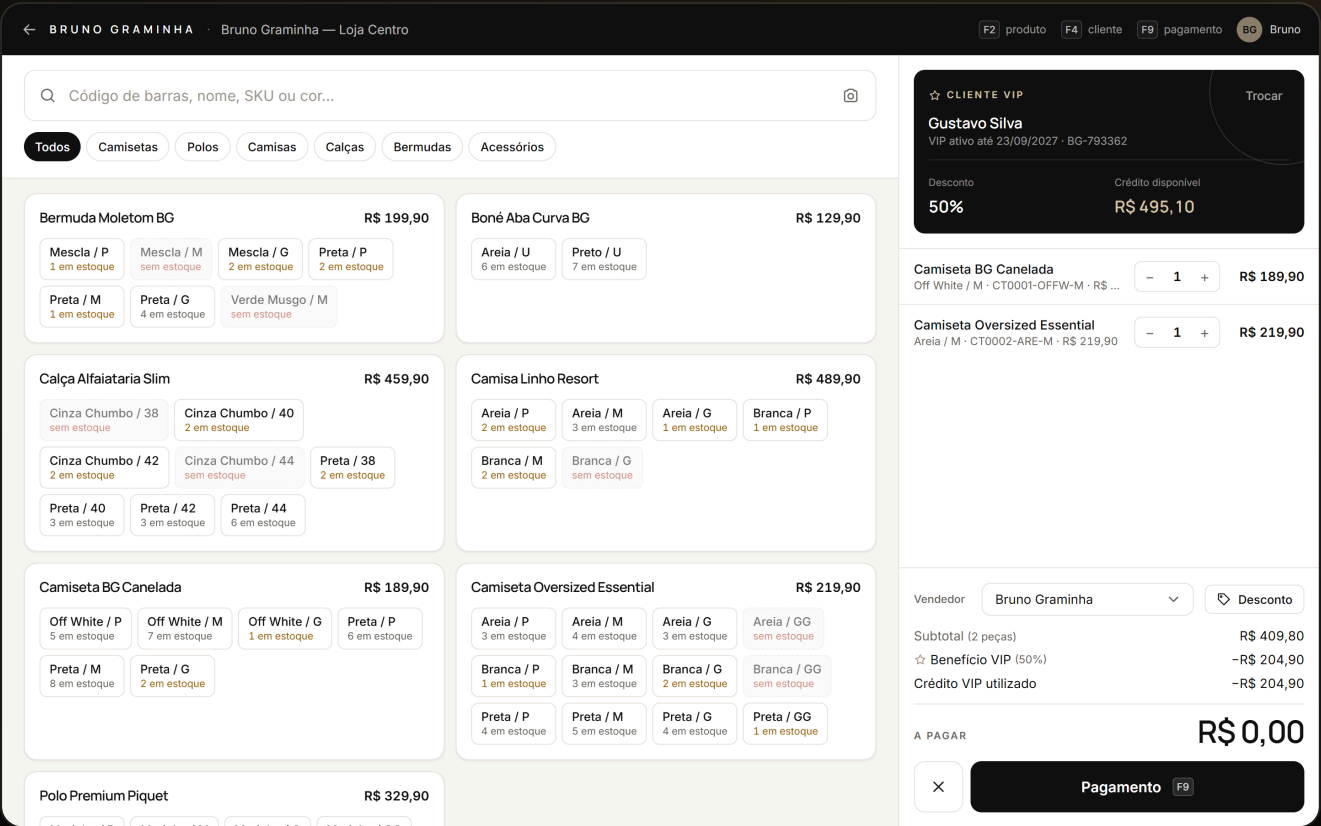


PDV da loja + clube *Cliente VIP*

Dois sistemas integrados, desenvolvidos para a marca de moda Bruno Graminha: o caixa e a gestão da loja física conversam em tempo real com o clube de fidelidade, crédito e indicações.



O desafio

A Bruno Graminha precisava de duas coisas ao mesmo tempo: controlar a loja física — caixa, estoque por cor e tamanho, trocas, comissões e financeiro — e criar um clube de fidelidade em que o cliente paga uma adesão, recebe o valor de volta em crédito, ganha desconto o ano inteiro e é recompensado por indicar amigos. Sistemas prontos de mercado não falam com um clube próprio, e controlar crédito e comissão em planilha vira erro de saldo e prejuízo.

A solução

Dois sistemas sob medida que funcionam como um só. O **PDV** cuida da operação da loja; o **Cliente VIP** cuida do relacionamento com o cliente. Quando a vendedora identifica um VIP no caixa, o desconto e o crédito entram sozinhos na venda — e a venda, o estoque, o crédito e a comissão de quem indicou são gravados juntos, ou nada é gravado.

PDV

Gestão da loja física

Frente de caixa, produtos e estoque por grade, caixa, trocas, vale-presente, comissão de vendedores, contas a pagar e a receber, metas e relatórios.

Cliente VIP

Clube de fidelidade

R\$ 1.000 em crédito, 50% de desconto por 12 meses, cartão VIP com QR Code, cupons de indicação com comissão e painel do dono.

Quem usa

Vendedores e caixa

Vendem pelo leitor de código de barras ou pelo celular no Wi-Fi da loja, identificam o cliente e recebem em pagamento misto.

Cliente VIP

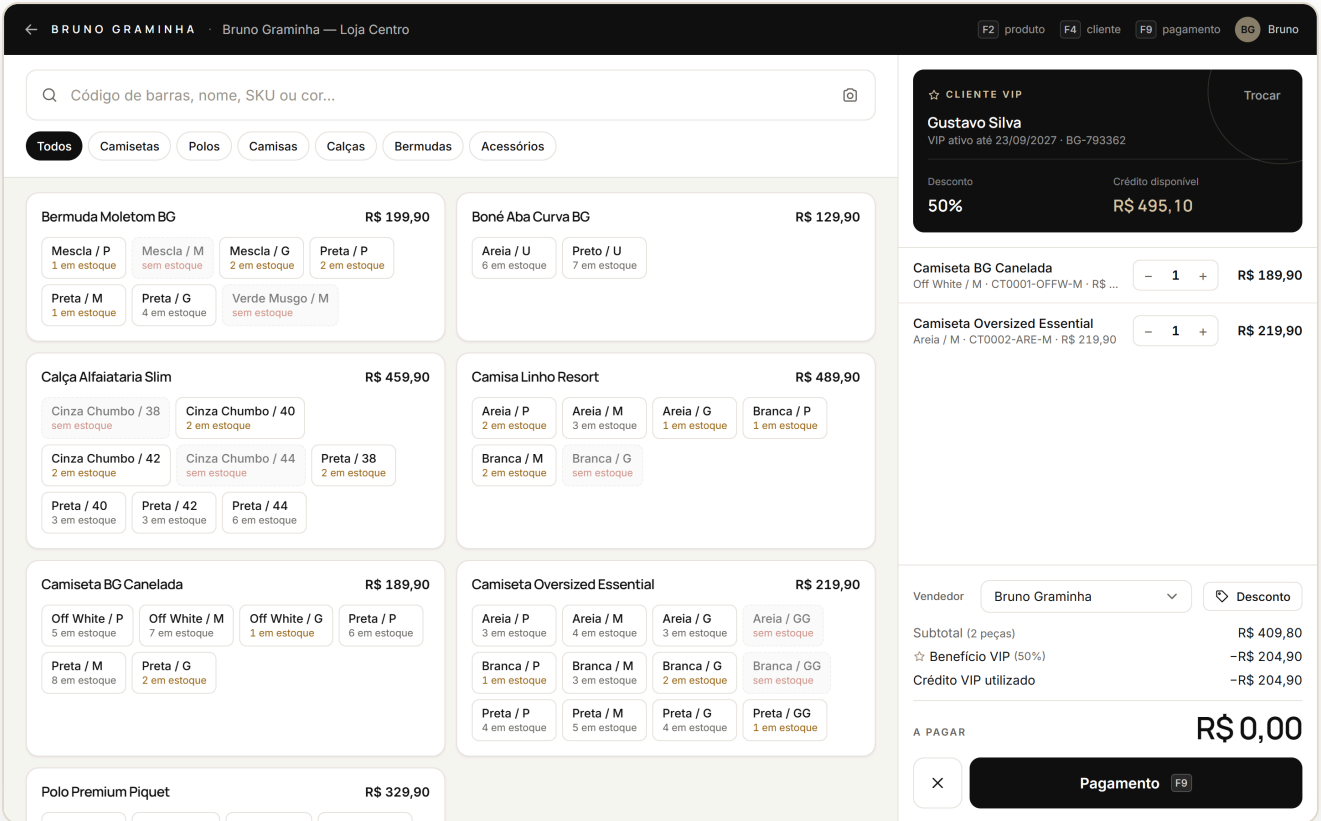
Acompanha saldo, extrato, cartão VIP e indicações pelo celular, sem precisar perguntar na loja.

Dono e gerência

Painéis de venda, margem, estoque e do programa VIP, aprovação de saques, auditoria e configuração das regras.

Um caixa feito para vender rápido

Busca por código de barras, nome, SKU ou cor; produtos organizados por categoria com a grade de cor e tamanho e o estoque de cada variante na tela. Atalhos de teclado (F2 produto, F4 cliente, F9 pagamento) deixam o atendimento ágil.



Cliente VIP identificado no caixa: o desconto de 50% e o crédito disponível são aplicados automaticamente.

Pagamento completo

Pagamento misto, cartão parcelado com taxas da maquininha configuráveis e contas a receber geradas automaticamente.

Trocas e vale-presente

Trocas pelo preço pago, vale-troca com validade, vale-presente e cancelamento de venda com estorno.

Descontos sob controle

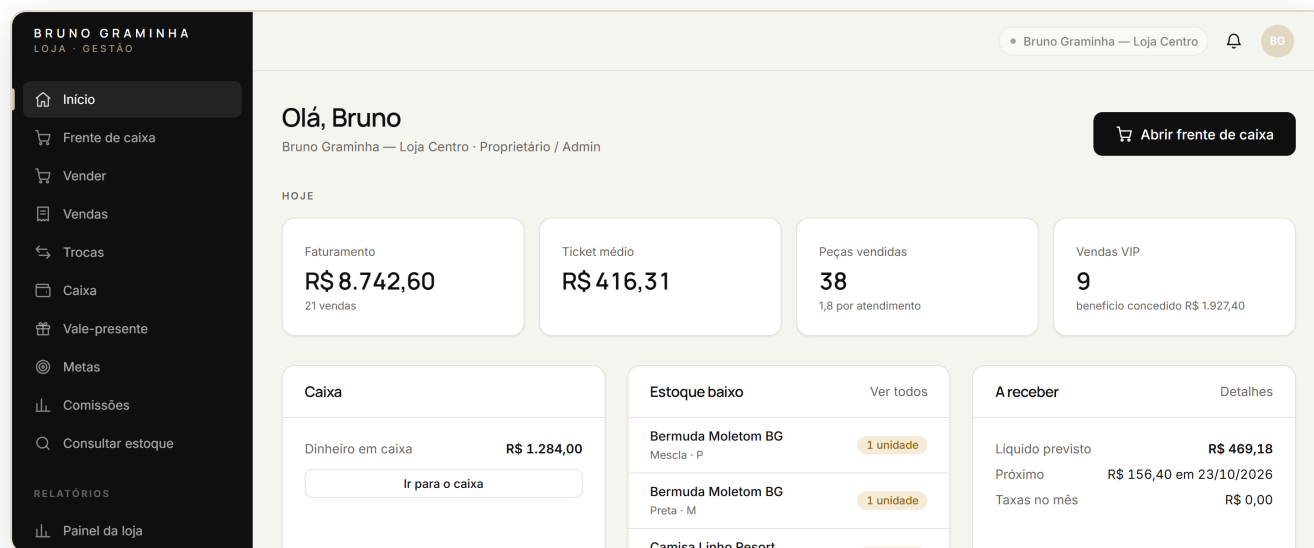
Descontos extras só com autorização por PIN do gerente, e tudo fica registrado.

Venda pelo celular

Vendedores podem vender pelo celular, liberado só dentro do Wi-Fi da loja.

O dia da loja numa tela

Faturamento, ticket médio, peças vendidas e vendas VIP do dia; dinheiro em caixa, alertas de estoque baixo e valores a receber.



Produtos e estoque por grade

Cada produto tem variantes de cor e tamanho, com código interno e código de barras gerados automaticamente, estoque por loja, custo médio e margem. Importação por planilha, etiquetas, inventário e entrada de mercadoria por fornecedor.

BRUNO GRAMINHA
LOJA · GESTÃO

Bruno Graminha — Loja Centro

Produtos
Cada produto tem suas variantes de cor e tamanho. Estoque é controlado por variante e por loja.

[Importar planilha](#) [+ Novo produto](#)

Q Nome, referência, SKU ou código de barras Todas as categorias Todas as coleções Buscar

REF.	PRODUTO	CATEGORIA	VARIANTES	PREÇO	CUSTO MÉDIO	MARGEM	
BH0001	Bermuda Moletom BG Bruno Graminha	Bermudas Verão 26	Preta / P Mescla / P Verde Musgo / M Mescla / M Preta / M Preta / G Mescla / G	R\$ 199,90 - R\$ 229,90	R\$ 72,00	67.5%	Abrir
AC0001	Boné Aba Curva BG Bruno Graminha	Acessórios Básicos	Preto / U Areia / U	R\$ 129,90	R\$ 39,00	70.0%	Abrir

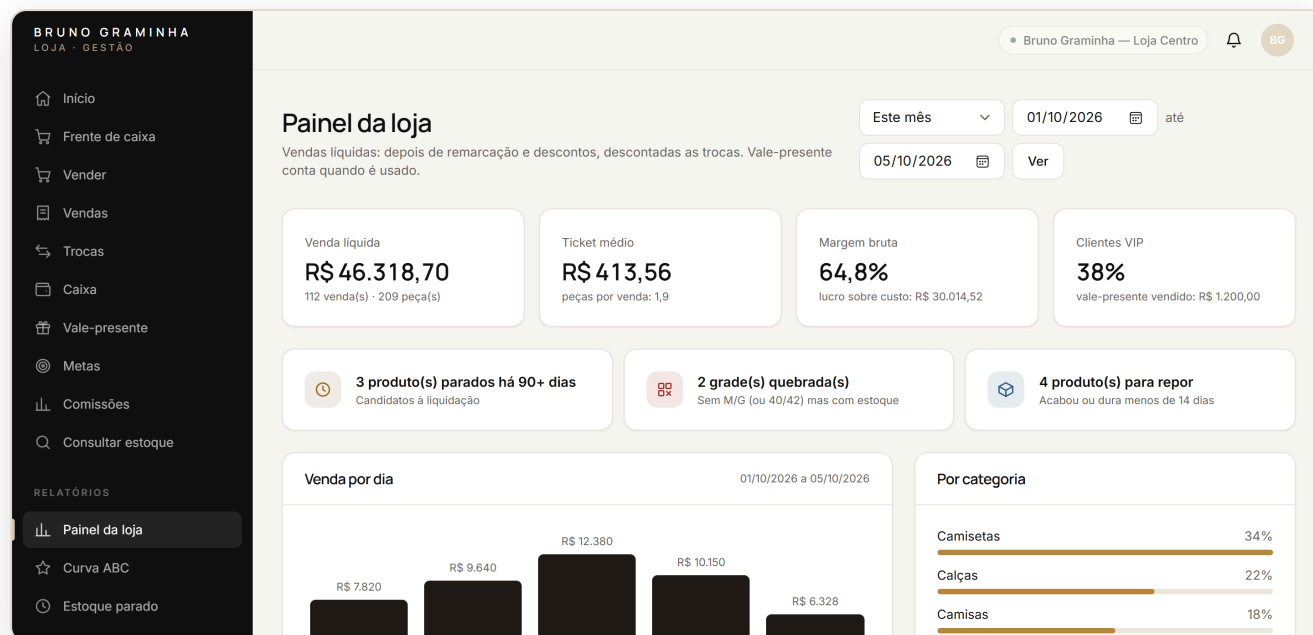
Preta / 38

RELATÓRIOS

- Painel da loja

Decisões com base em números

O painel da loja mostra venda líquida (já descontadas trocas e descontos), margem bruta e o peso dos clientes VIP no período, com alertas automáticos de produtos parados, grades quebradas e itens para repor.



Curva ABC

Quais produtos realmente sustentam o faturamento.

Estoque parado e giro

Candidatos à liquidação e cobertura de estoque em dias.

Grade quebrada

Produtos sem os tamanhos centrais, mas ainda com estoque.

Metas e comissões

Metas por vendedor e comissão calculada a cada venda.

Financeiro

Caixa, contas a pagar e a receber e fluxo de caixa.

Coleções

Desempenho por coleção e exportação para planilha.

O clube de fidelidade

R\$ 1.000 de crédito

A adesão volta inteira como crédito em produtos, com extrato completo.

50% de desconto

Em todas as compras por 12 meses — mesmo depois que o crédito acaba.

Cupons de indicação

O VIP divide o benefício com o amigo e o restante vira comissão para ele.

Valores do plano atual — todos configuráveis pelo administrador, sem mexer no sistema.

Painel do dono

VIPs ativos, crédito emitido e em circulação, descontos concedidos, vendas vindas de indicação, comissões geradas e sacadas, ticket médio e ranking dos melhores indicadores.

Bruno Graminha
ADMIN

Dashboard

Cientes

Memberships

Vendas

Indicações

Comissões

Saques

Lojas

Funcionários

Analytics

Auditoria

Configurações

Bruno Graminha

Sair

Dashboard

VIPS ATIVOS

184

NOVOS VIPS NO MÊS

23

VENCENDO EM 30 DIAS

9

RECEITA DE ADESÕES

R\$ 23.000,00

CRÉDITO VIP EMITIDO

R\$ 184.000,00

CRÉDITO VIP UTILIZADO

R\$ 112.480,90

CRÉDITO EM CIRCULAÇÃO

R\$ 71.519,10

TOTAL VENDIDO A VIPS

R\$ 298.640,50

DESCONTOS CONCEDIDOS

R\$ 149.320,25

VENDAS VIA INDICAÇÃO

R\$ 64.870,00

COMISSÕES GERADAS

R\$ 9.730,50

COMISSÕES DISPONÍVEIS

R\$ 3.215,80

COMISSÕES SACADAS

R\$ 4.180,00

TICKET MÉDIO VIP

R\$ 612,40

TICKET MÉDIO INDICADO

R\$ 487,30

TOTAL DE INDICADOS

133

Aquisição de VIPs

Mês	VIPs
Jun	10
Jul	15
Ago	20
Set	22

Vencendo em breve

Patrícia Nogueira	12/10/2026
Lucas Fernandes	18/10/2026
Camila Rezende	27/10/2026
André Batista	02/11/2026

Top indicadores

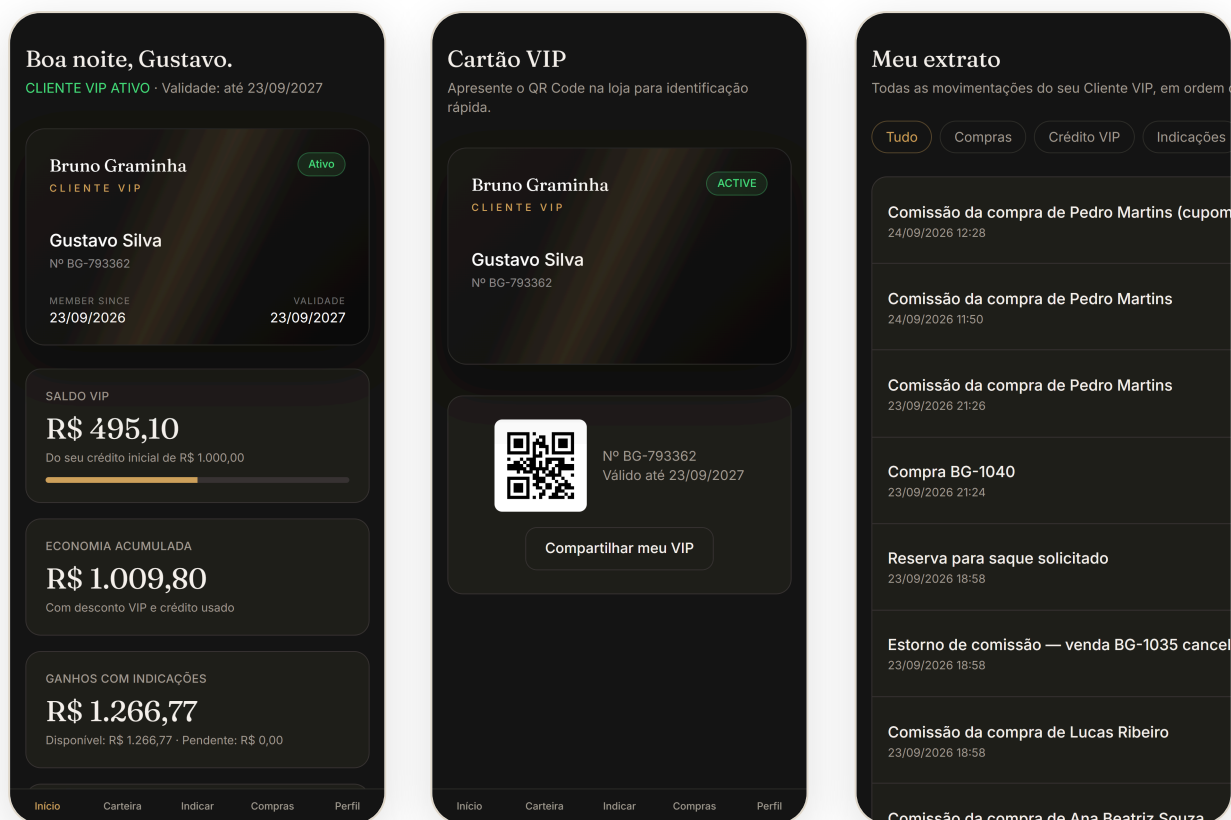
Mariana Costa

R\$ 1.842,60

Painel administrativo do Cliente VIP.

O clube no bolso do cliente

A experiência do cliente foi pensada primeiro para o celular. Na loja, ele mostra o cartão VIP com QR Code para ser identificado na hora; em casa, acompanha o saldo, o extrato e gera cupons para indicar amigos.

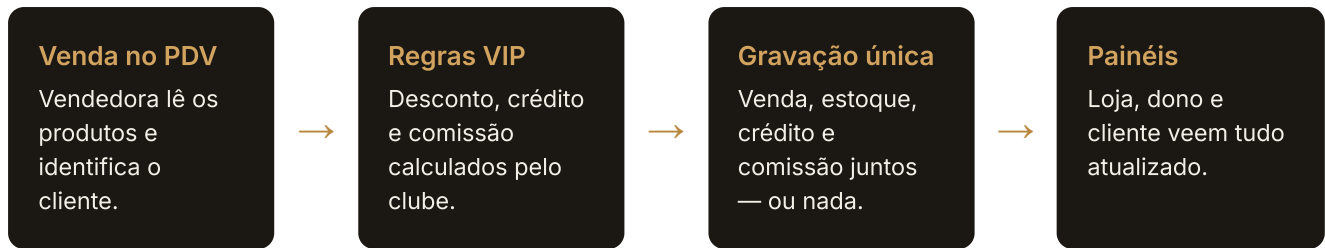


Início · Cartão VIP com QR Code · Extrato

Indicações que geram venda de verdade

Cada VIP gera um cupom único por amigo e escolhe quanto do benefício vira desconto para o amigo (de 10% a 50%) — o restante vira comissão para ele, numa carteira separada do saldo VIP. A comissão só nasce quando a compra acontece no caixa, e pode ser usada em compras futuras ou sacada com aprovação do administrador.

Dois sistemas, uma única verdade



Regra VIP num lugar só

O PDV nunca recalcula benefício por conta própria: ele pede ao Cliente VIP. Mudou a regra do clube, o caixa já vende com a regra nova.

Carteira em extrato, como um banco

Nenhum saldo é editado diretamente. Todo crédito, uso, comissão ou estorno é um lançamento, e o saldo é a soma deles — rastreável centavo por centavo.

Histórico que não se apaga

Vendas, pagamentos, movimentações de estoque e comissões nunca são apagados: correções viram estorno ou ajuste, com auditoria.

Tudo ou nada

Se qualquer parte da venda falhar, nada é gravado — não existe venda sem baixa de estoque nem crédito usado sem venda.

Sem gasto duplicado

Duas vendas simultâneas do mesmo cliente nunca usam o mesmo crédito duas vezes — cenário coberto por testes automatizados.

Permissões e segurança

Cada pessoa vê só o que o seu papel permite; caixa só no computador da loja, limite de tentativas de senha e PIN para descontos.

RESULTADO

A loja e o clube *rodando juntos.*

- Caixa rápido, com estoque por cor e tamanho sempre correto.
- Benefício VIP aplicado automaticamente no caixa, sem conta de cabeça nem planilha.
- Indicações viram vendas rastreáveis, com comissão justa para quem indicou.
- Cliente com autonomia: saldo, extrato e indicações pelo celular.
- Dono com visão em tempo real de vendas, margem, estoque e do programa VIP.
- Infraestrutura própria e enxuta, com dados sob controle da marca.

