

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>
