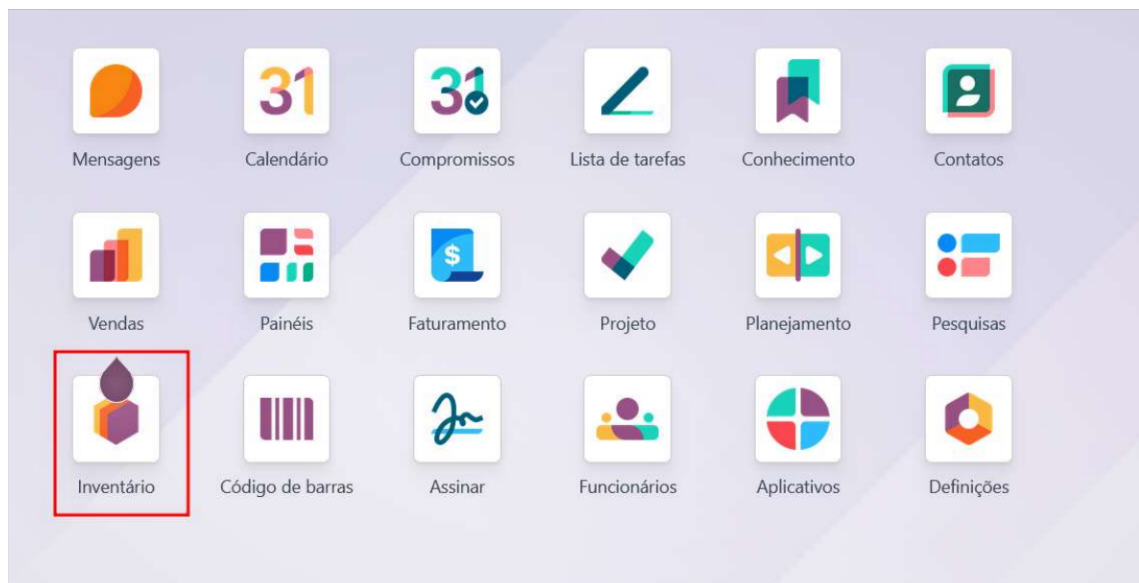


Fluxo Básico de Configuração do Sistema

Cadastro de Produto

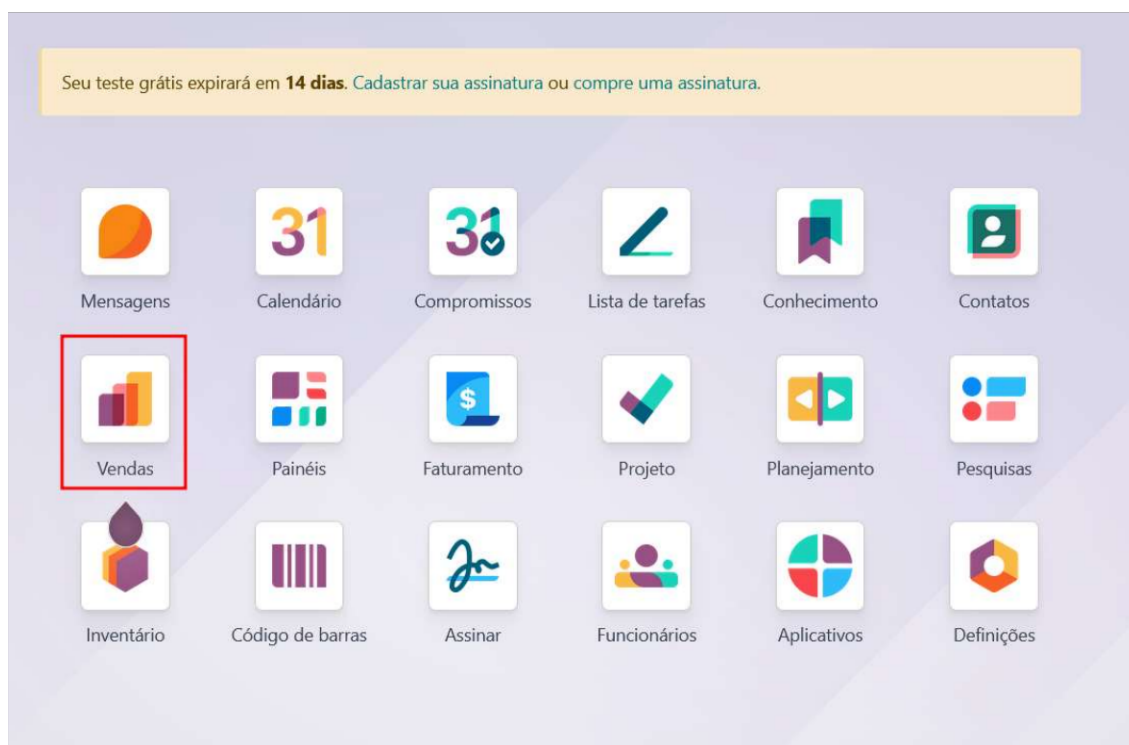
Nas imagens abaixo, é possível visualizar o cadastro de um novo produto no sistema Odoo Online. Foram inseridas informações como nome do produto (Teclado Gamer), unidade de medida, preço de custo e preço de venda. Esse processo, que antes era feito manualmente em planilhas do Excel, agora é realizado em um ambiente centralizado e mais seguro, com redução de erros e possibilidade de integração com estoque e vendas.

A imagem é uma captura de tela da interface de cadastro de produtos no Odoo Online. No topo, há uma barra de navegação com abas como 'Inventário', 'Visão geral', 'Operações', 'Produtos', 'Relatórios' e 'Configuração'. Abaixo, há uma barra de ferramentas com botões para 'Novo', 'Produtos' e 'Teclado Gamer'. O formulário principal está dividido em seções. A seção 'Produto' mostra o nome 'Teclado Gamer' e uma aba selecionada para 'Vendas'. Abaixo, há uma aba 'Informações gerais' com campos para 'Tipo de produto' (Mercadorias selecionado), 'Rastrear inventário' (checkbox selecionado), 'Quantidade em mãos' (0,00) e 'Política de faturamento' (Quantidades solicitadas). À direita, há campos para 'Preços de venda' (R\$ 1,00), 'Impostos sobre vendas' (17% ICMS), 'Custo' (R\$ 0,00) e 'Imposto sobre compra' (17% ICMS). No canto superior direito, há uma barra de status com informações sobre 'Vendido' e 'Regras de reposição'. No canto inferior direito, há uma barra de atividades com uma mensagem de 'Murilo Ferreira' sobre o produto criado.



Cadastro de Clientes

Neste print, observa-se a tela de cadastro de um novo cliente no módulo de Vendas do Odoo. O cliente "Hermelindo Melão" foi adicionado com dados básicos como nome, telefone e e-mail. Esse tipo de cadastro permite que a empresa mantenha um histórico de interações e facilite o preenchimento automático de dados nos pedidos, algo que no sistema anterior (planilhas) era feito repetidamente de forma manual, aumentando o risco de inconsistências.



Vendas Pedidos A faturar Produtos Relatórios Configuração

Novo Clientes Hermelindo Melão

Vendas: 0, Faturado: R\$ 0,00, Extrato do cliente: R\$ 0,00, Reuniões: 0, Tarifas: 0

1 / 1

☐ Individual ☒ Empresa

Hermelindo Melão

Endereço: Rua Elmo, 555 - Com..., Vila Sésamo, Gotham City, São Paulo (), ZIP: , Brasil

Telefone: 11852329

E-mail: hmelao@email.com.br

Site: ex: https://www.odoo.com

Marcadores: ex: "B2B", "VIP", "Consultoria"...

Identification Number: CPF 22233344455

IE: ?

IM: ?

Código SUFRAMA: ?

Contatos e endereços | Vendas e Compras | Faturamento | Anotações internas

Enviar mensagem | Notas internas | Atividades

Murilo Ferreira Hoje às 16:08
Contato criado

Vendas Pedidos A faturar Produtos Relatórios Configuração

Novo Clientes

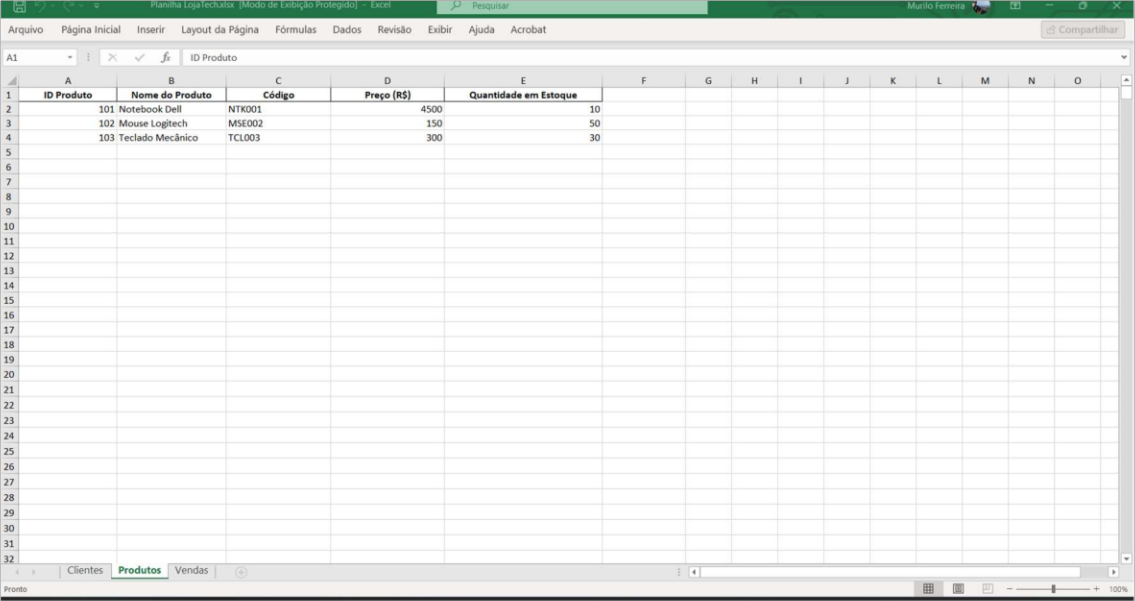
Faturas de clientes X Pesquisar...

Hermelindo Melão
Gotham City, Brasil
hmelao@email.com.br
\$ 0

Simulação de Venda

A imagem mostra a simulação de um pedido de venda no Odoo, envolvendo o cliente "Hermelindo Melão" e o produto "Teclado Gamer". Após preencher os dados, o pedido foi salvo e confirmado, gerando automaticamente a movimentação no sistema. Esse processo ilustra uma vantagem clara sobre o método antigo: antes, os vendedores registravam vendas em planilhas, sem automatização de estoque, preços ou emissão de documentos. Com o Odoo, essas etapas passam a ser integradas e mais eficientes.

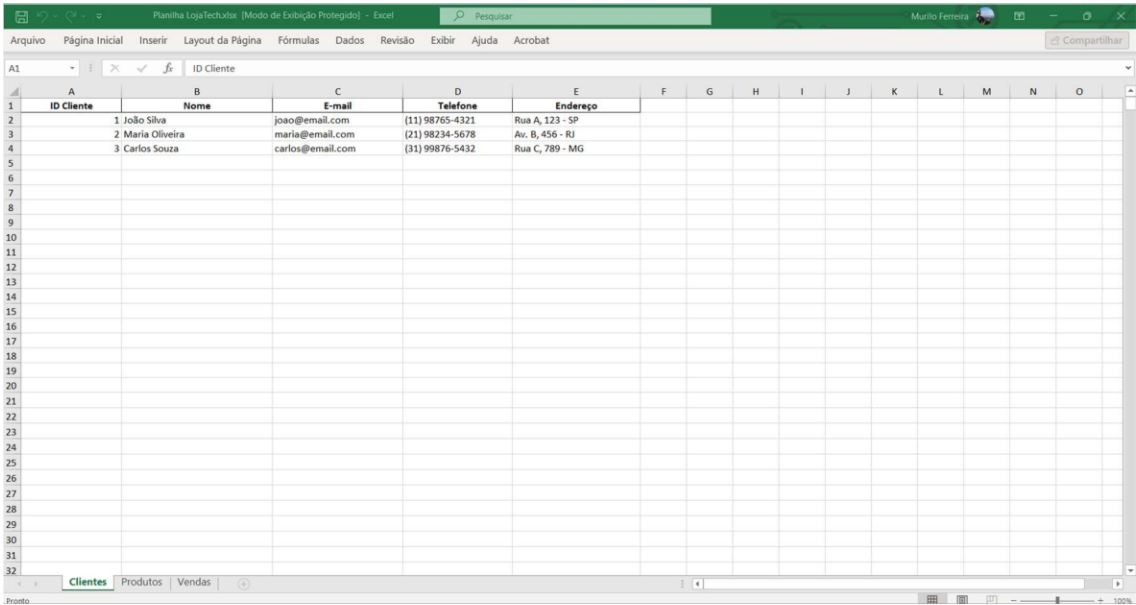
validação automática e dificuldade para integrar com os processos de vendas e estoque.



ID Produto	Nome do Produto	Código	Preço (R\$)	Quantidade em Estoque
101	Notebook Dell	NTK001	4500	10
102	Mouse Logitech	MSE002	150	50
103	Teclado Mecânico	TCL003	300	30

Método Anterior – Cadastro de Cliente

Neste print, é possível observar o modelo utilizado anteriormente pela LojaTech para o cadastro de clientes. Os dados eram inseridos em uma planilha comum, sem validação de campos, integração com vendas ou controle de histórico de interações. Essa abordagem, apesar de simples, gerava dificuldades na hora de localizar informações, acompanhar pedidos e manter a consistência dos dados entre os diversos funcionários que acessavam simultaneamente o documento. A migração para o Odoo proporciona maior controle, segurança e organização das informações dos clientes.



ID Cliente	Nome	E-mail	Telefone	Endereço
1	João Silva	joao@email.com	(11) 98765-4321	Rua A, 123 - SP
2	Maria Oliveira	maria@email.com	(21) 98234-5678	Av. B, 456 - RJ
3	Carlos Souza	carlos@email.com	(31) 99876-5432	Rua C, 789 - MG

Método Anterior – Venda

Na imagem abaixo, observa-se o controle de vendas anterior, também baseado em uma planilha. Cada venda era registrada manualmente, exigindo que o funcionário digitasse os dados do cliente, do produto e os valores totais. Esse processo, além de consumir tempo, aumentava as chances de erro, não oferecia segurança (uma vez que não registrava do responsável por cada venda) e não oferecia uma visão consolidada do desempenho da empresa, diferentemente do ERP Odoo, que automatiza esses registros.

[illegible]