

BRASIL NEX PAY

FRANQUIA BRASIL NEX PAY

Uma carteira de estabelecimentos que pode
gerar ganhos mensais recorrentes

50% DA RECEITA LÍQUIDA

Apresentação comercial



O produto e a oportunidade

O franqueado desenvolve uma carteira local de estabelecimentos e participa da receita gerada por ela

01

PROSPECÇÃO LOCAL

Apresentação das soluções Brasil Nex Pay aos negócios da região.

02

ATIVAÇÃO DA CARTEIRA

Cada novo estabelecimento passa a movimentar pagamentos dentro da operação.

03

GANHO RECORRENTE

Enquanto a carteira transaciona, o franqueado participa mensalmente da receita líquida.

O crescimento da carteira aumenta o volume movimentado e amplia o potencial de ganho mensal.

Como funciona a remuneração

O exemplo considera uma receita líquida equivalente a 0,9% do volume transacionado



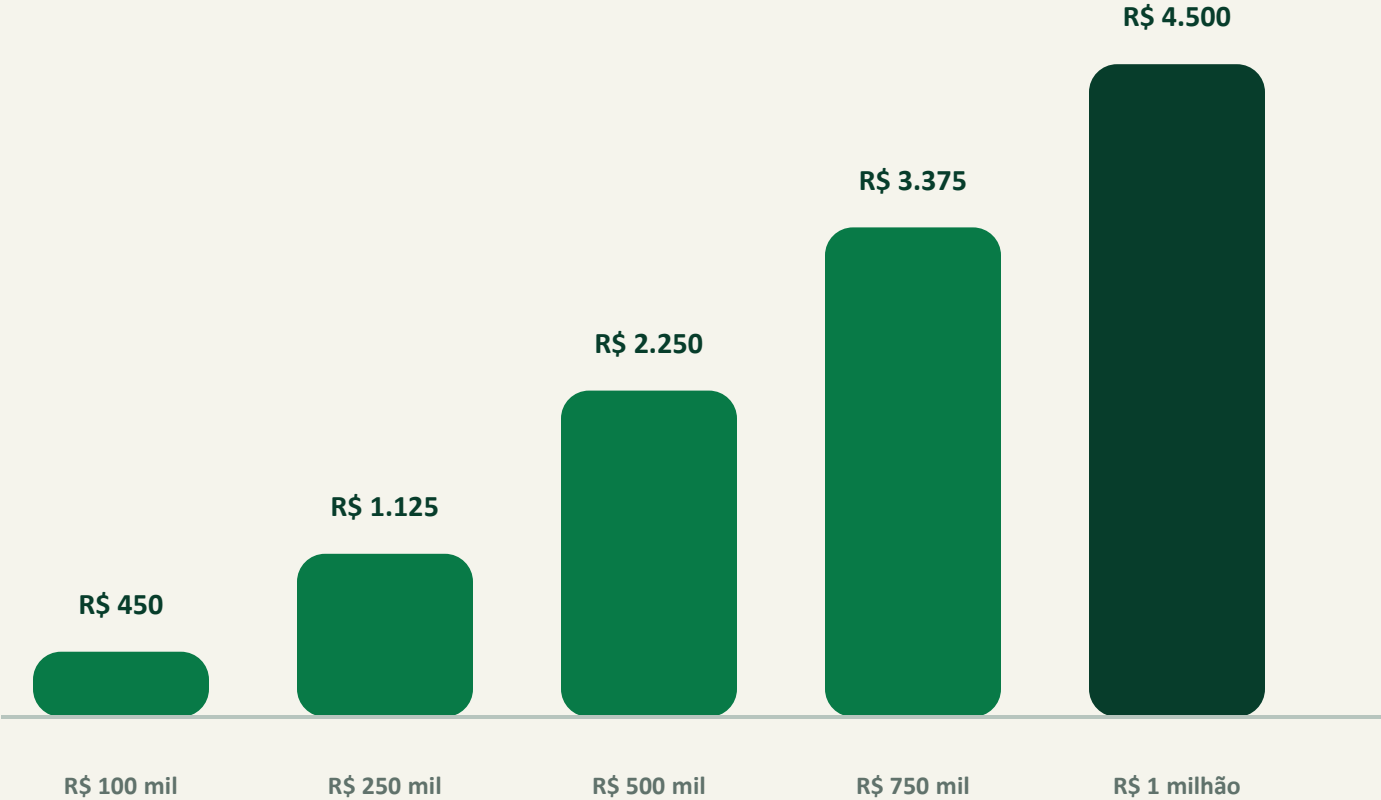
Fórmula do exemplo

$$\text{Ganho mensal} = \text{volume transacionado} \times 0,9\% \times 50\%$$

Taxas, cancelamentos, estornos e condições contratuais podem alterar o valor efetivo.

Simulação de ganhos mensais

Na premissa do exemplo, cada R\$ 100 mil transacionados representa R\$ 450 para o franqueado



ESCALA DE GANHOS	
R\$ 100 mil	R\$ 450
R\$ 250 mil	R\$ 1.125
R\$ 500 mil	R\$ 2.250
R\$ 750 mil	R\$ 3.375
R\$ 1 milhão	R\$ 4.500

Valores mensais estimados com participação de 0,45% sobre o volume total, derivada das premissas informadas.

Exemplo com 50 estabelecimentos

Uma carteira ativa e produtiva cria uma base de receita mensal para o franqueado

50

estabelecimentos

R\$ 20 mil

movimentados por cada um

R\$ 1 milhão

volume mensal da carteira

GANHO MENSAL ESTIMADO DO FRANQUEADO

R\$ 4.500,00

Atingir esse resultado depende da quantidade de estabelecimentos ativos e do volume real processado por cada carteira.

BRASIL NEX PAY

Construa uma carteira que trabalha todos os meses

O modelo combina atuação comercial local com participação recorrente na receita líquida gerada pelos estabelecimentos vinculados à franquia.

QUERO SER FRANQUEADO

50%

**da receita líquida
recebida pela operação**

Ganhos variáveis conforme movimentação,
regras comerciais e contrato da franquia.

OPORTUNIDADE DE FRANQUIA

**COMPRANDO A FRANQUIA BRASIL NEX PAY VOCE GANHA
A FRANQUIA DA PROTEÇÃO BRASIL UMA EMPRESA
DA BRASIL NEX PAY**

**COM A VENDA DA
PROTEÇÃO VEICULAR
VOCÊ PODE GANHAR.**

OPORTUNIDADE DE FRANQUIA

PROTEÇÃO BRASIL

**Adesão gera caixa.
Recorrência constrói
carteira.**

Modelo comercial para empresários que desejam liderar uma unidade regional com método, equipe e gestão.

A EQUAÇÃO

R\$ 180

por nova adesão

+ R\$ 20

por contrato ativo/mês

100% da adesão para o
franqueado

O franqueado entra como empresário, e não como vendedor isolado

O objetivo é construir uma operação comercial local que funcione com disciplina diária — e não depender apenas da venda pessoal do proprietário.

Organiza capital, equipe, metas e caixa da unidade.

Acompanha aquisição, conversão, qualidade e retenção.

Protege a reputação da marca e cumpre os padrões da rede.

FRANQUEADORA

Marca

Método

Treinamento

Suporte

Estrutura operacional

A unidade executa localmente dentro das regras definidas.

Duas receitas sustentam a unidade

100%

Da adesão de R\$ 180 fica com o franqueado, conforme validação e regras contratuais.

R\$ 20

por mês para cada contrato da carteira que estiver ativo, adimplente e elegível no ciclo

A adesão financia o presente. A recorrência recompensa a permanência.

Datas de corte, estornos, cancelamentos e critérios de elegibilidade devem seguir o contrato e o regulamento financeiro.

100 adesões transformam execução em R\$ 18 mil brutos

$$\begin{array}{ccccc} \mathbf{100} & \times & \mathbf{R\$ 180} & = & \mathbf{R\$ 18.000} \\ \text{novas adesões} & & \text{por adesão} & & \text{receita bruta} \\ & & & & \text{projetada} \end{array}$$

O que cria o resultado: volume de oportunidades ×
velocidade de atendimento × conversão ×
documentação correta.

META DE REFERÊNCIA ·
100/MÊS

Cada 100 ativos acrescentam R\$ 2 mil de recorrência potencial

100

contratos ativos
e elegíveis

R\$ 20

por contrato no
ciclo mensal

R\$ 2.000

de recorrência
mensal potencial

Ao repetir a meta e preservar a carteira, a base cresce em camadas:

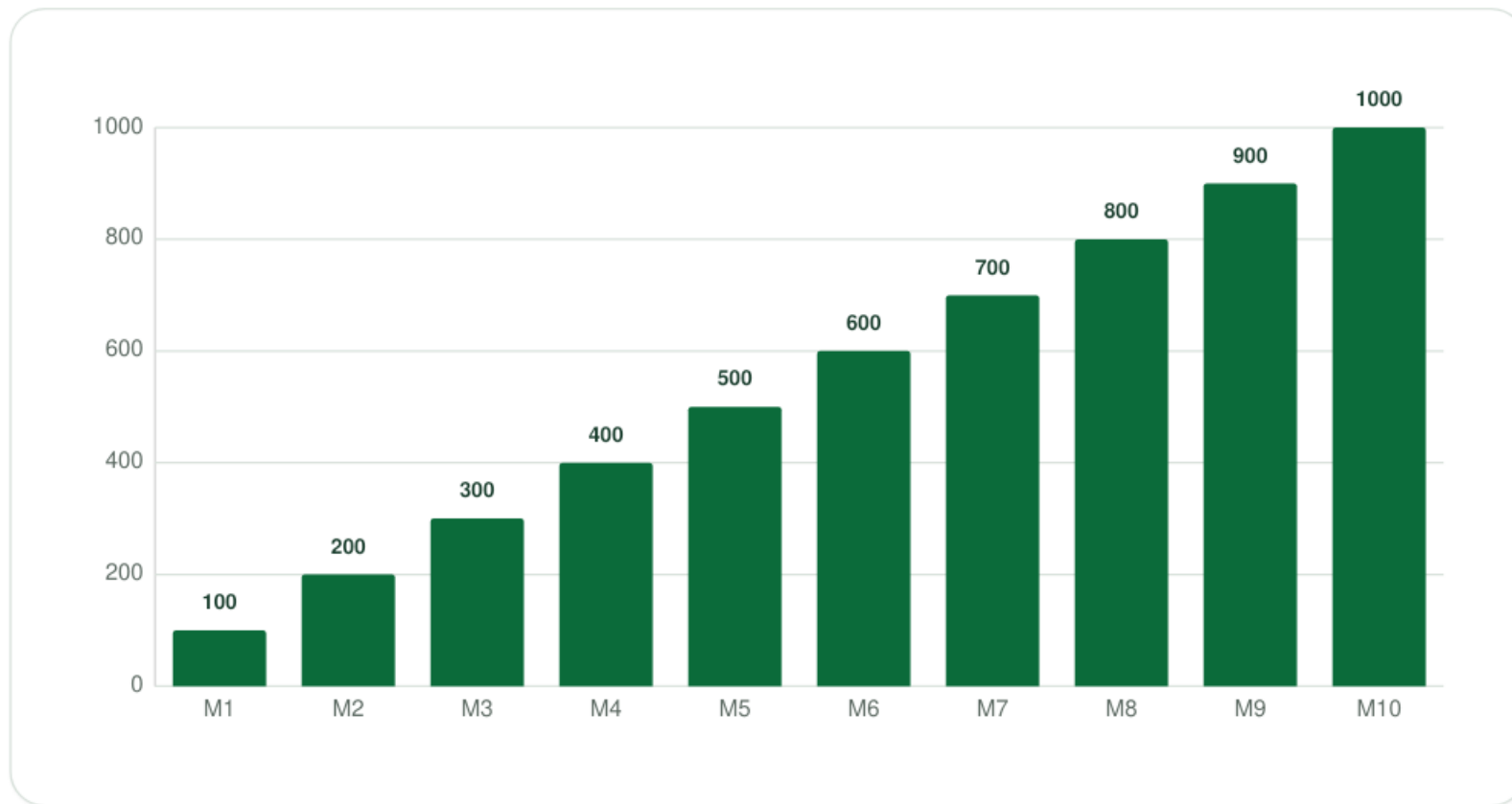
Mês 1 · 100

Mês 5 · 500

Mês 10 · 1.000

A carteira depende de retenção: cancelamentos e inadimplência reduzem a base elegível.

Em 10 meses, a base projetada alcança 1.000 associados



MÊS 10

1.000

ativos
~~elegíveis~~

R\$ 20.000/mês

recorrência potencial

Simulação sem
cancelamentos ou
inadimplência.

Com 1.000 elegíveis, a capacidade mensal chega a R\$ 38 mil

$$\begin{array}{rcl} \text{R\$ 18.000} & + & \text{R\$ 20.000} \\ 100 \text{ novas adesões} & & 1.000 \text{ ativos elegíveis} \\ & = & \text{R\$ 38.000} \\ & & \text{capacidade bruta/mês} \end{array}$$

Não é lucro nem promessa de renda.

Custos com mídia, equipe, instalações, tributos, cancelamentos e inadimplência precisam ser descontados para chegar ao resultado líquido.

A máquina comercial combina tráfego, atendimento e retenção



O indicador que importa

Custo por contrato ativo

Lead barato pode destruir dinheiro quando chega sem perfil ou fica sem resposta. Primeiro corrija o processo; depois aumente a mídia.

A franqueadora entrega método; o franqueado garante execução

FRANQUEADORA

Marca e posicionamento da rede.
Treinamento de produto e processo.
Padrões de comunicação e atendimento.
Suporte operacional e acompanhamento.
Regras, sistemas e materiais aprovados.

FRANQUEADO

Capital e disciplina financeira.
Contratação e liderança da equipe.
Investimento local em divulgação.
Velocidade, conversão e documentação.
Retenção, reputação e prestação de contas.

Três vendedores e gestão diária sustentam a meta

3

vendedores receptivos como referência inicial

R\$ 3 mil+

verba mensal sugerida de mídia, ajustável à praça

5 min

meta preferencial de resposta no horário comercial

Ritmo do proprietário

08h30 · alinhamento de 15 minutos

12h · conferência parcial do funil

17h30 · indicadores e próximos passos

Regra de capacidade

Não escale tráfego enquanto houver lead sem resposta.

A carteira só vale quando permanece ativa e bem atendida

Painel mínimo da unidade

Adesões líquidas

Conversão

Custo por contrato

Inadimplência

Cancelamentos

Recorrência conciliada

VENDA RESPONSÁVEL

Explicar natureza, benefícios, exclusões e prazos.
Usar somente materiais e condições autorizados.
Proteger dados pessoais e documentos.
Registrar atendimento, aceite e pós-venda.

Conformidade faz parte do modelo econômico: reduz cancelamento, reclamação e dano à marca.

PRÓXIMO PASSO

Pronto para construir sua unidade?

- 1 Analisar a COF, os anexos e o contrato.
- 2 Validar capital, território, equipe e plano de mídia.
- 3 Participar da reunião de aprovação e do treinamento inicial.

A TESE EM 3 NÚMEROS

R\$ 180

por adesão

R\$ 20

por ativo/mês

100

novas adesões/mês

Projeções brutas. Resultado depende da execução, dos custos e da retenção.