

Gestão

- Gráficos
- 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
- Planilhas

Gráficos

Cubos

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.

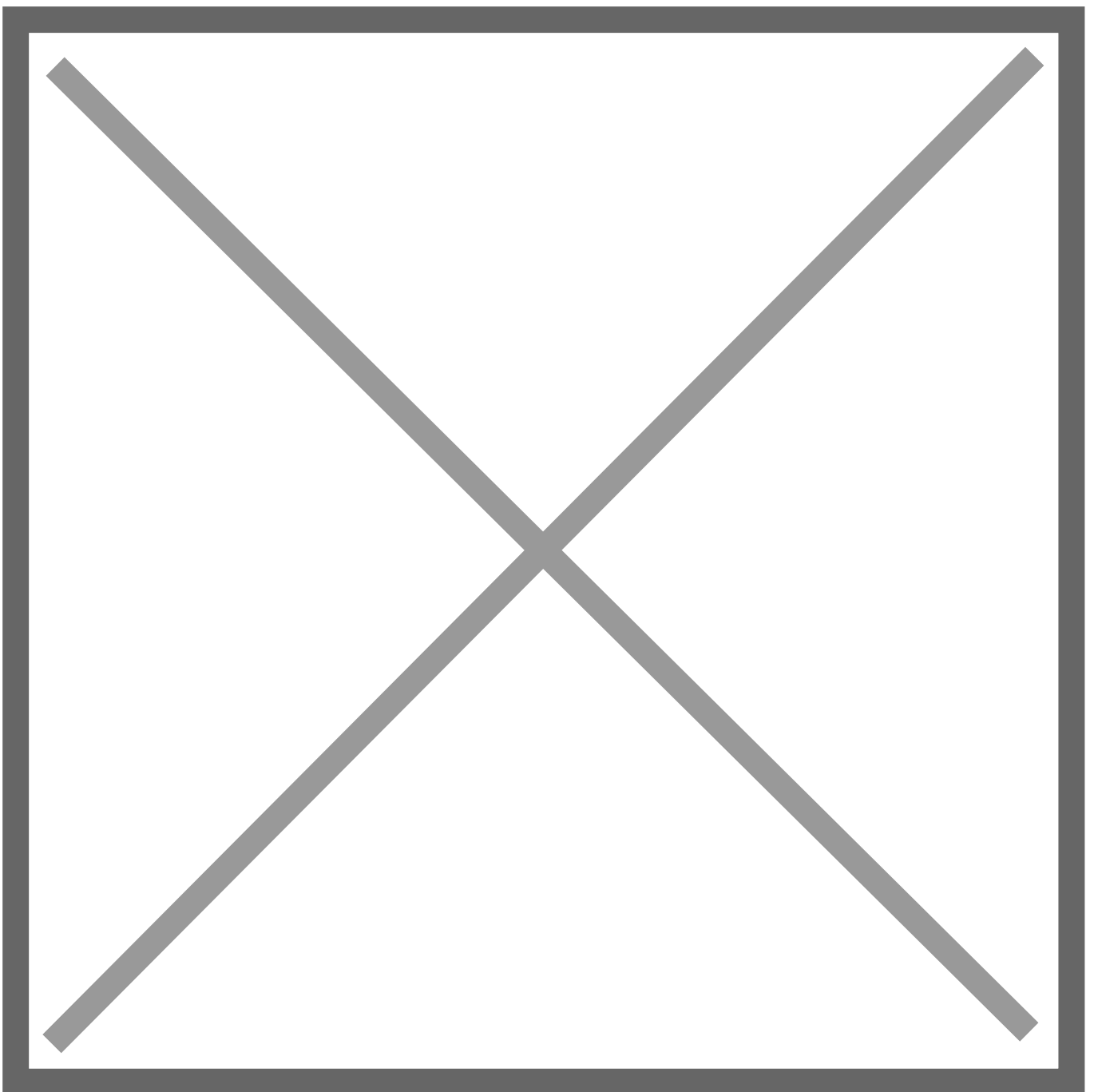
<https://www.youtube.com/embed/BzKt54YmYBk?si=GpoA8yqOYezQI851>

Cubos

Venda (1 Dimensão)

Cubos

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:

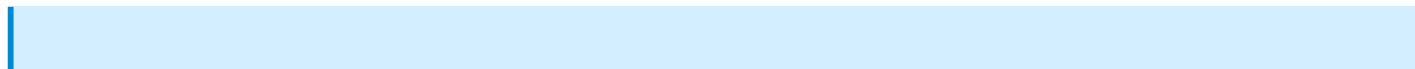
[Estoque e Faturamento] > [Gráficos & Cubos] > [Vendas (Todas as Visualizações)]

image.png

☐ 1. Tela Inicial

Ao acessar o módulo, você visualizará:

image.png



Primeira barra de funções - "Periodo" 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 qual quer dado atualizar tbm 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 ao sua nova visualização. Nomear e clicar em OK exibira o aviso de confirmação, pronto você criou um nome para seu novo layout.

image.png


image.png

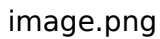
2 - Botão **image.png** excluir, nele você pode excluir layout já salvos anteriormente.

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

4 - Lista suspensa , você consegue selecionar e alternar entre os layouts criados em uma lista, ao clicar no botão

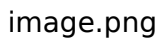


5 - Botão exportar , aqui você pode exportar seu layout para arquivo para enviar por e-mail como exemplo ou salvar no seu computador, existem três tipos de exportação EXCEL, HTML e Grid Dados - Excel



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







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





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.





6 - Imprimir , aqui conseguimos imprimir os cubos e gráficos.

Cubo:


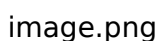



Gráfico:



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

Nos [image.png](#) 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.

[filtros.png](#)

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

No primeiro botão "Filtro".

☐ Componentes do Construtor de Filtro

A seguir estão os principais componentes destacados na imagem:

[Animação.gif](#)

☐ Adicionar Condições e Grupos

Inclui Condição: Adiciona uma nova regra de filtragem.

Inclui Grupo: Permite agrupar várias condições com operadores lógicos (ex: E, OU).

☐ Operadores Lógicos do Grupo

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

☐ Seleção de Campo

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

☐ Montagem da Condição

Itens nativos disponíveis para usar como condição para consultar: Ano, Mês, Semana, Vendedor(1), Fabricante, Grupo de Produtos, Cidade, Região, Produto, Ref. Fabr, Categoria Cliente, Cond.Pagamento, Tab.Preço, % Desconto, Status Produto, Vendedor(2), Tipo Movimento, Nº Movimento, Região 2N, Região 1N, Guichê, Filial, Nat.Operação, Vendedor-Item, Grupo 2N, Grupo 1N, Tipo Pessoa, Status Fatur, Local Estoque, Nº Expedição, Dia, Bairro, Hora, Família Produto, Unidade, Supervisor, Filial-Vendedor, Tipo Desc-Auto, Vr.Produtos, Qt.Venda, Peso Produto, Vr.Financeiro, Qt.Não Atend, Vr.Operação, CMV-A, CMV-B, CMV-U, Vr. Venda-PTAB, CMV-M, TabOp1, CODLOCAL, CodiCfor, %_Qt.Venda, %_Vr.Operação

☐ 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.Produtos**);
 - 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”).
-

Cubos

Venda por Grade

Cubos

Fiscal

Cubos

Estoque

Cubos

Estoque por Grade

Cubos

Compra

Cubos

Compra x Venda x Estoque

Cubos

Compra x Venda x Estoque por Grade

Cubos

Cubos Customizados

Planilhas