

CONTROLE DE VENDAS

Este controle é muito importante, pois através dos registros feitos, você vai saber exatamente qual é o seu faturamento por dia e quando esse dinheiro vai entrar. Por exemplo: às vezes as pessoas pagam com cartão de crédito e esse dinheiro demora mais para cair na sua conta.

Como preencher:

1. Utilize uma folha do controle para um período que você queira conhecer as suas vendas (por dia, por semana, por mês);
2. Na primeira coluna, anote a data da venda do seu produto ou serviço;
3. Na segunda coluna, anote o nome do cliente;
4. Na terceira coluna, informe qual o produto ou serviço vendido (nessa coluna você pode informar a quantidade vendida);
5. Na quarta coluna, informe o valor do produto ou serviço vendido;
6. Quando se tratar de venda à vista, faça um x na quinta coluna;
7. Quando se tratar de uma venda à prazo, faça um x na sexta coluna;
8. Ao final do período do controle de vendas, faça a soma do valor total vendido.

EXEMPLO:

CONTROLE DE VENDAS					
Data da venda	Nome do Cliente	Produto/Serviço	Valor (R\$)	Forma de pagamento	
				A vista	A prazo
05/03/2018	Joaquim	4 pasteis de queijo	R\$ 20,00	x	
05/03/2018	Selma	15 pasteis de carne	R\$ 75,00		x
05/03/2018	Marcela	3 pasteis de frango	R\$ 15,00	x	
05/03/2018	Henrique	2 copos de caldo de cana	R\$ 8,00	x	
TOTAL			R\$ 118,00		