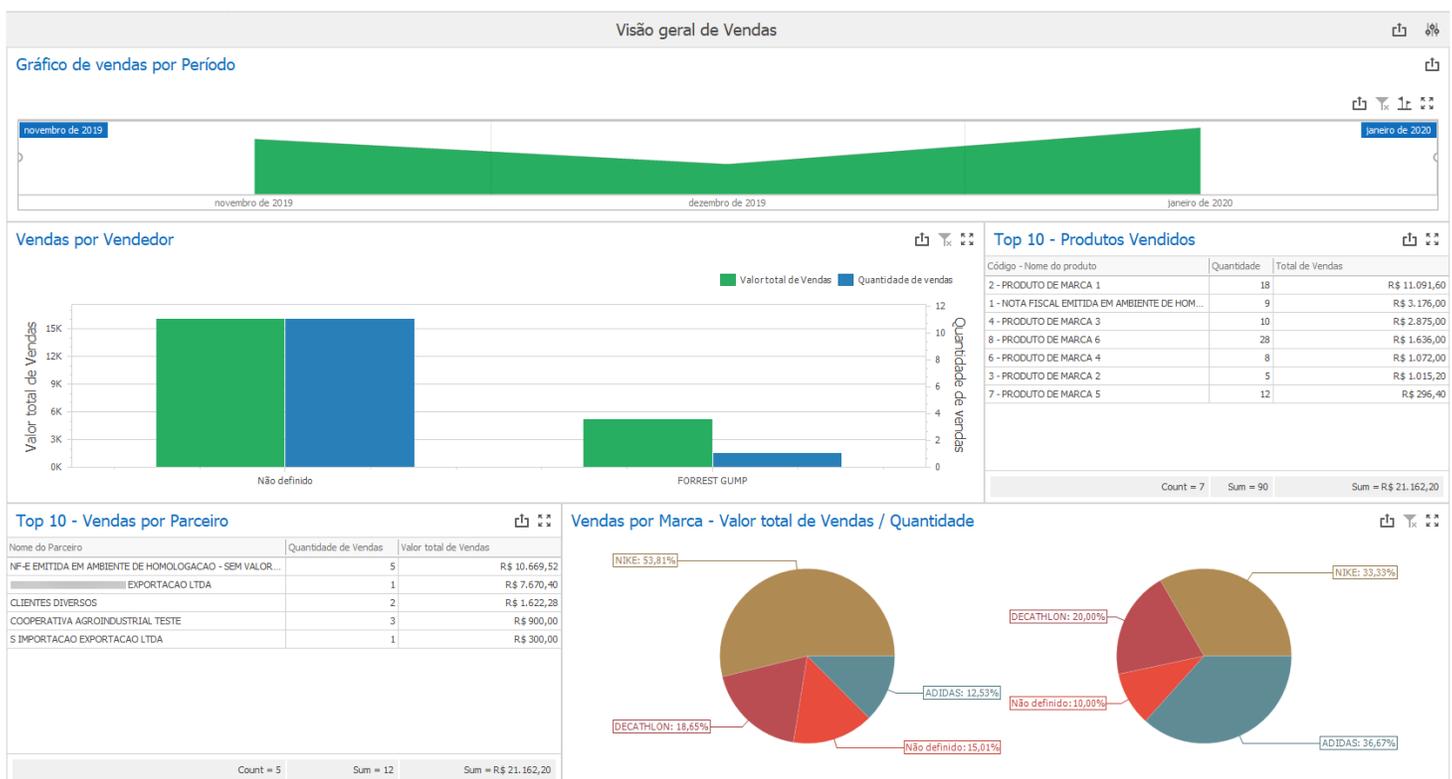


# Vendas

- Visão geral de Vendas
- Relação das Últimas Vendas Por Parceiro
- Relação de Últimas Vendas por Produto

# Visão geral de Vendas

O dashboard(painel) em questão nos mostra uma percepção resumida de como estão as vendas no seu negócio. Iremos separar a seguir a explicação de cada uma das áreas exibidas neste painel.



## Seções

Vendas por vendedor

Será exibido um gráfico formado pelas vendas de cada vendedor juntamente do Valor total de vendas(em verde) e da Quantidade de vendas(em azul) realizadas por cada um dos vendedores.

## Top 10 - Produtos Vendidos

Nos mostrará uma lista composta pelos 10 produtos mais vendidos, juntamente com sua quantidade e valor total de vendas(ou seja, se foram realizadas 5 vendas do produto X cada uma com preço de venda de 10 reais, teremos um total de 50 reais na coluna Total de Vendas).

## Top 10 - Vendas por Parceiro

Nos mostrará uma lista composta pelos 10 parceiros(clientes) que mais adquiriram produtos no seu estabelecimento, juntamente com sua quantidade e valor total de vendas(ou seja, se foram realizadas 3 vendas com o cliente X cada uma no valor de 50 reais, teremos um total de 150 reais na coluna Valor total Total de Vendas).

## Vendas por Marca - Valor total de Vendas(gráfico esquerdo)

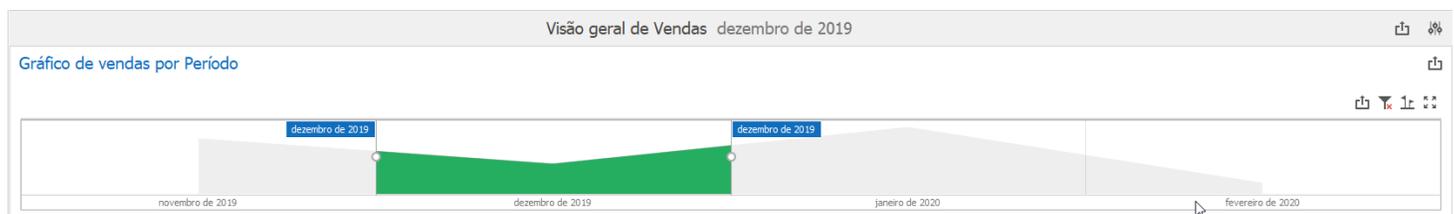
Representa o **valor total das vendas** realizadas por cada uma das marcas cadastradas no sistema. Caso não esteja definido nenhuma marca todos os produtos ficarão incluídos na marca "Não definido".

## Vendas por Marca - Quantidade(gráfico direito)

Representa a **quantidade** de produtos vendidos por cada uma das marcas cadastradas no sistema. Caso não esteja definido nenhuma marca todos os produtos ficarão incluídos na marca "Não definido".

# Filtros

## Gráfico de vendas por Período

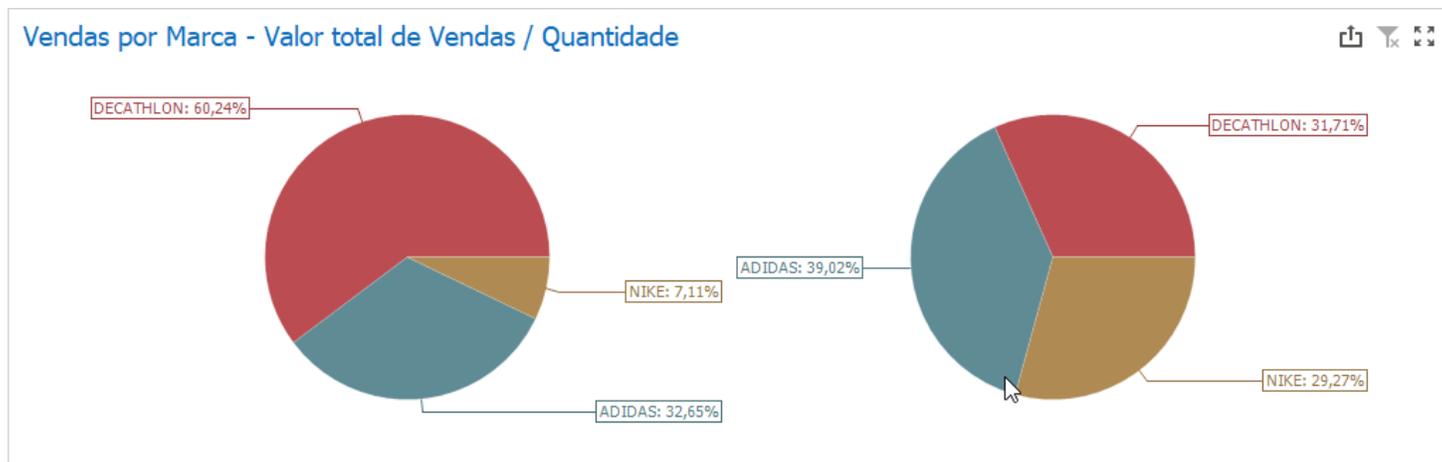


Como é possível ver na imagem acima, existe a possibilidade de realizar filtros determinados

períodos. Estes filtros serão aplicados as seguintes seções:

- Vendas por Vendedor;
- Top 10 - Produtos Vendidos;
- Top 10 - Vendas por Parceiro;
- Vendas por Marca - Valor total de Vendas / Quantidade

## Vendas por Marca - Valor total de Vendas / Quantidade



Como é possível ver na imagem acima, existe a possibilidade de realizar filtros determinadas marcas. Estes filtros serão aplicados as seguintes seções:

- Top 10 - Produtos Vendidos

## Interatividade

Os dashboards(painéis) são interativos, isso significa que existe a possibilidade de realizar alterações em determinadas áreas que resultarão em diferentes informações na tela. Abaixo é possível ver um exemplo onde são aplicados filtros interativos para mudar o resultado das informações dispostas em tela.

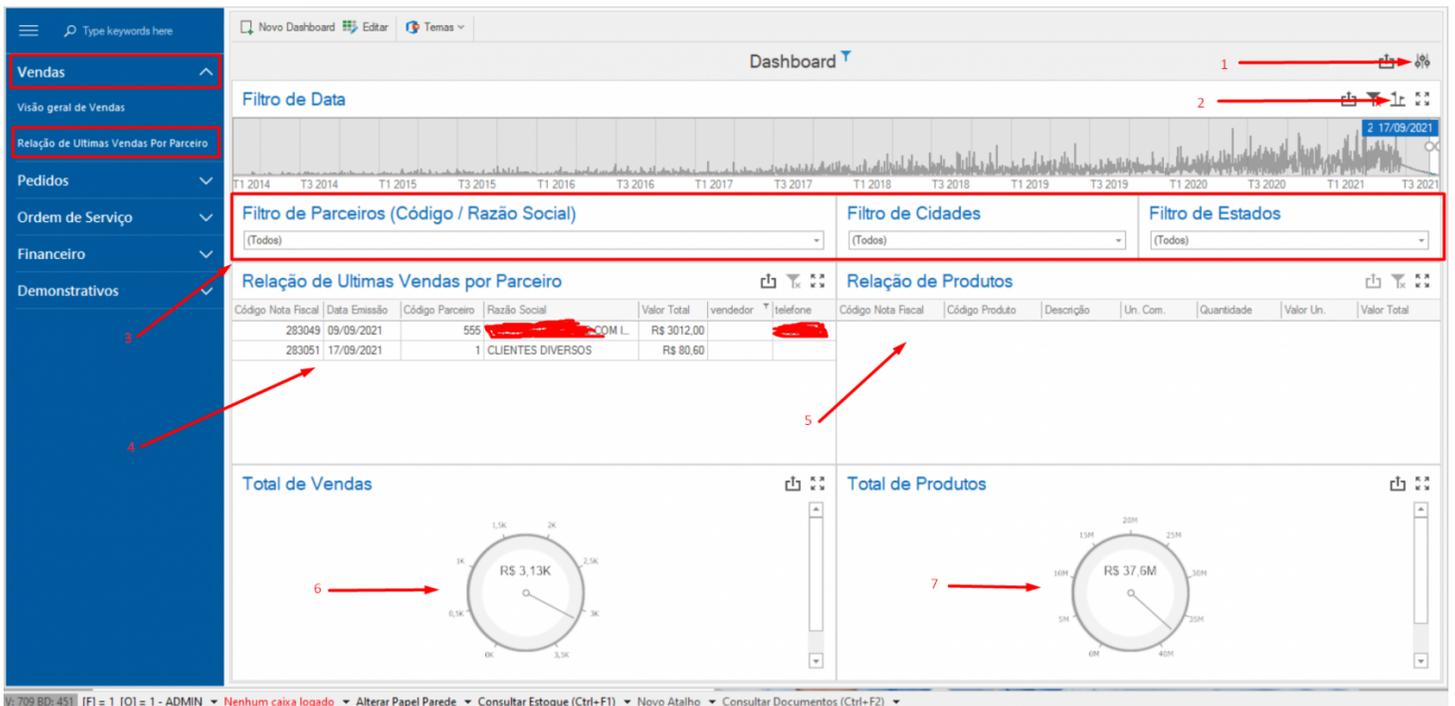
# Relação das Últimas Vendas Por Parceiro

## Explicação

Esse Relatório tem como finalidade localizar os clientes que deram uma esfriada e tentar resgata-los para voltarem a comprar continuamente. normalmente uma empresa trabalha com comercialização de produtos cíclicos, o detalhe esta em saber qual o período necessário para estar renovando a compra desses produtos. Com isso é importante saber qual a média de ciclo de produtos que sua empresa comercializa, sabendo esse detalhe será possível encontrar parceiros que não compram após o período de ciclo.

Um exemplo é caso seus clientes te procuram a cada 3 meses para realizar compra de mercadorias, pode começar a filtrar de 4 meses atrás ao mês atual até o período desejado por exemplo 1 ano atrás, caso hoje seja mês 09 de 2021, irá filtrar a data origem a uma data desejada por exemplo 1 ano atrás e a data final será o mês 05 de 2021 onde é 4 meses atrás do mês 9, então o período de filtro ficaria do mês 9 de 2020 até 5 de 2021, trazendo ali os parceiros que fazem 4 ou mais meses que não compra da sua empresa. permitindo assim entrar em contato e tentar recupera-lo.

## Como Utilizar



1. Opção disponível para filtrar caso deseja localizar por Pedidos ou Vendas realizadas.
2. Opção que permite definir o período que deseja filtrar.
3. Filtros que permite ser aplicado para que as informações tragas a baixo sejam de maior interesse
4. Grade de informações referente a ultima venda encontrada de determinado parceiro com base nos filtros acima
5. Caso seja selecionado uma venda ou pedido, listará os produtos que compõe essa venda/pedido
6. Valor Total de Vendas/Pedidos com base nos filtros aplicados
7. Valor Total de Produtos selecionados na Relação de Produtos

Caso esteja tentando localizar uma venda de determinado parceiro, e sabe que ela aconteceu no período definido, precisa levar em consideração se ela é a ultima venda desse parceiro, caso contrario ela não irá aparecer.

# Relação de Últimas Vendas por Produto

Nesse relatório será possível analisar informações referente as ultimas vezes que determinados produtos foram comercializados, trazendo com informação auxiliar, a data em que aconteceu a ultima compra do mesmo, e seu respectivo custo entre outras informações.

Permitindo assim analisar a possibilidade de um desconto na mercadoria de forma a fazer o retorno parcial do valor investido.

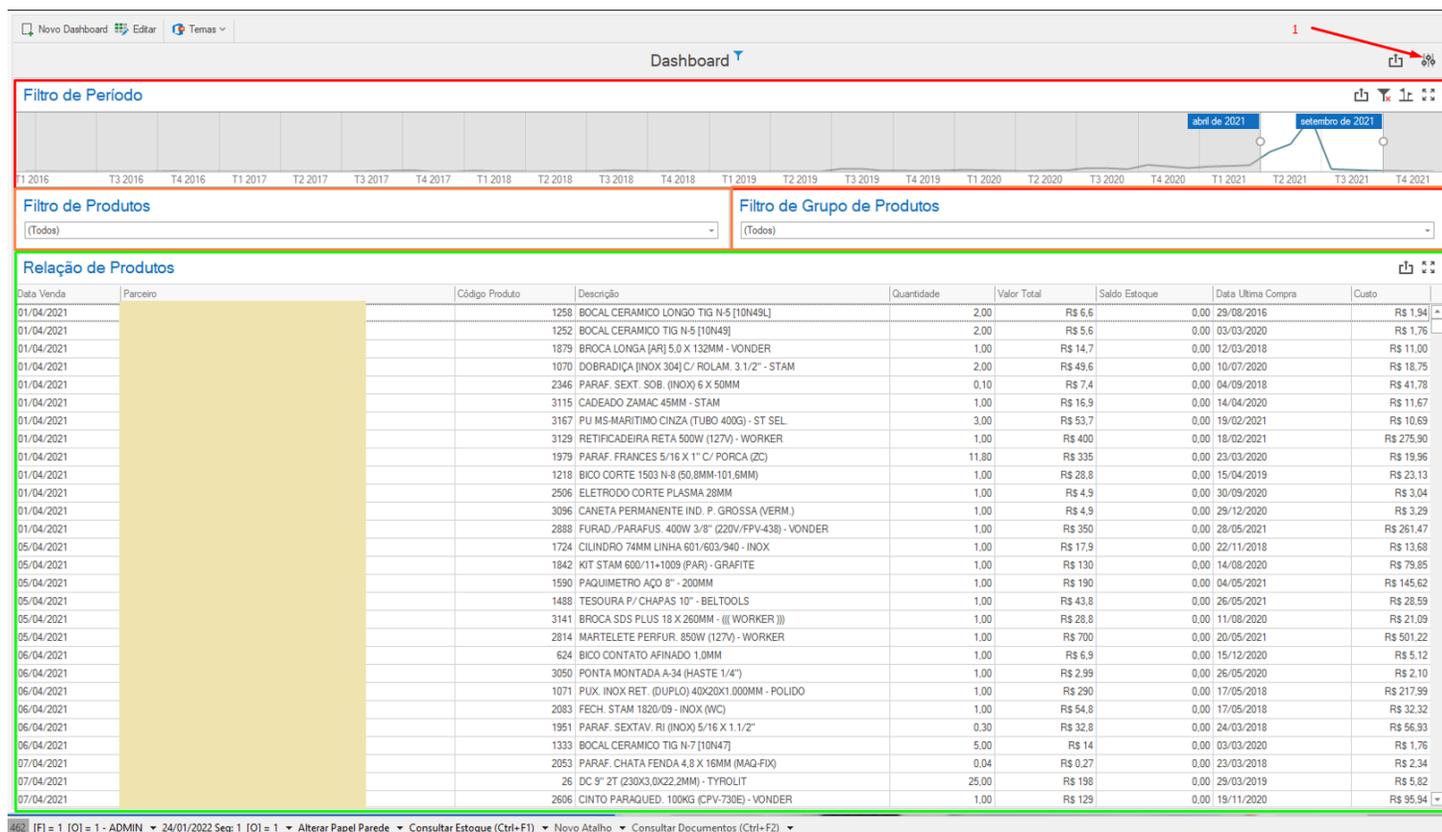
## Como Utilizar:

Na opção 1 será possível acessar os parâmetros de como deseja que algumas informações sejam exibidas. (Explicação no final da documentação)

A ideia do relatório é desconsiderar produtos vendidos recentemente, com finalidade de saber qual produtos esta parado a muito tempo no estoque, então para isso você pode desconsiderar o período recente, pode optar por exemplo em desconsiderar as vendas dos últimos 3 meses, ou até 6 meses, dependendo da margem que deseja deixar.

Feito isso abaixo tem mais 2 opções, Filtro de Produtos e Filtro de Grupo de Produtos, caso deseja separar o relatório por algum tipo de segregação.

Por fim na grade abaixo será mostrado o resultado encontrado. **Lembrando que o relatório só trará a última vez que o produto foi vendido.**



## Acessando os Parâmetros:

Quando acessado a tela de Parâmetros terá as seguintes opções:

As 3 primeiras opções são referentes a tipos de documentos emitidos, se deseja trazer os Pedidos, as Notas Fiscais e ou as Ordem de Serviços.

Em seguida vem as datas Iniciais e Finais, não é necessário mexer nelas pois ela trabalha de forma dinâmica conforme o período definido no Filtro de Período

Por fim o código do Emitente para empresas que possuam mais de um emitente no sistema, e o código da conta de estoque, para quem controla utilizando diversas contas.

Parâmetros do painel de controle ×

Parâmetro	Valor
Pedidos	<input type="checkbox"/>
Notas Fiscais	<input checked="" type="checkbox"/>
Ordem de Serviços	<input type="checkbox"/>
dataInicial	
dataFinal	
idEmitente	1
idContaEstoque	1