

# Processo de vendas: Visão geral do processo de vendas

SAP Business One, versão 9.3

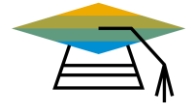


**SAP** Run Simple

PÚBLICO

Bem-vindo ao tópico de visão geral do processo de vendas.

## Objetivos



No final deste tópico, você estará apto a:

- Enumerar as etapas básicas do processo de vendas
- Utilizar um processo de vendas simplificado

Neste tópico, apresentaremos o processo de vendas. Vamos enumerar as etapas básicas e os dados principais no processo de vendas e, em seguida, mostraremos como você pode simplificar o processo de vendas para que somente um documento seja necessário.

## Cenário empresarial



- Sua empresa definiu a satisfação do cliente como prioridade
- Você revisa as etapas básicas do processo de vendas e decide usar um processo simplificado para pedidos urgentes, para garantir que as demandas do cliente possam ser atendidas o mais rápido possível.

Imagine que sua empresa definiu a satisfação do cliente como sua principal prioridade. Você revisa as etapas básicas do processo de vendas e decide usar um processo simplificado para pedidos urgentes, para garantir que as demandas do cliente possam ser atendidas o mais rápido possível.

## Processo de vendas



O processo de Vendas-CR vai da venda de mercadorias (e serviços) ao fornecimento desses bens, faturamento do cliente e recebimento do contas a receber.

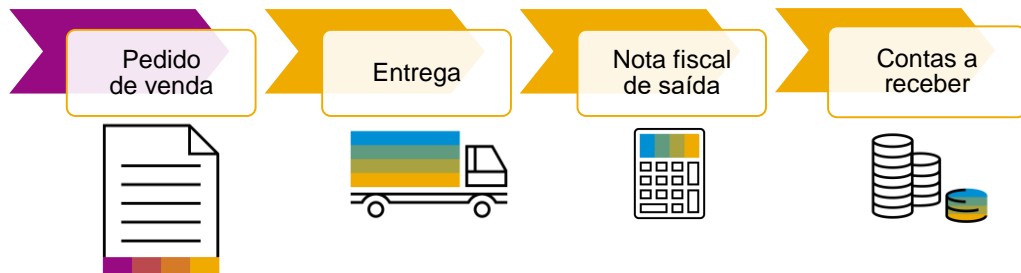
O processo de Vendas-CR vai da venda de mercadorias (e serviços) ao fornecimento desses bens, faturamento do cliente pela compra e, finalmente, o recebimento do contas a receber.

Cada etapa do processo de vendas envolve um documento como, por exemplo: pedido de venda, entrega ou nota fiscal de saída. O SAP Business One transfere, com eficiência, todas as informações relevantes do documento para o próximo no fluxo de documentos. De acordo com suas necessidades empresariais, você pode escolher os documentos a serem incluídos como etapas do processo. O único documento obrigatório em vendas é a nota fiscal de saída.

Os documentos de vendas trazem muitas informações repetidas durante o processo de vendas. Esse tópico ajuda a reconhecer o que se repete em cada documento para que você possa se concentrar rapidamente nas informações necessárias.

Observe que você também tem a opção de utilizar uma cotação de vendas para iniciar o processo de vendas. A cotação de vendas não é abordada neste e-learning.

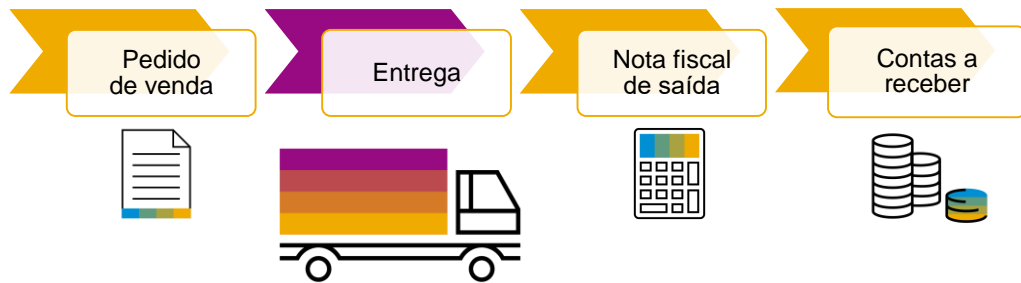
## Processo de vendas



- O pedido de venda é um compromisso que o cliente ou lead assume de comprar (nas quantidades e no preço combinados) um produto ou serviço seu.

O pedido de venda é um compromisso que o cliente ou lead assume de comprar – nas quantidades e no preço combinados – um produto ou serviço seu.

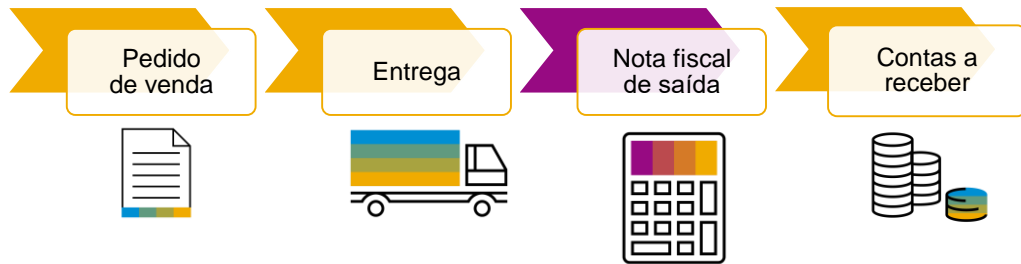
## Processo de vendas



- A entrega indica que as mercadorias foram enviadas.

A entrega indica que as mercadorias foram enviadas.

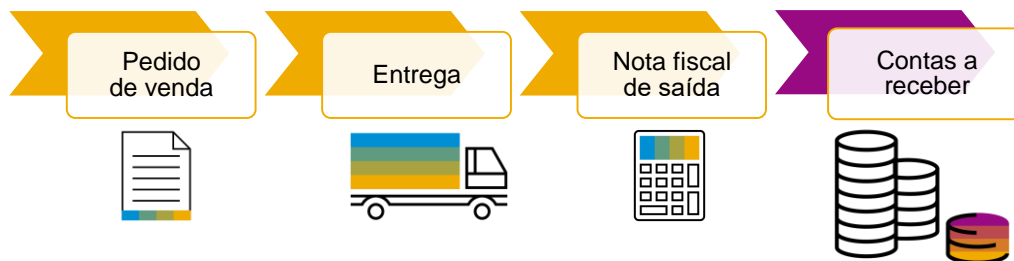
## Processo de vendas



- A nota fiscal de saída é o único documento obrigatório no processo de vendas.
- Ela é a solicitação de pagamento e registra a receita na demonstração de resultados.

A nota fiscal de saída é o único documento que deve ser criado no processo de vendas. Ela é a solicitação de pagamento e registra a receita na demonstração de resultados.

## Processo de vendas



- O contas a receber recebe o pagamento do cliente e compensa a conta do cliente.
- O contas a receber é executado no módulo Banco.

O contas a receber recebe o pagamento do cliente e compensa a conta do cliente. A reconciliação interna ocorre automaticamente.

O contas a receber é executado no módulo Banco.

Como parte de um processo de vendas simplificado, é possível lançar um pagamento ao criar a nota fiscal. Para fazer isso, selecione o ícone Meios de pagamento ao criar uma nota fiscal e insira o valor do pagamento. Isso criará um pagamento imediato das contas a receber que será aplicado à nota fiscal recém-criada.



## Dados principais: Parceiros de Negócios

- Cada documento no processo de vendas deve ter um parceiro de negócios atribuído.
- Parceiros de negócios utilizados no processo de vendas:
  - Leads
  - Clientes
- Fatos sobre leads vs. clientes:
  1. Um lead pode ser convertido facilmente em um cliente.
  2. O pedido de venda pode ter um lead ou um cliente atribuído.
  3. Você deverá ter um cliente quando avançar para a entrega.

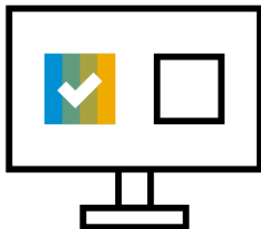


Cada documento no processo de vendas deve ter um parceiro de negócios atribuído. Os parceiros de negócios usados no processo de vendas são leads e clientes. Um lead pode ser convertido facilmente em um cliente.

O pedido de venda pode ter um lead ou um cliente atribuído. Você deverá ter um cliente quando avançar para a entrega.

O cadastro de clientes descreve pessoas e organizações para as quais a empresa vende produtos e serviços. Os registros de cadastro do cliente são utilizados como base para documentos relacionados ao processamento e atendimento de pedidos de clientes e pelo assistente de advertência.

## Dados principais: Itens



- Itens representam produtos a serem vendidos
- Os itens podem ser mercadorias ou serviços
- As informações do item são armazenadas nos dados do cadastro do item



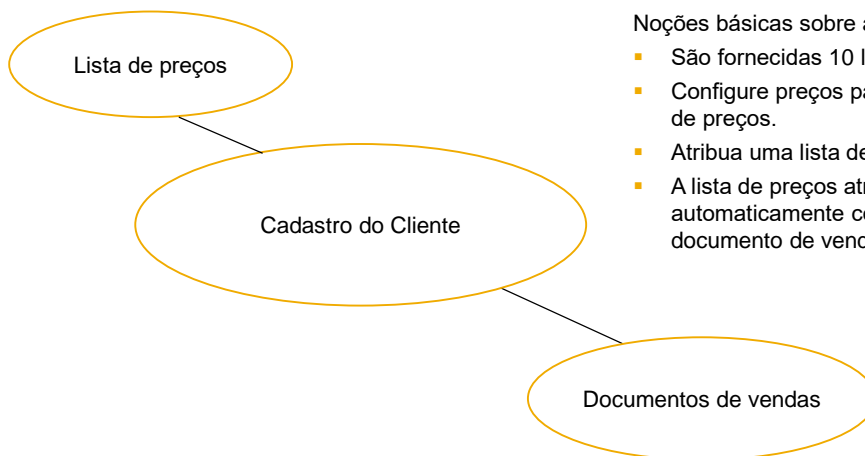
Além do parceiro de negócios, outra informação importante dos dados inseridos no pedido de venda são os dados do item.

Itens representam produtos a serem vendidos: mercadorias ou serviços.

Assim como o cadastro de clientes, as informações do item são armazenadas nos registros de cadastro.

Os serviços que você vende também podem ser configurados como registros de cadastro do item. Se os serviços forem definidos como itens, eles poderão ser inseridos em um pedido de venda com os itens físicos. Outra opção é utilizar o campo Tipo de item/serviço para alternar para um documento do tipo de serviço, no qual as descrições dos serviços podem ser inseridas com os preços.

## Uso de listas de preços



Noções básicas sobre a lista de preços:

- São fornecidas 10 listas de preços padrão.
- Configure preços para seus itens nas listas de preços.
- Atribua uma lista de preços a cada cliente.
- A lista de preços atribuída é definida automaticamente como padrão em um documento de vendas.

Quando você insere um item em um documento de vendas, um preço é encontrado automaticamente. Como isso funciona?

O SAP Business One fornece 10 listas de preços padrão. Então, você configura preços para cada lista de preços de seus itens. Claro que você não precisa utilizar as dez listas de preços, elas são fornecidas para que você possa oferecer preços diferentes para grupos de clientes diferentes.

Você atribui uma lista de preços para cada cliente por meio das condições de pagamento padrão. A lista de preços pode ser modificada no cadastro do cliente.

Quando você insere o cliente em um documento de vendas, a lista de preços atribuída é definida automaticamente como padrão para o documento de vendas.

O sistema utilizará essa lista de preços para determinar o preço dos itens no pedido.

Claro que uma determinação de preços mais complexa pode ser utilizada, como preços especiais, grupos de descontos e hierarquias de preços. Isso será discutido nos tópicos de e-learning sobre determinação de preços.

Os preços também podem ser modificados no pedido de venda por usuários autorizados. Por exemplo, um vendedor pode dar um desconto de 5% sobre um determinado item ou sobre todo o pedido de venda.

## Nota fiscal de saída em um processo de vendas simplificado



Nota fiscal de saída:

- O único documento obrigatório no processo de vendas.
- Projetada como um documento extremamente eficiente para pequenas empresas com apenas alguns colaboradores.
- Pode registrar o pedido do cliente, iniciar a entrega, lançar a saída de mercadorias e registrar o quanto o cliente deve.

Para nosso processo simplificado, você usará apenas um documento: A nota fiscal de saída. A nota fiscal de saída é o único documento obrigatório no processo de vendas. A nota fiscal de saída é designada para um documento extremamente eficiente para pequenas empresas com apenas alguns empregados.

A nota fiscal de saída pode registrar o pedido do cliente, iniciar a entrega, lançar a saída de mercadorias e registrar o que o cliente possui.

## Lançamentos da nota fiscal de saída



- Gravar uma nota fiscal de saída sempre aciona dois lançamentos
  - Débito na conta do cliente
  - Crédito para receita de vendas
- Quando uma nota fiscal de saída não tem documentos precedentes, outros dois lançamentos são efetuados
  - Débito na conta de custos de produtos vendidos
  - Crédito na conta de estoque

Cliente	Receita de Vendas
100	100

Conta de custos	Conta de estoque
50	50

Gravar uma nota fiscal de saída sempre aciona dois lançamentos: Um débito na conta do cliente para mostrar o que ele tinha e um crédito na receita de vendas.

Quando um item de inventário é vendido em uma nota fiscal de saída que não tem documentos anteriores, dois lançamentos adicionais são feitos. São os lançamentos para emitir o item do inventário, que geralmente são tratados por um documento de entrega em um sistema de estoque permanente: Um débito para a conta de custo de produtos vendidos e um crédito para a conta de estoque.

Claro que esse gráfico abrange apenas o básico das transações de contabilidade. Pode haver outros lançamentos para imposto ou receitas e despesas adicionais.

## Resumo



Estes são os principais tópicos:

- Os principais documentos do processo de vendas são: pedido de venda, entrega e nota fiscal de saída. O contas a receber no fim do processo de vendas é feito no módulo Banco.
- Cada documento de vendas deve ter um parceiro de negócios atribuído.
- Um documento de vendas pode vender mercadorias ou serviços. As mercadorias são representadas pelos dados do cadastro do item. Se os serviços forem representados como itens, eles poderão ser vendidos com itens físicos nos documentos de vendas; caso contrário, serão vendidos nos documentos de tipo de serviço.
- O SAP Business One calcula preços automaticamente no pedido de venda. Os preços podem ser modificados nos documentos de vendas por usuários autorizados.
- O único documento obrigatório em vendas é a nota fiscal de saída. Quando uma nota fiscal de saída é usada sem documentos anteriores, ela pode executar as funções de pedido de venda, nota fiscal de saída e de entrega.
- A nota fiscal de saída geralmente é usada em um processo de vendas simplificado.

Os principais documentos do processo de vendas são: pedido de venda, entrega e nota fiscal de saída. O contas a receber no fim do processo de vendas é feito no módulo Banco.

Cada documento de vendas deve ter um parceiro de negócios atribuído.

Um documento de vendas pode vender mercadorias ou serviços. As mercadorias são representadas pelos dados do cadastro do item. Se os serviços forem representados como itens, eles poderão ser vendidos com itens físicos nos documentos de vendas; caso contrário, serão vendidos nos documentos de tipo de serviço.

O SAP Business One calcula preços automaticamente no pedido de venda. Os preços podem ser modificados nos documentos de vendas por usuários autorizados.

O único documento obrigatório em vendas é a nota fiscal de saída. Quando uma nota fiscal de saída é usada sem documentos anteriores, ela pode executar as funções de pedido de venda, nota fiscal de saída e de entrega.

Por isso, a nota fiscal de saída geralmente é usada em um processo de vendas simplificado.