

Guia do Dashboard BI - Terceirizei

Documento interno - Equipe comercial Terceirizei

Versao 1.0 - Abril 2026

Introducao

O Dashboard BI (Business Intelligence) da Terceirizei e a ferramenta que transforma os dados do Sollus ERP em informacoes visuais e acessiveis. Como vendedor, voce tem acesso a indicadores que ajudam a tomar decisoes melhores em campo. Este guia explica cada painel e como interpretar os dados para vender mais e melhor.

1. Acesso ao Dashboard

- Acesse pelo navegador em localhost:3000 (rede interna) ou pelo link externo fornecido pelo TI.
- Use seu login e senha do sistema.
- O dashboard atualiza os dados diariamente. Consulte sempre no inicio do dia para ter informacoes frescas.
- Se algum indicador parecer fora do normal, informe o gestor antes de tomar decisoes baseadas no dado.

2. Painel de Producao vs. Venda

Este e o painel mais importante para o vendedor industrial:

- Grafico de barras comparando producao mensal x vendas mensais por linha de produto.
- Quando a producao esta acima das vendas: temos estoque disponivel, e hora de intensificar a venda.
- Quando as vendas estao acima da producao: estoque esta diminuindo, negocie com prazos realistas.
- Use esse indicador para priorizar quais linhas oferecer ao cliente: oferte primeiro o que tem estoque.

Indicadores chave neste painel:

- Volume produzido no mes (caixas).
- Volume vendido no mes (caixas).
- Saldo de estoque atual por linha.
- Tendencia de 3 meses (subindo, estavel ou caindo).

3. Painel de Capacidade Ociosa

Este painel mostra quanto da capacidade da fabrica esta sendo utilizada:

- Percentual de utilizacao da capacidade por linha de producao.
- Linhas com ociosidade sao oportunidades: a fabrica consegue produzir mais daquele produto.
- Use essa informacao para oferecer condicoes especiais em produtos com capacidade ociosa.
- Linhas com capacidade proxima de 100% tem prazo de entrega maior. Informe isso ao cliente.

Interpretacao pratica:

- Abaixo de 60%: alta disponibilidade, entrega rapida, possivel negociar preco.
- Entre 60% e 85%: producao normal, prazos padrao.
- Acima de 85%: capacidade proxima do limite, prazos maiores, priorizar clientes estrategicos.

4. Painel de Mix Industrial

Mostra a distribuicao de vendas por linha de produto:

- Grafico de pizza ou barras com participacao de cada linha: Baby Club, Turma do Soninho, Linha Propria, Marca Propria.
- Compare com o mix ideal definido pela diretoria.
- Se uma linha esta abaixo da meta, concentre esforcos nela nas proximas visitas.
- Identifique dependencia excessiva de uma unica linha e trabalhe para diversificar.

O que observar:

- Linhas com participacao crescente: potencial para ampliar.
- Linhas com participacao decrescente: investigar se e problema de preco, disponibilidade ou concorrancia.
- Mix por cliente: alguns clientes compram so uma linha. Oportunidade de venda cruzada.

5. Painel de Margem por Linha

Indicador estrategico que mostra a rentabilidade de cada linha:

- Margem percentual e absoluta (R\$) por linha de produto.
- Produtos com maior margem devem ser priorizados na argumentacao de venda.
- Produtos com margem apertada exigem volume para compensar. Negocie quantidade, nao desconto.
- Acompanhe a evolucao da margem mes a mes. Quedas podem indicar necessidade de reajuste.

Atencao: o custo unitario ja considera todos os componentes de producao. Nao e necessario fazer calculos adicionais.

6. Painel de Clientes Novos vs. Carteira

Este painel mostra a saude da sua carteira:

- Numero de clientes novos no mes (primeira compra).
- Numero de clientes ativos na carteira (compraram nos ultimos 90 dias).
- Numero de clientes inativos (sem compra ha mais de 90 dias).
- Taxa de recompra: percentual de clientes que compraram mais de uma vez.

Metas tipicas para fase de lancamento:

- Conquistar pelo menos 5 clientes novos por mes.
- Manter taxa de recompra acima de 60%.
- Reduzir inativos: nenhum cliente deve ficar mais de 90 dias sem contato.

Use esse painel para identificar quais clientes precisam de atencao urgente (reativacao) e celebrar conquistas (novos clientes).

7. Painel de Desempenho do Vendedor

Seu painel individual com os seus numeros:

- Faturamento no mes vs. meta.
- Volume vendido em caixas vs. meta.
- Numero de clientes atendidos.
- Ticket medio por pedido.
- Ranking entre os vendedores da equipe.
- Evolucao mensal dos ultimos 6 meses.

Este painel e sua bussola. Consulte no inicio de cada semana para saber exatamente onde voce esta em relacao a meta e o que precisa ajustar.

8. Painel de Pedidos em Aberto

- Lista de pedidos emitidos que ainda nao foram faturados.
- Status de cada pedido: aguardando credito, em producao, aguardando expedicao.
- Use para informar o cliente sobre a situacao do pedido antes que ele pergunte.
- Identifique gargalos: se muitos pedidos estao parados em "aguardando credito", resolva as pendencias financeiras.

9. Filtros e Personalizacao

- Todos os paineis possuem filtros por periodo, linha de produto, regioao e vendedor.
- Salve as visualizacoes que voce mais usa como favoritas.
- Compare periodos: mes atual vs. anterior, ou vs. mesmo mes do ano passado.
- Exporte dados em PDF ou Excel quando precisar apresentar em reunioes.

10. Dicas para Uso Efetivo

- Consulte o dashboard antes de sair para campo. Saiba o que tem em estoque e quais linhas priorizar.
- Use os dados de margem para argumentar valor, nao preco.
- Compartilhe indicadores relevantes com o cliente (ex: "temos capacidade para atender seu pedido rapidamente").
- Nao tome decisoes baseadas em dados de um unico dia. Observe tendencias de pelo menos 30 dias.
- Se um numero parece errado, avise o gestor. Dados incorretos levam a decisoes erradas.

Como usar este material

Acesse o dashboard diariamente, preferencialmente no inicio do expediente. Use os paineis de producao e estoque para definir quais produtos priorizar nas visitas do dia. Consulte o painel de clientes para identificar quem precisa de atencao. Revise seu desempenho semanalmente e ajuste a estrategia conforme necessario. Este guia serve como referencia para entender cada indicador e extrair o maximo valor dos dados.