

Planos

- Planos de venda
- Comissão personalizada
- Alterar nome de planos Order Bump

Planos de venda

Menu > Produtos > Meus Produtos > Selecionar o produto > **Planos.**

Os planos são essenciais para oferecer ofertas especiais, como preços exclusivos e kits promocionais, em seus produtos na Monetizze. Neste artigo, mostraremos como configurar planos na plataforma .

Como configurar um Plano em seu Produto

1. Faça login na plataforma Monetizze.
2. No menu da plataforma, clique em "Produtos" e, em seguida, selecione "Meus Produtos".
3. Escolha o produto no qual você deseja configurar um plano.
4. Clique na aba "Planos".
5. Você verá que um plano é criado automaticamente. Você pode editá-lo clicando no ícone de edição. Além disso, é possível adicionar um novo plano clicando em "Adicionar Plano".

Aqui estão as etapas para configurar cada tipo de plano:

Para Produtos de Cobrança Única ou Gratuitos:

Após clicar em "Adicionar plano", você terá acesso aos campos a serem preenchidos:

1. Nome: Insira um nome claro e de fácil compreensão para o plano, pois será exibido aos consumidores durante a compra.
2. Descrição: Crie uma descrição que complemente a descrição geral do produto. Certifique-se de que seja diferente para evitar informações duplicadas.
3. Código SKU
4. Preço: Defina o preço do produto, utilizando o preço original ou cadastrando um novo.
5. Assumir Juros: Escolha se deseja assumir os juros de compras com cartão de crédito ou repassá-los ao comprador.
6. Quantidade (exclusivo para produtos físicos): Indique quantas unidades do produto serão entregues neste plano.
7. Plano privado: Selecione esta opção para que o plano não seja visível para os afiliados.
8. Confirmação de Compra: Optando por isso, as informações do plano serão enviadas ao e-mail do consumidor após a confirmação da compra.
9. Optimize Member: Configure exclusivamente para produtos digitais integrados com a ferramenta de área de membros.

10. Após preencher todos os campos, clique em "Adicionar". Seu plano estará configurado

Para cadastrar um produto e validá-lo, você deve definir um valor mínimo de R\$1,00 ou classificá-lo como gratuito.

Para Produtos de Cobrança Recorrente:

1. Para produtos de cobrança recorrente, os campos de preenchimento são diferentes:
2. Periodicidade: Defina a frequência das cobranças (semanal, mensal, bimestral, trimestral, semestral, anual e trienal).
3. Primeira Parcela: Escolha a opção adequada (igual às demais, primeira parcela valor mínimo R\$1,00, ou preço diferenciado).
4. Carência: Ofereça um período de carência antes das cobranças recorrentes.
5. Max recorrências: Defina o número máximo de cobranças antes do acesso ilimitado.
6. Aceitar parcelar a adesão: Disponibilize a opção de parcelamento na primeira cobrança.
7. Preencha os campos necessários e clique em "Adicionar" para salvar o plano.
8. Agora, você está pronto para configurar diferentes planos para seus produtos na Monetize. Essa flexibilidade ajudará a atrair mais clientes e expandir seus negócios.

Comissão personalizada

Menu > Produtos > Meus Produtos > Selecionar o produto > **Planos.**

O comissionamento personalizado permite ao Produtor configurar comissões diferenciadas em cada plano de venda para cada parceiro (à parte da configuração realizada no produto principal).

Portanto, o Produtor pode configurar o comissionamento de cada plano de para **cada** parceiro: Afiliado, Fábrica*, Coprodutor e Gerente de Afiliados (*conforme mostra a tela abaixo*).

*Exclusivo para Produtores com Fábrica(s) cadastrada(s).

image.png and or type unknown

Como realizar a configuração da Comissão Personalizada

1. Faça login em sua conta pelo link: app.monetizze.com.br/login
2. Clique na aba “Produtos” > “Meus produtos”
3. Selecione o produto que deseja configurar.
4. Vá até a aba “Planos” > “Planos Cadastrados”
5. Clique no ícone “\$” e, pronto! Basta configurar o novo comissionamento para o parceiro desejado. Após salvar, a comissão considerada para este parceiro passará a ser o valor cadastrado neste plano (e não mais o comissionamento do produto principal).

image.png and or type unknown

Exemplo prático:

- O produtor configura a comissão do Produto Principal A em 30%, mas, ele ativa o Plano Order Bump e, no Produto Order Bump, configura a comissão em 0.00%. Dessa forma, o afiliado ganhará apenas a comissão de 30% referente ao Produto Principal A.

Assumir comissão do fornecedor em caso de devolução

O Produtor pode assumir o pagamento da comissão da Fábrica em casos de devolução (*exclusivo para Produtores e Fábricas*)

Quando ocorrer a devolução do produto do cliente final para o produtor, o produtor tem a opção de assumir o pagamento da comissão ao fabricante, otimizando o fechamento financeiro de cada mês junto ao fornecedor.

Via de regra, as devoluções são decorrentes de problemas ou situações relacionadas ao fluxo da venda e não necessariamente ao fornecimento do produto. De qualquer forma, a recomendação é que o valor da comissão seja previamente negociada entre produtor e fabricante.

Para ativar essa opção, basta habilitar o botão "Assumir comissão do fornecedor em caso de devolução".

Notificação automática da plataforma para alteração de comissão (*exclusivo para Coprodutores e Fábricas*)

Todos os Coprodutores e Fábricas vinculados à comissão por plano serão notificados automaticamente pela plataforma em qualquer alteração de:

- Valor de comissão (seja fixo ou percentual);
- Seleção da opção "Assumir o pagamento da comissão".

[image.png](#) and or type unknown

Histórico de comissões (*exclusivo para Coprodutores e Fábricas*)

Os Coprodutores e Fábricas podem visualizar o histórico das comissões cadastradas/atualizadas pelo Produtor ao longo do tempo, acessando "**Produtos**" > "**Histórico de Comissões**" (*conforme a imagem abaixo*) ou ainda "**Painel**" > "**Relatórios**" > "**Extrato**".

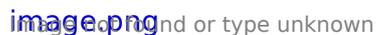
[image.png](#) and or type unknown

Comissão personalizada por Plano de Venda de Order Bump

Além de ser possível cadastrar a comissão no plano do produto principal, também pode ser cadastrado um comissionamento específico para o produto no plano de Order Bump.

Se a opção **“Manter comissionamento baseado no produto principal”** for selecionada, a comissão se mantém baseada no valor do produto principal. Se desmarcada, o Produtor tem a opção de cadastrar a comissão personalizada do Order Bump.

A configuração aparece da seguinte forma:

 image.png

Depois disso, ao acessar o Checkout cadastrado para a Order Bump e ativar a Order Bump, aparecerá a mensagem abaixo.

Esta tela informa que a comissão do plano/checkout em questão seguirá o novo valor de comissionamento e não mais a regra de comissionamento do produto principal (que é o padrão da plataforma):

 image.png

Sobrescrever Comissão Personalizada dos afiliados

Em caso de Planos com foco em campanhas estratégicas que precisam de comissão personalizada, é possível sobrescrever a comissão personalizada dos afiliados. Com isso, exclusivamente naquele plano, a comissão direcionada ao afiliado será de acordo com a configuração do plano e não utilizará a comissão personalizada do afiliado.

Saiba como sobrescrever a comissão personalizada dos afiliados

Se deseja utilizar a comissão personalizada para um plano em específico, mas já personalizou uma comissão para um determinado afiliado, basta preencher a opção **“sobrescrever comissão personalizada dos afiliados”**, ou seja, vamos considerar o pagamento da comissão configurada no plano.

Caso não queira sobrescrever a comissão personalizada para o afiliado, basta selecionar a opção “**ativar comissão por plano**”.

image.png and or type unknown

Alterar nome de planos

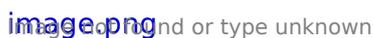
Order Bump

Menu > Produtos > Meus Produtos > Selecionar o produto > **Planos**.

A configuração de planos exibe o nome do plano do produto no Order Bump e no resumo da compra dos checkouts que utilizarem esta funcionalidade.

Como funciona a edição de Planos

Quando você precisar criar ou editar o plano de um produto, aparecerá uma mensagem informando que o nome do plano selecionado será exibido no resumo da compra do Order Bump (como mostra a imagem abaixo):

 image.png

No momento de configurar o Order Bump, o caminho continua o mesmo, ou seja, você deve fazer o seguinte:

1. Acessar as **“configurações de Order Bump”**.

 image.png

2. Adicionar os produtos.

 image.png

3. Escolher planos ou cupons que vão ser utilizados e adicionar a descrição no Order Bump.

 image.png

4. Depois, ao clicar em **“Salvar as configurações”**, o order bump passa a ser exibido no checkout com as configurações que você determinou.

Como ele vai aparecer na página de checkout para o cliente:

Com a nova atualização, ao adicionar o order bump em sua compra, ele conseguirá ver no resumo da compra, o nome do plano que está sendo oferecido para cada produto.

Vamos ver alguns exemplos:

1. No exemplo abaixo, o cliente não adicionou o produto de Order Bump na compra, por isso no resumo da compra, aparecem apenas as informações referentes ao produto principal do checkout.

image.png

2. Já neste outro exemplo, aparece uma configuração feita por um produtor que colocou dois produtos de Order Bump.

- Para o primeiro produto, o nome do plano é importante em relação à quantidade que está sendo vendida, mas não é citado o nome do produto em si.
- Já no segundo produto, o nome do plano cita o nome do produto e a quantidade de itens.

image.png

É necessário **alterar os nomes dos planos que já existem e estão em configurações** de Order Bump. Assim, você evita que aconteçam situações onde o nome do plano não é entendido pelo cliente, prejudicando a conversão (como no exemplo abaixo).

Como atualizar o Plano do Order Bump

1. Para criar um plano ou atualizar os dados de um plano que já existe, basta acessar a plataforma, clicar no produto que deseja editar e ir até a aba **“Planos”** que aparece nas configurações.

image.png

2. Feito isso, vá até a aba **“Checkout”** para configurar o Order Bump de um produto, na seção **“Order Bump”**.

image.png

O ideal é que os nomes dos planos sejam configurados com o nome do produto equantidade de produtos na frente, mas isso não é uma regra, é apenas uma recomendação já que o nome que vai aparecer para o cliente no momento da compra, é o nome que você vai colocar no plano. Por exemplo: Produto XYZ - 10 potes / Produto XYZ - Kit com 3 potes