

Sumário

Apresentação.....	1
1. Procedimentos iniciais.....	1
2. Emitir Resumo do Faturamento.....	2

Apresentação

Esta rotina tem como objetivo apresentar informações dos faturamentos realizados, bem como emitir relatórios e apresentar graficamente os seus resultados de acordo com o período informado e filiais selecionadas nas modalidades de venda diferentes de 4, 8, 10, 13, 20, 98 e 99. Esta rotina é principalmente utilizada pela alta direção e gerentes das empresas.

Abaixo, descrição da criação e das últimas alterações efetuadas no documento.

Tabela de Alterações		
Data	Versão	Descrição
22/12/2015	1.0	Criação do documento

1. Procedimentos iniciais

Para emitir o resumo do faturamento de determinado período através de relatórios é necessário que as rotinas essenciais para o funcionamento do processo estejam atualizadas e os cadastros prévios e parametrizações tenham sido definidos, conforme indicações abaixo:

- Atualize as seguintes rotinas:
 - ✓ **316 - Digitar Pedido de Venda**, na versão 23.00.00 ou superior;

- ✓ **1402 - Gerar Faturamento**, na versão 23.00.00 ou superior;
- ✓ **1432 - Gerar Faturamento do Balcão Reserva**, na versão 23.00.00 ou superior;
- ✓ **1452 - Emissão de Documento Fiscal Eletrônico**, na versão 23.00.00 ou superior.
- Verifique as permissões de acesso na Rotina **530 – Permitir Acesso a Rotina**;
- Verifique se as parametrizações na rotina **132 - Parâmetros da Presidência** abaixo foram realizadas:
- ✓ **1004 - Gravar Valor de Tarifa Bancária no Item da NF**;
- ✓ **1402 - Bloquear automaticamente clientes inativos a mais de X dias**;
- ✓ **1374 - Cód. Setor Comprador**;
- ✓ **2371 - Usa controle de acesso a filial no Plano de Vôo**;
- ✓ **1972 - Considerar Isentos de IE como Pessoas Físicas**;
- ✓ **1247 - Utilizar o controle de medicamentos**.

2. Emitir Resumo do Faturamento

Para emitir o resumo do faturamento siga os seguintes procedimentos:

2.1 Selecione a **Filial** desejada. Este filtro permite múltipla seleção e obedece à permissão de acesso da rotina **131 – Permitir Acesso a Dados**, caso a permissão **2 - Utiliza Controle de Acesso a Filial** da rotina **530** esteja marcada;

2.2 Informe o **Período de Faturamento**;

2.3 Selecione um ou mais **Tipo Venda** para selecionar a modalidade de venda a ser pesquisada de acordo com os filtros informados, caso necessário. São eles:

- Tipo 1 - Venda Normal
- Tipo 5 - Venda Bonificada
- Tipo 7 - Venda Entrega Futura
- Tipo 9 - Venda Normal
- Tipo 11 - Venda com Troca
- Tipo 14 - Venda de Manifesto

2.4 Selecione uma ou mais opções do campo **Deduzir**, caso necessário;

Observação: a opção **Deduzir as Devoluções** determina que o resumo do faturamento seja apresentado utilizando o valor da somatória do valor líquido do faturamento apresentado na planilha, para a divisão de acordo com o cálculo: **% Part. = (VI. Venda Líquida / Sum (VI. Venda Líquida)) *100.**

2.5 Preencha demais filtros conforme necessidade;

2.6 Clique o botão **Pesquisar**;

2.7 Selecione uma das abas localizadas no lado esquerdo da rotina;

Observação: estas abas são **Canceladas, Checkout, Classificação, Cobrança Comprador, Departamento, Emitente, Evolução, Fornecedor, Origem Venda, Praça, Prazo, Produto, Ramo, Região, Rota, Supervisor, UF e Configurações.** Tais abas permitem exibem o resumo do faturamento em **Categorias** através de suas planilhas e gráficos. Ao serem apresentadas as planilhas com os resultados, o usuário, ao realizar duplo clique sobre ela, verificará que outras planilhas serão exibidas. Isto ocorre para que seja possibilitada uma análise mais detalhada da categoria selecionada, saiba mais.

2.8 Marque as opções **VI. Lucro/ Venda líquida, Incluir transferência (TV10), Calcular % meta usando venda líquida e Considerar devolução TV8** caso necessário.

2.9 Clique em uma das opções da caixa **Emitir**, caso deseje imprimir relatório;

Observação: na parte inferior da rotina, estão localizadas as caixas: **Clientes, Quantidade NF's, Faturamento, Peso, Diferença, Lucro e Bonificação/Descontos concedidos**, com os totalizadores, saiba mais.

Mantenha o **WinThor Atualizado**, assim você proporciona o crescimento da sua empresa através de soluções criadas especialmente para o seu negócio!

Estamos à disposição para mais esclarecimentos e sugestões.

Fale com a PC: www.pcsist.com.br

Central de Relacionamento - (62) 3250 0210