

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### Sumário

01.01. Conceito do Negócio .....	2
01.02. Público-Alvo.....	3
01.03. Produto: UNO ERP (software de gestão empresarial 100% web).....	5
01.03.01. Outras Aplicações .....	7
01.03.02. Serviços.....	14
01.04. Tipos de licenças UNO ERP .....	15
01.04.01. Plano Tradicional.....	15
01.04.02. Plano SaaS.....	15
01.04.03. Plano UNOme .....	16
01.05. O segredo do sucesso do UNO ERP .....	17
01.06. Concorrentes .....	24
01.07. Diferenciais Competitivos.....	25

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.01. Conceito do Negócio

Formação e Gestão de um negócio próprio utilizando produtos, serviços, marca e know-how UNOSOL através do sistema de franquias.

Neste sistema, a Franqueadora cede ao Franqueado:

- Direito de licenciar o uso do UNO ERP e suas aplicações a terceiros;
- Procedimentos padronizados para a implantação e treinamento do UNO ERP nos clientes;
- Direito de desenvolver eventuais customizações;
- Oferta de serviços de infraestrutura (Linux). Exemplo: manutenção de servidores;
- Indicação dos serviços e/ou produtos das empresas parceiras UNOSOL.

Caberá a Franqueadora:

- Oferecer Suporte Técnico a TODOS os clientes da Rede;
- Manter e controlar a disponibilização de novas versões dos softwares;
- Oferecer melhores práticas de gestão e base de conhecimento para a operação de franquias.

**IMPORTANTE!** O principal fundamento da franquia UNOSOL está na padronização e customização de toda rede.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.02. Público-Alvo

Pequenas e médias empresas da região do Franqueado e que sejam preferencialmente:

- Distribuidor, revendedor, franquia, manufatura, construção civil, serviços e/ou varejo;
- Tenham até 300 funcionários e/ou faturamento até R\$ 3 milhões/mês;
- Pertença a um dos segmentos que constam na lista de ramos de atividade do UNO ERP e clientes UNOSOL:

Aéreo	Governo
Agronegócio	Gráfica e Editoração
Alimentos	Hotelaria e Turismo
Alumínio	Jóias, Relógios e Bijuterias
Arquitetura, Decoração e Paisagismo	Logística
Automação	Material de Construção
Automotivo e Autopeças	Mecânica
Bancos	Reciclagem
Bar, Restaurante, Buffet e Baladas	Metalúrgica
Bebidas	Música
Brindes	Papel e Celulose
Brinquedos	Plástico
Climatização	Química
Comunicação, Marketing, Publicidade, Imprensa	Recursos Humanos
Consultoria	Saúde, Hospitalar, Laboratório, Enfermagem
Cosméticos e Perfumaria	Segurança e Blindagem
Eletroeletrônica	Siderurgico, Ferro, Aço
Embalagens	Tecnologia, Sistemas, Informática
Esportes e Fitness	Telecomunicações
Estética e Beleza	Telemarketing, Call Center, Contact Center
Farmacêutica	Têxtil
Foto e Vídeo	Transporte

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

Os critérios de classificação das empresas quanto ao tamanho são os seguintes:

Porte	Número de Empregados
Pequeno	No comércio e serviços de 10 a 49 empregados. Na indústria de 20 a 99 empregados.
Médio	No comércio e serviços de 50 a 99 empregados. Na indústria de 100 a 499 empregados.

Fonte: Sebrae (classificação utilizada pela área de Pesquisas do Sebrae)

Porte	Faturamento Anual
Pequeno	Entre R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00
Médio	Entre R\$ 300.000,00 e R\$ 4.000.000,00

Fonte: Lei Federal no. 9.841, de 05/10/99 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa)

Fonte: Cosif Portal de Contabilidade – Coordenado por Américo Garcia Parada Filho

Considerando a pequena e média empresa por número de usuários, e não por faturamento, a Franqueadora levantou as seguintes necessidades do público-alvo:

Pequena Empresa (até 50 usuários)	Média Empresa (até 200 usuários)
Centralizar/Armazenar todas as informações em um único sistema – SaaS	Integrar/compartilhar informações com fornecedores e distribuidores – Tradicional
Loja Virtual (Fastcommerce)	Alta performance na operação
Média performance na operação.	Terceirização parcial de serviços de informática (provedores, desenvolvimentos específicos, etc.
Terceirização Total do departamento de informática (rede, DBZ, desenvolvimento, etc)	CRM
Administração de clientes.	
Contratação pontual de customizações.	Possibilidade de criação de rotinas (novas) específicas no sistema com próprio pessoal interno.
Consideração de dados pela internet.	
Facilidade de operação.	
Preço acessível de implantação, manutenção e consultoria.	

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.03. Produto: UNO ERP (software de gestão empresarial 100% web)

O produto que será comercializado na franquia UNOSOL é o UNO ERP.

**IMPORTANTE!** As unidades franqueadas podem comercializar somente o mix de produtos da franqueadora.

#### A. O que é ERP?

ERP (Enterprise Resource Planning) ou SIGE (Sistemas Integrados de Gestão Empresarial, no Brasil) são sistemas de informação que integram todos os dados e processos de uma organização em um único sistema (finanças, contabilidade, recursos humanos, fabricação, marketing, vendas, compras, etc.) dando aos gestores informações gerenciais, portanto é um sistema de apoio às decisões estratégicas das empresas.

O ERP, em termos gerais, é um software desenvolvido para integrar os diversos departamentos de uma empresa, possibilitando a automação e armazenamento de todas as informações de negócios.

Saiba mais em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/ERP>

#### B. O que o UNO ERP?

O UNO ERP é um sistema de gestão empresarial 100% web, estruturado para atender pequenas e médias empresas. Por ser web, permite o gerenciamento de qualquer lugar do mundo com total segurança e flexibilidade.

O caráter inovador está na integração do sistema de retaguarda (ERP-

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

*Enterprise Resources Planning*), mobilidade (PDA) e comércio eletrônico.

Mais que um sistema de gestão, o UNO ERP tem o objetivo de proporcionar qualidade de vida aos gestores e valorizar os relacionamentos humanos através da maximização do tempo.

### C. Tecnologia:

Desenvolvido com um framework (plataforma de desenvolvimento) de alta produtividade com grande facilidade para parametrização e customização, e baseado nas modernas práticas de engenharia de software (PMBOK,



UML, APF, entre outras), o UNO ERP, ao contrário da maioria dos ERPs, utiliza arquiteturas abertas (Open Source – Java e MySQL) e tecnologias de domínio do mercado de fácil entendimento e sem criar dependência entre clientes, UNO e desenvolvedor.

A ferramenta é 100% compatível com diferentes tipos de dispositivos, podendo ser acessada de um computador, via web e por dispositivos móveis como iPhone e iPad.

### D. Características:

**ERP + e-commerce + B2B + Extranet + CRM + EIS + NF-e + NFS-e +  
SPED + GED + E-Procurement + MRP + BI**

- Sistemas multi-empresa com cadastros únicos de produtos, clientes e fornecedores para o sistema local, comércio eletrônico e força de venda

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

(Palm/iPad);

- Fácil inclusão de pedidos, integrado ao CEP dos Correios;
- Venda de produtos ou serviços com múltiplas tabelas de preço;
- Administração de contratos e planos de pagamento mensais;
- Emissão de nota fiscal de venda eletrônica ou impressa;
- Controle de estoque mínimo por depósito com reposição automática (Ocorrência de Compra/Ordem de Produção) baseado no lote econômico;
- Reporte da ordem de produção com apontamento real de horas e componentes utilizados com controle de estoque de matéria prima;
- Controle do pedido de compra com envio por e-mail;
- Recebimento físico e contábil unificado;
- Moderno sistema de segurança / login com cadastramento de todos os colaboradores da empresa com aceite dos termos de uso estabelecidos;
- Help Desk e controle de ocorrências com apontamentos de horas reais por atividade x horas previstas;
- Envio de arquivos ou remessa para bancos (padrão CNAB), com baixa automática dos títulos pagos por meio do tratamento do arquivo de retorno;
- Exportação de relatórios (vendas, estoque e fluxo de caixa) para txt/Excel.

### 01.03.01. Outras Aplicações

Aplicações são softwares que se integram ao UNO ERP. Não são considerados módulos porque não estão “dentro” do UNO ERP, mas sim vinculados e integrados a ele. O funcionamento dessas aplicações está diretamente ligado e vinculado à licença do UNO ERP, não funcionando isoladamente nem integradas a outros sistemas de gestão.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### BI

<http://www.unosolucoes.com.br/BI.pdf>

<http://www.youtube.com/watch?v=mSMvjx8-8HY&lr=1>

Com o BI – Business Intelligence Pentaho integrado ao UNO ERP a sua empresa visualizar relatórios gerenciais que consolidam as informações de uma ou mais empresas. Os relatórios podem ser personalizados conforme o tipo de consulta que os gestores buscam, além de relatórios sugeridos / padrões do dashboard.



Esta aplicação é desenvolvida e homologada pela empresa parceira Sinn Tecnologia.

### Contabilidade

Integração com softwares contábeis (notas fiscais entrada e saída). Softwares já integrados ao UNO ERP:

- Contimatic
- Prosoft
- Mega
- Cuca

### EIS

<http://www.unoerp.com.br/laminas/EIS.pdf>

Aplicativo de relatórios gerenciais que consolida as informações de uma ou mais empresas. Veja alguns relatórios:

- Rentabilidade por produto e família comercial;
- Comparativo de resultados por família comercial;
- Planilha de resultado;

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

- Balanço gerencial;
- Ranking de produtos;
- Ranking de vendas;
- Faturamento mensal por mês e vendedor;
- Dia em estoque (calcula quanto para quanto dias você tem estoque);
- Dias na prateleira (calcula quantos dias em média os produtos ficam na prateleira).

### **e-Procurement**

O e-procurement integrado ao UNO ERP foi criado para que nossos clientes possam realizar todas as transações com fornecedores e compradores utilizando o UNO ERP, em tempo real e de onde estiver. Com a aplicação a sua empresa reduz os custos operacionais no processo de compras, reduz os estoques e diminuirá o tempo gasto nas compras de materiais ou serviços.

### **Extranet**

<http://www.unoerp.com.br/laminas/Extranet.pdf>

- Canal de comunicação com o cliente;
- FAQ (Perguntas frequentes);
- Atualização do cadastro pelo próprio cliente;
- Inclusão e atualização de ocorrência/chamados técnicos, com envio automático de e-mail para o responsável;
- Consulta situação de cada ocorrência com histórico detalhado;
- Consulta situação financeira com possibilidade de reimprimir.

### **Loja Virtual**

<http://www.unoerp.com.br/laminas/LojaVirtual.pdf>

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

O UNO ERP oferece uma solução completa para a gestão do seu e-commerce e lojas físicas. O software de gestão UNO ERP já está integrado com as principais lojas virtuais do mercado.

O UNO ERP pode ser integrado com outras lojas e sites específicos de e-commerce. Algumas das lojas já integradas: Magento, Vetex, Fastcommerce  
Trabalhamos com agências de marketing e parceiros para garantir um design agradável e específico.

Esta aplicação é desenvolvida e homologada pela empresa parceira eSale.

### **Magento – Loja Virtual | e-commerce**

Plataforma de comércio eletrônico open source. Dentre os seus principais recursos temos:



- Integração com correios com cálculo automático frete;
- Integração com diversos meios de pagamento (Visa, Mastercard, Amex, Boletos, etc.);
- Integração com mecanismo de busca (Ex: Google);
- Multi-idíomas e moedas;
- Diversos relatórios;
- Ferramentas para desenvolver promoções;
- Categoria de clientes por grupos.

Esta aplicação é desenvolvida e homologada pela empresa parceira eSale.

### **Mobilidade**

Aplicativo que permite acessar algumas telas essenciais do UNO ERP através de dispositivos móveis como smartphones. Veja algumas das funcionalidades que este aplicativo oferece:

- Inclusão de clientes;

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

- Inclusão de pedidos;
- Consulta de preço / estoque;
- Impressão de Nota Fiscal;
- Inventário;
- Gestão da produção;
- Processo de separação.

### **NF-e | NFS-e**

Gerenciamento de Nota Fiscal Eletrônica e Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e) integrados ao UNO ERP. Com estas aplicações todo o processo será automatizado, desde a emissão da Nota eletrônica até a impressão do DANFE, pois este aplicativo é integrado ao UNO ERP e dispensa o uso do sistema da Secretaria da Fazenda (SEFAZ) ou do município, oferecendo mais segurança e confiabilidade das informações no UNO ERP, pois elimina intervenções manuais dos usuários.

A NF-e e NFS-e possibilitaram os seguintes benefícios e vantagens às partes envolvidas:

- Aumento na confiabilidade da Nota Fiscal.
- Melhoria no processo de controle fiscal, possibilitando um melhor intercâmbio e compartilhamento de informações entre os fiscos.
- Redução de custos no processo de controle das notas fiscais capturadas pela fiscalização de mercadorias em trânsito.
- Suporte aos projetos de escrituração eletrônica contábil e fiscal da Receita Federal e demais Secretarias de Fazendas Estaduais.
- Rapidez no acesso às informações.
- Eliminação do papel.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

- Aumento da produtividade da auditoria através da eliminação dos passos para coleta dos arquivos.
- Possibilidade do cruzamento eletrônico de informações.

### PDV

<http://www.unoerp.com.br/laminas/PDV.pdf>

Aplicação de vendas tipo check out, comercializado em conjunto com os emissores de cupom fiscal. Principais funcionalidades:

- Transferência eletrônica de dados – TEF discado ou Pay & Go
- Emissão de cupom fiscal – ECF
- Frente de loja
- Programação de alíquotas
- Verificação do caixa
- Sangria
- Suprimento
- Cancelamento de itens
- Cancelamento do último cupom
- Emissão de leitura da memória fiscal
- Leitura X
- Redução Z
- Exibe o valor do troco
- Parametrização de várias funções e valores padrões

Desenvolvido por um parceiro de desenvolvimento UNO Soluções.

Saiba mais sobre a aplicação de DINCASH: <http://unome.com.br/pdv.php>

Esta aplicação é desenvolvida e homologada pela empresa parceira Firehawk - InfoTotal.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### Revenda

<http://www.unoerp.com.br/laminas/B2B.pdf>

Canal de comunicação com a revenda e distribuidor.

- Divulgue notícias produtos em destaque e estatística de resultados mensais;
- Inclusão e consulta de clientes relacionados ao revendedor;
- Inclusão de pedidos simplificada;
- Consulta da situação do pedido;
- Consulta de estoque do produto;
- Relatório de comissão de revendedor;
- Controle do vendedor da revenda.

### Sales Force – Força de Vendas

A aplicação de Sales Force do parceiro de desenvolvimento Sinn foi integrado ao UNO ERP para automatizar as vendas em campo, permitir aos vendedores enviar pedidos diretamente do cliente, aumentando a capacidade de geração de receitas.

- Sistema móvel de vendas: desenvolvido em plataforma WEB, o sistema móvel de vendas tem o objetivo de aumentar a agilidade da empresa no momento da venda. Desenvolvido em Java, se integra facilmente ao seu Sistema de Gestão Empresarial.
- Integração - A utilização de tecnologias como Web Service ajudam na integração e diminuição de distâncias, possibilitando maior capacidade produtiva para a empresa.
- Faça o download do folheto explicativo do Força de Vendas.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### SPED

<http://www.unoerp.com.br/laminas/Sped.pdf>

<http://www.unosolucoes.com.br/eSocial.html>

Sistema integrado com SPED Contábil, Fiscal, CT-e, NF-e, FCONT, NFS-e, EFD-Contribuições e EFD-IRPJ.

A UNO desenvolveu uma nova parceria para oferecer uma opção de gerar o Sped no layout da SEFAZ e complementá-lo sem interferir com os dados do UNO ERP.

Caso tenha interesse na funcionalidade, entre em contato com a nossa equipe de vendas!



Esta aplicação é desenvolvida e homologada pela empresa parceira Brasil Informática.



### 01.03.02. Serviços

Além do UNO ERP e suas aplicações, a UNOSOL oferece os seguintes serviços relacionados aos softwares:

- Desenvolvimento
- Treinamentos
- Suporte
- Serviços de infraestrutura (instalação de impressoras, open vpn, cups, configuração de back-up e manutenção de servidor).

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.04. Tipos de licenças UNO ERP

#### 01.04.01. Plano Tradicional

O Plano Tradicional corresponde à forma de aquisição tradicional de sistemas de gestão, ou seja, a empresa compra uma licença de uso DEFINITIVA do UNO ERP e o instala em um servidor Dedicado (servidor do cliente) com direito a 3 CNPJs ativos.

INDICADO PARA: Empresas que planejam expandir sua estrutura e consequentemente aumentar o número de usuários a curto ou médio prazo.

#### 01.04.02. Plano SaaS

O Plano SaaS (Software as a Service) oferece às empresas um novo conceito de licenciamento de software. Neste modelo, o cliente não compra a licença de uso do sistema, paga através de uma taxa mensal, de acordo com o número de usuários simultâneos\*. Este valor mensal corresponde ao aluguel da licença de uso, às manutenções corretivas, evolutivas e ao suporte.

Com este plano o cliente pode instalar o UNO ERP em um servidor Dedicado (o servidor do cliente) ou hospedar o sistema num servidor da UNO, reduzindo ainda mais os custos com infraestrutura inicial.

\*Quantidade de usuários que acessam o sistema ao mesmo tempo.

INDICADO PARA: Empresas que estão começando e precisam de um sistema de gestão sem ter que investir em licença inicialmente.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.04.03. Plano UNOme

No plano UNOme a empresa aluga uma licença NÃO DEFINITIVA do UNO ERP de acordo com o número de usuários que utilizarão o sistema pagando apenas uma taxa mensal que corresponde ao aluguel da licença, suporte e correções evolutivas do sistema. O que difere do plano SaaS é a comercialização somente pelo site.

INDICADO PARA: Micro e Pequenas Empresas.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.05. O segredo do sucesso do UNO ERP

#### A. Infraestrutura

Por ser um software de gestão web, a infraestrutura é parte crítica da operação, por isso a UNOSOL investe muito neste item, veja algumas características:

- Escalabilidade: Infraestrutura flexível que aumenta de acordo com o número de usuários e aplicações
- Alta disponibilidade: Sistema sobre plataforma virtualizada (melhor aproveitamento dos recursos dos hardwares). Sistema 24 horas no ar, 7 dias por semana.
- Contingência: Caso um hardware físico pare de funcionar, automaticamente as aplicações hospedadas nesta máquina são carregadas em outras.

#### Segurança de Informação

No modelo em que a UNOSOL é a provedora dos serviços, a política de privacidade das informações do cliente é entre UNONOL e Cliente, sem responsabilidade ou acesso das movimentações por parte dos parceiros.

- Acesso ao sistema por SSL (Secure Sockets Layer)
- Controle total de log de acessos e históricos

#### Atendimento Comercial

Sem dúvida é o maior desafio da franquia. Dada a importância deste tem os capítulos 2,3 e 4 tratarão exclusivamente disso.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### Implantação

Dependendo do plano de implantação escolhido pelo cliente, este poderá ser feito remotamente ou presencialmente.

#### Implantação Remota

Metodologia de implantação UNO ágil e padronizada seguindo as melhores práticas do PMI. Não é necessário agendar visita ao cliente.

Como funciona?

- Cliente Recebe usuário e senha para acesso à aplicação.
- Acessa o sistema e inicia a Implantação remota através do Guia de Auto-Implantação.
- Usuário receberá o kit de boas vindas contendo instruções básicas de utilização do sistema e SLA (plano de suporte escolhido).

#### Implantação Presencial (existe PPT explicativo no GED)

Como funciona?

- ✓ Fase 01 - Abertura do projeto: *Contempla a assinatura da proposta comercial, assinatura do Termo de abertura do projeto e definição do tipo de servidor e local de entrega.*
- ✓ Fase 02 - *Configuração e instalação de servidor / aplicação: Contempla a configuração e instalação do servidor, aplicação UNO ERP e impressoras.*
- ✓ Fase 03 - Planejamento: *Contempla reunião de Kick-off, apresentação do UNO ERP e metodologia de implantação à equipe do cliente, definição do cronograma de implantação, análise de riscos, definição do plano de migração de dados (se houver),*

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

*definição do layout da Nota Fiscal, treinamento inicial e cadastros iniciais.*

- ✓ Fase 04 - *Migração de dados, Nota Fiscal e Loja Virtual: Contempla a migração e homologação dos cadastros de clientes, produtos e fornecedores, desenvolvimento e homologação do layout da Nota Fiscal, configuração e homologação da Loja Virtual.*
- ✓ Fase 05 - *Parametrização do UNO ERP: Contempla a homologação dos Cadastros básicos, parametrização dos módulos, levantamento de customizações (se houverem), definição dos requisitos de teste para homologação do sistema, definição da ementa para treinamento dos usuários e revisão do cronograma de implantação.*
- ✓ Fase 06 - *Testes Integrados: Contempla teste de funcionamento UNO ERP e outras aplicações (se houverem), homologação das customizações (se houverem) e revisão do cronograma de implantação.*
- ✓ Fase 07 - *Plano de Treinamento: Contempla a homologação da ementa do material para treinamento, homologação do conteúdo das provas, definição do plano de treinamento e definição dos treinados para elaboração de certificados.*
- ✓ Fase 08 - *Treinamento dos usuários: Contempla o treinamento dos usuários, prova de avaliação de aprendizado, avaliação do treinamento oferecido (usuários avaliarão) e entrega de certificados para os usuários treinados.*
- ✓ Fase 09 - *Go Live: Contempla o aceite de todos os líderes para UNO ERP entrar em produção, definição do plano de entrada em produção e operação assistida: acompanhamento dos usuários utilizando o sistema no dia-a-dia.*

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

- ✓ Fase 10 - Encerramento: *Contempla o pagamento do desafio UNOSOL se o cronograma for cumprido, avaliação do sistema, avaliação do Gerente de Projeto UNOSOL, pesquisas e aceite final do projeto pelo patrocinador.*

### **Service Desk (Suporte Técnico)**

Central responsável por prestar suporte técnico a TODOS os clientes da Rede de Franquias UNOSOL.

#### Missão

Restabelecer a operação dos usuários o mais rápido possível para:

- Minimizar o impacto causado por falhas.
- Ajudar os clientes a fazer o melhor uso dos produtos através de apoio eficaz e ferramentas de auto-ajuda.

#### Estrutura

- Atendimento nacional através de linha 4004 (Embratel);
- Conceito de serviço baseado em Service Desk: Além de estar capacitada para dar suporte sobre o produto a equipe conhece o negócio do cliente;
- Política clara de suporte baseada no SLA (Service Level Agreement) contratado;
- Melhores práticas de suporte baseados em ITIL (Information Technology Infrastructure Library);
- Robusto sistema de gestão de incidentes e problemas, com total transparência e feedback com o usuário.

Com a centralização do suporte técnico, todos ganham. Os clientes, pois contam com aumento de qualidade e custos reduzidos através do ganho de

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

escala, a Franquia por reduzir o custo fixo de RH e infraestrutura e a Franqueadora, pois simplifica a operação e reduz os custos de treinamento e reciclagem dos atendentes.

A seguir a operação do suporte técnico:



### Treinamento e Consultoria

#### Universidade UNO

Treinamentos (virtuais e presenciais) sobre:

- Funcionalidades UNO ERP
- Mercado: gestão empresarial, contabilidade, técnicas de vendas, entre outros.

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### Consultoria

- Processos: como melhorar e agilizar todos os processos da empresa
- Melhoria contínua dos manuais online e dos vídeos / tutoriais

### **Desenvolvimento**

Responsáveis pelas customizações e melhorias nos softwares, a UNOSOL possui:

Equipe interna para atender as demandas mais urgentes de desenvolvimento.

- Fábricas de softwares e parceiros de desenvolvimento (PD) - ambos homologadas pela Franqueadora.
- Unidades franqueadas com desenvolvedores próprios.

A qualidade e controle dos desenvolvimentos, que podem ocorrer em qualquer lugar do mundo, seguem a metodologia UNOSOL AGILE PROCESS que está alinhada às melhores práticas da Engenharia e Software. A segurança destes desenvolvimentos é garantida através de um robusto sistema de controle de versões.

Em casos onde o cliente possua uma estrutura própria de desenvolvimento, a UNOSOL abre os códigos fontes e arquitetura do banco de dados em um modelo inédito de cooperação em ERP's.

O maior segredo da rede UNOSOL não está na programação ou técnicas, e sim no relacionamento e simplicidade de todo o conjunto.

A Franqueadora é a responsável pelo funcionamento dos softwares, por isso, antes que qualquer desenvolvimento incorpore a versão principal, este será

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

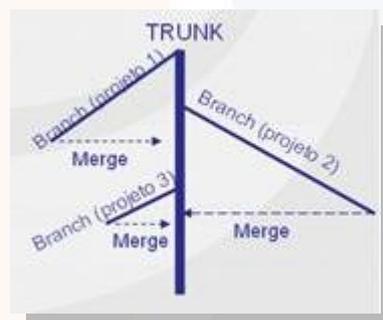
submetido a testes e auditorias do código-fonte, a fim de aferir os padrões e impactos das alterações no banco de dados/aplicação e também para documentação (manuais, vídeos e boletins).

A UNOSOL entende que com essa estrutura descentralizada, demonstra para o mercado que as atenções estão nas operações dos clientes. Com comprometimento, simplicidade e liberdade, os processos de desenvolvimento são desmistificados.

### Manutenção contínua do software e distribuição

Robusto sistema de gerenciamento de versões:

- Feedback para cliente
- O próprio cliente escolhe a versão do sistema
- Rigoroso processo de qualidade/teste para novas versões.
- Rotinas semanais de testes para garantir a estabilidade da aplicação.
- Controle de alteração no código-fonte: os projetos/ desenvolvimento (customizações) não são feitos diretamente na versão oficial do sistema (Trunk), mas sim armazenados em repositórios que permitem fazer um desenvolvimento independente (Branch), assim pode-se manter a versão oficial do sistema estável, além de permitir o desenvolvimento por múltiplos colaboradores; manter histórico de alterações por colaborador e desenvolver testes e homologações independentes.



## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.06. Concorrentes

Existem centenas de empresas de ERP no Brasil. Temos no sistema uma listagem grande e pontuamos alguns dos nossos principais concorrentes:

1. Ábacos (backoffice de e-commerce)
2. Agiw
3. Alterdata
4. AOKI Sistemas
5. Apollo Sistemas
6. ART SOFT
7. Benner Solution
8. Bling
9. Bohm
10. Brascomm
11. Cigam
12. ContaAzul
13. DBCorp
14. DCompany - Ti9
15. eGestor
16. ERP Flex
17. Gerbo ERP
18. Gestor Total
19. Intelecta - Empresário ERP
20. Mega Sistemas Corporativos
21. Microsoft Dynamics CRM
22. Millenium
23. RDZ Sistemas
24. Riosoft
25. SAP - Business One
26. Sienge
27. Siscorp
28. Supersoft
29. TCI Sistemas
30. TOTVS - Sistemas: Microsiga, Datasul, Protheus, RM
31. UNUM
32. WEB Software: Virto ERP e Solutto
33. WK SISTEMAS - Radar ERP

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

Posicionamento da UNO entre os principais:



## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### 01.07. Diferenciais Competitivos

Criar diferencial competitivo nem sempre é um trabalho que depende de grandes investimentos financeiros.

Em uma rede de franquias, criar e manter diferenciais competitivos são de fundamental importância tanto para o desenvolvimento do negócio em si, como para atrair novos parceiros para o negócio.

Os diferenciais competitivos da UNO são:

**Solução de gestão completa web, por um preço justo!**

*Melhor custo vs benefício para PME com um sistema fácil de usar, eficiente e seguro. Sistema operacional (Linux) e banco de dados (MySQL) baseadas em software livre. Sem necessidade de compra de softwares adicionais.*

**Versões corretivas e evolutivas inclusas na manutenção.**

*Novidades semanais! Sistema sempre atualizado com as melhores práticas de mercado.*

**Boletins periódicos, manual online, guia de implantação, vídeos tutoriais.**

*Mantenha sua equipe atualizada sem custos adicionais.*

**Empresa pioneira com suporte baseado em SLA para PME no Brasil.**

*Garantias de resposta para as suas dúvidas em um prazo previamente combinado.*

**Datacenter próprio (cloud computing – computação nas nuvens).**

*Hospedagem exclusiva de soluções UNO. Foco e comprometimento da equipe.*

**Integrável com sistemas complementares (Loja Virtual, BI, PDV, etc).**

*Fácil personalização com fábrica de software exclusiva para desenvolvimentos UNO.*

## CAP. 01 – O NEGÓCIO

### **Equilíbrio no relacionamento entre a sua empresa e a UNO.**

*Nos sentimos parte da sua empresa. Parceria e envolvimento reais. Você terá acesso a quem de verdade resolve os seus problemas do dia-a-dia.*

*Nossos consultores/implantadores falam a sua língua. Implantação rápida e padronizada.*