
Processo:

CUSTOS – LEVANTAMENTO DE CUSTOS POR PROJETO / PRODUTO DE VENDA

Principais Objetivos:

- . Elaborar orçamento técnico das propostas comerciais
-

Origens dos Dados:

- . Comercial – orçamento de serviços
 - . Custo do homem/hora de cada projeto / produto de venda
 - . Custos classificados por tipo
-

Fatores Críticos de Sucesso:

- . Classificação correta dos custos
 - . Definição correta dos insumos produtivos
 - . Recebimento de planilha com informações completas e corretas dos Gestores de Serviço
-

Restrições:

- . N/A
-

Descrição do Processo:

No Clarity serão lançadas as horas efetivamente realizadas por projeto / produto de venda e estas informações serão exportadas ao Protheus onde ocorrerá apropriação dos custos de cada um deles (insumo homem hora).

A partir destas apropriações, serão gerados os custos homem/hora dos centros de custos que participarem do processo. Vale ressaltar que estes custos unitários hh deverão ser os mesmos que comporão os orçamentos técnicos.

Os códigos dos produtos de venda e serviços prestados serão cadastrados pela área Comercial e os códigos dos novos projetos serão conhecidos via integração com o Clarity.

Saídas:

- . Levantamento de custos por projeto / produto de venda realizado
-