

NUVEM INOVAÇÃO

Rodar sistema na nuvem
diminui custos de estrutura e
abre espaço para a inovação

PÁG. 6

FINANCIAMENTO CARTÃO BNDES

O software Nérus pode ser
financiado com o Cartão
BNDES

PÁG. 8



Update

3° TRI 2018

NÉRUS: SOFTWARE DE GESTÃO PARA REDES VAREJISTAS DE LOJAS NO SEGMENTO DE
MÓVEIS E ELETRO | MATERIAL DE CONSTRUÇÃO | MODA E CALÇADOS | AUTOPEÇAS

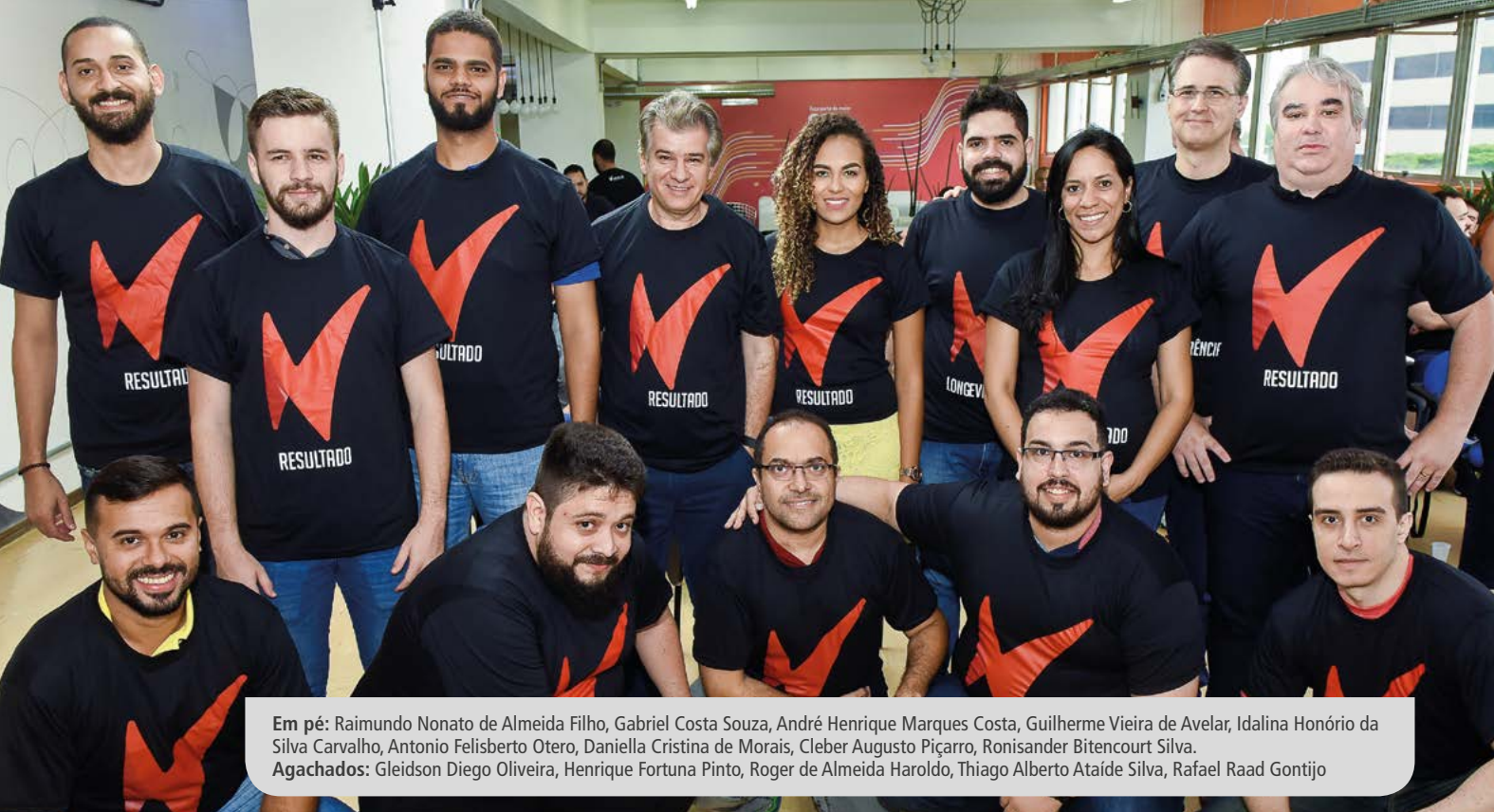
O COMANDO DO VAREJO NA PALMA DA SUA MÃO

Com o Nérus app, o varejista pode fazer consulta
de produtos, preço e estoque por leitura automática,
escanear documentos, consultar indicadores e muito mais

INTEGRAÇÃO JUNTO AO CLIENTE

Virada de sistema em 45 dias permite à
TV Lar, de Manaus, incorporar 15 lojas de
uma vez em Roraima e crescer 50% em
tamanho

PÁG. 4 E 5



Em pé: Raimundo Nonato de Almeida Filho, Gabriel Costa Souza, André Henrique Marques Costa, Guilherme Vieira de Avelar, Idalina Honório da Silva Carvalho, Antonio Felisberto Otero, Daniella Cristina de Moraes, Cleber Augusto Piçarro, Ronisander Bitencourt Silva. Agachados: Gleidson Diego Oliveira, Henrique Fortuna Pinto, Roger de Almeida Haroldo, Thiago Alberto Ataíde Silva, Rafael Raad Gontijo

IMPLANTAÇÃO SEGURA E SEM TRAUMA

Implantação Método

A Implantação Segura Nérus oferece para o varejista a tranquilidade que ele precisa no momento decisivo da troca do software. Sem stress e sem parar as vendas

Quer saber mais?
Fale com
Roni Bittencourt
Tel.: (11) 3509.2010

O método de Implantação Segura da Nérus elimina a “dor” que a troca de sistemas pode causar às redes varejistas. “O segredo é a análise e definição dos processos, informação certa e a capacitação bem-feita das pessoas”, diz Roni Bittencourt, gerente de serviços da Nérus.

O processo inovador nasce já no fechamento do contrato, quando o Comercial e a Implantação da Nérus alinham expectativas com o cliente. “Temos que saber o que vamos entregar e o cliente o que vai receber”, diz Roni. “Isso faz toda a diferença, especialmente para a satisfação do cliente.”

O líder especialista em gestão de projetos da Nérus faz então o encontro de “pontapé inicial”, definindo a equipe responsável pelo projeto. São entrevistadas as pessoas-chave (dos setores de compra, estoque, financeiro etc) e os processos mapeados. “Entendemos os fluxos internos do cliente”, salienta Roni. “E definimos o roteiro de implantação e a parte técnica do projeto.”

Entra em cena o PMO, o gerente que vai cuidar do projeto até o fim, definindo cronograma, matriz de responsabilidades e as evidências das entregas.

A Gestão do Conhecimento da Nérus desenha as trilhas de capacitação para o time de implantação. O treinamento é feito on line e in loco. “Ao final, certificamos os multiplicadores responsáveis pela capacitação dos usuários finais”, diz Roni. “Sabemos data, equipe, conteúdo e quem fez ou não. Precisamos da certeza de que pelo menos um multiplicador em cada loja esteja treinado e certificado.”

Finaliza-se a preparação técnica do ambiente de produção, com a montagem do servidor AWS, a parametrização banco de dados MySQL, a replicação de bases, a customização de relatórios e a migração das bases. E entra a simulação de virada, com os usuários criando pedidos, fazendo vendas, recebendo mercadorias, reproduzindo o real ambiente de operação.

Com tudo validado, a produção sobe para o ambiente do cliente e programa-se a virada, com um check list de atividades como a configuração TEF, validação de impressoras, conectividade etc. “Depois de tudo funcionando, acompanhamos o cliente nas primeiras semanas e depois as nossas áreas de Suporte e Gestão do Conhecimento estão à disposição”, diz Roni. “Pode ligar, quem atende é a gente, com a missão de resolver os problemas que ainda existam.”

A equipe de implantação Nérus trabalha com 13 profissionais altamente qualificados

EXPEDIENTE. A revista Update é uma publicação gratuita, trimestral da NÉRUS, distribuída a redes varejistas de todo o Brasil. www.nerus.com.br. Contato: comercial@nerus.com.br Telefones: São Paulo (11) 3509.2010; Belo Horizonte (31) 3273.4415; Rio de Janeiro (21) 3514.5153; Vitória (27) 3441.0166; Brasília (61) 3246.3001; Salvador (71) 3512.0275 Sede: Rua dos Timbiras, 2352 - Belo Horizonte - MG - CEP 30140-061. Produção: PIQUINI Comunicação Estratégica.

NÉRUS APP: O COMANDO DO VAREJO NA PALMA DE SUA MÃO

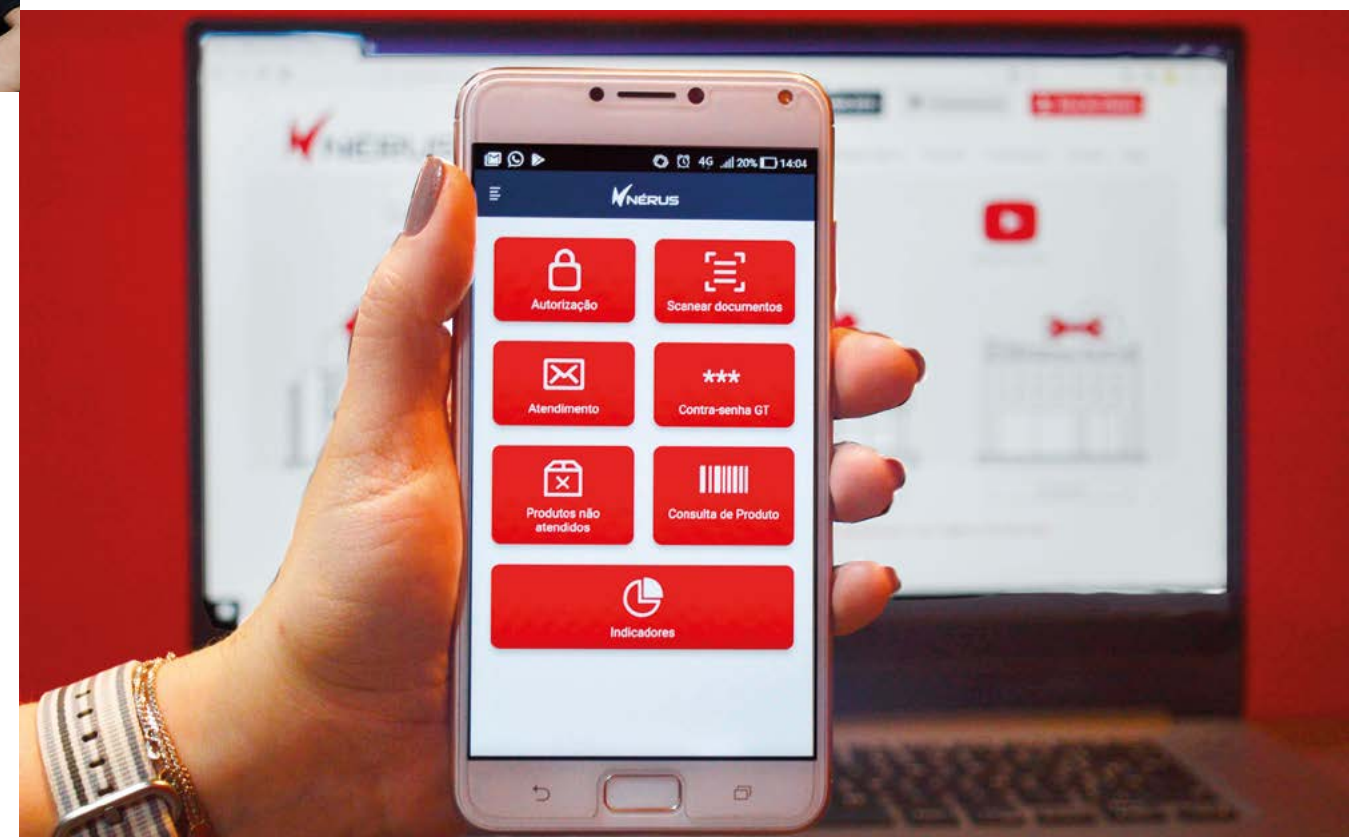
Dentro de sua filosofia de melhoria contínua, a Nérus apresenta mais uma inovação: o Nérus app, um aplicativo para celular que coloca na mão do varejista o controle instantâneo das vendas: por vendedor, por loja e de toda a rede, vendas diárias, semanais ou mensais. “Para tomar decisões rápidas, o varejista precisa de informações certas”, afirma Marcos Nannetti, diretor de Marketing da Nérus.

Disponível para Android e IOS, o Nérus app pode ser configurado por empresa, ponto de venda, interface com PDV, gestão de estoque e transferências, e ser usado por todos os funcionários da rede.

O Nérus app nasceu da demanda de clientes como a Anita Calçados, rede de 17 lojas em

Campo Grande (MS) e Cuiabá (MT). “Quando abrimos nossa primeira loja de autoatendimento, precisávamos de uma solução para a consulta de preços”, relata Eduardo Jacques Barrera, gestor de TI da rede. “Procuramos a Nérus durante o desenvolvimento do aplicativo e nossa demanda foi atendida. Hoje, o Nérus app é imprescindível para nossa operação”, diz ele.

O aplicativo é gratuito para os atuais clientes do software Nérus. “Basta baixar o aplicativo e começar a usar”, diz Nannetti. E o Nérus app integrará os pacotes vendidos para novos clientes de agora em diante. “Tudo para dar maior controle do varejo a todos os funcionários da rede”, resume ele.



CONFIRA AS PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES DO NÉRUS APP:

Indicadores: dedicado aos resultados das vendas citados acima, ele mostra ainda o tipo de pagamento feito, o ticket médio e os itens vendidos.

Autorização: o gerente pode ser consultado para um desconto além do previsto, a distância, e aprovar o pedido sem ter que comparecer ao caixa.

Escanear documentos: permite fotografar documentos e anexá-los ao processo, para acelerar cadastros e aprovar crédito, tudo pelo celular.

Produtos não atendidos: perdeu venda por falta de produto? Insira informações no editor de produtos não atendidos e melhore a gestão de reposição e estoque.

Consulta de produtos: preço e estoque. A consulta pode ser feita pela leitura automática ou digitação manual do código de barras do produto.

Atendimento: abertura de pedido de suporte e acompanhamento do atendimento, além de receber todas as notificações de seus tickets, via celular.

Mais informações: Suporte Nérus - (11) 3509.2010 ou contato@nerus.com.br



EXPANSÃO RÁPIDA, EFICIENTE E TRANQUILA

Antônio Azevedo, o Tônico, da TV Lar de Manaus, incorporou 15 lojas de uma vez em Roraima com virada total de sistema em 45 dias

Foi desse jeito: do início das negociações de aquisição das 15 lojas da Ricardo Eletro, em Roraima e Manaus, à abertura dos pontos de venda incorporados já com nova identidade visual, estoque mapeado, equipe treinada e sistema Nérus virado e operante – integrando lojas e CD - foram 45 dias. A protagonista dessa expansão dinâmica é a TV Lar, de Manaus (AM) - fundada há 54 anos pelo patriarca da família, o português José dos Santos da Silva Azevedo. A operação de expansão foi comandada pelo filho de José, Antônio Azevedo, conhecido como Tônico, vice-presidente do Grupo, hoje composto por 46 pontos de venda nos dois estados, empregando cerca de 250 pessoas.

Tônico diz que ficou surpreso com todo o processo, que foi ágil e tranquilo. “Estava preparado para encarar muitos problemas”, diz ele. “Somos uma empresa média e relativamente conservadora e aquela era nossa primeira experiência fora do Amazonas”, lembra ele. A possibilidade de o sistema não funcionar era uma grande preocupação: sem ele, as lojas não operariam. “Mas não tivemos problema nenhum. Em Roraima, inauguramos sete

lojas no mesmo dia e o sistema rodou e rodou muito bem”, declara o vice-presidente da TV Lar. “Deu tudo certo na virada.”

Na opinião do vice-presidente, a virada tranquila se deve ao treinamento e capacitação das equipes das lojas incorporadas para usar o novo software. “Junto com a Nérus, nossos comitês internos e nosso departamento de TI qualificaram nossa equipe para operar o sistema nas lojas”, conta Tônico. “Em todas as nossas lojas falamos a mesma ‘língua’, ou seja, operamos o mesmo sistema.”

INTEGRAÇÃO DE ESTOQUES

Durante a incorporação das lojas em Roraima, cujas atividades se concentram na capital Boa Vista e no município de Rorainópolis, foi necessário integrar o Centro de Distribuição (CD) de Manaus à nova rede TV Lar daquele Estado. Para isso, a equipe Nérus parametrizou o sistema da TV Lar para que ele trabalhasse com dois centros de distribuição, um no Amazonas e um “avançado” em Roraima. As lojas da TV Lar agora podem fazer operações nos dois CDs, sem

se preocupar com notas de transferência e de processo, entre outras, porque o Nérus cuida de toda essa retaguarda, automaticamente.

“Foi adotada uma funcionalidade nativa do Nérus, mas foi a primeira vez que a implementamos na nossa gestão”, revela Tônico. “Ela considera os cronogramas e o mix de produtos de cada ponto, automatizando o processo de distribuição das mercadorias e mantendo os estoques controlados. Antes esse controle era manual, mas com o crescimento da rede ficou inviável”, reconhece.

LEGISLAÇÃO FISCAL INTERESTADUAL

Antes de adotar o software Nérus, há seis anos, a TV Lar usava um ERP próprio, desenvolvido em casa. Mas as complexidades fiscais cresceram e foi preciso operar de forma mais eficiente e segura. Era preciso um sistema mais robusto. “Encontramos no Nérus um sistema com o DNA do varejo e boa aderência aos nossos processos de logística, montagem, crediário, PDV, frente de loja, entre outros”, avalia o vice-presidente da TV Lar. “Foi a plataforma que exigiu menos customização de

processos que encontramos, além da boa relação custo-benefício.”

Por isso, no processo de incorporação das novas lojas, as operações fiscais eram outra grande preocupação, já que a legislação tributária é diferente nos estados do Amazonas e Roraima. “Incorporamos as mudanças neste âmbito sem nenhuma descontinuidade”, pontua Tônico. “Foi uma ação natural, pois o sistema Nérus já contemplava tudo.”

E a TV Lar não para de crescer. Recentemente, foram inauguradas mais três lojas – em Tefé, Itacoatiara e Tabatinga, no interior do Amazonas. “Mais uma vez, colocamos o Nérus à prova, pois a comunicação nessas cidades é precária e difícil. Mas o sistema é leve e opera bem com link de satélite. Novamente, rodou muito bem”, comemora o empresário, que é um usuário frequente dos indicadores do software para suas decisões administrativas, especialmente os relatórios financeiro e de vendas. O empresário gosta de conferir as vendas totais e segmentadas por departamento, produto ou loja, especialmente agora que o império da TV Lar está ainda maior.



QUEM TEM MEDO DA NUVEM?

Inovação Custos

Migrar o sistema para a nuvem permite desenvolver inovações a baixo custo, sem comprometer a segurança de dados e a estabilidade de operação

Quer saber mais?
Fale com
Janaína Alves
Tel.: (11) 3509.2010

Você trabalha na área de TI de uma rede de varejo e precisa sempre inovar, experimentar coisas novas para manter o sistema da rede sempre atualizado. Mas inovar custa, certo? E você sabe: seu orçamento é sempre insuficiente para que você possa experimentar ideias ou soluções. Então, o que fazer? A resposta é: vá para a nuvem.

Quer ver? Se você decide testar uma plataforma de e-commerce por conta própria, precisará de um servidor, espaço em disco, banco de dados, software, tempo etc, o que custa dinheiro. Se não funcionar, esse gasto será perdido. A nuvem, por outro lado, já traz tudo isso dentro dela. É só subir sua programação, deixar rodando e

ver se funciona, com custos mínimos.

Ao migrar para a nuvem as empresas também podem abrir mão de boa parte de sua estrutura fixa de servidores e outras máquinas. Não é só o custo da compra de equipamentos que entra na conta: há ainda a instalação, manutenção e renovação. Quem vai para a nuvem “esquece” tudo isso, e conta sempre com uma estrutura atualizada constantemente. Já parou para pensar quanto de seu orçamento vai para este tipo de investimento? Mesmo assim, muitas redes varejistas ainda re-

sistem à nuvem por desconhecimento. E a dúvida sobre a segurança da nuvem é ainda grande. A AWS, a maior provedora de computação em nuvem do mundo (de quem a Nérus é parceira estratégica), garante inviolabilidade de dados e uma estabilidade de 99,9999% (isso mesmo, 4 naves depois da vírgula). Por isso, a AWS tem atraído desde empresas pequenas até gigantes, como a Netflix, que concentra na AWS todos os seus arquivos e seu banco de dados de clientes.

“Estamos na nuvem há dois anos e nunca tivemos problemas de instabilidade, perda de conexão, nada”, diz Wallyson de Souza Freitas, gerente de TI da Cometa Móveis, rede de 10 lojas e um CD que é cliente Nérus e que atua no Distrito Federal e em Goiás. “Emitimos cerca de 30 mil notas por mês e tudo roda tranquilo, na metade do custo anterior”, diz ele.

As grandes empresas estão migrando em peso para a nuvem. De acordo com o instituto de pesquisa em tecnologia Gartner, o mercado de nuvem deve crescer 38% em 2018. Outro instituto, o IDC, diz que 80% das empresas de tecnologia estarão na nuvem até 2020. E essa tendência indica uma coisa: a nuvem é “o lugar” para quem busca redução de custos, estabilidade e segurança de dados e facilidade de operações.

A rede Cometa Móveis, do DF e Goiás, está na nuvem há 2 anos e nunca enfrentou problemas

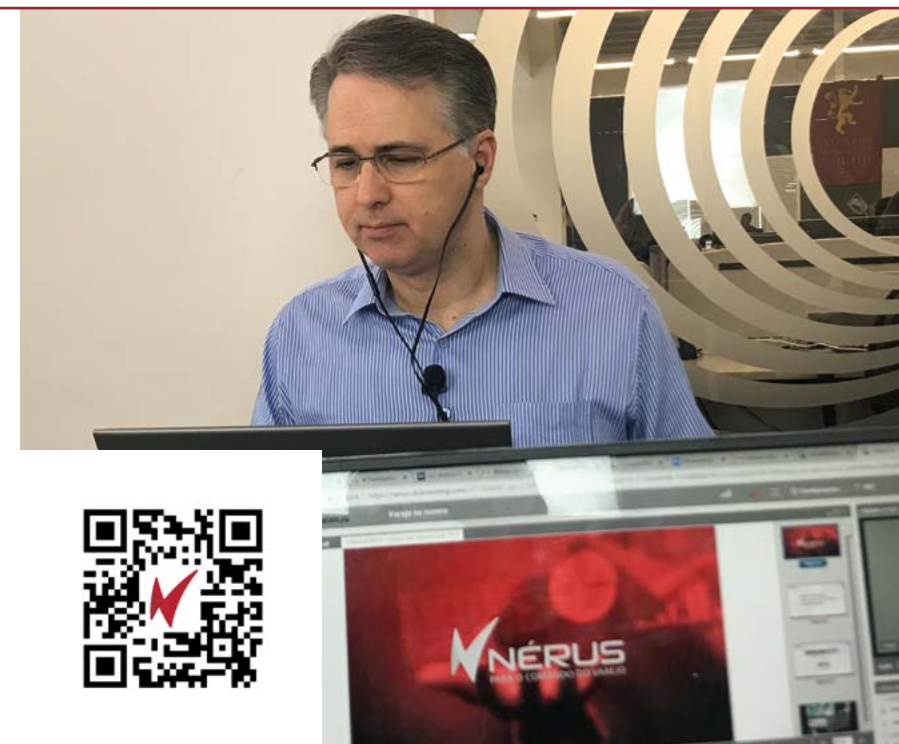
MUNDO NÉRUS

Notícias, eventos, novidades, informação, oportunidades

WEBINARS NÉRUS: INFORMAÇÃO DE QUALIDADE

O conhecimento gera competitividade. A Nérus realiza webinars gratuitos com informações sobre mercado, inovação e gestão eficiente. Em 17 de maio, o tema foi o case de sucesso da Editora Dufaux, cliente da Nérus. Sandra Silva e Fabiano Santos, da empresa, relataram como o Nérus EAD e o Nérus Mind ajudaram a equipe da editora a otimizar tempo e potencializar resultados. Nos webinars de 12 e 19 de junho foram tratados temas como *Nota Fiscal Eletrônica* e *Varejo na Nuvem*. Conheça as datas dos próximos webinars Nérus: 24 de julho (tema: *Gestão de Compras*), 22 de agosto e 12 de setembro.

Veja nossa programação www.nerus.com.br/noticias/ - ou capture no QR code as próximas datas.



INFOVAREJO 2018: SUCESSO DE PÚBLICO E TEMAS RELEVANTES

Em parceria com a ATS e a Avanço, a Nérus promoveu, em maio, em BH, a segunda edição do Congresso Infovarejo 2018. Foram mais de 600 empresários e 14 palestrantes reunidos em oito horas de evento com uma programação de palestras e painéis com especialistas renomados do varejo nacional. “O Infovarejo é um encontro setorial que agrega qualificação ao empresário do setor varejista, promovendo a inovação e o networking dentro desse segmento de mercado”, declarou o CEO da Nérus, Cleber Piçarro.



NÉRUS NA AWS SUMMIT EM SP

Parceira certificada da Amazon Web Services, a Nérus participou do AWS Summit realizado em junho, em SP, que atraiu quase 9.000 pessoas. Muitas inovações da nuvem já são adotadas pela Nérus: EC2, banco de dados (MySQL, Aurora e RDS), AML, entre outras. No evento a Nérus iniciou relacionamentos com parceiros importantes, como a Cloud 8 – do setor de monitoramento – e Neurotech – da área de automação de análise de crédito e big data.

COM CLIENTES EM VITÓRIA

Em abril, a Nérus e a AWS receberam clientes e convidados em Vitória/ES para saborear um bacalhau à moda no tradicional restaurante Lareira Portuguesa, onde se falou sobre varejo na nuvem, mudanças de estrutura, quebra de paradigmas e segurança. Outros eventos como esses serão realizados em outros estados brasileiros.

Fique ligado no blog Nérus.
www.nerus.com.br/noticias/



ACEITAMOS O CARTÃO BNDES

FICOU MAIS FÁCIL MODERNIZAR O SOFTWARE DA SUA EMPRESA

A Nérus está entre as empresas credenciadas para oferecer a facilidade de financiamento de softwares pelo Cartão BNDES

Comprar software com financiamento de até 100%, para valores de até R\$ 1 milhão, com taxa de juros pré-fixada e até 48 meses para pagar. Nunca foi tão fácil e acessível para as pequenas e médias redes de varejo modernizarem seus sistemas de gestão. Isso se tornou possível por meio do Cartão BNDES que o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social colocou agora no mercado. Antes, o cartão só permitia a compra de softwares prontos. Agora, os varejistas podem adquirir softwares customizados para suas necessidades. Exatamente o que faz a Nérus, que está entre as empresas credenciadas pelo Cartão BNDES.

“Essa é a grande chance de modernização para as redes que ainda hoje gastam muito tempo e recursos trabalhando de maneira ineficiente com sistemas adaptados e até planilhas excel, que exigem muito trabalho manual, métodos que são improdutivos e propensos ao erro”, diz Cleber Piçarro, CEO da Nérus. “Quem opta por um software atualizado ganha em qualidade, em velocidade e melhora sua capacidade de gestão”, diz ele. “Hoje, esses são os diferenciais que podem significar o crescimento ou o encolhimento de uma rede de varejo.”

Piçarro afirma, inclusive, que o Cartão BNDES foi desenhado exatamente para contribuir para que organizações (entre elas as redes varejistas) possam reduzir custos, melhorar sua eficiência operacional e ganhar competitividade. Ele lembra que, ao lançar o cartão para a compra de novas soluções de tecnologia da informação, o próprio BNDES justificou que o financiamento dos serviços de software (entre outros) pelo Cartão BNDES “tem o objetivo de contribuir para a inovação da gestão das empresas de menor porte”.

Estudo anual da Abes (Associação das Empresas de Software), realizado junto com a consultoria IDC, mostra que o mercado de hardware, software e serviços de tecnologia da informação no país cresceu 4,5%. O Brasil ocupa o topo da lista de investimentos em TI na América Latina, com cerca de US\$ 38 bilhões em investimentos em 2017. No ranking mundial, porém, o Brasil ficou em 9º lugar. “O setor de varejo é um dos que mais podem crescer, porque os sistemas de gestão são antigos, adaptados e, em muitos casos, uma colcha de retalhos de vários sistemas adquiridos ao longo dos anos”, relata Piçarro. “É hora de mudar e modernizar”, diz ele.