridad: durante las operaciones de venta, cambio, recibimiento y transferencia de mercancías;
- Interacción con clientes: permite catastrar clientes, asociar las ventas para crear historial y consultar el desempeño de cada uno. Aliado al CRM permite personalizar la atención, incluso con condiciones especiales de precios y formas de pagos;
- Afinidad de producto y argumento de venta: provee a los vendedores informaciones sobre los productos destacando sus características y diferenciales;
- Correo electrónico integrado: módulo propio de correo, con todas las facilidades para el envío e recibimiento de mensajes en ambiente seguro. Recibe actualización de productos y precios y envía el movimiento de ventas, inclusive por SMS.
- Conferencias simplificadas en el final del expediente.

GAL FLASH

Permite la visualización en tiempo real del desempeño de las tiendas y vendedores.

- Vía Web, permite la verificación consolidada de las atenciones realizadas, analizando por el enfoque de valor, producto, categoría y vendedor;
- A través de cámaras es posible conferir la organización del ambiente, circulación de clientes y postura del equipo en la tienda;
- Ofrece interactividad entre el comerciante y la tienda.
- Utiliza conexión de banda ancha común;
- Permite permanecer constantemente informado sobre la empresa, mismo fuera de la oficina.

BACKOFFICE

Conjunto de herramientas para gestión de empresas de comercio, cubriendo desde procesos básicos hasta operaciones más complejas.

- Generación y mantenimiento del catastro de productos, gestión de precios, compras, control de existencias, inventarios y distribución de productos, además de la consolidación del movimiento de las tiendas;
- Provee una amplia visión sobre las ventas, desempeño de productos, tiendas y vendedores, colaborando para una administración eficaz, apoyado en informaciones seguras;

QUADRANT



- Controla la emisión de notas fiscales de ventas, transferencias, devolución, entre otras, generando informaciones para la Sintegra;
- Acompaña las metas de facturación por punto de venta y por funcionario de la empresa;
- Permite la administración de datos catastrales de clientes de las tiendas, suministrando un conjunto de herramientas de mantenimiento, emisión de informes e impresión de etiquetas para mailing.

VENTA A PLAZOS

Las opciones de pago se convirtieron en un importante diferencial competitivo. Además de auxiliar a los consumidores en el momento del financiamiento de la compra de bienes sugieren la creación de fidelidad con la tienda, ya que los mismos retornan mensualmente para efectuar los pagos y se adquiere la oportunidad de nuevas ventas.

Principales Características

- Venta a plazos on-line: acceso web de la venta a plazo y boletín de protección, así operaciones de pago, alteración y catastro de contrato son accedidas en tiempo real tanto por la tienda (GAL) como retaguardia;
- Actualización del módulo financiero: análisis de desempeño, apuración de resultados y gerenciador de informes;
- Permite la creación de un “Boletín de Protección” propio que puede bloquear la venta parcelada para clientes que no pagan;
- Configuración de parámetros como: % de multa e interés por atraso, máximo de días de atraso sin multa e interés, cantidad de recibos emitidos por parcela liquidada, % sobre la renta mensual para formación del límite total, o mensual, entre otros;
- Análisis de riesgo para venta con cheque, venta a plazo y venta facturada;

PLANIFICACIÓN

La gestión de existencias busca el constante equilibrio entre la oferta y la demanda. Por eso, planificar márgenes y coberturas de las existencias puede ser el diferencial de éxito de una red. Basada en la filosofía “open to receive”, controla el presupuesto de compra previamente alocadas, permite la antelación de acciones correctivas vía análisis de la tendencia de ventas, con el objeto de evitar el exceso o la falta de ítems en el punto de venta.