

Sua carteira pode render todos os meses.

Uma parceria comercial para quem já conhece empresas e quer transformar relacionamento em receita recorrente.

A OPORTUNIDADE

Você já está perto dos clientes certos.

Empresas de todos os tamanhos perdem vendas porque não conseguem atender, acompanhar e cobrar pelo WhatsApp com velocidade.

**Lojas e e-commerces**

já compra tecnologia e atendimento

**Clínicas e estética**

já compra tecnologia e atendimento

**Imobiliárias**

já compra tecnologia e atendimento

**Oficinas e serviços**

já compra tecnologia e atendimento

**Restaurantes**

já compra tecnologia e atendimento

**Escritórios**

já compra tecnologia e atendimento

**Uma necessidade real. Um produto demonstrável.
Uma comissão que continua.**

Quatro passos. Uma receita que se repete.

1

Você abre a conversa

Use sua carteira, indicação ou prospecção para encontrar uma empresa com dor no WhatsApp.

2

Apresenta o ZapBrabo

Mostre o problema que o sistema resolve e conduza o cliente para uma demonstração.

3

O cliente ativa

A equipe ZapBrabo cuida da configuração, implantação, tecnologia e suporte.

4

Você acompanha e recebe

Cadastre clientes, acompanhe pagamentos e veja comissões e repasses no seu painel de parceiro.

COMISSIONAMENTO

Quanto você recebe em cada plano.

STARTER R\$ 349/mês	R\$ 349 1ª mensalidade integral	R\$ 87,25/mês a partir da renovação
PROFISSIONAL R\$ 549/mês	R\$ 737,25 no primeiro ciclo*	R\$ 137,25/mês enquanto estiver ativo
ENTERPRISE R\$ 749/mês	R\$ 787,25 no primeiro ciclo*	R\$ 187,25/mês enquanto estiver ativo

*Profissional e Enterprise incluem R\$ 600 de comissão, correspondentes a 40% da instalação de R\$ 1.500.

Seu negócio em um painel só.

Cada indicação fica registrada do cadastro do cliente até o pagamento da comissão.

1 Cadastro de clientes

Registre cada oportunidade e mantenha a atribuição da venda.

2 Status da assinatura

Veja quem está ativo, pendente, em atraso ou cancelado.

3 Comissões geradas

Acompanhe o valor calculado por mensalidade e instalação.

4 Valores a receber

Saiba o que está previsto para o próximo repasse.

5 Histórico de pagamentos

Consulte comissões pagas, datas e registros de repasse.

6 Desempenho da carteira

Acompanhe clientes, planos vendidos e evolução mensal.

Transparência para o parceiro: cliente, pagamento, comissão e repasse no mesmo lugar.

SIMULAÇÃO

Dez clientes podem formar uma base mensal.

3 Starter

R\$ 261,75/mês

4 Profissional

R\$ 549,00/mês

3 Enterprise

R\$ 561,75/mês

RECORRÊNCIA DA CARTEIRA

R\$ 1.372,50 por mês

Primeiro ciclo da mesma composição: R\$ 6.357,75

Simulação ilustrativa. A remuneração depende de clientes efetivamente ativados, pagos e mantidos na base.

Um produto fácil de explicar e difícil de ignorar.

01

Dor visível

Mensagem sem resposta, lead esquecido e cobrança atrasada aparecem todos os dias.

02

Demonstração rápida

O cliente entende o valor quando vê uma conversa real acontecendo.

03

Vários nichos

A mesma tecnologia atende varejo, saúde, serviços, imóveis e e-commerce.

04

Sem estoque

Você vende software; não compra mercadoria nem mantém operação física.

05

Receita recorrente

Cada cliente ativo pode continuar gerando comissão mês após mês.

06

Tecnologia oficial

API oficial do WhatsApp e integrações que o negócio já utiliza.

Você cria a oportunidade. Nós sustentamos a entrega.

O PARCEIRO

- **Prospecta empresas**
- **Entende a dor**
- **Apresenta a oportunidade**
- **Acompanha o relacionamento**

O ZAPBRABO

- **Demonstra a tecnologia**
- **Configura e implanta**
- **Mantém infraestrutura**
- **Entrega suporte ao cliente**

A força da parceria

Você entra com acesso e confiança. O ZapBrabo entra com produto, operação e continuidade.

Quem tende a vender mais rápido.

01 Representantes comerciais

02 Vendedores externos B2B

03 Consultores empresariais

04 Agências de marketing

05 Contadores e integradores

06 Profissionais com carteira ativa

O melhor parceiro não precisa ser técnico. Precisa conhecer empresas, ouvir bem e abrir conversas.

PRÓXIMOS PASSOS

Seu começo pode ser simples e rápido.

01 Cadastro analisado

Confirmamos seu perfil e região de atuação.

02 Onboarding comercial

Você conhece oferta, objeções e demonstração.

03 Kit e painel

Recebe materiais de venda e acesso à gestão da sua carteira.

04 Primeira lista

Escolhe os primeiros contatos com maior chance de aderência.

05 Primeira oportunidade

Abre a conversa e aciona a equipe para avançar.

ZAP

VAMOS COMEÇAR

Seu próximo cliente pode virar renda recorrente.

Se esta oportunidade combina com você, responda agora à Braba e avance para o onboarding comercial.

QUERO COMEÇAR

Responda esta mensagem no WhatsApp