JotaERP
FULL SYSTEM

MANUAL DIGITAL · ADMINISTRAÇÃO DA LOJA

Manual de Administração

Do primeiro acesso ao fechamento do mês: configurar a loja, cadastrar, vender no balcão e on-line, receber, entregar, emitir nota fiscal e acompanhar os números. Revisado em 23/10/2026, com as telas reais no computador e no celular.



Oi, eu sou o Jotalonga. Vou mostrar, tela por tela, o caminho da sua loja.

JotaERP · SeuSaúde / SSTec · 2026

Como usar este manual:

É uma apresentação. Você navega no seu ritmo.

No computador:

No celular ou tablet:

Buscar uma função:

Link direto:

Prints: São do sistema de verdade, numa empresa de demonstração com dados fictícios. Na sua loja, os nomes e os números são os seus.

O caminho da sua loja:

Nove etapas, na ordem em que você vai fazer. Toque em uma para ir direto:

1. Primeiro acesso
2. Configurar a loja
3. Cadastrar produtos
4. Vender no balcão
5. Vender on-line
6. Receber
7. Entregar
8. Nota fiscal
9. Acompanhar

O menu, parte 1: o dia a dia

O menu fica na barra azul de cima, na ordem do trabalho. Cada grupo abre a lista abaixo:

- **Painel e Tarefas:**
- **Vendas:**
- **Cadastros:**
- **Estoque:**
- **Financeiro:**
- **Buscar função:**

O menu, parte 2: gestão e loja on-line

Só aparece o que o seu plano libera e o que o seu acesso permite. Grupo sem item liberado some do menu.

- **Fiscal:**
- **Relatórios:**
- **E-commerce:**
- **Marketing:**
- **Configuração:**
- **Manual e conta:**

Novidades: o que mudou desde a última revisão

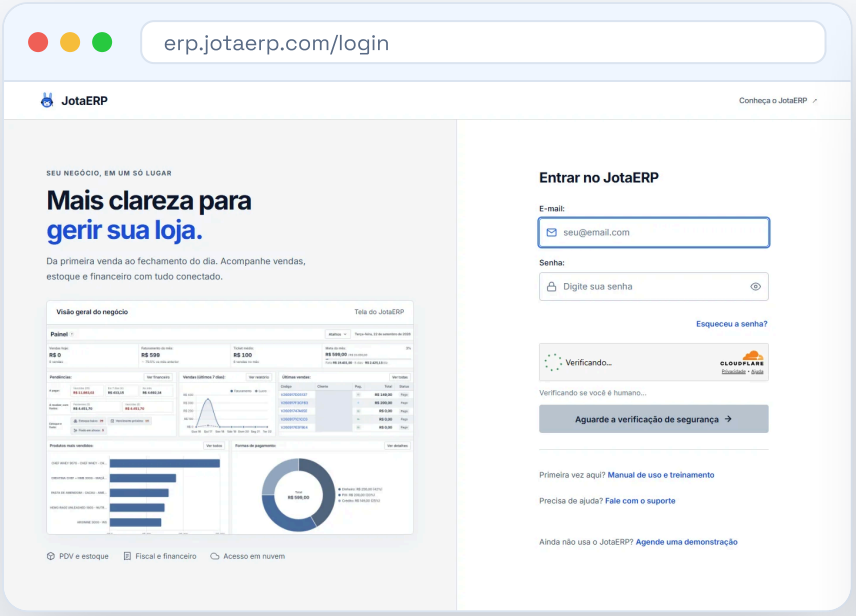
Revisão de 23/10/2026, com os prints refeitos no computador e no celular.

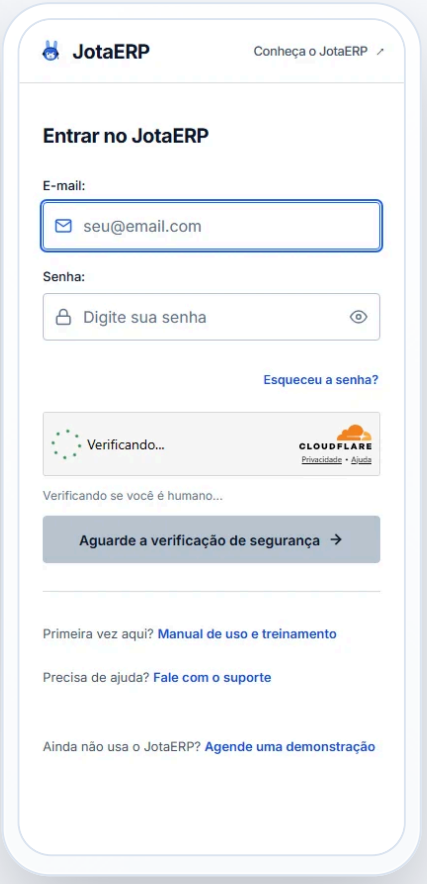
- Manual no menu:
- Menu por assunto:
- Página do pedido:
- Painel do e-commerce:
- Carrinho abandonado:
- Etiqueta pela Frenet:
- Várias fotos no cadastro:
- Custo por variação:

Primeiro acesso e senha

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** Abra erp.jotaerp.com. A tela é **Entrar no JotaERP** .
- **Passo 2:** Preencha **E-mail:** e **Senha:** . Espere a verificação de segurança: enquanto ela roda, o botão mostra **Aguarde a verificação de segurança** ; depois vira **Entrar no sistema** .
- **Passo 3:** No primeiro acesso, a tela **Defina sua nova senha** pede a senha nova duas vezes (mínimo de 8 caracteres). Clique em **Salvar nova senha** .
- **Passo 4:** Esqueceu? **Esqueceu a senha?** abre **Recuperar senha** : informe o e-mail e clique em **Enviar link de recuperação** . O link vale 30 minutos e uma única vez; ele abre **Definir nova senha** .
- **Login é pessoal:** Para a equipe, crie uma conta para cada pessoa (veja Usuários e acessos).

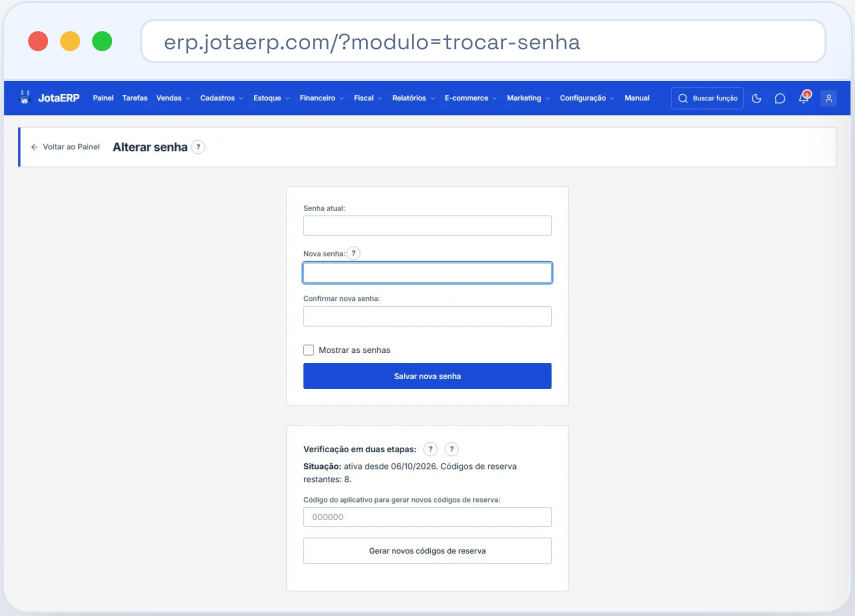


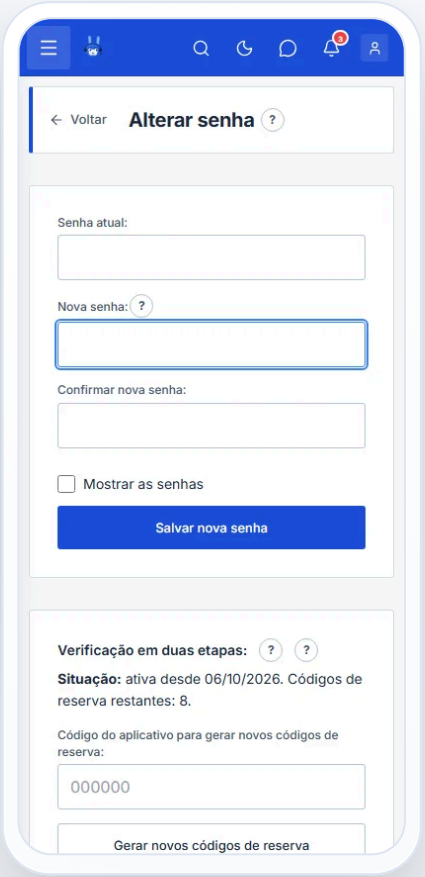


Verificação em duas etapas

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Para quem administra, é obrigatória:** Depois da senha, o sistema pede o **Código do aplicativo autenticador:** (Google Authenticator, Microsoft Authenticator ou similar) e o botão **Confirmar e entrar**.
- Na primeira vez, o sistema mostra o QR para parear o aplicativo e, ao confirmar, os **códigos de reserva**. Guarde-os fora do celular: cada um vale uma vez e serve para entrar sem o celular, digitado no mesmo campo do código.
- Depois do código, o aparelho fica liberado por 24 horas.
- A tela **Alterar senha** (endereço erp.jotaerp.com/?modulo=trocar-senha) troca a senha e mostra a **Situação:** do segundo fator, quantos códigos de reserva restam e **Gerar novos códigos de reserva**.
- Para quem não administra, a verificação é opcional: **Ativar verificação em duas etapas** na mesma tela.
- **Celular perdido ou trocado:** Peça ao suporte a redefinição do segundo fator. No acesso seguinte, o sistema pede o pareamento de novo.

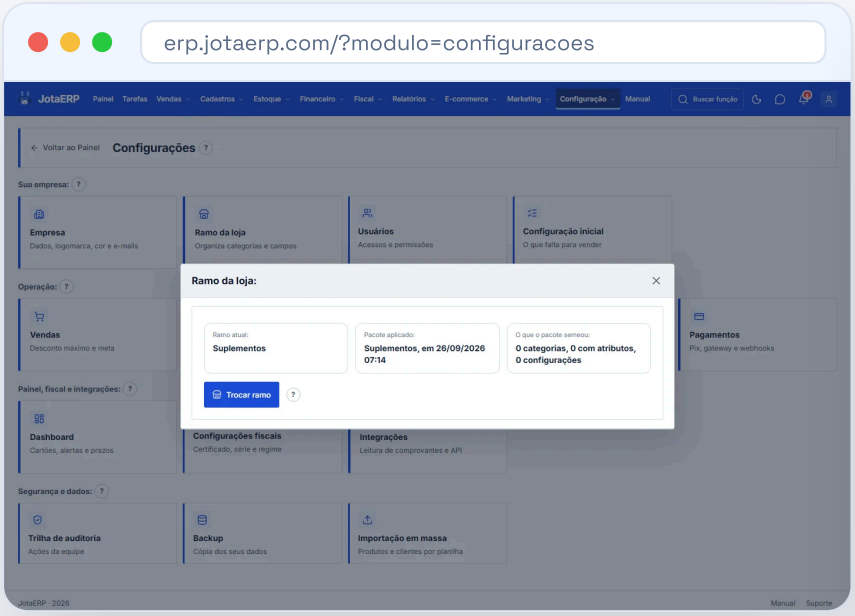


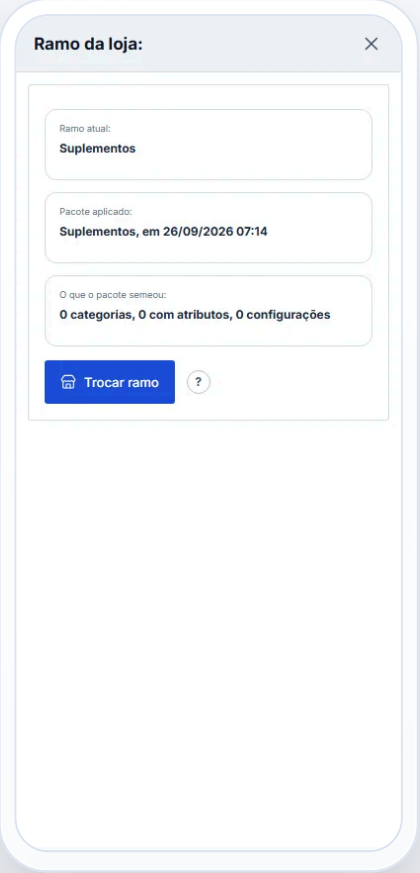


O ramo da loja

PRINCIPAIS RECURSOS:

- Depois da senha, quem administra vê **Qual é o ramo da sua loja?** , com dez ramos: Perfumaria e cosméticos, Cosméticos e maquiagem, Suplementos, Confecção e moda, Material de construção, Alimentos e bebidas, Serviços, Eletrônicos e celulares, Pet shop e Outro ramo.
- Marque o cartão e clique em **Continuar** . O sistema cria as categorias do ramo e abre a Configuração inicial.
- O ramo prepara as categorias, os campos do cadastro do produto, a cor inicial e os textos da loja on-line.
- **Para trocar:** **Configuração** > **Tipo de estabelecimento** > **Trocar ramo** . Nada é apagado: o ramo novo soma categorias e atributos.
- **Onde ver o ramo:** Em **Configurações** , a caixa **Ramo da loja:** mostra o **Ramo atual:** , o **Pacote aplicado:** e o botão **Trocar ramo** .

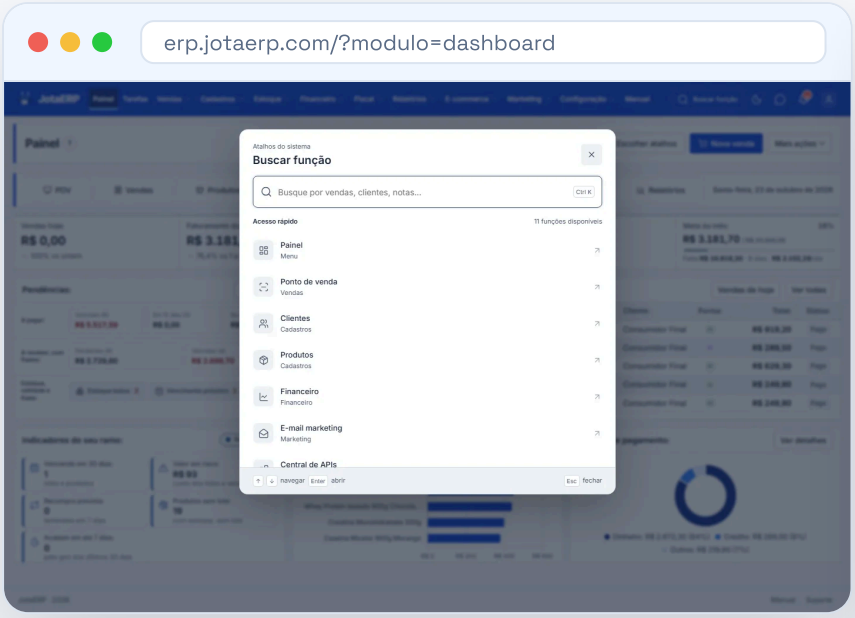




A barra de cima

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Buscar função** (Ctrl K): digite o que procura e tecle Enter. Tem também **Novo cliente** , **Novo produto** e **Nova campanha de e-mail** .
- **Lua e sol:** **Alternar tema** , claro ou escuro.
- **Balão:** **Chat da equipe** , a conversa da equipe da empresa.
- **Sino:** **Notificações** . Aviso de venda chega a quem acessa Vendas; de Pix, a quem acessa o Financeiro. Sem alerta, aparece **Tudo em ordem!** .
- **Seu nome:** **Empresa** , **Configurações** , **Manual** e **Sair** .

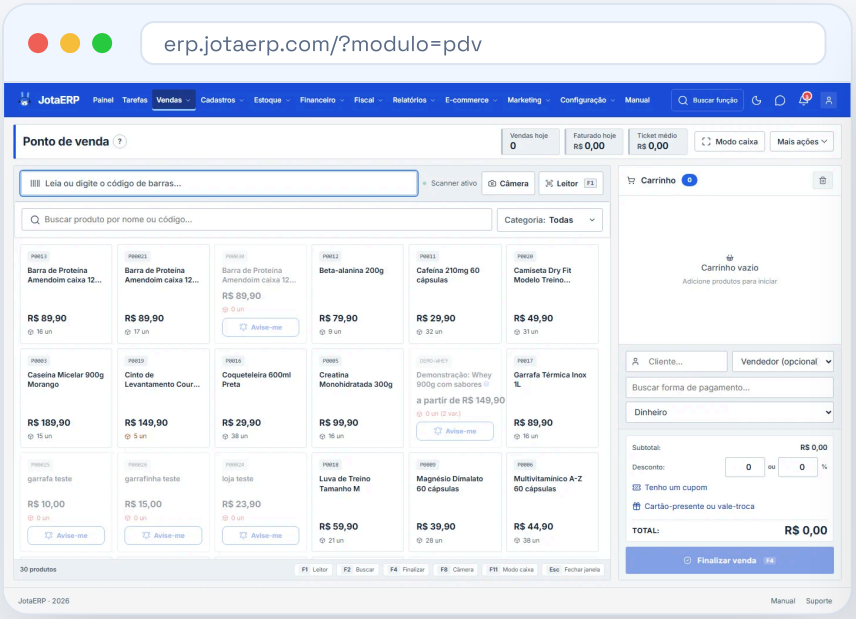




No celular e no tablet

PRINCIPAIS RECURSOS:

- Até 1.200 px de largura, o menu vira o botão **Abrir menu** (três linhas), no canto de cima.
- O menu desliza da esquerda, com **Buscar função** no topo.
- Fecha ao tocar fora dele, com Esc ou ao escolher um item.
- No PDV do celular, as abas **Produtos** e **Carrinho** separam o catálogo do carrinho.

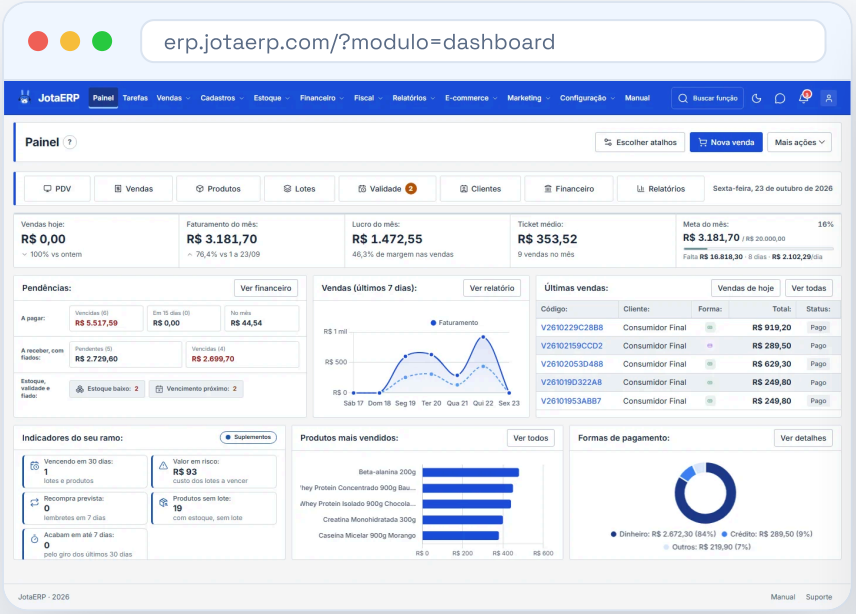




O Painel

PRINCIPAIS RECURSOS:

- No menu, **Painel** abre a primeira tela do dia. Ele cabe numa tela só no computador.
- No alto, a fileira de até 8 atalhos (PDV, Vendas, Produtos e outros) e o botão **Escolher atalhos**.
- **Números: Vendas hoje:**, **Faturamento do mês:**, **Lucro do mês:**, **Ticket médio:** e **Meta do mês:**. Depois, **Pendências:**, vendas dos últimos 7 dias e últimas vendas.
- **Indicadores do seu ramo:** 3 ou 4 caixas do ramo da loja, com o chip do ramo. Cada caixa abre a tela de origem. Veja o capítulo Seu ramo.
- Os cartões do painel se escolhem em **Configuração** > **Configurações**, na caixa **Dashboard**.

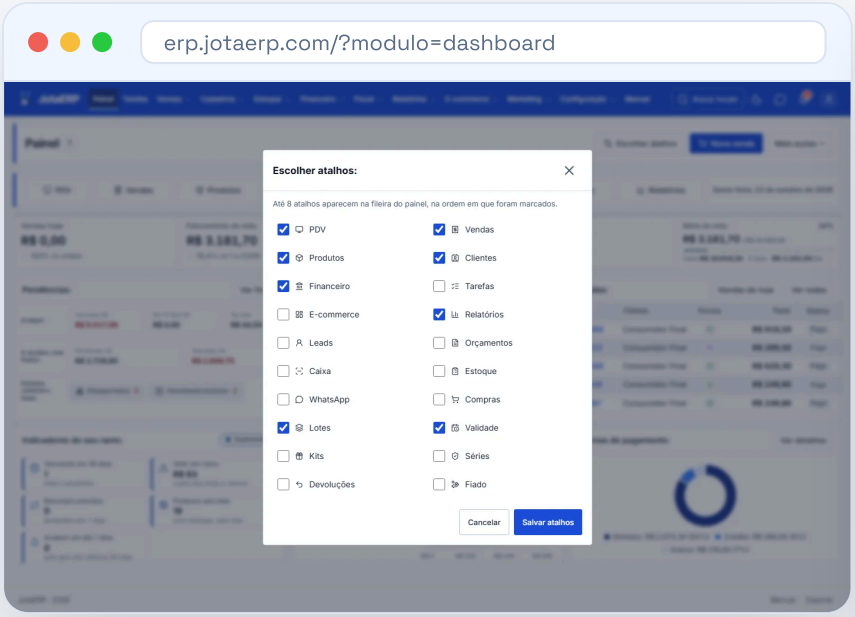




Escolher os atalhos do painel

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** No Painel, clique em **Escolher atalhos**. Abre a janela com os atalhos que o plano e o seu acesso liberam.
- **Passo 2:** Marque até 8. Eles aparecem na fileira na ordem em que foram marcados.
- **Passo 3:** Clique em **Salvar atalhos**. **Cancelar** fecha sem mudar nada.
- **Cada pessoa tem a sua fileira:** A escolha vale para o seu usuário. Quem nunca escolheu recebe a fileira inicial do ramo da loja.

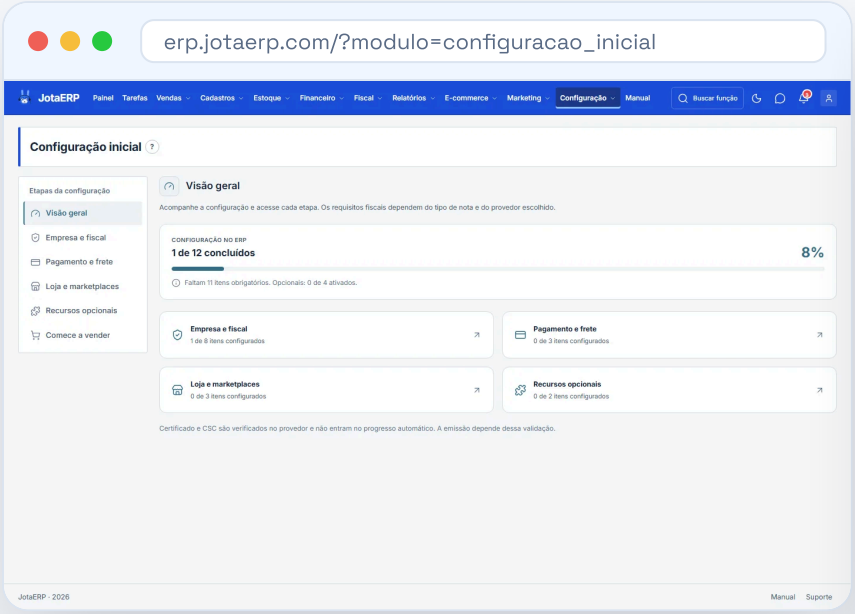


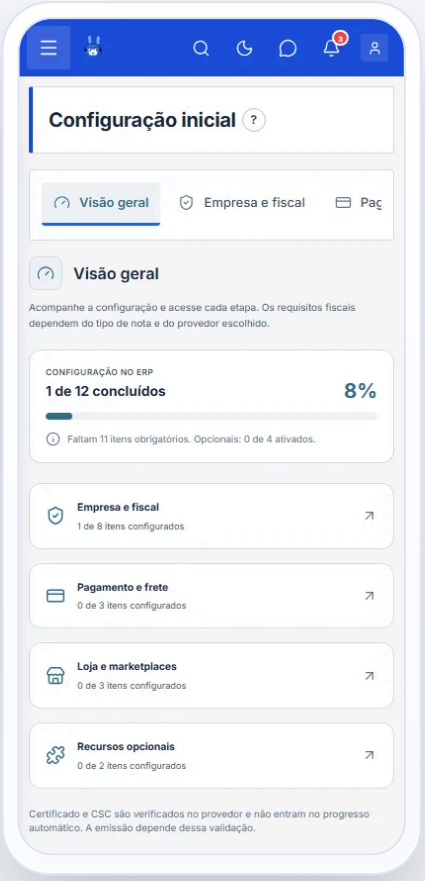


Configuração inicial: o checklist da loja

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Configuração** > **Configuração inicial** mostra quanto falta, em seis etapas: Visão geral, Empresa e fiscal, Pagamento e frete, Loja e marketplaces, Recursos opcionais e Comece a vender.
- Cada item tem um selo (**Configurado** , **Pendente** , **Não ativado** ou **Verificar no provedor**) e o botão **Configurar** ou **Revisar** , que leva à tela certa.
- **Comece a vender** : primeiro produto, NCM dos produtos, forma de pagamento, abrir o caixa, primeira venda e primeira nota.
- **Comece por aqui:** Volte a esta tela até a barra chegar ao fim.

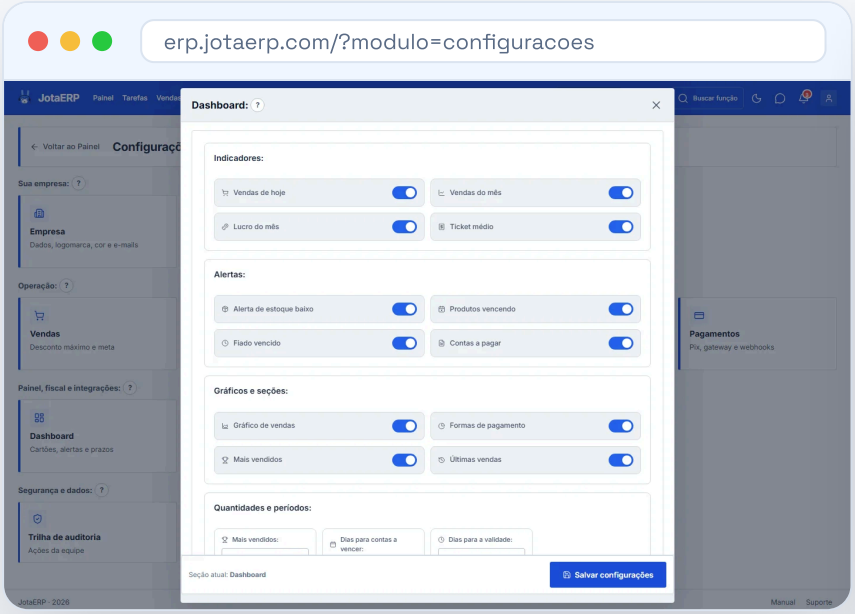




Dados da loja e preferências

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Configuração** > **Configurações** abre **Configurações** : uma grade de 9 caixas (Empresa, Ramo da loja, Vendas, Estoque, Fiado, Impressão, Pagamentos, Dashboard e Integrações), cada uma com um resumo curto.
- **Clique na caixa:** A seção abre numa janela, com o "?" que explica a seção. Esc ou o X fecham a janela.
- **Em Empresa:** Logomarca e dados da empresa. A logomarca daqui é a mesma da loja on-line. Em Impressão: a impressão automática ao finalizar a venda. Em Pagamentos: a chave Pix usada no balcão.
- Termine com **Salvar configurações** , no rodapé da janela, ao lado de **Seção atual:** .

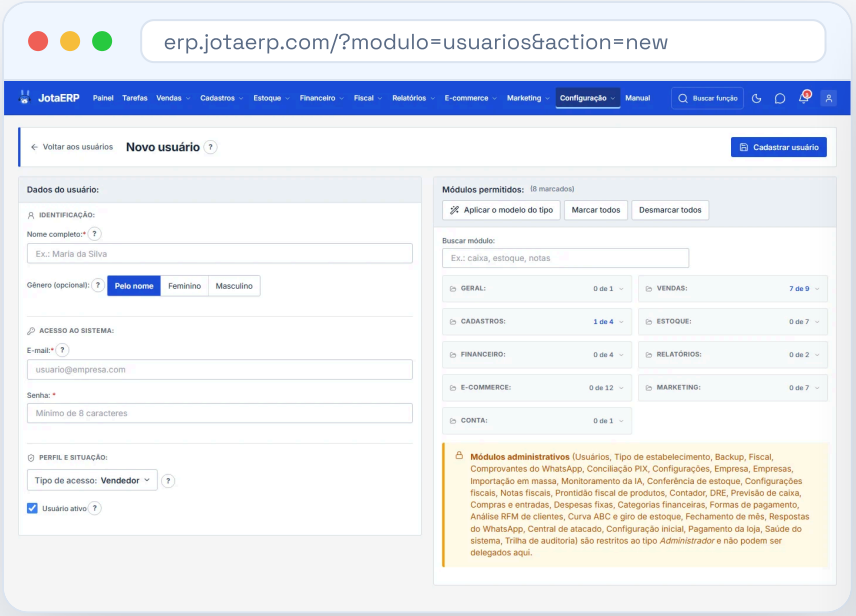


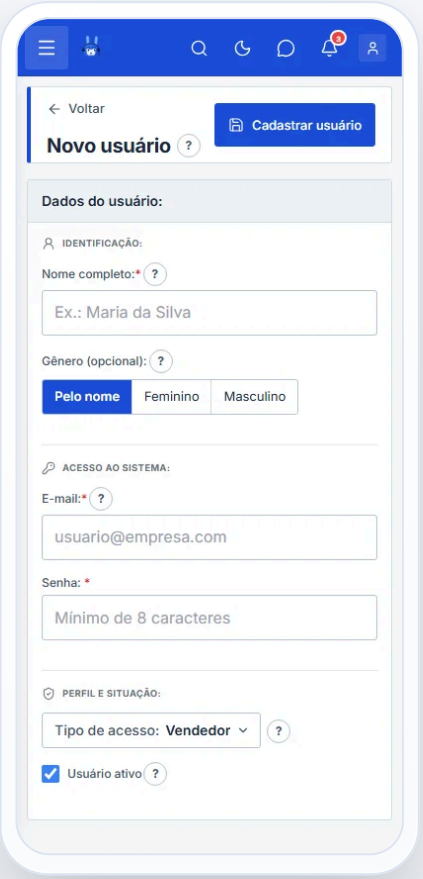


Usuários e acessos

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** **Configuração** > **Usuários** > **Novo usuário** : nome, e-mail (é o login) e senha.
- **Passo 2:** **Tipo de acesso:** Administrador, Gerente, Vendedor ou Usuário. Na tela, o papel aparece no gênero de quem usa, conforme o nome.
- **Passo 3:** **Módulos permitidos:** marque o que a pessoa usa (em cada grupo, **Todos** ou **Nenhum**).
- **Passo 4:** Clique em **Cadastrar usuário** . Quem saiu da loja: **Desativar** .
- **Só quem administra:** Contas de acesso, configurações, empresa, backup, fiscal, importação e comprovantes do WhatsApp. As contas de administração e de gerência não têm limite de desconto no PDV; acima do limite, o PDV recusa o desconto de quem vende.





Plano e módulos

O menu segue o plano:

Sempre liberados:

Fora do plano:

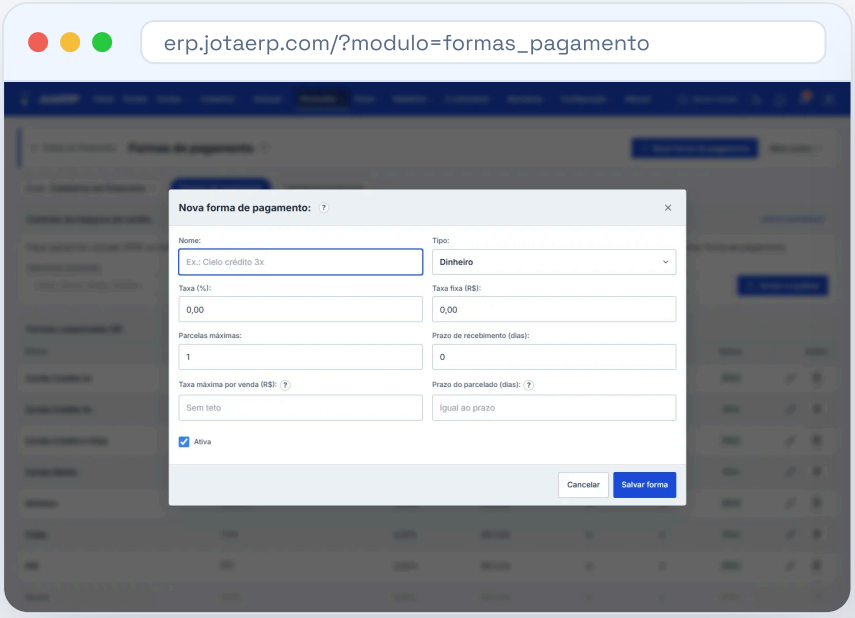
Pagamento pendente:

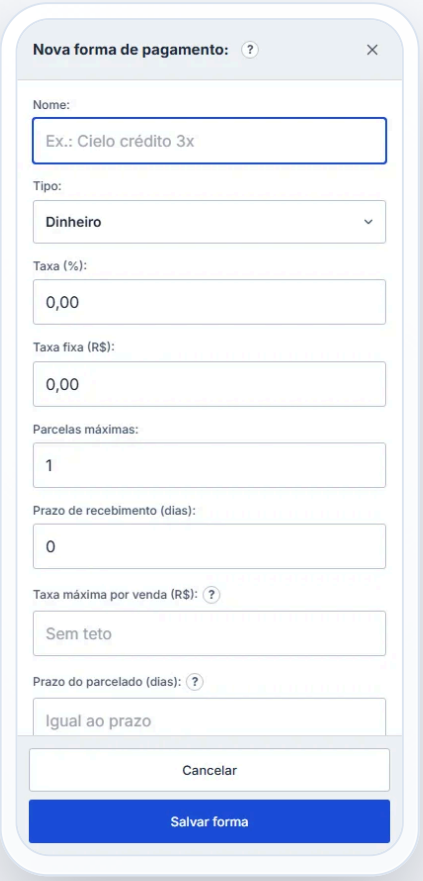
Seu plano: O sistema ainda não tem uma tela "Meu plano". Para saber qual é o seu ou trocar, fale com o suporte.

Formas de pagamento e taxas

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Financeiro** > **Formas Pagamento** > **Nova forma** : nome, tipo, **Taxa (%):** , **Taxa fixa (R$):** , parcelas e **Prazo (dias):** .
- **Taxa máxima por venda (R$):** o teto da taxa em reais (exemplo da tela: Pix da maquininha da Rede, 0,88% com tarifa máxima de R$ 150,00). Vazio: sem teto.
- **Prazo do parcelado (dias):** o prazo da venda em 2x ou mais.
- **No cartão:** Taxas por parcela e **Taxas por bandeira (opcional):** (Visa, Mastercard, Elo, Amex e Hipercard). No PDV, a bandeira aparece para escolher.
- **Contrato da maquininha:** Envie o PDF em **Enviar e analisar** ; a IA lê as taxas e você confere em **Revisar e aplicar** .

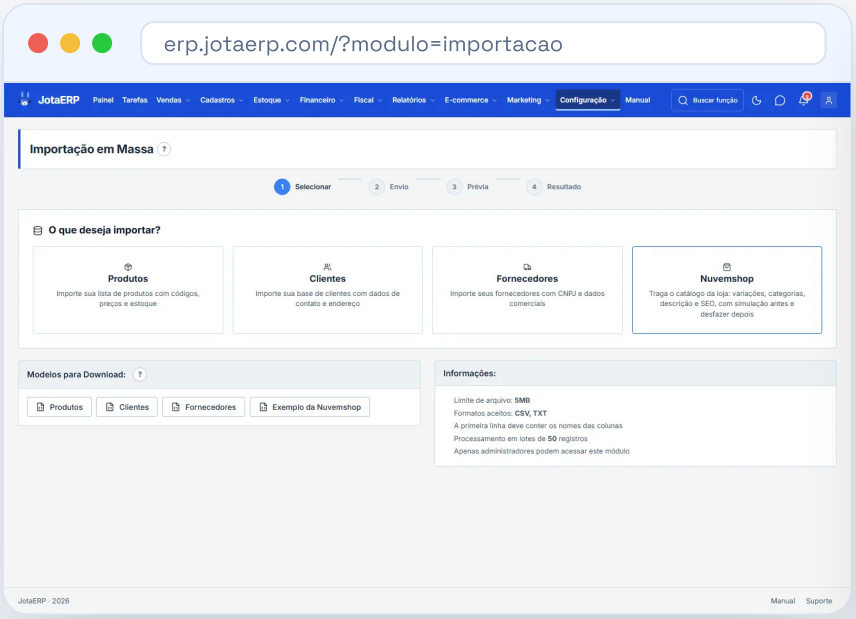




Backup e importação

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Configuração** > **Backup** > **Baixar backup completo** : baixa uma cópia dos dados da loja. Restaurar não é feito pela tela: fale com o suporte.
- **Configuração** > **Importação em massa** : Produtos, Clientes, Fornecedores (CSV ou TXT, até 5 MB) e Nuvemshop.
- Baixe o modelo, envie o arquivo, confira a prévia e clique em **Importar** .
- **Nuvemshop:** **Simular** primeiro (nada é gravado), depois **Importar agora** . Cada importação pode ser desfeita em **Desfazer** .

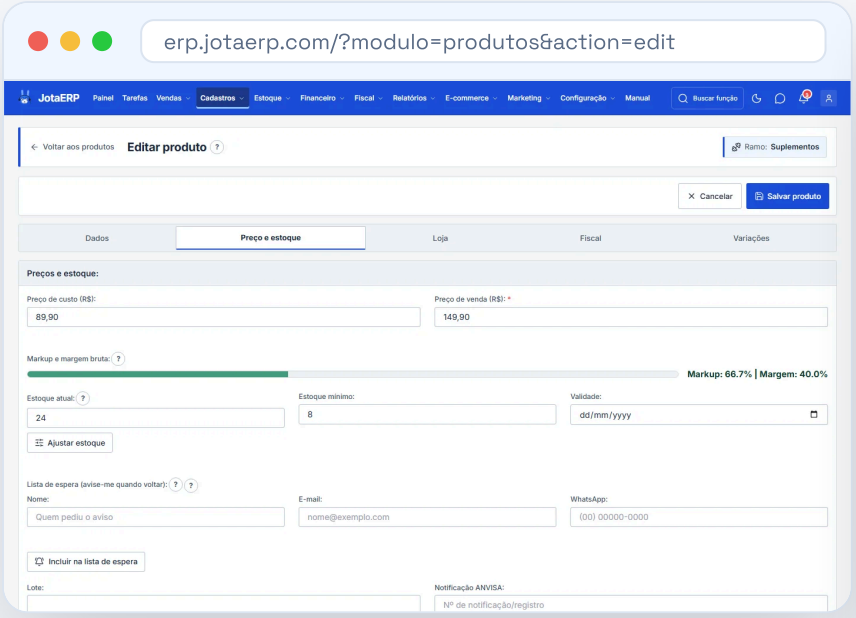


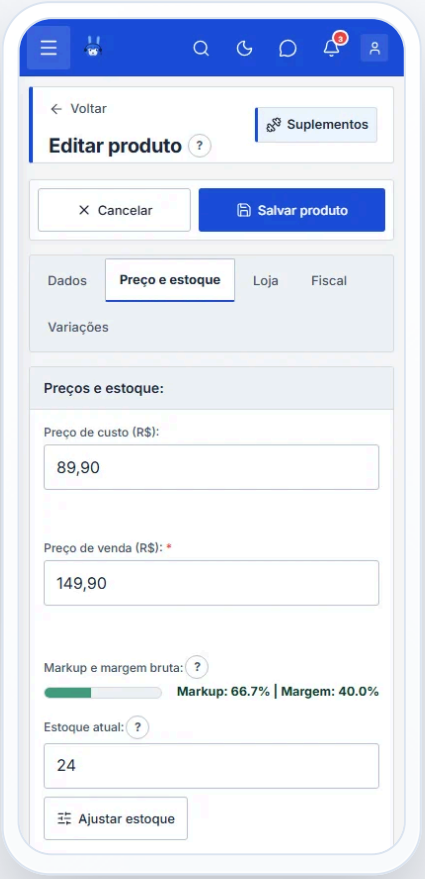


Cadastrar produtos: as 5 abas

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Cadastros** > **Produtos** > **Novo produto** . No cabeçalho: o chip **Ramo:** (leva a Ramo da loja), **Voltar** e **Salvar produto** .
- **O cadastro fica em abas: Dados** , **Preço e estoque** , **Loja** , **Fiscal** (quando o ramo usa nota fiscal) e **Variações** .
- Na aba **Preço e estoque** ficam custo, venda, markup, estoque e a **Ficha do produto** , com os atributos do ramo, que na loja on-line viram filtros e ficha técnica.
- **Salvar produto** grava todas as abas. Campo obrigatório vazio leva você à aba dele. A aba aberta fica lembrada neste navegador.
- **Kit:** O estoque vem dos componentes. Fiscal: o NCM com os códigos comuns do ramo (a contadora confirma).

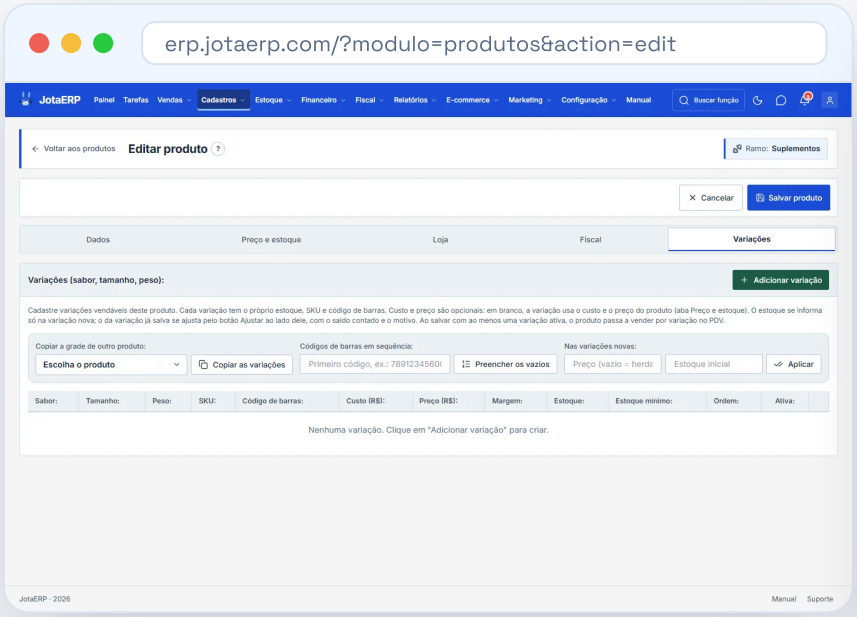


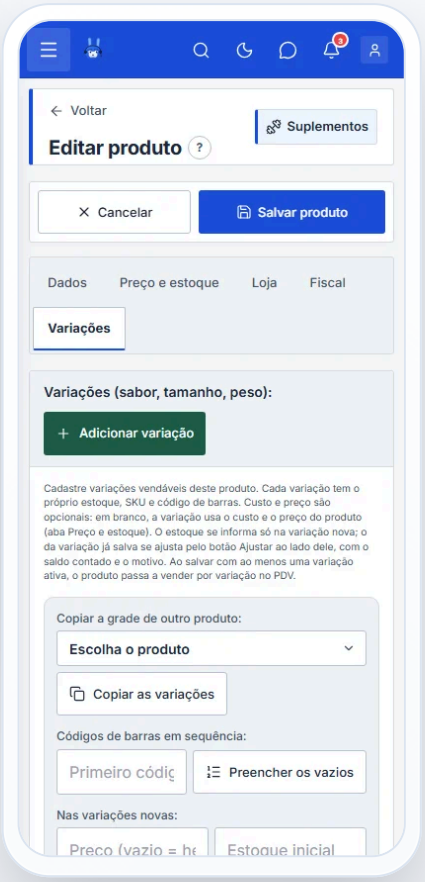


Produto com variação: o estoque é a soma

PRINCIPAIS RECURSOS:

- Na aba **Variações**, cada combinação (sabor, tamanho, volume) vira uma linha com SKU próprio, preço e estoque.
- Com variação ativa, o estoque do produto passa a ser a soma das variações ativas, recalculada ao salvar. O PDV e a loja baixam a variação vendida.
- Na loja on-line, o produto com variação aparece quando pelo menos uma variação ativa tem estoque. Estoque lançado só no produto, com as variações em zero, não põe o produto na vitrine.
- **Para conferir:** O estoque que vale para vender é o de cada linha da aba Variações.

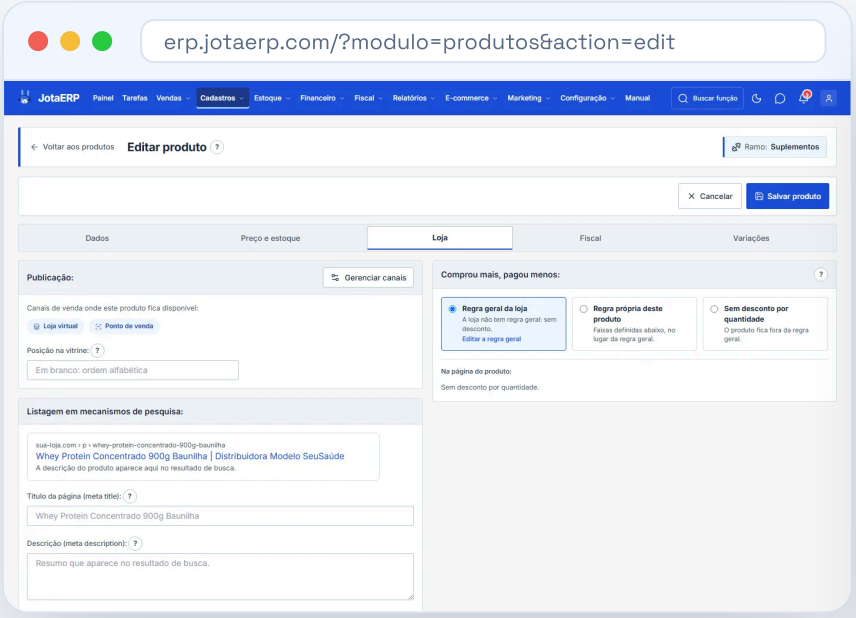


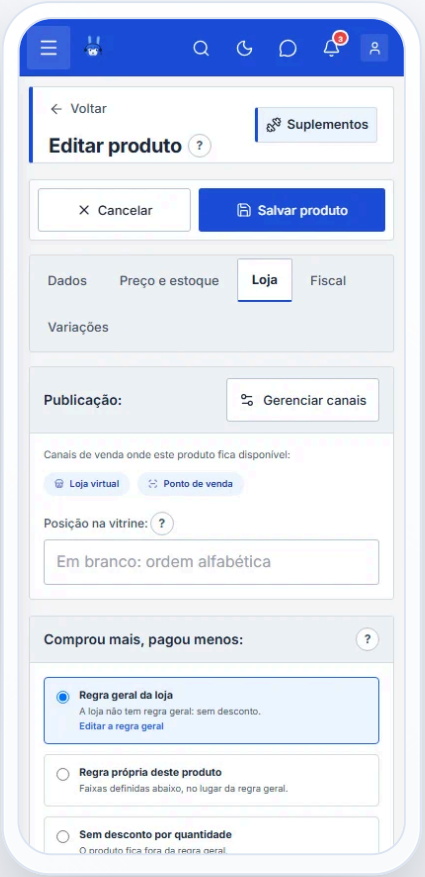


O produto na loja on-line

PRINCIPAIS RECURSOS:

- No cadastro, o bloco Publicação mostra os canais: **Loja virtual** e **Ponto de venda**. **Gerenciar canais** liga e desliga.
- **Posição na vitrine:** para mostrar um kit seguido dos produtos dele, dê ao kit um número e aos produtos os seguintes (kit 10, produtos 11, 12 e 13). Em branco: ordem alfabética, depois dos numerados.
- **Comprou mais, pagou menos**: desconto por quantidade, pela regra geral da loja ou por uma regra só deste produto.
- **Listagem em mecanismos de pesquisa:** Título e descrição para o Google.

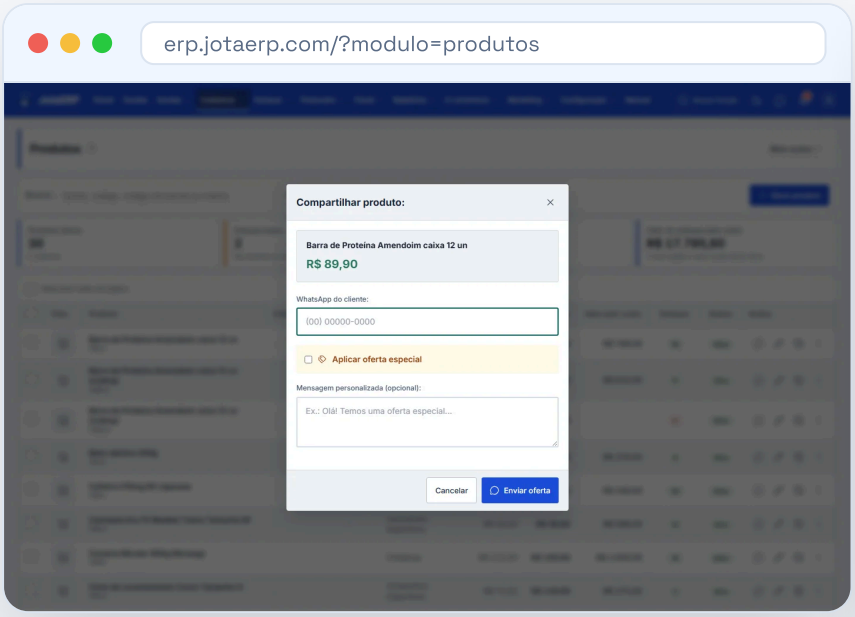


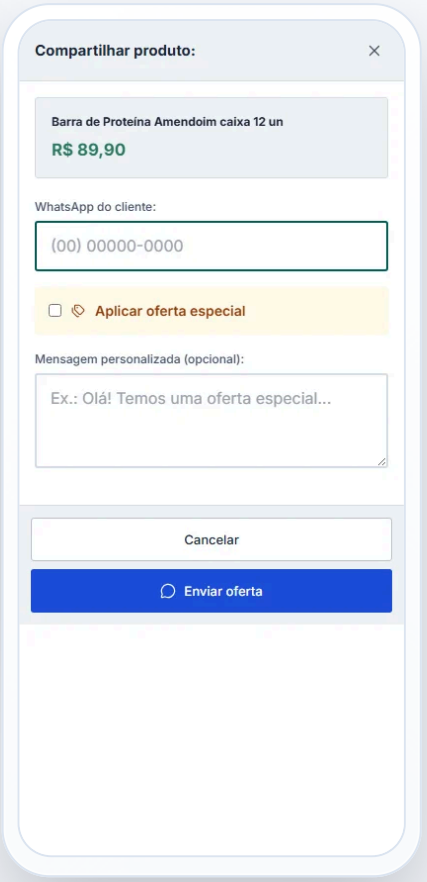


Compartilhar um produto pelo WhatsApp

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** Na lista de produtos, clique no balão (**Compartilhar pelo WhatsApp**) da linha.
- **Passo 2:** Informe o **WhatsApp do Cliente:** . Se quiser, marque **Aplicar oferta especial** (percentual ou valor) e escreva a mensagem.
- **Passo 3:** Clique em **Enviar Oferta** : o WhatsApp abre com a mensagem pronta para você enviar.
- **Link da loja:** Quando o produto está ativo, visível na loja e com preço, a mensagem leva o endereço dele na loja on-line (loja/p/número do produto) e a frase de frete da sua loja.

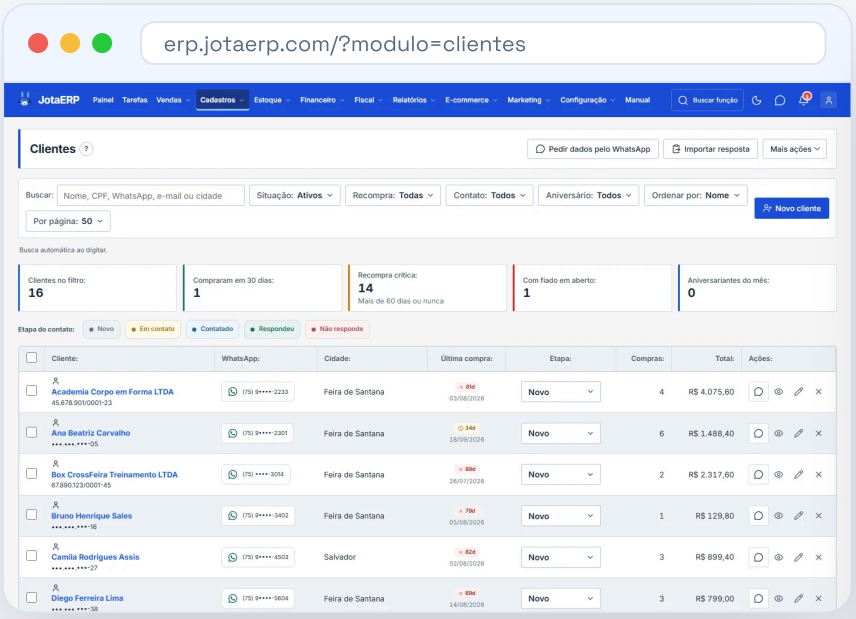




Clientes, fornecedores e equipe de vendas

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Cadastros** > **Clientes** : **Novo cliente** , ou **Solicitar dados por WhatsApp** para o próprio cliente preencher, e **Importar resposta** .
- Fornecedores entram nas compras. O cadastro de **Vendedores** aparece no PDV e no **Painel do vendedor** .
- Esse cadastro é para comissão e relatório; o acesso ao sistema é a conta em **Usuários** .

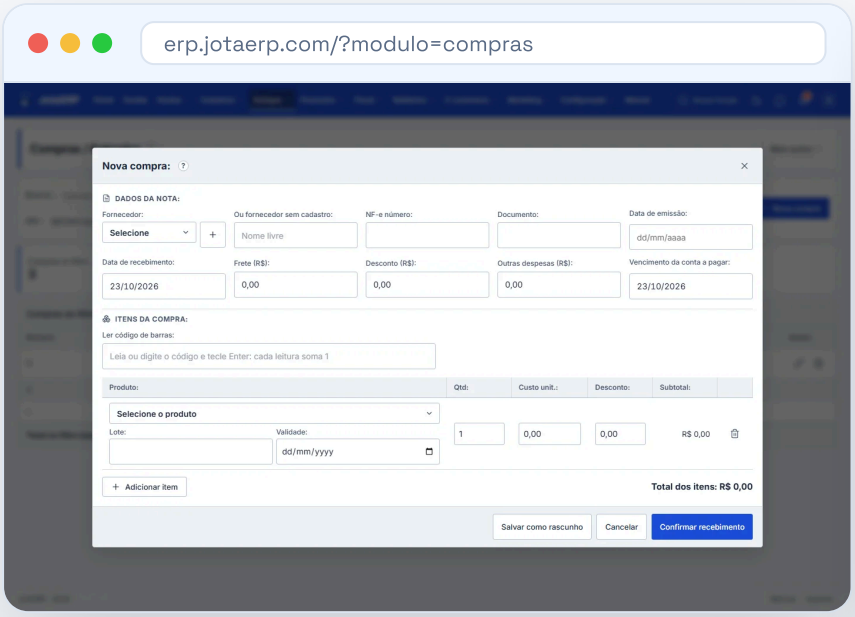




Entrada de mercadoria

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** **Estoque** > **Compras (entrada)** > **Nova compra** .
- **Passo 2:** Dados da nota: fornecedor, número da NF-e, datas, frete e o vencimento da conta a pagar.
- **Passo 3:** Itens: produto, quantidade e custo. Se o ramo usa lote, cada item tem **Lote:** e **Validade:** .
- **Passo 4:** **Confirmar recebimento** soma ao estoque e gera a conta a pagar. **Salvar como rascunho** guarda sem mexer no estoque.
- **Itens digitados:** A entrada pelo XML da nota do fornecedor ainda não existe.

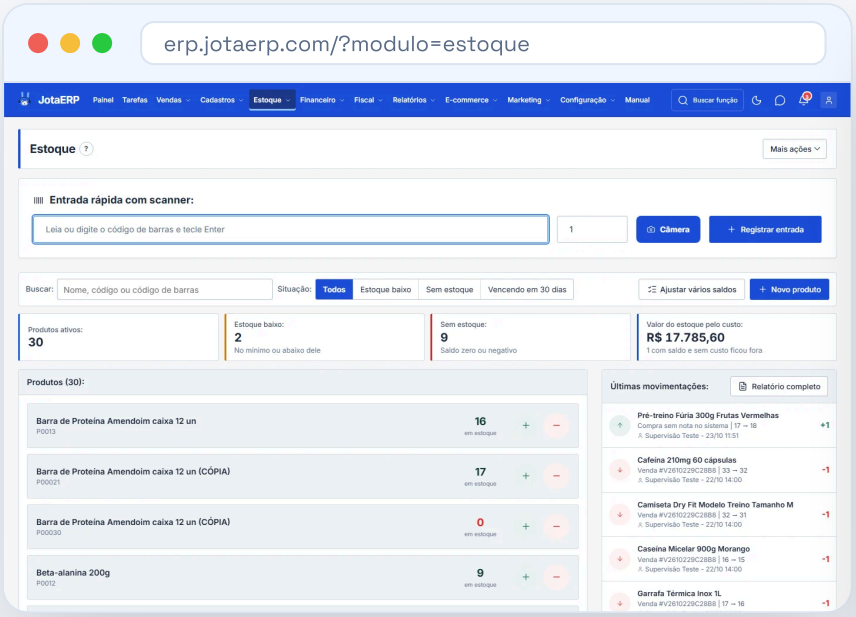


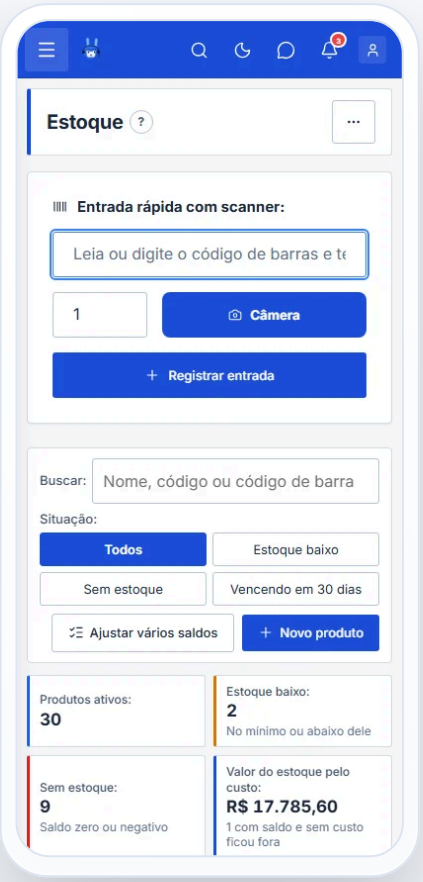


Controle de estoque

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Movimentações** : **Entrada Rápida com Scanner** e o histórico de entradas e saídas.
- **Lotes** : vence primeiro, sai primeiro. Lote vencido com saldo trava a venda; só quem administra libera uma venda (vale 5 minutos). Tem **Recall do lote** .
- **Validade** : Críticos, Em Alerta e Vencidos, com **Baixar do estoque** e o motivo.
- **Séries e garantia** : consulta por série ou IMEI.

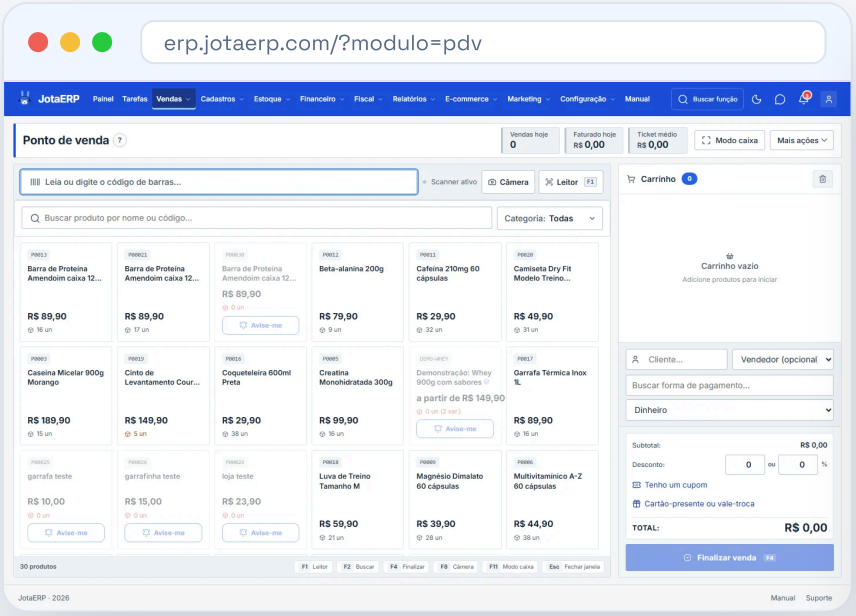




PDV: vender no balcão

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** **Vendas** > **PDV** . Com o caixa fechado, aparece **Abrir Caixa** .
- **Passo 2:** Bipe o código de barras (ou use a **Câmera**) ou busque por nome. Ajuste a quantidade com - e +.
- **Passo 3:** Em **Cliente e pagamento** : cliente (padrão Consumidor Final), **Vendedor (opcional)** e a forma de pagamento.
- **Passo 4:** Desconto em R$ ou %. Clique em **Finalizar Venda** (F4).
- **Passo 5:** Em **Venda Finalizada!** : **Imprimir cupom** , **Emitir NFC-e** ou **Nova venda** .
- **Bom saber:** Uma forma de pagamento por venda, sem cálculo de troco, e o PDV precisa de internet.

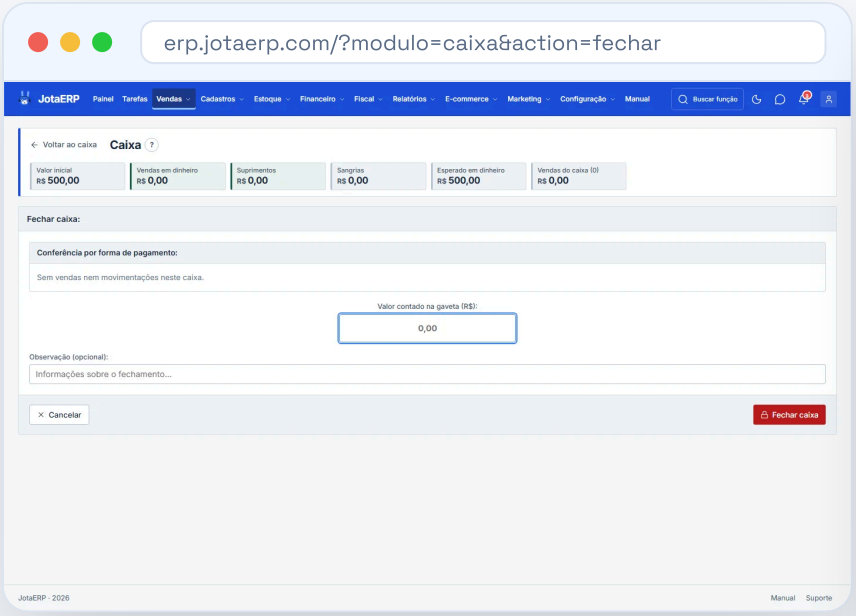




Caixa: abrir, movimentar e fechar

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Financeiro** > **Caixa** : informe o **Valor inicial (R$):** e clique em **Abrir caixa** . Cada dia tem o seu caixa.
- **Sangria e suprimento:** Em **Tipo:** , **Saída (Sangria)** ou **Entrada (Suprimento)** , com valor e descrição, e **Registrar** .
- **Fechar:** Quem não tem conta de administração ou de gerência fecha ao clicar em **Sair** . Caixa de outro dia: o sistema mostra **Fechamento pendente do dia** .
- **No fechamento:** Confira por forma de pagamento, digite o **Valor em Caixa (R$):** e clique em **Fechar Caixa** . A diferença fica guardada.





Pix e cartão da Rede no balcão

Vale quando a loja tem o Pix ou o cartão da Rede ativos.

Pix com QR da Rede:

Plano B: Pix pela chave da loja:

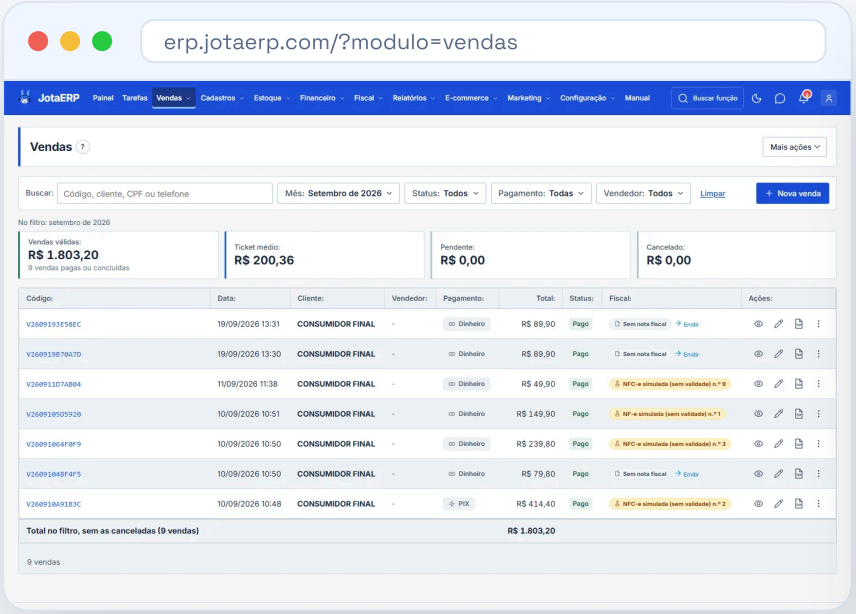
Bandeira da maquininha:

Cartão pela Rede:

Vendas feitas

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Vendas** > **Vendas** : filtre por **Período:** , **Status:** , **Pagamento:** e **Vendedor:** .
- **Coluna Fiscal:** **Sem nota fiscal** com o link **Emitir** . A nota não sai sozinha.
- **Ações:** Editar, confirmar pagamento, PDF, NFC-e, NF-e, WhatsApp, cancelar e excluir.
- **Excluir** pede a sua senha. A venda sai da lista e dos relatórios e o estoque volta, mas o registro fica guardado no banco com a data da exclusão, para auditoria. O mesmo vale para o produto excluído: sai das listas e da loja e o histórico fica.
- **Nova venda** leva ao PDV.
- **No print:** A empresa de demonstração emite em teste, por isso aparece "NFC-e simulada (sem validade)". **Excluído não volta pela tela:** Prefira cancelar a venda ou desativar o produto quando houver dúvida.

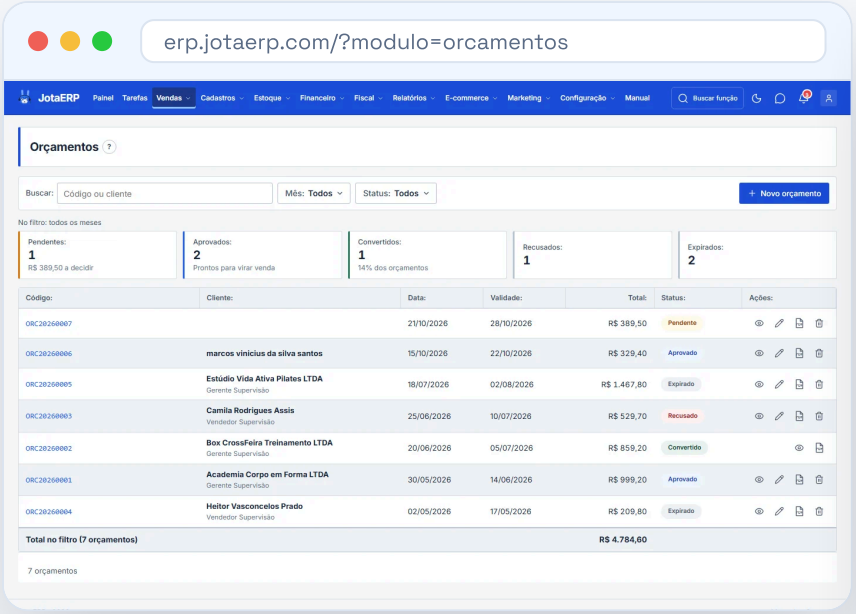




Orçamentos, devoluções, fiado e Lista Vazia

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Orçamentos**: **Novo Orçamento**; depois **Aprovar** e **Converter em Venda**. Envio por WhatsApp, e-mail ou PDF.
- **Devoluções**: **Nova devolução**, busque a venda e escolha devolução (estorna o valor) ou troca (só devolve o produto).
- **Fiado**: **Pagamento Parcial**, **Marcar Pago**, **Cobrar via WhatsApp** e **Extrato em PDF**.
- **Lista Vazia**: anote o produto que o cliente pediu e a loja não tinha. O ranking orienta a próxima compra.

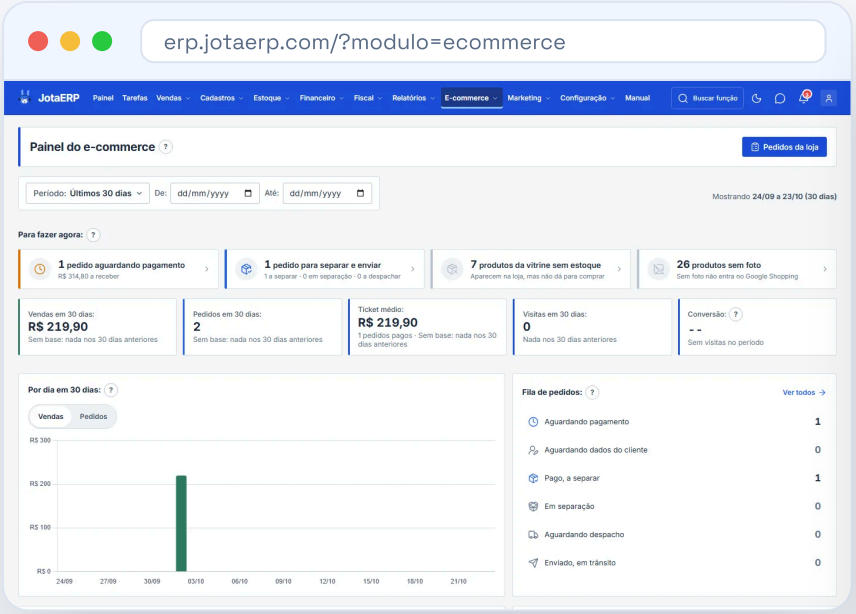


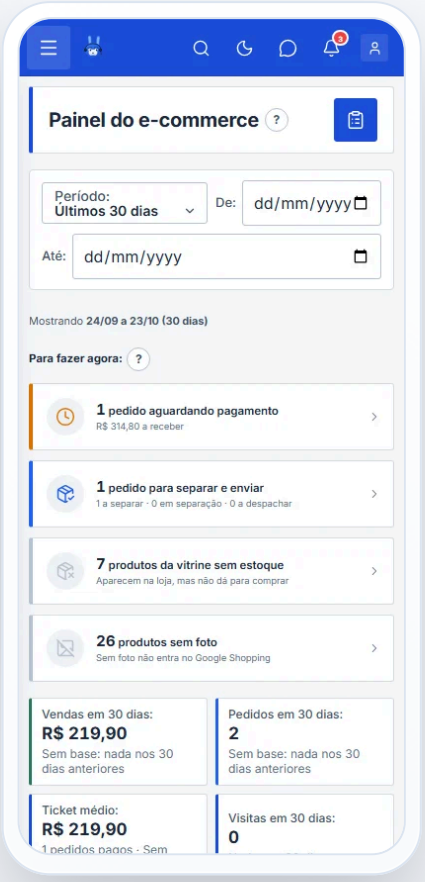


O setor E-commerce

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **E-commerce** > **Painel do e-commerce** . Escolha o **Período:** 7, 30 ou 90 dias.
- Cinco caixas, cada uma leva à tela de origem: **Pedidos pendentes:** , pedidos no período, faturamento (com o ticket médio), **Carrinhos abandonados:** e visitas (com a conversão).
- **Fila de pedidos:** de Aguardando pagamento até Enviado, em trânsito. Cada etapa abre os pedidos dela.
- **Visitas por dia (30 dias):** e **Produtos mais visitados** : contados pela própria loja desde 04/10/2026, sem dado pessoal.
- **Catálogo publicado:** , **Recuperação de carrinho:** e **Telas do e-commerce:** , com atalhos para tudo do setor.

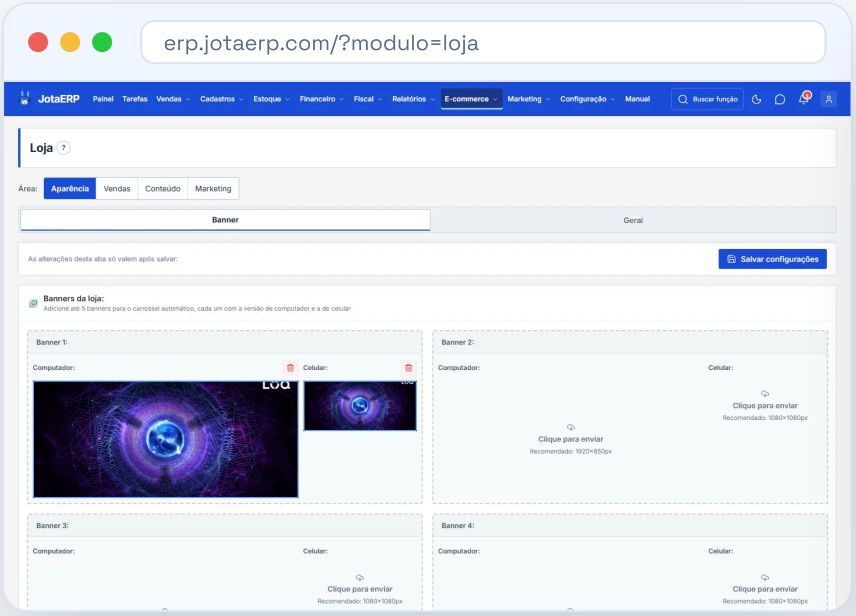


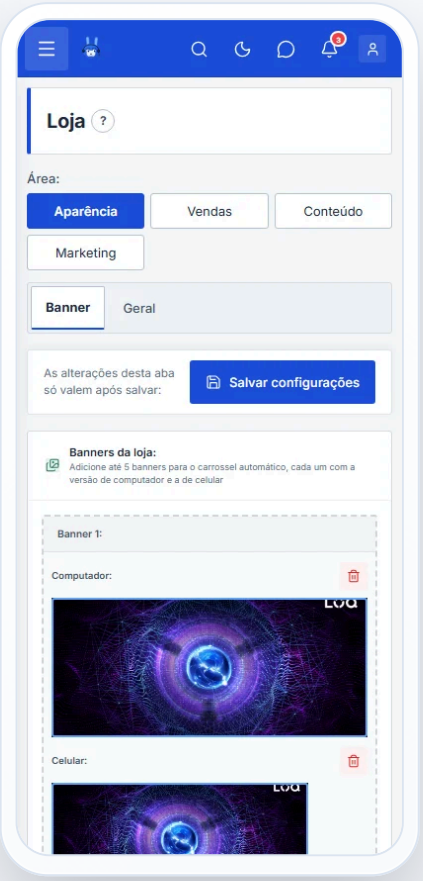


Loja on-line: aparência, frete e Pix

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **E-commerce** > **Loja on-line** : abas Banner, Geral, Frete, Pagamentos, Descontos, PIX, Redes, Pixels e Analytics, Cupons, Coleções, Páginas, Blog e Upsell.
- **Banner:** Até 3 imagens, título, subtítulo e **Cor Principal:** . Geral: horário, WhatsApp e o endereço da loja.
- **Frete:** Grátis acima de, padrão, expresso e prazos. Pagamentos: desconto Pix e parcelas.
- **Pixels e Analytics:** Meta, Google, TikTok e o Google Merchant Center.
- Cada aba só vale depois de **Salvar configurações** .
- **Logomarca e domínio:** A logomarca vem de Config > Sistema > Empresa. Domínio próprio: fale com a equipe.

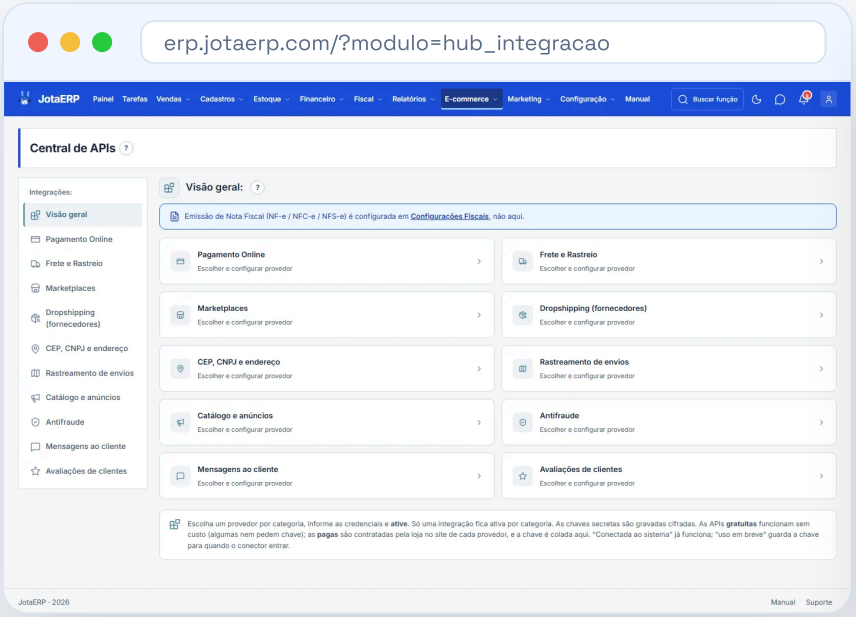


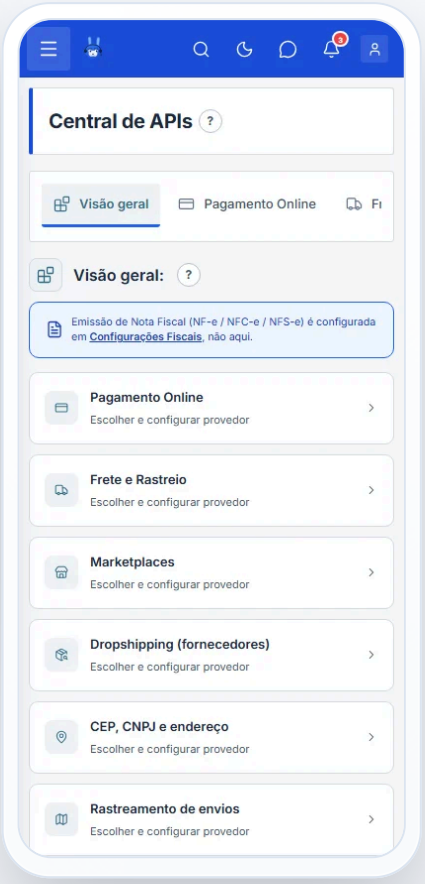


Central de APIs

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **E-commerce** > **Central de APIs** liga os serviços de fora: pagamento, frete, marketplaces, CEP, rastreio, catálogo, antifraude, mensagens e avaliações.
- Uma integração ativa por categoria. Em cada cartão: **Configurar conexão** , **Salvar** , **Testar conexão** e **Ativar** .
- **Selos:** **Conectada ao sistema** já funciona; **Guarda a chave; uso em breve** ainda não.
- **Nota fiscal não fica aqui:** É em Configurações Fiscais.

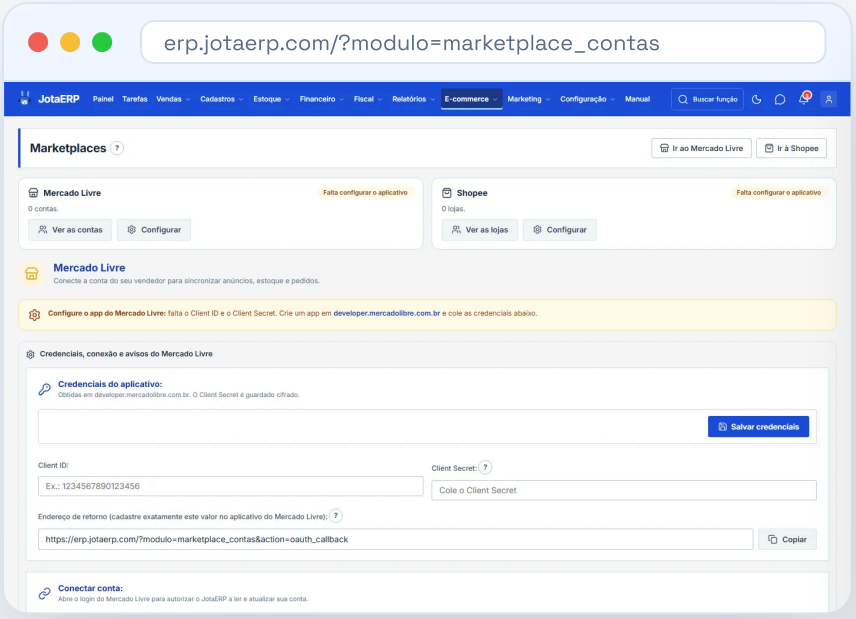


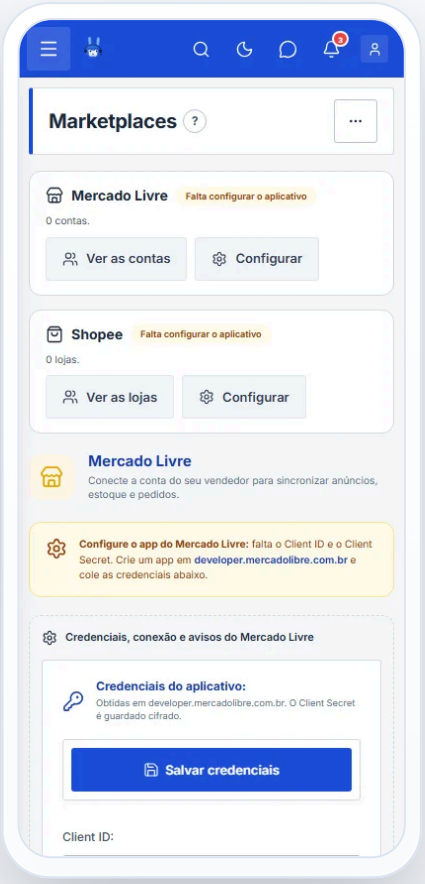


Marketplaces: Mercado Livre e Shopee

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** **E-commerce** > **Marketplaces** abre **Contas de Marketplace**.
- **Passo 2:** Crie o aplicativo no site do marketplace, cole o Client ID e o Client Secret e clique em **Salvar credenciais**.
- **Passo 3:** Clique em **Conectar com Mercado Livre** (ou **Conectar com a Shopee**) e autorize.
- **Passo 4:** Conta conectada: testar, ativar ou desativar e desconectar.
- **Amazon, Magalu e TikTok Shop:** Por enquanto só guardam a chave na Central de APIs.

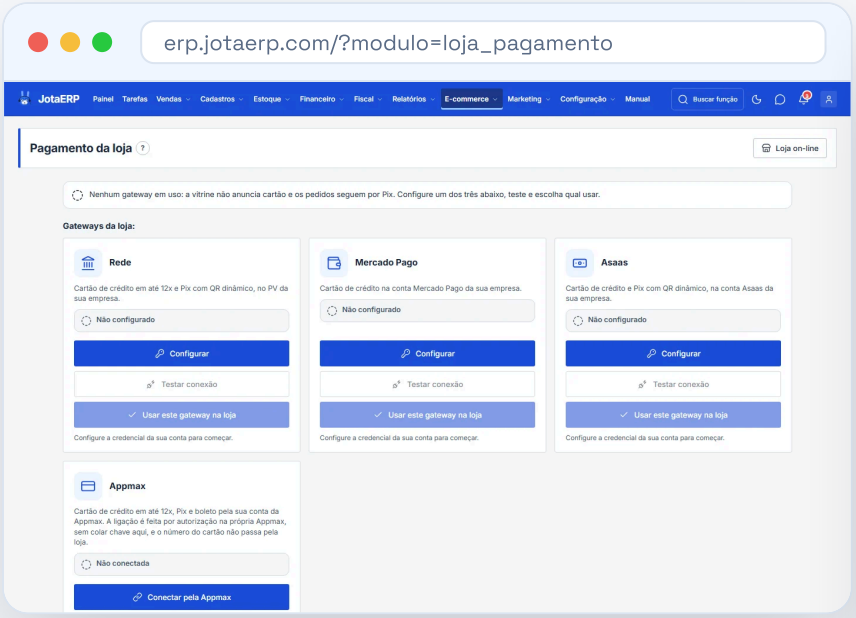


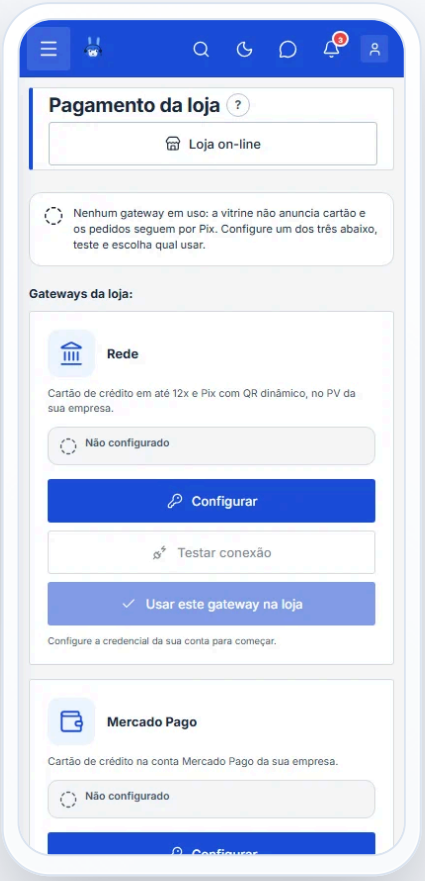


Pagamento da loja on-line

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** **E-commerce** > **Pagamento da loja** : escolha Rede, Mercado Pago ou Asaas, com a conta da sua empresa, ou a Appmax.
- **Passo 2:** **Configurar** , depois **Testar conexão** e **Usar este gateway na loja** .
- **Passo 3:** Só com o gateway em uso e testado a vitrine oferece cartão. Sem gateway, os pedidos seguem por Pix.
- **Passo 4:** Appmax: sem chave colada. **Conectar pela Appmax** leva à Central de APIs; conectada, **Usar a Appmax na loja** faz ela cobrar Pix, cartão e boleto no lugar do gateway acima.
- **Passo 5:** **Configurar Pix** : a chave da loja monta o QR do pedido. Com Asaas, Appmax, ou Rede com Pix, a baixa é automática.

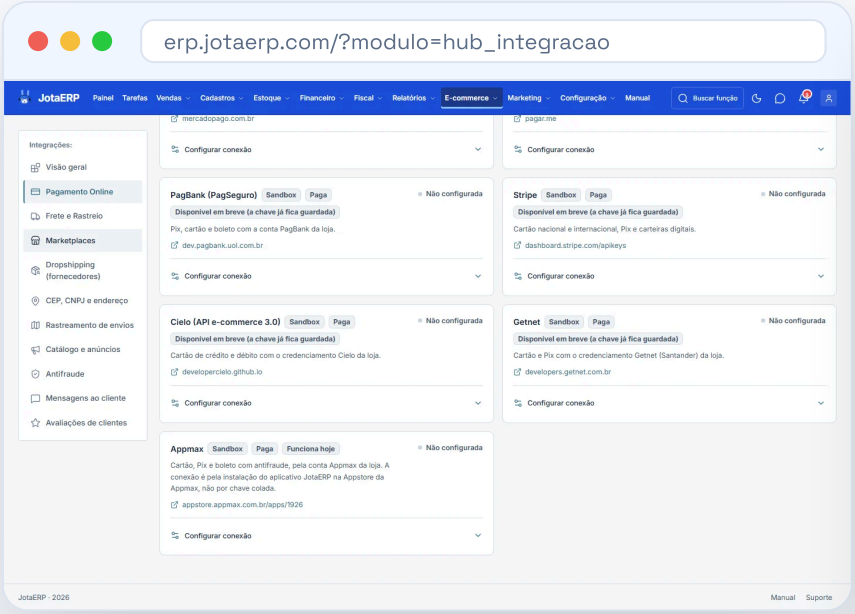


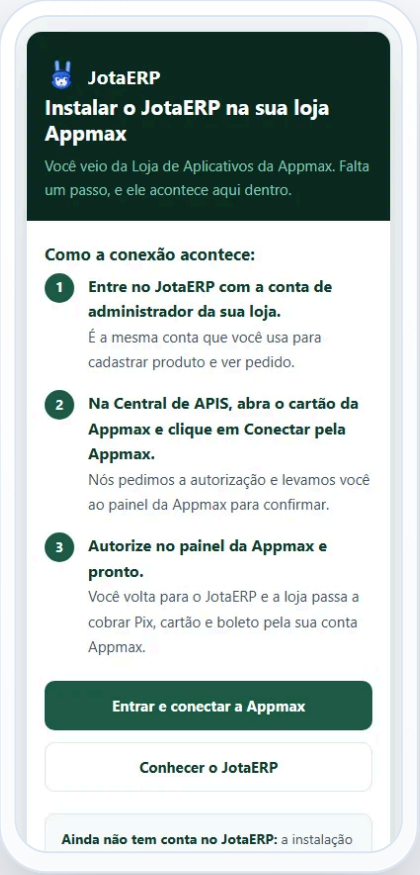


Appmax: a conexão pela Central de APIs

PRINCIPAIS RECURSOS:

- A Appmax conecta pelo aplicativo JotaERP na loja de aplicativos da Appmax, não por chave colada.
- **Pelo JotaERP:** **Central de APIs** > **Pagamento Online** > cartão Appmax > **Conectar pela Appmax** . Autorize no painel da Appmax e volte com "Appmax conectada".
- **Vindo da Appmax:** O endereço erp.jotaerp.com/appmax/instalar pede o login de quem administra e leva direto ao cartão.
- **Quando cobra:** Só com a Appmax conectada e **Usar a Appmax na loja** escolhido em Pagamento da loja. Até a Appmax aprovar o aplicativo do JotaERP, a vitrine segue com o gateway escolhido ali.

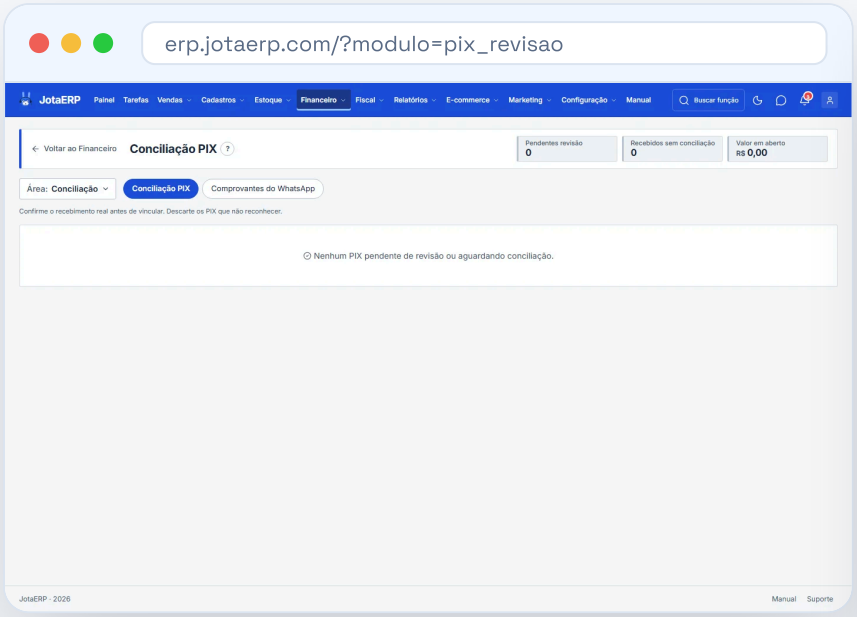




Conferir o que entrou

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Financeiro** > **Conciliação PIX** : Pix recebidos que ainda não foram ligados a nada. **Conciliar** com a venda, a conta a receber ou o pedido da loja, ou **Descartar** .
- **Comprovantes do WhatsApp** : comprovantes do grupo financeiro do WhatsApp, lidos pela IA. Confira em Pendentes e clique em **Confirmar** .
- **Contas a Receber** : **Nova conta a receber** e **Receber** na linha.

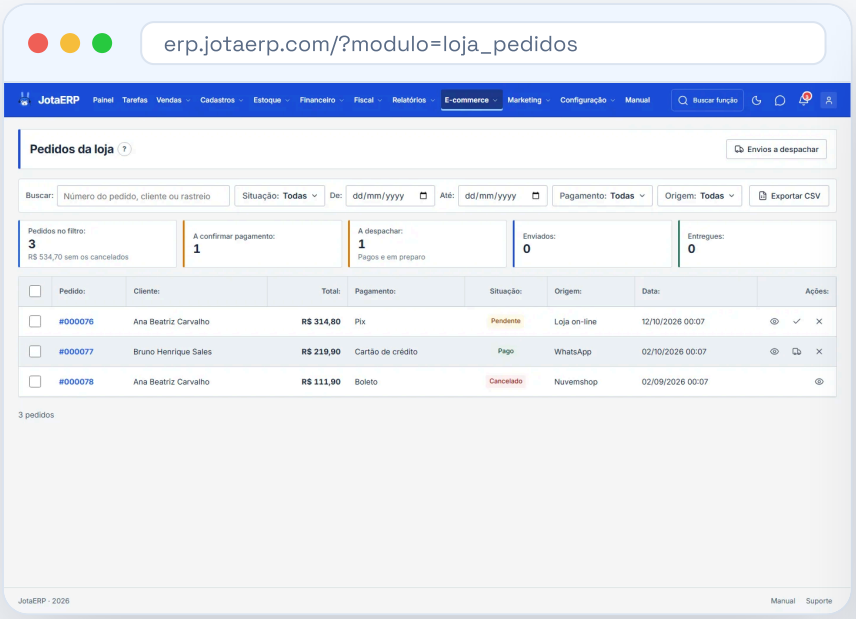




Pedidos da loja

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **E-commerce** > **Pedidos da loja** : filtros Todos, Pendente, Pago, Preparando, Enviado, Entregue e Cancelado.
- **Ver detalhes** : cliente, entrega, pagamento e itens.
- **Pedido pendente: Confirmar pago** . **Cancelar** devolve o estoque.
- Pedido pago segue para Envios.

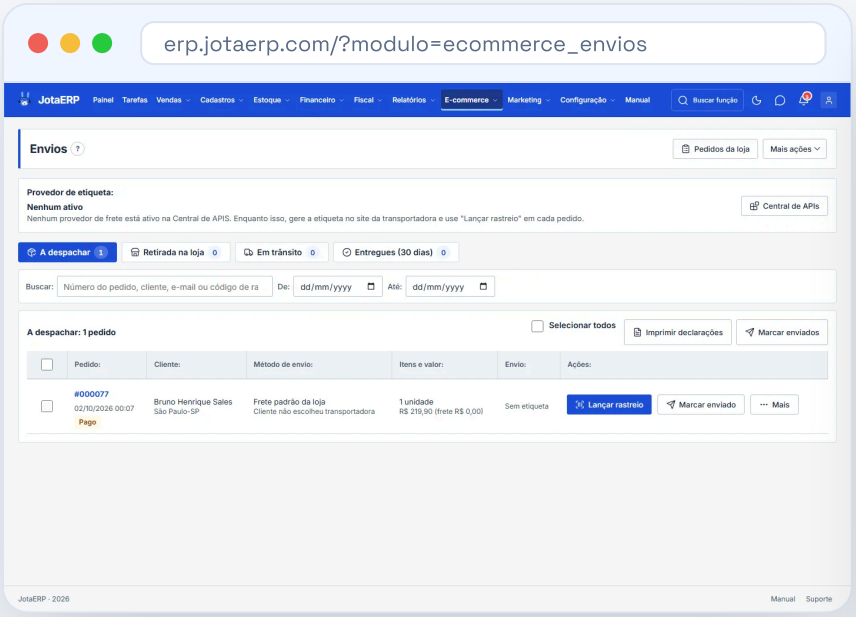




Envios: etiqueta, rastreio e declaração

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **E-commerce** > **Envios** : abas A despachar, Retirada na loja, Em trânsito e Entregues (30 dias).
- A etiqueta sai pelo frete ativo na Central de APIs. Sem frete ativo: gere no site da transportadora e use **Lançar rastreio** .
- **Em lote:** **Gerar etiquetas** , **Imprimir etiquetas** , **Imprimir declarações** e **Marcar enviados** .
- Em **Mais** : Declaração de Conteúdo, DACE e **Registrar DC-e autorizada** .
- Etiqueta automática ao ficar pago e aviso ao cliente por e-mail: **Salvar preferências** .

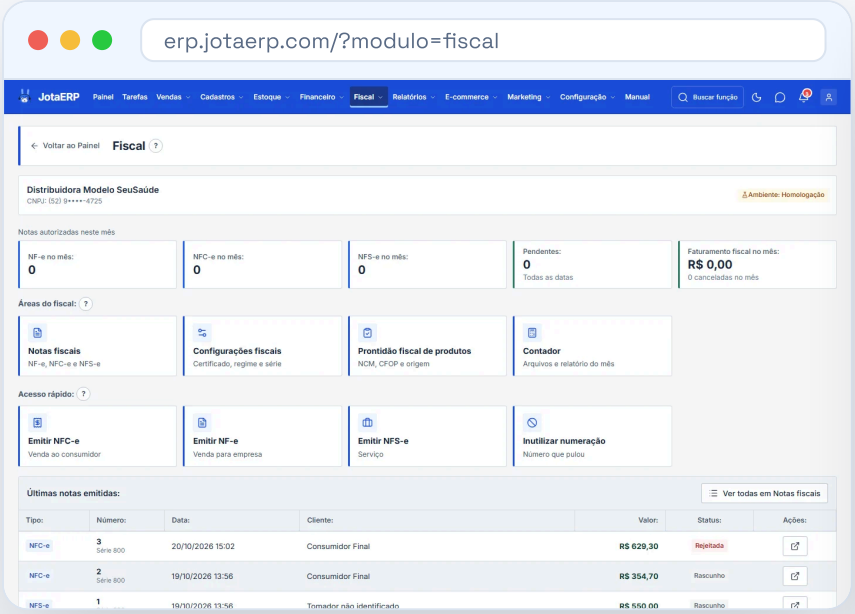




Nota fiscal: como sai

PRINCIPAIS RECURSOS:

- A nota nunca sai sozinha. Você emite no PDV (**Emitir NFC-e**), em Vendas (**Emitir**) ou em **Fiscal** > **Notas Fiscais** (**Nova NFC-e** , **Nova NF-e** , **Nova NFS-e**).
- **Automática só se você ligar:** **Emitir NFC-e automaticamente ao fechar a venda** , em Config NF-e. Vem desligada, e uma falha na emissão nunca cancela a venda.
- A emissão sai pelo TexFiscal e depende do emissor cadastrado lá (CNPJ, certificado A1 e CSC), pelo suporte da SeuSaúde.
- **Na nota:** Imprimir o DANFE, **Baixar XML** , **Enviar ao cliente** , **Transmitir** , **Carta de correção** e **Cancelar nota** .

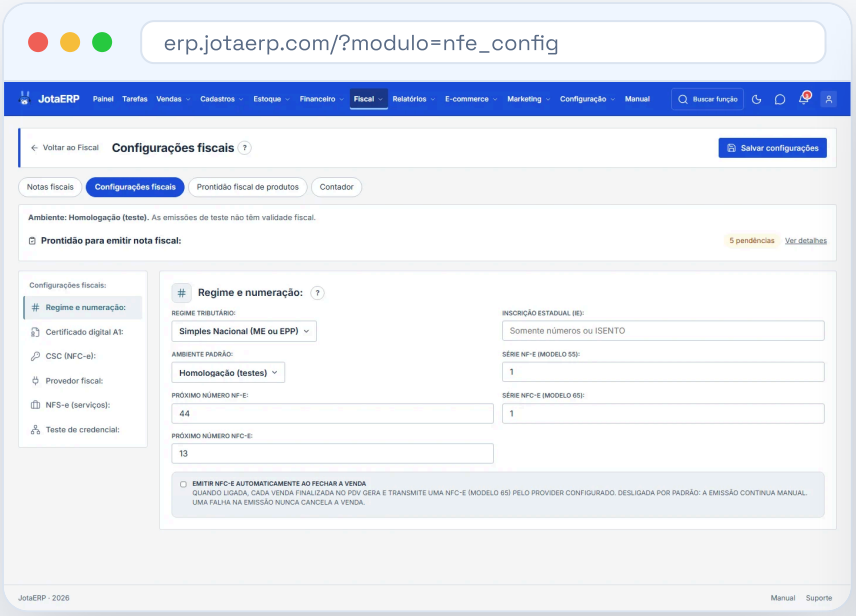


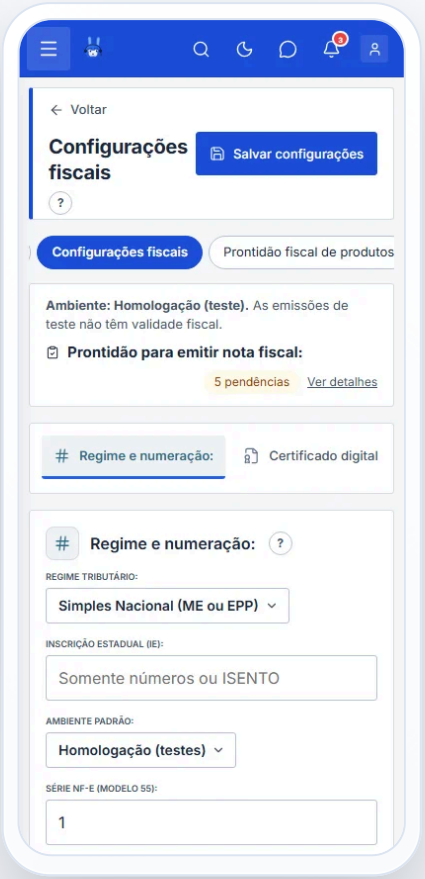


Configurações Fiscais

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Fiscal** > **Config NF-e** . Regime e numeração: regime tributário, inscrição estadual, ambiente, séries e próximos números.
- Comece em **Homologação (testes)** : a nota de teste não tem validade fiscal. Produção só quando o suporte confirmar.
- **CSC (NFC-e):** o CSC ID e o token da SEFAZ. **Provedor fiscal:** escolha o TexFiscal e cole os tokens que o suporte entregar.
- O quadro **Prontidão para emitir nota fiscal:** mostra as pendências. Termine com **Salvar configurações** .

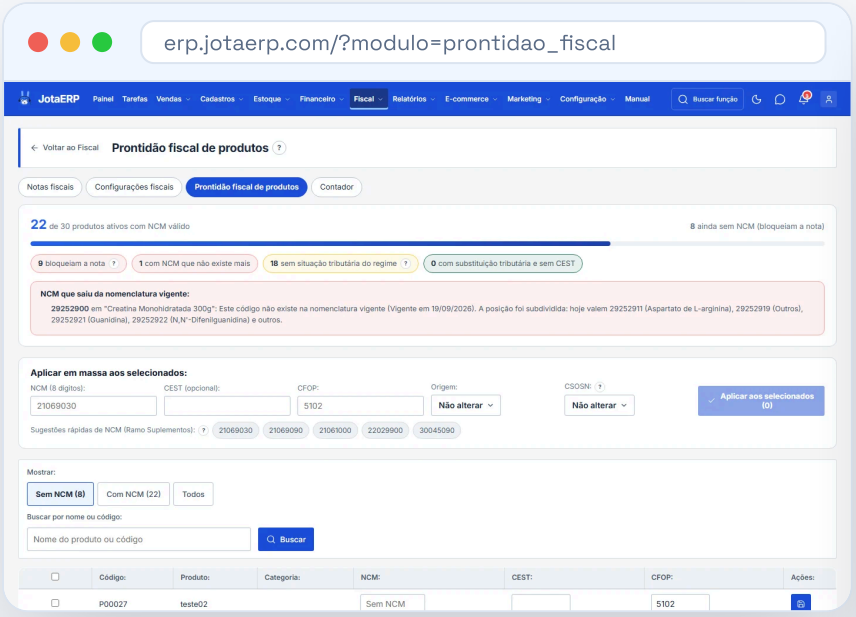


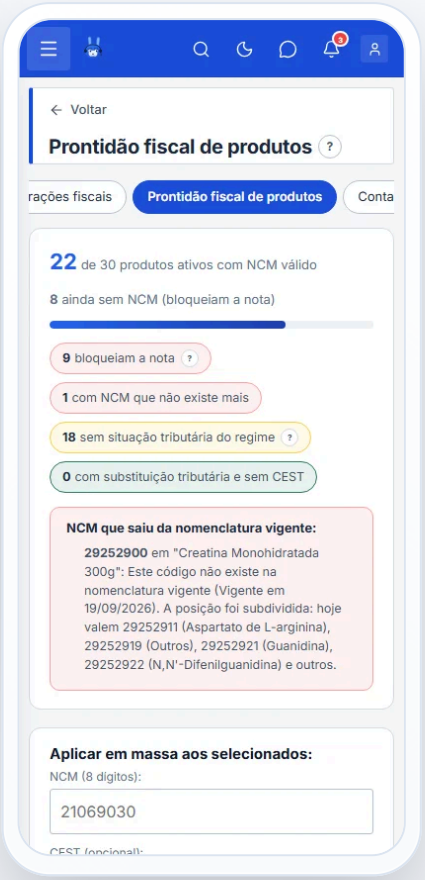


Prontidão fiscal e contador

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Fiscal** > **Prontidão fiscal** : quantos produtos têm NCM válido. Produto sem NCM bloqueia a nota.
- **Aplicar em massa aos selecionados:** NCM, CEST, CFOP, origem e CSOSN, com as sugestões de NCM do seu ramo (a contadora confirma).
- **MEI:** Aviso do teto anual em 70%, 85% e 100%.
- **Fiscal** > **Contador** : **Exportar XMLs (ZIP)** e **Exportar relação (CSV)** do mês.

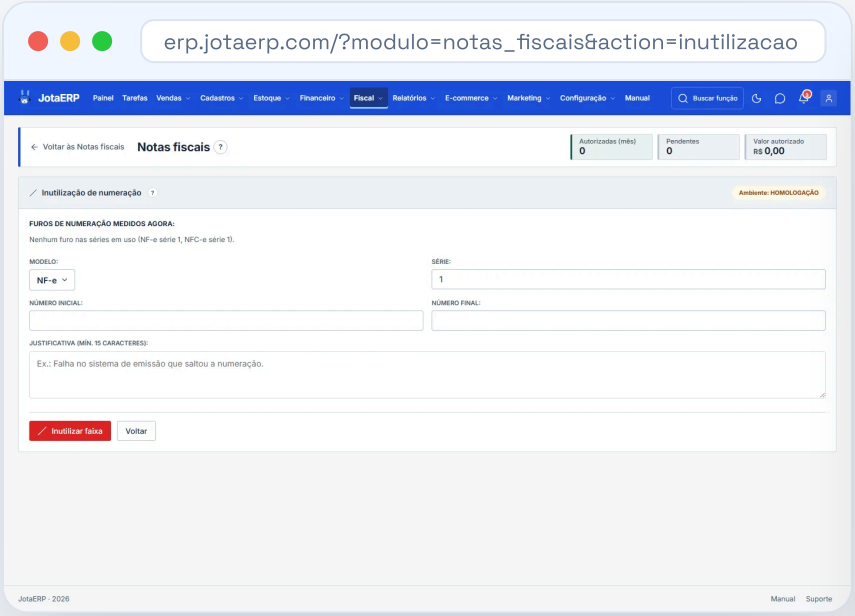


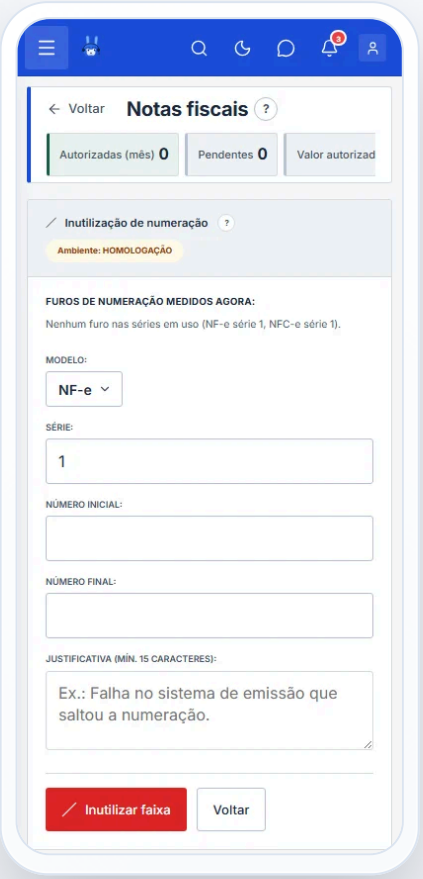


Inutilização de numeração

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Notas fiscais** > **Ajustes** > **Inutilizar numeração** . A tela mostra os **Furos de numeração medidos agora:** por modelo e série.
- Furo é número abaixo da última nota emitida que a SEFAZ não conhece: vago, ou com rascunho ou nota rejeitada parada nele. Ou a nota é emitida, ou o número é inutilizado até o dia 10 do mês seguinte.
- Informe **Modelo:** , **Série:** , número inicial e final e a justificativa (mínimo de 15 caracteres) e clique em **Inutilizar faixa** .
- Com o aceite da SEFAZ, o rascunho ou a nota rejeitada parada naquele número passa a **inutilizada** e o furo some da tela.
- **Evento definitivo:** Número inutilizado não volta. Em produção, o envio fica travado até a liberação do dono do CNPJ. Rascunho excluído que tinha o último número da série devolve o número sozinho, sem inutilizar.

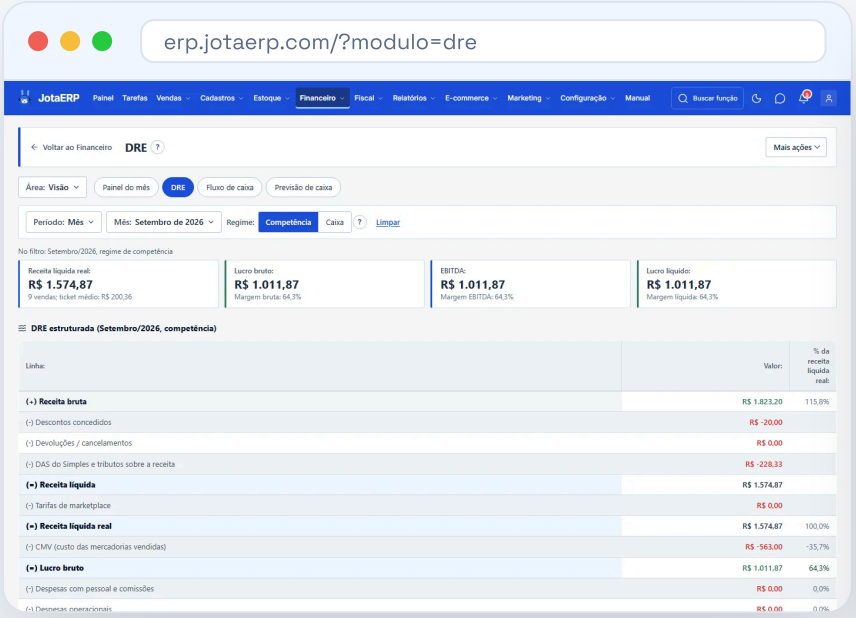




Financeiro

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Visão Geral** , **Contas a Pagar** , **Contas a Receber** e **Despesas Fixas** (**Lançar Fixas do Mês**). Conta a pagar recorrente ganha as parcelas dos próximos 3 meses toda madrugada.
- **Fluxo de Caixa** e **Forecast 30/60/90d** para ver onde o dinheiro aperta.
- **DRE** : por mês, trimestre ou ano, em competência ou caixa. Classifique as categorias em **Categorias Fin.** .
- **Comissões** : **Gerar comissões** das vendas pagas.
- **Fechamento de mês** : **Fechar competência** trava vendas, devoluções e contas a pagar do mês. Reabrir é só de quem administra.

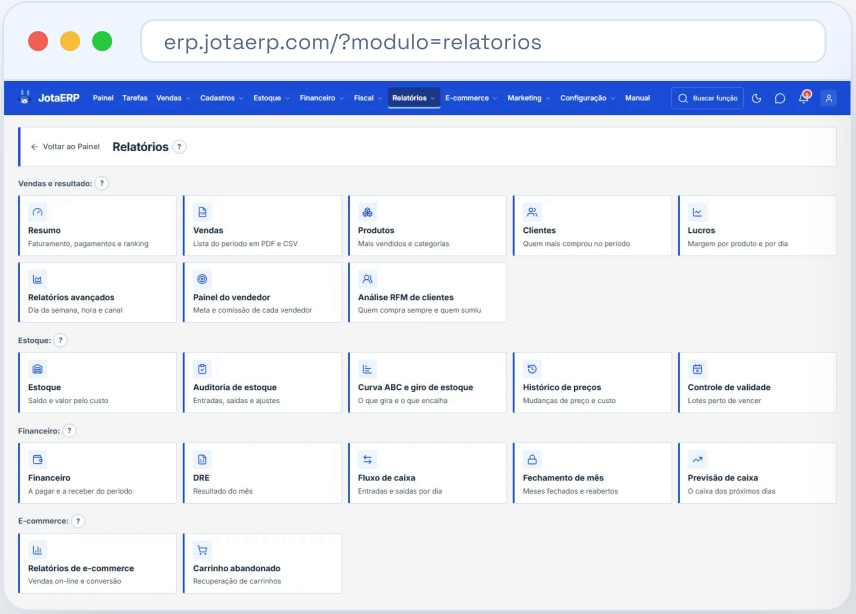




Relatórios

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Relatórios** : filtros **Período:** , **Pagamento:** e **Vendedor:** ; abas Resumo, Vendas, Produtos, Clientes, Estoque, Financeiro e Lucros; **Gerar PDF** .
- **Avançados** : dia da semana, hora, canal, quem vendeu e os 20 mais vendidos.
- **Análise RFM** : Campeões, Fiéis, Promissores, Em risco, Perdidos e Novos.
- **Painel do vendedor** : meta, comissão e ranking do mês.
- **Relatórios do e-commerce** : mais vendidos, cupons, canais, margem e coleções, com **Exportar CSV** .

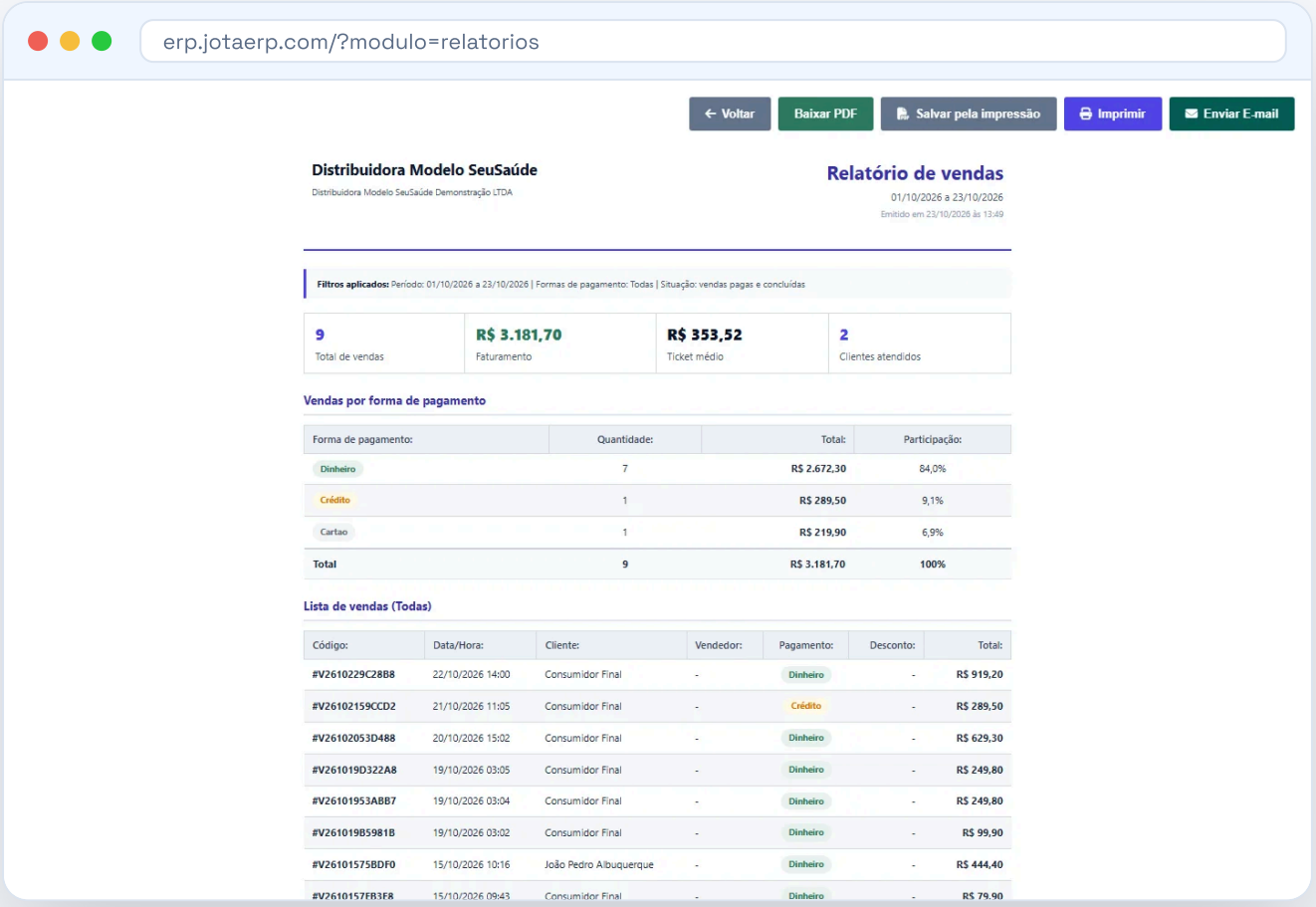




Relatório em PDF: Baixar PDF

PRINCIPAIS RECURSOS:

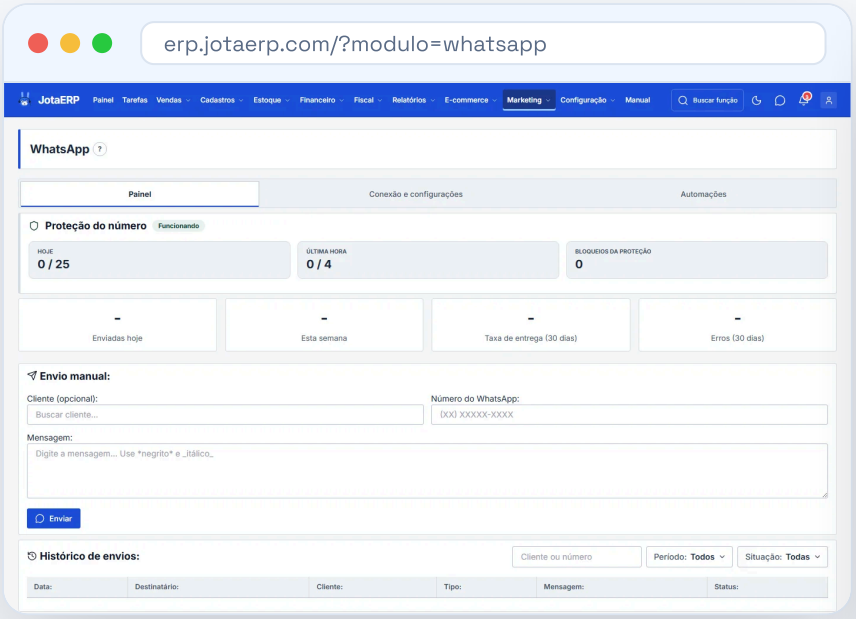
- Em **Relatórios**, **Gerar PDF** abre o documento do relatório numa aba nova do navegador, com **Voltar**, **Baixar PDF**, **Salvar pela impressão**, **Imprimir** e **Enviar E-mail**.
- **Baixar PDF** pede o arquivo ao servidor, que o gera numa fila: a tela mostra **Na fila...**, depois **Gerando o PDF...** e baixa sozinho quando fica pronto. Leva de alguns segundos a cerca de 1 minuto.
- O arquivo sai com margens iguais, emissão e número de página em toda folha.
- **Aba Produtos: Relatório de produtos**, o ranking do período com quantidade, preço médio, total e participação. Aba Financeiro: **Relatório financeiro**, com a receber, a pagar, saldo previsto e as contas em aberto, com as vencidas destacadas.



WhatsApp da loja

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Marketing** > **WhatsApp** . A loja usa um número só dela.
- **Conectar:** Aba **Conexão** > **Conectar** e leia o QR com o WhatsApp do celular da loja.
- **Saúde anti-ban** : mensagens de hoje e da última hora, com teto. Número novo começa devagar; depois de reconectar, as automáticas pausam por 30 minutos.
- **Automações** : boas-vindas, pós-venda, confirmação de pedido e de pagamento, aniversário, cobrança de fiado, recompra, reativação e outras. Liga na chave; **Editar mensagem** muda o texto.
- O cliente que escreve "sair" ou "parar" deixa de receber as automáticas.

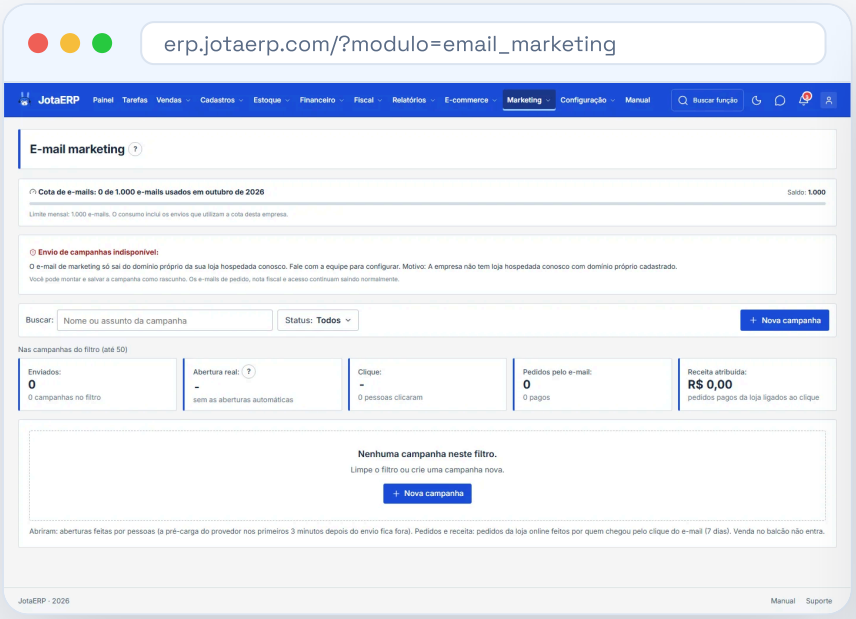




Email Marketing

PASSO A PASSO:

- **Passo 1:** **Marketing** > **Email Marketing** > **Nova campanha** : escolha os produtos, o assunto, o texto e o botão.
- **Passo 2:** **Quem vai receber:** todos com e-mail, só quem já comprou, só quem nunca comprou ou por origem.
- **Passo 3:** **Salvar rascunho** , depois **Enviar rascunho salvo** . O envio sai em lotes e pode parar.
- **Antes de enviar:** A cota é de 50 e-mails por mês (pacotes extras com o suporte), cada e-mail leva o link de descadastro, e a campanha só sai do domínio próprio da loja hospedada conosco.

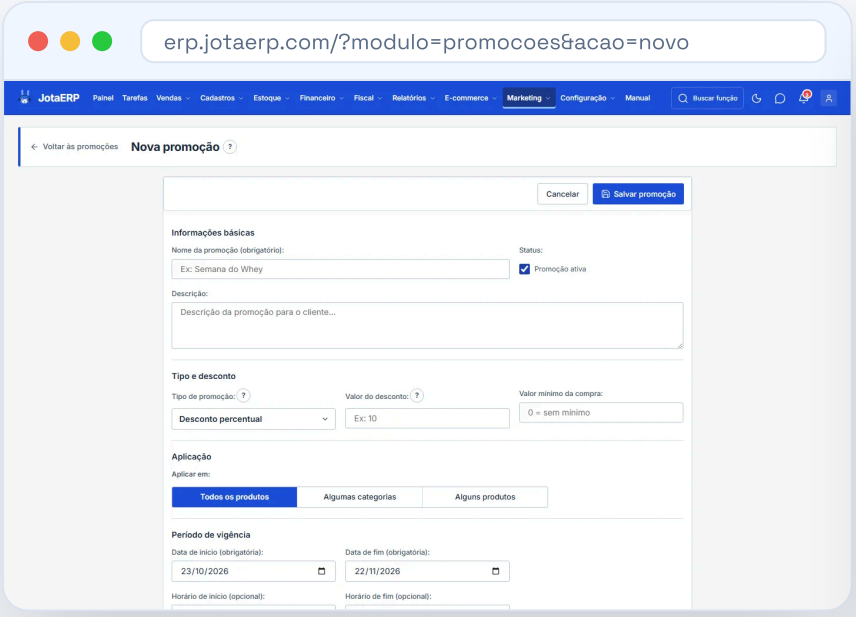


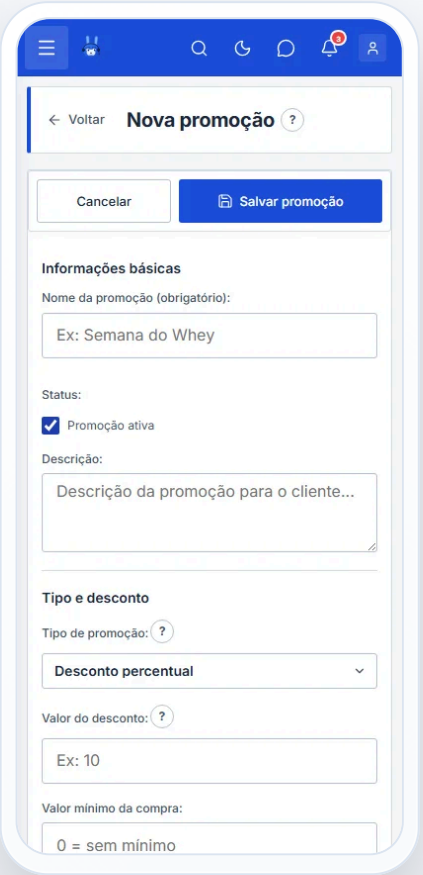


Promoções, fidelidade e mais

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Promoções** : **Nova promoção** em percentual, em reais, leve X pague Y, combo, frete grátis ou brinde, com datas e cupom.
- **Cupons** (no E-commerce): **Só na primeira compra (por CPF e e-mail)** recusa quem já comprou ou tem pedido aguardando pagamento com esse cupom.
- **Cupons** > **Comissões de afiliados** : cada pedido pago da loja virtual e cada venda paga do PDV com cupom de afiliado gera a comissão (percentual do cupom sobre os produtos com desconto, sem frete). Filtre por período, cupom e situação, marque como paga com uma observação e exporte em CSV. O link **loja/?cupom=CÓDIGO** já deixa o cupom no carrinho.
- **Fidelidade** : níveis e pontos, com regras de pontuação e de resgate.
- **Leads** : contatos vindos da loja on-line. **Estúdio de Criativos** : artes prontas para baixar ou publicar na loja.
- **Mensagens Padrão** : textos prontos. **Respostas pendentes** : respostas dos clientes à cobrança de fiado.
- **Suporte** : os chamados abertos pelos clientes da sua loja.

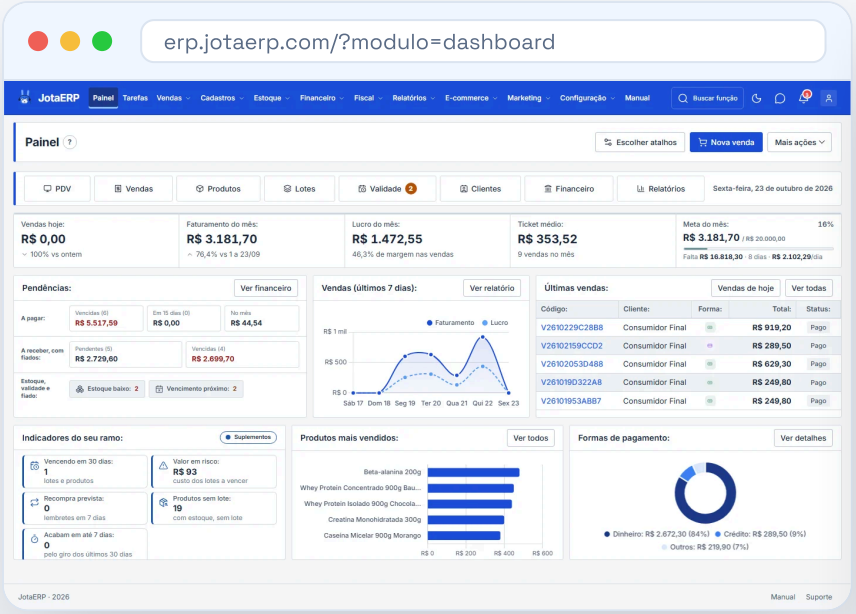




Seu ramo: o que muda na loja

PRINCIPAIS RECURSOS:

- **Atributos:** A **Ficha do produto** traz os campos do ramo, que na loja viram filtros e ficha técnica.
- **Cor da loja:** A loja on-line nasce na cor do ramo. Se você já escolheu outra cor em **Loja on-line** > **Cor Principal:** , ela fica. O sistema continua no azul do JotaERP.
- **Painel:** O bloco **Indicadores do seu ramo:** , com o chip do ramo, aparece para administração e gerência. Cada caixa abre a tela de origem. A cor do ramo marca só a borda, o ícone e o chip.
- **Atalhos:** Quem nunca escolheu os atalhos recebe a fileira inicial do ramo.
- **Outro ramo:** O painel fica como sempre, sem bloco extra.





Seu ramo: ficha do produto e cor da loja

- **Perfumaria e cosméticos:**
- **Cosméticos e maquiagem:**
- **Suplementos:**
- **Confecção e moda:**
- **Material de construção:**
- **Alimentos e bebidas:**
- **Serviços:**
- **Eletrônicos e celulares:**
- **Pet shop:**

✓ **O quadrado colorido:** É a cor inicial da loja on-line de cada ramo. Outro ramo não tem ficha nem cor própria.

Seu ramo: indicadores do painel

- **Perfumaria:**
- **Cosméticos:**
- **Suplementos e alimentos:**
- **Moda:**
- **Construção:**
- **Eletrônicos:**
- **Pet:**
- **Serviços:**
- **Outro ramo:**

Filtros novos em Produtos: A caixa "Sem foto na loja" abre a lista no filtro Sem foto na loja (produtos visíveis na loja sem foto); "Tamanhos esgotados" abre no filtro Tamanho ou variação esgotada.

Tarefas e quadros

Listas leves:

Quadro Primeiros passos:

Quadro E-commerce:

Sem repetição:

Rotina de quem administra

Todo dia:

Toda semana:

Todo mês:

Boas práticas e segurança

- ✓ Uma conta por pessoa, com o tipo de acesso certo. Quem saiu da loja: desative.
- ✓ Senha forte e só sua. Ao terminar, clique em **Sair**.
- ✓ Verificação em duas etapas ligada e os códigos de reserva guardados fora do celular.
- ✓ Chave de gateway, token e senha só na tela, nunca por mensagem.
- ✓ Nota fiscal: comece em homologação e mude para produção só com o suporte.
- ✓ Baixe o backup completo todo mês e guarde em lugar seguro.

ⓘ **Nunca:** Compartilhe o login de administração. Precisa de alguém? Crie uma conta com o acesso certo.

Suporte e contato

Suporte humano, em português.

WhatsApp: (75) 3021-0500

Falar no WhatsApp

E-mail: Contato@seusaude.com

Site: Jotaerp.com

Ao pedir ajuda, mande:

- ✓ O print da tela
- ✓ O que você estava fazendo
- ✓ A mensagem de erro
- ✓ A tela e o horário

Atenção: O link "Suporte" do rodapé das telas abre os chamados dos clientes da sua loja, não o suporte do JotaERP.

JotaERP
FULL SYSTEM

Sua loja está pronta para vender



Bom trabalho. Qualquer dúvida, é só chamar.

JotaERP, sistema de gestão para varejo, desenvolvido e mantido pela SEUSAUDE TECNOLOGIA, NUTRIÇÃO E CONSULTORIA LTDA (SeuSaúde / SSTec).
CNPJ 11.521.336/0001-16 · Av. Getúlio Vargas, 2525, Edif. Premier, Sala 816, Centro, Feira de Santana/BA, CEP 44.001-496
contato@seusaude.com · (75) 3021-0500 · jotaerp.com

Falar com o suporte