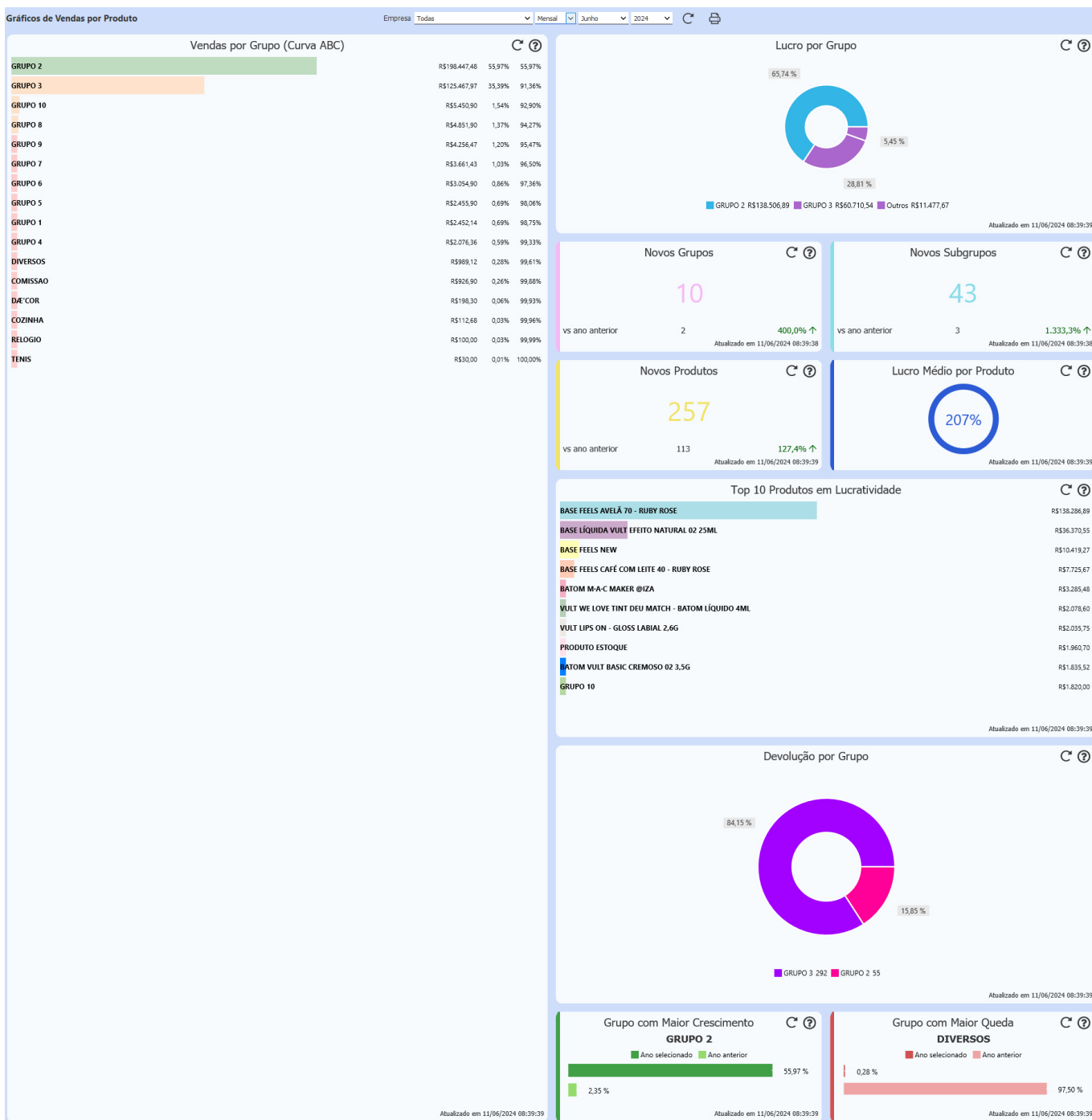


Caminho: *Dashboard 2.0 > Gráficos de Vendas por Produto*

Além das informações dos produtos, a maior parte do demonstrativo será realizado por **Grupo/Subgrupo**, com o objetivo de unificar e apresentar as informações de forma simplificada. Será possível filtrar por **empresa** e **período** (mensal ou anual) considerando o ano em questão, os valores de trocas e devoluções não serão considerados.



• **Vendas por Grupo (Curva ABC)**

O gráfico tem o objetivo de identificar quais **Grupos** são responsáveis pelo maior faturamento da empresa. Ele considera todos os itens do grupo para calcular seu

percentual.

| Vendas por Grupo (Curva ABC) | | | |
|------------------------------|---------------|--------|---------|
| GRUPO 2 | R\$198.447,48 | 55,97% | 55,97% |
| GRUPO 3 | R\$125.467,97 | 35,39% | 91,36% |
| GRUPO 10 | R\$5.450,90 | 1,54% | 92,90% |
| GRUPO 8 | R\$4.851,90 | 1,37% | 94,27% |
| GRUPO 9 | R\$4.256,47 | 1,20% | 95,47% |
| GRUPO 7 | R\$3.661,43 | 1,03% | 96,50% |
| GRUPO 6 | R\$3.054,90 | 0,86% | 97,36% |
| GRUPO 5 | R\$2.455,90 | 0,69% | 98,06% |
| GRUPO 1 | R\$2.452,14 | 0,69% | 98,75% |
| GRUPO 4 | R\$2.076,36 | 0,59% | 99,33% |
| DIVERSOS | R\$989,12 | 0,28% | 99,61% |
| COMISSAO | R\$926,90 | 0,26% | 99,88% |
| DÆ'COR | R\$198,30 | 0,06% | 99,93% |
| COZINHA | R\$112,68 | 0,03% | 99,96% |
| RELOGIO | R\$100,00 | 0,03% | 99,99% |
| TENIS | R\$30,00 | 0,01% | 100,00% |

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

As cores são classificadas pela porcentagem acumulada, da seguinte forma:

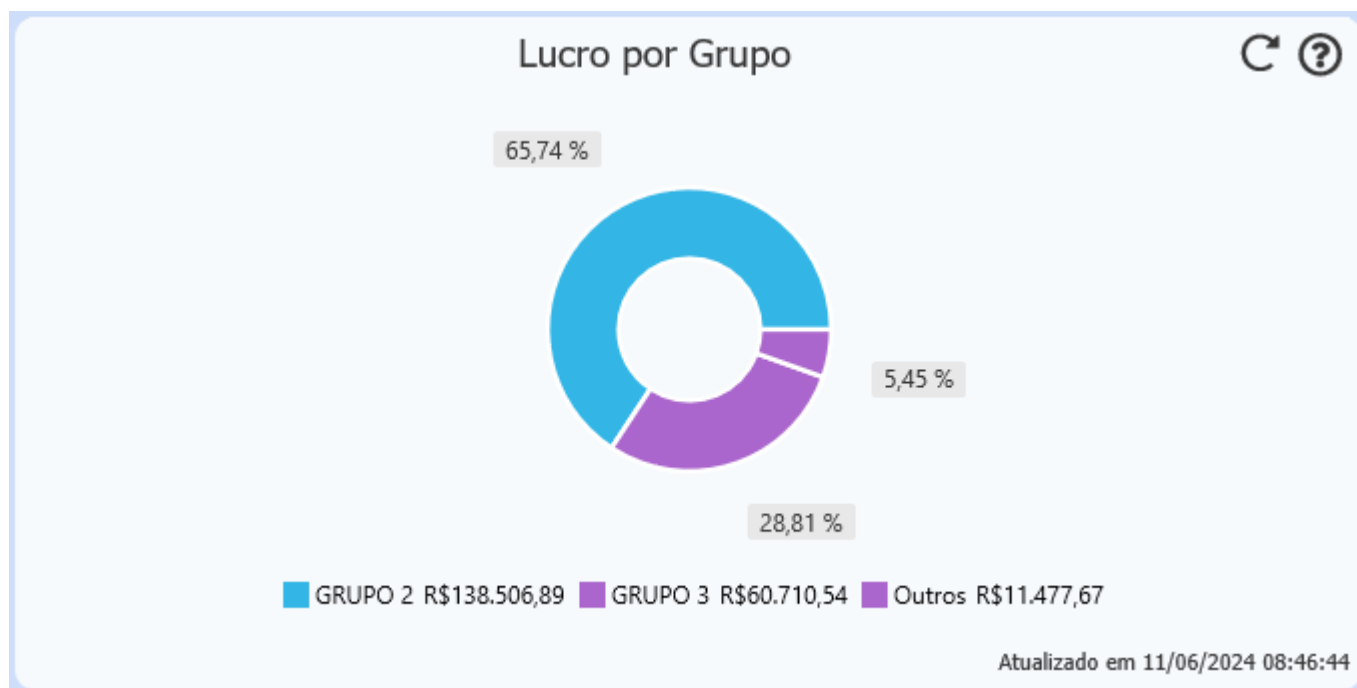
A = 80% (Maior) - Verde

B = 15% (Médio) - Amarelo

C = 5% (Menor) - Vermelho

- **Lucro por Grupo**

Este cartão totaliza os lucros de cada grupo, exibindo um gráfico com o percentual indicativo.



O cálculo do lucro é realizado sobre os itens do grupo, somando o resultado entre eles, conforme a fórmula:

$$(\text{VALOR_UNITARIO} * \text{QUANTIDADE} + \text{VALOR_ACRESCIMO} - \text{VALOR_DESCONTO}) - (\text{CUSTO} * \text{QUANTIDADE})$$

VALOR_UNITARIO = Pedido de Venda

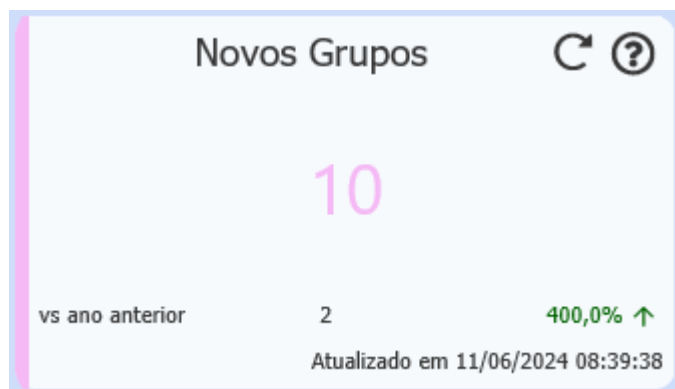
CUSTO = Ult. Vl. Compra

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

$$(\text{VALOR_GRUPO} / (\text{SOMATORIA_DOS_GRUPOS})) * 100$$

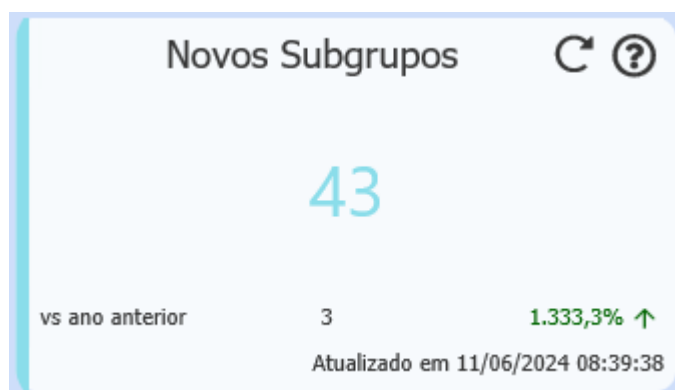
- **Novos Grupos**

O cartão tem como objetivo realizar um levantamento dos **novos grupos cadastrados**, realizando o comparativo com o período anterior e apresentando um percentual indicativo.



- **Novos Subgrupos**

Assim como o cartão de **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**

Este cartão tem como objetivo apresentar a **quantidade de produtos cadastrados** no período filtrado, realizando o comparativo com o período anterior e trazendo o percentual indicativo.



- **Lucro Médio por Produto**

Este cartão realiza o cálculo do lucro de todos os itens vendidos, com o objetivo de encontrar a **Média de Lucro** por produto.



Para calcular o lucro médio por produto, seguimos a seguinte regra de cálculo:

Total de Venda de cada item é calculado como:

$$\text{TOTAL_ITEM} = ((\text{VALOR_UNITARIO} * \text{QUANTIDADE}) + \text{VALOR_ACRESCIMO} - \text{VALOR_DESCONTO})$$

Total de Custo de cada item é calculado como:

$$\text{TOTAL_CUSTO} = \text{ULT_VLR_COMPRA} * \text{QUANTIDADE}$$

O **Percentual de Lucro** de cada item é calculado conforme:

Quando o **CUSTO** for maior que o **TOTAL_ITEM**:

$$(100 - (\text{TOTAL_ITEM} * 100) / \text{TOTAL_CUSTO}) * -1$$

Quando o **TOTAL_ITEM** for maior que o **CUSTO**:
 $((\text{TOTAL_ITEM} * 100) / \text{CUSTO}) - 100$

Se o **CUSTO** for **0** a porcentagem será **100**.

No final, todas as porcentagens são somadas e divididas pela **quantidade de itens vendidos**, totalizando no **percentual de lucro médio**.

- **Top 10 Produtos em Lucratividade**

Este cartão tem como objetivo apresentar **os 10 produtos que obtiveram maior lucratividade** no período filtrado.



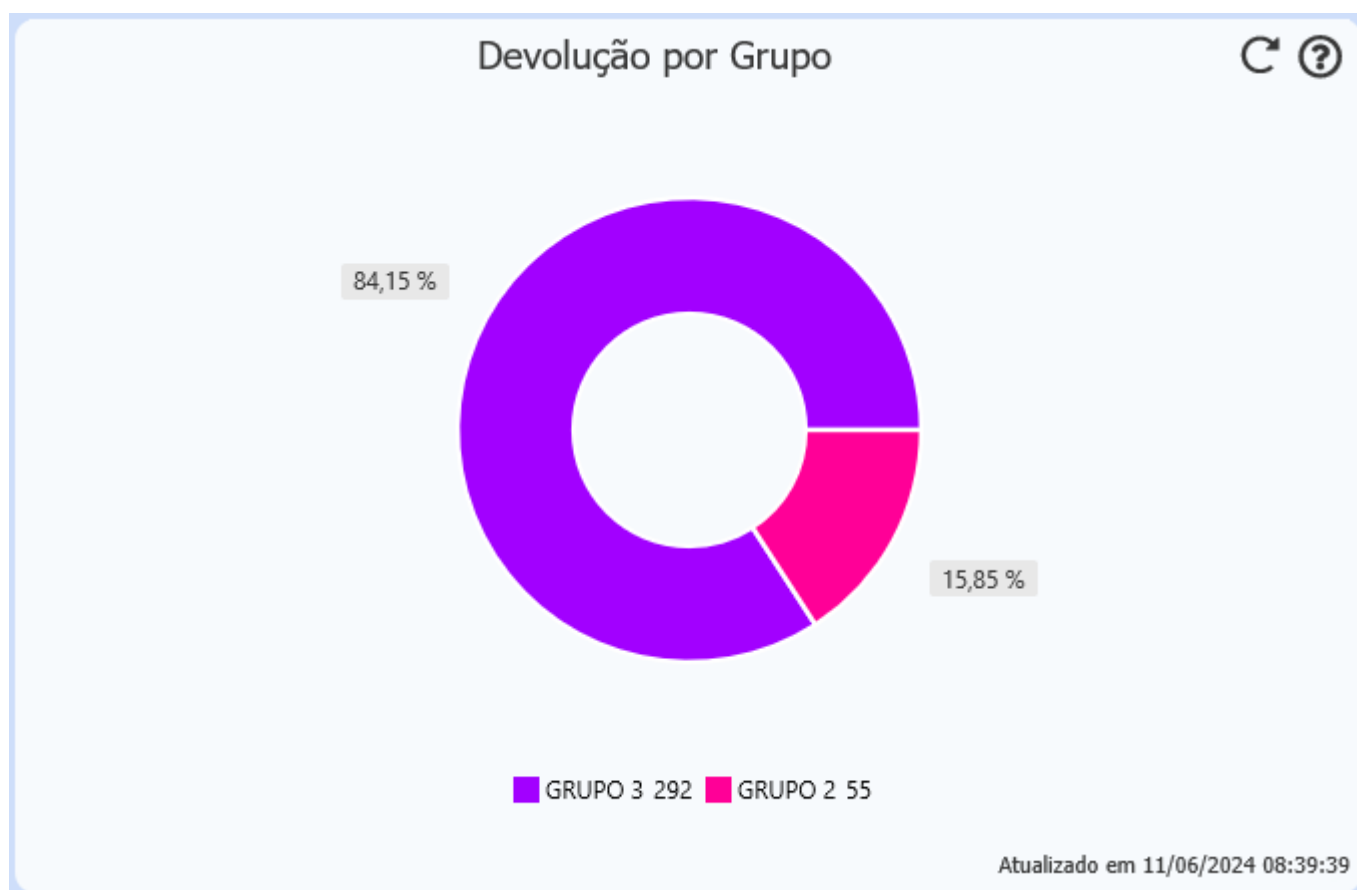
O cálculo é realizado da seguinte maneira:

$$((\text{VALOR_UNITARIO} * \text{QUANTIDADE}) - \text{DESCONTO} + \text{ACRÉSCIMO}) - (\text{CUSTO} * \text{QUANTIDADE})$$

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

- **Devolução por Grupo**

Este cartão tem como objetivo apresentar **o percentual dos produtos devolvidos** de cada grupo dentro do período filtrado. Além disso, as legendas indicam os grupos e as 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

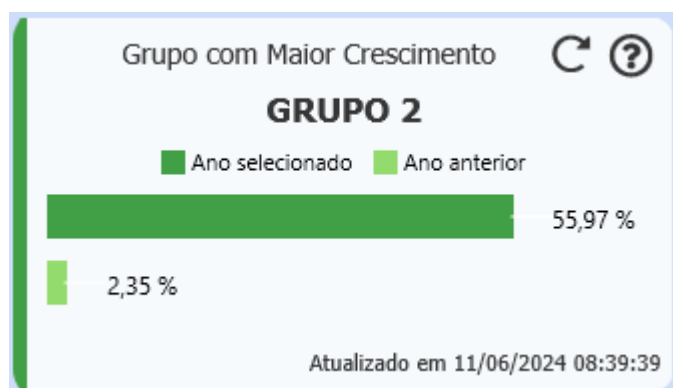
período filtrado.

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

Produtos sem grupo definido são agrupados na categoria “**Sem Grupo**”, que aparece nas legendas do gráfico. Essa categoria totaliza todos os produtos devolvidos que não possuem um grupo indicado em seu cadastro.

• Grupo com Maior Crescimento

Este cartão considera o **grupo que obteve maior relevância no faturamento** ao ser comparado com o período anterior.



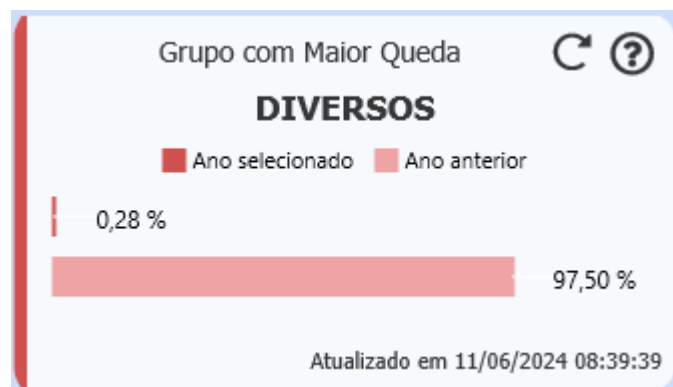
Exemplo: No período anterior, a empresa obteve um faturamento de R\$ 1.000,00 sendo que R\$ 200,00 foram do **Grupo X**, o que representa **20%** do faturamento total da empresa. Já no período atual foram faturados R\$ 100,00 sendo que R\$ 50,00 foram do **Grupo X**, o que representa 50% do faturamento 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. Este cartão exibirá o grupo que obteve maior crescimento percentual, comparando com o período anterior, e não necessariamente o grupo que obteve maior faturamento.

O cálculo considera o **total vendido**, com base na **data de saída do pedido de venda**.

• Grupo com Maior Queda

Este cartão considera o grupo que obteve a maior queda de faturamento em comparação com o período anterior.



Exemplo: No período anterior a empresa obteve um faturamento de R\$ 100,00 sendo que R\$ 50,00 foram do **Grupo X**, representando 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, apesar do faturamento ser maior ao período anterior, tanto total quanto do grupo, houve uma queda percentual significativa do grupo X. No cartão será apresentado o grupo que obteve maior redução percentual se comparado com o período anterior, e não necessariamente o grupo que menor faturamento.

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

Sistemas Compatíveis:

- Futura Server