

Cadastro de Operação de Venda

A configuração de quais operações determinada loja pode realizar é feita na tela **Cadastro de Operação de Venda**, no Linx UX. Ao preencher os campos na retaguarda e salvar, a configuração é refletida para o PDV, exibindo as opções de pagamento avançadas, valores que a operação pode conceder, limite que o gerente pode conceder de desconto, se é obrigatório ou não vincular um cliente à venda e outros recursos.

⚠ Além do cadastro descrito nessa página, é necessário parametrizar outros aspectos da operação descritos no item Configurar Op. de Venda, da página de [Parametrização de Vendas](#).

O processo de Cadastro de Operação de Venda é feito no seguinte caminho: **Linx UX > Módulos > Retaguarda de Loja > Cadastros Auxiliares > Cadastro de Operação de Venda**

Preenchimento dos campos:

- **Código do Grupo Econômico** e **Grupo Econômico** - não são obrigatórios, no entanto, se quiser refinar a definição de quem vai usar a operação de venda cadastrada, você pode utilizá-los. Ao clicar na lupa para preenchimento de um dos dois, e selecionar o código ou o grupo econômico, o outro será completado. Deixando-os em branco, a configuração valerá para todos terminais;
- **Id. Operação de Venda** e **Código Operação Venda** são campos obrigatórios e preenchidos pelo próprio sistema, não é possível alterá-los;
- **Operação Venda** - é obrigatório, nele você deverá indicar o nome que deseja dar a essa operação;
- **Natureza da Operação** - detalha o tipo de operação, por exemplo, se você informou o código de saída de mercadorias como código de operação, é possível que essa saída tenha diferentes motivações, pode ser uma venda para consumidor, transferência, venda para outro estabelecimento... essa especificidade vai ser indicada pelo campo natureza da venda;
- **Cód. Tabela de Preço** e **Tabela de Preço** vão indicar qual tabela de preços de produtos das opções cadastradas no módulo Administrativo, o PDV vai considerar para essa operação. Ao clicar na lupa para preenchimento de um dos dois, e selecionar o código ou o grupo econômico, o outro será completado. Esse campo é obrigatório;
- Flags **Cliente Obrigatório** e **Pagamento Personalizado** devem ser marcadas se há a intenção de tornar obrigatório a vinculação de dados do consumidor a uma venda; e se permite naquela operação de venda os tipos de pagamento avançados no PDV, respectivamente;
- **Vigência Inicial** e **Final** indicam quando as configurações feitas nessa tela passam a valer no PDV e quando terminam. Indicamos preencher com uma data de centenas de anos a frente, assim não será necessário alterar a informação frequentemente;
- **% Desconto** indica um valor definido para operação, ou seja, se preencher 10% de desconto, todo atendimento que utilizar aquela operação, independente de produto, vai ter esse percentual de desconto;
- **% Limite Desconto do Gerente** indica o percentual máximo de desconto que o usuário de perfil gerencial pode autorizar numa venda;
- **% Limite de Desconto** indica o máximo permitido de desconto que aquela operação de venda pode dar;
- Aba **Forma de Pagamento** da grade, você pode preencher com as opções de pagamento avançado, como cheque, convênio ou outros para a operação. Para isso, basta incluir o código da forma de pagamento previamente cadastrado e o percentual de desconto concedido para essa forma, se houver;
- Na aba **Lojas** da grade, você poderá escolher a quais lojas essa configuração se aplica, se for para todas, não incluir nenhuma linha;
- Aba **Tipo de Cliente** da grade, você sinalizará a qual perfil de cliente esse cadastro está vinculado, se for para todos basta não preencher esse campos, e se for apenas para um, preencha a linha da grade com os perfis de cliente ao qual o cadastro se aplicar.

Acompanhe as orientações de como incluir um ou mais cadastros, alterar, inativar ou excluir conteúdo no **#DicaLinx** a seguir: