



RENATO LACERDA <renatodafonsecalacerda@gmail.com>

planilha

PAULO ELO <paulo@eloempresas.com.br>

Wed, Jul 2, 2014 at 9:40 AM

To: renato.lacerda@grupoolimpo.com.br

Bom dia Renato,

Com relação a titularidade para efeito de comissionamento é pago a comissão de 50% igual a renovação e incremento. Porém a sua receita é somada para ajudar no atingimento dos 30.000,00.

Com relação a banda larga. Se o cliente da nossa base já possui banda larga em seu plano e o vendedor for fazer a renovação do seu plano o vendedor será comissionado em 50%. Se este mesmo cliente por exemplo passar a sua banda larga contratada de 1G para 4 G haverá um aumento na receita deste plano e será considerado incremento e para o vendedor a comissão de 50% , porém este incremento de receita ajudará no atingimento da meta dos 30.000,00 . se o cliente não tinha banda larga no seu plano na renovação e o vendedor fizer uma venda esta será considerada nova e a comissão será paga em 100%. Esta receita como já tinha dito será somada para atingimento da meta de 30.000,00 também.

Lembrando que na planilha que você copiou temos duas colunas: TIPO DE PEDIDO = Renovação, incremento, novo(VOZ), transferência de titularidade. TIPO DE PLANO= Voz, Banda Larga.

Lembrando também que o comissionamento para vendedor que utilizamos as 3 tabelas de calculo é para LINHA DE VOZ NOVA

Mais dúvidas é só dar o grito!!

Abraço

**Paulo Henrique Freire**

62 3922.2121