



Мира
Powered by Tecnologia Santos



TECNOLOGIA SANTOS × TECHBR SOLUTIONS

Business Partner Program · Grupo Tecnologia Santos / TechBR Solutions

PORTUGUÊS

Guia da Calculadora de Comissão

Como a calculadora funciona, quais benefícios ela traz e como usá-la para escolher o melhor modelo em cada contrato.

1 · Para que serve a calculadora

A calculadora de comissão é uma ferramenta interativa que simula, em tempo real, quanto o parceiro e a empresa recebem em um contrato de cliente, considerando o valor de ativação (implantação) e o valor mensal recorrente. Ela existe para que ambas as partes cheguem a uma negociação já enxergando os números concretos de cada modelo de comissão, sem depender de planilhas ou cálculos manuais.

2 · Como funciona, passo a passo

O parceiro preenche quatro campos referentes ao contrato do cliente:

- **Valor de ativação (US\$):** o valor cobrado do cliente pela implantação do projeto, pago à vista ou em parcelas.
- **Parcelas da ativação:** em quantas vezes o valor de ativação será dividido.
- **Mensal recorrente (US\$):** o valor cobrado do cliente todo mês pela operação contínua do serviço.
- **Horizonte (meses):** por quantos meses se espera que o contrato permaneça ativo — a melhor estimativa de duração.

Com esses quatro números, a calculadora exibe automaticamente, lado a lado, o resultado dos dois modelos de comissão (Modelo A e Modelo B):

- Total de ativação, dividido entre parceiro e empresa (e por parcela, se houver mais de uma).
- Comissão recorrente mensal e projeção anual (12 meses), também divididas entre as partes.
- Total acumulado no 1º ano e total acumulado no horizonte informado, para o parceiro e para a empresa.
- Participação percentual do parceiro na receita total do contrato, dentro do horizonte simulado.
- Ponto de virada: o número de meses a partir do qual um modelo passa a ser mais vantajoso que o outro.

3 · Benefícios da calculadora

- **Transparência:** parceiro e empresa enxergam exatamente como cada centavo do contrato é dividido, eliminando ambiguidade na negociação.
- **Simulação instantânea:** qualquer alteração nos números do contrato (valor, parcelas, horizonte) atualiza os resultados na hora, sem necessidade de recalcular manualmente.
- **Decisão baseada em dados:** o ponto de virada e a participação percentual mostram objetivamente qual modelo é mais vantajoso para o perfil daquele contrato específico.
- **Alinhamento comercial:** por usar os mesmos números para as duas partes, a calculadora reduz atritos e acelera o fechamento de novos acordos.
- **Idioma do cliente ou do parceiro:** o seletor de idioma (Português, English, Español) permite usar a mesma ferramenta em negociações internacionais, sem precisar de versões separadas.

4 · Liberdade de escolha: cada contrato, um modelo diferente

Não existe um modelo único e obrigatório. A cada novo contrato — ou a cada fase de renovação de um contrato existente — o parceiro tem liberdade para, junto com a empresa, decidir qual dos dois modelos (A ou B) faz mais sentido para aquele caso específico, usando a calculadora como base objetiva de decisão.

Quando considerar	Modelo A (25% / 15%)	Modelo B (30% / 10%)
Duração esperada do contrato	Vantajoso em contratos longos, acima do ponto de virada	Vantajoso em contratos curtos ou incertos
Prioridade do parceiro	Maximizar ganho recorrente ao longo do tempo	Maximizar ganho imediato na ativação
Perfil do cliente	Clientes com forte tendência de permanência e expansão	Clientes novos, ainda sem histórico de retenção

Essa decisão pode ser revista a cada fase de modificação do contrato do cliente (novos projetos, módulos ou valores), sempre reavaliando qual modelo continua sendo o mais adequado diante do novo cenário.

Commission Calculator Guide

How the calculator works, what benefits it brings, and how to use it to choose the best model for each contract.

1 · What the calculator is for

The commission calculator is an interactive tool that simulates, in real time, how much the partner and the company each receive on a client contract, based on the activation value (implementation) and the recurring monthly value. It exists so both parties can reach a negotiation already seeing the concrete numbers for each commission model, with no need for spreadsheets or manual calculations.

2 · How it works, step by step

The partner fills in four fields about the client's contract:

- **Activation value (US\$):** the amount charged to the client for project implementation, paid upfront or in installments.
- **Activation installments:** how many installments the activation value is split into.
- **Recurring monthly (US\$):** the amount charged to the client every month for ongoing service operation.
- **Horizon (months):** how many months the contract is expected to remain active — the best estimate of its duration.

With these four numbers, the calculator automatically shows, side by side, the results for both commission models (Model A and Model B):

- Total activation amount, split between partner and company (and per installment, if there is more than one).
- Recurring monthly commission and its yearly projection (12 months), also split between both parties.
- Accumulated total for year 1 and accumulated total over the informed horizon, for both the partner and the company.
- The partner's percentage share of total contract revenue, within the simulated horizon.
- Break-even point: the number of months after which one model becomes more advantageous than the other.

3 · Benefits of the calculator

- **Transparency:** partner and company see exactly how every dollar of the contract is split, removing ambiguity from the negotiation.
- **Instant simulation:** any change to the contract numbers (value, installments, horizon) updates the results immediately, with no manual recalculation needed.
- **Data-driven decision:** the break-even point and the percentage share objectively show which model is more advantageous for that specific contract's profile.
- **Commercial alignment:** because both sides see the same numbers, the calculator reduces friction and speeds up closing new deals.
- **Client's or partner's own language:** the language switch (Português, English, Español) lets the same tool be used in international negotiations, with no need for separate versions.

4 · Freedom of choice: a different model for every contract

There is no single, mandatory model. For every new contract — or at every renewal phase of an existing one — the partner is free to decide, together with the company, which of the two models (A or B) makes the most sense for that specific case, using the calculator as an objective basis for the decision.

What to consider	Model A (25% / 15%)	Model B (30% / 10%)
Expected contract length	Favorable on long contracts, above the break-even point	Favorable on short or uncertain contracts
Partner's priority	Maximize recurring earnings over time	Maximize immediate earnings at activation
Client profile	Clients with a strong tendency to stay and expand	New clients, with no retention track record yet

This decision can be revisited at every phase in which the client's contract is modified (new projects, modules or values), always reassessing which model remains the best fit for the new scenario.

Guía de la Calculadora de Comisión

Cómo funciona la calculadora, qué beneficios aporta y cómo usarla para elegir el mejor modelo en cada contrato.

1 · Para qué sirve la calculadora

La calculadora de comisión es una herramienta interactiva que simula, en tiempo real, cuánto reciben el socio y la empresa en un contrato de cliente, en función del valor de activación (implementación) y del valor mensual recurrente. Existe para que ambas partes lleguen a la negociación viendo ya los números concretos de cada modelo de comisión, sin depender de hojas de cálculo ni cálculos manuales.

2 · Cómo funciona, paso a paso

El socio completa cuatro campos referentes al contrato del cliente:

- **Valor de activación (US\$):** el monto cobrado al cliente por la implementación del proyecto, pagado al contado o en cuotas.
- **Cuotas de activación:** en cuántas cuotas se divide el valor de activación.
- **Mensual recurrente (US\$):** el monto cobrado al cliente cada mes por la operación continua del servicio.
- **Horizonte (meses):** durante cuántos meses se espera que el contrato permanezca activo — la mejor estimación de su duración.

Con estos cuatro números, la calculadora muestra automáticamente, uno al lado del otro, el resultado de los dos modelos de comisión (Modelo A y Modelo B):

- Total de activación, dividido entre socio y empresa (y por cuota, si hay más de una).
- Comisión recurrente mensual y su proyección anual (12 meses), también divididas entre ambas partes.
- Total acumulado en el primer año y total acumulado en el horizonte indicado, tanto para el socio como para la empresa.
- Participación porcentual del socio en el ingreso total del contrato, dentro del horizonte simulado.
- Punto de equilibrio: el número de meses a partir del cual un modelo pasa a ser más ventajoso que el otro.

3 · Beneficios de la calculadora

- **Transparencia:** el socio y la empresa ven exactamente cómo se reparte cada dólar del contrato, eliminando la ambigüedad en la negociación.
- **Simulación instantánea:** cualquier cambio en los números del contrato (valor, cuotas, horizonte) actualiza los resultados al instante, sin necesidad de recalcular manualmente.
- **Decisión basada en datos:** el punto de equilibrio y la participación porcentual muestran objetivamente qué modelo es más ventajoso para el perfil de ese contrato específico.
- **Alineación comercial:** al usar los mismos números para ambas partes, la calculadora reduce fricciones y acelera el cierre de nuevos acuerdos.
- **Idioma del cliente o del socio:** el selector de idioma (Português, English, Español) permite usar la misma herramienta en negociaciones internacionales, sin necesidad de versiones separadas.

4 · Libertad de elección: un modelo distinto para cada contrato

No existe un modelo único y obligatorio. En cada nuevo contrato — o en cada fase de renovación de un contrato existente — el socio tiene libertad para decidir, junto con la empresa, cuál de los dos modelos (A o B) tiene más sentido para ese caso específico, usando la calculadora como base objetiva de decisión.

Qué considerar	Modelo A (25% / 15%)	Modelo B (30% / 10%)
Duración esperada del contrato	Ventajoso en contratos largos, por encima del punto de equilibrio	Ventajoso en contratos cortos o inciertos
Prioridad del socio	Maximizar la ganancia recurrente a lo largo del tiempo	Maximizar la ganancia inmediata en la activación
Perfil del cliente	Clientes con fuerte tendencia a permanecer y expandirse	Clientes nuevos, sin historial de retención todavía

Esta decisión puede revisarse en cada fase de modificación del contrato del cliente (nuevos proyectos, módulos o valores), reevaluando siempre cuál modelo sigue siendo el más adecuado ante el nuevo escenario.