

- 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, Boletão, 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 PLENNNA

## 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, Contestação
- 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 ( $\infty$  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, Boletão 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
  - UTMs 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 “Integrações”

- 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 - Integrações 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).