

Manual do QiComercio

Do sistema vazio até a primeira venda — e o que se faz todo dia depois disso.

MALU Aviamentos & Acessórios
Gerado em 23 de setembro de 2026
Documento gerencial, sem valor fiscal.

Do zero à primeira venda

Este é o guia da **primeira vez**. Ele leva do sistema vazio até o primeiro cupom impresso, na ordem certa — e a ordem importa, porque cada passo depende do anterior.

Depois que a loja estiver rodando, o guia do dia a dia é o outro: **QiComercio — manual de uso**, que começa em "abrir o caixa".

> **Quanto tempo leva.** As partes 1 e 3 são rápidas, meia hora. A parte 2 é a demorada: é onde os produtos entram, e isso leva o tempo que a loja tiver de produto. Dá para fazer em dias diferentes — o sistema não cobra pressa.

A ordem, de relance

```
1. ENTRAR          e-mail e senha  →  verificação em duas etapas  →  PIN
2. A LOJA          dados da loja  →  parâmetros
3. O CATÁLOGO      categorias  →  fornecedores  →  produtos  →  estoque
4. QUEM COMPRA     clientes  →  fiado do caderno
5. VENDER          abrir caixa  →  PDV  →  cupom
6. FECHAR          conferir a gaveta  →  fechar o caixa
```

Por que nesta ordem. Não dá para vender sem produto. Não dá para o produto ter custo sem entrada de estoque. Não dá para vender sem caixa aberto. E não dá para lançar fiado sem cliente cadastrado. Pular um passo não dá erro na hora — dá trabalho depois.

Parte 1 — Entrar

1.1 O endereço

O sistema fica em **qicomercio.qidominios.com.br**.

Guarde nos favoritos. É o endereço definitivo — se alguém te passar outro, confira antes.

1.2 A senha

Entre com o **e-mail** e a **senha** que foram cadastrados para você.

1.3 A verificação em duas etapas

Na primeira entrada o sistema pede para cadastrar a **verificação em duas etapas**. Não é frescura: sem ela, quem descobrir a senha entra na loja inteira.

Você vai precisar de um **aplicativo autenticador** no celular. Qualquer um serve — Google Authenticator, Microsoft Authenticator, Authy.

1. A tela mostra um **QR code**.
2. Abra o aplicativo no celular e leia o QR.
3. O aplicativo passa a mostrar **seis dígitos que mudam a cada 30 segundos**.
4. **Digite esses seis dígitos na tela e confirme.**

> **O passo 4 é o que vale.** Ler o QR não basta. Sem digitar o código, o cadastro fica pela metade — o sistema não libera, e a próxima tentativa encontra o cadastro antigo no caminho.

> **Guarde a chave.** Embaixo do QR aparece uma sequência de letras e números. **Escreva num papel e guarde fora do computador.** Se o celular quebrar ou for roubado, é o único caminho de volta para dentro do sistema. Não existe "esqueci meu código" aqui.

1.4 O PIN

O **PIN** é a sua assinatura. É com ele que você autoriza o que sai do normal:

- desconto acima do limite
- devolução em dinheiro
- sangria acima do teto
- baixa de estoque de valor alto

Escolha seis dígitos e **não conte para ninguém** — nem para quem trabalha com você. Quando alguém pedir autorização, é você que digita.

> **O PIN não é a senha.** A senha te faz entrar. O PIN te faz aprovar.

Cinco erros seguidos bloqueiam o PIN por 15 minutos. Isso é de propósito.

Parte 2 — A loja e o catálogo

2.1 Dados da loja

Menu Configurações → Dados da loja.

Os dados da MALU já vieram preenchidos. Confira, porque é isso que sai impresso no cupom que a cliente leva:

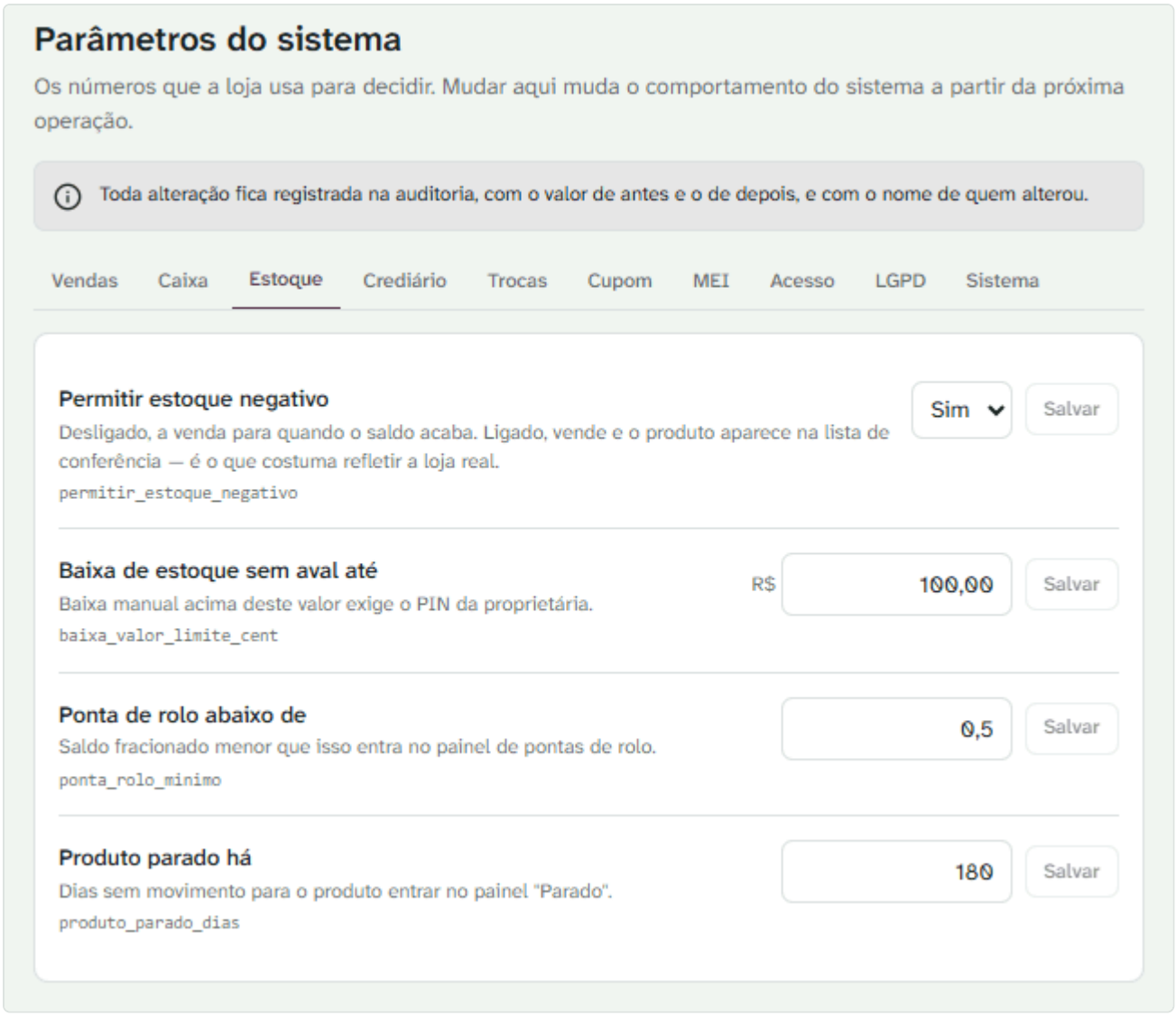
- nome e CNPJ
- endereço
- telefone e WhatsApp

2.2 Parâmetros

Menu Configurações → Parâmetros do sistema.

São os números que o sistema usa para decidir sozinho. Já vêm preenchidos com valores razoáveis — vale olhar estes quatro:

Parâmetro	O que faz	Padrão
Desconto máximo sem aval	Acima disso, o sistema pede o seu PIN	10%
Validade do vale-troca	Prazo do vale gerado numa devolução	90 dias
Prazo de troca	O que sai impresso no cupom	7 dias
Largura do cupom	Tem de bater com a bobina da impressora	80 mm



Repare que cada parâmetro mostra o **nome interno** embaixo da explicação (`ponta_rolo_minimo` , `produto_parado_dias`). É o que você cita se precisar falar com o suporte sobre um deles.

2.3 Categorias

Menu Categorias.

Categoria é como você agrupa o que vende: *Linhas*, *Botões*, *Zíperes*, *Fitas*, *Aviamentos para festa*.

Faça isso antes dos produtos. O produto até aceita ficar sem categoria, mas reclassificar trezentos produtos depois é um trabalho que não precisa existir.



A **cor** serve para bater o olho nas listas. Não muda nada no cálculo.

> Comece simples. Cinco ou seis categorias largas resolvem. Categoria demais atrapalha na hora de achar o produto no balcão.

> **Categoria não se apaga, se arquiva.** Produtos antigos continuam apontando para ela, e o histórico precisa continuar legível.

2.4 Fornecedores

Menu Fornecedores.

Cadastre os principais — aqueles de quem você compra sempre.

Não é obrigatório, mas é o que permite depois responder "quanto eu comprei deste fornecedor este ano" e "qual fornecedor me dá a melhor margem".

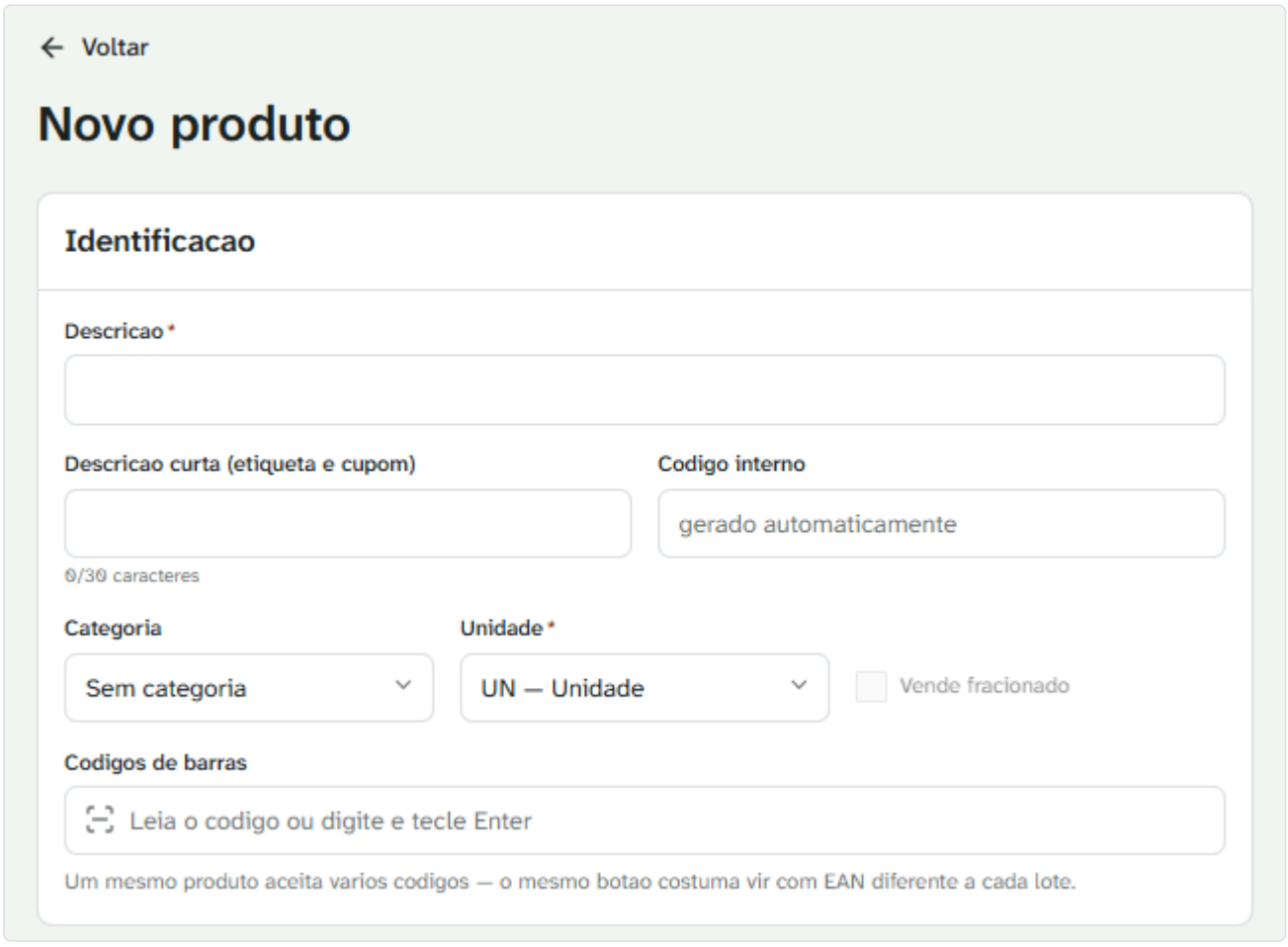
2.5 Produtos

Menu Produtos. Dois caminhos:

Um a um

Botão **Novo produto**. Os campos que importam:

Campo	Observação
Descrição	Obrigatório. É o nome completo.
Descrição curta	O que cabe na etiqueta e no cupom.
Código interno	Deixe em branco — o sistema gera.
Categoria	A que você criou no passo anterior.
Unidade	Obrigatório. **UN** para peça, **M** para o que se vende por metro.
Códigos de barras	Leia com o leitor ou digite. Pode ter mais de um.
Custo de compra	O que você pagou.
Preço de venda	Obrigatório.
Estoque inicial	Quanto tem hoje na loja.
Estoque mínimo	Abaixo disso, o produto aparece no painel "repor".



> **Unidade é a decisão que não se desfaz fácil.** Fita e elástico se vendem por **metro** — unidade **M**. Botão e zíper se vendem por **peça** — unidade **UN**. Errar aqui significa vender 3 metros achando que vendeu 3 peças.

Em lote, por planilha

Botão **Importar**, com um arquivo **CSV**. É o caminho para quem já tem a lista de produtos digitada em algum lugar.

A tela mostra o modelo de colunas e confere o arquivo **antes** de gravar: aponta o que está errado e deixa você corrigir. Nada entra pela metade.

2.6 Estoque e custo

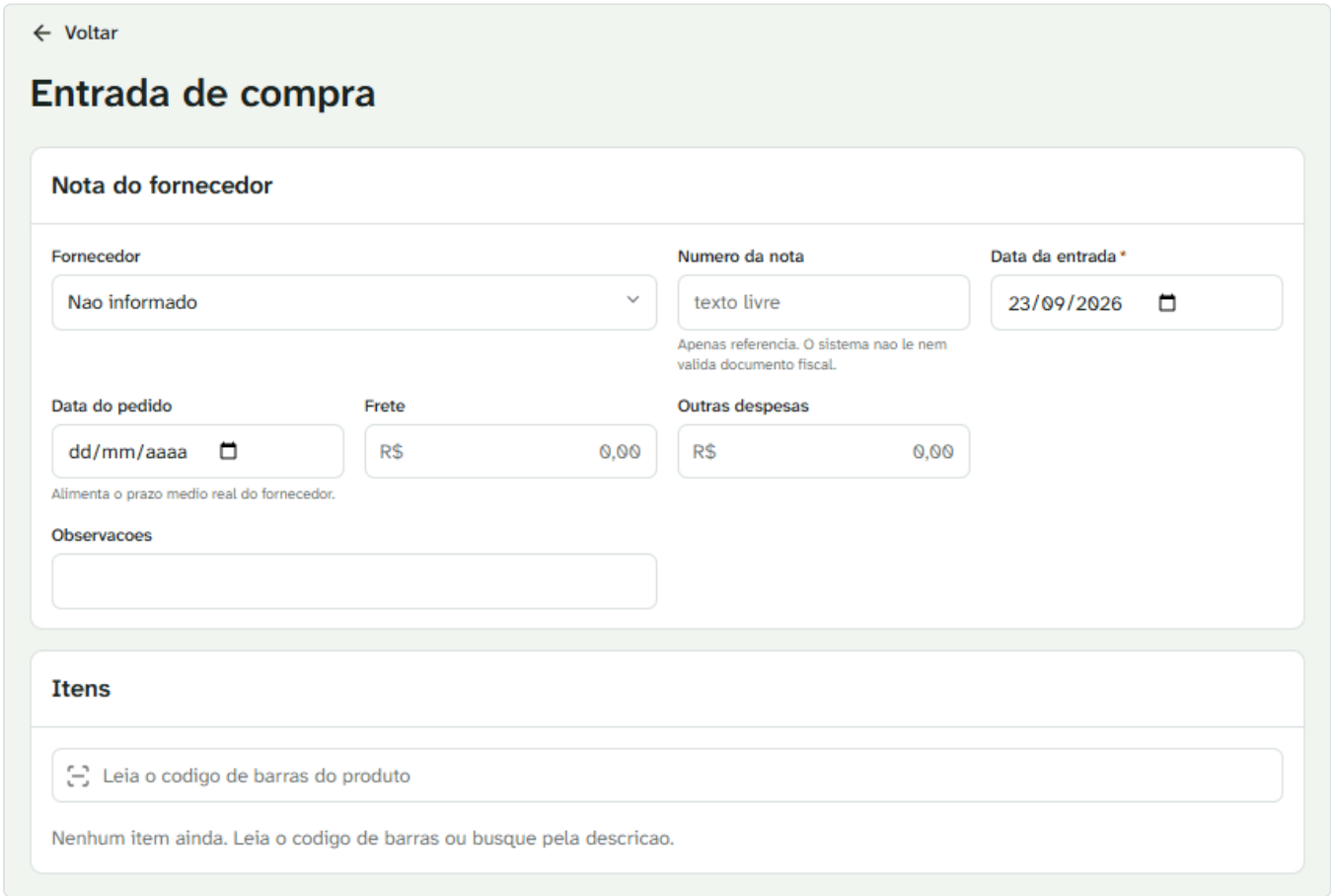
Há dois jeitos de o produto ganhar saldo, e eles servem para coisas diferentes.

No cadastro: "Estoque inicial"

Serve para **o que já está na loja hoje**, no dia em que você começa a usar o sistema. Rápido e suficiente.

Pela entrada de compra: Menu Estoque → Entrada de compra

Serve para **toda compra nova**, dali em diante. É o caminho certo porque:



- registra a nota e o fornecedor;
- **rateia o frete e as despesas** entre os itens, então o custo fica o custo de verdade, não só o preço da mercadoria;
- recalcula o **custo médio** — que é o que faz a margem do relatório ser confiável.

> **Depois que o produto existe, o custo e o saldo não se digitam mais na tela dele.** Eles passam a ser resultado das entradas, das vendas e dos ajustes. É assim de propósito: número de dinheiro que se digita à mão é número que um dia não bate.

Precisou corrigir um saldo errado? **Estoque → Inventário** (contagem) ou **Estoque → Baixa manual** (com motivo). Os dois deixam rastro.

Parte 3 — Quem compra

3.1 Clientes

Menu Clientes.

Venda à vista não precisa de cliente cadastrado. Você só precisa cadastrar quem vai:

- comprar fiado ou no crediário;
- receber vale-troca;
- aparecer no relatório de quem mais compra.

Para quem vai ter fiado, dois campos decidem:

- **Limite de crédito** — quanto essa pessoa pode dever no total.
- **Bloqueado** — trava novas compras a prazo, com o motivo registrado.

3.2 O fiado do caderno

Menu Crediário → Migração.

Se você já tem gente devendo no caderno, é aqui que essa dívida entra — com a **data de origem certa**, não a data de hoje.

> **A data importa de verdade.** É ela que faz o sistema saber quem está atrasado. Lançar tudo com a data de hoje faz uma dívida de seis meses parecer nova, e o painel de inadimplência nasce mentindo.

Parte 4 — A primeira venda

4.1 Abrir o caixa

Menu Caixa → Abrir caixa.



Informe o **fundo de troco**: o dinheiro que já está na gaveta para dar troco.

Sem caixa aberto não se vende. É de propósito: venda fora de uma sessão de caixa é venda que não aparece no fechamento — e aí a gaveta nunca bate.

Se você abrir o PDV antes, a tela avisa e oferece o botão para abrir o caixa.

4.2 Vender

Menu PDV.

1. **Leia o código de barras** ou digite parte do nome do produto.
2. Confira a quantidade. Para produto por metro, digite quanto está saindo — aceita decimal: `2,5` são dois metros e meio.
3. Repita para cada item.
4. **Finalizar** e escolha a forma de pagamento.

Formas aceitas: dinheiro, cartão (débito, crédito, parcelado), PIX, crediário e vale-troca. **Dá para dividir** — parte no cartão, parte em dinheiro.

Se for **dinheiro**, informe quanto a cliente entregou: o sistema calcula o troco.

Se for **crediário**, é obrigatório identificar a cliente — e o sistema confere o limite dela antes de aceitar.

4.3 O cupom

Sai automaticamente, com o aviso **SEM VALOR FISCAL** — este sistema é gerencial, não emite nota fiscal.

No rodapé vai um **QR code**: a cliente lê com o celular e vê o cupom na internet, sem precisar guardar o papel.

> **Este é o momento de conferir.** Olhe o cupom impresso: o nome da loja está certo? Os valores batem? O troco está certo? Se alguma coisa estiver errada, é melhor descobrir na primeira venda do que na centésima.

Parte 5 — Fechar o dia

Menu Caixa → Fechamento.

O fechamento tem dois atos, e eles são dois de propósito:

1. **Contar** — você conta o dinheiro da gaveta e informa quanto tem, **sem o sistema te mostrar quanto deveria ter**.
2. **Comparar e fechar** — aí sim o sistema mostra o esperado, a diferença, e você conclui.

> **Contagem que já sabe o resultado não é contagem.** Por isso o valor esperado fica escondido até você informar o que contou. Se houver diferença acima da tolerância, o sistema pede uma justificativa escrita.

Depois de contada, a sessão não aceita mais venda nem sangria. O dia está fechado.

O que ainda não tem tela

Honestidade sobre o que o sistema **não** faz hoje, para você não procurar:

O quê	Situação
Maquininhas e taxas	Sem tela. A venda no cartão funciona normalmente, mas a **margem líquida** e a **previsão de recebimento** ficam sem a taxa real descontada.
Modelos de etiqueta	Sem tela. A impressão de etiqueta usa os modelos embutidos.
Impressão térmica	O código está pronto e testado, mas **nunca foi usado numa impressora física** — o modelo ainda não foi comprado. Até lá, o cupom sai pela impressão do navegador.

Se der errado

Aconteceu	O que fazer
"Caixa fechado" ao abrir o PDV	Menu Caixa → Abrir caixa.
O sistema pede PIN e você não tem	O PIN é da proprietária. Só ela autoriza.
PIN bloqueado	Cinco erros bloqueiam por 15 minutos. Espere.
Perdeu o celular do autenticador	Use a chave que você guardou no papel. Não guardou? O acesso precisa ser recadastrado pelo suporte.
A internet caiu no meio da venda	O sistema continua vendendo. Veja "Quando a internet cai", no manual do dia a dia.
O saldo do produto está errado	Estoque → Inventário, para contar e ajustar com rastro.

QiComercio — manual de uso

Manual do dia a dia da MALU Aviamentos & Acessórios. Não explica o sistema inteiro: explica o que se faz todo dia, na ordem em que se faz.

> As telas deste manual são da **demonstração**, com loja, produtos e valores inventados. A faixa amarela no alto existe só lá — na loja de verdade ela não aparece, e os números são os seus.

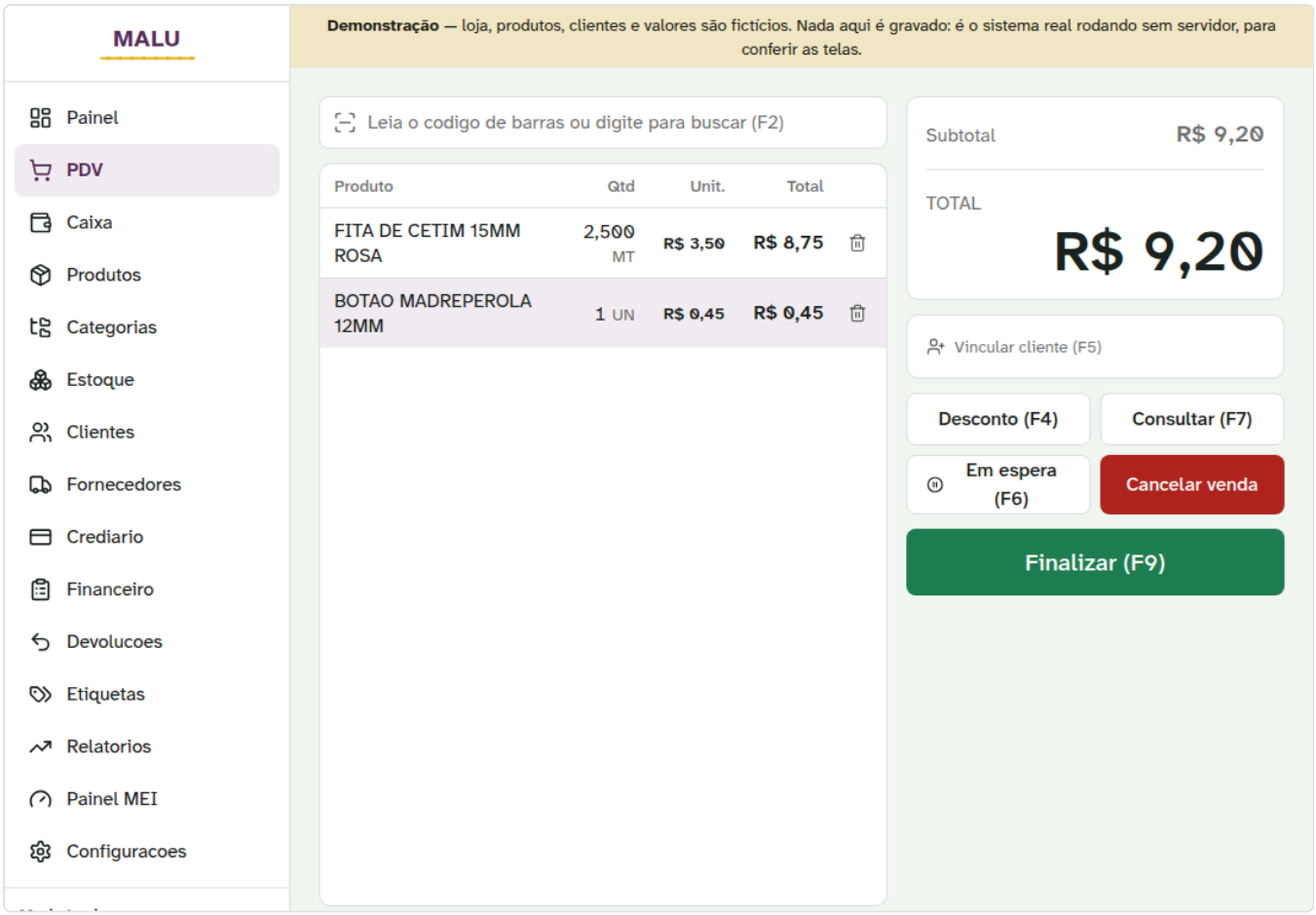
O dia começa: abrir o caixa

Sem caixa aberto não se vende. É de propósito: venda fora de uma sessão de caixa é venda que não aparece no fechamento.

1. Menu **Caixa → Abrir caixa**.
2. Informe o **fundo de troco** — o dinheiro que já está na gaveta.
3. Pronto. O rodapé passa a mostrar `Caixa: aberto`.

Se tentar abrir o PDV antes, a tela diz que o caixa está fechado e oferece o botão para abrir.

Vender

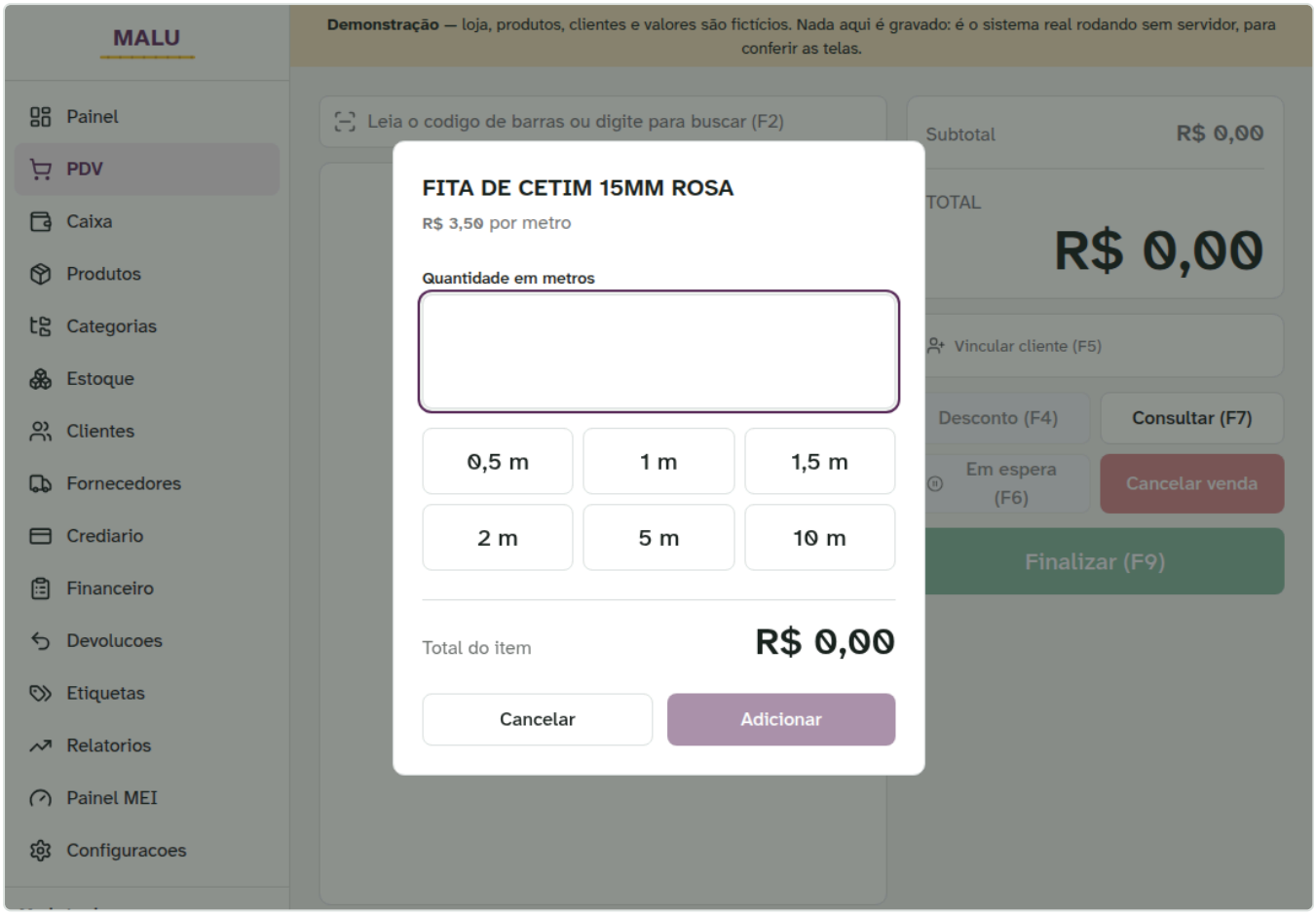


Colocar o produto no carrinho

Três jeitos, todos no mesmo campo de cima:

- **Leitor de código de barras** — aponte e bipe. O produto entra sozinho.
- **Digitar e apertar Enter** — busca por parte do nome ou pelo código. Aparece a lista; escolha com as setas e Enter, ou clique.
- **F2** volta o cursor para esse campo de qualquer lugar da tela.

Produto vendido por metro



Fita, elástico, renda e fio entram pedindo **quantos metros**. Aceita fração: `2,5` são dois metros e meio. O preço cadastrado é sempre **por metro**.

Para mudar a quantidade de um item que já está no carrinho, selecione a linha e aperte **F3**.

Desconto

F4 abre o desconto no total da venda. O sistema divide o desconto entre os itens proporcionalmente — isso importa na hora de uma devolução, porque o que volta é o valor com desconto, não o preço cheio.

Passando do limite configurado, o sistema pede o **PIN da proprietária**.

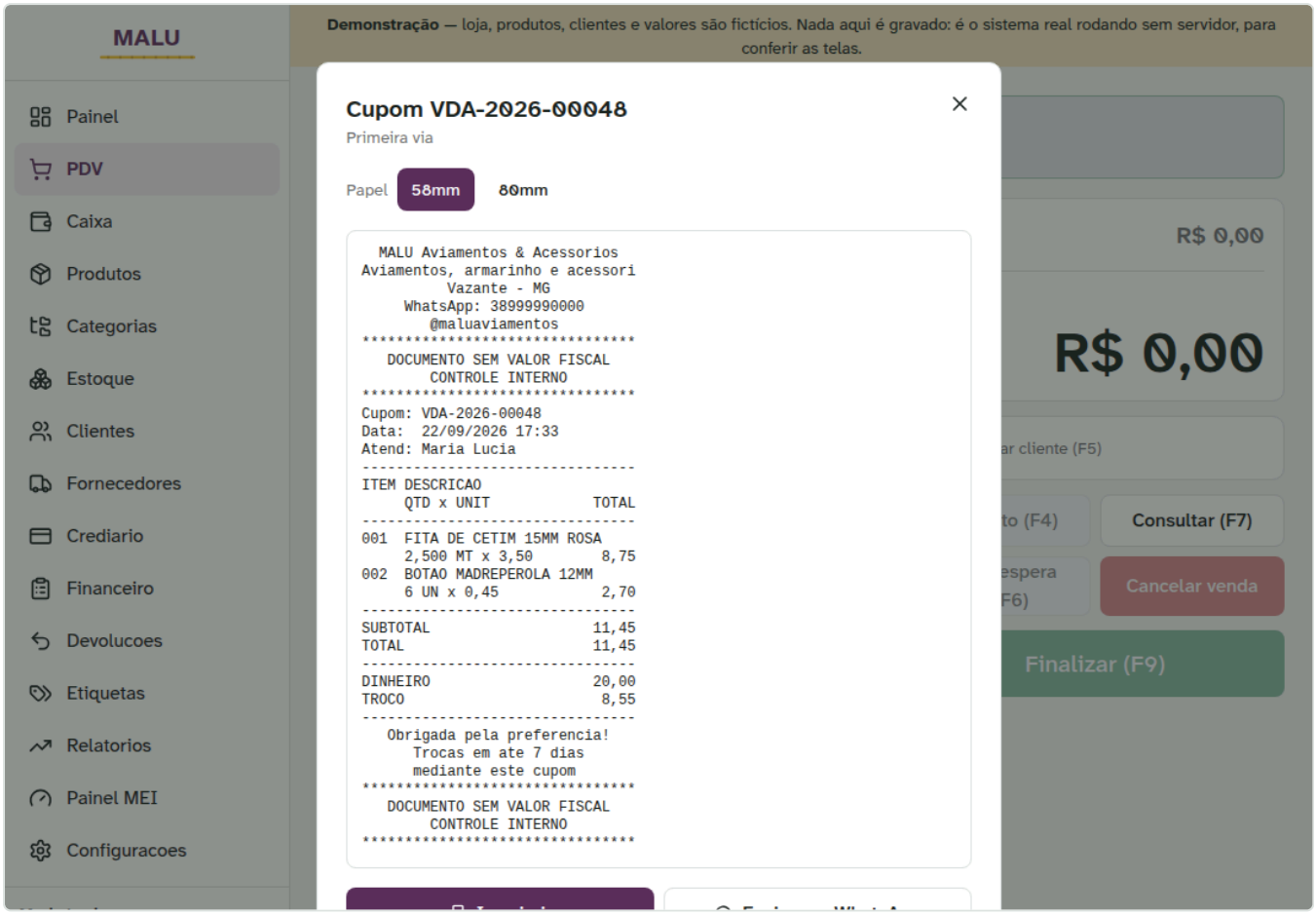
Fechar a venda



F9 abre o pagamento. Pode misturar formas: R$ 50 em dinheiro e o resto no Pix, por exemplo. O botão **Valor exato** preenche o que falta.

- **Dinheiro** — digite quanto a cliente entregou; o troco aparece grande.
- **Fiado** — exige cliente identificado (F5) e permissão. Escolha as parcelas.
- **Vale-troca** — leia ou digite o número do vale.

O cupom

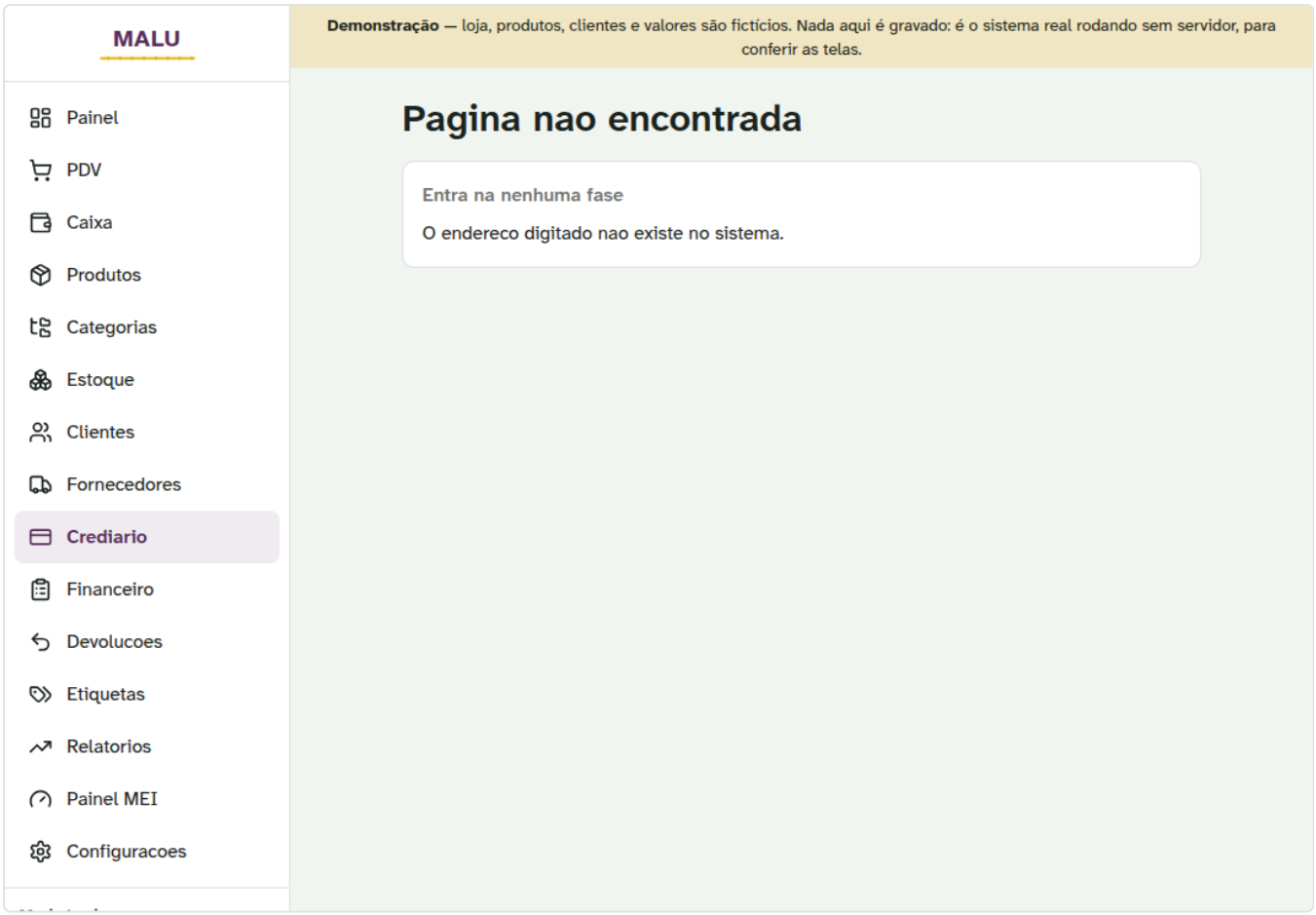


O cupom sai sozinho depois da venda. Ele é **sem valor fiscal** — é o comprovante da loja, e está escrito no papel. Serve para troca dentro do prazo.

Dá para imprimir, mandar no WhatsApp ou mostrar o QR para a cliente abrir no celular dela.

Se a impressora não responder, o sistema abre a impressão do navegador. **Nenhuma venda trava por causa de impressora.**

Receber fiado



Menu **Crediário → Recebimento**.

1. Procure a cliente pelo nome ou apelido.
2. Marque as parcelas que ela está pagando. **Pagar tudo** marca todas.
3. Escolha a forma e confirme.

Juros e desconto são **editáveis**: o sistema sugere, você decide. Em loja pequena quase sempre se perdoa, e o sistema não force isso.

O dinheiro do recebimento entra no caixa do dia.

Quem está devendo

Crediário → Inadimplência mostra por cliente, com o atraso e o valor. O botão do WhatsApp abre a conversa com a mensagem pronta — mas **você** decide mandar, uma a uma. O sistema não dispara cobrança sozinho.

O dia termina: fechar o caixa

Esta é a parte que mais importa acertar.

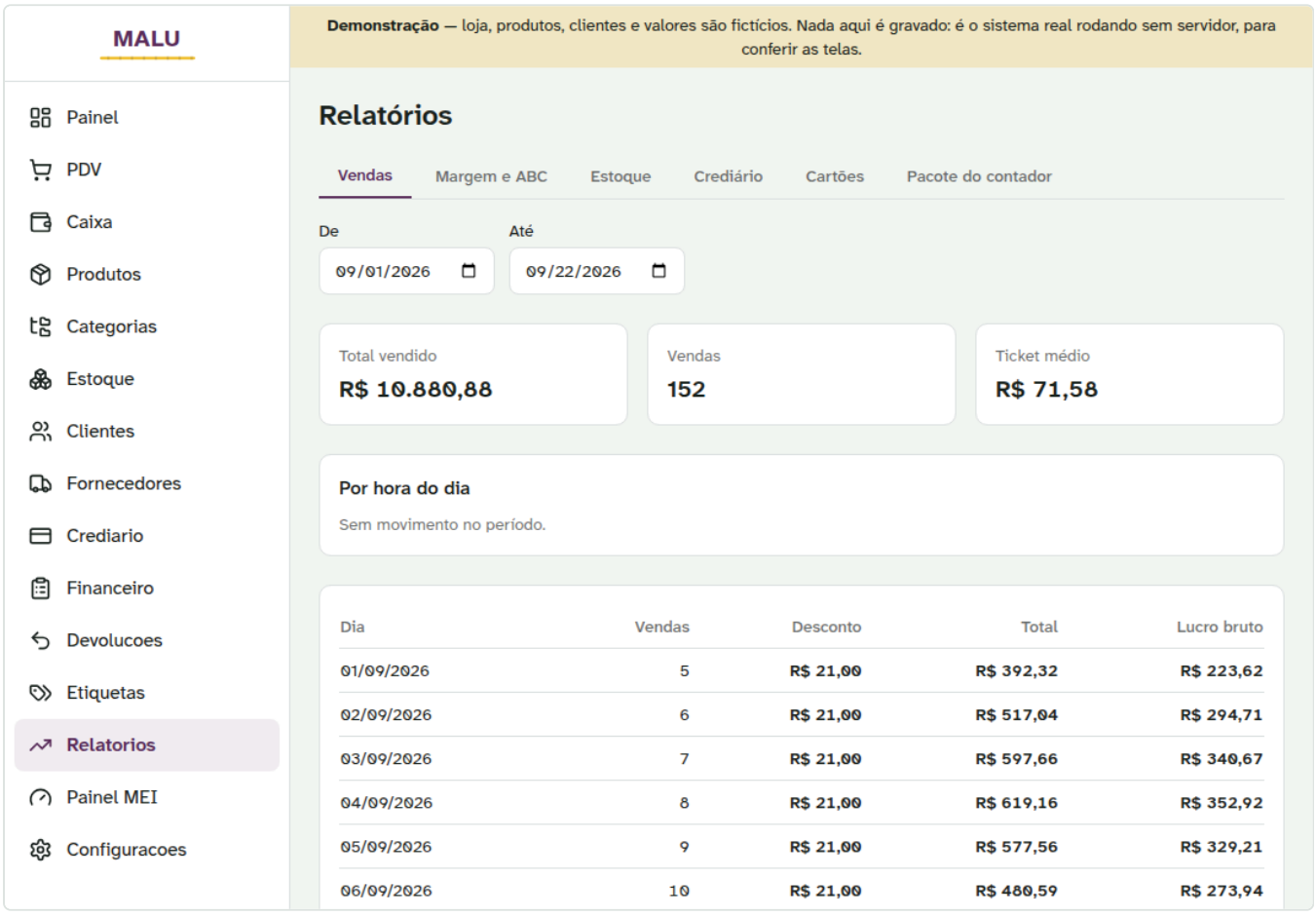
1. Menu **Caixa → Fechar caixa**.
2. **Conte o dinheiro da gaveta** e informe. Há um contador de cédulas para ajudar; ou digite o total direto.
3. Informe o que recebeu em cada outra forma.
4. Confirme.

O sistema não mostra o valor esperado antes de você contar. É de propósito: contagem feita olhando o número que deveria dar não é contagem, é conferência de resposta. Depois de enviar, aparece a diferença.

Diferença acima da tolerância pede **justificativa escrita**. Escreva o que aconteceu — "faltou troco de R$ 2,00 na última venda" vale mais que "não sei".

Caixa fechado não reabre. Correção posterior é lançamento de ajuste na data de hoje, com aval da proprietária.

Todo mês: o pacote do contador

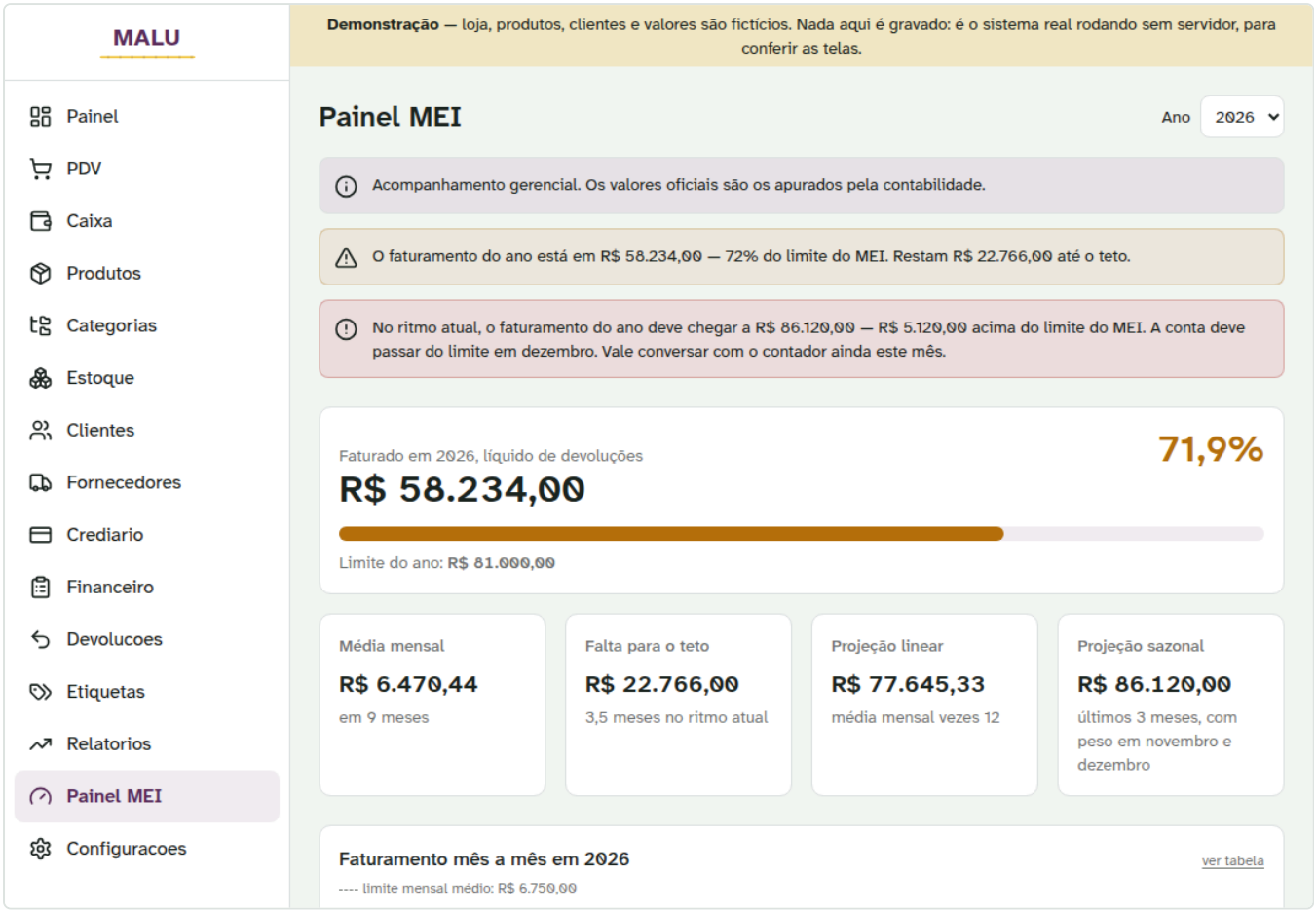


Relatórios → Pacote do contador → Baixar planilha.

Sai um arquivo `.xlsx` com oito abas: resumo, vendas, itens de venda, compras, devoluções, crediário, despesas e caixa. É o arquivo que vai para a contabilidade.

Mande no começo do mês seguinte, junto com as notas de compra.

De olho no limite do MEI



Painel MEI mostra quanto já foi faturado no ano e quanto falta para o limite.

- Verde até 70%, âmbar de 70 a 90, vermelho acima disso.
- Duas projeções de fechamento do ano, lado a lado.
- A linha tracejada no gráfico é quanto cabe por mês dentro do limite.

Isso é acompanhamento gerencial, não apuração. Os valores oficiais são os da contabilidade. O painel existe para não haver surpresa em novembro.

Quando a internet cai

O sistema aguenta **queda curta**, não trabalho offline o dia inteiro.

Funciona sem internet: consultar preço, montar o carrinho e fechar venda à vista (dinheiro, Pix, cartão). A venda fica guardada no computador e sobe sozinha quando a conexão voltar.

Não funciona sem internet: fiado, vale-troca, abrir ou fechar caixa, devolução, e as telas de relatório. Todas dizem isso na tela, em vez de abrir vazias.

Enquanto houver venda esperando, aparece um aviso no alto. **O caixa não fecha com venda pendente** — o esperado ainda não conhece essas vendas, e a diferença que aparecesse não seria real.

Perguntas que aparecem

Errei a venda, e agora? Venda não se apaga: cancela-se, e o cancelamento gera o estorno. Precisa do aval da proprietaria e de um motivo escrito.

A cliente quer trocar. Menu **Devoluções**. Procure a venda pelo número ou pelo cupom, escolha os itens e o destino: vale-troca (o padrão), dinheiro (exige aval) ou abatimento na dívida dela.

Esqueci de cadastrar um produto e a cliente está esperando. No PDV, use o cadastro rápido. Ele cria o produto com o mínimo e marca como incompleto, para você completar depois sem perder a venda.

A tela travou pedindo PIN. É o bloqueio por inatividade. Digite o PIN e continue de onde parou — o carrinho não se perde.

Quero mudar um limite, um prazo, um percentual. Configurações → Parâmetros do sistema. Cada um explica o que muda na loja. Toda alteração fica registrada.