

Preenchimento de planilha de comissões

Orientações para o correto preenchimento da planilha:

É necessário observar alguns pontos ao realizar o preenchimento da planilha de comissões, pois isso pode impactar no comissionamento que você receberá.

Coluna ENTRADA (Passiva ou Ativa):

No suporte, a maioria das vendas é **PASSIVA**, pois é o cliente quem entra em contato conosco, relata o problema e nós trazemos a solução com a venda de um serviço.

Só é **ATIVA**, quando temos algum tipo de ação interna para entrar em contato com clientes e OFERECER serviços, sem que ele tenha nos contatado antes. Ou então quando, durante um contato de suporte receptivo, você OFERECEU um serviço, sem que o cliente tenha pedido.

Coluna TIPO DE VENDA (Nova ou Upgrade):

Nova: qualquer serviço novo onde é cobrado um valor CHEIO do cliente, por exemplo software, site, leituras extras.

Upgrade: quando o cliente JÁ TEM o serviço e deseja aumentar, por exemplo: pacote de CNJ, banco de documentos, espaço em hospedagem. Ele já paga um valor por esse serviço e vai passar a pagar mais.

Coluna FICHA DO CLIENTE:

Inserir o número da ficha do cliente com o dígito, por exemplo: 0000-1

Coluna DATA CONTRATO:

É a DATA DA VENDA do serviço. Inserir a data em que você fechou a contratação do serviço com o cliente.

Colunas PRODUTO e QUANTIDADE:

- **Software:** contratação de software - quantidade 1 - SEMPRE, pois se contrata apenas um por ficha

- **Site do Advogado:** contratação de site - quantidade 1 - SEMPRE, pois se contrata apenas um por ficha
- **Banco de documentos:** contratação ou expansão do banco de documentos - informar quantos GB contratou - qtde. não impacta na comissão
- **Hospedagem de e-mail:** utilizar tanto para contratação, quanto para upgrade de espaço - informar quantos GB contratou - qtde. não impacta na comissão
- **Leitura:** utilizar essa opção em qualquer tipo de leitura (diários ou robôs) - na quantidade, inserir **O TOTAL DE LEITURAS que vendeu** - se vendeu 90 robôs para 2 advogados, deve inserir 180 na quantidade - **qtde. impacta nas comissões pois é produto foco**
- **Movimentações Processuais:** Pacote de CNJ/andamentos - informar quantos CNJ contratou - qtde. não impacta na comissão
- **Taxa de configuração:** taxa de apontamento - informar quantidade vendida - qtde. não impacta na comissão
- **Registro de domínio:** venda de domínio própria - informar quantidade vendida - qtde. não impacta na comissão
- **Migração:** venda de migração - informar quantidade vendida - qtde. não impacta na comissão

Coluna VALOR MENSALIDADE CONTRATO ANTERIOR:

Só se preenche em caso de Upgrade.

Contratações novas (valor cheio), basta preencher a coluna ao lado (valor primeira mensalidade).

Revision #5

Created 27 March 2025 14:47:42 by Admin

Updated 27 March 2025 16:05:36 by Admin