APLWeb ERP — Notas de Lançamento

Versão 2026.41 · Novembro de 2026 · Todas as Lojas no Mesmo Caminho

A 2026.40 levou o pedido da Braavo do site até a nota fiscal no celular. A 2026.41 abre esse mesmo caminho para as outras plataformas de loja virtual, que ganharam aba própria no menu, e faz o pedido entrar no sistema sozinho, sem ninguém precisar abrir a tela de pedidos.

No CRM, a conversa de WhatsApp deixa de começar no dia em que o número foi ligado ao sistema: o histórico guardado pode ser trazido para o Inbox e virar cadastro. E a Impressão de Etiquetas passou a mostrar, antes de imprimir, exatamente o que vai sair da impressora.

6	10	1	3	0	1
plataformas de loja virtual no mesmo padrão	minutos entre as buscas de pedidos novos	aba nova no menu, só para as lojas virtuais	telas novas no CRM	mensagens enviadas ao importar o histórico do WhatsApp	prévia fiel da etiqueta antes de imprimir

Lojas virtuais

Uma aba só para elas

As integrações com lojas virtuais ficavam espalhadas no menu, algumas dentro do Financeiro. Agora têm a aba Lojas, na barra de cima, com um painel de entrada e um grupo para cada plataforma. Cada grupo só aparece quando aquela integração está ativa na empresa.

Seis plataformas, um padrão

Todas passaram a oferecer o mesmo conjunto de telas da Braavo, a que já estava em operação:

Tela	O que faz
Produtos da loja	consulta o que está no site e importa para o APLWeb em grade (cor e tamanho), por referência ou por SKU
Categorias e grade	liga cada categoria do site a uma categoria do APLWeb, que dá o grupo da referência
Pedidos	importa o pedido com o cliente, já validado, com ficha de envio e fatura em 1 clique
Enviar	manda do APLWeb para o site o produto com grade, fotos, categoria, preço e estoque
Configuração	credenciais da loja, tabela de preço e teste de conexão, tudo pela tela

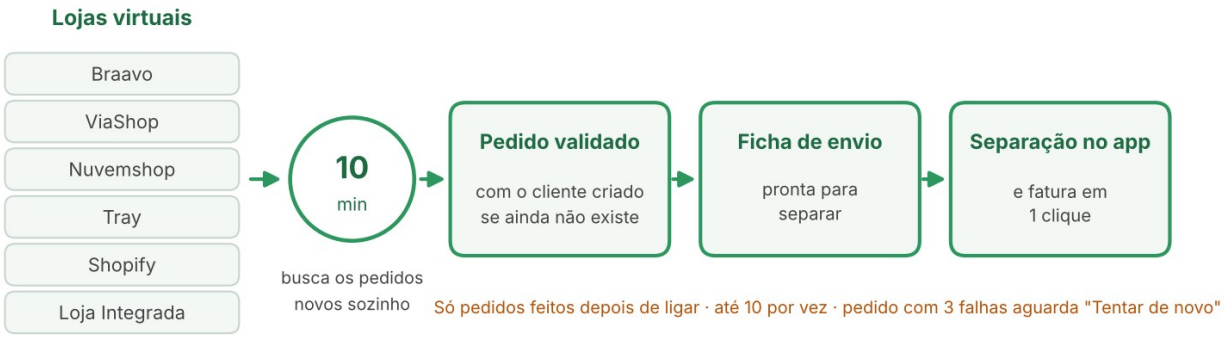
Plataforma	Situação nesta versão
Braavo	em operação desde a 2026.40
ViaShop	refeita no padrão completo; preço de varejo ou de atacado escolhido na configuração
Nuvemshop	nova, com aplicativo de parceiro do APLWeb; a loja autoriza a conexão pela própria tela

Plataforma	Situação nesta versão
Tray	telas novas sobre o mesmo aplicativo da Tray que já existia
Shopify e Loja Integrada	refeitas do zero; substituem as versões antigas (na Loja Integrada, o envio ainda não leva as fotos)

A ativação em cada empresa é feita com o suporte, que confere a primeira loja junto com o cliente.

O pedido entra sozinho

A nova tela Importação automática de pedidos busca, a cada 10 minutos, os pedidos novos de cada loja ligada e faz a mesma importação da tela Pedidos: cliente, pedido validado, ficha de envio e o restante do caminho até a nota.



O pedido da loja virtual entrando no APLWeb sem ninguém abrir a tela de pedidos.

Cuidado	Como funciona
Histórico	só entram pedidos feitos depois que a loja foi ligada; ligar não importa o passado
Volume	até 10 pedidos por busca (ajustável); o restante vai na seguinte
Falha	pedido que falha 3 vezes (por exemplo, produto ainda não importado) aguarda o botão Tentar de novo
Conferência	o botão Simular mostra o que seria importado, sem importar nada
Quem assina	os pedidos são gravados em nome do usuário escolhido na tela
Agendamento	liga e desliga na própria tela, sem painel de hospedagem, e mostra quando rodou pela última vez

Manual, checklist e treinamento

As lojas virtuais ganharam o pacote de ajuda no padrão novo, ilustrado: manual do operador com 14 recursos, checklist com 50 testes para conferir a implantação e slides de treinamento, todos no menu da aba Lojas.

CRM

Início: o painel do dia

Clicar em CRM no menu de cima abria direto o Pipeline. Agora abre o Início, que junta numa tela o que precisa de atenção:

- cinco indicadores: conversas sem resposta, leads novos por origem, oportunidades em aberto, ganhas comparadas à meta e tarefas;
- funil com a conversão de uma etapa para a outra e os contatos por canal;
- tempo da primeira resposta por atendente e o ranking da equipe;
- a lista "Precisa de você agora" e as últimas atividades.

Dá para ver a equipe toda ou só o próprio trabalho, no dia, na semana ou no mês. Quem preferir pode continuar abrindo direto no Pipeline ou no Inbox, pela configuração.

O histórico do WhatsApp no Inbox

O Inbox só mostrava as mensagens recebidas depois que o número foi ligado ao CRM. Tudo o que veio antes ficava só no celular. A tela Importar histórico do WhatsApp traz essas conversas para dentro do sistema.



Exemplo: número ligado ao CRM em setembro. Com a importação, a conversa aparece desde o começo.

Etapa	O que acontece
1. Importar conversas	as mensagens guardadas entram no Inbox na ordem certa, sem repetir as que já estavam lá; nada é enviado a ninguém
2. Cadastrar contatos	quem conversou e não está cadastrado vira prospect com o nome do WhatsApp; quem já tem cadastro é só ligado à conversa
3. Manter em dia	a cada 15 minutos o sistema traz o que eventualmente não chegou, por exemplo enquanto o servidor esteve fora

As mensagens importadas não aparecem como não lidas, não geram aviso no celular nem criam oportunidade. O cadastro de prospects tem filtros (só quem já mandou mensagem, só quem tem nome, conversa nos últimos meses) e mostra a quantidade antes de cadastrar.

Contatos do WhatsApp para o disparo em massa

A tela Extrair contatos do WhatsApp lê as conversas e os contatos de um número e monta o público do Disparo em massa: quem respondeu, quando foi a última conversa, quantas mensagens foram trocadas e quem já é cliente. Filtros escondem quem pediu para sair e quem está sem nome. O resultado vai para o Disparo com um clique ou sai em planilha. Nada é enviado nesta tela.

> **Listas de transmissão ficam no celular**
>
> O WhatsApp não compartilha com aparelhos conectados quem está em cada lista de transmissão. A tela mostra que as listas existem, mas o público é montado pelas conversas, que são justamente quem já falou com a empresa.

Também no CRM

Onde	O que mudou
Chat do site	a conta do Chat do Site é cadastrada pela tela, com a chave gerada sozinha, e as conversas do site chegam ao Inbox
Menu	Mídias Sociais virou um grupo próprio no menu do CRM

Impressão de etiquetas

A prévia da Impressão de Etiquetas passou a usar o mesmo desenho do editor de etiquetas e a mostrar o que vai sair de fato da impressora.



Prévia de 7 unidades num modelo de 3 colunas. Produto e código de exemplo.

	Antes	Agora
Quantidade	uma etiqueta de amostra	todas as passadas, com o resumo de unidades, colunas e etiquetas
Preço	campo genérico	o preço da tabela escolhida na tela
Código de barras	desenho ilustrativo	o código real do produto (EAN-13 ou Code 128), legível por leitor
Textos	podiam sair com marcações do cadastro	limpos, como serão impressos

- O lápis e o botão Editar modelo abrem o layout direto no editor, já com o produto da tela, e o botão Voltar às Etiquetas retorna à lista.
- Quando um modelo tem versão salva pelo editor com outro nome, a prévia avisa qual das duas está sendo usada.
- Gerar lote podia terminar sem gerar o arquivo e sem dizer nada. Agora usa o layout e a tabela de preço escolhidos e mostra o motivo quando não há o que gerar.

Pontos de atenção

Lojas virtuais: ativação com o suporte

Cada plataforma é ligada empresa a empresa. As credenciais da loja são informadas na tela de Configuração, e a primeira importação é conferida com o suporte. O Enviar começa em modo de simulação, que mostra o que seria mandado ao site sem gravar nada lá.

A importação automática não traz pedidos antigos

Ao ligar uma loja, só os pedidos feitos dali em diante entram sozinhos. Pedidos anteriores continuam sendo importados pela tela Pedidos, quando necessário.

Histórico do WhatsApp: o que vem e o que não vem

Áudios, imagens e documentos antigos entram como texto, por exemplo [áudio], sem o arquivo. Grupos ficam de fora. O quanto de histórico existe depende de o número ter sido conectado com a sincronização completa do histórico; o suporte orienta na conexão.

Disparo em massa com cuidado

Para não arriscar o número, comece com poucos contatos por dia, priorize quem já respondeu e quem conversou nos últimos meses, use intervalo entre os envios e ofereça a opção de sair.

Próximos passos

Da loja virtual, anunciados na 2026.40: o envio de produtos, estoque e preço do APLWeb para a loja entrou nesta versão. Seguem para a próxima:

- Nota fiscal e rastreio do pedido voltando para a loja virtual
- Painel com os números dos pedidos da loja virtual
- Ficha de envio criada sozinha também ao validar qualquer pedido de venda

Os demais itens anunciados não entraram nesta versão e seguem como estavam:

- Os ajustes da rescisão que estão sendo discutidos com o setor pessoal
- Painel de margem real por canal de venda
- Levar ao Fluxo de Caixa o que a leitura das conversas já sabe sobre quem está perto de fechar
- As próximas etapas da reforma tributária na NF-e e na NFC-e, incluindo as empresas do Simples Nacional a partir de janeiro
- Kits também no Pedido Lite e no catálogo; devolução automática do brinde no cancelamento; o brinde na ficha da venda
- Filtro “Na assistência” na lista de OS e relatório dos aparelhos fora, com os atrasados

Seguem em estudo: responder pelo aplicativo oficial do WhatsApp Business sem perder a conversa no sistema; a logomarca de cada loja no recibo da venda; logomarca e imagens no editor de etiquetas. E continua a passagem dos clientes para o PHP 8.3, um a um.

APLWeb ERP — Tecnologia que acompanha o ritmo da sua empresa.

Equipe de Desenvolvimento APLWeb · Fortaleza, CE — Novembro de 2026