



# Gerando a Fatura de uma Venda

## Tutorial - 5

Autor  
**Adalberto Costi**  
Consultor de Marketing & CRM  
Gestor de Negócios da C&G

A large, abstract graphic composed of overlapping, semi-transparent geometric shapes in shades of blue and grey. The shapes are arranged to create a sense of depth and movement. The year "2008" is prominently displayed in a large, black, sans-serif font on the right side of the graphic.

2008

## GERANDO A FATURA DE UMA VENDA:

Vendas > Faturas



Criando Novo(a) Fatura

Salvar
Cancelar

**Dados da Fatura**

Data Fatura	<input type="text" value="12-09-2008"/>		DUT Entregue ao Cliente?	<input type="checkbox"/>
Nome Conta	<input type="text"/>		Financiamento de Terceiros?	<input type="checkbox"/>
Nota Fiscal Entregue?	<input type="checkbox"/>		Responsável	<input checked="" type="radio"/> Usuário <input type="radio"/> Grupo <input type="text" value="gerente"/>

**Detalhes do Produto**

Nome Produto	Qde	Preço de Venda	Subtotal
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0.00
Desconto/Acréscimo			0.00
<b>Total Geral</b>			<b>0.00</b>

**Dados Forma de Pagamento**

Forma Pagamento	<input type="text" value="À Vista"/>	Valor Veículo dado em Entrada: (R\$)	<input type="text"/>
-----------------	--------------------------------------	--------------------------------------	----------------------

“Fatura”; é o “recibo de venda” que é emitido no ato da venda e entregue ao cliente. Este é o “documento” mais importante da negociação, porque é através dos dados contidos neste documento que o sistema irá gerar todas as mensurações de resultados da revenda e das equipes de vendas. Portanto, “muita atenção no preenchimento dos dados solicitados, todos são de suma importância”.

Para gerar a Fatura temos os seguintes tópicos:

✓ **Dados da Fatura** > Define a data de venda do veículo, seleciona a “conta” a qual este veículo será vinculado (a fatura só pode ser gerada mediante o cadastro anterior de uma “conta” = “cliente” no sistema.), os campos:

» **Nota Fiscal Entregue?** > Se selecionado, irá mostrar no Box Métricas Chave que há uma nota fiscal a ser entregue ao cliente – esta informação é normalmente utilizada quando é efetivada a venda de um veículo zero e a revenda depende da emissão da Nota Fiscal do veículo por parte da montadora.

» **DUT entregue ao Cliente?** > Se selecionado, irá mostrar no Box Métricas Chave que há um DUT a ser entregue a um cliente.

» **Financiamento de Terceiros?** > Se selecionado, irá mostrar no Box Métricas Chave os veículos que foram vendidos pela loja através de financiamento de terceiros, neste caso em específico, a revenda deverá “cadastrar” este veículo anteriormente no sistema, selecionando no Formulário de Cadastro de Produto de que este veículo “é consignado”.

✓ **Nome do Produto** > Selecione o “produto” = “veículo” do estoque que está sendo vendido. Neste caso, ao clicar no ícone “lupa”, será aberta uma janela sobreposta a tela de Fatura que irá mostrar os veículos cadastrados no estoque da revenda, clique sobre o nome do veículo para selecioná-lo, em seguida informe a “quantidade” – normalmente é 1. Se houver “desconto” ou “acréscimo” sobre o valor mostrado no campo “preço de venda”, selecione se é “desconto ou acréscimo”, digite o valor referente e pressione a tecla “TAB” do seu teclado. O valor real de venda será mostrado no campo “Total Geral”.

✓ **Dados Forma de Pagamento** > Selecione a forma de pagamento “Á Vista” ou “Financiamento”, se houver valor de entrada em “dinheiro” digite o valor dado de entrada no campo Valor Entrada Dinheiro, se houver valor de entrada em “cheque” digite o valor dado de entrada no campo Valor Entrada Cheque, se

for um “veículo” dado como “entrada” na negociação, informe o valor deste no campo Valor Veículo dado em Entrada, digite a “descrição” do veículo dado como entrada no campo Descrição Veículo dada em Entrada, no campo observação “interna”, se houver digite suas observações – “estas informações não serão impressas na Fatura”.

✓ **Dados Financiamento** > Selecione a “Financeira”, digite o valor financiado, o valor da TBA – antiga TAC – o “R” – “retorno” utilizado – informe somente número, 1, 2,3, 4... – quantidade de prestações, valor das prestações e valor do “retorno”.

✓ **Dados para Fatura/Espelho de Vendas** > Neste campo digite todas as informações que achar necessárias sobre a negociação que está sendo efetivada. Estas informações serão impressas na Fatura que será entregue ao cliente.



Se for necessário, até que você aprenda todos esses procedimentos, “treine” antes no nosso demo, disponível em nosso site [www.costigoulart.com](http://www.costigoulart.com) desta forma você não irá gravar informações inválidas no Banco de Dados da sua Revenda!



Para que seus “formulários” fiquem de forma padronizada esteticamente quando forem impressos, procure sempre obedecer às regras gramaticais usando letra “Maiúscula” sempre no início de nomes próprios. Ou se preferir escreva tudo sempre em “CAIXA ALTA” mantendo a tecla “CapsLock” ativa durante a digitação das informações.



No sistema **VirtuaCRM Revendas** por medidas de segurança, se o usuário ficar por mais de 24 minutos sem realizar qualquer atividade no sistema, este faz automaticamente o logoff. Neste caso, o que estava sendo “digitado” será perdido, pois nada é gravado até que seja clicado no botão “salvar”. Neste caso, o usuário terá que efetuar um novo “login” no sistema.