

- Acesso e estrutura geral de navegação
- Painel de Início
- Painel de Vendas
 - Vendas gerais
 - Assinaturas
 - Contratos de recorrência (Central, Parcelas, Contratos)
 - Devolutivas (reembolsos, chargebacks, cancelamentos, contestações)
- Módulo de Produtos
 - Meus Produtos
 - Minhas Coproduções
 - Minhas Afiliações
 - Dentro do produto: Ofertas, Turmas, Membros, Área de Membros, Links, Pixel de Rastreamento, Configurações
- Mercado de Afiliação (Marketplace de produtos para afiliados)
- Quem Indica (indicações de novos produtores)
- Integrações (por produto e painel geral)
- Relatórios (dashboards analíticos)
- Dentro de cada módulo, tratar os tópicos numerados como requisitos funcionais (campos, filtros, estados, ações, comportamentos).
- Sempre manter a coerência de nomes globais:
 - Modelo = BR / Global
 - Método de venda = Pagamento único BR, Pagamento único Global, Mensal BR, Mensal Global, Recorrente
 - Método de pagamento = Pix, Boleto, Cartão, Cartão Internacional

-
- Onde houver “Central” e “Detalhe”, são telas distintas, não variação visual na mesma tela.

3 - Alternativas consideradas

- Alguns gráficos de relatórios ainda podem mudar de layout (tipo de gráfico, quantidade de séries), mas os conceitos principais (o que é medido) já estão fechados.
 - Em Vendas/Relatórios, algumas quebras podem virar dashboards separados no futuro, mas o documento assume tudo dentro do módulo “Relatórios” com filtros e drill-down.
-

4 - Riscos / dependências

- Risco de inconsistência se algum painel usar termos diferentes dos padronizados (modelo, método de venda, método de pagamento, país, moeda).
 - Risco de duplicar lógica entre Vendas x Relatórios se o backend não centralizar as agregações.
 - Dependência forte da modelagem de dados de vendas, assinaturas, contratos, pixels, links e afiliações para os painéis funcionarem como descrito.
-

5 - Métricas de sucesso

- Todos os painéis descritos existem e funcionam com filtros coerentes entre si.
 - Mesmas vendas/contratos exibem números iguais em Vendas, Produtos (quando cabível) e Relatórios.
 - Produtor consegue entender sua operação apenas navegando entre Início, Vendas, Produtos, Afiliação e Relatórios, sem precisar do Financeiro para interpretação de desempenho.
-

DOCUMENTO DE REQUISITOS - SISTEMA PLENNA

1. Estrutura geral e navegação

1.1 - Árvore principal de navegação (menu lateral)

- Início
- Vendas
 - Vendas
 - Assinaturas
 - Contratos de recorrência
 - Devolutivas
- Produtos
 - Meus Produtos
 - Minhas Coproduções
 - Minhas Afiliações
- Afiliação
- Quem Indica
- Financeiro (específico em outro doc, mas presente no menu)
- Relatórios
- Integrações
- Configurações (nível de conta, fora do escopo detalhado aqui)

1.2 - Regras gerais

- Logo Plenna no topo esquerdo sempre leva para “Início”.

- Abas ativas ficam destacadas no menu lateral.
- Filtros nas páginas são reativos - qualquer alteração recarrega o conteúdo imediatamente.
- Todas as telas respeitam os mesmos filtros globais aplicáveis:
 - Produto (quando fizer sentido)
 - Modelo (BR, Global, Geral)
 - Método de venda
 - Método de pagamento
 - Período (hoje, 7, 30, 90, 180 dias, personalizado)

2. Painel de Início (resumo operacional do produtor)

Este painel já está detalhado no PDF “Paineis Sistema Plenna – Painel de Início”, mas precisa estar alinhado com o resto.

2.1 - Objetivo

- Mostrar a “fotografia operacional” das vendas do produtor, sem misturar saldos e extratos financeiros.
- Métricas de desempenho + status das vendas (ativas, baixadas, pendentes, abandonos etc.).

2.2 - Filtros principais

- Produto
- Modalidade (Modelo: BR, Global, Geral)
- Moeda (moeda da venda, conversão sempre exibida em R\$)
- Período

2.3 - Blocos principais

- Receita Total (R\$) - vendas confirmadas (pagas + a receber), exclui pendentes, canceladas e reembolsadas.
- Ticket Médio (R\$) - média por venda no período.
- Número Total de Vendas - vendas confirmadas e ativas.

2.4 - Gráficos

- Gráfico de linha de desempenho ao longo do tempo (X = tempo, Y = receita em R\$).
- Gráficos de pizza:
 - Modelo de recebimento (cartão, pix, boleto, cartão internacional).
 - Status de pagamento (Recebido x A receber).
 - Produtos (participação na receita).
 - Método de venda (único BR, único Global, Mensal BR, Mensal Global, Recorrente).

2.5 - Métricas detalhadas (parte inferior)

- Vendas Ativas
- Vendas Baixadas (tudo que saiu do ciclo ativo, em qualquer modalidade)
- Contratos Baixados (subconjunto das vendas baixadas)
- Checkout Abandonado
- Pendentes de Pagamento
- Vendas com Atraso
- Ticket Médio

2.6 - Diferença Início x Financeiro

- Início: só desempenho e status - sem saldos, taxas, extrato.
 - Financeiro: foca em saldo, repasse, taxas e extratos.
-

3. Painel de Vendas (módulo Vendas - aba “Vendas”)

3.1 - Objetivo

- Ser a visão central de todas as vendas (independente de serem únicas, mensais ou recorrentes).
- Oferecer filtros poderosos de status, método de venda e pagamento.

3.2 - Métricas de topo

- Valor total de Vendas Líquidas (R\$) no período filtrado.
- Ticket Médio Líquido (R\$) das vendas.
- Quantidade de Vendas - acompanha exatamente a base da receita líquida mostrada.
- Quantidade de Faturas Geradas (todas as faturas, pagas ou não).

3.3 - Filtros

- Produto
- Modelo (BR, Global, Geral)
- Método de venda
- Método de pagamento
- Status (múltipla seleção):
 - Pago
 - Pendente de pagamento
 - Reembolsado
 - Chargeback
 - Contestado
 - Cancelado
 - Combinações (Pago/Reembolsado, Pago/Chargeback, Pago/Cancelado, Pago/Contestado) para refletir vendas parcialmente afetadas.

- Data (período)
- Campo de busca (ID da venda, nome do comprador, e-mail etc.).

Regras importantes de impacto nos cards:

- As métricas de valor líquido e quantidade de vendas sempre refletem o conjunto de vendas efetivamente considerado para “Pago” e suas combinações (ex.: Pago/Chargeback considera apenas a parte paga que ainda vale).
- Filtros de status como “Reembolsado”, “Chargeback”, “Cancelado” isolados afetam faturas e extrato mas não somam na receita líquida.

3.4 - Extrato de Vendas (tabela)

Colunas:

- Status
- Data
- ID (da venda)
- Produto
- Comprador (nome)
- Método de pagamento
- Método de venda
- Origem (país / moeda da venda - ex.: US / USD)
- Valor pago na moeda de origem (convertido visualmente para R\$ quando aplicável)
- Valor líquido (em R\$)
- Ações (3 pontinhos)

Ações nos 3 pontinhos:

- Ver detalhes da venda (tela dedicada com: histórico de faturas, status detalhado, origem, taxas, devolutivas, etc.).
-

4. Painel de Assinaturas (dentro de Vendas)

Quando o usuário clica em “Assinaturas” dentro de Vendas, vai para o módulo específico de vendas mensais (não contratos).

4.1 - Estrutura de abas internas

- Ao clicar em “Assinaturas”, abre primeiro a aba “Central”.
- Na parte superior, dois botões (estilo abas secundárias):
 - Central
 - Assinaturas

Cada uma é uma “face” diferente - telas separadas.

4.2 - Aba “Central” de Assinaturas

Objetivo: visão gerencial de assinaturas por período.

Filtros:

- Data
- Método de pagamento

Cards superiores:

- Recebimentos do período
 - Valor total recebido em assinaturas no período
 - Quantidade de mensalidades pagas
- Recuperação do período
 - Valor recuperado de assinaturas que estavam vencidas e foram pagas
 - Quantidade de mensalidades recuperadas
- Eventos de cobrança
 - Quantidade de disparos de cobrança (WhatsApp, ligação, e-mail, SMS) relacionados a assinaturas

Blocos abaixo:

- Em aberto - quantidade de mensalidades futuras já geradas e ainda não pagas
- Vencidas - quantidade de mensalidades que ultrapassaram a data de vencimento
- Devendo - mensalidades vencidas há mais de 30 dias (ou outra regra definida no core)

4.3 - Aba “Assinaturas” (detalhe linha a linha)

Cards superiores:

- Receita Bruta de Assinaturas
- Receita Líquida de Assinaturas
- Quantidade de Assinaturas

Filtros:

- Modalidade (Modelo: BR, Global, Geral)
- Status:
 - Paga
 - Em aberto
 - Vencida
 - Reembolsada
 - Chargeback
 - Contestado
 - Cancelada
- Método de pagamento
- Origem (país / moeda)
- Data
- Busca

Regras importantes:

- Os cards de valor e quantidade são moldados pelos filtros de status Paga, Em aberto, Vencida.
- Status de devolutivas (Reembolsada, Chargeback, Contestado, Cancelada) afetam o extrato e faturas, mas não somam receita líquida.

4.4 - Extrato de Assinaturas

Colunas:

- Status
- Data
- ID (referente à assinatura/renovação)
- Produto
- Comprador
- Método de pagamento
- Estágio (1º mês, 2º mês, 3º mês...)
- Origem (país / moeda)
- Valor da parcela (na moeda original, convertido visualmente para R\$)
- Valor total acumulado daquela assinatura até aquele pagamento (em R\$)
- Ações (3 pontinhos)

Comportamentos importantes:

- A cada novo pagamento, uma nova linha é criada com o valor da parcela e o acumulado anterior (ex.: parcela 4 de 10, valor 300, acumulado passa de 900 para 1200, mas o “acumulado 1200” só aparece após confirmação do pagamento).
 - Ao clicar em “Ver detalhes” (3 pontinhos), abre uma tela mostrando todo o histórico daquela assinatura (pagos, em aberto, vencidos, devolutivas).
-

5. Painel de Contratos de Recorrência (dentro de Vendas)

Ao clicar em “Contratos de Recorrência” dentro de Vendas, abre um painel com três abas internas:

- Central
- Parcelas
- Contratos

5.1 - Aba “Central” (Contratos)

Filtros:

- Data
- Método de pagamento

Cards superiores:

- Recebimentos do período
 - Valor total recebido em contratos recorrentes
 - Quantidade de contratos com pagamento no período
- Recuperação do período
 - Valor recuperado de parcelas que estavam inadimplentes e foram pagas
 - Quantidade de parcelas recuperadas
- Eventos de cobrança
 - Contagem de ações de cobrança (WhatsApp, ligação, e-mail, SMS) relacionadas a contratos

Blocos abaixo:

- Vencidos / Inadimplentes - quantidade de parcelas dos contratos em atraso (podemos usar “Inadimplentes” como status consolidado)

- Em aberto - quantidade de parcelas futuras geradas e não vencidas

5.2 - Aba “Parcelas”

Objetivo: visão linha a linha de cada parcela de contrato.

Cards superiores:

- Valor total líquido das parcelas no período
- Quantidade de parcelas

Filtros:

- Status:
 - Paga
 - Em aberto
 - Inadimplente (vencida)
 - Reembolsada
 - Chargeback
 - Contestado
 - Cancelada
- Método de pagamento
- Número da parcela (filtrar por “1/12”, “5/10” etc. se desejado)
- Data
- Busca

Extrato (colunas):

- Status
- Data
- ID (da parcela ou fatura)

- Produto
- Comprador
- Método de pagamento
- Número da parcela (ex.: 3/12, 5/8, etc.)
- Valor líquido (R\$)
- Ações (3 pontinhos)

5.3 - Aba “Contratos”

Objetivo: visão agrupada por contrato.

Cards superiores:

- Valor total líquido dos contratos (somatório do previsto/efetivado)
- Quantidade de contratos

Filtros:

- Status do contrato:
 - Ativo
 - Em aberto
 - Inadimplente
 - Cancelado
 - Baixado (encerrado por conclusão ou quitação)
 - Com devolutiva (reembolsado/chargeback etc.)
- Método de pagamento
- Número de parcelas (ex.: contratos 12x, 24x)
- Data
- Busca

Extrato (colunas):

- Status do contrato
 - Data de início
 - ID do contrato
 - Produto
 - Comprador
 - Método de pagamento
 - Número de parcelas (total - ex.: 12x, 24x)
 - Valor total líquido previsto
 - Valor líquido já recebido
 - Ações (3 pontinhos → ver detalhes do contrato, listar parcelas, devolutivas, histórico).
-

6. Painel de Devolutivas (Reembolsos / Chargebacks / Cancelamentos / Contestações)

Aqui entra o que antes foi chamado de “Reembolsos/Chargebacks”, renomeado para “Devolutivas”.

6.1 - Objetivo

- Centralizar todas as devolutivas de venda em um único painel: reembolso, chargeback, cancelamento e contestação.

6.2 - Cards principais

- Quantidade de devolutivas no período
- Valor líquido impactado por devolutivas (não soma receita, é métrica de perda)
- Faturas geradas relacionadas às devolutivas

6.3 - Filtros

- Produto
- Tipo de devolutiva: Reembolso, Chargeback, Cancelamento, Contestsão
- Modelo (BR, Global, Geral)
- Método de venda
- Método de pagamento
- Data
- Busca

6.4 - Extrato de Devolutivas

Colunas:

- Status (Reembolsado, Chargeback, Cancelado, Contestado, Pago/Chargeback, Pago/Reembolsado, Pago/Cancelado, Pago/Contestado etc.)
- Data
- ID da venda
- Produto
- Cliente
- Método de venda
- Método de pagamento
- Origem (país/moeda)
- Valor (sempre líquido)
- Ações (3 pontinhos → “Ver detalhes da venda”).

7. Módulo de Produtos (Meus Produtos / Coproduções / Afiliações)

7.1 - Aba “Meus Produtos”

7.1.1 - Objetivo

- Gerenciar os produtos que o produtor é dono.

7.1.2 - Layout

- Botões no topo:
 - Meus Produtos (ativo por padrão)
 - Minhas Coproduções
 - Minhas Afiliações
- Dentro de “Meus Produtos”:
 - Botão “Novo Produto” (apenas aqui).
 - Cards/listagem de produtos com:
 - Imagem / nome do produto
 - Status:
 - Vendendo
 - Rascunho (criado mas não liberado)
 - Pendente (aguardando alguma aprovação ou configuração mínima)
 - Desativado (já foi ativo, hoje não está vendendo)
 - Ao clicar no card, abre o painel interno do produto.

7.2 - Aba “Minhas Coproduções”

- Lista de produtos em que o usuário é coprodutor.
- Colunas:
 - Produto
 - Data de início da coprodução

- Data de encerramento (∞ quando indeterminado)
- Comissão (%) do coprodutor
- Acesso:
 - Se tiver permissão de admin, abre o painel do produto com edição liberada (menos remover o criador).
 - Se não tiver permissão, vê apenas visão de ganhos/relatórios, sem edição.

7.3 - Aba “Minhas Afiliações”

- Lista de produtos em que o usuário é afiliado.
- Colunas:
 - Produto
 - Data de início
 - Comissão (%)
 - Status da afiliação:
 - Vendendo
 - Desativado
 - Pendente (aguardando aprovação)
- Ao clicar no produto:

Sub-abas internas:

- Geral
 - Resumo do produto (nome, descrição, categoria, comissões, tipo de atribuição).
- Links de ofertas
 - Lista de todas as ofertas liberadas para aquele afiliado.
 - Colunas:

- Nome da oferta
 - Preço
 - Link da oferta
 - Modelo (BR / Global)
 - Método de venda
 - Pagamentos habilitados (Pix, Cartão, Boleto etc.)
 - Ações: copiar link, visualizar detalhes básicos da oferta.
-

8. Painel interno do Produto

Ao clicar em um produto (Meus Produtos ou Coproduções com permissão), abre o painel completo desse produto.

8.1 - Cabeçalho

- Logo do produto + nome no canto superior esquerdo.
- No canto superior direito:
 - Badge de status (Vendendo, Rascunho, Pendente, Desativado) - funciona como botão com dropdown.
 - Botão “Área de Membros” (abre área de membros ou builder).
 - Ícone de lixeira (excluir produto) com modal de confirmação irreversível.

8.2 - Abas internas

- Ofertas
- Turmas
- Membros
- Área de Membros
- Links

- Pixel de Rastreamento
- Configurações

8.3 - Aba “Ofertas”

Lista de ofertas do produto.

- Botões superiores:
 - “Criar Oferta”
 - Filtro: Ativas / Arquivadas
- Colunas (Ofertas Ativas):
 - Data de criação
 - Botão on/off de ativação (quando o produtor tem permissão)
 - Nome da oferta
 - Preço
 - Modelo (BR / Global)
 - Método de venda
 - Link do checkout (para copiar)
 - Ações (3 pontinhos):
 - Editar
 - Arquivar
 - Excluir
 - Duplicar
- “Arquivadas”:
 - Mesma listagem, com opção para desarquivar (via checkbox e botão ou ação nos 3 pontinhos).
- Ao clicar em “Criar Oferta” ou “Editar”:

- Abre tela de edição da oferta com:
 - Nome da oferta
 - Turma associada
 - Preço
 - Modelo (BR/Global)
 - Método de venda (único BR, único Global, Mensal BR, Mensal Global, Recorrente)
 - Métodos de pagamento habilitados para essa oferta
 - Configurações de checkout (layout, campos extras, etc.)
 - Definição de tempo de acesso (indeterminado, 1m, 3m, 6m, 9m, 1–10 anos)
 - Config da página de pós-compra.

8.4 - Aba “Turmas”

- Botão “Criar turma”.
- Tabela de turmas:
 - Criação (data)
 - Turma (nome)
 - Acesso (estilo de acesso - ênfase na turma padrão)
 - Ações (3 pontinhos):
 - Editar
 - Duplicar
 - Excluir (somente se não houver vendas vinculadas)
- Tela de “Criar/Editar turma”:
 - Nome da turma

- Seleção de módulos/conteúdos que a turma terá acesso (todos marcados por padrão)
- Campo “Produto com link externo” se o produto não usar área de membros interna (link para plataforma externa, PDF, etc.).
- Botão para salvar.

8.5 - Aba “Membros”

Sub-aba interna com três estados:

- Membros Ativos (padrão)
- Convites Pendentes
- Membros Anteriores

Membros Ativos

- Botões:
 - “Adicionar membro”
 - “Exportar” (gera planilha com nome, e-mail, telefone, turma)
- Tabela:
 - Nome
 - E-mail
 - Telefone
 - Turma
 - Data (prazo de acesso)
 - Tipo (Gratuito / Pago)
 - Checkbox por linha
 - Ações (3 pontinhos):

- Remover membro (apenas se o acesso for gratuito - quem pagou é removido automaticamente quando terminar o prazo)
 - Alterar turma do membro
 - Enviar e-mail de redefinição de senha
 - Reenviar e-mail de acesso
 - Iniciar conversa pelo WhatsApp (abre conversa direta, sem envolver Plenna)
- Ação em massa:
 - Selecionando múltiplos membros, aparecem botões “Alterar turma” e “Enviar e-mail” para ações em lote.

Convites Pendentes

- Barra de busca
- Tabela:
 - Nome (se houver)
 - E-mail
 - Data de envio do convite
 - Ícone de lixeira → abre modal para excluir convite.

Membros Anteriores

- Barra de busca
- Botão “Exportar”
- Tabela:
 - Nome
 - E-mail
 - Telefone

- Data de remoção/expiração

Adicionar membro (modal):

- Turma (select - lista de turmas)
- E-mail
- Dias de acesso (campo numérico)
- Checkbox “Acesso vitalício gratuito”
- Botões “Cancelar” e “Confirmar”

8.6 - Aba “Área de Membros”

- Card com preview da área de membros atual e botão “Editar”.
- Acima do card, um toggle/frase: “Deseja usar área de membros própria?”
 - Se SIM:
 - Some o preview/builder interno
 - Aparecem campos para link da área de membros externa ou upload de arquivo (PDF, ebook, etc.).
 - Todas as informações de acesso são usadas para e-mails transacionais e para o painel do aluno.

8.7 - Aba “Links”

- Botão “Novo link”
- Tabela:
 - Nome
 - URL encurtada
 - UTM's configuradas (sim/não ou listagem reduzida)
 - Cliques

- Ações:
 - Editar
 - Excluir
- Tela lateral “Novo link / Editar link”:
 - Nome
 - Oferta (select)
 - Tipo (select baseado em opções pré-definidas - ex.: Tráfego pago, Orgânico, Influencer, etc.)
 - URL encurtada
 - Checkbox “Ativar parâmetros de campanha UTM” → abre campos de UTM (source, medium, campaign etc.)
 - Botões “Cancelar” e “Criar link” / “Salvar”.

8.8 - Aba “Pixel de Rastreamento”

- Filtro “Plataforma” (Facebook Ads, Google Ads, TikTok, etc.).
- Botão “Adicionar pixel”.
- Tabela:
 - Pixel de rastreamento (nome)
 - Plataforma
 - ID do Pixel
 - Data de criação
- Ações:
 - Editar pixel
 - Excluir pixel (com modal de confirmação)
- Fluxo “Adicionar/Editar pixel”:

Passo 1: selecionar plataforma (lista com radio/checkbox único).

Passo 2: campos “Nome do pixel” e “ID do pixel”; botões “Voltar” e “Concluir”.

8.9 - Aba “Configurações”

Sub-abas:

- Informações básicas
- Co-produção
- Afiliados
- Mensagem de boas-vindas

Informações básicas

- Campos conforme tela:
 - Nome do produto
 - Descrição
 - Categoria (select)
 - Imagem (upload)
 - URL da página de vendas
 - Outras opções básicas que já estão desenhadas no protótipo.

Co-produção

- Botão “Convidar parceiro”.
- Tabela:
 - Parceiro
 - Status
 - Comissão (%)
 - Data de encerramento
 - Ações (3 pontinhos):

- Editar

- Excluir

Regras:

- Ao editar/excluir coprodutor, abre fluxo de autorização:
 - Envia e-mail ao parceiro com link.
 - Parceiro precisa logar na Plenna e aceitar a alteração (botão “Autorizar” ou “Não autorizar”).
- Comissão total máxima: 100% do produto.
- Dono precisa ficar com pelo menos 1%.
- Ao inserir novo parceiro com % que excede o total, o sistema sugere rebalancear automaticamente a parte dos outros parceiros (sem reduzir a parte do dono sem consentimento explícito).

Convidar parceiro

- Campos:
 - E-mail do parceiro
 - Porcentagem de comissão
 - Confirmação da porcentagem
 - Checkbox de aceite de termos
- Ao salvar, parceiro é adicionado como pendente até aceitar o convite via e-mail/plataforma.

Afiliados

- Toggle “Ativar afiliação para este produto”.
- Campo “Quem pode se afiliar?”:
 - Qualquer um pode ser afiliado
 - Somente afiliados com autorização

- Tipo da comissão:
 - Venda única (primeira venda / primeira parcela)
 - Recorrência (renovações)
 - Ambos
- Campo “Comissionar upsell?":
 - Comissionar upsell
 - Não comissionar upsell
 - (Order bumps são comissionados automaticamente como parte da venda principal).
- Permissões:
 - Permitir apenas afiliação (usar links existentes)
 - Permitir acesso e criação de ofertas próprias
 - Se marcado, definir faixa de preço mínima e máxima que o afiliado pode usar nas ofertas que criar.
- Campos de porcentagem:
 - Comissão em venda única
 - Comissão em recorrência (se aplicável)

Mensagem de boas-vindas

- Campo de texto rico para mensagem exibida ao aluno após compra e/ou enviada por e-mail.
- Campo “Adicionar arquivo” (link ou anexo).

9. Mercado de Afiliação (Aba “Afiliação”)

9.1 - Objetivo

- Marketplace de produtos disponíveis para afiliação.

9.2 - Layout principal

- Título “Mercado de Afiliação” + subtítulo (explicando que é o lugar para encontrar produtos e se afiliar).
- Controles de ordenação (“Ordem de visualização”):
 - Mais vendidos
 - Menor valor
 - Maior valor
 - Maior comissão
- Filtros:
 - Tipo:
 - Liberado para afiliação
 - Somente com autorização
 - Modelo:
 - BR
 - Global
 - Mensal BR + Mensal Global (juntos, se necessário)
 - Geral (todos)
 - Faixa de preço (mínimo/máximo)
 - Faixa de comissão (mínimo/máximo)
- Cards de produto:
 - Nome
 - Imagem
 - Categoria

- Comissão máxima “até X% / R\$ Y por venda”
- Preço base (oferta principal)

9.3 - Detalhe do produto (ao clicar)

- Layout semelhante ao exemplo da Kiwify/Hudla:
 - Logo
 - Nome
 - Botão: “Solicitar afiliação” ou “Afiliar agora”, de acordo com regra do produto.
 - Categoria
 - Modelo
 - “Receba até” (valor máximo estimado de comissão)
 - Link da página de vendas
 - Descrição detalhada

Sub-abas:

- Detalhes
 - Atribuição (como funciona a comissão: primeira venda, recorrente, ambos).
 - E-mail de suporte para afiliação.
- Ofertas
 - Nome da oferta
 - Preço
 - “Você recebe” (comissão prevista por venda).

9.4 - Fluxos de afiliação

- Quando produto é aberto:
 - “Afiliar agora” (livre) → já aparece nas “Minhas Afiliações” e libera links.

- “Solicitar afiliação” → fica pendente até o dono aprovar; status exibido no painel e no card do marketplace.
-

10. Painel “Quem Indica”

10.1 - Objetivo

- Programa de indicação de novos produtores para a Plenna.

10.2 - Layout

- Tabela (como no protótipo):
 - Data
 - Produto / Produtor ou descrição da indicação
 - Origem
 - Valor da venda (se aplicável)
 - Comissão
 - Ações (3 pontinhos → ver detalhes)

10.3 - Ação “Indicar agora”

- Ao clicar:
 - Modal explicando as vantagens do programa (com texto configurável).
 - Checkbox de confirmação de que o usuário entendeu as regras.
 - Botão “Gerar meu link de indicação”.
- Resultado:
 - Usuário ganha um link único de indicação.
 - Esse link fica sempre disponível na tela de “Quem Indica”, junto com o resumo das vantagens.

10.4 - Regras de comissão de indicação

- Comissões de indicação são calculadas sobre o valor líquido (já descontadas taxas Plenna/adquirente).
 - Essas comissões aparecem:
 - No painel de Início e Vendas (como vendas/comissões vinculadas ao usuário, quando fizer sentido).
 - No Financeiro, como “comissões de indicação”.
-

11. Integrações

11.1 - Painel geral “Interações”

- Cards listando integrações disponíveis (ex.: ferramenta X via API, CRM, e-mail marketing, etc.).
- Ao clicar em uma integração, abre painel específico semelhante ao protótipo:
 - Explicação do que a integração faz.
 - Botão “Conectar” / “Desconectar”.
 - Campos para inserir chaves ou autorizar via OAuth (quando aplicável).
 - Link “Ler documentação” → abre tela de documentação (conforme imagens enviadas):
 - Explicação passo a passo
 - Campos obrigatórios
 - Exemplos de uso

11.2 - Interações por produto

- No painel de integrações do produto (caso existam integrações específicas por produto), layout similar:
 - Seleção de tipo de integração

- Config específica
 - Link para documentação relativa àquele produto/integração.
-

12. Módulo de Relatórios

12.1 - Painel principal “Relatórios”

- Filtros:
 - Produto
 - Categoria de relatório:
 - Vendas
 - Consumo (engajamento)
 - Financeiro
 - Devolutivas
 - Modelo (país/moeda)
- Lista de “Dashboards” disponíveis (cada entrada leva para um painel mais detalhado):
 - Vendas
 - Assinaturas
 - Contratos
 - Recuperação/Devolutivas
 - Modelo (países/moedas)
 - Engajamento
 - Rastreamento de links/pixels
 - Afiliações

- Coprodução
- Indicações
- Ganhos/Saúde da empresa
- Ganhos com taxas

12.2 - Estrutura comum de cada dashboard

- Filtro “Produto” sempre presente.
- Filtro de período.
- Gráfico(s) principal(is) na parte de cima:
 - Gráficos de linha/coluna mostrando evolução mensal (12 meses) de:
 - Status de venda
 - Status de recebimento
 - Status de recuperação
- Abaixo, blocos clicáveis com métricas resumidas (cards) e links para relatórios mais detalhados.

12.3 - Exemplos de relatórios detalhados (por agrupamento)

Vendas

- Receita líquida de vendas
- Receita bruta de vendas
- Relatório total de faturas
- Receitas por vendas recebidas
- Receitas por vendas provisionadas
- Relatório de vencimentos e inadimplência
- Relatório de pagamentos pendentes

- Relatório de estornos

Assinaturas

- Receita bruta de assinaturas
- Receita líquida de assinaturas
- Receita por fatura de assinatura
- Receita por assinaturas recebidas
- Relatório de assinaturas vencidas
- Relatório de estornos de assinaturas
- Relatório de pagamentos pendentes

Contratos

- Receita bruta de contratos
- Receita líquida de contratos
- Receita por parcela
- Relatório de contratos inadimplentes
- Relatório de parcelas inadimplentes
- Relatório de contratos em aberto
- Relatório de parcelas em aberto
- Relatórios de estornos (contrato e parcela)

Recuperação/Devolutivas

- Relatório de chargebacks
- Relatório de reembolsos
- Relatório de cancelamentos
- Relatório de contestações

- Relatórios combinados (Pago/Chargeback, Pago/Reembolso etc.)
- Relatório de checkouts abandonados
- Relatório de recuperação (por modelo, método de venda, método de pagamento)

Modelo (País / Moeda)

- Relatório de países com mais vendas
- Relatório de moedas mais utilizadas
- Relatório de modelo com mais devolutivas
- Relatório de liquidez comparando BR x Global

Engajamento

- Relatório de horas assistidas por módulo
- Relatório de engajamento geral do produto
- Relatório de atividade geral (login, acessos, progresso)

Links/Pixels

- Relatório de links
 - Atividade por link
 - Taxa de conversão por link
- Relatório de pixels
 - Impressões por pixel
 - Conversões por pixel
 - Taxa de acerto por pixel

Afiliações

- Relatório de afiliações (quantos afiliados ativos por produto)

- Relatório de vendas via afiliados
- Ganhos brutos e líquidos com afiliações
- Comparação de performance entre afiliados

Coprodução

- Vendas totais em produtos coproduzidos
- Ganhos brutos e líquidos do produtor/coprodutor
- Relatório de comissões por coprodução

Indicações

- Ganhos totais com quem indica
- Ganhos líquidos com indicações
- Relatório de ganhos por indicado

Taxas e saúde da empresa

- Ganhos com taxas (por modelo, moeda, método de venda, método de pagamento)
- Relatório de recebíveis totais e recebíveis futuros
- Status de saúde geral da operação (indicadores consolidados).