

## MODELO DE UTILIZAÇÃO

### 1.

A D. Emília é empresária na área da restauração. Tem um restaurante tradicional que se chama "Aqui há Paparoca" e a churrascaria "Cantar de Galo" no shopping da cidade, que tem serviço de take-away. Para a gestão operacional de ambos os negócios a D. Emília usa o software WinRest NX.



### 2.

Pela manhã a D. Emília vai ao "Aqui há Paparoca" e decide consultar, no seu POS (ponto de venda), uma lista de produtos cujo stock está abaixo do valor mínimo. Após a análise dessa lista faz, no WinRest NX, encomendas aos fornecedores dos artigos em falta.

**Customer experience:**

- Flexibilidade da solução
- Controlo de stocks diário



### 3.

Como vai vender uma nova cerveja, a D. Emília configura no WinRest NX um menu promocional com o novo artigo. Para incentivar as vendas, decide ainda aumentar as comissões dos empregados para esta nova cerveja.

**Customer experience:**

- Controlo operacional eficiente
- Facilidade de utilização da solução



### 4.

O João entra no restaurante e senta-se na sua mesa favorita para almoçar. O empregado entregá-lhe um tablet com a ementa digital, onde o João faz o seu pedido, que fica, de imediato, integrado no WinRest NX.

**Customer experience:**

- Contacto com uma solução inovadora
- Atendimento eficaz e rápido
- Maior comodidade



### 5.

Entretanto, o chefe Silva recebe um novo pedido na impressora da cozinha: é o pedido do João. Começa de imediato a prepará-lo.

**Customer experience:**

- Eficiência na zona de produção
- Integração dos serviços

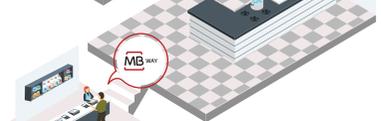


### 6.

O chefe Silva acompanha o que está em produção através do monitor de cozinha. Quando termina a preparação do pedido assinala no monitor de cozinha que este se encontra pronto.

**Customer experience:**

- Integração total dos serviços
- Eficiência no controlo operacional
- Gestão eficaz dos recursos humanos

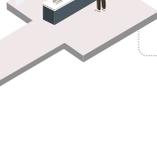


### 7.

No final da refeição o João pede a conta e informa que deseja pagar com MB Way. O empregado acede ao WinRest NX e, no ecrã de pagamento, introduz o número de telefone do João. Quando o João confirma o pagamento na sua app MB Way a fatura é automaticamente impressa.

**Customer experience:**

- Comodidade
- Segurança no pagamento



### 8.

O João repara que na fatura há uma publicidade: na sua próxima visita ao restaurante ou à churrascaria "Cantar de Galo" recebe de oferta a nova cerveja. O João, satisfeito, decide aproveitar esta oferta.

**Customer experience:**

- Fidelização de clientes
- Comunicação direcionada



### 9.

A meio da tarde, a D. Emília recebe um telefonema de um fornecedor a indicar que o vinho "Tinto do Melhor" está esgotado e só conseguem repor o stock daí a um mês. A D. Emília abre a ficha desse artigo no WinRest NX e colcha como produto alternativo o vinho "O Tal Tinto". Assegura, assim, que sempre que um cliente pedir o vinho esgotado é-lhe sugerido esta alternativa.

**Customer experience:**

- Flexibilidade da solução
- Melhoria do atendimento ao cliente



### 10.

À hora do jantar, o João e a Sofia foram à churrascaria "Cantar de Galo". Ao chegar o João dirige-se ao balcão para fazer o seu pedido e entrega a fatura que contém a oferta da nova cerveja. O empregado faz o registo da venda no WinRest NX, incluindo a oferta. A Sofia optou por fazer o seu pedido no kiosk digital. Quando terminou foi procurar uma mesa livre no shopping para ambos poderem jantar.

**Customer experience:**

- Cross-selling de artigos
- Fidelização de clientes



### 11.

Enquanto esperavam, João olha para o monitor de pedidos que se encontra na frente de loja para acompanhar o estado do seu pedido. Acaba por reparar num vídeo promocional da nova cerveja e ficou mesmo com vontade de a beber. Sofia acede à app WinRest Booking e fica à espera de receber a notificação do "Cantar de Galo" a avisar que o seu pedido podia ser levantado.

**Customer experience:**

- Atendimento rápido e eficaz
- Comunicação direcionada
- Contacto com uma solução inovadora



### 12.

No dia seguinte, a D. Emília fica a trabalhar em casa. Decide aceder à sua solução de gestão centralizada multiloja: o PingWin BO. Verifica o resultado das vendas de ambos os estabelecimentos e ainda o top 10 dos produtos mais vendidos, onde se encontra a nova cerveja. Consulta o nível de stocks deste artigo em ambos os estabelecimentos. Descobre que tem poucos a



### 13.

Repara ainda que os seus gelados de limão em stock estão prestes a ficar fora de validade. Decide lançar, no PingWin BO, uma campanha promocional "Pague 1 Leve 2". Para poder divulgar esta campanha, acede ao Portal Tecnológico. Aqui programa uma nova publicidade para os talões de venda e para o monitor de pedidos. A campanha fica, automaticamente, disponível no WinRest NX dos dois estabelecimentos.

**Customer experience:**

- Controlo total do negócio
- Contacto direto com parceiros de negócio