



ELOP GESTÃO INTEGRADA

Tabela de Comissões — Programa de Parceiros Comerciais

Fundador: Engracindo Lopes — Engenheiro de Planejamento e Controle de Projetos (20+ anos) | **WhatsApp:** (22) 99928-0050

1. OBJETIVO DO PROGRAMA

Este documento define as regras de remuneração de parceiros comerciais responsáveis pela captação de clientes para os produtos e serviços da ELOP Gestão Integrada: treinamentos, consultoria técnica e soluções de tecnologia (app e sistemas sob medida). A estrutura remunera tanto a venda inicial quanto as manutenções e mensalidades geradas a partir dessa venda, enquanto o contrato do cliente permanecer ativo.

2. COMISSÃO POR CATEGORIA DE PRODUTO

Percentuais aplicados sobre o valor efetivamente recebido pela ELOP (após confirmação do pagamento do cliente).

CATEGORIA	COMISSÃO NA VENDA	COMISSÃO NA RECORRÊNCIA
Treinamentos Módulos avulsos e combo (venda única, sem manutenção)	15% a 20%	—
Consultoria — Projeto Pontual Diagnóstico, Curva S & EVM, Dashboard Power BI	10% a 15%	—
Consultoria — Retainer Mensal Consultoria contínua (20h/mês)	10%	10% / mês
App ELOP (SaaS Padrão) Ativação + manutenção/suporte mensal	20% a 30%	15% a 25% / mês
Sistema Personalizado Sob Medida Desenvolvimento sob medida + manutenção, quando contratada	10% a 15%	10% a 15% / mês

Os intervalos percentuais são definidos conforme o perfil do parceiro (ver seção 3).

3. COMISSÃO POR PERFIL DE PARCEIRO

O percentual final dentro de cada faixa acima depende do nível de envolvimento do parceiro com o cliente captado.

PERFIL	O QUE FAZ	COMISSÃO VENDA	COMISSÃO RECORRÊNCIA
Indicador Simples	Apenas indica o contato; a ELOP conduz toda a negociação e fechamento	10%	5% a 10%
Parceiro Comercial	Capta o lead e conduz a negociação até o fechamento da venda	15% a 20%	10% a 15%
Parceiro Estratégico	Capta, fecha e apoia ativamente a retenção do cliente (suporte, relacionamento, acompanhamento)	20% a 30%	20% a 30%

4. REGRAS GERAIS DO PROGRAMA

- **Pagamento da comissão:** só é devida após a confirmação do recebimento do valor pago pelo cliente à ELOP — vendas inadimplentes não geram comissão.
- **Prazo de vigência da comissão recorrente:** aplicável por até 12 a 24 meses a partir do fechamento do contrato do cliente (a definir por categoria), e não por prazo indeterminado.
- **Cancelamento do cliente:** a comissão recorrente cessa automaticamente a partir do mês em que o cliente cancelar ou deixar de pagar a mensalidade/manutenção.
- **Progressão por volume (tiers):** parceiros que atingirem volume mensal de vendas acima de metas definidas pela ELOP têm direito a acréscimo de pontos percentuais na faixa de comissão.
- **Formalização:** a parceria é formalizada por contrato simples de parceria comercial, definindo percentuais, prazos, forma e data de pagamento das comissões.
- **Data de pagamento:** comissões apuradas mensalmente e pagas até o 5º dia útil do mês subsequente ao recebimento pela ELOP.