

Cubos

- Venda (Todas as Dimensões)
- Venda (1 Dimensão)
- Vendas (Todas as Dimensões) - Em Construção.
- Venda por Grade
- Fiscal
- Estoque
- Estoque por Grade
- Compra
- Compra x Venda x Estoque
- Compra x Venda x Estoque por Grade
- Cubos Customizados

Venda (Todas as Dimensões)

image.png

Cubo de Venda - Todas as Dimensões

O Cubo de Vendas do Cronos é uma ferramenta essencial para **gestores comerciais, analistas e diretores**, permitindo uma **visão completa da performance de vendas** com foco em tomada de decisão estratégica, inteligência de mercado e controle operacional.

📄 Acesso ao Cubo de Vendas

1. Acesse o menu: **Gráficos & Cubos > Cubos > Cubo de Vendas (Todas as Dimensões)**
2. A tela exibirá um painel com campos de **filtro, dimensões e métricas** configuráveis.

📄 Principais Dimensões Disponíveis

Você pode visualizar as vendas agrupadas por:

- **Produto**
- **Grupo de Produtos**
- **Cliente**
- **Categoria de Cliente**
- **Vendedor**
- **Filial**
- **UF (Estado)**
- **Ano / Mês / Dia**

📄 Métricas e Indicadores

O cubo permite calcular automaticamente:

- Quantidade Vendida
- Valor Bruto
- Valor Líquido
- Valor de Desconto

- Comissão
- Margem de Lucro
- Total por agrupamento

⚙️ Funcionalidades da Análise

- 📄 **Agrupamento e Subagrupamento** dinâmico por qualquer dimensão.
- 📄 **Filtros** por período, filial, cliente, vendedor ou produto.
- 📄 **Comparativos entre períodos** (ex: mês atual vs mês anterior).
- 📄 **Exportação direta para Excel**, permitindo tratamento avançado dos dados.
- 📄 **Impressão de relatório** com visão sintética ou analítica.

📄 Exemplo de Análise

Para visualizar as vendas por **vendedor e produto**, com total vendido e comissão:

1. Agrupe por: **Vendedor > Produto**
2. Selecione as colunas: **Quantidade Vendida, Valor Líquido, Comissão**
3. Aplique filtro por período (ex: último mês)
4. Exporte ou imprima se desejar.

📄 Boas práticas

- Use **filtros específicos** para evitar sobrecarga de dados.
- Exporte análises consolidadas semanalmente para **reuniões de performance**.
- Combine com metas cadastradas para medir **desempenho individual ou por equipe**.

▶️ Videoaula

Nesta videoaula, é apresentada a poderosa funcionalidade do **Cubo de Vendas** no ERP Cronos, uma ferramenta de análise multidimensional que permite **explorar e cruzar dados comerciais** sob diferentes perspectivas, com total flexibilidade.

O conteúdo aborda:

📄 **Visualização dinâmica de vendas por múltiplas dimensões**, como:

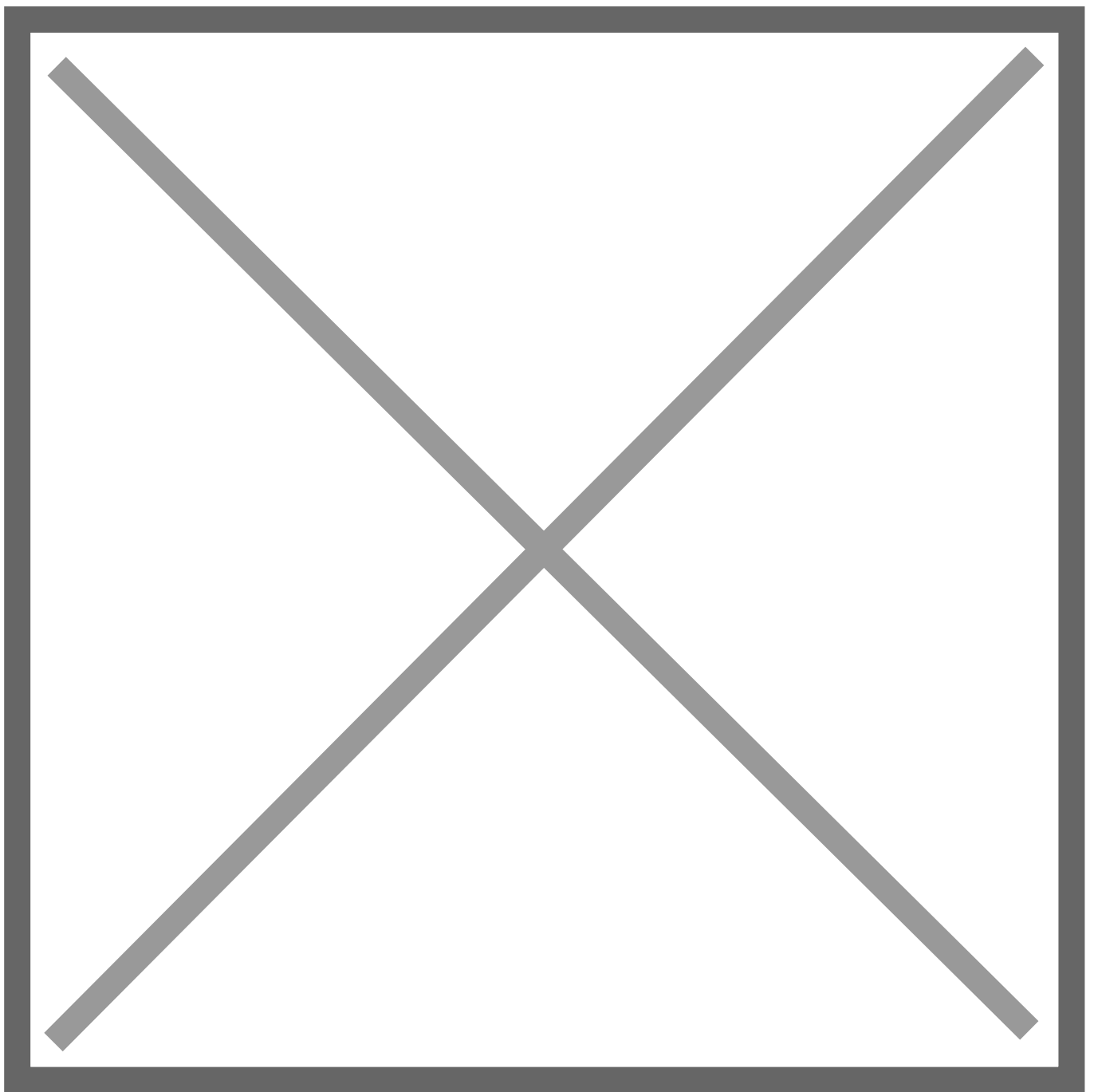
- Produto
- Cliente
- Vendedor
- Grupo de produtos

- Categoria de cliente
 - Estado (UF)
 - Filial
 - Período (ano, mês, dia)
-
- **Cálculo automático de métricas** como quantidade vendida, valor líquido, valor bruto, comissões, margens e totais;
 - **Filtros combinados e cruzamento de informações**, permitindo análises detalhadas por segmento ou performance individual;
 - **Exportação rápida para Excel** e impressão de relatórios consolidados ou analíticos;
 - **Interface intuitiva com agrupamentos dinâmicos e ordenações personalizadas** ;
 - **Suporte a comparativos entre períodos e entre vendedores ou regiões**;
 - **Integração com metas e comissões**, otimizando o acompanhamento de resultados.

<https://www.youtube.com/embed/BzKt54YmYBk?si=GpoA8yqOYezQI851>

Venda (1 Dimensão)

Vendas (Todas as
Dimensões) - Em
Construção.



☐☐ Gráficos e Cubos — Vendas (Todas as Dimensões)

☐☐ Objetivo

O módulo **Gráficos e Cubos** permite visualizar dados estratégicos de forma dinâmica, com múltiplos níveis de agrupamento, filtros e indicadores. Ele funciona semelhantemente a uma **tabela dinâmica do Excel**, sendo ideal para análises gerenciais e tomada de decisões.

☐☐ Cubo Novo DevExpress.

A nova ferramenta traz melhorias importantes:

1. **Visual Moderno**

Interface redesenhada, mais bonita e fácil de usar.

2. **Mais Rápido**

Agora dá para mudar e navegar pelos layouts sem precisar buscar os dados no banco toda hora.

3. **Gerenciamento de Layouts**

Você pode criar, salvar e excluir vários tipos de layout com dados e filtros personalizados.

☐☐ Acesso ao Menu

No menu principal do sistema, acesse:

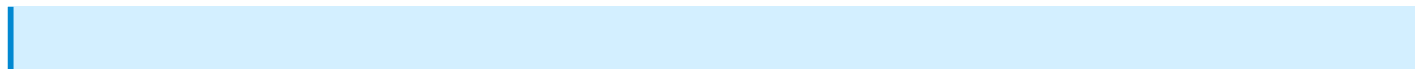
[Estoque e Faturamento] > [Gráficos & Cubos] > [Vendas (Todas as Visualizações)]

image.png

☐ 1. Tela Inicial

Ao acessar o módulo, você visualizará:

image.png



Primeira barra de funções - "Período" onde se consegue definir primeiramente o intervalo das informações desejadas.

image.png

1 - No botão **image.png** conseguimos mudar o intervalo por tipo: Entrada / Saída, Emissão, Operação, Faturamento, Quitação e Entrega, onde pode se organizar por esses tipos de datas

2 - No campo **image.png** de "Filtro de data", onde se insere a data inicial e data final para o filtro.

3 - No campo seguinte **image.png** a flag de marcação Filial desmarcada retorna dados de todas as filiais deixando marcado você pode filtrar por filial separadamente.

4 - Na flag "Exceto" o filtro assume o inverso da seleção Ex: se estiver 01 e o "Exceto" estiver selecionado retorna dados de todas as outras filiais exceto a filial selecionada.

5 -

6 - Botão com link para o nosso canal oficial de vídeo aulas e treinamentos: [YouTube](#) .

7 - Botão **image.png** para atualizar os dados que serve para executar a consulta e ao alterar qualquer dado atualizar também as alterações na consulta realizando uma nova consulta.

8 - Botão **image.png** para sair da janela.

Segunda barra menu operacional - Aqui você consegue criar um novo cubo salvar layouts criados ou excluir, além de exportar, imprimir, customizar, filtrar, listar campos

image.png

1 - No botão **image.png** novo, onde conseguimos iniciar um novo cubo, ao clicar exibirá uma nova janela onde você pode criar um nome para sua nova visualização. Nomear e clicar em OK exibirá o aviso de confirmação, pronto você criou um nome para seu novo layout.

image.png

image.png

2 - Botão **image.png** excluir, nele você pode excluir layout já salvos anteriormente.

3 - Botão salvar, ao finalizar sua nova visualização você pode finalizar salvando o layout que você conseguiu visualizar mesmo após fechar o programa.

4 - Lista suspensa [image.png](#), você consegue selecionar e alternar entre os layouts criados em uma lista, ao clicar no botão

[image.png](#)

5 - Botão exportar [image.png](#), aqui você pode exportar seu layout para arquivo para enviar por e-mail como exemplo ou salvar no seu computador, existem três tipos de exportação EXCEL, HTML e Grid Dados - Excel

[image.png](#)

Para Excel conseguimos exportar um arquivo tipo Pasta de Trabalho .xlsx útil para edição ou customização diretamente no EXCEL.

[image.png](#)

[image.png](#)

Para HTML conseguimos exportar um arquivo tipo pagina no navegador .html, útil para exportar um arquivo apenas para visualização, ideal para compartilhamento rápido.

[image.png](#)

[image.png](#)

Para Grid Dados - Excel, conseguimos exportar um arquivo do tipo Pasta de Trabalho .xlsx, onde nesse caso é exportado todos os dados que foi utilizado para criar as visualizações, ótimo para visualizar tudo para validar alguma inconsistência.

[image.png](#)

[image.png](#)

6 - Imprimir [image.png](#), aqui conseguimos imprimir os cubos e gráficos.


Cubo:


[image.png](#)

Gráfico:

[image.png](#)

7 - Botão  Customização, podemos manipular os dados apresentados no GRID,


Nos  nos menus de Visualização podemos ocultar as barras de filtros, muito útil para a exportação tendo em vista que tudo que esta na visualização do GRID e levado para o arquivo do Excel.



No menu ainda temos o Construtor de Filtro, neste item podemos ainda construir condições que abrangem grupos e subgrupos.

No primeiro botão "Filtro".

A seguir estão os principais componentes destacados na imagem:









Inclui Condição: Adiciona uma nova regra de filtragem.

Inclui Grupo: Permite agrupar várias condições com operadores lógicos (ex:  .
















































Conectivos entre condições:  (todas as condições devem ser verdadeiras),  (qualquer condição pode ser verdadeira),   (negações)



Permite selecionar o campo que será utilizado como filtro (ex: Ano, Mês, Vendedor, Produto, etc).



Itens nativos disponíveis para usar como condição para consultar:    ,                                         

☐ Operadores de Comparação

Exemplos:

igual, diferente, maior que, menor ou igual à, está entre, contido, não contido, é vazio, não é vazio

Após montar a condição, clique no botão **Salvar como...** para reutilizar futuramente.

☐ Utilizando o Recurso "Lista de Campos PivotGrid" no Cubo de Vendas

image.png

O recurso **PivotGrid** permite que o usuário monte uma análise personalizada de vendas com base nos campos disponíveis, arrastando-os para diferentes áreas da tela.

☐ Painel "Lista de Campos PivotGrid"

Este painel (destacado em vermelho na imagem) é acessado pelo botão "**Lista Campos**" na barra de ferramentas.

⚙ Como utilizar:

1. **Selecione os campos desejados** na lista superior do painel (por exemplo: %_CMV-A, %_CMV-B, %_CMV-M).
2. **Arraste os campos** para uma das seguintes áreas:
 - **Área de Filtro:** para segmentar os dados (ex: por Semana, Hora, ou Natureza da Operação).
 - **Área de Linha:** define como os dados serão organizados nas linhas da grade.
 - **Área de Coluna:** define como os dados serão organizados em colunas.
 - **Área de Dados:** local onde se colocam os indicadores quantitativos ou percentuais que serão analisados (ex: valores, quantidades, percentuais etc.).

☐ Botão "Atualizar dados"

- Após posicionar os campos, clique em **“Atualizar Dados”** (ou pressione **F5**) para gerar a visualização.
- Os resultados aparecerão na grade dinâmica logo abaixo, possibilitando a análise de vendas em diferentes perspectivas.

☐☐ Recurso: Campo Calculado - Percentual

image.png

O recurso **“Campo Calculado - Percentual”** permite a exibição de colunas com valores percentuais baseados automaticamente nos campos financeiros do Cubo de Vendas. Ele é ideal para análise de custo, margem e desempenho de produtos.

☐ Objetivo:

Exibir automaticamente **percentuais proporcionais** ao valor de produtos, como por exemplo:

- % do CMV-A sobre o total vendido;
 - % do CMV-B, CMV-U e CMV-M em relação ao valor dos produtos.
-

☐☐ Passo a passo de uso:

1. Acesse o botão **Customização** na barra superior.
 2. Clique na opção **Campo Calculado — Percentual**.
 3. Na janela **Configuração dos Campos de Medição**, marque os campos desejados (como `%_Vr.Produtos`, `%_CMV-A`, `%_CMV-B`, etc.).
 4. Solte os campos relevantes na área de linhas (ex: **Produto**, **Mês**) para os percentuais serem calculados corretamente.
-

☐☐ Exemplo prático (conforme imagem):

image.png

- Foram exibidos produtos vendidos no período de 01/06/2025 a 02/06/2025.
- A análise foi agrupada por **Produto** e **Mês**.
- Para cada item, o sistema calculou automaticamente:

- O valor vendido (**Vr.Produutos**);
- A porcentagem de cada custo (**%_CMV-A**, **%_CMV-B**, **%_CMV-U**, **%_CMV-M**) com base nesse valor.

☐ Exemplo real da linha:

Produto **EDSON - HEADSET RAZER**

- Vr.Produutos: -245,28
- %_CMV-A: 47,87%
- %_CMV-B: 54,19%
- %_CMV-U: 35,13%
- %_CMV-M: 22,83%

Esses percentuais representam o quanto cada custo representa do total vendido para o item, facilitando a análise de rentabilidade.

i Observações:

- Os percentuais só fazem sentido quando **há base de comparação nas linhas**, como produto, grupo, mês, cliente etc.
- Valores negativos em Vr.Produutos indicam devoluções ou ajustes.
- O total por coluna sempre será 100%, pois representa o todo analisado.

☐ 2. Criando um Novo Cubo

Etapas:

1. Clique em **“Novo Cubo”**.
2. Escolha a **fonte de dados** (ex: Títulos Financeiros, Pedidos de Venda, Estoque Atual).

3. Defina os **campos a serem utilizados**:
 - **Linhas**: Agrupamentos (ex: Cliente, Produto, Mês)
 - **Colunas**: Comparações cruzadas (ex: Região, Situação)
 - **Valores**: Indicadores (ex: Soma de Valor, Quantidade)
 4. Adicione **filtros dinâmicos** (ex: Data, Filial, Vendedor).
 5. Clique em **“Gerar Cubo”**.
-

□ 3. Interagindo com o Cubo

Na visualização gerada, você pode:

- **Expandir/Agrupar** níveis hierárquicos (ex: Mês > Semana > Dia)
 - **Aplicar filtros em tempo real**
 - **Alterar a forma de visualização** (tabela, gráfico de barras, pizza, linha)
 - **Salvar o cubo** para uso futuro
 - **Compartilhar** com outros usuários ou setores
 - **Exportar** para Excel, PDF ou imagem
-

□ 4. Editando e Atualizando um Cubo

1. Acesse o cubo desejado na lista inicial.
 2. Clique em **Editar**.
 3. Altere os campos, filtros ou visualização conforme necessário.
 4. Clique em **Salvar**.
-

□□ Aplicações Práticas

- Análise de **vendas por região e período**
 - Comparativo de **custo vs faturamento**
 - Acompanhamento de **estoque crítico por produto**
 - Visualização de **inadimplência por faixa de vencimento**
 - Monitoramento de **desempenho de vendedores**
-

□□ Dicas Finais

- Use os **filtros de data e filial** para refinar sua análise.
- Utilize a opção **“Gráfico + Tabela”** para apresentações executivas.

- Os cubos podem ser **automatizados para atualização periódica** com o suporte da TI.
 - Sempre salve suas análises com nomes padronizados (ex: "Financeiro_Recebimentos_Mensal").
-

Venda por Grade

Fiscal

Estoque

Estoque por Grade

Compra

Compra x Venda x Estoque

Compra x Venda x Estoque por Grade

Cubos Customizados