

QUADRANT

Fundado em 1985, o **Grupo Linx** desenvolve produtos, serviços e soluções que otimizam os negócios e aumentam a competitividade de seus clientes. Conta hoje com mais de 2.500 clientes no Brasil, América Latina e Europa e mais de 400 colaboradores em sua matriz, além de unidades de relacionamento e parceiros distribuídos por todo o Brasil e no exterior.

A Linx Sistemas é líder de mercado em soluções corporativas informatizadas para gestão de empresas de varejo e atacado com destaque para os setores de vestuário, calçados e presentes. Recentemente incorporou a operação da Quadrant, constituindo a maior *software house* voltada para o comércio da América Latina.

Com a experiência adquirida em mais de duas décadas, os produtos e serviços evoluíram para ofertar aos clientes:

- **Escalabilidade:** soluções modulares que crescem junto com sua empresa. O sistema administra desde quiosques e empresas com apenas um ponto-de-venda até operações multilojas;
- **Flexibilidade:** permite a parametrização de dados operacionais, seguindo a política comercial de cada cliente, personalizando loja a loja, mesmo em uma única rede;
- **Versatilidade:** atende às necessidades de diversos segmentos, com uso inteligente de grade, entrega futura, operação de atacado e loja virtual;
- **Segurança:** propicia um ambiente confiável, pois utiliza banco de dados Microsoft SQL Server, dispositivos de proteção *Hardlock* e a troca de informações é feita por arquivos criptografados.

A conjunção de esforços, habilidades e o contínuo processo de aprimoramento profissional nos remetem a uma busca constante da excelência na prestação de serviços, com soluções criativas e eficazes voltadas às necessidades específicas de cada empresa. Dentre os serviços destacamos:

Relacionamento

Acompanhamento de profissionais capacitados, com elevado conhecimento nas rotinas de varejo e atacado, além da especialização em cada uma das soluções Quadrant. A equipe é dividida em células, garantindo tranquilidade e a certeza de um atendimento personalizado.

Franquias

Unidade de Negócios exclusiva que utiliza metodologia diferenciada de implantação e atendimento. Isso assegura uma solução personalizada para cada marca e garante que o modelo de negócios seja igual em todas as lojas, sem falar na troca de informações de maneira rápida, simples e transparente.

QUADRANT

GAL - GERENCIADOR AUTOMÁTICO DE LOJAS

Veja algumas das características que destacam o GAL, a solução ideal para o seu ponto-de-venda:

- **Agilidade no atendimento e segurança:** durante as operações de venda, troca, recebimento e transferência de mercadorias;
- **Interação com clientes:** permite cadastrar clientes, associar as vendas para criar histórico e consultar o desempenho de cada um. Aliado ao CRM permite personalizar o atendimento, inclusive com condições especiais de preços e formas de pagamentos;
- **Afinidade de produto e argumento de venda:** fornece aos vendedores informações sobre os produtos destacando suas características e diferenciais;
- **Correio eletrônico integrado:** módulo próprio de correio, com todas as facilidades para o envio e o recebimento de mensagens em ambiente seguro. Recebe atualização de produtos e preços e envia o movimento de vendas, inclusive por SMS;
- **Conferências simplificadas no final do expediente.**

GAL FLASH

Permite a visualização em tempo real do desempenho das lojas e vendedores.

- **Via web,** permite a verificação consolidada dos atendimentos realizados, analisando pelo enfoque de valor, produto, categoria e vendedor;
- **Através de câmeras** é possível conferir a organização do ambiente, circulação de clientes e postura da equipe na loja;
- Proporciona **interatividade entre o comerciante e a loja;**
- Utiliza conexão de banda larga comum;
- Permite permanecer constantemente **informado sobre a empresa,** mesmo fora do escritório.

BACKOFFICE

Conjunto de ferramentas para gestão de empresas de comércio, cobrindo desde processos básicos até operações mais complexas.

- Geração e manutenção do **cadastro de produtos, gestão de preços, compras, controle de estoques, inventários e distribuição de produtos, além da consolidação da movimentação das lojas;**
- Proporciona uma ampla visão sobre as vendas, **desempenho de produtos, lojas e vendedores,** colaborando para um gerenciamento eficaz, apoiado em informações seguras;

QUADRANT

- **Controla a emissão de notas fiscais de vendas, transferências, devolução**, entre outras, gerando informações para o Sintegra;
- **Acompanha as metas** de faturamento por ponto-de-venda e por funcionário da empresa;
- Permite a **administração de dados cadastrais de clientes das lojas**, fornecendo um conjunto de ferramentas de **manutenção, emissão de relatórios** e impressão de etiquetas para **mala direta**.

CREDIÁRIO

As opções de pagamento tornaram-se um importante diferencial competitivo.

Além de auxiliar os consumidores na hora do financiamento da compra de bens sugerem a criação de fidelidade com a loja, já que os mesmos retornam mensalmente, para efetuar pagamentos e se cria a oportunidade de novas vendas.

Principais Características

- **Crediário on-line**: acesso web do crediário e boletim de proteção, assim operações de pagamento, alteração e cadastro de contrato são acessados em tempo real tanto pela loja (GAL) como retaguarda;
- **Atualização do módulo financeiro**: análise de desempenho, apuração de resultados e gerenciador de relatórios;
- Permite a criação de um "Boletim de Proteção" próprio que pode bloquear a venda parcelada para clientes inadimplentes;
- **Configuração de parâmetros** como: % de multa e juros por atraso, máximo de dias de atraso sem multa e juros, quantidade de recibos emitidos por parcela liquidada, % sobre a renda mensal para formação do limite total, ou mensal, entre outros;
- **Análise de risco** para venda com cheque, crediário e venda faturada;

PLANEJAMENTO

A gestão de estoques busca o constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Por isso, planejar margens e coberturas de estoque pode ser o diferencial de sucesso de uma rede. Baseada na filosofia "open to receive", controla as verbas de compra previamente alocadas, permite a antecipação de ações corretivas via análise da tendência de vendas, visando evitar o excesso ou a falta de itens no ponto de venda.

QUADRANT

Principais Características

- Disponibiliza as informações de VAPR (verba aberta para recebimento) para: nível de cobertura, margem, venda média e pedidos em aberto por artigo;
- Possibilita o planejamento em valores ou quantidade de vendas, por categoria, estoques, cobertura, demarcação, recebimentos, margem bruta ou *markup*;
- Agilidade: os números informados para o planejamento por rede são automaticamente refletidos no planejamento loja a loja e vice-versa;
- Possibilita análise de desempenho produto a produto, ou considerando as subcategorias ou segmentos do produto;
- Proporciona melhor visibilidade dos estoques e melhor coordenação entre as fontes fornecedoras e as lojas ou centros de distribuição.

CRM

Conquistar e reter clientes são desafios diários. Um grande passo para se destacar nesse cenário é conhecer os hábitos de seus consumidores e adotar uma estratégia de negócio voltada à antecipação das necessidades deles.

Identificar o perfil dos atuais e potenciais consumidores possibilita à empresa saber o real valor de um cliente ao longo de seu relacionamento e investir em ações focadas, que atendam às expectativas de cada fatia de mercado.

O CRM Quadrant usa o conceito de marketing *one to one* que visa obter o máximo de retorno na relação com os clientes e permite interagir de forma personalizada com cada um.

Principais Características

- Associação fácil, rápida e segura do cliente no atendimento tanto no início como no final da venda, formando o histórico de compras;
- Oferece diferencial ao consumidor na hora da venda, por meio de campanhas que permitem reconhecê-lo enquanto está na loja;
- Mais eficácia nas campanhas de marketing: publica e mede os resultados através do acompanhamento da ação *versus* retorno à loja;
- Disponibiliza as informações do histórico para serem utilizadas na edição de critérios seletivos, consultas, cartas, e-mails e etiquetas como, por exemplo:
 - Data da primeira, última e maior compra;
 - Situação de crédito e pontualidade nos pagamentos;
 - Produtos adquiridos por período;
 - Filtro por região, idade, sexo ou rendimento;
 - Acompanhamento de recência, frequência e valor gasto.