

MATERIAL DE APOIO

# **MÓDULO 11**

plano ê

COMO CALCULAR O RETORNO  
LÍQUIDO DO LANÇAMENTO

## APRESENTAÇÃO DE QUARTER

A apresentação dos resultados dos quarters costuma ser feita em um dia específico, em uma reunião com todos que fazem parte dos projetos, deixando a equipe ciente dos números da Vê, receitas, despesas, comissões e resultados dos lançamentos em geral.

Isso cria na equipe um sentimento de mais união, consciência e confiança dos colaboradores com relação à própria empresa.

## ESTUDO DE CASO – ESTAMPARIA

Foi um lançamento interno, totalizando 85 vendas e um faturamento bruto de R\$ 102.743,68. Porém, dentro desse valor, existe a diferença entre:

- **Venda tradicional** – 66 vendas, totalizando R\$ 81.886,00 (**valor por produto: 1.240,69**)
- **Recorrência** - 19 vendas, totalizando R\$ 6.952,56 em 3x (**valor por produto: 1097,77**)

Total para o exercício corrente: R\$ 88.838,56 (66 vendas tradicionais + 1ª parcela da recorrência)

Além da possível inadimplência, existe o risco das devoluções. Por exemplo, nesse caso, tivemos 10 devoluções, totalizando R\$ 12.570,14. (**valor por produto 1.257,01**)

Ou seja, o valor total de faturamento R\$ 88.838,56 sofreu uma diminuição por conta de:

- -10 devoluções - R\$ 12.570,14
- -8,2% Taxa da Hotmart – R\$ 6.254,01

O novo valor total com os descontos passou a ser de R\$ 70.014,41.

Depois de chegar a esse valor, tivemos que fazer a divisão entre o acerto da agência com o expert, que no caso é de 50%, totalizando R\$ 35.007,20 para cada parte.

Do valor bruto de R\$ 35.007,20 retira-se:

- - 16% imposto – R\$ 7.107,08 (R\$ 5.601,15)
- - Investimento em tráfego - R\$ 14.828,70

O novo valor total que sobra para a agência até aqui é de R\$ 13.071,42 (R\$ 14.577,35) mais os outros 2 meses de receita por conta da recorrência, já com os descontos:

- + outros meses (com descontos) R\$ 4.600,00

Total: R\$ 19.448,19 (R\$ 19.177,35)

Esse resultado é o exemplo de um lançamento que não teve um ROI bom, na verdade, abaixo do que tínhamos na média. Mas, esse tipo de apresentação serve para impactar a equipe, demonstrando que os vários dígitos não significam que a Vê está “nas nuvens”.

De acordo com o tamanho da equipe e a folha de pagamento da Vê, o valor desse lançamento interno não consegue pagar nem pequena parte dos custos fixos.

Fica claro, para toda a equipe, que os momentos não são sempre positivos e que devemos criar novas estratégias e doar um pouquinho mais de si para alcançar resultados melhores.

Normalmente, os colaboradores não fazem ideia das despesas que fazem parte das contas da empresa ao longo do caminho, tendo olhos, muitas vezes, somente para o faturamento. Nesses momentos, as reuniões de quarter demonstram como é mais difícil na prática do que se imagina.

## PLANILHA

A divisão tradicional da Vê com os especialistas é de 60% para a Agência e 40% para os experts, com os investimentos sendo divididos proporcionalmente.

É importante pontuar que todos os dados dessa planilha devem estar corretos, para não dar diferença no valor final. Por isso, revise depois de preenchê-la.

A planilha abaixo exemplifica o modelo de parceria entre a agência e o especialista:

PRODUTO	CURSO X		
AGÊNCIA	50%		
Imposto Agência *	16%		
EXPERT	50%		
Imposto Expert *	16%		

  

Valor produto (unidade)	R\$ 697,00		
Número de vendas	70		
<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>R\$48.790,00</b>		

  

		AGÊNCIA	EXPERT
<b>TOTAL BRUTO P/ CADA</b>		<b>R\$24.395,00</b>	<b>R\$24.395,00</b>
Taxa Hotmart	9,90%	R\$4.830,21	
R\$ 1,00 por venda	R\$1,00	R\$70,00	
Taxa Streaming	R\$2,59	R\$181,30	
Imposto	*	R\$3.903,20	R\$3.903,20
Investimento	R\$5.000,00	R\$2.500,00	R\$2.500,00

  

<b>LÍQUIDO PARA CADA</b>	<b>R\$15.702,35</b>	<b>R\$15.702,35</b>
--------------------------	---------------------	---------------------

Já essa planilha abaixo exemplifica o modelo de comissão entre a agência e o especialista. Nesse caso, a agência tem 100% do produto, é responsável também pelo investimento integral e deve pagar ao especialista o valor correspondente acertado previamente.

Atente-se para o fato de que o cálculo da comissão é sobre o faturamento líquido.

PRODUTO	CURSO X	
AGÊNCIA	100%	
Imposto Agência	16%	
EXPERT - COMISSÃO	20%	

Valor produto (unidade)	R\$ 1.997,00	
Número de vendas	70	
<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>R\$139.790,00</b>	

Taxa Hotmart	9,90%	<b>R\$13.839,21</b>
R\$ 1,00 por venda	R\$1,00	<b>R\$70,00</b>
Taxa Streaming	R\$2,49	<b>R\$174,30</b>
Imposto	16,00%	<b>R\$22.366,40</b>
Investimento/Outros		<b>R\$50.000,00</b>
<b>FATURAMENTO LÍQUIDO (P/ CALCULO DE COMISSÃO)</b>		<b>R\$53.340,09</b>

Comissão Expert	<b>R\$10.668,02</b>
<b>FATURAMENTO LÍQUIDO FINAL</b>	<b>R\$42.672,07</b>

# plano ê

**PRODUZIDO POR:**

**AUTORIA:**

Ellen Salomão

**PRODUÇÃO:**

Felipe Botelho e Guilherme Feix

**DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:**

Gubbio Adson e Pedro Veloso