

1 - Recuperação de senha

Caminho: <u>Tela de Login</u>

Nesta versão foi desenvolvida a funcionalidade para recuperação de senha, onde será enviado um código para o e-mail do funcionário vinculado ao usuário, a partir do preenchimento na tela de recuperação e definição da nova senha.

Observação: a funcionalidade será apresentada somente na Dashboard 2.0.



Ao clicar em **Esqueci minha senha**, o usuário será direcionado para a tela para a recuperação da senha. As formas de identificação para o envio do e-mail são:

- E-mail
- CPF
- CNPJ



• Usuário



Ao preencher com uma informação existente no sistema e clicar em **Confirmar**, será apresentado um retorno de confirmação do envio do e-mail.





Clicando em confirmar, o sistema aguardará até que o usuário digite o código enviado para o e-mail.





	х
Recuperação de senha	
Digite o código enviado ao email	
Reenviar	_
Confirmar	
Cancelar	
Cancelar	
Cancelar	
Cancelar	

Exemplo de código enviado:





Código de Recuperação de Senha

8488

Esta é uma mensagem automática. Você recebeu este e-mail pois solicitou a recuperação de senha do seu usuário.

Tendo preenchido com o código recebido, será possível definir e confirmar uma nova senha.





Recuperação de senha	Х
Nova Senha I	P
Confirmar Senha	P
Confirmar	
Cancelar	

Ao concluir, será apresentado um aviso de confirmação.





Após isso, será possível acessar o sistema normalmente com a nova senha definida. No entanto, se no início do processo de alteração de senha o usuário não possuir e-mail vinculado ou esteja com seu status definido como **Inativo**, será apresentada uma validação ao clicar em confirmar.









Importante: caso o e-mail não conste na caixa de entrada, verificar na caixa de Spam.

2 - Novos temas (Dashboard 2.0)

Caminho: <u>Perfil de Usuário > Tema</u>

Foram desenvolvidos novos temas para a Dashboard 2.0, sendo:

- Snake Eyes
- Gray Storm



Digite aqui p	ara pesquisa	ar				?
<u></u>						
8		Botao 1	Botao 2	Botao 3	Botao 4	
		Botao 1	Botao 2	Botao 3	Botao 4	
Opcao 1 Opca	ao 2					
Conteudo 1			Empresa Padrao			
Conteudo 2		~				
Conteudo 3		<				> Q

3 - Dashboard 2.0 - novo gráfico de vendas por clientes

Caminho: <u>*Dashboard 2.0 > Gráfico de Vendas por Clientes*</u>

Também foram desenvolvidos novos gráficos, contendo as informações de Vendas por Clientes de acordo com o filtro selecionado; podendo ser filtrados por empresa e período (mensal ou anual), não considerando os valores de trocas e devoluções.

Å	Gráficos de Vendas por Cliente	S		Empresa Todas 🗸 🦯	Anual 🗸 Março 🗸 2023 🗸 C			
2			Mapa de Vendas	C		Top 10 - Clientes em Vendas Brutas		C
Ð		Sudeste 30 vendas Sul 1 vendas Norte 2 vendas Nordeste 2 vendas Centro-Oeste		R\$54.082.42 R\$2.459,85 R\$1.100,00 R\$620,00	15703 - REVISAO TESTE 10603 - CLIENTE TESTE NOME FANTASIA 5603 - CLIENTE - VERSAO ANTIGA 13 - CONSUMDOR 16103 - CLIENTE - SUL 15003 - CLIENTE - SUL 15003 - CLIENTE - NORESTE 16003 - CLIENTE - CENTRO-OESTE		R\$40.200,6 R\$5.399,00 R\$4.500,00 R\$2.683;0 R\$1.100,00 R\$550,00 R\$550,00 R\$450,00 R\$450,00	0 68,47% 9,03% 4,57% 1,87% 1,87% 1,45% 0,77%
		1 vendas		R\$450,00 Atualizado em 07/03/2023 10:25:29	15203 - LIMITE DE VENDA		R\$366,46 Atualizado em 07/	0,62%
	vs ano anterior	Novos Clientes 9 12	€ 425,0% Atasitado em 07,03,0023 10:25:27	Taxa de	Ativacao C 13 dentes corporan no ano selectoroado Abalizado em 07/03/2023 10/25/27	Vendas por e	Clientes Antigos Novos Atualizado em 07/	C* 42,42 % 57,58 %
			Ativo	Carteira de : 📕 Sem venda a 6 meses 📕 Sem venda a mais	e Clientes de um ano 📄 Clientes que nunca compraram 👘	Instivos		C
	15 %	3 %		39 %		29 %	14 %	
	*Filtros de datas nao influenciam neste c	ard, dados do mes atual.					Atualizado em 07/	03/2023 10:25:42

• Mapa de Vendas

Totaliza vendas com status Baixado ou Faturado por região, trazendo a quantidade de





Vendas e seus respectivos totalizadores, ranqueando da região que obteve maior faturamento para a que menos obteve. A cor indicada no mapa vai tomando uma tonalidade mais escura conforme o faturamento seja maior se comparado com as demais.

		Mapa de Vendas	C
	Sudeste		
and the second	14 vendas		R\$15.279,87
2%	Nordeste		
21%	7 vendas		R\$5.074,57
	Sul		
1%	3 vendas		R\$3.484,25
62%	Norte		
14%	4 vendas		R\$494,82
	Centro-Oeste		
	2 vendas		R\$249,90
			Atualizado em 27/02/2023 08:54:48

No mapa, temos o percentual de faturamento por região, onde a cor acatará sua respectiva tonalidade conforme o ranking ao lado.

• Top 10 - Clientes em Vendas Brutas

Considera os 10 clientes que mais compraram dentro dos filtros definidos, realizando a ordenação de forma decrescente, trazendo o percentual baseado nas vendas.

	Top 10 - Clientes em Vendas Brutas		C
15703 - REVISAO TESTE		R\$40.200,00	68,47%
10603 - CLIENTE TESTE NOME FANTASIA		R\$5.299,00	9,03%
5603 - CLIENTE - VERSAO ANTIGA		R\$4.500,00	7,66%
13 - C <mark>ONSUMIDOR</mark>		R\$2.683,16	4,57%
16103 - CLIENTE - SUL		R\$2.459,85	4,19%
15803 - CLIENTE - NORTE		R\$1.100,00	1,87%
15603 - NOVO CLIENTE - TESTE		R\$850,00	1,45%
16203 - CLIENTE - NORDESTE		R\$450,00	0,77%
16003 - CLIENTE - CENTRO-OESTE		R\$450,00	0,77%
15203 - LIMITE DE VENDA		R\$366,46	0,62%
		Atualizado em 07/03/2	023 10:26:51

• Novos Clientes



Totaliza novos clientes cadastrados no período Atual, realizando o comparativo com o período anterior, apresentando seu percentual indicativo.

	Novos Clientes	C
	9	
vs ano anterior	12	↓25,0%
		Atualizado em 07/03/2023 10:51:01

Observação: mesmo que o cliente esteja com o status inativo, mas se enquadre nos filtros definidos, o mesmo será totalizado no cartão de Novos Clientes, pois o sistema realiza somente o controle da data de cadastro.

• Taxa de Ativação

Considera o percentual de clientes que compraram no período selecionado pelo total de clientes cadastrados no sistema, independente do seu status.



(Clientes que Compraram * 100) / Clientes Cadastrados = Taxa de Ativação

• Vendas por Clientes

Realiza um comparativo de compras de clientes Novos e Antigos, trazendo seu respectivo percentual.





Novos: clientes cadastrados que compraram dentro do período atual.

Antigos: vendas para clientes cadastrados anteriormente do período atual.

• Carteira de Clientes

Considera o percentual de movimentação de clientes dentro dos status estipulados.



4 - Dashboard 2.0 - novo gráfico de vendas por produto

Caminho: Dashboard 2.0 > Gráficos de Vendas por Produto

Desenvolvidos novos gráficos de Vendas por Produto, além das informações dos produtos, boa parte do seu demonstrativo será realizado por **Grupo/ Subgrupo**, no intuito de unificar e apresentar as informações de forma simplificada, podendo ser filtrados por empresa e período (mensal ou anual), não considerando os valores de trocas e devoluções.





• Vendas por Grupo (Curva ABC)

O gráfico tem o objetivo de identificar quais Grupos são responsáveis pelo maior faturamento da empresa, considerando seus respectivos filtros, o gráfico considera todos os



itens do grupo para calcular seu percentual.

	Vendas por	r Grupo (Curva ABC)			C
LAVANDERIA			R\$1.174.613,64	11,43%	11,43%
ALUMINIO			R\$801.327,46	7,80%	19,22%
UTILIDADE DE COZINHA			R\$775.563,36	7,55%	26,77%
ORGANIZADORES			R\$696.655,40	6,78%	33,55%
TEXTIL			R\$634.865,20	6,18%	39,72%
DECORACAO			R\$582.789,21	5,67%	45,39%
PAPELARIA			R\$579.447,15	5,64%	51,03%
BANHEIRO			R\$557.665,29	5,43%	56,45%
BRINQUEDOS			R\$552.502,01	5,37%	61,83%
VIDRO			R\$513.955,21	5,00%	66,83%
POTES			R\$467.978,24	4,55%	71,38%
FERRAMENTAS			R\$426.819,50	4,15%	75,53%
JARDINAGEM			R\$363.157,09	3,53%	79,07%
CASA			R\$360.956,96	3,51%	82,58%
ALIMENTO			R\$256.637,32	2,50%	85,07%
PET			R\$251.477,36	2,45%	87,52%
x INATIVO A SER EXCLUIDO			R\$228.328,98	2,22%	89,74%
ENFEITES NATAL			R\$220.534,72	2,15%	91,89%
SEM GRUPO			R\$191.960,98	1,87%	93,75%
ESPORTE LAZER			R\$168.579,54	1,64%	95,39%
TERMICO			R\$128.623,18	1,25%	96,65%
ELETRONICOS			R\$93.691,45	0,91%	97,56%
BABY			R\$86.029,58	0,84%	98,39%

A Primeira coluna traz a **Descrição do Grupo**, já a segunda considera o **Valor Total de Vendas**, a terceira traz o **Percentual do Valor do Grupo** referente ao **Total Geral** e a quarta considera o **Percentual Acumulado**.

As cores são classificadas pela porcentagem acumulada, sendo:

A = 80% (Maior) - Verde



B = 15% (Médio) - Amarelo

C = 5% (Menor) - Vermelho

• Lucro por Grupo

Esse cartão totaliza os lucros de cada grupo, trazendo um gráfico com o percentual indicativo.



O cálculo é realizado sobre os itens do grupo, somando o resultado entre eles.

(VALOR_UNITARIO * QUANTIDADE + VALOR_ACRESCIMO - VALOR_DESCONTO) - (CUSTO * QUANTIDADE).

VALOR_UNITARIO = Pedido de Venda

CUSTO = Ult. Vl. Compra

Para o percentual apresentado no gráfico, os valores são calculados da seguinte maneira:

(VALOR_GRUPO / (SOMATORIA_DOS_GRUPOS)) * 100

• Novos Grupos

O cartão tem como objetivo realizar um levantamento dos novos Grupos cadastrados,



	Novos Grupos	C
	1	
vs ano anterior	1	0,0%
	Atualizado em (07/03/2023 11:15:38

realizando o comparativo com o período anterior, trazendo um percentual indicativo.

• Novos Subgrupos

Assim como os **Novos Grupos**, o cartão de **Novos Subgrupos** tem o mesmo objetivo, porém, considerando os **Subgrupos** cadastrados realizando o comparativo com o período anterior.



Novos Produtos

Tem como objetivo apresentar a quantidade de produtos cadastrados no período filtrado, realizando o comparativo com o período anterior, trazendo o percentual indicativo.





• Lucro Médio por Produto

Realiza o cálculo de todos os itens vendidos a fim de encontrar uma Média de Lucro.



Utilizando a seguinte regra para o cálculo:

Dentro do período estabelecido é calculado o Total de Venda de cada item:

TOTAL_ITEM = ((VALOR_UNITARIO * QUANTIDADE) + VALOR_ACRESCIMO - VALOR_DESCONTO))

Também é calculado o **Total de Custo** de cada item:

TOTAL_CUSTO = ULT_VLR_COMPRA * QUANTIDADE

Com isso, é possível encontrar o **Percentual de Lucro** dos itens.

Quando o CUSTO for maior que o TOTAL_ITEM:

(100-(TOTAL_ITEM * 100) / TOTAL_CUSTO)*-1

Quando o TOTAL_ITEM for maior que o CUSTO:

((TOTAL_ITEM * 100) / CUSTO)) - 100

Se o CUSTO for 0 a porcentagem será 100.

No final, são somadas todas as porcentagens de lucro encontradas e dividas pela quantidade



de itens vendidos, totalizando no percentual demonstrado.

• Top 10 Produtos em Lucratividade

O cartão visa apresentar os 10 produtos que obtiveram maior lucratividade no período filtrado, considerando pedidos de venda Baixados e Faturados, não descontando os pedidos de devolução.

Top 10 Produtos em Lucratividade	C
212 VIP BLACK OWN THE PARTY NYC MEN MASCULINO EAU DE PARFUM - 100 ML.	R\$48.655,20
[Q]1 MILLION LUCKY MASCULINO EAU DE TOILETTE - 100 ML.	R\$34.711,00
[A]1 MILLION LUCKY MASCULINO EAU DE TOILETTE - 100 ML. 1 MILLION LUCKY MASCULINO EAU DE TOILETTE	- 100 ML. 1 MILLION R\$7.135,83
NVICTUS MASCULINO PACO RABANNE EDT	R\$4.619,23
RECONTAGEM2	R\$3.600,00
4711 UNISSEX EAU DE COLOGNE	R\$3.582,76
ARMARIO COZINHA	R\$3.550,00
TAPETE SALA	R\$820,00
BLOCO DE NOTAS	R\$696,00
PAINEL TV	R\$599,00
	Atualizado em 07/03/2023 12:15:42

O cálculo é realizado da seguinte maneira:

((VALOR_UNITARIO * QUANTIDADE) - DESCONTO + ACRÉSCIMO) - (CUSTO * QUANTIDADE)

O CUSTO se refere ao valor definido no campo de Ult. Vl. Compra do cadastro do produto.

• Devolução por Grupo

O cartão tem como objetivo apresentar o percentual dos produtos devolvidos de cada grupo dentro do período filtrado. Além disso, as legendas representam os grupos e quantidades apresentadas no gráfico.





São consideradas as devoluções realizadas tanto no Futura Server (Vendas > Devoluções) quanto no Futura PDV (ALT + L). Os percentuais são calculados de acordo com a quantidade de devoluções dos produtos do grupo em relação ao total de devoluções do período filtrado.

Exemplo: Caso o grupo "TESTE" possua 5 devoluções e o total de devoluções do período for de 20 itens, 20 será equivalente a 100%, então o percentual do grupo será de 25%.

Produtos sem grupo definido são agrupados na categoria **Sem Grupo**, que possui representação nas legendas do gráfico. A categoria totalizará todos os produtos devolvidos que não possuem o grupo indicado em seu cadastro.

Grupo com Maior Crescimento

O cartão considera o grupo que obteve maior relevância no faturamento se comparado com o período anterior.



Grupo com Maior Crescimento C				
GRUPO - TESTE				
🔳 Mês selecionado 📒 Mês anterior				
70,88 %				
70,18 %				
*percentual em relação ao total vendido				
Atualizado em 01/03/2023 10:20:07				

Exemplo: no período anterior, a empresa obteve um faturamento de R\$ 1.000,00 sendo que R\$ 200,00 foram do grupo X, ou seja, esse grupo equivale a 20% do faturamento total da empresa. Já no período atual foram faturados R\$ 100,00 sendo que R\$ 50,00 foram do grupo X, equivalendo a 50% do faturamento total.

Nesse caso, por mais que houvesse um total de faturamento inferior ao período anterior, tanto total quanto do grupo, houve um aumento relacionado ao percentual do grupo em questão. Ou seja, no cartão será apresentado o grupo que obteve maior crescimento de percentual se comparado com o período anterior, e não necessariamente o grupo que obteve maior faturamento.

O percentual é relacionado ao total vendido, considerando a data de saída do pedido de venda.

• Grupo com Maior Queda

Considera o grupo que obteve maior queda de faturamento se comparado com o período anterior.



Grupo com Maior Queda	C
TESTE	
📕 Mês selecionado 📒 Mês anterior	
8,37 %	
	29,82 %
*percentual em relação ao l	total vendido
Atualizado em 01/03	/2023 10:23:57

Exemplo: no período anterior a empresa obteve um faturamento de R\$ 100,00 sendo que R\$ 50,00 foram do grupo X, ou seja, esse grupo equivale a 50% do faturamento total da empresa. Já no período atual foram faturados R\$ 1.000,00 sendo que R\$ 200,00 foram do grupo X, equivalendo a 20% do faturamento total.

Nesse caso, por mais que houvesse um faturamento maior ao período anterior, tanto total quanto do grupo, houve uma queda relacionada ao percentual do grupo em questão. Ou seja, no cartão será apresentado o grupo que obteve maior queda se comparado com o período anterior, e não necessariamente o grupo que menos faturou.

O percentual é relacionado ao total vendido, considerando a data de saída do pedido de venda.

5 - Novo modelo de layout de mini impressora

Caminho: <u>Configurações > Impressos > Layout Mini Impressora</u>

Foram implementadas novas funcionalidades de configuração de *layout* de mini impressora, sendo elas:

• Número de Colunas

Incluída a possibilidade de definição do número de colunas de forma manual.



LayOut da Mini Impressora ×													
Novo [F2] Editar [F3] Excluir Gr	avar [F10] Cancelar [F9]	Imprimir Modelo	Copiar	Exportar	Importar	·							
Conculta Cadastro													
ID 7 Nro. De Linhas 236 Tipo Mini Impressora													
		Ordem											
Descricao MINI			Secao Or	rdem									
			Cabeçalho	0									
Sexto (6 linhas por polegada)		Dado	s do Produto	1									
Nro. De Colunas 54		utros	Pagamentos	2									
Comprimento 100.00 (Robina)		JUOS	Fatura	4									
			1- Convenio	5									
Digitacao			2- Convenio	6									
			Cheque	7									
Cabeçalho Cabeçalho do Dados do Produto Dados do F	becalho do Vale Presente 👘 Vale Pres Produto 👘 Cabeçalho dos Pagamentos	ente Pagamentos	Outros Totalizador	es Cabeçalh	no da Fatura	Fatura 1- Ca							
Linha Coluna Descricao	Tipo Cam	po/Texto	Tam. Max.	Fonte	Imprimir	Opcoes							
1 15 TEXTO "COMPROVANTE"	Texto CONTROLE INTE	RNO	48 P	equeno	\checkmark	Nenhuma							
2 1 TRAÇO	Traço TRAÇO		48 N	ormal	1 de 1	Nenhuma							
3 2 TEXTO "DATA"	Texto DATA :		6 N	ormal	1	Nenhuma							
3 8 DATA EMISSAO	Campo DATA_EMISSAO		10 N	ormal	×,	Nenhuma							
3 26 TEXTO "NRO. PEDIDO"	Texto NRO. PEDIDO:		12 N	ormal	1	Nenhuma							
3 38 NRO PEDIDO			20 N	ormal	1	Nenhuma							
2 18 TEXTO "Sem "	Texto "SEM VALOR FIS	-41-	40 N	ormal	- ×	Nenhuma							
4 2 NOME FANTASIA DA EMPRESA	Campo EMP FANTASIA		40 N	ormal	$\mathbf{\hat{x}}$	Nenhuma							
5 2 ENDEREÇO DA EMPRESA	Campo EMP_ENDERECO		53 N	ormal	- X	Nenhuma							
6 2 BAIRRO DA EMPRESA	Campo EMP_BAIRRO		30 N	ormal	X	Nenhuma							
6 32 TEXTO "CEP"	Texto CEP:		5 N	ormal	X	Nenhuma							
6 37 CEP DA EMPRESA	Campo EMP_CEP		15 N	ormal	X	Nenhuma							
7 2 CIDADE DA EMPRESA	Campo EMP_MUNICIPIO		20 N	ormal	X	Nenhuma							
7 21 TEXTO "FONE"	Texto FONE/FAX :		10 N	ormal	× –	Nenhuma							
7 31 FONE/FAX DA EMPRESA	Campo EMP_FONE_FAX		24 N	ormal	X	Nenhuma							

• Tamanho de Fonte

As fontes foram alteradas paras os tipos Pequeno, Normal, Normal Negrito, Grande e Extragrande.



A alteração das fontes antigas para as novas seguem o seguinte padrão:

05cpp > Grande 10cpp > Normal 12cpp > Normal 17cpp > Normal



20cpp > Pequeno

No momento da criação de um novo layout de mini impressora, temos disponíveis os tipos Legado e Novo.

Lili LayOut da Mini Impressora ×											
Novo [F2]	Editar [F3]	Excluir	Gravar [F10]	Cancelar [F9]	Imprimir Modelo	Copiar	Exportar				
Consulta	Cadastro										
ID Descricao				<u> </u>							
Descricao				Pesquisar							
				Limpar Pesquisa [F4]							
ID			Descricao								
					Tipo de Layout de Mini Impressora						
					1-Legado (Não respeita tamanho de fonte) 2-Novo (Respeita tamanho de fonte)						

Legado: cria o layout padrão antigo.

Novo: cria o novo layout com o padrão de tamanhos das fontes.