

**Manual Básico
sistema
Farma&cia**

Índice

	Página
– venda de produtos	03
– Desconto em Produtos (Venda)	03
– Venda com Entrega	04
– Venda Fiado (Promissória)	05
– Transferência de produtos para uma filial.....	05
– Ajuste de preço de produto.....	05
– Cadastro de Novo Produto.....	06
– Troca de produtos (Devolução do cliente)	06
– Recebimento de contas de clientes (Fiado ou Promissório).....	07
– Fechamento de caixa.....	07
– Lançamento de Despesas ou Receitas Avulsas no caixa do dia..	08
– Relatórios de Produtos (Diversos)	08
– Cadastrar Vendedores.....	08
– Cadastro de FORNECEDORES.....	09
– Funções dos níveis de usuário.....	09
– Entendendo e configurando o parâmetro do sistema	10
– Dicas de utilização do programa	12
– Configurando para trabalhar em rede.....	13

Manual Básico de utilização do Sistema Farma&cia

Venda de Produtos

Acessar o modulo de vendas

Digitar o numero do vendedor

Digitar o código ou nome do produto a lançar em vendas e ENTER

Precionar a tecla F7 escolher a forma de pagamento e dar ENTER

Até concluir a venda

MODULO DE VENDAS

01 **VENDEDOR-01** HAEMO-GLUKOTEST 20-800 R 25 TIRAS

DESCRIÇÃO DOS ITENS VENDIDOS

Código	Descrição	%	Qde	Unit	Total
014307	SAB 1-2-3 BABY GLICERINADO 750	0	1,00	1,39	1,39
009068	HAEMO-GLUKOTEST 20-800 R 25 10	0	1,00	42,02	42,02

TIPO DE PAGAMENTO

- 01 - Dinheiro
- 02 - Cartão
- 03 - Convênio
- 04 - Cheque Pré
- 05 - Promissória
- 06 - Cheque A vista
- 07 - Creditário

Preço Unitário 42,02

Quantidade 1,000

Valor 42,02

Total das Compras R\$ 43,41

Barra / Descrição / Código

F3-Alt.Quantid F4-Desconto F5-Promoção F6-Arredonda F7-Conclui F8-Entrega F11-Orçamento F12-Transfere Ctrl-T-Troca

Desconto em produtos.:

Acessar o modulo de vendas

Digitar o numero do vendedor

Digitar o código ou nome do produto a lançar em vendas e ENTER

Teclar F4 digitar o valor do desconto em % (Porcentagem) e dar ENTER

Desconto no cupom

Digite o Desconto Para os itens...

OK

Cancel

Venda com Entrega

Acessar o modulo de vendas

Digitar o numero do vendedor

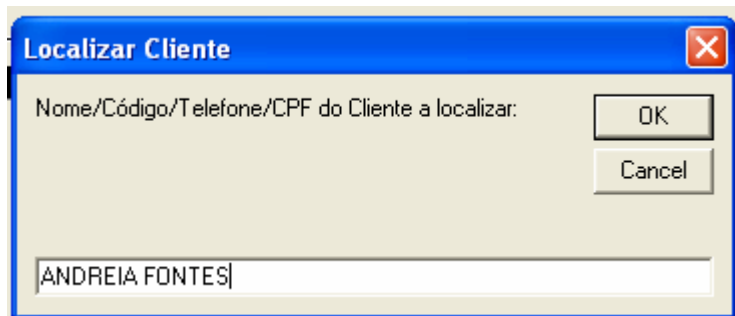
Digitar o código ou nome do produto a lançar em vendas e ENTER

Precionar a tecla F8 e digitar o nome ou telefone do cliente

Se já existir será localizado, caso contrario iniciará o processo de cadastro de cliente automaticamente, bastando seguir as orientações na tela

Após a localização ou cadastro vc deve precionar enter sobre o cliente para ligar a entrega, escolher a forma de pagamento e dar ENTER

Até concluir a venda



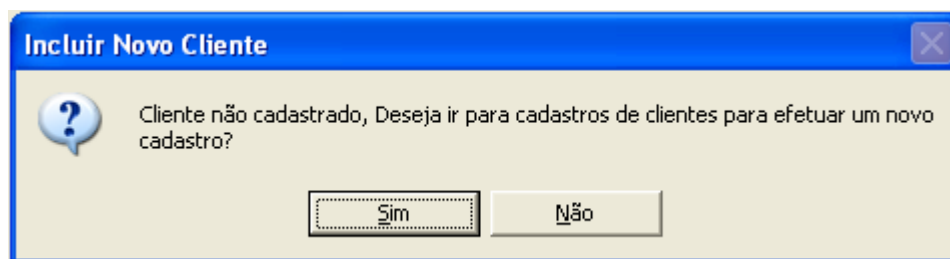
Localizar Cliente

Nome/Código/Telefone/CPF do Cliente a localizar:

OK

Cancel

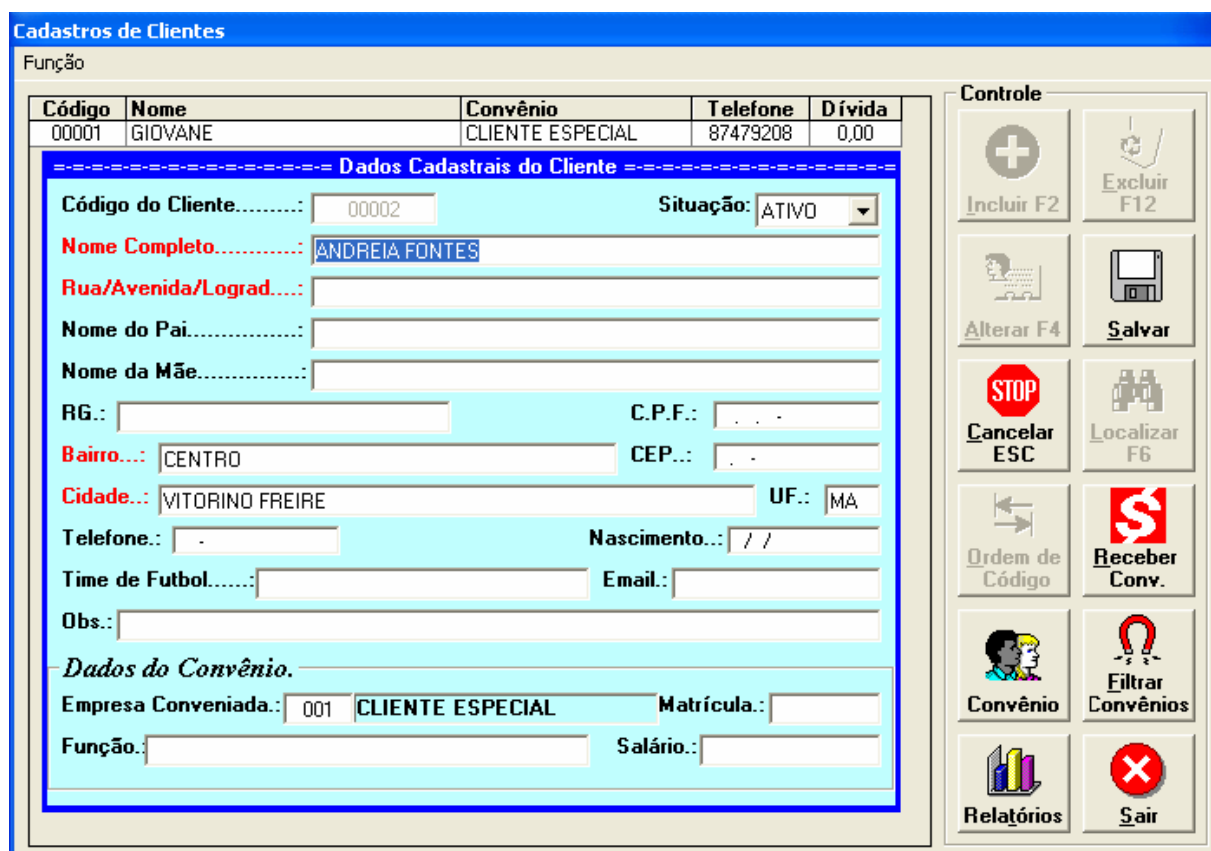
ANDREIA FONTES



Incluir Novo Cliente

Cliente não cadastrado, Deseja ir para cadastros de clientes para efetuar um novo cadastro?

Sim Não



Cadastros de Clientes

Função

Código	Nome	Convênio	Telefone	Dívida
00001	GIOVANE	CLIENTE ESPECIAL	87479208	0,00

Dados Cadastrais do Cliente

Código do Cliente.....: 00002 Situação: ATIVO

Nome Completo.....: ANDREIA FONTES

Rua/Avenida/Lograd.....:

Nome do Pai.....:

Nome da Mãe.....:

RG.: C.P.F.: . . .

Bairro....: CENTRO CEP.: . . .

Cidade...: VITORINO FREIRE UF.: MA

Telefone.: Nascimento...: / /

Time de Futebol.....: Email.:

Obs.:

Dados do Convênio.

Empresa Conveniada.: 001 CLIENTE ESPECIAL Matrícula.:

Função.: Salário.:

Controle

Incluir F2 Excluir F12

Alterar F4 Salvar

Cancelar ESC Localizar F6

Ordem de Código Receber Conv.

Convênio Filtrar Convênios

Relatórios Sair

Venda Fiado (Promissória)

Acessar o modulo de vendas

Digitar o numero do vendedor

Digitar o código ou nome do produto a lançar em vendas e ENTER

Precionar a tecla F7 levar o cursor ate Promissória e dar ENTER

Digitar o nome ou telefone do cliente

Se já existir será localizado, caso contrario iniciará o processo de cadastro de cliente automaticamente, bastando seguir as orientações na tela

Após a localização ou cadastro vc deve precionar enter sobre o cliente para ligar a Venda dar ENTER Até concluir a venda.

TIPO DE PAGAMENTO
01 - Dinheiro
02 - Cartão
03 - Convênio
04 - Cheque Pré
05 - Promissória
06 - Cheque A vista
07 - Crediário

Transferência de produtos para uma filial

Acessar o modulo de vendas

Digitar o numero do vendedor

Digitar o código ou nome do produto a lançar em vendas e ENTER

Precionar a tecla F12 levar o cursor ate a Filial desejada e dar ENTER

Até concluir a transferência.

Ajuste de preço de produto

Acessar o modulo de vendas

Digitar o numero do vendedor

Precionar CTRL+C para abrir o cadastro de produtos

Precionar F6 para localizar o produto desejado + Enter

Precionar F7 , digitar o novo preço e dar ENTER

Agora ESC para sair do cadastro de produtos.

Cadastros de produtos								
Função Sair								
Laboratório	Grupo	Código	Descrição	Est.Min	QDE	P.Promo	P.Venda	
198	01	000001	A SAUDE DA MULHER 150ML	0	0	0,00	9,30	
198	01	000002	A SAUDE DA MULHER CX/20	0	0	0,00	9,04	
642	01	000000		0	0	0,00	53,00	
642	01	000000		0	0	0,00	1,46	
219	01	000000		0	0	0,00	0,50	
238	37	000000		0	0	0,00	28,37	
642	01	000000		0	0	0,00	2,65	
064	01	000000		0	0	0,00	29,55	
219	06	000000		0	0	0,00	2,89	
219	06	000001		0	0	0,00	2,89	
644	01	000001		0	0	0,00	22,20	
644	01	000001		0	0	0,00	8,64	
644	01	000013	ABLOK 50MG CX/30	0	0	0,00	13,59	
644	01	000014	ABLOK PLUS 100/25MG CX/30	0	0	0,00	29,26	
644	01	000015	ABLOK PLUS 50/12.5MG CX/30	0	0	0,00	18,14	
268	01	000016	ABRILAR XAROPE 100ML	0	0	0,00	23,69	
219	04	000017	ABS ACTIVA GEL C/ ABAS C/8	0	0	0,00	1,59	
219	03	000018	ABS ACTIVA GEL C/ABAS	0	0	0,00	1,59	
219	03	000019	ABS ACTIVA GEL SEM ABAS	0	0	0,00	1,45	
219	03	000020	ABS ALLIANCE C/ABAS 8UN	0	0	0,00	1,39	
219	03	000021	ABS ALLIANCE CLASSICO 8UN	0	0	0,00	0,75	
219	03	000022	ABS ALLIANCE S/ABAS 8UN	0	0	0,00	1,15	
349	03	000023	ABS ALWAYS BASICO C/ABAS	0	0	0,00	1,59	
349	03	000024	ABS ALWAYS BASICO C/ABAS L8P7	0	0	0,00	1,89	
349	03	000025	ABS ALWAYS BASICO S/ABAS	0	0	0,00	1,39	
349	03	000026	ABS ALWAYS BASICO SUAVE C/ABAS 8UN	0	0	0,00	1,59	
349	03	000027	ABS ALWAYS BASICO SUAVE S/ABAS 8UN	0	0	0,00	1,39	

Cadastro de Novo Produto

- Acessar o modulo de vendas
- Digitar o numero do vendedor
- Precionar CTRL+C para abrir o cadastro de produtos
- Precionar a tecla F2 para iniciar um novo cadastro
- Seguir os passos da tela e clicar em Salvar para guardar o cadastro
- ESC para voltar ao modulo de vendas

INCLUSÃO DE NOVO PRODUTO

Inclusão de novo produto no cadastro

Lab/Seção.: 006 FAMARA Grupo: 01 MEDICAMENTOS

Código.....: []

Codigo de Barras.....: 78956465656

Descrição do Produto.: VIAGRA 100MG C/ 4 CPDS

Preço de Custo.....: 50

Margem de Marcação.: 41,39

Preço de Venda.....: 70,70

Estoque Mínimo.....: 5

ICMS.....: FF

Controle

Salvar **Cancelar**

Troca de produtos (Devolução do cliente)

- Acessar o modulo de vendas
- Digitar o numero do vendedor
- Precionar CTRL + T
- Digitar o número do cupom ao qual se esta devolvendo um ou mais item
- O cupom será re-aberto com uma coluna adicional indicando ENTRA
- Delatar da tela os itens que não fazem parte da devolução
- Digitar o código ou nome do produto que se vai levar na troca
- Observe o valor do cupom que mostrará o valor correspondente a diferença de preço entre os itens em questão, os novos produtos estão descrito como SAI
- Finalize com F7 e siga os passos da tela.

MODULO DE VENDAS

01 **VENDEDOR-01**

A SAUDE DA MULHER 150ML

DESCRICAÇÃO DOS ITENS VENDIDOS

Código	Descrição	IZ	Qde	Unit	Total
Entrar 014307	SAB 1-2-3 BABY GLICERINADO 730		1,00	-1,39	-1,39
Sair 000001	A SAUDE DA MULHER 150ML		1,00	9,30	9,30

Preço Unitário: **9,30**

Quantidade: **1,000**

Valor: **9,30**

Total das Compras: **R\$ 7,91**

Barra / Descrição / Código

F3-Alt.Quantid F4-Desconto F5-Promoção F6-Arredonda F7-Conclui F8-Entrega F11-Orçamento F12-Transfere Ctrl-T-Troca

Recebimento de contas de clientes (Fiado ou Promissório)

Na tela principal do programa acesse:

Cadastro => Clientes ou tecla F8 para acessar o cadastro de clientes

Tecla F6 digite o nome ou telefone do cliente em questão para localizar

Tecla entre sobre o cliente para listar sua movimentação financeira

Marque com F3 as contas que serão baixadas e clique em RECEBER

Para efetuar o recebimento da conta, de enter até finalizar o processo

Dados do Cliente
00001 GIOVANE
Tel.: 8747-9208 CONVÊNIO.: CLIENTE ESPECIAL

DT Compra	Tipo	Doc	Vencimento	Valor	Situação
08/12/2007	Venda A Prazo	GIOVANE	07/01/2008	23,26	EM ABERTO
08/12/2007	Venda A Prazo	GIOVANE	07/01/2008	10,69	EM ABERTO
x 08/12/2007	Venda A Prazo	GIOVANE	07/01/2008	1,39	EM ABERTO

Recebimento de Venda a Prazo

Vencido.....:	0,00	Pagando.....:	R\$ 1,39
A Vencer.....:	35,34	Juros.....:	0,00
Juros.....:	0,00	Desconto.....:	0,00
Total.....:	35,34	Total.....:	1,39

Financeiro

Total a Vencer...:	R\$	35,34
Total Vencido...:	R\$	0,00
Juros do Período...:	R\$	0,00
Total a Pagar em 08/12/2007 ...:	R\$	0,00

Controle

Receber Imprimir Mov. Imprimir Carner Sair

Fechamento de caixa

Na tela principal do programa acesse:

Movimentação diária => Abrir/Fechar caixa

Selecione o caixa em questão

Tecla em Fechamento de caixa

Imprimir se quiser o relatório impresso e depois em fechar o caixa Para iniciar outro operador clique no nome correspondente e clique em Colocar caixa em uso.

Operador de Caixa

Caixa	Operador	Status	Situação	Aberto Por:
01	1	ABERTO	EM USO	1

Controle

Inclusão de novo operador
Colocar Caixa Em Uso
Fechamento de caixa
Excluir Operador
Editar
Sair

Lançamento de Despesas ou Receitas Avulsas no caixa do dia

Na tela principal do programa acesse:
Movimentação Diária => Movimento de caixa
Clique em INCLUIR UM LANÇAMENTO
e siga os passos da tela

Relatórios de Produtos (Diversos)

Na tela principal do programa acesse:
Movimentação Diária => Movimento de Produtos
Relatório de Vendas
Siga os passos da tela

The dialog box has a title bar with 'Data Inicial' and 'Data Final' labels. Below are two date input fields, both containing '08/12/2007', separated by a small 'a' character. Below the dates are three radio buttons: 'Entrada', 'Transferência', and 'Saída', with 'Saída' selected. Below the radio buttons is a table of filters:

Labor	000	TODOS
Grupo	00	TODOS
Tipo	0	TODOS
Produto	000000	TODOS
Caixa	0	TODOS
Vended	00	TODOS
Cliente	00000	TODOS

At the bottom are two buttons: 'OK' and 'Cancelar'.

Cadastrar Vendedores

Na tela principal do programa acesse:
Cadastros => Cadastros de Vendedores ou Tecele F11 para acessar o cadastro
Clique em INCLUIR e siga os passos da tela
Clique em SALVAR para guardar o cadastro e ESC para sair

The screen has a title bar 'Cadastros de Vendedores'. On the left is a table with the following data:

Código	Nome	Função
01	VENDEDOR-01	VENDEDOR
02	VENDEDOR-02	VENDEDOR

On the right is a 'Controle' panel with several buttons: 'Incluir' (plus icon), 'Excluir' (trash icon), 'Alterar' (list icon), 'Salvar' (floppy disk icon), 'Cancelar' (stop icon), 'Localizar' (binoculars icon), 'Calcular Comissão' (calculator icon), 'Ordem de Código' (arrows icon), and 'Sair' (red X icon).

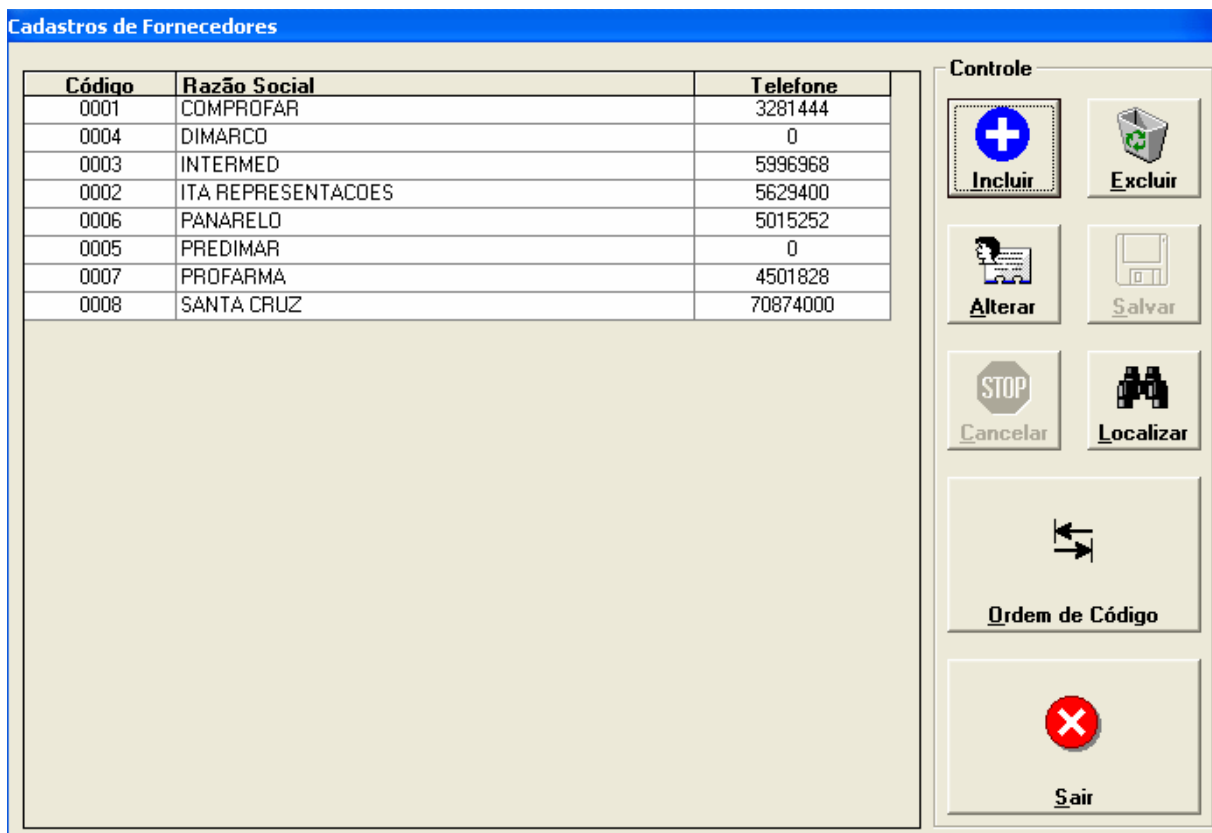
Cadastro de FORNECEDORES

Na tela principal do programa acesse:

Cadastros => Cadastros de fornecedores para acessar o cadastro

Clique em INCLUIR e siga os passos da tela

Clique em SALVAR para guardar o cadastro e ESC para sair



Níveis de senha dos usuários:

Nível de usuário: Cada usuário que opera o sistema deve ter um nome de usuário e uma senha para entrar. Ao cadastrar esse usuário você deve definir o nível de acesso que ele vai ter no sistema. Os níveis utilizados são: 1 que é para o dono da loja; 2 que é para o gerente da loja; 3 que é para os caixas da loja; 4 que é para o balconista da loja.

Nível 1: Esse usuário tem permissão para fazer todas as operações no sistema.

Nível 2: Esse nível não permite:

- Excluir Produtos.

- Baixar o estoque sem vendas.

- Acessar o parâmetro do programa para alterar as definições

- Acessar o cadastro de Senhas para incluir novos usuários.

- Acessar o cadastro de grupos onde também tem definição de descontos.

- Cancelar Vendas do movimento de caixa

- Dar descontos acima do máximo permitido em Parâmetros.

Nível 3: Esse usuário tem permissão para colocar em uso o seu próprio caixa, mas não tem permissão para fechar o próprio caixa que deverá ser feito pelo gerente ou dono. Permite dar descontos nas vendas até o máximo permitido em parâmetro sem a necessidade de senhas adicionais, isso é definido no parâmetro e se quiser pede senha para todos os descontos

Nível 4: Acessa o módulo de vendas no balcão e faz vendas, com ou sem descontos definidos no parâmetro do sistema.

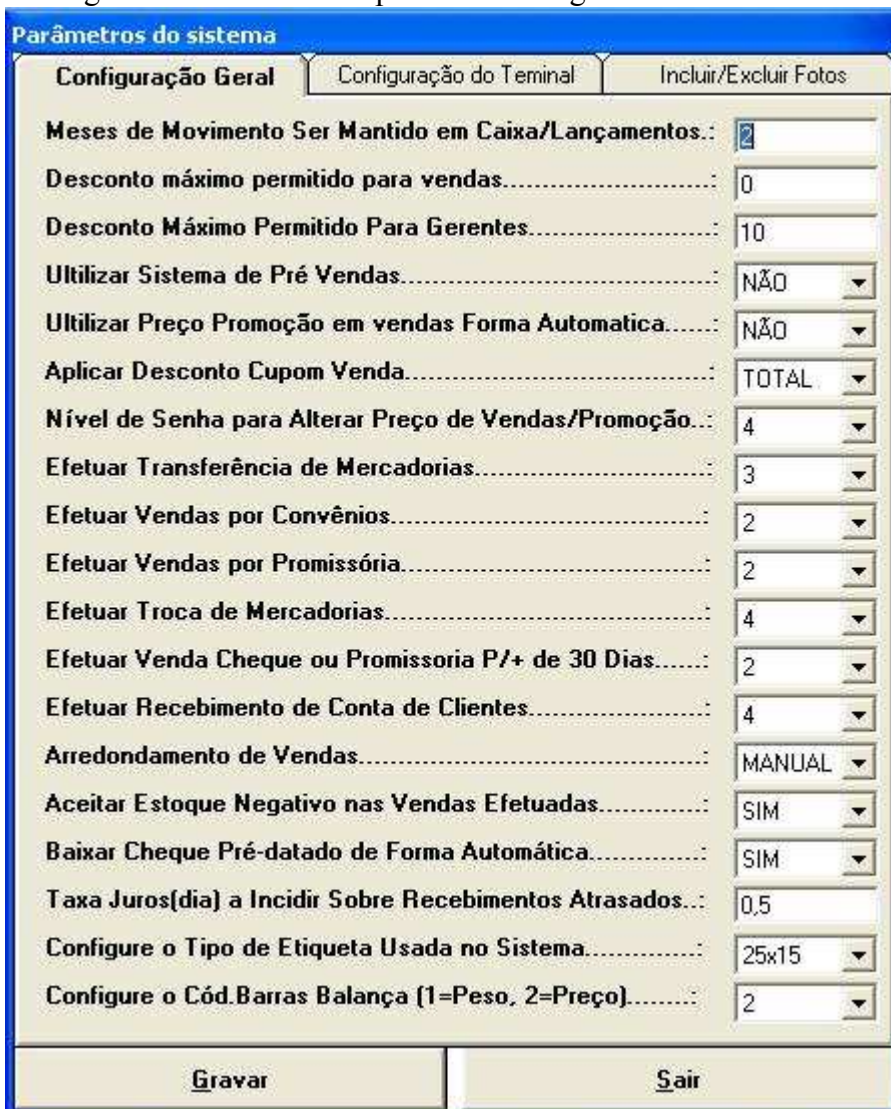
Acessando e entendendo a tela de parâmetros do sistema:

O parâmetro é a configuração principal do programa farma&cia, nele você determinará os acessos dos usuários, para acessar o parâmetro:

Na tela Principal, clique em Cadastros > Parâmetros.



Em seguida se abre a tela de parâmetros.: Figura abaixo



Temos então as abas: **Configuração Geral**; **Configuração do Terminal**, e **Fotos**

Configuração Geral: Essa configuração fica disponível para todos os micros da rede, independente de qual terminal se esteja utilizando. Mas O que significa cada linha de configuração?

Meses de Movimento a Ser Mantido no Caixa/Lançamento: é a quantidade de tempo que as vendas concluídas ficaram guardada no sistema para consultas futuras, pode se usar de 2 a 3 meses pois dificilmente se faz uma consulta com tempo superior a esse período.

Desconto máximo permitido para vendas: é o desconto em porcentagem que poderá se dado pelos balconista sem a interferência de senhas para liberação. Se colocarmos por exemplo 10, sempre que ele der descontos de até 10% esse desconto vai ser liberado sem interferência.

Desconto máximo permitido para gerentes.: é o desconto máximo que será aplicado mesmo com senhas de gerente que é nível 2 no sistema. Exemplo, se esse campo estiver com 15 e o anterior estiver com 10, todo desconto até 10% vai direto, já se for de 11 à 15% vai pedir senha do gerente para liberar, e de 15% em diante, não é aplicada.

Utilizar sistema de pré-vendas.: caso seja mudado para SIM o sistema passa a trabalhar em modo de pré-vendas. Esse tipo de modalidade é usado quando se tem um caixa e um balcão pelo menos, daí as vendas do balcão são apenas uma preparação da venda que será capturada pelo caixa já prontinha, bastando o caixa simplesmente confirmar a venda e receber do cliente o valor correspondente. É muito útil pois os balconistas já deixam a vendas prontas evitando as filas no caixas, pois os clientes só passam para pagar.

Utilizar preço de promoção em vendas de forma automática: os produtos são cadastrado com preço de vendas e tem também a opção de cadastrar um preço de promoção, daí essa opção é se esse preço de promoção vai aparecer direto na hora da venda ou se vai precisar chama-lo. *Caso coloque para não, basta teclar F5 na venda que os preços mudam para o de promoção.*

Aplicar desconto cupom venda...: Total/Item: Se colocar para total, ao se aplicar desconto na venda ele se aplicará a todos os itens, sempre respeitando a configuração do grupo que especificará o máximo de desconto e se é permitido ou não. Caso esteja em ITEM o desconto se aplica somente ao item em questão.

Nível de senha para alterar preço de venda/promoção.: caso esteja em nível 2 significa que usuário que tenha a senha de 1 a 2 podem fazer alterações de preço, não deixando o nível 3 eo 4 fazer isso essa alteração.

Efetuar transferência de mercadorias: é o mesmo controle de senha que falamos antes, mas nesse caso controlando a transferência de mercadorias para as filiais.

Efetuar vendas por convênio.: é o mesmo controle de senha que falamos antes, mas nesse caso controlando a venda da modalidade convênio.

Efetuar vendas promissória.: é o mesmo controle de senha que falamos antes, mas nesse caso controlando a venda da modalidade Promissória que é o fiado.

Efetuar troca de mercadorias.: é o mesmo controle de senha que falamos antes, mas nesse caso controlando a troca de mercadorias devolvidas pelos clientes.

Efetuar vendas em cheque ou promissória para mais de 30 dias.: é o mesmo controle de senha que falamos antes, mas nesse caso controlando a venda com mais de 30 dias para receber.

Efetuar recebimento de clientes.: é o mesmo controle de senha que falamos antes, mas nesse caso controlando o recebimento de clientes que venham pagar contas.

Arredondamento de vendas. “Não/Automática/Manual”: É se vai poder arredondar as vendas tirando os centavos da conta.

Aceitar Estoque negativo nas vendas.: É se quando o estoque de um produto chegar a zero, se vai ser permitido continuar a vende-los ou se vai broquear a venda dele por esta igual a zero.

Baixar Cheques pré-datados de forma automática.: Caso configurado em SIM, no dia do vencimento do cheque ele vai ser colocado como pago direto no sistema, caso configurado em NÃO, ao chegar o vencimento do cheque vai ser emitido um aviso ao ligar o sistema.

Taxa de juros (dia), a incidir sobre recebimentos atrasados.: é a taxa de juros que vai ser cobrado por dia de atraso das contas fiado dos clientes. Geralmente uso 0,5 ao dia.

Configure o tipo de etiqueta usado no sistema.: É o tipo de etiqueta que você poder utilizar no sistema, as etiquetas são usada em impressora do tipo matricial, de preferência a LX-300, as etiquetas são 25x15 ou 51x15.

Configure o Código de barras da balança (1=Peso 2=Preço).: Caso você tenha uma balança para vendas de produtos varejos que sejam pesados, você pode configurar o sistema para ler as etiquetas geradas pelas balanças, basta informar no programa se o final da etiqueta gerada pela sua balança aparecem o peso do produto, ou se aparece o preço da venda.

Algumas dicas de utilização do programa que podem ser útil no dia a dia.

- Em modulo de vendas você pode imprimir novamente o cupom de vendas quantas vezes quiser, basta para isso você posicionar o cursos aonde fica o código do vendedor e digitar RC que significa, Reimprimir Cupom. Vai aparecer uma tela com todas as vendas do dia, basta posicionar sobre a venda e dar ENTER para imprimir novamente o cupom.
- Caso esteja em uma venda e precise acessar o cadastro de produtos para fazer algum acerto, basta teclar CTRL + C e a tela de produtos aparecerá sobre a tela de vendas sem precisar abandonar a venda para isso.
- Se precisar Desabilitar a impressora provisoriamente na tela de vendas, basta teclar F9 para desabilitar ou habilitar a impressora de cupom. Observe o anunciado no topo da tela.
- Se quiser colocar um preço diferente no produto na hora da venda, basta lançar o item e depois teclar CTRL+P, isso permitira um novo preço provisório, desde que esteja com nível de senha Igual a 1

Colocando o programa Farma&cia em Rede

Para Trabalhar em Rede.

- 1 - Prepare a rede para que os computadores possam se enxergar.
- 2 - Renomeia o computador Principal para SERVIDOR
- 3 - Instale o Sistema em Todas as Máquinas
- 4 - No servidor, Compartilhe a Pasta Farma&cia
- 5 - *Nos Terminais*, acesse: Meu computador > Disco Local C:
Acesse a pasta Farma&cia. Abra o arquivo de configuração chamado Farmacia, Digite essa linha
\\Servidor\Farma&cia\Dados\Base de dados.mdb

Edite também o arquivo LocalPre e digite
\\Servidor\Farma&cia\Dados\

Obs. Esse procedimento deverá ser feito por um profissional de rede