

GUIA COMPLETO

Clube de assinaturas

Edição. NOV25



Transforme clientes fiéis em receita previsível e garanta um fluxo constante de ganhos com o Clube de Assinaturas da Avec.

Clube de Assinaturas: mais fidelização, mais previsibilidade

O Clube de Assinaturas foi criado para ajudar barbearias, salões de beleza e clínicas de estética a construírem um modelo de receita recorrente, fortalecendo o relacionamento com os clientes por meio de planos personalizados e experiências exclusivas.

Com ele, é possível [criar, vender e gerenciar planos de assinatura](#) diretamente pela plataforma Avec, de forma simples e centralizada.

A nossa solução transforma atendimentos pontuais em relações duradouras, enquanto oferece ferramentas de gestão financeira que facilitam o controle de pagamentos e garantem mais organização e previsibilidade para o negócio.



Clube de assinaturas

Versão 0



O que teremos nessa versão

Nosso produto passará por atualizações contínuas, sempre com o objetivo de oferecer a melhor experiência possível e resolver as principais dores dos nossos usuários.

Nesta primeira versão, o foco foi garantir um produto funcional, que permita realizar todas as etapas essenciais para a venda, gestão e controle dos planos de assinatura de forma simples e eficiente.

Na primeira entrega teremos:

- [Acompanhamento de algumas métricas](#) e indicadores em tempo real;
- [Gestão completa de assinantes](#) e controle de pagamentos recusados;
- [Criação de planos personalizados](#), adaptados às necessidades do negócio e dos clientes.
- [Venda de planos por link de pagamento](#);
- [Gerenciamento centralizado de planos](#);
- [Cálculo automático de comissão](#), seguindo a [metodologia do pote](#)* - ideal para clubes de assinatura, pois proporciona uma divisão de valores mais justa e transparente.



*Conheça mais sobre a técnica do pote na página 15.

Visão Geral Maio 2025

Métrica	Valor	Tendência
Receita atual do mês	R\$ 190k	
Previsão de receita do mês	R\$ 250k	↑ +1,08%
Pagamentos recusados	R\$ 8k	
Assinantes ativos	224	↑ +1,08%

Estamos preparando algo especial para você!
 Muito em breve, mais relatórios para a gestão do seu Clube de Assinaturas estará disponível — mais visual, mais fácil e feito pra te ajudar no dia a dia.

Cliente: 97892 - SALAO TESTE - GUILHERME NEVES RODRIGUES © 2023 Hyperlocal • Todos os direitos reservados



Dashboard / Visão geral

Seção com as principais métricas sobre a venda e gestão dos planos. O usuário poderá acompanhar esses dados e exportá-lo para análise.

Nesta primeira versão será possível acompanhar:

- Receita atual do mês;
- Previsão de receita;
- Total de pagamentos recusados;
- Quantidade de assinantes ativos.

Gerenciar assinaturas

Buscar por nome ou telefone 10

Cliente	Plano	Data pagamento	Status
<input type="checkbox"/> Paulo Pereira	Barba e cabelo	21/04/2025	Aguardando pagamento
<input type="checkbox"/> Paulo Pereira	Barba e cabelo	21/04/2025	Recusado
<input type="checkbox"/> Paulo Pereira	Barba e cabelo	21/04/2025	Pago
<input type="checkbox"/> Paulo Pereira	Barba e cabelo	21/04/2025	Cancelado
<input type="checkbox"/> Paulo Pereira	Barba e cabelo	21/04/2025	Cancelado (Não pago)
<input type="checkbox"/> Paulo Pereira	Barba e cabelo	21/04/2025	Recusado
<input type="checkbox"/> Paulo Pereira	Barba e cabelo	21/04/2025	Pago

< 1 de 1 >

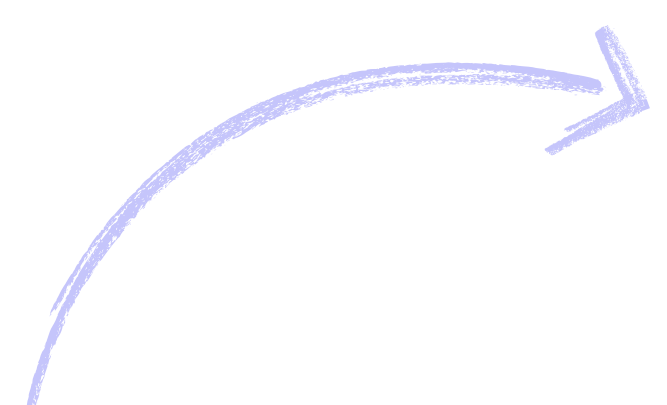
Cliente: 97892 - SALAO TESTE - GUILHERME NEVES RODRIGUES © 2023 Hyperlocal • Todos os direitos reservados

Gerenciamento de assinaturas

Seção dedicada ao [cancelamento de assinaturas](#) e [acompanhamento de pagamentos recusados*](#).

Nela, o usuário poderá visualizar todos os assinantes dos planos, aplicar filtros para facilitar a busca e exportar planilhas para análises e controles internos.

*Assinaturas em atraso (status "recusado") são canceladas automaticamente após 3 tentativas de cobrança sem sucesso.



Gerenciamento de planos

Espaço dedicado para **criar, editar ou desativar planos** já existentes.

Planos

Busque pelo nome do plano

+ Criar Plano

Filtrar

10

<input type="checkbox"/>	Nome	Valor	Itens plano	Nº de assinantes	Status	
<input type="checkbox"/>	Unhas+sobrancelha	R\$ 135,00	Unha; Sobrancelha;	0	Ativo	⋮
<input type="checkbox"/>	Unhas+sobrancelha	R\$ 135,00	Unha; Sobrancelha;	0		Ver detalhes
<input type="checkbox"/>	Unhas+sobrancelha	R\$ 135,00	Unha; Sobrancelha;	0		Desativar plano
<input type="checkbox"/>	Unhas+sobrancelha	R\$ 135,00	Unha; Sobrancelha;	0	Desativado	⋮

< 1 de 1 >

Cliente: 97892 - SALAO TESTE - GUILHERME NEVES RODRIGUES © 2023 Hyperlocal • Todos os direitos reservados

Criar plano

Nome
Digite aqui...

Descrição (opcional)
Digite aqui... 000

Serviço	Valor
Buscar	R\$

+ Adicionar serviços

Valor plano
R\$ 00,00

Voltar Cadastrar plano

Criação de planos

Criação de **planos personalizados**, que se adequam as necessidades do negócio.

Vender assinatura

Cliente
Lucas Pereira

Plano
Barba e cabelo

Forma de pagamento
Cartão de crédito

Descrição
Como cliente do Clube Barba e cabelo, você terá acesso a nossos serviços com exclusividade, sendo eles, corte de cabelo, barba e sobrancelha.

Preço da assinatura por mês
~~R\$ 135,00~~ R\$ 120,00

Vantagens
20% de desconto

Serviço	Consumo
Corte de cabelo	Ilimitado
Barba	Ilimitado

Atenção
O vencimento da assinatura começará a contar a partir do pagamento. O link permanecerá válido por 24 horas (até 16:30 do dia 16/02/2025).

Cancelar Gerar link de pagamento

Venda por link de pagamento

Processo de venda simplificado, em que o **cliente recebe um link** para que ele realize o pagamento

Comissão
OUT2501

Pote atual
R\$ 250k

Pote

Buscar: Ex.: OUT2501

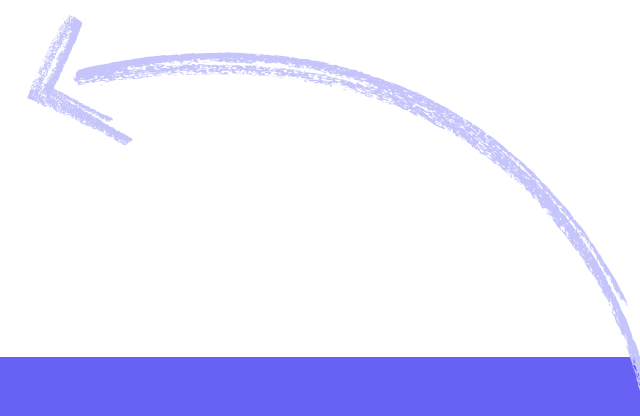
Digite as 3 letras do mês + os 2 últimos números do ano para buscar um pote.

Profissional	Pontos	Comissão	Status	Pote
Fausto Silva	5341	R\$ 2000,00	Bônus pendente	OUT2501
Rogério	3161	R\$ 1200,00	Bônus pendente	OUT2501
Bruno	2180	R\$ 820,00	Bônus pendente	OUT2501

Atenção: novos serviços lançados dentro do mesmo período, depois de gerar os bônus, não serão contabilizados.

[Ver relatório de serviços prestados](#)

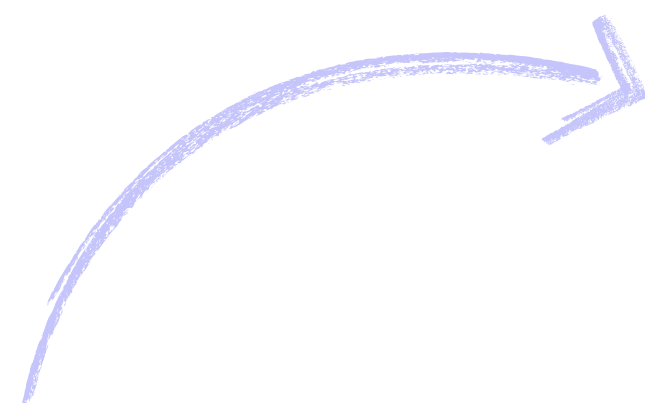
Cliente: 97892 - SALAO TESTE - GUILHERME NEVES RODRIGUES © 2023 Hyperlocal • Todos os direitos reservados



Comissionamento

O usuário pode gerar o bônus da comissão do Clube a qualquer momento. Nessa versão, as comissões serão calculadas com base na técnica do pote* e todo o processo será automatizado.

*Conheça mais sobre a técnica do pote na página 13.



Pontuação de serviços

Configuração de pontos para cada serviço, possibilitando um cálculo de comissão mais justo. Essa etapa é primordial, e **deve ser feita logo após a ativação do módulo**, antes do início das vendas.

Configurações

Comissão

Pontuação de serviços

Defina o peso ou pontuação de cada serviço. Esse valor será somado mensalmente e determinará a comissão dos profissionais.

Buscar serviços...

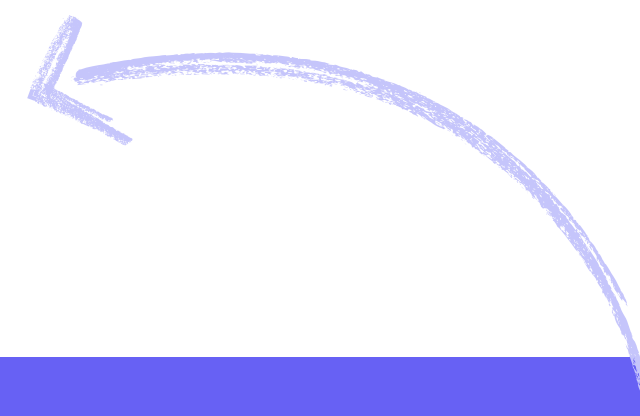
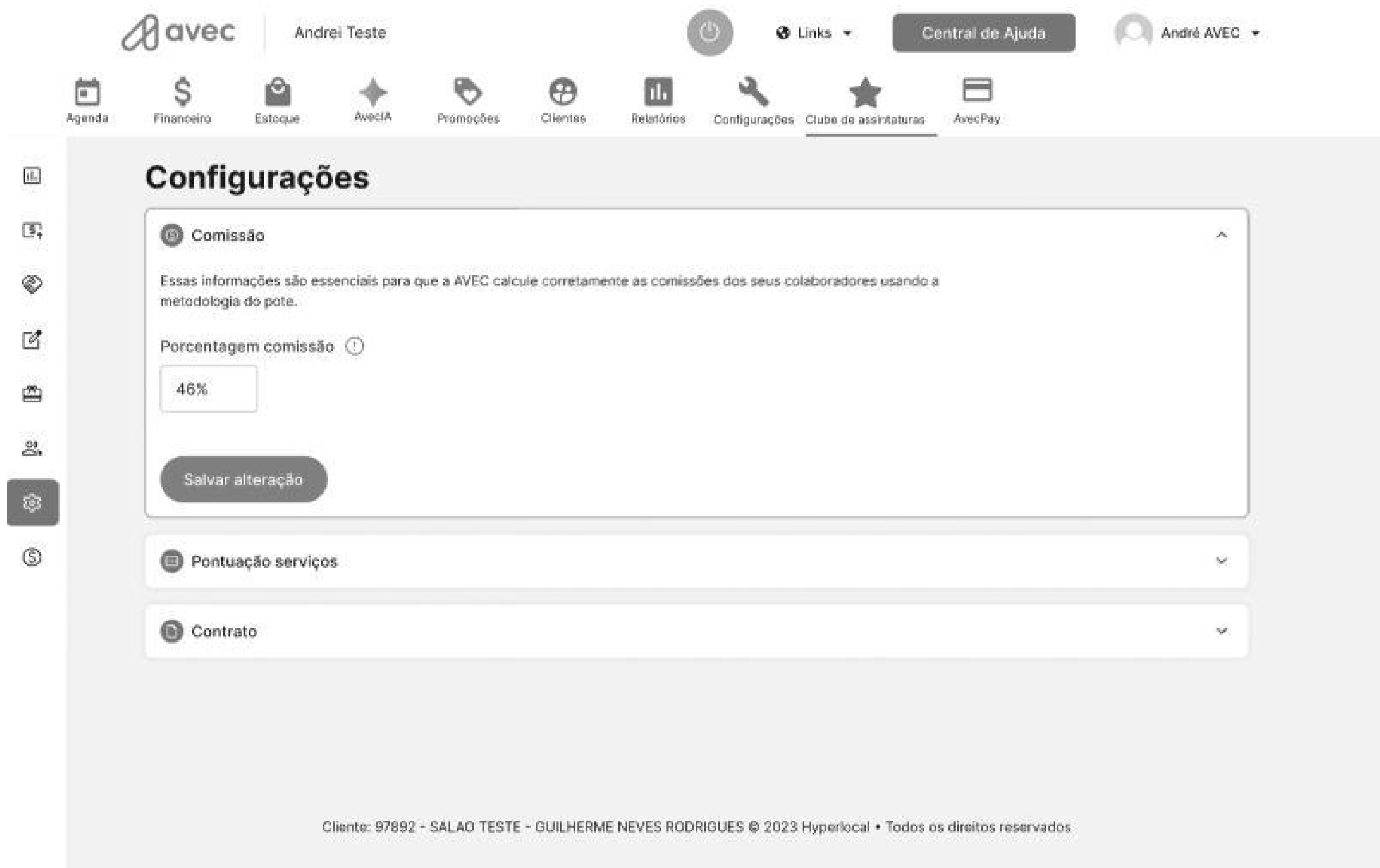
Serviço	Categoria	Descrição	Pontos	Ação
Input	Input	Input	15	Salvar pontuação
Input	Input	Input	2	Salvar pontuação
Input	Input	Input	3	Salvar pontuação
Input	Input	Input	4	Salvar pontuação
Input	Input	Input	5	Salvar pontuação
Input	Input	Input	6	Salvar pontuação
Input	Input	Input	7	Salvar pontuação
Input	Input	Input	8	Salvar pontuação
Input	Input	Input	9	Salvar pontuação
Input	Input	Input	10	Salvar pontuação

Atenção: As novas pontuações serão consideradas no cálculo de comissões apenas após a abertura do próximo pote.

< 1 de 999 >

Contrato

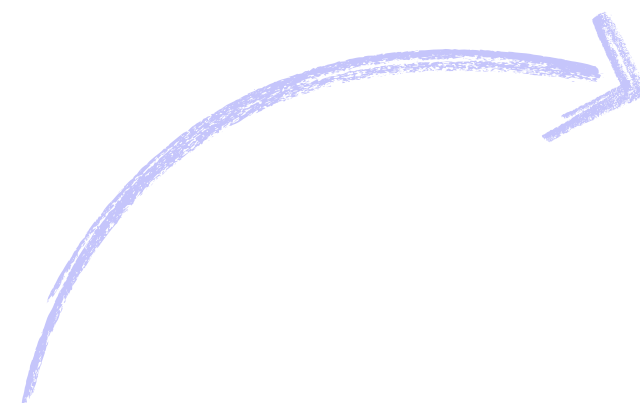
Cliente: 97892 - SALAO TESTE - GUILHERME NEVES RODRIGUES © 2023 Hyperlocal • Todos os direitos reservados



Definição de porcentagem do pote

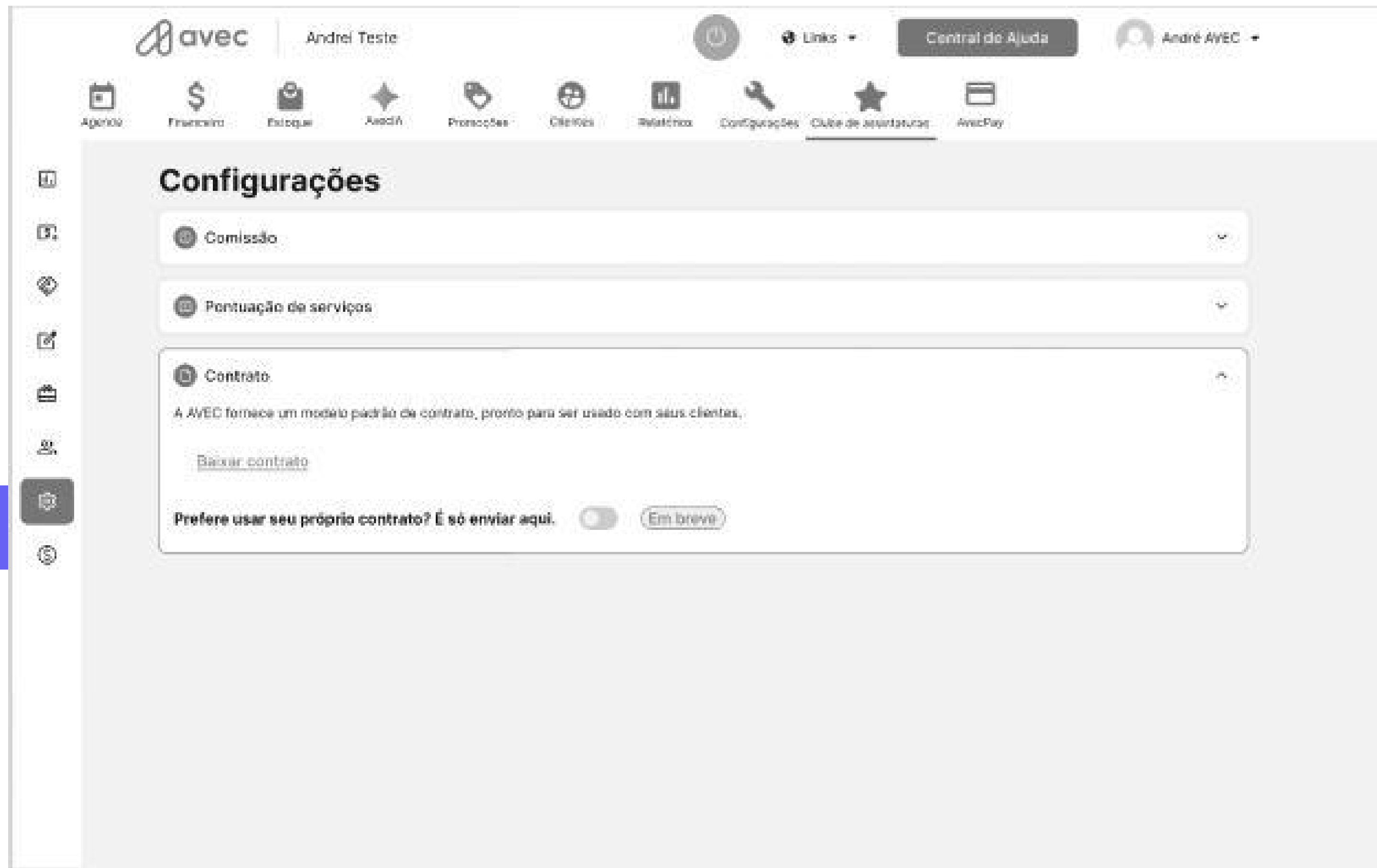
O usuário poderá definir qual será a porcentagem do faturamento destinada ao comissionamento dos profissionais.

Essa [configuração é primordial](#) e deve sempre ser feita logo após a ativação do módulo.



Contrato

Nesta primeira versão será disponibilizado um contrato padrão para todos os clientes. Esse modelo de documento poderá ser consultado a qualquer momento na seção [configurações > contrato](#).



Clube de assinaturas

Conheça a técnica do pote



A técnica do pote: uma forma justa de dividir os ganhos do negócio

A técnica do pote é o modelo de divisão de receitas mais utilizado em barbearias e salões de beleza para **tornar o pagamento de comissões de Clube de assinaturas mais justo e transparente entre os profissionais.**

Uma parte do valor recebido pelas assinaturas de planos (definido pelo gestor) entra em um “pote”. Conforme os serviços são realizados, cada profissional acumula pontuações de acordo com o tipo de atendimento que executou. No fim do período, o valor total do pote é dividido proporcionalmente entre os profissionais, de acordo com essas pontuações.

Ex.: Corte de cabelo dura 60 minutos, logo 60 pontos

Com o sistema de Clube de Assinaturas da Avec, essa divisão é feita de forma automática e transparente, poupando tempo e garantindo que todos recebam exatamente o que merecem.

Importante: Recomendamos que, ao atribuir pontos aos serviços, seja considerada a duração de execução de cada um. Ou seja, serviços que demandam mais tempo devem receber uma pontuação maior, garantindo uma distribuição mais justa das comissões.



Defina o pote: Uma parte do valor das assinaturas vai para o “pote”, a quantia que será dividida entre os profissionais.



Divisão automática: No fim do período, o sistema divide o valor total do pote.

123

Atribua pontos aos serviços: Cada serviço recebe uma pontuação (ex: corte de cabelo = 60 pontos). Quanto mais tempo ou complexidade, mais pontos.



Profissionais acumulam pontos: Ao realizar os serviços, cada profissional soma pontos conforme os atendimentos feitos.

Quanto mais produtivo o profissional é, maior são seus ganhos

Situação hipotética:

Plano X custa R\$ 300,00 e tem o total de 400 assinantes

Total arrecadado: R\$ 120.000,00

Os profissionais executaram os serviços dos planos ao longo do mês e o total de pontos acumulados foi **3500**

José: **2000** pontos (57%)

Maria: **900** pontos (25%)

Pedro: **600** pontos (17%)

53% fica para o negócio **R\$ 63.600,00**

47% fica para o pote **R\$ 56.400,00**

Cada profissional receberá:

José (57% do valor do pote) - **R\$ 32.148,00**

Maria (25% do valor do pote) - **R\$ 18.189,00**

Pedro (17% do valor do pote) - **R\$ 6.063,00**

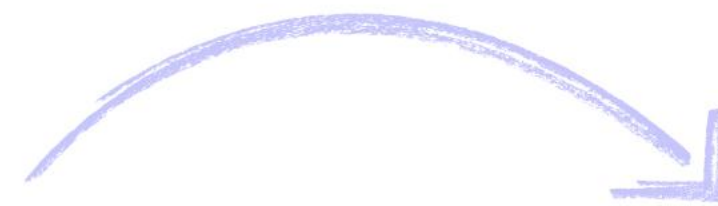
O cálculo de comissão por meio da técnica do pote incentiva o engajamento dos profissionais, que passam a se envolver mais nas vendas e a recomendar o Clube de Assinaturas aos seus clientes.

Clube de assinaturas

Como usar o Clube de assinaturas



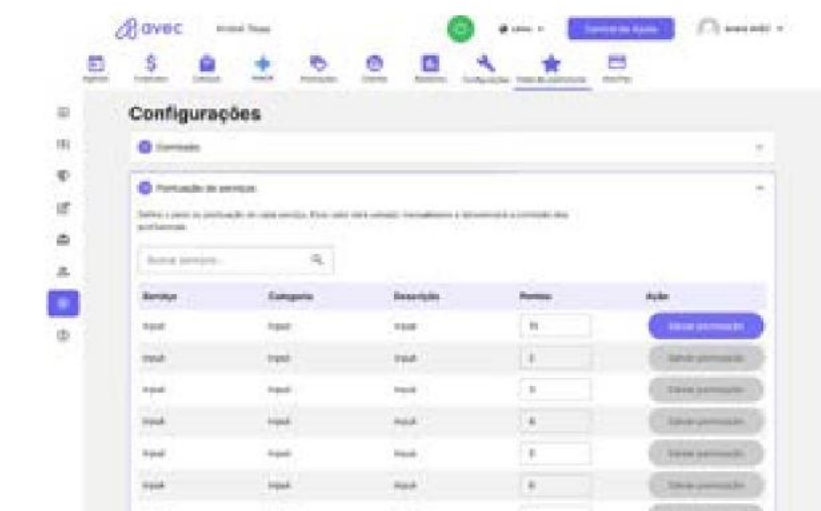
Configurações



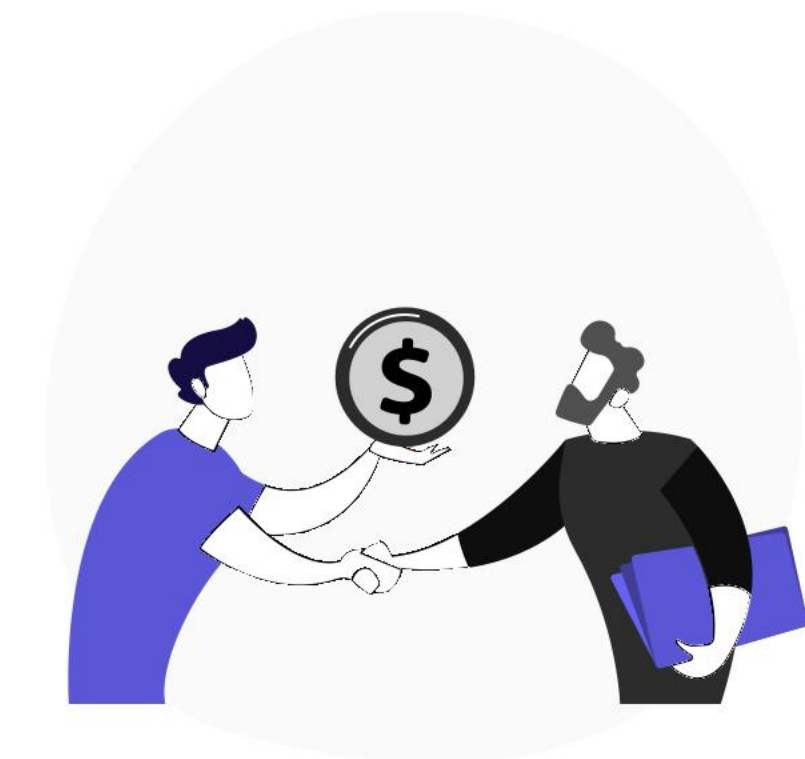
Acesse a seção Clube de assinaturas.



Clique em [Configurações > Comissão](#) e defina qual a porcentagem do faturamento total do Clube será destinado ao pagamento dos profissionais.



Ainda nas configurações, clique em ["Pontuação de serviços"](#) e defina qual deverá ser a quantidade de pontos para cada serviço do estabelecimento.



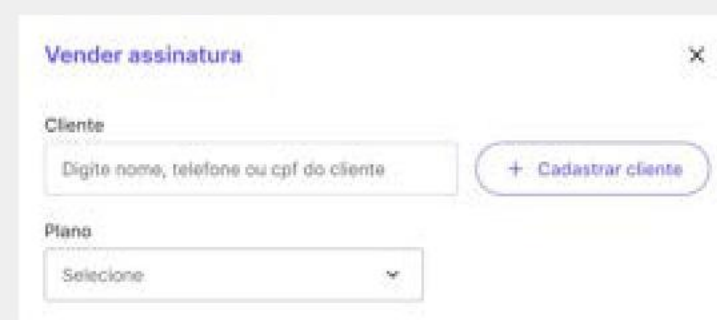
Pronto, as configurações foram concluídas! Os planos já podem ser criados e vendidos.



Venda de assinaturas



Acesse a seção Clube de assinaturas.

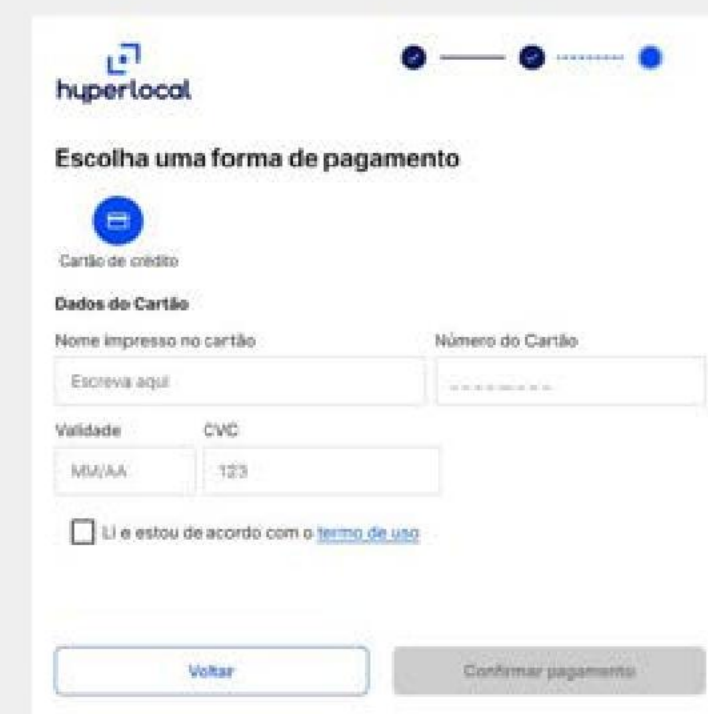


Clique em **Vender assinatura**.



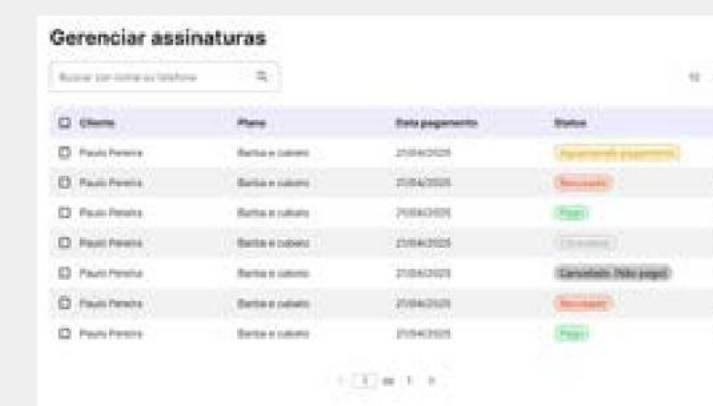
Selecione o nome do cliente e o plano que ele deseja assinar

***Importante:** Cadastre o cliente no sistema, antes de realizar o processo de venda.

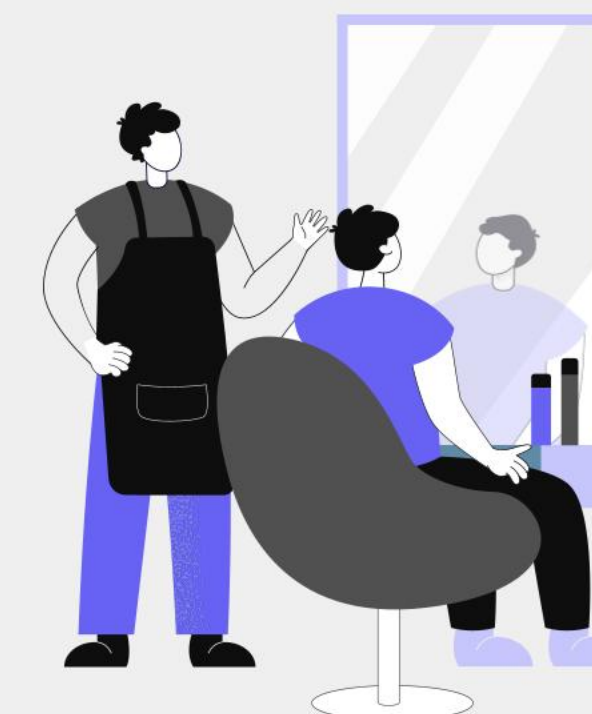


Envie o link de pagamento para que o cliente preencha suas informações pessoais e dados de pagamento.

***O link de pagamento expira em 24 horas.**



Com o pagamento da assinatura realizado, o sistema atualiza com a informação de que o **plano foi ativado**.

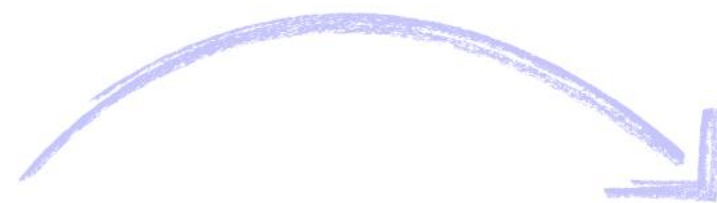


Após a efetivação da venda o cliente passa a consumir os serviços.

Importante:

- O link de assinatura só pode ser gerado para clientes que possuem o CPF cadastrado na base do estabelecimento.

Comissionamento

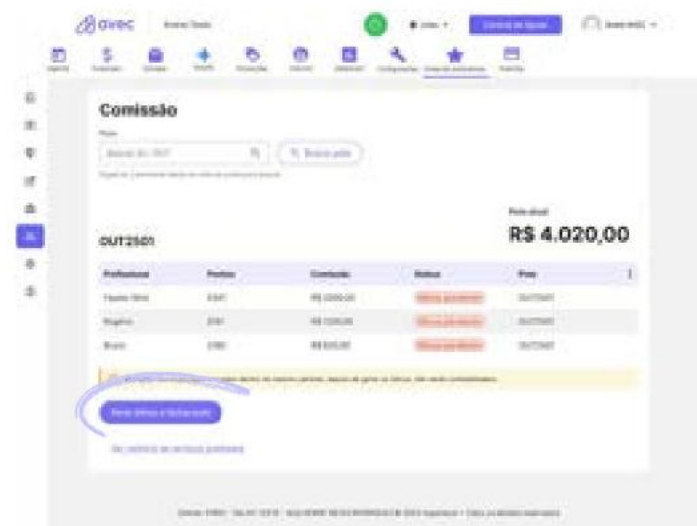


Clube de assinaturas

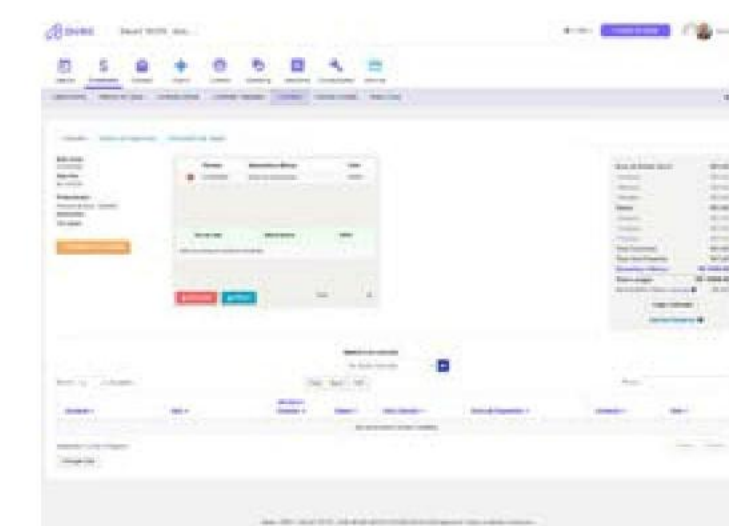
Acesse a seção Clube de assinaturas.



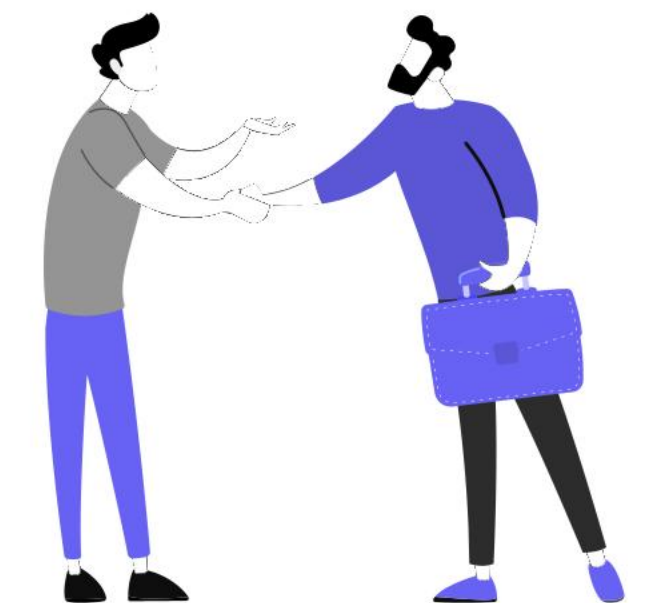
Clique em "Comissão".



Confira se as pontuações de cada profissional estão certas e então clique em "Gerar bônus e fechar pote".



Acesse a seção [Financeiro > Comissão](#) para realizar o pagamento do profissional.



Pronto! Agora é só pagar o profissional.



Clube de assinaturas

Gestão de recebíveis



Gestão de pagamentos com segurança e praticidade

Todas as cobranças do Clube são geradas e gerenciadas pelo parceiro ASAAS de forma totalmente integrada.

O acesso à conta ASAAS é feito diretamente pela plataforma Avec, eliminando a necessidade de redirecionamento para outros ambientes.

O usuário precisará acessar o ASAAS apenas nos seguintes casos:

- Solicitação de antecipações;
- Processos de chargeback.

Além disso, em caso de divergência de valores, o usuário deverá entrar em contato diretamente com o suporte do ASAAS para realizar o contestamento.



Credenciamento Asaas

Sempre que o módulo do Clube de Assinaturas for habilitado para um cliente, será necessário [passar por um processo de credenciamento junto ao ASAAS](#). Esse procedimento é essencial, pois uma conta será criada diretamente no parceiro para garantir que todas as transações ocorram de forma segura e os valores sejam repassados corretamente às contas dos estabelecimentos.

Importante: Não recomendamos alterações manuais, como troca de status de pagamento ou valores dentro do ASAAS. Essas informações ainda não sincronizam automaticamente com o sistema da Avec e ajustes manuais podem gerar erros nas assinaturas. Com as próximas versões esse item será resolvido.

O repasse das assinaturas será feito à conta do cliente 30 dias após o pagamento. Ele poderá optar por antecipações de valores através do sistema da ASAAS

Fique atento!

Email incorreto no cadastro

Nos casos em que o e-mail do cadastro da conta ASAAS for incorreto, o titular da conta deverá abrir um chamado diretamente com a central do Asaas, enviando uma foto selfie segurando um papel com os dizeres:

“Eu [nome completo] solicito a alteração do e-mail da conta atrelada ao documento [CPF/CNPJ].

E-mail incorreto: [e-mail errado]

Novo e-mail: [e-mail correto]”

Cliente que já possui conta ASAAS

Caso o cliente já possua uma conta ASAAS o novo cadastro deverá ser feito com um e-mail diferente da conta atual. A ASAAS não permite que o mesmo e-mail tenha acesso a mais de uma conta.

Clube de assinaturas

Regras e configurações



Entenda quais são as regras por trás do Clube de Assinaturas

Status do gerenciamento de assinaturas

- Aguardando pagamento: o link de cobrança foi gerado, mas o pagamento ainda não foi compensado.
- Recusado: a tentativa de cobrança foi feita, mas o pagamento não foi autorizado pelo cliente ou pela instituição financeira.
- Cancelado (não pago): após algumas tentativas sem sucesso na cobrança, a assinatura foi automaticamente cancelada.
- Pago: o pagamento foi realizado com sucesso e a assinatura está ativa.
- Cancelado: quando o cliente solicita o cancelamento diretamente ao estabelecimento, o status é alterado para "Cancelado".

Cadastro de clientes

Nesta primeira versão, [o usuário não poderá cadastrar novos clientes](#) durante o fluxo de venda de planos. Por isso, é importante que, antes de realizar a venda, o cadastro do cliente seja feito previamente no sistema.





Continua...



O Clube de Assinaturas é uma produto de Avec by Hyperlocal

Confira mais soluções em: negocios.avec.app/