GIRAFLOW · PROGRAMA COMERCIAL

Metas claras. Comissão recorrente. Crescimento de carteira.

10 vendas por mês.
Uma carteira que cresce.

Ajude negócios locais a gerar indicações e incentivar o regresso dos clientes com chaveiros NFC/QR e cartão de fidelidade.

10
novas empresas / mês
Meta mensal de referência.

10%
das mensalidades
Desde a primeira recebida.

10%
da margem dos packs
Após custos diretos.

OTE · REMUNERAÇÃO AO ATINGIR A META

OTE anual = fixo bruto anual + comissões ao cumprir a meta. O fixo ainda não foi definido. Sem fixo, os valores abaixo são apenas comissões projetadas, antes de despesas e impostos pessoais.

Ao vender 10 planos Crescimento + 10 packs de 100 no mês 1:
€202,44 de mensalidades + €256,50 de packs = **€458,94 apurados**. Pelo calendário proposto, recebe este valor até dia 15 do mês 2.

COMISSÃO DE CADA MÊS · 10 NOVAS EMPRESAS DESDE O INÍCIO

Mês	Mensal. novas	Mensal. carteira	Packs novos	Total do mês
1	€202,44	€0,00	€256,50	**€458,94**
2	€202,44	€198,39	€256,50	**€657,33**
3	€202,44	€392,81	€256,50	**€851,76**
6	€202,44	€953,06	€256,50	**€1.412,00**
12	€202,44	€1.976,65	€256,50	**€2.435,59**

Variável apurado no ano 1: €17.766,21. A tabela mostra o ganho de cada mês, não o acumulado. O fixo ainda não foi definido.

Rampa alternativa: se começar com 4 / 8 / 10 vendas, apura €183,58 / €446,51 / €695,42 nos meses 1 / 2 / 3. Não somar os dois cenários.

Hipóteses: carteira inicial zero; Crescimento €249/mês + pack 100 de €500 por nova empresa, **IVA incluído**; IVA de 23% só nesta simulação; custo completo **hipotético** de €150 líquidos/pack; cancelamento de 2%/mês na carteira anterior; mensalidade integral recebida na venda; sem recompras. Usar imposto e custos reais. Antes de despesas e impostos pessoais. Arredondamentos podem diferir €0,01; sem garantia de ganhos.

O PLANO PARA CHEGAR À META

200 empresas abordadas → **80** conversas com decisores → **40** demonstrações → **25** propostas → **10 vendas/mês**. Em 20 dias úteis: 10 abordagens e 2 demonstrações/dia. Hipótese de funil a validar no primeiro mês.

REGRAS SIMPLES, GANHOS TRANSPARENTES

- Mensalidades: 10% do recebido sem IVA, após descontos e reembolsos, enquanto a conta estiver ativa, paga e atribuída no acordo vigente; sem corte automático aos 12 meses.
- Packs: 10% da margem (receita líquida − custos diretos aprovados); setup excluído. Sete vendas também geram comissão: a meta não bloqueia o pagamento.
- Apuramento mensal, extrato até dia 10 e pagamento até dia 15 do mês seguinte, com documentação acordada. Regras de saída/transferência constam do acordo.

Da primeira visita à comissão apurada.

01 / UMA VENDA VÁLIDA

Nova empresa, plano contratado, primeira mensalidade recebida e passagem para implementação com responsável e data. Uma empresa conta uma vez. Testes, propostas sem pagamento, compras só de chaveiros, renovações e upgrades não contam como novas empresas.

02 / AS DUAS BASES DE COMISSÃO

Mensalidades: 10% do valor recebido sem IVA, líquido de descontos, créditos e reembolsos, desde o primeiro mês. Não descontar infraestrutura ou suporte desta base. No anual pré-pago, distribuir 10% do valor líquido pelos 12 meses de serviço, sem duplicar a comissão.

Packs: 10% × máximo(0; receita líquida − custos diretos). Custos incluem produção/NFC, personalização, embalagem, entrega suportada, taxas de cobrança e provisão documentada de perdas/reposições. Sem IVA recuperável, salários administrativos, renda ou a própria comissão. Evitar dupla contagem de custos.

Exemplo didático, com IVA ilustrativo de 23%: pack de €500 finais → €406,50 líquidos − €150 de custos hipotéticos = €256,50 de margem → **€25,65 de comissão**. Mensalidade de €249 finais → €202,44 líquidos → **€20,24 de comissão**. Usar o imposto efetivo e a ficha de custos validada; custo desconhecido não significa zero.

03 / ATRIBUIÇÃO E PAGAMENTO

Registar e validar a oportunidade antes da proposta. Uma venda, um canal remunerado; não acumular comissão comercial e crédito de indicação na mesma aquisição. Recompras atribuídas podem gerar comissão de pack; não entram na projeção. Sem comissão sobre setup ou recrutamento de vendedores.

A recorrência mantém-se enquanto o cliente elegível pagar e estiver atribuído ao vendedor no acordo vigente. Não tem teto automático de 12 meses. Transferência de carteira e cessação exigem condições escritas antes do início; preservar valores já apurados. Não é uma promessa de rendimento vitalício.

Fecho mensal; extrato por cliente/fatura/pack até dia 10 e liquidação até dia 15 do mês seguinte, com documentação acordada. Cancelamento interrompe mensalidades futuras; reembolso ajusta apenas a operação afetada. Atrasos da implementação não eliminam comissões sobre pagamentos elegíveis.

04 / ROTINA, ATIVAÇÃO E RETENÇÃO

Uma vertical por território e ciclo de 30 dias. Rotina: prospeção concentrada, dois horários de demonstração, seguimentos e CRM atualizado. Reunião semanal: 30 minutos de funil + 30 minutos de contas em risco. O funil 200→80→40→25→10 pressupõe 40% de fecho das propostas; ainda não é uma taxa observada.

Qualidade proposta: 90% das contas ativadas em 14 dias e 90% de retenção paga em D90. Ativação = configuração/formação + utilização por dez clientes reais distintos; não são dez vendas novas. São metas de gestão a validar, separadas da comissão. A equipa central faz implementação, entrega, suporte e revisão mensal; o vendedor assegura a passagem e as exceções comerciais.

05 / PROGRESSÃO SEM ALTERAR OS 10% + 10%

Formação: demonstração validada, metas 4/8.
Autónomo: 10 vendas/mês e passagem completa para implementação.
Sénior: três meses consecutivos com 10 vendas, qualidade medida e carteira com contribuição positiva.
Responsável territorial: capacidade de organizar e formar; responsabilidades e eventual remuneração de gestão acordadas à parte, sem pagamento por recrutar pessoas.

O valor da carteira.

Cada mês combina as primeiras mensalidades das novas empresas, as renovações da carteira e a margem dos packs vendidos nesse mês. O total cresce se entrarem clientes e a carteira continuar a pagar.

APURAR É DIFERENTE DE RECEBER · CALENDÁRIO PROPOSTO

Período	Apura pelas vendas / carteira	Recebe na conta
Mês 1	€458,94	€0,00
Mês 2	€657,33	€458,94 (do mês 1)
Mês 3	€851,76	€657,33 (do mês 2)
Mês 4	€1.042,29	€851,76 (do mês 3)

Extrato até dia 10 e pagamento até dia 15 do mês seguinte, mediante documentação acordada. Sem carteira inicial nem fixo, o mês 1 ainda não tem transferência de comissões. O calendário deve constar do acordo.

DUAS VELOCIDADES DE ARRANQUE · MESMAS REGRAS

Meta desde o início: 10 / 10 / 10 vendas. Apurado nos meses 1 / 2 / 3: €458,94 / €657,33 / €851,76. Variável do ano 1: **€17.766,21**.

Adaptação proposta: 4 / 8 / 10 vendas. Apurado nos meses 1 / 2 / 3: €183,58 / €446,51 / €695,42. Variável do ano 1: **€15.850,16**. A meta de regime regular continua a ser 10 vendas/mês.

OTE anual = fixo bruto anual contratado + variável à meta. O fixo ainda não está aprovado. Sem fixo, comunicar alvo de comissões. Os valores acima são apurados nos 12 meses; a comissão do mês 12 é paga no mês 13. Não multiplicar o mês 12 por doze para anunciar o ganho do primeiro ano.

RETENÇÃO E CUSTO DO PACK MUDAM OS GANHOS

Carteira pagante esperada = carteira anterior × 98% + novas empresas. Cancelamento de 2%/mês é hipótese, não resultado da GiraFlow. Frações de clientes são médias estatísticas; o pagamento usa faturas reais. Com IVA ilustrativo de 23%, se o custo líquido do pack subir de €150 para €250, a comissão cai de €25,65 para €15,65.

COMO ESCALAR SEM SOBRECARREGAR O VENDEDOR

Começar com um vendedor e validar o funil durante 30 dias. Contratar o segundo quando existirem demonstrações suficientes, custos físicos conhecidos e capacidade de implementação. Com 20 novas contas/mês, só a configuração de 90 minutos exige 30 horas/mês; uma carteira de 100 Crescimento pode exigir até 100 horas/mês do acompanhamento previsto. Esta carga precisa de equipa central.

Reservar os 10% de comissão antes de calcular margem operacional. Os 90% restantes da contribuição dos packs ainda não são lucro líquido.

DECISÕES PARA FORMALIZAR O PROGRAMA

1. Definir vínculo e eventual fixo anual. 2. Validar custo completo por pack. 3. Aplicar o imposto efetivo aos preços com IVA incluído. 4. Assinar atribuição, duração, saída e calendário. 5. Rever funil aos 30 dias e retenção às primeiras coortes de 90 dias.

Referência conceptual: Salesforce — On-Target Earnings, consultada em 23/09/2026. Metas, custos e projeções são propostas próprias para a GiraFlow, não benchmarks externos.