

Análise de Promoções

Essa ferramenta foi desenvolvida com o propósito de permitir o usuário analisar resultados de promoções passadas e criar promoções.

A ferramenta consiste em exibir as informações de venda do período selecionado, separando as vendas em promoção e as vendas sem promoção, para que o usuário consiga identificar a eficiência da promoção.

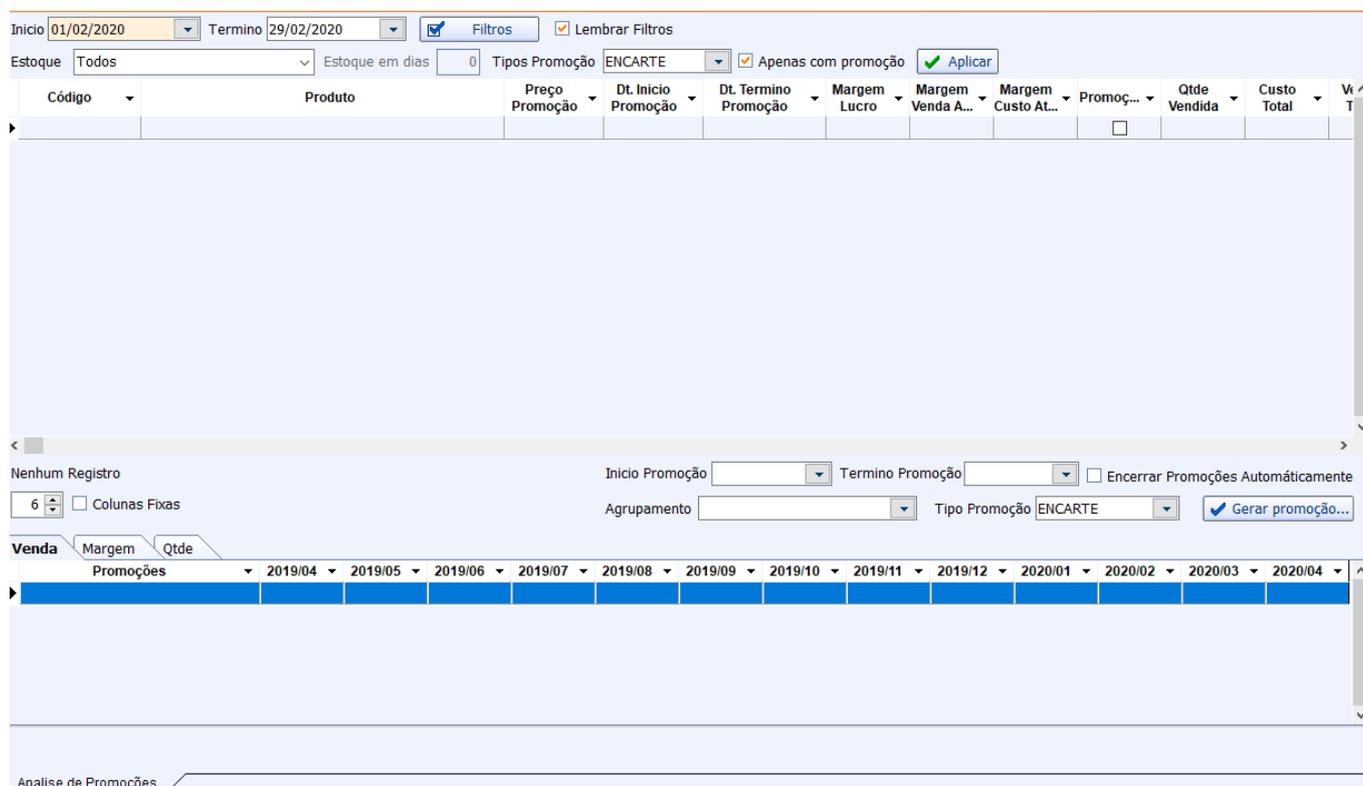
A ferramenta ainda traz o histórico dos últimos 12 meses do produto para que o usuário possa acompanhar a evolução do produto durante o último ano.

Por fim, a ferramenta permite que seja criada as promoções a partir desta análise.

Para abrir esta ferramenta basta entrar no menu em:

Gerenciamento→Estoque→Promoções→Análise de Promoção

Ao clicar nesta opção aparecerá a seguinte interface:



O usuário primeiramente deve escolher o período a ser analisado, escolhendo a data de início e de término.

Pelo botão Filtro, o usuário poderá escolher quais as classes de produtos serão exibidas. Caso alguma

classificação seja escolhida, então o botão estará selecionado. Caso esteja desmarcado então serão analisados todos os produtos.

O usuário poderá também filtrar em relação ao Estoque, podendo ser todos os produtos, ou apenas os itens que estão em estoque, ou ainda aqueles que estão com excesso em estoque. Esse último será validado em dias, e para isso é preciso que o usuário escolha a quantidade de dias que considera como sendo excessivo. Além dos filtros ligados aos produtos, o usuário também poderá filtrar qual o tipo de promoção será analisado, e se deseja exibir todos os produtos independentemente se tiveram ou não promoção no período, ou apenas aqueles que tiveram promoção.

Uma vez selecionado os filtros, serão exibidos os itens que respeitarem os critérios de filtragem.

Serão exibidas as seguintes informações:

- **seguintes informação**

1. Código - Código de barras do produto;
2. Produto - Descrição do produto;
3. Qtde em Estoque - Quantidade disponível em estoque;
4. Unid. - Unidade de venda do produto;
5. Venda Diária - Média de venda diária do produto nos últimos 6 meses;
6. Estoque em dia - Quantidade de dias que o estoque atual duraria pela média de venda;
7. Validade - Data de validade mais próxima;
8. Custo Atual - Custo atual do produto;
9. Preço Atual - Preço de venda atual do produto;
10. Margem Lucro - Margem de lucro em (R\$);
11. Margem Venda Atual - Margem sobre Preço de venda em (%)
12. Margem Custo Atual - Margem sobre valor de custo atual em (%)
13. Promoção - se o produto está ou não em promoção atualmente

From:
<http://wiki.iws.com.br/> - **Documentação de software**

Permanent link:
http://wiki.iws.com.br/doku.php?id=manuais:intellicash:estoque:analise_de_promocao&rev=1586897247 

Last update: **2020/04/14 21:47**