Departamento de Treinamentos

BIG SISTEMAS



Certificação em PDV

(Tela de Vendas)



Sumário

Índice de Figuras	5
Histórico de Revisões	8
Introdução	9
Interface e Funções	9
Teclas de Atalho (CTRL + A)	24
Barras (Alt + B)	25
Busca Cesta (F2)	26
Cond. Pagto (Alt + P)	26
Contas a Receber (F11)	27
Cartão Fidelidade (Ctrl + F)	28
Dados da Receita (Ctrl + F1)	28
Dependentes (F9)	29
Desconto (Ctrl + D)	29
Descontos (F8)	30
Descontos Supervisor (F6)	30
Etiq. de Posologia (Ctrl + F10)	31
Desc. Aplic. no item (Ctrl + Alt + D)	32
Desc. por Valor (Ctrl + F8)	32
Desc. Sup Valor (Ctrl + F6)	33
Digite Qtde (*)	33
Estoque Filial (Ctrl + F2)	33
Excluir Produto (-)	34
Extrato (Ctrl + F11)	35
Ficha do Cliente (F7)	35
Ficha do Produto (F10)	35
Identificação do Cliente (Ctrl + I)	35
Hist. de Rec. (Ctrl + F9)	36
Hist. de Vendas (F4)	36
Inserir Observ. (Ctrl + O)	37
Instrução Conv. (Shift + F1)	37
Mensagem (Ctrl + M)	38
Mensagem Cesta (Ctrl + E)	39



Pesq. Depend. (Ctrl + F3)	40
Trocar Pontos (Ctrl + P)	40
Vis. Cheques (Ctrl + H)	41
Finaliza Venda (Esc)	41
Entrega (S/N) (Ctrl + F4)	41
Funções Caixa e Retaguarda (Menu Estrela)	42
900 – Menu Caixa	42
1 Abertura	43
2 Suprimento	43
3 Sangria	44
4 Fechamento	46
5 Abrir Gaveta	47
6 Sangria > Vale	47
7 Sangria > Despesa	48
8 Status Caixa	50
9 Recebimento de Contas	51
901 - Controle de Entregas	51
903 – Transferência	51
904 – Recebimento de Transferência	52
905 – Lançamento de Faltas	53
906 – Aviso de Remanejamento	53
910 – Agenda de Contato	54
920 – Sugestão de Contagem	55
921 – Contagem por Código de Barras	55
922 – Inventário – Contagem de Estoque	55
923 – Premiação por Produtividade (Acompanhamento das Metas)	56
924 – Controle de Ponto	57
990 – Menu Fiscal	58
995 – Menu Impressora Fiscal	59
1 Leitura X	59
2 Leitura X (modo texto)	59
3 Redução Z	59
4 Leitura Fiscal	59
5 Cancelar Cupom	59



6 Horário de Verão	59
996 – Rel. Clientes com Produtos de Uso Contínuo	59
997 – Telemarketing	60
998 – Consultas/Cancelamentos	60
999 – Entrada	60
Cartões de Crédito e Débito	61
Recarga de Celular	61
Configurações de Fechamento da Venda	61
Configurações de Diretórios	62
Qual é o meu IP?	62
Controle de Entregas	63
Gerando a Venda como Entrega	63
1º - Iniciando a Saída da Entrega	66
2º - Finalizando a Entrega	68
Conferência de Produtos na Entrega	70
Filtro para Entregas Conferidas / Não Conferidas	75
Relatório de Fechamento de Caixa	77
Conferência de Caixas	79
Anexo I	82
1º Criação de Tabelas de Desconto e Condições de Pagamento para Utilizar na Venda	82
2º Criando as Formas de Pagamento	86
3º Definindo as Tabelas de Descontos e Condições de Pagamento Praticadas na Empresa e à Vista	87
4º Vendas Utilizando Condições de Pagamento	90
Por que utilizar as Tabelas de Desconto e as Condições de Pagamento?	90
Anexo II	90
Processo de Venda Utilizando a Tabela de Desconto	90
Anexo III	93
Configurações das Abas Venda e Entregas	93
Venda	93
Configurações Gerais e Impressão	93
Configurações de Descontos, Senhas e Permissões	98
Condições de Pagamento para Venda à Vista	102
Entregas	104



Índice de Figuras

FIGURA 1 - TELA DE VENDAS	10
FIGURA 2 - CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	10
FIGURA 3 - INSERINDO PRODUTO PARA PESQUISA	11
Figura 4 - Pesquisa de Produtos	12
FIGURA 5 - PARÂMETROS DE PESQUISA	12
FIGURA 6 - INCLUSÃO/ALTERAÇÃO DE CÓDIGO DE BARRAS	13
FIGURA 7 - FUNÇÕES COMPLEMENTARES	14
FIGURA 8 - PRODUTO EM PROMOÇÃO NA TELA DE PESQUISA	14
FIGURA 9 - PRODUTO EM PROMOÇÃO NA TELA DE VENDAS	15
FIGURA 10 - INDICAÇÃO PARA FARMÁCIA POPULAR	16
FIGURA 11 - ACOMPANHAMENTO DO PRODUTO	16
FIGURA 12 - CAMPOS NA GRADE	17
FIGURA 13 - FILTRO POR GRUPOS E ESPECIFICAÇÕES	17
FIGURA 14 - ESTOQUE NAS FILIAIS	18
FIGURA 15 - DESCONTO APLICADO	18
FIGURA 16 - GENÉRICOS E SIMILARES	19
FIGURA 17 - INCLUINDO PRODUTOS GENÉRICOS OU SIMILARES	19
FIGURA 18 - PRODUTOS GENÉRICOS OU SIMILARES	20
FIGURA 19 - TIPO DE MEDICAMENTO	21
FIGURA 20 - BUSCA DE PRODUTOS NA ABCFARMA	
FIGURA 21 - CONFIRMAÇÃO DE CADASTRO PELA ABC FARMA	22
FIGURA 22 - CADASTRO DE PRODUTO PELA ABC FARMA	
Figura 23 - Validação do Cadastro de Produtos	23
FIGURA 24 - PESQUISA POR PRINCÍPIO ATIVO	
Figura 25 - Foto e Bula	24
FIGURA 26 - PRODUTOS COM ESTOQUE RESERVADO	24
FIGURA 27 – VER TECLAS DE ATALHO CTRL + A	25
FIGURA 28 - TECLAS DE ATALHO CTRL + A	25
Figura 29 - Atalho Alt + B	
FIGURA 30 - BUSCA CESTA	
FIGURA 31 - SELEÇÃO DE CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	
FIGURA 32 - CONTAS A RECEBER	
FIGURA 33 - CARTÃO FIDELIDADE	
FIGURA 34 - DADOS DA RECEITA	
FIGURA 35 - DEPENDENTES	
FIGURA 36 - EXEMPLO DE DESCONTO	
FIGURA 37 - DESCONTOS	
FIGURA 38 - DESCONTO SUPERVISOR	
FIGURA 39 - ETIQUETA DE POSOLOGIA	
FIGURA 40 - EXEMPLO DE ETIQUETA DE POSOLOGIA	
FIGURA 41 - CONFIGURAÇÃO DE IMPRESSORA PARA ETIQUETAS	
FIGURA 42 - DESCONTO APLICADO NO PRODUTO	
FIGURA 43 - DESCONTO POR VALOR	
FIGURA 44 - DESCONTO SUPERVISOR	
FIGURA 45 - DIGITAR QUANTIDADE	
FIGURA 46 - ESTOQUE FILIAIS	
FIGURA 47 - EXEMPLO DE EXCLUSÃO	34



FIGURA 48 - EXEMPLO DE EXTRATO	35
FIGURA 49 - IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE	35
FIGURA 50 - EXEMPLO DE IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE	36
FIGURA 51 - HISTÓRICO DE RECEBIMENTOS	36
FIGURA 52 - HISTÓRICO DE VENDAS	37
FIGURA 53 - INSERIR OBSERVAÇÃO	37
FIGURA 54 - INSTRUÇÃO CONVÊNIO	38
FIGURA 55 - MENSAGENS	39
FIGURA 56 - MENSAGEM DO BALCÃO	39
FIGURA 57 - MENSAGEM PARA O CAIXA	40
FIGURA 58 - PESQUISA POR DEPENDENTE	40
FIGURA 59 - TROCA DE PONTOS POR PRÊMIOS	40
FIGURA 60 - CADASTRO DE CHEQUES	41
FIGURA 61 - FINALIZAR VENDA (ESC)	41
FIGURA 62 - MENU ESTRELA	42
FIGURA 63 - MENU CAIXA	43
FIGURA 64 - SUPRIMENTO	44
FIGURA 65 - SANGRIA	45
FIGURA 66 - FECHAMENTO DE CAIXA	46
FIGURA 67 - RELATÓRIO GERENCIAL DO FECHAMENTO DE CAIXA	47
FIGURA 68 - SANGRIA - VALE	
FIGURA 69 - SANGRIA - DESPESA	49
FIGURA 70 - SANGRIA - DESPESA (PLANO DE CONTAS)	50
FIGURA 71 - STATUS DO CAIXA	
FIGURA 72 - TELA DE CONTROLE DE ENTREGAS	51
FIGURA 73 - TRANSFERÊNCIA	
FIGURA 74 - RECEBIMENTO DE TRANSFERÊNCIA	52
FIGURA 75 - LANÇAMENTO DE FALTAS	
FIGURA 76 - AVISO DE REMANEJAMENTO	
FIGURA 77 - AGENDA DE CONTATOS	
FIGURA 78 - CONTAGEM POR CÓDIGO DE BARRAS	
FIGURA 79 - CONTAGEM DE ESTOQUE	
FIGURA 80 - ACOMPANHAMENTO DAS METAS	
FIGURA 81 - REGISTRO DE PONTO	
FIGURA 82 - MENU FISCAL	
FIGURA 83 - MENU IMPRESSORA	
FIGURA 84 - RELATÓRIO DE CLIENTES COM PRODUTOS DE USO CONTÍNUO	
FIGURA 85 - TELEMARKETING	
FIGURA 86 - ENTRADAS	
FIGURA 87 - FECHAMENTO DA VENDA	
FIGURA 88 - CONFIGURAÇÕES DE DIRETÓRIOS	
FIGURA 89 - GERANDO A VENDA COMO ENTREGA	
FIGURA 90 - ENDEREÇO PARA ENTREGA	
FIGURA 91 - ALTERAR ENDEREÇO	
Figura 92 – Procura CEP	
FIGURA 93 - FILIAL PARA ENTREGA	
FIGURA 94 - PAGAMENTO DA VENDA	
FIGURA 95 - ENTREGAS DISPONÍVEIS	
FIGURA 96 - SELECIONANDO ENTREGADOR	



FIGURA 97 - TROCO DA ENTREGA	68
FIGURA 98 - ENTREGA SELECIONADA PARA SER FINALIZADA	69
FIGURA 99 - CONFIRMAÇÃO DO VALOR DA VENDA E DO TROCO	70
FIGURA 100 - EFETUAR CONFERÊNCIA	71
FIGURA 101 - CONFERIR PRODUTOS E INICIAR SAÍDA	72
FIGURA 102 - INICIAR SAÍDA / CONFERIR	73
FIGURA 103 - CONFERÊNCIA VISÍVEL	73
FIGURA 104 - CONFERÊNCIA CEGA	74
FIGURA 105 - PRODUTOS SEM CONFERÊNCIA	74
FIGURA 106 - CONFERÊNCIA CEGA (DESCRIÇÃO DO PRODUTO)	75
FIGURA 107 - BLOQUEIO DE INCLUSÃO DE PRODUTOS PELA CONFERÊNCIA	75
FIGURA 108 - FILTROS DE ENTREGA	76
FIGURA 109 - RELATÓRIO DE FECHAMENTO DE CAIXA	77
FIGURA 110 - RELATÓRIO DE FECHAMENTO DE CAIXA	78
FIGURA 111 - CONFERÊNCIA DE CAIXA	79
FIGURA 112 - PESQUISA DE CAIXAS	80
FIGURA 113 - RELATÓRIO DE CONFERÊNCIA DE CAIXA	81
FIGURA 114 - CADASTRO TABELA DE DESCONTO	82
FIGURA 115 - DESCONTO MÁXIMO POR USUÁRIO E MÁXIMO SUPERVISOR	83
FIGURA 116 - DESCONTO MÁXIMO POR USUÁRIO E MÁXIMO POR SUPERVISOR	84
FIGURA 117 - REGRAS DIFERENCIADAS POR PRODUTO	85
FIGURA 118 - PESQUISA DE PRODUTO	86
FIGURA 119 - FORMAS DE PAGAMENTO	87
FIGURA 120 - CONDIÇÕES DE PAGAMENTO	88
FIGURA 121 - ESCOLHENDO A TABELA DE DESCONTO	88
FIGURA 122 - TABELA DE DESCONTO PADRÃO	89
FIGURA 123 - SELEÇÃO DE EMPRESAS	89
FIGURA 124 - PROCEDIMENTO DE VENDA COM TABELA DE DESCONTO	91
FIGURA 125 - USUÁRIO VENDEDOR	92
FIGURA 126 - DEFINIÇÃO DA CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	93
FIGURA 127 - CONFIGURAÇÕES GERAIS E IMPRESSÃO	94
FIGURA 128 - SOLICITAR QTDE AO INCLUIR ITEM	94
FIGURA 129 - CÓDIGO EMPRESA PARA CLIENTES CHEQUE	95
FIGURA 130 - VENDA PERMITIDA APENAS COM O USUÁRIO QUE ABRIU O CAIXA	95
FIGURA 131 - COR REPRESENTATIVA	97
FIGURA 132 - CONFIGURAÇÕES DE DESCONTOS, SENHAS E PERMISSÕES	98
FIGURA 133 - VISUALIZAÇÃO DE DESCONTOS	99
FIGURA 134 - CONFIGURAÇÃO DE PRODUTO ARREDONDAMENTO	101
FIGURA 135 - CONFIGURAÇÕES DE PAGAMENTO PARA VENDA À VISTA	102
FIGURA 136 - SELEÇÃO DE CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	103
FIGURA 137 - CONFIGURAÇÕES DE ENTREGAS	104
FIGURA 138 - CONFIGURAÇÃO DE TAXA DE ENTREGA	



Histórico de Revisões

Data	Versão	Descrição	Autores
16/05/2012	1.0	Primeira versão do treinamento de Vendas	Raul, Lívia e Rodrigo
21/05/2012	1.1	Adição do Anexo III	Lívia
19/07/2012	1.2	Adição de mais exemplos ao conteúdo	Raul e Lívia



Introdução

Este manual contém orientações acerca das configurações e das formas de adaptar a Tela de Vendas do SistemaBIG à realidade/necessidade do estabelecimento.

A Tela de Vendas dispõe de várias funções tanto na versão 'Balcão' quanto na versão 'Caixa', porém determinadas funções podem ou não ser autorizadas para utilização, de acordo com as permissões liberadas.

Com design sofisticado e visual agradável, a Tela de Vendas facilita a visualização dos principais campos que têm importância tanto para o operador do caixa, quanto para o cliente.

A versão Caixa tem total integração e dependência da impressora fiscal (ECF) e atende a todos os requisitos da legislação em vigor, ou seja, o conjunto de normas PAF-ECF. Podemos dizer que a Tela de Vendas versão 'Caixa' é um PAF-ECF (Programa Aplicativo Fiscal – Emissor de Cupom Fiscal).

Já a versão Balcão, tem a função de registrar os Orçamentos ou Pré-vendas, para que posteriormente estas sejam finalizadas no Caixa, a fim de emitir o cupom fiscal que deve ser entregue ao cliente.

Existem funções complementares que se mostram muito úteis no dia a dia do estabelecimento, por exemplo, a etiqueta de posologia, visualização do estoque de outras filiais, visualização da ficha e conta do cliente, inserção e alteração de descontos no ato da venda, entre outras.

Visando maior rapidez na operação de venda, é possível com alguns cliques alterar a condição de pagamento, mesmo com a venda em aberto, para que os descontos e condição sejam atualizados automaticamente, de forma que o operador de caixa tenha maior liberdade para realizar as operações, uma vez que as regras já foram definidas anteriormente na retaguarda.

Os tipos de venda mais utilizados nas farmácias, atualmente são suportados pelo SistemaBIG, tais como: Venda à Vista, Venda Convênio, PBM's, Farmácia Popular e Venda por Administradora de Convênio.

Em suma, a Tela de Vendas do SistemaBIG foi desenvolvida visando o bom rendimento dos operadores de caixa, para que não haja filas e demora no atendimento. Além de atender à legislação e oferecer ferramentas para tornar o PDV um diferencial no estabelecimento.

Interface e Funções

A parte gráfica da Tela de Vendas, ou seja, sua interface, foi desenvolvida visando maior conforto ao usuário, de forma que os principais campos estejam sempre visíveis e não fiquem sobrepostos a outros campos que são igualmente importantes no ato da venda. Confira estes campos, conforme Figura 1:



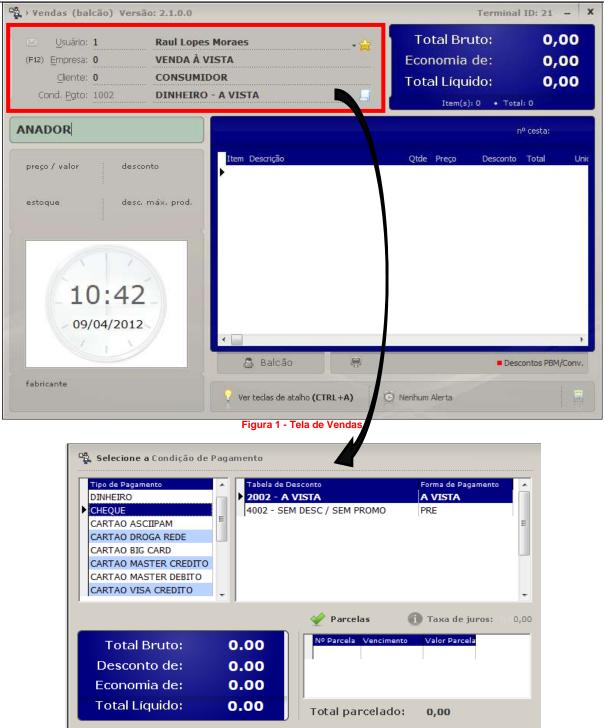


Figura 2 - Condição de Pagamento

Nesta primeira seção destacada, é possível ver os primeiros campos a serem informados, para início da venda/pré-venda.

Usuário: Informado exclusivamente pelo código. É o mesmo usuário utilizado no SistemaBIG retaguarda.

Empresa: Pesquisa pode ser por nome ou código. Indica a empresa a qual o conveniado é vinculado.

Cliente: Cliente previamente cadastrado, pode ser buscado por nome, código ou chapa.

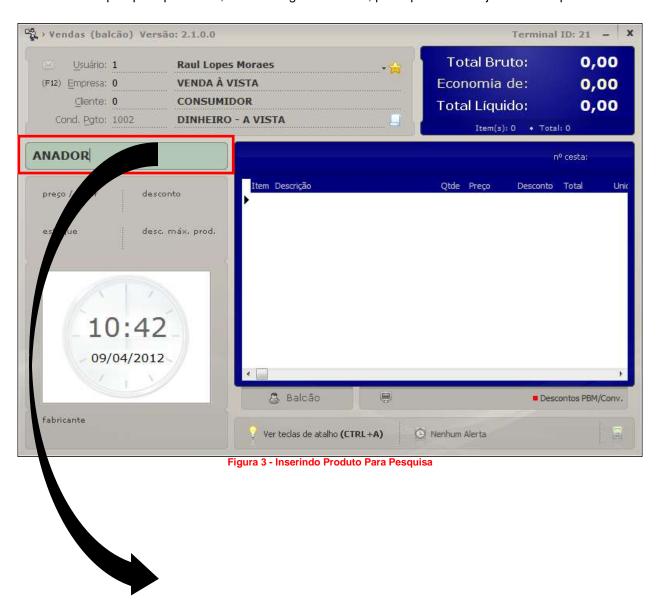


Cond. Pgto: Este campo é formado por três cadastros, que são: *Tipo de pagamento*, *Forma de pagamento* e *Tabela de desconto*. Na tela aparece a condição de pagamento para o cliente selecionado. Pode-se configurar uma condição de pagamento padrão, ou ser escolhida no ato da venda.

Obs.: É possível por meio da condição de pagamento, definir descontos diferenciados para cada tipo de pagamento, ou em caso de parcelamento.

O segundo campo em destaque, é o campo de busca de produtos. A busca pode ser feita por Nome, Código do produto ou Código de Barras.

Ao realizar a pesquisa por nome, a tela a seguir é exibida, para que o item seja escolhido pelo usuário:





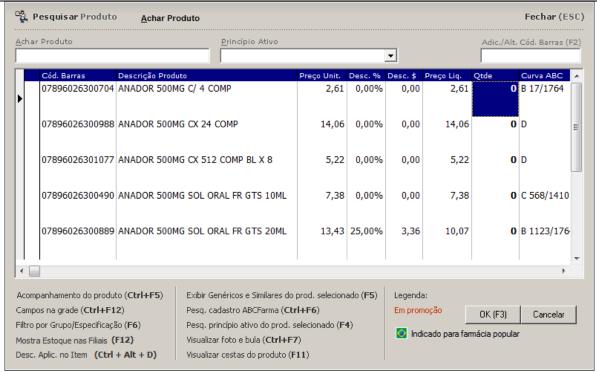


Figura 4 - Pesquisa de Produtos

Na tela de pesquisa de produtos, é possível procurar novamente, com base na pesquisa feita anteriormente, por vários parâmetros, que são:

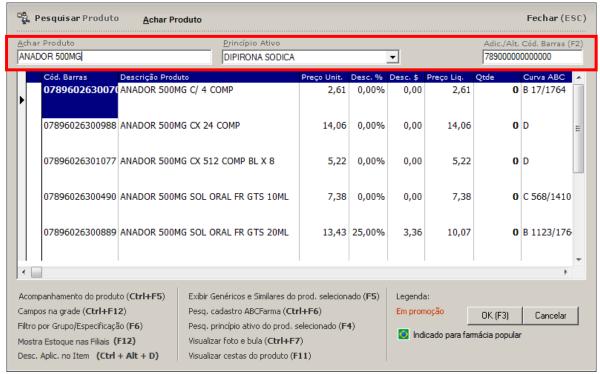


Figura 5 - Parâmetros de Pesquisa

Achar Produto: Faz uma busca em cima dos produtos que foram retornados na primeira pesquisa, é possível buscar apenas por nome;



Princípio Ativo: Busca dentre os produtos retornados na primeira pesquisa, apenas os itens de mesmo Principio Ativo. O produto deve conter no seu cadastro o principio ativo previamente cadastrado.

Adic./Alt. Cód. Barras (F2): Este campo permite ao usuário, criar um código de barras adicional para o item selecionado, ou alterar o código principal. Ao incluir um código neste campo, o sistema exibe uma mensagem, onde o usuário pode escolher a ação:

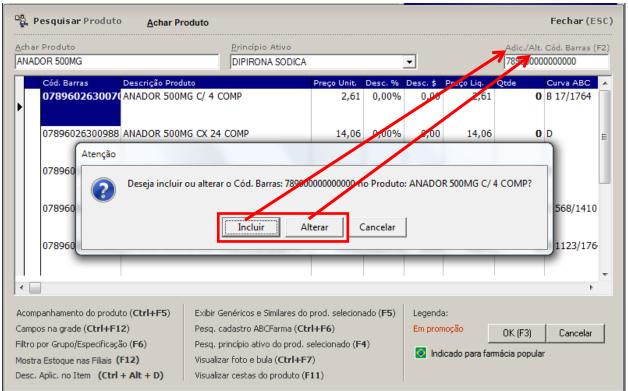
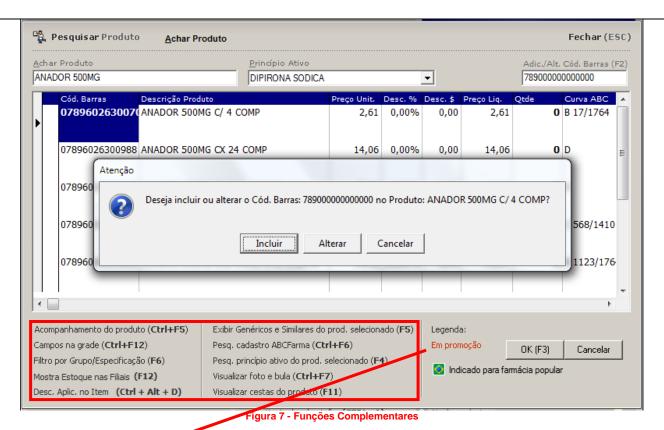


Figura 6 - Inclusão/Alteração de Código de Barras

Ainda na tela de pesquisa de produtos, temos algumas funções complementares que serão listadas abaixo:



Legendas



Em Promoção: Indica que o produto está com promoção vigente, ou seja, o campo *Final Promoção* no Cadastro do Produto está preenchido com uma data posterior a data atual. O item será mostrado em vermelho na tela de pesquisa e na tela de vendas:

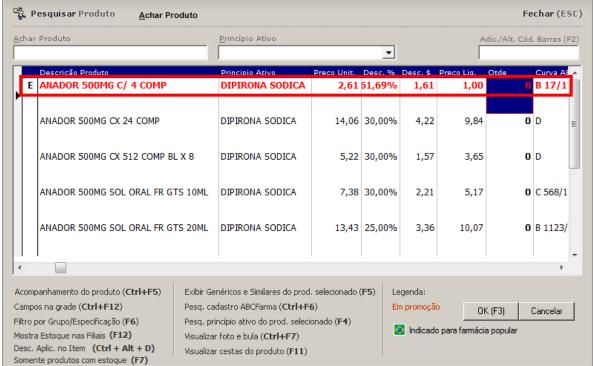


Figura 8 - Produto em Promoção na Tela de Pesquisa



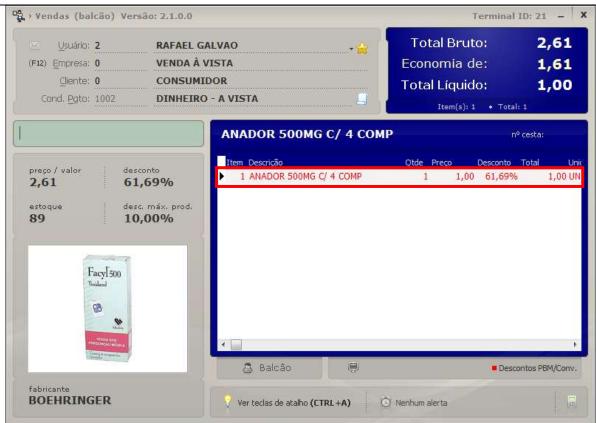


Figura 9 - Produto em Promoção na Tela de Vendas

Indicado para Farmácia Popular: Esta é uma maneira mais prática de identificar os produtos que têm preço exclusivo de farmácia popular, entretanto, se a opção não estiver marcada, o produto poderá ser vendido com o preço estipulado para o programa Farmácia Popular da mesma maneira, a diferença é que a bandeirinha não aparecerá na pesquisa de produtos da tela de Vendas. Para utilizar esta opção basta acessar o cadastro do item e marcar a opção abaixo:



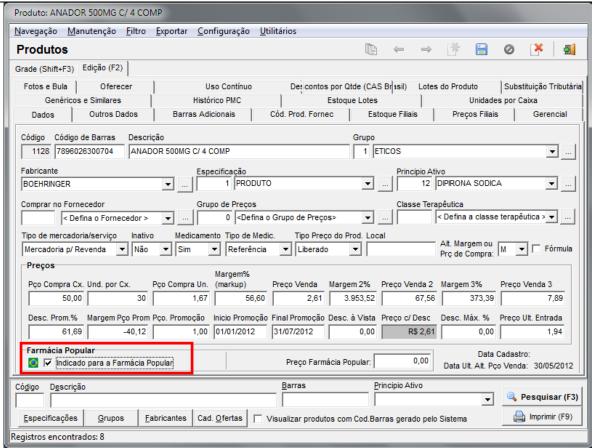


Figura 10 - Indicação para Farmácia Popular

Acompanhamento do Produto (CTRL + F5): Esta função é usada para tirar o acompanhamento das movimentações do produto selecionado, assim como é possível tirar pelo cadastro de produtos.

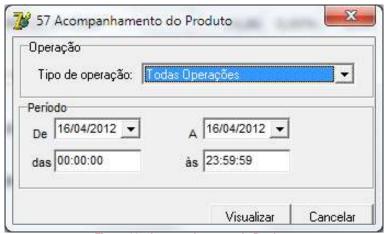


Figura 11 - Acompanhamento do Produto

Campos na grade (CTRL + F12): Função utilizada para definir a ordem e quais campos serão exibidos na grade da tela de pesquisa.



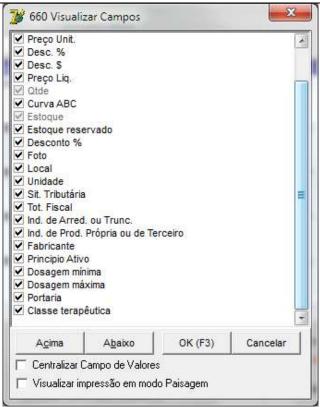


Figura 12 - Campos na Grade

Filtro por Grupo/Especificação (F6): Esta função é usada para filtrar determinado GRUPO ou ESPECIFICAÇÃO dentre os itens previamente selecionados na primeira pesquisa por nome.

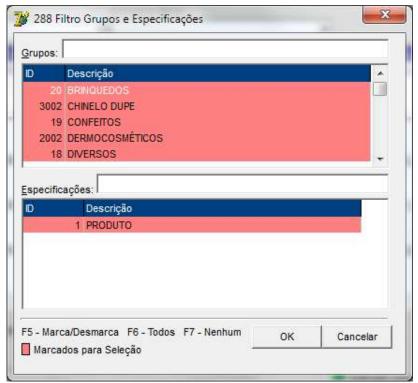


Figura 13 - Filtro por Grupos e Especificações



Mostra Estoque nas Filiais (F12): Caso o usuário necessite saber qual é a quantidade em estoque deste item em outra filial pertencente à rede, teclando F12 é exibida a tela abaixo onde é possível fazer a visualização.

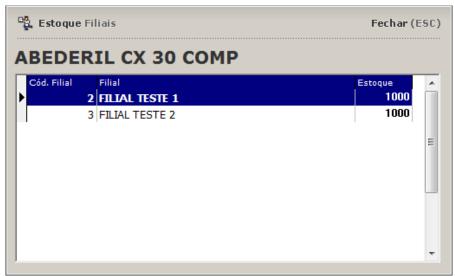


Figura 14 - Estoque nas Filiais

Desconto Aplic. No Item (CTRL + D): Para saber qual regra de desconto está sendo aplicada ao item selecionado, é utilizada essa opção, que exibe a mensagem abaixo. Essas regras são previamente cadastradas na tabela de desconto.

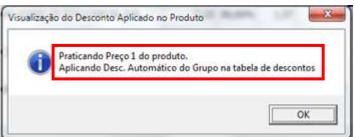


Figura 15 - Desconto Aplicado

Exibir Genéricos e Similares do Prod. Selecionado (F5): Função muito importante para o ponto de venda, no qual se exibe os produtos genéricos e similares do produto selecionado.



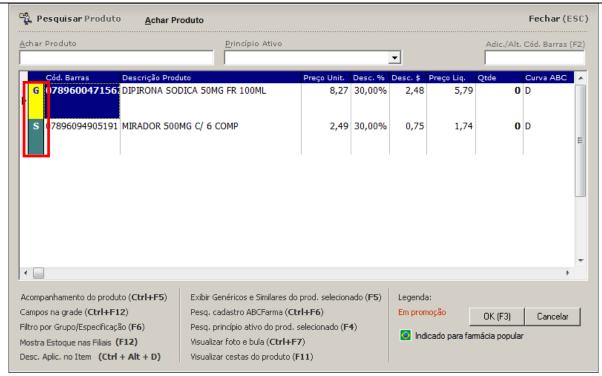
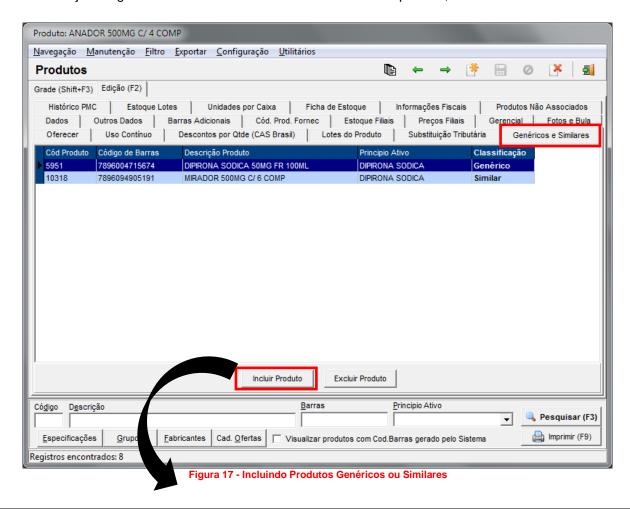


Figura 16 - Genéricos e Similares

A informação de genéricos e similares é inserida no cadastro do produto, na aba *Genéricos e Similares*:





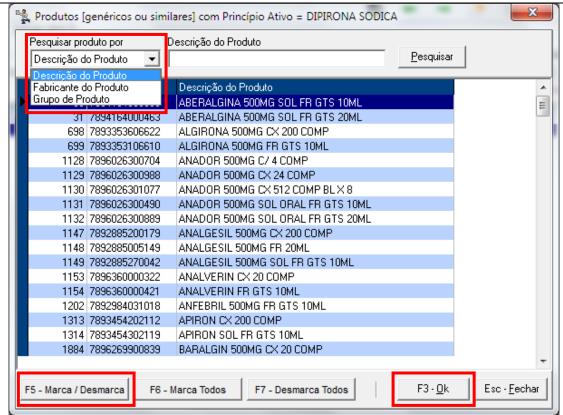


Figura 18 - Produtos Genéricos ou Similares

Esta tela lista os produtos que têm o mesmo princípio ativo e pode-se buscar por **Descrição do produto**, **Fabricante** ou **Grupo de produto**.

A informação se o produto é *Genérico* ou *Similar*, fica dentro da ficha do próprio item, no campo **Tipo de Medicamento** conforme imagem abaixo:



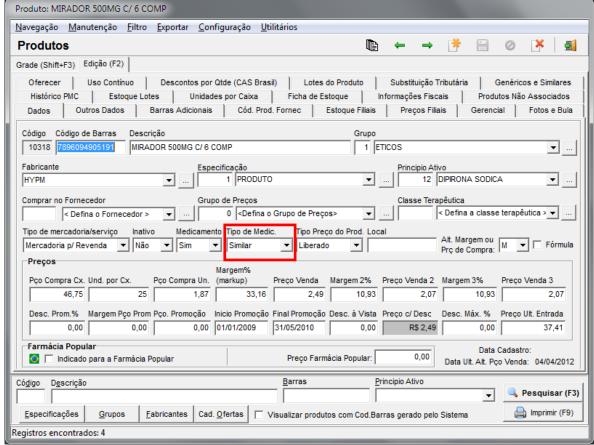
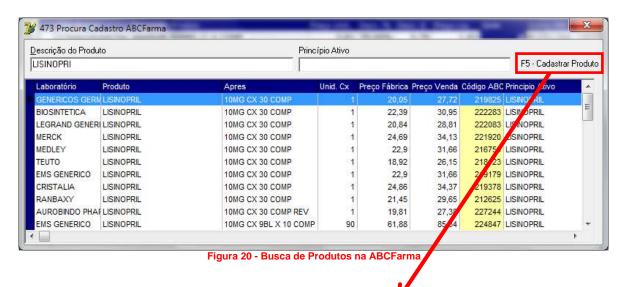


Figura 19 - Tipo de Medicamento

Pesq. No Cad. ABC Farma (CTRL + F6): Busca informações no cadastro da ABC Farma, e ainda é possível realizar o cadastro automatizado com base nesta busca:





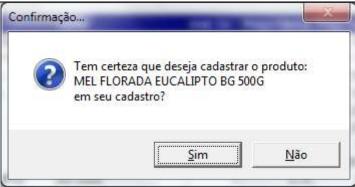


Figura 21 - Confirmação de Cadastro pela ABC Farma

Ao confirmar a mensagem anterior e informar usuário e senha (para o sistema validar a permissão), o sistema traz na tela de cadastro, todos os dados disponibilizados pela ABC Farma:

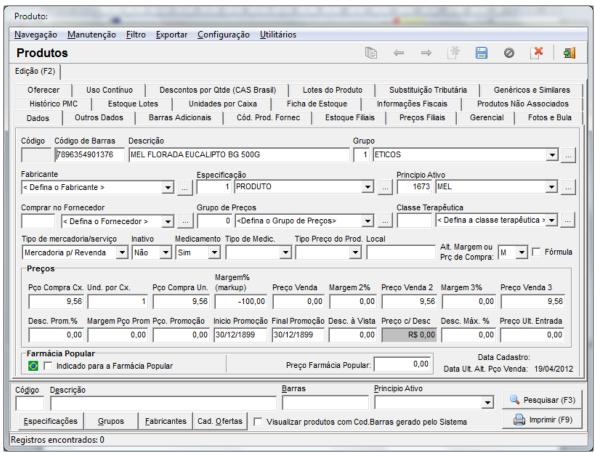


Figura 22 - Cadastro de Produto pela ABC Farma

Obs. 1: É importantíssimo definir os campos de **Grupo**, dados fiscais do produto (aba **Informações Fiscais**) e todos os outros campos em branco, pois estas informações não são fornecidas pela ABC Farma.

Obs. 2: O SistemaBIG tem uma função de validação dos dados fiscais de acordo com o regime tributário da filial, e caso encontre algo divergente exibirá a seguinte tela:



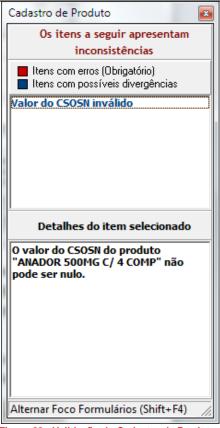


Figura 23 - Validação do Cadastro de Produtos

Pesq. Princípio ativo do prod. Selecionado (F4): Lista todos os itens que têm o mesmo princípio ativo cadastrado na ficha de cadastro do item, desde que os produtos tenham esta informação cadastrada:

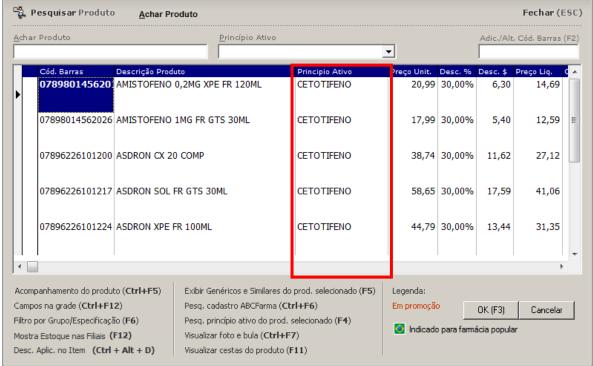


Figura 24 - Pesquisa por Princípio Ativo



Visualiza Foto e Bula (CTRL + F7): Mostra a foto e a bula importadas para o cadastro do produto. Existe uma base de dados pronta com estes dados, porém algumas imagens podem estar desatualizadas.

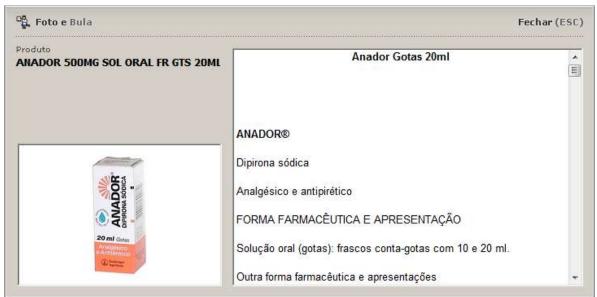


Figura 25 - Foto e Bula

Visualizar cestas do produto (F11): Mostra quais são as pré-vendas que estão computando estoque reservado para o item.

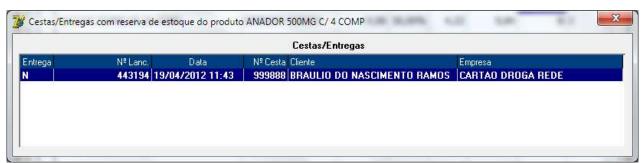


Figura 26 - Produtos com Estoque Reservado

Teclas de Atalho (CTRL + A)

A tela de vendas do SistemaBIG, conta com atalhos que auxiliam no operacional do ponto de venda.

Estas teclas de atalho acionam funções que variam desde acesso à cadastros até manipulação de descontos na tela de vendas, entre outras funções.

Para visualizar estes atalhos, pressione as teclas CTRL + A ou clique no visualizar estes atalho (CTRL+A) botão indicado na tela de vendas:



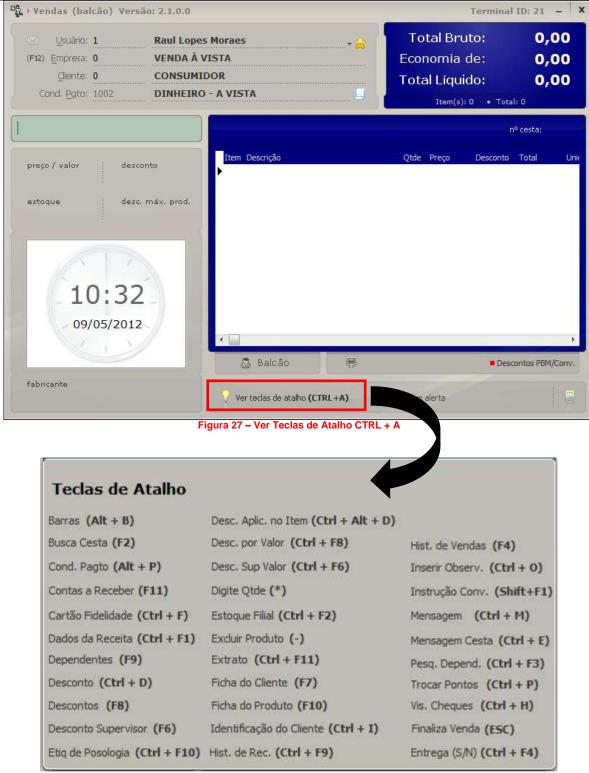


Figura 28 - Teclas de Atalho CTRL + A

Abaixo seguem as funções detalhadas de cada opção encontrada no menu CTRL + A.

Barras (Alt + B)

Utilizado para colocar o foco onde é digitado o código de barras/nome do produto, isso facilita o uso da tela de vendas sem a utilização do mouse;



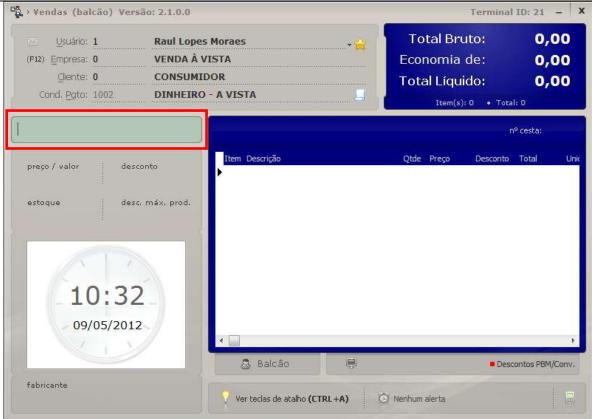


Figura 29 - Atalho Alt + B

Busca Cesta (F2)

Abre a tela de busca de cestas fechadas nos terminais Balcão (Pré-venda), conforme exemplo abaixo:



Figura 30 - Busca Cesta

Cond. Pagto (Alt + P)

Abre a tela de Condição de Pagamento que tem como objetivo disponibilizar ao usuário a seleção do tipo de pagamento como no exemplo 1, da forma de pagamento e da tabela de desconto como no exemplo 2 e parcelas como no exemplo 3, conforme abaixo:



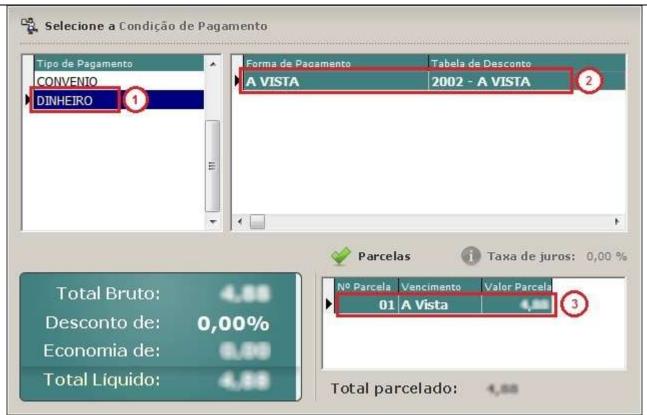


Figura 31 - Seleção de Condição de Pagamento

Contas a Receber (F11)

Atalho responsável por exibir a tela do módulo Contas a Receber do cliente selecionado na tela de vendas, para eventual consulta ou até mesmo baixa de conta, conforme o exemplo abaixo:



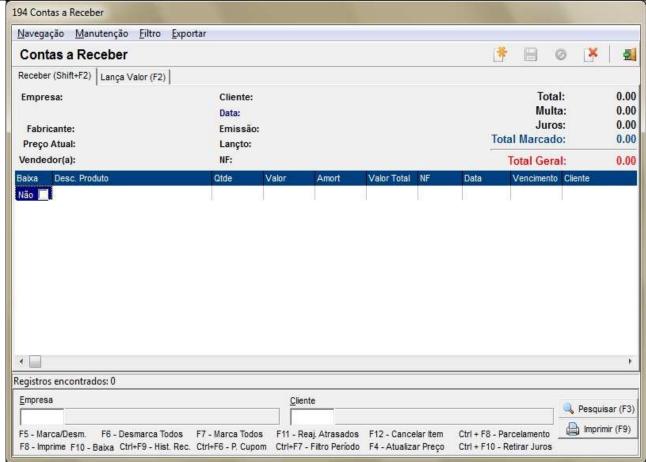


Figura 32 - Contas a Receber

Cartão Fidelidade (Ctrl + F)

Tela para digitação do número do cartão fidelidade do cliente, conforme abaixo:

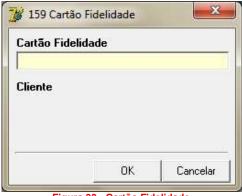


Figura 33 - Cartão Fidelidade

Dados da Receita (Ctrl + F1)

Exibe uma tela para o preenchimento com os dados da receita, conforme abaixo:

Os dados da receita são fornecidos às empresas como IMS HEALTH e CLOSE-UP, que realizam estatísticas referentes às vendas com receita para fornecer às indústrias. Estas informações são utilizadas para realizar ações de marketing e propaganda farmacêutica.





Figura 34 - Dados da Receita

Dependentes (F9)

Exibe a tela de Dependentes, que é utilizada para efetuar uma pesquisa de dependentes nos convênios dos clientes, conforme exemplo abaixo:



Figura 35 - Dependentes

Desconto (Ctrl + D)

Utilizado para posicionar o foco no campo desconto já mostrado na tela.



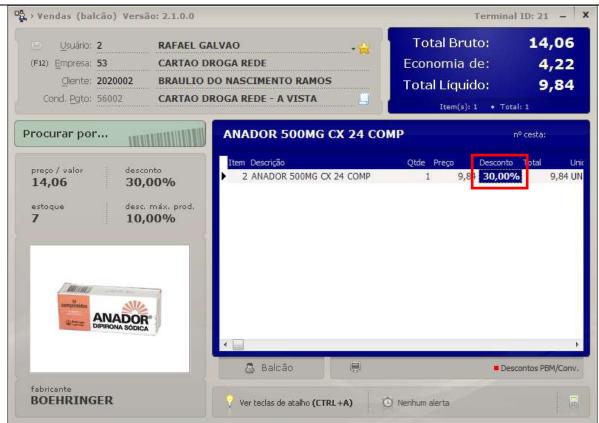


Figura 36 - Exemplo de Desconto

Descontos (F8)

Digitação manual de descontos concedidos aos produtos no ato da venda, de acordo com a configuração de permissões nos cadastros, conforme abaixo:

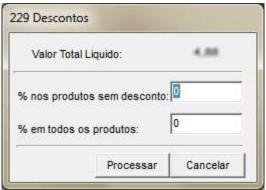


Figura 37 - Descontos

Descontos Supervisor (F6)

Utilizada exclusivamente para descontos concedidos por supervisores, previamente liberados em seu cadastro de usuários, conforme abaixo:





Figura 38 - Desconto Supervisor

Etiq. de Posologia (Ctrl + F10)

Exibe a tela de etiqueta de posologia, conforme o exemplo abaixo:

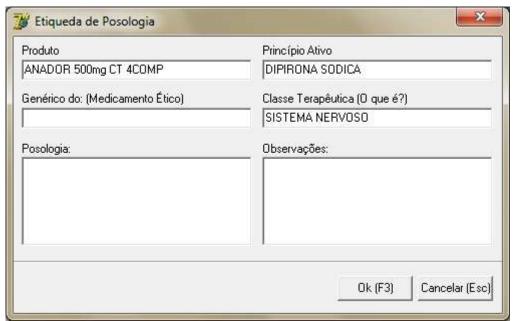


Figura 39 - Etiqueta de Posologia

******* POSOLOGIA ********

Produto: ANADOR 500MG CX 24 COMP

Princ. Ativo: DIPIRONA SODICA

Genérico do: 25154 O que é: 54674987

Posologia:

1 COMPRIMIDO A CADA 8 HORAS Dúvidas? Ligue: 37 3232-3435 CRF: XX.XXX Farmaceutico Teste

Figura 40 - Exemplo de Etiqueta de Posologia



Esta etiqueta será impressa na impressora definida em Configurações > Impressão:

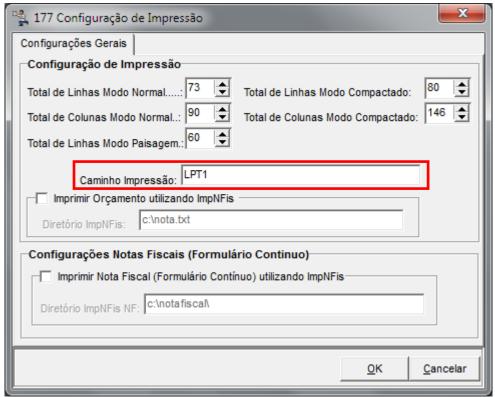


Figura 41 - Configuração de Impressora para Etiquetas

Desc. Aplic. no item (Ctrl + Alt + D)

Visualiza a procedência do desconto aplicado no produto selecionado, conforme mostra o exemplo abaixo:



Figura 42 - Desconto Aplicado no Produto

Desc. por Valor (Ctrl + F8)

Aplica desconto em R\$ para o produto selecionado ou para a venda inteira, conforme mostra o exemplo abaixo:



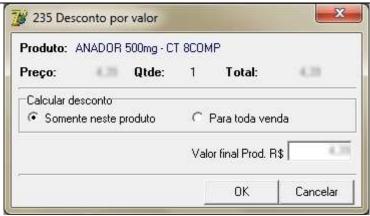


Figura 43 - Desconto por Valor

Desc. Sup Valor (Ctrl + F6)

Aplica desconto em R\$ para o produto selecionado de acordo com os parâmetros configurados no cadastro do usuário Supervisor, conforme mostra a tela abaixo:



Figura 44 - Desconto Supervisor

Digite Qtde (*)

Abre a possibilidade de digitar a quantidade incluída na tela do produto, conforme abaixo:



Estoque Filial (Ctrl + F2)

Exibe estoque do produto nas filiais, como pode ser visto no exemplo abaixo:



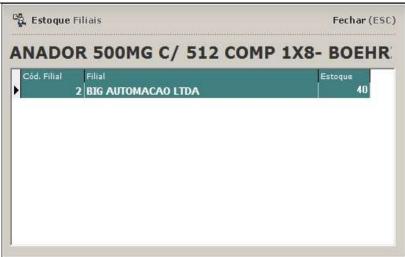


Figura 46 - Estoque Filiais

Excluir Produto (-)

Retira o produto da grade de venda. Em caso de exclusão na tela de vendas **Caixa**, o cupom fiscal será alterado, cancelando-se o produto, em função da impressão ser concomitante:

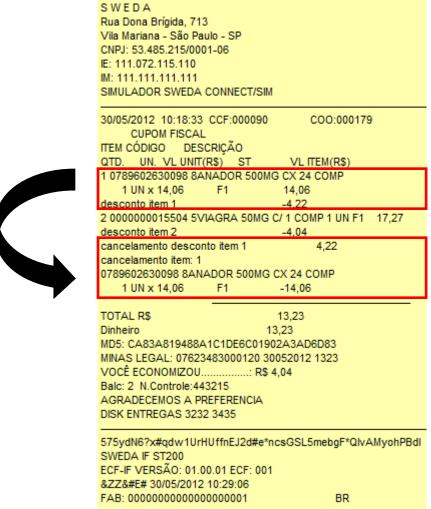


Figura 47 - Exemplo de Exclusão



Extrato (Ctrl + F11)

Imprime extrato da conta do cliente selecionado na venda;

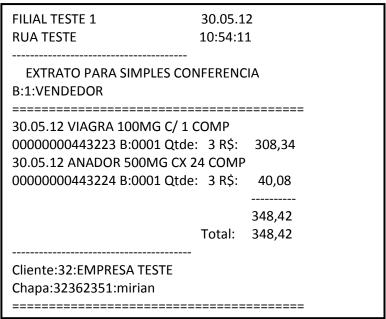


Figura 48 - Exemplo de Extrato

Obs.: Este extrato será impresso na mesma impressora citada na configuração da Etiqueta de Posologia.

Ficha do Cliente (F7)

Abre a tela de cadastro do cliente selecionado na venda;

Ficha do Produto (F10)

Abre a tela de cadastro do produto selecionado na grade;

Identificação do Cliente (Ctrl + I)

Informação a ser impressa no cabeçalho ou rodapé do cupom fiscal, CPF/CNPJ, Nome e Endereço conforme abaixo:

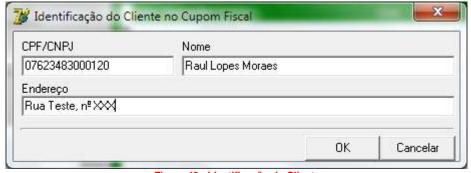


Figura 49 - Identificação do Cliente



```
SWEDA
Rua Dona Brígida, 713
Vila Mariana - São Paulo - SP
CNPJ: 53.485.215/0001-06
IE: 111.072.115.110
M: 111.111.111.111
SIMULADOR SWEDA CONNECT/SIM
30/05/2012 11:12:23 CCF:000100
                                     COO:000190
     CUPOM FISCAL
ITEM CÓDIGO
             DESCRIÇÃO
QTD. UN. VL UNIT(R$) ST
                                 VL ITEM(R$)
1 0789602630070 4ANADOR 500MG C/ 4 COMP 1 UN F1 2,61
desconto item 1
                               -1.61
TOTAL R$
                               1.00
                             1.00
Dinheiro
MD5: CA83A819488A1C1DE6C01902A3AD6D83
MINAS LEGAL: 07623483000120 30052012 100
VOCÊ ECONOMIZOU...
                          .: RS 1.61
CPF:07623483000120 Cli.: Raul Lopes Moraes
End.:Rua teste. NºXXX
Balc: 1 N.Controle:443225
AGRADECEMOS A PREFERENCIA
DISK ENTREGAS 3232 3435
rV3QLrZkp4nJ3XtSMP*8l8EWLGmvlkX(6pbisp5crTcx#e?21UdNE
SWEDA IF ST200
ECF-IF VERSÃO: 01.00.01 ECF: 001
&OAYO#Y 30/05/2012 11:13:36
FAB: 000000000000000000001
                                         BR
```

Figura 50 - Exemplo de Identificação do Cliente

Hist. de Rec. (Ctrl + F9)

Exibe tela com o histórico de recebimentos do cliente selecionado na venda:

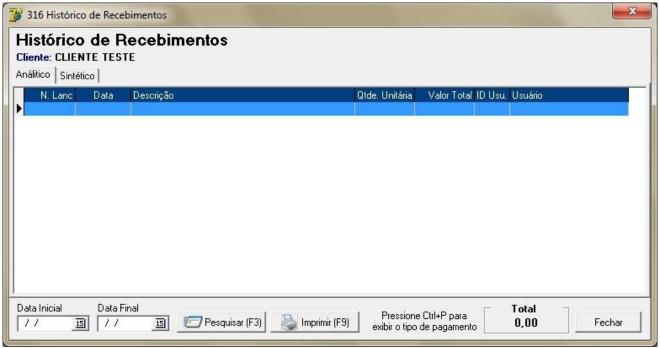


Figura 51 - Histórico de Recebimentos

Hist. de Vendas (F4)

Exibe tela com o histórico de vendas do cliente selecionado na venda, conforme o exemplo abaixo:





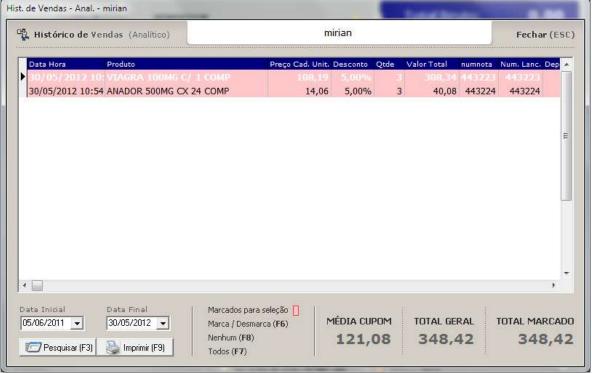


Figura 52 - Histórico de Vendas

Inserir Observ. (Ctrl + O)

Insere observações no Cupom Fiscal:

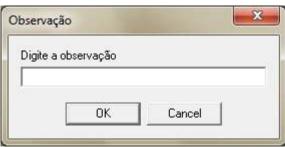
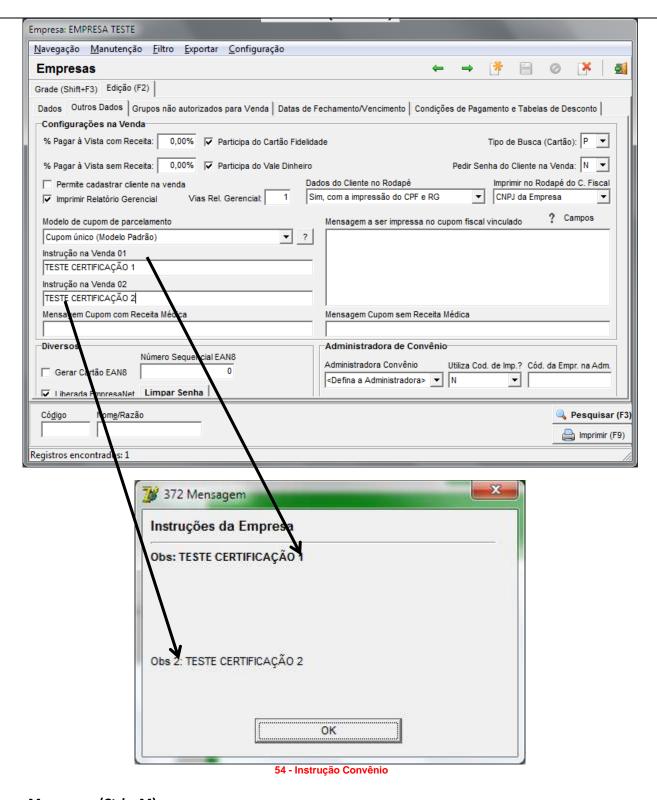


Figura 53 - Inserir Observação

Instrução Conv. (Shift + F1)

Exibe mensagens configuradas no cadastro da empresa nos campos **Obs** e **Obs** 2, conforme mostra o exemplo abaixo:





Mensagem (Ctrl + M)

Exibe tela de mensagens internas filial/usuário, conforme mostra a tela abaixo:



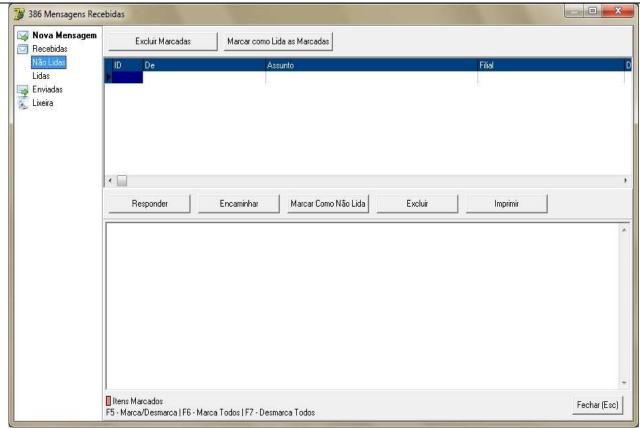


Figura 55 - Mensagens

Mensagem Cesta (Ctrl + E)

Utilizado apenas no módulo Balcão para deixar mensagem específica na cesta enviada para o caixa:

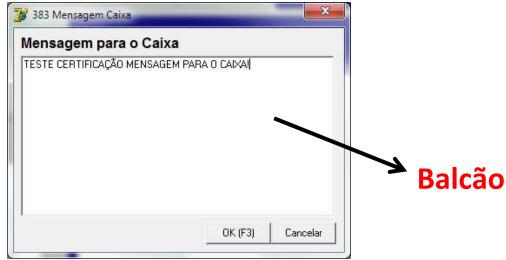


Figura 56 - Mensagem do Balcão





Figura 57 - Mensagem para o Caixa

Pesq. Depend. (Ctrl + F3)

Exibe a tela de pesquisa por dependentes:

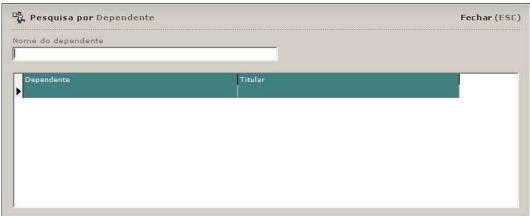


Figura 58 - Pesquisa por Dependente

Trocar Pontos (Ctrl + P)

Exibe a tela de troca de pontos por prêmios:

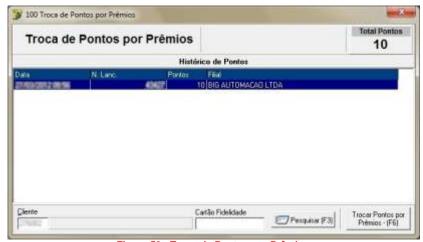


Figura 59 - Troca de Pontos por Prêmios



Vis. Cheques (Ctrl + H)

Exibe a tela de cadastro de cheques para visualização dos cheques do cliente selecionado na venda, conforme abaixo:

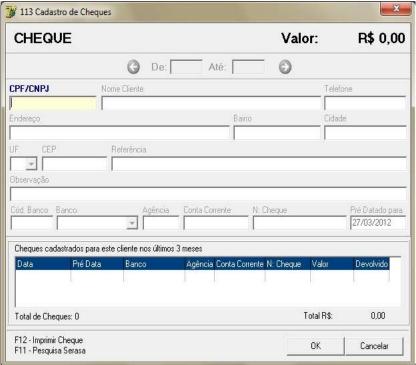


Figura 60 - Cadastro de Cheques

Finaliza Venda (Esc)

Atalho para finalização da venda, conforme mostra o exemplo abaixo:

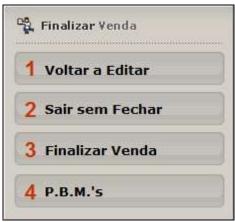


Figura 61 - Finalizar Venda (Esc)

Entrega (S/N) (Ctrl + F4)





Para mais informações consulte mais abaixo o tópico específico detalhando o processo de Entregas do inicio ao fim, além de todas as funções do *Controle de Entregas*.

Funções Caixa e Retaguarda (Menu Estrela)

O menu apresentado abaixo pertence a tela de vendas e exibe diversas funções do SistemaBIG Retaguarda.

Para acessá-lo clique no botão [15], e aparecerá a tela de menus conforme a tela abaixo:

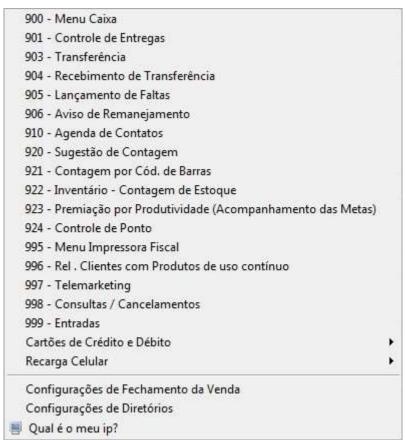


Figura 62 - Menu Estrela

900 – Menu Caixa

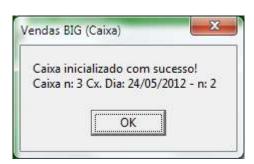
Apresenta as opções de caixa. Observe abaixo:





Figura 63 - Menu Caixa

1 Abertura: Opção para iniciar o caixa; Necessita de Usuário e Senha ativos.



2 Suprimento: Efetua o suprimento, ou seja, a entrada de dinheiro no caixa sem saída de medicamento ou qualquer outro produto, por exemplo: Quando houver entrada de dinheiro ao iniciar o caixa, utilizado como troco, fundo fixo, ou entradas não provenientes de vendas. Vendas à vista não constam como suprimento;



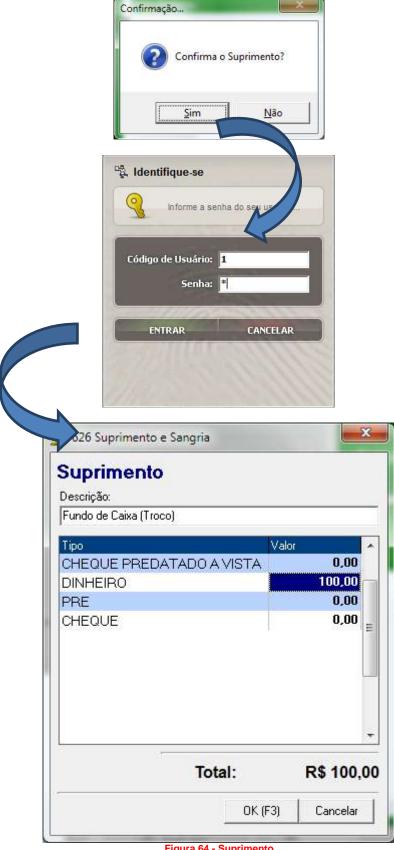


Figura 64 - Suprimento

3 Sangria: Retirada de dinheiro do caixa, como: retirada de dinheiro quando for efetuar o fechamento do caixa, ou saída por qualquer motivo onde seja necessária a informação do mesmo;



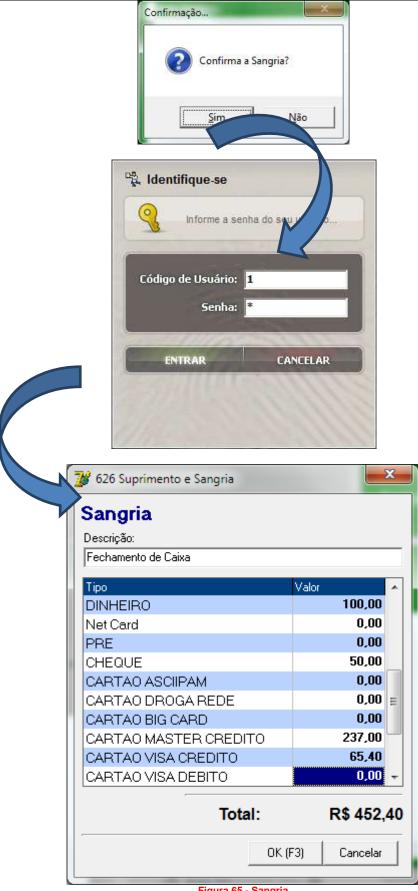


Figura 65 - Sangria



4 Fechamento: Efetua o fechamento do caixa, ou seja, finaliza os valores já inseridos durante o período de abertura até o fechamento;





SWEDA Rua Dona Brígida, 713 Vila Mariana - São Paulo - SP CNPJ: 53.485.215/0001-06 IE: 111.072.115.110 IM: 111.111.111.111 SIMULADOR SWEDA CONNECT/SIM 24/05/2012 10:58:53 GNF:000003 COO:000170 GRG:000017 CER:0003 NÃO É DOCUMENTO FISCAL RELATÓRIO GERENCIAL Fecham. Caixa-4 24/05/2012 10:58:54 FILIAL TESTE 1 RUA BENEDITO VALADARES FECHAMENTO DE CAIXA :3 - Cx. Dia: 24/05/2012 - n: Usuario.....:1 Data Inicial:24/05/2012 Hora Inicial:10:39:52 NÃO É DOCUMENTO FISCAL Diferenca...: SOBROU R\$ 0,00 Num.Sangrias:0 Num.Suprimen:0 Total Cancelamentos..: 0 Valor: 0,00 ______ SWEDA IF ST200 ECF-IF VERSÃO: 01.00.01 ECF: 001 &Z&OAOE 24/05/2012 10:58:55 FAB: 0000000000000000000001 Figura 67 - Relatório Gerencial do Fechamento de Caixa

5 Abrir Gaveta: Abre a gaveta do caixa automaticamente, necessitando de um executável específico;

6 Sangria > Vale: Quando houver necessidade de efetuar um adiantamento (vale) à um funcionário/colaborador. O funcionário deve estar cadastrado também como cliente, e o valor da sangria vale será inserido na conta do mesmo;





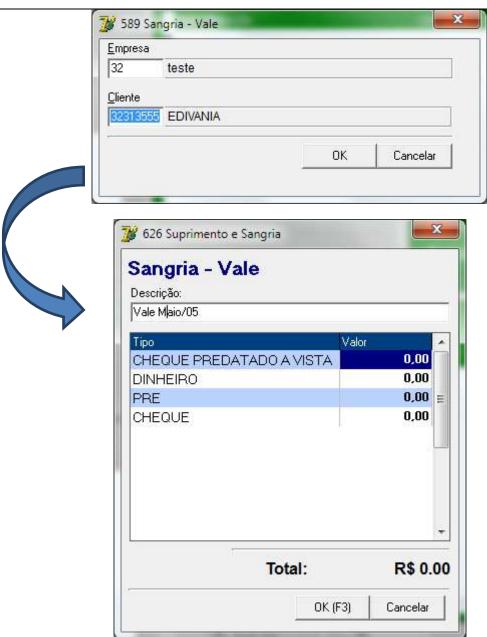


Figura 68 - Sangria - Vale

7 Sangria > Despesa: Ocorre ao efetuar uma retirada do caixa para pagamento de contas da própria farmácia como: pagamento de galão de água, botijão de gás, luz, entre outros.

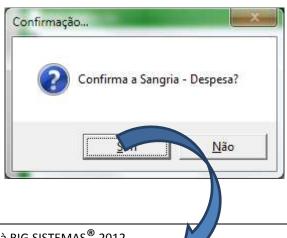






Figura 69 - Sangria - Despesa

Obs.: Caso o cliente utilize plano de contas, ou seja, tenha algum plano de contas cadastrado, o sistema solicitará ao usuário que também informe o plano de contas para que a despesa fique devidamente registrada:



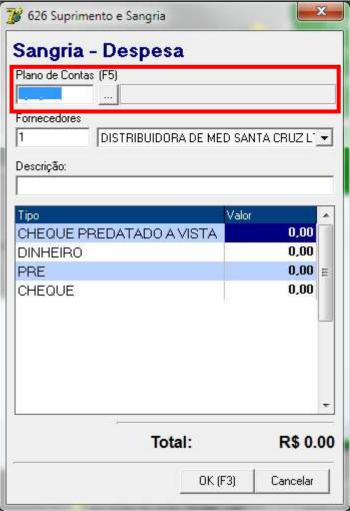


Figura 70 - Sangria - Despesa (Plano de Contas)

8 Status Caixa: Identifica se o caixa está ativo ou não.



Figura 71 - Status do Caixa



9 Recebimento de Contas: Quando houver entrada de dinheiro derivado do pagamento de contas de um cliente.

901 - Controle de Entregas

Ao acionar a opção será exibida a seguinte tela:

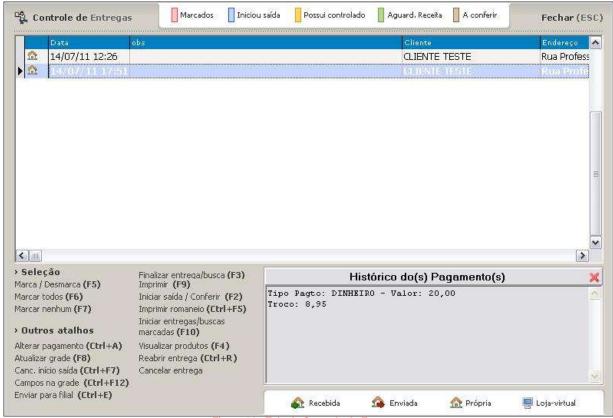


Figura 72 - Tela de Controle de Entregas

Na tela de **Controle de Entregas** é possível visualizar várias opções que serão detalhadas mais adiante no tópico **Controle de Entregas**.

903 - Transferência

(Disponível somente no módulo Balcão) exibe a tela abaixo:



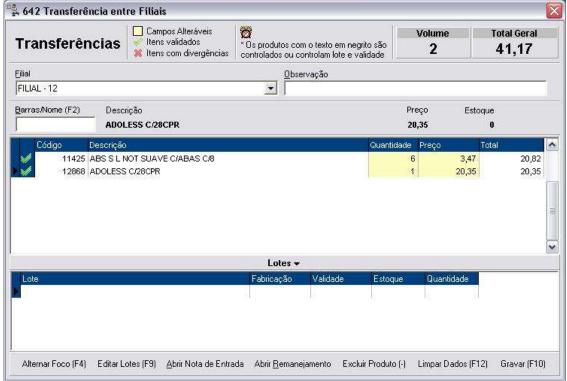


Figura 73 - Transferência

Na tela apresentada acima é possível gerar uma transferência ou até mesmo abrir um remanejamento.

904 - Recebimento de Transferência

(Disponível somente no módulo Balcão) será aberta a seguinte tela:

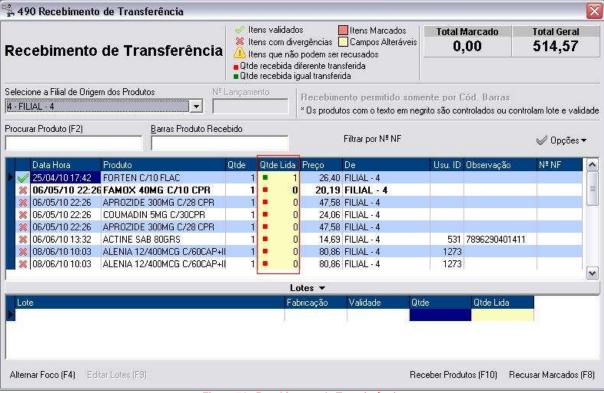


Figura 74 - Recebimento de Transferência



Por meio dessa tela é possível notar que a coluna **Qtde Lida** traz a quantidade que a filial recebeu da loja que enviou a transferência, para aceitar esse recebimento de medicamentos, basta clicar em **Receber Produtos** (F10).

905 – Lançamento de Faltas

Exibe a tela exemplificada abaixo:



Figura 75 - Lançamento de Faltas

Essa tela possibilita ao usuário deixar registrada a falta de um produto.

906 - Aviso de Remanejamento

(Disponível somente no módulo Balcão) exibe a tela abaixo:





Figura 76 - Aviso de Remanejamento

O campo destacado acima indica a filial que receberá o remanejamento da filial local. O aviso geralmente vem do escritório, o mesmo que envia o aviso de remanejamento para a loja que tem um grande número de estoque de um determinado medicamento. O aviso é emitido após o sistema fazer a verificação de qual loja necessita daquele produto encontrado em excesso, sendo assim, a loja com excesso recebe o aviso que precisa emitir uma transferência para a loja em falta.

910 - Agenda de Contato

A agenda de contato tem como função básica o armazenamento de endereços, telefones, CPF's entre outros dados, geralmente são anotados os contatos de fornecedores e clientes. O funcionamento da agenda é simples,

basta digitar o **Código**, **Nome** ou **CNPJ / CPF**, e pressionar **F3** ou clicar no botão exemplo 1, em seguida clicar no cliente desejado, ir até a aba **Editar (F2)**, como no exemplo 2, onde serão listados todos os dados disponíveis, conforme o exemplo abaixo:



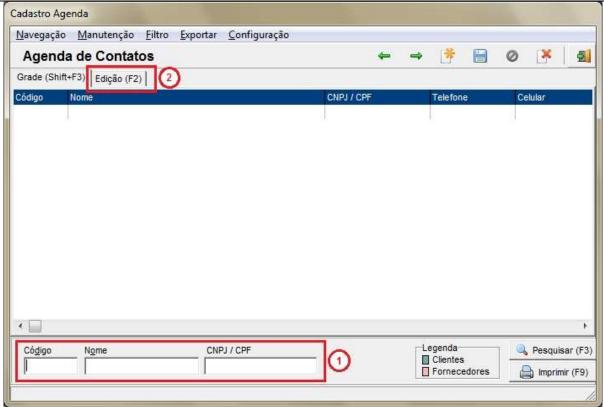


Figura 77 - Agenda de Contatos

920 - Sugestão de Contagem

(Disponível somente no módulo Balcão) possibilita iniciar a contagem, definida anteriormente nas configurações de sugestão de contagem, para posteriormente acessar o menu **921** e efetuar a contagem.

921 - Contagem por Código de Barras

Tem a função de efetuar a contagem de produtos.

Ao clicar no menu citado no parágrafo acima, será aberta a tela conforme abaixo:



Figura 78 - Contagem por Código de Barras

922 - Inventário - Contagem de Estoque

(Disponível somente no módulo Balcão) tem como objetivo deixar disponível ao usuário a consulta de medicamentos que estejam marcados para efetuar a contagem e também permite o acerto de estoque.



A tela será exibida conforme o exemplo abaixo:

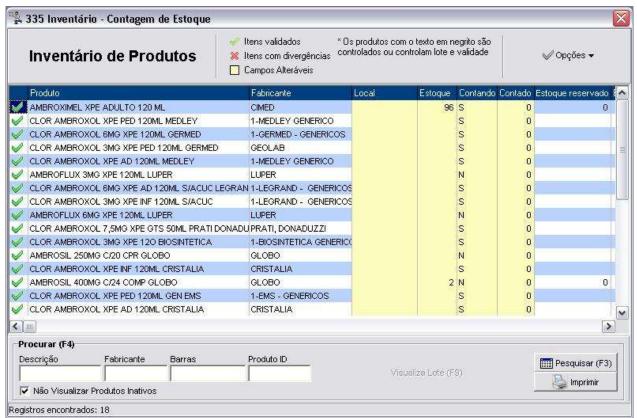


Figura 79 - Contagem de Estoque

923 - Premiação por Produtividade (Acompanhamento das Metas)

Se refere a premiação que o funcionário da farmácia recebe de acordo com a sua própria produtividade. Ao clicar no menu será exibida uma tela semelhante ao exemplo abaixo:





Figura 80 - Acompanhamento das Metas

924 - Controle de Ponto

Exibe uma tela de login para efetuar a entrada/saída do funcionário, sendo utilizado apenas para fins de consulta por meio de relatório, conforme o exemplo:





Figura 81 - Registro de Ponto

990 - Menu Fiscal

Exibe as funções fiscais geradas a partir dos registros da impressora fiscal, utilizadas para fins contábeis/gerenciais, conforme a tela abaixo:



Figura 82 - Menu Fiscal



Este menu fiscal, é um requisito do PAF-ECF e é utilizado pela fiscalização para obter dados da Impressora Fiscal, como Movimentação por ECF, Identificação do PAF-ECF, entre outros arquivos descritos nos requisitos.

995 - Menu Impressora Fiscal

Disponibiliza a seguinte tela:



Figura 83 - Menu Impressora

- 1 Leitura X: ao acionar essa opção será impresso um cupom com as seguintes informações: Contadores, Totalizadores, ICMS, Totalizadores não Fiscais, Relatório Gerencial e Meios de Pagamento;
- **2 Leitura X (modo texto):** ao acionar essa opção será possível obter as informações da leitura x na própria tela do computador, não sendo necessário o gasto de papel, apenas para consulta;
- *3 Redução Z*: deve ser usada somente para encerramento do dia, pois essa operação implica no travamento da impressora fiscal;
 - 4 Leitura Fiscal: ao acionar essa opção é possível emitir uma leitura fiscal da memória da impressora fiscal;
- **5 Cancelar Cupom**: é possível somente se for o último <u>cupom fiscal</u> na impressora, cupom vinculado e cupons não fiscais não se aplicam a esse cancelamento;
- 6 Horário de Verão: é utilizado em casos de mudança no horário de verão, procedimento a ser feito após a redução Z sem nenhuma movimentação na impressora;

996 - Rel. Clientes com Produtos de Uso Contínuo

Exibe um relatório de clientes que utilizam produtos de uso contínuo, conforme mostra a tela abaixo:





Figura 84 - Relatório de Clientes com Produtos de Uso Contínuo

997 - Telemarketing

Exibirá a tela abaixo:

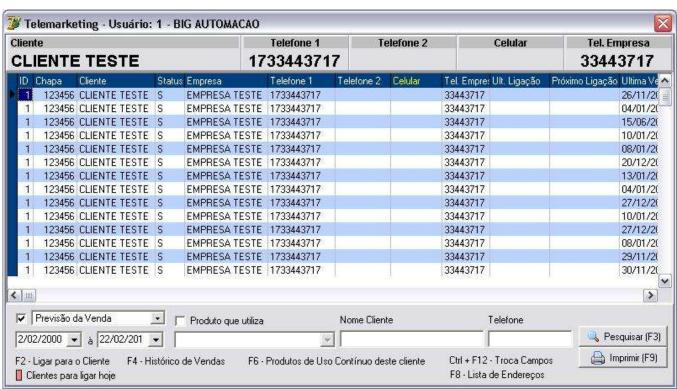


Figura 85 - Telemarketing

Ao efetuar o marketing de um produto, a tela exemplificada acima permite a pesquisa da previsão da venda, ou seja, é possível ter a previsão do dia da próxima venda do produto.

998 - Consultas/Cancelamentos

Além de permitir que um cancelamento seja efetuado, disponibiliza também uma consulta nas vendas canceladas, seja ela, cancelada por item ou até mesmo por lançamento.

999 - Entrada

Exibe a seguinte tela de entradas:



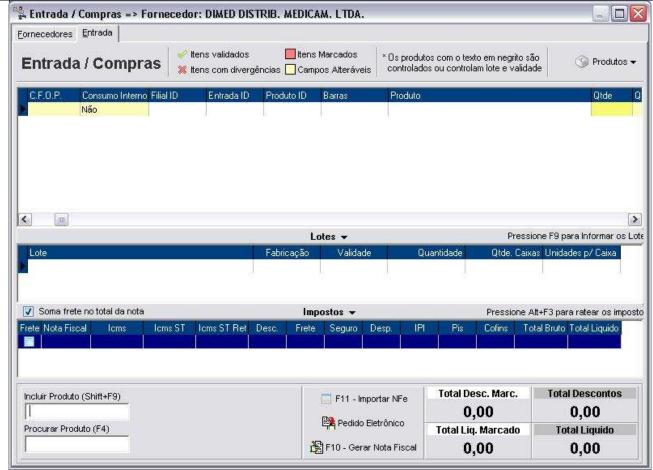


Figura 86 - Entradas

Por meio dessa tela é possível efetuar uma entrada mesmo estando na tela de vendas.

Cartões de Crédito e Débito

Neste menu é possível localizar todos os aplicativos que fazem a integração entre o SistemaBig e administradora de cartão.

Recarga de Celular

Este menu é responsável pela ligação de todos os programas utilizados para efetuar vendas de recargas de celulares.

Configurações de Fechamento da Venda

Esse menu exibe várias configurações que serão utilizadas ao efetuar o fechamento de uma venda, seja ela, cartão, convênio, à vista, entre outras. A tela será exibida conforme abaixo:



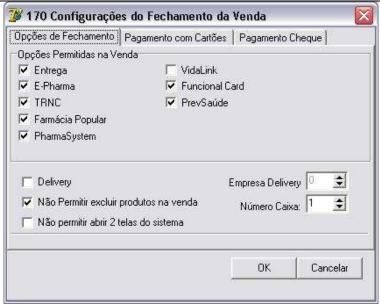


Figura 87 - Fechamento da Venda

Configurações de Diretórios

Este menu tem como responsabilidade o armazenamento de todos os diretórios dos PBM's, Convênios, Cartões e outros. Ao acionar esse menu será exibida uma tela conforme o exemplo abaixo:

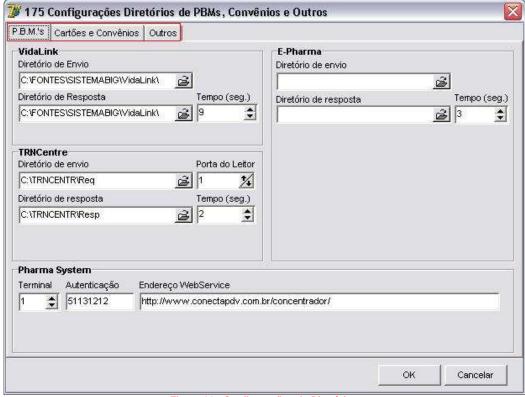


Figura 88 - Configurações de Diretórios

Qual é o meu IP?

Tem a função de informar ao usuário o IP da internet e o IP fixo da própria máquina.

Entrega

para



Controle de Entregas

O SistemaBIG oferece a opção de trabalhar com entregas de mercadorias. Segue abaixo um passo a passo de como utilizá-la do início ao fim.

Obs.: O procedimento poderá ser feito tanto efetuando a entrega no terminal balcão e finalizando no terminal caixa como diretamente no terminal caixa. O exemplo utilizado aqui foi inicializado no balcão e finalizado no caixa. A diferença entre realizar a venda no balcão ou no caixa, se dá na impressão do cupom. Uma vez os itens inseridos no balcão, o cupom será impresso ao INICIAR a entrega, caso os itens sejam inseridos no caixa, o sistema imprimirá concomitantemente à inserção dos itens, ou seja, ao incluir o item, o cupom será impresso e na inicialização, só serão informados dados de pagamento.

Gerando a Venda como Entrega

Para efetuar uma venda como entrega, é necessário ter um cliente definido, então na tela de vendas basta entrar com o usuário, informar a empresa e o cliente relacionado ou apenas o nome do cliente, então o nome da empresa será preenchida automaticamente. Informam-se os produtos da venda e antes de finalizá-la, pressione as

Balcão

Transf. Rec.

teclas **Ctrl** + **F4** para que o status da venda mude de conforme o exemplo abaixo:



Figura 89 - Gerando a Venda como Entrega

Ver teclas de atalho (CTRL+A)

Feito isso, deve-se fechar a venda com a tecla *Esc*, escolha a opção *3 Fechar Cesta* e em seguida, será exibida a tela abaixo:

Entrega

■ Descontos PBM/Conv

fabricante NOVARTIS





Figura 90 - Endereço para Entrega

Nota-se que são mostrados todos os endereços cadastrados para o cliente selecionado. Além de visualizar os endereços, existem ainda duas opções: Alterar os endereços existentes com a tecla de atalho *F8* ou Incluir um novo endereço com a tecla *F5*. Utilizando a opção *Alterar Endereço* será exibida uma tela conforme o exemplo abaixo, onde poderá ser alterada qualquer informação do endereço do cliente. Depois de alterado, pode-se confirmar clicando no botão



Figura 91 - Alterar Endereço

Se for utilizar a opção *Inserir Novo Endereço (F5)*, será exibida uma tela semelhante ao exemplo acima, basta então informar os dados do novo endereço. Se não souber o CEP da rua, apenas clique no ícone eserá exibida a tela, conforme o exemplo abaixo:





Figura 92 - Procura CEP

Deve-se informar o nome da rua no campo *Logradouro* e clicar no botão Pesquisar (F3) ou na tecla de atalho *F3* e será (ão) retornado (s) o (s) CEP (s) do endereço informado. Pressione *Enter* para sair da tela.

Após confirmar o endereço, deve-se confirmar a filial que estará fazendo a entrega, conforme mostra o exemplo abaixo, onde são exibidos os produtos que foram vendidos e o respectivo estoque de cada produto na (s) filial (is). Se estiver tudo correto, confirme clicando no botão OK (F3) ou com a tecla **F3**.

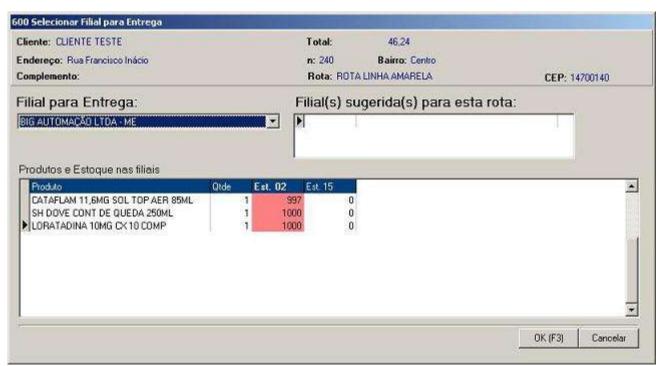


Figura 93 - Filial para Entrega

Obs.: A exibição dessa tela pode ser configurada em Configurações > Filiais > Entregas na opção Permite Selecionar Filial para a Entrega no Controle de Entregas e/ou Permite Selecionar Filial para a Entrega ao Fechar a Venda.

Em seguida deve-se confirmar a forma de pagamento. Se houver algum arredondamento, este deve ser informado no campo *Total a Pagar*. Se o valor a ser pago for maior que o total, este deve ser informado no tipo de pagamento para que seja gerado o valor do troco, porém se o valor a ser pago for igual o total, este pode ser copiado no tipo de pagamento desejado com a tecla *F2*. Observe o exemplo abaixo:





Figura 94 - Pagamento da Venda

Estando os valores corretos, a tela pode ser fechada clicando no botão ou pela tecla de atalho *F3* e os dados para a entrega estarão disponíveis no terminal caixa para que possa ser dado início à entrega e esta possa sair da loja.

1º - Iniciando a Saída da Entrega

No terminal caixa, entre com o usuário **901** (Controle de Entregas) e será exibida uma tela contendo todas as entregas disponíveis, conforme abaixo:



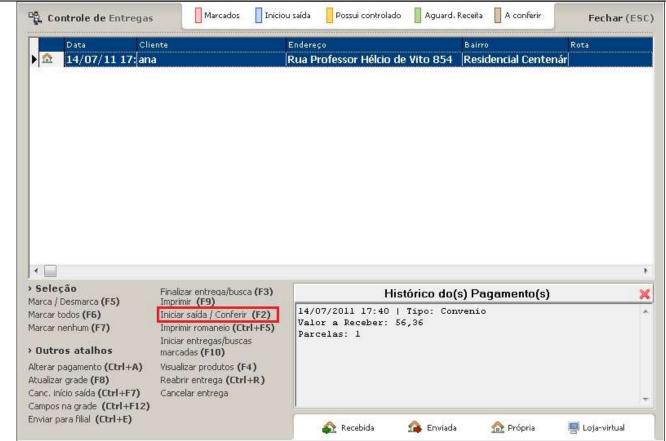


Figura 95 - Entregas Disponíveis

Selecione a que deseja e com a tecla **F2** marque para iniciar a saída. Isso quer dizer que a mercadoria estará saindo da loja para a casa do cliente. Confirme a mensagem de entrega, entre com o usuário e senha para autorizar a saída da entrega e em seguida defina o entregador conforme a tela abaixo:



Figura 96 - Selecionando Entregador

Logo que o entregador for definido, confirme com o botão e será exibida outra tela conforme mostra o exemplo para que seja confirmada a saída de troco do caixa, apenas confirme clicando no botão sim (F3) ou pela tecla F3. Se não desejar que o troco seja retirado do caixa apenas clique no botão. Em seguida será impresso o cupom fiscal da venda.





Figura 97 - Troco da Entrega

Obs.: No canto esquerdo inferior da tela de Controle de Entregas há muitas opções de operação, como mostra o exemplo mais acima, escolha-as de acordo com a necessidade. Além dessas opções, existe também uma legenda na parte superior da tela que mostram o status da entrega, quando esta for iniciada, por exemplo, a linha selecionada ficará azul.

Nota: Enquanto as entregas estiverem pendentes no controle de entregas, não será gerada movimentação em caixa, os produtos apenas sairão de estoque, mas a venda em si não será concretizada. Para que isso aconteça, todas as entregas que forem efetivadas devem ser finalizadas no controle de entregas. As que forem finalizadas não aparecerão mais na tela.

Nota 2: Caso a entrega seja feita no balcão para posteriormente ser iniciada no caixa, o sistema tratará a entrega com uma pré-venda, ou seja, não movimentará estoque até que o cupom fiscal seja impresso. Além disso, esta pré-venda de entrega será visualizada apenas no Controle de Entregas em função de ser uma venda fechada com as teclas CTRL + F4 ativadas.

2º - Finalizando a Entrega

Assim que o entregador retornar à loja, a entrega deve ser finalizada no controle de entregas, para isso, entre com o usuário **901** (Controle de Entregas), localize a entrega que deseja finalizar (deve estar marcada de azul conforme a legenda), assim que localizá-la, selecione e com a tecla *F3* finalize-a. Observe o exemplo abaixo:





Figura 98 - Entrega Selecionada para ser Finalizada

Em seguida, entre com o usuário e senha, sequencialmente confirme a finalização da entrega, o valor da venda e o troco (se houver).





Figura 99 - Confirmação do Valor da Venda e do Troco

Clique no botão OK (F3) ou tecle **F3** e a entrega estará finalizada e não será mais exibida no controle.

Conferência de Produtos na Entrega

No menu **Configurações > Filiais > Entregas** existe a opção **Efetuar Conferência** que possui duas alternativas: **Antes de inicializar a entrega** ou **Ao inicializar a entrega**. Essa opção só estará disponível quando a opção **Conferir Produtos na Entrega** estiver habilitada. Observe o exemplo abaixo:



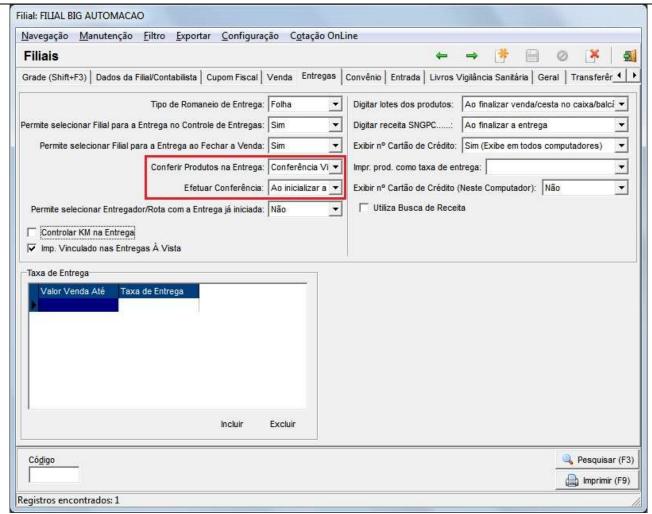


Figura 100 - Efetuar Conferência

Existe a opção de realizar a **Conferência Visível** ou a **Conferência Cega.** A conferência visível mostra a quantidade vendida. A conferência cega, oculta a quantidade vendida, a fim de impedir que o usuário que está fazendo a conferência visualize a quantidade.

Quando a opção *Antes de inicializar a entrega* estiver selecionada, na tela de Controle de Entregas poderão ser vistos os botões *Conferir produtos (Ctrl + F2)* e *Iniciar saída (F2)*, conforme mostra o exemplo abaixo:



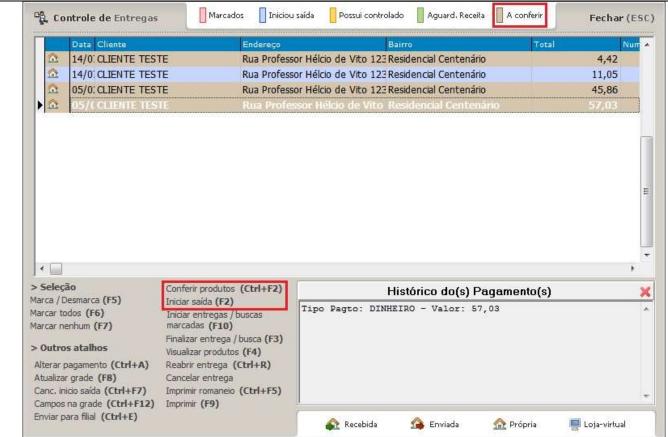


Figura 101 - Conferir Produtos e Iniciar Saída

Se desejar iniciar a entrega sem conferir os produtos, será possível, entretanto é necessária a permissão do supervisor para tal operação (essa permissão deverá ser habilitada no Cadastro do Usuário > aba Permissões Supervisor > PERMITIR INICIAR ENTREGA SEM CONFERÊNCIA).

Quando a opção *Ao inicializar a entrega* estiver selecionada, na tela de Controle de Entregas os botões citados anteriormente poderão ser vistos em apenas um, *Iniciar saída / Conferir (F2)*.



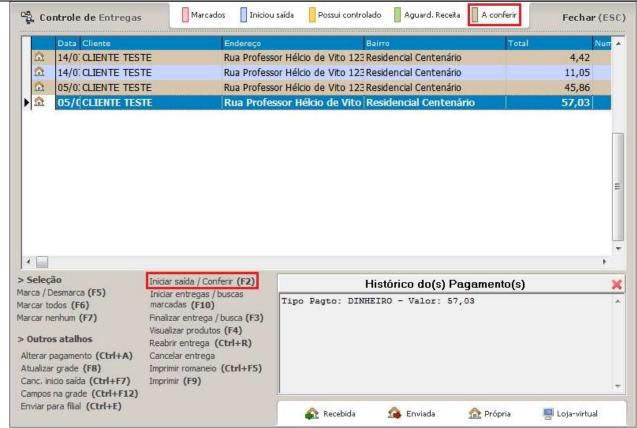


Figura 102 - Iniciar Saída / Conferir

Ao iniciar a entrega que está pendente pra conferência, será exibida a tela de acordo com a configuração efetuada:

A tela a seguir é referente à Conferência Visível:

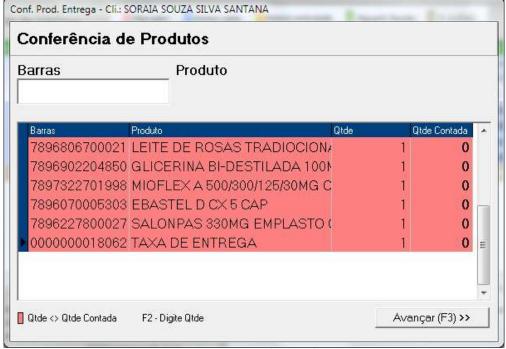


Figura 103 - Conferência Visível



A Conferência Cega se mostra desta forma:

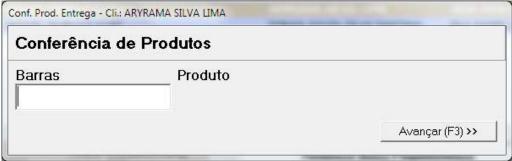


Figura 104 - Conferência Cega

Caso o usuário avance sem conferir todos os itens, o sistema acusará da seguinte forma para que a conferência seja corrigida:

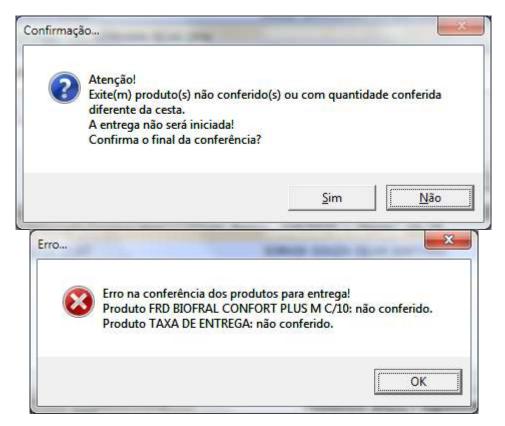


Figura 105 - Produtos Sem Conferência

Ao passar os itens, o sistema mostrará na tela apenas a descrição dos mesmos e ocultará a quantidade, isso para forçar que o usuário passe realmente toda a quantidade vendida anteriormente. Observe o exemplo abaixo:



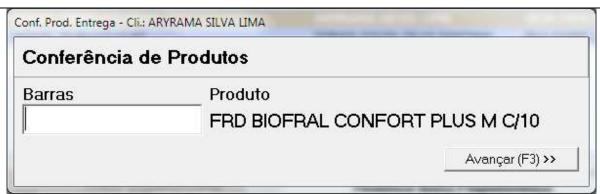


Figura 106 - Conferência Cega (Descrição do Produto)

Desta forma a conferência deverá ser feita também neste momento, não havendo a opção de iniciar a saída sem conferir os produtos.

Se a opção **Conferir Produtos na Entrega** estiver configurada como **Não Conferir**, então o Controle de Entregas funcionará do modo convencional, sem passar pela conferência.

Lembrando que o sistema não permite incluir produtos pela conferência de entrega, caso o usuário informe uma quantidade maior ou algum produto não inserido anteriormente, o sistema retornará a seguinte mensagem:

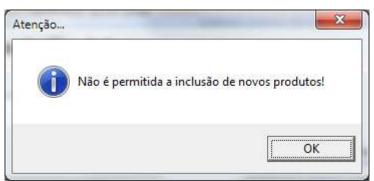
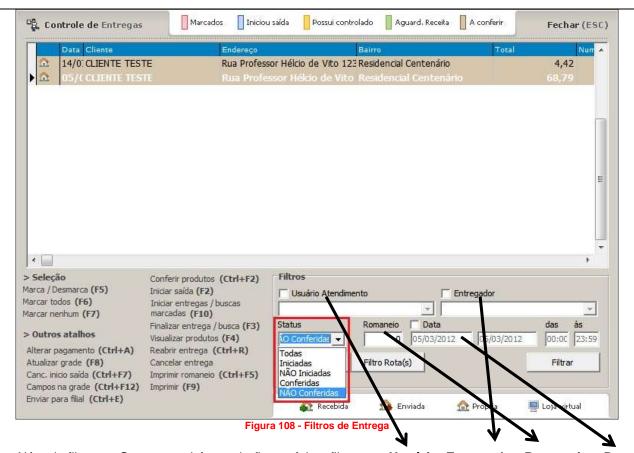


Figura 107 - Bloqueio de Inclusão de Produtos pela Conferência

Filtro para Entregas Conferidas / Não Conferidas

Ao utilizar a Conferência nas entregas também será possível fazer um filtro das mesmas, para isso, basta utilizar as opções de filtro: *Conferidas* e *NÃO Conferidas*.





Além do filtro por Status, também poderão ser feitos filtros por Usuário, Entregador, Romaneio e Data.

Após escolher a opção desejada, basta clicar no botão Filtrar e os registros filtrados serão mostrados na grade.



Relatório de Fechamento de Caixa

Para verificar os valores que foram contabilizados no fechamento de cada caixa da loja, existe o **Relatório de Fechamento de Caixa** que pode ser acessado no SistemaBIG pelo menu **Gerencial > Fechamento de Caixa** e será aberta a seguinte tela:

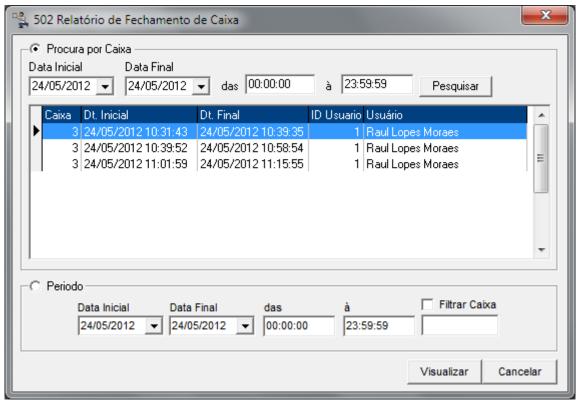


Figura 109 - Relatório de Fechamento de Caixa

Se desejar visualizar os caixas individualmente, levando em consideração que estes já estão fechados, selecione a opção *Procura por Caixa*, então informe data e hora inicial e final e clique em *Pesquisar*. Serão exibidos então todos os caixas fechados no período informado, como mostra o exemplo acima. Marque um dos caixas e clique em *Visualizar* para que seja exibido o relatório. Observe abaixo:



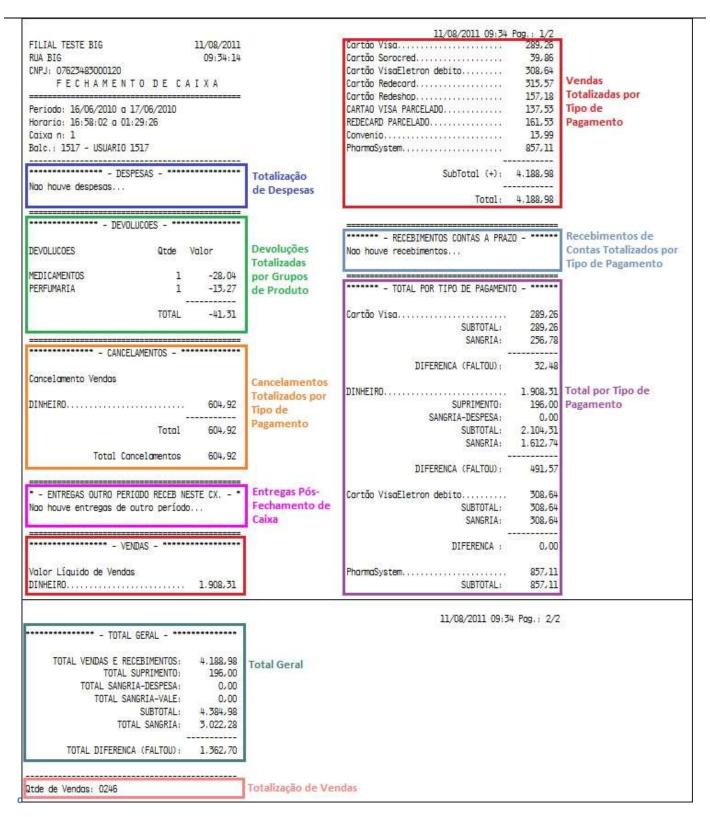


Figura 110 - Relatório de Fechamento de Caixa



Conferência de Caixas

A Conferência de Caixas é utilizada para comparar o valor computado (o que foi registrado pelo sistema) com o valor apurado (o que foi informado na conferência).

Para ter acesso à Conferência de Caixas, no SistemaBIG vá ao menu *Gerencial > Conferência do Caixa* e será exibida a seguinte tela:



Figura 111 - Conferência de Caixa

Inicialmente deve-se informar o número do caixa a ser conferido, para isso clique no botão *Procurar Caixas* e informe a data inicial e final abertura e fechamento do caixa na seguinte tela:



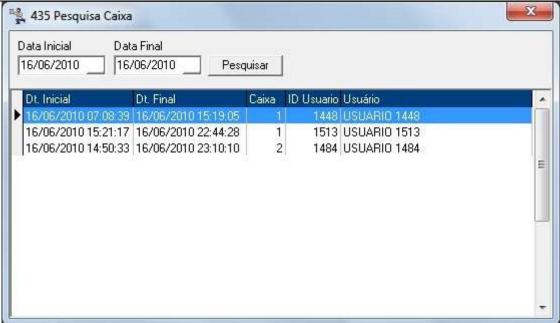


Figura 112 - Pesquisa de Caixas

Selecione o caixa pela data informada, pressione *Enter* e será retornado à tela anterior. Informe o usuário que efetuará a conferência, todavia, se não quiser que usuários inativos realizem a conferência, marque a opção *Exibir somente dados de usuários ativos*.

Na seção *Entradas de Caixa*, informe os valores contidos no caixa como se fosse efetuar uma sangria ao fechar o caixa. Inclua *Suprimentos no Total Computado*, no caso, qualquer valor que tenha entrado em caixa enquanto este estava aberto. Para visualizar apenas diferenças de valores, marque a opção correspondente. Se houve algum outro tipo de saída no caixa, informe nos campos *Caixinha* se for utilizado ou *Outros*.

Após as configurações necessárias, clique em *Gravar e Visualizar* e será exibido um relatório semelhante ao exemplo abaixo:



04/06/2012 11:55 Pag.: 1/2

FILIAL TESTE BIG 04/06/2012 RUA FRANCISCO INACIO, 240 11:55:52

CNPJ: 07623483000111

CONFERENCIA DO CAIXA

Periodo: 16/06/2010 07:08:39 a 16/06/2010 15:19:05

Usuario: 1448 - USUARIO 1448 - Caixa: 1 Usuario Conferencia: BIG AUTOMACAO

Entradas no Caixa	Computado	Apurado	Diference
DINHEIRO	1,728,46	1.728,00	-0,46
CHEQUE		14,50	0.00
Cartão Visa	360,57	360,57	0.00
Cartão VisaEletron debito	669,95	669,00	-0, 95
Cartão Redecard	88,09	88,00	-0.09
Cartão Redeshop		455, 70	-0.07
REDECARD PARCELADO	780,02	780,00	-0.02
Convenio	682,95	682,95	0.00
PharmaSystem	859,23	860,00	0,77
CARTAO VISA PARCELADO	0,00	0.00	0.00
CONVCARD	0.00	0.00	0.00
EXTRACARD	0.00	0.00	0.00
Farmácia Popular	0.00	0,00	0.00
UltraCard	0,00	0.00	0.00
VidaLink	0,00	0.00	0.00
Cartão Sorocred	0.00	0.00	0.00
COMANDAS DISK		0,00	0.00
Cartão American Express		0.00	0.00
Cartão Cheque Eletronico	0,00	0.00	0.00
Cartao Goodcard	0,00	0.00	0.00
Cartão Hipercard	0,00	0,00	0.00
NAO USAR		0,00	0.00
NAO USAR	0,00	0,00	0.00
NAO USAR	0,00	0.00	0.00
NAO USAR		0.00	0.00
Credito Conta Corrente		0.00	0.00
Pontos Regis	0,00	0,00	0.00
UltraCard	0.00	0.00	0.00
Total:	5,639,54	5,638,72	-0, 82
SUPRIMENTOS			
DINHEIRO	23,00		
Total:	23,00		

Figura 113 - Relatório de Conferência de Caixa



Anexo I

1º Criação de Tabelas de Desconto e Condições de Pagamento para Utilizar na Venda

Para se cadastrar uma tabela de desconto, vá ao menu *Cadastros > Tabela de Descontos*. Verifique se já existe uma tabela de desconto do tipo desejado, se não existir, cadastre-a clicando no botão ou tecla de atalho *F5*. Apenas informe o nome da tabela de desconto e assim que salvar o cadastro pelo botão ou atalho *Ctrl + G* serão exibidas algumas regras que podem ser aplicadas a essa tabela de desconto, estas podem ser aplicadas aos grupos dos produtos, como no destaque 1 ou nos próprios produtos, como no destaque 2, mais abaixo:

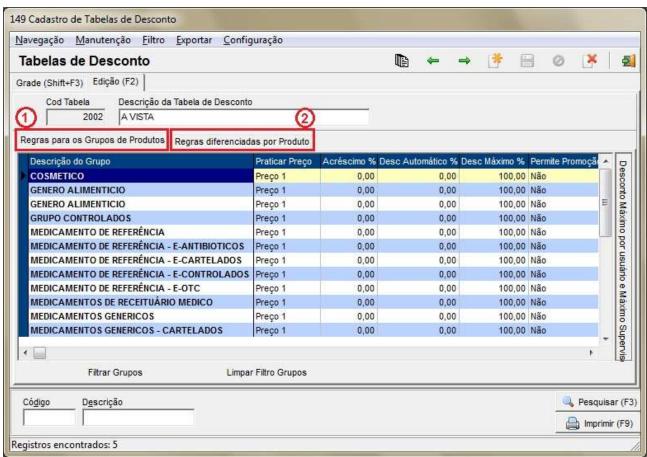


Figura 114 - Cadastro Tabela de Desconto

- ✓ Praticar Preço: Neste campo é possível escolher o preço a ser praticado: Preço 1, Preço 2, Preço 3 e Preço Fábrica, sendo o último correspondente ao campo "Pço de Compra Un." do cadastro do produto e os outros três respectivamente aos campos: Preço Venda, Preço Venda 2 e Preço Venda 3:
- ✓ Acréscimo %: Nesta coluna da grade de grupos pode-se definir um percentual de aumento do produto no ato da venda;
- ✓ **Desc. Automático:** Nesta coluna pode ser definido o desconto para entrar automático no ato da venda para determinado grupo, ou produto caso seja definido;
- ✓ **Desc. Máximo** %: Nesta coluna é definido o desconto máximo que o funcionário pode dar para este grupo, ou produto caso seja definido;
- ✓ Permite Promoção: Esta coluna indica se aquele grupo de produto pode ser vendido com preço promocional, definido no cadastro de produtos;
- ✓ Bloq. Desconto: Esta coluna quando marcada, indica que os produtos não podem ter seus descontos alterados no ato da venda;



- ✓ Permite Desc. Á Vista: Esta coluna define se este grupo irá aceitar desconto á vista, o qual é
 configurado no cadastro do produto;
- ✓ Permite Desc. Qtde: Esta coluna define se esta tabela irá aceitar Desconto por Quantidade configurado no cadastro do produto;
- ✓ **Pratica Menor Preço:** Esta coluna define se no ato da venda irá entrar o menor preço, então será efetuada uma verificação em todos os descontos permitidos e considerado o menor.

Nesta mesma tela também podem ser configurados descontos por usuário e supervisor, caso um gerente ou supervisor tenham permissão para conceder um desconto maior. Essas configurações poderão ser encontradas conforme mostra o exemplo da figura abaixo:

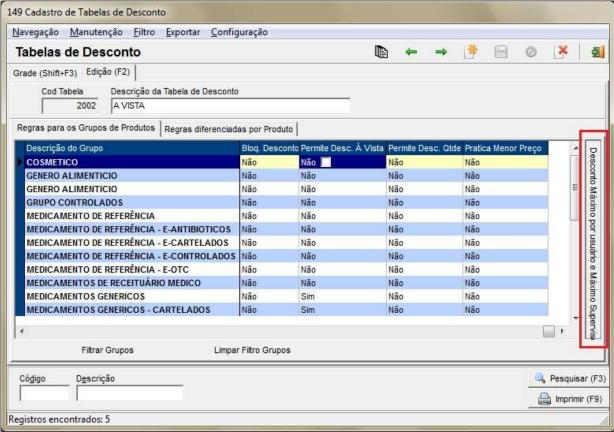


Figura 115 - Desconto Máximo por Usuário e Máximo Supervisor

Clique na descrição lateral *Desconto Máximo por Usuário e Máximo Supervisor* como destacado na figura em vermelho, após clicar aparecerão as opções de desconto, observe abaixo:



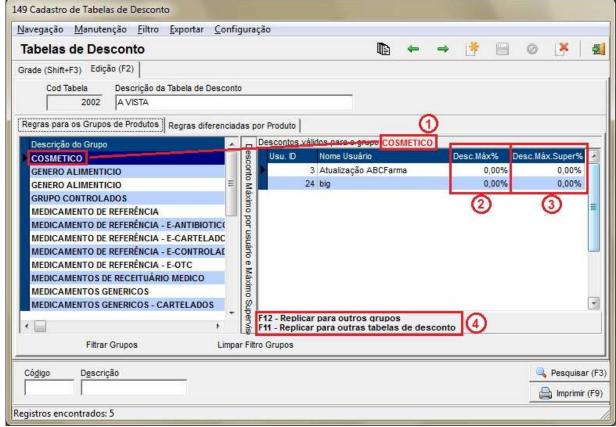


Figura 116 - Desconto Máximo por Usuário e Máximo por Supervisor

- ✓ Desc.Máx%: Defina o desconto máximo para o usuário desejado, como no destaque 2;
- ✓ **Desc.Máx.Super%:** Defina o desconto máximo para supervisor onde é dado pela tela de Vendas com tecla *F6*, utilizado somente quando o usuário for supervisor, como no destaque 3;

Abaixo algumas teclas de atalho para replicar os descontos, pois como pode ser notado na parte superior indica qual o grupo está sendo definido esses desconto no campo **Descontos válidos para o grupo** e na frente o nome do grupo como no destaque 1.

- √ F12 Replicar para outros grupos: Com esta tecla de atalho não é necessário configurar grupo por grupo em caso de desconto fixo para todos os usuários, como no destaque 4;
- √ F11 Replicar para outras tabelas de desconto: Com esta tecla de atalho pode-se replicar para outras tabelas de desconto as definições de descontos estabelecidas, como no destaque 4;

Outra regra que pode ser criada é a desconto por produto, para isso clique na aba *Regras diferenciadas por Produto*.



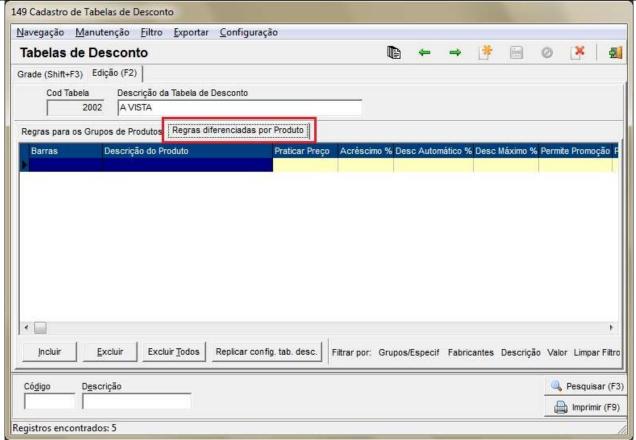


Figura 117 - Regras Diferenciadas por Produto

Para diferenciação por produtos observe os passos abaixo:

Clique no botão e aparecerá a tela para inclusão, de acordo com o exemplo:



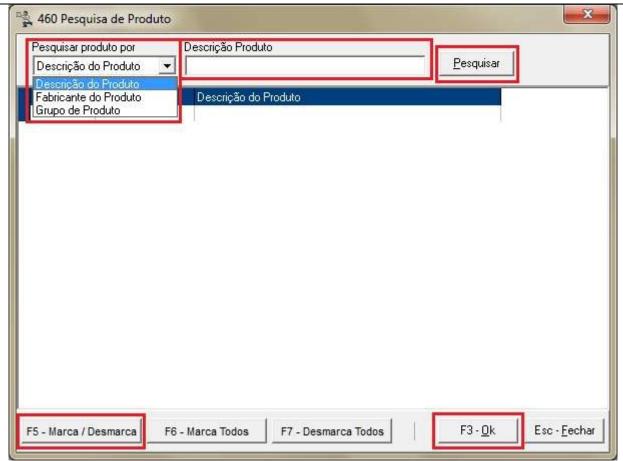


Figura 118 - Pesquisa de Produto

No campo **Pesquisar produto por** a opção em azul **Descrição do Produto** pode ser trocada por **Fabricante do Produto** ou **Grupo de Produto** para caso for incluir vários produtos de um fabricante específico ou grupo;

Após definir o tipo de Pesquisa digite a descrição ou selecione *Fornecedor* ou *Grupo* e clique no botão Pesquisar , então os produtos serão listados.

Marque os produtos que queira criar a regra diferenciada com tecla **F5** ou clicando no botão F5 - Marca / Desmarca para que a linha figue em vermelho.

Clique no botão F3-Qk ou pressione a tecla **F3** e será retornada a tela anterior com os produtos.

Nesta tela defina quais tipos de regras quer aplicar a este produto, conforme já explicado anteriormente.

2º Criando as Formas de Pagamento

No SistemaBig vá ao menu *Cadastro > Tipos e Formas de Pagamento > Formas de Pagamento*. Neste cadastro são definidas as formas de prazo ou parcelamento que a loja trabalha. *Por ex.:* 45 dias direto, Entrada + 2 parcelas, ou 40% de entrada e divisão do restante em 3 parcelas.

Crie uma nova forma com tecla *F5* ou clicando no ícone e informe uma descrição para a *Forma Pgto*, ao definir pressione as teclas *Ctrl+G* simultaneamente ou clique no ícone para salvar o registro, após salvar será mostrada a tela abaixo:



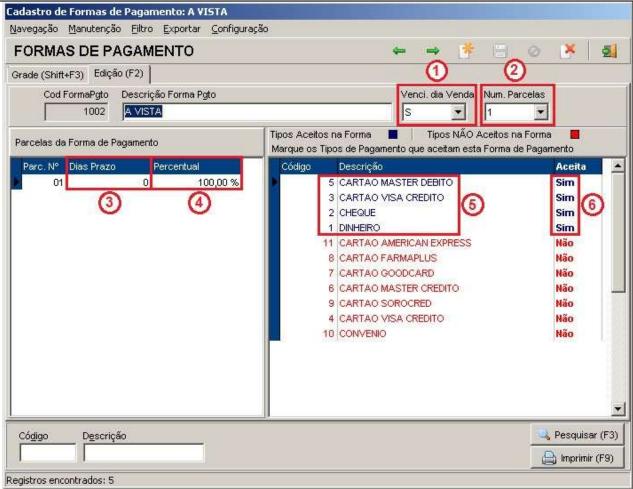


Figura 119 - Formas de Pagamento

O campo *Venci. dia Venda*, como no destaque 1, indica que em caso de parcelamento o sistema manterá o dia de vencimento quando crediário ou pré-data quando cheque igual ao dia da venda. Por ex: uma compra no cheque para 30 e 60, se a venda foi feita no dia 10, o sistema sugerirá sempre a pré-data como dia 10, no caso venda dia 10/09 as pré-datas ficariam como 10/10 e 10/11, caso essa opção seja definida como no sistema somente soma os dias de prazo entre as parcelas;

No campo *Num. Parcelas*, como no destaque 2, é definido o número de parcelas da forma de pagamento, ao alterar este campo ao lado esquerdo é adicionada a parcela sendo necessário definir *Dias Prazo*, como no destaque 3, e *Percentual*, como no destaque 4, automaticamente serão calculados os dias e o percentual, sendo somente necessário alterar caso uma forma de pagamento com dias prazo e percentual serem diferenciados;

Ao lado direto são listados os tipos de pagamentos que contém em seu cadastro sendo necessário marcar quais tipos serão aceitos nesta forma de pagamento, como no destaque 5. Para marcar clique na coluna *Aceita* e pressione a barra de espaço do teclado, ao fazer isso o registro ficará azul, como no destaque 6, com os tipos DINHEIRO, CHEQUE e CARTAO MASTER E VISA (somente exemplo).

3º Definindo as Tabelas de Descontos e Condições de Pagamento Praticadas na Empresa e à Vista

Acesse o menu *Cadastros* > *Empresas* ou clique no botão na barra de menu rápido e selecione a empresa à qual quer definir a condição e tabela, e clique no botão resquisar (F3) ou pressione *F3*, em seguida clique em *Edição (F2)* para acessar o cadastro, entre na aba *Condições de Pagamento* e *Tabelas de Desconto* e será direcionado para a tela abaixo:



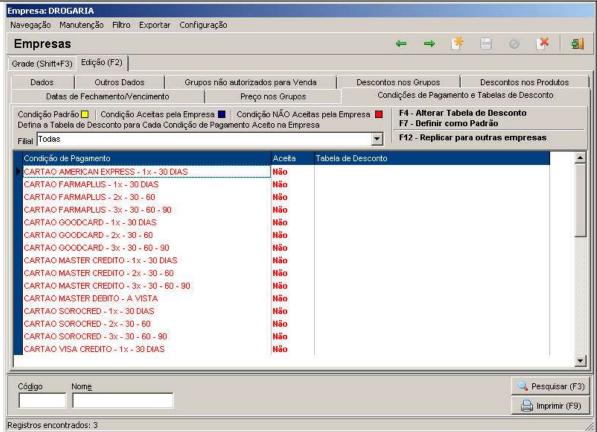


Figura 120 - Condições de Pagamento

Nesta tela devem ser determinadas quais condições serão aceitas para a empresa. Antes de definir o *Aceita* (*Sim ou Não*), como no destaque 2, é necessário definir qual tabela de desconto esta condição poderá ter, para isso clique na coluna Tabela de Desconto na linha da condição que será utilizada, então clique no botão (3 pontos), como no destaque 1, para definir a tabela. Observe o exemplo abaixo:



Após selecionar a tabela de desconto defina a coluna *Aceita* clicando sobre a mesma e marcando *Sim* ou *Não* com a barra de espaço, como no destaque **2**. Então a descrição da condição passará de vermelho para azul.

Várias condições poderão ser selecionadas para a mesma empresa e uma delas definida como padrão. Para definir como padrão selecione qual a principal condição e pressione *F7*, então a linha da condição ficará em amarelo, como mostra o exemplo abaixo:



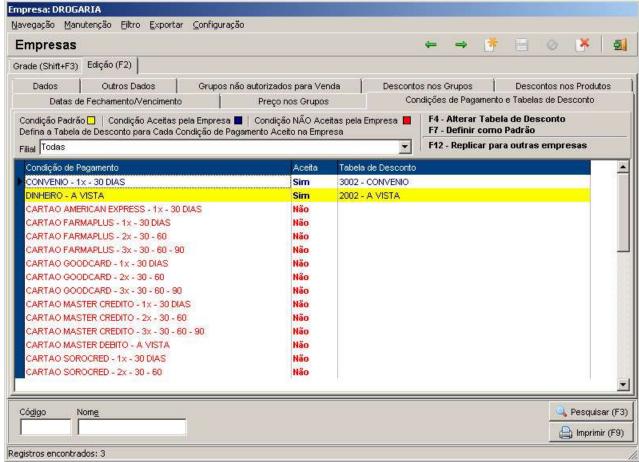


Figura 122 - Tabela de Desconto Padrão

Caso tenha mais empresas que utilizem a mesma condição e tabela utilize o atalho *F12 - Replicar para outras empresas* então aparecerá uma tela para selecionar quais empresas deseja replicar esta mesma configuração, observe abaixo:

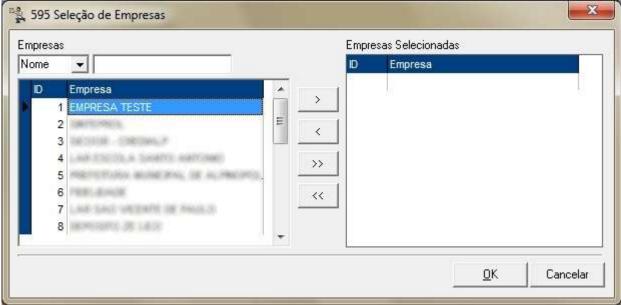


Figura 123 - Seleção de Empresas



Selecione-as de modo que aparecam do lado direito clicando no botão e quando selecionar as empresas desejadas clique no botão. Confirme a replicação e as mesmas condições serão definidas para as empresas selecionadas;

Essas mesmas regras são aplicadas para a venda sem empresa e cliente definidos, no caso, vendas à vista. Para isso, vá ao menu *Configurações > Filiais > Venda > Condições de Pagamentos para Venda à Vista*, nesta aba o processo deverá ser igual ao processo anterior para definição nas empresas.

4º Vendas Utilizando Condições de Pagamento

Para empresas que possuem configurações de condição de pagamento, o vendedor poderá alterar a condição no momento da venda, clicando no botão , possibilitando assim uma negociação com o cliente, visto que o preço e o desconto são mostrados para cada condição selecionada.

Por que utilizar as Tabelas de Desconto e as Condições de Pagamento?

Principalmente para facilitar o controle de descontos nas empresas, por exemplo, para empresas que só compram em convênio, podemos definir uma tabela de desconto e uma condição convênio e usar em todas as empresas, e quando for necessário mudar um percentual de desconto, muda-se somente na tabela e todas as empresas serão atualizadas.

Anexo II

Processo de Venda Utilizando a Tabela de Desconto

O procedimento é simples, todas as funções citadas acima, podem ser utilizadas para manipular a venda da forma que for desejada. Abaixo será exemplificado um procedimento de venda no Balcão e no Caixa.

Primeiro deve-se informar ao sistema os campos Usuário, Cliente e Empresa.



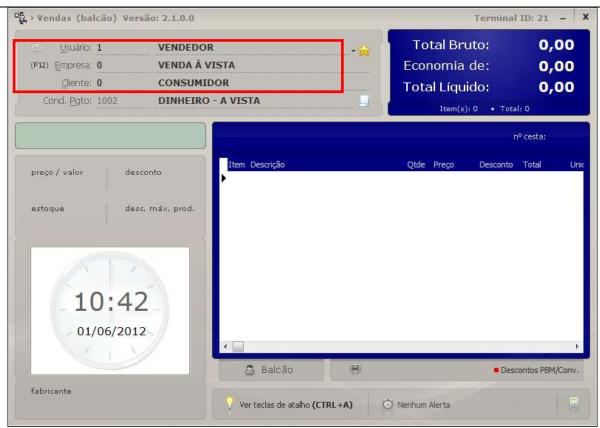


Figura 124 - Procedimento de Venda com Tabela de Desconto

Usuário: Informado o código do usuário. Este usuário deve estar configurado como **Vendedor** no cadastro, de acordo com o exemplo abaixo:



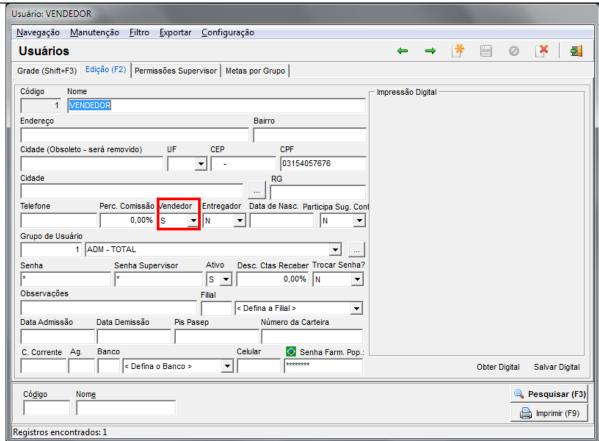


Figura 125 - Usuário Vendedor

Empresa: Pode selecionar por Nome ou Código. Lembrando que, para clientes não cadastrados, deve-se informar código 0, que é referente à Venda à Vista.

Cliente: Pode ser selecionado por Nome, Código, Chapa, RG, CPF e até por Telefone. Lembrando que, para buscar por telefone, deve se informar o caractere \ antes do número, por exemplo, \33443717.

Após estes parâmetros, vem a Condição de Pagamento, que pode ser definida automaticamente, ou caso não exista uma condição padrão, o sistema vai pedir para que seja selecionada, conforme o exemplo abaixo:



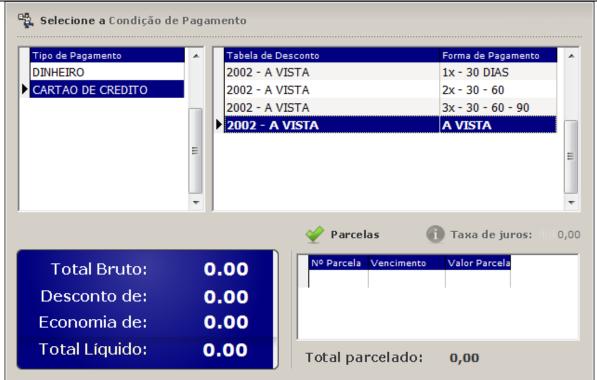


Figura 126 - Definição da Condição de Pagamento

Selecione a Condição desejada e pressione *Enter*. Em seguida insira os produtos que serão vendidos. Se quiser trocar a Condição de Pagamento, pressione simultaneamente as teclas *Alt + P* e selecione outra condição. Finalize a venda da maneira convencional.

Anexo III

Configurações das Abas Venda e Entregas

Para melhor aproveitamento do módulo de Vendas, existem algumas configurações que podem auxiliar em vários processos do módulo. Confira abaixo cada uma dessas configurações.

Venda

Inicialmente acesse o menu **Configurações > Filiais > aba Venda**. Esta aba está subdividida em três subabas, conforme poderão ser vistas uma a uma.

Configurações Gerais e Impressão



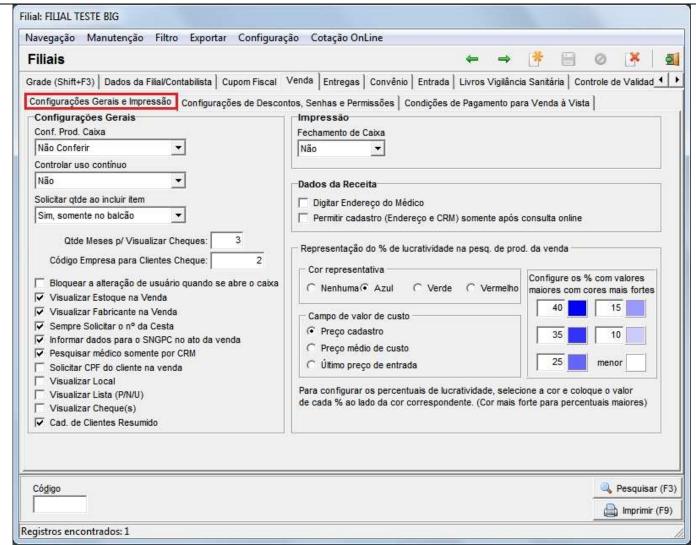


Figura 127 - Configurações Gerais e Impressão

Seção Configurações Gerais

- ✓ Conf. Prod. Caixa: esta opção dá ao usuário a alternativa de efetuar no caixa uma conferência cega ou visível dos produtos adicionados à venda. Também é possível não efetuar nenhum tipo de conferência.
- ✓ Controlar Uso Contínuo: esta opção serve para controlar ou não os medicamentos de uso contínuo comprados pelos clientes mensalmente.
- ✓ Solicitar qtde ao incluir item: esta opção, quando habilitada, mostra um campo na tela de vendas para que seja informada a quantidade do produto quando este é inserido pelo código de barras, conforme exemplo abaixo:



Figura 128 - Solicitar Qtde ao Incluir Item



- ✓ Qtde Meses p/ Visualizar Cheques: configuração que mostra um histórico de cheques cadastrados nos últimos X meses para determinado cliente, no Cadastro de Cheques acionado pela tela de Vendas utilizando o atalho Ctrl + H.
- ✓ Código Empresa para Clientes Cheque: campo que poderá ser utilizado no caso de querer definir um código de uma determinada empresa para que possa ser associado ao cliente que ainda não esteja cadastrado no sistema, e isso seja feito por meio do Cadastro de Cheques (pela tela de Vendas) ao informar o CPF do cliente. Observe como proceder no exemplo abaixo:

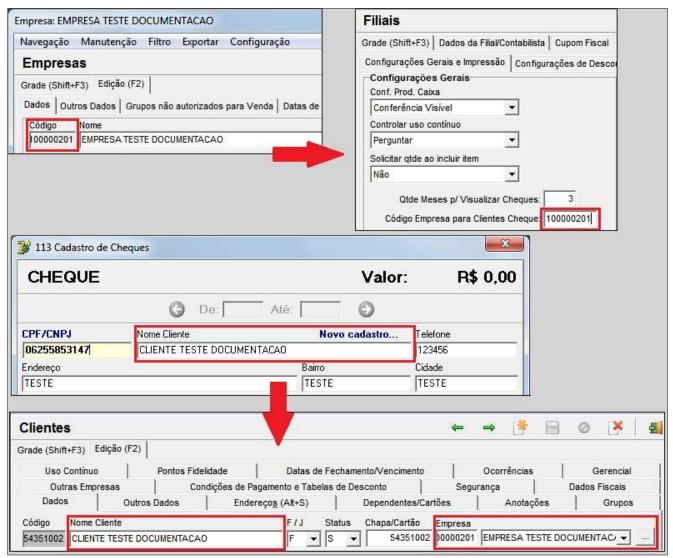


Figura 129 - Código Empresa para Clientes Cheque

✓ Bloquear a alteração de usuário quando se abre o caixa: opção que quando habilitada não permite efetuar vendas com um usuário diferente do que abriu o caixa. Ao finalizar uma venda, o sistema automaticamente fixa o usuário que abriu o caixa para a próxima venda, conforme mostra o exemplo abaixo:



Figura 130 - Venda Permitida Apenas com o Usuário que Abriu o Caixa



- ✓ Visualizar Estoque na Venda: opção que pode ser configurada para exibir a coluna Estoque na tela de Pesquisa de Produtos.
- ✓ Visualizar Fabricante na Venda: opção que pode ser configurada para exibir a coluna Fabricante na tela de Pesquisa de Produtos.
- ✓ Sempre Solicitar o nº da Cesta: quando esta opção estiver habilitada, ao fechar qualquer cesta no Balcão será solicitado o número dessa cesta, que deverá conter 6 dígitos iniciando por 999XXX, onde X pode conter outros números pré-determinados pela farmácia.
- ✓ Informar dados para o SNGPC no ato da venda: configuração para exibir a tela de preenchimento com dados do comprador, paciente, médico e da receita.
- ✓ Pesquisar médico somente por CRM: opção que habilita a pesquisa de CRM de médicos somente por CRM, não permitindo a pesquisa por Descrição/Nome. Essa configuração só funcionará se a configuração anterior estiver habilitada.
- ✓ **Solicitar CPF do cliente na venda:** ao iniciar a venda o sistema solicita o CPF do cliente para identificação. Essa informação não é obrigatória.
- ✓ Visualizar Local: opção que mostra ou não a coluna Local na tela de Vendas.
- ✓ Visualizar Lista (P/N/U): opção que mostra não a coluna Lista na tela de Vendas.
- √ Visualizar Cheque(s):
- ✓ Cad. Clientes Resumido: esta opção habilita um cadastro de clientes resumido no ato da venda, de forma que sejam informados apenas dados básicos do novo cliente.

Seção Impressão

✓ Fechamento de Caixa: opção que pode ser configurada com Sim ou Não para impressão de Relatório Gerencial no fechamento do caixa.

Seção Dados da Receita

- ✓ Digitar Endereço do Médico: possibilita a digitação do endereço do médico nos dados da receita.
- ✓ Permitir cadastro (Endereço e CRM) somente após consulta online: como o próprio nome diz, permite o cadastramento de endereço e CRM de médicos somente após efetuar uma consulta online.

Seção Representação do % de lucratividade na pesq. de prod. na venda

✓ Cor Representativa: pode ser definida uma cor para marcar os produtos de acordo com sua rotatividade nas vendas. Essa cor pode ser vista na tela de Pesquisa de Produtos, conforme exemplo mais abaixo. Automaticamente ao escolher uma cor deve ser informado o % de lucratividade que cada cor representa. Observe:



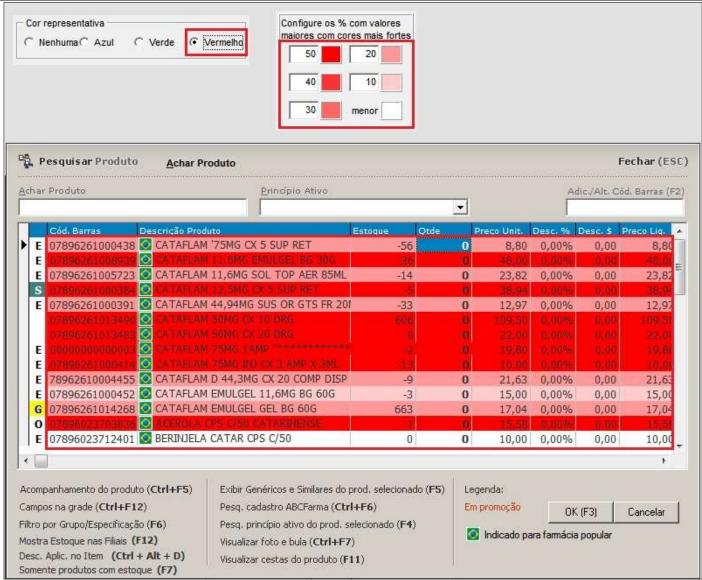


Figura 131 - Cor Representativa

✓ Campo de Valor de Custo: a escolha de uma das opções (Preço cadastro, Preço médio de custo e Último preço de entrada) afetará diretamente sobre as cores representativas. As cores dos registros da tela de Pesquisa de Produtos serão alternadas de acordo com a opção escolhida de valor de custo, ou seja, serão mostradas de acordo com o % de lucratividade que cada valor representa.

Obs.: Conforme a legenda existente, ao configurar os percentuais de lucratividade selecione a cor e informe o valor de cada percentual ao lado da cor correspondente. Lembrando que as cores mais fortes são associadas aos percentuais maiores.



Configurações de Descontos, Senhas e Permissões

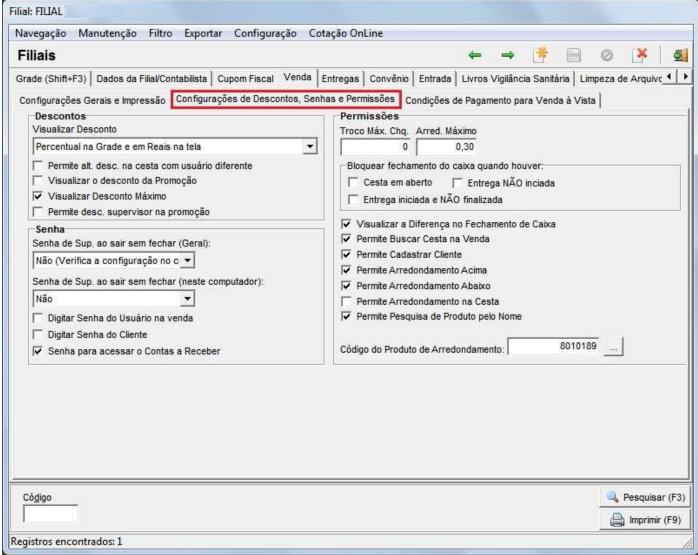


Figura 132 - Configurações de Descontos, Senhas e Permissões

Seção Descontos

✓ Visualizar Desconto: com essa configuração é possível visualizar os descontos de várias maneiras na tela de vendas. A cada opção escolhida, os descontos serão exibidos de uma maneira diferente. Observe o exemplo:



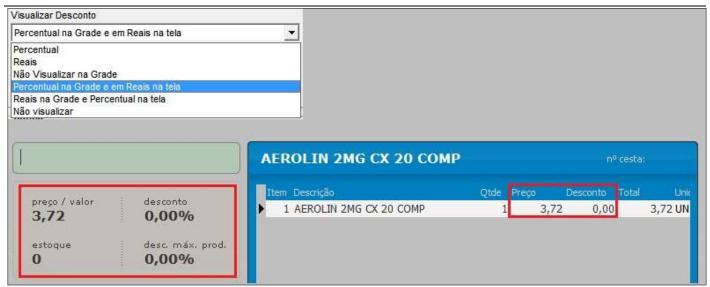


Figura 133 - Visualização de Descontos

- ✓ Permite alt. desc. na cesta com usuário diferente: opção que libera a alteração do valor do desconto concedido na cesta com um usuário diferente do que montou a cesta.
- ✓ Visualizar o desconto da promoção: quando configurada essa opção, mostra na tela de Pesquisa
 de Produtos o valor real do produto, o percentual de desconto concedido, o valor do desconto em
 reais e o valor final com desconto.
- ✓ Visualizar o Desconto Máximo: se configurada essa opção, mostra na tela de Vendas o desconto máximo permitido no produto, conforme destaque da Figura 133 acima. Esse desconto é proveniente das configurações feitas diretamente na tabela de desconto utilizada no ato da venda.
- ✓ **Permite desc. supervisor na promoção:** opção que permite o supervisor atribuir mais desconto à venda quando o(s) produto(s) estiver(em) em promoção.

Seção Senha

- ✓ Senha de sup. ao sair sem fechar (Geral): esta configuração vale para todos os terminais da loja, e para isso basta que apenas um terminal esteja gravado com uma opção diferente de Não (Verifica a configuração no computador local) e todos os outros terminais aplicarão a mesma configuração, mesmo que a opção abaixo esteja configurada. Por ex.: Se a opção Somente para cestas estiver selecionada, então todos os terminais solicitarão senha de supervisor ao sair de uma cesta sem fechar a venda.
- ✓ Senha de sup. ao sair sem fechar (neste computador): esta opção só funcionará quando na configuração acima a opção Não (Verifica a configuração no computador local) esteja selecionada. Então a configuração marcada nessa opção será aplicada apenas no computador local.
- ✓ Digitar Senha do Usuário na Venda: opção que quando habilitada solicita a senha do usuário logo após informar o código do mesmo no ato da venda;
- ✓ Digitar Senha do Cliente: opção que quando habilitada solicita a senha do cliente para liberação da venda. Entretanto essa solicitação somente acontecerá mediante a algumas configurações em outras partes do sistema, como: a informação da senha do mesmo em seu próprio cadastro (Cadastros > Clientes > aba Segurança) e a marcação para solicitar a senha do cliente na venda no cadastro da empresa associada ao cliente (Cadastros > Empresas > aba Outros Dados > Pedir Senha do Cliente na Venda). Então a senha do mesmo será solicitada no ato da venda.
- ✓ **Senha para acessar o Contas a Receber:** esta configuração quando marcada solicita ao operador do caixa sua senha de usuário para acessar o módulo Contas a Receber por meio da tela de Vendas.



Seção Permissões

- ✓ Troco Máx. Chq: valor máximo (R\$) permitido para troco ao efetuar vendas que utilizem cheque como tipo de pagamento.
- ✓ Arred. Máximo: valor máximo (R\$) permitido para arredondamento no total da venda.
- ✓ **Bloquear fechamento do caixa quando houver:** opção que quando configurada impede o fechamento do caixa nas seguintes situações: Cesta em aberto, Entrega NÃO iniciada e/ou Entrega iniciada e NÃO finalizada.
- √ Visualizar a Diferença no Fechamento de Caixa: opção que mostra em valores (R\$) as diferenças, caso exista, no fechamento de caixa.
- ✓ Permite Buscar Cesta na Venda: opção que quando configurada permite que seja aberta a tela de pesquisa de cestas provenientes do balcão.
- ✓ Permite Cadastrar Clientes: opção que permite o acesso ao Cadastro de Clientes por meio da tela de Vendas.
- ✓ Permite Arredondamento Acima: como diz a própria opção, permite que sejam feitos arredondamentos acima do valor definido no campo Arred. Máximo.
- ✓ **Permite Arredondamento Abaixo:** assim como a opção acima, permite que sejam feitos arredondamentos abaixo do valor definido no campo **Arred. Máximo**.
- ✓ Permite Arredondamento na Cesta: permite que sejam feitos arredondamentos de totais nas cestas.
- ✓ Permite Pesquisa de Produto pelo Nome: permite que os produtos sejam pesquisados por nome, além da pesquisa por código de barras.
- ✓ Código do Produto de Arredondamento: código do produto que será utilizado como arredondamento. Observe o exemplo:



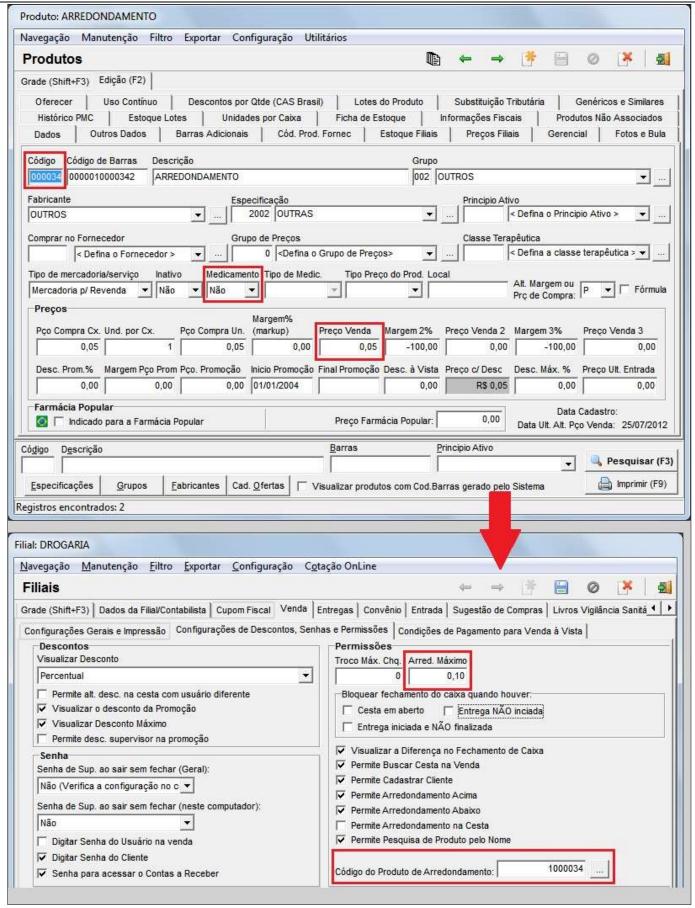


Figura 134 - Configuração de Produto Arredondamento



Deve ser cadastrado um produto como Arredondamento para que possa ser utilizado seu código. Neste caso, devem ser informados apenas os campos: **Descrição**, **Medicamento (Não)** e **Preço Venda**. Após salvar o cadastro, obtenha o **Código** e nas configurações, informe esse código, ou então, clique no botão com 3 pontinhos e informe o produto que acabou de cadastrar, ao localiza-lo, confirme o processo.

No momento da venda, informe o produto Arredondamento, de acordo com a necessidade, como se fosse um produto normal, pelo código ou nome.

Obs.: O valor informado no campo **Preço Venda** do produto Arredondamento não tem relação com o valor informado no campo **Arred. Máximo**, conforme destaques da **Figura 134** acima. O produto Arredondamento poderá ser usado quantas vezes forem necessárias em uma única venda e não haverá bloqueio, já o Arred. Máximo será utilizado ao finalizar a venda para compor o valor total da venda e terá uma limitação do valor informado no campo correspondente, tanto para cima quanto para baixo.

Condições de Pagamento para Venda à Vista

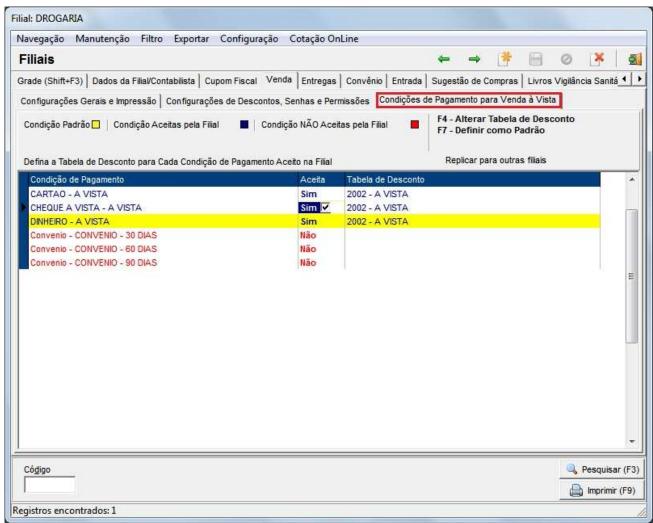


Figura 135 - Configurações de Pagamento para Venda à Vista

Nesta tela deverá ser definida a condição de pagamento que será automaticamente utilizada no momento da venda, normalmente, vendas no tipo *Dinheiro* e forma *À Vista*.

Obs.: Para esse processo, as formas e tipos de pagamento e as tabelas de desconto devem estar previamente cadastradas e configuradas.



Para definir uma condição de pagamento para as vendas à vista, localize àquela desejada de acordo com a lista disponível que aparece na tela.

Na coluna correspondente à Tabela de Desconto, clique duas vezes até que o foco do cursor apareça ali. Em seguida será mostrado um botão com 3 pontos, clique nele e então ser aberto o *Cadastro de Tabelas de Desconto*, localize a tabela desejada para as vendas à vista e selecione-a apenas. Saia do cadastro e automaticamente a tabela selecionada preencherá o campo correspondente onde foi clicado inicialmente.

Após esse processo, vá à coluna *Aceita* e selecione o campo que provavelmente estará preenchido com o valor *Não*. Ao clicar, aparecerá uma caixa de seleção, então com a barra de espaço do teclado, marque-a para que o valor mude para *Sim*.

Defina uma das condições como *Padrão* para que a mesma seja usada automaticamente ao efetuar uma venda, basta apenas selecionar a condição desejada e pressionar a tecla *F7* e o registro ficará em amarelo como mostra a legenda da Figura 135. Lembrando que apenas uma das condições pode ser definida como *Padrão*. Se houver mais de uma condição disponível, no momento da venda há a possibilidade de escolha de qual deseja usar, clicando na folhinha branca ao lado do campo da condição ou pressionando as teclas Alt + P simultaneamente. Observe o exemplo abaixo:

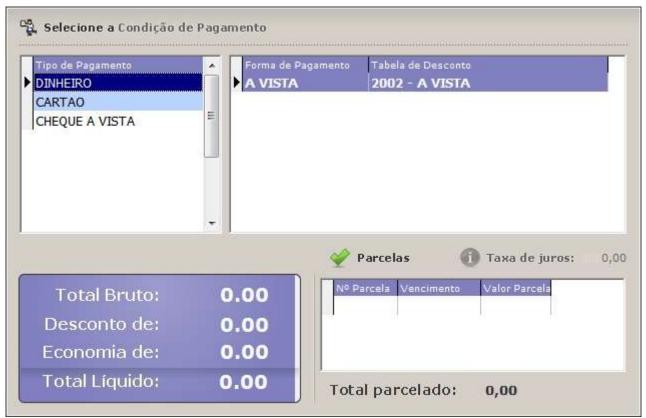


Figura 136 - Seleção de Condição de Pagamento

Se desejar alterar a Tabela de Desconto que está associada à condição de pagamento, na tela de Configurações, clique sobre a mesma duas vezes para que seja liberada a alteração ou pressione a tecla *F4* e os dois processos direcionarão para o Cadastro de Tabelas de Desconto novamente.

Se desejar aplicar as configurações feitas para outras filiais, basta clicar no botão correspondente.



Entregas

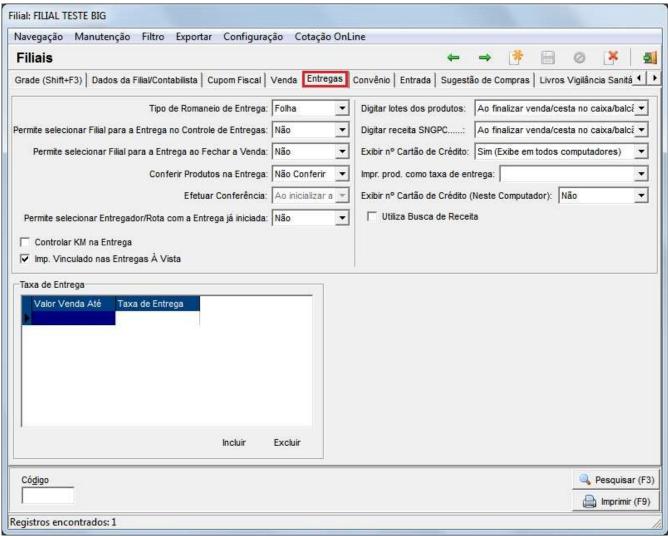


Figura 137 - Configurações de Entregas

- √ Tipo de Romaneio de Entrega: determina se o romaneio será impresso em modo Folha ou Cupom.
- ✓ Permite selecionar Filial para Entrega no Controle de Entregas: quando habilitada essa opção, é possível acionar, com as teclas Ctrl + E (Enviar para filial) no Controle de Entregas (901), uma tela em que poderá selecionar em qual filial será feita a entrega. Nessa tela também é possível visualizar o estoque e o estoque reserva disponíveis do produto que está saindo na filial selecionada.
- ✓ Permite selecionar Filial para a Entrega ao Fechar a Venda: quando habilitada essa opção, é exibida a mesma tela mencionada no item anterior, porém, ao finalizar a venda do tipo entrega no Balcão. Neste momento é exibida automaticamente.
- ✓ **Conferir Produtos na Entrega:** habilita conferência dos produtos antes da entrega ser realizada, em que as opções podem ser escolhidas entre **Conferência Cega** ou **Visível** ou ainda, **Não Conferir**.
- ✓ Efetuar Conferência: essa opção só estará disponível quando a opção Conferir Produtos na Entrega, citada acima, estiver habilitada. As duas alternativas disponíveis são: Antes de inicializar a entrega ou Ao inicializar a entrega.
- ✓ **Permite selecionar Entregador/Rota com a Entrega já iniciada:** quando habilitada essa opção, é possível alterar o entregador/rota já escolhidos anteriormente ao iniciar a entrega.
- ✓ Digitar lotes dos produtos: opção que define em que momento os lotes dos produtos serão digitados. Pode-se escolher entre: Ao finalizar venda/cesta no caixa/balcão ou Ao iniciar a entrega.



- ✓ Digitar receita SNGPC: assim como a opção anterior, essa opção também define em que momento serão informados os dados da receita para o SNGPC, Ao finalizar venda/cesta no caixa/balcão ou Ao iniciar a entrega.
- ✓ Exibir nº Cartão de Crédito: configuração global que define se o número do cartão de crédito será exibido no controle de entregas. Poderá ser escolhido entre Sim (Em todos os computadores) ou Não (Verifica configuração local).
- ✓ Exibir nº Cartão de Crédito (Neste Computador): configuração local que complementa a anterior no caso de estar selecionada a opção Não (Verifica configuração anterior) então poderá ser escolhida entre: Sim e Não. Então somente no computador local será exibido ou não o número do cartão.

Obs.: Se a configuração global estiver como Não (Verifica configuração local) deve-se definir em cada máquina que está habilitada para realizar entregas, a configuração local.

✓ Impr. prod. como taxa de entrega: produto que deve ser escolhido para que seja impresso no cupom fiscal como taxa de entrega. A taxa de entrega poderá ser por rota ou de forma geral. Segue abaixo exemplo de configuração.



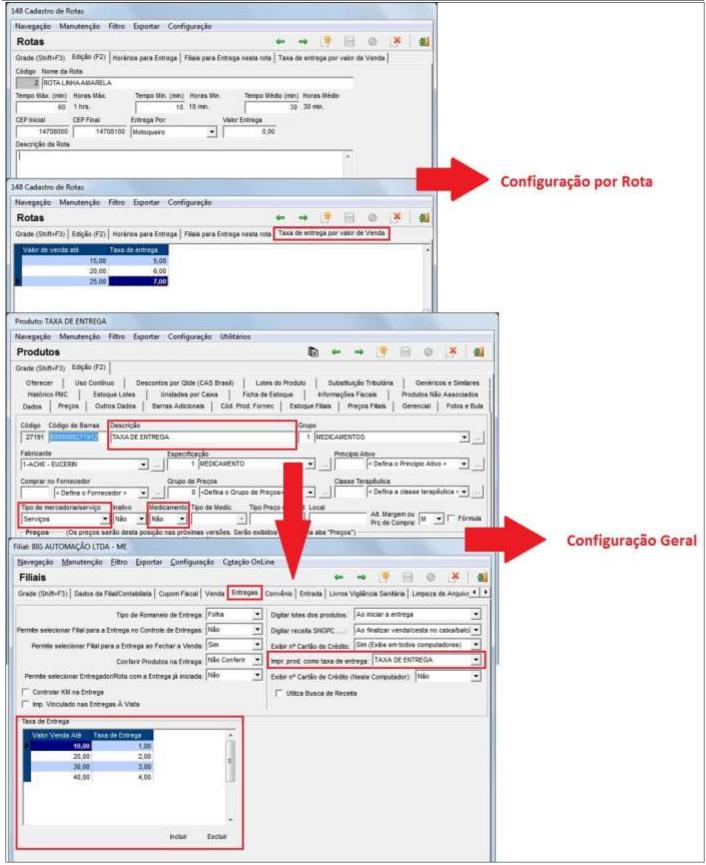


Figura 138 - Configuração de Taxa de Entrega

Obs.: No momento da venda, tanto a taxa de entrega por rota como a geral poderão ser usadas, basta escolher uma das duas ao selecionar o endereço de entrega.



- ✓ Utiliza Busca de Receita: opção que permite destacar uma entrega que contenha produtos controlados, deixando-a pendente para busca de receita quando esta estiver em poder do cliente. Assim que o motoqueiro voltar para a loja com a receita em mãos, a busca da receita poderá ser finalizada juntamente com a entrega.
- ✓ **Controlar KM na Entrega:** se esta opção estiver configurada, será exigida a quilometragem inicial no momento que iniciar a entrega e ao finaliza-la será exigida a quilometragem final.
- ✓ Imp. Vinculado nas Entregas à Vista: quando configurada esta opção será impresso um relatório gerencial em todas as entregas com o tipo de pagamento à vista, caso contrário, somente o cupom fiscal.