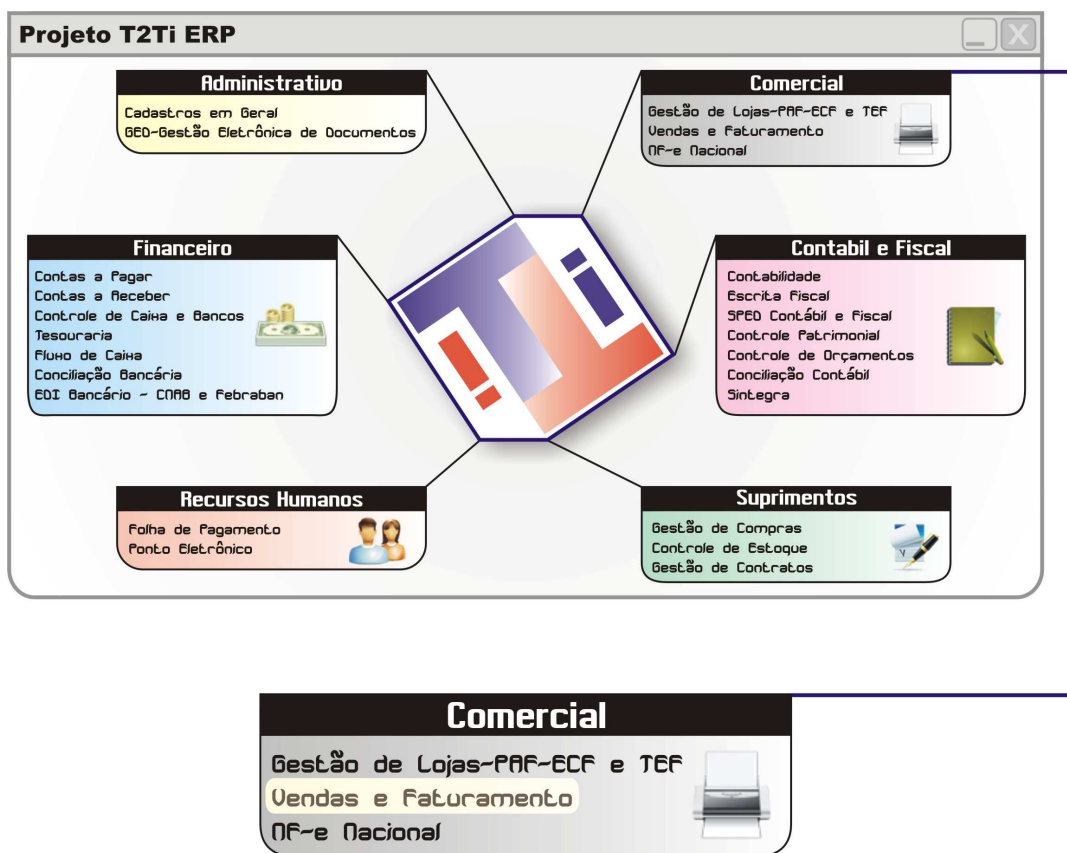




T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM  
CNPJ: 10.793.118/0001-78  
Projeto T2Ti ERP

## Módulo Comercial

### Vendas e Faturamento



### Objetivo

O objetivo deste artigo é dar uma visão geral sobre o Módulo Comercial Vendas e Faturamento. Todas informações aqui disponibilizadas foram retiradas no todo ou em partes do material informado nas Referências.



---

**T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM**  
**CNPJ: 10.793.118/0001-78**  
**Projeto T2Ti ERP**

---

## **Introdução**

O sucesso na gestão de uma empresa se obtém harmonizando todas as áreas: financeira, produtiva e comercial. A acirrada concorrência neste mundo globalizado nos leva a olhar a área comercial com uma atenção redobrada.

O gerenciamento da área comercial das empresas que sempre foi uma das tarefas mais importantes de uma empresa, hoje dita sua continuidade. A gerência de vendas é a área onde se concentram as maiores tensões, pois o sucesso da empresa está atrelado ao seu sucesso comercial.

Nos dias de hoje, com a inserção das tecnologias de informação, é de suma importância que os administradores conheçam a fundo toda a área de faturamento, pois a mesma está diretamente interligada com as demais áreas da empresa e, pela mesma ser um dos processos definitivos do marketing de vendas.

## **Vendas versus Marketing**

É importante para o gerenciamento adequado das vendas a distinção entre marketing e vendas. A venda se concentra nas necessidades do *vendedor* e o marketing nas necessidades do *comprador*.

A venda se preocupa com a necessidade do *vendedor* em converter seu produto em dinheiro. O marketing, com a idéia de satisfazer as necessidades do *cliente* por meio do produto e de todo o conjunto de coisas ligadas à sua fabricação e ou aquisição, à sua entrega e, finalmente, ao seu consumo.

## **Sistemas Básicos de Vendas e Marketing**

Os sistemas de informação dão suporte à função de vendas e marketing facilitando o setor de faturamento e a movimentação de mercadorias e serviços dos produtores para os consumidores.



---

**T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM**  
**CNPJ: 10.793.118/0001-78**  
**Projeto T2Ti ERP**

---

Esses sistemas coletam e processam dados rotineiros e repetitivos para localizar clientes, oferecer serviços, processar vendas e pedidos e autorizar vendas a clientes.

Seguem algumas características dos sistemas de vendas e marketing:

- Os sistemas de suporte a vendas ajudam o pessoal de vendas a identificar possíveis clientes, fazer contato com clientes e acompanhar uma venda. Registram e acompanham clientes potenciais e os contatos com clientes. Podem incluir informações como nome, endereço e preferências de produtos de clientes potenciais ou clientes antigos;
- Os sistemas de tele marketing controlam a utilização do telefone para contato com os clientes, oferecimento de produtos e verificação do andamento de vendas;
- Os sistemas de processamento de pedidos registram e processam pedidos de vendas pelo acompanhamento da situação dos pedidos, pela emissão de faturas e muitas vezes pela produção de dados para a análise de vendas e controle de estoque;
- Os sistemas de ponto-de-venda coletam dados sobre venda no local em que elas ocorrem por meio de scanners manuais ou registros de caixa;
- Os sistemas de informações sobre crédito de clientes fornecem aos representantes de vendas ou aos gerentes informações sobre o crédito máximo que pode ser concedido a um cliente. Também podem conter informações sobre históricos de crédito. Esses sistemas muitas vezes são integrados aos sistemas de processamento de pedidos e aos de contabilidade.

Nota-se que o sistema de vendas e faturamento deverá ser integrado com diversos outros módulos do ERP, tais como: contas a receber, contabilidade, escrita fiscal, controle de estoque, NF-e etc.



---

**T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM**  
**CNPJ: 10.793.118/0001-78**  
**Projeto T2Ti ERP**

---

## **Documentos do Setor de Faturamento**

### *Nota Fiscal*

É o documento que comprova a existência de um ato comercial (compra e venda de mercadorias ou prestação de serviços); tem a necessidade maior de atender às exigências do Fisco, quanto ao trânsito das mercadorias e das operações realizadas entre adquirentes e fornecedores.

### *Tipos de Nota Fiscal*

As notas fiscais são divididas em dois tipos:

- Modelo 1, referente à nota fiscal de entrada e saída de mercadorias. Essa está sendo substituída pela NF-e.
- Modelo 2, nota fiscal de venda ao consumidor. Pode, em circunstâncias específicas, ser substituída pelo cupom fiscal.

### *Fatura*

É o documento que comprova a venda a prazo. Numa mesma fatura podem ser incluídas várias notas fiscais. Nela são discriminados todos os itens comprados, e por isso, a fatura também é usada como controle.

O faturamento é a soma dos valores das faturas emitidas em determinado período comercial. Todavia, como o faturamento costuma ser tratado pela legislação tributária como sinônimo de Receita bruta de vendas, deve-se observar se também devem ser incluídas as vendas à vista, quando o valor do faturamento for informado aos órgãos fiscalizadores.

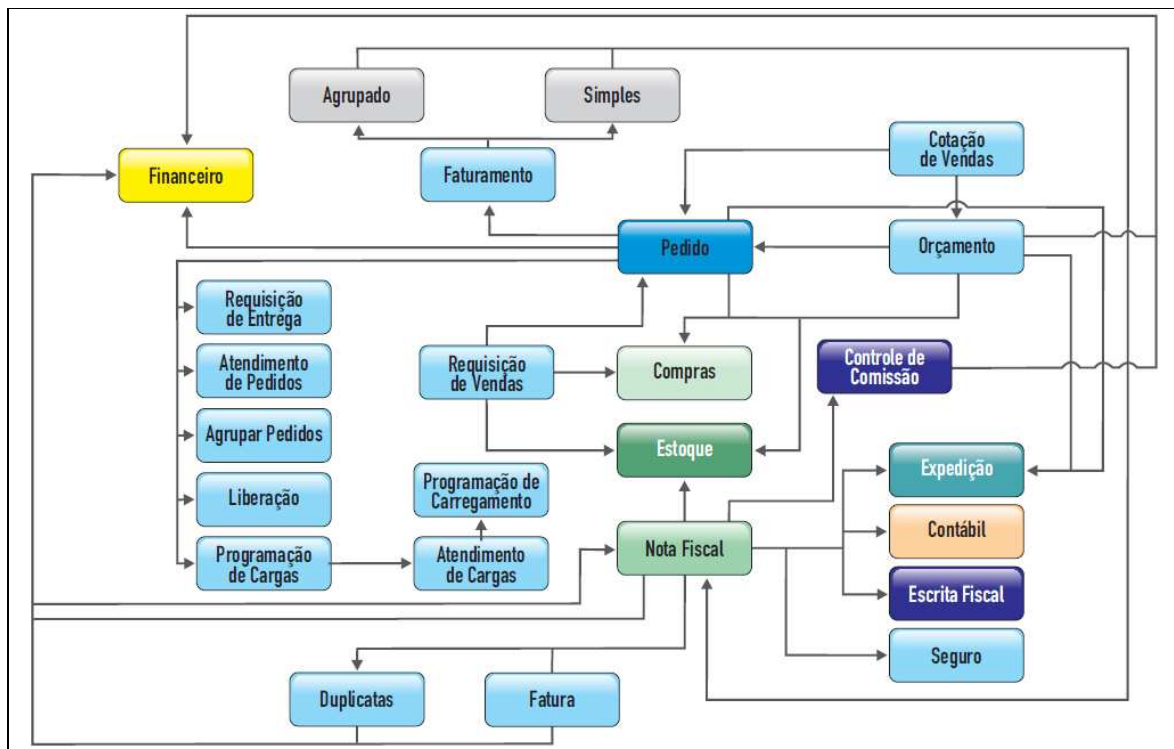
### *Duplicata*

É uma espécie de título de crédito que constitui o instrumento de prova do contrato de compra e venda. É uma cópia da fatura. A lei permite a emissão de várias duplicatas para uma mesma fatura (não é permitido, no entanto, a emissão de uma duplicata para várias faturas).



## Fluxograma

A imagem abaixo apresenta um fluxograma que mostra o funcionamento de um sistema de vendas e faturamento integrado a outros módulos. O fluxograma em questão é do ERP Apolo:



Fonte: <http://portal.riosoft.com.br>

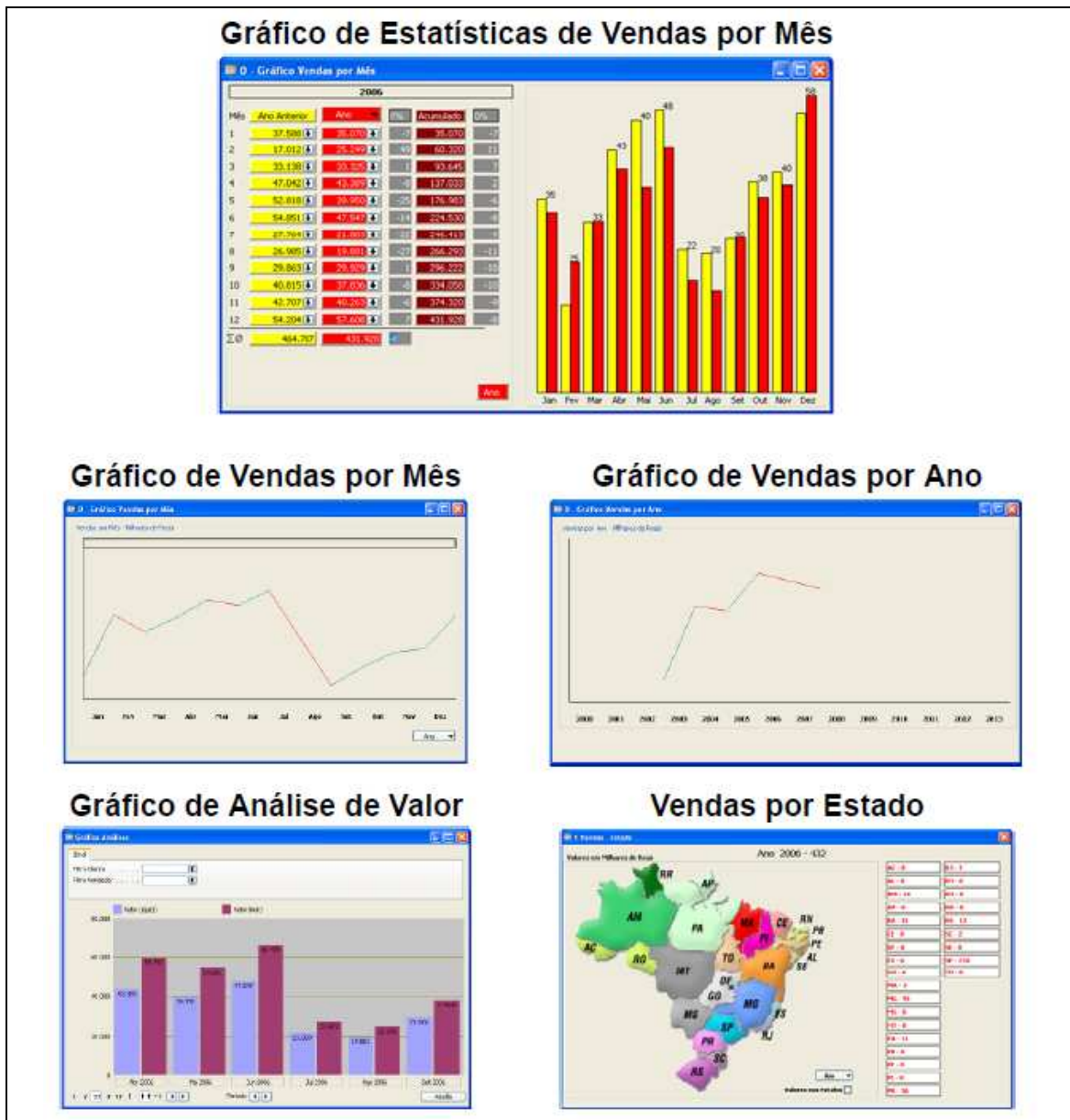
Analisando o fluxograma acima, podemos perceber o seguinte: um vendedor pode realizar cotações de vendas, que podem gerar orçamentos ou pedidos de vendas. O pedido de vendas será faturado, gerando aí a emissão de uma nota fiscal. O sistema financeiro “saberá” de tudo, registrando um lançamento já recebido ou gerenciando uma conta a receber. É possível que o pedido de um cliente gere dados para o sistema de compras, caso os produtos não estejam em estoque. Finalmente tudo será escriturado nos sistemas contábil e de escrita fiscal.



**T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM**  
**CNPJ: 10.793.118/0001-78**  
**Projeto T2Ti ERP**

## Relatórios Importantes

Um sistema de vendas e faturamento pode gerar diversos relatórios e gráficos importantes, como podemos observar na imagem abaixo:



Fonte: <http://www.cadia-consulting.com.br/>



---

**T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM**  
**CNPJ: 10.793.118/0001-78**  
**Projeto T2Ti ERP**

---

## **T2Ti ERP**

O ERP construído para o Projeto T2Ti implementará o módulo de vendas e faturamento. Seguem abaixo as características do módulo:

- Controle de orçamentos e pedidos de vendas;
- Emissão de notas fiscais, recibos, faturas e boletos bancários, com a solução para pelo menos um banco oficial e um particular;
- Controle de comissões;
- Controle das modalidades de pagamentos: cartão, dinheiro, cheque, financeiras e duplicatas;
- Consulta ao estoque;
- Consulta à ficha financeira do cliente;
- Gerenciamento de promoções;
- Integração com os demais módulos do T2Ti ERP;

Na solução apresentada durante o treinamento não será contemplado nenhum aspecto de CRM.

## **Conclusão**

Mais um módulo necessário para o funcionamento de um ERP. Sem o módulo de vendas e faturamento o T2Ti ERP não ficaria completo.

## **Referências**

ANÁLISE DO SETOR DE FATURAMENTO DA IRMÃOS FISCHER S/A SOB A PERCEPÇÃO DE SUA FORÇA DE VENDAS

<http://www.assevim.edu.br/agathos/4edicao/fisher.pdf>

Wikipedia

<http://pt.wikipedia.org/>