

Linx BI - Resultados de vendas dos produtos - Como visualizar e analisar o gráfico de distribuição de vendas por classe terapêutica

Descrição

Como visualizar e analisar o gráfico de distribuição de vendas por classe terapêutica, no módulo BI?

Solução

Para visualizar e analisar o gráfico de distribuição de vendas por classe terapêutica, realize os passos a seguir:

1. No BI, clique em Comercial;
2. Será aberta a aba de 'Vendas', clique na aba 'Produtos';
3. Na aba de 'Vendas', é possível alterar os filtros conforme desejado. No cabeçalho, clique no filtro de 'Data';
 - 3.1. Na aba 'Período', por padrão, exibirá o 'Hoje'. Caso deseje, clique nos filtros rápidos de 'Mês até Hoje', 'Ano passado', 'Trimestre Passado', 'Últimos 30 Dias', 'Hoje e Futuro', 'Ontem', 'Mês Passado', 'Ano até Hoje', 'Últimos 12 Meses', 'Últimos 90 dias', 'Semana Atual', 'Ano Atual', 'Ano Anterior (YTD)', 'Últimos 6 Meses', 'Mês até Ontem', 'Semana Passada', 'Mês Atual', 'Trimestre Atual', 'Últimos 7 Dias' e 'Ano até Mês Atual';
 - 3.1.1. Também é possível informar a 'Data de início' e 'Data de fim';
 - 3.1.2. Clique em 'Aplicar';
 - 3.2. Caso deseje, clique na aba 'A partir de' e terá disponível os filtros rápidos 'A partir de hoje', 'A partir de amanhã', 'A partir do início do mês', 'A partir do início do ano', 'A partir do ano passado', e 'A partir do mês passado';
 - 3.2.1. Ou no campo 'A partir da data personalizada' informe uma data específica;
 - 3.2.2. Clique em 'Aplicar';
 - 3.3. Caso deseje, clique na aba 'Até' e terá disponível os filtros rápidos 'Até hoje', 'Até amanhã', 'Até o fim do mês', 'Até o fim do ano', 'Até o fim do ano passado' e 'Até o fim do mês passado';
 - 3.3.1. Ou no campo 'A partir da data personalizada' informe uma data específica;
 - 3.3.2. Clique em 'Aplicar';
 - 3.4. Caso deseje, clique na aba 'Últimos N Dias' e no filtro 'Número de dias' por padrão está como 7 podendo alterar conforme deseje;
 - 3.4.1. Caso deseje, desmarque a opção 'Considerar dia atual';
 - 3.4.2. Clique em 'Aplicar';
- 3.5. Caso deseje, clique no filtro 'Nome Fantasia', e exibirá todos os registros, e no campo 'Buscar', pode ser informado o nome da empresa que deseja;
 - 3.5.1. Ou pode ser utilizado o filtro 'Avançado' e abrirá a opção de 'Operador', por padrão estará selecionado como 'Igual à', podendo alterar para 'diferente de', 'Contém', 'Não contém', 'Existe ou 'Não Existe';
 - 3.5.2. Conforme selecionado no campo a cima, informe o valor no campo abaixo;
 - 3.5.3. Clique em 'Aplicar';
- 3.6. Caso deseje, clique no filtro 'Grupo do Produto', exibirá todos os registros, e no campo 'Buscar', pode ser informado o grupo de produto específico;
 - 3.6.1. Ou pode ser utilizado o filtro 'Avançado' e abrirá a opção de 'Operador', por padrão estará selecionado como 'Igual à', podendo alterar para 'diferente de', 'Contém', 'Não contém', 'Existe ou 'Não Existe';

3.6.2. Conforme selecionado no campo a cima, informe o valor no campo abaixo;

3.6.3. Clique em 'Aplicar';

3.7. Caso deseje, clique no filtro 'Produto', exibirá todos os produtos e no campo 'Buscar', pode ser informado o produto específico;

3.7.1. Ou pode ser utilizado o filtro 'Avançado' e abrirá a opção de 'Operador', por padrão estará selecionado como 'Igual à', podendo alterar para 'diferente de', 'Contém', 'Não contém', 'Existe ou 'Não Existe';

3.7.2. Conforme selecionado no campo a cima, informe o valor no campo abaixo;

3.7.3. Clique em 'Aplicar';

3.8. Caso deseje, clique no filtro 'Substância', exibirá todas as substâncias e no campo 'Buscar', pode ser informado a substância específica;

3.8.1. Ou pode ser utilizado o filtro 'Avançado' e abrirá a opção de 'Operador', por padrão estará selecionado como 'Igual à', podendo alterar para 'diferente de', 'Contém', 'Não contém', 'Existe ou 'Não Existe';

3.8.2. Conforme selecionado no campo a cima, informe o valor no campo abaixo;

3.8.3. Clique em 'Aplicar';

3.9. Caso deseje, é possível clicar no ícone de filtro e adicionar novos filtros conforme necessário;

3.9.1. É possível informar no campo 'Buscar' ou clicar no campo do filtro desejado, que será exibido na tela;

3.9.2. Caso deseje, clique em fechar para remover o filtro adicionado;

Importante: em todos os filtros é possível apagar o filtro aplicado.

3.9.3. Caso deseje limpar os dados informados, clique no ícone de borracha para apagar qualquer filtro;

Importante: o gráfico 'Distribuição de Vendas por Classe Terapêutica' permite compreender a finalidade clínica dos produtos vendidos e é uma ferramenta essencial para o gerenciamento de categorias. Ele apresenta o valor total de vendas (R\$) agrupado por classe terapêutica, permitindo identificar quais classes geram maior faturamento e, portanto, devem ter estoque seguro e boa visibilidade, pois impactam diretamente a receita. O gráfico também possibilita analisar o perfil epidemiológico da clientela, identificando os tipos de doenças mais comuns, o que auxilia na compreensão da demanda regional. Além disso, permite observar a sazonalidade das vendas, apoiando o planejamento antecipado de compras e campanhas sazonais. Outra análise relevante envolve a identificação de oportunidades de crescimento, por meio de classes com menor volume de vendas, porém com maior margem, que podem ser trabalhadas comercialmente. O gráfico ainda apoia a gestão de mix e espaço, evitando excesso de produtos parados e perdas por vencimento. Em resumo, essa visualização ajuda a entender quais tipos de tratamento sustentam as vendas da farmácia e apoia decisões relacionadas a planejamento de estoque, gestão de mix, estratégia comercial e preparação para sazonalidade.

4. No gráfico 'Distribuição de Vendas por Classe Terapêutica', cada barra roxa representa uma classe terapêutica, com o respectivo valor gerado (R\$), ordenado do maior para o menor faturamento, conforme o período e os filtros selecionados.

