USO INTERNO · EQUIPE DE VENDAS

Manual do Vendedor Anúncios do Guia Comercial

Passo a passo para explicar os planos Grátis, Básico e Premium, fazer a visita, cadastrar o cliente na hora, receber e acompanhar a sua comissão.

1 O que você vende

2 Os 3 planos, explicados de um jeito simples

3 Preços, períodos e formas de pagamento

4 Antes de sair de casa

5 A visita, passo a passo

6 Qual plano oferecer para cada cliente

7 Respostas para as objeções

8 Cadastrando o cliente na hora (no painel)

9 Recebendo o pagamento e aprovando

10 Falas prontas: WhatsApp e telefone

11 O que pode e o que não pode prometer

12 A sua comissão e o acerto

13 Curtir, avaliações e comentários

14 Colinha de bolso (1 página)

Brasil Guia Comercial · brasilgc.com.br · WhatsApp (14) 99643-0571

Versão de 21/10/2026

1 O que você vende

Antes de tudo, entenda o produto em poucas palavras — se você conseguir explicar isso em 30 segundos, a venda já começou bem.

O Guia Comercial em 3 frases (decore estas)

1. O **Brasil Guia Comercial** (brasilgc.com.br) é um site onde as pessoas procuram empresas e profissionais da cidade: padaria, mecânico, pet shop, dentista, eletricista…
2. Cada empresa tem um **anúncio** com fotos, descrição, endereço, horário e — nos planos pagos — o **botão de WhatsApp**, redes sociais e site.
3. Quem procura no Guia **já quer comprar**: o anúncio leva o cliente direto para o WhatsApp da empresa.

> **FALE ASSIM:**
>
> “Oi, tudo bem? Meu nome é ___, sou do Brasil Guia Comercial, o guia de empresas aqui da cidade. A gente coloca o seu negócio num site onde as pessoas procuram onde comprar — e o cliente chama você direto no WhatsApp. Posso te mostrar em 2 minutinhos como fica?”

Por que o comerciante precisa disso

- **Ser encontrado:** muita gente pesquisa no celular antes de sair de casa. Quem não aparece, perde a venda para quem aparece.
- **Contato fácil:** um toque e o cliente já está no WhatsApp da loja, sem precisar salvar número.
- **Vitrine sempre aberta:** o anúncio trabalha 24 horas, inclusive à noite e no fim de semana.
- **Barato:** nos planos pagos, custa menos que um lanche por mês (Básico R$ 14,90 na promoção).
- **Complementa o Instagram:** o Instagram mostra para quem já segue; o Guia mostra para quem ainda **não conhece** a loja.

> 💡 **Dica**
>
> Você não está “pedindo um favor”: está oferecendo mais clientes para o negócio. Fale com calma, com segurança e sorrindo — o comerciante compra de quem transmite confiança.

2 Os 3 planos, explicados de um jeito simples

Use sempre a mesma lógica: **Grátis = aparece**, **Básico = o cliente chama no WhatsApp**, **Premium = aparece primeiro e passa mais confiança**.

Grátis

R$ 0

A empresa aparece no Guia, com nome, 1 foto, endereço e uma descrição curta (até 300 letras).

Não tem WhatsApp, e-mail, redes sociais, site nem galeria de fotos — o cliente vê a empresa, mas não tem como chamar pelo anúncio.

Para quem: quem quer só “estar lá” ou quer experimentar antes de pagar.

★ Básico

~~R$ 29,90~~ **R$ 14,90/mês**

Tudo do Grátis **+ botão de WhatsApp**, e-mail, link do site, Instagram e Facebook, **até 8 fotos**, descrição maior (600 letras), **selo Destaque**, contador de visualizações e **promoção em destaque** no anúncio. Aparece **antes dos grátis**.

Para quem: a maioria do comércio — quer receber contatos pelo WhatsApp gastando pouco.

♛ Premium

~~R$ 59,90~~ **R$ 19,90/mês**

Tudo do Básico **+ aparece no topo da lista**, **selo Premium Verificado**, **até 15 fotos**, descrição completa (1.000 letras), **todas as redes** (também LinkedIn, YouTube, TikTok, Pinterest) e **suporte prioritário**.

Para quem: quem tem concorrência na cidade, quer passar mais confiança e mostrar muitos produtos/serviços.







Estas telas estão no PDF “Como fica o seu anúncio” (painel → Documentos). Mostre no celular durante a visita.

Tabela comparativa (o que muda de um plano para o outro)

	Grátis	Básico	Premium
Aparece na busca da cidade	✓	✓	✓
Posição na lista	depois	antes dos grátis	**no topo**
Selo no anúncio	✗	Destaque	**Premium Verificado**
Fotos	1	até 8	**até 15**
Descrição	300 letras	600 letras	**1.000 letras**
Botão de WhatsApp	✗	✓	✓
E-mail e link do site	✗	✓	✓
Instagram e Facebook	✗	✓	✓
LinkedIn, YouTube, TikTok, Pinterest	✗	✗	✓
Contador de visualizações	✗	✓	✓
Promoção em destaque no anúncio	✗	✓	✓
Suporte prioritário	✗	✗	✓
Coração de curtir	✓	✓	✓
Botão das avaliações no Google	✓	✓	✓
Comentários de clientes (opcional, a pedido)	✗	✓	✓

FALE ASSIM:

“No Grátis o seu negócio aparece, mas o cliente não tem como te chamar por ali. No Básico, por R$ 14,90, aparece o botão do WhatsApp: a pessoa toca e já fala com você. E no Premium, por só R$ 5 a mais, você aparece em primeiro, com o selo de verificado e até 15 fotos.”

3 Preços, períodos e formas de pagamento

Estamos na **Promoção de Lançamento**: o preço promocional vale pelos **12 primeiros meses** do plano, em qualquer período.

Quanto o cliente paga agora (promoção)

Período	Básico	Premium	Como explicar
Mensal	R$ 14,90	R$ 19,90	paga mês a mês
Trimestral (3 meses)	R$ 44,70	R$ 59,70	paga 3 meses de uma vez
Semestral (6 meses)	R$ 89,40	R$ 119,40	paga 6 meses de uma vez
Anual (12 meses)	R$ 178,80	R$ 238,80	paga o ano todo e esquece

> 💡 **Dica**
> Na promoção, o preço já é o menor possível — por isso **não tem desconto extra** por período. A vantagem de fechar o ano é a praticidade e a garantia do preço promocional pelos 12 meses.

Depois dos 12 meses (renovação)

O plano renova pelo preço normal — **Básico R$ 29,90/mês** e **Premium R$ 59,90/mês** — e aí voltam os **descontos por fidelidade**: trimestral 5%, semestral 10%, anual 20%. Sempre avise o cliente disso no fechamento: transparência evita reclamação depois.

Formas de pagamento na visita

Forma	Como fazer	Para onde vai o dinheiro
Pix (preferido)	Ao terminar o cadastro, o painel mostra o **QR Code do Pix já com o valor**. O cliente paga no celular dele e te mostra o comprovante.	Direto na conta da BGC
Cartão (maquininha Mercado Pago)	Passe o valor exato na maquininha (débito ou crédito à vista). Parcelar: só se o Wagner autorizar antes.	Direto na conta da BGC
Dinheiro	Receba o valor exato (leve troco), conte na frente do cliente e registre no painel como “Dinheiro”.	**Fica com você** até o acerto com o Wagner

> ⚠ **Atenção**
> Nunca deixe para “pagar depois” sem combinar com o Wagner. Anúncio pago só é aprovado com o pagamento confirmado (comprovante do Pix na tela, recibo da maquininha ou dinheiro na mão).

4 Antes de sair de casa

Vendedor preparado vende mais e passa mais confiança. Confira esta lista toda vez.

☐ Celular **carregado** (e carregador portátil, se tiver) e **internet** funcionando.

☐ **Login no painel** testado (brasilgc.com.br → Área Administrativa → seu e-mail e senha).

☐ PDF **“Como fica o seu anúncio”** aberto/baixado no celular (painel → Documentos).

☐ **Maquininha** do Mercado Pago carregada e ligada.

☐ **Troco** para pagamentos em dinheiro.

☐ Lista das empresas que vai visitar (rua/bairro) — comece pelas que **não têm WhatsApp** fácil de achar ou que estão no Guia como **Grátis** (são as mais fáceis de subir para o Básico).

☐ **Crie a ficha de visita** no painel (**Minhas Visitas** → **Nova visita**, marque “Anúncio no Guia”) e anote a pesquisa: a empresa já está no Guia? Tem perfil no Google, quantas avaliações? Instagram e Facebook — há quanto tempo não publica?

☐ Roupa limpa e simples, identificação (crachá, se tiver).

Melhores horários para visitar

- **Comércio:** meio da manhã (9h30–11h30) e meio da tarde (14h30–16h30). Evite abertura, almoço e fim do dia.
- **Restaurantes e lanchonetes:** fora do horário de refeição (ex.: 15h–17h).
- Se a loja estiver cheia, **não insista**: “Volto num horário mais tranquilo, qual é melhor para você?”

> 💡 **Dica**
>
> Quem decide é o **dono** ou o gerente. Se falar com um funcionário, pergunte o nome do dono e o melhor horário para encontrá-lo — e deixe o seu WhatsApp.

A ficha de visita (painel → Minhas Visitas)

- **Redes sociais:** Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok, YouTube e Pinterest — tem ou não, link, seguidores e a data do último post. O painel mostra sozinho “parado há X meses”.
- **Google Negócios:** tem perfil? Nota e número de avaliações. Quem tem poucas avaliações ou nem aparece no Google é o cliente ideal para o anúncio.
- **Plano a oferecer** (Básico ou Premium) e, se a empresa já está no Guia como Grátis, ligue a ficha a ela.
- Com isso, a ficha monta os **Pontos para a conversa**. Na rua, toque em **Modo rua**: endereço, WhatsApp, os pontos e o botão **Montar anúncio**, que abre o Gerador de Anúncio já preenchido.
- **Fechou na hora?** No Modo rua, toque em **“Fechou? Cadastrar o anúncio agora”**: abre o cadastro da empresa já preenchido com a ficha (nome, plano, WhatsApp, endereço e redes). Complete o que faltar (fotos, horário, descrição) e salve — a visita fica como **Fechou** sozinha. Depois siga o capítulo 9 (pagamento).
- Endereço: digite o **CEP** que a rua, o bairro e a cidade vêm sozinhos. Sem CEP, digite o endereço.
- Depois da visita, marque como ficou (proposta enviada, voltar outro dia, fechou…) e a data de voltar.

5 A visita, passo a passo

Siga esta ordem. Leva de 5 a 10 minutos. O segredo é **perguntar e ouvir** antes de oferecer.

1. **Cumprimente e se apresente.** Nome, empresa e o motivo em uma frase.

> **FALE ASSIM:**
> “Bom dia! Eu sou o ___, do Brasil Guia Comercial. Estou passando nos comércios do bairro para mostrar como as pessoas encontram as empresas daqui pelo celular. O senhor é o responsável?”

2. **Faça 3 perguntas** (e escute as respostas — elas mostram qual plano oferecer):
   - “Hoje, como os clientes novos chegam até você?”
   - “Você atende pelo WhatsApp? Recebe pedido/orçamento por lá?”
   - “Tem Instagram ou site? Quem cuida?”

3. **Mostre no celular.** Abra **brasilgc.com.br**, procure a categoria dele (ex.: “padaria”) na cidade e mostre como aparecem os anúncios. Depois mostre o PDF “Como fica o seu anúncio” (Grátis × Básico × Premium).

> **FALE ASSIM:**
> “Olha: alguém procura ‘padaria’ aqui. Esses aparecem primeiro e o cliente toca aqui e já cai no WhatsApp. Esse outro é grátis: aparece, mas não tem como chamar.”

4. **Explique os 3 planos** com a frase-chave: *Grátis aparece, Básico o cliente te chama no WhatsApp, Premium aparece primeiro e passa mais confiança.*

5. **Recomende UM plano** com base nas respostas (veja o capítulo 6). Recomendar ajuda o cliente a decidir.

> **FALE ASSIM:**
> “Pelo que você me falou — que atende bastante pelo WhatsApp e tem concorrência aqui perto — eu iria no Premium: são R$ 19,90 e você fica em primeiro, com selo de verificado.”

6. **Responda as dúvidas** com calma (capítulo 7). Se não souber algo, diga: “Vou confirmar e te respondo hoje ainda” — e responda mesmo.

7. **Peça o fechamento** com uma pergunta simples:

> **FALE ASSIM:**
> “Vamos deixar o seu anúncio pronto agora? Leva uns 10 minutos. Prefere o mensal ou já garante o ano todo no preço da promoção?”

8. **Cadastre na hora** no painel (capítulo 8), junto com o cliente: tire as fotos ali mesmo, se ele não tiver.

9. **Receba o pagamento e aprove** o anúncio (capítulo 9). Mostre o anúncio no ar para o cliente.

10. **Agradeça e peça indicação.**

> **FALE ASSIM:**
> “Pronto, já está no ar! Qualquer coisa, me chama no WhatsApp. Você conhece mais alguém aqui da rua que ia gostar de aparecer também?”

6 Qual plano oferecer para cada cliente

Use as respostas das 3 perguntas. Na dúvida entre dois, ofereça o de cima — a diferença é pequena (só R$ 5 entre Básico e Premium).

Se o cliente…	Ofereça	Argumento
Atende pelo WhatsApp e quer mais clientes, mas acha tudo caro	**Básico**	“R$ 14,90 e o cliente já te chama no WhatsApp.”
Tem concorrência na cidade (outras padarias, oficinas, salões…)	**Premium**	“Você aparece antes dos concorrentes.”
Tem muitos produtos/serviços para mostrar, ou trabalhos bonitos (obras, festas, estética)	**Premium**	“Cabem 15 fotos: é um catálogo.”
Usa TikTok, YouTube ou LinkedIn	**Premium**	“Todas as suas redes no anúncio.”
Quer passar confiança (clínica, advogado, contador, serviços em casa)	**Premium**	“O selo de Verificado passa segurança.”
Está começando agora, sem dinheiro, ou desconfiado	**Grátis** agora	“Começa sem pagar nada; depois você sobe.”
Já está no Guia como Grátis	**Básico** ou **Premium**	“Hoje o cliente te vê mas não consegue te chamar.”
Quer pagar uma vez só e não se preocupar	Plano escolhido **Anual**	“Garante a promoção o ano todo.”

Como apresentar o preço

- Fale sempre **por mês** primeiro (“R$ 19,90 por mês”) e compare com algo do dia a dia: “menos que uma pizza”, “50 centavos por dia”.
- Mostre o valor **de/por**: “De R$ 59,90 por R$ 19,90 na promoção de lançamento.”
- Diga **uma vez**, com segurança, e fique em silêncio esperando a resposta.

Conta rápida para convencer: se o anúncio trouxer **um cliente novo por mês**, já se paga — e um cliente bom volta muitas vezes. “Quanto vale um cliente novo para você?”

7 Respostas para as objeções

Objeção não é “não”: é uma dúvida. Concorde primeiro (“entendo”), depois responda.

“Já tenho Instagram.”

> “Ótimo, e ele vai junto no anúncio! O Instagram mostra para quem já te segue. O Guia mostra para quem **ainda não te conhece** e está procurando agora onde comprar.”

“Está caro.” / “Não tenho dinheiro agora.”

> “Entendo. O Básico sai R$ 14,90 por mês, uns 50 centavos por dia. Se trouxer um cliente no mês, já se pagou. E se preferir, começa no Grátis hoje e sobe depois.”

“Vou pensar.”

> “Claro! O que ficou de dúvida? (escute). Posso deixar o Grátis já funcionando para você ir vendo, e passo aqui semana que vem para te mostrar quantas pessoas viram.” (Cliente no Grátis é o que mais sobe para o Básico depois.)

“Nunca ouvi falar do Guia.”

> “É um guia novo aqui da região, por isso a promoção de lançamento. Olha no celular: brasilgc.com.br — já tem empresas daqui anunciando.” (mostre)

“Funciona mesmo? Alguém procura nisso?”

> “O anúncio tem contador de visualizações: você mesmo acompanha quantas pessoas viram. Eu não posso te prometer número de clientes, mas você vai ver o resultado no contador.”

“Já pago o Google / outro site.”

> “Ótimo, quanto mais lugares, melhor. O nosso é local, focado na cidade, e custa bem menos. Um soma com o outro.”

“Tem fidelidade? Posso cancelar?”

> “No mensal você paga mês a mês. Nos períodos maiores (3, 6 ou 12 meses) o valor é pago de uma vez. As regras completas estão no contrato que aparece no cadastro — posso te mostrar.”

“Não tenho foto boa.”

> “Sem problema, eu tiro agora com o celular: fachada, balcão, produtos. Depois você pode trocar.”

“Meu sobrinho faz isso pra mim.”

> “Que bom que tem ajuda! O Guia não substitui o que ele faz: é mais um lugar onde te encontram. Ele pode até te ajudar a mandar as fotos.”

“Manda por WhatsApp que eu vejo.”

> “Mando sim! (envie o PDF ‘Como fica o seu anúncio’ e a mensagem do capítulo 10). Posso te chamar amanhã para tirar dúvida?” — e anote para retornar.

💡 **Dica**

Depois de 2 “nãos” firmes, agradeça e vá embora com educação: “Sem problema, obrigado pelo seu tempo! Vou deixar meu contato.” Um cliente bem tratado hoje pode comprar amanhã — ou indicar alguém.

8 Cadastrando o cliente na hora (no painel)

O melhor é cadastrar **na frente do cliente**: ele confere os dados, escolhe as fotos e vê o anúncio pronto.

Passo a passo no celular

1. **Entre no painel:** brasilgc.com.br → Área Administrativa → seu e-mail e senha.
2. Abra **Empresas Cadastradas** e toque em **"Cadastrar Empresa"**.
3. **Tipo:** empresa (CNPJ) ou profissional liberal (CPF). Digite o documento — se não conseguir o CNPJ na hora, pode deixar em branco (no cadastro pelo painel ele é opcional).
4. **Nome** da empresa (como o cliente quer que apareça) e **categoria** (ex.: Padaria). Se a categoria não existir, escolha a mais próxima ou crie uma nova.
5. **Plano** (Grátis, Básico ou Premium), **período** (mensal, trimestral, semestral ou anual) e **forma de pagamento**. O valor aparece calculado.
6. **Fotos:** a principal (logo ou fachada) e, nos planos pagos, a galeria (até 8 no Básico, 15 no Premium). Pode tirar na hora.
7. **Descrição curta** (uma frase) e **descrição completa** (o que vende, diferenciais, formas de pagamento, entrega…). Escreva junto com o cliente.
8. **Endereço:** digite o CEP, confira rua, número e bairro. Pergunte se quer o endereço **visível** no anúncio.
9. **Contatos:** WhatsApp (confira dígito a dígito!), e-mail, Instagram, Facebook, site — e, no Premium, as outras redes. **Horário** de funcionamento.
10. **Promoção** (planos pagos): se o cliente tiver uma oferta, escreva (ex.: "Na compra de 10 pães, ganhe 1 pão de queijo").
11. **Autorização:** marque a caixa confirmando que o cliente autorizou o cadastro. Peça para ele mandar no seu WhatsApp: *"Autorizo o cadastro da minha empresa no Brasil Guia Comercial, plano ___."* — tire um print e anexe no campo de autorização.
12. **Envie.** Plano Grátis já entra no ar. Plano pago aparece a **tela de pagamento com o Pix** → vá para o capítulo 9.

Se não der para cadastrar na hora: pegue estes dados

- ☐ Nome da empresa (como vai aparecer)
- ☐ CNPJ ou CPF do responsável
- ☐ Nome do responsável
- ☐ Categoria / ramo
- ☐ Plano e período escolhidos
- ☐ Forma de pagamento
- ☐ Endereço com CEP e número
- ☐ Mostrar endereço no anúncio? (sim/não)
- ☐ WhatsApp e telefone
- ☐ E-mail
- ☐ Instagram, Facebook (e outras redes)
- ☐ Site (se tiver)
- ☐ Horário de funcionamento
- ☐ Fotos (pedir pelo WhatsApp) e texto da descrição

⚠ Atenção

Confira o **WhatsApp** duas vezes: um número errado no anúncio manda os clientes para outra pessoa. E nunca cadastre uma empresa sem a autorização do dono.

9 Recebendo o pagamento e aprovando o anúncio

Anúncio pago só vai ao ar depois de aprovado — e só se aprova com o pagamento confirmado.

1. **Receba:**
   - **Pix:** o cliente lê o QR Code da tela de pagamento. Peça para ver o **comprovante** na tela dele (valor e destinatário “ANA PAULA ALVES DA LUZ / Brasil Guia Comercial”).
   - **Maquininha:** passe o valor exato e entregue a via do cliente.
   - **Dinheiro:** receba o valor exato, conte na frente do cliente e guarde separado do seu dinheiro.
2. No painel, abra **Empresas Cadastradas**: o cliente aparece como **Pendente**.
3. Toque em **Aprovar**. O painel pergunta se quer registrar o pagamento e qual a forma: digite **1** (Pix), **2** (Dinheiro) ou **3** (Cartão/maquininha) e confirme.
4. Pronto: o anúncio está no ar. **Mostre para o cliente** no site e mande o link no WhatsApp dele.
5. **Recibo:** se o cliente tem e-mail no cadastro, ele recebe sozinho o e-mail “Pagamento confirmado” com o recibo. Para mandar pelo WhatsApp: Ficha Cadastral → Pagamentos → **Recibo** → **Enviar** no WhatsApp. No Pix, cole o **ID da transação** (código E2E do comprovante) antes de enviar.

> 💡 **Dica**
>
> O recibo não tem assinatura: ele sai com número, “emitido eletronicamente por” e um **código com QR Code**. O cliente confere em brasilgc.com.br/recibo.html que o pagamento está registrado — vale mais do que uma assinatura no papel.

Por que registrar certo a forma de pagamento? Porque é isso que gera a sua **comissão** automaticamente — e, quando é **Dinheiro** registrado por você, o sistema anota que esse dinheiro está com você, para o acerto com o Wagner (capítulo 12).

> ⚠ **Atenção**
>
> Se o pagamento não caiu (Pix com erro, cartão recusado), **não aprove**. Deixe como Pendente e avise o Wagner. Nunca registre pagamento que você não recebeu.

Depois da venda (pós-venda)

- Mande uma mensagem no mesmo dia com o link do anúncio e agradecendo.
- Depois de 15–30 dias, pergunte se está recebendo contatos e mostre o contador de visualizações.
- Peça indicação de outros comerciantes. Cliente satisfeito é a melhor propaganda.
- Pedidos de alteração (trocar foto, mudar texto): passe para o Wagner.

10 Falas prontas: WhatsApp e telefone

Copie, troque o que está entre colchetes e envie. Mensagens curtas são lidas; textos longos, não.

Gerador de Anúncio (no painel): antes de mandar a mensagem, gere a **prévia do anúncio da própria empresa** — painel → **Gerador de Anúncio** → nome, categoria, cidade, foto (fachada ou print do Instagram) e plano recomendado → **Baixar imagem** → **Abrir WhatsApp do cliente** (a mensagem já vai escrita) e anexe a imagem. O comerciante vê o nome e a foto dele no Guia — convence muito mais que um exemplo genérico.

Primeira mensagem (quem você ainda não visitou)

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Olá, [nome]! Tudo bem? Sou o [seu nome], do Brasil Guia Comercial, o guia de empresas de [cidade]. 😊
Estamos com uma promoção de lançamento: o anúncio com botão de WhatsApp sai por **R$ 14,90/mês** (de R$ 29,90), e o Premium, que aparece no topo, por **R$ 19,90**.
Posso te mandar como fica o anúncio da [empresa]?

Depois da visita (quem pediu para pensar)

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Oi, [nome]! Aqui é o [seu nome], do Brasil Guia Comercial — passei aí hoje. Segue o material que te mostrei (Grátis × Básico × Premium). Qualquer dúvida é só me chamar. Posso passar aí [dia] para deixarmos o anúncio pronto?

Anúncio publicado

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Pronto, [nome]! O anúncio da [empresa] já está no ar: brasilgc.com.br 🎉 Obrigado pela confiança! Se conhecer mais alguém que queira aparecer, me indica?

Cliente do plano Grátis (oferecer o Básico)

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Oi, [nome]! A [empresa] já aparece no Brasil Guia Comercial no plano Grátis. Hoje quem vê o anúncio não tem como te chamar por lá. Por R$ 14,90/mês (promoção) entra o botão do WhatsApp, fotos e redes sociais. Quer que eu ative para você?

No telefone

FALE ASSIM:

“Bom dia, falo com o responsável pela [empresa]? Meu nome é ___, do Brasil Guia Comercial. É rapidinho: a gente divulga as empresas da cidade num guia online, e o cliente chama vocês direto no WhatsApp. Estamos com uma promoção de lançamento a partir de R$ 14,90. Posso te mandar pelo WhatsApp como fica o anúncio?”

> 💡 **Dica**
>
> Não mande mensagem antes das 8h nem depois das 20h, nem no domingo. Se a pessoa pedir para não receber mais mensagens, respeite e não insista.

11 O que pode e o que não pode prometer

Promessa errada vira reclamação — e reclamação vira cancelamento. Na dúvida, pergunte ao Wagner antes.

✓ Pode dizer

- Os recursos de cada plano, como estão neste manual.
- Os preços da promoção e que valem por 12 meses.
- Que depois de 12 meses renova pelo preço normal, com desconto por fidelidade.
- Que o anúncio tem contador de visualizações.
- Que dá para começar no Grátis e mudar de plano depois.
- Que todo anúncio tem o coração de curtir e o botão para as avaliações no Google.
- Que os comentários são opcionais (planos pagos), ligados só se o cliente pedir, e que **nada é publicado sem passar por ele e pela BGC**.
- Que o anúncio entra no ar assim que o pagamento é confirmado.

✗ Não pode prometer

- Número de clientes, vendas ou visualizações.
- Primeira posição no Google.
- Descontos ou preços diferentes da tabela.
- Parcelar no cartão, pagar depois ou “primeiro mês grátis” sem o Wagner autorizar.
- Criação de site, logo, posts ou outros serviços (fale: “vou pedir para o Wagner te passar um orçamento”).
- Prazo de alteração de fotos/textos — passe para o Wagner.
- Que comentário negativo “nunca vai aparecer” ou que a BGC apaga avaliações do Google (não apaga: o Google é de fora).

Postura

- Seja educado mesmo com quem não quer. Nunca fale mal de concorrentes.
- Dados do cliente (CPF, CNPJ, telefone) são sigilosos: não compartilhe, não deixe anotado à vista.
- Dinheiro recebido não se mistura com o seu: guarde separado até o acerto.

12 A sua comissão e o acerto

Cada anúncio pago que você vende gera comissão automaticamente. Você acompanha tudo no painel, na tela **Comissões**.

Como funciona

1. A empresa que **você cadastra logado no painel** fica marcada no sistema com o seu nome.
2. Cada **pagamento registrado** dessa empresa gera uma linha de comissão para você, com o **percentual combinado com o Wagner** (aparece no topo da tela Comissões, junto com a regra: só o 1º pagamento, ou todos os pagamentos durante alguns meses).
3. O plano **Grátis** não gera comissão (não tem pagamento) — mas cliente Grátis que você trouxe e depois sobe para pago **é seu**.

Exemplo (supondo comissão de 30% — o seu % é o combinado com o Wagner):
Você vendeu o **Premium anual** da Padaria (R$ 238,80) → comissão de **R$ 71,64**.
Vendeu o **Básico mensal** do Pet Shop (R$ 14,90) → comissão de **R$ 4,47** por mês pago, enquanto valer a regra.

A tela Comissões (no painel)

- **Comissão a pagar:** o que você tem a receber e ainda não foi acertado.
- **Dinheiro com o vendedor:** pagamentos em dinheiro que você recebeu e registrou — esse dinheiro é da BGC e está com você.
- **Comissões já pagas:** o histórico do que já foi acertado.
- Filtros por mês, situação e cliente, e botão **Imprimir extrato**.

O acerto com o Wagner

No dia combinado, o Wagner faz o acerto pelo painel. A conta é simples:

Situação	O que acontece
Comissão **maior** que o dinheiro que está com você	O Wagner te paga a diferença.
Comissão **menor** que o dinheiro que está com você	Você repassa a diferença ao Wagner.
Só Pix e maquininha (nada em dinheiro)	O Wagner te paga toda a comissão.

Exemplo de acerto: comissão do período R$ 125,28; você recebeu R$ 178,80 em dinheiro de um cliente. → 178,80 − 125,28 = **você repassa R$ 53,52** ao Wagner, e as suas comissões ficam marcadas como pagas.

💡 **Dica**

Pagamento em dinheiro: **registre você mesmo** no painel, como “Dinheiro”, no momento em que receber. Assim fica tudo certo no acerto — sem anotação em papel e sem confusão.

13 Curtir, avaliações e comentários

Três recursos que passam **confiança**: quem vê o anúncio percebe que outras pessoas já compraram e gostaram.

O que é cada um

- ❤ **Coração de curtir** — em **todos os planos**. O visitante toca no coração e o número aparece no cartão e no anúncio. Não pede cadastro.
- **Botão “Avaliações no Google”** — em **todos os planos**. Leva direto às estrelas da empresa no Google. Peça ao cliente o link do perfil dele no Google (Google Maps → Compartilhar) e anote no cadastro; sem o link, o botão faz uma busca pelo nome.
- **Comentários de clientes** — **opcional**, só nos planos **Básico e Premium**, e só se o cliente **pedir**. O Wagner liga na Ficha Cadastral.



Como funciona um comentário (nada sai sem aprovação)

Passo	O que acontece
1. Alguém comenta	Escreve nome, nota (estrelas), um contato (que **não aparece** no site) e o comentário.
2. O seu cliente opina	Ele recebe um link por e-mail e/ou WhatsApp e escolhe **“Pode publicar”** (e já pode escrever a resposta da empresa) ou **“Não publicar”**, dizendo o motivo. Tem **5 dias**.
3. A BGC decide	Com a resposta do cliente, ou depois dos 5 dias, a BGC decide seguindo as regras e registra o motivo.
4. Fica tudo guardado	Resposta do cliente com data e hora, decisão da BGC e provas — se houver reclamação, a BGC tem como mostrar o que aconteceu.

As regras (fale assim para o cliente): publicamos opiniões educadas sobre a experiência — elogio ou crítica. **Não publicamos** ofensa, acusação de crime ou golpe, dados pessoais, propaganda, texto falso ou sem relação com a empresa. **Na dúvida, não publicamos.**

Perguntas que o cliente faz

“E se alguém falar mal de mim?”

> “Você vê o comentário antes e diz se concorda. Ofensa, mentira ou acusação não entram. Crítica educada pode entrar — e aí você responde ali mesmo, mostrando que cuida do cliente. Isso passa até mais confiança.”

“Posso desligar depois?”

> “Pode, a qualquer momento: é só avisar a gente. Os comentários saem do anúncio.”

“Quem aprova?”

> “Primeiro você dá a sua opinião pelo link (5 dias). A decisão final é da Brasil Guia Comercial, sempre seguindo as regras e com o motivo registrado.”

“E as avaliações do Google?”

> “Essas são do Google: o botão só leva o cliente até lá. A gente não mexe nelas.”

FALE ASSIM:

“Além do WhatsApp, o anúncio tem o coração de curtir e o botão das suas avaliações no Google. Se quiser, também dá para receber comentários de clientes: você vê cada um antes e só aparece o que estiver dentro das regras.”

💡 **Dica**

Ofereça os comentários para quem **já tem clientes satisfeitos** (padaria, salão, oficina de confiança). Para quem tem medo de crítica, não insista: o coração e o Google já ajudam.

Colinha do Vendedor — Anúncios BGC

EM UMA FRASE

Grátis aparece · **Básico** o cliente te chama no WhatsApp · **Premium** aparece primeiro e passa mais confiança.

PREÇOS (PROMOÇÃO, 12 PRIMEIROS MESES)

	Básico	Premium
Mensal	**14,90**	**19,90**
Trimestral	44,70	59,70
Semestral	89,40	119,40
Anual	178,80	238,80

Normal: Básico 29,90 · Premium 59,90 (renovação com desconto: 3m 5%, 6m 10%, 12m 20%).

O QUE CADA UM TEM

Grátis: 1 foto, 300 letras, sem WhatsApp/redes/site.
Básico: WhatsApp, e-mail, site, Insta e Face, 8 fotos, 600 letras, selo Destaque, promoção, contador. Antes dos grátis.
Premium: tudo + topo da lista, selo Verificado, 15 fotos, 1.000 letras, todas as redes, suporte prioritário.
Todos: ❤ curtir + botão do Google. **Pagos:** comentários (opcional, a pedido).

A VISITA

1. Cumprimente e se apresente
2. 3 perguntas: como chegam clientes? usa WhatsApp? tem Instagram?
3. Mostre no celular (site + “Como fica o seu anúncio”)
4. Explique os 3 planos
5. Recomende UM plano
6. Responda dúvidas
7. Peça o fechamento
8. Cadastre na hora
9. Receba e aprove
10. Agradeça e peça indicação

PAGAMENTO

Pix (QR na tela, ver comprovante) · **Maquininha** MP · **Dinheiro** (fica com você até o acerto).
Aprovar → 1 Pix · 2 Dinheiro · 3 Cartão.

OBJEÇÕES RÁPIDAS

“Tenho Instagram” → o Guia mostra para quem ainda não te conhece.
“Caro” → 50 centavos por dia; 1 cliente já paga.
“Vou pensar” → começa no Grátis hoje.
“E se falarem mal?” → você vê antes; ofensa não entra; você responde.

NUNCA

Prometer clientes ou Google · dar desconto fora da tabela · aprovar sem receber.

Dúvidas: Wagner · WhatsApp (14) 99643-0571 · brasilgc.com.br