



SilverPay

BEM-VINDO A SILVERPAY

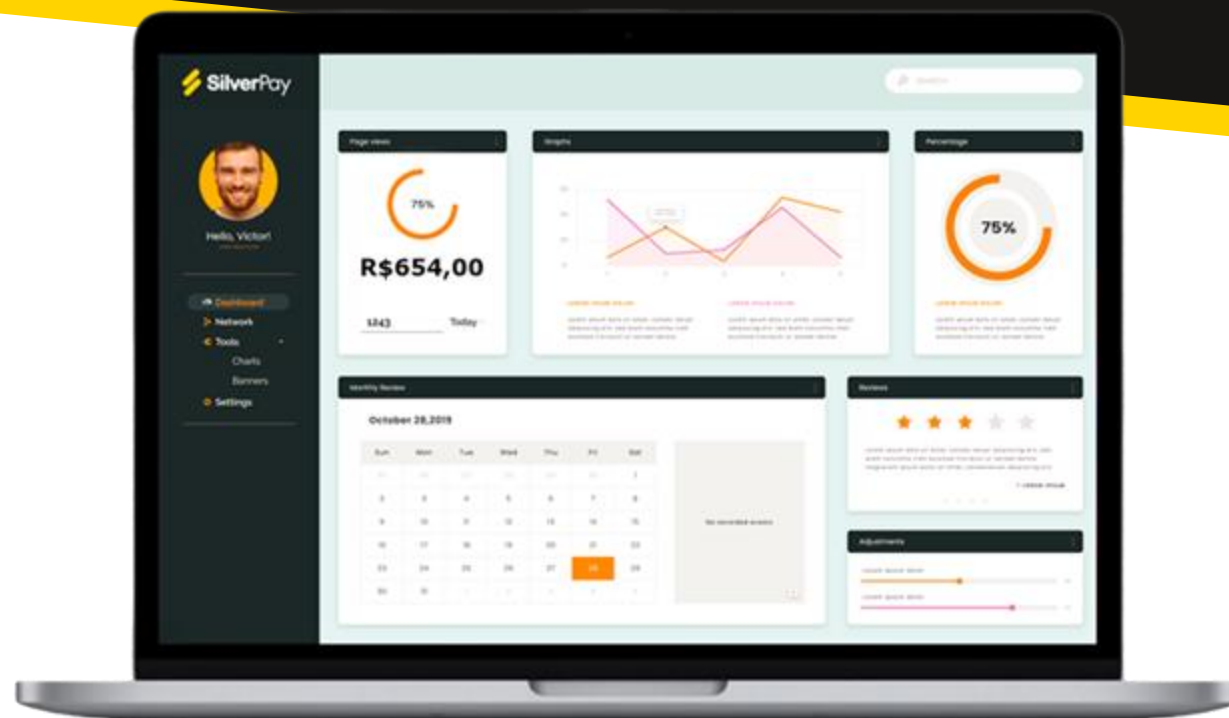


soluções financeiras



Nascemos com o objetivo de facilitar os recebíveis

Com máquinas de cartão, e entregar um atendimento muito mais humanizado e personalizado.



QUEM SOMOS?



Possuímos 7 anos de
mercado e entregamos o que
o mercado tem de melhor

No ramo de máquinas de cartão,
plataformas de gestão e atendimento.

A SilverPay tem se destacado no mercado
oferecendo soluções inteligentes de integração
de tecnologias para venda presencial e gestão
remota do negócio.

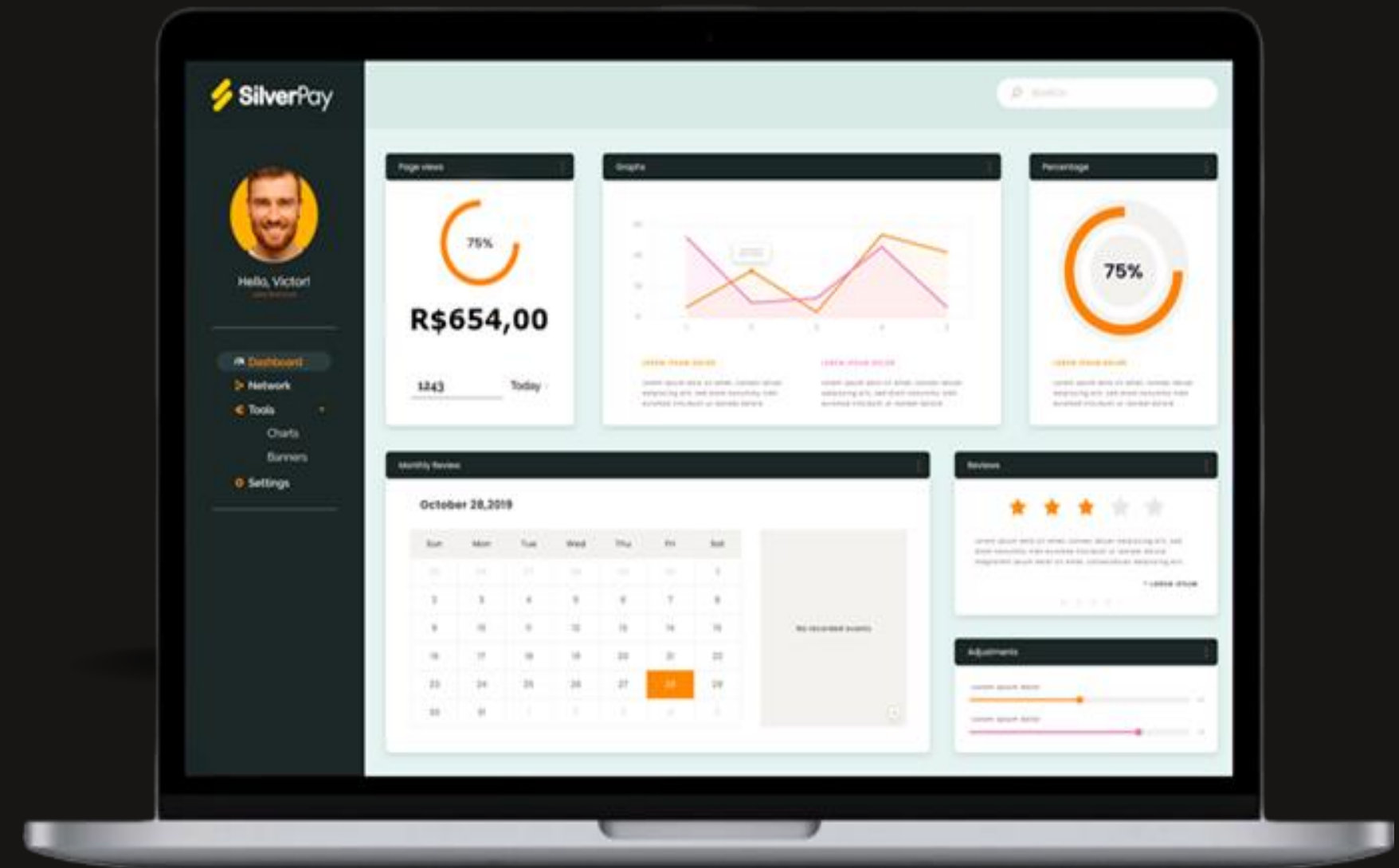
A SilverPay tem se destacado no mercado oferecendo soluções inteligentes de
integração de tecnologias para venda presencial e gestão remota do negócio.



Nossos Serviços?



- Maquininhas de cartão
- Links de pagamento
- Boletos e carnês
- Cobrança recorrente
- Conta digital integrada
- Relatórios e estatísticas



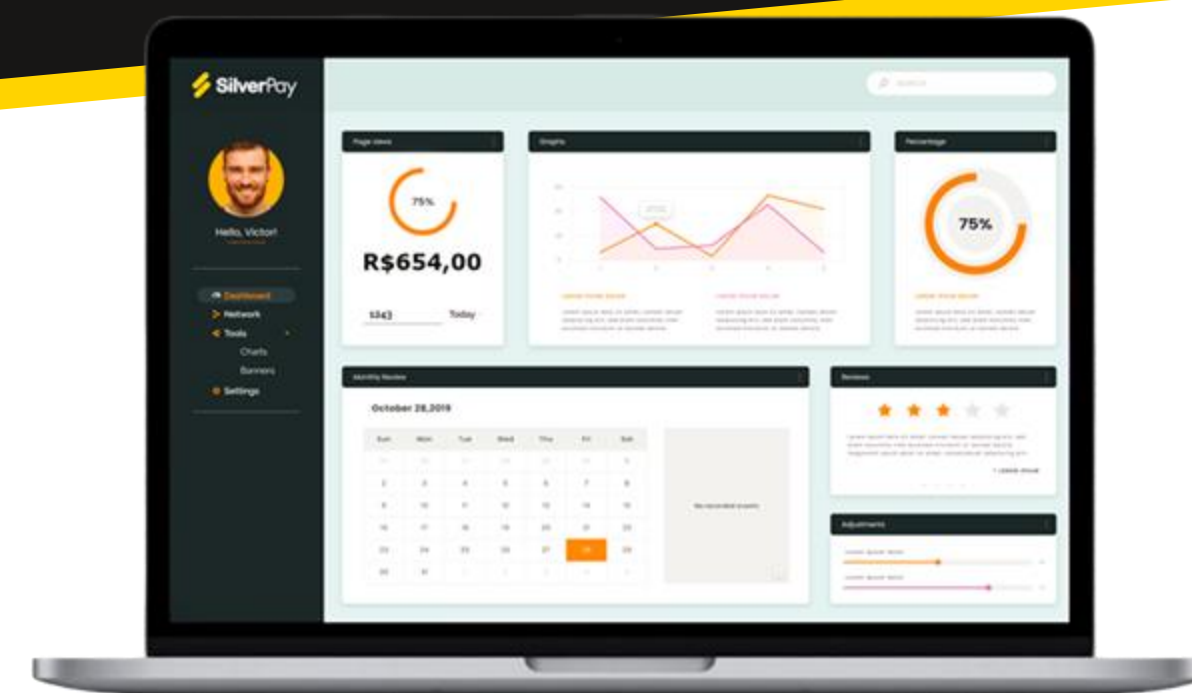
Diferenciais



soluções financeiras



- Facilidade em construir estrutura de operação para cada cliente.
- Controle total de recebimento
- Split para acompanhar os pagamentos
- Recebimento D+1 ou D+30 para cliente;
- Carteira com retenção dos recebíveis do cliente

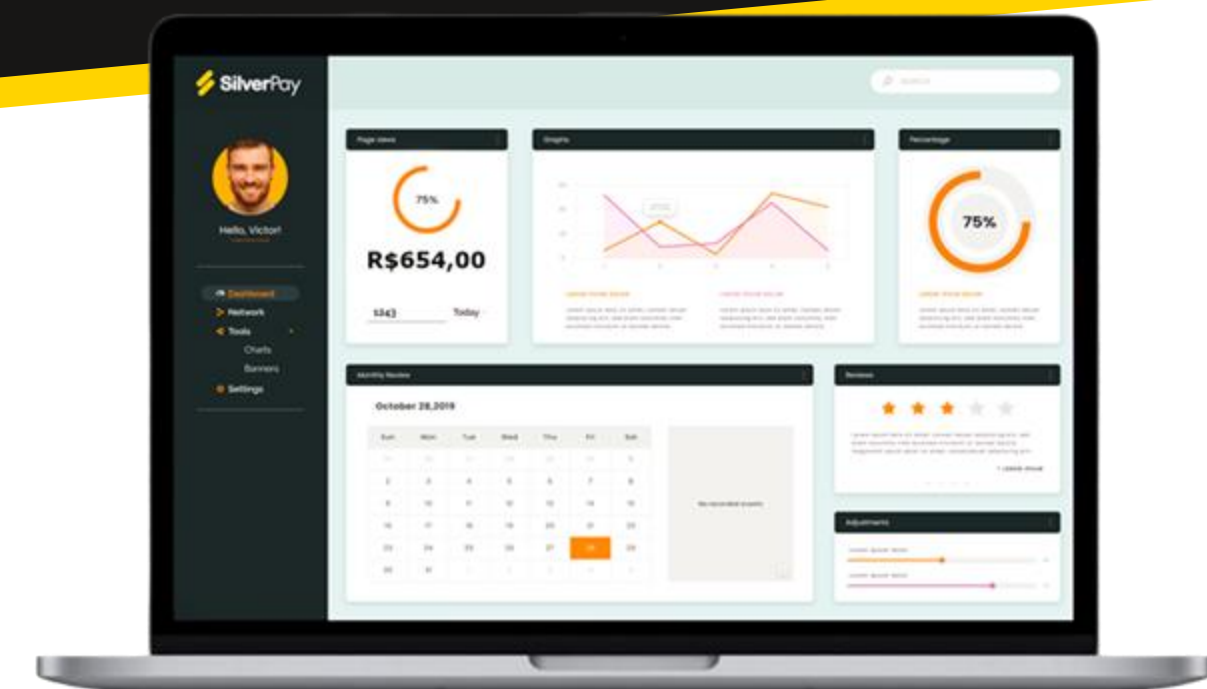




Implantação especializada com treinamento e suporte no local com executivos capacitados.

Suporte

- Presencial das 8h às 18h
- Remoto 24x7



O Papel do Representante



Sua Missão

- Representar nossos valores de inovação, confiança e acessibilidade.
- Oferecer suporte e soluções personalizadas aos nossos clientes.
- Contribuir para o crescimento do negócio local e nacional.



Benefícios de ser nosso parceiro



soluções financeiras



Porque a SilverPay

- Treinamento contínuo e suporte especializado.
- Comissão competitiva e plano de crescimento.
- Oportunidade de impactar positivamente empresas em todo o Brasil.





Programa de Bonificação

 **SilverPay**

soluções financeiras



Reconhecendo seu Sucesso

Objetivo:

Incentivar resultados excepcionais e reconhecer as conquistas dos representantes.

Como Funciona:

- Incentivo aos resultados e reconhecimento as conquistas dos representantes.
- Bonificação por metas atingidas.
- Incentivos por desempenho.



Modelos de Negócio



Duas Abordagens, Uma Missão

Modelo Representante:

- Voltado para indivíduos que trabalham de forma independente.
- Comissionamento baseado em performance.
- Suporte direto para maximizar vendas e relacionamento com clientes.



Duas Abordagens, Uma Missão

Modelo Escritórios Parceiros:

- Focado em empresas que desejam atuar como parceiras comerciais.
- Permite gerenciar uma equipe local de representantes.
- Oferece condições exclusivas para parceiros estratégicos.



Como Funciona?

Representantes:

Treinamento personalizado.

Acesso a ferramentas de vendas e materiais promocionais. Incentivos diretos para resultados rápidos.

Ideal para quem busca flexibilidade, ganhos recorrentes e desenvolvimento individual.

Escritórios Parceiros:

Apoio na construção e gestão da equipe.

Expansão regional com suporte logístico e estratégico. Maior participação nos lucros, com base no volume total gerado.



Planos de Bonificação



Plano de bonificação Sênior:



Representantes Start:

Faturamento até 499 mil = 25% de comissão sobre o markup colocado na tabela de taxa de custo.



Plano de bonificação para representante:

Representantes Master:

Faturamento acima de 500 Mil = 30% de comissão sobre o markup colocado na tabela de taxa de custo.



Plano de bonificação para representante:

Representantes Expert:

Faturamento acima de 999 mil = 35% de comissão sobre o Markup colocado na tabela de taxa de custo.



Plano de bonificação para representante:



Representantes Sênior:

Faturamento acima de 1.5 Milhões = 40% de comissão sobre o Markup colocado na tabela de taxa de custo.



Modelo Escritório



Faturamentos acima de R\$1.500.000,00 o Elite se torna um Gerente executivo e poderá abrir seu próprio escritório em uma determinada região.



Regras

Regras para permanecer no programa de bonificação recorrente mensal:

- Incluir 3 clientes ativos mês.
- Cliente incluído precisa transacionar valores, não apenas ser incluído.
- Dar assistência e atingir uma boa nota de avaliação por parte dos clientes.
- Havendo algum problema de ordem de atendimento da parte do representante contará 1 falta. Na terceira falta, será transferido de faixa de bonificação para uma faixa inferior durante 1 mês. No mês adjacente voltará a bonificação a faixa de faturamento que o TPV se encontra.
- O gerente deve ter o mínimo de 85% de máquinas ativas, caso contrario será notificado para realoca-las ou retira-las de operação.



Vamos Começar!


Juntos, podemos levar inovação e praticidade a todos os negócios. Seja bem-vindo ao futuro dos pagamentos com a SilverPay.


- Conclua seu treinamento inicial.
- Explore nossa plataforma e conheça nossos produtos.
- Conecte-se com seu mentor e comece a criar impacto.





 silverpay.com.br

 (51) 99202-6949

 @silverpay.business





SilverPay