



# Infor LN Vendas Guia do usuário para cotações de venda

---

Copyright © 2017 Infor

Todos os direitos reservados. As marcas e logomarcas definidas aqui são marcas comerciais e/ou marcas comerciais registradas da Infor. Todos os direitos reservados. Todas as outras marcas comerciais listadas aqui são de propriedade de seus respectivos proprietários.

### Notas importantes

O material contido nesta publicação (inclui toda e qualquer informação adicional) constitui e contém informação confidencial e de propriedade da Infor.

Ao ter acesso ao anexo, você reconhece e concorda que o material (incluindo qualquer modificação, tradução ou adaptação do mesmo) e todos os direitos autorais, segredos de negócios, todos os outros direitos, títulos e lucros, são de propriedade somente da Infor, e que você deve obter o direito, título ou qualquer ganho sob o material (inclusive em qualquer modificação, tradução ou adaptação do mesmo) em virtude da sua análise, exceto o direito não exclusivo para utilizar o material, somente em conexão e com o apoio da licença de uso do software disponibilizado à sua empresa pela Infor, conforme acordo separado ("Propósito").

Além disso, através do acesso ao material anexo, você reconhece e concorda em manter, tanto o material em estrita confidencialidade, quanto o uso do mesmo limitado ao Propósito descrito acima.

Embora a Infor tenha tomado o devido cuidado para assegurar que o material incluído nesta publicação esteja preciso e completo, a Infor não garante que a informação contida nesta publicação está completa, não contém erros tipográficos ou outros erros, ou que você encontrará seus requisitos específicos. Como tal, a Infor não assume e por meio desta se isenta de toda responsabilidade, resultante ou de qualquer forma, por qualquer perda ou dano ocasionado a qualquer pessoa ou entidade ou ainda por relatar erros ou omissão nesta publicação (incluindo informações complementares), se tais erros ou omissões resultarem da negligência, acidente ou qualquer outra causa.

### Reconhecimento da Marca Registrada

Qualquer empresa, produto, marca ou nome de serviço referenciado deve ser marca registrada por seus respectivos proprietários.

### Informação da Publicação

---

**Código do Documento** salesquotug (U9841)

---

**Liberação** 10.5 (10.5)

---

**Criado em** 21 de dezembro de 2017

---

---

# Tabela de Conteúdo

## Sobre este documento

<b>Capítulo 1 Introdução.....</b>	<b>7</b>
Cotações de venda.....	7
Dados mestres da cotação de vendas.....	7
Procedimento de cotação de vendas.....	8
Processos adicionais da cotação de vendas.....	8
<b>Capítulo 2 Procedimento.....</b>	<b>9</b>
<b>Capítulo 3 Processos adicionais.....</b>	<b>11</b>
Processos adicionais de cotação de vendas.....	11
Variantes de produto em vendas.....	12
Vincular variantes de produto.....	13
Desvincular variantes de produto.....	19
<b>Apêndice A Glossário.....</b>	<b>21</b>

## Índice

---



---

## Sobre este documento

Este documento fornece uma introdução a cotações de venda e explica o procedimento e as funções de venda.

### Conhecimento pressuposto

Embora não seja necessário conhecimento detalhado do software LN para ler este guia, o conhecimento geral sobre a funcionalidade do Infor LN irão ajudá-lo a entender este guia.

### Resumo do documento

Esta tabela mostra os capítulos deste guia:

Número do capítulo	Título do capítulo	Conteúdo
Capítulo 1	Introdução	Introdução às cotações de vendas e referências aos dados mestres, procedimento e processos adicionais para cotações de vendas
Capítulo 2	Procedimento	Etapas no procedimento de cotação de vendas
Capítulo 3	Processos adicionais	Funcionalidade adicional no procedimento de cotação de vendas

### Referências

Use este guia como a referência principal para cotações de vendas. Use as edições atuais dessas referências relacionadas para pesquisar informações não cobertas neste guia:

- **Guia do usuário para dados mestres de vendas U9839 PB**  
Use este guia para entender a configuração de dados mestres de vendas.
- **Guia do usuário para catálogos do produto U9815 PB**  
Use este guia para entender a configuração e o uso de catálogos de produto.
- **Guia do usuário para controle de margem U9842 PB**  
Use este guia para entender o procedimento de controle de margem.
- **Guia do usuário para ordens de vendas U9845 PB**  
Use este guia para entender o procedimento de ordem de vendas.
- **Guia do usuário para rastreamento de projeto U9777 PB**  
Use este guia para entender a funcionalidade de rastreamento de projeto.
- **Guia do usuário para preço U9179 PB**  
Use este guia para entender a funcionalidade de preço.

- **Guia do usuário para preço de material U9865 PB**  
Use este guia para entender a funcionalidade de preço de material.

### Como ler este documento

Este documento foi criado a partir de tópicos da Ajuda online. Assim, as referências a outras seções são apresentadas como mostra o exemplo a seguir:

Para obter detalhes, consulte a *Introdução*. Para localizar a seção citada, consulte o Índice ou use o Índice remissivo no fim do documento.

Termos sublinhados indicam um link para uma definição do glossário. Se visualizar este documento online, você pode clicar no termo sublinhado para ir até a definição do glossário no fim do documento.

### Entrando em contato com a Infor

Se você tiver perguntas sobre os produtos da Infor, visite o portal Infor Xtreme Support em [www.infor.com/inforxtreme](http://www.infor.com/inforxtreme).

Se atualizarmos este documento após a liberação do produto, a nova versão será postada neste site. É recomendável que você verifique este site periodicamente para obter a documentação atualizada.

Se tiver comentários sobre a documentação da Infor, entre em contato com [documentation@infor.com](mailto:documentation@infor.com).

## Cotações de venda

Cotações de venda são usadas para fornecer a um parceiro de negócios cliente os detalhes necessários para tomar uma decisão de compra.

É possível criar uma cotação de vendas em resposta a uma solicitação de cotação (SC) de um parceiro de negócios ou como uma ferramenta de vendas para iniciar o processo de vendas com parceiros de negócios em potencial. Uma cotação inclui datas, termos, itens ou descrições de itens a serem vendidos e uma percentagem de sucesso, que reflete o nível de certeza com que a cotação será aceita. Cotações de venda estão incluídas nos módulos de planejamento com base nas suas percentagens de sucesso. Cotações com uma alta percentagem de sucesso são consideradas vendidas.

É possível imprimir e enviar cotações a parceiros de negócios. É possível especificar os resultados das cotações retornadas em Vendas. Se a cotação não for aceita, é possível especificar o motivo para a falha e o concorrente que venceu a cotação. Se o parceiro de negócios aceitar a cotação, será possível transferir a cotação para uma ordem de venda e especificar o motivo para o sucesso.

### Nota

Não é possível converter linhas de cotação de vendas com um código de item vazio para uma ordem de venda.

## Dados mestres da cotação de vendas

Para poder usar o procedimento de cotação de vendas, é preciso especificar estes parâmetros e dados mestres:

1. selecione a caixa de seleção **Cotações** na sessão Parâmetros de venda (tdsls0100s000)
2. Especifique os parâmetros da cotação de vendas na sessão Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100).
3. Use a sessão Concorrentes (tdsls1106m000) para definir e rastrear concorrentes através do procedimento de cotação de vendas. Se uma linha de cotação não obtiver sucesso, é possível indicar o concorrente que venceu a ordem.

4. Para melhorar as percentagens de sucesso da cotação, é essencial registrar os motivos para o aceite ou a rejeição das cotações. Os motivos para sucesso ou falha, como especificados na sessão Motivos (tcmcs0105m000), permitem entender os pontos fortes e fracos das cotações. Para cada linha da cotação, é possível indicar o motivo para o sucesso ou a falha.

## Procedimento de cotação de vendas

O procedimento de cotação de vendas inclui etapas como criar, imprimir, especificar resultados da cotação, processar e enviar cotações de venda.

Para mais informações, consulte o Procedimento de cotação de vendas.

## Processos adicionais da cotação de vendas

Vários processos nem sempre ocorrem no procedimento de cotação de vendas, mas podem ser aplicáveis em situações específicas.

Para mais informações, consulte o Processos de cotação de vendas adicionais.

Para criar e processar cotações de venda:

### **Passo 1: Cotação de venda (tdsls1600m000)**

Especifique um cabeçalho e linhas da cotação de vendas na sessão Cotação de venda (tdsls1600m000). Nessa sessão, é possível especificar as informações mais importantes para a cotação de vendas e para processar a cotação.

### **Passo 2: Aprovar cotações de venda (tdsls1211m000)**

Se a caixa de seleção **Aprovação exigida** estiver selecionada na sessão Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100), a aprovação cotação de vendas será obrigatória no procedimento de cotação de vendas.

### **Passo 3: Imprimir cotações de venda (tdsls1401m000)**

Imprima a cotação de vendas na sessão Imprimir cotações de venda (tdsls1401m000) e envie-a ao parceiro de negócios para análise. Esse documento inclui o preço e as condições para entregar as mercadorias necessárias. Cópias adicionais podem ser impressas para arquivamento.

Se a caixa de seleção **Aprovação exigida** estiver selecionada na sessão Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100), a cotação de vendas deverá ser aprovada para poder ser impressa formalmente, ou seja, o status definido como **Impresso**.

### **Passo 4: Resultados de cotação de venda (tdsls1101s100)**

Especifique a resposta do parceiro de negócios à cotação na sessão Resultados de cotação de venda (tdsls1101s100). O parceiro de negócios pode aceitar ou rejeitar a linha de cotação enviada. O motivo para aceite e rejeição e o concorrente que perdeu ou venceu a linha de cotação também podem ser indicados nesta sessão. Essas informações podem ser importantes para cotações futuras.

É possível usar a sessão Atualização global de cotações de venda (tdsls1205s000) para especificar os resultados para toda a cotação ou para um grupo de cotações.

### **Passo 5: Processar cotações de venda (tdsls1200m000)**

Se o parceiro de negócios aceitar uma linha de cotação, será possível gerar uma ordem de venda usando a linha de cotação enviada na sessão Processar cotações de venda (tdsls1200m000).

### **Passo 6: Ordens de venda (tdsls4100m000)**

Mantenha ordens de venda criadas usando uma cotação na sessão Ordens de venda (tdsls4100m000).

Nota: Também é possível concluir as etapas anteriores usando a sessão Cotação de venda (tdsls8310m000).

## Processos adicionais de cotação de vendas

Vários processos nem sempre ocorrem no procedimento de cotação de vendas, mas podem ser usados opcionalmente.

Diz respeito aos seguintes processos:

- **Recuperar preços de material**  
Se a caixa de seleção **Preço de material em vendas** estiver selecionada na sessão Parâmetros de preço de materiais (tcmpr0100m000), depois de configurar os dados mestres de preço de material, o LN poderá recuperar informações sobre preços de material e calcular os preços de material para uma linha de cotação de vendas.
- **Configurar variantes de produto**  
É possível configurar uma variante de produto para um item genérico usando a linha de cotação.
- **Verificar ATP e CTP**  
É possível realizar uma verificação de disponível para promessa (ATP) e capacidade de vendas (CTP) para a cotação. Isso é feito automaticamente se, na sessão Parâmetros de planejamento (cprpd0100m000), a caixa de seleção **Verificação de CTP para vendas** estiver selecionada e um dos parâmetros **Verificação do estoque durante entrada de linha de cotação**, **Verificação de estoque durante confirmação** ou **Verificação de estoque durante processamento** for **Sim** ou **Distribuído no tempo** na sessão Parâmetros de cotação de venda (tdsls0100s100). Se o estoque livre disponível (ATP) e os componentes críticos adicionais (CTP) forem insuficientes para atender a linha de cotação, é possível, por exemplo, gerir a falta usando uma programação de entrega, que pode ser configurada na sessão Gestão ATP (cprrp4800m000). Se desejar usar a programação de entrega, é preciso atualizar manualmente a linha de programação.  
É possível iniciar a sessão Gestão ATP (cprrp4800m000) da seguinte maneira:
  - manualmente, se desejar realizar verificações off-line de ATP/CTP
  - automaticamente, se for definida como uma opção de gestão automática de escassez de estoque para o tipo de ordem
  - manualmente, usando o Menu de escassez de estoque (tdsls4830s000) exibido durante a entrada, confirmação ou processamento da linha de cotação.

- **Oferecer uma alternativa**  
É possível oferecer a um parceiro de negócios cliente mais de uma opção para uma cotação em particular. Se você clicar em **Criar alternativa** no menu Visualizações, Referências o Ações da sessão Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000), é possível criar uma linha alternativa. Essa linha tem o mesmo número de posição que a linha de cotação principal, mas o número de sequência é aumentado em um.
- **Criar cotações de venda usando um catálogo**  
É possível criar uma nova cotação de vendas com base em um catálogo.
- **Copiar componentes da BOM para uma cotação de vendas**  
É possível usar a sessão Copiar componentes da BOM na cotação de venda (tdsls1812s000) para copiar os componentes da lista de material para uma cotação de vendas. Você deve inserir um item fabricado e o número de níveis da BOM a copiar para a cotação. Uma linha de cotação de vendas é adicionada para cada posição na lista de material que não contém outro nível de componentes.
- **Rastrear custos do projeto para uma linha de cotação**  
Se rastreamento de projeto for obrigatório para o item na linha de cotação de vendas, uma rastreabilidade deverá ser especificada na sessão Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000).
- **Imprimir e revisar cotações de venda**  
É possível imprimir e revisar cotações de venda nas sessões Visualizar cotação de vendas (tdsls1401m200), Imprimir cotações de venda (tdsls1419m000) e Imprimir linhas de cotação de venda (tdsls1420m000).
- **Excluir cotações de venda**  
É possível excluir cotações de venda (processadas) na sessão Excluir cotações de venda (tdsls1210m000).

## Variantes de produto em vendas

Em Vendas, é possível gerar variantes de produto para itens configuráveis, que são itens que têm a caixa de seleção **Configurável** selecionada na sessão Itens (tcibd0501m000).

Na sessão Itens (tcibd0501m000), os itens **Fabricado** com a **Origem do fornecimento padrão** definida para **Montagem** e os itens **Genérico** sempre são configuráveis.

### Nota

Para itens com a origem de fornecimento padrão definida para **Montagem** na sessão Itens (tcibd0501m000), o seguinte é aplicável:

- se a caixa de seleção **Vender múltiplos da mesma config.** estiver desmarcada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000), a quantidade da ordem estará limitada a um em uma linha de ordem de venda. Somente se a caixa de seleção **Vender múltiplos da mesma config.** estiver marcada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000) você poderá inserir um item com uma quantidade de ordem maior que um e vender múltiplos da mesma variante de produto de montagem, o que resulta em

várias ordens de montagem vinculadas a uma linha de ordem de venda. Para identificar a variante de produto, as várias ordens de montagem e a linha de ordem de venda possuem a mesma especificação. Esses itens também são chamados de itens de montagem. Para mais informações, consulte o Para vender múltiplos de variantes de produtos para montagem e Itens finalizados.

- a caixa de seleção **Configurador** na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000) determina se você precisa configurar o item em Configuração do produto ou se o LN automaticamente gera uma variante de produto para o item na sessão Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000).

## Vincular variantes de produto

Se o item for configurável, você poderá escolher configurá-lo imediatamente na entrada da linha nas sessões Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) e Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000). Se desejar configurar a variante de produto após salvar a linha de vendas, no menu adequado, clique em **Configurador** para configurar a variante de produto na sessão Configurador de produto (tipcf5120m000).

Também é possível escolher vincular uma variante de produto existente no campo **Variante de produto** das sessões Linhas de ordem vendas (tdsls4101m000) e Linhas de cotação de venda (tdsls1501m000).

As variantes de produto podem ser configuradas ou selecionadas aqui:

Origem do fornecimento padrão	Item na ordem/cotação de venda	Configurar pelo parâmetro PCF	Configurar variante de produto	Selecionar variante de produto da sessão:
Produção (JSC)	Genérico	Não aplicável	Configurador de produto (tipcf5120m000)	Variantes de produto (tipcf5501m000)
Montagem	Genérico	Selecionado	Configurador de produto (tipcf5120m000)	Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000)
Montagem	Genérico	Desmarcado	Não aplicável	Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tiapl3600m000)
Montagem	Fabricado	Selecionado	Configurador de produto (tipcf5120m000)	Variantes de produto - Estoque (Montagem)

				gem) (tia-pl3600m000)
<b>Montagem</b>	Fabricado	Desmarcado	Não aplicável	Variantes de produto - Estoque (Montagem) (tia-pl3600m000)

### Nota

Se o LN estiver integrado com o configurador de Gestão de configuração de produto, a variante de produto será configurada no Configurador CPQ, e não na sessão Configurador de produto (tipcf5120m000). Para mais informações, consulte o Configuração do Configurador de CPQ.

### Reutilizar variantes de produto

Em diferentes linhas de cotação/ordem de venda da mesma ordem de venda ou cotação, uma variante de produto específica pode ser usada várias vezes.

Essa funcionalidade pode ser usada somente se as seguintes configurações forem aplicáveis:

- a caixa de seleção **Identificar código do item** está selecionada na sessão Parâmetros de configuração do produto (tipcf0100m000)
- a caixa de seleção **Igualar Projeto (PCS) com Ordem de venda** está selecionada ao gerar uma estrutura de projeto para o item configurado na sessão Gerar estrutura (projeto PCS) para ordens de venda (tdsls4244m000)
- a caixa de seleção **Permitir reutilização de configurações** está selecionada na sessão Parâmetros de configuração do produto (tipcf0100m000).

### Exemplo

Item genérico	Característica	Opções
100: Cadeira X	Cor	1: Redesc.
		2: Azul
	Altura	1: A
		2: B

Cotação/ordem de venda após a configuração ser salva:

---

<b>Ordem</b>	<b>Posição</b>	<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Variante</b>	<b>Opções escolhidas</b>
123	5	Texto	Sala de aula - 1a	-	-
	10.	100	Cadeira X	10.	Cor vermelha, altura A
	15	100	Cadeira X	11	Cor vermelha, altura B
	20	Texto	Sala de aula - 1b	-	-
	25	100	Cadeira X	10.	Cor vermelha, altura A
	30	100	Cadeira X	11	Cor vermelha, altura B

---

Cotação/ordem de venda após a estrutura do projeto ser gerada na sessão Gerar estrutura (projeto PCS) para ordens de venda (tdsls4244m000):

Ordem	Posição	Item	Descrição	Variante	Opções escolhidas
	5	Texto	Sala de aula 1a -		-
123	10.	100-1-A	Cadeira X, cor vermelha, altura A	10.	Cor vermelha, altura A
	15	100-1-B	Cadeira X, cor vermelha, altura B	11	Cor vermelha, altura B
	20	Texto	Sala de aula 1b -		-
	25	100-1-A	Cadeira X, cor vermelha, altura A	10.	Cor vermelha, altura A
	30	100-1-B	Cadeira X, cor vermelha, altura B	11	Cor vermelha, altura B

### Verificações aplicadas no exemplo

- depois da configuração da linha de ordem 15, o mesmo item é encontrado na linha 10. O novo código de item da posição 10 (123/100-1-A) e o código de item da linha 15 (123/100-1-B) são diferentes. Portanto, a linha de ordem 15 é aceita
- depois da configuração da linha de ordem 25, o mesmo item com as mesmas opções é encontrado na linha 10. O novo código de item da posição 10 e o código de item da linha 25 são iguais: 123/100-1-A. A linha da ordem 25 somente pode ser aceita se a caixa de seleção **Permitir reutilização de configurações** estiver selecionada.

O código de item das posições 10 e 25 são iguais. Na sessão Itens (tcibd0501m000), a **Variante de produto** para o item 123/100-1-A é 10.

### Importante

A sessão Item genérico - Config. para geração de dados (tipcf3101m000) afeta o resultado esperado:

- No exemplo, as configurações desta sessão são usadas: as opções selecionadas fazem parte do código do item gerado. Se você selecionar outra opção, um código de item personalizado diferente é gerado
- se as configurações para geração de dados não forem especificadas na sessão Item genérico - Config. para geração de dados (tipcf3101m000), o código de item personalizado será baseado

no número de ordem - código de item, que é 123-100. Neste caso, a posição 15 teria resultado em uma mensagem de erro: o código de item personalizado é o mesmo que o da posição 10, mas as opções são diferentes.

## Atualizar linhas da ordem de venda e linhas de cotação de vendas

Ao inserir uma variante de produto existente na linha de ordem/cotação de venda, estes campos são atualizados na linha de ordem/cotação de venda:

<b>Un. de efetivid.</b>	Para itens com a <b>Origem do fornecimento padrão</b> definida como <b>Montagem</b> e uma unidade de efetividade vinculada à variante de produto em Planejamento de conjunto (APL).
<b>Armazém</b>	Para itens <b>Fabricado</b> com a <b>Origem do fornecimento padrão</b> definida como <b>Montagem</b> .
<b>Centro de trabalho</b>	Para itens <b>Genérico</b> com a <b>Origem do fornecimento padrão</b> definida como <b>Montagem</b> .
<b>Preço de venda</b>	-
<b>Número de série</b>	É atualizado quando a <u>ordem de montagem</u> é sequenciada. A ordem de venda não pode ser liberada para a Armazenamento sem esse número.
<b>Custo padrão</b>	É atualizado depois de você realizar uma das seguintes ações: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Clique em <b>Calcular</b> na sessão Variantes de produto (Montagem) (tiapl3500m000).</li> <li>■ Congelar a ordem de montagem.</li> </ul>

### Nota

Para itens **Fabricado** com a **Origem do fornecimento padrão** definida como **Montagem** e a caixa de verificação **Vender múltiplos da mesma config.** selecionada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000), é possível vincular várias ordens de conjunto a uma linha de ordem de venda, o que significa que não é possível atualizar a linha de ordem de venda com um número de série. Portanto, a Armazenamento insere números de série em um conjunto de lote e número de série, que pode ser visualizado clicando no botão **Conj. nº série e lote** na sessão Linhas de entr. real de ordens de vendas (tdsls4106m000). Usando esse conjunto, múltiplos números de série são vinculados à linha de entrega.

## Atualizar variantes de produto

Ao alterar a **Data de entrega planejada** ou a **Data da ordem/ Data de cot.** na linha de ordem/cotação de venda, os seguintes campos são atualizados na variante de produto vinculada:

<b>Campo alterado na linha de ordem/cotação de venda</b>	<b>Campo atualizado na variante de produto</b>	<b>Atualizar restrições</b>
<b>Data de entrega planejada</b>	<b>Data de saída solicitada</b>	Nenhum
<b>Data de entrega planejada</b>	<b>Data de saída planejada</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ O status da variante de produto é <b>Aberto</b>.</li> <li>■ Não existem ordens de montagem.</li> </ul>
<b>Data de entrega planejada</b>	<b>Data configuração produto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ O status da variante de produto é <b>Aberto</b>.</li> <li>■ Não existem ordens de montagem.</li> <li>■ A <b>Data de configuração (PCF)</b> está definida como <b>Data de entrega</b> na sessão Parâmetros de venda (tdsls0100s000).</li> <li>■ A variante de produto não é configurada pela Configuração do produto.</li> </ul>
<b>Data da ordem/ Data de cot.</b>	<b>Data configuração produto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ O status da variante de produto é <b>Aberto</b>.</li> <li>■ Não existem ordens de montagem.</li> <li>■ A <b>Data de configuração (PCF)</b> está definida como <b>Data da ordem</b> na sessão Parâmetros de venda (tdsls0100s000).</li> <li>■ A variante de produto não é configurada pela Configuração do produto.</li> </ul>

**Nota**

Para itens **Fabricado** com a **Origem do fornecimento padrão** definida como **Montagem** e a caixa de verificação **Vender múltiplos da mesma config.** selecionada na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0500m000), é possível vincular várias ordens de conjunto a uma linha de ordem de venda e, portanto, várias datas de entrega planejada podem se aplicar a uma linha de ordem de venda. Assim, alterações de data não são atualizadas para a variante de produto.

## Desvincular variantes de produto

Na linha de ordem/cotação de venda, é possível desvincular uma variante de produto.

Desvincular não remove a variante de produto, mas remove somente a referência à ordem ou cotação de venda na variante de produto e na ordem de montagem, se aplicável. Nas sessões Variantes de produto (Montagem) (tiapl3500m000) e Variantes de produto (tipcf5501m000), o **Tipo de referência** permanece **Ordem de venda**, **Cotação de venda** ou **Variante padrão**.

A variante de produto não vinculada pode ser reutilizada por outra ordem/cotação de venda.

**Nota**

Para itens com a **Origem do fornecimento padrão** definida como **Montagem**, o seguinte é aplicável:

- Na sessão Parâmetros de planejamento de montagem (tiapl0100s000), a caixa de seleção **Permitir ord. mont. p/ variações prod. não vend.** determina se é possível desvincular variantes de produto.
- Se um item **Fabricado** for rejeitado durante a inspeção de armazém, o status da variante de produto mudará para **Cancelado**. Então, é possível cancelar a linha de ordem de venda vinculada ou remover a variante de produto da linha de ordem de venda. Se necessário, é possível vincular outra variante de produto.



# Apêndice A

## Glossário

# A

### ATP

Ver: *disponível para promessa* (p. 22)

### ATP

Ver: *disponível para promessa* (p. 22)

### BOM

Ver: *lista de material* (p. 24)

### capacidade de vendas

A combinação das técnicas utilizadas para determinar a quantidade de um item que você pode prometer a um cliente em uma data específica.

Capacidade de vendas (CTP) envolve uma extensão da funcionalidade padrão disponível para promessa (ATP). A CTP ultrapassa o ATP no sentido de que também considera a possibilidade de produzir mais do que estava inicialmente planejado, quando o ATP de um item é insuficiente.

Além da funcionalidade padrão de ATP, a CTP abrange as seguintes técnicas:

- Canal ATP: disponibilidade restrita para determinado canal de vendas.
- CTP de família de produtos: promessa de ordem com base na disponibilidade no nível de família de produtos, em vez de no nível de item.
- Componente CTP: verifica se existem componentes suficientes disponíveis para produzir uma quantidade extra de um item.
- capacidade CTP: verifica se existe capacidade suficiente disponível para produzir uma quantidade extra de um item.

Abreviação: CTP

### catálogo

O mais alto nível da estrutura da categoria. Um catálogo contém uma ou mais categorias, que contêm itens ou subcategorias. Um catálogo principal não pode ser um membro de outra categoria.

### concorrente

Uma companhia que compete pelas mesmas ordens de venda. Em geral, um concorrente opera no mesmo segmento de mercado que a sua companhia.

### Configurador de CPQ

Um aplicativo integrado ao LN para configurar um item. A integração pode ser usada somente como parte da interface de usuário da web.

Ver: Configurar cotação de preço

### conjunto de número de série e lote

Uma lista de códigos de lote e/ou números de série de um item em uma linha de ordem de venda. O conjunto de lote e número de série pode ser usado em faturamento ou no serviço pós-vendas.

### cotações de venda

Uma declaração do preço e termos de venda e uma descrição dos bens ou serviços oferecidos por um fornecedor para um comprador em potencial, uma proposta. O cabeçalho contém os dados do cliente, condições de pagamento e termos de entrega. Os dados sobre os itens reais são inseridos nas linhas de cotação. A oferta geralmente é considerada uma proposta de venda quando apresentada uma solicitação de cotação como resposta.

### CTP

Ver: *capacidade de vendas (p. 21)*

### disponível para promessa

A quantidade de item ainda disponível para ser prometida a um cliente.

No LN, disponível para promessa (ATP) faz parte de uma estrutura estendida maior de técnicas de promessa de ordem, chamada de capacidade de vendas (CTP). Se o ATP de um item é insuficiente, a CTP ultrapassa o ATP no sentido de que também considera a possibilidade de produzir mais do que estava inicialmente planejado.

Além da funcionalidade ATP padrão, o LN também usa canal ATP. Esse termo se refere à disponibilidade de um item para determinado canal de venda, levando em conta os limites de venda desse canal.

Para todos os outros tipos de funcionalidade de promessa de ordem utilizados no LN, é usado o termo CTP.

Acrônimo: ATP

Abreviação: ATP

## especificação

Um conjunto de dados relacionados ao item, por exemplo, o parceiro de negócios a quem o item é alocado ou detalhes de propriedade.

O LN usa a especificação para conciliar fornecimento e demanda.

Uma especificação pode pertencer a um ou mais dos seguintes:

- um fornecimento antecipado de uma quantidade de um item, como ordem de venda ou ordem de produção
- uma quantidade em particular de um item armazenado em uma unidade de gestão
- uma necessidade para uma quantidade em particular de um item, por exemplo, uma ordem de venda

## item configurável

Um item que possui características e opções que devem ser configurados antes de quaisquer atividades poderem ser realizadas nele. Se o item configurável for genérico, um novo item é criado após a configuração. Se o item for fabricado ou comprado, a configuração é identificada pelo código do item e ID da lista de opções.

- Itens **Fabricado** com fonte de fornecimento padrão definida para **Montagem** e itens **Genérico** sempre são configuráveis.
- Itens **Comprado** com uma programação de compra em uso podem ser configuráveis.
- Itens **Comprado** configuráveis podem ser usados somente dentro do Controle de montagem.

## item de montagem

Item com origem de fornecimento padrão **Montagem**. A produção de itens de montagem é controlada por uma ordem de montagem. As ordens de montagem são executadas em uma linha de montagem.

### Nota

Um item de montagem pode ser do tipo **Genérico**, **Fabricado** ou **Módulo de engenharia**.

## item genérico

Um item que existe em diversas variantes do produto. Antes de quaisquer atividades de manufatura serem realizadas em um item genérico, este deve ser configurado para determinar a variante de produto desejada.

### Exemplo

Item genérico: furadeira elétrica

Opções:

- 3 fontes de alimentação (baterias, 12 V ou 220 V)
- 2 cores (azul, cinza).

Um total de seis variantes de produto pode ser produzido com essas opções.

## lista de material

Listagem de todos os subconjuntos, intermediários, peças e matérias-primas que entram no conjunto pai. A lista relaciona a quantidade e os custos de cada componente.

Sinônimo: BOM

## menu Visualizações, Referências e Ações

Os comandos são distribuídos através de menus **Visualizações**, **Referências** e **Ações** ou exibidos como botões. Em liberações anteriores do LN e da UI da web, esses comandos estavam localizados no menu *Específico*.

## ordem de montagem

Ordem para montar um produto em uma linha de montagem ou mais.

## origem do fornecimento padrão

A origem que abastece um item por padrão. Um item pode ser fornecido usando ordens de compra ou programações, ordens de produção ou programações, ordens de montagem ou ordens de armazém.

A origem do fornecimento padrão determina o tipo de ordem usado para fornecer o item, mas, em geral, é possível substituir o padrão e especificar uma origem alternativa.

Se o tipo de item for **Fabricado** ou **Genérico**, a origem de fornecimento poderá ser **Produção (JSC)** ou **Montagem**.

Se o tipo de item for **Módulo de engenharia**, a origem do fornecimento será **Montagem** e não poderá ser alterada.

Se o tipo de item for **Comprado**, a origem do fornecimento será **Compra** e não poderá ser alterada.

### percentagem de sucesso

Uma percentagem associada a uma cotação que representa a probabilidade de o parceiro de negócios aceitar a cotação. Os resultados do aceite na conversão da cotação em uma ordem de venda.

### preço do material

O preço de um material, que pode ser o seguinte:

- o preço base do material, se preços reais do material não forem aplicáveis (ainda)
- a soma destes componentes: preço base do material + sobretaxa do preço do material+ custos de sobretaxa de preço do material, se os preços reais do material forem aplicáveis

### rastreabilidade

Uma combinação de projeto/orçamento, elemento e/ou atividade, que é usada para identificar custos, demanda e fornecimento para um projeto.

### solicitação de cotação (SC)

Documento de compra usado como solicitação para que licitantes enviem suas condições, como preços, desconto, tempo de entrega e condições de pagamento para entregar um (uma quantidade de) produto.

É possível enviar a SC a vários licitantes. Um licitante pode enviar uma resposta de SC para os itens especificados.

É possível registrar as respostas, negociar e comparar os preços e descontos oferecidos por diferentes licitantes.

Uma resposta aceita pode ser copiada para um contrato, uma ordem ou um livro de preços.

### variante de produto

Uma configuração exclusiva de um item configurável. A variante é resultado do processo de configuração e inclui informações como opções de recursos, componentes e operações.

### Exemplo

Item configurável: furadeira elétrica

Opções:

- 3 fontes de alimentação (baterias, 12 V ou 220 V)
- 2 cores (azul, cinza).

Um total de seis variantes de produto pode ser produzido com essas opções.



---

# Índice

**ATP**, 22  
**BOM**, 24  
**capacidade de vendas**, 21  
**catálogo**, 21  
**concorrente**, 22  
**Configurador de CPQ**, 22  
**conjunto de número de série e lote**, 22  
**Cotação de vendas**  
    dados mestres, 7  
    processos adicionais, 11  
**cotações de venda**, 22  
**CTP**, 21  
**disponível para promessa**, 22  
**especificação**, 23  
**item configurável**, 23  
**item de montagem**, 23  
**item genérico**, 24  
**lista de material**, 24  
**menu Visualizações, Referências e Ações**, 24  
**ordem de montagem**, 24  
**origem do fornecimento padrão**, 24  
**percentagem de sucesso**, 25  
**preço do material**, 25  
**rastreabilidade**, 25  
**solicitação de cotação (SC)**, 25  
**variante de produto**, 25  
    Vendas, 12

---

