

BDGFLOW

Manual do Módulo Farmácia e Receita

Cadastro farmacêutico, receitas, controlados, lotes, validade, cotações, alertas e venda assistida.

Este manual orienta a implantação e o uso do módulo no BDGFlow. As telas podem variar conforme perfil, permissões e configurações de cada empresa.

Visão geral

Entrada principal	Menu Gerenciamento de farmácias: cockpit, operação, receitas, lotes, alertas, cotações e cadastros.
Dados sensíveis	Receitas, controlados, lotes, validade, autorização e regras de venda.
Ponto de atenção	Produto regulado deve ter cadastro correto antes de ser vendido no PDV.
Resultado esperado	Venda assistida com rastreabilidade, menor risco operacional e controle por lote/validade.

Antes de treinar a equipe, confirme a empresa ativa, o perfil do usuário e as permissões liberadas para cada rotina.

Objetivo do módulo

- Apoiar drogarias e farmácias no controle operacional de medicamentos, receitas e produtos regulados.
- Dar visibilidade a lotes, validade, alertas, cotações, compras e dispensação.
- Evitar venda sem conferência quando o produto exige receita, retenção ou validação farmacêutica.

Principais telas e quando usar

- Cockpit farma: painel de alertas, pendências e atalhos da operação farmacêutica.
- Operação farma: acompanhamento da fila operacional, responsáveis e validações.
- Receitas e controlados: registro e consulta de receitas vinculadas à venda.
- Lotes e validade: controle de saldo por lote, vencimento e risco operacional.
- Cotação automática e cadastros: fornecedores, preços e base farmacêutica da rede.

Fluxo de venda regulada

- Cadastre o produto com as flags corretas: medicamento, controlado, receita obrigatória, receita retida ou similar.
- Ao vender, confira se o sistema solicitou vínculo de receita ou validação conforme a configuração do item.
- Anexe ou registre os dados necessários antes de finalizar a venda regulada.
- Quando houver lote e validade, confira o lote usado para manter rastreabilidade.
- Revise alertas diariamente para evitar vencimento, falta de saldo ou venda fora do padrão da empresa.

Boas práticas

- Mantenha produtos farmacêuticos separados por categoria e regra de venda.
- Atualize lotes ao receber mercadorias e confira validade antes de disponibilizar para venda.
- Use alertas para antecipar vencimentos e evitar perdas.

- Treine perfis de usuário para que somente responsáveis autorizados alterem regras sensíveis.
- Guarde histórico de receita e atendimento de forma organizada para facilitar auditoria interna.

Checklist de implantação

- Validar empresa, filial e usuários com permissão correta.
- Revisar cadastros base antes de operar em produção.
- Executar uma simulação completa do fluxo com a equipe.
- Conferir relatórios e dados gerados após a simulação.
- Documentar combinados internos: responsáveis, horários de conferência e rotina de fechamento.

Referências visuais do BDGFlow

Receita vinculada

Cadastro em popup para não atrapalhar os cards do PDV.

Itens da venda

Remédio controlado

Nova receita

Preencha os dados básicos da prescrição antes de concluir a venda.

Paciente	CPF do paciente
Nome completo	000.000.000-00
Prescritor	CRM/UF
Dr(a). Responsável	CRM 00000 / UF
Data da prescrição	Tipo
17/07/2026	Receita retida / SNGPC
Salvar e vincular Cancelar	

Receita vinculada no fluxo de venda: a informação acompanha a operação regulada.

Cadastro de produto

Campos mínimos para vender no balcão e flags que mudam o comportamento no PDV.

Dados principais

Código/SKU	Nome do produto	Categoria
7898980699219	Remédio controlado	Medicamentos
Preço de venda	Estoque atual	Status
R\$ 10,00	5	Ativo

Validações regulatórias

☒ Medicamento	☒ Exige receita	☒ Retém receita
☒ Entra no SNGPC	☒ Permite similares	☐ Bloquear venda sem estoque

Quando os flags estão desligados, o PDV vende normalmente. A validação só acontece quando o flag correspondente está ligado.

Cadastro do produto: mantenha tipo, categoria, estoque e regras consistentes.

Encerramento

Use este manual como base de treinamento inicial. A operação ideal deve ser ajustada de acordo com o segmento, tamanho da equipe, permissões, regras fiscais e processo comercial de cada empresa.