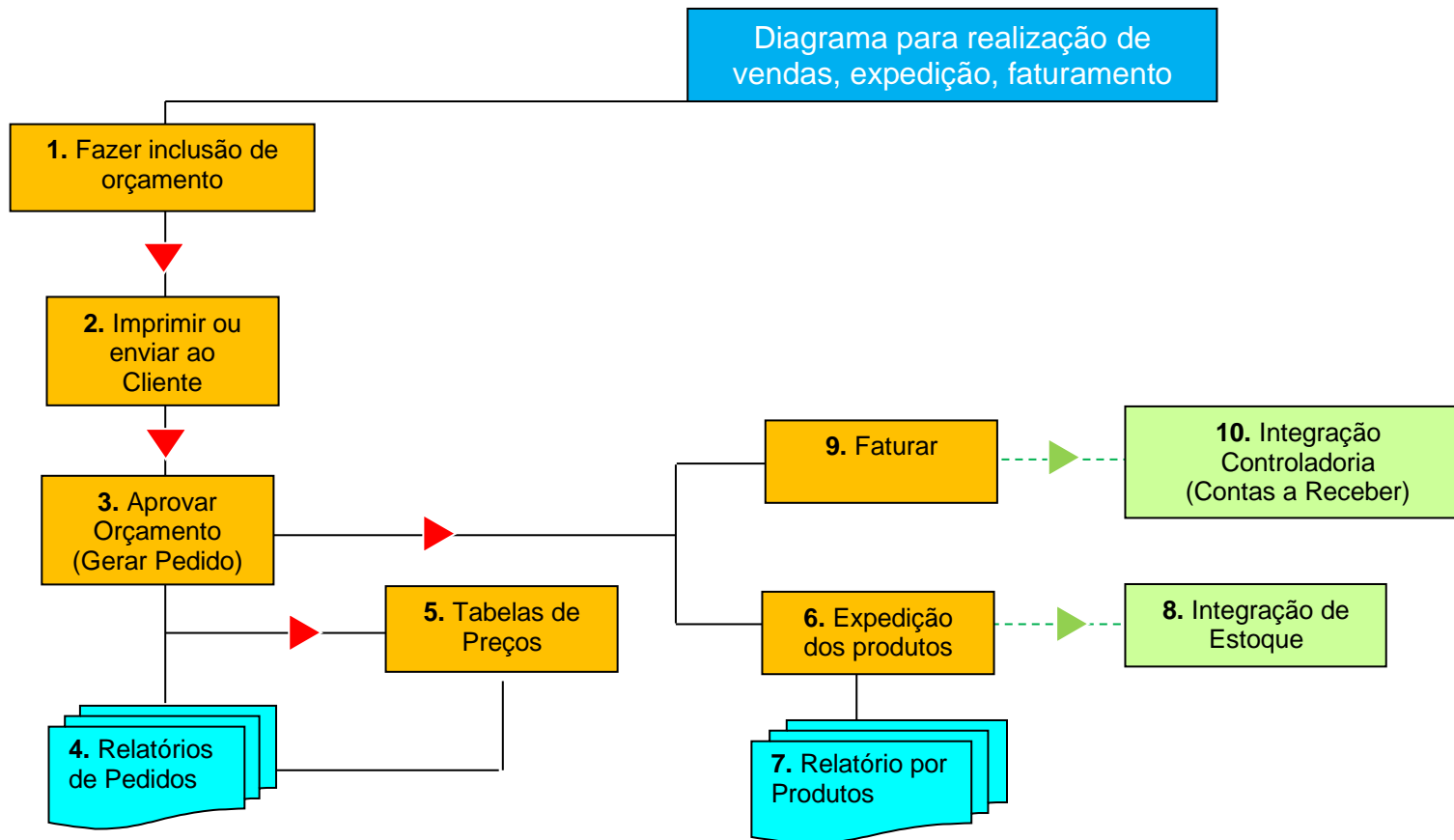




## DIAGRAMA DE PROCESSOS – VENDAS, EXPEDIÇÃO, FATURAMENTO



*\*Leia abaixo nota explicativa para cada etapa apresentada no diagrama.*



## DIAGRAMA DE PROCESSOS – VENDAS, EXPEDIÇÃO, FATURAMENTO

Código	Processo	Observações
1	Fazer inclusão de orçamento	Esta é a etapa inicial do processo de vendas, onde o usuário faz a inclusão do orçamento, para isto ele passa as condições comerciais, data de emissão, data da entrega, define um cliente e faz a relação dos itens que pretende apresentar. Aqui os preços da tabela já podem retornar automaticamente, para isto os produtos devem estar previamente configurados.
2	Imprimir ou enviar ao Cliente	Com o orçamento criado, haverá uma lista de exibição de todos os orçamentos incluídos, que podem ser buscados por periodicidade ou por cliente, no registro do orçamento há a opção de visualizar ou imprimir, que o usuário poderá usar para envio ao cliente.
3	Aprovar Orçamento (Gerar Pedido)	Aprovar um orçamento, constitui a conversão do mesmo em um pedido de venda. Significa que o cliente retornou positivamente e confirmar a venda. Ao realizar esta transação, o sistema faz a inclusão de um pedido, para isto, basta que o usuário informe um centro de custo e a conta contábil para configuração da integração de contas a receber.
4	Relatórios de Pedidos	O sistema dispõe de um relatório específico para acompanhamento de pedidos de venda, que pode ser obtido para um ou muitos clientes, por um dado período, após consulta o usuário pode avaliar todos os pedidos emitidos, bem como os totais de vendas realizadas.
5	Tabelas de Preços	A configuração de tabela de preço é opcional. Se o usuário configura a inclusão do orçamento já sugere os preços a serem praticados, se não, o dado do preço unitário deve ser informado manualmente no ato da inclusão. A tabela configura os produtos por um cliente. Assim, ao selecionar um cliente na inclusão de um orçamento os preços para um determinado cliente podem ser diferentes de um

		outro. Os preços serão configurados com base na margem percentual de acréscimo aplicada sobre o preço registrado do produto em estoque.
<b>6</b>	Expedição dos produtos	Os produtos de um pedido podem ser expedidos de forma integral ou de forma parcial. No caso de expedição parcial, o pedido terá a opção de acompanhamento até que as quantidades solicitadas se esgotem e o mesmo seja encerrado. Para realizar uma expedição base informar a quantidade que se deseja retirar do estoque. No caso de quantidade inferior à quantidade do pedido, então ocorre a expedição parcial. No caso quantidade igual, ocorre a expedição integral. Não será possível expedir uma quantidade superior à quantidade vendida, bem como não será possível expedir um produto sem saldo de estoque.
<b>7</b>	Relatório por Produtos	O sistema dispõe de um relatório específico para acompanhamento de vendas por produtos, que pode ser obtido para um ou muitos clientes, por um dado período, por um dado produto, após consulta o usuário pode avaliar todos os produtos vendidos, bem como os totais de vendas realizadas por produto.
<b>8</b>	Integração de Estoque	Ocorre de forma automática ao se confirmar uma expedição, que por sua faz os lançamentos de saída do estoque dos produtos vendidos. Caso a expedição gerada seja excluída, os produtos deverão regressar ao estoque.
<b>9</b>	Faturar	A soma das expedições vai sendo acumulada e fica disponível para ser faturada. Todo faturamento fica relacionado ao processo de venda que gerou a expedição, entretanto o usuário poderá ter a flexibilidade de faturar valores parciais do total de expedições realizadas. Exemplo: gerou a expedição 1 de R\$ 1.000,00, gerou em seguida mais uma segunda no mesmo valor. Agora tem-se 2.000,00 disponíveis a faturar, então o usuário poderá faturar qualquer valor menor ou igual a 2.000,00.
<b>10</b>	Integração Controladoria	Tomando ainda como base o exemplo dado, ao confirmar o faturamento por

	(Contas a Receber)	<p>exemplo de 500,00, ficará disponível a faturar apenas 1.500,00, o lançamento é integrado automaticamente com a parte de controladoria de contas a receber. As expedições ficaram restritas de exclusão no limite da disponibilidade de saldo a faturar.</p> <p>Para exclusão do lançamento integrado ao financeiro, o usuário deve fazer esta confirmação através do processo de faturamento, em vez de excluir diretamente no financeiro.</p>
--	--------------------	---

*Para mais informações ou dúvidas, envie seu e-mail para: [hugobarretto@gmail.com](mailto:hugobarretto@gmail.com)*