

Resumo do Dia x Quadro de Venda Diária

O relatório **Resumo do Dia** apresenta um resumo das operações efetuadas nos caixas da sua empresa no dia selecionado. Com ele, é possível analisar as movimentações necessárias para o pleno conhecimento do que está ocorrendo na empresa, em relação aos movimentos dos pontos de venda.

O relatório **Quadro de Venda Diário** mostra a venda líquida diária, e além disso, mostra também a venda líquida projetada, que é justamente o valor que se alcançará até o fim do período informado, considerando a média de venda, permitindo saber com antecedência se a meta será atingida. O relatório apresenta também o percentual de Meta Alcançada e Meta Ideal em percentual, demonstrando se o que vendeu até o momento está dentro do esperado, se falta muito ou se ultrapassou.

Exemplo:



Digamos que a meta mensal da empresa seja R\$ 100.000,00 e que o mês possua 30 dias.

Então, sabemos que a média diária deverá ser R\$ 3.333,33 ($100.000,00 / 30$).

Caso o relatório apresente um valor de média diária menor que esses R\$ 3.333,33, significa que a meta não será alcançada. Isso permite que se faça um acompanhamento junto aos vendedores para que se conscientizem de alcançarem diariamente a sua meta individual de venda. Um erro comum é passar para os vendedores uma meta mensal sem um conhecimento prévio das metas individuais diárias. É mais fácil trabalhar dia a dia do que a meta final.

Apesar dos relatórios **Resumo do Dia** e **Quadro de Venda Diário** apresentarem informações sobre vendas, os mesmos não devem ser comparados, pois o relatório **Resumo do Dia** mostrará os valores de venda para cada tipo de movimento. Nesses tipos de movimento, caso seja feita uma troca ou devolução de mercadorias, o valor dessa operação somente é abatido do valor de venda caso o documento de venda seja informado no momento da troca/devolução. Caso o documento não seja informado, os valores serão exibidos neste relatório sem abater as trocas e devoluções. Já o relatório **Quadro de Venda Diário**, abaterá sempre o valor de troca e devolução, mesmo que o documento de venda não tenha sido informado. Caso no momento da troca seja levado um produto de maior valor que o devolvido, a diferença será considerada como venda.

Exemplo:

Realizada uma venda no valor de R\$ 202,90.

Em seguida, uma devolução no valor de R\$ 176,30.

Depois foi realizada uma troca de R\$ 176,30 por um produto de R\$ 202,90, ou seja, uma diferença no valor de R\$ 26,60.

Veja abaixo um exemplo de como ficará o valor total em cada relatório:

• Relatório Resumo do Dia

O valor total ficou como R\$ 229,50, ou seja:

A primeira no valor de R\$ 202,90 + R\$ 26,60 que é a diferença na troca de mercadorias.

Se no momento da devolução fosse informado o documento de venda, o valor total ficaria R\$ 53,20.

O valor da primeira venda - Devolução de mercadoria + Diferença de troca

$$(202,90 - 176,30 + 26,60 = 53,20)$$

• Relatório de Quadro de Venda Diário

O valor ficará sempre como R\$ 53,20:

O valor da primeira venda - Devolução de mercadoria + Diferença de troca

OBS: Para que o **Resumo do Dia** passe a abater os valores de troca e devolução, o cliente terá que informar o documento de venda no momento da troca/devolução, caso contrário ocorrerá diferença

Para mais informações sobre os relatórios citados acima, acesse os link's abaixo:

[Resumo do Dia](#)

[Quadro de Venda Diário](#)

Para assistir o vídeo sobre o relatório de **Quadro de Venda Diário** basta acessar o link abaixo:

[Relatório Quadro de Venda Diária](#)

Não remova esse quadro

Autor do artigo: Leticia.uca