

Relatório Previsão de faturamento

- [Objetivo](#)
- [Funcionalidades](#)

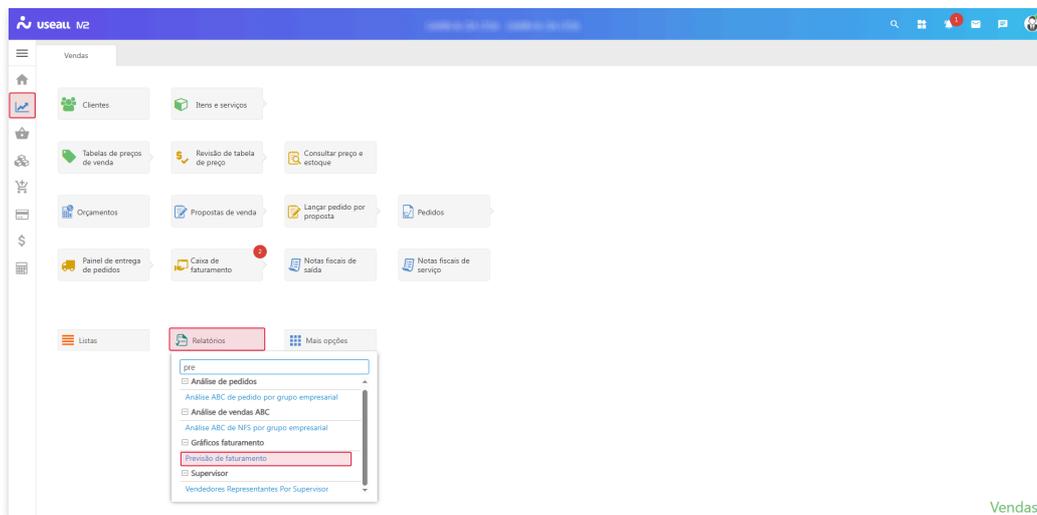
Objetivo

O relatório **Previsão de faturamento** fornece uma estimativa precisa das receitas futuras, visando auxiliar na tomada de decisões estratégicas, como planejamento financeiro, gestão de fluxo de caixa e alocação de recursos, além de permitir a identificação de possíveis variações no desempenho financeiro, ajudando a empresa a se preparar para cenários de crescimento ou retração.

Funcionalidades

O relatório apresenta o gráfico com a exibição de duas colunas:

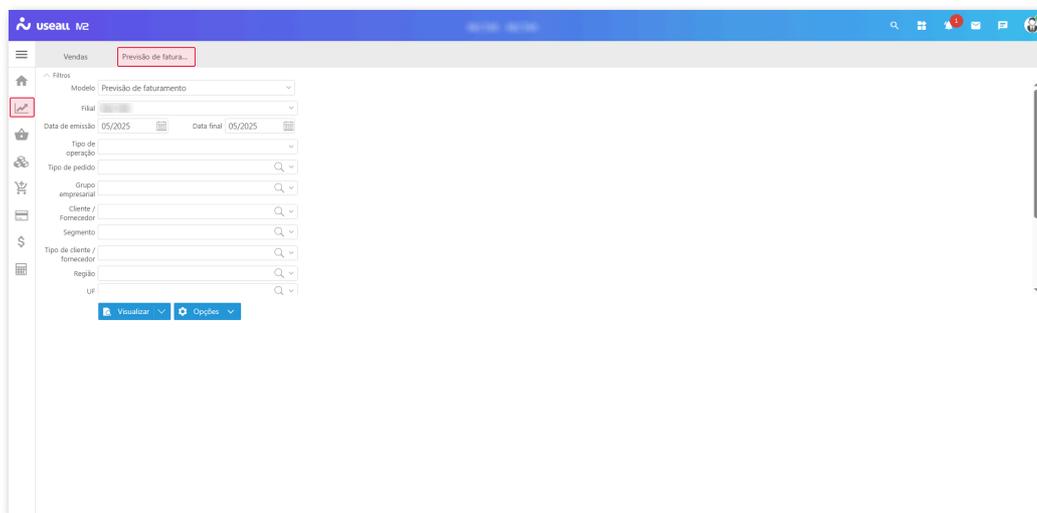
- Coluna **Atrasado**: exibe a soma dos valores dos itens ainda não faturados, de pedidos com status "Aberto ou Parcial", cuja data de previsão de entrega seja anterior à data de emissão do relatório;
- Coluna **Previsões**: exibe a soma dos valores dos itens ainda não faturados, de pedidos com status "Aberto" ou "Parcial", cuja data de previsão de entrega seja igual ou posterior à data de emissão do relatório.



Acesso disponível no módulo **Vendas > Relatórios > Previsão de faturamento**.

Filtros

Os filtros permitem efetuar uma busca mais específica, neste relatório são apresentados os seguintes:



- **Modelo:** apresenta o modelo Previsão de faturamento;
- **Filial:** permite filtrar os pedidos por filial;
- **Data de emissão:** permite filtrar os pedidos por um intervalo de tempo específico, de acordo com a data de emissão das notas fiscais;

- **Tipo de operação:** permite filtrar os pedidos por tipo de operação que define a categoria da transação, sendo, **venda, serviços, venda com entrega futura, transferência, devolução, bonificação, amostra grátis, remessa ou retorno;**
- **Tipo de pedido:** permite filtrar por tipo de pedido, sendo **vendas, bonificação, transferência,** entre outros, conforme cadastro do tipo;
- **Grupo empresarial:** permite filtrar os pedidos por grupo empresarial. O grupo empresarial pode ser definido no cadastro de cliente, aba Comercial;
- **Cliente/Fornecedor:** permite filtrar os pedidos por nome do cliente/fornecedor presente no pedido;
- **Segmento:** permite filtrar os pedidos por segmento. O segmento pode ser definido no cadastro de cliente, aba Comercial;
- **Tipo de cliente/fornecedor:** permite filtrar os pedidos por tipo de cliente;

Os cadastros de grupos empresariais, segmentos e tipo de cliente/fornecedor, podem ser feitos através do módulo **Vendas > Listas**.

- **Região:** permite filtrar os pedidos por região;
- **UF:** permite filtrar os pedidos por estado;
- **Cidade:** permite filtrar os pedidos por cidade;

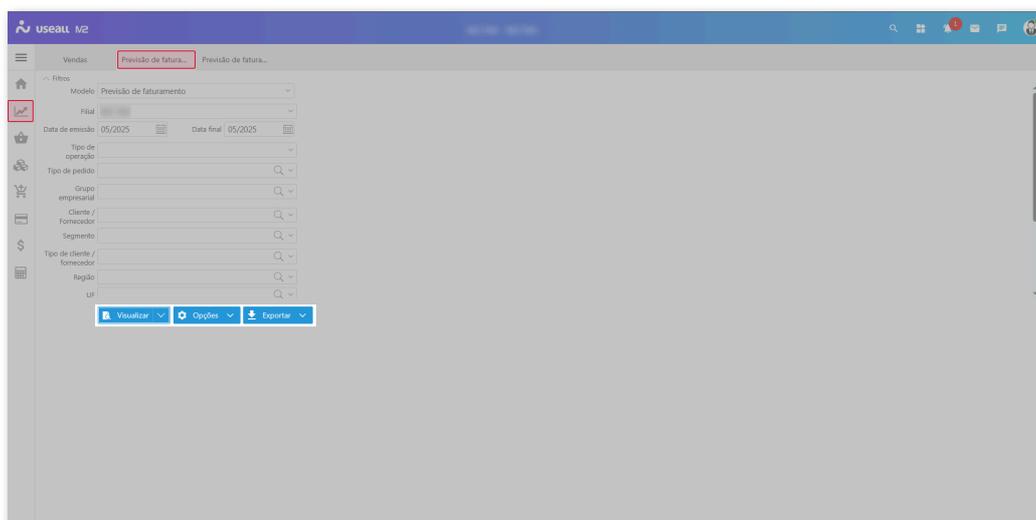
Os cadastros de regiões, UF e cidade, podem ser feitos através do módulo **Início > Listas**.

- **Supervisor:** permite filtrar os pedidos por supervisor responsável pela equipe de vendas;
- **Vendedor:** permite filtrar os pedidos por vendedor responsável pela venda dos produtos ou serviços;
- **Marca e Coleção:** permite filtrar os pedidos pelas opções de marca e/ou coleção. Esses campos são informados no cadastro do item, aba Identificação;
- **Integrador:** permite filtrar os pedidos pelo portal do representante ou sistema integrador;

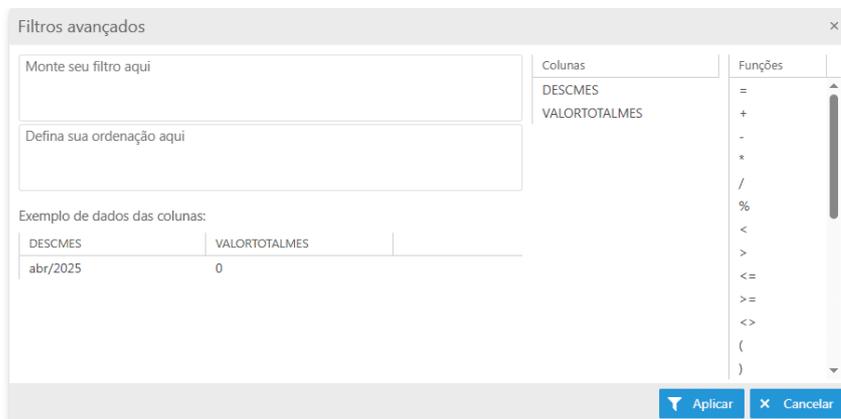
Importante

Nos filtros são considerados os pedidos com status "Aberto e Parcial" e status de avaliação "Liberado".

Botões de ação



- **Visualizar:** esta ação efetua a emissão do relatório conforme os filtros aplicados. Pode-se também selecionar a opção de Visualizar com Excel sendo gerado um arquivo .CSV;
- **Opções:** esta ação contém as opções de filtros avançados permitindo criar diferentes filtros e emitir o relatório em nova aba do sistema;
 - **Filtros avançados:** permite a aplicação de filtros adicionais para refinar os dados exibidos no relatório. Ao clicar nesta opção, será exibida a tela **Filtros avançados**, na qual pode-se adicionar novos critérios de filtragem conforme a necessidade da análise.

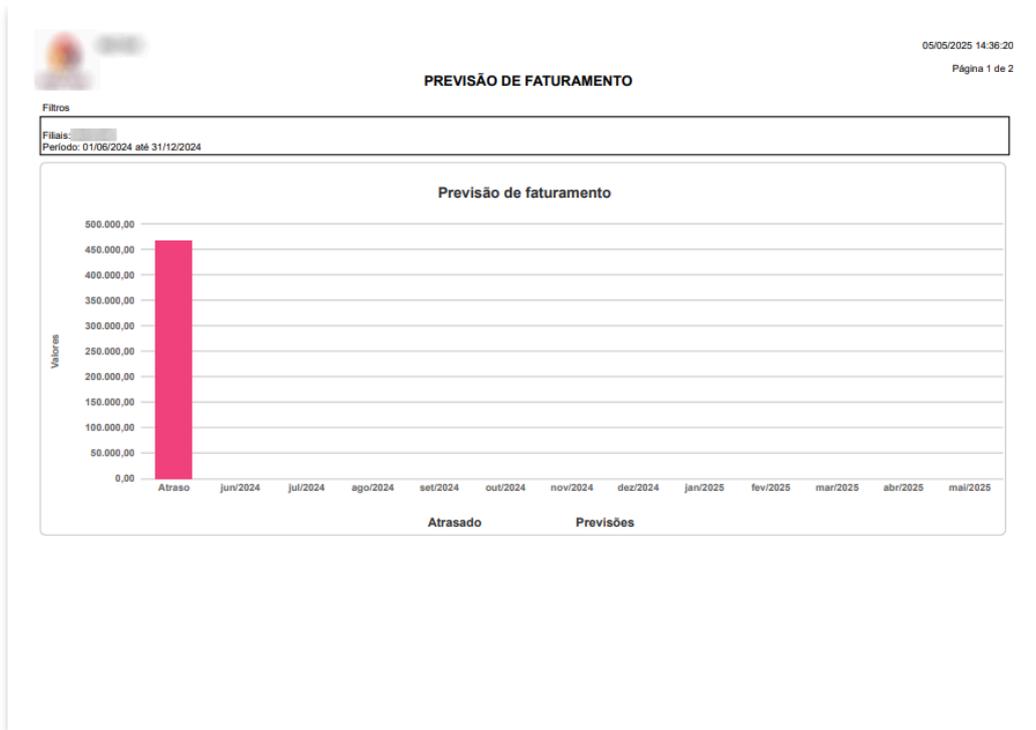


- **Emitir em nova aba:** ao habilitar esta opção, o relatório será aberto em uma nova aba do navegador, no formato PDF, ao clicar no botão **Visualizar**.
- **Exportar:** esta ação permite exportar o relatório para os formatos **PDF, Word, Excel, HTML, Json e CSV**.

- O botão **Exportar** ficará visível após emitir o relatório.
- Para cada uma dessas opções, pode-se selecionar a forma de exportação desejada: realizar o download do arquivo ou gerar o arquivo diretamente no *Google Drive* ou *OneDrive*.

Layout

O relatório exibe o gráfico com a coluna referente aos pedidos atrasados e uma coluna para cada mês subsequente, trazendo acima de cada coluna o valor total dos pedidos. Caso um mesmo pedido contenha itens com datas de entrega em meses distintos, o valor de cada item será alocado na coluna correspondente ao mês da sua previsão de entrega, permitindo uma visualização mais precisa do fluxo de faturamento ao longo do tempo.



PREVISÃO DE FATURAMENTO

05/05/2025 14:36:20
Página 2 de 2

Data	Valor
Atraso	467.813,25
jun/2024	0,00
jul/2024	0,00
ago/2024	0,00
set/2024	0,00
out/2024	0,00
nov/2024	0,00
dez/2024	0,00
jan/2025	0,00
fev/2025	0,00
mar/2025	0,00
abr/2025	0,00
mai/2025	0,00

 **Observação**

São considerados os pedidos:

- Com status "Aberto" e "Parcial";
- Com status de avaliação "Liberado".

Critérios de análise

Para encontrar o valor em aberto dos pedidos o sistema executa o seguinte cálculo:

- **Valor em aberto por pedido** = ((Saldo do item no pedido * valor unitário) * (1 - (percentual de desconto/ 100)))
- **Valor em aberto por mês** = soma de todos os valores em aberto por pedido com data de entrega no mês

Os pedidos selecionados são agrupados da seguinte forma:

- **Pedidos em atraso:** soma dos valores em aberto dos itens de pedidos cuja data de previsão de entrega seja anterior à data de emissão do relatório;
- **Pedidos não atrasados:** soma dos valores em aberto dos itens dos pedidos com data de previsão de entrega igual ou maior à data de emissão do relatório.

[Acesse a área de vídeos e confira os tutoriais!!](#)

[Voltar ao topo](#)



Download PDF