

Projeto Sistema de Farmácia

Documento Estratégico – Dashboard Executivo Multi-Loja

Objetivo: fornecer visão estratégica consolidada e por loja, permitindo decisões rápidas sobre margem, estoque, giro, ruptura e desempenho.

1) Estrutura Geral do Dashboard

- Filtro por período (dia, semana, mês, personalizado).
- Filtro por loja (individual ou consolidado).
- Comparativo entre lojas.
- Visão consolidada da rede.

2) Indicadores Financeiros (Topo do Dashboard)

Indicador	Fórmula Base
Receita Bruta	Σ vendas (antes de desconto)
Receita Líquida	Receita bruta – descontos
COGS	Σ custo dos itens vendidos (por lote)
Lucro Bruto	Receita líquida – COGS
Margem Bruta %	(Lucro \div Receita líquida) \times 100
Ticket Médio	Receita líquida \div nº vendas

3) Indicadores Operacionais

- Produtos mais vendidos (quantidade e receita).
- Produtos com maior margem absoluta.
- Produtos com menor margem (alerta estratégico).
- Rupturas (estoque abaixo do mínimo).
- Itens próximos ao vencimento (30/60/90 dias).
- Giro de estoque (Vendas \div Estoque médio).

4) Estoque e Capital Imobilizado

- Valor do estoque por loja = Σ (quantity \times costUnit).
- Valor consolidado da rede.
- Percentual do estoque parado (baixo giro).
- Distribuição do estoque por categoria.

5) Comparativo entre Lojas

- Ranking de receita por loja.
- Ranking de margem por loja.
- Comparativo de ticket médio.
- Comparativo de giro de estoque.

6) Painel Executivo (Visão do Dono)

- Receita consolidada do período.
- Lucro bruto consolidado.
- Margem média da rede.
- Top 10 produtos estratégicos.
- Alertas críticos (ruptura, vencimento, margem negativa).

7) Regras Técnicas Importantes

- Todos os cálculos devem respeitar storeId.
- Transferências não entram como receita.
- COGS deve vir do custo real por lote.
- Arredondamento padronizado (2 casas exibição, 4 internas).
- Dados devem ser recalculáveis por período.

Pasta recomendada: **C:\pharma\docs\07_dashboard_executivo**