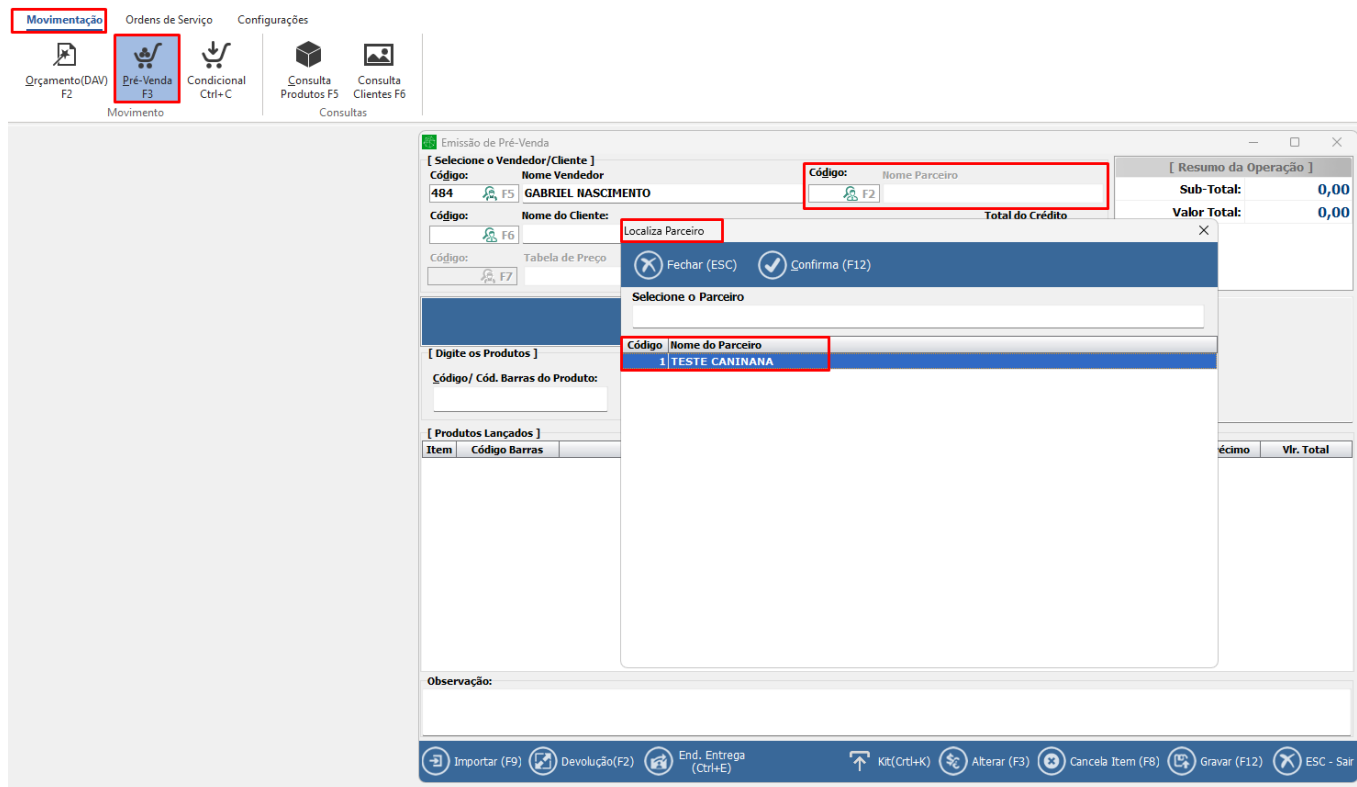


## BALÇÃO: PARÂMETRO "INFORMAR PARCEIRO NA PRÉ-VENDA "

**INFORMAR PARCEIRO NA PRÉ-VENDA** - Esse parâmetro define se será necessário informar um parceiro ao criar uma pré-venda (DAV). Ou seja, ele controla se a venda pode ser feita sem identificar o parceiro.

The screenshot shows the 'Configurações' (Configurations) menu in the Brajan Sistemas application. The 'Configuração' window is open, displaying a tree view of configuration categories. The 'Operacional' category is expanded, and the 'Controle de Parceiro' option is selected. A red box highlights the 'Controle de Parceiro' option in the tree and the corresponding parameter 'Informar Parceiro na Pré-Venda \ DAV' in the main configuration area. Below the tree view, there are fields for 'Vendedor Padrão na Pre-Venda e Orçamento' (set to GABRIEL NASCIMENTO), 'Casas Decimal Qtde' (4) and 'Casas Decimal Valor' (3), a 'Relatórios' section with an 'Editar Relatório' button, and a 'Banco de Dados' section with an 'Excluir Tab Versão' button. At the bottom, there is a 'Caminho da Imagem Logo' field with a file selection icon.



### 1. COMO FUNCIONA NA PRÁTICA:

#### Quando está **ATIVADO (SIM)**:

- O sistema obriga informar um parceiro antes de continuar
- Não é possível finalizar a pré-venda sem o parceiro
- Garante que todas as vendas fiquem vinculadas a alguém

#### Quando está **DESATIVADO (NÃO)**:

- O parceiro pode ser deixado em branco
- Permite vendas mais rápidas
- Indicado para atendimentos de balcão ou alto volume

### 2. IMPACTOS NO PROCESSO:

#### ✓ Com parceiro obrigatório:

- Maior controle e organização
- Histórico de compras por cliente
- Facilita ações comerciais e fidelização

#### ✓ Sem obrigatoriedade:

- Mais agilidade no atendimento
- Menos etapas para o vendedor
- Menor controle de quem comprou

### 3. QUANDO UTILIZAR CADA OPÇÃO:

#### • Ativar (SIM):

- Quando a empresa precisa de controle de parceiros/clientes

- Quando trabalha com pedidos, entregas ou faturamento posterior
- Quando utiliza relatórios por cliente
- **Desativar (NÃO):**
  - Quando o foco é rapidez no caixa
  - Vendas simples, sem necessidade de identificação
  - Operação estilo PDV/balcão.

A escolha depende do modelo de operação da empresa. Se o objetivo for controle e relacionamento com o cliente, o ideal é manter ativado.

ID de solução único: #2640

Autor:: beatriz

Última atualização: 04-28-26 10:11