

# Guia Pratico do Sollus ERP para Vendedores - Terceirizei

## Documento interno - Equipe comercial Terceirizei

Versao 1.0 - Abril 2026

---

### Introducao

Este guia foi criado para que voce, vendedor da Terceirizei, domine as funcoes do Sollus ERP que fazem parte do seu dia a dia. A Terceirizei e uma industria, entao o sistema funciona de forma diferente de uma distribuidora. Aqui voce vai encontrar o passo a passo das consultas e operacoes mais importantes.

---

### 1. Acesso ao Sistema

- Acesse o Sollus pelo navegador ou aplicativo com seu login e senha pessoais.
- A Terceirizei opera na filial F7. Sempre confira se esta logado na filial correta antes de qualquer consulta. Nota: nunca mencione codigos de filial ou termos internos do sistema para o cliente.
- Em caso de problemas de acesso, entre em contato com o suporte interno antes de prometer prazos ao cliente.

### 2. Consulta de Producao

Diferente de uma distribuidora, o estoque da Terceirizei depende da programacao de producao. Antes de fechar qualquer pedido, consulte:

- Menu: Producao > Ordens de Producao
- Verifique o status da ordem: Planejada, Em Andamento ou Concluida.
- Confira a data prevista de conclusao. Este e o prazo real que voce pode informar ao cliente.
- Se o produto desejado nao tem ordem aberta, registre a demanda para que a producao avalie a inclusao no proximo ciclo.

### 3. Consulta de Estoque de Fabrica

- Menu: Estoque > Consulta por Produto
- Filtre pela filial F7 (Terceirizei).
- O saldo disponivel mostra o que ja esta produzido e pronto para faturar.
- Atencao: estoque reservado ja esta comprometido para outros pedidos. Considere apenas o saldo livre.
- Produtos com saldo zero nao significam indisponibilidade. Verifique se ha ordem de producao em andamento.

### 4. Lancamento de Pedido

Na Terceirizei, o pedido segue regras industriais:

- Menu: Vendas > Novo Pedido
- Selecione o cliente (CNPJ). Se for cliente novo, sera necessario cadastro previo com analise de credito.

- Informe os produtos e quantidades respeitando o MOQ (Quantidade Mínima de Pedido) de cada item.
- O sistema exibe automaticamente o lead time (prazo de produção + expedição) de cada produto.
- Preencha a condição de pagamento conforme negociado e aprovado pela política comercial.
- Adicione observações relevantes: urgência, entrega parcial, local de descarga, etc.
- Salve e envie para aprovação. O pedido passa por: crédito > produção > faturamento.

## 5. MOQ - Quantidade Mínima de Pedido

Como indústria, a Terceirizei trabalha com lotes mínimos de produção. Isso impacta diretamente a venda:

- Cada produto possui um MOQ definido. Consulte em: Cadastro > Produtos > aba Produção.
- O MOQ existe porque a fábrica precisa de escala para rodar a linha de produção.
- Não é possível faturar abaixo do MOQ, salvo autorização expressa da diretoria.
- Oriente o cliente: compras maiores significam melhor preço unitário e garantia de entrega programada.

## 6. Lead Time e Prazo de Produção

- O prazo padrão de produção é informado no cadastro de cada produto.
- Produtos em estoque: entrega em até 3 dias úteis após faturamento.
- Produtos sob encomenda: prazo de produção + 3 dias úteis para expedição.
- Em períodos de alta demanda (como lançamento), os prazos podem ser maiores. Sempre confirme com o PCP antes de prometer.

## 7. Análise de Crédito

- Clientes novos passam por análise de crédito obrigatória antes do primeiro faturamento.
- Menu: Financeiro > Análise de Crédito > Consultar Cliente
- O status pode ser: Aprovado, Pendente, Reprovado ou Em Análise.
- Clientes com pendências financeiras ficam bloqueados automaticamente. Resolva antes de incluir novo pedido.
- Para liberar crédito especial ou exceções, abra uma solicitação no sistema com justificativa comercial.

## 8. Faturamento Industrial

O faturamento na indústria tem particularidades:

- O pedido só é faturado quando a produção está concluída e o produto está no estoque de expedição.
- Faturamento parcial é permitido quando parte da produção já está pronta.
- Notas fiscais de venda da indústria possuem CFOP específico (5101/6101 para venda de produção própria).
- Acompanhe o status do faturamento em: Vendas > Pedidos > Status.
- Após o faturamento, o financeiro gera os títulos conforme a condição de pagamento.

## 9. Acompanhamento de Pedidos

- Menu: Vendas > Meus Pedidos
- Você consegue ver todos os pedidos em aberto, faturados e cancelados.
- Filtre por período, cliente ou status para facilitar o acompanhamento.
- Use essa consulta antes de ligar para o cliente - tenha sempre a informação atualizada.

## 10. Consulta de Historico do Cliente

- Menu: Vendas > Historico de Vendas > Por Cliente
- Veja o que o cliente comprou nos ultimos meses, volumes, mix de produtos e ticket medio.
- Use essa informacao para sugerir reposicao, apresentar lancamentos e identificar oportunidades de crescimento.

## 11. Dicas Importantes

- Nunca prometa prazo sem consultar o sistema. A producao industrial tem variaveis que mudam semanalmente.
  - Mantenha seu cadastro de clientes atualizado. Dados desatualizados geram atraso em credito e faturamento.
  - Registre todas as negociacoes no sistema. Isso protege voce e garante rastreabilidade.
  - Em caso de duvida, consulte seu gestor antes de dar informacoes ao cliente.
- 

## Como usar este material

Imprima ou salve no celular para consulta rapida durante as visitas. Antes de cada visita, abra o Sollus e faça as consultas de estoque e producao dos produtos que pretende oferecer. Na duvida, consulte este guia ou pergunte ao gestor comercial. Este documento sera atualizado conforme novas funcionalidades forem implantadas no sistema.