



CASE STUDY | GESTÃO DE ÓPTICAS - WINOPT



OKUTALA
Veja a vida com bons olhos

Rede OKUTALA escolhe WINOPT – Gestão de Ópticas da F3M

A Okutala é um grupo de ópticas, sediada em Angola, que está inserida num projecto de expansão que incide sobre a capital e províncias.

Os seus centros de óptica são a materialização, em Angola, de um conceito de distribuição e assistência em cuidados primários de saúde ocular, na linha da frente, junto do grande público.

A Okutala presta ao cliente um serviço de qualidade que permite que o mesmo saia das suas instalações com o produto final, os óculos ou lentes, imediatamente após a consulta, ou a partir de prescrição oftalmológica.

Para que tal seja possível, reuniram uma equipa de profissionais portugueses e angolanos, que em conjunto, trabalham diariamente para suprir as necessidades do ramo.

As necessidades

Num país onde a tecnologia vai evoluindo de uma forma mais lenta, procuraram distinguir-se pela rapidez e eficiência. Após a análise de algumas soluções disponíveis no mercado, a empresa acabaria por optar pelo WINOPT da F3M, uma vez que era o software que apresentava mais garantias de sucesso para o projecto.

A aquisição do winopt serviu esse mesmo propósito. Agilizar as operações de registo de material, facturação, e controlo de mercadoria. À medida que foram crescendo, procuraram ferramentas que acompanhem a sua evolução.

“A especificidade do mercado angolano e a resposta que o WINOPT apresenta para cada situação, demonstra que o produto possui uma maturidade considerável. Aliás, tudo nasceu com opiniões partilhadas entre vários clientes. Hoje em dia é difícil visitar uma Óptica e a mesma não ter o Winopt como software de eleição.” – Pedro Ferreira
(F3M Business Manager)

A implementação

A F3M juntamente com uma equipa de projecto da Okutala, implementou o sistema WINOPT, respondendo desta forma a todas as necessidades de gestão da organização ao nível das áreas de Optometria, Contactologia, Gestão de oficinas, Gestão de compras, Gestão de stocks, Gestão de vendas, Gestão de participações, assente numa plataforma multiloja.

Esta plataforma, permite que a sua rede de lojas troquem informação entre si, estando assim todo o sistema actualizado relativamente a artigos, stocks, preços, etc...

A parametrização do sistema incidiu sobre diversas áreas, nomeadamente:

Lentes Oftálmicas

- Definição básica da lente: marca, tipo, matéria, modelo, tratamentos incorporados e suplementos.
- Definição das gamas de fabrico da lente.
- Definição das tabelas de preços das lentes, dos cilindros superiores e dos prismas.
- Inclui as tabelas das principais marcas de lentes (com possibilidade de actualização).
- Definição de tratamentos e suplementos que podem ser aplicados às lentes.

Despistagens

- Registo das graduações e dados técnicos do Cliente (se já usar óculos).
- Registo dos resultados da despistagem visual.
- Transferência automática dos resultados para os testes de optometria / contactologia.

Testes

- Registo das graduações e dados técnicos da despistagem.
- Outros testes (lâmpada de fenda, refração).
- Registo da Anamnese do cliente.
- Registo dos resultados do teste.
- Transferência automática de informação para as prescrições de optometria.

OPTOMETRIA

Prescrições

- Sistema informático adaptado aos processos manuais da Óptica.

- Controlo rigoroso na inserção das graduações e outros dados técnicos tendo em conta as gamas de fabrico definidas para cada modelo.
- Transposição das graduações.
- Processo simples e intuitivo de especificação de uma lente oftálmica.
- Geração automática do preço da lente, tendo em conta o seu diâmetro, graduações, tratamentos e suplementos, prismas e cilindros superiores.
- Cálculo parametrizado de participações.
- Manutenção de um ficheiro de lentes pendentes para encomendar.
- Possibilidade de inclusão de artigos extra na prescrição.
- Manutenção de um histórico de reclamações e assistências relativas à prescrição.
- Completa ligação a vendas, respeitando as necessidades da Óptica a este nível.
- Possibilidade de geração de orçamento.

CONTACTOLOGIA

Lentes de Contacto

- Definição básica da lente: marca, tipo e modelo.
- Definição das gamas de fabrico da lente.
- Características técnicas da lente.

Testes

- Preenchimento de formulários de dados pessoais (anamnese) importantes para este teste.
- Registo dos resultados dos vários testes: objectivos, subjectivos, biomicroscopia, teste de Shimer, tonometria, keratometria e break of time.

- Possibilidade de registar dois testes de adaptação de lentes.
- Transferência automática dos dados para as prescrições de contactologia.

Controlos

- Registo e verificação técnica das lentes de contacto do Cliente, com vista à avaliação do seu estado no tempo.

Prescrições

- Restrições na seleção da lente com base nas graduações e gamas de fabrico existentes.
- Cálculo parametrizado de participações.
- Processo intuitivo em termos da especificação da lente de contacto.
- Completa ligação a vendas, respeitando as necessidades da Óptica a este nível.
- Possibilidade de inclusão de artigos extra na prescrição.
- Possibilidade de gerar orçamentos.

GESTÃO DE OFICINA

- Manutenção de reparações, assistências e montagens de óculos.
- Verificação e actualização dos diversos estados que as optometrias, contactologias e reparações vão assumindo.
- Tratamento de pendentes de encomenda, recepção, montagem e entrega.

GESTÃO DE COMPRAS

- Processo completo desde a encomenda até à liquidação.
- Sistema automático de encomendas em função dos pendentes originados pelas prescrições de optometria e contactologia e vendas rápidas.

- Tratamento dos documentos comuns de compra: facturas, notas de crédito, guias de crédito, devoluções, avisos de lançamento a débito e crédito, pagamentos.
- Transferência automática de informação entre os documentos.
- Manutenção de contas correntes de fornecedores (pagamentos parciais).
- Actualização automática dos stocks.
- Ligação a gestão bancária.

GESTÃO DE STOCKS

- Geração automática de códigos de barras e impressão de etiquetas.
- Controlo exaustivo dos diversos tipos de quantidades em stock.
- Gestão de consignações a clientes e de fornecedores (com importação em venda e em compra).
- Movimentos directos de entrada e saída de artigos.
- Manutenção de contas correntes de artigos.
- Actualização automática dos preços de custo dos artigos (último e médio), bem como das datas mais recentes de movimentação em cada produto.
- Listagens de stocks (inventário, margens, rankings, estatísticas).
- Duplicação da ficha de artigo.

PLATAFORMA MULTILOJA

- Consolidação de informação de artigos e seus stocks.
- Consulta dos dados de um Cliente e do seu historial clínico, em qualquer loja.
- Pedidos de artigos e de montagens de/para lojas do grupo.

- Transferências de artigos entre lojas.
- Geração e envio automático de dados via internet.

GESTÃO DE COMPARTICIPAÇÕES

- Arrolamentos para as entidades.
- Recibos entidade.
- Controlo de pagamentos por entidade.

- Processamento de clientes com duas entidades.

“O winopt é exemplo da nossa necessidade de ajustar o nosso método de trabalho à expansão e evolução do nosso projecto.” – Cláudia Pinto (Okutala Project Manager)

