

**BLING**

# COMO CRIAR KITS VIRTUAIS NO BLING



# Seu caminho neste guia

**Antes do primeiro clique**

**1. Abra o cadastro**

**3. Defina estoque virtual**

**6. Confira o saldo**

**Conferências complementares**

**Checklist para liberar**

Toque em uma etapa. No rodapé do miolo, “Índice” traz você de volta. Capturas oficiais são referências públicas, sem acesso a contas de clientes.

# Antes do primeiro clique

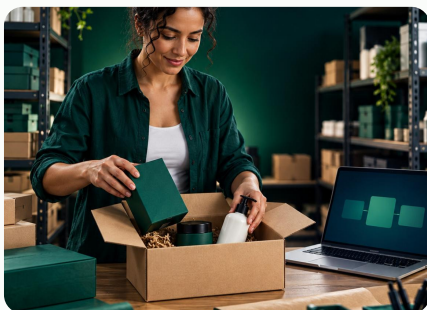
Um kit virtual é um produto de venda ligado aos itens que o compõem. Seu saldo depende dos componentes disponíveis. Este roteiro usa um kit simples, sem outros kits dentro dele.

## Prepare a base

Tenha os componentes já cadastrados, SKUs identificados e estoque conferido. SKU é o código usado para distinguir um produto ou uma variação.

## Exemplo fictício para acompanhar

KIT-CAFE usa 1 caneca CAN-001 e 2 pacotes CAF-250. Não digite estes códigos em uma conta em operação: use os itens reais da sua empresa.



Cena ilustrativa da capa original; não é uma tela do sistema.

# 1. Abra o cadastro



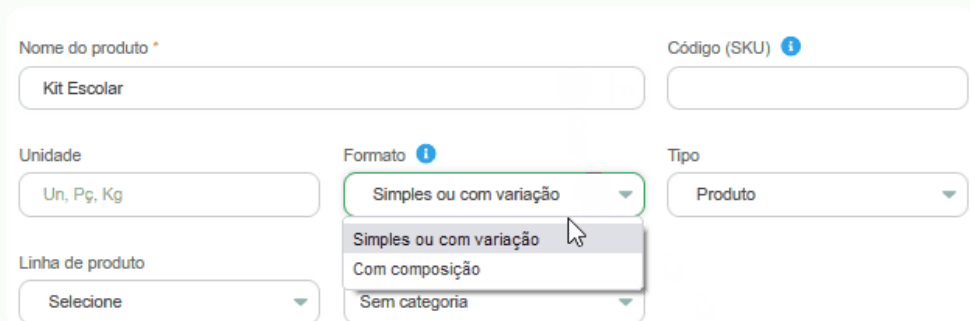
Captura pública da Central de Ajuda Bling, consultada em 16/10/2026. Recorte ampliado.

No Bling, abra **Cadastros > Produtos**. Clique em **Incluir Cadastro** para iniciar o kit. Na documentação de variações, o botão aparece como “Incluir produto”.

## Resultado esperado

O formulário “Cadastrar novo produto” deve abrir. Se você estiver editando um item existente, confira seu SKU antes de mudar o formato.

## 2. Escolha o formato



Nome do produto \*

Kit Escolar

Código (SKU) ⓘ

Unidade

Un, Pç, Kg

Formato ⓘ

Simples ou com variação ▼

Simples ou com variação

Com composição

Sem categoria ▼

Tipo

Produto ▼

Linha de produto

Selecione ▼

Captura pública da Central de Ajuda Bling, consultada em 16/10/2026. Recorte ampliado.

Preencha **Nome do produto** e um **Código (SKU)** próprio do kit. Abra **Formato** e selecione **Com composição**.

### Confira antes de avançar

O kit tem código diferente dos componentes. Preço, unidade e características descrevem o pacote vendido, não apenas uma peça isolada.

Use **Avançar** nas etapas do cadastro até chegar a **Estrutura**. Se estiver nos detalhes, mudar o formato torna essa aba disponível.

## 3. Defina estoque virtual

### Estrutura

Tipo de estoque ⓘ

Virtual ▼

Captura pública da Central de Ajuda Bling, consultada em 16/10/2026. Recorte ampliado.

Na etapa **Estrutura**, abra **Tipo de estoque** e escolha **Virtual**. É o cenário deste roteiro: montar o kit a partir dos componentes na venda.

### Não confunda os métodos

O estoque físico permite lançar no produto, nos componentes ou em ambos, conforme a configuração. Produção e kits pré-montados exigem outro desenho operacional; “físico” não significa sempre ausência de baixa nos componentes.

## 4. Monte a composição

| Componente | Código (SKU) | Qtde |
|------------|--------------|------|
|            |              |      |

Recorte ampliado de captura oficial Bling. Consulta: 16/10/2026.

+ Adicionar outro item

Recorte ampliado de captura oficial Bling. Consulta: 16/10/2026.

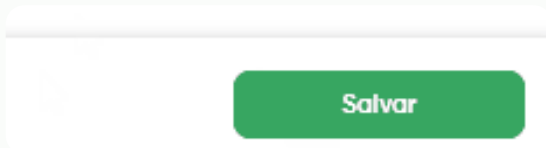
### Um componente por linha

No campo **Componente**, localize o item cadastrado; confira seu **Código (SKU)**. Em **Qtde**, informe quanto dele entra em uma unidade do kit. Use **Adicionar outro item** para a próxima linha.

#### Aplicação do exemplo

CAN-001: quantidade 1. CAF-250: quantidade 2. Uma venda de 3 kits consome 3 canecas e 6 pacotes de café. Confira unidade e variação; caneca azul não equivale à vermelha.

## 5. Salve e releia



Captura pública da Central de Ajuda Bling, consultada em 16/10/2026. Recorte ampliado.

Clique em **Salvar**. Volte a **Cadastros > Produtos**, abra o kit e confira **Formato**, **Estrutura**, tipo virtual, componentes e quantidades.

### Limite importante

A documentação alerta: se os componentes forem outros kits, a baixa não ocorre nos componentes internos desses kits. Não presuma uma baixa em cascata.

Recomendação AKUMA: mantenha uma composição de leitura simples. Corrija diferenças antes de vincular o kit a um anúncio.

## 6. Confira o saldo

### Exemplo fictício, sem reservas

Com 10 canecas e 14 pacotes de café, há material para 10 kits pela caneca, mas apenas 7 pelo café. O limite do conjunto é **7 kits**.

#### O que comparar no sistema

Use o mesmo depósito e momento de referência. Se a conta manual divergir, revise quantidade por kit, unidade, SKU e saldo dos componentes. Não some os estoques dos itens.

O saldo virtual é calculado pela estrutura. Não faça uma entrada artificial no kit para “consertar” a diferença.

## 7. Valide a operação

Recomendação AKUMA: acompanhe um pedido controlado e autorizado, com a rotina normal de lançamento de estoque. Não emita NF-e fictícia em produção nem gere compra artificial no marketplace.

### Evidência que deve ficar registrada

SKU vendido; quantidade de kits; momento da baixa; saldo de cada componente antes/depois; depósito; saldo recebido pelo canal. Uma venda de 1 KIT-CAFE deve consumir 1 caneca e 2 cafés.

#### Se houver diferença

Interrompa a liberação de novos kits até identificar a causa. Verifique se o pedido foi lançado duas vezes ou se outra integração também movimenta o estoque.

# Conferência final dos componentes

Antes de liberar, confira **componentes ativos, sem duplicidade, unidade e custo**. O SKU do kit não deve aparecer dentro da própria composição: isso cria uma referência circular.

## ROTEIRO VISUAL AKUMA - NÃO É CAPTURA

1

### Produto de venda

Revise categoria, preço, peso e dimensões do pacote completo.

2

### Estrutura

Cada linha deve corresponder à quantidade realmente vendida.

3

### Disponibilidade

Considere reservas e o depósito sincronizado.

### Critério AKUMA

O custo e a margem precisam ser recalculados após mudanças. Foto e descrição do anúncio devem corresponder ao conteúdo atual do kit.

# Valide cancelamento e estorno

No pedido controlado e autorizado, confira importação única e consumo apenas dos componentes esperados. Registre os saldos antes e depois.

## ROTEIRO VISUAL AKUMA - NÃO É CAPTURA

1

### Cancelamento legítimo ou teste permitido

Siga a rotina operacional autorizada; sem compra fictícia.

2

### Estorno conforme a configuração

Confira se o saldo dos componentes foi recomposto uma vez.

3

### Retorno ao canal

Verifique o saldo recebido no anúncio e a próxima movimentação.

### Se ocorrer baixa dupla

Pare a ampliação, confira método de estoque e integrações. Não compense com uma entrada sem explicar a origem. Guarde evidências, data e responsável.

# Checklist para liberar

- ❑ Componentes corretos, ativos e identificados.
- ❑ SKU do kit exclusivo.
- ❑ Formato com composição e estoque virtual.
- ❑ Quantidades e unidades conferidas.
- ❑ Sem kit aninhado tratado como baixa em cascata.
- ❑ Conta manual compatível com o saldo.
- ❑ Pedido real/controlado validado sem baixa dupla.
- ❑ Anúncio vinculado ao produto correto.

## Mudança de composição

Registre estrutura anterior, data e responsável. Evite alterar enquanto houver pedidos em separação. Revalide custo, preço, peso, conteúdo do anúncio e saldo.

# Fontes e limites

## **Bling: cadastrar produtos com composição**

[Abrir documentação oficial](#)

## **Bling: produtos com variação composta**

[Abrir documentação oficial](#)

## **Bling: composição por planilha**

[Abrir documentação oficial](#)

## **Página deste guia na Biblioteca AKUMA**

[Abrir página na Biblioteca](#)

Revisão: 16/10/2026. Guia independente da AKUMA. Telas extraídas de documentação pública oficial; podem representar versões anteriores. Não foram executadas alterações em contas reais. Capa original ilustrativa preservada.



# Conhecimento para agir. Estrutura para crescer.

Há mais de uma década, a AKUMA apoia empresas na estruturação e na evolução de seus negócios digitais.

## Consultoria

Orientação estratégica e definição de prioridades.

## Setup tecnológico

Configurações e integrações previstas no projeto.

## Gestão

Operação e indicadores conforme o escopo contratado.



Conheça a AKUMA - [akuma.com.br](https://akuma.com.br)

## Quer evoluir seu negócio?

[Toque ou clique: WhatsApp \(19\) 99014-4076](https://api.whatsapp.com/send?phone=5519990144076)

Atendimento comercial para empresas. Serviços e responsabilidades conforme o escopo contratado.