

**DEMONSTRAÇÃO**

**SISTEMA DE PROPOSTA DE  
NEGOCIAÇÃO**

**SHOPPINGS, GALERIAS E CONDOMÍNIOS**

**SISTEMA de PN**

**dm8**

**Informática e CFTV**

**(81) 3088-7035**

**(81) 9632-1718**

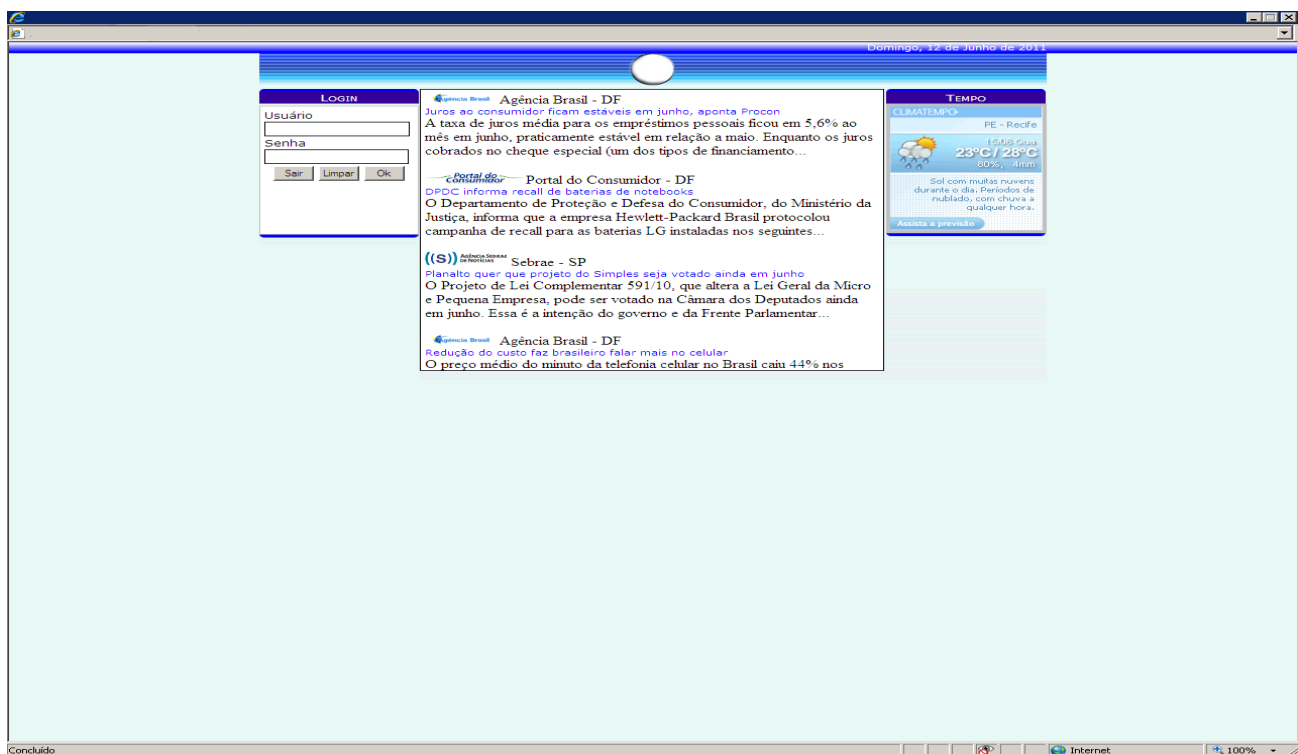
---

# Tela Inicial



1. Abertura do sistema com animação para acesso em tela cheia (full screen).

# Tela de Login

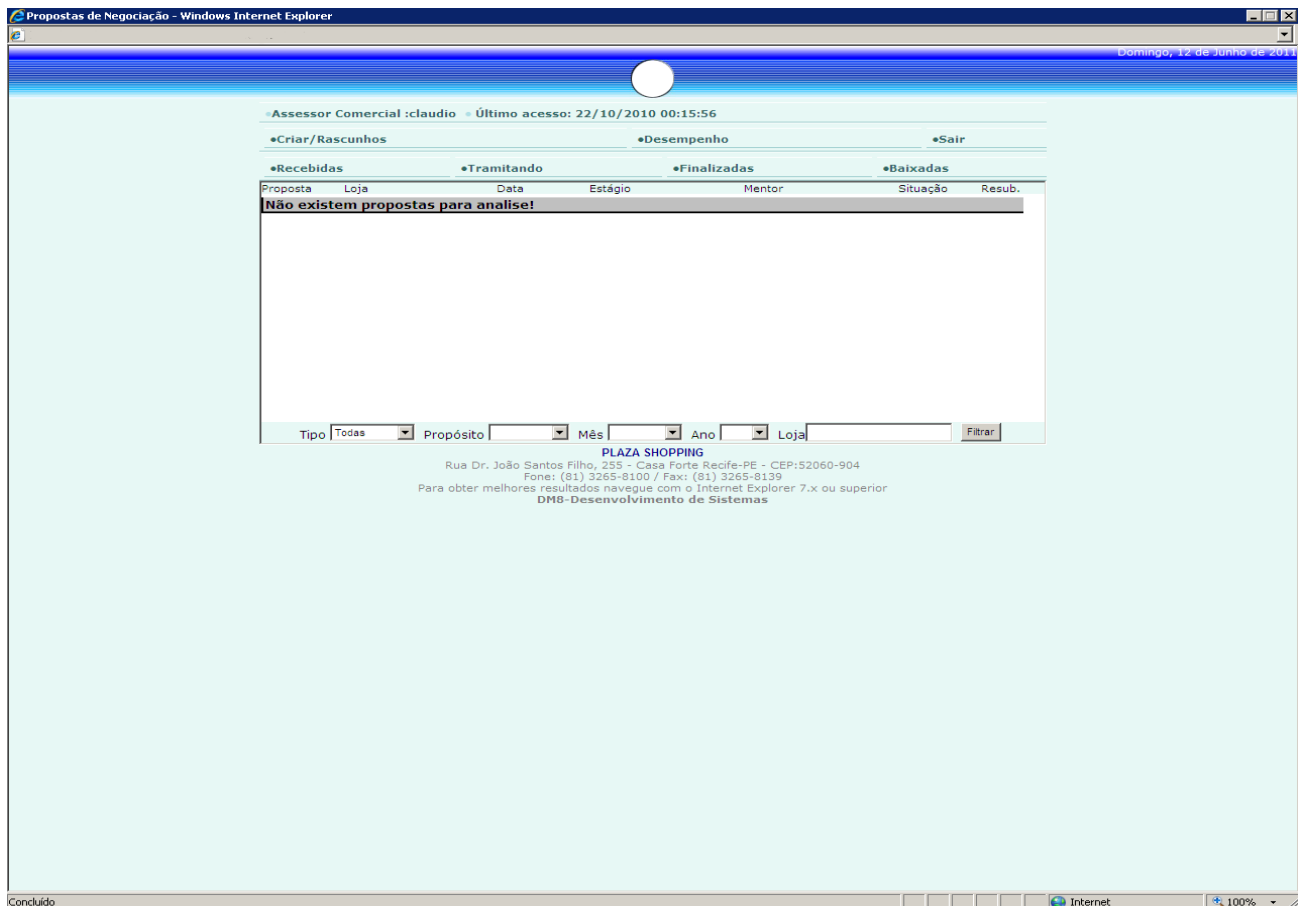


1. Identificação através de usuário e senha para direcionamento automático e personalizado aos módulos de sistema.

2. Quadro de notícias on-line.

3. Quadro de tempo personalizado para o local de hospedagem.

## Usuário Comercial



1. Criar Propostas de Negociação ou Rascunhos de Propostas de Negociação. Mas adiante será apresentado um tópico exclusivo para demonstrar sobre a operação de criar uma Proposta de Negociação.

2. Acesso aos relatórios de desempenho com filtro de data para o mês e ano. Os relatórios são hospedados em arquivos PDF, organizados através de índices, que somente são consultados por usuários autorizados em cadastro.

## RELATÓRIO DE DESEMPENHO

Janeiro de 2011 Buscar

## ÍNDICE

**1 - RELATÓRIOS DE INFORMAÇÕES GERENCIAIS**

- 1.1 - Controle de Contratos de Locação
- 1.2 - Custo de Ocupação - Analítico
- 1.3 - Demonstrativo de Vendas dos Últimos 13 Meses
- 1.4 - Performance de Vendas Totais e Evolução Comparativa
- 1.5 - Performance de Vendas por M<sup>2</sup> e Evolução Comparativa

**2 - PROMOÇÃO E PUBLICIDADE**

- 2.1 - Explanativo das Atividades do Mês
- 2.2 - Demonstrativo de Receitas e Despesas do FPP
- 2.3- Evolução do Fluxo Semanal de Veículos
- 2.4 - Evolução do Fluxo Mensal de Veículos

**3 - RELATÓRIO DE INADIMPLÊNCIA**

- 3.1 - Relação dos Maiores Inadimplentes
- 3.2 - Acompanhamento Mensal da Inadimplência
- 3.3 - Quadro de Lojas Vagas

**4 - RELATÓRIOS FINANCEIROS**

- 4.1 - Relatório Financeiro de Remessa de Aluguéis
- 4.2 - Relatório Financeiro de Remessa de Aluguéis Mensal/Acumulado
- 4.3 - Acompanhamento do Aluguel
- 4.4 - Acompanhamento dos Encargos
- 4.5 - Apuração de Resultado Realizado x Orçado
- 4.6 - Encargos Contratuais de Lojas Livres

**5- OPERAÇÕES**

- 5.1 - Gráfico Consumo e Demanda de Energia Elétrica
- 5.2 - Gráfico de Controle de Ocorrência de Manutenção
- 5.3 - Gráfico de Controle de Ocorrência de Segurança Pessoal e Patrimonial

Para obter melhores resultados navegue com o Internet Explorer 7.x ou superior  
DM8-Desenvolvimento de Sistemas

3. Caixa de Entrada com as propostas que foram criadas somente pelo assessor que logou o sistema (**não permite acesso ao dos outros assessores**) para consulta e edição.

4. Caixa de Tramitação que permite consulta somente as propostas de negociação que estão tramitando entre os diretores e superintendentes. Mais adiante existirá um tópico exclusivo de demonstração sobre a visualização de uma Proposta Negociação. A listagem exibida nesta caixa permite o filtro de ordenação e pesquisa de Propostas de Negociação além de acompanhamento de qual diretor/superintendente está de sua posse para escrever seu parecer.

Propostas de Negociação - Windows Internet Explorer

Domingo, 12 de Junho de 2011

Assessor Comercial :claudio • Último acesso: 22/10/2010 00:15:56

Proposta	Loja	Data	Estágio	Mentor	Situação	Resub.
PN1472	Colégio Exponente m	2/6/2011	Diretor Comercial	tfzarzar	Nova	Não
PN1471	Faculdade Damas	3/6/2011	Diretor Comercial	tfzarzar	Nova	Não
PN1454	RICHARDS	18/5/2011	Assessor Comercial	Evio	Nova	Não
PN1446	MAHOGANY	27/4/2011	Gerente Financeiro	raphaella	Nova	Não
PN1420	EMPORIO DA COZINHA	2/3/2011	Diretor Comercial	raphaella	Nova	1

Tipo: 
 Propósito: 
 Mês: 
 Ano: 
 Loja:

Para obter melhores resultados navegue com o Internet Explorer 7.x ou superior  
 DM8-Desenvolvimento de Sistemas

Concluído

5. Caixa de Finalizadas, com o mesmo layout e dispositivos do item 4, permite a consulta das Propostas de Negociação que já analisadas por todos os diretores e superintendentes com os devidos pareceres e que foram julgadas Aprovado-Reprovadas.

6. Caixa de Baixadas, com o mesmo layout e dispositivos do item 4, permite a consulta das Propostas de Negociação já julgadas Aprovado-Reprovadas e que tiveram o seu retorno para os postulantes da proposta sendo consideradas portanto como "baixadas". O assessor poderá re-submeter uma Proposta de Negociação Baixada, alterando os dados e reenviando-a aos diretores e superintendentes para um novo ciclo de análise.

# Criação da Proposta de Negociação

Assessor Comercial :claudio • Último acesso: 22/10/2010 00:15:56 Retornar

**Nova PN**

Clique no mapa de lojas Clique no m

SS06	SS07	SS08	SS09	SS10	SS11	SS12	SS13	SS14	SS15	SS16	SS17	SS18	SS19	SS20	SS21
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

SS22	SS23	SS24	SS25	SS26	SS27	SS28	SS29	SS30	SS31	SS32	SS33	SS34	SS35	SS36	SS37
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

**PN Rascunhos**

**Nenhum rascunho!**

1. O assessor, cuja validação lhe dá acesso a esta operação, clica nas lojas que estão mapeadas graficamente e automaticamente os dados atuais, previamente cadastrados, são exibidos colocando em destaque o conjunto de lojas que serão tratadas na proposta.

Assessor Comercial :claudio • Último acesso: 22/10/2010 00:15:56 Retornar

**Nova PN**

Lojas  /

SS06	SS07	SS08	SS09	SS10	SS11	SS12	SS13	SS14	SS15	SS16	SS17	SS18	SS19	SS20	SS21
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

SS22	SS23	SS24	SS25	SS26	SS27	SS28	SS29	SS30	SS31	SS32	SS33	SS34	SS35	SS36	SS37
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Nome: **SAPATARIA DO FUTURO**  
 Contrato: **00187**  
 Data Inicial: **1/4/2002**  
 Data Final: **31/3/2007**  
 AM: **3155,79**  
 AM/m<sup>2</sup>: **105,19**  
 ABL: **30**  
 Data Base: **4**  
 Ramo:  
 Ponto de Equilíbrio: **42077**

**PN Rascunhos**

**Nenhum rascunho!**

2. O assessor clica no botão para criar proposta para completar os dados da proposta. O assessor poderá optar somente pela criação em rascunho, que não será colocada em tramitação, ou criar a Proposta de Negociação e automaticamente enviar para o setor de contratos para validação dos dados e envio aos diretores e superintendentes.

Proposta Rascunho PR1		<input type="checkbox"/> URGENTE	Data																																															
Propósito da PN		Resubmissão																																																
<input checked="" type="radio"/> Desconto <input type="radio"/> TurnOver <input type="radio"/> Renov. <input type="radio"/> Outros <input type="radio"/> Merchandising																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Atual</th> <th>Proposto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Locação de Loja</td> <td>Locação de Loja</td> </tr> <tr> <td>MUC/LUC</td> <td>SS018</td> </tr> <tr> <td>Nome</td> <td>SAPATARIA DO FU</td> </tr> <tr> <td>Localização</td> <td>Terreo</td> </tr> <tr> <td>Prazo</td> <td>80 Meses</td> </tr> <tr> <td>Início</td> <td>1/4/2002</td> </tr> <tr> <td>Fim</td> <td>31/3/2007</td> </tr> </tbody> </table>		Atual	Proposto	Locação de Loja	Locação de Loja	MUC/LUC	SS018	Nome	SAPATARIA DO FU	Localização	Terreo	Prazo	80 Meses	Início	1/4/2002	Fim	31/3/2007	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Atual</th> <th>Proposto</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>AM (R\$)</td> <td>3.155,79</td> <td>3.155,79</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>AM/m² (R\$)</td> <td>105,19</td> <td>105,19</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>AL (%)</td> <td>6,00</td> <td>6,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>ABL (m²)</td> <td>30,00</td> <td>30,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>Data Base</td> <td>Abril</td> <td>Abril</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ramo Atual</td> <td colspan="3">Vazio</td> </tr> <tr> <td>Ramo Prop.</td> <td colspan="3">Vazio</td> </tr> </tbody> </table>		Atual	Proposto	%	AM (R\$)	3.155,79	3.155,79	0,00	AM/m² (R\$)	105,19	105,19	0,00	AL (%)	6,00	6,00	0,00	ABL (m²)	30,00	30,00	0,00	Data Base	Abril	Abril		Ramo Atual	Vazio			Ramo Prop.	Vazio		
Atual	Proposto																																																	
Locação de Loja	Locação de Loja																																																	
MUC/LUC	SS018																																																	
Nome	SAPATARIA DO FU																																																	
Localização	Terreo																																																	
Prazo	80 Meses																																																	
Início	1/4/2002																																																	
Fim	31/3/2007																																																	
Atual	Proposto	%																																																
AM (R\$)	3.155,79	3.155,79	0,00																																															
AM/m² (R\$)	105,19	105,19	0,00																																															
AL (%)	6,00	6,00	0,00																																															
ABL (m²)	30,00	30,00	0,00																																															
Data Base	Abril	Abril																																																
Ramo Atual	Vazio																																																	
Ramo Prop.	Vazio																																																	
Carência de Aluguel		0 Dias	AM/m² Atividade s/Desc.(R\$) 78,54																																															
Débito (R\$)		0,00 Meses 0	AM/m² Atividade c/Desc.(R\$) 75,98																																															
NP 0,00	ND 0,00	Cessão de Direito 0,00	C.O. Médio - Atividade (R\$) 6.001,47																																															
Luvas Quit.	<input checked="" type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não	MR/TT 0,00	Ponto de Equilíbrio 42.077,00																																															
Venda média (6 meses)	21.183,77	Desconto Vigente																																																
Custo de Ocupação (R\$)	4.589,09	20 % de 1/1/2008 a 30/6/2008																																																
Custo de Ocupação (%)	0,00	0,00 % de 12/6/2011 a 12/6/2011																																																
Auditoria	Vazio	AM c/ Desc.	AM/m² c/ Desc.																																															
Faturamento Auditado	0,00	2.524,83	84,15																																															
		Resultado da Auditoria																																																
		Vazio																																																
<b>Detalhamento da Proposta</b>																																																		
Vazio																																																		
<b>Observações do Setor de Contratos</b>																																																		
Vazio																																																		
Enviar Nova PN		Salvar Rascunho																																																

# Tramitação da Proposta

Proposta de Negociação PN1124				URGENTE Data 3/8/2009																																																																																								
Propósito da PN				Resubmissão																																																																																								
<input type="radio"/> Desconto <input type="radio"/> TurnOver <input type="radio"/> Renov. <input checked="" type="radio"/> Outros <input type="radio"/> Merchandising																																																																																												
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;"> <table border="1"> <tr><td>104</td><td>105</td><td>106</td><td>107</td><td>108</td><td>109</td><td>110</td><td>111</td><td>112</td><td>113</td><td>114</td><td>115</td><td>116</td><td>117</td><td>118</td><td>119</td><td>120</td><td>121</td><td>122</td><td>123</td><td>124</td><td>125</td><td>126</td><td>127</td><td>128</td><td>129</td><td>130</td></tr> </table> </div> <div style="text-align: center;"> <table border="1"> <tr><td>101</td><td>102</td><td>103</td><td>104</td><td>105</td><td>106</td><td>107</td><td>108</td><td>109</td><td>110</td><td>111</td><td>112</td><td>113</td><td>114</td><td>115</td><td>116</td><td>117</td><td>118</td><td>119</td><td>120</td><td>121</td><td>122</td><td>123</td><td>124</td><td>125</td><td>126</td><td>127</td><td>128</td><td>129</td><td>130</td></tr> </table> </div> <div style="text-align: center;"> <table border="1"> <tr><td>101</td><td>102</td><td>103</td><td>104</td><td>105</td><td>106</td><td>107</td><td>108</td><td>109</td><td>110</td><td>111</td><td>112</td><td>113</td><td>114</td><td>115</td><td>116</td><td>117</td><td>118</td><td>119</td><td>120</td><td>121</td><td>122</td><td>123</td><td>124</td><td>125</td><td>126</td><td>127</td><td>128</td><td>129</td><td>130</td></tr> </table> </div> </div>						104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130
104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130																																																																		
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130																																																															
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130																																																															
<b>Atual</b>		<b>Proposto</b>		<b>Atual</b>		<b>Proposto</b>		<b>%</b>																																																																																				
Padrão	Termo Aditivo	Termo Aditivo	AM (R\$)	5.120,70	5.120,70	0,00																																																																																						
	112/113/114	112/114	AM/m² (R\$)	57,43	57,43	0,00																																																																																						
Nome			AL (%)	4,70	4,70	0,00																																																																																						
Localização			ABL (m²)	89,16	89,16	0,00																																																																																						
Prazo	60 Meses	60 Meses	Data Base	Setembro	Setembro																																																																																							
Início	01/09/2006	1/9/2006	Ramo Atual	VestuárioFeminino e Masculino																																																																																								
Fim	31/08/2011	31/8/2011	Ramo Prop.	VestuárioFeminino e Masculino																																																																																								
Carência de Aluguel		0 Dias		AM/m² Atividade s/Desc.(R\$)		82,87																																																																																						
Débito (R\$)		0,00		AM/m² Atividade c/Desc.(R\$)		82,10																																																																																						
NP 0,00 ND 0,00 Cessão de Direito 0,00		Meses 0		C.O. Médio - Atividade (R\$)		13.775,08																																																																																						
Luvas Quit.		Não		Ponto de Equilíbrio		108.951,06																																																																																						
MR/TT 0,00																																																																																												
Venda média (6 meses)		49.218,58		Desconto Vigente		Pleito do Desconto																																																																																						
Custo de Ocupação (R\$)		12.344,18		0,00% de 1/2/2008 a 31/3/2008		0,00% de 3/8/2009 a 3/8/2009																																																																																						
Custo de Ocupação (%)		25,00		AM c/ Desc.		AM/m² c/ Desc.																																																																																						
Auditoria		Vazio		0,00		0,00																																																																																						
Faturamento Auditado		0,00		Resultado da Auditoria		Vazio																																																																																						
<b>Detalhamento da Proposta</b>																																																																																												
<p>O proprietário da operação procurou nossa Superintendência para pleitear a prorrogação do pagamento das 24 parcelas de sua cujo início é em , alegando que o motivo de tal pleito é que ainda restam 6 meses para quitar a cessão do , "congestionando" o seu fluxo de caixa para este período.</p> <p>VALOR DA CESSÃO ATUALIZADO ATÉ A DATA-BASE DE SETEMBRO/08: R\$ 105.999,84 dividido em 24 parcelas de R\$ 4.416,66.</p>																																																																																												
<b>Observações do Setor de Contratos</b>																																																																																												
<b>Observações do Gerente Financeiro</b>																																																																																												

Apreciações		
Data	Parecer Conclusivo	Responsável
1-10/8/2009 12:23:47	Discordo da proposta, em reconhecimento ao apoio do lojista durante a reestruturação do Plaza temos concedido ao longo dos últimos 24 meses condições especiais de desconto. Agora o momento é outro, precisamos estimular o lojista a se ajustar ao retorno do próprio negócio.- Discordo da Proposta	Superintendente
2-11/8/2009 23:56:54	Os empreendedores do PCF não podem ser penalizados por conta de uma oper. do lojista em shopping concorrente.- Discordo da Proposta	Comercial
3-13/8/2009 12:11:02	Ja fizemos tudo que era possível para apoiar este Lojista- Discordo da Proposta	Operações
4-13/8/2009 12:39:45	Idem acima.-Reprovado	Superintendente

1. Após validação dos dados da Proposta de Negociação a tramitação obedece à ordem de circulação entre cada diretor ou superintendente, com o roteiro previamente cadastrado pelo tipo da proposta, que através das suas respectivas "Caixa de Entrada" acessará o conteúdo para consulta. Dessa forma cada um colocará o seu parecer e reenviará para o destinatário seguinte ou devolverá para o seu antecessor. O ciclo se encerra quando o superintendente principal aprovar ou reprovar a Proposta de Negociação cuja devolução será automática para o assessor criador.

## **Considerações Finais**

- O Sistema de PN pode ser adaptado, de acordo com a necessidade do cliente (as adaptações estão inclusas no valor da licença de uso).
- Foi desenvolvido em plataforma web (ASP e ASP.NET) e pode ser utilizado com o banco de dados relacionais de acordo com a necessidade do cliente.
- Qualquer módulo que não faça parte do contexto das PN's serão pagas à parte, em comum acordo com o cliente.
- O valor da licença de uso Sistema é de R\$ 5.000,00 divididos em 3 parcelas iguais.
- Para manutenção do sistema, será firmado contrato à parte no valor de R\$ 300,00 mensais, renovados anualmente.
- Caso haja interesse em adquirir nosso Sistema, poderemos fazer um teste presencial.

Para maiores detalhes, acesse o site <http://www.dm8pe.com.br> e entre em contato conosco via e-mail [contato@dm8pe.com.br](mailto:contato@dm8pe.com.br) ou pelos telefones: (81) 3088-7035 (manhã) ou (81) 9632-1718 (integral) – Falar com Diágoras Mendes.

OLINDA/PE, 16 de Junho de 2011.

**DIÁGORAS MENDES ALENCAR**

Analista de Infraestrutura de TI, Riscos e CFTV