

The background is a solid dark blue. It features several thick, abstract lines in teal, purple, and light blue that form geometric shapes and patterns, primarily concentrated in the top right and bottom left corners.

Proposta Comercial

Precificação



A solução completa para as empresas

Faça a sua pergunta!



1. Realizou a visita;
2. Conheceu o potencial do cliente;
3. Identificou suas necessidades e condições comerciais atuais com a concorrente;
4. E ofertou um dos Planos da Vero?



1. Realizou a visita;
2. Conheceu o potencial do cliente;
3. Identificou suas necessidades e condições comerciais atuais com a concorrente;
4. E ofertou um dos Planos da Vero?

Caso o cliente não se enquadre em um dos planos de balcão disponíveis, é possível realizar a solicitação de **análise customizada**.



Análise Customizada

Novos clientes
(prospecção) ou
retenção **com**
assédio da
concorrência;

Considera:
Master, Visa, Elo,
Banricompras e
Pix;

Recomendada
para clientes de
maior
faturamento;

Não é possível
negociar
Banricompras,
Banricard e
Verdecard;

Individual: matriz
e filiais (uma única
raiz de CNPJ);

Grupos:
faturamento de
cada CNPJ com
meta individual de
faturamento.



Condições da concorrência

Demonstrativos de **condições da concorrência** são muito importantes e podem ser enviados para a chave Vero Precificação;

Pesquisas indicam que cerca de **70% dos estabelecimentos não sabem as suas taxas;**

Peça ao cliente para **conferir suas taxas atuais**, pois podem ter mudado desde sua contratação;

Isso pode **estreitar a relação**, agindo como um **consultor**.



Solicitação

Conhecer a
operação do
cliente traz
insumos
importantes;

Quanto mais
**completas e
precisas** as
informações, mais
assertiva será a
negociação;

Entender a necessidade do cliente,
observando **o que mais tem valor**,
se é **MDR**, isenção de
equipamento, antecipação
diferenciada ou alguma solução de
tecnologia;

Entender a
concorrência
facilita no
processo de
negociação;



Informações importantes para solicitar precificação

Workflow - Vero Proposta Comercial

Taxas da
concorrência

Antecipação

Taxa e Modalidade
(Opcional ou
Automática = D1)

Condições de
equipamentos

Ticket Médio

Transação
(valor médio de venda)

Faturamento

Mensal
por modalidades
(crédito, débito
Parcelados, PIX)



Custos Envolvidos

MDR

- Intercâmbio
- Tarifa de Bandeira
- Processamento
- Bobinas
- Impostos

Equipamentos

- Software
- Chip
- Logística
- Aquisição dos equipamentos
- Impostos

Antecipação

- Taxa Selic
- Impostos



Exemplo de Precificação

Vestuário - Prospecção

(FMM): R\$ 100.000 (1 isenção)

MDR Débito: 0,98%

MDR Crédito: 1,95%

Parcelado 6x: 2,25%

Parcelado 12x: 2,55%



Resultado Líquido:

R\$ 55,88

Decomposição do MDR

RECEITAS	
MDR	R\$ 1.746,14
DESPESAS	
Intercâmbio	-R\$ 1.366,85
Fee de Bandeira	-R\$ 169,49
Processamento	-R\$ 52,86
Bobina	-R\$ 14,62
Deduções	
(-) 5,00% ISS	-R\$ 18,36
(-) 9,25% PIS e Cofins	-R\$ 35,08

Decomposição do Equipamento

RECEITAS	
Mensalidade Equipamento	R\$ 0,00
DESPESAS	
Tarifa de Software	-R\$ 9,00
Chip	-R\$ 5,35
Depreciação	-R\$13,98
Manutenção	-R\$4,70



Exemplo de Precificação

Conhecer o cliente é o ponto principal para uma negociação assertiva

Restaurante – Faturamento Médio mensal de R\$ 4 milhões

1ª Solicitação recebida

Sem as informações reais

- ☐ Precificar com condições inferiores as da concorrência
- ☐ Isentar 70 equipamentos POS
- ☐ **Retorno:** condição com taxas de MDR mais elevadas, para comportar parte das isenções.
- ☐ **Resultado:** Negativa por parte do solicitante.

2ª Solicitação recebida

Com as informações reais

- ☐ Taxas de MDR bem reduzidas para o segmento na concorrência
- ☐ Equipamentos na concorrência com aluguel de R\$35,80/pinpad e R\$75,80/POS.
- ☐ Para fechamento, era necessário MDR levemente inferior à concorrência e redução na cobrança dos equipamentos.

Resultado da negociação:

MDR gerando resultado negativo, porém a cobrança dos equipamentos compensa o resultado negativo do MDR, tornando a operação rentável.



Empresa mantendo o faturamento na Vero há mais de 1 ano e com negócios fechados junto ao Banco



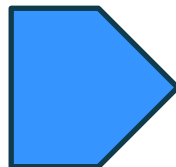
CASO REAL DE PRECIFICAÇÃO

Cenário do Cliente:

- ❑ Empresa de comércio, segmento de tintas, localizada na região da Serra com múltiplas lojas e expansão;
- ❑ Faturamento de aproximadamente R\$ 400 mil por mês;
- ❑ Bom relacionamento com banco: conta empresarial, aplicação financeira, cartão de crédito, consórcio, capitalização e Vero.

Proposta Getnet:

A gerente financeira enviou **cálculo feito a mão** com a diferença de taxas e demonstrando a economia com a migração, mas **também enviou a proposta da Getnet em um arquivo em PDF.**



Verificamos que o cálculo apresentado não batia com as taxas da proposta em pdf.



CASO REAL DE PRECIFICAÇÃO

Compócio Tintas 400K

Finis

	Bami	Sant
7h		
7h30		
8h		
8h30	D 0,79	0,82
9h	C 1,85	1,82
9h30	P 2,96	2,19
10h	P 2,12	2,30
10h30		
11h	Com/link ± 50K	
11h30	D 1,49	1,32
12h	C 3,09	2,32
12h30	P 3,59	2,65
13h	P 3,59	2,40
13h30		
14h	FMM 400K	
14h30		
15h	D 20% = 10.000 = -24,00	
15h30	C 30% = 120.000 = -36,00	
16h	P 50% = 200.000 = -600,00	
16h30	Economia = 612,00 por mês	
17h	7.344 ano ano	
17h30		
18h	Economia anual de ± 12.984,00	

Resultado da análise feita na precificação:

- ☐ Diferença estimada de R\$ 229,83/mês relacionada às taxas da Vero.
- ☐ Impacto financeiro baixo frente ao volume total.
- ☐ Máquina da concorrência inferior à da Vero (Smart).

TABELA 2 - CONDIÇÕES COMERCIAIS DIFERENCIADAS

MODALIDADE / BANDEIRAS	TAXAS DE DESCONTO -VENDAS PRESENCIAIS (%)				TAXAS DE DESCONTO -VENDAS ECOMMERCE (%)			
	Visa	Master	Elo	Amex	Visa	Master	Elo	Amex
Débito	0,79%	0,79%	1,20%	N/A	1,69%	1,69%	1,69%	N/A
Crédito à vista	1,79%	1,79%	2,35%	4,00%	2,99%	2,99%	2,99%	2,99%
Crédito Parcelado 2	2,10%	2,10%	2,20%	5,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 3	2,10%	2,10%	2,20%	5,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 4	2,10%	2,10%	2,20%	5,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 5	2,10%	2,10%	2,20%	5,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 6	2,10%	2,10%	2,20%	5,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 7	2,27%	2,27%	2,60%	6,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 8	2,27%	2,27%	2,60%	6,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 9	2,27%	2,27%	2,60%	6,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 10	2,27%	2,27%	2,60%	6,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 11	2,27%	2,27%	2,60%	6,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%
Crédito Parcelado 12	2,27%	2,27%	2,60%	6,00%	3,55%	3,55%	3,55%	3,55%

A Isenção de aluguel de equipamentos é pelo faturamento mensal na máquina por CNPJ:

Combine as tecnologias para o Negócio do seu cliente considerando o valor de Desconto (R\$) | Getmini com Bobina não válida.

	R\$ 10 Mil	R\$ 15 Mil	R\$ 30 Mil	R\$ 40 Mil	R\$ 50 Mil	R\$ 60 Mil
6 Get Clássica(s) Grátis Ou use valor para desconto (R\$) em outras tecnologias: PinPad, Get Clássica ou GetSmart.	1 Get Clássica ou Desconto*: R\$ 79,90	2 Get Clássica ou Desconto*: R\$ 159,80	3 Get Clássica ou Desconto*: R\$ 239,70	4 Get Clássica ou Desconto*: R\$ 319,60	5 Get Clássica ou Desconto*: R\$ 399,50	6 Get Clássica ou Desconto*: R\$ 479,40

Se o soma do aluguel de todos os equipamentos escolhidos for maior do que o desconto (R\$) conforme faixas de faturamento acima, o excedente será cobrado.



Evidências de propostas

Hospital – Faturamento Médio de R\$ 700 mil/mês

Venda Presencial (Físico)

	Liquidação	VISA	mastercard	elo	hiper
Débito	D+1	0,78%	0,78%	0,86%	0%
Crédito à vista	D+31	1,81%	1,81%	2,05%	2,56%
Parcelado 2x a 6x	D+31	2,14%	2,14%	2,55	2,86%
Parcelado 7x a 12x	D+31	2,45%	2,45%	3,21%	3,05%

Aluguel de Equipamentos

	Qtde	Preço Prateleira	Subsídio	Proposta
Tarifa de Credenciamento por CNPJ	00	-	00%	-
Get Smart	00	R\$ 129,90	00%	R\$
Get Clássica	05	R\$ 79,90	100%	R\$ 00,00
Pinpad	00	R\$ 39,00	00%	R\$
Conectividade TEF	00	R\$ 29,00	00%	R\$
Extrato Eletrônico	00	-	00%	R\$

Venda E-commerce

	Liquidação	VISA	mastercard	elo	hiper
Débito	D+1	0,78%	0,78%	0,86%	0%
Crédito à vista	D+31	1,81%	1,81%	2,05%	2,56%
Parcelado 2x a 6x	D+31	2,14%	2,14%	2,55	2,86%
Parcelado 7x a 12x	D+31	2,45%	2,45%	3,21%	3,05%

Soluções PD

	Qtde	Preço Prateleira	Subsídio
Conciliação	00	R\$ 0,20	00%
Cofre	00	R\$ 0,15	00%
Renovação cartão (ABU)	00	R\$ 0,15	00%
Antifraude	00	R\$ 0,31	00%
Conciliador	00	R\$ 0,20	00%
Link de Pagamento + Antifraude	00	R\$ 1,00	00%

Venda Presencial (Físico)

	Liquidação					
Débito	D+1	0,78%	0,78%	0,86%	0%	0%
Crédito à vista	D+31	1,81%	1,81%	2,05%	2,56%	2,56%
Parcelado 2x a 6x	D+31	2,14%	2,14%	2,55	2,86%	2,86%
Parcelado 7x a 12x	D+31	2,45%	2,45%	3,21%	3,05%	3,05%

Aluguel de Equipamentos

	Qtde	Preço Prateleira	Subsídio	Proposta	Modelo
Tarifa de Credenciamento por CNPJ	00	-	00%	-	
Get Smart	00	R\$ 129,90	00%	R\$	
Get Clássica	05	R\$ 79,90	100%	R\$ 00,00	
Pinpad	00	R\$ 39,00	00%	R\$	
Conectividade TEF	00	R\$ 29,00	00%	R\$	
Extrato Eletrônico	00	-	00%	R\$	



Premissas

CNPJ	95.610.887/00014-6
MCC	XXXXX
TPV / Anual	R\$ 8.500.000,00

Informações sobre o cliente



Share Modalidade

	Físico (00%)
Crédito	00%
Parcela 2x a 6x	00%
Parcela 7x a 12x	00%
Débito	00%

Bandeiras	Percentual%
	00%
	00%
	00%
	00%
	00%

Platinização	
Standard	00%
Gold	00%
Platinum	00%
Black	00%
Business/Pré-pago	00%



PROPOSTA COMERCIAL - PADRÃO

Mês de Apuração	Faturamento Acordado (R\$)
Janeiro	6.666.640
Fevereiro	6.666.640
Março	6.666.640
Abril	6.666.640
Maio	6.666.640
Junho	6.666.640
Julho	6.666.640
Agosto	6.666.640
Setembro	6.666.640
Outubro	6.666.640
Novembro	6.666.640
Dezembro	6.666.960

TAXA DE DESCONTO DIFERENCIADA					
SUPERMERCADOS - HIPERM - MERCEARIAS	Master	Visa	Elo	Amex	Prazo Pgto.
Débito	0,78%	0,78%	0,90%		1 dia útil
Crédito Rotativo	1,40%	1,40%	1,47%	2,29%	31 dias corridos
PSJ 2 a 6 vezes	2,14%	2,14%	2,13%	2,39%	31 dias corridos
PSJ 7 a 12 vezes	2,16%	2,30%	2,47%	2,54%	31 dias corridos
Voucher crédito	2,99%	2,99%	2,99%	-	30 dias corridos

TAXA DE DESCONTO PADRÃO					
SUPERMERCADOS - HIPERM - MERCEARIAS	Master	Visa	Elo	Amex	Prazo Pgto.
Débito	1,28%	1,28%	1,40%		1 dia útil
Crédito Rotativo	1,90%	1,90%	1,97%	2,79%	31 dias corridos
PSJ 2 a 6 vezes	2,64%	2,64%	2,63%	2,89%	31 dias corridos
PSJ 7 a 12 vezes	2,66%	2,80%	2,97%	3,04%	31 dias corridos
Voucher crédito	2,99%	2,99%	2,99%	-	30 dias corridos

Supermercado

EQUIPAMENTOS

Equipamento	Qtd.	Preço do Aluguel
Laranjinha +	42	R\$69,00
Laranjinha Pin Pad	52	R\$44,00
PDV	8	R\$28,00

****Equipamentos:** Ao término ou rescisão da Proposta Comercial, o ESTABELECIMENTO compromete-se a devolver o(s) equipamento(s) de propriedade da Rede, com seus respectivos periféricos. Em caso de perda, furto, destruição total ou parcial, ou qualquer tipo de dano, o ESTABELECIMENTO é responsável pelo pagamento do valor correspondente à Rede, conforme disposto no referido Contrato de Credenciamento.

I. O prazo para implementação das Condições Comerciais pela REDE é de 15 (quinze) dias úteis, contados da alteração sistêmica das Condições Comerciais do ESTABELECIMENTO, desde que seu credenciamento já esteja ativo. Nos Anexos constantes neste documento, a REDE oferece Produtos e Serviços do interesse do ESTABELECIMENTO. Após solicitação e aprovação pela REDE, o(s) Anexo(s) referentes aos Produtos e Serviços contratados farão parte integrante e inseparável da Proposta Comercial.



ANEXO - "PREMISSAS TRANSACIONAIS"

Premissas Transacionais: Para manter a contrapartida indicada na tabela de Taxa de Desconto Diferenciada, a Rede considerará as premissas abaixo, que foram utilizadas para precificação dessa proposta. Desse modo, caso haja variação de tais Premissas de modo que venha causar desequilíbrio econômico a Rede poderá, mediante prévio aviso, renegociar ou encerrar a proposta comercial.

Ticket Médio das Transações (R\$)		
Modalidade	Transações Presenciais	Transações E-Commerce
Débito	50,84	50,84
Crédito à Vista	171,88	171,88
PSJ 2 a 6 vezes	563,71	563,71
PSJ 7 a 12 vezes	135,12	135,12

Perfil do Portador do Cartão (%) - Plástico						
Master	Standard	Gold	Platinum	Black	Corporate	
	10,88%	25,76%	23,83%	33,87%	5,67%	
Visa/Elo	Standard	Gold	Platinum	Signature	Infinite	Corporate
	21,10%	14,94%	16,07%	9,31%	29,93%	8,65%

Cartão Pré Pago (%)			
Modalidade	Master	Visa	Elo
Débito	42,75%	10,53%	1,54%
Rotativo	1,31%	1,27%	6,49%

Volume de Voucher (R\$)	
Volume	516.904

Tabela – Percentual mínimo das Transações por Bandeira (%)				
Modalidade/Bandeira	Master	Visa	Elo	Amex
Débito	29,66%	20,04%	3,84%	
Crédito	23,35%	20,32%	1,65%	0,43%
PSJ 2 a 6 vezes	0,35%	0,30%	0,03%	0,01%
PSJ 7 a 12 vezes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Tabela – Percentual mínimo de Modalidade de Transações Master (%)	
Cartão Presente	23,07%
Cartão Não Presente	0,00%
Aproximação	76,93%



Supermercado

Faturamento

R\$3.000.000,00

Antecipação SEM antecipação - Pix 0,00%

	Débito	Crédito	2 a 6x	7 a 18x
	0,75%	1,39%	2,35%	2,65%
	0,89%	2,20%	2,80%	3,10%
		2,90%	2,90%	3,10%
-				



Prazos de recebimento

Débito: 1

Crédito: 30

Pix: na hora

Mensalidade das maquininhas:

POS: 29,90 | Pinpad (TEF): R\$ 0,00

Antecipação de recebíveis no crédito:

Automática: 1,60% Pontual: 2%

Faturamento

R\$3.000.000,00

DELAY 7 DIAS - PIX 0,00%

	Débito	Crédito	2 a 6x	7 a 18x
	0,60%	1,24%	2,20%	2,50%
	0,74%	2,05%	2,65%	2,95%
		2,75%	2,75%	2,95%
-				



Prazos de recebimento

Débito: 7

Crédito: 37

Pix: na hora

Mensalidade das maquininhas:

POS: 0,00 | Pinpad (TEF): R\$ 0,00

Antecipação de recebíveis no crédito:

Automática: 1,60% Pontual: 2%



Faça a sua pergunta!

