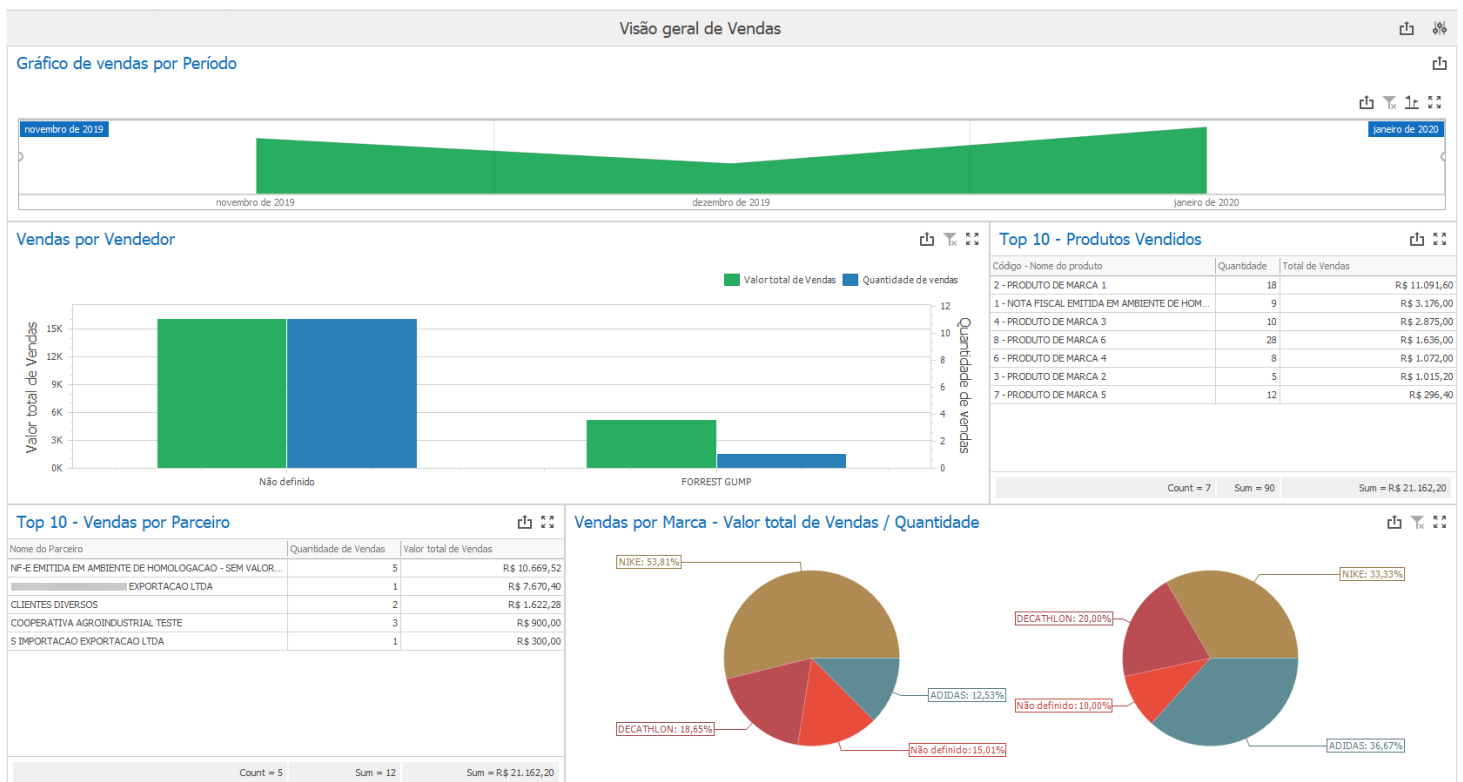


Vendas

- Visão geral de Vendas
- Relação das Ultimas Vendas Por Parceiro
- Relação de Ultimas 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)

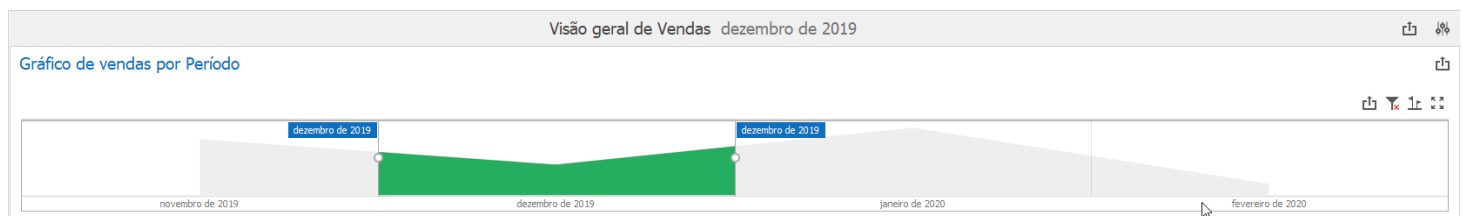
Representa o **valor total das vendas** realizadas por cada uma das marcas cadastradas no sistema. Caso não esteja definido nenhuma marca todos os produtos ficarão incluídos na marca "Não definido".

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

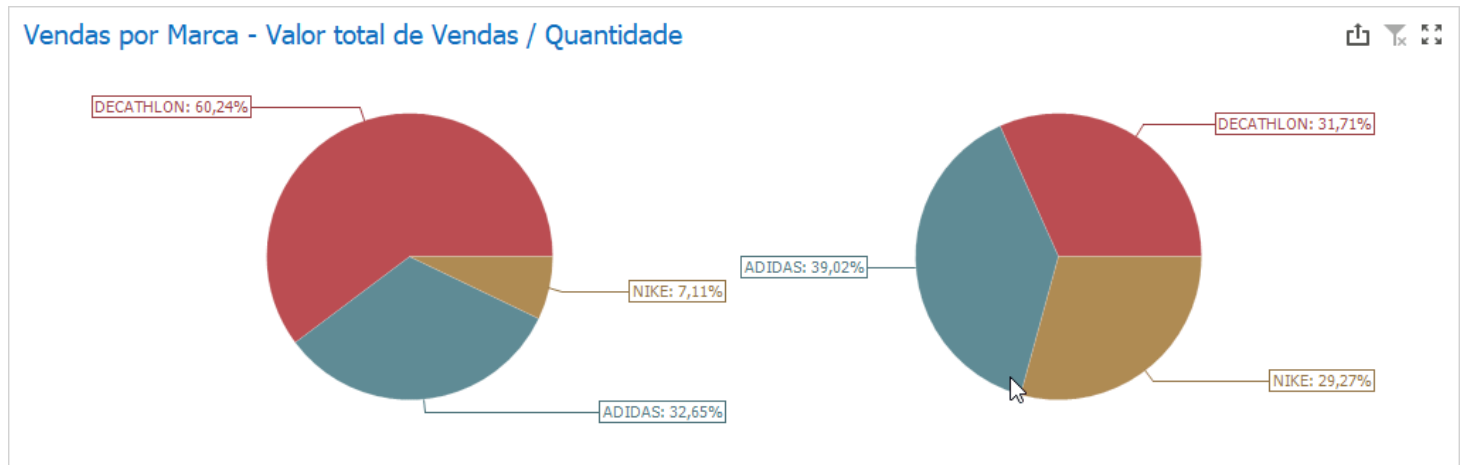


Como é possível ver na imagem acima, existe a possibilidade de realizar filtros determinados

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(paineis) 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.

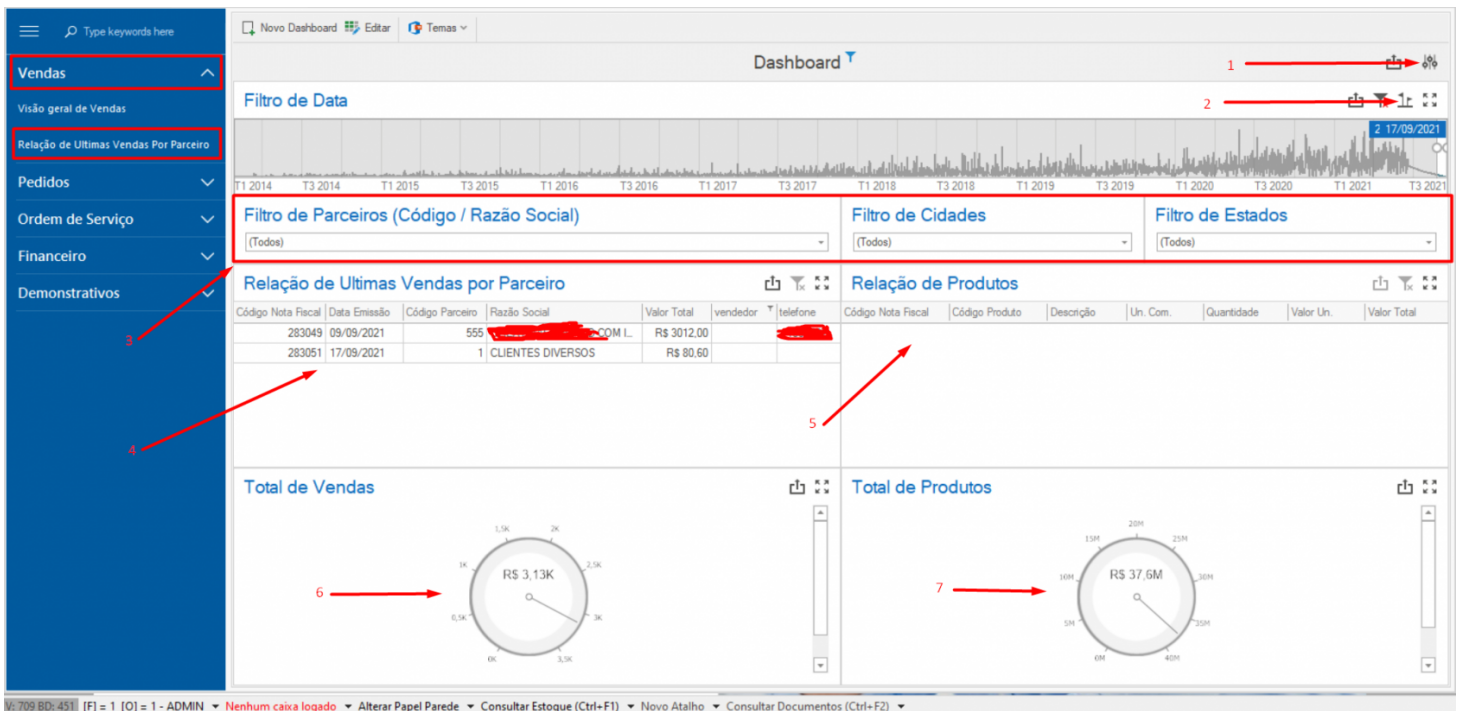
Relação das Ultimas Vendas Por Parceiro

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 comprem 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 deseje 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 Ultimas 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.

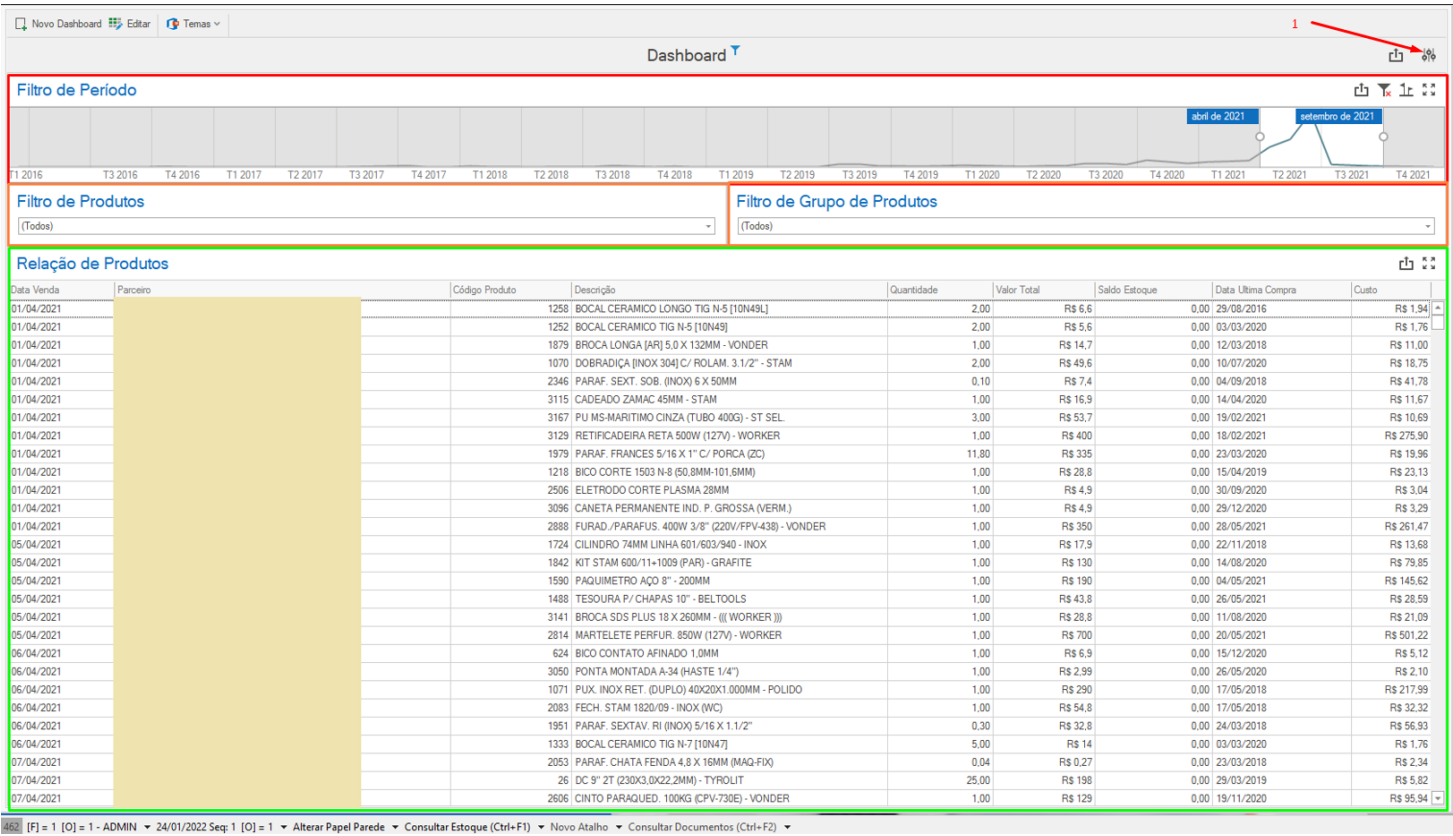
Como Utilizar:

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

Redefinir

Submeter

Cancelar