



afus

Guia Afus

A caixa e o stock da sua loja, no PC Windows e no telemóvel Android: o guia completo para vender, gerir e acompanhar.

Edição de outubro de 2026

afus.app · contact@afus.app · +212 689 122 814

Índice

1.	O Afus numa página	3
2.	Primeiros passos	4
3.	O dia de caixa	6
4.	Produtos e stock	9
5.	Clientes e crédito	13
6.	Fornecedores, dívidas e despesas	15
7.	Relatórios e lucro	16
8.	Vendedores, permissões e segurança	18
9.	Venda sem internet	21
10.	Várias lojas	21
11.	Equipamento compatível	22
12.	Planos Basic, Pro e Business	23
13.	Perguntas frequentes	25
14.	Contacto	26

O Afus numa página

O Afus é um software de caixa e de gestão de stock para pequenas lojas, desenvolvido pela Tisnel. Funciona num PC Windows na caixa e em telemóveis ou tablets Android, que partilham o mesmo stock em tempo real. Este guia descreve o que a aplicação faz hoje, tanto para comerciantes como para revendedores.

Para quem?

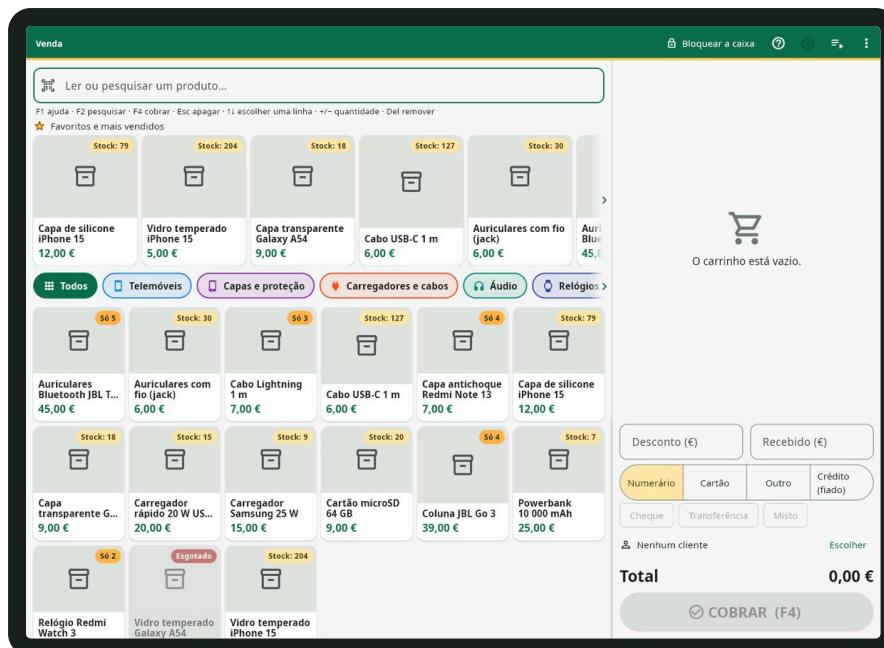
- Lojas de **telemóveis e acessórios**: capas, carregadores, cabos, auriculares, e também aparelhos com IMEI e oficina de reparação.
- **Mercearias** e comércio alimentar: venda a peso, caixas e unidades, datas de validade.
- Lojas de **vestuário e calçado**: tamanhos e cores em grelha.
- **Lojas de ferragens** e drogarias: milhares de artigos e uma pesquisa instantânea.
- Qualquer comércio a retalho, com ou sem vendedores, com uma ou várias lojas.

Os problemas que o Afus resolve

Na loja	Com o Afus
A fila aumenta enquanto procura um preço.	Lê o código com o leitor ou com a câmara do telemóvel: o preço aparece e o talão sai.
Já não sabe o que resta em stock.	Cada venda, receção ou devolução atualiza o stock em todos os aparelhos. Um alerta avisa antes de faltar.
O caderno do crédito perde-se ou apaga-se.	Cada cliente tem a sua conta: o que deve, o que já pagou e um lembrete por WhatsApp com um toque.
A internet falha a meio do dia.	Continua a vender. As vendas são enviadas assim que a rede volta.
A caixa não bate certo à noite.	Fundo de caixa de manhã, dinheiro esperado à noite, diferença calculada e registada.
Nem sempre está na loja.	O ecrã «Vista do patrão» mostra as vendas, a caixa e o stock no seu telemóvel.

O que distingue o Afus

- **Um só stock para o PC e os telemóveis.** O stock não fica errado por dois aparelhos venderem ao mesmo tempo: cada movimento é registado pelo servidor, num registo que não se apaga.
- **A venda continua sem internet.** Nenhuma venda se perde, mesmo que a rede falhe o dia inteiro.
- **Os seus preços de compra continuam secretos.** Um vendedor nunca vê os preços de compra, as margens nem os relatórios financeiros. Este controlo é feito pelo servidor, não apenas pelo ecrã.
- **No seu idioma, talões incluídos.** Árabe, darija em letras árabes, francês, inglês e mais sete idiomas. O árabe aparece da direita para a esquerda, no ecrã e no talão.
- **Pensado para o balcão.** Botões grandes, atalhos de teclado e mensagens de erro que dizem o que fazer.
- **Uma licença anual paga uma única vez,** sem cobrança automática.



O ecrã de venda no PC: favoritos e mais vendidos, barra de categorias, grelha de produtos com o respetivo stock e carrinho à direita.

Primeiros passos

Instalar o Afus

Os ficheiros de instalação podem ser transferidos em afus.app/telechargements. Instale o Afus em cada aparelho da loja: todos partilharão o mesmo stock.

Num PC Windows (Windows 10 ou 11, 64 bits):

1. Transfira o instalador **Afus-Setup** e abra-o.
2. Se o Windows mostrar «O Windows protegeu o seu PC», clique em **Mais informações**, confirme que se trata mesmo do Afus e depois clique em **Executar mesmo assim**. Esta mensagem aparece com aplicações recentes que o Windows ainda não conhece.

Num telemóvel ou tablet Android (Android 7 ou mais recente):

1. Transfira o ficheiro **.apk** com o navegador do telemóvel.
2. Abra-o. O Android pede para permitir a instalação a partir desta origem: toque em **Definições**, permita e depois toque em **Instalar**.
3. Na primeira leitura de código, aceite o acesso à câmara.

Conselho: transfira o Afus apenas em afus.app. Nunca instale um ficheiro recebido de outra origem.

Criar a sua loja

Abra o Afus e toque em **Criar a minha loja**. Indique:

- o seu endereço de email e uma palavra-passe (pelo menos 8 caracteres, com uma letra e um algarismo);
- o nome da loja;
- o país: define a moeda (MAD, FCFA, KES, NGN, PKR, BDT, ETB, BRL, EUR e outras, 25 países ao todo) e o idioma sugerido;
- o seu tipo de comércio.

Aceite as condições gerais e a política de privacidade e confirme. Abra a ligação do email de confirmação e inicie sessão na sua conta.

O teste gratuito de 30 dias

Cada nova loja recebe **30 dias de teste com todas as funções do plano Pro**, sem cartão bancário. É concedido um único teste por aparelho. No fim do teste, escolhe um plano: os seus produtos, os seus clientes e as suas vendas são mantidos.

O assistente inicial em 4 passos

No primeiro acesso, o administrador de uma nova loja vê um assistente. Cada passo tem um botão **Mais tarde**, e **Saltar o assistente** permite fazer tudo depois nas Definições.

1. **A loja:** nome, morada, telefone. São impressos nos talões.
2. **O logótipo e o talão:** logótipo (convertido para preto e branco para as impressoras térmicas), mensagem de rodapé do talão, largura de 58 ou 80 mm.
3. **Os primeiros produtos:** criação manual ou importação de um ficheiro Excel.
4. **A impressora e a gaveta:** escolha da impressora de talões e da gaveta de dinheiro.

Os modelos por tipo de comércio

No registo, o tipo de comércio escolhido instala categorias prontas e definições recomendadas:

Tipo de comércio	Limite de alerta de um novo produto	Talão	Prazo do crédito	Alerta de desconto
Telemóveis e acessórios	3	80 mm	15 dias	20 %
Mercearia	10	58 mm	30 dias	20 %
Vestuário e calçado	2	80 mm	30 dias	30 %
Ferragens	5	80 mm	30 dias	20 %

«Outro comércio» começa com um catálogo vazio. Os nomes das categorias podem ser alterados livremente depois. Mais tarde, o administrador pode aplicar outro modelo (Categorias → **Modelo inicial**): nada é apagado nem renomeado, e nada é criado em duplicado.

O ecrã inicial

O ecrã inicial está organizado em quatro grupos, iguais no PC e no telemóvel: **Vender**, **Stock e compras**, **Gestão** e **Conta e configuração**. Faixas indicam o que precisa da sua atenção: alertas, cópia de segurança, vendas a enviar, licença.



O ecrã inicial no telemóvel: faixas de alerta e de cópia de segurança, seguidas dos blocos grandes do grupo «Vender».

O dia de caixa

Abrir a caixa de manhã

Ecrã inicial → **Abrir / fechar a caixa** → **Abrir a caixa**. O Afus pede o **fundo de caixa**: o montante em dinheiro presente na gaveta (0 se estiver vazia). A loja tem uma única caixa aberta de cada vez, partilhada pelo PC e pelos telemóveis, já que existe uma só gaveta.

Um vendedor não pode vender com a caixa fechada: o Afus mostra «Abra a caixa para vender», com um botão para a abrir. O administrador pode vender fora da caixa depois de confirmar; a venda fica então marcada como «Fora da caixa» no histórico.

Encontrar um produto

- **O leitor de código de barras USB** no PC: leia o código e o artigo é adicionado, sem clicar em nenhum campo.
- **A câmara** do telemóvel: o ícone de leitura no campo de pesquisa.
- **A pesquisa**: algumas letras do nome, da marca ou da referência, com resultado instantâneo mesmo com milhares de produtos.
- **Os blocos**: a fila **Favoritos e mais vendidos** (os mais vendidos em 30 dias, mais os fixados pelo administrador), seguida da grelha por categoria com foto, preço e stock.

Um produto esgotado aparece a cinzento; um stock baixo tem um indicador cor de laranja («Só 3»). Um vendedor não pode vender um produto esgotado; o administrador pode forçar a venda, que fica anotada no registo antifraude.

Os atalhos de teclado no PC

Tecla	Ação
F1	Ajuda do ecrã apresentado
F2	Ir para a pesquisa
F4	Cobrar
Esc	Limpar a pesquisa

Tecla	Ação
Setas para cima e para baixo	Escolher uma linha do carrinho
+ e -	Alterar a quantidade da linha
Del	Remover a linha

Descontos

Introduza o desconto por baixo do carrinho. Cada vendedor tem um **limite de desconto** (10 % do carrinho por predefinição, ajustável por vendedor, ou desconto proibido). Acima dele, um responsável introduz o seu PIN na caixa para autorizar esse desconto, uma única vez. As promoções e os pontos de fidelidade são reduções à parte: não contam para o limite do vendedor.

Cobrar

Escolha a forma de pagamento e depois **Cobrar** (F4 no PC).

- **Numerário:** introduza o montante recebido ou toque num botão rápido (montante exato e as notas mais comuns da sua moeda, por exemplo 10, 20 e 50 € em Portugal ou 50, 100 e 200 MAD em Marrocos). O troco aparece em tamanho muito grande.
- **Cartão, Transferência** ou **Outro**.
- **Cheque:** número, banco e data de vencimento. A página **Cheques** lista os cheques a depositar, com uma caixa de seleção «Depositado».
- **Misto:** uma parte em numerário e o resto no cartão, ou uma entrada e o resto a crédito.
- **Crédito (fiado):** o cliente é obrigatório (ver Clientes e crédito).

Cheque, transferência e pagamento misto estão incluídos nos planos Pro e Business.



A caixa no telemóvel: pesquisa e leitura pela câmara em cima, blocos grandes e carrinho que se abre na parte de baixo do ecrã.

O talão

Depois do pagamento, a janela **Venda registada** resume os artigos e propõe **Imprimir, PDF** e **WhatsApp**.

O talão existe em **58 mm** ou **80 mm**. Inclui o logótipo e os dados da loja, o ICE e as suas menções, cada artigo, o desconto, o total, o troco ou o montante em falta, e a sua mensagem de rodapé. É impresso no idioma do ecrã, da direita para a esquerda em árabe e em darija.

Enviar o talão pelo WhatsApp

O botão **WhatsApp** abre o WhatsApp com o talão já redigido e o número do cliente (um número nacional, como «912 345 678», recebe automaticamente o indicativo do país, +351 em Portugal). Basta tocar em «Enviar». É gratuito, sem serviço pago, e o Afus não lê as suas conversas.

Pôr uma venda em espera

Um cliente está indeciso e outro está à espera? Toque em **Pôr em espera**: o carrinho fica guardado no aparelho e a caixa fica livre. Retome-o mais tarde na lista **Vendas em espera**.

Devoluções e cancelamentos

Histórico de vendas → toque na venda → **Devolução / cancelamento**. Escolha os artigos devolvidos e o motivo: o stock é repostado automaticamente. Assinale **Danificado** se o artigo não puder voltar a ser vendido: sai do stock como perda.

Um cancelamento devolve a venda inteira, que mantém o seu número e passa a «Reembolsada»: nada é apagado. Um vendedor sem a permissão de «devoluções» precisa da autorização de um responsável.

O histórico de vendas

Pesquisa por data, número do talão e vendedor. Cada venda indica quem a fez. No detalhe de uma venda: reimpressão do talão, envio pelo WhatsApp, devolução e fatura A4.

Promoções

Ecrã inicial → **Promoções** (administrador, planos Pro e Business). Três tipos de promoção:

- **«Compre X, leve Y grátis»**: por exemplo «compre 2 capas e leve 1 grátis»;
- **preço por quantidade**: preço unitário reduzido a partir de N artigos;
- **percentagem** de desconto.

Uma promoção aplica-se a um produto ou a uma categoria inteira, com datas de início e de fim se a quiser preparar com antecedência. Se duas promoções se aplicarem ao mesmo artigo, vale a mais vantajosa para o cliente. O desconto aparece na caixa e no talão.

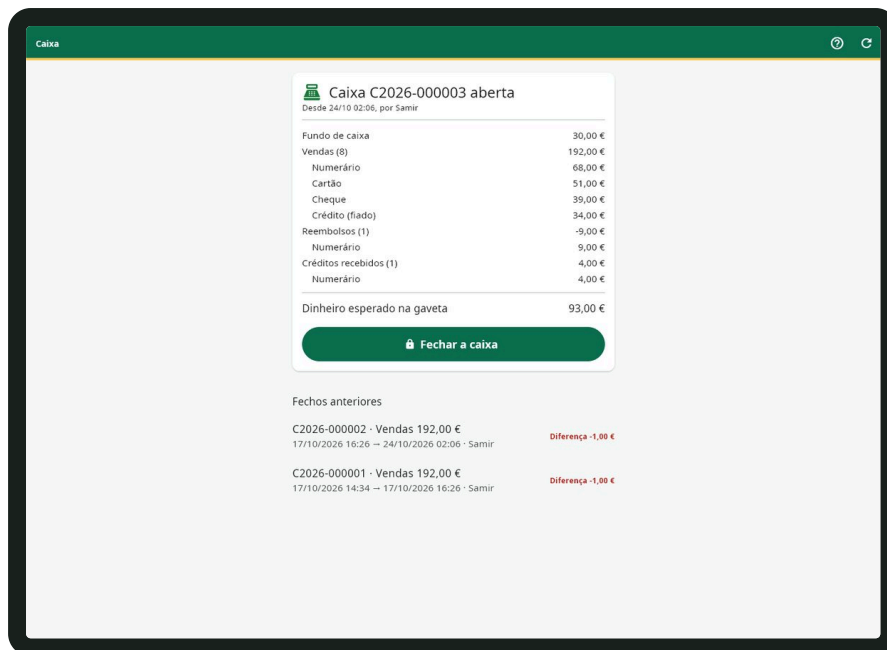
Faturas A4 e orçamentos

Planos Pro e Business. No detalhe de uma venda, **Fatura A4** cria uma fatura numerada sem saltos, com o nome, o ICE e a morada do cliente, os montantes sem IVA, o IVA e o total com IVA, e a forma de pagamento. Um **orçamento** reúne artigos ou serviços livres, com uma data de validade (30 dias por predefinição); quando aceite, os seus artigos passam para o carrinho da caixa.

Fechar a caixa à noite

Abrir / fechar a caixa mostra o fundo de caixa, as vendas por forma de pagamento, os reembolsos, os créditos recebidos e o **dinheiro esperado na gaveta**. Toque em **Fechar a caixa**, conte o dinheiro e introduza o montante: o Afus calcula a **diferença** e gera o relatório de fecho em PDF, para imprimir ou guardar.

Nos planos Pro e Business, uma diferença de caixa dispara um alerta para o proprietário (a partir de 1 MAD por predefinição, limite ajustável nas Definições).

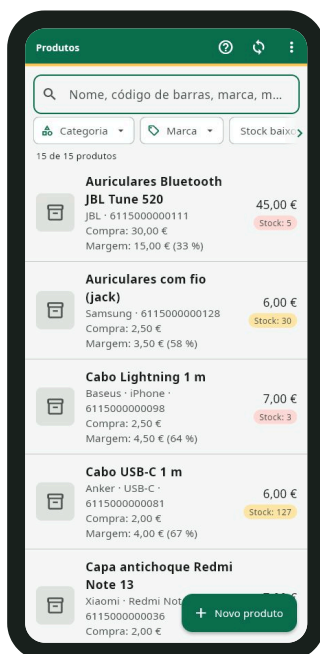


A caixa aberta: fundo de caixa, vendas por forma de pagamento, reembolsos, dinheiro esperado e os fechos anteriores com a respetiva diferença.

Produtos e stock

A lista de produtos

A lista pode ser filtrada por categoria, por marca, por stock baixo, por esgotados e por produtos sem código de barras. Pode ser ordenada por nome, stock, vendas e, apenas para o administrador, por margem. A pesquisa é tão instantânea como na caixa.



A lista de produtos vista pelo administrador: filtros, preço de venda, preço de compra, margem e stock de cada artigo.

A ficha do produto

Uma ficha contém o nome, o código de barras, a referência interna, a categoria, a marca, o modelo compatível, a cor, a foto, o preço de venda, o limite de alerta e o stock. O **preço médio de compra**, visível apenas para o administrador, é recalculado a cada receção de fornecedor. A ficha mostra também a **frequência de venda** do produto. Cada movimento de stock é registado com o seu autor e a sua data.

- **Duplicar** cria uma cópia para completar: a mesma capa, outra cor.
- **Fixar como favorito** coloca o produto na fila de favoritos da caixa.
- **Importar do Excel e Exportar para Excel** (com um modelo para preencher) servem para criar um catálogo inicial em poucos minutos. Um produto já conhecido é reconhecido ao reimportar: não há duplicados, e o stock nunca é alterado por uma importação.

As categorias (administrador) têm um nome, uma cor, um ícone, uma ordem de apresentação e subcategorias, por exemplo «Capas > iPhone».

As variantes: tamanhos, cores, modelos

Planos Pro e Business. Para um mesmo artigo em vários tamanhos ou cores, crie um **produto com variantes**: o nome do modelo e depois 1 a 3 características (Tamanho, Cor, Modelo...) com os respetivos valores separados por vírgulas. **Criar a grelha** propõe todas as combinações; retire as que não vende.

Cada variante tem o seu próprio stock, código de barras e preço («T-shirt decote em V — M / Preto» no talão). Na caixa, o modelo forma um único bloco e a variante escolhe-se com um toque; ao ler o código, entra diretamente a variante certa.

← Produto com variantes

Um modelo (ex. "T-shirt decote em V") e uma variante por combinação (tamanho, cor...). Cada variante tem o seu próprio stock, código de barras e preço.

Nome do modelo *

Categoria
Nenhuma

Marca

Preço de venda (€) Preço de compra (€)

Características
O stock de cada variante é introduzido na grelha, no passo seguinte.

Característica
Tamanho Valores
Valores, separados por vírgulas

Característica
Cor Valores
Valores, separados por vírgulas

+ Adicionar uma característica

Criar a grelha

Criação de um produto com variantes: nome do modelo, preço, características Tamanho e Cor e, a seguir, a grelha de combinações.

Caixas e unidades

Planos Pro e Business. Na ficha, indique o código de barras da caixa, o número de unidades e o preço da caixa. Ler o código da caixa na venda ou na receção adiciona todas as unidades de uma só vez. O stock continua a ser contado à unidade, e cada caixa completa é vendida ao preço da caixa.

Validade, lotes e venda a peso

Planos Pro e Business, úteis sobretudo para mercearias.

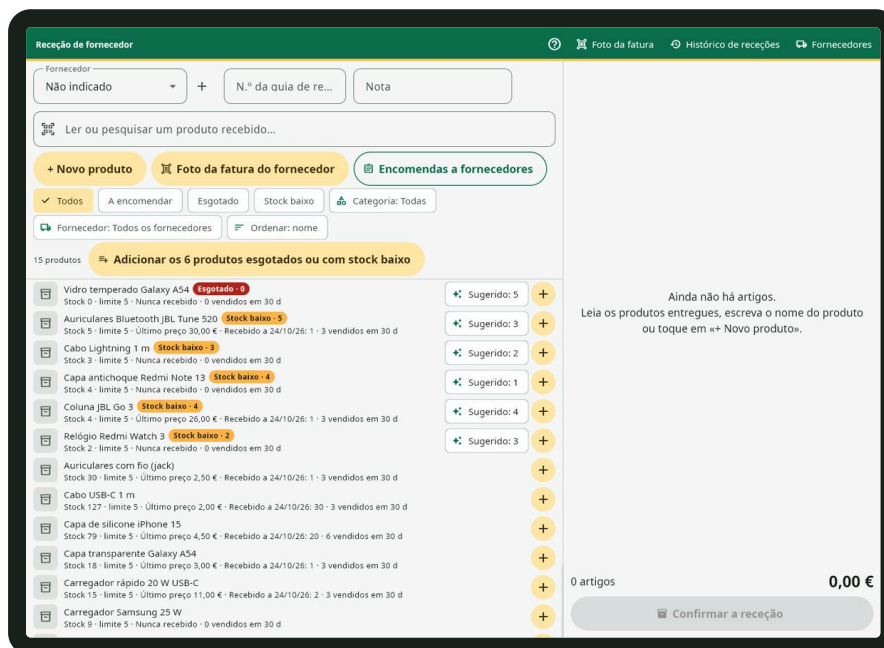
- **Validade e lotes**: a data e o lote são indicados na receção; as vendas saem primeiro do lote que expira mais cedo. O ecrã **Validade** lista os produtos expirados, os que expiram dentro de 7 dias e dentro de 30 dias.

- **Venda a peso:** preço por quilo; na caixa, o Afus pede o peso e calcula o preço. As etiquetas das balanças etiquetadoras são lidas com o peso incluído. Sem balança etiquetadora, a ficha do produto imprime uma **etiqueta de peso**.

A receção de fornecedor

Ecrã inicial → **Receção de fornecedor**. Escolha o fornecedor, anote o número da guia de remessa ou da fatura e depois leia ou procure cada artigo entregue. Para cada linha: a quantidade e o preço de compra. O Afus sugere o último preço pago a esse fornecedor. + **Novo produto** cria um artigo desconhecido sem sair do ecrã, com um código interno automático.

Confirmar a receção atualiza o stock e o preço médio de compra, e pode imprimir uma nota de receção. Nos planos Pro e Business, indica se a entrega foi paga na totalidade, em parte ou a crédito: a dívida ao fornecedor é calculada automaticamente.



O ecrã de receção de fornecedor: fornecedor, número da guia, leitura dos artigos, botões «Novo produto» e «Foto da fatura do fornecedor».

Ler a fatura do fornecedor

Em vez de escrever cada linha, toque em **Foto da fatura do fornecedor** e escolha uma foto, uma imagem (a recebida pelo WhatsApp, por exemplo) ou um ficheiro PDF.

A leitura normal é gratuita e feita no próprio aparelho, sem internet. O Afus reconstrói a tabela (designação, quantidade, preço, total), verifica se quantidade × preço = total, compara com o total da fatura e associa cada linha a um produto existente; os produtos desconhecidos são propostos para criação. Nada é adicionado sem si: um ecrã de verificação mostra cada linha, com as linhas duvidosas a laranja, e pede confirmação se os totais não baterem certo.

A leitura gratuita lê faturas em alfabeto latino. Para uma fatura difícil ou em árabe, a **leitura avançada por IA** é proposta no mesmo ecrã (planos Pro e Business, número de pedidos limitado por dia). Só nesse caso a foto é enviada ao serviço de IA.

Conselho: fotografe a fatura numa superfície plana, bem iluminada e sem reflexos. Evite fotografar um ecrã: prefira a imagem ou o PDF recebido do fornecedor.

Ajustes, perdas e devoluções ao fornecedor

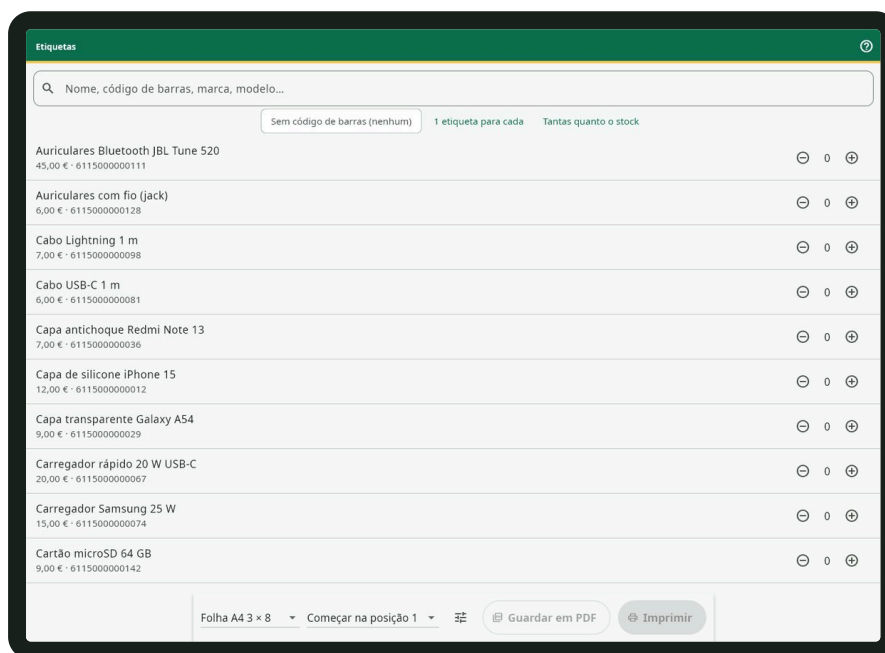
Ajustar o stock regista uma perda, uma quebra, uma devolução ao fornecedor ou uma correção. O motivo é obrigatório. Cada ajuste indica quem o fez e quando.

Etiquetas e códigos de barras

Um produto sem código de barras recebe um **código EAN-13 interno que começa por 20**, a gama reservada pela GS1 para uso interno das lojas, nunca atribuído duas vezes.

O ecrã **Etiquetas** imprime nome, preço e código de barras:

- em **folha A4** (3 × 8, 3 × 7, 4 × 10 ou 2 × 7 etiquetas), escolhendo a posição inicial para terminar uma folha já começada, com um ajuste de deslocamento em milímetros;
- em **rolo** para impressora de etiquetas (50 × 30, 40 × 30, 58 × 40 ou 60 × 40 mm), ou em PDF nas dimensões reais.



O ecrã Etiquetas: número de etiquetas por produto, uma para cada ou tantas quanto o stock, folha A4 3 × 8, posição inicial, PDF ou impressão.

O inventário físico

Ecrã inicial → **Inventário**. O administrador inicia o inventário e todos podem contar: cada leitura soma 1. No fim, o **relatório de diferenças** compara o stock teórico com o stock contado. Os produtos não contados são ignorados (uma só secção) ou postos a zero (inventário completo). Cada diferença torna-se um ajuste datado.

Alertas de stock

- **Stock baixo:** produtos esgotados ou abaixo do respetivo limite de alerta, com um indicador no ecrã inicial. O alerta funciona mesmo sem rede.
- **Stock parado:** produtos em stock sem vendas há 30, 60 ou 90 dias. O administrador vê também o seu valor.

O reaprovisionamento sugerido

Planos Pro e Business. O Afus calcula a quantidade a encomendar com base no ritmo de vendas dos últimos 30 dias: vendas por dia × dias a cobrir (30 por predefinição), mais o limite de alerta, menos o stock. **Nota de encomenda (WhatsApp)** envia a lista ao fornecedor; **Preparar a receção** preenche o ecrã Receção de fornecedor.

O separador **Previsões** do Assistente estima as vendas das próximas semanas com base nas últimas 8 semanas, sem serviço pago.

Telemóveis: IMEI, garantia e oficina

Planos Pro e Business.

- **IMEI e número de série:** ao vender um telemóvel, o Afus pede o respetivo IMEI (escrito ou lido com o leitor). O mesmo número não pode ser vendido duas vezes.
- **Garantia:** a duração em meses fica na ficha; o talão imprime o IMEI e a data de fim da garantia. Ao balcão, os 4 últimos algarismos do IMEI bastam para encontrar a venda e a situação da garantia.
- **Oficina de reparação:** a entrada regista o cliente, o aparelho, a avaria, os acessórios deixados, o orçamento e o sinal pago. Os separadores Em curso, Prontos e Concluídos acompanham cada aparelho. **Aparelho pronto** prepara a mensagem de WhatsApp com o montante em falta, cobrado depois na caixa.



A oficina de reparação no telemóvel: aparelhos em curso com o cliente, o número da reparação e o orçamento, separadores «Prontos» e «Concluídos», botão «Nova entrada».

O catálogo online

Planos Pro e Business. O administrador ativa um catálogo público com uma ligação para partilhar (afus.app/c/nome-da-loja). Mostra o nome, a foto, o preço e «Disponível» ou «Esgotado», lidos em tempo real no stock, nunca as quantidades nem os seus números. O cliente faz a encomenda pelo WhatsApp com um toque.

Clientes e crédito

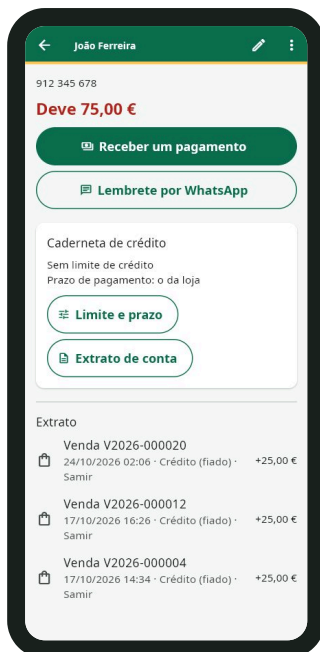
A venda a crédito

Na caixa, toque em **Escolher** para associar um cliente à venda (ou crie-o: nome e telefone bastam) e depois escolha o pagamento **Crédito (fiado)**. O talão indica «Pago 0,00» e o **montante em falta** em destaque. Uma venda mista permite uma entrada: uma parte paga no momento e o resto a crédito.

O crédito a clientes e o lembrete por WhatsApp estão incluídos em todos os planos.

A ficha do cliente

A ficha mostra em destaque quanto o cliente deve. Lista cada venda a crédito e cada pagamento, com a data e o vendedor. **Receber um pagamento** regista o que o cliente pagou, no todo ou em parte. O Afus nunca aceita um pagamento superior ao montante em dívida. Se um cliente devolveu um artigo já comprado a crédito, o saldo pode ficar **a favor do cliente**.



A ficha de um cliente: montante em dívida, botões «Receber um pagamento» e «Lembrete por WhatsApp», caderneta de crédito e extrato das operações.

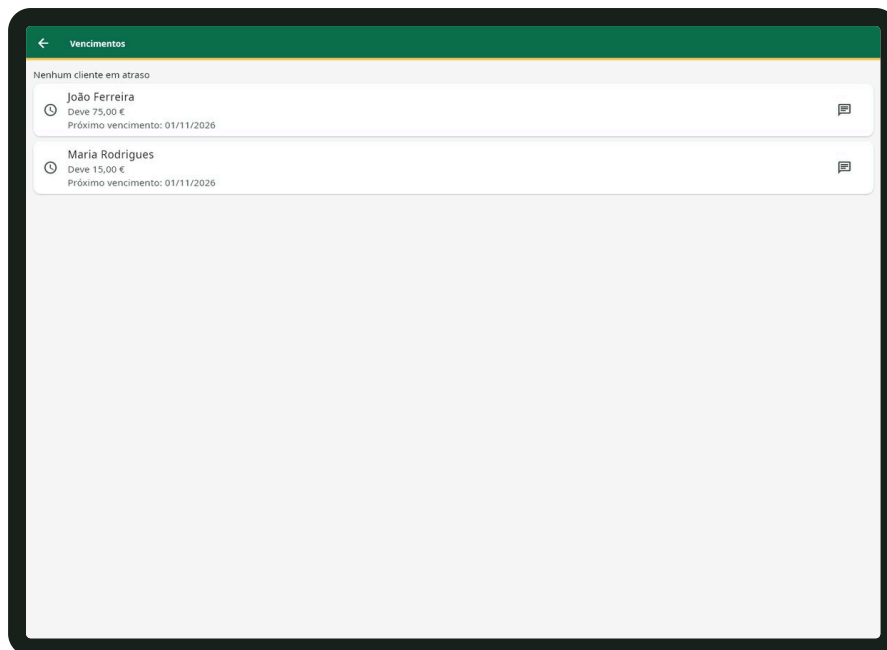
A caderneta de crédito completa

Planos Pro e Business.

- **Limite por cliente:** uma venda a crédito que o ultrapasse é recusada. O administrador pode aumentar o limite.
- **Prazo de pagamento:** cada venda a crédito recebe um vencimento, conforme o prazo do cliente ou o da loja (30 dias por predefinição, ajustável nas Definições).
- **Vencimentos:** a lista dos clientes que devem, os mais atrasados primeiro, com o que já venceu.
- **Extrato de conta:** um PDF A4 com as operações por ordem, os vencimentos, o saldo após cada linha, o montante em falta e a parte vencida. Imprima-o ou envie-o ao cliente.

O lembrete por WhatsApp

Na ficha do cliente ou nos vencimentos, **Lembrete por WhatsApp** abre o WhatsApp com uma mensagem cordial já redigida e o montante em dívida. Revê e envia. Nenhuma mensagem sai sem si.



Os vencimentos: cada cliente que deve, o montante em dívida, o próximo vencimento e o botão de lembrete por WhatsApp.

A fidelidade

Incluída em todos os planos e desativada no início: o administrador ativa-a nas Definições.

- Regra predefinida, modificável: **1 ponto por cada 10 gastos, 1 ponto = 0,10 de desconto**, utilizável a partir de **100 pontos**.
- Na caixa, o botão **Usar N pts** aplica o desconto. O talão mostra os pontos ganhos e o saldo.

Os dados pessoais dos clientes

Ficha do cliente → **Dados pessoais**: exportar os dados do cliente para um ficheiro, ou apagá-los a pedido dele. As vendas continuam nas suas contas, sem o nome. A eliminação é recusada enquanto o cliente dever dinheiro.

Fornecedores, dívidas e despesas

A lista de fornecedores

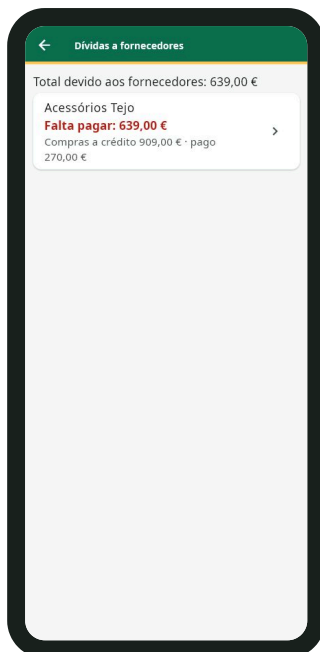
Incluída em todos os planos: nome, telefone, notas e o histórico de receções de cada fornecedor. O telefone serve também para enviar as notas de encomenda pelo WhatsApp.

As dívidas a fornecedores

Planos Pro e Business. Ao confirmar uma receção, escolha:

- **Paga na totalidade** (opção predefinida);
- **Paga em parte**: o montante e a forma de pagamento;
- **A crédito (nada pago)**.

Fornecedores → **Dívidas a fornecedores** mostra o total devido a todos os fornecedores, o detalhe por fornecedor e o histórico de pagamentos. **Pagar** regista um pagamento em numerário, transferência, cheque, cartão ou outro. O Afus recusa um pagamento superior ao montante em falta.



As dívidas a fornecedores: total devido e, para cada fornecedor, o montante a pagar, as compras a crédito e o que já foi pago.

As despesas da loja

Planos Pro e Business, exclusivo do administrador. Registe cada despesa com a data, o montante e a categoria: renda, eletricidade, água, salários, telefone e internet, transporte, material, impostos e taxas, manutenção e reparações, publicidade, outra.

Uma despesa lançada por engano é **cancelada**: continua visível, riscada, e deixa de ser contada. Nunca é apagada, e cada cancelamento fica anotado no registo antifraude.

As despesas entram no cálculo do **lucro líquido** dos relatórios.

Relatórios e lucro

Os relatórios são exclusivos do administrador. Um vendedor nunca vê a faturação total, as margens nem os preços de compra.

O painel

Os números do dia num relance: vendas, margem bruta, número de vendas e o gráfico da faturação dos últimos 7 dias.

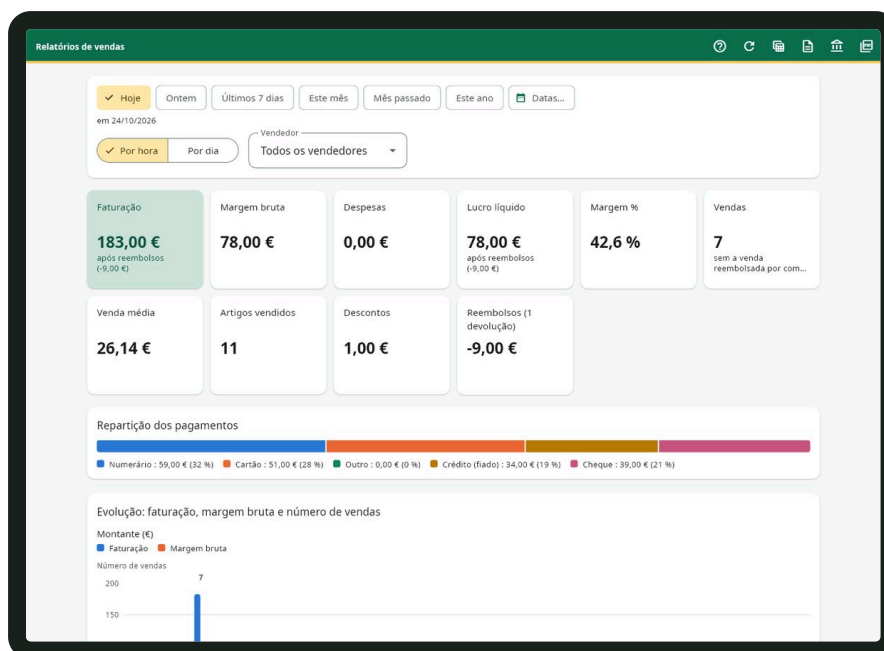
Os relatórios essenciais (todos os planos)

Escolha o período: Hoje, Ontem, Últimos 7 dias, Este mês, Mês passado, Este ano ou datas à sua escolha. Os relatórios mostram:

- a **faturação**, descontados os reembolsos;
- a **margem bruta** e a **margem em %**, calculadas com o preço de compra fixado no momento de cada venda: uma margem exata mesmo que os seus preços de compra mudem depois;
- o **número de vendas**, a **venda média**, os **artigos vendidos**, os **descontos**, os **reembolsos** e a **repartição dos pagamentos**;
- a **evolução** por hora, dia, semana ou mês, para identificar as horas de maior movimento;
- os **produtos mais vendidos**, o **valor do stock** e os movimentos de stock.

Despesas e lucro líquido (Pro e Business)

Lucro líquido = margem bruta das vendas do período – despesas do período. É o que a loja ganha de facto, depois de pagos a renda, a eletricidade e os salários.



Os relatórios de vendas: faturação, margem bruta, despesas, lucro líquido, margem em %, venda média, repartição dos pagamentos e evolução do dia.

Os relatórios avançados (Pro e Business)

- **Por vendedor:** filtro e tabela das vendas de cada vendedor.
- **Por categoria:** classificação das categorias que mais rendem.
- **Comparação de períodos:** o período escolhido face ao período anterior da mesma duração (faturação, margem, número de vendas, venda média), com a evolução em percentagem.
- **Exportações em Excel e PDF** dos relatórios, no canto superior direito do ecrã.

Fazer uma pergunta sobre os seus números (Pro e Business)

O separador **Perguntas** do Assistente responde em linguagem do dia a dia, em português, francês, árabe ou darija: «Quanto vendi hoje?», «Que produto dá mais lucro esta semana?», «Chhal bi3t lyoum?». Esta função usa IA. Só os números da sua loja lhe são enviados, e o número de perguntas é limitado por dia.

A exportação para o contabilista (Business)

Relatórios → **Exportar para o contabilista (Excel):** uma folha de cálculo Excel do período escolhido, com um separador por diário (vendas, devoluções, faturas, IVA por mês, compras, despesas) e os dados da empresa (ICE, IF, RC...).

A vista do patrão (Pro e Business)

O ecrã **Vista do patrão** faz parte do Afus e abre no telemóvel ou no PC do administrador, onde quer que esteja. Mostra as vendas e a margem do dia, os últimos 7 dias, a caixa em curso, as últimas vendas com o vendedor, o valor do stock, os produtos abaixo do limite e os alertas, atualizados a cada 30 segundos.

As **notificações** avisam de um fecho de caixa, de uma diferença de caixa, de um produto que desce abaixo do limite e de um desconto grande. Cada tipo pode ser desativado nas Definições. Chegam enquanto o Afus estiver aberto no aparelho, mesmo em segundo plano.



A vista do patrão no telemóvel: vendas e margem do dia, gráfico dos últimos 7 dias, caixa aberta, alertas e últimas vendas.

Vendedores, permissões e segurança

Dois perfis

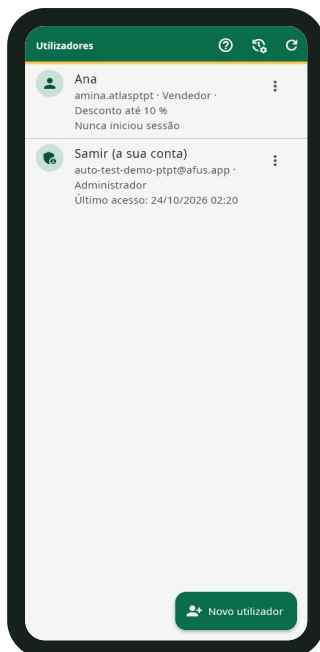
- **Administrador:** o proprietário. Vê tudo e configura tudo.
- **Vendedor:** vende, cobra, abre e fecha a caixa, recebe a mercadoria e ajuda no inventário. **Nunca** vê os preços de compra, as margens nem os relatórios financeiros. Esta regra é aplicada pela própria base de dados: nem mesmo um aparelho adulterado consegue ler essas informações.

As contas de vendedor

Planos Pro e Business. Definições → **Utilizadores** → **Novo utilizador**: um nome de utilizador simples (por exemplo «amina»), uma palavra-passe e uma função, sem endereço de email. O administrador pode desativar uma conta ou alterar a sua palavra-passe. Cada venda, receção e ajuste indica quem o fez.

As permissões de cada vendedor, verificadas pelo servidor:

- **descontos** autorizados ou não, com um **limite em %** (10 % por predefinição);
- **devoluções e cancelamentos** autorizados ou não (não, por predefinição).



O ecrã Utilizadores: cada conta com a sua função, o seu limite de desconto e o seu último acesso.

Palavra-passe e conta

- Palavra-passe com pelo menos 8 caracteres, com pelo menos uma letra e um algarismo; as palavras-passe demasiado comuns são recusadas.
- Após **5 tentativas falhadas em 15 minutos**, a conta fica bloqueada durante 15 minutos.
- **Esqueceu a palavra-passe?** no ecrã de início de sessão envia uma ligação por email; a nova palavra-passe é escolhida em afus.app. Um vendedor sem email pede ao administrador para a alterar.
- **O meu perfil:** nome apresentado, alteração da palavra-passe, idioma, modo claro ou escuro, e **Terminar sessão nos outros aparelhos**.
- **Registo de ligações** (Utilizadores): cada ligação com a conta, a data, o aparelho e a versão do Afus.

PIN e bloqueio da caixa

Cada pessoa define o seu **PIN** de 4 a 6 algarismos em O meu perfil. Códigos demasiado simples, como 1234 ou 1111, são recusados.

- **Bloqueio:** após 5 minutos sem utilização por predefinição (ajustável nas Definições), a caixa fica bloqueada; o PIN desbloqueia-a, mesmo sem internet.
- **Troca de vendedor:** no ecrã bloqueado, **Trocar de vendedor** passa de um vendedor para outro com o PIN deste. Um novo vendedor inicia sessão uma vez com a sua palavra-passe; depois, basta o PIN.
- Após 5 PIN errados, o PIN fica bloqueado durante 5 minutos.

A autorização do responsável

Algumas ações exigem que um administrador introduza **o seu** PIN na caixa do vendedor:

- um desconto acima do limite do vendedor;
- uma devolução ou um cancelamento feito por um vendedor sem essa permissão;
- a abertura da gaveta sem venda.

A autorização vale para uma única ação e durante 3 minutos. É verificada pelo servidor e anotada no registo antifraude.

A verificação em dois passos

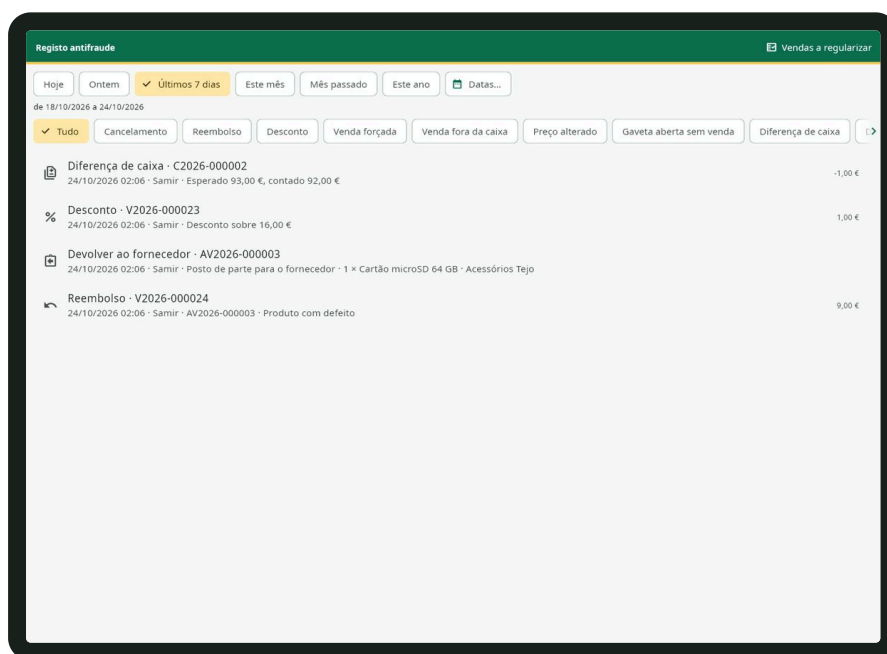
Para o administrador, opcional: O meu perfil → **Verificação em dois passos** → leia o código QR com o Google Authenticator ou o Microsoft Authenticator. A partir daí, é pedido um código de 6 algarismos do telemóvel em cada ligação. Sem esse código, o servidor recusa os direitos de administrador, mesmo com a palavra-passe correta.

O registo antifraude

Planos Pro e Business. O registo é escrito pela própria base de dados: ninguém o pode alterar nem apagar, nem mesmo o administrador. Regista:

- os cancelamentos e os reembolsos;
- os descontos;
- as vendas forçadas sem stock e as vendas fora da caixa;
- as alterações de preço;
- as aberturas da gaveta sem venda, com o respetivo motivo;
- as diferenças de caixa;
- as despesas canceladas.

Cada linha indica a data, a hora, o vendedor e o montante. O registo pode ser filtrado por período e por tipo. Uma **diferença de caixa** e um **desconto grande** (20 % por predefinição) disparam um alerta: faixa vermelha no ecrã inicial do administrador até «já vi», e notificação na vista do patrão.



O registo antifraude: descontos, diferenças de caixa e reembolsos, com a data, o vendedor, o motivo e o montante.

A cópia de segurança cifrada

Definições → **Transferir uma cópia de segurança completa**: um ficheiro ZIP com todos os dados da loja, incluindo uma versão que pode ser aberta no Excel, **cifrado com uma palavra-passe** escolhida por si (AES-256, que também pode ser aberto com o 7-Zip). Aparece um lembrete se não tiver sido feita nenhuma cópia de segurança nos últimos 7 dias. Incluída em todos os planos.

Conselho: guarde a cópia de segurança numa pen USB ou num espaço de armazenamento pessoal, e anote a palavra-passe noutro sítio. Sem essa palavra-passe, ninguém consegue abrir a cópia de segurança, nem mesmo o Afus.

Por fim, cada loja está isolada das outras na base de dados: nenhuma outra loja vê os seus produtos, os seus clientes nem os seus números.

Venda sem internet

É necessária uma ligação para criar a loja e para partilhar o stock entre os aparelhos. Mas, se a internet falhar, **a venda continua**.

O que acontece

1. O Afus deteta-o sozinho: uma faixa vermelha «Sem ligação» aparece no topo do ecrã Venda. Não tem de fazer nada.
2. O catálogo fica guardado no aparelho: pesquisa, leitura de códigos, blocos e preços funcionam como sempre, na moeda certa.
3. Cada venda é registada no aparelho. O talão é impresso no momento, com um número provisório que começa por «HL-».
4. O stock apresentado diminui imediatamente no aparelho, para não voltar a vender um artigo que já saiu.
5. Quando a rede volta, as vendas são enviadas automaticamente (ao arrancar e depois a cada 30 segundos), ou de imediato com **Enviar agora**. Cada venda recebe então o seu número definitivo, visível no histórico.

Nenhuma venda perdida

Uma venda feita sem internet é **sempre** registada no envio, porque aconteceu de facto. Se o mesmo artigo tiver sido vendido entretanto noutra aparelho e o stock já não for suficiente, a diferença é registada por um ajuste «Venda sem ligação: stock insuficiente no envio». O stock continua correto e a diferença fica visível.

As vendas à espera de envio nunca são apagadas, nem mesmo ao terminar sessão.

O que precisa de rede

- a venda a crédito (a escolha do cliente passa pelo servidor);
- as devoluções e os cancelamentos;
- os relatórios e a vista do patrão;
- a utilização dos pontos de fidelidade.

O PIN funciona sem internet: a caixa é desbloqueada mesmo durante uma falha da rede.

Várias lojas

Plano Business.

Uma conta, várias lojas

Cada loja é uma loja Afus completa, com o seu stock, a sua caixa, os seus vendedores, os seus relatórios, as suas definições e a sua licença. O administrador tem acesso a todas as suas lojas e trabalha numa «loja atual».

Ecrã inicial → **Lojas**:

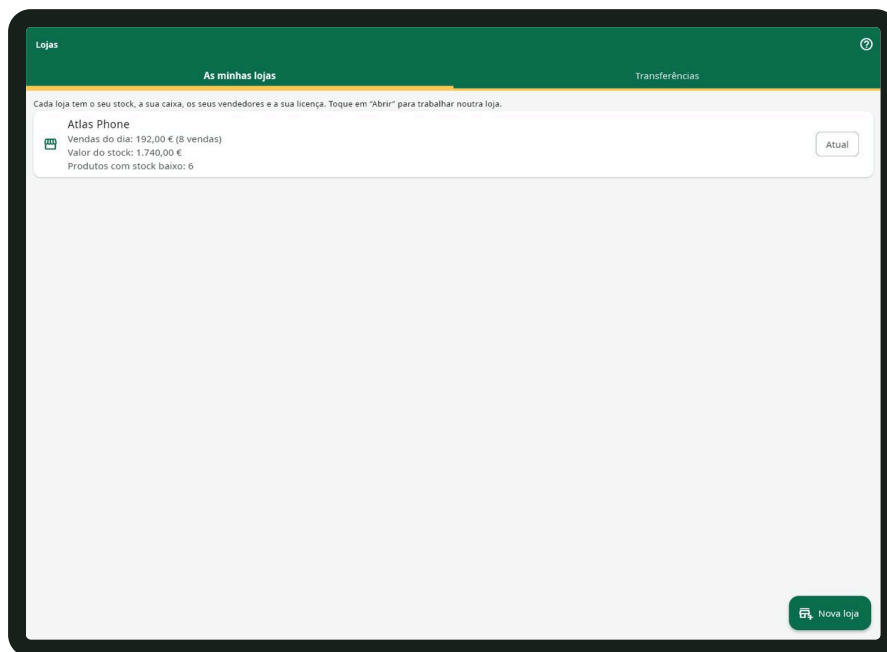
- **As minhas lojas** mostra, para cada uma, as vendas do dia, o número de vendas, o valor do stock e os produtos com stock baixo;
- **Abrir** muda a aplicação para outra loja. O Afus recusa enquanto houver vendas da loja atual à espera no aparelho, para que nenhuma venda vá parar à loja errada;
- **Nova loja** cria uma loja com uma cópia do catálogo (categorias, produtos, preços), stock a zero, mesmo país, mesma moeda e mesmo IVA.

Uma nova loja começa com 30 dias de teste do Business e depois precisa da sua própria licença.

As transferências de stock

Separador **Transferências**: envie mercadoria da loja atual para outra. A transferência é numerada, visível nas duas lojas, e é feita por inteiro ou não é feita. O valor do stock continua correto dos dois lados, e um produto que não existe na outra loja é criado lá.

Os vendedores continuam associados à sua loja.



O ecrã Lojas: vendas do dia, valor do stock e produtos com stock baixo de cada loja, separador das transferências.

Equipamento compatível

Basta um PC ou um telemóvel para vender. O equipamento é configurado **em cada aparelho** (Definições ou O meu perfil → **Equipamento da caixa**).

Os aparelhos

Aparelho	Requisitos
PC	Windows 10 ou 11, 64 bits
Telemóvel ou tablet	Android 7 ou mais recente, com câmara para ler códigos

Leitura de códigos de barras

- **Leitor USB** no PC: qualquer leitor em modo teclado que termine a leitura com Enter (a configuração habitual), na caixa, na receção e no inventário.
- **Câmara** do telemóvel ou do tablet.

Impressão dos talões

Modo	Equipamento	O que faz
Impressão normal (predefinido)	Qualquer impressora instalada no PC	Janela de impressão habitual. No telemóvel, o talão em PDF abre no menu de partilha (guardar, WhatsApp, aplicação da impressora).

Modo	Equipamento	O que faz
Impressora de talões (PC)	Impressora térmica ESC/POS de 58 ou 80 mm, USB ou em rede, com o respetivo controlador Windows	Talão impresso num segundo, sem janela de impressão.
Bluetooth	Impressora térmica ESC/POS Bluetooth, emparelhada com o telemóvel ou o PC	Impressão direta a partir do telemóvel, prática longe do balcão.

No modo direto, o talão é enviado como imagem: o árabe e todas as escritas são impressos corretamente, logótipo incluído. Se a impressora estiver desligada ou inacessível, abre-se em alternativa a janela de impressão normal: a venda nunca fica bloqueada.

Equipamento avançado (Pro e Business)

- **Gaveta de dinheiro** ligada à impressora de talões (porta RJ11): abre sozinha após uma venda em numerário, se ativar essa opção, e com o botão **Abrir a gaveta** da caixa, com o motivo anotado no registo antifraude.
- **Visor do cliente:** um segundo aparelho com o Afus (tablet ou telemóvel Android antigo, ou outro PC Windows), ligado à loja com uma conta de vendedor, mostra ao cliente os artigos, o total e o troco. Escolha **Usar este aparelho como visor do cliente**.

Etiquetas e balanças

- **Impressora de etiquetas** em rolo: formatos 50 × 30, 40 × 30, 58 × 40 e 60 × 40 mm.
- **Folhas A4** de etiquetas autocolantes numa impressora comum.
- **Balança etiquetadora** configurada em «peso incorporado» (código EAN-13 que começa por 21): as suas etiquetas são lidas na caixa, com o peso incluído.

Não compatíveis

Os visores de cristais líquidos ligados por porta série, as balanças ligadas por cabo ao PC e a impressão direta numa impressora que não seja ESC/POS. Estas impressoras continuam utilizáveis em «Impressão normal».

Planos Basic, Pro e Business

O Afus é **uma só aplicação** com três planos. As funções são desbloqueadas de acordo com a sua licença. A mudança de um plano para outro é feita **sem reinstalar e sem perder dados**.

A licença

- **Licença anual com pagamento único**, associada à conta da loja e não a um aparelho.
- **Sem renovação automática:** nada é cobrado sem uma nova compra da sua parte.
- **Teste gratuito de 30 dias** com todas as funções Pro, sem cartão bancário.
- **Códigos de ativação nos revendedores** (em breve), com pagamento em numerário ou por mobile money: o código é introduzido em Licença e aparelhos.
- **Compra online em breve** em afus.app.
- O número de aparelhos depende do plano; o administrador pode **libertar** um aparelho em Licença e aparelhos.
- Uma renovação do mesmo plano soma-se à data de fim: nenhum dia pago se perde.
- No fim da licença, há 7 dias de tolerância em que tudo funciona. Depois, sem renovação, o Afus passa a só de leitura: as vendas ficam bloqueadas, mas mantém o acesso aos seus dados, à exportação e à cópia de segurança.

Os preços dependem do país. Consulte o preço do seu país em afus.app/formules.

As funções por plano

O controlo dos planos é feito pelo servidor, não apenas pelo ecrã.

Função	Basic	Pro	Business
Caixa no PC e no telemóvel (leitor, câmara, pesquisa)	sim	sim	sim
Top 10, categorias e subcategorias na caixa	sim	sim	sim
Talão impresso, talão por WhatsApp	sim	sim	sim
Abertura e fecho de caixa	sim	sim	sim
Venda sem internet	sim	sim	sim
Pagamentos em numerário e cartão	sim	sim	sim
Pagamentos com cheque, transferência e mistos	não	sim	sim
Devoluções e cancelamentos	sim	sim	sim
Produtos, categorias, fotos, códigos de barras, etiquetas	sim	sim	sim
Modelos iniciais (telemóveis, mercearia, vestuário, ferragens)	sim	sim	sim
Receção de fornecedor, ajustes, inventário	sim	sim	sim
Lista de fornecedores	sim	sim	sim
Alertas de stock baixo	sim	sim	sim
Importação e exportação Excel	sim	sim	sim
Variantes (tamanho, cor, modelo)	não	sim	sim
Sugestão de reaprovisionamento	não	sim	sim
Validade, lotes, venda a peso, caixas e unidades	não	sim	sim
Crédito a clientes e lembretes por WhatsApp	sim	sim	sim
Fidelidade simples (pontos)	sim	sim	sim
Caderneta de crédito completa (limite, extrato, vencimentos)	não	sim	sim
Promoções avançadas	não	sim	sim
Dívidas a fornecedores	não	sim	sim
Despesas da loja e lucro líquido	não	sim	sim
Faturas A4 e orçamentos com ICE	não	sim	sim
Relatórios essenciais (vendas por dia/semana/mês, ganho e margem total, produtos mais vendidos)	sim	sim	sim
Relatórios avançados (por vendedor, por categoria, comparação de períodos, exportações)	não	sim	sim
Cópia de segurança completa	sim	sim	sim
Contas de vendedores e permissões	não	sim	sim
Registo antifraude e alerta de diferença de caixa	não	sim	sim
App do patrão (acompanhamento à distância e notificações)	não	sim	sim
Módulo de telemóveis (IMEI, garantia, oficina)	não	sim	sim
Catálogo online partilhável	não	sim	sim
IA (fatura do fornecedor, perguntas em darija, previsões)	não	sim	sim
Equipamento avançado (gaveta de dinheiro, visor para o cliente)	não	sim	sim
Várias lojas e transferências de stock	não	não	sim
Exportação para o contabilista	não	não	sim

Função	Basic	Pro	Business
Fatura eletrónica DGI (quando for obrigatória)	não	não	sim
Apoio prioritário	não	não	sim
Aparelhos	1 PC + 1 telemóvel	5	ilimitados por loja

Dois esclarecimentos:

- A **leitura gratuita da fatura do fornecedor no aparelho** está incluída em todos os planos; só a leitura avançada por IA é exclusiva dos planos Pro e Business.
- A **fatura eletrónica DGI** já tem a sua estrutura preparada no Afus. Será ativada quando o formato oficial for publicado e a fatura eletrónica passar a ser obrigatória.

Que plano escolher?

- **Basic:** gere a loja sozinho. Caixa completa, stock, etiquetas, inventário, crédito a clientes, fidelidade, relatórios com ganho e margem.
- **Pro:** tem vendedores ou quer acompanhar tudo. Contas de vendedores, registo antifraude, vista do patrão, variantes, promoções, faturas, dívidas a fornecedores, lucro líquido, telemóveis.
- **Business:** várias lojas ou um contabilista. Transferências de stock, exportação para o contabilista, aparelhos ilimitados, apoio prioritário.

Conselho: durante o teste, todas as funções Pro ficam desbloqueadas. Aproveite para experimentar as contas de vendedores, o registo antifraude e a vista do patrão antes de escolher.

No Android

De acordo com as regras do Google Play, a versão Android não mostra preços nem ligação de compra. Permite introduzir um código de ativação. A versão Windows terá um botão de compra assim que a compra online abrir.

Perguntas frequentes

É preciso ter ligação à internet?

Para criar a loja e partilhar o stock entre os seus aparelhos, sim. Mas, se a internet falhar, a venda continua: as vendas ficam guardadas no aparelho e são enviadas automaticamente quando a rede volta. O crédito, as devoluções, os relatórios e a utilização dos pontos de fidelidade aguardam a ligação.

Em que aparelhos funciona o Afus?

Em PC com Windows 10 ou 11 (64 bits) e em telemóvel ou tablet com Android 7 ou mais recente. Todos os seus aparelhos partilham o mesmo stock; o número de aparelhos depende do plano.

O teste é mesmo gratuito?

Sim: 30 dias com todas as funções do plano Pro, sem cartão bancário. No fim, escolhe um plano e os seus dados são mantidos.

Como funciona o pagamento?

Através de uma licença anual paga uma única vez, sem renovação automática. A compra online em afus.app e os códigos de ativação vendidos por revendedores (em numerário ou por mobile money) estarão disponíveis em breve. O preço do seu país está em afus.app/formules. Em Portugal, os preços são em euros (EUR).

Posso mudar de plano?

Sim, a qualquer momento, sem reinstalar nada e sem perder os seus dados. As funções do novo plano ficam desbloqueadas em todos os seus aparelhos.

O que acontece se mudar de PC ou perder um telemóvel?

Os seus dados ficam no servidor, não no aparelho. Instale o Afus no novo aparelho e inicie sessão na sua conta. Em Licença e aparelhos, liberte o aparelho antigo. Se usa a verificação em dois passos e perdeu o telemóvel, contacte-nos para a retirar.

Como criar rapidamente o meu catálogo inicial?

Com a importação Excel: em Produtos, transfira o modelo Excel, preencha-o e importe-o. Os produtos sem código de barras recebem um código interno, e a leitura das faturas de fornecedores cria os novos produtos à medida que as entregas chegam.

O stock apresentado está errado: o que fazer?

Faça um inventário: leia os códigos e conte, o Afus mostra as diferenças e corrige o stock. Cada correção é registada com o respetivo motivo e a respetiva data.

O Afus existe em árabe?

Sim, em árabe e em darija (letras árabes), da direita para a esquerda, talões incluídos. O Afus existe também em francês, inglês, espanhol, português, suaíli, urdu, bengali, haúça e amárico; estas sete últimas traduções estão marcadas como «tradução a rever». O idioma é escolhido em cada aparelho.

E se deixar de usar o Afus?

Os seus dados pertencem-lhe. Depois do fim da licença e dos 7 dias de tolerância, o Afus passa a só de leitura: pode continuar a consultar, exportar os seus produtos em Excel e transferir uma cópia de segurança completa.

Contacto

Tem uma dúvida antes de escolher ou precisa de ajuda durante a utilização? Escreva-nos.

- **Email:** contact@afus.app
- **WhatsApp:** +212 689 122 814
- **Site:** afus.app

A ajuda na aplicação

- **Tecla F1** no PC: abre a ajuda do ecrã apresentado.
- **Botão «?»** nos ecrãs principais: venda, produtos, receção, inventário, caixa, clientes, relatórios, utilizadores.
- **Página Ajuda:** as perguntas frequentes, organizadas por tema, com pesquisa, em francês, árabe e inglês.
- **O meu perfil** → **Comunicar um problema:** descreva o que está a acontecer e adicione uma captura do ecrã com o problema. As informações técnicas (versão, aparelho, últimas mensagens de erro) são anexadas automaticamente, sem nenhum dado dos seus clientes nem das suas vendas.

O Afus é desenvolvido pela Tisnel.

Tradução em revisão — contact@afus.app