

Funil de conversão

pixel, order bump, upsell, recuperação X1, back redirect, recuperação parcelada, pop up de desconto, sms, whatsapp, teste A/B, parâmetros de URL, painel, moneleads, cupom

- Pixel
 - Configuração e Gestão de Pixels
 - Configuração de Pixel do Facebook
 - Configuração de Pixel do Kwai
 - Configuração do Pixel do Taboola
- Recuperação de Vendas
 - Back Redirect : o que é e como ativar
 - Meus Leads
 - Recuperação X1 (1 a 1)
 - Recuperação parcelada: uma forma de parcelamento inteligente
 - Popup de desconto
- Painel Monetizze
- Order Bump e Upsell
 - Order Bump: como ativar
 - Upsell: como ativar
 - Upsell Crossover: como ativar
- Notificações via SMS
- Notificações via Whatsapp
- Teste A/B Monetizze
- Criar cupons de desconto
- Moneleads
- Parâmetros de URL
 - Parâmetros de URL no checkout
 - Parâmetros de URL na página de obrigado

Pixel

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > Pixel.

Configuração e Gestão de Pixels

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > **Pixel.**

No processo de cadastro do produto, é possível configurar todos os pixels na aba "PIXEL". Nesta seção, você pode configurar todos os pixels que deseja ativar nas URLs de checkout ou em campanhas vinculadas a esse produto.

Essa solução proporciona uma gestão eficiente e organizada de todos os pixels, concentrando-os todos em um só lugar.

Ao acessar a aba "Pixel", você já visualiza o cadastro de **Grupo de Pixels** padrão. Este grupo de pixels será ativado automaticamente em todos os links de checkout vinculados ao produto.

O que é um Grupo de Pixels?

É uma "coleção" personalizada de pixels que pode ser criada para cada campanha, evitando cadastros repetidos de pixels.

Isso significa que você pode:

- Usar vários pixels de diferentes fontes de tráfego, cadastrando-os apenas uma vez no grupo de pixels relacionado ao checkout do produto.
- Registrar um grupo de pixels e associá-lo a uma campanha, permitindo seu uso em um link de checkout específico.

Essa flexibilidade possibilita a configuração personalizada de pixels para diferentes campanhas, que podem ser criadas na aba "**Campanhas**".

image.png or type unknown

Como vincular um **Grupo de Pixels** a uma Campanha

Ao acessar a aba “Campanhas”, é necessário cadastrar uma nova campanha (ou editar campanha existente) e selecionar o grupo de pixels de conversão que deseja vincular.

image.png and or type unknown

Como ter um checkout sem a execução de Pixels

Se você deseja ter um link de checkout no qual o pixel padrão não seja executado, ou ainda, que nenhum pixel seja executado, basta criar uma campanha específica para esse checkout.

Neste caso, é necessário selecionar a opção “Nenhum” no campo “Grupo de pixel de conversão” e isso garantirá que nenhum pixel seja ativado ao usar esse link de checkout.

image.png and or type unknown

Como realizar a configuração de Pixel e Grupos de Pixels

Acesse sua conta na plataforma Monetizze e, no menu, vá até “Produtos” > “Meus Produtos” > Selecione o produto que deseja configurar o pixel > “Editar produto” e acesse a aba “Pixel” no menu lateral esquerdo.

Note que você já possui o “Grupo 1” de pixels cadastrado. Este é o grupo padrão, que citamos anteriormente.

Neste grupo, cadastre todas as fontes de tráfego que desejar, e seus pixels serão executados em todos os seus links de checkout vinculados a este produto.

Para cadastrar novos grupos, clique em “Adicionar grupo” e realize as configurações necessárias.

image.png and or type unknown

Como realizar a configuração de Pixel de Facebook e outras plataformas

Para cadastrar os pixels de Facebook e outras plataformas, confira os artigos abaixo:

- **Pixel de Facebook**
- **Pixel do Taboola**

Configuração de Pixel do Facebook

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > **Pixel.**

image.png or type unknown

Como configurar o Pixel do Facebook

Na Monetizze, oferecemos duas opções para o envio de eventos de pixel: **Script** ou **API de Conversão**. Escolha a que melhor se adapta às suas necessidades e preencha todas as demais informações necessárias:

- ID do pixel
- Token
- Domínio URL - Opcional
- Enviar Initiate Checkout - Opção de envio do evento após comprador preencher dados no checkout
- Enviar Purchase - Venda realizada
- Valor enviado no purchase - Comissão ou venda
- Deseja executar purchase no boleto?
- Deseja executar purchase no Pix?
- Purchase no Cartão de Crédito - É executado como padrão
- Enviar pageview - Necessário enviar initiate ou purchase para disparo

image.png or type unknown

Após salvar, o cadastro do pixel do **Facebook** terá sido concluído.

Como validar o pixel cadastrado

A partir deste registro, você poderá realizar diversas ações:

- Enviar eventos de teste para o Facebook.
- Visualizar os eventos que estão sendo disparados via API de Conversão*.
- Editar ou remover eventos.

E, se você deseja enviar eventos de conversão para mais de um pixel do Facebook, não há problema. Basta cadastrar quantos pixels forem necessários. Todos eles serão listados em seu **grupo de pixels** e serão executados nas **URLs dos checkout correspondentes**.

image.png and or type unknown

Envio de parâmetros `_fbp` e `_fbclid`:

Os parâmetros `_fbp` e `_fbclid` representam os valores de cookie do navegador do visitante do seu site, ou seja, sempre que alguém acessa seu endereço e realiza uma ação, o Pixel é ativado e reúne as informações desses eventos.

As informações dos eventos são disparadas para a Monetizze via API de Conversão* e, a partir do momento em que você sabe quais foram as ações que as pessoas realizaram dentro do seu site, você pode medir, otimizar e criar novos públicos para suas campanhas.

`_fbp`

- O Pixel do Facebook automaticamente armazena um identificador exclusivo em `fbpcookie` para o domínio da Monetizze. Se esse cookie ainda não existir, ele é então transmitido à Meta por meio da API de Conversão*.

`_fbclid`

- Quando alguém clica em um anúncio no Facebook, pode haver um parâmetro chamado `fbclid`. Se essa pessoa, em seguida, acessa um site de destino que redireciona para um checkout Monetizze ou página de venda, e se há um pixel configurado, o código `fbclid` passado na URL resulta na criação de um `cookie_fbclid` no domínio da Monetizze. Esse cookie é, então, enviado por meio da API de Conversão*.
- Note que, se o usuário tiver desativado os cookies primários, o `fbclid` não será enviado.

`_fbclid` em Checkout:

- Certifique-se de capturar o parâmetro `fbclid` caso ele esteja presente na URL da sua página de vendas.
- Isso pode ser feito usando JavaScript/PHP na página de vendas para extrair o `fbclid` (`fbclid`) e transmiti-lo via GET na URL de compra do seu checkout. Isso garantirá um rastreamento adequado e eficaz.

URL exemplo:

- <https://app.monetizze.com.br/checkout/DMG155545?fbclid=AbCdEfGhIjKlMnOpQrStUvWxYz1234567890>
- Observe que no final da URL foi adicionado “[?fbclid=AbCdEfGhIjKlMnOpQrStUvWxYz1234567890](https://app.monetizze.com.br/checkout/DMG155545?fbclid=AbCdEfGhIjKlMnOpQrStUvWxYz1234567890)”. Este é o ID campanha do Facebook e deve ser identificado em seu Gerenciador de Anúncios do Facebook para rastreamento adequado.

image.png

Após o cadastro do pixel do Facebook no produto, é importante enviar um evento de teste para validar o envio dos eventos (conforme demonstra a próxima imagem abaixo).

O evento teste pode levar alguns minutos para ser exibido no Gerenciador de Anúncios do Facebook.

image.png

image.png

Para os usuários que já possuem pixels cadastrados em seus checkouts ou campanhas, não se preocupem. Foram criados grupos de pixels com base nos IDs dos pixels cadastrados. No entanto, se você notar qualquer inconsistência, recomendamos que faça uma revisão dos grupos de pixels correspondentes.

Após conduzir o teste de envio de eventos para o seu pixel, basta clicar em "**Visualizar Eventos**" para acompanhar todos os disparos realizados durante um período específico. **Mantenha-se atualizado sobre a performance do seu pixel na Monetizze para o Facebook.**

image.png

Navegue por esta tela para ter acesso às informações:

- Código da venda;
- Nome do evento;
- Data e horário do envio ao Facebook;
- Status do evento, onde "200" indica sucesso e "400" sinaliza erro.

image.png

Tenha controle total sobre as estatísticas e desempenho do seu pixel na Monetizze.

Criação de Token no Gerenciador de Anúncios do Facebook

Para integrar a API de conversões* do Facebook com a Monetizze, primeiro, você precisa criar um Token no Gerenciador de Eventos no seu Gerenciador de Anúncios do Facebook (Facebook Business Ads Manager). Acesse o Gerenciador de Anúncios e clique em "Fontes de Dados" no menu esquerdo para criar o Token.

image.png

Em seguida, vá para o menu "Configurações".

image.png

Após isso, deslize a página até encontrar a seção "API de Conversões". Clique no botão "Gerar Token de Acesso", como mostrado na imagem abaixo.

image.png

O Token é um código único e essencial para acompanhar as conversões no Facebook. Além disso, é fundamental para a integração com a Monetizze via API de Conversões*. Ou seja, como o funcionamento da integração depende deste código, lembre-se de armazená-lo em um local acessível, seguro e de fácil recuperação para configurar suas campanhas na Monetizze.

image.png

API de Conversão

A **API de Conversão** estabelece uma conexão direta entre seus dados de marketing e as ferramentas que a Meta utiliza para otimizar a segmentação de anúncios, diminuir o custo por resultado e medir o desempenho.

Além disso, essa integração melhora a conectividade, reduzindo erros relacionados à navegação, problemas de conexão e bloqueadores de anúncios. Utilizar o pixel por meio da API de conversões cria uma conexão mais confiável, resultando em custos mais baixos por resultado.

A Monetizze também envia parâmetros com informações personalizadas de seus clientes para o **Facebook**, melhorando a precisão do rastreamento de eventos em seu pixel.

Configuração de Pixel do Kwai

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > **Pixel.**

A rede conta com um gerenciador de anúncios próprio, chamado de Kwai Ads ou Kwai for Business. A ferramenta serve para facilitar a criação de campanhas e anúncios de diferentes formatos, além de disponibilizar recursos exclusivos para impulsionar os resultados obtidos.

A interface é bem simples, permitindo que o anunciante visualize o desempenho dos posts patrocinados, que encaminham usuários ao seu site ou página de vendas, e obtenha insights para otimizar as estratégias de marketing digital no futuro.

O conceito primordial do gerenciador de anúncios é o One Stop Shop, que disponibiliza um painel único para gerenciar todas suas campanhas, encontrando dados de performance, insights, apoio estratégico e recursos de autoatendimento.

Com isso, o processo de criação e lançamento dos ads fica mais ágil e assertivo, fácil de usar até para quem é iniciante.


Se já está utilizando o Kwai for business, a integração com a Monetizze permitirá o rastreamento e acompanhamento de eventos de conversão em seu pixel. Isso inclui a marcação de visitas às páginas de vendas e/ou página de obrigado.

Eventos gerados para a configuração do pixel do Kwai

→ InitiateCheckout (Ao acessar checkout monetizze)

 or type unknown

→ Purchase (Página de obrigado)

 or type unknown

Como configurar o Pixel do Kwai

Selecione o produto que deseja configurar o pixel e preencha as informações necessárias.

image.png
Image not found or type unknown

1. **Executar Pixel:** Escolha marcar os pixels do checkout, página de obrigado, ou ambos, conforme necessário.
2. **Executar no Boleto e PIX:** Marque 'SIM' se deseja rastrear boletos ou PIX gerados. Para cartões de crédito, os eventos são enviados automaticamente.

O **ID do pixel do Kwai** é encontrado nas configurações de pixel na plataforma do Kwai for business.

image.png
Image not found or type unknown

Após salvar, o cadastro do pixel do **Kwai** terá sido concluído.

Como validar o pixel do Kwai cadastrado

O pixel de rastreamento do Kwai marcará os eventos em seu checkout no Kwai Pixel Helper. Após configuração, aguarde um momento para visualizar as marcações, que incluem "Initiate Checkout" e "Purchase".

image.png
Image not found or type unknown

Configuração do Pixel do Taboola

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > **Pixel.**

O Taboola é uma ferramenta para monetizar anúncios e, conseqüentemente, impulsionar suas vendas. Ao oferecer anúncios contextuais com base nas últimas buscas do usuário, ele atrai tráfego qualificado para suas páginas de vendas e anúncios advertoriais.

Se já está utilizando o Taboola, a integração com a Monetizze permitirá o rastreamento e acompanhamento de eventos de conversão em seu pixel. Isso inclui a marcação de visitas às páginas de vendas e/ou página de obrigado.

Os eventos gerados incluem:

- **"start_checkout"** para usuários que chegaram até a página de pagamento;
- **"purchase"** para usuários que geram boletos, QR Code do PIX ou que finalizaram a compra;
- **"page_view"** para usuários que visualizaram a página.

Como configurar o Pixel do Taboola na Monetizze

Para realizar a configuração do pixel do Taboola e integrar seus checkouts, acesse:

- **Produtores:** O menu "Produtos" > " Meus produtos" > Selecione o produto desejado > Vá até a aba "Pixel" > Clique na opção "Taboola".
- **Afiliados:** A aba "Pixel" do produto ao qual você se afiliou.

image.png and or type unknown

image.png and or type unknown

Após acessar, preencha os seguintes campos: ID da Conta do Taboola: Insira o ID da sua conta do Taboola, encontrado no canto superior da plataforma.

image.png and or type unknown

- **Executar Pixel:** Escolha marcar os pixels do checkout, página de obrigado, ou ambos, conforme necessário.
- **Nome do Evento Checkout:** Insira o mesmo nome do evento checkout configurado no Taboola, por exemplo, 'start_checkout'.
- **Nome do Evento de Compra:** Insira o mesmo nome do evento purchase definido no Taboola, como 'make_purchase' ou 'purchase'.
- **Executar no Boleto e PIX:** Marque 'SIM' se deseja rastrear boletos ou PIX gerados. Para cartões de crédito, os eventos são enviados automaticamente.

Importante: Preencha os campos dos eventos conforme os eventos previamente cadastrados no gerenciador do Taboola. Após preenchê-los, salve as configurações.

image.png and or type unknown

Como verificar os eventos no Pixel Helper do Taboola

- O pixel de rastreamento do Taboola marcará os eventos em seu checkout no Taboola Pixel Helper. Aguarde um momento para visualizar as marcações, que incluem "Start_checkout", "PageView" e "make_purchase".

image.png and or type unknown

image.png and or type unknown

Essa integração oferece uma maneira detalhada de rastrear eventos de conversão, proporcionando uma visão completa do desempenho de seus anúncios Taboola.

Recuperação de Vendas

Funcionalidades para recuperação de vendas no menu "checkout" e "recuperar vendas".

Back Redirect : o que é e como ativar

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > Checkout > **Back Redirect.**

O Back Redirect é uma funcionalidade que permite ao Produtor escolher qual será o redirecionamento de tela quando seu cliente tiver um comportamento para sair da página, podendo ser apertar o botão “voltar” para sair do checkout.

Por exemplo, imagine que o cliente está no checkout de um produto, mas desiste de comprar. Ao clicar no botão de voltar, ele voltaria para a página anterior. Com o Back Redirect configurado, você pode redirecionar seu cliente para uma página de sua preferência, sendo a página de vendas do produto ou um checkout cadastrado, que ele irá visualizar após clicar no botão para voltar à página anterior.

Nesta nova tela, você pode apresentar ofertas especiais, descontos personalizados, vantagens adicionais e qualquer outra estratégia para influenciar a decisão de compra do cliente e acelerar a venda.

Configuração do Back Redirect

Para habilitar essa funcionalidade, siga as orientações abaixo:

- Acesse a sua conta na plataforma Monetizze.
- Em seguida, clique no menu “Produtos” > “Meus produtos” e abra os detalhes do produto que deseja ativar essa funcionalidade.
- No menu lateral, clique na aba “Checkout” > “Dados Gerais”.
- Selecione o produto desejado e clique na opção “Back Redirect”.
- Inclua a URL de redirecionamento e, após configurar, clique em “Salvar”.

O Back Redirect é uma ferramenta poderosa para impactar positivamente as taxas de conversão e a experiência do cliente durante o processo de compra. Personalizar o redirecionamento oferece aos Produtores a oportunidade de criar estratégias eficazes para influenciar decisões e acelerar as vendas.

image.png

Meus Leads

Menu > Vendas > Recuperação de Vendas > **Meus Leads.**

O intuito da funcionalidade **Meus Leads** é aumentar a conversão através da recuperação de usuários que abandonaram o checkout no momento da compra.

Além de ter acesso ao relatório de todos os leads que não finalizarão a compra é possível enviar e-mails automáticos que irão direcionar o consumidor à finalização da compra.

Esse disparo de e-mail deve ser configurado pelo produtor e poderá ser utilizado em todos os produtos ativos na plataforma, sejam eles físicos ou digitais, cujo valor é superior a R\$20,00.

Dentro do período de 72 horas serão enviados até 4 e-mails para o consumidor convidando-o para finalizar a compra do produto. Essa chamada poderá conter um valor com desconto ou não. Tudo depende da estratégia que será utilizada pelo produtor.

Como funciona?

Para você compreender melhor como essa configuração funciona na prática, vamos ver um exemplo:

1º. O consumidor acessa o checkout do produto, começa a informar os seus dados (nome, e-mail, endereço) e por algum motivo não finaliza a compra. A partir do momento que o cliente tiver preenchido, pelo menos, o e-mail, ele passa a fazer parte do relatório “**Meus leads**”.

Veja como acessar o relatório pelo vídeo abaixo:

<https://www.youtube.com/embed/PPZzJnbdWZk?si=N85DD5ptUvMAFKky>

2º. Se o produtor configurou o envio automático de e-mail, esse cliente passará, então, a receber e-mails (sendo uma quantidade máxima de 4 e-mails por usuário) incentivando-o a finalizar a compra que ele iniciou na plataforma.

Como ativar o envio automático de email no seu produto?

Para ativar o envio automático de e-mail, é só seguir o passo a passo abaixo:

1. Acesse a plataforma pelo link: <https://app.monetizze.com.br/login>
2. Vá na aba **“Vendas”** e depois em **“Recuperação de vendas”**.
3. Selecione o produto e o plano que deseja ativar o envio automático.
4. Salve as alterações realizadas e pronto!

<https://www.youtube.com/embed/V4E9mfkYwKU>

Configuração de envio

A seleção de um produto é opcional, por isso é possível o produtor configurar o envio sem sinalizar o produto. Basta ter um produto ativo e com valor acima de R \$20,00 para que a configuração funcione.

Caso o produtor queira utilizar cupons de desconto, o envio dele só é possível ao selecionar um produto e o plano. Além disso, o produtor não é obrigado a enviar 4 e-mails ao usuário, ele pode selecionar a quantidade que quiser, conforme sua estratégia, sendo no máximo 4.

É possível configurar o tempo de intervalo entre os e-mails, sendo que o tempo mínimo para envio do primeiro e-mail deve ser de 20 minutos.

O intervalo entre cada e-mail deve ser no mínimo de 5 horas e não pode ultrapassar o prazo de 72h. Caso ultrapasse, o envio do e-mail seguinte ficará desabilitado para a configuração.

Recuperação X1 (1 a 1)

Menu > Vendas > Recuperação de Vendas > **Recuperar 1 a 1.**

Com a Recuperação X1 na Monetizze, saiba quais vendas podem ser recuperadas, quantas ações foram realizadas e qual o valor ainda pode ser recuperado. Utilize os filtros por período para obter dados específicos. Tenha acesso aos detalhes do comprador e do produto, assim como a forma de pagamento da última tentativa de compra, o status e a data da tentativa.

Além disso, você também pode permitir que Afiliados tenham acesso à Recuperação X1 para que eles também possam ajudar na recuperação de vendas. Isso pode ser feito através das configurações do produto na seção de Afiliados, habilitando o campo "Afiliados têm acesso aos seus leads de Recuperação de venda = Sim".

A funcionalidade de Recuperação X1 está disponível na plataforma desktop, mobile e no aplicativo.

Como ativar a Recuperação X1?

1. Faça login na sua conta pelo link: app.monetizze.com.br/login
2. No menu da plataforma clique em "**Vendas**" e depois em "**Recuperação de vendas**".
1. Faça login na sua conta pelo link: app.monetizze.com.br/login
3. A seguir basta acessar a opção "**Recuperação 1x1**".
4. Ao clicar na aba "**Filtro**" você tem poder filtrar as oportunidades de acordo com a sua estratégia.

Tudo sobre a Recuperação X1

Confira no Infográfico abaixo os detalhes da funcionalidade e como começar a utilizar hoje!

[image.png](#) or type unknown


Recuperação parcelada: uma forma de parcelamento inteligente

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > Checkout > Modelo de Checkout > Pagamento > **Recuperação Parcelada.**

A recuperação parcelada é uma funcionalidade da Monetizze que pode ser utilizada em produtos que possui o tipo de **cobrança única**. Seu objetivo é **recuperar vendas nacionais ou internacionais**, que seriam reprovadas por falta de **saldo suficiente no cartão de crédito** do consumidor.

A opção de Recuperação Parcelada se torna disponível automaticamente após uma tentativa de compra sem sucesso no checkout da Monetizze, exclusivamente para motivos de falta de limite no cartão, permitindo ao consumidor tentar novamente, porém parcelando o valor sem comprometer o limite. No ato da compra, apenas o valor da primeira parcela é cobrado, sem reservar o saldo total no cartão, assegurando que o consumidor não interprete a operação como uma assinatura, mas sim como um pagamento parcelado convencional.

A ativação dessa funcionalidade é feita nas configurações do checkout, e os produtores podem gerenciar as vendas parceladas e a inadimplência através dos **relatórios de assinaturas** disponíveis na plataforma.

 image.png or type unknown

Em casos onde o produto seja físico, e exista frete configurado para o mesmo, o valor do frete será adicionado a primeira parcela da recuperação solicitada.

Como ativar a recuperação parcelada

Para ativar essa funcionalidade em seu produto, é só seguir os passos:

1. Acesse a plataforma pelo link: app.monetizze.com.br/.
2. Clique na aba “**Produtos**”, depois “**Meus produtos**”.

image.png and or type unknown

3. Selecione o produto onde deseja fazer a ativação clicando em “**Editar produto**”.

image.png and or type unknown

4. Na aba lateral, clique em “**Checkout**” e selecione o plano que será utilizado.

5. Depois, clique no Modelo de Checkout utilizado (layout padrão / checkout Pro) e dispositivo (desktop / mobile).

image.png and or type unknown

6. Vá na aba “**Pagamento**” e selecione a opção “**Recuperação Parcelada**”.

7. Será aberto um **popup** com algumas informações que você deve ler e aceitar clicando no botão “**Aceite**”.

8. Ao final da tela, clique no botão “**Salvar**”.

9. **Pronto!** A recuperação parcelada foi ativada em seu produto.

Links de afiliados também utilizam a recuperação parcelada.

A Monetizze não se responsabiliza pela inadimplência das cobranças não realizadas. Por isso, aconselhamos que mantenha um relacionamento próximo dos consumidores que optaram por essa modalidade para realizar possíveis cobranças adicionais em caso de inadimplência.

Recuperação parcelada em vendas internacionais

Em casos de recuperação parcelada em venda internacional, o modal de adesão a recuperação parcelada será traduzido automaticamente em todos os idiomas disponíveis no checkout Monetizze.

image.png and or type unknown

Popup de desconto

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > Checkout > Plugins > **Pop up de desconto.**

O **Popup de desconto** é uma funcionalidade que permite ao Produtor configurar para que ao mover o mouse para fora do browser ou clicar em voltar, seja exibido um popup com um desconto para o comprador.

Por exemplo, imagine que o cliente está no checkout de um produto, mas desiste de comprar. Ao clicar no botão de voltar ou ao mover o mouse para fora do browser, será exibido um popup de desconto.

Em caso de uso de cupom é necessário que configure o **cupom de desconto** antes de configurar o Popup de desconto.

Configuração do Pop up de desconto

Para habilitar o popup, siga as orientações:

- Acesse a aba **Popup de desconto** no Menu Plugins.
- Em seguida, preencha os campos de acordo com sua estratégia.
- Após configurar, clique em "Salvar".

image.png
image not found or type unknown

Painel Monetizze


Login > **Painel.**

O painel da Monetizze foi totalmente projetado para simplificar a administração do seu negócio, alavancar suas vendas e estimular conquistas.

No painel, você tem acesso a uma variedade de recursos, incluindo Menu lateral; Top produtos; Top afiliados; Novos afiliados; Vendas canceladas; Pedidos de reembolso; Gestão de assinaturas; Recuperação de vendas; Saldo: disponível ou pendente; Comissão: últimos 7 dias ou mensal; e muitas Novidades.

Funções do Painel Monetizze

Simplifique sua gestão e tenha o controle total do seu negócio.

 image.png and or type unknown

Order Bump e Upsell

Order Bump: como ativar

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > Checkout > **Orderbump.**

Order Bump é uma funcionalidade focada na redução do custo da venda e no aumento do ticket médio por venda, permitindo a promoção de produtos adicionais, como kits, versões superiores, ofertas especiais, complementos e outros.

O Order Bump é apresentado no checkout do produto principal, que deve estar ativo na plataforma, permitindo que o consumidor inclua facilmente produtos extras na mesma compra e realize um único pagamento.

Essa funcionalidade pode ser habilitada em produtos de cobrança única ou recorrente (assinatura), desde que os produtos de assinatura tenham um período de adesão gratuita previamente configurado.

Em caso de produtos físicos, o frete é configurado no produto principal.

Como configurar o Order Bump

1. Acesse sua conta pelo link: monetizze.com.br/login.
2. Clique em “Produtos”, depois em “Meus produtos”.
3. Escolha o produto e o checkout desejado
4. Ative a opção “Order Bump”, preencha as informações e clique em salvar.

image.png
Image copy and type unknown

Informações importantes

- Existem etapas adicionais na aba "Ordem Bump" para produtos de assinatura, que devem ser consideradas.
- Para todos os formatos de produtos e tipos de cobrança, o comissionamento da venda segue as regras do produto principal.
- O produtor pode incluir até 5 itens adicionais como Order Bump do produto principal. Além disso, vale lembrar que a liberação dos produtos para venda é automática na Monetizze.

Upsell: como ativar

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produto > **Upsell (1-click).**

A funcionalidade de Upsell na Monetizze é projetada para aumentar o valor médio das vendas, permitindo promover produtos adicionais como kits e versões premium.

Existem cinco modalidades de Upsell: o **Upsell** tradicional, que sugere um novo produto em um novo checkout após a compra; o **Upsell 1 Clique**, que oferece um produto na Página de Obrigado e permite a compra com um único clique e confirmação dupla para pagamentos com cartão; o **Upsell no Checkout**, similar ao anterior, mas apresentado em um Pop-up após a compra; o **Upsell Crossover**, que vende produtos de outros produtores e recebe comissões; e o **Upsell Cabuloso**, que adiciona o valor de um produto adicional à compra principal com um clique, sem necessidade de confirmação adicional.

Todos os tipos de Upsell são facilmente configuráveis na seção 'Meus produtos' da conta Monetizze do produtor. E o Upsell 1 Clique é adicionado automático quando realizada uma compra em um produto com a funcionalidade configurada.

Como ativar o Upsell no produto

Para ativar o Upsell é preciso ter:

- **Produto principal:** o primeiro produto que será comprado pelo cliente.
- **Produto destino:** o produto que será oferecido como upsell.

Ambos os produtos devem ser de sua criação e precisam estar cadastrados na plataforma Monetizze.

1. Acesse a sua conta na plataforma através do link: app.monetizze.com.br/login
2. Na tela inicial clique no Menu Produtos > Meus produtos.
3. Entre os produtos, identifique qual será o produto destino e clique sobre ele para ser exibido as informações.
4. No menu lateral, clique sobre a opção Upsell (1-click).
5. Após isso, selecione o modelo de upsell desejado: Página de obrigado ou Checkout.

Modelo Upsell Página de obrigado

1. Selecione o "**plano ou cupom de desconto**" em que será inserido o Upsell.
2. Selecione a **imagem** que será exibida no modal do upsell/produto ofertado.
3. Clique em **Adicionar**.

image.png and or type unknown

image.png and or type unknown

4. Clique em exibir código upsell e **copie o script** base para inserir em seu site, conforme recomendações apontadas neste modal.
5. Ao copiar os códigos, insira-os na página de obrigado do produto principal, na seguinte ordem:
 - . **Primeiro código:** script que irá gerar o upsell.
 - . **Segundo código:** script de execução que irá substituir o link do botão comprar da página.

A partir do código inserido no script, é possível adaptar e substituir, por exemplo, a palavra "Comprar", pela tag HTML de sua imagem, botão, spam, ou outro termo que desejar.

Após os códigos serem inseridos corretamente na **página de obrigado do produto principal**, o seu Upsell já estará pronto para funcionar!

Para que tudo dê certo neste processo de configuração do Upsell, é necessário um conhecimento básico em HTML.

image.png and or type unknown

Modelo Upsell Checkout

O modal do upsell é exibido na própria tela do checkout, assim que a compra principal é finalizada/registrada. Caso o comprador opte pela compra do produto ofertado no upsell, uma nova venda será registrada.

Também é possível configurar o modelo de upsell no checkout para planos privados (evitando que afiliados comercializem um plano que só deve ser ofertado no upsell).

Esse modelo é válido apenas para compras realizadas por cartão de crédito.

image.png and or type unknown

1. Selecione um **plano/cupom/checkout do produto principal** onde será cadastrado o upsell.

O upsell terá a mesma descrição do plano.

image.png
Image not found or type unknown

2. Selecione **produto destino** (podendo ofertar qualquer outro produto cadastrado em seu usuário)
3. Selecione **plano/cupom do produto** a ser ofertado como upsell
4. Se para este plano existir mais de um checkout, selecione o checkout **(opcional)**
5. **Imagem do upsell** (Para melhorar a exibição use 200px por 200px)

image.png
Image not found or type unknown

Pronto! Upsell cadastrado no seu checkout.

image.png
Image not found or type unknown

Upsell Crossover: como ativar

Menu > Produtos > Meus Produtos > Produtos que Promovo > Produto > **Upsell Crossover.**

O **Upsell Crossover** é a prática de vender o produto de outro Produtor, como um **upsell do seu próprio produto** e, assim, ganhar uma comissão sobre essa venda.

Com ele você configura uma comissão para o afiliado que participou da venda, levando o lead a comprar o primeiro produto.

Para que você entenda melhor através de exemplos, assista ao vídeo:

<https://www.youtube.com/embed/sLXvYtNo8Kw>

Como configurar o Upsell Crossover

1. Acesse a sua conta na plataforma através do link: **app.monetizze.com.br/login**
2. Na tela inicial clique no Menu Produtos > Meus produtos > Produtos que promovo.

image.png and or type unknown

image.png and or type unknown

3. **Identifique o produto que deseja usar como o upsell crossover** e clique sobre ele para ser exibido as informações.
4. Na aba lateral, clique sobre a opção **Upsell Crossover**.

image.png and or type unknown

5. Marque a opção **Ativo como SIM** para ativar essa configuração e na segunda caixa defina a porcentagem que será dada ao afiliado.
6. Feito isso, é clicar em **Salvar**.

Notificações via SMS

Menu > Ferramentas > **SMS**.

As notificações via SMS podem melhorar o desempenho do negócio, aumentar as taxas de conversão de vendas e manter os consumidores informados sobre o status de suas compras.

O produtor pode programar notificações automáticas em diversas situações, como:

- Emissão de boletos
- Compra realizada no site
- Cancelamento de transações
- Atualizações sobre o envio de produtos físicos

O que precisa ter para configurar as notificações SMS

Para configurar as notificações SMS, certifique que você possui:

- Créditos disponíveis para o envio de SMS.
- Campo telefone celular habilitado no checkout.
- Códigos de rastreamento inseridos na plataforma para o acompanhamento do envio de produtos.

Caso o produtor ainda não tenha inserido os códigos de rastreio, confira o passo a passo sobre como inseri-lo clicando [aqui](#).

A compra de novos créditos SMS é simples. Cada SMS custa 0,09 centavos, e é possível adquiri-los com o saldo da plataforma ou por boleto bancário. Lembre-se de que o limite mínimo de compra é de 300 créditos.

Como comprar novos créditos SMS

Cada SMS custa R\$ 0,09 e pode ser comprado com o seu próprio saldo da plataforma ou por boleto bancário.

O limite mínimo de compra é de 300 créditos.

Para comprar créditos, siga essas etapas:

1. Acesse o menu Ferramentas > SMS.
2. No quadro verde, clique em "Adicionar créditos" e selecione a quantidade desejada de SMS. O valor total da compra será exibido à direita.
3. Escolha o método de pagamento e conclua a compra.

Se optar pelo pagamento com o saldo Monetizze, os SMS estarão disponíveis imediatamente. Para pagamentos por boleto, os SMS estarão disponíveis após a confirmação do pagamento.

Como configurar as notificações SMS

Para configurar as notificações SMS, siga o passo a passo:

1. Acesse o menu Ferramentas > SMS.
2. Clique em "Configurar envio automático" e selecione o produto relevante.
3. Escolha o evento para o qual deseja enviar mensagens.

image.png and or type unknown

4. Defina o intervalo de tempo para o envio da mensagem após o evento. Observe que, nos eventos relacionados ao status de envio do produto, essa opção não está disponível, pois os SMS são enviados com base na atualização do código de rastreio.

image.png and or type unknown

5. No campo de mensagem, você pode personalizar o conteúdo da mensagem com até 160 caracteres. Para eventos relacionados ao status de envio do produto, uma sugestão de texto será exibida, mas é possível personalizá-la, adicionar variáveis ou criar uma mensagem do zero.
6. Clique em "Salvar" e a notificação SMS estará configurada para o produto.

Para configurar notificações para outros eventos, basta repetir essas etapas.

Além disso, o produtor pode acompanhar os SMS enviados e recebidos dos consumidores, filtrando-os por produto, status e data, e pode responder a essas mensagens diretamente pelo sistema.

image.png and or type unknown

Tanto os SMS enviados em resposta pelos consumidores quanto os e-mails trocados com eles pelo sistema de resposta consumirão créditos de envio de SMS.

Notificações via Whatsapp

Menu > Ferramentas > **Whatsapp.**

A Monetizze oferece a funcionalidade de **Notificações via WhatsApp** para manter seus clientes atualizados sobre o status de seus pedidos e proporcionar uma experiência de compra mais transparente. As notificações podem incluir informações sobre rastreios, confirmação e recebimento do pedido para produtos físicos, além de instruções de acesso para conteúdos online na Membroizze.

Pontos importantes par ativar a Notificação via Whatsapp

- **Solicite o telefone do consumidor:** Certifique-se de solicitar o número de telefone do consumidor durante o checkout para que as notificações sejam enviadas com sucesso.
- **Serviço pago:** O serviço de Notificações via WhatsApp é pago, com um custo de R\$ 0,50 por notificação. Os créditos/notificações podem ser adquiridos por boleto, pix ou saldo na Monetizze.
- **Ativação "on demand":** É possível ativar a funcionalidade "on demand", garantindo que as notificações continuem sendo enviadas mesmo após o término dos créditos, com o valor sendo automaticamente debitado do saldo na plataforma.
- **WhatsApp como ferramenta complementar:** O WhatsApp é uma ferramenta destinada a aprimorar o desempenho do funil de vendas, proporcionando uma comunicação direta e eficaz com os clientes.

Tipos de Notificações via Whatsapp

Ao efetuar a compra de um produto com o serviço de notificação ativado, o cliente receberá em seu telefone (informado durante o checkout) diversas notificações, cujo conteúdo pode variar de acordo com o formato do produto adquirido.

Produtos Físicos

Notificação para informar que o "pedido já está em transporte"

image.png

Notificação para informar que o "Produto saiu para entrega"

image.png

Notificação para informar que o "pedido foi entregue"

image.png

Notificação para informar "Problema na entrega"

image.png

Notificação para informar que "Recebemos o pedido"

image.png

Notificação para informar "Compra Realizada"

image.png

Produtos Digitais (Membertizze)

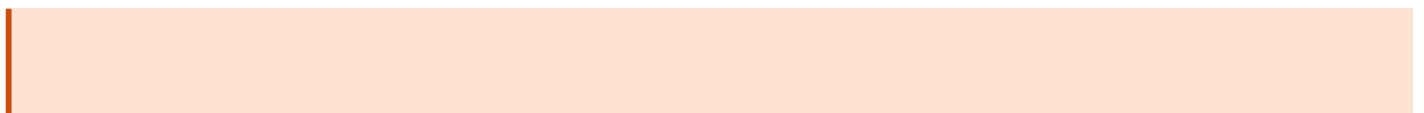
Notificação para informar o "Acesso Membertizze"

image.png

Como configurar e ativar a Notificação via Whatsapp

1. Selecione o produto desejado e clique em "**Eventos**" para visualizar os eventos disponíveis.

image.png



Mesmo que você tenha configurado todos os eventos, o sistema consegue identificar se deve ou não encaminhar algum deles.

2. Configure os eventos desejados e clique em "Salvar".

image.png

3. Em "**Configurações cadastradas**", acesse o relatório das notificações para acompanhar custos e mensagens disparadas.

image.png

image.png

Contratação de créditos para Notificações via Whatsapp

1. Acesse a plataforma Monetizze: <https://app.monetizze.com.br/login>.

2. No menu, vá para "Ferramentas" > "WhatsApp".

image.png

3. Escolha a opção de compra de crédito/notificações por pix, boleto ou saldo na Monetizze.

image.png

4. Consulte a tabela de valores para cada notificação e verifique as notificações:

- **Contratadas** em sua conta Monetizze.
- **Disponíveis** considerando as que foram contratadas até a data da consulta.

image.png

5. As compras de notificações pelo saldo da Monetizze são lançadas e debitadas no extrato do produtor, proporcionando controle do custo por venda do serviço.

image.png

Em caso de dúvidas, entre em contato com nossa equipe pelo e-mail
suporte@monetizze.com.br.

Teste A/B Monetizze

Menu > Relatórios > **Teste A/B.**

O Teste A/B é uma ferramenta estratégica para avaliar e otimizar a conversão entre múltiplos checkouts, proporcionando insights valiosos para aprimorar a eficiência do processo de compra.

Configurar Teste A/B na Monetizze

Para iniciar um teste A/B, siga estes passos simples:

- Acesse a aba "Relatórios" e selecione "Teste A/B".
- Cadastre o teste, escolhendo o produto, plano ou planos (no caso de múltiplos checkouts) desejados.

image.png
Image not found or type unknown

- Defina a quantidade de tráfego que a Monetizze automaticamente dividirá entre as opções selecionadas.

image.png
Image not found or type unknown

- Após o cadastro, você poderá monitorar o desempenho por meio do relatório detalhado, clicando na lupa ao lado de cada teste registrado.

image.png
Image not found or type unknown

image.png
Image not found or type unknown

Aproveite essa funcionalidade para aprimorar a experiência do usuário, identificando as melhores práticas para impulsionar a conversão no seu checkout e potencializar seus resultados na Monetizze.

Criar cupons de desconto

Menu > Produtos > Meus produtos > Selecione o produto > **Cupons/Ofertas.**

É possível criar oferta ou testar preço diferenciado para o seu produto utilizando Cupons.

Criar Cupons de desconto

Para começar a criar seu cupom, clique em **“Adicionar Cupom”**.

image.png and or type unknown

1. Em sequência irá aparecer para você a seguinte tela, preencha cada campo de acordo com a configuração desejada.

image.png and or type unknown

O cupom precisa ter valor mínimo de R\$ 1,00 ou marcado como grátis para ser validado na plataforma.

2. A definição do código do cupom é opcional.

image.png and or type unknown

3. Defina se irá utilizar o contador na página de checkout do seu produto.

image.png and or type unknown

4. Caso escolha utilizar o contador, defina uma cor de fundo no texto do contador.

image.png and or type unknown

5. Escolha uma cor que será aplicada no texto do seu contador.

image.png and or type unknown

6. Selecione o tempo exibido no contador.

image.png and or type unknown

7. Decida se irá assumir os juros gerados no parcelamento das compras. Caso escolha assumir os juros, irão aparecer os campos abaixo:

image.png and or type unknown

8. Após concluir todas as características do seu cupom, clique no botão **“Adicionar Cupom”** para finalizar a configuração.

image.png and or type unknown

9. Para visualizar todos os cupons já criados, basta consultar o campo **“Cupons Cadastrados”**.

image.png and or type unknown

10. Seu comprador poderá usufruir do cupom ao inserir esse código na página de pagamento:

image.png and or type unknown

Moneleads

Menu > Ferramentas > **Moneleads**.

Moneleads é uma funcionalidade que permite ao produtor **criar e executar campanhas de captura de leads** diretamente na plataforma Monetizze.

O produtor gera comissão para o afiliado que conseguir leads para ele, que é diferente de quem vende, tudo dependerá de como o produtor configura essa funcionalidade.

Para habilitar, o produtor deve ter

- Um sistema de e-mail marketing integrado e configurado na plataforma Monetizze, que deve ser configurado em "**Ferramentas**" > "**Integrações**".
- Uma página de captura já criada na plataforma Monetizze e inserida no menu "**Produto**" > "**Links/URLs**".
- A definição de uma porcentagem ou valor específico de comissão a ser pago quando um lead que foi capturado por meio do Moneleads concluir uma compra.

Como funciona o Comissionamento do Moneleads

A comissão considerada no Moneleads é diferente da comissão paga no Checkout, uma vez que envolve um segundo tipo de comissão. Portanto, o produtor deve configurar duas comissões distintas no produto:

- **Comissão Moneleads:** Destinada aos afiliados que direcionam leads por meio da página de captura e que, posteriormente, realizam uma compra.
- **Comissão de Checkout:** Destinada aos afiliados que direcionam leads diretamente pelo link do checkout e que, posteriormente, realizam a compra.

Como cadastrar o Moneleads

1. Acesse o Menu Ferramentas > Moneleads.
2. Clique em "cadastrar Monelead".
3. Selecione o produto.

image.png and or type unknown

4. Após escolher o produto que gostaria de prospectar mais leads, caso o produtor queira utilizar as urls fornecidas pela plataforma (FORMA MAIS FÁCIL DE FAZER), deverá ativar o botão SIM.

image.png and or type unknown

5. Depois de ativado o botão, o produtor deverá inserir o link do formulário (criado pelo produtor e pode ser pelo feito Google...) e a página de obrigado (caso seja externa, incluir, ou pela Monetizze).

6. Após o cadastro da página de obrigado, deverá fazer a integração com o mail marketing, no qual temos três opções disponíveis (ActiveCampaign, InfusionSoft, e-goi).

7. Caso o produtor ainda não tenha integrado, deverá clicar para integrar sua conta do email marketing.

8. Após a integração feita, selecionar a conta (que consta a url de página de obrigado que o usuário será direcionado). Salvar e, está configurado o Moneleads.

Instalar o código de formulário na sua página de captura

1. Após finalizar o cadastro do Monelead, o sistema irá gerar um código do formulário que você deverá inserir no HTML da página de captura que você vinculou ao cadastrar o Monelead.

Não deverá inserir em nenhuma página de captura diferente da cadastrada no Monelead.

2. Realizar um teste de captura de leads para garantir que tudo esteja configurado corretamente.

Pronto, agora você pode fazer o teste de captura de leads, para garantir que tudo está configurado corretamente.

Como ajustar o comissionamento Moneleads para os afiliados

Se, após salvar as informações de comissionamento, o produtor desejar ajustar a comissão dos afiliados Moneleads, deve seguir estes passos:

1. Acesse sua conta na plataforma Monetizze;

2. Vá em menu > Produtos > Meus Produtos.

3. Selecione o produto para o qual deseja ajustar a comissão Moneleads.

4. Na aba lateral, clique em "Afiliados" e, na opção "Comissão Moneleads", realize as alterações desejadas na comissão.

5. Por último, salve as alterações.

<https://www.youtube.com/embed/enuGov1l4Ww>

Parâmetros de URL

Função de preenchimento automático de campos de formulário ou texto com uma linha de consulta.

Parâmetros de URL no checkout

Os parâmetros são configurados manualmente na URL do checkout.

Você pode preencher automaticamente os campos do seu checkout adicionando parâmetros à URL da página antes de enviá-lo aos seus contatos. Os campos serão preenchidos com base no parâmetro adicionado. Isso também funciona para ações e campos ocultos da plataforma.

Essa prática visa melhorar a experiência do consumidor, agilizando o processo de compra. Essa operação atua como um conciliador entre os Dados do Consumidor, Campos de Plataforma e Ações Desejadas. É crucial observar que, para dados sensíveis, como os de pagamento, a autorização do consumidor é essencial devido a regulamentações, garantindo a segurança dos dados.

Use os parâmetros de URL para preencher automaticamente campos do seu checkout

Com os parâmetros de URL é possível otimizar a experiência do cliente e contribuir para o aumento da conversão, atuando com ações automatizadas para:

- Preencher dados pessoais do consumidor
- Marcar um campo como selecionado, por exemplo, deixar pré selecionado o order bump
- Definir o idioma, a moeda e o país
- Selecionar o número de parcelas de acordo com estratégia da campanha

Campos para preenchimento automático de informações e ações no Checkout

Para inserir parâmetros em sua URL confira os campos abaixo:

Dados do Consumidor

- **Nome do consumidor:** `&nome=Pedro%20Ribeiro`
- **Nome do consumidor internacional:** `&name=Pedro%20Ribeiro`
- **Email do consumidor:** `&e-mail=pedro@email.com`
- **Telefone do consumidor:** `&telefone=31999999999`
- **CPF ou CNPJ do consumidor:** `&cnpj_cpf=12345678901`
- **CEP do consumidor:** `&cep=00000000`
- **Estado do consumidor:** `&estado=SP`
- **Endereço do consumidor (apenas nome da rua):** `&endereco=rua%20senador%20flacker`
- **Número do endereço do consumidor:** `&numero=999`
- **Complemento do endereço do consumidor:** `&complemento=Apto01`
- **Bairro do consumidor:** `&bairro=Joanopolis`
- **Bairro do consumidor internacional:** `&neighborhood=Joanopolis`
- **Cidade do consumidor:** `&cidade=Sao%20Paulo`
- **Cidade do consumidor internacional:** `&city=Sao%20Paulo`

O campo cep preenche o endereço automático, então ele não pode ser usado por outros campos de endereço.

Ação da Plataforma

- **Selecionar o Order Bump:** `&orderbump=1`
- **Selecionar a opção de pagamento em boleto:** `&boleto=1`
- **Esconder a opção de pagamento em boleto:** `&hideB=1`
- **Definir número de parcelas:** `&split=10`
- **Definir número de parcelas:** `&split=10`
- **Definir idioma do checkout:** `&idioma=espanhol`

Exemplo de Parâmetro de URL aplicado

Após criar a URL com os parâmetros desejados , você pode usá-la como um link em seu conteúdo, como e-mails e canais de venda X1. Um contato que clicar no link verá o formulário na página preenchido automaticamente com os valores predefinidos na URL. Veja um exemplo e um detalhamento de uma URL com parâmetros formatadas corretamente:

```
https://app.monetizze.com.br/A0000000?name=Pedro%20Ribeiro&email=pedro@email.com  
&telefone=31999999999&cep=00000000&orderbump=1&split=10
```

Para o primeiro parâmetro inserido na URL deve substituir o caractere "&" por "?".

Caso necessite de assistência na configuração, por favor, entre em contato com suporte@monetizze.com.br ou fale com o seu gerente de conta.

Parâmetros de URL na página de obrigado

Os parâmetros são configurados via `getParameter`.

Você pode preencher automaticamente os dados da sua página de obrigado adicionando parâmetros à URL da página via `getParameter`. Os dados serão preenchidos com base no parâmetro adicionado. Isso também funciona para ações e campos ocultos da plataforma.

Essa prática visa melhorar a experiência do consumidor, promovendo credibilidade ao produto e evitando cancelamento da venda. É crucial observar que, para dados sensíveis, como os de pagamento, a autorização do consumidor é essencial devido a regulamentações, garantindo a segurança dos dados.

Use os parâmetros de URL para preencher automaticamente via `getParameter` dados na sua página de obrigado

Com os parâmetros de URL é possível otimizar a experiência do cliente e contribuir para o aumento da conversão, atuando com ações automatizadas para:

- Preencher dados pessoais do consumidor
- Preencher dados da venda
- Inserir link de boleto ou pix
- Definir o idioma

Campos para preenchimento automático de informações e ações na Página de Obrigado

Dados enviados na URL via `getParameter`

Dados do Consumidor

- **Nome do consumidor:** nome=@valor
- **Nome do consumidor internacional:** name=@valor
- **Email do consumidor:** e=@valor
- **Telefone do consumidor:** telefone=@valor
- **CPF ou CNPJ do consumidor:** cnpj_cpf=@valor
- **Data de Nascimento do consumidor:** data_nascimento=@valor
- **CEP do consumidor:** cep=@valor
- **Estado do consumidor:** estado=@valor
- **Endereço do consumidor (apenas nome da rua):** endereco=@valor
- **Número do endereço do consumidor:** numero=@valor
- **Complemento do endereço do consumidor:** complemento=@valor
- **Bairro do consumidor:** bairro=@valor
- **Bairro do consumidor internacional:** neighborhood=@valor
- **Cidade do consumidor:** cidade=@valor
- **Cidade do consumidor internacional:** city=@valor

Dados da Venda

- **Plano adquirido:** plano=@valor
- **Selecionar idioma utilizado pelo consumidor:** idioma=@valor
- **Código da Venda:** venda=@valor
- **Link do Boleto:** link_boleto=@valor
- **Código do Pix:** pix_qrcode_codigo=@valor
- **Valor da Venda:** valor=@valor