

**PRINCIPAIS ITENS DA VERSÃO 5.1 - MÓDULO DE VENDAS**

ITEM	FUNCIONALIDADES VENDAS
1	<b>Controle de Promoção por quantidade.</b> Bateu a quantidade de promoção, o valor volta ao normal.
2	<b>Pagamento de Comissão por Departamento.</b> Nova coluna para indicar comissão diferenciada por Departamentos, tanto para os Vendedores como para os Indicadores.
3	<b>Os pedidos do tipo "Encomenda" deve estar vinculado c/ o Pedido de Compra</b> Controle da sequência de entrega dos pedidos, pela data da Venda. Quando houver necessidade permitir a alteração da sequência. (Ex.: Urgente e Não Urgente), tem que haver uma nova permissão para indicar quem poderá alterar a "sequência de entrega".
4	<b>Controle entre a quantidade do pedido e a quantidade que esta passando no caixa.</b> Novo parâmetro, para indicar a nova funcionalidade da tela busca de Orçamento do Checkout, onde serão conferido todos os produtos ("bipando" cada um que for informado). Se houver divergência, de quantidade ou falta de um item, será solicitado a senha de liberação (nova permissão no cadastro de Usuários). Somente com esta conferência é que os produtos serão "marcado" na DAV como entregue.
5	<b>Restituição do frete, quando da Devolução</b> Quando for feito uma "Nota de Devolução" será verificado se já foi feita a confirmação da entrega dos produtos ao Cliente. Caso não tenha sido feito a entrega então será somando o valor do frete cobrado, mais o valor dos produtos para gerar o total do crédito do Cliente, caso contrário será creditado somente o valor dos produtos.
6	<b>Regra para Bonificação de Cliente.</b> Criação de regras específicas para gerar "Bonus" para os Clientes, considerando : - Valor da Venda; Plano de Pagamento; Departamento e Margem de Lucro do Produto. Ex: A cada 'X' reais em compras, o Cliente acumula pontos, conforme a condição de pagamento e/ou tipo do produto. Estes "pontos" serão utilizados como um desconto, ou um brinde.  Criação de uma Tela específica para consultar ou emitir um relatório tipo "Extrato" da pontuação do Cliente. O sistema poderá avisar o Cliente, conforme valor configurado, no ato da venda quando atingir a pontuação máxima.
7	<b>Regra para bonificar Vendedores e Indicadores.</b> Similias as regras da "Bonificação de Clientes", mas para bonificar os Vendedores e Indicadores.
8	<b>Motorista = Tabela Cheia</b> <b>Cliente = Tabela Cheia – Desconto.</b> Política de frete por departamento. Além do frete que o cliente paga de acordo com a faixa de peso, a Casa Carneiro paga 1% de frete (Subsidio por departamento )sobre todas as vendas que são entrega. Ex: compra de 100,00 é abatido no frete 1,00. → Ter Tabela especifica de Frete (Peso x Bairro) p/ pagar aos Motoristas. Similar a do Frete dos Clientes Obs: Não é preciso destacar na nota ou cupom esse subsidio para o cliente. No nota ou cupom já vai sair o frete com o desconto. ====> Cria um relatório para pagar os fretes aos Carreiros, que será pelo valor cheio. Ver possibilidade de já gerar um crédito no C/C do Carreiro.
9	<b>Não permitir devolução de produtos do "Tipo" Encomenda ou Self-Color</b> O CheckOut fará uma validação no momento da Devolução, pois se os produtos forem do Tipo "Encomenda" ou "SelfColor" não será permitido esta operação. Haverá uma permissão específica para indicar os Usuários que poderão liberar este tipo de Devolução.
10	<b>Venda por dia útil (VDU) por produto</b> Nova Tabela do "BD" com o total diário com a venda por dia útil de todos os produtos, separado por: → Venda normal. → Venda no período de promoção. Só entram no cálculo, os dias em que tenha estoque do produto. Criação de uma Tabela com os dias úteis, ou de dias não trabalhados.
11	<b>Precificação</b> → Acompanhamento do efeito de Promoções ou de aumento nos preços de venda através do conceito de "Elasticidade de Preço x Demanda", que compara a quantidade vendida e valores entre os períodos. → Novas colunas com a Margem de Lucro, Despesas Fixas e Despesas Variáveis por nível do produto (Departamento e 1ª classe), além de Empresa e Canal de Vendas.
12	<b>Relatório p/ Associação do Cliente c/ Vendas anteriores</b> Novo relatório do BI para auxiliar na verificação dos produtos que o Cliente comprou, para oferecer outros produtos. Não haverá nenhum automatismo, será uma análise dos Vendedores/Gerentes. Ex.: Se esta no material básico, daqui um mês a Loja poderá oferecer outro tipo de material.