

- TREINAMENTO PARA PARCEIROS

Como reconhecer, na sua carteira, a empresa que o Grupo Keep pode ajudar

Você já conversa com empresários sobre vendas, custos e caixa. Neste treinamento, mostramos o que a Rekeep e a Keepay fazem, quando oferecer, como indicar e o que dizer.

Treinamento para parceiros



- ROTEIRO

O que você leva deste treinamento

Quatro blocos, do produto à primeira indicação.



1 · O que fazemos

Recebíveis de cartão, a Rekeep e as operações da Keepay, explicados sem jargão.



2 · Quando oferecer

Os momentos da sua rotina e as frases do cliente que indicam uma oportunidade.



3 · Como indicar

O passo a passo da indicação e o que o cliente faz depois, na plataforma.



4 · O que dizer

Frases de abertura, respostas às dúvidas comuns e o que nunca prometer.

- PARA QUEM É

Cada parceiro enxerga uma oportunidade diferente

Nossos parceiros já têm a confiança dos clientes. A indicação nasce dessa relação, e consultorias, associações e outras empresas com base de clientes também participam.



Representantes comerciais

Visitam lojas e fornecedores toda semana e sabem quem está com o caixa apertado ou com pedidos travados por limite.



Contadores

Veem faturamento, custos e caixa dos clientes, e percebem cedo quando as taxas do cartão pesam.



Consultores empresariais

Montam DRE, fluxo de caixa e planos de gestão, onde o custo de receber e a antecipação aparecem.



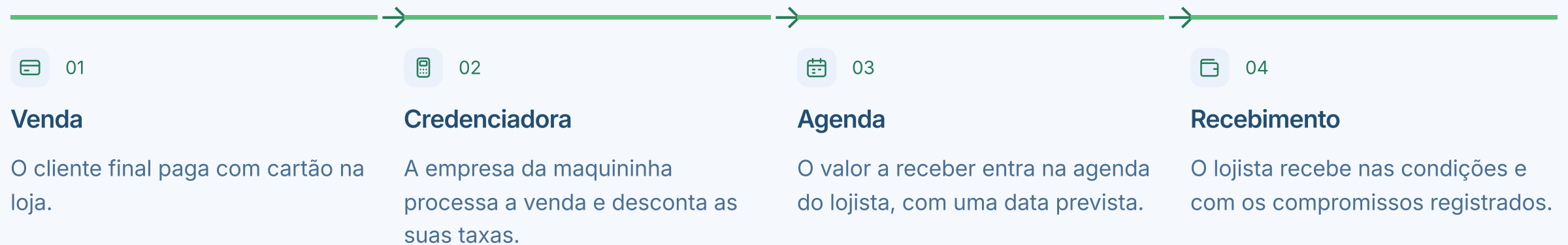
Advogados

Atendem empresas que suspeitam de cobranças indevidas das credenciadoras e podem indicar a análise.

■ 1 · O QUE FAZEMOS

O que acontece depois de uma venda no cartão?

O dinheiro pode entrar depois, mas o direito de recebê-lo nasce na venda. Esse valor a receber é o recebível, e é a base de tudo o que o Grupo Keep faz.

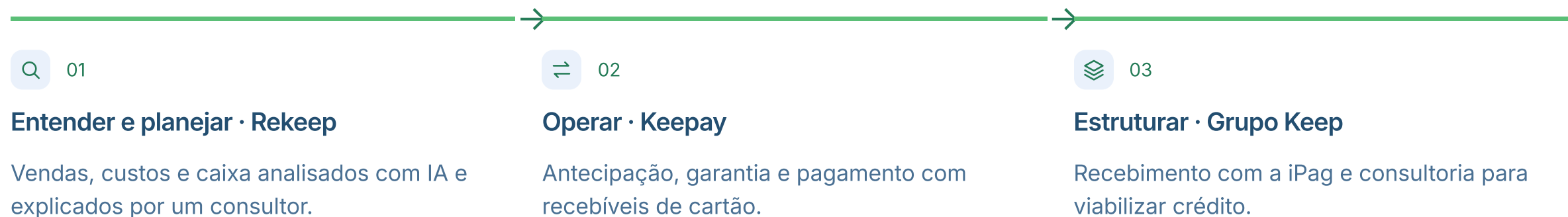


Agenda de recebíveis é a organização desses valores e datas. O desenho simplifica a jornada para explicar o conceito.

■ 1 · O QUE FAZEMOS

Como as frentes do grupo se conectam

Cada frente responde a uma necessidade. O ponto de partida depende do desafio do cliente.



O Grupo Keep não é banco, credenciadora, registradora nem fundo. O cliente pode começar pela frente que precisa, e a análise não exige contratar outra solução.

■ REKEEP · O PRODUTO

Rekeep: entenda os custos e planeje o caixa da loja

Análise com IA e conversa com um consultor para transformar vendas, recebimentos e despesas em decisões.

Vendas

Volume, horários, ticket médio, bandeiras, parcelas e canais.

Custos

Taxas, antecipações e possíveis diferenças de cobrança.

Caixa

Recebimentos e despesas por data, para ver quando o caixa pode apertar.

A Rekeep analisa documentos e não movimenta dinheiro do cliente.

Um olhar sobre o negócio

[demonstração](#)**Vendas**

Custos

Caixa

VENDAS POR FORMA DE PAGAMENTO

Crédito à vista



Parcelado



SALDO PREVISTO DO CAIXA

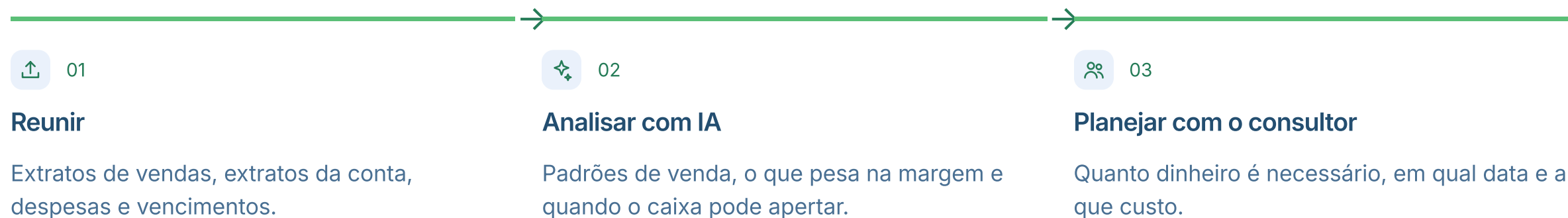


Aperto previsto: avaliar quanto e quando antecipar

- REKEEP · COMO FUNCIONA

Dos extratos ao planejamento

A IA organiza e cruza os dados. O consultor revisa as premissas com o cliente e explica o que os números, sozinhos, não mostram.



O cliente sabe de onde vem cada conclusão: o que foi apurado nos documentos, o que foi projetado com premissas e o que foi simulado para comparar.

ENTENDER

Análise

R\$ 0

Para analisar o passado

- ✓ Diagnóstico gratuito dos dados enviados
- ✓ Vendas, custos e prazos
- ✓ Conversa para explicar o resultado

Mais completo

ACOMPANHAR

Gestão

R\$ 99,90 /mês por CNPJ

Para cuidar do caixa de forma recorrente

- ✓ Ferramenta de uso recorrente
- ✓ Análise diária
- ✓ Plano de antecipação
- ✓ Consultor especializado

PERSONALIZAR

Enterprise

Sob demanda

Antecipar tudo ou só o que o caixa precisa?

Mesma taxa, mesmo prazo. A diferença de custo vem do volume antecipado.

Recebíveis disponíveis no exemplo

R\$ 30.000

Necessidade de caixa agora

R\$ 6.000

Taxa de antecipação no exemplo

2% ao mês

Redução do custo neste exemplo

R\$ 477,55

Antecipação automática



Conforme o caixa



Recebíveis antecipados
 Mantidos para o vencimento

Exemplo fictício do site da Rekeep: recebíveis com vencimento em 30 dias e desconto simples. Não inclui a mensalidade, tributos ou outras tarifas, e a taxa não é uma oferta.

Uma diferença pequena pode se repetir em muitas vendas

A Rekeep compara as condições contratadas com o que aparece nos extratos. Diferenças documentadas podem abrir uma análise de recuperação.

Venda analisada

R\$ 1.000

Taxa contratada no exemplo

2% = R\$ 20

Taxa aplicada no exemplo

2,5% = R\$ 25

Diferença a investigar

R\$ 5

Contratado · 2%



R\$ 20

Aplicado · 2,5%



R\$ 25

Diferença a investigar em cada venda, que se repete ao longo de meses

Exemplo fictício e simplificado. Diferença a investigar não é valor recuperado. A recuperação é conduzida por advogados indicados pela Rekeep, com condições em proposta própria, e não é garantida.

- KEEPAY · O PRODUTO

Keepay: operações com recebíveis de cartão

Tecnologia e apoio operacional para consultar a agenda autorizada do lojista, avaliar propostas e acompanhar operações.



Antecipação

O lojista recebe antes por vendas já realizadas, conforme a disponibilidade e as condições do financiador.



Garantia

Os recebíveis dão suporte a uma compra a prazo junto a um fornecedor.



Pagamento

O lojista destina recebíveis para pagar um fornecedor nas datas combinadas.

A Keepay não é banco, credenciadora, registradora nem fundo. Ela organiza a jornada e a operação entre os participantes.

• KEEPAY · ANTECIPAÇÃO

Antecipar muda o caixa de hoje e o de amanhã

É o ponto que o cliente precisa enxergar antes de decidir.



Exemplo fictício de um único recebível, sem outros custos: não é uma oferta. A proposta real mostra prazo, valor líquido, custo total e datas.

- KEEPAY · ANTECIPAÇÃO

O preço vem do financiador e é calculado para cada cliente

Não existe tabela padrão. Por isso, o parceiro não cita taxa: quem apresenta a proposta é o Grupo Keep.



Taxa do financiador

O financiador define a taxa para adquirir os recebíveis, conforme a agenda e a análise da operação.



Proposta ao cliente

Mostra o desconto, o valor líquido e as datas comprometidas antes do aceite.



Sem trocar de maquininha

O cliente usa a agenda que já tem. A consulta depende da autorização dele.

Sem promessa de menor taxa ou de aprovação: a operação depende de recebíveis disponíveis, elegibilidade e aprovação do financiador.

- KEEPAY · FORNECEDORES

Para quem vende a prazo: os recebíveis do cliente entram na conta

Com autorização do varejista, o fornecedor avalia a agenda dele e decide, pela própria política de crédito, se oferece uma nova condição de compra.



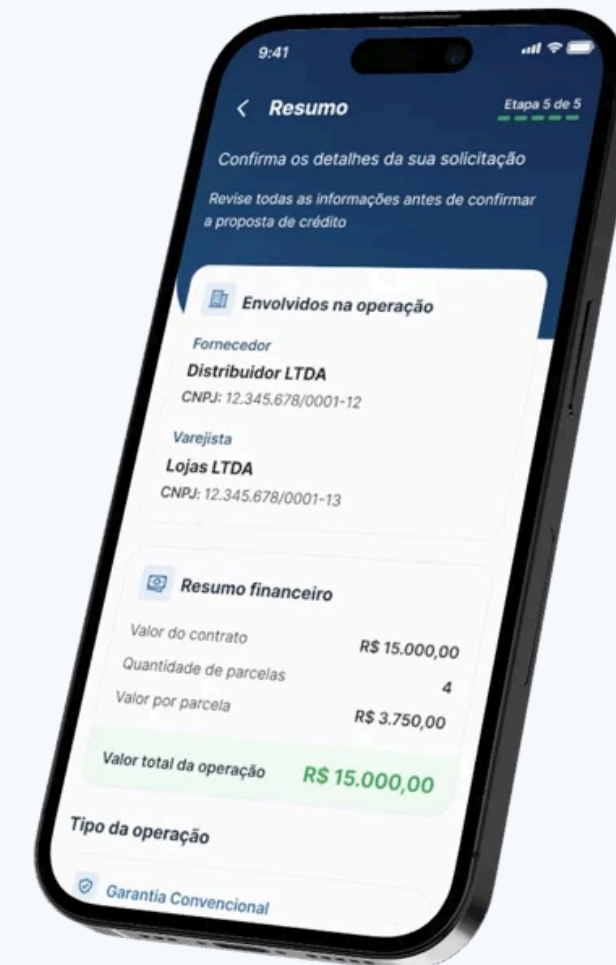
Garantia

O varejista mantém a obrigação com o fornecedor, e os recebíveis dão suporte a ela nas condições do contrato.



Pagamento

O varejista destina recebíveis ao fornecedor, que recebe nas datas e condições combinadas.



Tela demonstrativa. Quem remunera a Keepay nessas operações é o fornecedor, em proposta própria. A formalização não elimina riscos.

• GRUPO KEEP · OUTRAS FRENTES

iPag e consultoria de crédito completam as soluções

Frentes apresentadas sempre em proposta específica do Grupo Keep.

iPag: recebimento

Parceira societária e instituição de pagamento. A subadquirência é a frente principal, com condições simuladas pelo Grupo Keep.

Consultoria: viabilização do crédito

Para empresas que querem incluir crédito na operação: encontramos o financiador, fazemos as contas e estruturamos os processos.

Condições da iPag e escopo da consultoria são apresentados em proposta própria.

■ 2 · QUANDO OFERECER

A oportunidade aparece na rotina que você já tem

Você não precisa criar uma conversa nova. Os sinais surgem no seu trabalho.



Na visita ao cliente

O lojista reclama da maquininha, antecipa tudo ou tem pedido travado por limite.



No fechamento do mês

As taxas do cartão pesam no resultado e o caixa não fecha nas datas dos boletos.



No plano de gestão

Ao montar DRE e fluxo de caixa, o custo de receber e a antecipação aparecem.



Na suspeita de cobrança

O cliente acha que pagou taxa a mais. Indique a análise antes de qualquer conclusão.

■ 2 · QUANDO OFERECER

Quando o cliente diz isto, há uma oportunidade

Frases comuns na conversa e a solução que vale apresentar.

"A maquininha come a minha margem."

Análise Rekeep: mostra quanto custa receber, por modalidade e por credenciadora.

"Os boletos vencem antes de o dinheiro chegar."

Rekeep Gestão para planejar o caixa, e a Keepay para avaliar a antecipação.

"Acho que estão me cobrando a mais."

Análise Rekeep: compara o contratado com o cobrado e, se houver diferença documentada, avalia a recuperação.

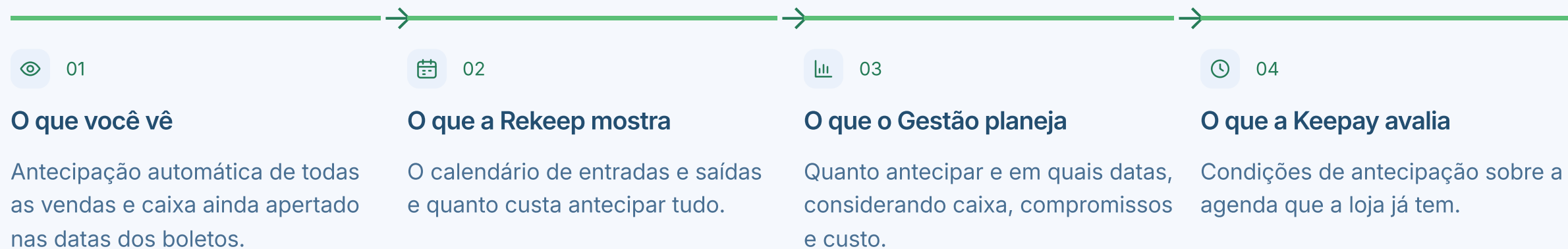
"Meus clientes compram a prazo e o limite trava."

Keepay para fornecedores: os recebíveis do varejista como garantia ou pagamento.

■ 2 · EXEMPLO

Uma loja que antecipa tudo, todo mês

Exemplo ilustrativo: o problema é a data do dinheiro, não só a taxa.

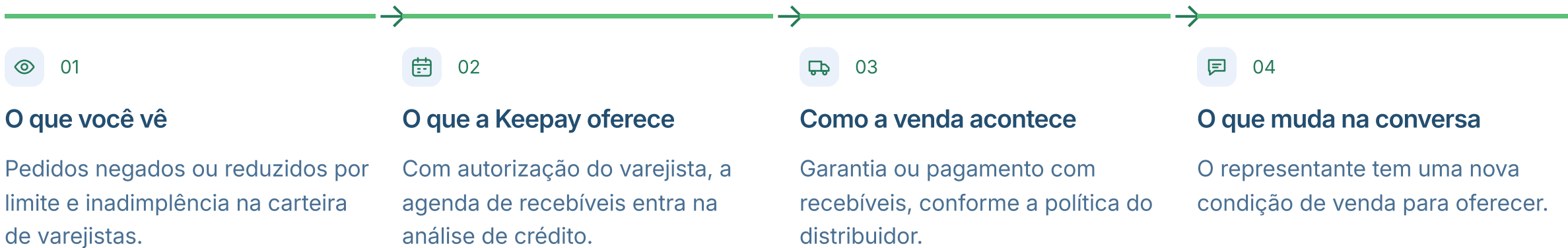


Exemplo ilustrativo, sem dados de cliente real. O planejamento pode mostrar que vale antecipar só uma parte, ou que não é preciso antecipar.

2 · EXEMPLO

Um distribuidor que perde venda por limite de crédito

Exemplo ilustrativo de empresa que vende a prazo para o varejo.

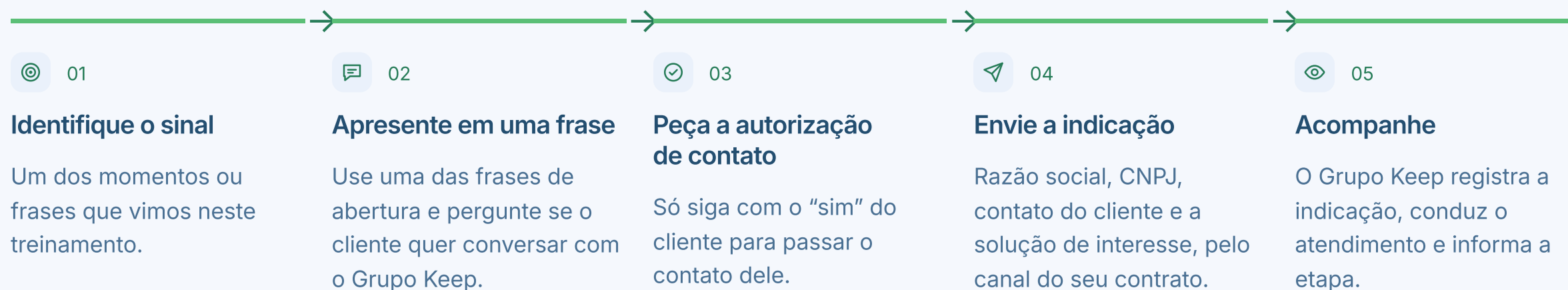


Exemplo ilustrativo. A decisão de crédito é sempre do fornecedor, e a operação depende de recebíveis livres suficientes.

3 · COMO INDICAR

A indicação, passo a passo

Você apresenta e o Grupo Keep conduz. Em nenhum momento você precisa pedir documentos, senhas ou valores.

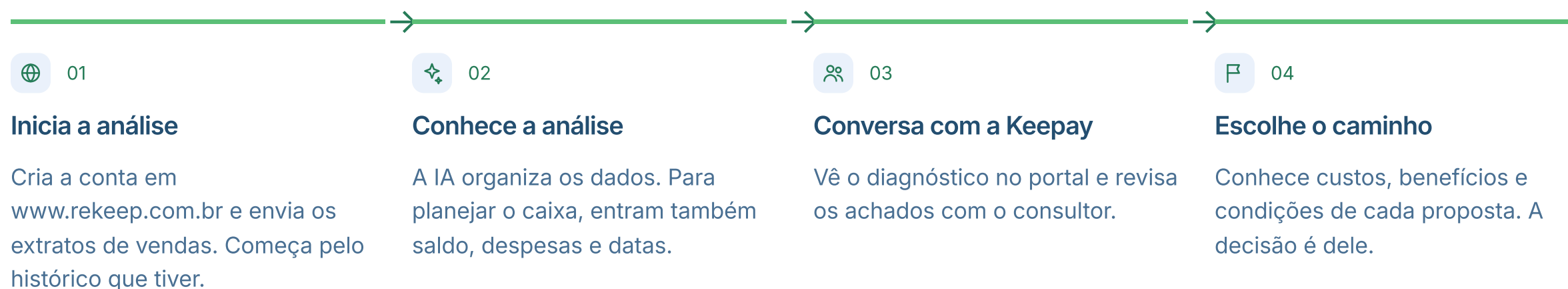


Você recebe o andamento da indicação, não o relatório do cliente. O cliente pode compartilhar o próprio resultado com você, se quiser.

3 · O QUE O CLIENTE FAZ

Na Rekeep: do cadastro ao plano de caixa

O cliente pode começar sozinho ou com o apoio de um consultor do Grupo Keep.



O diagnóstico inicial é gratuito e não depende de contratar outra solução. Se o cliente precisar de ajuda com os arquivos, a equipe orienta.

• 3 • O QUE O CLIENTE FAZ

Na Keepay: tudo pelo aplicativo, no ritmo do cliente

Web primeiro, aplicativo quando necessário, com apoio da equipe quando o cliente precisa.



Cadastro e autorização

Informa o CNPJ e autoriza a consulta da agenda, o que não contrata nada.



Proposta

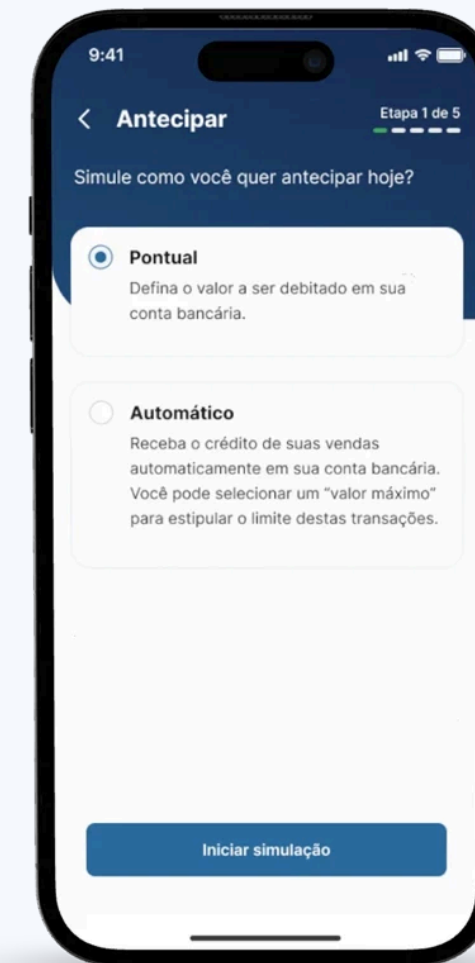
Valores, prazos e condições visíveis antes de qualquer aceite.



Assinatura

Identidade, assinatura digital e andamento das operações.

Tela demonstrativa. Registro de operação não é confirmação do dinheiro na conta.



■ 4 · O QUE DIZER

Frases de abertura

Curtas, em forma de pergunta e sem promessa. Adapte ao seu jeito de falar.



Custo e caixa

"Você sabe quanto custa receber as suas vendas no cartão e em que dias o caixa aperta? A Rekeep faz uma análise gratuita, com conversa incluída."



Cobrança indevida

"Você tem certeza de que todas as taxas que pagou na maquininha estão corretas? Dá para conferir sem custo."



Antecipação

"Você antecipa tudo ou só o que o caixa precisa? Vale planejar antes, e comparar as condições sem trocar de maquininha."



Fornecedor

"Se o limite está travando pedidos, existe uma forma de usar os recebíveis de cartão do seu cliente na análise. A decisão continua sua."

■ 4 · O QUE DIZER

As dúvidas que o cliente costuma ter

Se a pergunta for além disso, passe ao Grupo Keep. Responder “vou confirmar” também é uma boa resposta.

“É gratuito mesmo?”

A análise é gratuita, com conversa incluída. Para acompanhar o caixa, o Gestão custa R\$ 99,90 por mês por CNPJ.

“Vou ter que trocar de maquininha?”

Não para receber o diagnóstico. Se houver alternativa adequada, as condições são apresentadas para ele escolher.

“Quanto vou economizar?”

Só dá para saber depois da análise. O Grupo Keep mostra o que encontrar, inclusive se não houver economia.

“Quem vai ver meus dados?”

Os dados são do cliente e só são consultados com autorização dele. O parceiro não recebe o relatório.

Regras que protegem o cliente, você e o Grupo Keep

Um vocabulário comum evita que o cliente ouça uma promessa que ninguém controla.

Análise não é promessa

Sem promessa de economia, aprovação ou recuperação, e sem citar taxa antes da proposta.

Autorizar não é contratar

A autorização libera a análise. Nada é contratado sem proposta aceita.

Não colete nem receba nada

Nunca peça senhas, extratos ou documentos, e nunca receba valores do cliente.

Materiais oficiais

Use os materiais do Grupo Keep, sem retirar ou acrescentar marcas.

- REMUNERAÇÃO

Você ganha quando o Grupo Keep recebe

A comissão é calculada sobre a receita que o grupo efetivamente recebe dos clientes que você indicou.



Rekeep

Mensalidades do Plano Gestão e remuneração da Rekeep na recuperação de valores.



Keepay

Receita das operações com recebíveis: antecipação, garantia e pagamento.



Pagamento

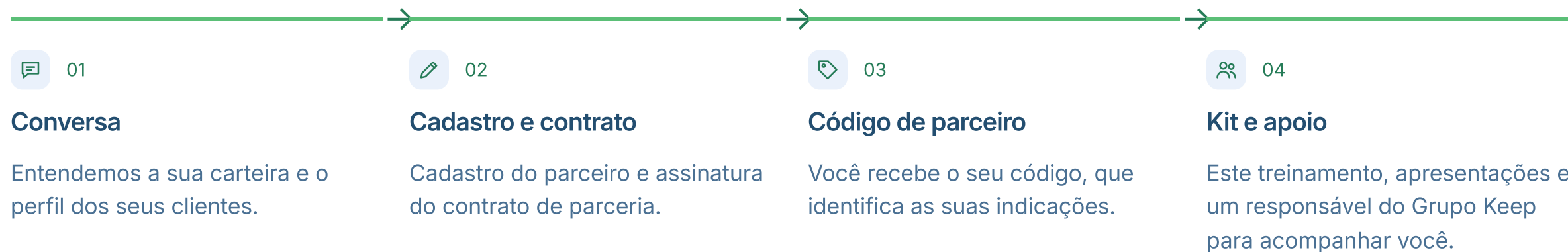
Depois do recebimento pelo grupo, com demonstrativo mensal e nota fiscal do parceiro.

Não geram comissão: a análise gratuita, a obtenção de documentos e os honorários de advogados. Percentuais, prazos e regras constam do contrato de cada parceiro.

- COMO COMEÇAR

Como se tornar parceiro

Um processo simples, com acompanhamento desde a primeira indicação.



Tem um cliente com esse perfil?

Fale com o Grupo Keep pelo WhatsApp para indicar um cliente ou para se tornar parceiro.

Indicar um cliente

Quero ser parceiro

WhatsApp (41) 3798-9794

