

**pacto**

e-Book gratuito

# COMO PAGAR COMISSÃO DE VENDAS NA SUA ACADEMIA

Motive seus consultores e aumente sua lucratividade

    /sistemapacto

[www.sistemapacto.com.br](http://www.sistemapacto.com.br)

# SUMÁRIO

Pág.3	Introdução
Pág.4	Qual a melhor forma de pagar comissão?
Pag.7	Quais as configurações a serem realizadas no sistema Pacto?
Pag.9	No cadastro do produto você irá definir se irá pagar comissão e qual o valor da comissão
Pag.11	No cadastro da empresa
Pag.14	Taxas de comissão
Pag.16	No módulo CRM
Pag.17	Gerando o relatório de comissão.
Pag.20	Conclusão

# INTRODUÇÃO

---

Um dos problemas enfrentados pela maioria dos gestores de academia é o fato da **rotatividade de consultores**. O que fazer para conseguir retê-los?

**A resposta é simples: comissionamento.**

O consultor precisa se sentir motivado para entregar o melhor resultado para seu negócio, o que significa, bater metas.

Mas não basta só ter a comissão, antes de tudo ela precisa também ser rentável para o consultor. Faça-o ganhar o que ele não ganharia em outro lugar e então você terá **colaboradores satisfeitos e resultados otimizados**.

**E o que seria uma comissão rentável?**

Não há uma fórmula certa. É importante ter bem definido as regras de comissionamento a partir de metas alcançáveis, senão o efeito deste planejamento será contrário.

Você deve pensar na melhor forma tanto para seu negócio quanto para o consultor, desde que, claro, fique oportuno para ambos. E tenha sempre em mente que a **comissão é muito mais que um mero fator de motivação**.

**Antes de metas existem pessoas!**

A gente já sabe daquele clichê máximo que é: uma empresa é feita de pessoas. Então até chegar na cobrança por metas e afins existe todo um processo a ser levado em consideração para alcançar resultados satisfatórios, sendo o principal deles, a **estrutura**.

Quando falamos em estrutura estamos nos referindo tanto a parte física de um modo geral quanto a separação de equipes entre os departamentos. Ter essa etapa clara na sua academia faz parte de um planejamento bem elaborado. Assim, ninguém fica sobrecarregado com funções de outras áreas e **todos trabalham com foco em resultados**.

# Qual a melhor forma de pagar comissão?

O sistema Pacto permite pagar valores diferentes para **vendas agendadas, ou seja, vendas que exigiram esforço para fechar a negociação e vendas espontâneas**, aquelas que exigiram apenas o esforço no ato da visita.

A duração do plano também é um fator interessante para pagar comissão, e neste caso, pode-se pagar um melhor valor para a duração que se pretende vender mais no período escolhido (pode-se trabalhar a venda de acordo com a sazonalidade).

Além da duração, o sistema permite pagar a comissão para planos por matrícula (primeira venda), rematrícula (venda após um período de ausência) e renovação (continuação do contrato anterior).

Pode ser realizado pagamento por venda de planos e/ou produtos. O cálculo pode ser definido em valor fixo ou em porcentagem.

Além disso, você tem a opção de pagar **comissão por competência, receita, faturamento e faturamento recebido**. Ainda pode-se pagar comissão pelo consultor responsável pela venda do plano ou produto, ou ainda pelo consultor responsável pelo cliente.



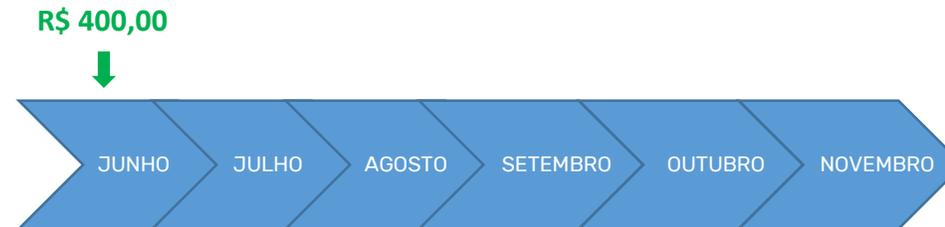
## ABAIXO TROUXEMOS UM EXEMPLO PARA ESCLARECER MELHOR:

**Faturamento:** Tudo o que foi vendido



Ex: Foi vendido um plano de 6 meses, em 3 parcelas.  
O faturamento total é de R\$ 600,00, utilizando a data do lançamento da venda, independente se o cliente pagou ou não.

**Faturamento recebido:** Tudo o que foi vendido e recebido.



Ex: Foi vendido um plano de 6 meses, em 3 parcelas. O cliente pagou apenas R\$ 400,00 referente a primeira e segunda parcela e ficou de pagar o valor restante (R\$ 200,00) outro dia. O faturamento recebido é de R\$ 400,00, na data do recebimento.

**Receita:** Data de compensação do recebível, ou seja, a data que o recebível se torna dinheiro (disponível para ser utilizado).



Ex: Foi vendido um plano de 6 meses, em 3 parcelas. O cliente pagou R\$ 600,00. O pagamento da primeira parcela foi a vista e da segunda e terceira em cheque para 30 dias e 60 dias, respectivamente. A receita na data da venda é de R\$ 200,00 pois esse é o valor que já está disponível para ser utilizado, lembrando que os outros R\$ 200,00 só será receita após 30 dias e 60 dias da data da venda.

**Competência:** É o valor total da venda dividido pela duração.



Ex: Foi vendido um plano de 6 meses, em 3 parcelas. O cliente pagou R\$ 600,00. O pagamento da primeira parcela foi a vista e da segunda e terceira em cheque para 30 dias e 60 dias, respectivamente. A competência no mês da venda é de R\$ 100,00.

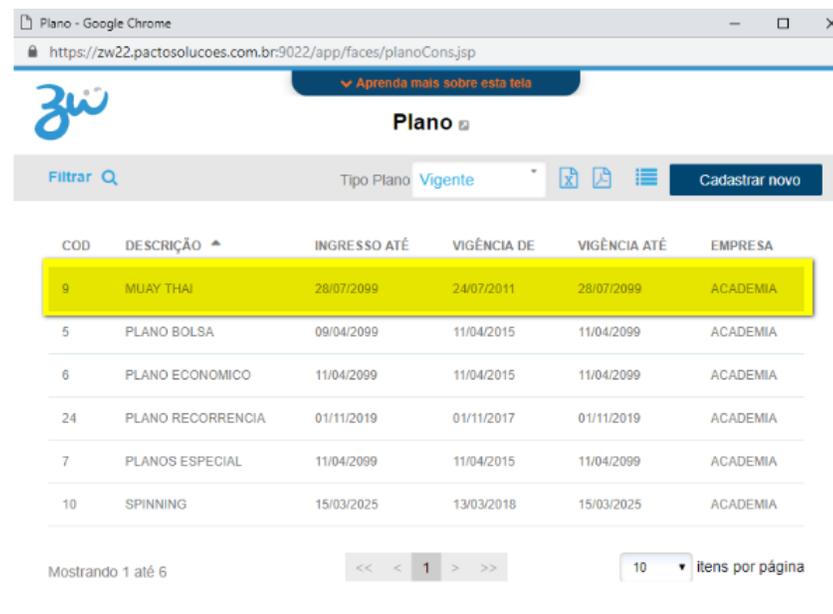
Você ainda pode definir que irá pagar comissão somente se conseguir atingir uma meta mínima de faturamento recebido.

# QUAIS AS CONFIGURAÇÕES A SEREM REALIZADAS NO SISTEMA PACTO?

## No módulo ADM:

No cadastro do plano você deverá definir se irá pagar comissão.  
Para isso pesquise através do campo de pesquisa por “plano”.

Após selecione o plano que se deseja pagar comissão.



Método de pagamento para comissão

#aGenteSeEnvolva!

## SELECIONE O CAMPO COMISSÃO.

Plano - Google Chrome  
https://zw22.pactosolucoes.com.br:9022/app/faces/planoForm.jsp

**3w** Plano

Código: 9  
\* Descrição: MUAY THAI

Dados Básicos | Pacote | Modalidades | Durações | Horários | Produtos Sugeridos | Configurações Gerais | Exceções | Reajuste Monetário

**Dados Básicos**

Site:

\* Vigência De: 24/07/2011

\* Vigência Até: 28/07/2099

\* Ingresso Até: 28/07/2099

Venda crédito de treino: Não

Bolsa:

Permite Pagar Com Boleto:

Dia do mês para pagamento antecipado para desconto do boleto: 0

Valor do desconto em % para pagamento antecipado do boleto: 0.0

**Comissão**

Desconto em Renovação Antecipada: [ ]

\* Produto Padrão Gerar Parcelas Contrato: PLANO

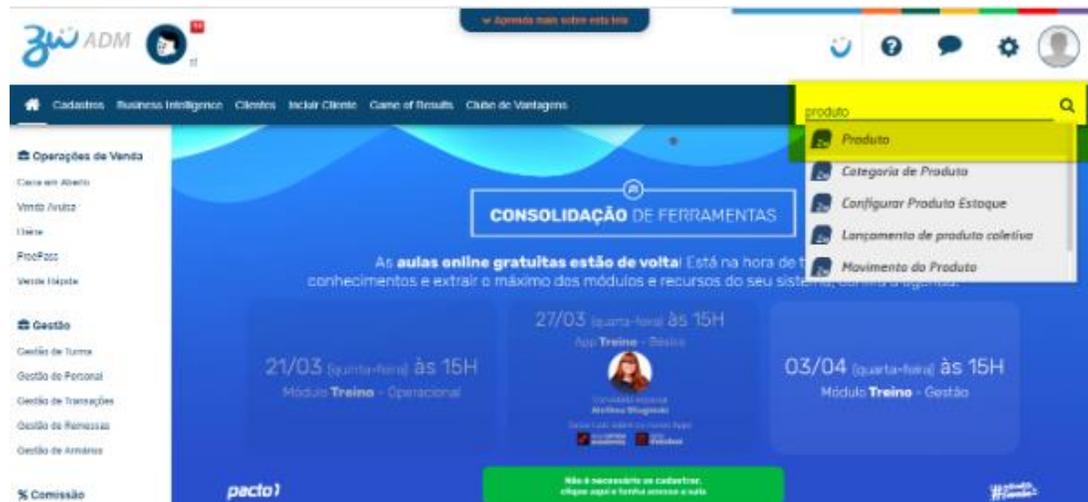
\* Texto Contrato do Plano: NOME DA EMPRESA | CPS 2015 (Informe os identificadores dos planos no ZD separados por ;)

Permitir acesso à academia somente: 0 dias por semana.

No final da tela, clique em “gravar”

# NO CADASTRO DO PRODUTO VOCÊ IRÁ DEFINIR SE IRÁ PAGAR COMISSÃO E QUAL O VALOR DA COMISSÃO

Para isso pesquise através do campo de pesquisa por “produto”



Após selecione o produto que se deseja pagar comissão.

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO	CATEGORIA	TIPO	VALOR
367	XUXINHA GROSSA	Ativo	LOJA	Produto Estoque(PE)	R\$ 2,00
365	VESTIDO FITNESS LISO SETNA COD. VTMD136	Inativo	LOJA	Produto Estoque(PE)	R\$ 118,00
364	VESTIDO CAPUZ REGATA COD. 190203	Inativo	LOJA	Produto Estoque(PE)	R\$ 91,00
651	VESTIDO BICOLOR ROLITE COD.190218	Inativo	LOJA	Produto Estoque(PE)	R\$ 111,00
1176	TRANCAMENTO 60 DIAS	Ativo	SERVIÇOS	Trancamento(TR)	R\$ 80,00
1167	TRANCAMENTO 10 DIAS	Ativo	SERVIÇOS	Trancamento(TR)	R\$ 30,00
533	TOP/SHORT LISO COD. C.JML161(TOP LAIZA)	Inativo	LOJA	Produto Estoque(PE)	R\$ 65,00

Método de pagamento para comissão

#aGenteSeEnvolve!

## SELECIONE A ABA COMISSÃO.

Produto - Google Chrome  
https://zw22.pactosolucoes.com.br:9022/app/faces/produtoForm.jsp

Zw

Produto

1º

Dados Comissão NFC-e

2º preencha com as informações. Clique no botão + para adicionar.

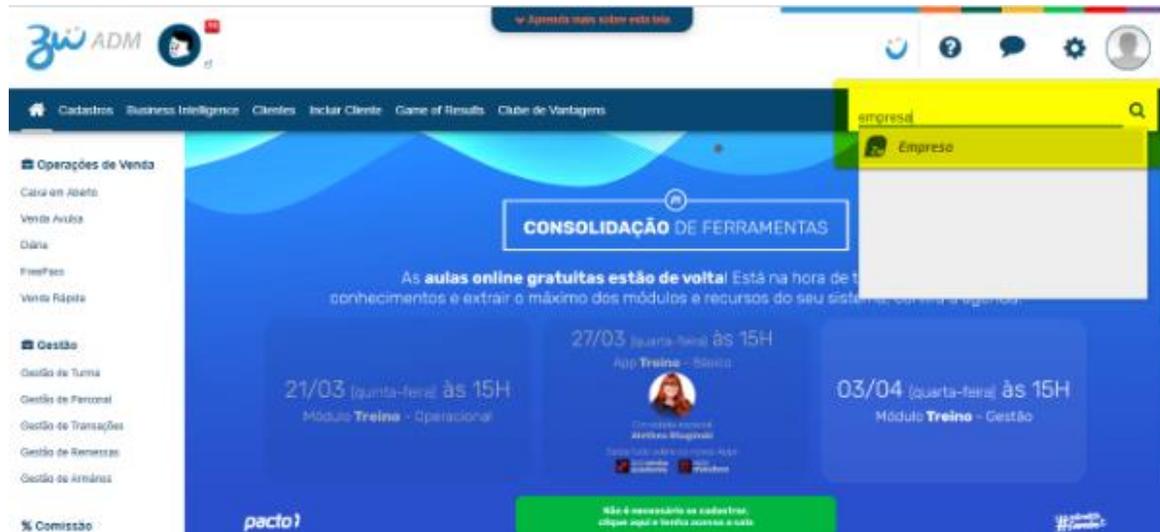
Código	Vl. Fixo (R\$)	Porc. (%)	Vig. Início	Vig. Final	Empresa	Opções
--------	----------------	-----------	-------------	------------	---------	--------

Novo Gravar Excluir Consultar

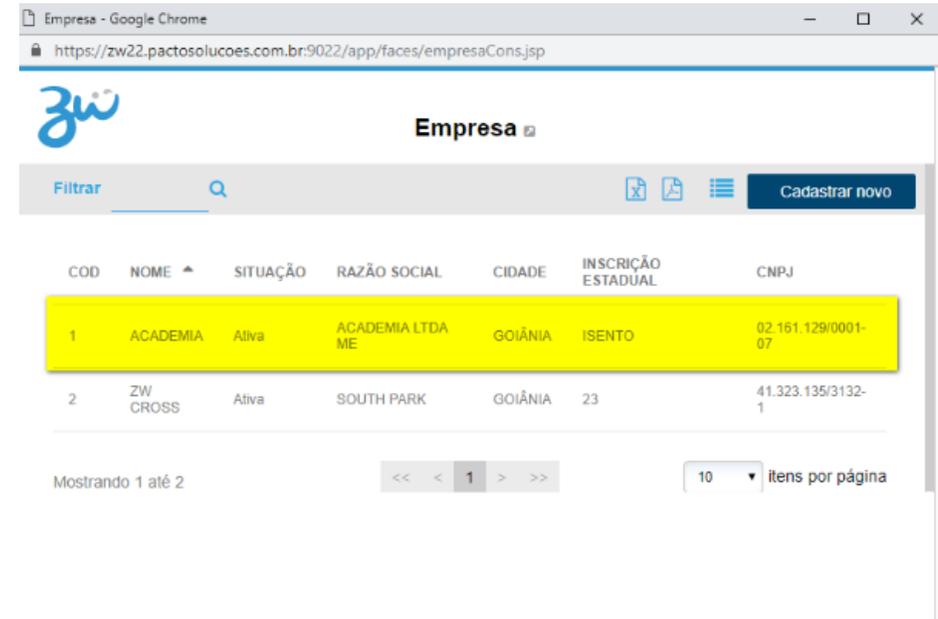
Preencha com as informações.  
Por fim é só gravar.

## NO CADASTRO DA EMPRESA:

Para isso pesquise através do campo de pesquisa por “empresa”.



Após selecione a empresa que você está fazendo a configuração.



Método de pagamento para comissão

#aGenteSeEnvolva!

Selecione a aba Configurações da Empresa.

**zw** Empresa

Dados Empresa | **Configurações da Empresa** | Acesso | Conta Corrente da Empresa | Logtipo | Recibo | Assinatura digital | Autoliquidamento | Método de Notas | NFS-e | NFC-e | Integrações CRM | APP | Integração Entendimento | Crédito Facto | Parcela Fidelidade | Integração Conciliadora

Questionário de Primeira Visita: BV MATRICULA

\* Número de Dias Vigentes Para Questionário Primeira Visita: 30

Questionário de Retorno: BV RETORNO

\* Número de Dias Vigentes Para Questionário Retorno: 30

Questionário de Rematriculação: BV REMATRICULACAO

\* Número de Dias Vigentes Para Questionário Rematriculação: 30

Máscara Matrícula (Digite Apenas Números): 00000

Permite Situação de Atestado no Contrato:

Permite Contratos Concorrentes:

Carência Renovação: 10

Número de Dias a Vencer Renovação: 10

Soma para cálculo de dígito verificador: 0

Número Mínimo de Dias para Cada Solicitação de Carência: 5

Número Máx. de Dias para Gerar um Mês Pró-Rata a Mais: 20

Número de Dias para Tolerância do Pró-Rata: 0

Número de Dias para Considerar Cheque à Vista: 0

Número de Dias para Compensação de Débito: 1 [Atualizar pagamentos](#)

Número de dias para renovação automática antecipada: 0

URL Recorrência: \_\_\_\_\_

Habilitar cobrança online através do caixa em aberto para contratos do tipo recorrência:

Permite Fechar Negociação Sem Autorização de Cobrança:

Vencimento da segunda parcela somente após nr. de dias de pró-rata ou mais (recorrência):

Método de pagamento para comissão

#aGenteSeEnvolhe!

## Por fim identifique os campos descritos abaixo.

### ➤ Usar manutenção de modalidade na comissão

- Para que quando houver taxa de manutenção de modalidade de um aluno, será adicionada no relatório de Comissão.

### ➤ Pagar comissão para consultor somente se atingir meta financeira

- Este campo permite que a COMISSÃO PARA CONSULTOR seja paga de acordo com a meta financeira atingida.

### ➤ Calcular comissão para consultor em produtos Matrícula e Rematricula

- Com a criação do novo relatório de comissão para consultores, foi criado também uma nova configuração para que possa adaptar ainda mais ao método de comissão de sua academia. Assim a quando a opção CALCULAR COMISSÃO PARA PRODUTOS MATRÍCULA E REMATRÍCULA estiver marcada, tanto o VALOR DA MATRÍCULA e da RENOVAÇÃO serão considerados no relatório, caso esteja desmarcado, não entrarão no cálculo das comissões.

### ➤ Calcular comissão para consultor em Manutenção de Modalidade

- permite que seja calculada uma comissão para os valores que será paga, pelo cliente, nas manutenções de modalidades. Ou seja, quando o cliente fizer uma manutenção de modalidade que gere um débito para o aluno pagar, quando este pagamento for efetuado, será sugerido que gere uma comissão para o consultor responsável, no RELATÓRIO DE COMISSÃO PARA CONSULTOR.

### ➤ Calcular comissão para consultor para Produtos

- Com esta configuração marcada, o sistema irá gerar comissão para consultor para produtos, desde que estejam devidamente configuradas, obedecendo as vigências das taxas no cadastro do produto ou categoria do produto.

### ➤ Retirar edição pagamento do relatório de comissão de consultor

- Retira os valores de recibos do cálculo da comissão quando um recibo for editado.

# TAXAS DE COMISSÃO

Para isso pesquise através do campo de pesquisa por "taxas de comissão".



Clique no Botão Cadastrar novo



Método de pagamento para comissão

#aGenteSeEnvolva!

Preencha os campos com as informações:

Empresa

Situação  Matrícula  Rematrícula  Renovação

Vigência Inicial

Vigência Final

Duração  1  3  4  6  12

120

Outra duração

Configuração de comissão por pagamento de taxa

1ª taxa	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00
2ª taxa	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00
3ª taxa	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00
4ª taxa	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00
5ª taxa	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00	R\$ Espontâneo 0,00	R\$ Agendado 0,00

Novo Gravar Consultar

Neste momento você irá definir valor para planos em matrícula, rematrícula ou renovação.

A vigência inicial e final dessa taxa, ou seja, em qual período de tempo essa taxa será aplicada.  
Para qual duração de plano você deseja pagar comissão.

Definir o valor para pagamento de comissão nas vendas agendadas ou espontâneas. e se o valor será em porcentagem ou valor fixo.

## NO MÓDULO CRM:

Nas configurações definir o número de dias para considerar um contrato agendado ou espontâneo



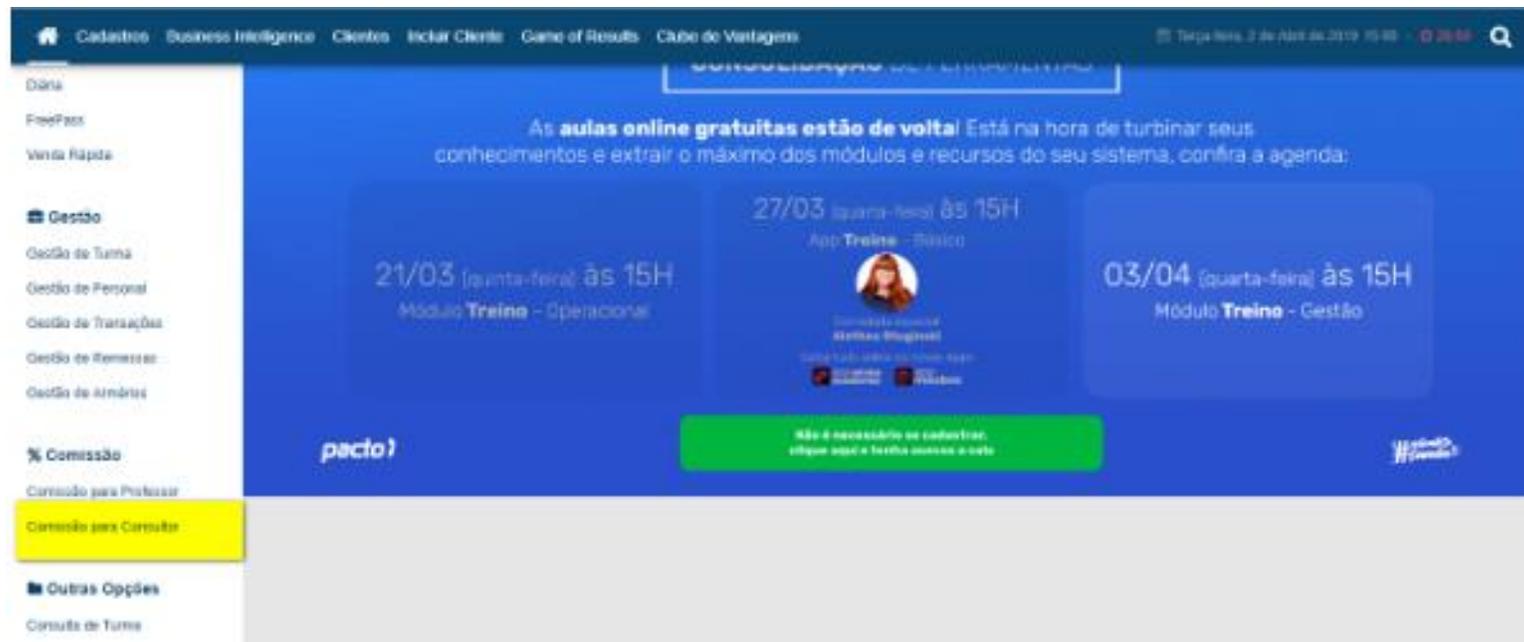
Seção	Valor
Meta	<input type="checkbox"/>
Filtros de colaboradores por tipo de colaborador	<input type="checkbox"/>
Agendamentos devem aparecer na meta do consultor vinculado ao aluno	<input checked="" type="checkbox"/>
Quantidade de dias para ser uma comissão	30
Húmero de dias para que o sistema identifique clientes que tenham contratos previstos para renovar, "Contrato mensal"	16
Húmero de dias para que o sistema identifique clientes que tenham contratos previstos para renovar, "Contrato maior que um mês"	16
Dias após o vencimento de contrato para considerar Desistido	16
Quantidade de créditos para que o aluno entre na fase renovação	0
Clientes que estão a eles sem entrar no Acadêmico	
Húmero de faltas permitidas para Plano Mensal (Será considerado os planos de 1 mês)	7
Húmero de faltas permitidas para Plano Trimestral (Será considerado os planos de 4 e 5 meses)	7
Húmero de faltas permitidas para Plano Semestral (Será considerado todos os planos com mais de 5 meses)	7
Nota mínima ou igual a ser desconsiderado no grupo de risco	0
Contratos Espontâneos ou Agendados	
Quantidade de dias anteriores a um agendamento para considerar contrato Agendado	30
Quantidade de dias após um agendamento vencido para ainda considerar contrato Agendado	30
Agendamentos	
Húmero de dias limite para agendamento futuro	30
Metas por mês por consultor	
Quantidade de indicações	30
Cartões	

Depois de definir a quantidade de dias é só clicar em gravar no final da página.

Para isso acesse o módulo CRM e após as configurações clicando na engrenagem no canto superior direito.

## GERANDO O RELATÓRIO DE COMISSÃO.

No módulo ADM identifique (lado esquerdo da tela) a opção Comissão para Consultor ou pesquise utilizando o campo de pesquisa no canto superior direito do sistema.



Aparecerá a seguinte janela para pesquisa

The screenshot shows a web application interface for searching consultant commissions. At the top left is the logo '3w'. The title is 'Comissão para Consultor'. The form includes several sections: 'Empresa' (ACADEMIA), 'Tipo dos Dados' (radio buttons for Receipt/Expense, Commission, Received Billing, Billing), 'Período' (date range), 'Somente recebimento a partir' (checkbox), 'Operador Responsável' (dropdown menu), 'Nome do consultor' (text input), 'Situação' (checkboxes for active/inactive), 'Tipo de pagamento' (radio buttons for enrollment, re-enrollment, renewal), 'Imprimir por' (radio buttons for Consultant Contract, Current Consultant, Only Operator), 'Módulo de visualização' (radio buttons for Detailed, Totalized by Name, Totalized by Duration), 'Valor de Comissão' (radio buttons for percentage, fixed value), and 'Observação' (checkbox for cheques). At the bottom, there are buttons for 'Gerar Relatório PDF' and a printer icon.

Aqui você selecionará a forma de pesquisa para o cálculo de comissão.

Selecionando as informações de acordo com a forma que a academia irá pagar comissão é só gerar o relatório e identificar o valor a pagar para cada consultor.

Note que existem vários campos para serem selecionados. Você irá selecionar aqueles que correspondam com a realidade da sua academia e com a maneira que você escolheu pagar a comissão para que o sistema gere o relatório com os dados que você precisa.

**Comissão para Consultor**

Empresa: ACADEMIA

Tipo dos Dados:  Por Receita/Despesa  Por Competência  Por Faturamento Recebido  Por Faturamento

Período: 1/1/2019 a 31/3/2019

Somente recebimento a partir: [ ]

Operador Responsável: Contrato/Produto

Nome do consultor: [ ]

Duração: 1

Tipo do pagamento:  Matrícula  Rematrícula  Renovação

Impressão por:  Consultor Contrato  Consultor Atual  Somente Operador  
Terá o relatório de comissão agrupado pelo consultor atual do cliente

Modo de visualização:  Detalhado  Totalizado por Aluno  Totalizado por Duração

Valor de Comissões:  Por porcentagem  Por valor fixo

Observação: A empresa ACADEMIA foi configurada para pagar comissão somente se atingir a meta financeira. Como a meta financeira leva em consideração o faturamento recebido, o cálculo da comissão ficará correto caso seja escolhida o filtro 'Por faturamento recebido'.

Desconsiderar cheques que estão na conta de tipo pendência/devolução/custódia no financeiro

Observação: Este relatório também apresentará comissões para Produtos.

**Gerar Relatório (PDF)**

Vou pagar comissão por faturamento recebido, no período de março de 2019. Escolhi pagar pelos planos de duração de 1 mês, 3, 4, 6 e 12 meses para vendas de planos em matrícula, rematrícula e renovação.

Estou escolhendo pelo consultor responsável pelo cliente (vínculo de carteira) e escolhi visualização por porcentagem.

# CONCLUSÃO

---

## Saia do comum!

Como comentamos anteriormente, a comissão vai muito além de apenas motivação. Aqui estamos falando de retorno sobre o investimento, resultados e, principalmente, a fidelização do cliente. E o comportamento da equipe vai influenciar o faturamento da sua empresa: se eles produzem mais, você fatura mais. É uma via de mão dupla, portanto, tenha essa cultura na sua academia!



**pacto }** A diferença é que **a gente se envolve!**

[www.sistemapacto.com.br](http://www.sistemapacto.com.br)

[f](#) [v](#) [t](#) [i](#) /sistemapacto