



Guia de uso ERP e Vitrine

O passo a passo completo para operar a loja pelo navegador, no computador ou no celular: vendas, estoque, clientes, financeiro, inteligência e a vitrine online.

● Versão 1.0 · outubro de 2026

Web · computador e celular

Para lojistas e equipes

Comece por aqui

O que é a plataforma, onde acessar e do que você precisa.

A **Vertaris Beauty** reúne em um só lugar a gestão da loja (o **ERP**) e a loja online da marca (a **Vitrine**). Tudo o que acontece em um lado aparece no outro: um produto cadastrado no Catálogo já está disponível no PDV e na Vitrine; uma venda no balcão baixa o estoque usado pela loja online; uma cliente que compra online entra automaticamente no CRM.

ERP

Gestão da loja

- Endereço:
vertarisbeauty.com.br
- Acesso com e-mail e senha
- O que cada pessoa vê depende do seu perfil

VITRINE

Loja online da marca

- Endereço:
suamarca.vertarisbeauty.com.br
- Ou um domínio próprio, como
loja.suamarca.com.br
- Aberta para clientes, sem senha

REQUISITOS

Do que você precisa

- Navegador atualizado: Chrome, Edge ou Safari
- Conexão com a internet
- Opcional: leitor de código de barras e impressora térmica

Como este guia está organizado

As seções seguem a ordem do menu do sistema:

Vendas › **Estoque** › **CRM e Marketing** › **Compras** › **Financeiro** › **Gestão** › **Inteligência** . Os nomes de telas e

botões aparecem em **negrito** exatamente como estão na tela. Os quadros ao longo do texto destacam:

◆ DICA

Atalhos e boas práticas que economizam tempo.

! ATENÇÃO

Pontos que evitam erros de estoque, fiscal ou financeiro.

☐ NO CELULAR

Como fazer o mesmo pelo telefone ou tablet.

◆ **DICA**

Este guia fica sempre disponível em **vertarisbeauty.com.br/ajuda**, no link **Central de ajuda** da tela de login e no ícone **?** no topo de todas as telas do sistema, que abre direto a parte do guia sobre a tela em que você está.

◆ **DICA**

Use a busca no topo do sumário para achar qualquer assunto, como "etiqueta", "sangria" ou "cupom". No celular, o sumário abre pelo botão **Sumário** no canto inferior.

Primeiro acesso e login

Entrar, trocar a senha temporária e instalar o sistema como aplicativo.

- 1 Abra **vertarisbeauty.com.br** no navegador.
- 2 Digite o **e-mail** e a **senha temporária** que você recebeu e clique em **Entrar**.
- 3 No primeiro acesso, o sistema pede uma **nova senha**: no mínimo 10 caracteres, com letra, número e uma letra maiúscula ou símbolo.
- 4 Se você trabalha em mais de uma empresa, escolha a **empresa** que deseja abrir. Para trocar depois, use o seletor com o nome da loja no topo do menu.

Vertaris Beauty

O ERP feito para marcas de beleza.

PDV, estoque com lotes, CRM, compras e financeiro num só lugar — com a sua equipe vendo só o que precisa.

ACESSO DA EMPRESA

Entrar no Vertaris Beauty

Use o e-mail e a senha que a sua empresa cadastrou para você.

Modo demonstração: entre com **mariana@bellaurora.com.br** e a senha temporária **Vertaris@2026**. No primeiro acesso o sistema pede uma senha nova.

E-mail

Senha

→ Entrar

[Esqueci minha senha](#)

[Dúvidas?](#) [Central de ajuda](#)

🔒 Acesso individual, senha própria e perfis por função.

Tela de acesso ao ERP.

Esqueci minha senha

- 1 Na tela de login, clique em **Esqueci minha senha** e informe o seu e-mail.

- 2 Abra o e-mail recebido e clique no link. Ele vale por 30 minutos e só pode ser usado uma vez.
- 3 Crie a nova senha e entre normalmente.

! ATENÇÃO

Após 5 tentativas com senha errada, a conta fica bloqueada por 15 minutos, como proteção. Um administrador também pode gerar uma nova senha temporária em

Configurações > Perfis de Acesso > Nova senha .

Instalar como aplicativo (computador ou celular)

O ERP funciona como aplicativo instalado, com ícone próprio e em tela cheia:

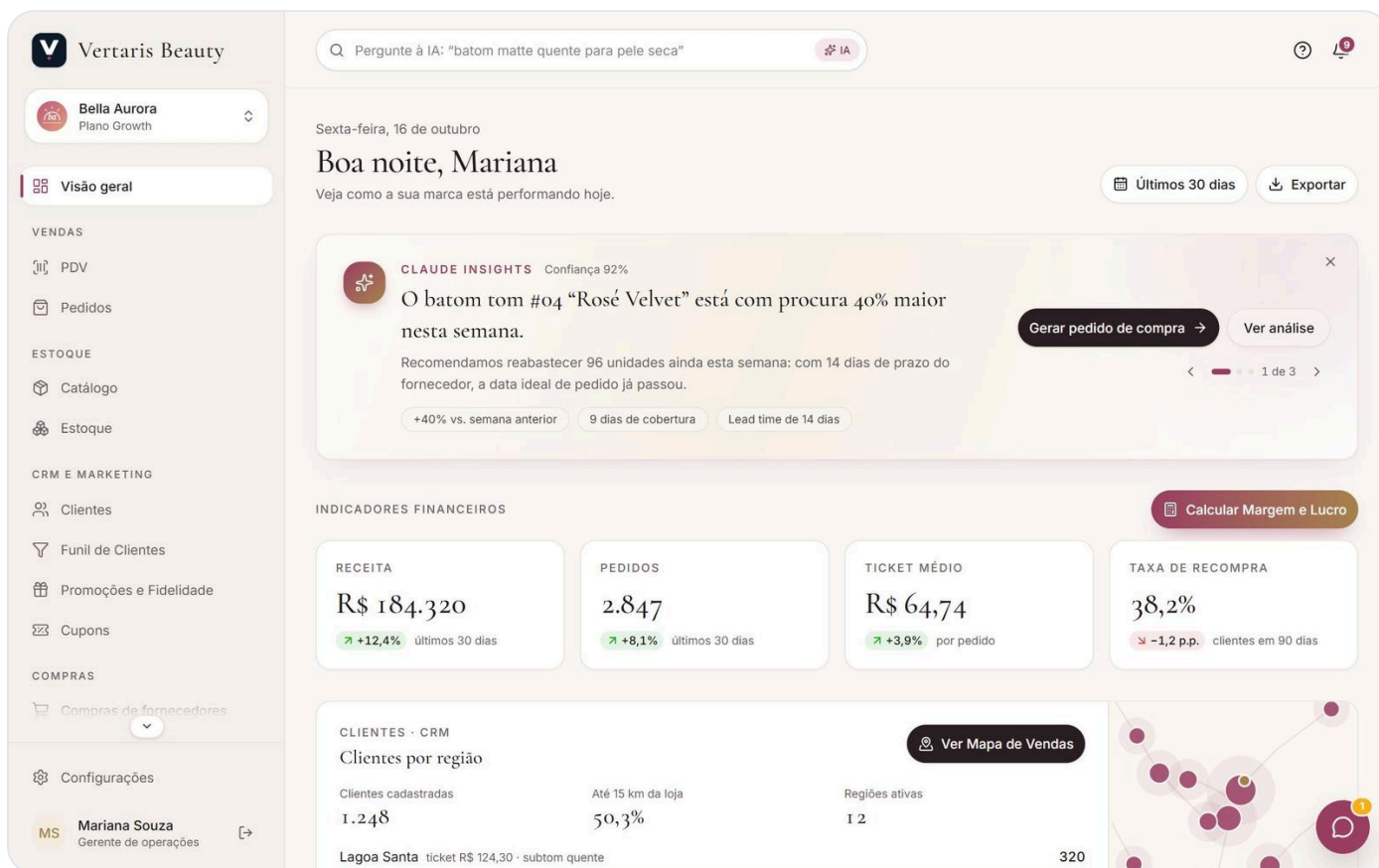
- **Chrome ou Edge no computador:** clique no ícone de instalação na barra de endereço, ou procure a opção de instalar o aplicativo no menu :. O app aparece como **Vertaris**, com atalhos para PDV, Pedidos e Estoque.
- **Android:** no Chrome, toque em : > **Adicionar à tela inicial**.
- **iPhone:** no Safari, toque em **Compartilhar > Adicionar à Tela de Início**.

◆ DICA

Por segurança, a sessão dura até 12 horas. Para sair, use o ícone **Sair** ao lado do seu nome, no rodapé do menu, principalmente em computadores compartilhados.

Conhecendo a tela

Menu, busca com IA, notificações e a Visão geral.



Visão geral: insights da IA, indicadores do período e clientes por região.

ÁREA	PARA QUE SERVE
Menu lateral	Organizado por módulos: Vendas, Estoque, CRM e Marketing, Compras, Financeiro, Gestão e Inteligência. Você só vê os itens liberados para o seu perfil e o seu plano. Quando há mais itens, aparecem setas ^ v para rolar.
Seletor da loja	Mostra a empresa e o plano atuais e permite trocar de empresa.
Busca com IA	Pergunte em linguagem natural, como "batom matte quente para pele seca". A busca entende tom, subtom, acabamento e tipo de pele.
? Ajuda	Abre este guia em outra aba, direto na seção da tela em que você está: no Estoque, a parte de Estoque; no PDV, a parte do PDV.
Sino	Avisos do que precisa de atenção: pedidos aguardando aprovação, notas rejeitadas, estoque baixo, lotes vencendo, contas a pagar, prazos de compra e aniversariantes do dia.

Visão geral

Painel do dia: insights da IA com evidências, receita, pedidos, ticket médio, taxa de recompra e alertas.



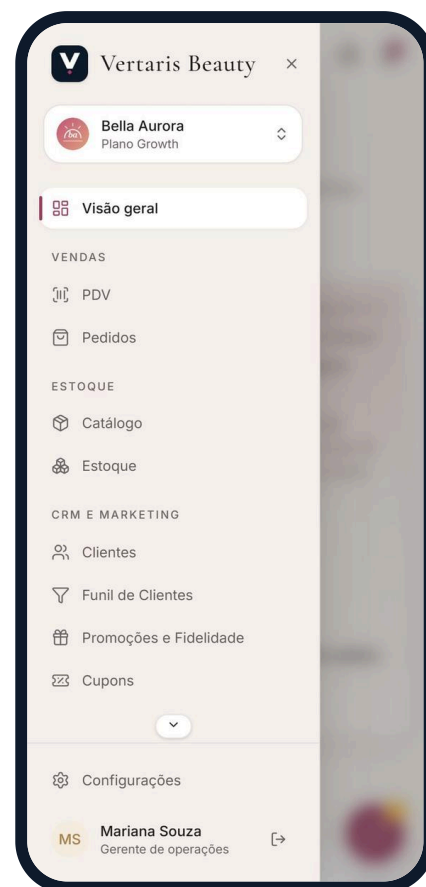
NO CELULAR

O menu fica recolhido. Toque no ícone ☰ no topo para abri-lo e toque fora dele para fechar. Todas as telas se reorganizam para caber na largura do telefone.



DICA

Cada insight da IA mostra o motivo da recomendação, como "+40% vs. semana anterior" ou "9 dias de cobertura". O botão **Gerar pedido de compra** já abre o carrinho do fornecedor certo.



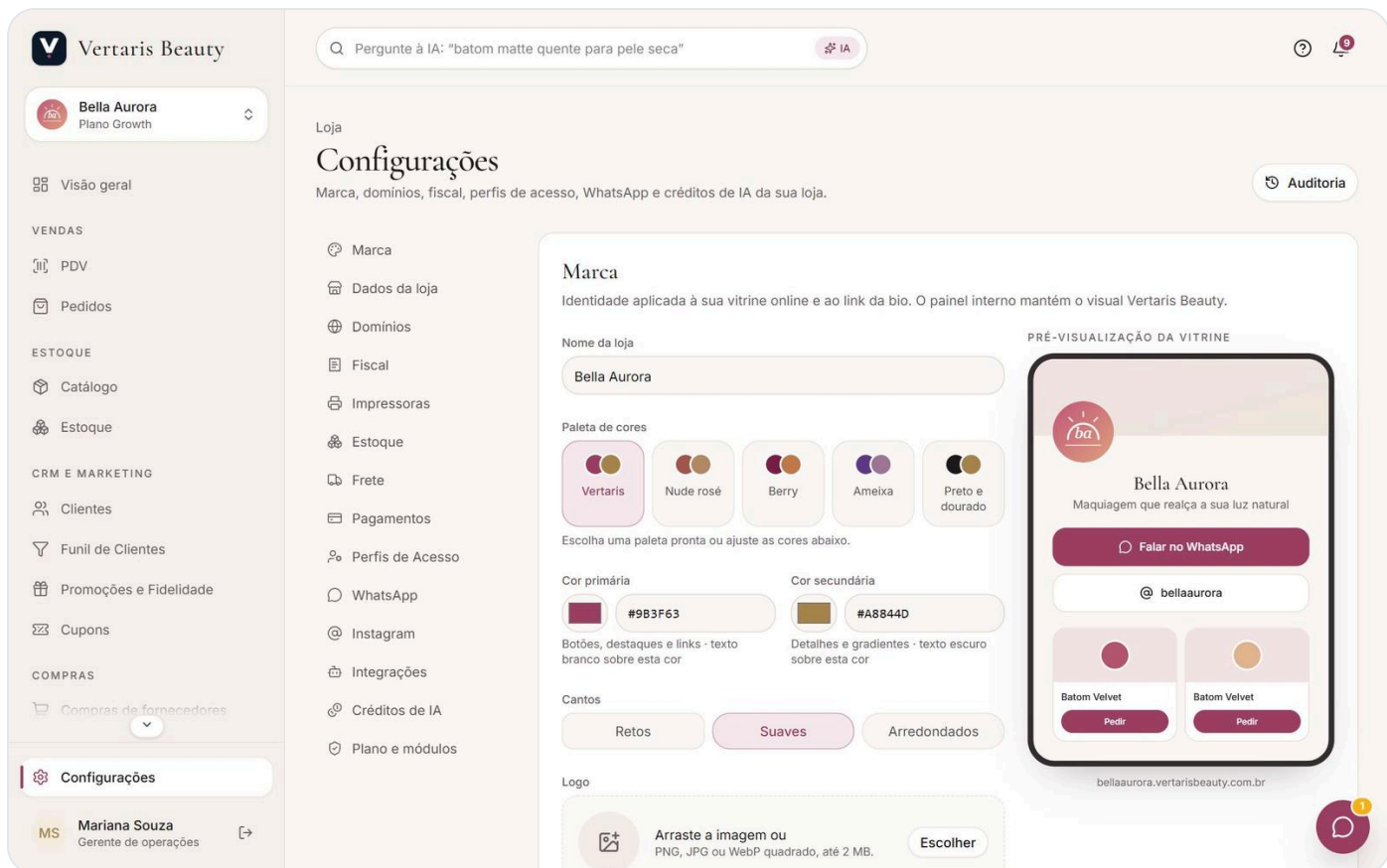
Menu aberto no celular.

Configuração inicial da loja

Checklist de implantação. Seu progresso fica salvo neste navegador.

Todas as configurações ficam em **Configurações**, no rodapé do menu, e são acessíveis ao perfil Administrador. Siga a ordem abaixo:

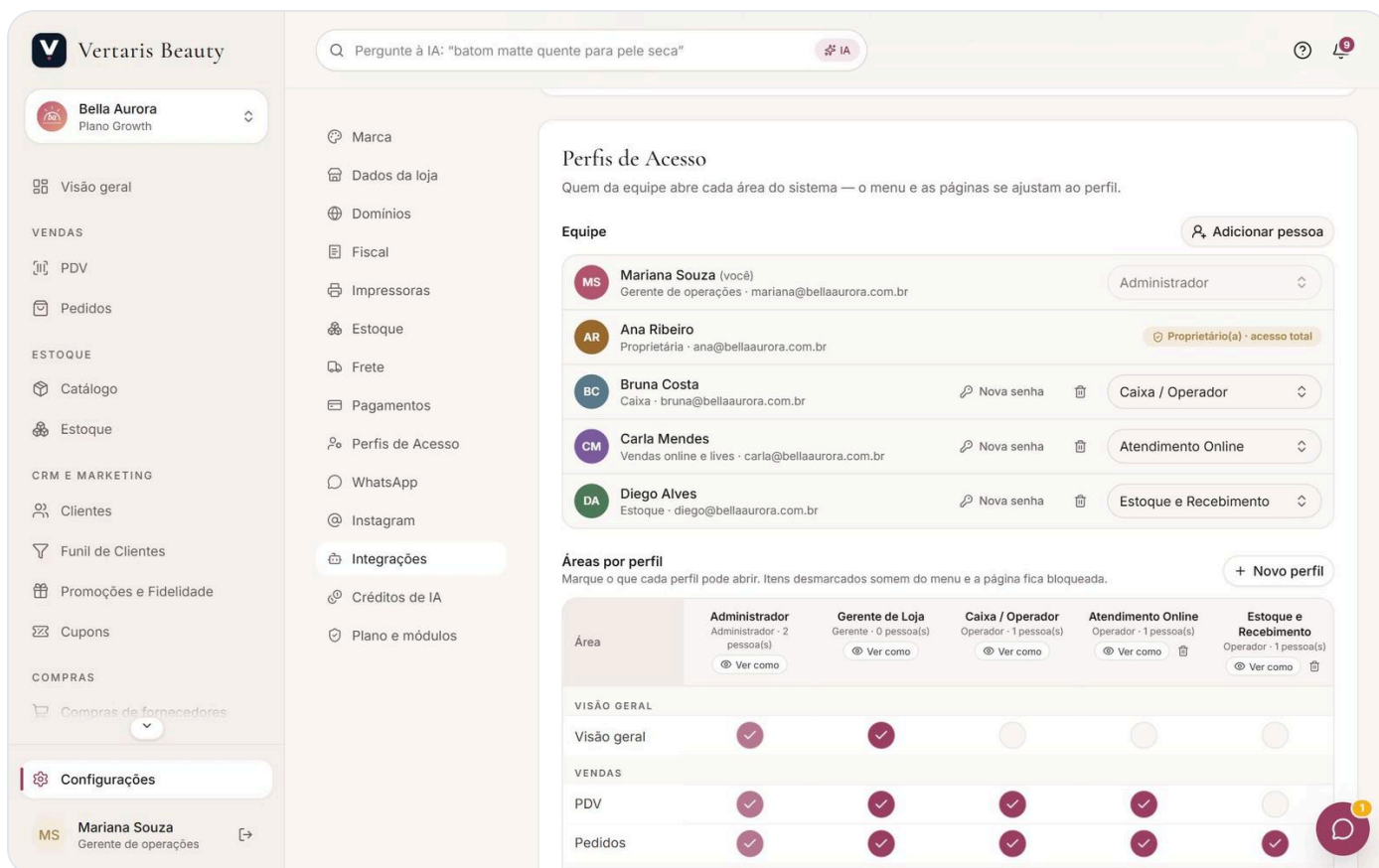
- ☐ **Marca:** logo, cores e textos da Vitrine, com pré-visualização ao lado.
- ☐ **Dados da loja:** razão social, endereço (é a origem do frete), telefone e WhatsApp.
- ☐ **Perfis de Acesso:** cadastre a equipe em **Adicionar pessoa** e defina o perfil de cada um (Administrador, Gerente de Loja, Caixa/Operador ou um perfil próprio).
- ☐ **Fiscal:** CNPJ, dados para NFC-e e emissor de notas, conforme o plano.
- ☐ **Impressoras:** em cada computador do caixa, instale o QZ Tray e escolha a impressora de cupom e a de etiquetas.
- ☐ **Estoque:** escolha entre estoque único para todos os canais ou separado por canal.
- ☐ **Frete e Pagamentos:** conecte o Melhor Envio e o Mercado Pago, defina o frete grátis e as parcelas sem juros da Vitrine.
- ☐ **WhatsApp e Instagram:** conecte os canais para mensagens, códigos de acesso e campanhas.
- ☐ **Catálogo:** importe os produtos por planilha ou XML da nota fiscal (seção 6).
- ☐ **Estoque inicial:** receba os lotes com validade (seção 7).



Configurações > Marca: a pré-visualização mostra como a Vitrine vai ficar.

Perfis de acesso

Defina quem vê o quê. Os perfis do sistema são **Administrador** (acesso total), **Gerente de Loja** (sem Configurações e Custos) e **Caixa / Operador** (PDV, Pedidos, Clientes e Catálogo). Crie perfis próprios, como "Atendimento Online", marcando as áreas na matriz.



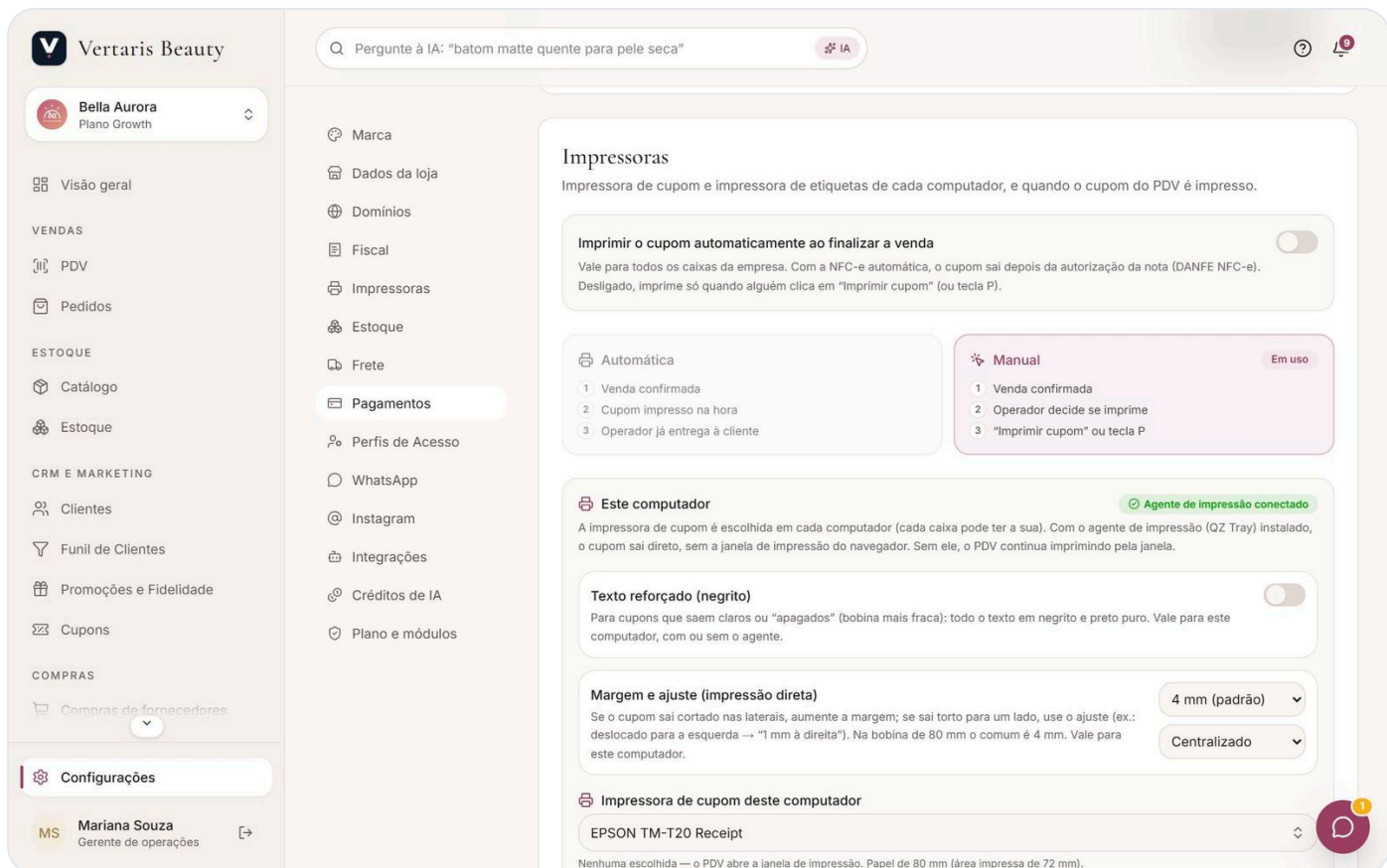
Equipe e matriz de áreas por perfil.

◆ DICA

Use **Ver como** para conferir o sistema exatamente como um perfil enxerga. A permissão **Pode excluir registros** fica desligada por padrão nos perfis que não são de administrador. Em **Desconto máximo no PDV**, defina quanto cada perfil pode descontar (padrão: Caixa 10%, Gerente 30%, Administrador sem limite). Os descontos dados por cada pessoa aparecem em **Análises > Descontos por operador**.

Impressoras (cupom e etiquetas)

- 1 Em **Configurações > Impressoras**, clique em **Baixar QZ Tray** e instale no computador do caixa.
- 2 Baixe o certificado (**override.crt**), copie para a pasta do QZ Tray e reabra o programa.
- 3 Clique em **Verificar de novo**, escolha a impressora de cupom e use **Imprimir teste**.
- 4 Se o cupom sair cortado ou deslocado, ajuste **Margem lateral** e **Ajuste horizontal**.
- 5 Opcional: escolha a impressora de etiquetas e o tamanho padrão (50×30, 40×25, 60×40, 40×40 mm ou folha A4).



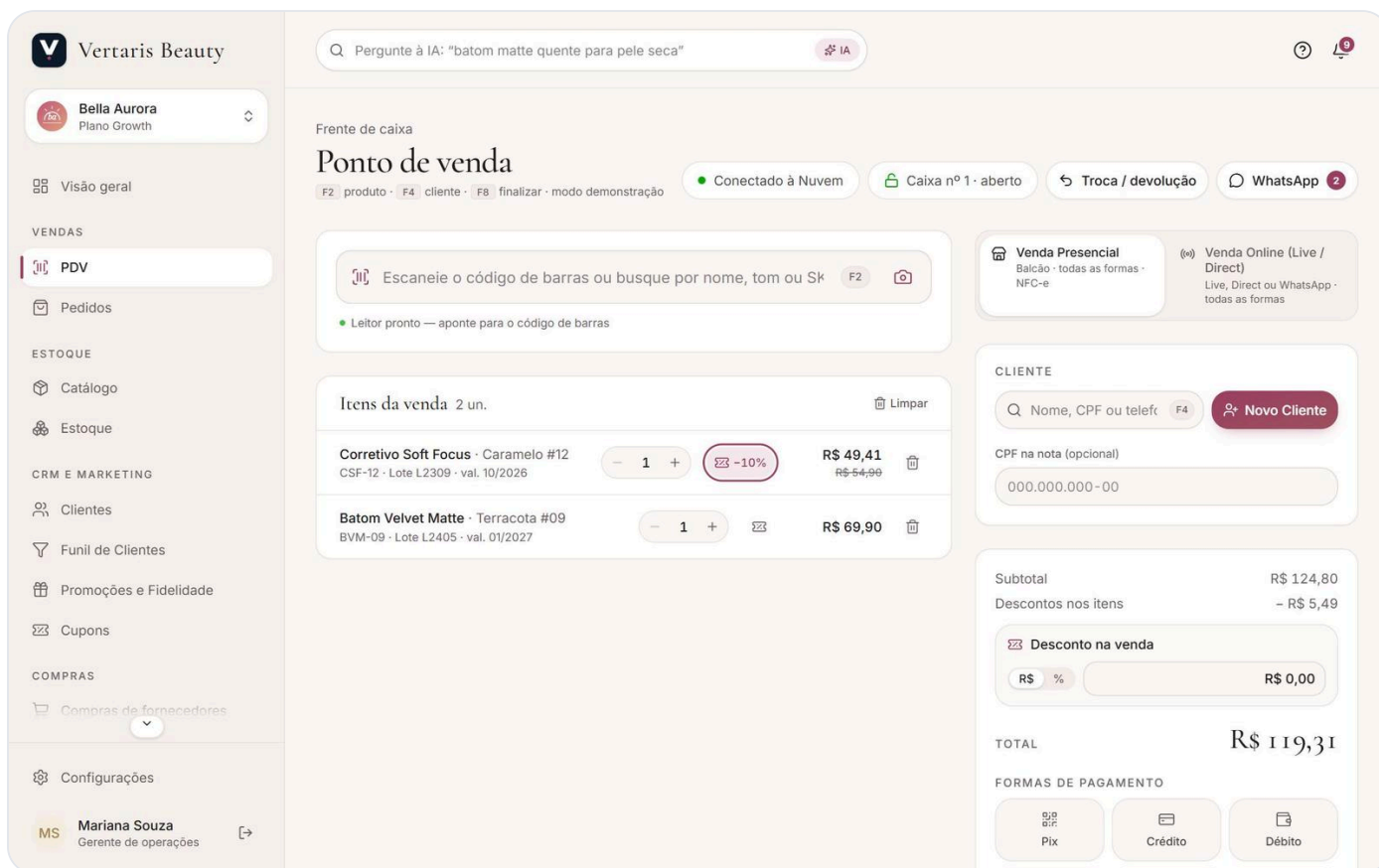
Impressão direta, sem a janela do navegador.

! ATENÇÃO

A escolha de impressoras vale **para cada computador**. Repita a configuração em cada caixa. Sem o QZ Tray, o sistema usa a janela de impressão do navegador e a venda nunca trava por causa da impressora.

PDV: frente de caixa

Abrir o caixa, vender, receber, emitir o cupom e fechar o dia.



PDV com 10% de desconto em um item, desconto na venda e formas de pagamento.

Abrir o caixa

- 1 Acesse **Vendas > PDV**. Com o caixa fechado, o sistema pede para abri-lo.
- 2 Informe o **Fundo de troco** (o dinheiro inicial na gaveta) e clique em **Abrir caixa**.

Fazer uma venda

- 1 **Adicione os produtos:** passe o leitor de código de barras, digite o nome, o tom ou o SKU, ou toque no ícone de **câmera** para ler pelo celular. Se o código pertencer a mais de um produto, o sistema mostra as opções lado a lado para você escolher (teclas 1–9).
- 2 **Identifique a cliente** (opcional): busque por nome, CPF ou telefone e **selecione** o nome na lista, ou clique em **Novo Cliente**. Os itens da venda são mantidos. O campo só busca: se você digitar um nome e não selecionar ninguém, o sistema avisa ao finalizar (**Nenhum cliente selecionado**) e deixa escolher entre voltar, cadastrar ou finalizar sem cliente.

- 3 **CPF na nota** (opcional), para a NFC-e.
- 4 **Descontos** (opcional): toque no ícone de etiqueta de um item para dar desconto só nele (R\$ ou %, com atalhos de 5% a 20%) e use **Desconto na venda** para descontar o total. A soma respeita o limite do seu perfil de acesso.
- 5 **Forma de pagamento:** Pix, crédito (com parcelas), débito, dinheiro (com troco), vale-presente ou pontos de fidelidade. É possível combinar formas, por exemplo parte no Pix e parte em dinheiro.
- 6 Clique em **Finalizar venda**. A tela de sucesso mostra a situação da nota fiscal e o botão **Imprimir cupom** (ou tecla **P**).

ATALHO	AÇÃO
F2	Ir para o campo de produto (leitor)
F4	Buscar cliente
F8	Finalizar a venda
P	Imprimir o cupom na tela de sucesso

◆ **DICA**

O PDV respeita a validade: sai primeiro o lote que vence antes (FEFO). Se você ler a etiqueta de lote (QR GS1), o sistema baixa exatamente aquele lote.

Alterar a forma de pagamento

Errou a forma de pagamento (por exemplo, registrou débito e a cliente pagou no crédito)? Na tela de venda concluída, use **Alterar forma de pagamento**, ou depois em **Vendas > Pedidos**, no link **Alterar** abaixo do pagamento da venda.

- 1 Escolha a nova forma (e as parcelas, no crédito e no crediário). Para dividir, use **Adicionar forma; Ajustar em...** completa a diferença.
- 2 Se quiser, escreva o motivo e clique em **Salvar alteração**. Contas a receber e o caixa aberto são atualizados, e a alteração fica na Auditoria.

! ATENÇÃO

Não é possível alterar quando a NFC-e já foi emitida, quando a venda teve troca ou devolução, ou quando uma parcela já foi conciliada. O valor em **dinheiro** só muda com o caixa da venda ainda aberto e por Gerente ou Administrador. Pontos usados no pagamento não mudam.

Venda online (Live, Direct e WhatsApp)

No seletor acima do cliente, escolha **Venda Online (Live / Direct)**. As formas de pagamento são as mesmas. Com Pix, aparece o card **Cobrança Pix** com o código copia e cola e o botão **Enviar à cliente** pelo WhatsApp. Vendas a distância não emitem NFC-e.

Troca e devolução

- 1 Clique em **Troca / devolução** e informe o número da venda que está no cupom.
- 2 Marque as quantidades e o destino: **Volta ao estoque** ou **Avariado**.
- 3 Escolha o reembolso: dinheiro, Pix, estorno no cartão ou **vale-troca** impresso.

Sangria, suprimento e fechamento

- 1 Clique no chip **Caixa nº N • aberto** para ver os totais por forma de pagamento.
- 2 Use **Sangria** (retirada) ou **Suprimento** (reforço de troco), sempre com o motivo.
- 3 No fim do dia, clique em **Fechar caixa**, informe o dinheiro contado e confira a diferença. O relatório é impresso.



NO CELULAR

O PDV funciona no telefone e no tablet. Toque no ícone de câmera no campo de produto para ler códigos de barras e QR. Se a imagem estiver desfocada, use **Trocar câmera** ou acenda a **lanterna**. Para adicionar outra unidade do mesmo item, afaste o produto e aproxime de novo.



ATENÇÃO

Sem internet, o PDV continua registrando as vendas e sincroniza quando a conexão volta. A NFC-e é emitida após a sincronização.



PDV no celular.

Todos os canais em uma lista: balcão, vitrine, online e marketplaces.

Pedidos com canal, pagamento e situação fiscal.

- 1 Acesse **Vendas > Pedidos**. Filtre por canal, período e situação, ou agrupe por canal.
- 2 Pedidos da Vitrine chegam como **Aguardando aprovação** ou **Aguardando pagamento**. Use **Aprovar** ou **Recusar**. Ao aprovar, o estoque é reservado e o link de pagamento é enviado à cliente.
- 3 Com o pagamento online automático, o pedido pago é aprovado sozinho e o estoque fica reservado por 30 minutos enquanto a cliente paga.
- 4 Para entregas, clique em **Gerar etiqueta**, compare as transportadoras e compre a etiqueta de frete pelo Melhor Envio. O rastreio aparece para a cliente em **Minha conta**.

Ver os itens e exportar

- Clique na seta ao lado do número do pedido para **ver os itens**: produto, tom, SKU, quantidade, valor unitário, desconto e total de cada item, além do pagamento e dos totais.
- **Exportar** (na barra de filtros) baixa uma planilha Excel com os pedidos que estão na tela, já com os filtros aplicados: a aba **Pedidos** tem um pedido por linha e a aba **Itens**, um item vendido por

linha.

◆ **DICA**

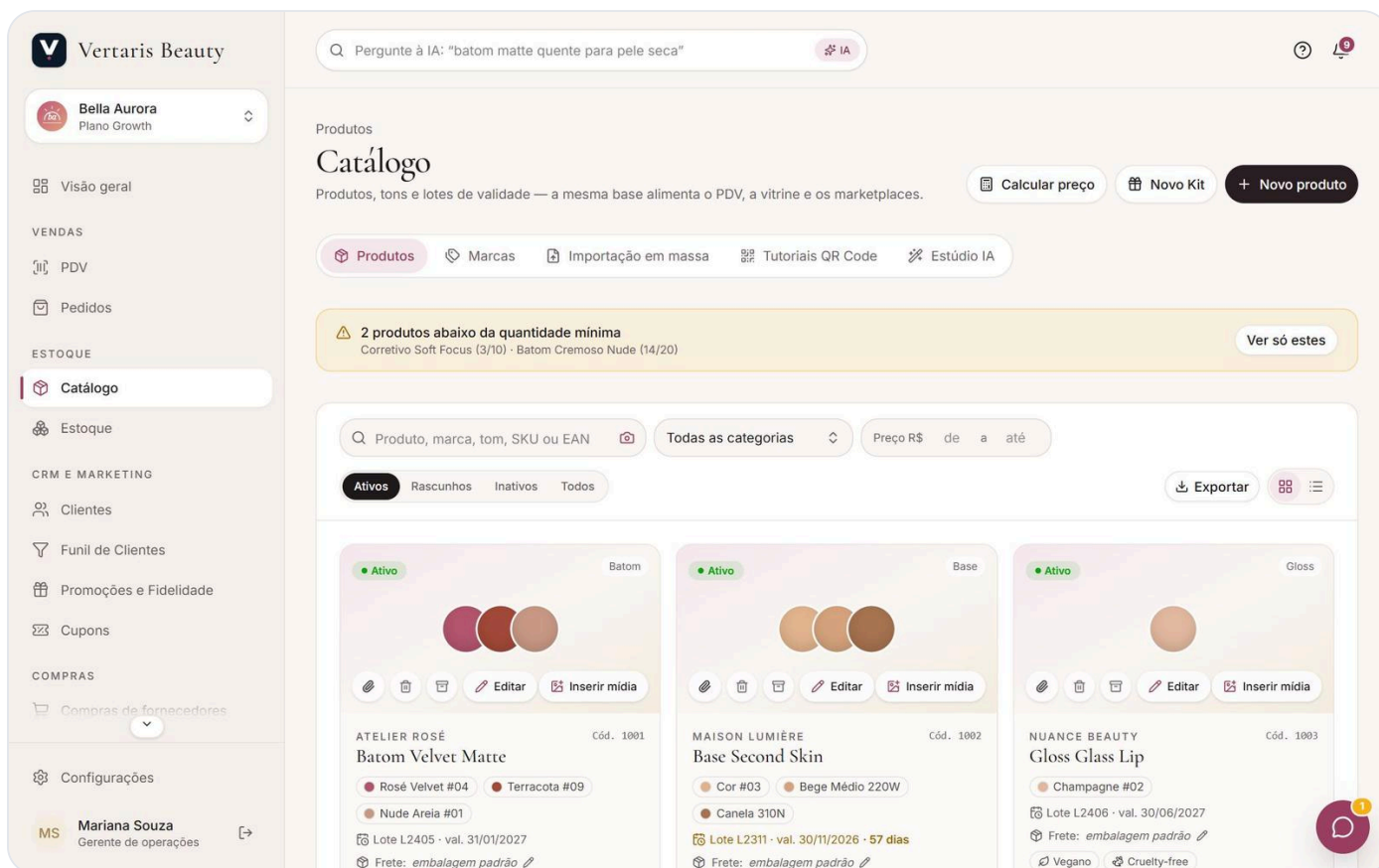
Nas vendas do PDV, o link **Alterar** abaixo da forma de pagamento corrige um pagamento registrado errado (veja a seção do PDV).

◆ **DICA**

O selo fiscal de cada pedido mostra se a NFC-e foi emitida, está pendente ou foi rejeitada. Em pendentes, use **Emitir NFC-e**.

Catálogo de produtos

Uma única base de produtos alimenta o PDV, a Vitrine e os marketplaces.



Catálogo com alerta de quantidade mínima, filtros por categoria e preço e exportação.

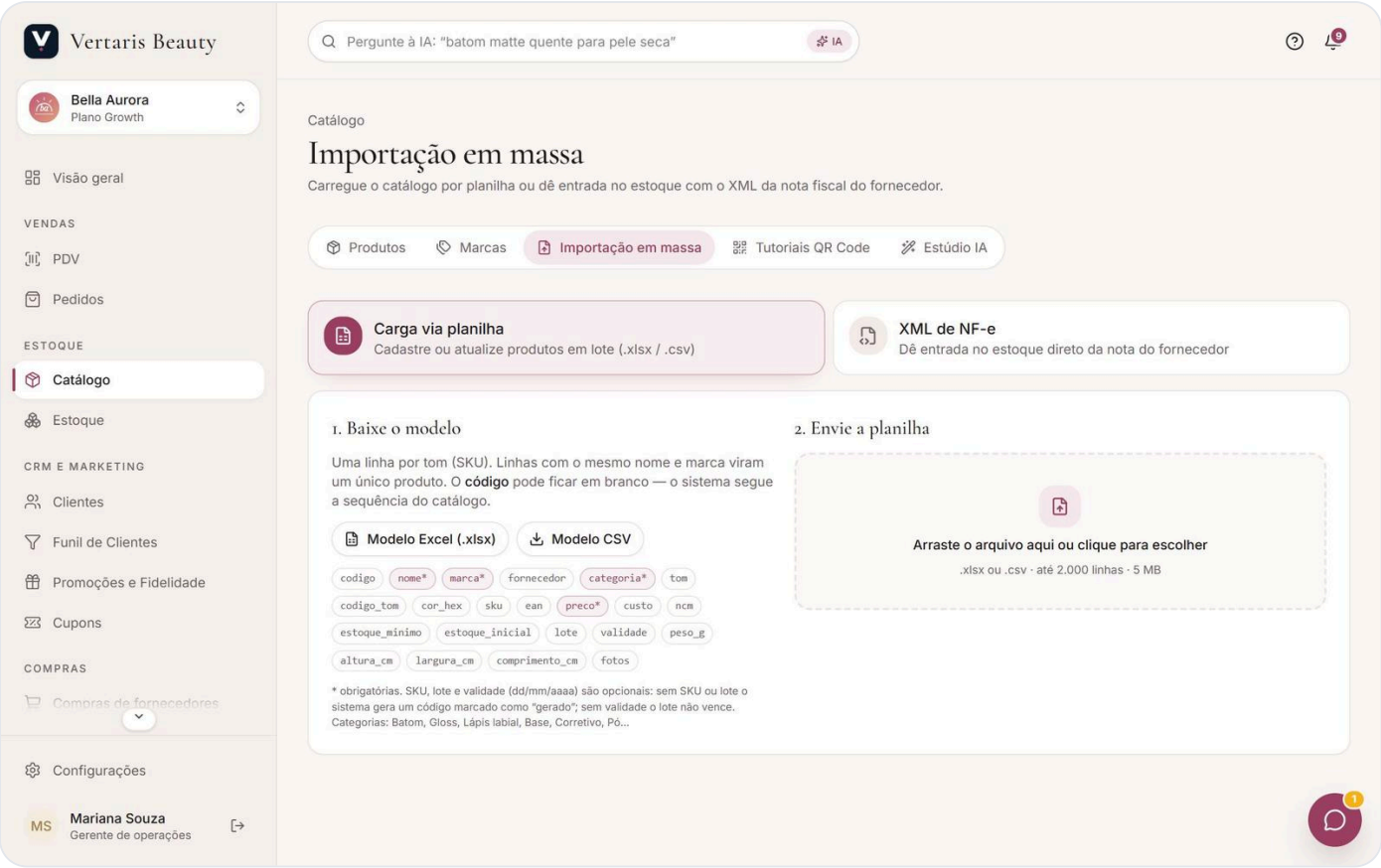
Cadastrar um produto

- 1 Em **Estoque > Catálogo**, clique em **Novo produto**.
- 2 Preencha nome, **marca** (escolha uma cadastrada ou crie uma nova), categoria, preço e custo.
- 3 Cadastre os **tons** (variações) com código de barras (EAN) e, se quiser, SKU. Se o SKU ficar em branco, o sistema gera um.
- 4 Defina a **Quantidade Mínima para Alerta** e, para o frete, peso e medidas.
- 5 Escreva a **Descrição detalhada** (opcional): benefícios, textura, como usar, ingredientes. Ela aparece na página do produto na Vitrine, em "Sobre o produto", com as quebras de linha que você digitar. Também pode ser editada depois em **Editar** ou enviada na coluna descrição da planilha de importação.
- 6 Salve. Depois, use **Inserir mídia** no card para adicionar até 10 fotos e 3 vídeos e escolher a capa.

Novo produto com pré-visualização.

Importar em massa (planilha ou XML da NF-e)

- 1 Abra a aba **Importação em massa**.
- 2 **Planilha:** baixe o modelo (.xlsx ou .csv), preencha uma linha por tom e envie. A prévia aponta erro por célula, marcas parecidas e SKUs repetidos antes de gravar. Use **Baixar erros** para corrigir só as linhas com problema.
- 3 **XML da NF-e:** envie o XML enviado pelo fornecedor. O sistema confere a nota, associa cada item ao catálogo pelo EAN e dá entrada no estoque com lote e validade.
- 4 Ao final, se quiser, use **Imprimir etiquetas** para os lotes recebidos. As etiquetas nunca são impressas automaticamente.



Importação por planilha ou XML.

Mais recursos do Catálogo

RECURSO	COMO USAR
Novo Kit	Combine 2 ou mais itens com estoque. O sistema sugere o preço e calcula quantos kits o estoque permite montar. Vender o kit baixa os itens que o compõem.
Marcas	Renomeie, una marcas duplicadas ("Unir") e veja os pares de nomes parecidos.
Tutoriais QR Code	Crie a página de "como usar" do produto, com vídeo e passo a passo, e imprima o QR para a embalagem ou a gôndola.
Estúdio IA	Gere imagens de produto para redes sociais e para a Vitrine. O custo em créditos aparece antes de gerar.
Compartilhar	Ícone de compartilhar no card de um produto ativo: envie o link do produto na Vitrine pelo WhatsApp (a mensagem já vai pronta, com nome e preço) ou use Copiar link . Para divulgar por um afiliado, escolha-o em Link de afiliado : o link leva o código dele (?ref=) e a venda entra na comissão.
Exportar	Baixe o catálogo filtrado em Excel, no formato do modelo de importação, com uma aba de estoque por lote.

Inative o que saiu de linha: o histórico é mantido. Excluir só é possível para produtos sem vendas nem movimentações e exige a permissão de exclusão.



Estoque, lotes e validade

Recebimento, rastreio por lote, etiquetas, perdas e transferências.

Operação Estoque

Estoque único ou separado por canal, com lotes de validade e reposição sugerida pela IA.

INSIGHTS DE COMPRA VIA IA

3 itens precisam de atenção

Ver recomendações ↓
Analisar com a Vertaris AI

Distribuição por canal

488 unidades vendáveis · lotes em quarentena não entram na conta

Estoque segmentado por canal

Alterar em Configurações

Canal	Quantidade	Porcentagem
Balcão	328	67,2%
Shopee	67	13,7%
TikTok Shop	45	9,2%
Mercado Livre	48	9,8%

Estoque por tom e canal

Produtos: Balcão, Shopee, TikTok Shop, Mercado Livre

Produto	Balcão	Shopee	TikTok Shop	Mercado Livre	TOTAL	DISTRIBUIÇÃO	SITUAÇÃO
Batom Velvet Matte	22	6	2	4	36		

Estoque com insights de compra e distribuição por canal.

Receber um lote

- 1 Em **Estoque > Estoque**, clique em **Receber Lote**.
- 2 Leia o código do produto (leitor ou câmera) ou busque pelo nome. Etiquetas GS1 já preenchem lote e validade.
- 3 Informe lote, fabricação, validade, quantidade, custo unitário e fornecedor. Também é possível informar a chave da NF-e de entrada.
- 4 Confirme. O lote entra na fila de saída por validade imediatamente.
- 5 Com **Imprimir etiquetas ao receber** marcado (fica salvo neste computador), as etiquetas do lote abrem em seguida: uma por unidade, no tamanho escolhido na última impressão (ex.: 40 × 40 mm). Quem usa só o EAN do fabricante pode desmarcar.

Receber Lote.

◆ DICA

Sem código de lote ou sem validade? Deixe em branco: o sistema gera um lote e trata o item como "Sem validade", que é vendido por último.

■ Rastreio de lotes e etiquetas

- Filtre por produto, situação (vencido, vence em 30/90 dias, ok, quarentena) e quantidade restante.
- Use o lápis para **Editar lote**. Uma mudança de quantidade exige motivo e fica registrada na Auditoria.
- O botão **QR** de cada lote, ou **Etiquetas** para os lotes filtrados, imprime etiquetas com QR que o PDV lê para baixar aquele lote exato.

■ Perdas, devoluções e transferências

- **Perdas e devoluções:** registre baixas por vencimento, tester, avaria ou furto. **Baixar vencidos** baixa de uma vez todos os lotes vencidos.
- **Transferir estoque:** com o estoque separado por canal, mova unidades entre o balcão e os marketplaces.



NO CELULAR

O recebimento de lote pelo telefone é ideal no depósito: leia o código com a câmera, confira e confirme.



Estoque no celular.

Clientes e Funil

Cadastro com perfil de beleza, LGPD, aniversários, recompra e funil de vendas.

CRM

Clientes

Perfis de beleza, fidelidade e relacionamento em um só lugar.

ANIVERSARIANTES
2 clientes fazem aniversário hoje
6 no mês de outubro

Juliana Martins
32 anos hoje
Parabéns

Beatriz Lima
27 anos hoje
Parabéns

Próximos em outubro (3) · 1 já passaram

Recompra prevista
6 clientes precisam repor agora · lembrete automático 5 dias antes de acabar

Repor agora (6) · Próximos (9) · Lembrar todas (4)

Fernanda Alves · Batom Velvet Matte Rosé Velvet #04 Comrou em 01 de mai. · Batom dura ~150 dias · acaba 28 de set.	Acabou há 6 dias	Sem aceite
Beatriz Lima · Base Second Skin Cor #03 Comrou em 01 de ago. · Base dura ~60 dias · acaba 30 de set.	Acabou há 4 dias	Lembrar
Patrícia Duarte · Corretivo Soft Focus Caramelo #12 Comrou em 02 de jul. · Corretivo dura ~90 dias · acaba 30 de set.	Acabou há 4 dias	Lembrar
Juliana Martins · Máscara Volume Noir Comrou em 08 de jul. · Máscara dura ~90 dias · acaba 06 de out.	Acaba em 2 dias	Lembrar
Larissa Nogueira · Base Second Skin Bege Médio 220W Comrou em 08 de ago. · Base dura ~60 dias · acaba 07 de out.	Acaba em 3 dias	Lembrar
Camila Rocha · Gloss Glass Lip Champagne #02 Comrou em 10 de jun. · Gloss dura ~120 dias · acaba 08 de out.	Acaba em 4 dias	Sem aceite

Clientes com aniversariantes, recompra prevista e perfil de beleza.

Cadastrar uma cliente

- 1 Em **CRM e Marketing > Clientes**, clique em **Nova cliente**. No balcão, use **Novo Cliente** no PDV.
- 2 Só o nome é obrigatório. Telefone/WhatsApp, endereço (o CEP preenche a rua), aniversário, tom, tipo de pele e subtom podem ser completados depois. Sem telefone, a cliente não recebe mensagens de WhatsApp (campanhas, lembretes e aniversário).
- 3 Pergunte se ela deseja fazer parte do **grupo de promoções e marketing**. Sem esse consentimento (LGPD), ela só recebe mensagens de atendimento.

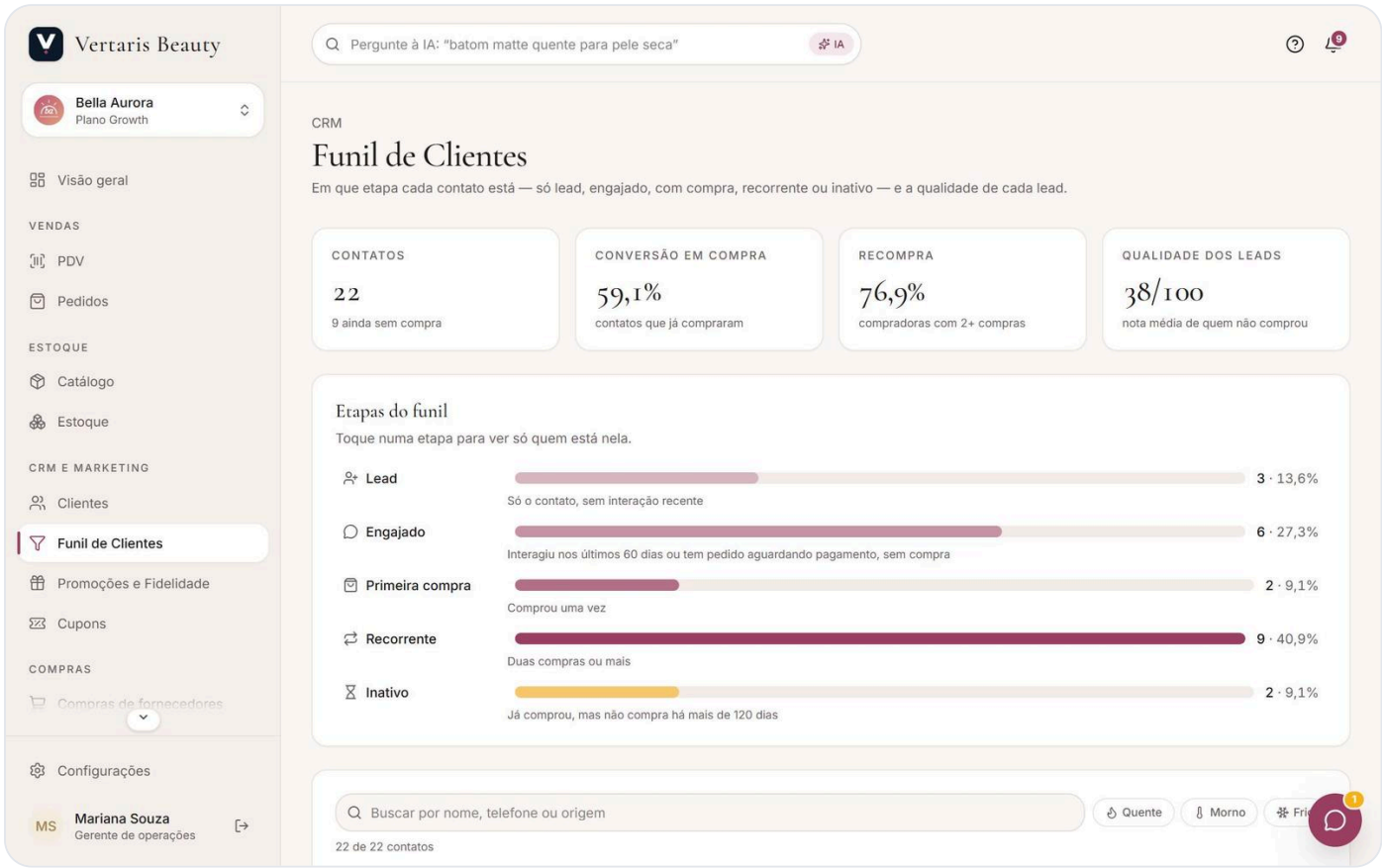
O que o CRM faz por você

- **Aniversários:** faixa no topo com as aniversariantes do dia e do mês e o botão **Parabéns**, que abre a mensagem pronta.
- **Recompra prevista:** o sistema estima quando cada produto vai acabar e mostra quem está prestes a precisar repor.

- **Mapa de vendas:** clientes, ticket e subtom mais comum por região.

Funil de Clientes

Mostra em que etapa cada contato está: **Lead** → **Engajado** → **Primeira compra** → **Recorrente**, além de **Inativo**. Cada contato recebe uma nota de qualidade de 0 a 100 (quente, morno ou frio), com os motivos da nota.



Funil com conversão, recompra e nota dos contatos.

Promoções, fidelidade e cupons

Pontos, regras de resgate, campanhas pelo WhatsApp e cupons de desconto.

Marketing

Promoções e Fidelidade

Campanhas semanais e mensais em que os pontos das clientes viram desconto na compra ou brinde.

Regras de pontos

Hoje: R\$ 100,00 em compras = 100 pontos = R\$ 5,00 de desconto numa próxima compra.

Salvar regras

Pontos por R\$ 1,00	Valor do ponto	Mínimo para usar	Máximo da compra em pontos	Validade dos pontos
1	5 cent.	100 pts	50 %	365 dias
Sobre o valor pago (sem a parte paga com pontos). Em centavos: 5 = 100 pontos valem R\$ 5,00. Saldo mínimo para trocar pontos. Parte do pedido que pode ser paga com pontos. Dias até o ponto ganhar expirar.				

Multiplicador por nível

Bronze: 1 x Prata: 1,25 x Ouro: 1,5 x Diamante: 2 x

Vale para as próximas vendas. Pontos já ganhos continuam no saldo das clientes.

ATIVAS AGORA

2

1 agendadas

PONTOS EM ABERTO

16.560

10 clientes no programa

VALOR DE 1 PONTO

R\$ 0,05

no pagamento com pontos

ENCERRADAS

1

0 inativas

Promoções

Semanais e mensais - resgate com pontos de fidelidade

Ativos 4 Inativos 0 Todos 4

Nova regra de resgate

Defina quantos pontos valem um desconto ou um brinde no período.

Nome da promoção

Promoções e Fidelidade.

Regras de pontos

Em **Regras de pontos**, defina quantos pontos cada R\$ gera, quanto vale cada ponto, o mínimo para resgate, o limite de pagamento com pontos, a validade e o multiplicador por nível. Vale para as próximas vendas.

Criar uma promoção de resgate

- 1 Clique em **Nova regra de resgate**, dê um nome e escolha o período (semanal ou mensal).
- 2 Defina os pontos necessários, a compra mínima e a recompensa: desconto em R\$, desconto em % ou brinde.
- 3 Para avisar as clientes, use **Divulgar**: escolha o público, revise a mensagem e envie pelo WhatsApp. Só recebem as clientes que aceitaram o grupo de promoções.

Cupons

- 1 Em **CRM e Marketing > Cupons**, clique em **Novo cupom**.
- 2 Escolha % (até 50%) ou R\$, o pedido mínimo, o período, o limite total de usos e o **limite por cliente**.
- 3 Divulgue o código. A cliente aplica o cupom na sacola da Vitrine.

Vertaris Beauty

Bella Aurora
Plano Growth

Visão geral

VENDAS

PDV

Pedidos

ESTOQUE

Catálogo

Estoque

CRM E MARKETING

Clientes

Funil de Clientes

Promoções e Fidelidade

Cupons

COMPRAS

Compras de fornecedores

Configurações

MS Mariana Souza
Gerente de operações

Pergunte à IA: "batom matte quente para pele seca"

Marketing

Cupons

Códigos de desconto para o catálogo online: valor ou porcentagem, período, compra mínima e limite de usos.

A cliente digita o código ao finalizar o pedido no catálogo; o desconto é conferido no servidor.

Ativos 2 Inativos 0 Todos 2 + Novo cupom

CÓDIGO	DESCONTO	VALIDADE	USOS	STATUS	
BEMVINDA10	10% de desconto Sem valor mínimo	Sem prazo	0	Ativo	Editar
LIVE15	R\$ 15,00 de desconto Compras a partir de R\$ 100,00	Sem prazo	0	Ativo	Editar

Cupons com uso e situação.

Compras de fornecedores

Carrinhos de reposição automáticos por fornecedor, com prazo-limite para comprar.

Vertaris Beauty

Bella Aurora
Plano Growth

Visão geral

VENDAS

PDV

Pedidos

ESTOQUE

Catálogo

Estoque

CRM E MARKETING

Clientes

Funil de Clientes

Promoções e Fidelidade

Cupons

COMPRAS

Compras de fornecedores

Configurações

MS Mariana Souza
Gerente de operações

Pergunte à IA: "batom matte quente para pele seca"

Compras

Compras de fornecedores

Reposição de estoque com os seus fornecedores: carrinhos por fornecedor, com a data limite para comprar sem deixar faltar produto e o pedido enviado direto no WhatsApp do representante.

COMPRA SUGERIDA
R\$ 9.471,86
241 un. em 4 fornecedores

PRAZO MAIS PRÓXIMO
13/09
Lumière - Prazo vencido há 21 dias

COMPRAR COM URGÊNCIA
2
prazo vencido ou em até 48h

ABAIXO DO PEDIDO MÍNIMO
2
complete para poder finalizar

Fornecedor: Todos os carrinhos (4)

Entrega: Rua Doutor Lund, 421 (Loja 2) - Centro, Lagoa Santa/MG - CEP 33400-000

Lumière Cosméticos do Brasil S.A.

Renato Sampaio - WhatsApp - Pix antecipado (3% de desconto)

Prazo de entrega: 24 dias - média de 2 pedidos

DATA LIMITE PARA COMPRA
13/09
Prazo vencido há 21 dias
ruptura de Corretivo Soft Focus Caramelo #12 em 07/10

Base Second Skin - Cor #03 Maison Lumière - SKU BSS-03 - R\$ 54,56 un.	18 em estoque - 12 dias de cobertura Ruptura 16/10 - pedir até 22/09 (atrasado)	- 63 +	R\$ 3.437,28	
Base Second Skin - Bege Médio 220W Maison Lumière - SKU BSS-220W - R\$ 54,56 un.	47 em estoque - 29 dias de cobertura Ruptura 02/11 - pedir até 09/10	- 39 +	R\$ 2.127,84	
Corretivo Soft Focus - Caramelo #12 Maison Lumière - SKU CSF-12 - R\$ 23,06 un.	3 em estoque - 3 dias de cobertura Ruptura 07/10 - pedir até 13/09 (atrasado)	- 41 +	R\$ 945,46	

Completar o pedido: + Adicionar outro item de Lumière...

Carrinho por fornecedor com data-limite e pedido mínimo.

- 1 Em **Compras > Compras de fornecedores**, o sistema monta um carrinho por fornecedor com o que está acabando, considerando as vendas e o prazo de entrega.
- 2 Observe a **Data Limite para Compra**: vermelho significa prazo vencido ou compra em até 48h; âmbar, seguro por poucos dias; verde, com folga.
- 3 Ajuste as quantidades, inclua outros itens e confira o **pedido mínimo** do fornecedor.
- 4 Clique em **Finalizar pedido**. O WhatsApp do representante abre com a mensagem pronta.
- 5 Quando a mercadoria chegar, marque o pedido como **Recebido**. Assim o sistema aprende o prazo real do fornecedor.

◆ DICA

Cadastre o endereço de recebimento no topo da tela: ele entra automaticamente em todos os pedidos.

Precificação, custos e despesas, contas a pagar, bens e afiliados.

Precificação

A calculadora tem dois modos. No **Modo Padrão**, você informa o custo e a margem desejada e recebe o preço sugerido. No **Modo Competitivo**, você informa o preço de venda e vê a margem que sobra. O **Comparativo entre Canais** mostra o resultado no balcão, na loja online, na Shopee, no Mercado Livre e no TikTok Shop, já com taxas e custos fixos.

Verraris Beauty

Bella Aurora
Plano Growth

Visão geral

VENDAS

PDV

Pedidos

ESTOQUE

Catálogo

Estoque

CRM E MARKETING

Clientes

Funil de Clientes

Promoções e Fidelidade

Cupons

COMPRAS

Compras de fornecedores

Configurações

MS Mariana Souza
Gerente de operações

Pergunte à IA: "batom matte quente para pele seca"

Financeiro

Calculadora de Precificação e Lucro

Descubra o preço certo de cada maquiagem em cada canal — ou, partindo do preço da concorrência, quanto de margem sobra de verdade. [Salvar cenário](#)

Modo Padrão
margem → preço

Modo Competitivo
preço final → margem

Produto e custos

Produto
Base Líquida Hidratante - Bege Claro #02

Preço atual no catálogo: R\$ 119,90

Preço de custo
R\$ 50,36

Quanto você paga ao fornecedor por unidade (com frete de compra).

Impostos
6 %

Custos fixos
18,57 %

Simplex Nacional: ~4% a 10%

AUTOMÁTICO Despesas (R\$ 7.800,03) + faturamento - Custos e Despesas

MÉDIA PONDERADA - 3 MESES
R\$ 37.355,45
jul/26 x1 - ago/26 x2 - set/26 x3 - todos os canais

PREÇO SUGERIDO - BALCÃO / VENDA NA PORTA

R\$ 94,26
Hoje no catálogo: R\$ 119,90 (-21,4%)

LUCRO LÍQUIDO
R\$ 36,36
Margem 38,6%

APÓS CUSTOS FIXOS
R\$ 18,86
20% do preço

PARA ONDE VAI CADA VENDA

Item	Valor (R\$)	Porcentagem
Custo do produto	R\$ 50,36	53,4%
Impostos	R\$ 5,66	6%
Taxa do canal (2%)	R\$ 1,89	2%
Custos fixos (rateio)	R\$ 17,50	18,6%
Lucro após custos fixos	R\$ 18,86	20%

Preço = (custo + tarifa fixa) ÷ (1 - (impostos + custos fixos + taxa do canal + taxa do cartão + margem))

Calculadora de Precificação e Lucro.

Custos e Despesas

- 1 Clique em **Lançar despesa: Fixo** (aluguel, salários, sistemas) ou **Variável** (água, luz, telefone, com uma conta por mês).
- 2 Informe o faturamento mensal estimado ou use a média dos últimos meses. O sistema calcula o **% de custos fixos** e usa esse número na precificação.
- 3 Em **Contas a pagar**, marque cada conta como paga. O sino avisa sobre contas vencidas ou que vencem em até 5 dias.

Vertaris Beauty

Bella Aurora
Plano Growth

Visão geral

VENDAS

PDV

Pedidos

ESTOQUE

Catálogo

Estoque

CRM E MARKETING

Clientes

Funil de Clientes

Promoções e Fidelidade

Cupons

COMPRAS

Compras de fornecedores

Configurações

MS Mariana Souza
Gerente de operações

Pergunte à IA: "batom matte quente para pele seca"

Financieiro

Custos e Despesas

Custos fixos e contas de consumo da loja, transformados no percentual que cada preço precisa cobrir.

Contas a pagar
1 vencida · 1 vence em até 5 dias — aparecem também no sino de notificações. [Ver pagas \(7\)](#)

Item	Valor	Status	Prazo	Ação
Anúncios no Instagram Fixo - vence 01/10/2026	R\$ 450,00	Comprovante	Vencida há 3 dias	✓ Marcar como paga
Salários e encargos Fixo - vence 05/10/2026	R\$ 3.200,00	Comprovante	Vence em 1 dia	✓ Marcar como paga
Aluguel da Loja Fixo - vence 10/10/2026	R\$ 2.800,00	Comprovante	Em 6 dias	✓ Marcar como paga
Contador Fixo - vence 10/10/2026	R\$ 480,00	Comprovante	Em 6 dias	✓ Marcar como paga
Sistema de gestão e apps Fixo - vence 15/10/2026	R\$ 199,00	Comprovante	Em 11 dias	✓ Marcar como paga
Anúncios no Instagram Fixo - vence 01/11/2026	R\$ 450,00	Comprovante	Em 28 dias	✓ Marcar como paga

Faturamento Mensal Estimado
R\$ 42.000,00
Média ponderada dos últimos 3 meses (todos os canais): R\$ 37.355,45 [usar média](#)

FIXOS
R\$ 7.129,00
5 custos ativos

VARIÁVEIS
R\$ 671,03
média 3 meses

TOTAL MENSAL
R\$ 7.800,03
R\$ 300,00 por dia útil

CUSTOS FIXOS %
18,6%
(R\$ 7.129,00 fixos + R\$ 671,03 variáveis) ÷ R\$ 42.000,00

Este percentual entra travado no campo "Custos Fixos da Precificação" — cada venda precisa cobrir essa fatia

Custos fixos, despesas variáveis e contas a pagar.

Bens e equipamentos

Registre móveis, câmeras e computadores com a forma de pagamento, a garantia e o código de patrimônio. O valor é distribuído nos custos mensais ao longo da vida útil. Anexe a nota fiscal e o termo de garantia pelo clipe.

Afiliações e influenciadores

- 1 Cadastre o afiliado com o código do link (ex.: ?ref=bia), o cupom e a comissão (% ou valor fixo por pedido).
- 2 As vendas atribuídas aparecem automaticamente. Só pedidos pagos geram comissão.
- 3 Use **Pagar** para acertar o que está devido até hoje. O histórico de acertos fica salvo.
- 4 Para divulgar um produto específico, use **Compartilhar** no Catálogo e escolha o afiliado: o link do produto já leva o código dele.

Gestão: tarefas e documentos

Organize a equipe e mantenha os documentos da empresa em dia.

Ações e Tarefas

Quadro com as colunas **A fazer** • **Em andamento** • **Em revisão** • **Concluída**. Arraste os cartões, ou use **Mover para** no celular. Cada tarefa tem tipo, responsável, prazo e campanha vinculada. O **calendário** mostra as tarefas e as promoções ativas.

Verraris Beauty

Bella Aurora
Plano Growth

Visão geral

VENDAS

PDV

Pedidos

ESTOQUE

Catálogo

Estoque

CRM E MARKETING

Clientes

Funil de Clientes

Promoções e Fidelidade

Cupons

COMPRAS

Compras de fornecedores

Configurações

MS Mariana Souza
Gerente de operações

Pergunte à IA: "batom matte quente para pele seca"

Gestão

Ações e Tarefas

Quadro Kanban e calendário das campanhas, eventos e rotinas da loja — com prazo, situação e responsável.

Quadro | Calendário | 1 atrasada

RESPONSÁVEL: MS Mariana, AR Ana, BC Bruna, CM Carla, DA Diego

Campanha | Evento na loja | Conteúdo | Operação

Mostrar arquivadas

A fazer (6)

- Evento na loja (BC)
 - Vitrine Outubro Rosa
 - Montar vitrine com os kits rosados e os batons da campanha; plaquinha...
 - 05 de out.
 - Outubro Rosa - brinde
 - Mover para: A fazer
- Conteúdo (CM)
 - Fotos dos novos glosses para o catálogo
 - Flat lay e swatch na pele — usar o Estúdio IA para os mockups do feed.
 - 08 de out.
 - Mover para: A fazer
- Operação (DA)
 - Conferir lotes que vencem em

Em andamento (1)

- Campanha (CM)
 - Live de Outubro Rosa no Instagram
 - Roteiro: 3 makes com a linha Velvet, sorteio de brinde e cupom LIVE15 na...
 - 09 de out.
 - Outubro Rosa - brinde
 - Mover para: Em andamento

Em revisão (1)

- Conteúdo (MS)
 - Aprovar arte da Semana do Batom
 - Post carrossel + story com a regra de pontos.
 - Vence hoje
 - Semana do Batom
 - Mover para: Em revisão

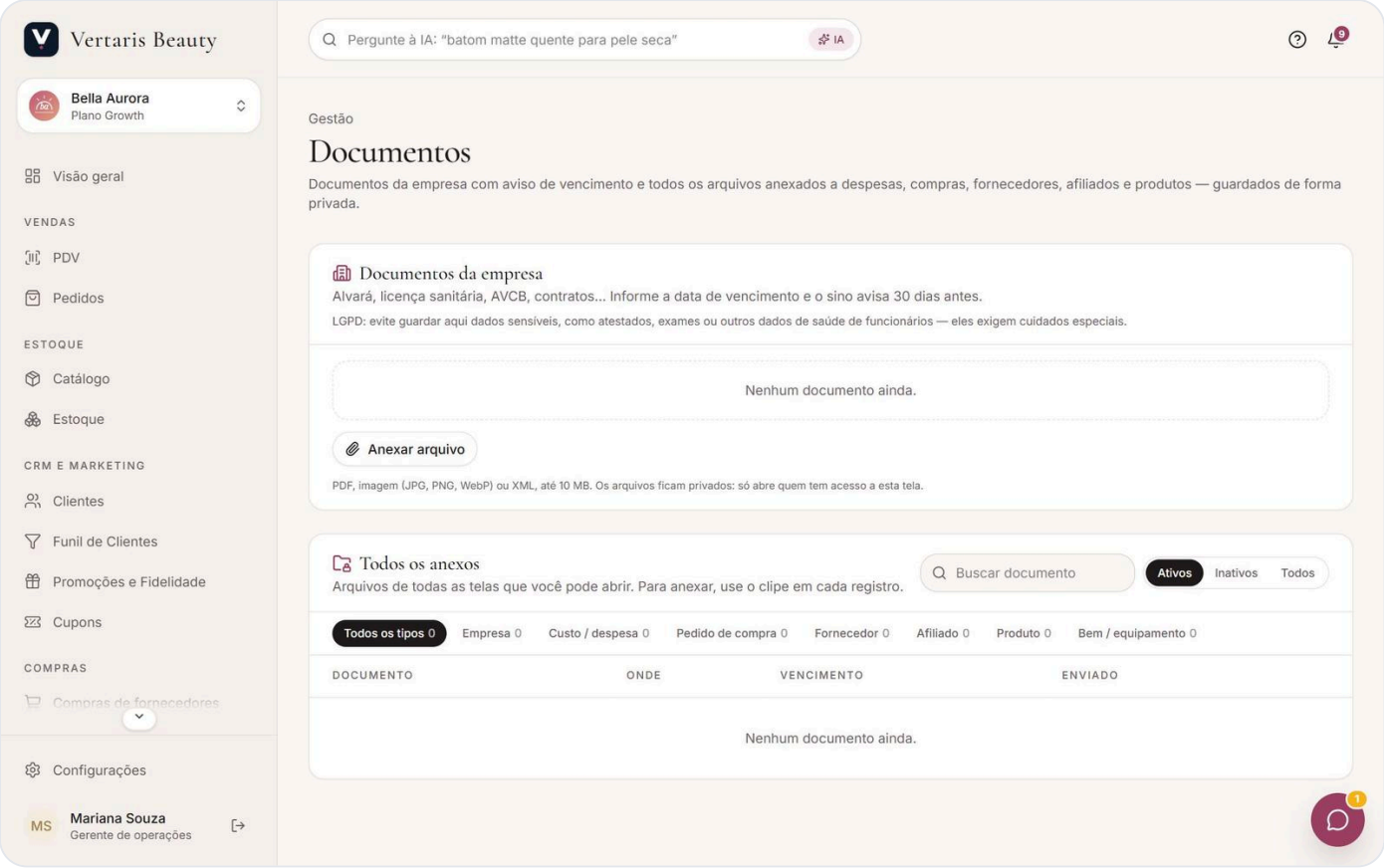
Concluída (2)

- Operação (DA)
 - Receber NF-e da Belle Distribuidora
 - Importar o XML e conferir os lotes do gloss (CX com 12).
 - 30 de set.
 - Mover para: Concluída
- Operação (MS)
 - Treinar equipe no PDV novo
 - Novo cliente, desconto e cupom impresso sob demanda.
 - 26 de set.
 - Mover para: Concluída

Quadro de tarefas.

Documentos

Guarde alvará, licença sanitária, AVCB e contratos com data de vencimento. O sino avisa 30 dias antes. Os anexos de outras telas (notas de despesas, pedidos de compra, fornecedores) também aparecem aqui, em uma única lista.



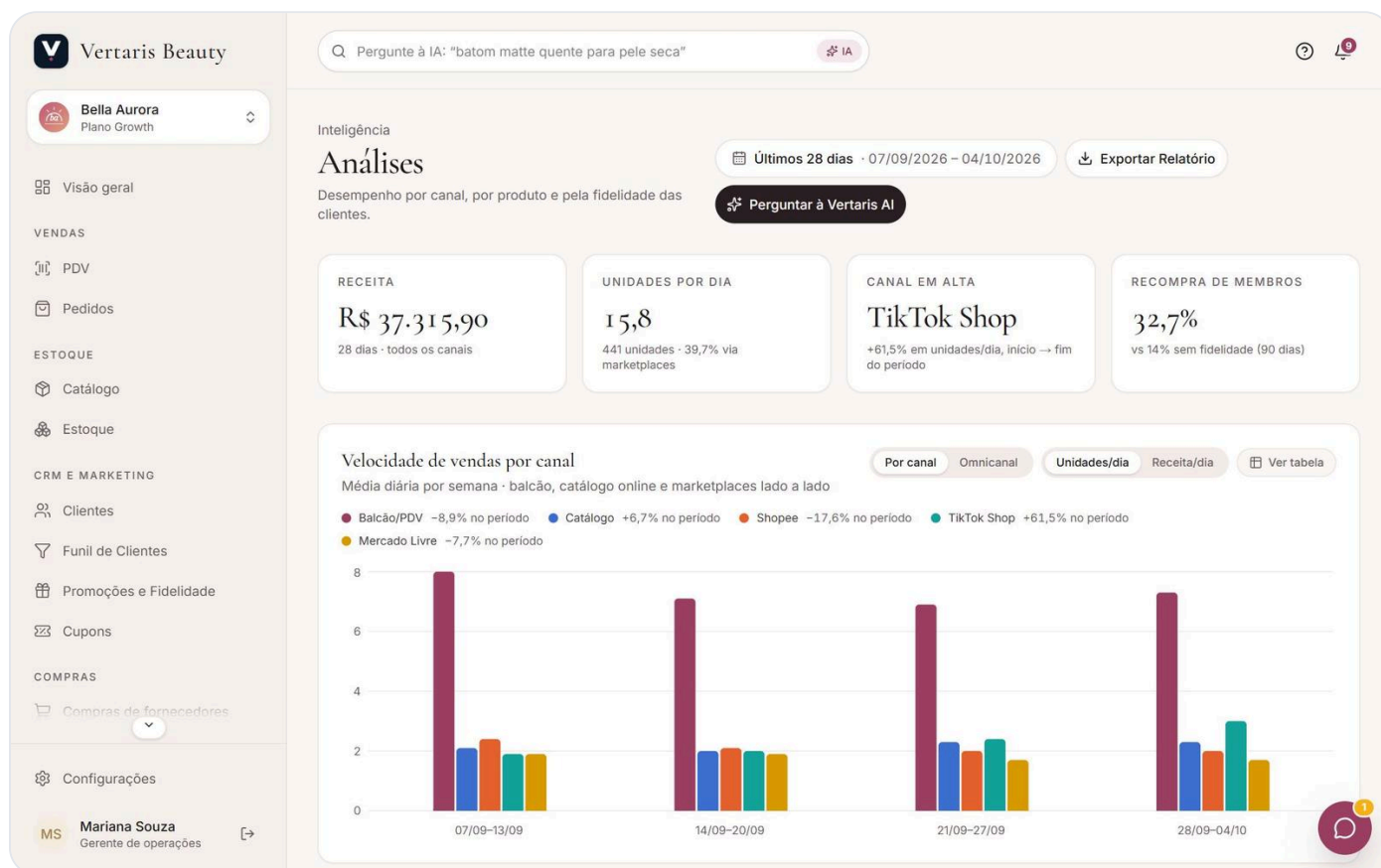
Documentos da empresa e todos os anexos.

Inteligência: análises, previsões e assistente

Números para decidir, com explicações em português.

Análises

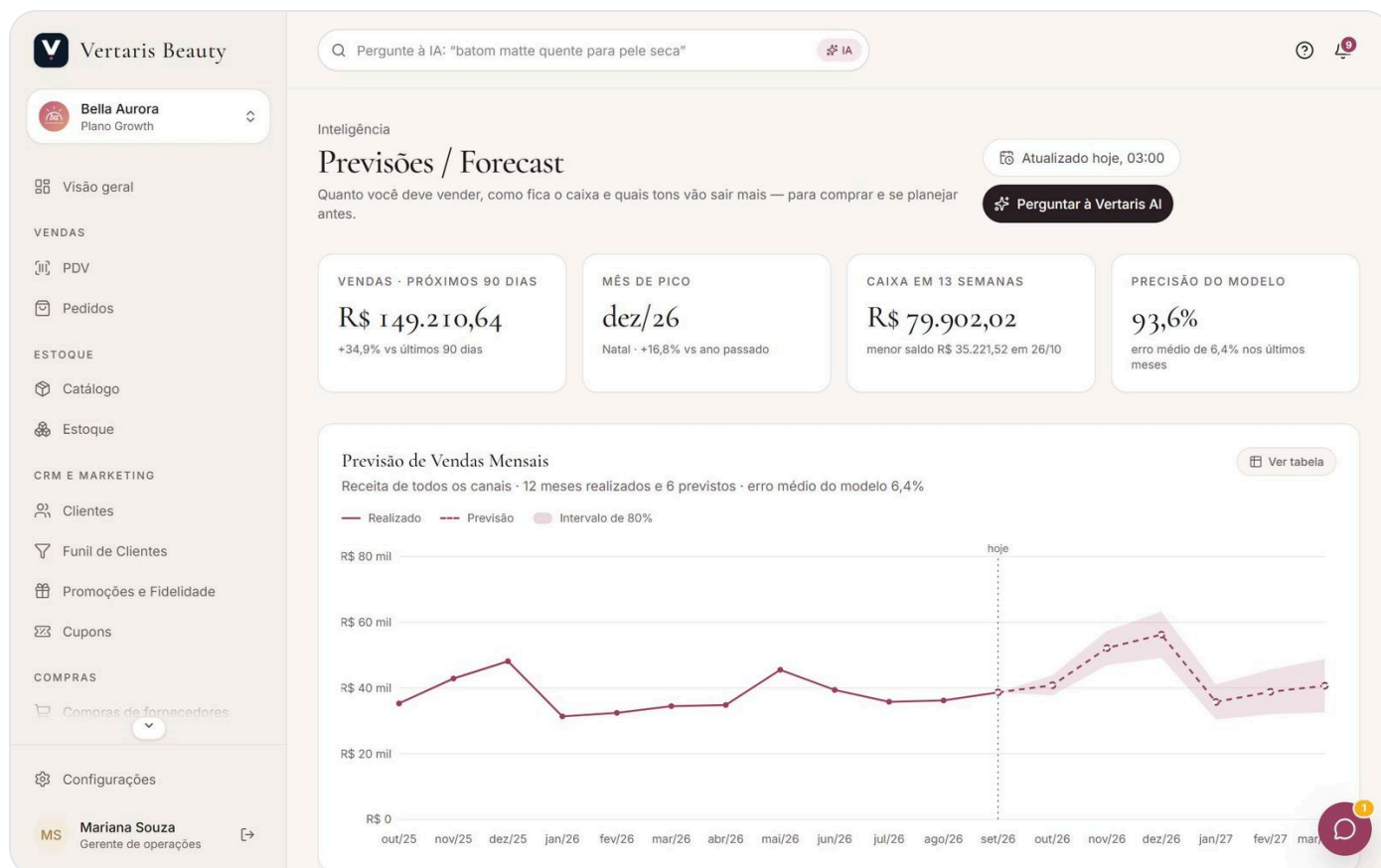
Escolha o período (7, 28 ou 90 dias, mês ou datas exatas) e veja a velocidade de vendas por canal, o desempenho por produto e a retenção por nível de fidelidade. Use **Exportar Relatório** para baixar em Excel ou CSV. O link pode ser compartilhado com o período escolhido.



Análises por canal e produto.

Previsões

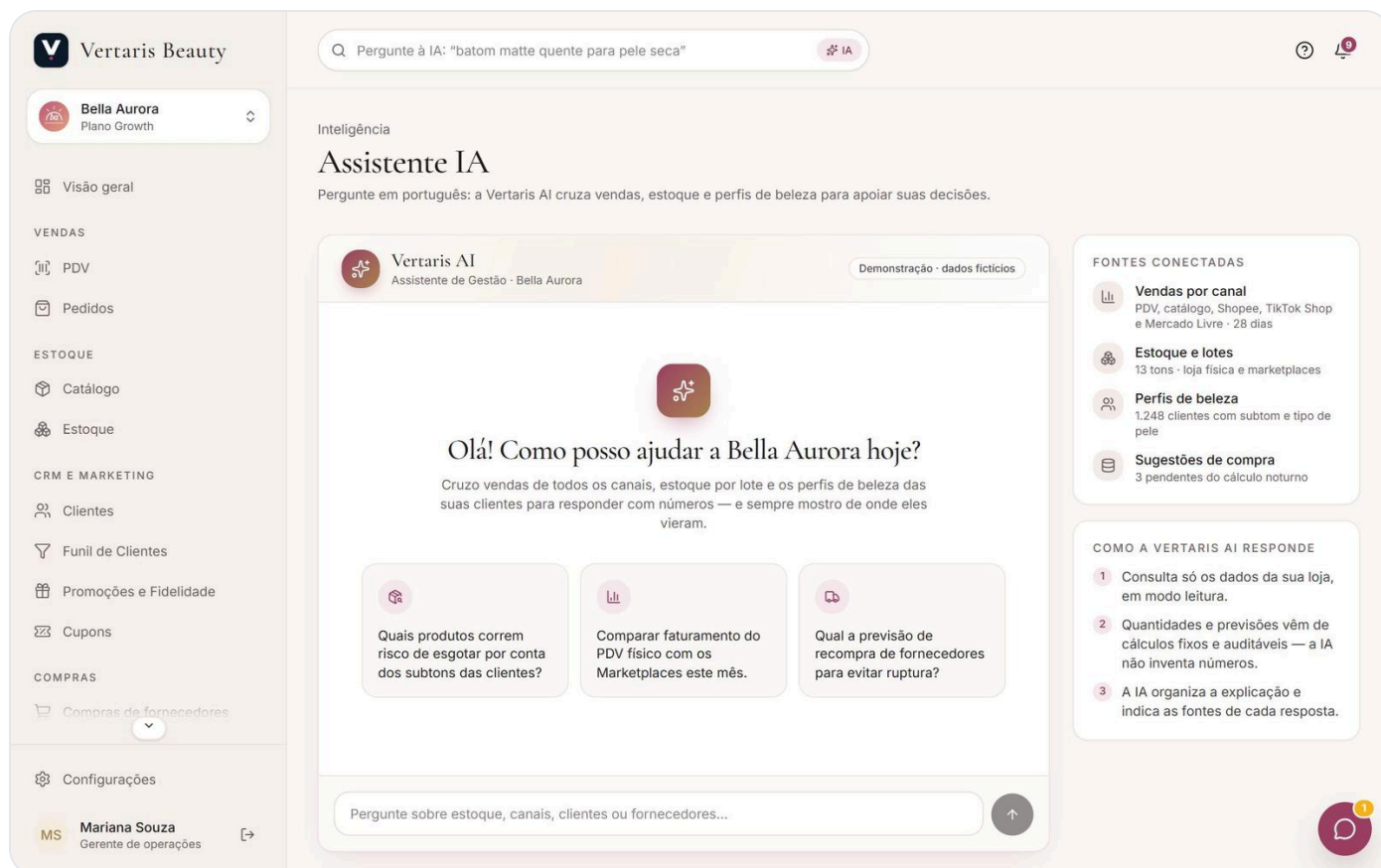
Previsão de vendas mensal com faixa de confiança e sazonalidade do varejo de beleza (Dia das Mães, Black Friday, Natal), projeção de caixa de 13 semanas e os tons que a IA prevê em alta.



Previsões de vendas e caixa.

Assistente IA

Faça perguntas sobre o negócio, como "quais tons repor esta semana?" ou "vale mais vender no balcão ou nos marketplaces?". As respostas mostram as fontes e oferecem atalhos para a ação.



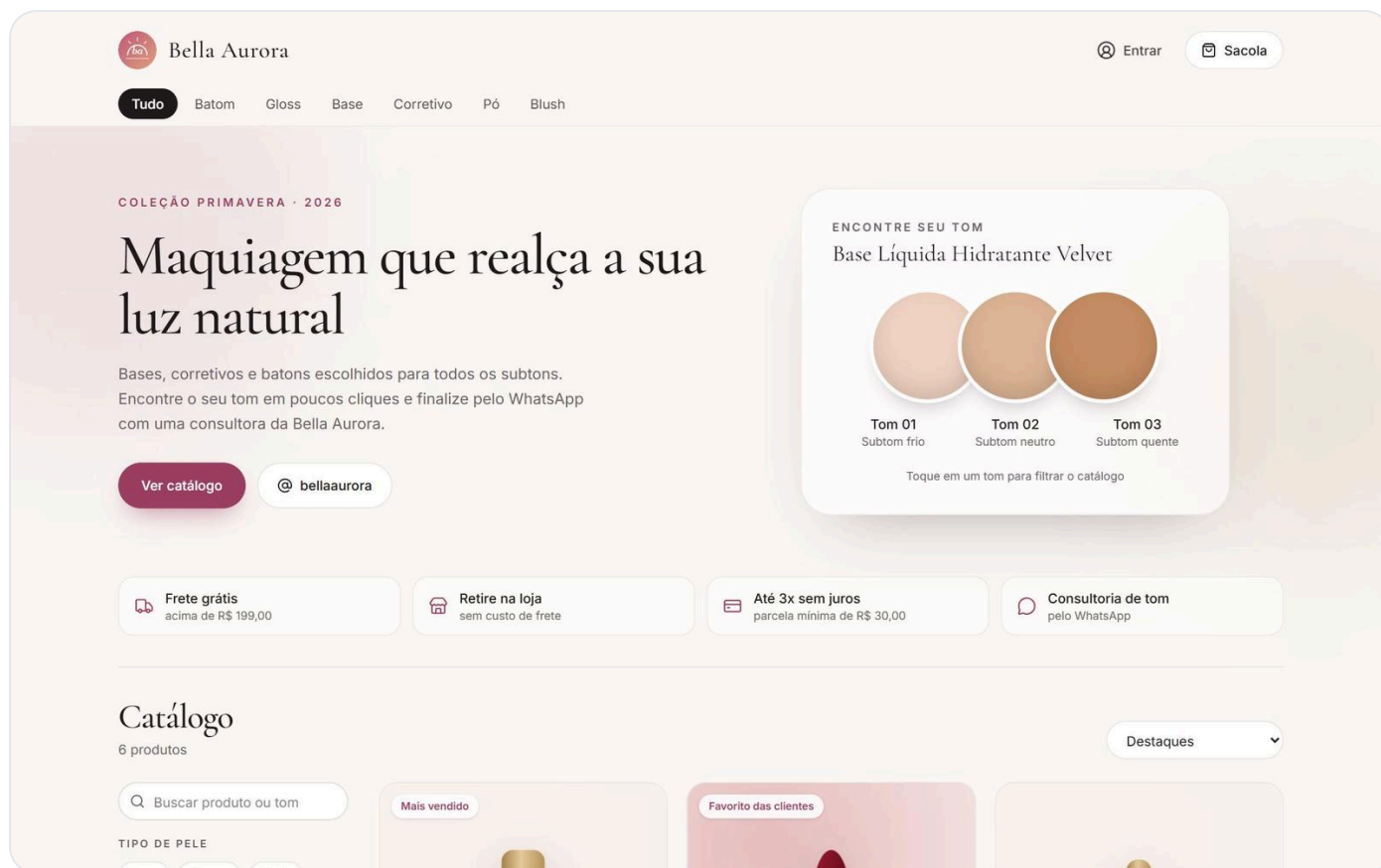
Assistente IA.

◆ DICA

O consumo de IA é acompanhado em **Configurações > Créditos de IA**. Se o limite do mês acabar, a busca continua funcionando por palavras-chave.

Vitrine: a loja online da marca

Como a sua cliente compra, no celular ou no computador.

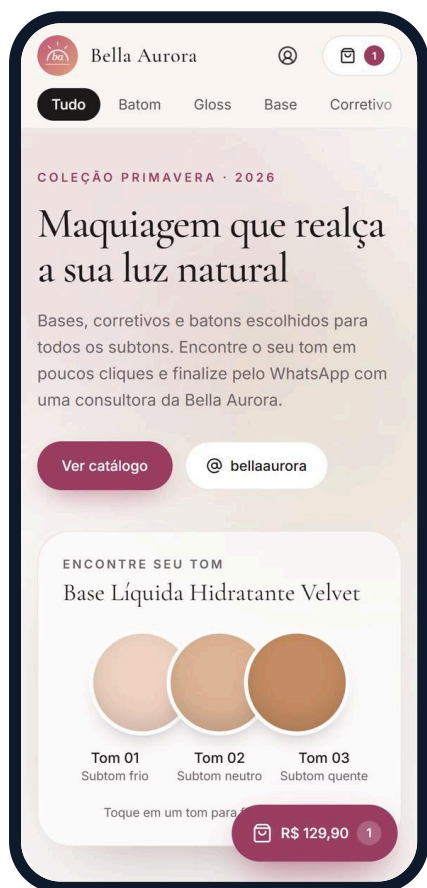


Página inicial da Vitrine com categorias, benefícios e filtros.

A jornada da cliente

- 1 Explorar:** categorias no topo, busca e filtros por preço, categoria, tipo de pele e subtom. Em listas longas de filtros, a seta **Mais filtros** indica que há mais opções abaixo.
- 2 Ver o produto:** galeria com fotos e vídeos, zoom e amostras de cor de cada tom.
- 3 Avise-me quando chegar:** em um tom esgotado, a cliente deixa o e-mail (e, se quiser, o nome). Quando o item volta ao estoque, por recebimento de lote, importação, devolução ou ajuste, ela recebe **um único e-mail** com o nome da loja, a foto, o tom, o preço e o botão **Ver e comprar**. Se a loja tem WhatsApp, a cliente também pode pedir o aviso por lá.
- 4 Página do produto:** tocar no nome abre a página própria do item, com fotos grandes, descrição, tons, preço, frete e "Você também pode gostar". É ela que abre pelos links compartilhados e pelo botão Comprar dos tutoriais QR, e no WhatsApp o link aparece com foto, nome e preço.

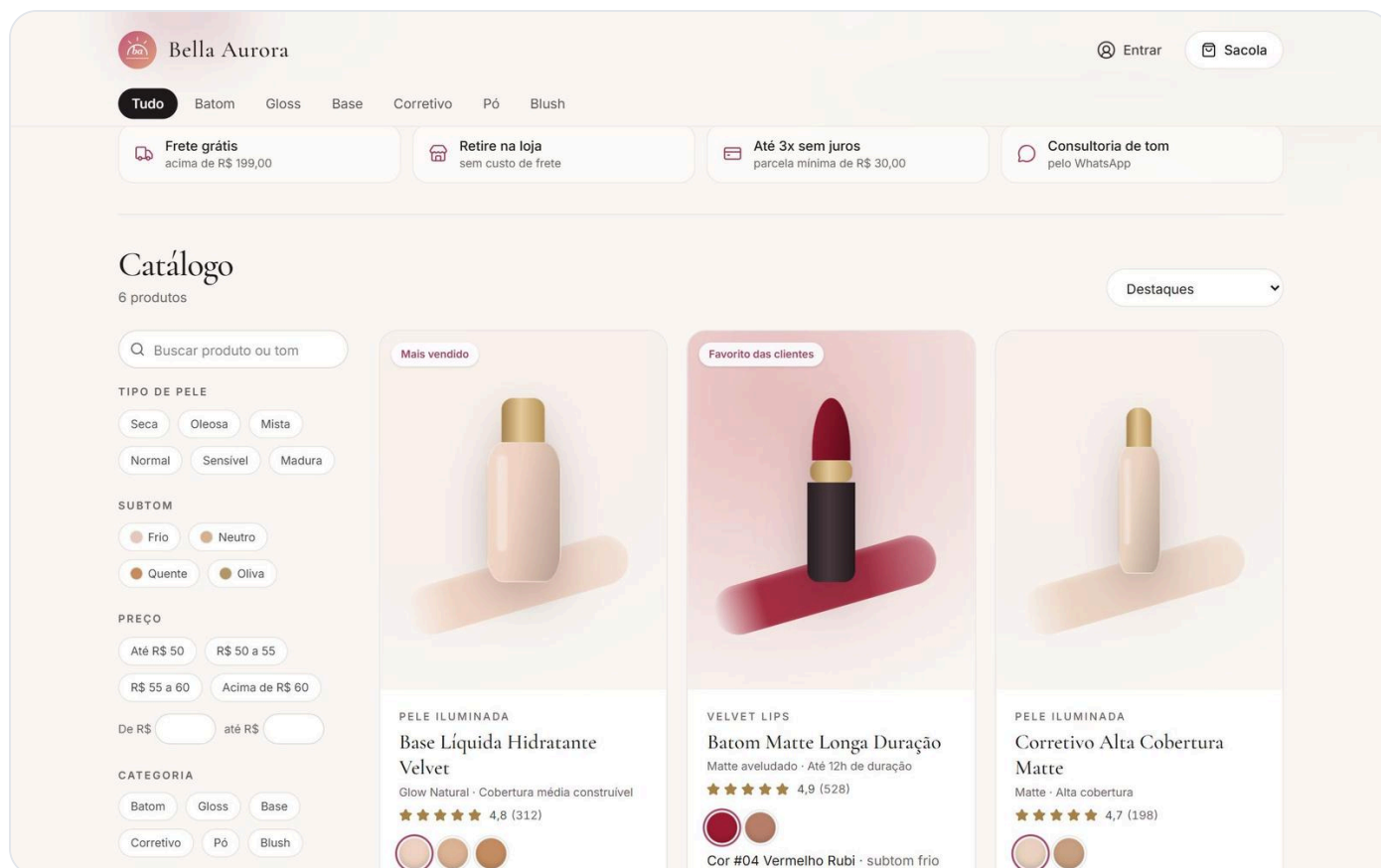
- 5 **Compartilhar:** o ícone ao lado do nome do produto envia o link pelo WhatsApp (no celular abre as opções do aparelho) ou copia o link. Se a cliente chegou pelo link de um afiliado, o link compartilhado mantém o código dele, e a venda continua sendo do afiliado.
- 6 **Sacola:** escolha o tom e a quantidade e aplique um **cupom**, se tiver.
- 7 **Dados e pagamento:** nome, WhatsApp, entrega (o CEP calcula o frete) ou retirada na loja, e pagamento por Pix, cartão ou na entrega.
- 8 **Confirmação:** o pedido chega ao ERP em **Pedidos** e a cliente acompanha tudo em **Minha conta**.



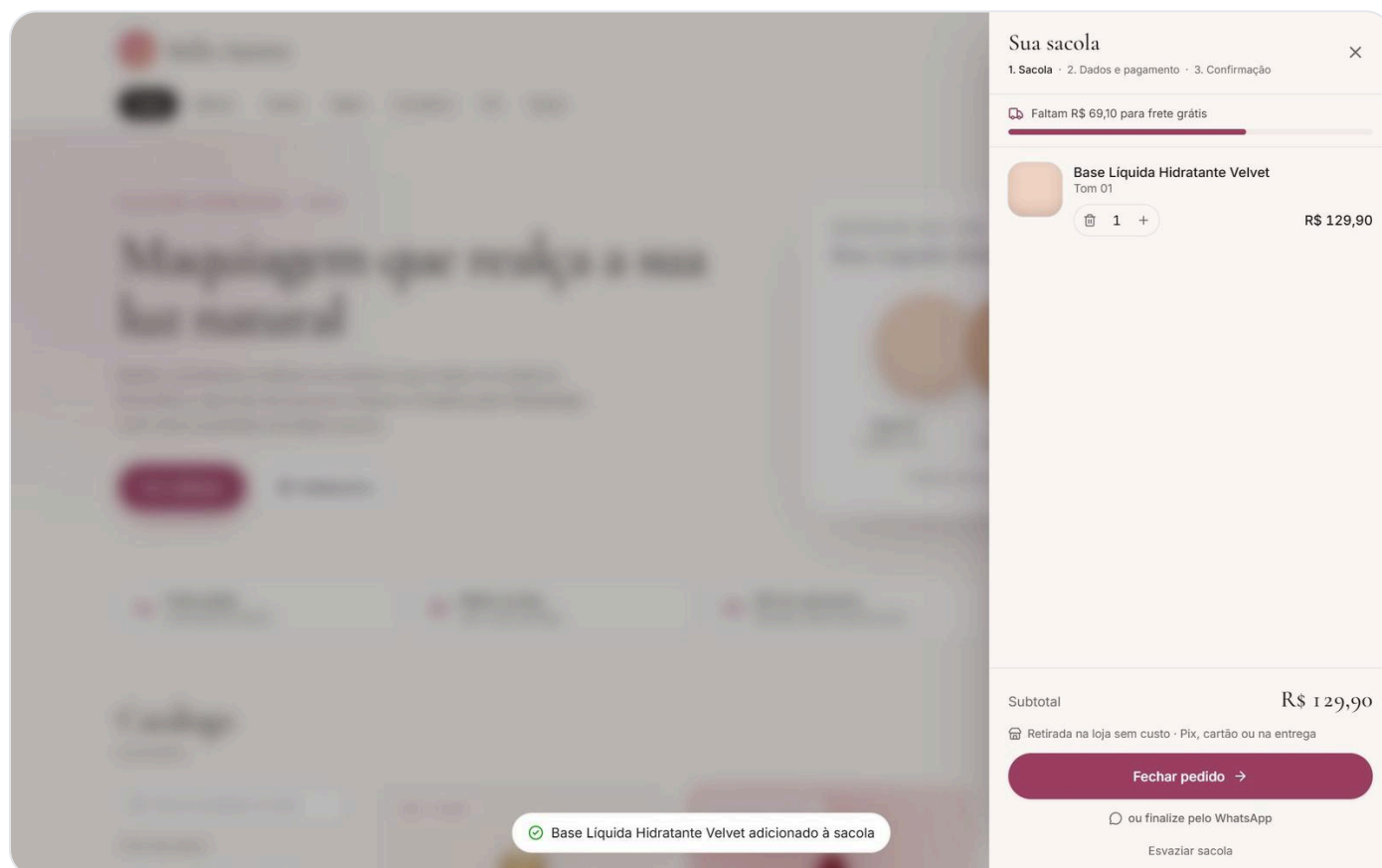
Vitrine no celular.



Filtros no celular.



Catálogo com filtros por tipo de pele, subtom, preço e categoria.



Sacola com cupom e frete.

Entrar e Minha conta

A cliente entra **sem senha**: recebe um código de 6 dígitos no WhatsApp ou entra com o Google. Em **Minha conta** ela vê os pedidos (inclusive os do balcão), o rastreo da entrega, os pontos e o **cartão fidelidade virtual**.

Acesso da cliente por WhatsApp ou Google.

Para a loja: deixar a Vitrine com a cara da marca

- **Configurações > Marca** : logo, paleta de cores, textos da página inicial e Instagram.
- **Configurações > Domínios** : conecte o domínio próprio (ex.: loja.suamarca.com.br).
- **Configurações > Frete** : frete grátis a partir de um valor, retirada na loja e parcelas sem juros. A Vitrine só promete o que estiver configurado.
- Coloque o link da Vitrine na bio do Instagram e no WhatsApp Business.

Rotinas recomendadas

O que fazer todo dia, toda semana e todo mês.

DIÁRIO

Abertura e fechamento

- Abrir o caixa com o fundo de troco
- Conferir o sino de notificações
- Aprovar os pedidos da Vitrine
- Gerar as etiquetas de envio
- Fechar o caixa e conferir a diferença

SEMANAL

Estoque e relacionamento

- Revisar os carrinhos de Compras e as datas-limite
- Conferir os lotes que vencem em 30 dias
- Enviar os lembretes de recompra
- Atualizar o quadro de tarefas

MENSAL

Resultado e planejamento

- Lançar as contas variáveis do mês
- Revisar preços na Precificação
- Exportar o relatório de Análises
- Planejar as promoções do próximo mês

Dúvidas frequentes

Respostas rápidas para as perguntas mais comuns.

Preciso instalar algum programa?

Não. O sistema funciona no navegador. O único programa opcional é o **QZ Tray**, para imprimir cupom e etiquetas direto na impressora, sem a janela do navegador.

Funciona no celular?

Sim. ERP e Vitrine se adaptam ao celular e ao tablet, e o PDV lê códigos pela câmera. Instale como aplicativo pelo menu do navegador (seção 2).

O que acontece se a internet cair durante uma venda?

O PDV continua registrando as vendas e sincroniza quando a conexão volta. A NFC-e é emitida após a sincronização.

Por que um produto não aparece no PDV ou na Vitrine?

Verifique se ele está **Ativo** (não em rascunho nem inativo) e se tem **estoque** em um lote válido. Produtos sem estoque não são vendidos.

Como corrijo um estoque errado?

Em **Estoque > Rastreo de lotes**, use o lápis (**Editar lote**), informe a quantidade correta e o motivo. Tudo fica registrado em Configurações > Auditoria.

Posso excluir um cadastro?

Cadastros com histórico (vendas, movimentações) não podem ser excluídos, para preservar a rastreabilidade. Use **Inativar**: o cadastro sai das listas, mas o histórico continua. A exclusão exige a permissão **Pode excluir registros**.

Meus dados estão seguros?

Cada empresa tem os dados isolados no banco, com proteção em duas camadas. Senhas e chaves de integração ficam criptografadas, as alterações sensíveis ficam na Auditoria e o

consentimento de marketing segue a LGPD.

Suporte

Fale com o time Vertaris pelos canais informados no seu contrato. Para agilizar, informe a empresa, a tela, o que você tentou fazer e, se possível, um print da tela.

Vertaris · Software de gestão por segmento · Guia de uso Vertaris Beauty v1.0 · outubro de 2026
Imagens do ambiente de demonstração, com dados fictícios.