PremiaPlus

🧩 Nome do Projeto

Comercial: *PremiaClub*  
Técnico (repositório): premiaclub-api e premiaclub-app

🎯 Conceito Central

O PremiaClub é uma plataforma de rifas online e fidelização gamificada, onde os usuários participam de sorteios com prêmios reais (de itens simples até veículos) e ainda podem gerar renda recorrente através de um sistema de marketing multinível (3 níveis).

O modelo se baseia em microtransações e engajamento contínuo, equilibrando sorteios, recompensas e comissões em um ecossistema sustentável e automatizado.

💰 Estrutura de Receita

1️⃣ Ticket de Ativação Mensal

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 💎 Plano Start Valor: R$ 19,90 Tickets de nível: 1 Total de tickets: 40 Valor unitário: R$ 0,497 Clientes estimados: 22.222 Retorno Bruto: R$ 442.221,00  Benefícios:   * 5% de bônus em tickets adicionais * Disponibilidade dos bônus: após 30 dias * Acesso a sorteios de até R$ 1.000 * Desconto em tickets adicionais: 5% * Valor unitário com desconto: R$ 0,472   💠 Plano Plus Valor: R$ 39,90 Tickets de nível: 2 Total de tickets: 90 Valor unitário: R$ 0,443 Clientes estimados: 14.285 Retorno Bruto: R$ 569.999,00  Benefícios:   * 10% de bônus em tickets adicionais * Disponibilidade dos bônus: após 20 dias * Acesso a sorteios de até R$ 3.000 * Prioridade intermediária nos sorteios * Desconto em tickets adicionais: 10% * Valor unitário com desconto: R$ 0,399   🔷 Plano Pro Valor: R$ 59,90 Tickets de nível: 3 Total de tickets: 150 Valor unitário: R$ 0,399 Clientes estimados: 11.111 Retorno Bruto: R$ 665.554,00  Benefícios:   * 20% de bônus em tickets adicionais * Disponibilidade dos bônus: após 15 dias * Acesso a sorteios de até R$ 5.000 * Cashback de 2% em novas compras de tickets * Desconto em tickets adicionais: 20% * Valor unitário com desconto: R$ 0,319   🟪 Plano Elite Valor: R$ 99,90 Tickets de nível: 4 Total de tickets: 280 Valor unitário: R$ 0,357 Clientes estimados: 8.333 Retorno Bruto: R$ 832.499,00  Benefícios:   * 40% de desconto em tickets adicionais * Disponibilidade dos bônus: após 5 dias * Acesso a sorteios de até R$ 100.000 * Atendimento prioritário * Acesso antecipado a campanhas especiais * Desconto em tickets adicionais: 40% * Valor unitário com desconto: R$ 0,214 |  |  |  |  |  |  |

Disponibilidade de bônus para aquisição de novos tickets;

Aquisição de tickets com bônus não gera comissão;

Obriga o usuário a estar ativo para receber comissões;

O Valor é convertido em créditos, usados para comprar números em sorteios;

O saldo é sacável após 30 dias;

**2️⃣ Pré-venda de Números (Tickets)**

A pré-venda ocorre quando os tickets são adquiridos **antes da realização do sorteio** do produto.

O sorteio será realizado **após atingir a liquidez necessária** para a aquisição do bem, independentemente do seu valor. Uma vez alcançada a liquidez, o sorteio deve ser realizado **em até 90 dias**.

**Definição de Liquidez:**

Ou seja, soma-se o valor do bem ao custo operacional e adiciona-se **15%**, considerando esse resultado como a liquidez mínima necessária para que o sorteio seja efetuado.

3️⃣ Classes de Tickets

Para balancear prêmios e incentivar maior volume de compra:

Classe 1: Prêmios de R$ 0,01 até 1.000

Classe 2: Prêmios de R$ 1.000,01 até R$ 3.000

Classe 3: Prêmios de R$ 3.000,01 até R$ 5.000

Classe 4: Veículos e prêmios de R$ 5.000,01 até R$ 100.000

Promocional:  
Classe 5: Veículos/Imóveis e prêmios de R$ 100.000,01 até R$ 200.000

Cada classe exige um mínimo de tickets comprados para participar:

Classe 1 → mínimo 5 tickets

Classe 2 → mínimo 10 tickets

Classe 3 → mínimo 20 tickets

Classe 4 → mínimo 50 tickets

Promocional:

Classe 5 → mínimo 100 tickets

4️⃣ Comissões Multinível

Sistema com 3 níveis de comissão, vinculado ao plano ativo do afiliado:

Nível 1: 10%

Nível 2: 5%

Nível 3: 2%

Pagas sobre as assinaturas ativas e tickets adquiridos.

🧾 Estrutura de Custos e Prêmios

Sorteios Semanais (Base)

1 prêmio até R$ 1.000

1 prêmio até R$ 3.000

1 prêmio até R$ 5.000

Grandes Sorteios Mensais

1 Renault Kwid (R$ 60.000)

1 Chevrolet Onix (R$ 80.000)

1 Honda CG 160 (R$ 21.000)

1 Kawasaki Ninja (R$ 61.000)

Todos baseados na Loteria Federal (2x por semana) para legitimidade e transparência.

🎁 Política de Retenção e Bônus

Se o usuário não ganhar nada durante 12 meses consecutivos, ele poderá:

Escolher um item de até 50% do valor total pago em assinaturas no período.

O item deve estar dentro de um catálogo pré-definido pela empresa.

🧠 Estratégia de Expansão

Fase 1: Produtos simples e de baixo custo (eletrônicos, vouchers, acessórios).

Fase 2: Itens de médio valor (TVs, notebooks, smartphones).

Fase 3: Veículos e prêmios de alto valor.

Cada fase é liberada conforme o fluxo de caixa e o número de assinantes ativos.

📈 Marketing e Crescimento

Programa de indicação com bonificação direta.

Ranking mensal dos 3 maiores recrutadores com prêmios extras.

Sistema de pré-venda de sorteios para gerar liquidez antecipada.

Campanhas sazonais (Natal, Black Friday, Dia das Mães etc.).

⚖️ Aspectos Jurídicos

Empresa constituída sob CNAE de promoções comerciais e marketing digital.

Uso da Loteria Federal como base de sorteio garante legitimidade.

Termos de uso devem incluir:

Cláusula de não sorteio por falta de liquidez mínima (com devolução de créditos).

Transparência nos percentuais e regras de comissionamento.

Auditoria mensal interna para garantir credibilidade dos resultados.

👥 Estrutura Operacional

CEO / Diretor Geral

Gestão estratégica global, decisões corporativas, parcerias, supervisão de todos os departamentos.

COO / Diretor de Operações

Supervisiona operações diárias, logística de prêmios, atendimento ao cliente, processos internos.

CFO / Diretor Financeiro

Controle de receitas, comissões, contabilidade, fluxo de caixa, pagamentos, sustentabilidade financeira.

CTO / Diretor de Tecnologia

Desenvolvimento e manutenção do sistema, segurança de dados, infraestrutura, inovação tecnológica.

CMO / Diretor de Marketing

Estratégias de aquisição de usuários, campanhas de marketing, engajamento, gestão de influenciadores.

CLO / Diretor Legal (opcional)

Compliance, contratos, regulamentação de rifas, proteção jurídica da empresa (fortemente recomendado em MMN e sorteios).

Presidente (CEO) – Leonardo

Gestão estratégica, decisões corporativas, visão geral da empresa, supervisão de todos os departamentos.

Vice-Presidente (VP) – Cristina

Apoio à gestão, coordenação de projetos estratégicos, supervisão de áreas operacionais menores.

Diretor de Operações (COO) – Gabriel

Gestão operacional, logística de prêmios, atendimento, processos internos.

Diretor Financeiro (CFO) – Henrique

Controle de fluxo de caixa, comissões, contabilidade, planejamento financeiro.

Diretor de Marketing (CMO) – Edson

Estratégia de aquisição de usuários, campanhas, engajamento, relações públicas e influenciadores.

CTO / Diretor de Tecnologia – Leonardo

Desenvolvimento e manutenção do sistema, segurança de dados, infraestrutura tecnológica.

Estrutura operacional complementar

• Suporte / Atendimento – subordinado ao COO

• Financeiro / Contas a pagar – subordinado ao CFO

• Equipe de Marketing Digital / Influenciadores – subordinada ao CMO

• Equipe de TI / Devs / SysAdmin – subordinada ao CTO

Observações estratégicas

• Para operações pequenas/médias, funções podem ser acumuladas (ex: CEO + CTO).

• CLO é opcional, mas recomendado devido ao risco regulatório em rifas e marketing multinível.

• CTO deve priorizar escalabilidade e segurança, pois o sistema lidará com dinheiro e dados sensíveis.