



ANUÁRIO 2022

O que fizemos, o que vem por aí e as
tendências para 2023.





Sumário

[Primeiras palavras].....	3
O ERP S4 evoluiu muito em 2022.....	4
Em 2023, a evolução continua.....	6
AgroTabaí melhora controles e gestão estratégica com ERP S4....	8
As tendências que todo gestor deve ficar de olho.....	12
Marketplaces para expandir as vendas.....	13
Gestão financeira ainda mais criteriosa.....	14
Comunicação ágil com compradores mais exigentes.....	14
Venda híbrida.....	15
Foco no sucesso do cliente.....	15
Vendedores mais analíticos e consultivos.....	16
Decisões mais orientadas por dados.....	16
[Palavras finais].....	17
Sigamos conectados.....	18





[Primeiras palavras]

2022 foi o ano em que a convergência tecnológica se aprofundou, a concorrência ficou ainda mais acirrada, os compradores se tornaram mais exigente. Na verdade, tivemos tantas mudanças que elas renderiam milhares de páginas.

Aqui na Sidicom Software, estamos sempre de olho na evolução do mercado. Afinal, nossa missão é ajudar você, que é nosso cliente, a manter tudo sob controle, automatizado e eficiente.

Pensando nisso, preparamos este anuário.

Aqui você vai relembrar as principais atualizações que fizemos no ERP S4 e ver o que já estamos planejando para 2023. Além disso, contamos um case de sucesso, mostramos as tendências que todo gestor deve ficar de olho a partir de agora e muito mais.

Boa leitura!





[Relembre]

O ERP S4 evoluiu muito em 2022

Um sistema integrado de gestão que acompanha a dinâmica do mercado.

Em 2022, o ERP S4 teve uma série de atualizações, como já é de costume. Foram criadas novas funcionalidades e realizados ajustes buscando melhor atender suas necessidades de controle e gestão estratégica.

Aqui está um resumo das principais novidades implementadas:

- **Geração de arquivos para a contabilidade**, com os códigos do plano de contas contábil;
- Emissão de **etiqueta QR Code** para produtos;
- **Conferência de pedidos de venda via QR CODE** de produtos;
- **Comissão de vendedores** em base à margem de lucro;
- Abertura de **menus sobrepostos**;



- **Condições de pagamento** que, quando utilizadas, bloqueiam o pedido;
- Controle de **data de vencimento** para **arquivos anexados no S4**;
- **Centros de custos múltiplos**;
- Novo **integrador para e-commerce e marketplaces**.

→ Para ver todos os detalhes das atualizações implementadas ao longo de 2022, clique no botão:

VER ATUALIZAÇÕES

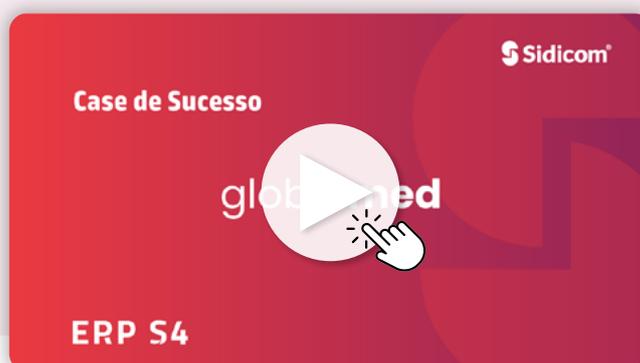
sidicom.com.br/atualizacoes/

“A Sidicom tem o hábito de liberar constantes atualizações no sistema; está sempre focada em buscar inovações. Receber comunicações por e-mail, por exemplo, nos ajuda a lembrar de ações que normalmente teríamos que acessar o sistema para identificar”.

Fernando Scherer

diretor executivo da Globalmed.

→ Confira o depoimento em vídeo:





[Vem aí]

Em 2023, a evolução continua

Novos recursos e funcionalidades em breve.

- **Gestão da margem de lucro por meio de cores:** atualizando o que o sistema já oferece, vamos desenvolver uma outra forma de visualização e gestão de margem de um orçamento, pedido ou venda: mais ágil e sem abrir tantos detalhes para o usuário.

A empresa vai definir parâmetros de margem, cada um identificado com uma cor (vermelho, amarelo, verde, azul). E poderá indicar qual o parâmetro mínimo para que a venda seja liberada, por exemplo.

- **Avisos automáticos por e-mail:** a cada três meses ao menos um novo relatório será implementado – e você poderá colaborar através de sugestões; acompanhe as convocações.
- **Automação de recebimentos via Pix e comunicação bancária para remessa e retorno, sem necessidade de**





troca de arquivos: o usuário poderá verificar se um cliente fez a transferência, sem a necessidade de acionar o setor financeiro para consulta no sistema no banco. Haverá maior automação na cobrança bancária, sem necessidade de enviar remessa de arquivo para registro ou importar arquivo de retorno do banco.

O sistema terá uma comunicação direta com o banco, através de liberação pelo token da empresa, com toda a segurança exigida.

- **Dashboard analítico:** informações gerenciais, gráficos resumidos e tabelas com mais detalhes. Tudo em tempo real, para visualização via desktop ou app para dispositivo móvel.
- **Integração com WhatsApp:** envio de avisos com informações importantes de operações da empresa aos gestores. Para os clientes, mensagens sobre seus pedidos ou informações financeiras.

→ Para ter todos os detalhes sobre o que vem por aí, [clique aqui!](#)

“A informação nos dias de hoje tem que ser muito rápida. Com o ERP S4, temos relatórios e estatísticas confiáveis e na velocidade ideal. Mudou da água para o vinho”.

Fabiano Cieslak

supervisor geral da Eliplast
Distribuidora.

→ Confira o depoimento
em vídeo:





[Case de sucesso]

AgroTabaí melhora controles e gestão estratégica com ERP S4

Distribuidora de medicamentos veterinários administra loja e venda em campo com o sistema integrado fornecido pela Sidicom Software.

A [AgroTabaí](#) é uma empresa especializada na venda de medicamentos veterinários. Fundada em 1986, está localizada em Nova Santa Rita e atende a mais de dois mil e quinhentos clientes em todo o estado do Rio Grande do Sul.

Desde 2010, a companhia conta com o ERP S4, o sistema integrado de gestão empresarial fornecido pela Sidicom Software. Com isso, tem toda a operação sob controle, além de dados para tomadas de decisões mais estratégicas e orientadas à potencialização de resultados.

Com o crescimento alcançado a partir dos anos 2000, a direção da AgroTabaí entendeu que precisava substituir o sistema que usava para controlar sua operação. Conforme conta Joelma Pfeil, sócia-proprietária, a solução já não dava mais conta dos novos desafios que começaram a surgir.





“Hoje nós atendemos a dois mil e seiscentos clientes”, relata a executiva dando a dimensão da operação atual da companhia. “Boa parte da operação consiste em atender aos pecuaristas nas fazendas em todo o Rio Grande do Sul, fornecendo principalmente medicamentos veterinários”.

Ela relata que com o sistema que contavam antes não davam mais conta de ter a loja e as vendas em campo bem administradas. Sem contar toda a parte fiscal e tributária, o controle de estoques, entre outros processos que passaram a demandar automatização.

Em 2010, a empresa implantou o ERP S4, sistema integrado de gestão fornecido pela Sidicom Software. Dessa forma, elevou os controles administrativos e a gestão estratégica a um novo patamar: muito mais automatizado e eficiente.

Essa aquisição, conta Joelma. “A gente digita um pedido, depois as notas fiscais e boletos são emitidos... e tudo fica registrado: quantidade de clientes, de produtos, a margem de lucro”.

Para a executiva, também o salto na gestão estratégica é um destaque do ERP S4. “A gente gera um relatório e vê com precisão o que foi trabalhado: se está tendo lucro, qual margem... o sistema fornece tudo detalhadamente”.

Com o ERP S4, a AgroTabaí incorporou as melhores práticas de administração. Isso porque o sistema é dotado de funcionalidades que facilitam a operação e fornecem dados e relatórios para decidir com segurança e em tempo hábil.

E o processo de implantação também foi rápido, conta Joelma. “Contamos com um funcionário da Sidicom para fazer a



instalação do sistema em conjunto com nosso contador, para colocar a parte fiscal em dia. Tudo foi feito em dois ou três meses”.

→ Os resultados obtidos pela AgroTabaí podem ser assim resumidos:

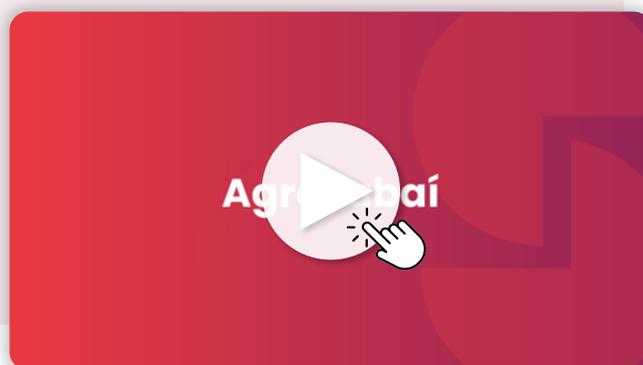
- aprimoramentos dos processos operacionais;
- automatização da operação, com significativa redução de erros e retrabalho;
- garantia de total controle fiscal e tributário;
- históricos de relacionamento comercial com o cliente, com detalhes sobre preços pagos, margens praticadas, entre outros;
- gestão orientada por dados para decisões mais confiáveis e em tempo hábil;

“Eu só tenho elogios para a Sidicom. O atendimento é excelente; se temos qualquer dúvida, basta acioná-los e a resposta é muito rápida”.

Joelma Pfeil

sócia-proprietária da AgroTabaí.

→ Confira o depoimento em vídeo:





Conte você também sua história de sucesso com o ERP S4

Queremos saber como o sistema da Sidicom Software ajuda na sua operação.

Em texto e/ou vídeo, vamos **mostrar como sua empresa está inserida na economia moderna**, pois administra operações e estratégias em um ambiente tecnológico à altura.

Ter esse relato na web é bom para a reputação da sua marca.

Só vamos publicar o material depois que você analisar e aprovar.

Escreva pra gente para agendarmos a entrevista:

contato@sidicom.com.br





[Sucesso em 2023]

As tendências que todo gestor deve ficar de olho

O ano de 2023 será marcado por juros altos, pressão inflacionária e progressão lenta da macroeconomia. Isso em todo o mundo, conforme aponta um extenso estudo da [Forrester Research](#).

Não significa que não haverá espaço para crescimento. Pelo contrário, as empresas que se prepararem e buscarem diferenciação tenderão a seguir avançando — em vendas, faturamento e lucratividade.

Pensando nisso, trazemos algumas tendências que os gestores de negócios de todos os portes e nos mais variados segmentos do mercado precisam acompanhar.

Confira, a seguir!





Marketplaces para expandir as vendas

Já responsáveis por 78% das vendas virtuais no Brasil, os marketplaces devem ganhar ainda mais espaço no próximo ano. Eles, que reúnem diversos fornecedores em uma única plataforma, dão aos compradores (B2C e B2B), a opção de comprar diferentes produtos e/ou serviços em uma única transação.

E tem mais: em torno de **18,7 bilhões de dólares devem ser movimentados globalmente em lojas virtuais e plataformas de marketplaces até 2027**, segundo levantamento da [Astute Analytica](#).

Dica: avalie a possibilidade de entrar em um marketplace para ter um canal que leva suas ofertas a compradores que, de outra maneira, não alcançaria tão facilmente.

→ Quer saber como integrar as plataformas de vendas online com o ERP S4 para ter estoques, finanças e outros controles em um único ambiente? Confira a gravação do webinar que realizamos recentemente:





Gestão financeira ainda mais criteriosa

Com um cenário macroeconômico hostil, **as empresas que melhor refinarem sua gestão financeira tenderão a garantir melhor lucratividade**. Isso tanto do ponto de vista de economizar dinheiro quanto do corte de custos operacionais para aumentar as margens de lucro.

Dica: Invista na automação da área de finanças e também nas habilidades analíticas dos profissionais do departamento.

→ **Veja também:**

- [Dicas de gestão financeira em vídeo: da redução da inadimplência ao balancete;](#)
- [Melhore a produtividade da área de finanças com automação e análise de dados.](#)

Comunicação ágil com compradores mais exigentes

Com a plataforma das transações comerciais, consumidores e compradores corporativos estão cada vez mais exigentes. Eles requerem **contatos mais ágeis e eficientes** com seus fornecedores, tendo pouquíssima paciência para longas esperas por respostas.

Dica: ajuste os canais de comunicação e atendimento; não tenha receio de usar WhatsApp e outras formas de interação rápida — sem esquecer da atenção humanizada, gentil e prestativa.

→ **Veja também:** [O que é Fullfilment e por que sua empresa deve se ocupar disso.](#)



Venda híbrida

Como vem acontecendo nos últimos anos, **2023 será marcado por processos de negociação que envolvem experiências digitais juntamente com o tradicional “olho no olho”**. É o que consultorias de inteligência de mercado como [a McKinsey vêm chamando de “venda híbrida”](#).

Dica: invista nas interações digitais sem esquecer da atenção humanizada ao comprador, sobretudo nas etapas de decisão de compra — faça o cliente sentir que sua empresa se importa com ele de maneira pessoal.

→ **Veja também:** [Os benefícios de ter uma operação multicanal.](#)

Foco no sucesso do cliente

O esforço para **contribuir com os resultados dos clientes será o grande diferencial das organizações mais bem-sucedidas em 2023**. Tanto que sete em cada dez gestores têm consciência disso, como aponta uma pesquisa do [Thinkfic](#).

Os especialistas recomendam: ajustar os processos de suporte, melhorar os pontos de contato, trabalhar para gerar forte conexão emocional, entre outras iniciativas.

Dica: envolva toda sua equipe em um programa de sucesso do cliente no qual tudo seja realizado pensando em satisfazê-lo agregando valor.

→ **Veja também:** [O que é sucesso do cliente e como alcançá-lo?](#)



Vendedores mais analíticos e consultivos

A [Gartner](#) fez uma pesquisa na qual detectou que **consumidores e compradores corporativos valorizam mais os profissionais de vendas com atuação consultiva**. Em outras palavras, eles não querem ser convencidos, mas sim auxiliados para a melhor decisão.

Dica: prepare sua força de vendas para a consultoria; para orientar os compradores em vez de apressá-los para fechar negócio.

→ **Veja também:** [Positivação de clientes: como maximizar o potencial da carteira.](#)

Decisões mais orientadas por dados

“O sucesso em 2023 exigirá dados relevantes e confiáveis do cliente para ajudar a aprimorar ações altamente segmentadas”, afirma Sharyn Leaver, pesquisadora da [Forrester Research](#).

“Os dados disponíveis das interações digitais podem prever quais empresas, oportunidades e ações têm maior probabilidade de produzir o melhor resultado”, complementa.

Dica: use a tecnologia para entender melhor as necessidades do consumidor, acompanhar a dinamicidade do mercado e ter previsões realistas; evite agir com base em suposições.

→ **Veja também:** [Como turbinar sua gestão com visualização e interpretação de dados.](#)



[Palavras finais]

Que bom ter você como cliente!

Aqui na Sidicom Software trabalhamos incansavelmente na evolução das nossas soluções. E todo esse esforço tem apenas um propósito: entregar a melhor tecnologia para que a sua operação seja administrada da maneira mais eficiente possível.

Nosso foco é tornar os seus controles ainda mais refinados e inteligentes; é proporcionar a você e a seu time mais tempo para fazer o que realmente importa: inovar, vender mais, ter mais lucratividade.

Nós sempre queremos te surpreender positivamente.

Em 2023 vamos trazer novidades incríveis, e contamos com a sua colaboração com feedbacks e sugestões. Ter a sua empresa na nossa carteira de clientes é motivo de muito orgulho para nós.

Forte abraço,

Alexandre Kurtz, diretor de tecnologia.

Ricardo Kurtz, diretor comercial.





Sigamos conectados

Acompanhe-nos para ficar por dentro de todas as novidades e também ter dicas para sua empresa seguir crescendo e se desenvolvendo.

[ÁREA DO CLIENTE](#)

[BLOG](#)

[YOUTUBE](#)

Fale com a gente:

(51) 3219-9499

WhatsApp: (51) 99701-6915

contato@sidicom.com.br

