

▣▣ 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

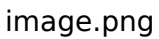
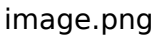

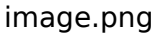

Ao acessar o módulo, você visualizará:

image.png

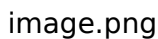
Primeira barra de funções - "Período" onde se consegue definir primeiramente o intervalo das informações desejadas.


image.png

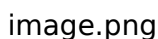
1 - No botão **image.png** conseguimos mudar o intervalo por tipo: Entrada / Saída, Emissão, Operação, Faturamento, Quitação e Entrega, onde pode se organizar por esses tipos de datas

- 2 - No campo  de “Filtro de data”, onde se insere a data inicial e data final para o filtro.
- 3 - No campo seguinte  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  para atualizar os dados que serve para executar a consulta e ao alterar qualquer dado atualizar tbm as alterações na consulta realizando uma nova consulta.
- 8 - Botão  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

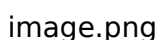


- 1 - No botão  novo, onde conseguimos iniciar um novo cubo, ao clicar exibirá uma nova janela onde você pode criar um nome ao sua nova visualização. Nomear e clicar em OK exibirá o aviso de confirmação, pronto você criou um nome para seu novo layout.





- 2 - Botão  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 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

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 image.png 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 está na visualização do GRID é 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**).

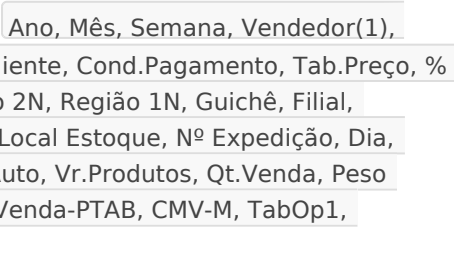
 Operadores Lógicos do Grupo

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: 

 Operadores de Comparação

Exemplos:



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: , ,).
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) 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.Produtos: -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”).
-
-