



Manual do *usuário*

Comissões, carteira de clientes, agenda, agendamento online, mensagens, roleta, produtos e o programa de recompensas, passo a passo.

Sumário

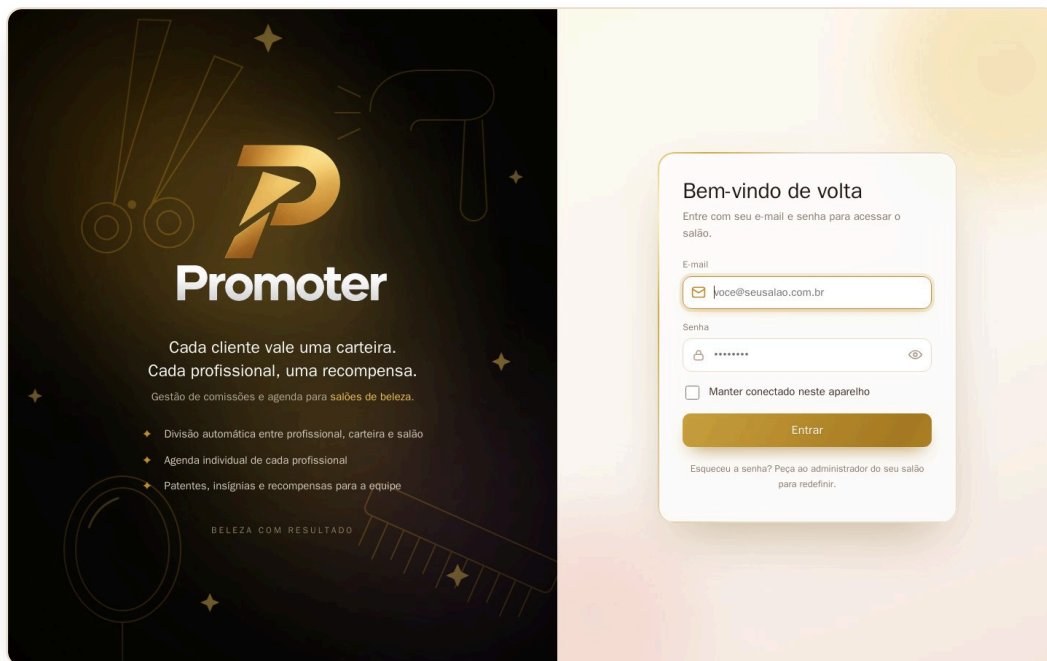
- 01 Primeiros passos
- 02 Início
- 03 Agenda
- 04 Agendamento online
- 05 Mensagens para os clientes
- 06 Atendimento
- 07 Comissões e carteiras
- 08 Produtos e estoque
- 09 Presentes de aniversário
- 10 Conquistas e recompensas
- 11 Clientes e serviços
- 12 Equipe
- 13 Acessos e usuários
- 14 Regras
- 15 Assinatura
- 16 Exemplos de cálculo
- 17 Perguntas frequentes

Para quem é este manual. Donos de salão (administradores) e equipe. As telas mostradas usam um salão fictício de demonstração, com dados inventados. Alguns recursos aparecem só para o administrador.

Precisa de ajuda? Fale com o suporte pelo WhatsApp da Kirenet Informática ou consulte a versão online em systempromoter.com.br/manual.

Primeiros passos

Como entrar, sair e quem vê o quê.



Tela de entrada do Promoter

Entrando e saindo

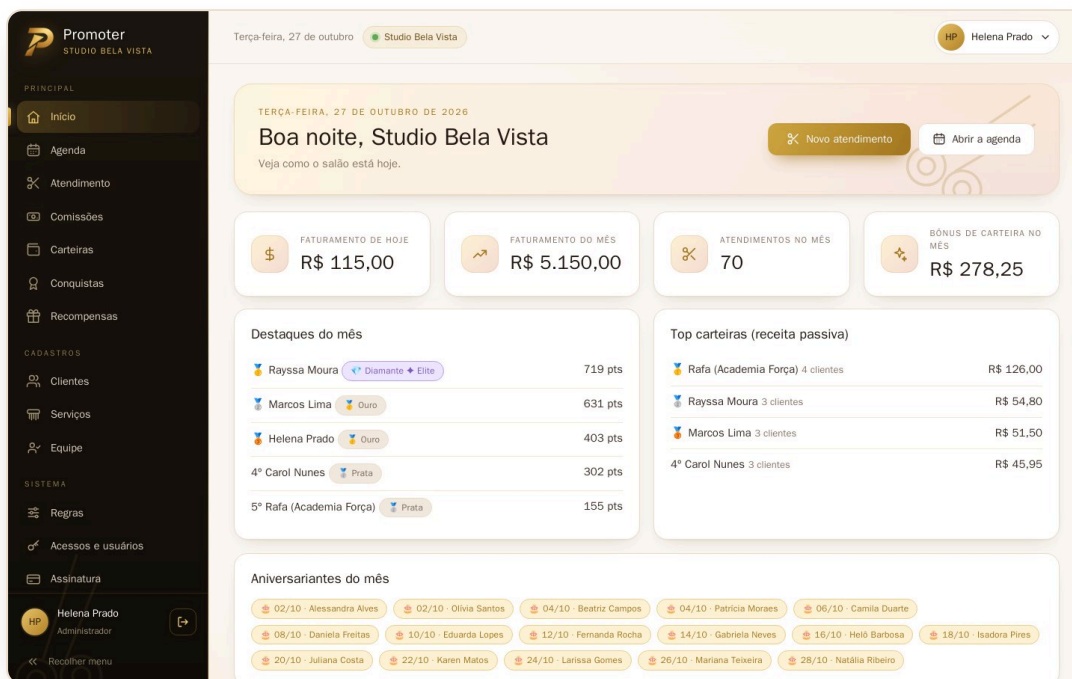
- 1 Endereço — Acesse systempromoter.com.br em qualquer navegador.
- 2 Entrar — Digite o e-mail e a senha que o administrador do seu salão cadastrou e clique em Entrar. “Manter conectado” evita digitar de novo neste aparelho.
- 3 Sair — Clique em Sair da conta, no rodapé do menu lateral (no celular, em Sair, no topo). Saia sempre que usar um computador que não é seu.
- 4 Trocar a senha — Em Alterar senha, no rodapé do menu. Use pelo menos 8 caracteres.
- 5 Esqueci a senha — Peça ao administrador do seu salão para definir uma nova em Acessos e usuários.

Quem pode fazer o quê

- 1 Administrador — Vê e configura tudo: agenda de todos, atendimentos, comissões, cadastros, regras, usuários e assinatura.
- 2 Equipe (profissional ou parceiro) — Vê só o que é seu: a própria agenda, os próprios ganhos, a própria carteira, as conquistas e as recompensas.
- 3 No celular — Quatro abas fixas na base da tela (Agenda, Ganhos, Conquistas e Menu) levam ao que mais se usa; o resto fica em Menu. Todas as telas se adaptam à tela pequena.

Início

O resumo do salão.



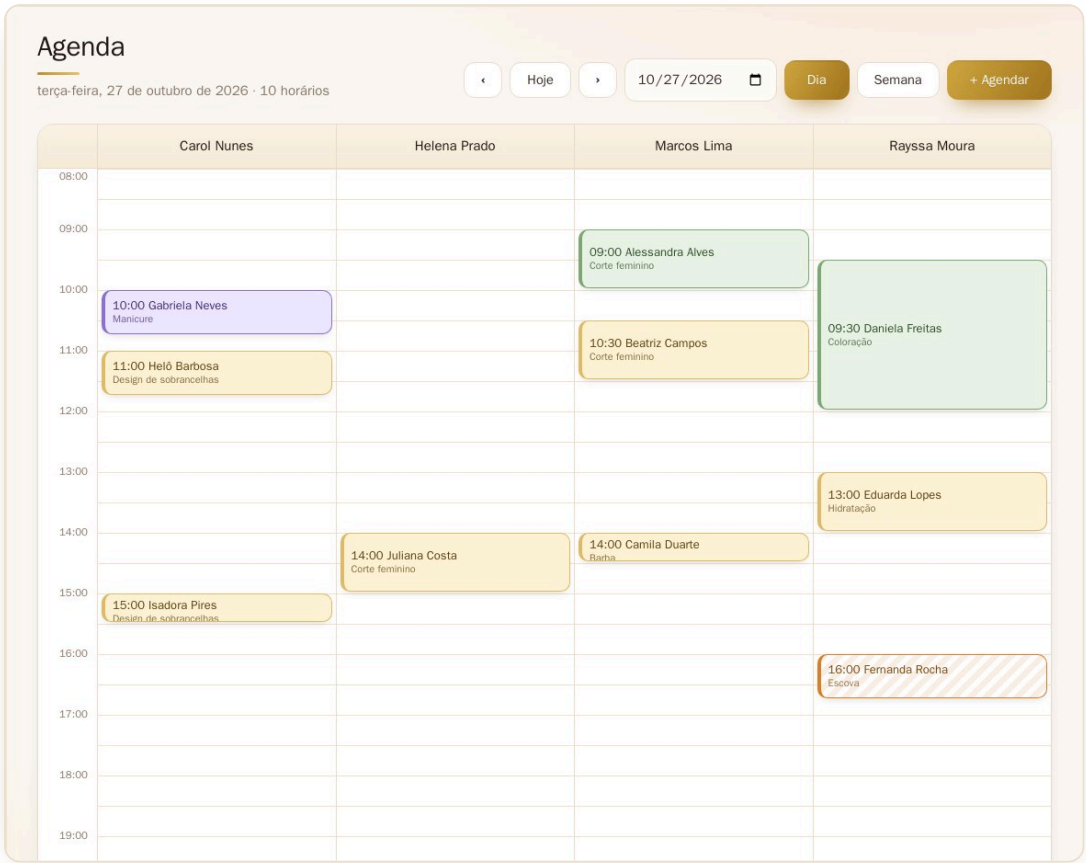
Painel inicial do administrador (exemplo com dados fictícios)

O que aparece

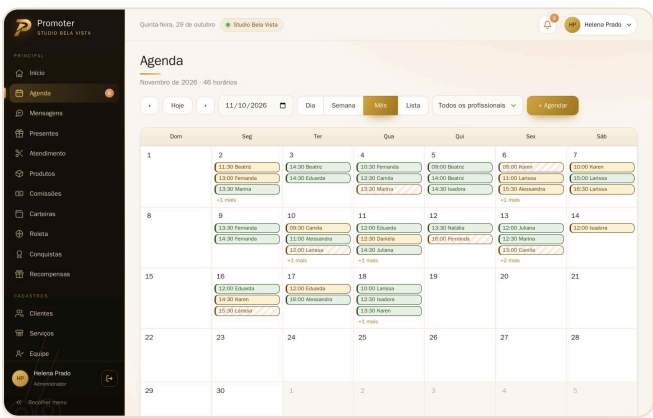
- 1 Faturamento** — De hoje e do mês, mais o número de atendimentos e o total de bônus de carteira do mês.
- 2 Destaques do mês** — Os melhores profissionais e parceiros por pontos, com a patente de cada um (🥇 🥈 🥉). Quem é Diamante recebe a marca ✨ Elite.
- 3 Top carteiras** — Quem gerou mais receita passiva (bônus) no mês, com o tamanho da carteira.
- 4 Aniversariantes** — Clientes que fazem aniversário no mês, ótimo para mandar uma mensagem ou uma promoção.

Agenda

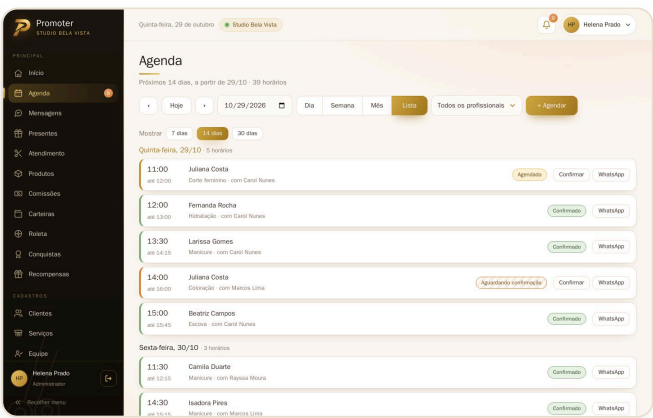
Uma agenda para cada profissional.



Agenda do dia: uma coluna para cada profissional



Visão mensal



Visão em lista

Olhando a agenda

- 1 Visão do dia — Uma coluna para cada profissional, com os horários de abertura e fechamento definidos em Regras. O dia de hoje fica destacado.
- 2 Visão da semana — Os sete dias de um profissional. Escolha a pessoa no seletor ao lado do botão Semana.
- 3 Navegar — As setas < > andam um dia (ou uma semana), Hoje volta ao dia atual e o campo de data pula direto para qualquer dia.
- 4 Cores — Amarelo é agendado, verde é confirmado, roxo é concluído e vermelho é falta. Horários cancelados somem da grade e liberam o horário.
- 5 Equipe — Cada profissional que tem login vê só a própria agenda e só mexe nela.

Marcando um horário

- 1 Abrir — Clique num espaço vazio da grade (o horário clicado já vem preenchido) ou em + Agendar.
- 2 Preencher — Escolha o profissional, o serviço (a duração é preenchida sozinha e pode ser mudada), a data, a hora e o cliente.
- 3 Cliente novo — Deixe o cliente em “— novo cliente —” e digite o nome e o telefone: ele é cadastrado na hora.
- 4 Conflitos — O sistema não deixa dois horários se sobreporem na agenda do mesmo profissional e avisa com quem está o conflito.
- 5 Parceiros — Parceiros externos só indicam clientes e não têm agenda.

Modos de ver a agenda

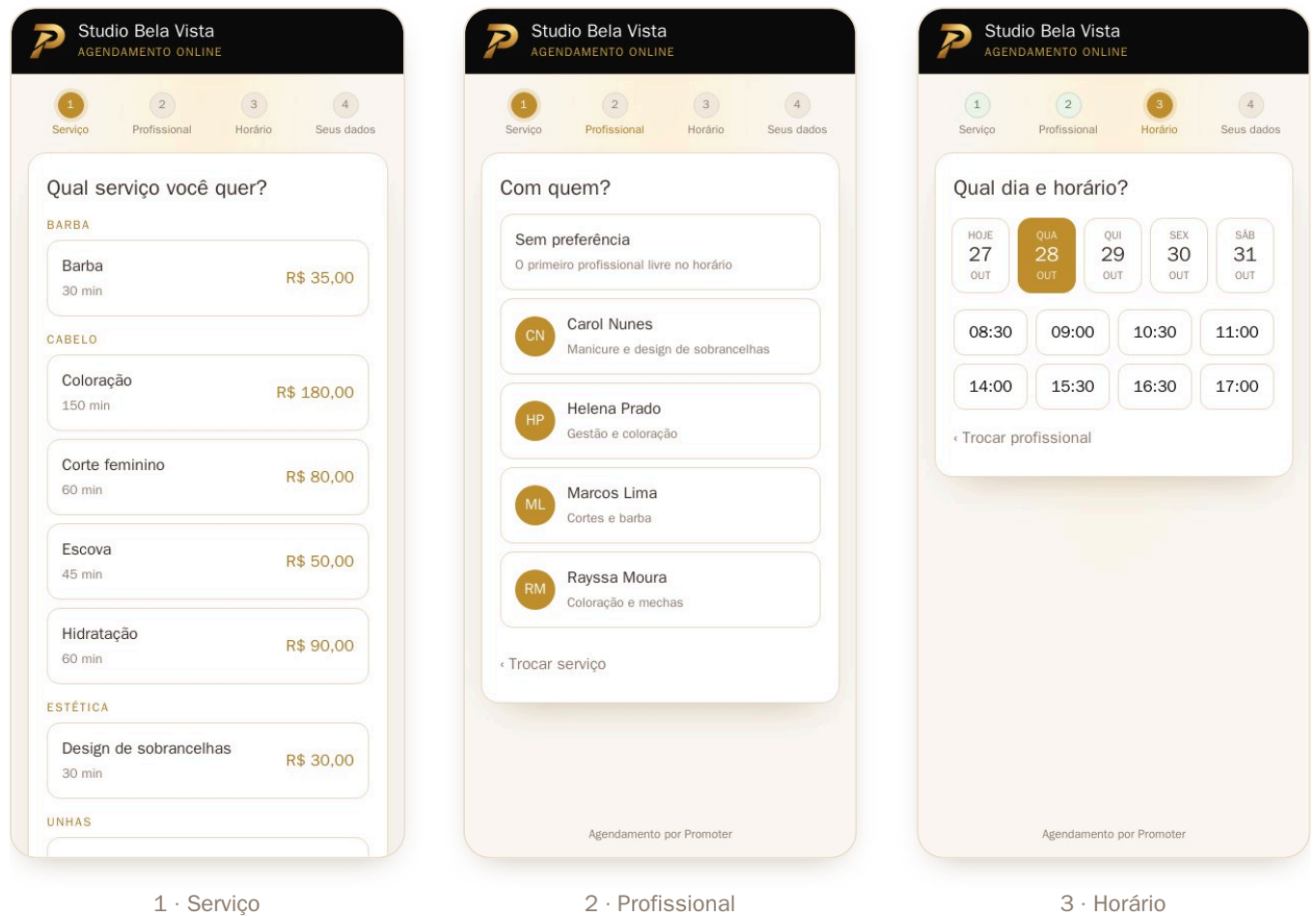
- 1 Dia e Semana — Dia mostra uma coluna por profissional; Semana mostra uma pessoa por vez.
- 2 Mês — Calendário com os horários de cada dia (cores iguais às da agenda). Clique no número do dia para abrir o dia, ou no + para agendar direto nele.
- 3 Lista — Os próximos 7, 14 ou 30 dias em ordem, com botões Confirmar e WhatsApp em cada linha. Ótimo para o celular.
- 4 Arrastar — Em Dia e Semana, arraste um horário para outro dia, hora ou profissional. O sistema pede a confirmação e avisa se houver conflito.

Cuidando de um agendamento

- 1 Confirmar — Marca o horário como confirmado. O botão WhatsApp abre uma conversa com o cliente, com uma mensagem de confirmação pronta.
- 2 Remarcar — Mude a data ou a hora e salve. Marque “Foi uma remarcação” se quiser que conte para a insígnia Pérola Negra.
- 3 Faltou — Marca que o cliente não veio.
- 4 Cancelar horário — Libera o horário. Marque “registrar cancelamento” para que ele conte para a Pérola Negra.
- 5 Finalizar atendimento — Para o administrador: abre a tela Atendimento já com cliente, serviço, profissional e valor. Ao finalizar, o horário vira Concluído.

Agendamento online

Seus clientes marcam horário sozinhos, pelo link do salão.



O link do salão

- 1 Onde fica — Em Regras, no cartão Agendamento online, está o link do seu salão (o endereço do sistema seguido só do nome do salão, por exemplo `systempromoter.com.br/rahi-cabelos`). Copie e divulgue no Instagram e no WhatsApp.
- 2 Sem senha — O cliente não cria conta nem faz login. Ele escolhe serviço, profissional, dia e horário e informa só o nome e o WhatsApp.
- 3 Só o seu salão — O endereço decide o salão: o cliente vê apenas os serviços, profissionais e horários livres do seu salão, nunca de outro.
- 4 Formato antigo — O endereço antigo, com `/s/` antes do nome (por exemplo, `/s/rahi-cabelos`), continua funcionando e abre a mesma página.
- 5 Nome do link — É definido quando o salão é criado (por exemplo, `rahi-cabelos`). Para trocar, fale com o suporte.

Escolhendo o que aparece

- 1 Serviços — Em Serviços, marque ou desmarque “Aparece no agendamento online”.
- 2 Profissionais — Em Equipe, o mesmo para cada pessoa. Parceiros não aparecem, porque não atendem.
- 3 Horários — Vêm da agenda: o expediente é o de Regras, e só aparecem horários realmente livres de cada profissional.
- 4 Regras do link — Em Regras você liga ou desliga o agendamento online, define a antecedência mínima, quantos dias à frente, em quais dias da semana atende e se o horário já fica marcado ou espera a sua confirmação.

Pedidos dos clientes

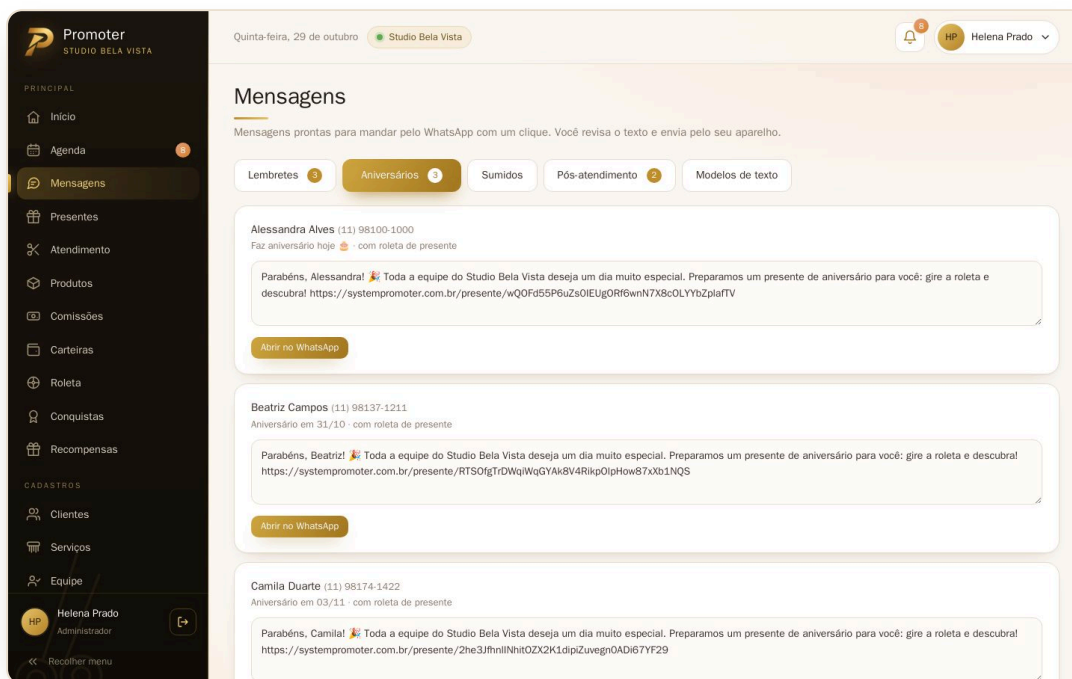
- 1 Chegam na agenda — O horário aparece na agenda da profissional como “Agendado” ou, se você escolheu confirmar antes, como “Aguardando confirmação”, com um aviso no Início.
- 2 Confirmar ou recusar — Abra o horário e use Confirmar, ou Cancelar horário para recusar. O botão WhatsApp ajuda a responder o cliente.
- 3 Cliente novo ou antigo — Se o telefone ainda não existe, o cliente é cadastrado sozinho. Se já existe, o sistema o reconhece e não duplica o cadastro.
- 4 Limite — Um mesmo telefone pode ter até 3 horários em aberto pelo link, para evitar abuso.

Link de indicação

- 1 O que é — Cada pessoa da Equipe, inclusive parceiros, tem um link próprio, no cadastro dela em Equipe.
- 2 Como funciona — Quem marcar horário por esse link como cliente novo entra na carteira de quem indicou, que passa a receber o bônus dos serviços dele.
- 3 Quem já é cliente — Não muda de carteira por usar um link de indicação.

Mensagens para os clientes

Textos prontos para o WhatsApp, com um clique.



Mensagens: aniversariantes, com o link da roleta de presente

Como funciona

- 1 Onde fica — No menu Mensagens (administradores). O sistema separa quem merece um recado e deixa o texto pronto.
- 2 Você revisa e envia — Leia a mensagem, ajuste o que quiser e clique em Abrir no WhatsApp. O envio é feito pelo seu aparelho; o sistema não manda nada sozinho.
- 3 Enviada — Ao abrir o WhatsApp a mensagem fica marcada como Enviada, para ninguém receber duas vezes. Se enviou por engano, use “Marcar como não enviada”.

Os quatro tipos

- 1 Lembretes — Horários de amanhã (ou de hoje) para pedir a confirmação de presença.
- 2 Aniversários — Clientes que fazem aniversário nos próximos 7 dias. Com prêmios cadastrados em Presentes, a mensagem leva o link da roleta de presente.
- 3 Sumidos — Clientes que não vêm há 60 dias ou mais, sem horário marcado. Você muda o prazo em Modelos de texto.
- 4 Pós-atendimento — Agradecimento a quem foi atendido ontem ou hoje, com o link de indicação do profissional.

Modelos de texto

- 1 Editar — Na aba Modelos de texto você muda cada mensagem. Em branco, volta ao texto padrão.
- 2 Palavras mágicas — {nome}, {salao}, {data}, {hora}, {servico}, {profissional}, {dias}, {link} e {indicacao} são trocadas pelos dados de cada cliente.
- 3 Na agenda — O botão WhatsApp de cada horário da agenda usa o modelo de lembrete.

Atendimento

Aqui o serviço é finalizado e o dinheiro é dividido.

Atendimento

Finalize o serviço e o Promoter divide o valor automaticamente.

Cliente

Selecione...

Serviço

— sem serviço do catálogo —

Executado por

Selecione...

Valor (R\$)

0,00

Comissão do profissional (%)

Bônus da carteira (%)

10

Sugerida pelo cadastro; você pode editar só para este atendimento.

Pagamento

Pix

PROFISSIONAL

R\$ 0,00

BÔNUS DA CARTEIRA

R\$ 0,00

SALÃO

R\$ 0,00

Finalizar atendimento

Últimos atendimentos

DATA	CLIENTE	SERVIÇO	EXECUTOR	VALOR	PROFISSIONAL	CARTEIRA	SALÃO	PAGAMENTO

Tela Atendimento: o valor é dividido enquanto você preenche

Finalizando um serviço

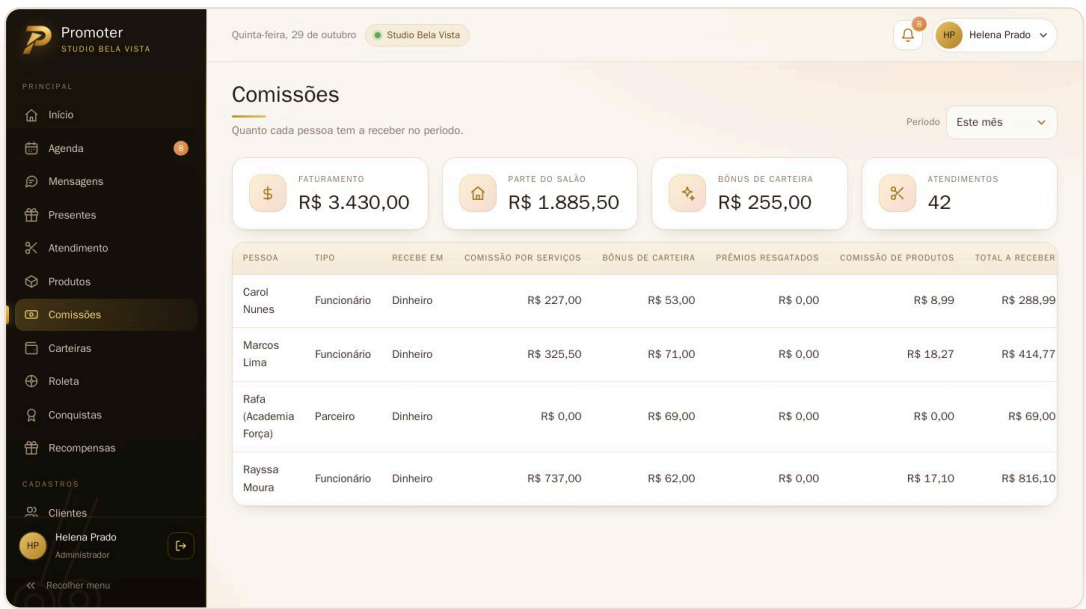
- 1 **Cliente e serviço** — Ao escolher o serviço, o valor é preenchido com o preço do catálogo, e você pode alterá-lo (desconto, acréscimo, preço combinado).
- 2 **Executado por** — O profissional que fez o serviço. Parceiros externos não aparecem aqui.
- 3 **Comissão e bônus** — As porcentagens vêm sugeridas e podem ser editadas só para este atendimento.
- 4 **Cliente sem carteira** — Aparece a opção de passar o cliente para a carteira de quem atendeu (já marcada). Desmarque se não quiser vincular.
- 5 **Prévia** — Os três cartões (Profissional, Bônus da carteira e Salão) se atualizam enquanto você muda qualquer valor.
- 6 **Finalizar** — Grava o atendimento, mostra os pontos ganhos e comemora quando alguém sobe de patente ou ganha uma insígnia.

Estornos e ocorrências

- 1 **Estornar** — Na lista dos últimos atendimentos, escolha o motivo e clique em Estornar. “Correção de lançamento” apenas apaga; “Cancelamento do cliente” apaga e registra a ocorrência.
- 2 **Registrar cancelamento ou remarcação** — Para horários que não viraram atendimento. Esses registros alimentam a insígnia Pérola Negra.
- 3 **Valores congelados** — Cada atendimento guarda o valor calculado na hora. Mudar porcentagens depois não altera o que já foi lançado.

Comissões e carteiras

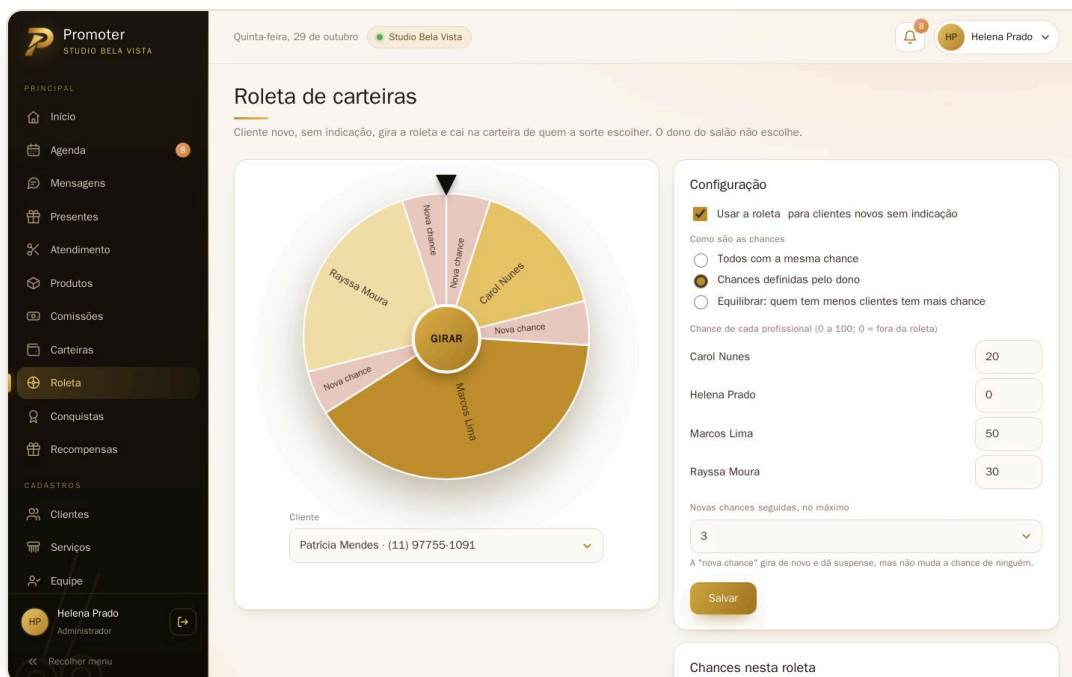
Quanto cada um tem a receber e quem tem quais clientes.



Comissões: serviços, bônus de carteira, prêmios e produtos



Carteiras: clientes de cada pessoa e bônus recebidos



Roleta de carteiras: cliente novo cai na carteira de quem a sorte escolher

Comissões

- 1 Período — Hoje, últimos 7 dias, este mês ou tudo.
- 2 Cartões — Faturamento, parte do salão, bônus de carteira e número de atendimentos.
- 3 Tabela — Para cada pessoa: comissão por serviços, bônus de carteira, prêmios resgatados, comissão de produtos e o total a receber. Use no fechamento semanal ou mensal.
- 4 Equipe — Cada profissional vê apenas a própria linha, em Meus ganhos.

Carteiras

- 1 Top carteiras — Ordenadas pelo bônus do mês, com a quantidade de clientes e o bônus total.
- 2 Clientes da carteira — Ao clicar numa pessoa, você vê os clientes dela, as visitas, o bônus que cada um gerou e a data da última visita. Serve para encontrar clientes que sumiram.

Roleta de carteiras

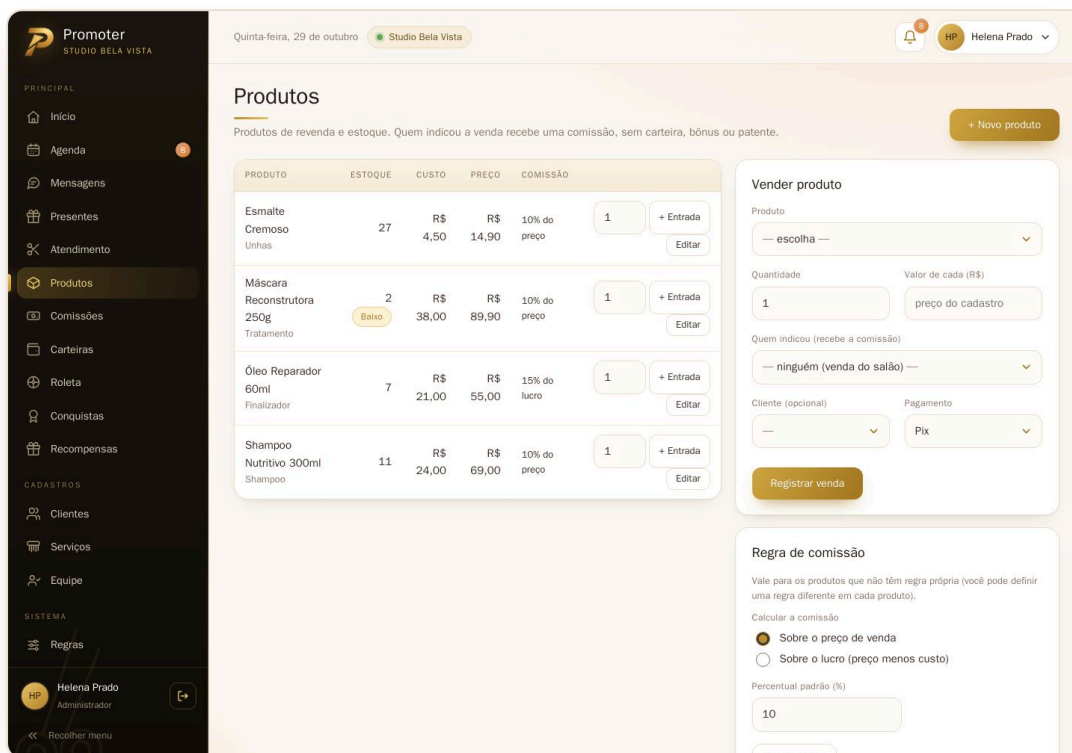
- 1 Para quem — Cliente novo sem indicação pode ser entregue a uma carteira por sorteio, sem o dono do salão escolher. Quem veio por link de indicação continua indo direto para a carteira de quem indicou.
- 2 Girar — Em Roleta, escolha o cliente e clique em GIRAR. O sorteio sai do servidor, a roleta só mostra o resultado e a carteira é definida na hora.
- 3 Definitivo — O sorteio fica no histórico e não pode ser refeito. Com a roleta ligada, o dono também não escolhe a carteira no cadastro do cliente, e o primeiro atendimento não passa a carteira para quem atendeu.

Chances e novas chances

- 1 Iguais — Todos os profissionais ativos com a mesma fatia. Parceiros externos ficam de fora, porque não atendem.
- 2 Definidas pelo dono — Cada pessoa recebe um número de 0 a 100; 0 tira a pessoa da roleta.
- 3 Equilibrar — Quem tem menos clientes na carteira ganha uma fatia maior.
- 4 Nova chance — Quatro fatias fazem a roleta girar de novo (você define o máximo de vezes seguidas). Dá suspense, mas não muda a chance de ninguém.

Produtos e estoque

Venda de produtos do salão, com estoque e comissão para quem indicou.



Produtos: estoque, venda com comissão e regra escolhida pelo administrador

Cadastro e estoque

- 1 **Produtos** — Em Produtos, cadastre nome, categoria, preço de venda, custo, estoque e estoque mínimo. Produtos com estoque no mínimo ou abaixo ganham o aviso Baixo.
- 2 **Entrada e ajuste** — Na linha do produto, informe a quantidade e clique em + Entrada. Um número negativo corrige o estoque (ajuste). O estoque nunca fica negativo, e todo movimento fica registrado.
- 3 **Desativar** — Produto que já teve venda não é excluído: ele é desativado e some da tela de venda, mas o histórico continua.

Vendendo e pagando a comissão

- 1 Vender — No cartão Vender produto, escolha o produto, a quantidade e, se quiser, outro valor (desconto). Informe quem indicou e, opcionalmente, o cliente e a forma de pagamento. A prévia mostra a comissão antes de registrar.
- 2 Você escolhe a regra — Em Regra de comissão, defina se o percentual é sobre o preço de venda ou sobre o lucro (preço menos custo) e qual o percentual padrão. Cada produto pode ter a sua própria regra.
- 3 Só a comissão — Quem indicou recebe somente a comissão do produto: sem carteira, sem bônus e sem pontos. A venda sem indicação é do salão e não gera comissão.
- 4 Onde aparece — A comissão entra em Comissões, na coluna Comissão de produtos, e soma no total a receber de quem indicou.
- 5 Estornar — Em Últimas vendas, o botão Estornar devolve o produto ao estoque e tira a comissão. Não dá para estornar duas vezes.
- 6 Nota fiscal — O módulo controla estoque e comissão. Não emite nota fiscal: se o salão precisar de nota na venda de produto, continua precisando de outro sistema para isso.

Presentes de aniversário

O cliente ganha um presente numa roleta e volta ao salão para usar.

Promoter
STUDIO BELA VISTA

Quinta-feira, 29 de outubro Studio Bela Vista

HP Helena Prado

Presentes de aniversário

O cliente recebe um link, gira uma roleta e ganha um vale com os prêmios que você definir. Ele volta ao salão para usar.

Prêmios da roleta

A chance é o tamanho da fatia: quanto maior o número, mais fácil de sair. Você controla o custo.

10% de desconto	30	☒ ativo	Salvar	Excluir
Em qualquer serviço				
Hidratação grátis	15	☒ ativo	Salvar	Excluir
Na compra de um corte				
20% de desconto	10	☒ ativo	Salvar	Excluir
Em colorimetria				
Presente surpresa	8	☒ ativo	Salvar	Excluir
Um kit de produtos				
Escova grátis	12	☒ ativo	Salvar	Excluir
Nos dias de semana				
Novo prêmio (ex.: 10% de desconto)	10	+ Adicionar		
Regras (ex.: válido para qualquer serviço)				

Dar baixa em um vale

O cliente mostra o código no salão. Confira e dê baixa; depois aplique o benefício no atendimento.

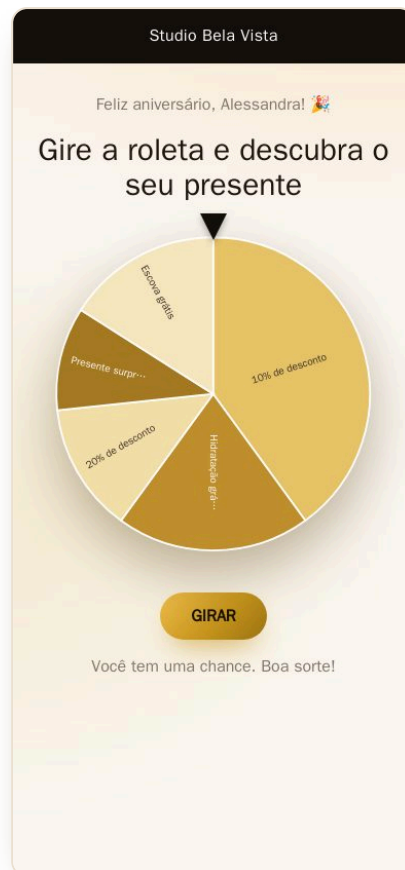
CÓDIGO Dar baixa

Validade do vale

30 dias depois do giro Salvar

LINKS GERADOS EM 2026
5
Os links nascem na aba Aniversários de Mensagens.

Presentes: prêmios da roleta, baixa do vale e vales girados



O que o cliente vê no celular ao abrir o link

Como funciona

- 1 Os prêmios — Em Presentes, o administrador cadastra os prêmios da roleta (por exemplo, 10% de desconto, hidratação grátis ou um presente surpresa) e dá a cada um uma chance: quanto maior o número, maior a fatia. Assim o salão controla o custo.
- 2 A mensagem — Na aba Aniversários de Mensagens, o texto já leva o link da roleta do cliente. O link é único por cliente e por ano, e vale 30 dias.
- 3 O giro — O cliente abre o link no celular e gira a roleta uma única vez. O sorteio sai do servidor, e ele recebe um vale com código e validade.
- 4 Dar baixa — Quando o cliente aparece no salão, digite o código em Dar baixa. O vale não pode ser usado duas vezes nem depois de vencer. Aplique o desconto ou o brinde no atendimento.

Ajustes

- 1 Validade do vale — Em Validade do vale você escolhe quantos dias o vale vale depois do giro (começa em 30).
- 2 Sem prêmios ativos — Enquanto não houver prêmio ativo, a mensagem de aniversário vai sem o link da roleta.
- 3 Texto da mensagem — Se o salão personalizou a mensagem de aniversário, o texto dele continua valendo. Use a palavra `{presente}` para colocar o link da roleta onde quiser.

Conquistas e recompensas

Pontos, patentes, insígnias e prêmios.



Marcos Lima
 **Ouro** 631 pontos · saldo para resgatar: 481

Faltam 19 pontos para a próxima patente. Benefícios: +1% no bônus de carteira

Patente e progresso

 Mestre da Retenção Mais de 80% da carteira voltou em um mês (carteira com 3+ clientes).	 Pérola Negra Fechou um mês com 10+ atendimentos sem cancelamento nem remarcação.	 Embaixador da Marca 10 clientes da carteira fidelizados (2+ visitas).
 Estreia Fez o primeiro atendimento.	 Em Ritmo 25 atendimentos realizados.	 Veterano 100 atendimentos realizados.
 Dez Mil R\$ 10.000 em serviços executados.	 Carteira Forte 25 clientes na carteira.	 Carteira Imperial 100 clientes na carteira.
 Generosidade 10 atendimentos de clientes seus feitos por colegas.	 Renda Passiva R\$ 100 recebidos em bônus de carteira.	 Renda Florescente R\$ 1.000 recebidos em bônus de carteira.
 Cliente Fiel Um cliente seu chegou a 5 visitas.	 Meta Batida Alcançou a meta de ganhos do mês.	

As 14 insígnias, conquistadas ou bloqueadas

Catálogo			
RECOMPENSA	TIPO	BENEFÍCIO	CUSTO
Bônus de R\$ 50 Pago junto com as comissões.	Bônus financeiro	R\$ 50,00	80 pts Resgatar Editar
Kit de produtos premium Prêmio interno entregue pelo salão.	Prêmio interno	—	100 pts Resgatar Editar
+2 p.p. de comissão por 30 dias Vantagem temporária na divisão de taxas.	Vantagem na divisão	+2% por 30 dias	150 pts Resgatar Editar
Folga extra Um dia de folga combinado com o salário.	Prêmio interno	—	180 pts Resgatar Editar
Bônus de R\$ 150 Pago junto com as comissões.	Bônus financeiro	R\$ 150,00	220 pts Resgatar Editar

Catálogo de recompensas

Como ganhar pontos

- 1** Serviço finalizado — 10 pontos, mais 1 ponto a cada R\$ 5,00 do valor.
- 2** Cliente retido — 5 pontos por visita de retorno de um cliente da sua carteira, feita com qualquer profissional.
- 3** Indicação convertida — 20 pontos quando um cliente da sua carteira faz o primeiro serviço.

PATENTE	A PARTIR DE*	BENEFÍCIOS*
 Bronze	0 pontos	Patente inicial de todos
 Prata	500 pontos	Reconhecimento por consistência
 Ouro	2.000 pontos	+1 ponto percentual no bônus de carteira
 Diamante (Elite)	5.000 pontos	+2 p.p. no bônus de carteira, +2 p.p. na comissão e destaque visual

* Valores padrão, ajustáveis em Regras. Gastar pontos em recompensas não rebaixa ninguém.

Insígnias

- 1  Mestre da Retenção — Mais de 80% da carteira (3 ou mais clientes) voltou num mesmo mês.
- 2  Pérola Negra — Um mês completo com 10 ou mais atendimentos e nenhum cancelamento nem remarcação.
- 3  Embaixador da Marca — 10 clientes da carteira fidelizados (2 ou mais visitas).
- 4 Marcos de trabalho — Estreia, Em Ritmo (25 atendimentos), Veterano (100), Dez Mil (R\$ 10.000), Carteira Forte (25 clientes), Carteira Imperial (100), Generosidade, Renda Passiva, Renda Florescente, Cliente Fiel e Meta Batida.

Recompensas

- 1 Bônus financeiro — O valor é somado ao total a receber da pessoa em Comissões.
- 2 Vantagem na divisão — Pontos percentuais extras de comissão por um período, que entram sozinhos na comissão sugerida e somem quando a validade acaba.
- 3 Prêmio interno — Um brinde do salão (kit de produtos, folga). Fica pendente até o administrador marcar como entregue.
- 4 Catálogo — O administrador cria, edita e exclui as recompensas. Resgates já feitos são preservados.

Clientes e serviços

Os cadastros do dia a dia.

Clientes

- 1 Dados — Nome, telefone, e-mail, aniversário (dd/mm) e observações. A busca da lista filtra enquanto você digita.
- 2 Pontuação automática — Telefone, CPF/CNPJ e aniversário ganham parênteses, hífen e barras sozinhos enquanto você digita, e o e-mail é guardado em letras minúsculas. CPF e CNPJ inválidos e datas que não existem (como 30/02) são recusados.
- 3 Dono da carteira — Quem trouxe o cliente e recebe bônus nos atendimentos dele. Pode ser um parceiro externo. Mudar o dono vale para os atendimentos futuros.
- 4 Excluir — Clientes com atendimentos não podem ser excluídos, para não corromper o histórico.

Serviços

- 1 Catálogo — Descrição, categoria, duração e valor. A duração preenche a agenda e o valor preenche o atendimento.
- 2 Ativo e inativo — Serviços inativos saem das telas de agenda e atendimento, mas o histórico continua.

Equipe

Funcionários, parceiros e o dono da casa.

Terça-feira, 27 de outubro Studio Bela Vista HP Helena Prado

Equipe

Funcionários, parceiros externos e o dono da casa. Plano Profissional: 5 de 15 pessoas. + Nova pessoa

NOME	TIPO	COMISSÃO	RECEBE EM	PATENTE	ACESSO	SITUAÇÃO
Carol Nunes Manicure e design de sobrancelhas	Funcionário	40%	Dinheiro	Prata	—	Ativo Editar
Helena Prado Gestão e coloração	Dono da Casa	0%	Dinheiro	Ouro	—	Ativo Editar
Marcos Lima Cortes e barba	Funcionário	50%	Dinheiro	Ouro	—	Ativo Editar
Rafa (Academia Força) Dono de academia	Parceiro	0%	Dinheiro ou serviço	Prata	—	Ativo Editar
Rayssa Moura Coloração e mechas	Funcionário	45%	Dinheiro	Diamante	rayssa@exemplo.com	Ativo Editar

Equipe: comissão, bônus e meta de cada pessoa

Tipos de pessoa

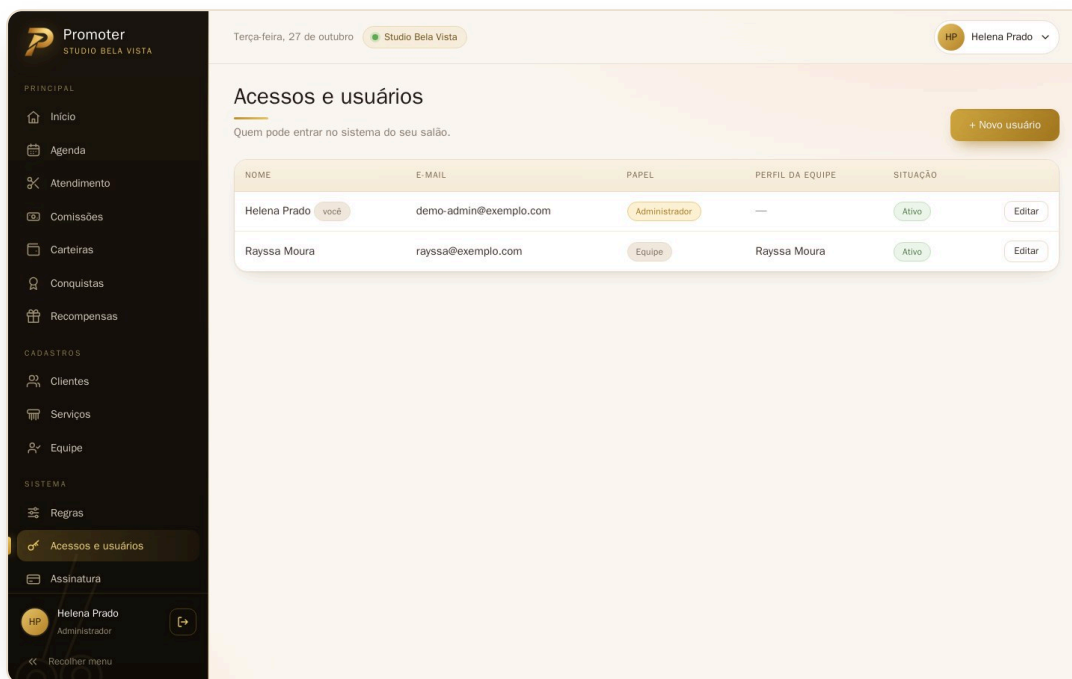
- 1 Funcionário — Atende, tem agenda e recebe comissão. Também pode ser dono de carteira.
- 2 Parceiro — Indica clientes e recebe bônus em dinheiro ou em serviço, mas não atende nem tem agenda (academia, loja, corretor).
- 3 Dono da Casa — Pode atender e costuma ter comissão de 0%.

Cadastro

- 1 Comissão padrão — A porcentagem usada nos atendimentos. Em “Comissões especiais por serviço” você define porcentagens diferentes para serviços específicos.
- 2 Bônus de carteira próprio — Se vazio, vale o percentual geral das Regras.
- 3 Meta mensal — A meta de ganhos que alimenta a insígnia Meta Batida.
- 4 Acesso ao sistema — Preencha e-mail e senha para a pessoa entrar e ver os próprios dados. Se esse e-mail já tinha um acesso criado em Acessos e usuários, o sistema apenas liga os dois, sem duplicar nem dar conflito.
- 5 Inativar — Quando alguém sai do salão, desmarque “Ativo”. O histórico fica.

Acessos e usuários

Quem pode entrar no seu sistema.



Acessos e usuários

Cadastrando administradores e usuários

- 1 Onde — No menu Acessos e usuários (administradores).
- 2 Novo usuário — Informe nome, e-mail e senha e escolha o papel: Administrador (acesso total ao salão) ou Equipe (vê só os próprios dados).
- 3 Ligar à equipe — Você também pode cadastrar o acesso direto na Equipe; os dois lugares se ligam sozinhos. No papel Equipe, escolha o perfil da pessoa cadastrado em Equipe, para ela ver os próprios ganhos e a própria agenda.
- 4 Desativar — Desmarque “Acesso liberado” para impedir a entrada sem apagar o usuário.
- 5 Proteções — Ninguém consegue excluir, desativar ou mudar o papel do próprio acesso.

Regras

Como o seu salão divide e premia.

Regras

Valem apenas para novos atendimentos; os já registrados não mudam.

Salão e bônus

Nome do salão

Studio Bela Vista

Bônus geral para o dono da carteira (% do serviço)

10

De onde sai o bônus

Sai da comissão de quem atendeu

Ex.: serviço de R\$ 60, comissão 50%, bônus 10% → "da comissão": profissional R\$ 24, carteira R\$ 6, salão R\$ 30; "do salão": profissional R\$ 30, carteira R\$ 6, salão R\$ 24.

Agenda abre às

08:00 AM

Agenda fecha às

08:00 PM

Patentes e benefícios

PATENTE	A PARTIR DE (PTS)	+ BÔNUS (P.P.)	+ COMISSÃO (P.P.)
Bronze	0	0	0
Prata	150	0	0
Ouro	400	1	0
Diamante	650	2	2

Agendamento online

Seus clientes marcam horário sozinhos por um link, sem senha. Cada salão tem o seu endereço.

Link do salão (divulgue no Instagram e no WhatsApp)

<https://promoter.kirenetinformatica.com.br/s/studio-bela-vista>

☒ Receber agendamentos pelo link

Regras do salão: bônus, patentes e agendamento online

Regras do salão

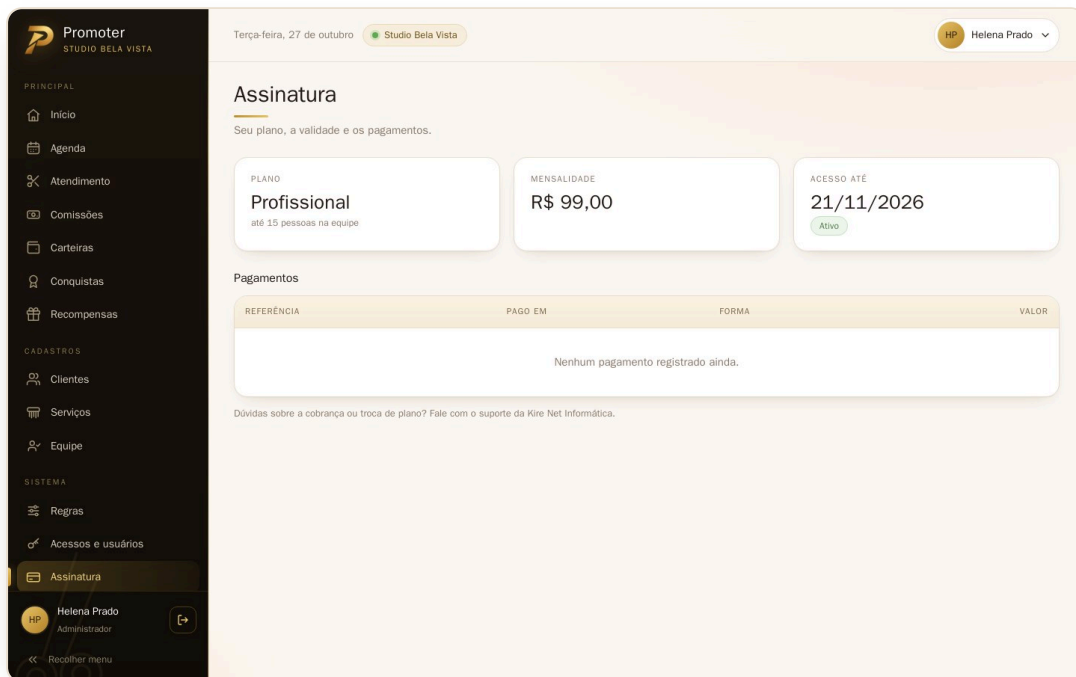
- 1 Nome do salão — Aparece na saudação do Início.
- 2 Bônus geral — Porcentagem do valor do serviço repassada ao dono da carteira. O padrão é 10%.
- 3 De onde sai o bônus — Da comissão de quem atendeu (padrão) ou da parte do salão. Veja os exemplos de cálculo mais abaixo.
- 4 Horário da agenda — A hora em que a agenda abre e fecha. Horários marcados fora dela ampliam a grade automaticamente.
- 5 Patentes — Pontos de cada patente e os benefícios extras no bônus e na comissão.
- 6 Backup — Baixar backup dos dados (JSON) gera uma cópia de tudo do seu salão.

Qual porcentagem vale

- 1 1º — O que você digitar na tela Atendimento, sempre.
- 2 2º — A comissão especial do profissional para aquele serviço.
- 3 3º — A comissão padrão ou o bônus próprio cadastrado na Equipe.
- 4 4º — O bônus geral das Regras.
- 5 Depois — Sobre os itens 2 a 4 somam-se o benefício da patente e as vantagens resgatadas ainda válidas.

Assinatura

Plano, validade e pagamento.



Assinatura: plano, validade e pagamentos

Acompanhando e pagando

- 1 Onde ver — No menu Assinatura: plano, mensalidade, data até a qual o acesso vale e o histórico de pagamentos.
- 2 Aviso de vencimento — Faltando 5 dias ou menos, o administrador vê um aviso no topo das telas.
- 3 Pagar — Quando há uma fatura em aberto, o botão Pagar a fatura leva ao pagamento por Pix, boleto ou cartão. Confirmado o pagamento, a validade é renovada por 1 mês.
- 4 Se vencer — O acesso do salão é suspenso até a regularização. Os dados ficam guardados e tudo volta ao normal depois do pagamento.

Exemplos de cálculo

Para conferir as contas.

Exemplo 1 — o caso clássico

Carla é cliente da carteira de Joana e faz uma escova de R\$ 60 com Marcos (comissão 50%, bônus 10% saindo do executor).

QUEM	CÁLCULO	VALOR
Marcos (executor)	50% de R\$ 60 = R\$ 30, menos o bônus de R\$ 6	R\$ 24,00
Joana (dona da carteira)	10% de R\$ 60	R\$ 6,00
Salão	R\$ 60 – R\$ 24 – R\$ 6	R\$ 30,00

Exemplo 2 — o dono atende o próprio cliente

Joana faz a escova de Carla (R\$ 60, comissão 40%). Não há bônus a repassar: Joana recebe R\$ 24 e o salão R\$ 36.

Exemplo 3 — cliente de um parceiro externo

Bruno é aluno da academia de Rafa (parceiro, bônus próprio de 15%) e faz uma barba de R\$ 35 com Marcos (50%). Rafa recebe R\$ 5,25, Marcos recebe R\$ 17,50 – R\$ 5,25 = R\$ 12,25 e o salão fica com R\$ 17,50.

Exemplo 4 — bônus saindo do salão

Com a opção “sai da parte do salão”, o mesmo serviço do exemplo 1 fica assim: Marcos R\$ 30, Joana R\$ 6 e salão R\$ 24.

Perguntas frequentes

Dúvidas comuns do dia a dia.

Posso vender produtos e pagar comissão por isso?

Sim. Em Produtos você cadastra o estoque e vende. Quem indicou recebe só uma comissão de produto, sem carteira nem bônus, e você escolhe se ela é sobre o preço ou sobre o lucro.

O sistema emite nota fiscal da venda de produto?

Não. Ele controla estoque e comissão. A nota fiscal continua sendo emitida por outro sistema.

Como funciona o presente de aniversário?

A mensagem de aniversário leva um link. O cliente gira uma roleta uma vez e ganha um vale com código. Ele mostra o código no salão e você dá baixa em Presentes.

O cliente pode girar a roleta de aniversário mais de uma vez?

Não. O link é único por cliente e por ano, e o resultado não pode ser refeito.

Como alguém sobe de patente?

Acumulando pontos: 10 por serviço finalizado (+1 a cada R\$ 5), 5 por cliente retido e 20 por indicação convertida. As faixas estão em Regras.

O que conta como cancelamento para a Pérola Negra?

Estornos com o motivo “Cancelamento do cliente”, cancelamentos de horário da agenda com a opção de registrar marcada e os registros de cancelamento e remarcação da tela Atendimento. Estorno por “Correção de lançamento” não conta.

Posso mudar a porcentagem de alguém sem alterar o que já foi lançado?

Sim. Cada atendimento guarda o valor calculado na hora. Mudar a comissão no cadastro afeta só atendimentos futuros.

A comissão do profissional é menor que o bônus. O que acontece?

Com o bônus saindo do executor, o desconto é limitado à comissão dele (ele não fica negativo). Nesses casos, considere escolher “sai da parte do salão”.

Lancei um atendimento errado.

Na tela Atendimento, estorne-o com o motivo “Correção de lançamento” e lance o correto.

Não consigo excluir uma pessoa ou um cliente.

Registros com atendimentos vinculados não podem ser excluídos, para não corromper o histórico. Marque a pessoa como inativa.

Um profissional saiu do salão. E agora?

Desmarque “Ativo” na Equipe e desative o acesso dele. O histórico fica, e você decide o que fazer com a carteira (por exemplo, passar os clientes para outra pessoa em Clientes).

Onde ficam os meus dados?

Nos servidores da Kire Net Informática, separados dos dados dos outros salões. Em Regras você baixa uma cópia quando quiser.