MÓDULO RELATÓRIOS

MÓDULO RELATÓRIOS

- RELATÓRIO DE ANÁLISE DE PORTFÓLIO

□□ RELATÓRIO DE ANÁLISE DE PORTFÓLIO

O **Relatório de Análise de Portfólio** é uma ferramenta financeira estratégica desenvolvida para avaliar o desempenho dos produtos do cliente. O objetivo central é auxiliar as empresas na tomada de decisão sobre o catálogo: entender quais produtos manter, quais remover e quais necessitam de promoções.

Para entregar essa inteligência, o relatório unifica duas metodologias consagradas:

- **Curva ABC:** Baseada na regra de Pareto (80/20), identifica onde está concentrada a maior parte do faturamento (Classe A = ~80%, Classe B = ~15%, Classe C = menor parcela).
- **Matriz BCG:** Analisa o desempenho de vendas por período (padrão de 30 dias comparado aos 30 dias anteriores), avaliando o crescimento e o *share* (participação) do produto.

Para os times de **Comercial** e **Implantação**, este relatório é um forte argumento de venda e retenção, pois entrega *insights* automáticos sobre gestão de estoque e exposição. Para o **Suporte**, é fundamental entender a lógica de cálculo (como o Share) para sanar dúvidas gerenciais dos lojistas.

□□ Pré-Requisitos

Antes de analisar os dados, certifique-se de que a operação do cliente atende aos seguintes pontos:

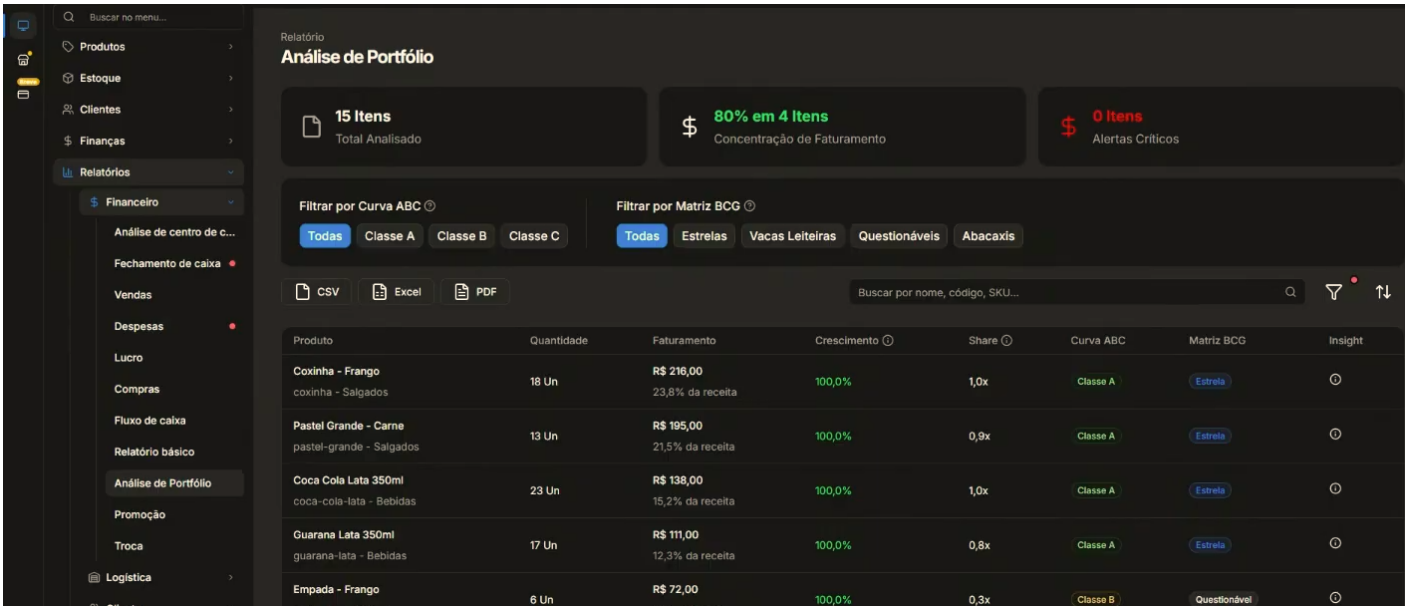
- Acesso ao módulo de Relatórios Financeiros no ERP.
- Possuir movimentação de vendas no período consultado (o sistema compara o período atual com o período anterior para calcular o crescimento).

⚙ Passo a Passo da Operação

1. Acesso e Visão Geral (Cards Informativos) Ao abrir o relatório, o cliente terá uma visão gerencial imediata através dos *cards* no topo da tela.

- Os cards exibem a quantidade total de itens analisados e mostram exatamente onde estão concentrados 80% do faturamento.

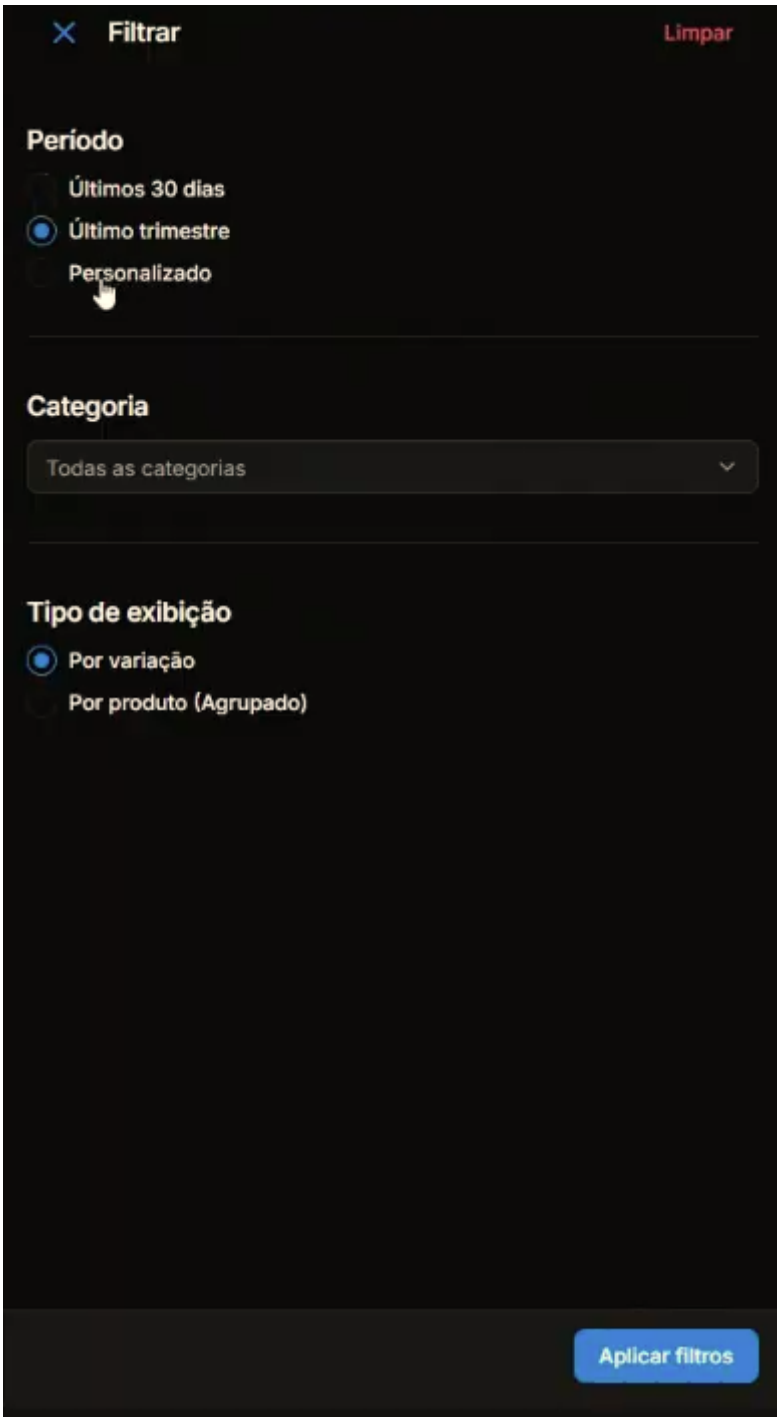
- Eles também indicam os **Produtos em Alerta Crítico**, que são os itens classificados simultaneamente como Classe C (baixo faturamento) e "Abacaxis" na Matriz BCG (baixo crescimento/share).



2. Utilização dos Filtros Rápidos Abaixo dos cards, o sistema disponibiliza botões para filtros dinâmicos.

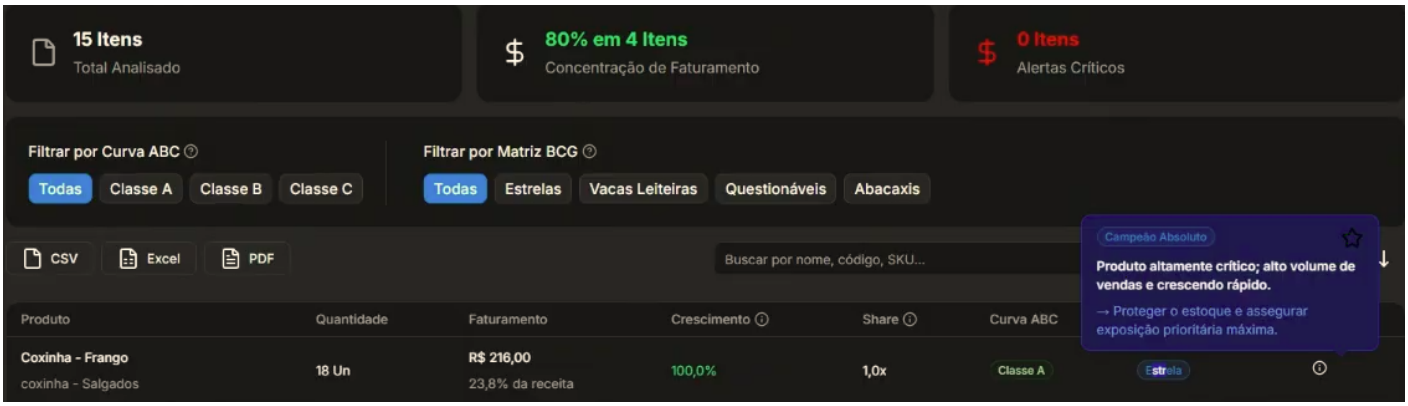
- É possível filtrar rapidamente pela **Curva ABC** (A, B, C ou Todas) e pela **Matriz BCG** (Estrela, Vaca Leiteira, Questionáveis e Abacaxis).

- No canto da tela, o cliente pode buscar produtos por nome, código ou SKU, além de filtrar por Categoria.



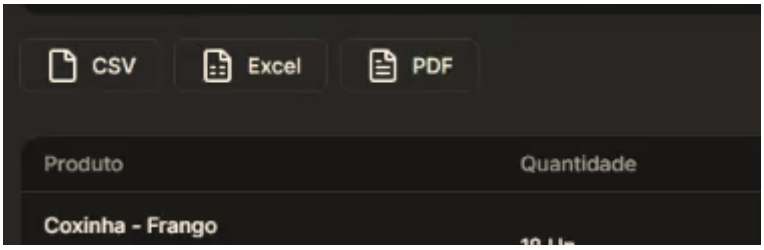
3. Análise da Listagem e Visualização de Insights A tabela principal lista todos os produtos movimentados, ordenados por padrão através do faturamento.

- A listagem exibe dados como: Variação, Categoria, SKU, Quantidade Vendida, Valor Faturado, % da Receita, Crescimento e Share.
- **Insights de Ação:** O sistema gera sugestões automáticas baseadas na classificação. Por exemplo, se um produto é Classe A e Estrela, o *insight* sugerirá: "proteger o estoque e assegurar uma exposição prioritária máxima".



4. Opções de Agrupamento e Exportação O lojista pode moldar a visualização e extrair os dados conforme a necessidade.

- O relatório pode ser visualizado separando por variação ou agrupado pelo produto principal (ignorando as variações).
- Para análises externas, há a opção de exportar toda a tabela para **CSV, Excel e PDF**.



Dúvidas Frequentes e Lógica de Negócio

- **Por que não consigo filtrar períodos maiores que 90 dias?** Inicialmente, a pesquisa de períodos foi limitada a um máximo de 90 dias para evitar lentidão no sistema, já que essa consulta processa um volume muito alto de registros e cálculos complexos. Essa limitação poderá ser ajustada futuramente conforme a utilização.
- **O que significa a coluna "Share" na listagem?** O *Share* é o comparativo de vendas de um produto em relação ao produto mais vendido da mesma categoria. O produto líder da categoria sempre terá o *Share* igual a 1. Exemplo prático: Se a "Coxinha" é a líder (Share = 1), e o "Pastel" vende um pouco menos, ele pode ter um Share de 0.9, o que indica um ótimo desempenho comparativo.
- **O que significa um produto classificado como "Alerta Crítico"?** São produtos que tiveram um desempenho ruim nas duas metodologias: representam pouco faturamento (Classe C) e possuem baixo crescimento e share perante os demais (Abacaxis). Isso não significa que o item deve ser excluído do catálogo imediatamente, mas sinaliza ao lojista que o produto exige uma análise atenta.