

Vendas por grupo de revendedor

Vendas por grupo de revendedor, no **Módulo BI** do **Send Educacional**, é o relatório que lista as **parcelas financeiras filtradas pelo grupo de revendedor** vinculado à matrícula, mostrando o valor das vendas e o **repasse** apurado por entidade.

Pré-requisito: Criar o Grupo e Alocar Revendedores

Antes de usar o relatório, o **grupo precisa existir** e ter **revendedores alocados** nele. Isso é feito no **cadastro**, em dois passos.

Passo 1 - Criar o Grupo de Revendedor

Na tela **Grupo Revenda**, você vê os grupos já cadastrados (ex.: *CDR*) com **Nome** e **Status**. Para criar um novo:

- Clique em **Inserir**.
- Informe o **Nome** do grupo e o **Status** (*Ativo* para que apareça como disponível no relatório).
- Salve. O grupo passa a aparecer na lista e no filtro **Grupo de revendedor** do relatório.

Na própria lista, os ícones de cada linha permitem **editar**, **visualizar** e **remover** o grupo; o botão **Excel** exporta a relação de grupos.

Grupo Revenda (GrupoRevendaWW) 100% - 100% - 100%

Informações Gerais

Filtrar por Nome valor Começa com

Inserir Excel

Nome	Status
CDR	Ativo

Página 1 de 1

Ant 1 Seg

Passo 2 - Alocar Revendedores no Grupo

A alocação é feita **no cadastro de cada revendedor**. Na tela **Revendedores**, localize o revendedor (use o filtro por *Nome* e o botão **Procurar**) e, nos ícones de ação da linha (item 1), clique em **editar** para abrir o cadastro:

- **Editar (lápis)** – abre o **Cadastro de Revendedor**.
- **Visualizar (lupa)** – abre o cadastro em consulta.

- **Vincular** – relaciona o revendedor a outros registros.

No **Cadastro de Revendedor**, no campo **Grupo (item 1)**, selecione o grupo desejado (ex.: *CDR*) e clique em **Confirmar**. A partir daí, as vendas desse revendedor passam a entrar no relatório **quando esse grupo for selecionado**.

Ainda nesse cadastro ficam os dados que influenciam o **repass** do relatório, como **% Repasse**, **Repass (Sim/Não)** e **Tipo de dedução do Revendedor**, além de ações complementares no topo: **Dados Bancários**, **Anexos** e **Vincular Polos**.

[illegible]

Cadastro de Revendedor (CadastrarRevendedor)

Confirmar

Fechar

Dados Bancários

Anexos

Vincular Polos

Informações Gerais

Tipo *
Jurídica

Nome *

Regime contábil *
SIMPLES NACIONAL

Região administrativa

% Repasse
49,0000

CNAE

Nome do polo CRM
Dynamics

Grupo

CNPJ *

Status
Ativo

Email

Repasse
Sim

Tipo de dedução do Revendedor
Parcela

ICMS *
Não Contribuinte de ICMS

Usuário vinculado

Inscrição Estadual

Pais *
BRASIL

Inscrição estadual *
ISENTO

UF *
SP

Usando o Relatório

Com o grupo criado e os revendedores alocados, gere o relatório na tela **Vendas por grupo de revendedor**.

MÓDULO B1

Vendas por Revendedor

RELATÓRIOS

Vendas por grupo de revendedor

Linhas por parcela financeira, filtradas pelo grupo do revendedor vinculado à matrícula.

Grupo de revendedor *

CDR 1 ATIVO 2

Curso/produto

Todos os cursos/produtos 3

Data inicial *

01/06/2026 4

Data final *

30/06/2026 5

Status venda

ABERTA FECHADA RECUSADA CANCELADA 6

Gerar relatório Limpar 7

PARCELAS PAGAS

6 8

VALOR TOTAL

R\$ 822,10 9

Resultado

CDR

Consulta concluída Excel

CNPJ - PARCEIRO	ID OFERTA - PARCEIRO	ID PRODUTO/SERVIÇO - PARCEIRO	STATUS VENDA - PARCEIRO	CNPJ/CPF - CLIENTE	ID VENDA PARCEIRO - VENDA	DATA DA IMPLANTAÇÃO - VENDA	STATUS PAGAMENTO - VENDA	NÚMERO PARCELA - VENDA	VALOR PARCELA - VENDA	CNPJ ENTIDADE - VENDEADOR	DATA DE REFERÊNCIA (PAGAMENTO)	BASE REPASSE	% CACB	VLR CACB	% CDR	VLR CDR
25	Online	39	ABERTA				PAGO	6	R\$ 99,00	00000000000000	04/06/2026	R\$ 99,00	-	-	-	

Filtros (itens 1 a 6)

Defina o escopo do relatório antes de gerar. Os campos com * são obrigatórios:

- **Grupo de revendedor * (item 1)** – grupo cujas vendas serão listadas; o badge **ATIVO** indica que o grupo está em operação.
- **Data inicial * (item 2)** – início do período da consulta.
- **Curso/produto (item 3)** – restringe a um curso/produto específico (padrão: *Todos os cursos/produtos*).
- **Data final * (item 4)** – fim do período da consulta.
- **Status venda (item 5)** – filtra por situação da venda (*Aberta, Fechada, Recusada, Cancelada*); pode marcar mais de um.
- **Gerar relatório / Limpar (item 6)** – **Gerar relatório** executa a consulta; **Limpar** zera os filtros.

Indicadores (itens 7 e 8)

Após gerar, dois cartões resumem o resultado:

- **Parcelas pagas (item 7)** - quantidade de parcelas pagas no período/filtro.
- **Valor total (item 8)** - soma (R\$) das parcelas do resultado.

Exportar para Excel (item 9)

Quando a consulta termina, aparece o selo “**Consulta concluída**” e o botão **Excel**, que **baixa o resultado completo** em planilha para análise externa.

Resultado (detalhe por parcela)

A tabela traz **uma linha por parcela financeira**, agrupando as colunas em quatro blocos:

- **Parceiro** – CNPJ - Parceiro, ID Oferta, ID Produto/Serviço e Status Venda.
- **Cliente** – CNPJ/CPF - Cliente.
- **Venda** – ID Venda Parceiro, Data da Implantação, Status Pagamento, Número da Parcela e Valor da Parcela.
- **Vendedor e Repasse** – CNPJ Entidade - Vendedor, Data de Referência (Pagamento), Base Repasse e os percentuais/valores por entidade (% CACB, VLR CACB, % CDR, VLR CDR).

Os campos de **repasse** (Base Repasse, CACB e CDR) são **calculados ao vivo** a partir das baixas das parcelas, refletindo o valor efetivamente apurado para cada entidade.

Botões e Ações Disponíveis

- **Gerar relatório (item 6)** – executa a consulta com os filtros escolhidos.
 - **Limpar** – limpa todos os filtros.
 - **Status venda (item 5)** – marca/desmarca as situações que entram no resultado.
 - **Excel (item 9)** – exporta o resultado em planilha.
-

Revisão #2

Criado 30 junho 2026 16:14:40 por Alessandro Piazza

Atualizado: 30 junho 2026 19:01:27 por Alessandro Piazza