GERENCIE WEB
ESTRATÉGIA DIGITAL

MANUAL DO PLUGIN

GW
B2B Commerce

Cotações, preço sob consulta, carteiras de clientes e representantes de venda dentro da sua loja WooCommerce.

VERSÃO 1.1.104 | NOVEMBRO DE 2026 | WORDPRESS · WOOCOMMERCE · WOODMART

Sumário

01 Conheça o GW B2B Commerce

Para quem é

Principais recursos

Quem usa o plugin

02 Antes de começar

Requisitos

03 Instalar e ativar a licença

Onde estão o arquivo e a chave

Instalar o plugin

Ativar a licença

04 Primeiros passos

05 Produtos sob cotação e preço escondido

Marcar um produto

Quem vê o preço

Preço e cotação por categoria

Como o cliente vê

Aprovar um cliente para ver preços

06 Termômetro de saída

Ligar

Como o nível é calculado

O que o cliente vê

O que a equipe vê

No painel

Ajustar um produto à mão

07 **Como o cliente pede a cotação**

Carrinho do WooCommerce como cotação

Lista de cotação do plugin

Dados da empresa e código do representante

08 **Responder a cotação e enviar a proposta**

A lista de cotações

Montar e enviar a proposta

Quando o cliente pede revisão

09 **O cliente aprova a proposta**

Pedir revisão com mudanças nos itens

Minhas cotações

10 **Cadastro de clientes com CPF ou CNPJ**

Ligar os documentos

Consulta do CNPJ e aprovação automática

Cadastrar um cliente pela equipe

11 **Carteiras, regiões e código do representante**

Escolher quem atende as cotações

Criar uma carteira

Regiões de atendimento

Colocar clientes numa carteira

Código do vendedor/representante

12 **Representantes e vendedores**

Ligar a área do representante

Colocar um representante na equipe

A área do representante

Venda assistida

Favoritos do representante

Marketing: materiais para os representantes

Mapa "Encontre seu representante"

13 **Minha conta: portal do cliente e "Ver como"**

O que o cliente vê

Foto do perfil e capa

O que o gerente vê

Ver o portal como outra pessoa

14 **Política comercial: classificações**

Criar uma classificação

15 **Metas, prêmios e comissão**

Criar um ciclo de metas

16 **Relatórios e auditoria**

Relatórios gerenciais

Auditoria

17 **E-mails e identidade da marca**

Os e-mails do plugin

Quando o representante envia uma proposta

Enviar a proposta também pelo WhatsApp

Usar a marca da sua empresa

White label no painel (etiqueta branca)

18 **Todas as configurações**

Loja e acesso

Páginas do site

Carteiras e cotações

Preços e cotação

Termômetro de saída

Cadastro e documentos

Representantes

Comunicação e e-mails

Tema e botões

Segurança e dados

Identidade da marca

19 Perguntas frequentes

20 Solução de problemas

O botão de cotação não aparece no produto

O preço continua aparecendo (ou sumiu para quem devia ver)

O carrinho continua pedindo pagamento ou frete

O link da proposta não abre ou pede login

O cliente não consegue aprovar a proposta

A cotação não chegou ao representante

"Código do vendedor/representante não encontrado"

Os e-mails não chegam

O layout ficou estranho depois de atualizar

21 Suporte e atualizações

Capítulo 01

Conheça o GW B2B Commerce

O GW B2B Commerce transforma a loja WooCommerce numa loja para vender a empresas. O cliente escolhe os produtos e pede uma cotação em vez de pagar na hora. A sua equipe responde com uma proposta de preço, e o cliente aprova pelo próprio site.

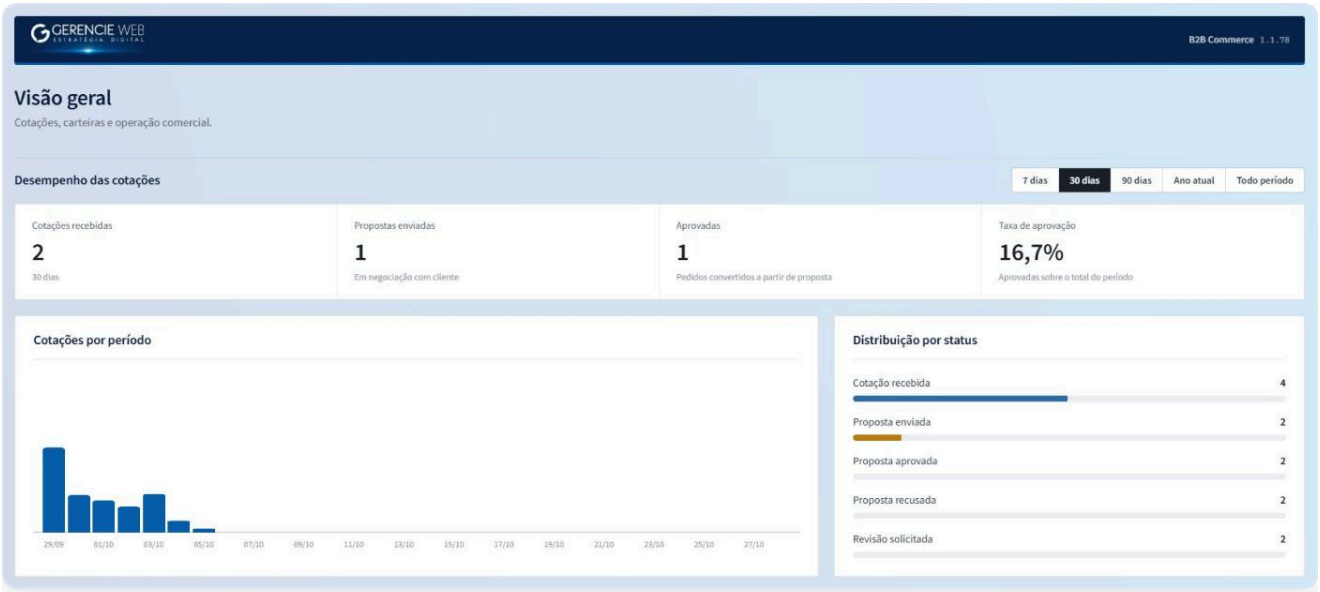
Você decide quem vê o preço, quais produtos são só sob cotação e quem atende cada cliente. Se a empresa trabalha com vendedores ou representantes, cada um tem a sua carteira de clientes, recebe as cotações deles, monta propostas, acompanha metas e comissão, tudo dentro da área *Minha conta* do site.

Para quem é

- Distribuidores, atacados e indústrias que vendem para lojistas e empresas.
- Lojas que negociam preço por cliente, por quantidade ou por região.
- Empresas com equipe de vendedores ou representantes externos que precisam de um portal para atender a carteira.
- Lojas que vendem ao consumidor e querem uma área separada para clientes com CNPJ.

Principais recursos

- **Cotação no lugar da compra:** em todos os produtos ou só nos que você marcar, usando o carrinho do WooCommerce ou uma lista de cotação própria.
- **Preço sob consulta:** escolha se visitantes, clientes aprovados e representantes veem o preço.
- **Propostas:** a equipe preenche os preços, aplica desconto, envia por e-mail, e o cliente aprova, recusa ou pede revisão.
- **Cadastro de empresas:** CPF ou CNPJ com conferência dos números, inscrição estadual e consulta automática do CNPJ na Receita Federal.
- **Carteiras e regiões:** cada cotação vai para a carteira certa, pelo cliente, pelo código do representante ou pela região.
- **Código do vendedor/representante:** o cliente indicado digita o código no checkout e entra na carteira de quem indicou.
- **Área do representante:** clientes da carteira, cotações, venda assistida, metas, prêmios e comissão.
- **Política comercial:** classificações de clientes e representantes, com desconto e comissão por classe.
- **Relatórios, auditoria e "Ver como":** acompanhe as vendas, veja o que cada pessoa fez e veja o portal como um cliente ou vendedor vê.



GW B2B Commerce › Visão geral: o resumo das cotações recebidas, propostas enviadas e aprovadas.

Quem usa o plugin

Perfil	O que faz
Visitante	Navega na loja e, se você permitir, pede cotação informando nome e e-mail.
Cliente	Tem conta no site, pede cotações, aprova propostas e acompanha tudo em *Minha conta*. Pode ser aprovado para ver preços.
Representante / vendedor	Atende os clientes da carteira dele: responde cotações, monta propostas, faz venda assistida e acompanha metas.
Gerente e administrador	Configura o plugin, vê todas as cotações, organiza carteiras, regiões, equipe, metas e relatórios.

Capítulo 02

Antes de começar

Requisitos

Item	Precisa de
WordPress	6.0 ou superior
PHP	7.4 ou superior
WooCommerce	8.3 ou superior. Funciona com a tabela nova de pedidos do WooCommerce (HPOS).
Tema	Funciona com qualquer tema que siga o padrão do WooCommerce. Testado com o WoodMart, que tem ajustes próprios no plugin.
Páginas de carrinho e checkout	Funciona com as páginas clássicas e com as feitas com blocos (com a opção "Formulário clássico nas páginas feitas com blocos").

Ao instalar, os recursos maiores começam desligados: representantes, documentos no cadastro, consulta de CNPJ e marca própria. Você liga cada um quando for usar.

! **FAÇA UM BACKUP**

Antes de instalar ou atualizar qualquer plugin, faça um backup do site (arquivos e banco de dados). Se algo sair diferente do esperado, você volta em minutos.

i **TESTE ANTES DE ABRIR PARA OS CLIENTES**

Se puder, configure primeiro num site de teste (uma cópia da loja). Cada licença vale também para 1 site de teste.

Capítulo 03

Instalar e ativar a licença

Onde estão o arquivo e a chave

Assim que o pagamento é confirmado, o arquivo do plugin (ZIP) e a chave da licença ficam na sua conta da loja Gerencie Web, em `Minha conta › Downloads`.

Instalar o plugin

1. No painel do WordPress, abra `Plugins › Adicionar plugin` e clique em **Enviar plugin**.
2. Escolha o arquivo ZIP que você baixou e clique em **Instalar agora**.
3. Clique em **Ativar plugin**. O menu **GW B2B Commerce** aparece na lateral do painel.

Ativar a licença

1. Abra `GW B2B Commerce › Licença`.
2. Cole a chave (começa com `GWL-`) e clique em **Ativar licença**.
3. Aparece a mensagem "Licença ativada. Este site foi registrado na Gerencie Web." e o selo muda de **Não ativada** para **Licença ativa**. A tela passa a mostrar o plano, o site registrado, até quando valem as atualizações e o suporte, a versão instalada e a disponível.



GW B2B Commerce › Licença, antes da ativação.

DICA

As atualizações chegam pelo próprio painel do WordPress enquanto a licença estiver válida. O botão **Verificar agora**, na mesma tela, confere na hora se há versão nova.

MUDOU O ENDEREÇO DO SITE?

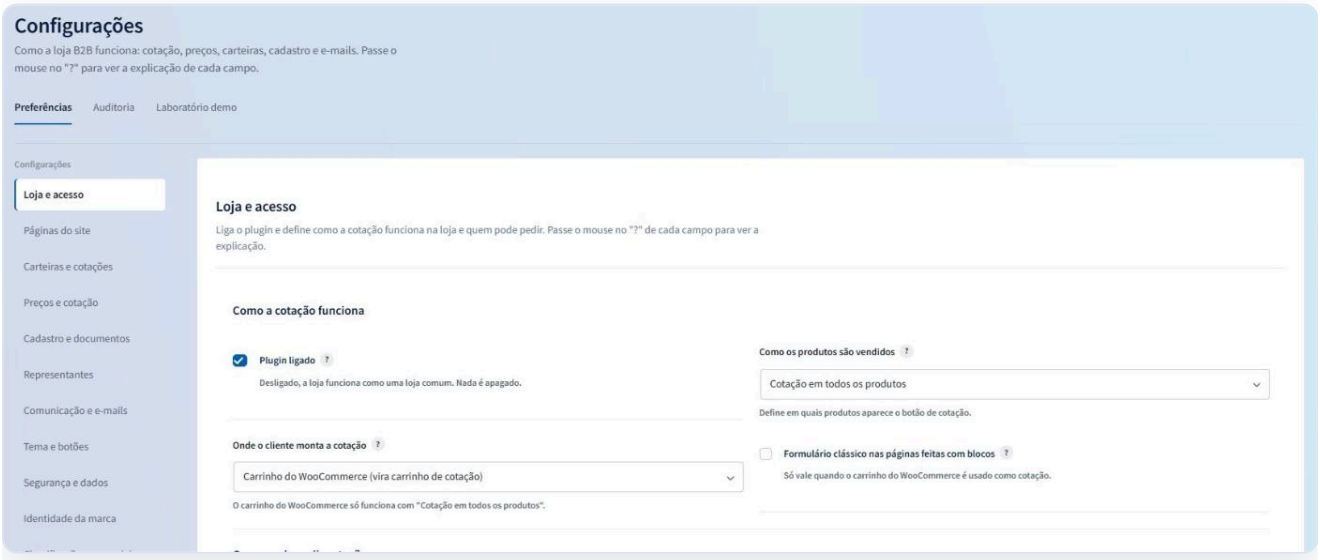
Se o site mudou de domínio ou é uma cópia de outro, a tela avisa: "Este site mudou de endereço ou é uma cópia de outro site." Ative a licença de novo para registrar o endereço novo. Para usar a licença em outro site, fale com a Gerencie Web.

Capítulo 04

Primeiros passos

Com estes passos a loja já recebe cotações. Os recursos de carteiras, representantes e política comercial podem ser ligados depois.

1. **Crie as páginas.** Em `GW B2B Commerce › Visão geral`, no quadro **Páginas do fluxo**, clique em **Criar páginas automaticamente**. O plugin cria (ou reaproveita) as páginas de lista de cotação, proposta, painel do gerente, painel do representante e minhas cotações, e já as escolhe nas configurações.
2. **Escolha como a loja vende.** Abra `GW B2B Commerce › Configurações`, seção **Loja e acesso**. Deixe **Plugin ligado** marcado e escolha em **Como os produtos são vendidos**: "Venda normal e cotação nos produtos marcados" ou "Cotação em todos os produtos".
3. **Escolha onde o cliente monta a cotação.** Em **Onde o cliente monta a cotação**, escolha "Carrinho do WooCommerce (vira carrinho de cotação)" (só com "Cotação em todos os produtos") ou "Lista de cotação do plugin (página própria)".
4. **Defina quem vê o preço.** Na seção **Preços e cotação**, em **Quem vê o preço**, marque "Veem o preço" ou "Não veem" para Visitantes, Clientes não aprovados, Clientes aprovados e Representantes.
5. **Diga quem recebe os avisos.** Na seção **Comunicação e e-mails**, preencha **Quem recebe os avisos da loja** com o e-mail da equipe comercial.
6. Clique em **Salvar configurações**, no fim da página.
7. **Marque os produtos** (se a loja usa "Venda normal e cotação nos produtos marcados"): em `Produtos › Editar`, aba **Geral**, marque **Ativar cotação B2B**.
8. **Teste como cliente.** Abra a loja numa janela anônima, coloque um produto na cotação e envie. A cotação aparece em `GW B2B Commerce › Vendas`.



GW B2B Commerce › Configurações › Loja e acesso. Passe o mouse no "?" de cada campo para ver a explicação.

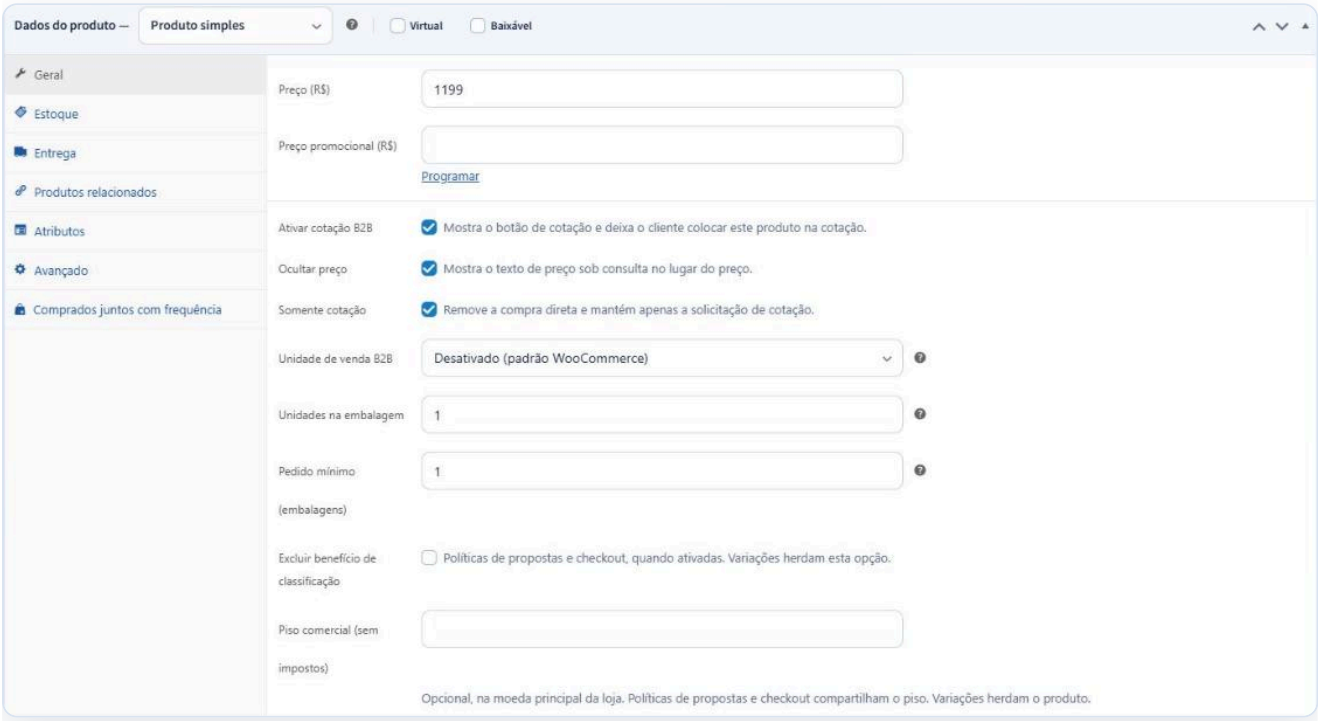
Capítulo 05

Produtos sob cotação e preço escondido

Escolha quais produtos são vendidos por cotação, quem enxerga o preço e qual texto aparece no lugar dele.

Marcar um produto

1. Abra `Produtos › Todos os produtos` e clique no produto.
2. Na caixa **Dados do produto**, aba **Geral**, use as opções do B2B (tabela abaixo).
3. Clique em **Atualizar**.



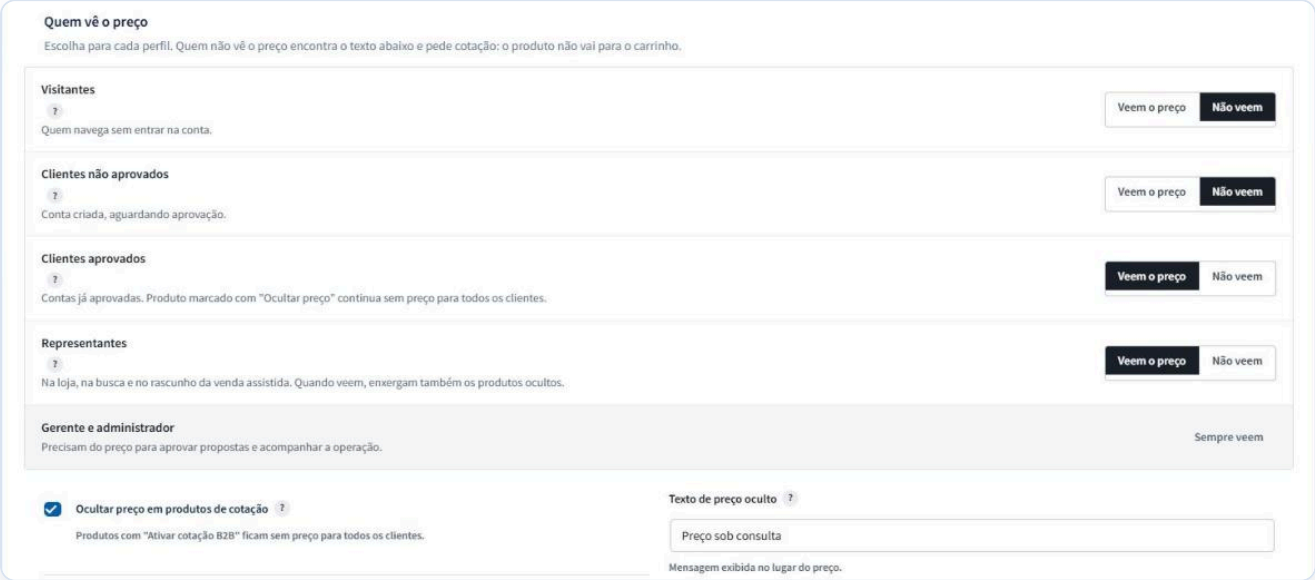
Opções do B2B em Produtos › Editar › Dados do produto › Geral.

Opção do produto	O que faz
Ativar cotação B2B	Mostra o botão de cotação e deixa o cliente colocar o produto na cotação.
Ocultar preço	Mostra o texto de preço sob consulta no lugar do preço.
Somente cotação	Tira a compra direta: o produto só pode ser cotado.
Unidade de venda B2B	Vende por embalagem (por exemplo, caixa) em vez de unidade. "Desativado" mantém o padrão do WooCommerce.
Unidades na embalagem	Quantas unidades vêm em cada embalagem.

Opção do produto	O que faz
Pedido mínimo (embalagens)	Menor quantidade de embalagens aceita, na compra e na cotação. Só vale com a unidade de venda escolhida. Exemplo: 2 CX = 24 unidades, se cada caixa tem 12.
Excluir benefício de classificação	O produto não recebe o desconto das classificações comerciais. Variações seguem o produto.
Piso comercial (sem impostos)	Menor preço que pode ser dado na proposta e no checkout com benefícios. Opcional. Variações seguem o produto.

Quem vê o preço

Em `Configurações › Preços e cotação`, o quadro **Quem vê o preço** tem uma linha por perfil. Quem não vê o preço encontra o texto de preço oculto e pede cotação: o produto não vai para o carrinho de compra.



Configurações › Preços e cotação › Quem vê o preço.

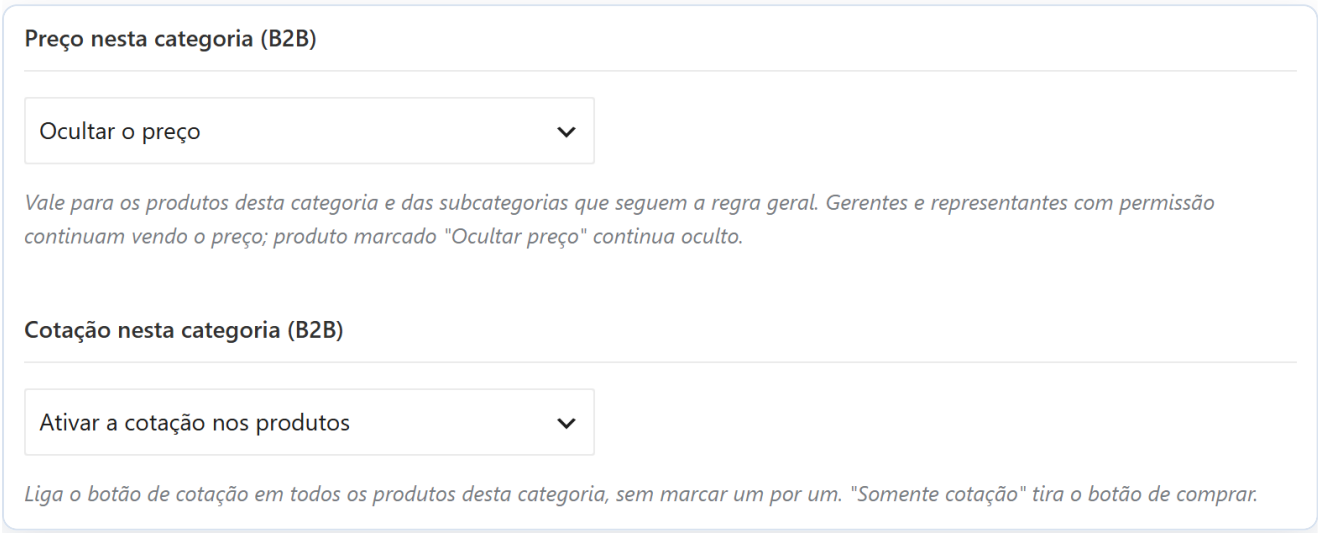
- **Visitantes:** quem navega sem entrar na conta.
- **Clientes não aprovados:** criaram a conta e ainda esperam aprovação.
- **Clientes aprovados:** contas já aprovadas. Produto marcado com "Ocultar preço" continua sem preço para todos os clientes.
- **Representantes:** na loja, na busca e na venda assistida. Quando veem, enxergam também os produtos ocultos.
- **Gerente e administrador:** sempre veem, porque precisam do preço para aprovar propostas.

Logo abaixo ficam **Ocultar preço em produtos de cotação** (esconde o preço de todo produto com "Ativar cotação B2B") e **Texto de preço oculto** (por exemplo, "Preço sob consulta" ou "Entre para ver o preço").

Preço e cotação por categoria

Quando uma parte da loja tem preço e outra não (por exemplo, produtos com preço e serviços sob consulta), defina a regra na categoria, sem marcar produto por produto.

1. Abra Produtos › Categorias e clique em **Editar** na categoria.
2. Em **Preço nesta categoria (B2B)**, escolha **Ocultar o preço** ou **Mostrar o preço sempre** (mostra até para visitantes, mesmo com "Não veem" no quadro Quem vê o preço).
3. Em **Cotação nesta categoria (B2B)**, escolha **Ativar a cotação nos produtos** ou **Somente cotação** (tira o botão de comprar).
4. Clique em **Atualizar**.



Produtos › Categorias › Editar: preço e cotação da categoria inteira.

- Toda categoria começa em **Seguir a regra geral**: nada muda até alguém escolher.
- As subcategorias seguem a categoria-mãe, a não ser que tenham regra própria.
- Produto em duas categorias: "Ocultar o preço" vence "Mostrar o preço sempre", e "Somente cotação" vence "Ativar a cotação".
- Produto marcado com "Ocultar preço" continua sem preço, mesmo numa categoria que mostra. Gerentes, administradores e representantes com permissão continuam vendo o preço.
- A lista de categorias mostra a regra na coluna **B2B**, a edição do produto avisa qual regra vale para ele e Configurações › Preços e cotação lista as categorias com regra própria.

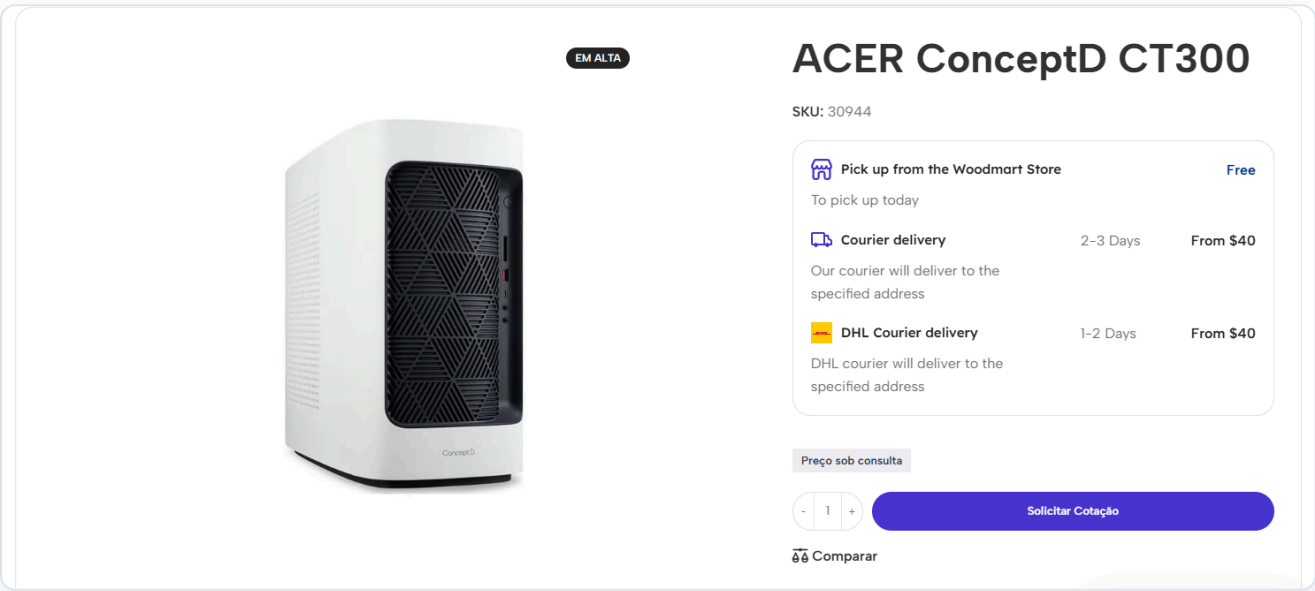
VÁRIOS PRODUTOS DE UMA VEZ

Em Produtos › Todos os produtos, marque os produtos, escolha **Editar** em Ações em massa e use as caixas **Ocultar preço (B2B)**, **Ativar cotação B2B** e **Somente cotação (B2B)**.

Como o cliente vê



Na loja, o preço dá lugar a "Preço sob consulta".



Na página do produto, o botão de comprar vira "Solicitar cotação".

Aprovar um cliente para ver preços

1. Abra `Usuários › Todos os usuários` e clique no cliente.
2. Marque **Cliente aprovado B2B** e clique em **Atualizar usuário**.

Com a consulta de CNPJ ligada, a aprovação pode ser automática (veja o capítulo de cadastro).

> **TEXTOS DOS BOTÕES**
>
> Os textos "Solicitar cotação" (página do produto) e "Adicionar à cotação" (listas de produtos) podem ser trocados em Configurações › Preços e cotação. O tema pode mostrar o texto em letras maiúsculas.

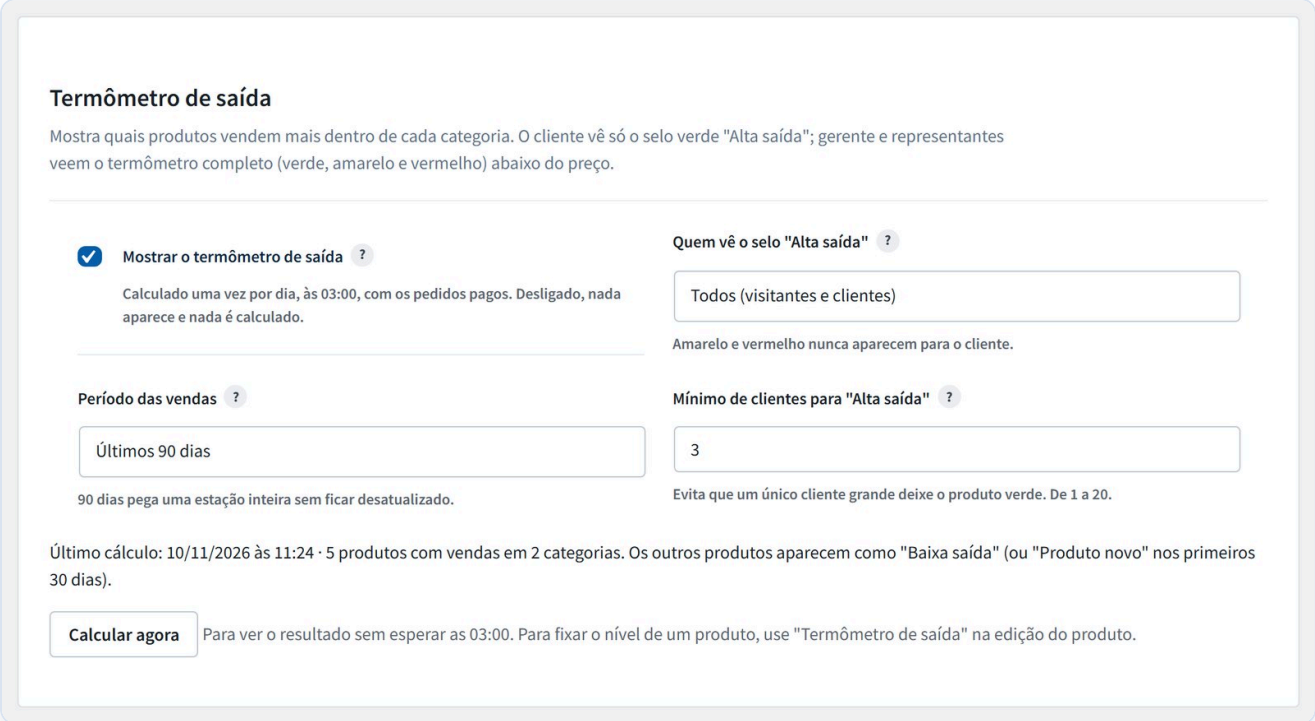
Capítulo 06

Termômetro de saída

Mostra quais produtos vendem mais dentro de cada categoria. O cliente vê só o selo verde **Alta saída**; gerente e representantes veem o termômetro completo, com verde, amarelo e vermelho, para saber o que oferecer e o que está parado.

Ligar

1. Abra GW B2B Commerce › Configurações › Termômetro de saída.
2. Marque **Mostrar o termômetro de saída**.
3. Escolha quem vê o selo, o período das vendas e o mínimo de clientes (as sugestões já vêm prontas: todos, 90 dias e 3 clientes).
4. Clique em **Salvar configurações**. O primeiro cálculo sai em alguns segundos; depois, todo dia às 03:00. Para ver na hora, use **Calcular agora**.



Configurações › Termômetro de saída, com a data do último cálculo.

Vem desligado: até alguém ligar, a loja continua exatamente como antes e nada é calculado.

Como o nível é calculado

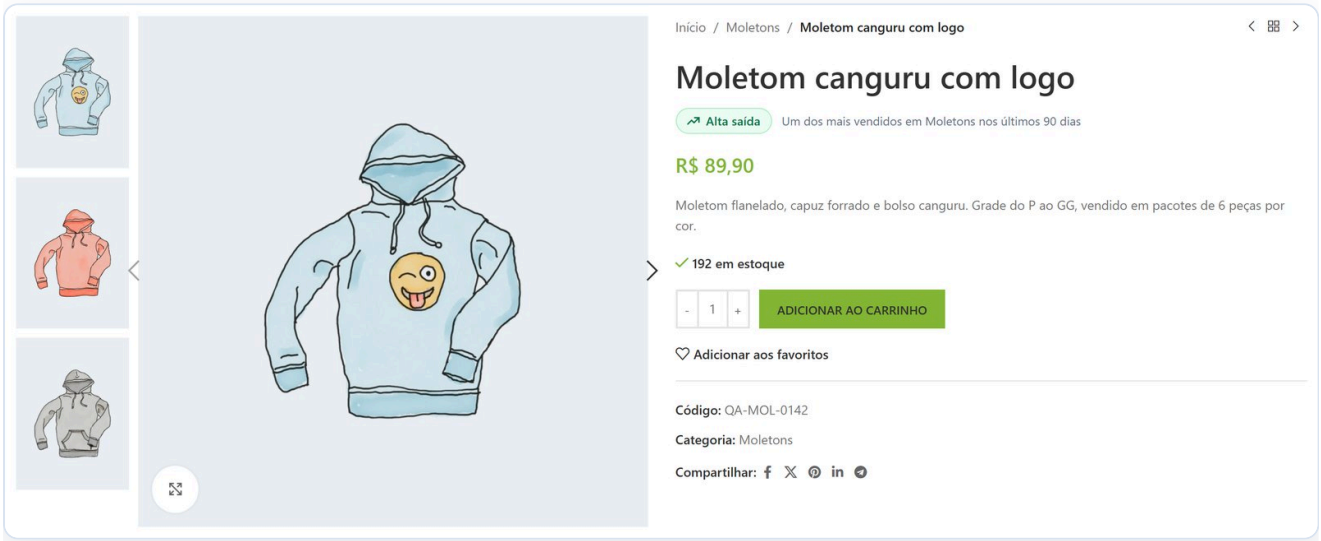
Todo dia o plugin lê os pedidos pagos (em processamento e concluídos) do período e, em cada categoria, coloca os produtos em ordem pela quantidade vendida. É a **curva ABC**:

- **Alta saída (verde):** os produtos que, somados, fazem os primeiros 70% das vendas da categoria (curva A), comprados por pelo menos o número mínimo de clientes diferentes.
- **Saída média (amarelo):** os seguintes, até 90% (curva B), e os da curva A comprados por poucos clientes. Assim, um único cliente grande não deixa um produto verde.
- **Baixa saída (vermelho):** os 10% finais (curva C) e os produtos que não venderam no período.
- **Produto novo:** produto com menos de 30 dias e ainda sem vendas. Não aparece para o cliente.

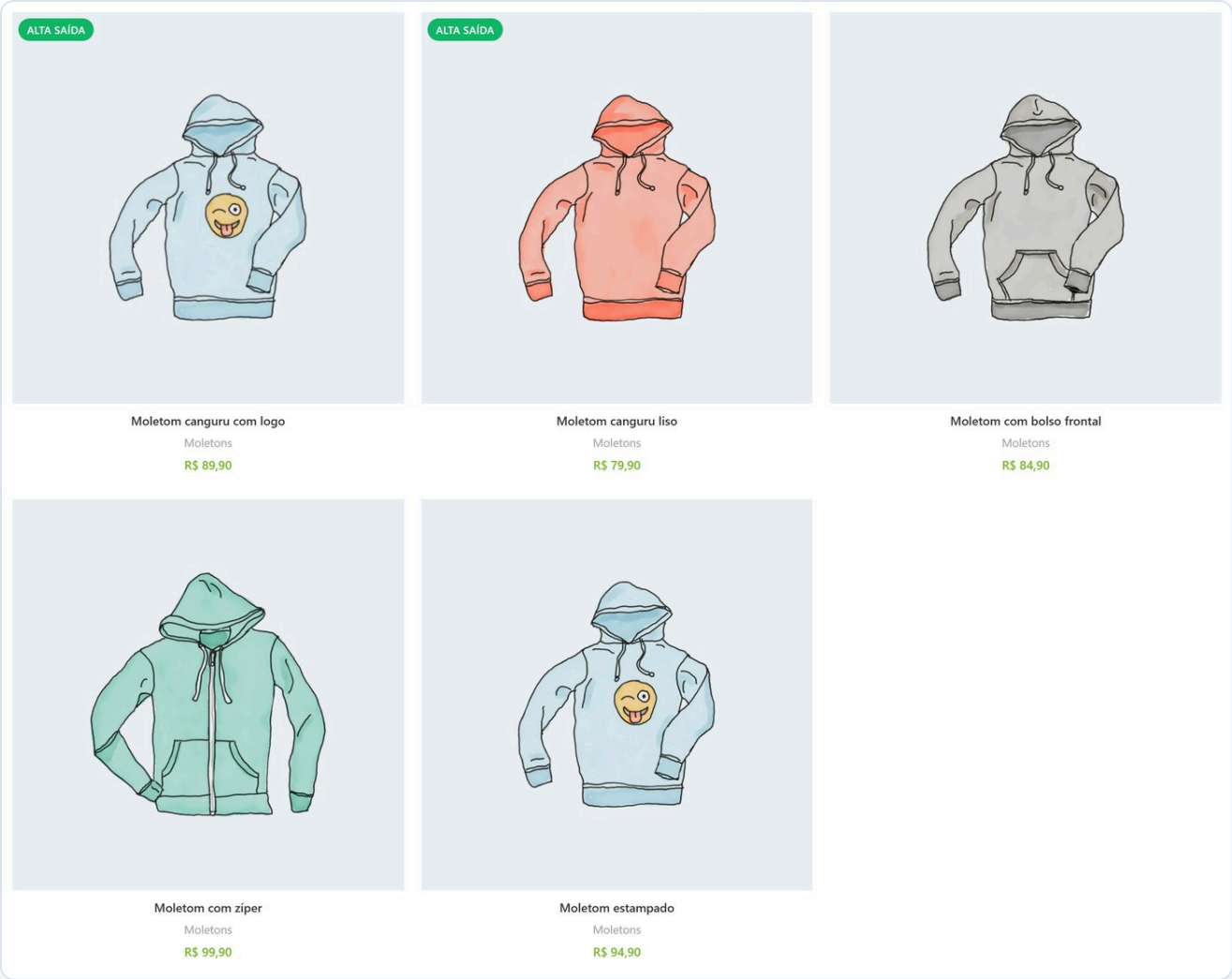
Cada produto é medido na sua categoria: um moletom é comparado com os moletons, não com as camisetas. Produto em mais de uma categoria usa a categoria principal escolhida no Yoast ou no Rank Math; sem ela, a subcategoria mais funda. As variações contam para o produto pai. Pedidos cancelados, reembolsados ou que ainda esperam pagamento não entram.

O que o cliente vê

Só o selo verde, e só nos produtos de Alta saída: embaixo do nome, na página do produto, e no canto da foto, nas listas de produtos. Amarelo, vermelho e quantidades vendidas nunca aparecem para o cliente.



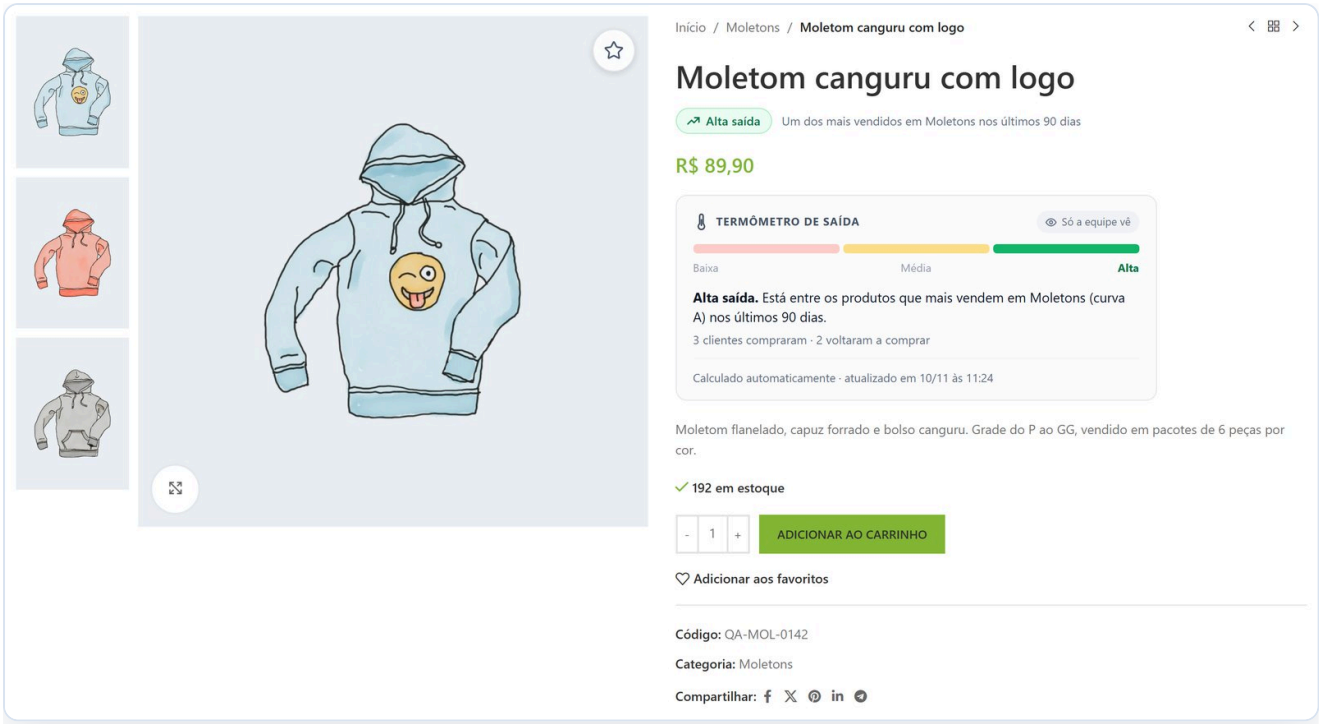
Página do produto: o selo "Alta saída" com a categoria e o período.



Lista de produtos: o selo aparece só nos produtos que mais saem.

O que a equipe vê

Gerentes, administradores e representantes veem, logo abaixo do preço, o quadro **Termômetro de saída** com o nível marcado na barra, o motivo, quantos clientes compraram e quantos voltaram a comprar, e quando foi o último cálculo. Quem pode editar o produto tem o link **Ajustar**.

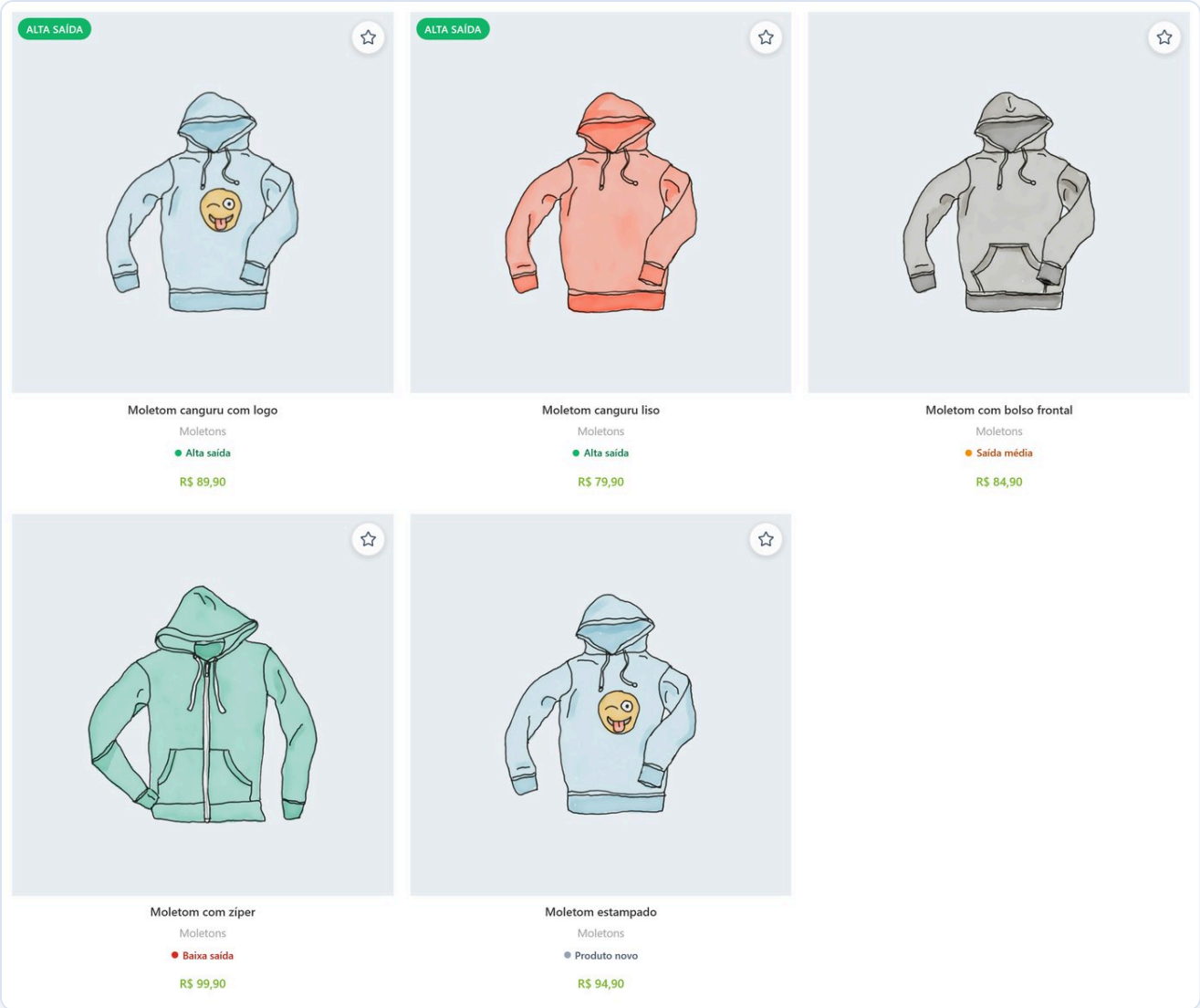


Página do produto vista pelo representante: o selo e o termômetro, que o cliente não vê.



Produto parado: vermelho, com a última venda.

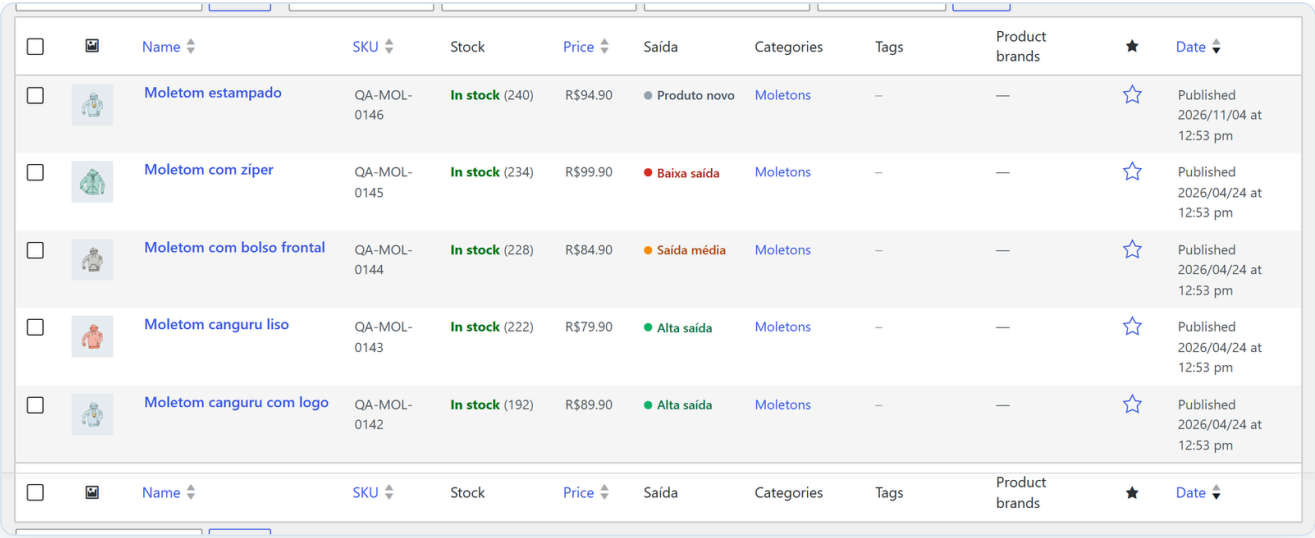
Nas listas de produtos, a equipe vê o nível embaixo do nome de cada produto:



Lista de produtos vista pelo representante.

No painel

Em Produtos › Todos os produtos, a coluna **Saída** mostra o nível de cada produto.



	Name	SKU	Stock	Price	Saída	Categories	Tags	Product brands	★	Date
☐	Moletom estampado	QA-MOL-0146	In stock (240)	R$94.90	Produto novo	Moletons	–	—	☆	Published 2026/11/04 at 12:53 pm
☐	Moletom com zíper	QA-MOL-0145	In stock (234)	R$99.90	Baixa saída	Moletons	–	—	☆	Published 2026/04/24 at 12:53 pm
☐	Moletom com bolso frontal	QA-MOL-0144	In stock (228)	R$84.90	Saída média	Moletons	–	—	☆	Published 2026/04/24 at 12:53 pm
☐	Moletom canguru liso	QA-MOL-0143	In stock (222)	R$79.90	Alta saída	Moletons	–	—	☆	Published 2026/04/24 at 12:53 pm
☐	Moletom canguru com logo	QA-MOL-0142	In stock (192)	R$89.90	Alta saída	Moletons	–	—	☆	Published 2026/04/24 at 12:53 pm
☐	Name	SKU	Stock	Price	Saída	Categories	Tags	Product brands	★	Date

Coluna "Saída" na lista de produtos.

Ajustar um produto à mão

1. Abra o produto em `Produtos › Editar`, aba **Geral**.
2. Em **Termômetro de saída**, escolha **Sempre Alta saída**, **Sempre Saída média**, **Sempre Baixa saída** ou **Não mostrar neste produto**. **Automático** volta a seguir as vendas.
3. Clique em **Atualizar**. A mudança fica na Auditoria.



Edição do produto: o nível que as vendas dão hoje e a escolha manual.

> **PÁGINAS MONTADAS NO CONSTRUTOR DO WOODMART**
>
> Se a página do produto ou o card das listas foi montado no construtor de layouts do WoodMart (com Elementor, blocos ou WPBakery), o termômetro aparece sozinho: o selo logo abaixo do elemento do título, o termômetro abaixo do elemento do preço e, nos cards, o nível embaixo do nome para a equipe. Em outro construtor de páginas, coloque o atalho `[gwb2b_termometro]` num bloco de texto ou de atalho, perto do preço.

Capítulo 07

Como o cliente pede a cotação

O pedido de cotação usa o caminho que o cliente já conhece numa loja virtual: escolhe os produtos, revisa e envia, sem pagar nada nesta etapa.

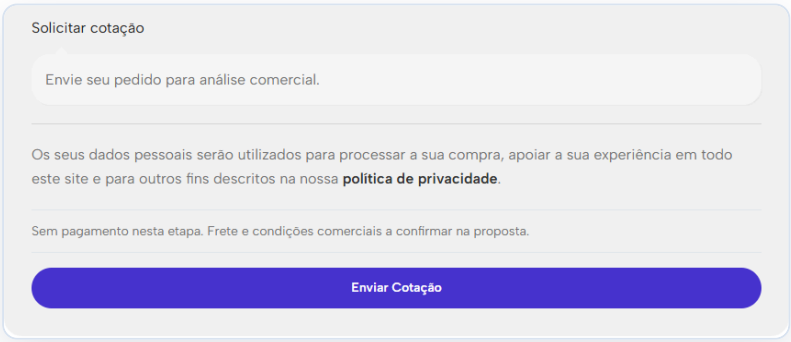
Carrinho do WooCommerce como cotação

Com "Carrinho do WooCommerce (vira carrinho de cotação)", o carrinho normal vira o **Carrinho de cotação**. Os valores aparecem como "Sob consulta", não há frete nem pagamento, e o botão **Continuar cotação** leva ao formulário final.



Carrinho de cotação: preço e total "Sob consulta" e o botão Continuar cotação.

No formulário final (o checkout, com o título "Solicitar cotação"), o cliente confere os dados, escreve observações se quiser e clica em **Enviar cotação**. A mensagem "Sem pagamento nesta etapa. Frete e condições comerciais a confirmar na proposta." deixa claro que nada é cobrado.



Fim do formulário: o envio cria a cotação, sem pagamento.

Lista de cotação do plugin

Com "Lista de cotação do plugin (página própria)", os produtos vão para uma página separada do carrinho de compras. A loja pode vender normalmente alguns produtos e cotar outros. Depois de clicar em "Adicionar à cotação", o cliente vai para a página escolhida em **Páginas do site › Lista de cotação**, revisa as quantidades e envia.

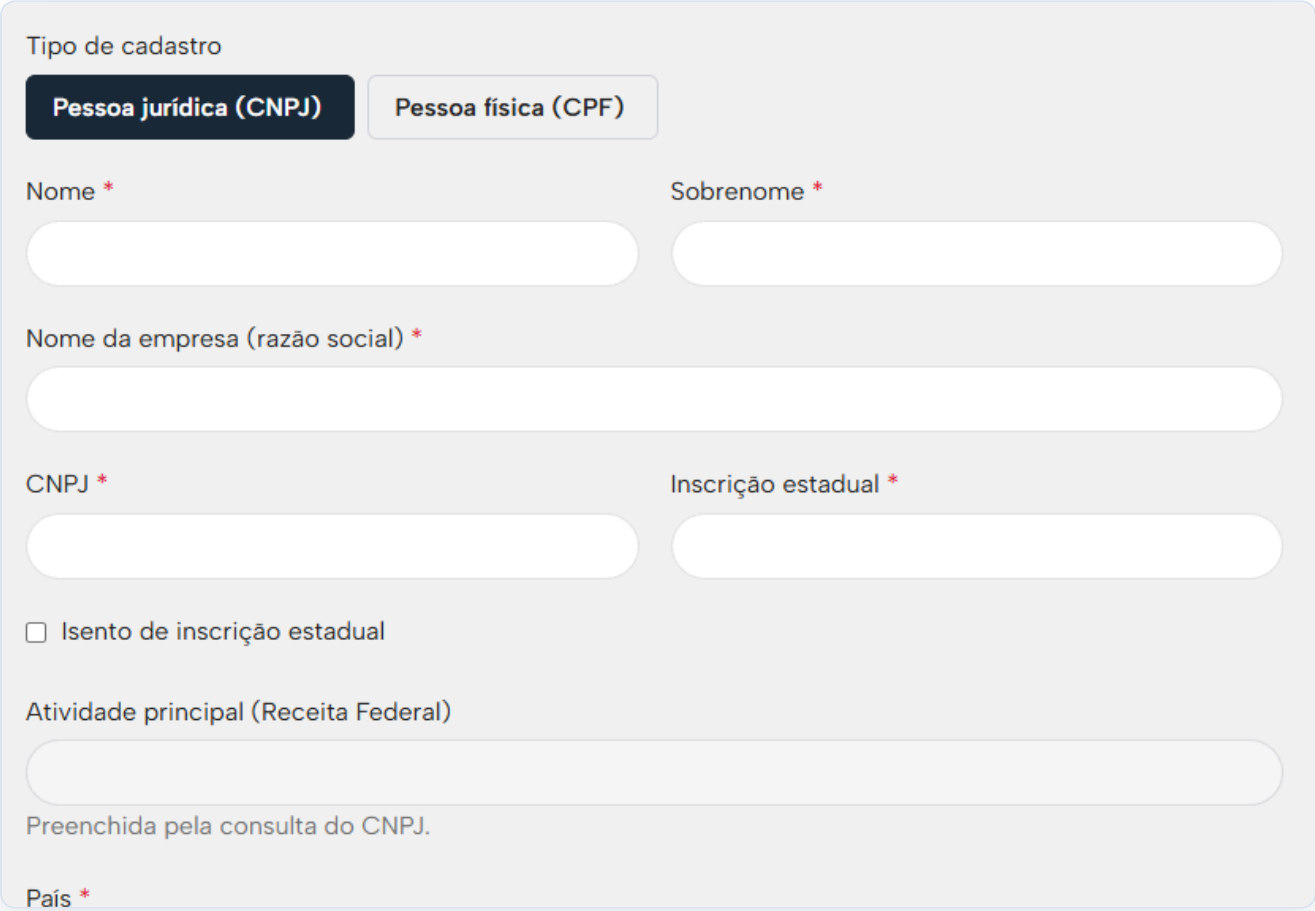
Em **Dados para a proposta**, o cliente logado já encontra nome, e-mail, telefone, empresa, estado, cidade, CEP e país preenchidos com os dados de cobrança da conta dele. Se a conta não tiver dados de cobrança, entram o nome do perfil e o e-mail de login. O cliente pode corrigir qualquer campo antes de clicar em **Enviar solicitação**. Para quem não está logado, o formulário continua em branco.



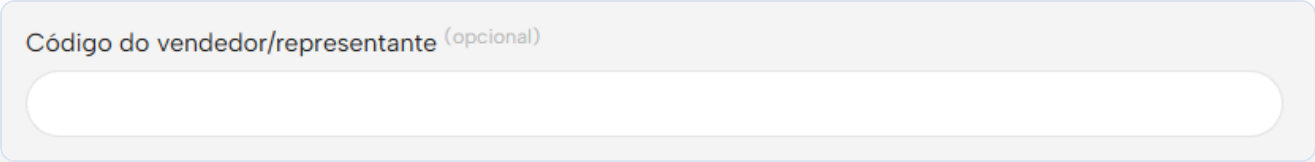
Cliente logado: nome, e-mail, empresa, estado e cidade já vêm da conta.

Dados da empresa e código do representante

Se **Pedir documentos no cadastro** estiver ligado, o formulário pede CPF ou CNPJ e os dados da empresa. Se **Pedir o código do vendedor/representante ao cliente** estiver ligado, aparece o campo opcional do código.



Tipo de cadastro, razão social, CNPJ e inscrição estadual no formulário.



Campo opcional "Código do vendedor/representante".

Depois do envio

- O cliente recebe o e-mail "Recebemos sua solicitação de cotação".
- A loja (e o representante da carteira, se houver) recebe o aviso de nova cotação.
- A cotação aparece em `GW B2B Commerce › Vendas` com o status **Cotação recebida**.

> **VISITANTE SEM CONTA**
> Com **Visitantes podem pedir cotação sem entrar na conta** ligado, o visitante envia a cotação só com nome e e-mail. Desligado, ele precisa entrar na conta antes.

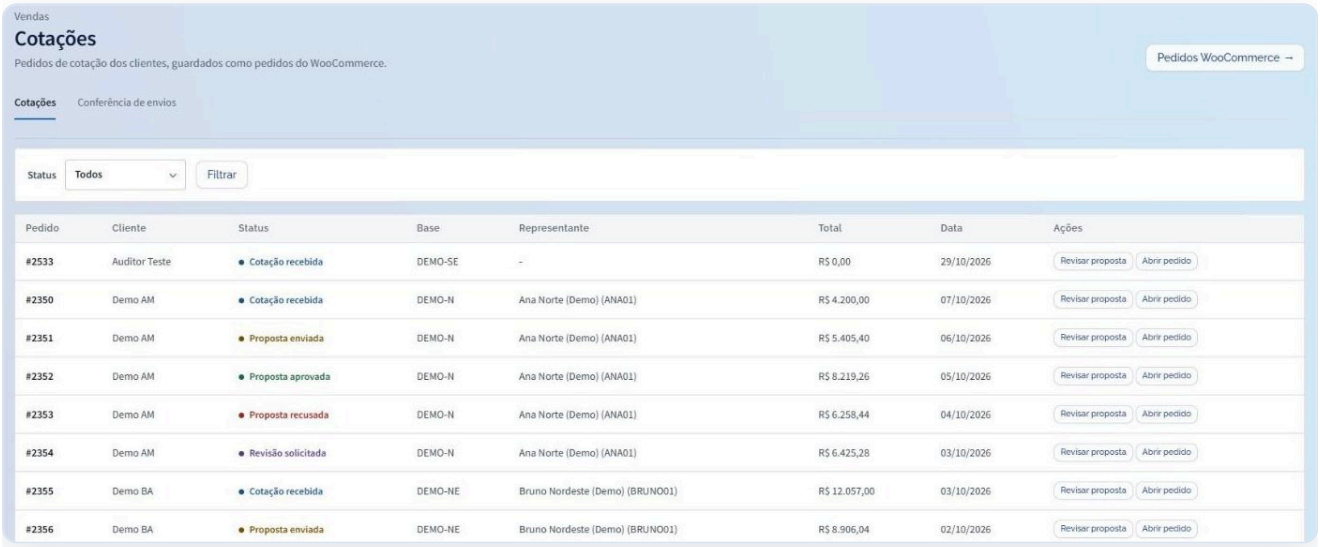
Capítulo 08

Responder a cotação e enviar a proposta

Toda cotação vira um pedido do WooCommerce com status próprio. A equipe preenche os preços, envia a proposta, e o cliente responde pelo site.

A lista de cotações

Abra `GW B2B Commerce › Vendas`. A aba **Cotações** mostra pedido, cliente, status, carteira (coluna Base), representante, total e data. Use o filtro **Status** e clique em **Filtrar**.



GW B2B Commerce › Vendas › Cotações. Em cada linha: Revisar proposta e Abrir pedido.

Status	O que significa
Cotação recebida	O cliente enviou e espera a proposta.
Proposta enviada	A proposta foi enviada e espera a resposta do cliente.
Revisão solicitada	O cliente pediu ajuste na proposta.
Proposta aprovada	O cliente aprovou. Siga com o pedido no WooCommerce.
Proposta recusada	O cliente recusou a proposta.

Montar e enviar a proposta

1. Na lista, clique em **Revisar proposta** na linha da cotação.
2. No topo você vê o cliente, o **Representante responsável** (nome e sobrenome, código, e-mail, telefone e região, quando houver) e a classificação. Em cada item aparecem as opções que o cliente escolheu na loja (por exemplo, um texto para gravar).

3. Preencha o **Unitário antes do desconto** e o **Desconto (%)** de cada item. No preço, digite só os números: o campo coloca a moeda e os centavos sozinho (123456 vira R$ 1.234,56). O **Unitário final** é calculado na hora. Cada item mostra o preço-base, o menor preço autorizado e até quanto de desconto pode ser dado.

4. Para preencher vários itens de uma vez, use **Preencher itens em lote**: escolha em **Aplicar a** (por exemplo, "Itens sem preço salvo"), o **Valor proposto** (por exemplo, "Preço-base") e o desconto, e clique em **Preencher**. **Desfazer** volta ao que estava.

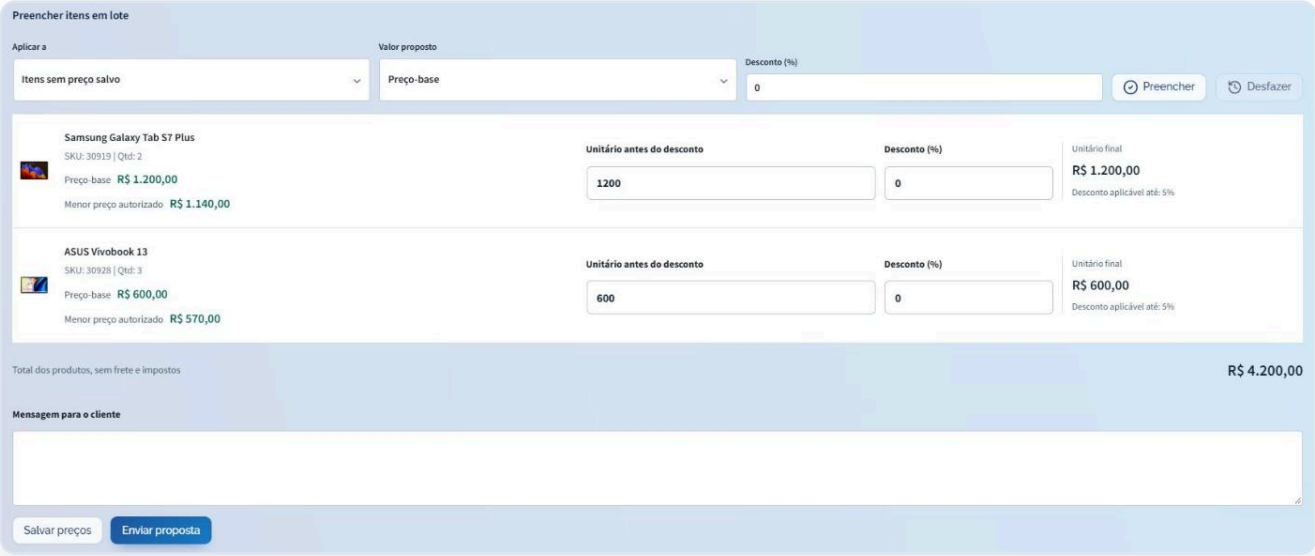
5. Se o frete foi combinado, marque **Frete definido com o cliente** e digite o **Valor do frete (sem tributos)**. Digite só os números: o campo coloca a moeda e os centavos sozinho (5000 vira R$ 50,00). Use R$ 0,00 para retirada ou frete incluído.

6. Escreva, se quiser, a **Mensagem para o cliente**.

7. Clique em **Salvar preços** para guardar sem enviar, ou em **Enviar proposta** para mandar o e-mail com a proposta ao cliente.



Topo da revisão: cotação, representante responsável e classificação.

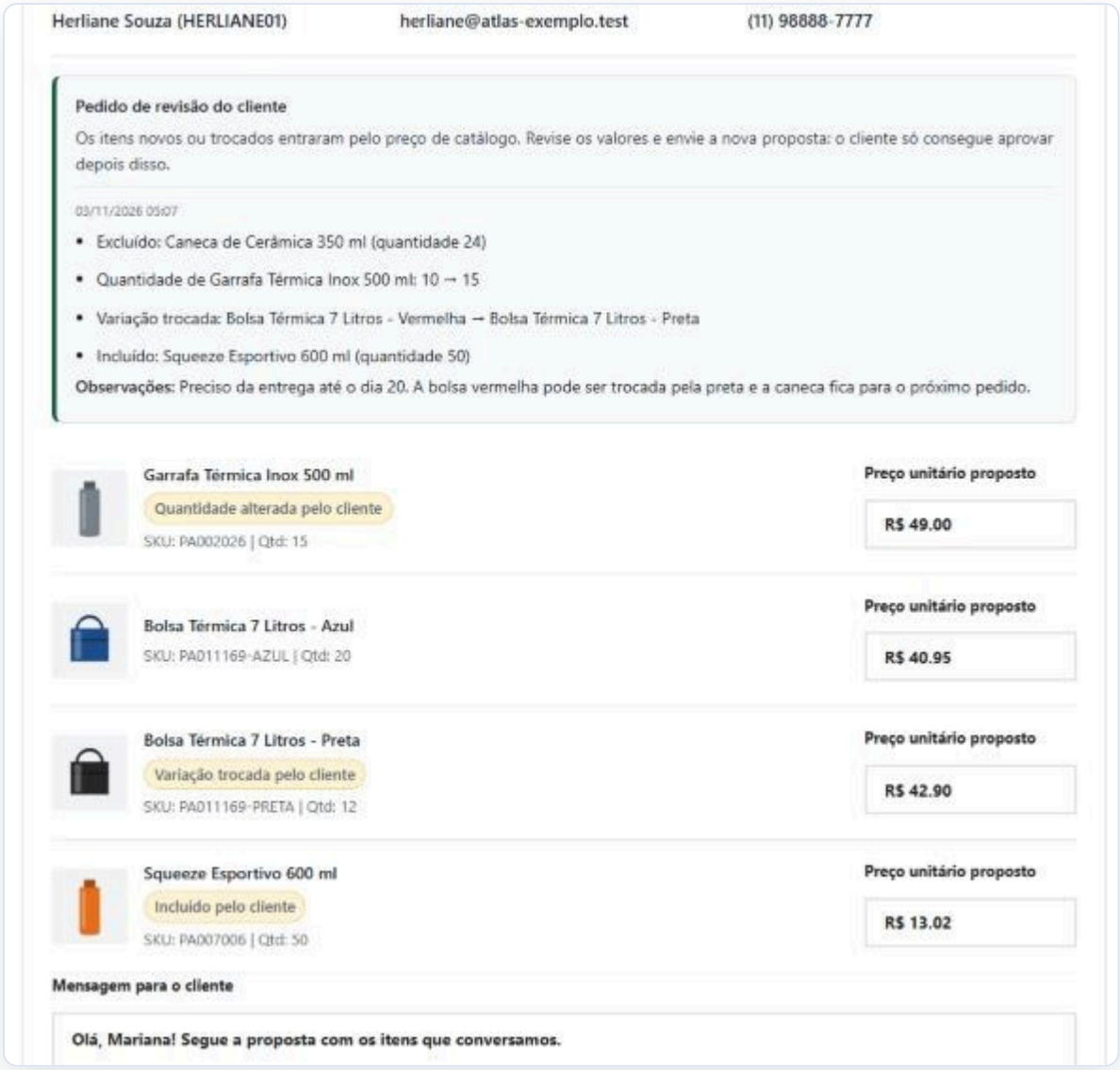


Preços, descontos, mensagem e os botões Salvar preços e Enviar proposta.

Quando o cliente pede revisão

Se o cliente alterou a proposta, a cotação aparece como **Revisão solicitada**, e a loja e o representante recebem o e-mail "Revisão solicitada". Ao abrir a cotação, o quadro **Pedido de revisão do cliente** mostra o que ele mudou nos itens e as observações dele. Cada item alterado tem um selo: **Incluído pelo cliente**, **Variação trocada pelo cliente** ou **Quantidade alterada pelo cliente**.

Itens novos ou trocados entram pelo preço de catálogo; itens só com a quantidade alterada mantêm o preço proposto. Confira os valores e clique em **Enviar proposta**. O cliente só consegue aprovar depois que a nova proposta chega.



O quadro com o pedido do cliente e os selos nos itens alterados.

VALIDADE DA PROPOSTA

Cada envio vale pelo número de dias de **Validade da proposta (dias)**, em Configurações › Preços e cotação (padrão de 7 dias). Depois disso o cliente ainda vê a proposta, mas não consegue aprovar nem recusar: é preciso enviar de novo.

LIMITES DE DESCONTO

O desconto que o representante pode dar vem da classificação dele ou do **Desconto máximo do representante (%)**. O piso comercial do produto também vale. O gerente pode passar do limite.

Capítulo 09

O cliente aprova a proposta

O cliente recebe a proposta por e-mail e responde pelo site, sem precisar ligar ou mandar mensagem.

1. O cliente abre o e-mail "Proposta #número" e clica no link. A página **Ver proposta** mostra os itens, os preços, o total e a mensagem da equipe.
2. Ele clica em **Aprovar proposta**, **Recusar** ou **Solicitar revisão** (para pedir ajuste).
3. A loja recebe o aviso "Proposta aprovada", "Proposta recusada" ou "Revisão solicitada", e o status muda na lista de cotações.

No topo da proposta, o bloco **Seu representante** mostra o nome, o e-mail e o telefone de quem atende o cliente. Ele também aparece nos e-mails do cliente. Sem representante, o bloco não aparece.

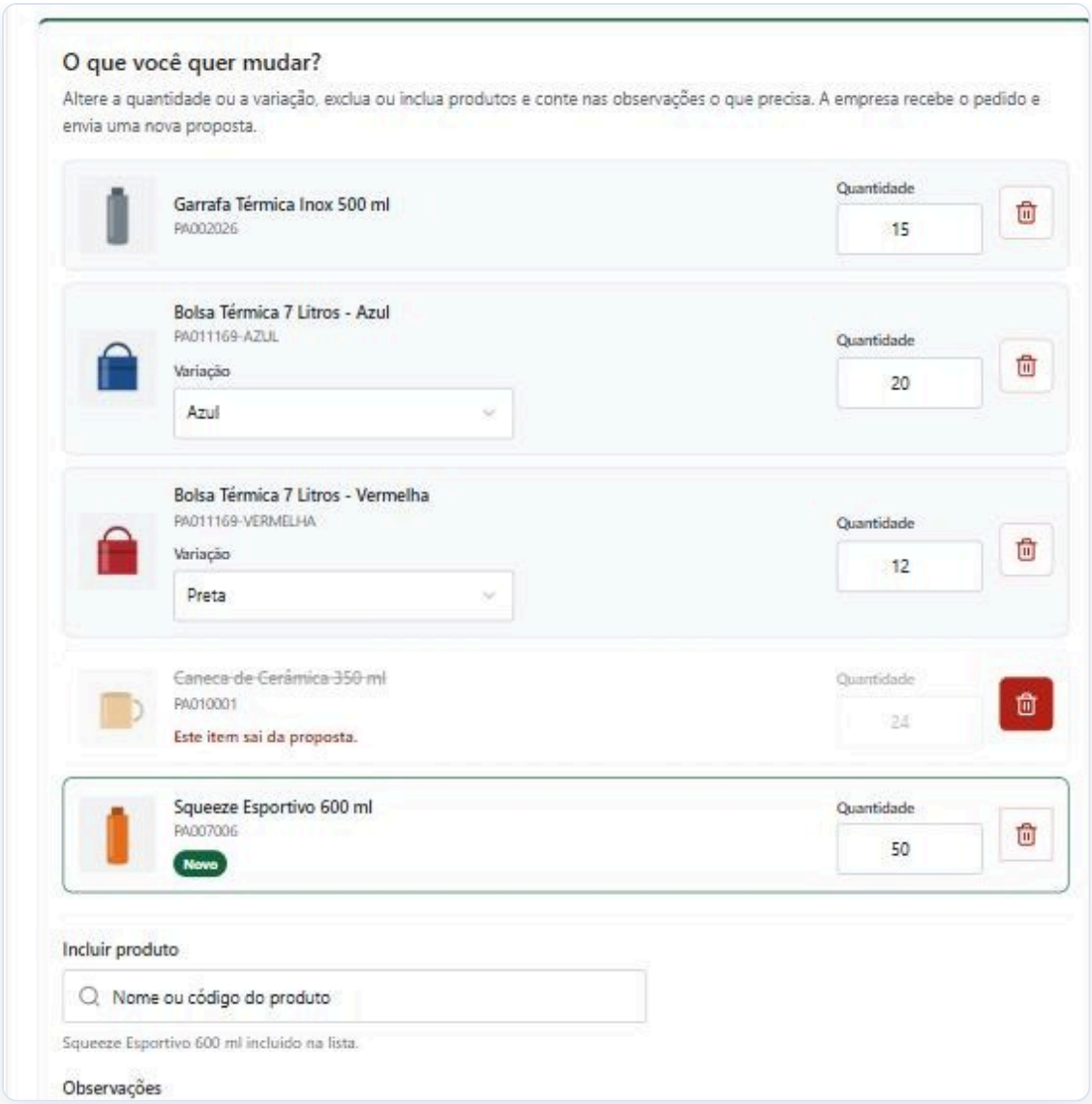
Pedir revisão com mudanças nos itens

Em **Solicitar revisão**, abre o painel **O que você quer mudar?**. Antes de enviar, o cliente pode:

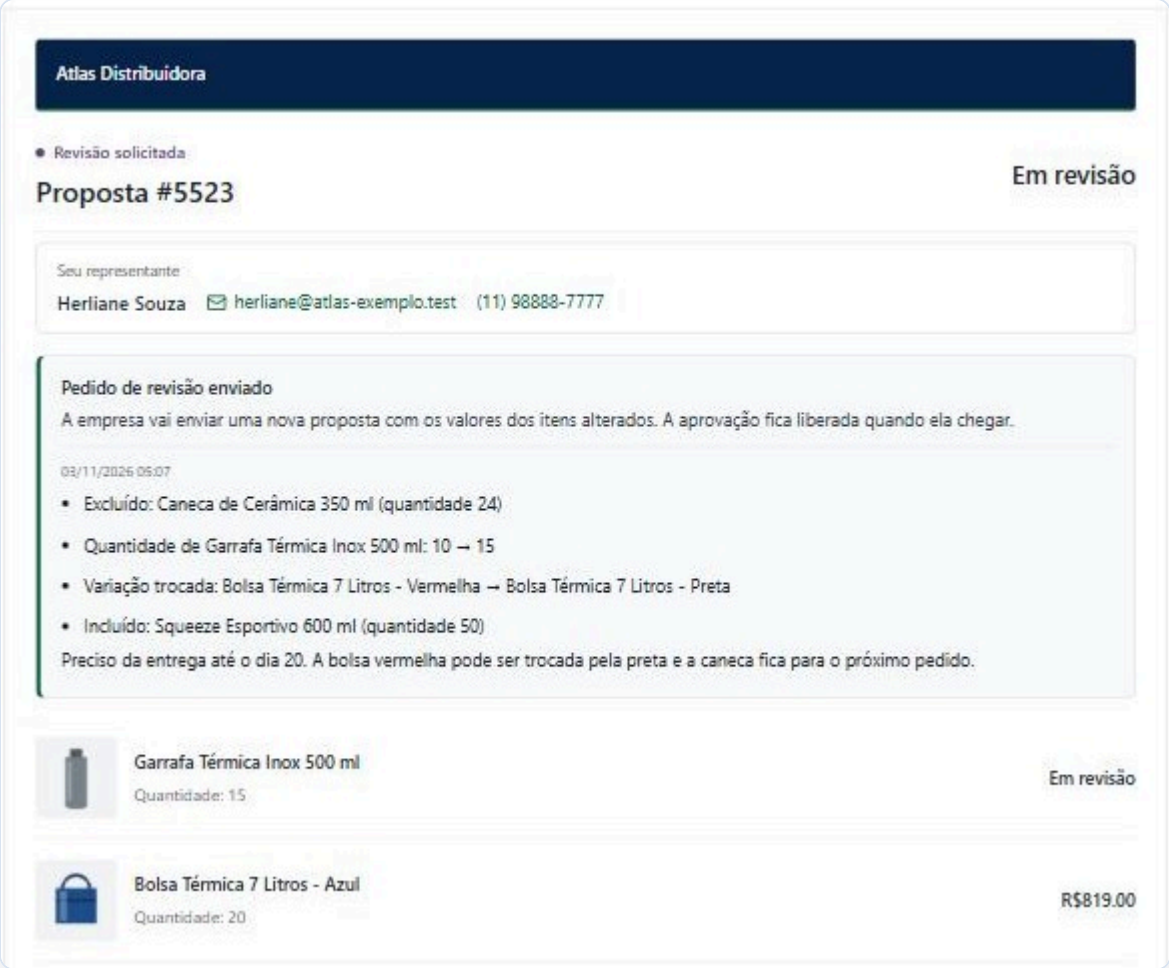
- mudar a **Quantidade** de cada item;
- trocar a **Variação**, por exemplo a cor;
- clicar na lixeira para excluir um item. O item fica riscado, e um novo clique desfaz;
- em **Incluir produto**, digitar o nome ou o código e clicar no produto para pô-lo na lista;
- escrever as **Observações**, por exemplo o prazo de entrega.

Ao clicar em **Enviar pedido de revisão**, a cotação muda na hora. A página mostra **Pedido de revisão enviado**, com o que mudou, e o total aparece como "Em revisão". Enquanto a nova proposta não chega, o botão Aprovar fica escondido. O cliente pode completar o pedido em **Alterar pedido de revisão**.

Para desistir de todos os itens, ele usa **Recusar**: a revisão precisa manter pelo menos um item.



Quantidade alterada, variação trocada, item excluído (riscado) e produto incluído (Novo).



Depois do envio: o pedido do cliente, o representante e os itens "Em revisão".

> **LOGO E ARQUIVOS DA COTAÇÃO INTEIRA (GW OPTINS COMMERCE)**
>
> Com o GW Optins Commerce a partir da versão 0.9.0, a loja pode pedir dados que valem para a cotação inteira, como o logo do cliente para personalizar todos os brindes de uma vez. O quadro aparece no carrinho ou na Lista de cotação, na página da proposta e no **Solicitar revisão**, onde o cliente troca ou inclui arquivos. A troca aparece no pedido de revisão (por exemplo "Arquivo enviado: logo.pdf"), mas não trava a aprovação nem marca itens como "Em revisão". A equipe e o representante baixam os arquivos pelo editor da cotação e pelos e-mails da equipe.

Minhas cotações

Quem tem conta acompanha tudo em `Minha conta › Minhas cotações` : o número, o status e o total de cada cotação, com o link **Ver**. A cotação abre com o título "Cotação #número" e a aba Minhas cotações marcada.



Minha conta › Minhas cotações, na visão do cliente.


O pedido # 2351 foi realizado em 06/10/2026 e atualmente está Proposta enviada

Detalhes do pedido

Produto	Total
ASUS Vivobook 13 × 2 Cenario: DEMO GW – desconto ilustrativo 1%	R$ 1.200,00
HP ProBook 430 G8 × 3 Cenario: DEMO GW – desconto ilustrativo 1%	R$ 4.260,00
Subtotal:	R$ 5.460,00
Desconto:	-R$ 54,60
Total:	R$ 5.405,40
Método de pagamento:	Demonstracao – sem cobranca
Observação:	DEMO GW – Proposta em negociacao. Dados ficticios, sem pagamento real ou expedicao.

Detalhes da proposta: itens, desconto e total.

Segurança do link

- **Abrir a proposta pelo link do e-mail sem login** (ligado): o cliente abre direto pelo link.
- **Exigir login para aprovar a proposta**: quem abre pelo link vê a proposta, mas só responde depois de entrar na conta. Cotações de visitantes sem conta não poderão ser aprovadas pelo site.
- **Validade do link da proposta (dias)**: depois desse prazo, o link só abre para o cliente que entrar na conta.

Capítulo 10

Cadastro de clientes com CPF ou CNPJ

Peça os dados da empresa no cadastro, confira o CNPJ na Receita Federal e aprove os clientes automaticamente quando eles passarem nas suas regras.

Ligar os documentos

1. Abra `GW B2B Commerce › Configurações › Cadastro e documentos`.
2. Marque **Pedir documentos no cadastro**.
3. Em **Quem pode se cadastrar**, escolha "Empresas e pessoas físicas (o cliente escolhe no topo)", "Só empresas (CNPJ)" ou "Só pessoas físicas".
4. Ajuste **Inscrição estadual obrigatória**, **RG obrigatório para pessoa física**, **Objetivo da compra obrigatório para pessoa física** e **Um cadastro por CPF ou CNPJ**.
5. Clique em **Salvar configurações**.

Os campos aparecem no cadastro de conta, no checkout, no endereço de cobrança em Minha conta e na lista de cotação. O plugin confere se o CPF ou o CNPJ é válido. Da inscrição estadual, confere só o formato (ou o cliente marca "Isento").

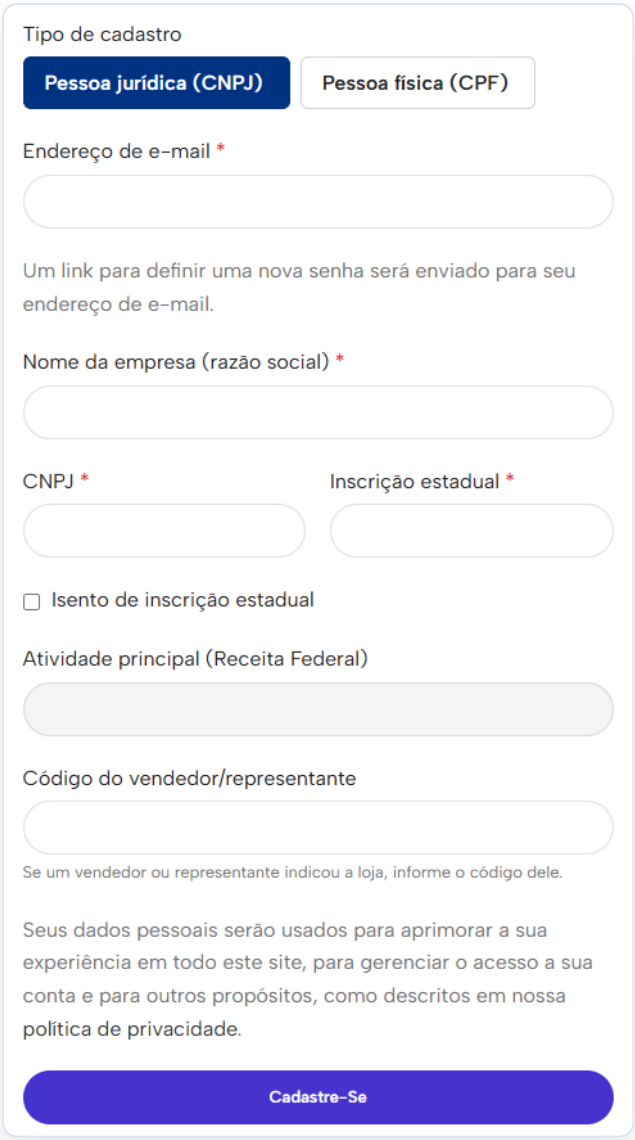
Empresa (CNPJ) informa o nome da empresa, o CNPJ, a inscrição estadual e o segmento. Pessoa física (CPF) informa o CPF, o RG e o **Objetivo da compra**: para que ela compra (revender, usar no trabalho, abrir um negócio, uso próprio, presente...). As opções ficam em **Objetivos da compra (pessoa física)**, uma por linha.

Consulta do CNPJ e aprovação automática

Em **Como o segmento é definido**, escolha "Vem da Receita pelo CNPJ (consulta automática)". Ao digitar o CNPJ, o site consulta os dados públicos da Receita Federal (consulta gratuita), preenche a razão social e a atividade principal e aplica as regras:

- **Quem é aceito:** todos os CNPJs, só as atividades da lista ou todos menos as atividades da lista.
- **Atividades (CNAE), uma por linha:** o código da atividade na Receita. Vale o começo do código: "47" pega todo o comércio varejista.
- **Só aceitar CNPJ ativo:** recusa CNPJ baixado, suspenso, inapto ou nulo.
- **Aprovar automaticamente quem passar na regra:** a conta já sai com "Cliente aprovado B2B" e vê os preços conforme "Quem vê o preço". Contas de CPF são aprovadas pelo gerente.
- **Se a Receita não responder:** aceitar e deixar para o gerente aprovar, ou pedir para tentar mais tarde.

Se preferir que o cliente escolha o segmento, deixe "O cliente escolhe numa lista" e escreva as opções em **Segmentos da lista**, uma por linha.

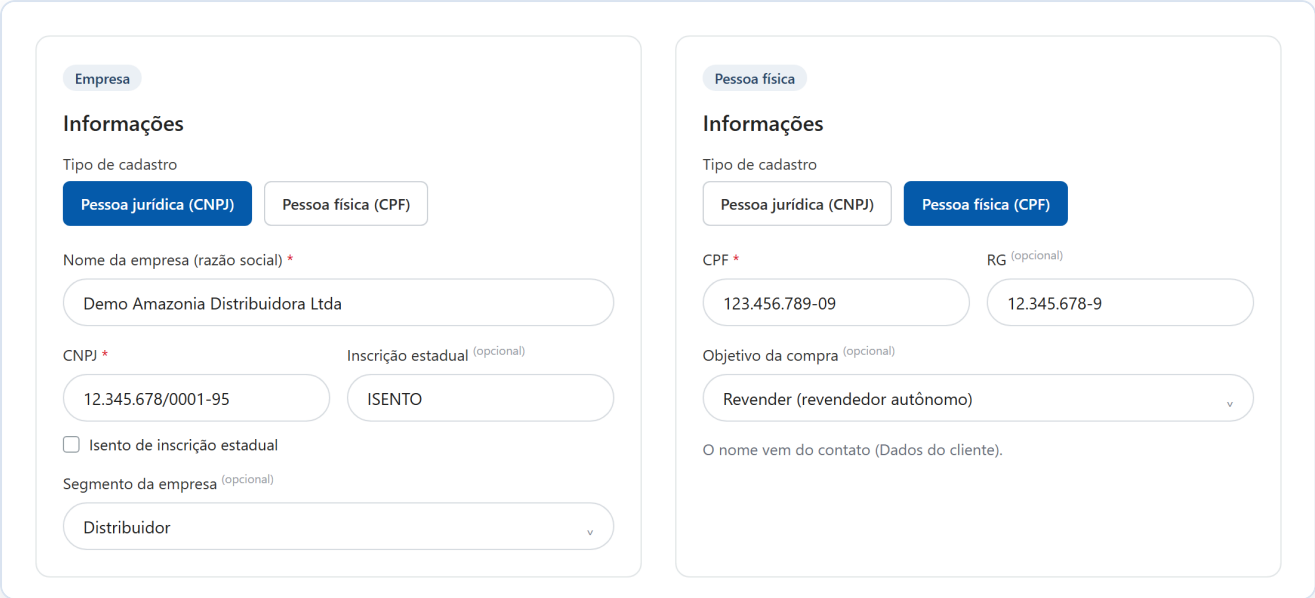


Cadastro de conta com tipo de cadastro, CNPJ, inscrição estadual e código do representante.

Cadastrar um cliente pela equipe

O gerente, o administrador e, se você permitir, o representante cadastram clientes pelo site.

1. Em Minha conta, clique em **Cadastrar cliente** (no cabeçalho do perfil).
2. Preencha os dados do contato. Em **Informações**, escolha no topo **Pessoa jurídica (CNPJ)** ou **Pessoa física (CPF)** e preencha os campos que aparecem.
3. Clique em **Cadastrar cliente**.



Em Informações: empresa com nome, CNPJ, inscrição estadual e segmento; pessoa física com CPF, RG e objetivo da compra.

A equipe sempre pode escolher entre empresa e pessoa física, mesmo que **Quem pode se cadastrar** aceite só empresas no site. Para o formulário da equipe seguir a mesma regra do site, desmarque **A equipe cadastra empresas e pessoas físicas** em Configurações › Cadastro e documentos.

O gerente e o administrador também escolhem o **Representante** do cliente novo (pelo nome ou pelo código), sem precisar de carteira. Se escolherem uma carteira junto, o representante precisa ser o Principal dela.

Para o representante ver o botão, ligue **Permitir representantes cadastrarem clientes** em Configurações › Representantes. O cliente cadastrado pelo representante entra na carteira dele; se ele ainda não tem carteira, o cliente fica com ele e o gerente pode passá-lo para uma carteira depois. O representante não consegue assumir um cliente que já existe.

Capítulo 11

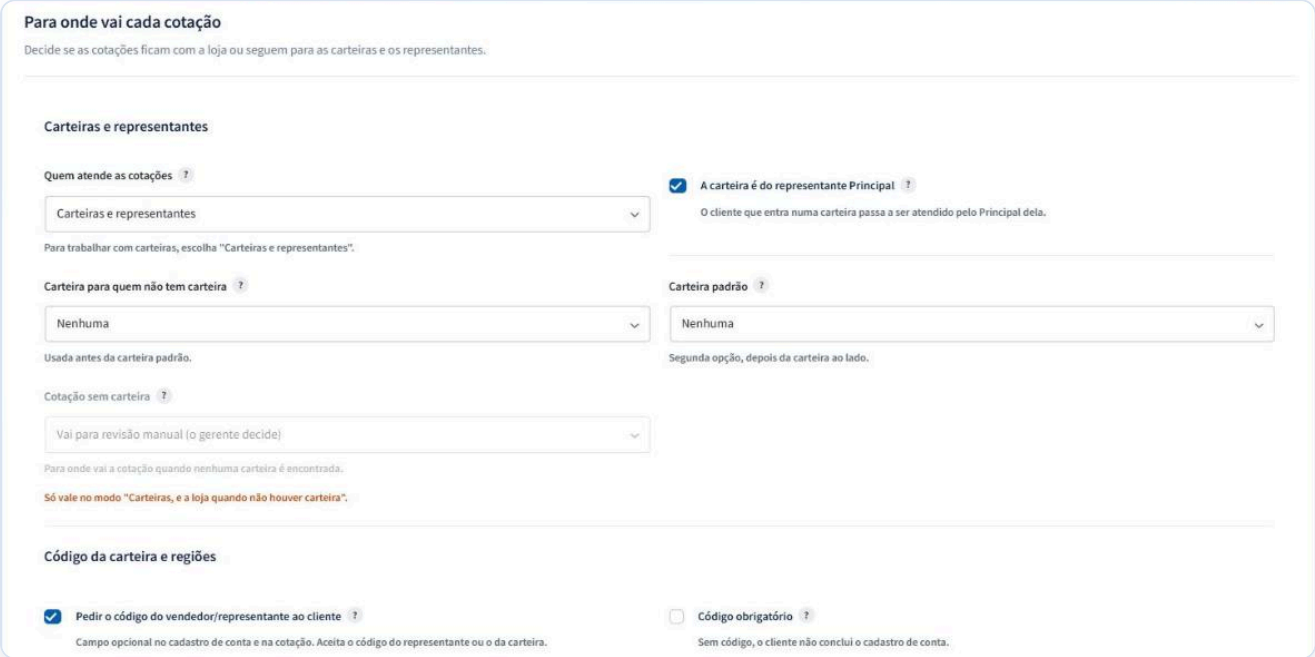
Carteiras, regiões e código do representante

Carteira é o grupo de clientes de um representante, de uma equipe ou de uma região. O plugin usa as carteiras para decidir quem atende cada cotação.

Escolher quem atende as cotações

Em `Configurações › Carteiras e cotações`, a opção **Quem atende as cotações** tem três modos:

- **Só a loja (sem encaminhar para representantes):** toda cotação fica com a equipe da loja.
- **Carteiras e representantes:** cada cotação vai para a carteira do cliente (a que ele já tem, a do código digitado ou a da região) e chega ao representante dela. Sem carteira, vai para revisão manual.
- **Carteiras, e a loja quando não houver carteira:** igual, mas a cotação sem carteira pode ficar com a loja (opção "Cotação sem carteira").

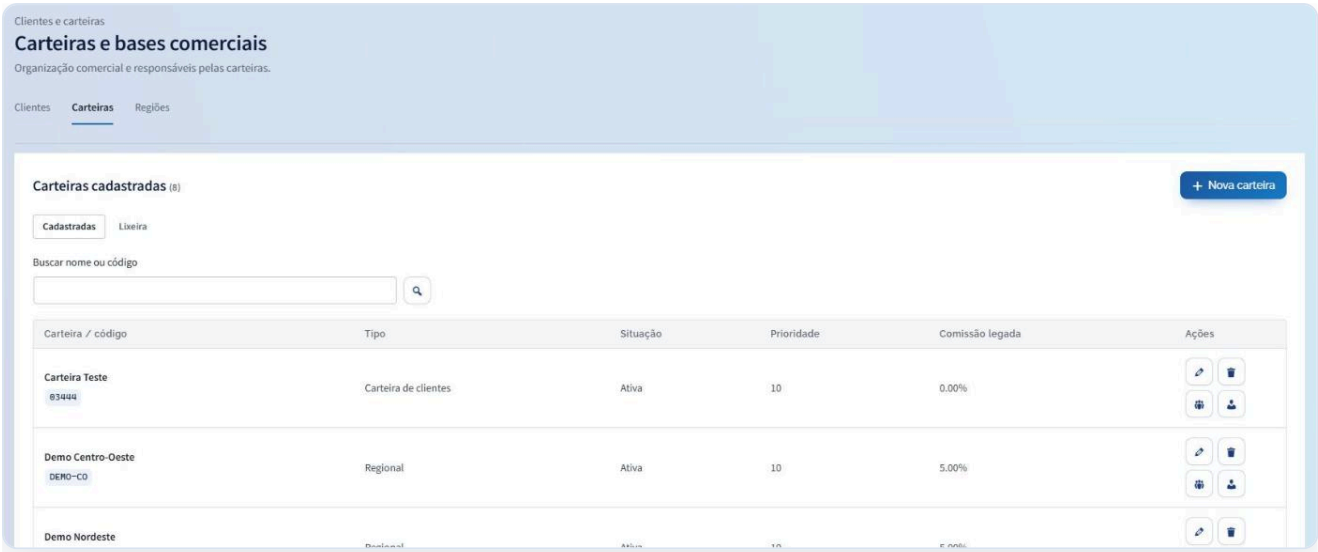


Configurações › Carteiras e cotações (título "Para onde vai cada cotação").

Com **A carteira é do representante Principal** ligado, o cliente que entra numa carteira passa a ser atendido pelo Principal dela. Se o cliente já tinha outro representante, a entrada automática não tira dele: só o gerente troca.

Criar uma carteira

1. Abra `GW B2B Commerce › Clientes e carteiras` e clique na aba **Carteiras**.
2. Clique em **Nova carteira**, dê um nome e um código (por exemplo, NORTE) e salve.
3. Para ligar um representante à carteira, use `Representantes › Vincular representante` (veja o capítulo seguinte).

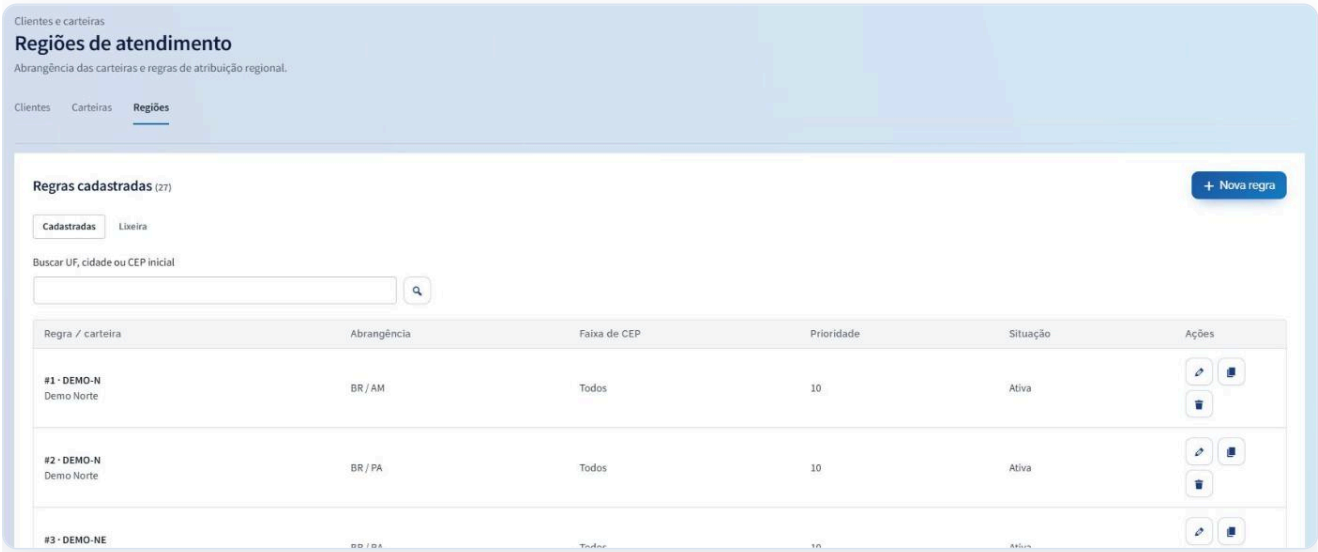


Clientes e carteiras › Carteiras: nome, código, tipo, situação e prioridade.

Regiões de atendimento

Com **Escolher a carteira pela região do cliente** ligado, o cliente sem carteira e sem código entra na carteira da região dele (país, estado, cidade ou faixa de CEP).

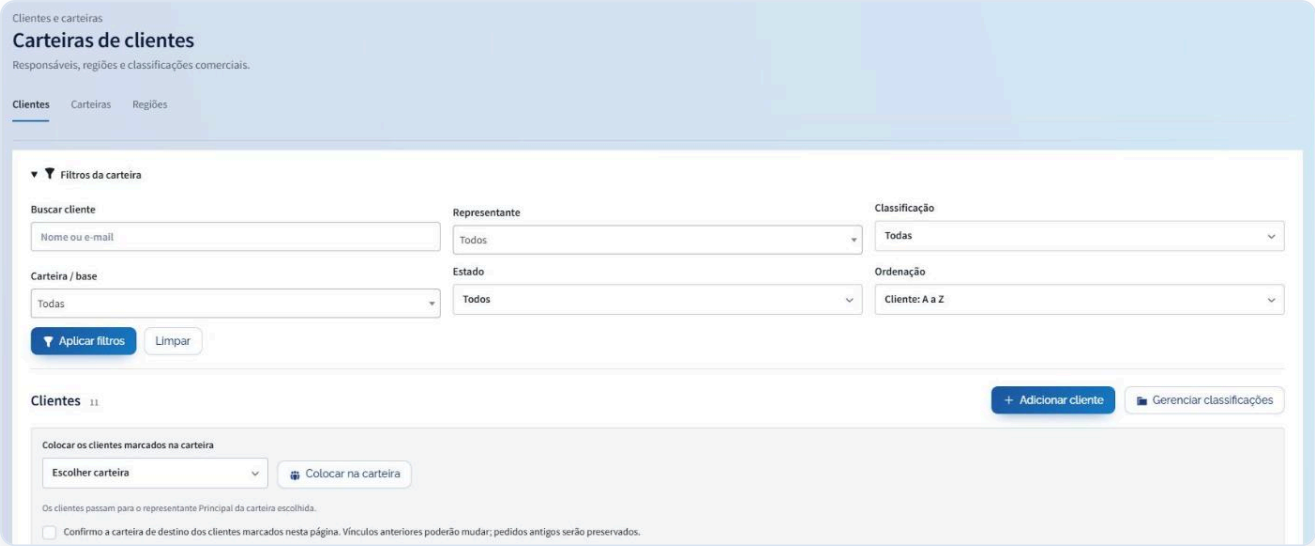
1. Abra `Clientes e carteiras › Regiões` e clique em **Nova regra**.
2. Escolha a carteira, a abrangência (estado, cidade ou faixa de CEP) e a prioridade, e salve.



Clientes e carteiras › Regiões: cada regra liga uma região a uma carteira.

Colocar clientes numa carteira

1. Abra `Clientes e carteiras`, aba **Clientes**. Use os filtros e clique em **Aplicar filtros**.
2. Marque os clientes, escolha a carteira em **Colocar os clientes marcados na carteira** e confirme.
3. Clique em **Colocar na carteira**. Os clientes passam para o representante Principal da carteira. Pedidos antigos não mudam.



Clientes e carteiras › Clientes: filtros, Adicionar cliente e a troca de carteira em lote.

Código do vendedor/representante

Cada representante recebe um código automático, feito com o primeiro nome (por exemplo, ANA01). Ele aparece no perfil do representante como "Seu código", para ele passar aos clientes.

1. Em `Configurações › Carteiras e cotações`, marque **Pedir o código do vendedor/representante ao cliente** e salve.
2. Confira o nome do campo em **Texto do campo do código** (o padrão é "Código do vendedor/representante") e a explicação abaixo dele.
3. Para trocar o código de alguém, abra `Usuários › Editar` e mude **Código do representante** (de 3 a 20 letras, números, hífen ou sublinhado). Código repetido é recusado.

Quando o cliente digita o código no cadastro ou na cotação:

- se ainda não tem representante, passa a ser atendido pelo dono do código (na carteira dele, quando ele é Principal de uma só);
- se já tem representante, continua com ele, e o código digitado fica gravado na cotação para o gerente decidir;
- o código de uma carteira também vale;
- código que não existe mostra o aviso "Código do vendedor/representante não encontrado".

Toda cotação guarda o **representante responsável** (nome, código e região), que aparece na lista de cotações, na revisão da proposta, no pedido e nos e-mails da equipe.

> **ATUALIZOU DE UMA VERSÃO ANTERIOR?**
> O texto padrão antigo do campo ("Código da base / Código comercial") já aparece como "Código do vendedor/representante". Se a loja tinha escrito outro texto, ele continua: troque em **Texto do campo do código**, se quiser.

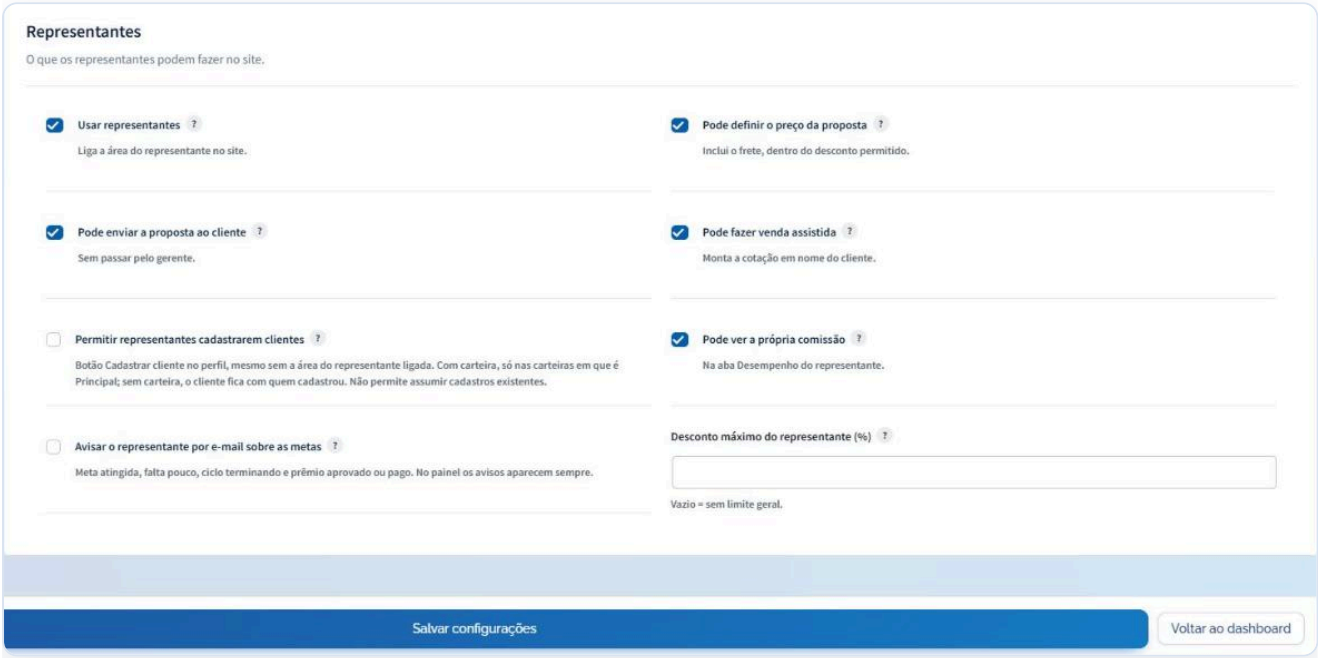
Capítulo 12

Representantes e vendedores

Cada representante tem uma área própria dentro de *Minha conta*, com os clientes da carteira, as cotações, a venda assistida, as metas e a comissão.

Ligar a área do representante

1. Abra `Configurações › Representantes` e marque **Usar representantes**.
2. Escolha o que o representante pode fazer: definir o preço da proposta, enviar a proposta sem passar pelo gerente, fazer venda assistida, cadastrar clientes, ver a própria comissão.
3. Defina o **Desconto máximo do representante (%)** e clique em **Salvar configurações**.



Configurações › Representantes.

Colocar um representante na equipe

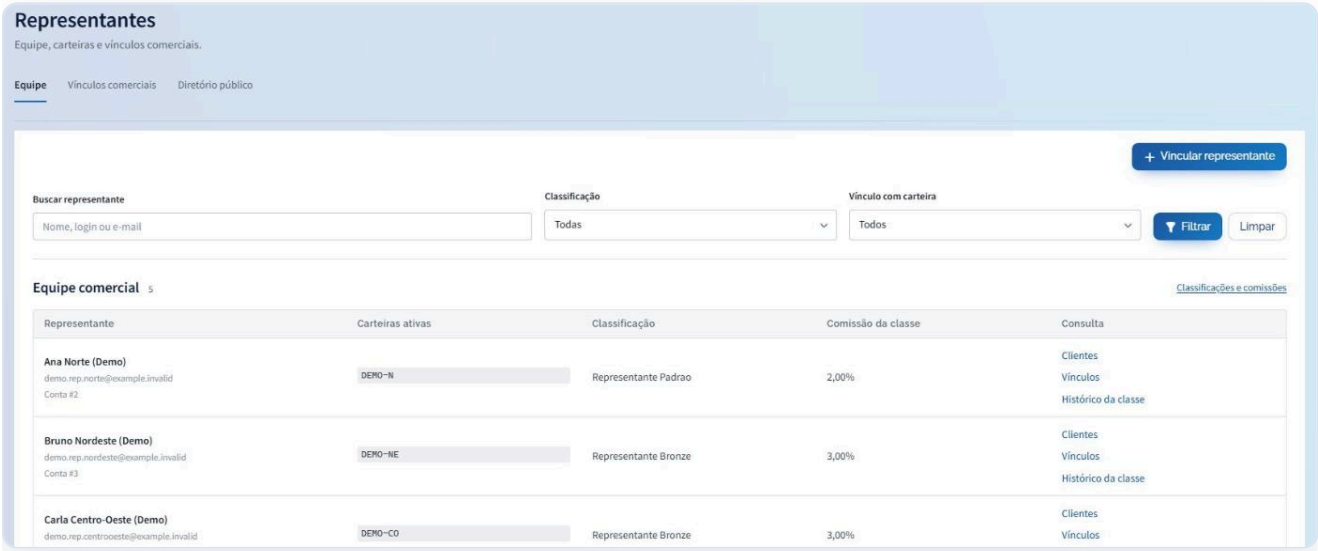
1. Crie a conta da pessoa em `Usuários › Adicionar usuário`, se ela ainda não tiver uma.
2. Abra `GW B2B Commerce › Representantes` e clique em **Vincular representante**.
3. Em **Representante**, escolha a pessoa na lista (nome, código e e-mail). Se ela ainda não é representante, escolha **Outra pessoa** no fim da lista e informe o e-mail ou o login da conta dela.
4. Em **Carteira**, escolha a carteira que ele vai atender. A seta entre os dois campos mostra o vínculo, e quem já está naquela carteira aparece bloqueado na lista.
5. Escolha o **Papel na carteira** (veja a tabela abaixo), confira o resumo ("Fulano → Principal da carteira X"), marque a confirmação e clique em **Salvar vínculo**.

Papel	O que significa
Principal	O titular da carteira. Os clientes e as cotações dela ficam com ele e contam na meta e na comissão dele. Só um por carteira.
Apoio	Quem ajuda o Principal, como um assistente comercial. Fica registrado na carteira, mas não recebe clientes nem vê as cotações no painel.
Gestão da carteira	Quem supervisiona a carteira, como um coordenador. No sistema funciona igual ao Apoio: o nome serve para organizar a equipe.

Na dúvida, use **Principal**. Com Apoio ou Gestão, a cotação de um cliente sem representante próprio fica com mais de uma pessoa e não entra na meta de ninguém.

Comissão do vínculo (modelo antigo): só vale quando a Política comercial está desligada, e a tela avisa se vale na sua loja. Exemplo: na carteira SP-01, Ana (Principal) tem 3% e Bruno (Apoio) tem 1%; um pedido de R$ 10.000,00 de um cliente da carteira registra R$ 300,00 para a Ana e R$ 100,00 para o Bruno. Com a Política comercial ligada, vale a comissão da classificação de cada representante, e o percentual pode ficar em 0.

A pessoa passa a ter o perfil **Representante B2B** e recebe o código automático.



GW B2B Commerce › Representantes › Equipe: carteiras, classificação e comissão de cada um.

A área do representante

O representante entra no site com a conta dele e abre *Minha conta*. O cabeçalho mostra a foto, a carteira, a classificação, "Seu código" e os botões **Nova cotação** e **Minha carteira**. As abas são **Início**, **Clientes**, **Cotações e pedidos**, **Desempenho** e **Meu perfil**.



Cabeçalho do representante, com "Seu código" para passar aos clientes.



Aba Início: andamento da meta do mês e prêmio.



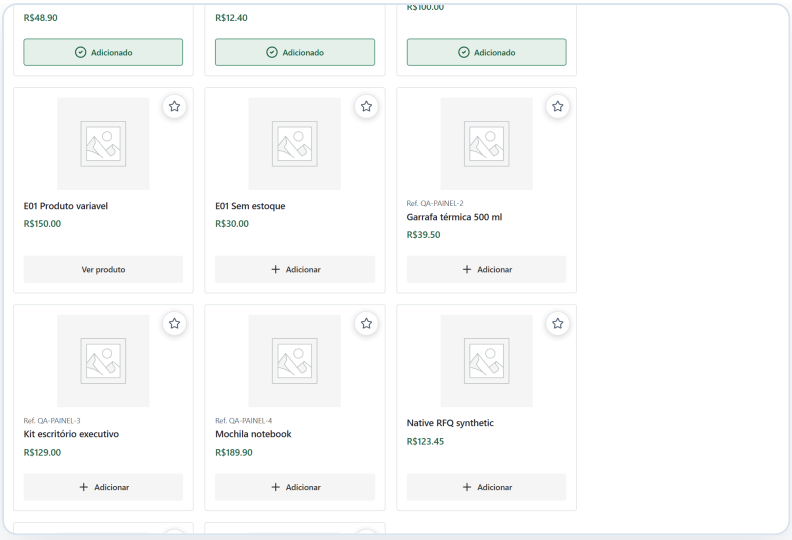
Aba Clientes: a carteira, com Criar cotação para cada cliente.

Venda assistida

Com **Pode fazer venda assistida** ligado, o representante monta a cotação em nome de um cliente da carteira: na aba **Clientes**, clica em **Criar cotação** ao lado do cliente (ou em **Nova cotação**), escolhe os produtos e envia. A cotação entra no nome do cliente e segue o mesmo caminho das outras.

Adicionar produtos sem recarregar

No catálogo da área do representante (e em **Cotar para cliente**, nas páginas da loja), o botão **Adicionar** põe o produto na cotação sem recarregar a página e sem voltar ao topo. O botão mostra "Adicionando…" e vira **Adicionado**, em verde; o contador de **Revisar cotação** e a lista da cotação se atualizam na hora, e um aviso no rodapé confirma o produto e a quantidade, com o link **Ver cotação**. Clicar de novo adiciona mais. Quem já está na cotação aparece como Adicionado quando a página abre.



Os produtos já na cotação aparecem como Adicionado, sem recarregar a página.

Editar e excluir itens da cotação

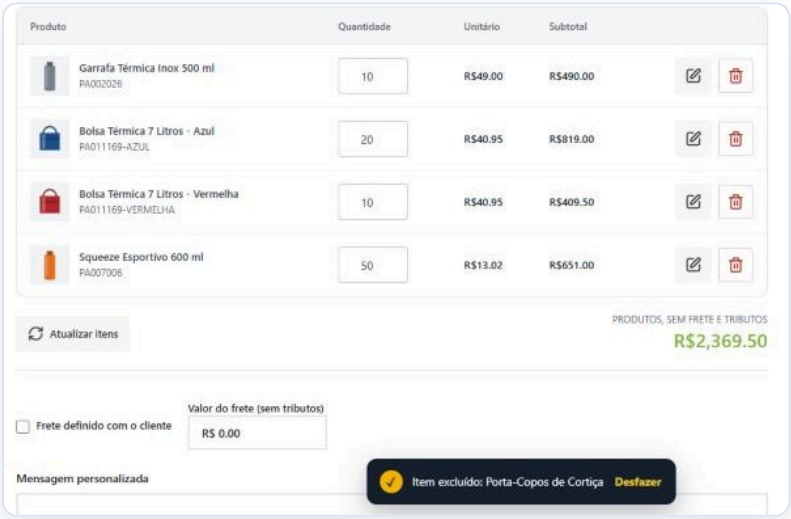
Em **Montar cotação**, cada item da lista tem dois ícones. Os dois funcionam sem recarregar a página:

- **Lápis (editar):** abre uma janela com a foto do produto, as variações em cartões (foto, preço e estoque) e a quantidade com os botões **–** e **+**. Só aparecem as variações do mesmo produto. As sem estoque ficam apagadas e não podem ser escolhidas. Escolha, ajuste a quantidade e clique em **Salvar alteração**: a lista e o total mudam na hora. Num produto sem variações, a janela mostra só a quantidade. Para fechar sem salvar, use **Cancelar**, o **×** ou a tecla Esc. Para ver o produto completo, clique na foto, no nome ou na seta no canto da janela: a página do produto abre em outra aba, já na variação escolhida, e o rascunho continua aberto na aba original;
- **Lixeira (excluir):** o item desliza para fora da lista e o total se atualiza. O aviso no rodapé traz **Desfazer**, que devolve o item com a mesma quantidade.

Quantidades digitadas direto na lista são salvas em **Atualizar itens** ou junto da próxima edição pela janela. Se a variação escolhida já estiver na lista, as duas linhas viram uma só, com as quantidades somadas. No celular, a janela abre de baixo para cima.



O lápis abre a janela: variações com foto, preço e estoque, e a quantidade. A seta no canto abre a página do produto em outra aba.



A lixeira tirou o item sem recarregar; o aviso traz Desfazer.

Cotação montada pelo gerente

Quando o cliente liga e não há representante disponível, o gerente ou o administrador monta a cotação do mesmo jeito: em **Meus clientes** aparecem todos os clientes da loja. No fim, em **Ligar esta cotação a**, ele escolhe:

- **Nenhum representante (fica com a gerência):** a cotação não conta em meta nem comissão de ninguém;
- **um representante:** o representante do cliente aparece primeiro. A cotação passa a ser dele, conta na meta e na comissão dele, e ele a vê no painel;
- **uma carteira:** a cotação vai para os representantes da carteira.

O cliente continua na carteira em que está: só a cotação é ligada. Essa escolha é só da gerência; o representante não vê o campo.

Favoritos do representante

O representante guarda os produtos que mais vende clicando na estrela do canto da foto, na loja, na página do produto ou em Montar cotação. A estrela fica dourada, e um aviso no rodapé da tela confirma com o link **Ver favoritos**. Para tirar, é só clicar de novo; o aviso traz **Desfazer**. A lista fica em `Minha carteira › Montar cotação › Favoritos`.

Se a loja já usa outra lista de desejos (por exemplo, a do WoodMart), desligue **Favoritos do representante** em Configurações › Representantes: a estrela e a aba somem, e os favoritos já guardados ficam salvos para quando ligar de novo.

Marketing: materiais para os representantes

Em `GW B2B Commerce › Marketing` o gerente publica catálogos, tabelas, artes para redes sociais, vídeos e apresentações. Os representantes veem os materiais na aba **Marketing** da área deles e mandam aos clientes.

1. Clique em **Novo material** e dê um nome. A **Categoria** (por exemplo, Catálogos, Redes sociais, Tabelas) vira um filtro para o representante; vazia, entra em "Geral".
2. Escolha **Arquivo** (PDF, imagem, vídeo ou planilha da Biblioteca de Mídia, em **Escolher arquivo**) ou **Link** (YouTube, Google Drive, Canva, Dropbox ou uma página do site).
3. Se for uma campanha com prazo, preencha **Mostrar até**: depois dessa data o material some da área dos representantes. Deixe **Visível para os representantes** marcado e clique em **Salvar material**.

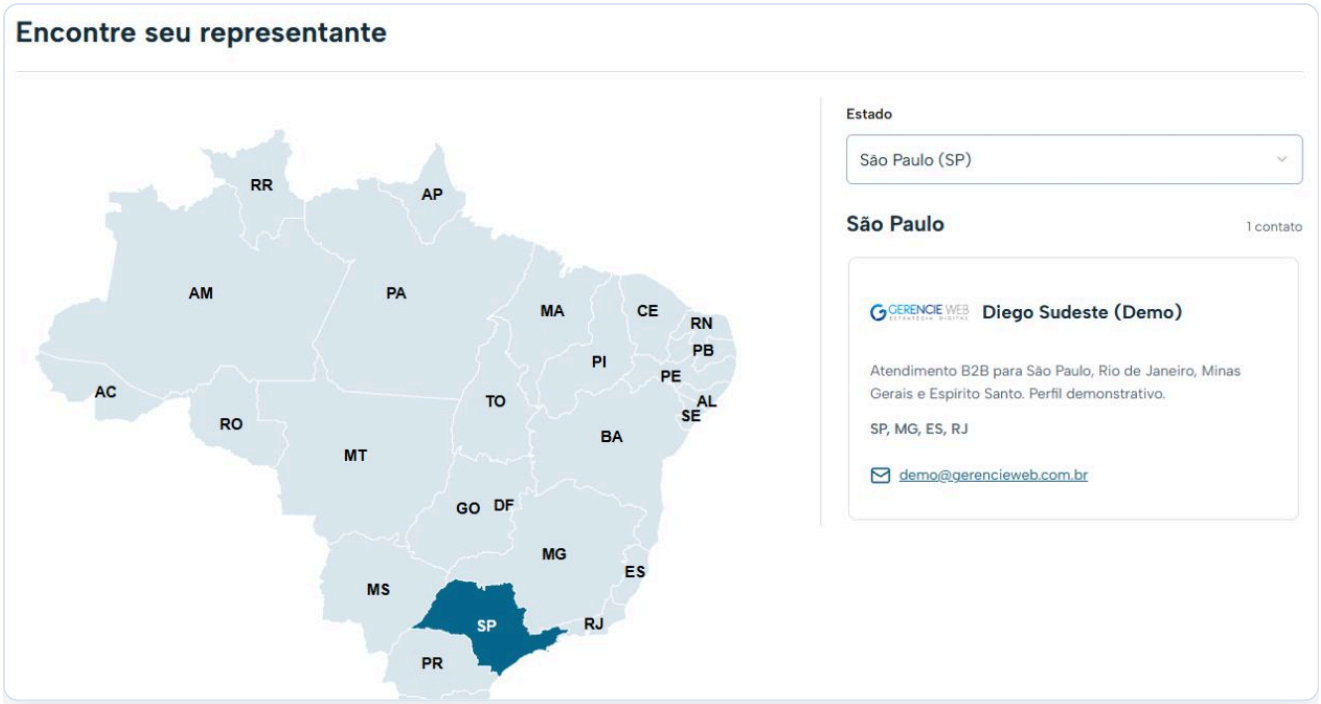
A lista mostra a situação de cada material: Visível, Até uma data, Oculto (rascunho) ou Encerrado. **Excluir** tira o material da área dos representantes; o arquivo continua na Biblioteca de Mídia.

Na área do representante, a aba **Marketing** aparece quando há pelo menos um material publicado, com o número de novidades desde a última visita. Cada material vem num cartão com prévia, categoria e descrição, e os botões **Baixar** (arquivo) ou **Abrir** (link) e **Copiar link**, para colar na conversa com o cliente.

> **ATENÇÃO**
> Os arquivos ficam na Biblioteca de Mídia do site e o endereço deles é público, como o de qualquer imagem da loja. Não publique ali tabelas que não possam chegar ao cliente.

Mapa "Encontre seu representante"

Em `Representantes › Diretório público` você escolhe quais carteiras aparecem num mapa do Brasil, com nome público, estados atendidos e contato. O plugin cria a página "Encontre seu representante" como rascunho; publique quando estiver pronta. O mapa também pode ir para qualquer página com o atalho `[gwb2b_representative_map]`.



O visitante escolhe o estado e vê o contato do representante.

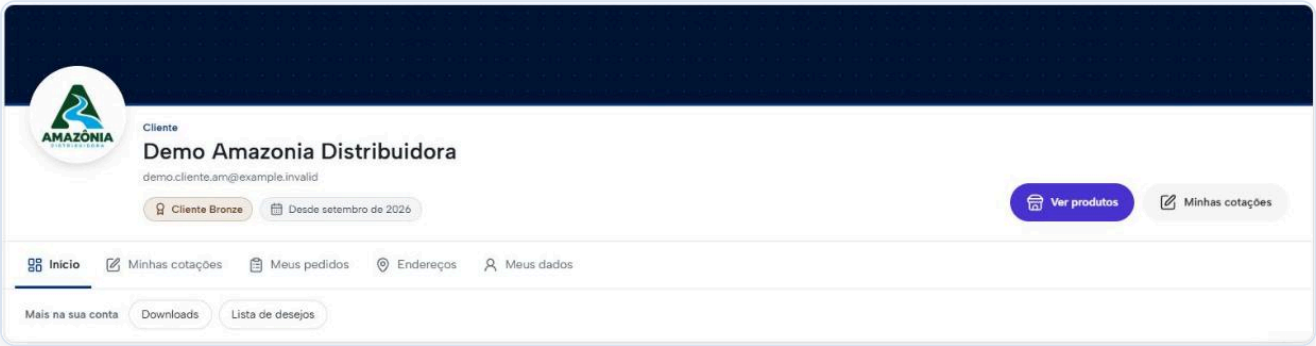
Capítulo 13

Minha conta: portal do cliente e "Ver como"

O plugin organiza a área *Minha conta* do WooCommerce conforme o perfil de quem entra: cliente, representante ou gerente.

O que o cliente vê

O cliente vê o cabeçalho com a foto ou o logo da empresa, a classificação e os botões **Ver produtos** e **Minhas cotações**. As abas são **Início** (resumo da atividade), **Minhas cotações**, **Meus pedidos**, **Endereços** e **Meus dados**.



Minha conta na visão do cliente.

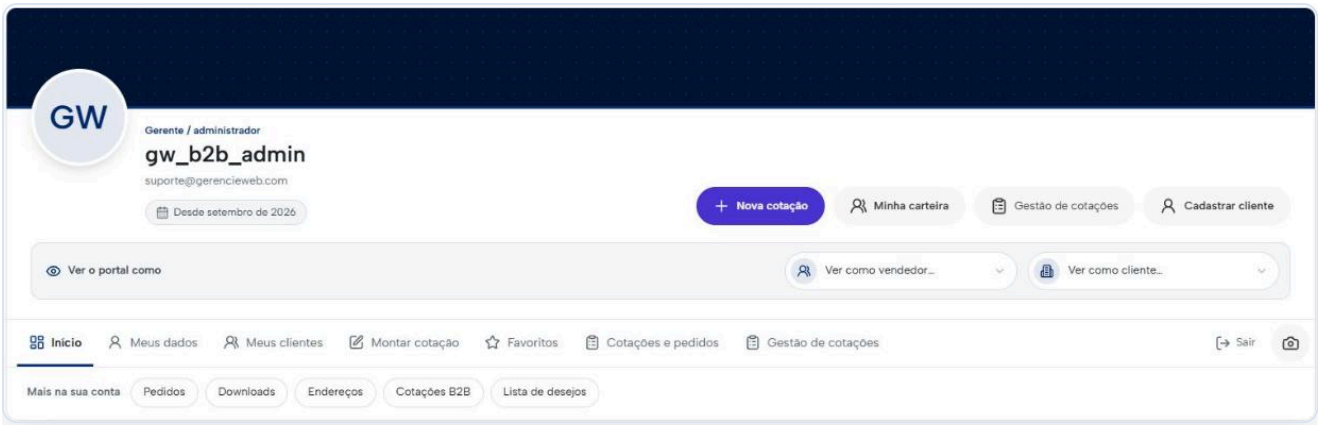
Foto do perfil e capa

Pelo botão da câmera, no fim das abas, a pessoa troca a foto do perfil e a imagem da capa. Antes de salvar, aparece uma miniatura de como vai ficar.

Imagem	Tamanho ideal	Mínimo
Foto do perfil	512 × 512 px (quadrada)	200 × 200 px
Capa	1600 × 600 px	1200 × 450 px

O que o gerente vê

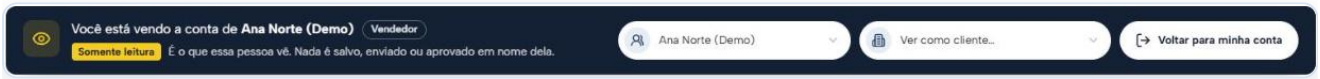
O gerente e o administrador veem as abas **Início** (visão geral da loja), **Meus dados**, **Meus clientes**, **Montar cotação**, **Favoritos**, **Cotações e pedidos** e **Gestão de cotações**, e os botões **Nova cotação**, **Minha carteira**, **Gestão de cotações** e **Cadastrar cliente**.



Minha conta do gerente, com o quadro "Ver o portal como".

Ver o portal como outra pessoa

1. Em *Minha conta*, no quadro **Ver o portal como**, escolha um nome em **Ver como vendedor…** ou **Ver como cliente…**.
2. A conta abre como essa pessoa vê, com a faixa "Você está vendo a conta de…" e o selo **Somente leitura**.
3. Clique em **Voltar para minha conta** para sair.



A faixa do "Ver como": nada é salvo, enviado ou aprovado em nome da pessoa.

O "Ver como" não pede a senha da pessoa, dura até 2 horas e cada visualização fica registrada. Ele pode ser desligado em Configurações › Segurança e dados.

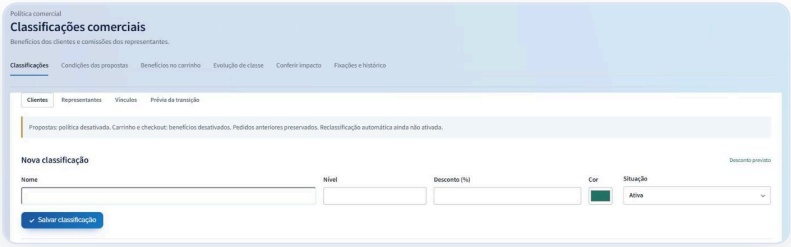
Capítulo 14

Política comercial: classificações

Classificações são níveis (por exemplo, Bronze, Prata e Ouro) que dão desconto ao cliente e definem a comissão e o limite de desconto do representante.

Criar uma classificação

1. Abra GW B2B Commerce › Política comercial, aba **Classificações**.
2. Escolha **Clientes** ou **Representantes**.
3. Em **Nova classificação**, preencha **Nome**, **Nível**, **Desconto (%)**, a **Cor** e a **Situação**, e clique em **Salvar classificação**.



Política comercial › Classificações. O aviso no topo mostra quais políticas estão ligadas.

As abas da política comercial

Aba	Para que serve
Classificações	Cria as classes de clientes e de representantes e liga cada pessoa a uma classe (Vínculos). Mostra a prévia antes de mudar.
Condições das propostas	Liga o desconto da classe nas propostas.
Benefícios no carrinho	Liga o desconto da classe no carrinho e no checkout das compras normais.
Evolução de classe	Regras para o cliente subir ou descer de classe conforme as compras.
Conferir impacto	Mostra quem mudaria de classe antes de aplicar.
Fixações e histórico	Prende um cliente numa classe e mostra o histórico de mudanças.

> **NADA MUDA SOZINHO**
> As políticas começam desligadas, pedidos anteriores não mudam e a mudança automática de classe só acontece se você ligar.

Capítulo 15

Metas, prêmios e comissão

Crie ciclos de metas para a equipe, com prêmio por faixa, e mostre a cada representante o andamento e o extrato de comissão.

Criar um ciclo de metas

1. Abra `GW B2B Commerce › Metas e prêmios`, aba **Programas de metas**.
2. Clique em **Novo ciclo**, defina o período, as metas e o prêmio por faixa.
3. Publique o ciclo. Ele aparece para os representantes na aba Desempenho.



Metas e prêmios: cada ciclo pode estar em Rascunho, Publicado ou Arquivado.

- **Prêmios a pagar:** no fim do ciclo, o gerente aprova o prêmio de cada um e marca quando pagou.
- **Extrato de comissão:** pedidos concluídos vezes o percentual de comissão gravado em cada pedido.

Metas não mudam o percentual de comissão nem a classificação dos representantes.

Como o representante vê

Na aba **Desempenho**, o representante vê **Minhas metas**, **Extrato e prêmios**, **Atividade da carteira** e **Minhas condições**. A comissão só aparece com **Pode ver a própria comissão** ligado.



Desempenho: andamento do ciclo e números da carteira.

Com **Avisar o representante por e-mail sobre as metas** ligado, ele recebe um e-mail ao chegar a 90% da meta, ao bater a meta, quando faltam 3 dias para o ciclo acabar e quando o prêmio é aprovado ou pago.

Capítulo 16

Relatórios e auditoria

Relatórios gerenciais

Em `GW B2B Commerce › Relatórios`, escolha o **Período** (ou as datas em De e Até), marque **Comparar período anterior** se quiser e clique em **Aplicar filtros**. Em **Filtros comerciais** você separa por carteira ou estado, classificação atual e representante do pedido.



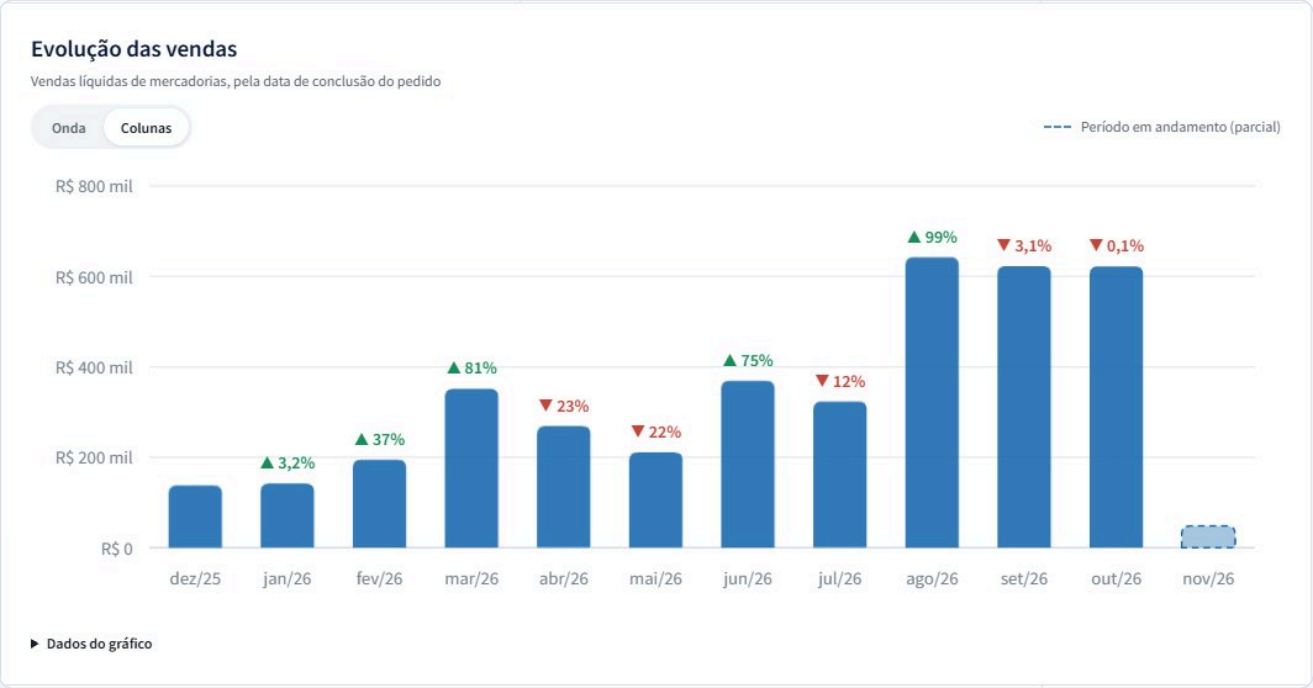
Visão Geral: vendas líquidas, pedidos concluídos, ticket médio e clientes compradores; abaixo, a evolução das vendas em onda e os maiores clientes em rosca.

- As abas **Visão Geral**, **Pedidos**, **Clientes**, **Representantes** e **Produtos** mostram os números do período.
- As vendas contam pela data de conclusão do pedido.
- A aba **Apuração e simulação** testa, sem mudar nada, se um cliente ou representante cumpriria uma regra de compras ao longo dos meses. Use antes de criar as regras de evolução de classe.

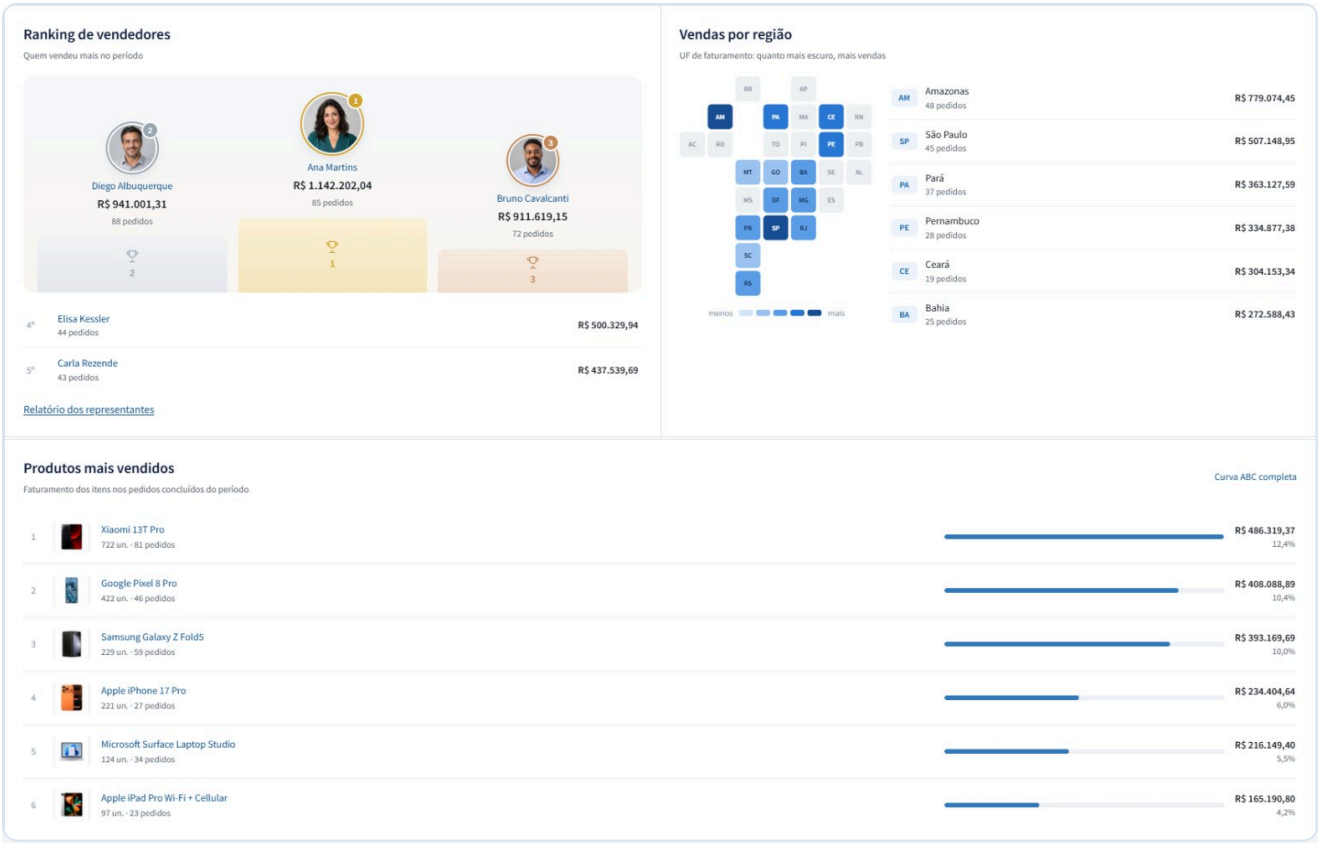
Os gráficos da Visão Geral

- **Evolução das vendas:**
  - Pode ser vista em **Onda** ou em **Colunas**, pelo botão no canto do gráfico. O navegador lembra a escolha.
  - As datas ficam embaixo e o valor na lateral. Passe o mouse, ou toque no celular, para ver o valor, o período e os pedidos.
  - Nas colunas aparece a variação de um período para o outro: ▲ verde quando subiu, ▼ vermelho quando caiu.
  - O período que ainda não acabou fica tracejado e marcado como "parcial".
  - Até 31 dias, o gráfico mostra dia a dia; até 62 dias, semana a semana; acima disso, mês a mês.
  - **Dados do gráfico**, logo abaixo, abre a tabela com os mesmos números.
- **Maiores clientes no período:** rosca com a participação de cada cliente e "Outros clientes" em cinza. A legenda, embaixo, traz o valor e o %.

- **Ranking de vendedores:** pódio dos três representantes que mais venderam, com a foto do perfil (ou as iniciais), a medalha e o valor. Os seguintes aparecem em lista.
- **Vendas por região:** mapa do Brasil por estado, mais escuro onde vendeu mais, com os estados que mais venderam ao lado.
- **Produtos mais vendidos:** a foto, as unidades, os pedidos, o valor e a participação de cada produto.



A evolução das vendas em colunas, com a variação de um mês para o outro e o mês em andamento marcado como parcial.



O pódio dos vendedores, as vendas por estado no mapa e os produtos mais vendidos com a foto.

Produtos e Curva ABC

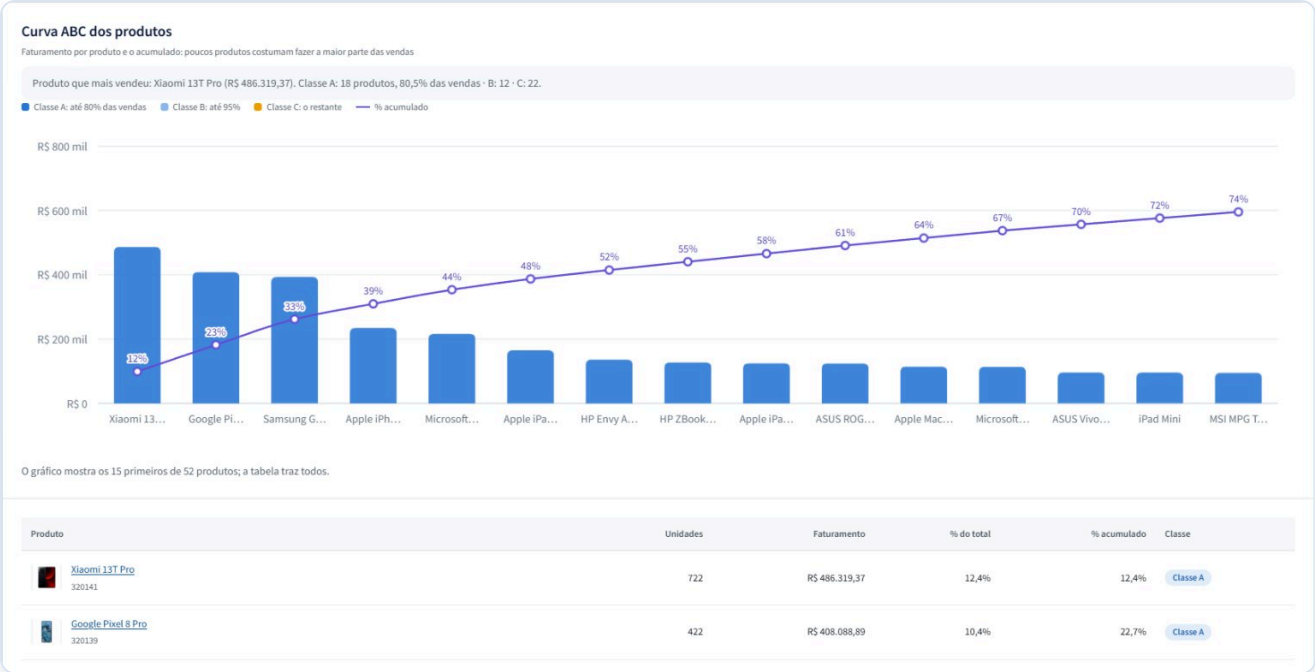
A aba **Produtos** mostra quais produtos fazem o faturamento da loja.

- **O gráfico:** uma coluna por produto, na cor da classe, e o % acumulado em cada ponto.
- **A tabela:** foto, unidades, faturamento, variação contra o período anterior ("novo" quando o produto não tinha vendido antes), % do total, % acumulado e a classe.

As classes da Curva ABC:

- **A:** os produtos que somam até 80% das vendas. São os que não podem faltar no estoque;
- **B:** os que levam a soma até 95%;
- **C:** o restante.

O faturamento de cada produto é o total das linhas depois dos descontos, nos pedidos concluídos do período. As variações entram no produto principal.



A aba Produtos: a Curva ABC e a tabela com a foto, o faturamento e a classe de cada produto.

Relatório dos representantes

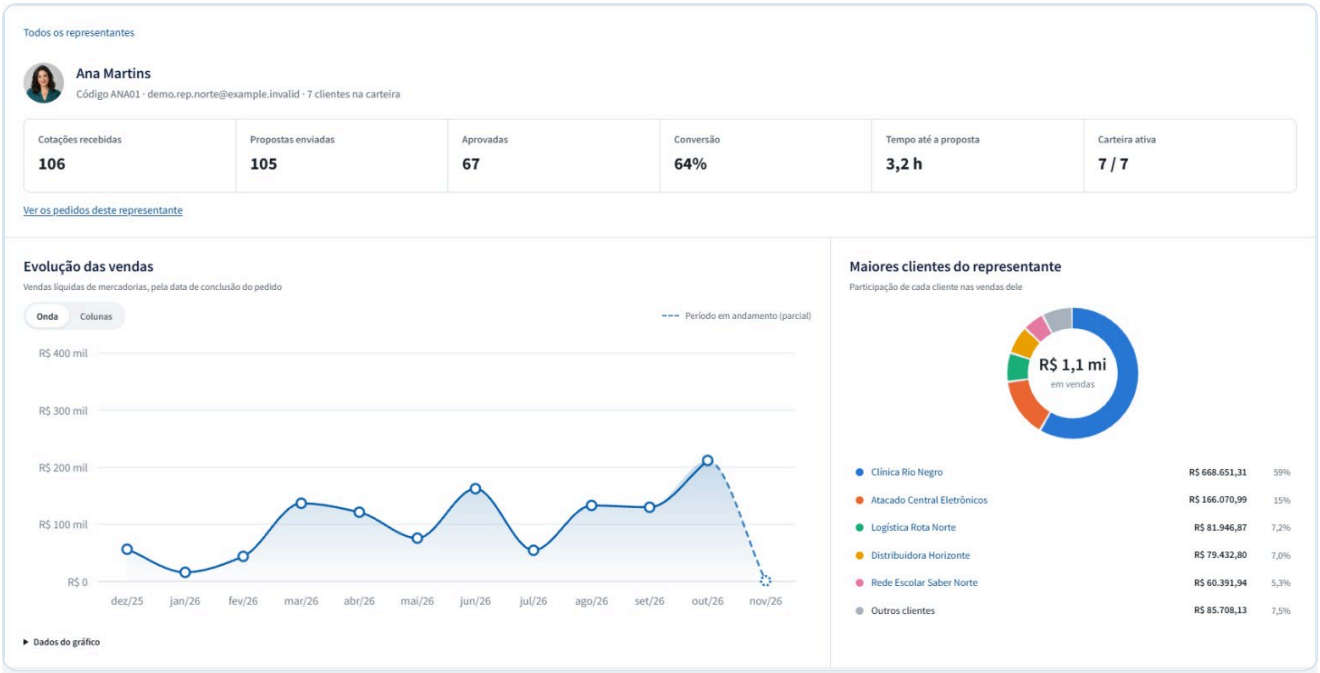
A aba **Representantes** mostra se cada representante está produzindo. Um quadro "Como ler" explica os números. Abaixo vêm:

- o pódio dos três que mais venderam;
- as vendas líquidas por representante e a conversão das propostas, em barras;
- a tabela de desempenho, com as colunas a seguir.

As colunas da tabela:

- **Cotações, Propostas e Aprovadas:** as cotações que chegaram no período para os clientes dele, quantas viraram proposta e quantas o cliente aprovou;
- **Conversão:** aprovadas ÷ propostas enviadas;
- **Resposta:** o tempo médio da cotação até a proposta sair;
- **Vendas líquidas, Pedidos e Ticket médio:** os pedidos concluídos dele no período;
- **Carteira ativa:** quantos clientes da carteira compraram no período (ex.: 3 de 8).

Representante com carteira e sem proposta nem venda no período fica marcado. As cotações e vendas sem representante aparecem no fim, como "Sem representante (loja)". Clique no nome para abrir a página do representante: a foto, o contato, o código, a carteira, os mesmos números, a evolução das vendas, os maiores clientes dele em rosca e o link para os pedidos dele.



A página do representante: foto, vendas, funil das propostas, tempo de resposta, carteira ativa, evolução e maiores clientes.

Visão geral das cotações

GW B2B Commerce › Visão geral mostra, nos últimos 7, 30 ou 90 dias, no ano ou em todo o período:

- cotações recebidas, propostas enviadas, aprovadas e a taxa de aprovação, as cotações por período e a distribuição por status;
- **Em negociação** (propostas esperando o cliente, em R$), **Valor aprovado**, **Ticket médio aprovado** e **Tempo até a proposta**;
- os **representantes que mais enviaram propostas** (com aprovadas, valor e conversão) e os **clientes que mais compraram**;
- os **produtos mais cotados**, a **origem das cotações** (site, representantes ou equipe da loja) e as **cotações por estado**.

Os números são lidos uma vez e guardados por 10 minutos, para a tela abrir rápido. No rodapé fica a hora da leitura e **Atualizar agora**.



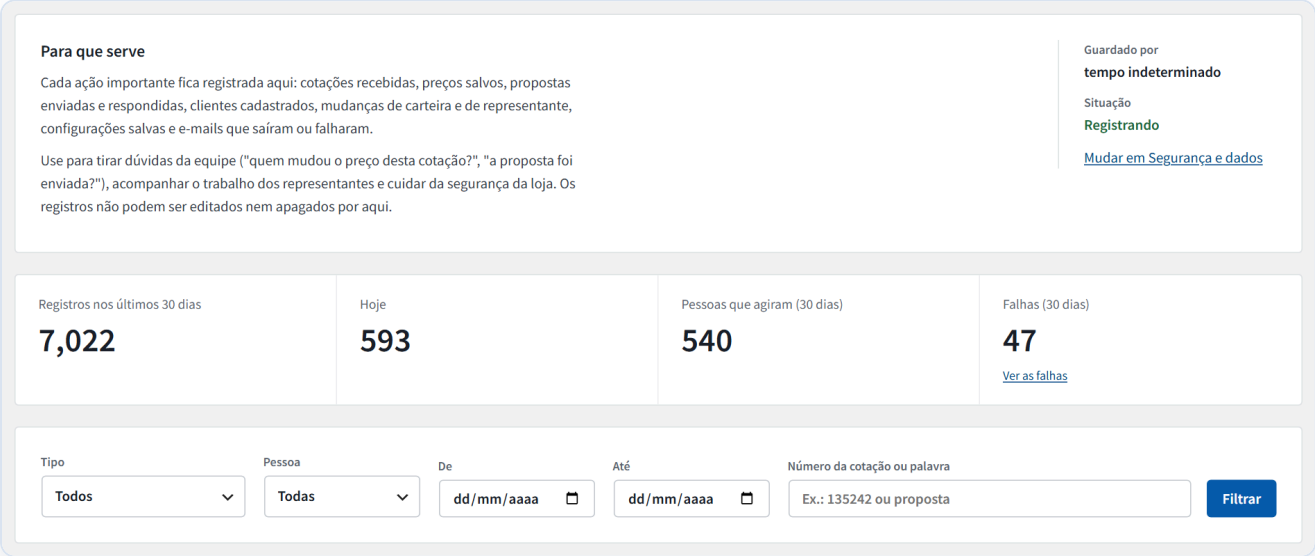
Os números de cima: cotações e propostas, e logo abaixo os valores em negociação, aprovados, o ticket e o tempo até a proposta.

Auditoria

A Auditoria é o histórico do que acontece de importante no B2B: quem fez, o quê, quando e onde. Ficam registradas as cotações recebidas, os preços salvos, as propostas enviadas e respondidas, os clientes cadastrados, as mudanças de carteira e de representante, as configurações salvas e os e-mails que saíram ou falharam. Serve para tirar dúvidas da equipe ("quem mudou o preço desta cotação?", "a proposta foi enviada?"), acompanhar o trabalho dos representantes e cuidar da segurança da loja. Os registros não podem ser editados nem apagados pelo painel.

1. Abra `Configurações › Auditoria`. No topo ficam a explicação, por quanto tempo os registros são guardados e os números dos últimos 30 dias, inclusive as falhas.
2. Filtre por **Tipo** (Cotações e propostas, Clientes e cadastros, Carteiras e representantes, E-mails, Configurações e regras, Metas e relatórios, Marketing ou Falhas), por **Pessoa**, por data ou busque pelo número da cotação.
3. Cada registro diz quando, quem (nome e papel), o que aconteceu, em português, e onde, com link para a cotação, o pedido, a conta ou o produto. Os dados técnicos ficam em **Ver detalhes**.

O registro e o tempo de guarda ficam em `Configurações › Segurança e dados` (**Guardar histórico de ações**).



A Auditoria explica para que serve, mostra os números e tem os filtros numa linha.

Capítulo 17

E-mails e identidade da marca

Os e-mails do plugin

E-mail	Quem recebe
Nova cotação	A loja (e-mails de "Quem recebe os avisos da loja"), gerentes e administradores (se ligado) e o representante da carteira.
Confirmação da cotação	O cliente, logo depois de enviar.
Proposta enviada	O cliente, com o link para ver e responder.
Cópia da proposta (representante)	O representante que enviou a proposta pelo painel dele: "Sua proposta #N foi enviada para o cliente X", com a lista, os valores e o botão Abrir no meu painel. Ligado por padrão.
Aviso da proposta (gerência)	Quem recebe os avisos da loja: "Fulano (representante, código X) enviou a proposta #N para o cliente Y", com a lista, os valores e o botão Abrir no painel da loja. Desligado por padrão.
Proposta aprovada / recusada	A loja.
Revisão solicitada	A loja e o representante responsável, com o que o cliente mudou, as observações e o botão Abrir cotação.
Avisos de metas	O representante, se ligado.

Os assuntos ficam em `Configurações › Comunicação e e-mails`. Você pode usar `{order_number}` (número da cotação), `{customer_name}` (nome do cliente) e `{brand_name}` (nome da empresa). Exemplo: "Nova cotação #{order_number} de {customer_name}".

Os e-mails da equipe mostram o representante responsável: nome e sobrenome, código, e-mail, telefone e região. Os e-mails do cliente trazem o bloco **Seu representante**, com nome, e-mail e telefone, sem o código. O telefone vem do campo de telefone de cobrança do cadastro do representante; sem telefone, a linha não aparece.

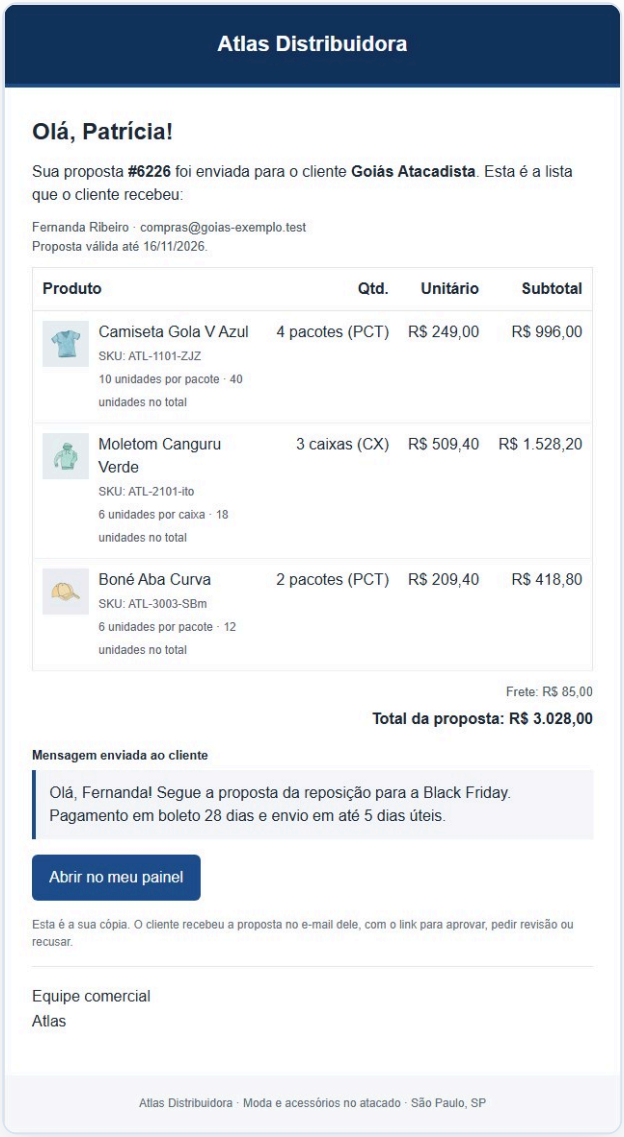
Quando o representante envia uma proposta

O cliente sempre recebe a proposta. Em `Configurações › Comunicação e e-mails`, duas opções decidem quem mais recebe:

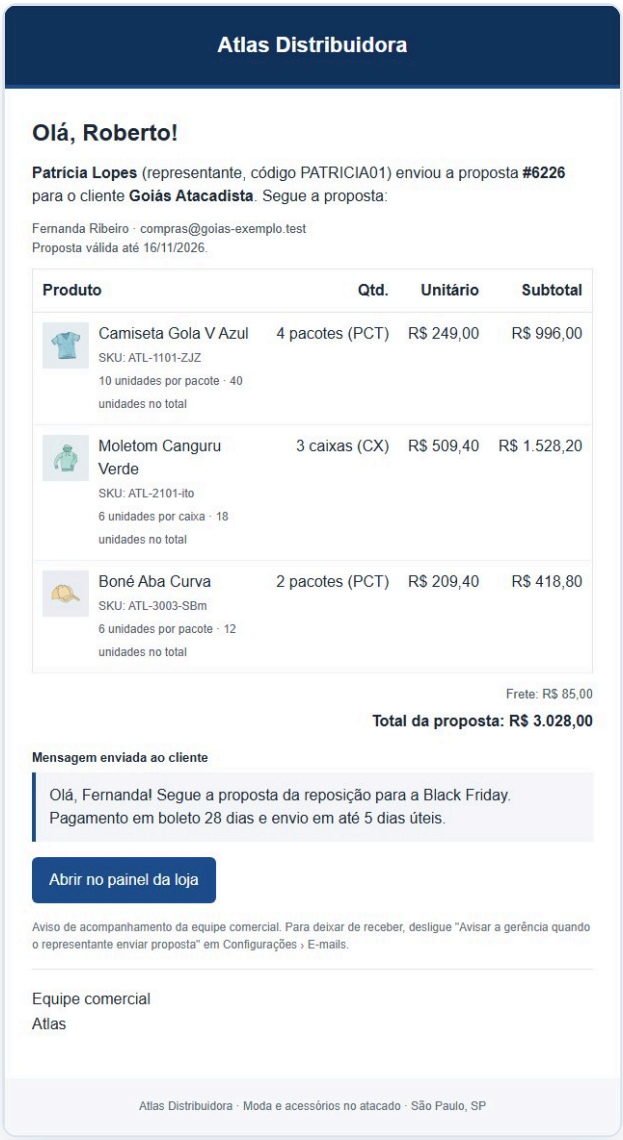
- **Cópia da proposta para o representante** (ligada por padrão): o representante recebe a lista que mandou ao cliente, com quantidades, valores, frete, total, a mensagem enviada e o botão para abrir a cotação no painel dele. Se os preços estiverem ocultos para representantes, a cópia vai sem valores.

- **Avisar a gerência quando o representante enviar proposta** (desligada por padrão): quem está em "Quem recebe os avisos da loja" (e os gerentes e administradores, se "Avisar também gerentes e administradores" estiver ligado) recebe a mesma proposta, com o nome e o código do representante e o botão para abrir no painel da loja.

As duas são independentes: dá para avisar só o representante, só a gerência, os dois ou nenhum. Quando a própria loja envia a proposta pelo painel administrativo, nenhum desses e-mails sai.



A cópia que o representante recebe.



O aviso para a gerência, com o nome e o código do representante.

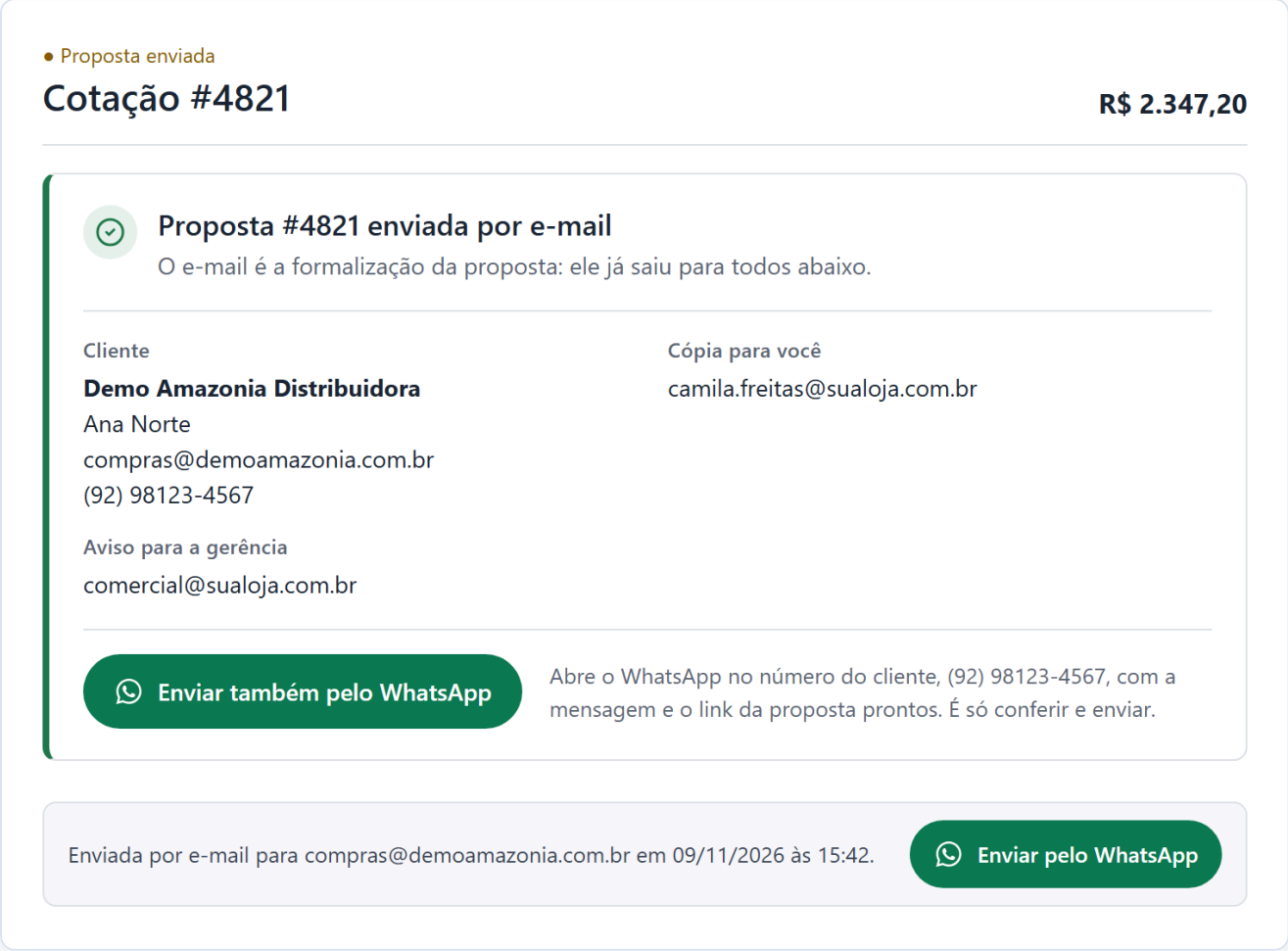
Enviar a proposta também pelo WhatsApp

O e-mail continua sendo a formalização da proposta e sai sempre primeiro. Logo depois do envio, o editor da cotação mostra o quadro **Proposta #N enviada por e-mail**, com o cliente (empresa, contato, e-mail e telefone) e, quando saíram, a cópia de quem enviou e o aviso da gerência.

1. Envie a proposta como sempre: **Criar e enviar proposta**, na venda assistida, ou **Enviar proposta**, no editor da cotação.
2. No quadro que aparece, clique em **Enviar também pelo WhatsApp**. O WhatsApp abre (no celular ou no WhatsApp Web) na conversa com o celular do cliente, com a mensagem pronta: número da proposta, valor, validade e o link para ver os itens e aprovar.
3. Confira o texto e envie.

Enquanto a proposta espera o cliente, o editor mostra a linha **Enviada por e-mail para … em …** com o botão **Enviar pelo WhatsApp**, para mandar de novo quando precisar. Cada clique deixa na cotação a anotação "Fulano abriu o WhatsApp para enviar a proposta ao cliente".

- O botão só aparece depois que o servidor de envio aceitou o e-mail. Se o e-mail falhar, resolva o envio primeiro.
- O número vem do telefone da cotação ou da conta do cliente. Número brasileiro com DDD funciona sem o +55. Sem um celular válido, o WhatsApp abre com a mensagem pronta para você escolher o contato.
- Representante que não vê preço manda a mensagem sem o valor.
- O link da mensagem é o mesmo do e-mail. Se só o próprio cliente pode aprovar, ligue **Exigir login para aprovar a proposta** em `Configurações › Segurança e dados`.
- Para tirar o botão, desmarque **Oferecer "Enviar também pelo WhatsApp"** em `Configurações › Comunicação e e-mails`. O quadro de confirmação continua aparecendo.



Logo depois do envio (em cima) e nas visitas seguintes à cotação (embaixo).

Usar a marca da sua empresa

1. Abra `Configurações › Identidade da marca` e marque **Usar a marca da sua empresa**.
2. Preencha o **Nome da empresa**, a **Cor principal** (botões, destaques e a linha abaixo do topo dos e-mails), a **Cor de apoio** (faixa de topo dos e-mails e da proposta), o e-mail que envia, o e-mail para respostas, a assinatura e o rodapé.

3. Em **Selecionar logo**, escolha o logo da empresa. Use PNG com fundo transparente, com cerca de 440 px de largura, numa cor que apareça bem sobre a cor de apoio (logo branco em faixa escura, logo colorido em faixa branca).
4. Clique em **Salvar configurações**.

No topo dos e-mails, o logo fica centralizado, com 220 px de largura, e embaixo dele vem uma linha fina na cor principal. Sem logo, aparece o nome da empresa no lugar. O rodapé fica centralizado; cada linha do **Rodapé dos e-mails** vira uma linha no e-mail (por exemplo, o nome e o site da empresa).

Desligado, os e-mails e a página da proposta usam o nome e o logo da Gerencie Web. Os e-mails do próprio WooCommerce não mudam.

White label no painel (etiqueta branca)

Com a marca ligada, o painel do WordPress continua mostrando **GW B2B Commerce** no menu e no topo das telas do plugin. Para trocar pelo nome, pelo logo e pelas cores da sua empresa, marque **White label no painel (etiqueta branca)** em `Configurações › Identidade da marca` e salve. A opção só aparece com **Usar a marca da sua empresa** ligado.

Com o **GW Admin Theme** instalado, a faixa de cima das telas do B2B segue o visual do tema (degradê da Gerencie Web, ou grafite no esquema Escuro). Com o White label ligado, ela continua com o nome, o logo e as cores da sua empresa.

Capítulo 18

Todas as configurações

Referência rápida de `GW B2B Commerce › Configurações`, seção por seção. Depois de mudar, clique em **Salvar configurações**.

Loja e acesso

Opção	O que faz	Recomendado
Plugin ligado	Liga ou desliga tudo do B2B de uma vez. Desligado, a loja funciona como uma loja comum; nada é apagado.	Ligado
Como os produtos são vendidos	Cotação só nos produtos marcados (os outros seguem com o botão de comprar) ou em todos os produtos.	Conforme a loja
Onde o cliente monta a cotação	Lista de cotação própria ou o carrinho do WooCommerce como carrinho de cotação.	Carrinho, se tudo é cotado
Formulário clássico nas páginas feitas com blocos	Mostra o formulário clássico quando o carrinho e o checkout foram montados com blocos.	Ligado se usa blocos
Visitantes podem pedir cotação sem entrar na conta	Deixa o visitante cotar só com nome e e-mail.	Ligado
Exigir login antes de cotar	Pede para entrar na conta antes de mostrar o botão de cotação.	Desligado

Páginas do site

Opção	O que faz	Atalho da página
Lista de cotação	Para onde o cliente vai depois de "Adicionar à cotação".	`[gwb2b_quote_cart]`
Ver proposta	Abre a proposta pelo link do e-mail. Obrigatória com o carrinho do WooCommerce como cotação.	`[gwb2b_quote_view]`
Painel do gerente	Página dos links "Painel" do gerente. Sem ela, o painel abre em Minha conta.	`[gwb2b_manager_panel]`
Painel do representante	Página da área do representante. Sem ela, abre em Minha conta.	`[gwb2b_representative_panel]`

Opção	O que faz	Atalho da página
Minhas cotações	Usada como volta depois que o cliente troca a foto. Pode deixar a página criada pelo plugin.	`[gwb2b_customer_quotes]`

Carteiras e cotações

Opção	O que faz	Recomendado
Quem atende as cotações	Só a loja; carteiras e representantes; ou carteiras, e a loja quando não houver carteira.	Só a loja, até montar as carteiras
A carteira é do representante Principal	O cliente que entra numa carteira passa a ser atendido pelo Principal dela.	Ligado com representantes
Carteira para quem não tem carteira / Carteira padrão	Para onde vai a cotação quando o sistema não acha a carteira do cliente.	Opcional
Cotação sem carteira	Fica com a loja ou vai para revisão manual do gerente.	Fica com a loja
Pedir o código do vendedor/representante ao cliente	Campo opcional no cadastro e na cotação; liga o cliente indicado a quem indicou.	Ligado se há indicação
Código obrigatório	Sem código, o cliente não cria conta nem envia a cotação pelo carrinho.	Desligado
Escolher a carteira pela região do cliente	Usa as regras de região para o cliente sem carteira e sem código.	Ligado se há regiões
Texto do campo do código / Explicação abaixo do campo	Nome e explicação do campo do código.	"Código do vendedor/representante"

Preços e cotação

Opção	O que faz	Recomendado
Quem vê o preço	Para Visitantes, Clientes não aprovados, Clientes aprovados e Representantes: "Veem o preço" ou "Não veem".	Conforme a loja
Ocultar preço em produtos de cotação	Produtos com "Ativar cotação B2B" ficam sem preço para todos os clientes.	Conforme a loja
Texto de preço oculto	Texto no lugar do preço escondido.	"Preço sob consulta"

Opção	O que faz	Recomendado
Texto do botão na página do produto / nas listas de produtos	Textos dos botões de cotação.	"Solicitar cotação" / "Adicionar à cotação"
Validade da proposta (dias)	Por quantos dias o cliente pode aprovar ou recusar (de 1 a 90).	7
Campo de observações na lista de cotação	Mostra o campo "Observações" para o cliente.	Ligado
Cotar produtos sem estoque	Deixa cotar produto sem estoque ou com estoque menor que o pedido. O estoque não muda.	Conforme a loja
Título do carrinho / Título do checkout / Botão para continuar a cotação	Trocam "Carrinho", "Finalizar compra" e "Continuar para o checkout".	"Carrinho de cotação" / "Solicitar cotação" / "Continuar cotação"

Termômetro de saída

Opção	O que faz	Recomendado
Mostrar o termômetro de saída	Liga o cálculo diário (03:00) e mostra o selo e o termômetro. Desligado, nada aparece e nada é calculado.	Ligado
Quem vê o selo "Alta saída"	Todos (visitantes e clientes), só quem entrou na conta ou ninguém (só a equipe vê o termômetro).	Todos
Período das vendas	Últimos 30, 60, 90 ou 180 dias.	90 dias
Mínimo de clientes para "Alta saída"	Quantos clientes diferentes precisam ter comprado para o produto ficar verde (de 1 a 20).	3

Cadastro e documentos

Opção	O que faz	Recomendado
Pedir documentos no cadastro	CPF ou CNPJ e dados da empresa no cadastro, no checkout, no endereço de cobrança e na lista de cotação.	Ligado para B2B
Quem pode se cadastrar	Empresas e pessoas físicas, só empresas ou só pessoas físicas.	Conforme a loja
Inscrição estadual obrigatória	A empresa informa a inscrição estadual ou marca "Isento".	Ligado

Opção	O que faz	Recomendado
RG obrigatório para pessoa física	Pede o RG no cadastro de pessoa física.	Desligado
A equipe cadastra empresas e pessoas físicas	No Cadastrar cliente, o representante e o gerente escolhem CPF ou CNPJ, mesmo que o site aceite só um tipo.	Ligado
Objetivo da compra obrigatório para pessoa física / Objetivos da compra	Opções do campo "Objetivo da compra" da pessoa física, uma por linha.	Desligado; lista padrão
Um cadastro por CPF ou CNPJ	Não deixa criar segunda conta com o mesmo documento.	Desligado se várias pessoas da empresa compram
Como o segmento é definido	O cliente escolhe numa lista ou vem da Receita pelo CNPJ.	Receita, para aprovar sozinho
Segmento obrigatório / Segmentos da lista	Opções do campo "Segmento da empresa", uma por linha.	Conforme a loja
Quem é aceito / Atividades (CNAE) / Considerar também as atividades secundárias	Filtra os CNPJs pela atividade na Receita.	Todos os CNPJs
Só aceitar CNPJ ativo	Recusa CNPJ baixado, suspenso, inapto ou nulo.	Ligado
Mensagem de cadastro não aceito	Aparece embaixo do CNPJ quando a atividade não é aceita.	Texto padrão
Aprovar automaticamente quem passar na regra	A conta já sai como "Cliente aprovado B2B".	Ligado
Se a Receita não responder	Aceitar e deixar para o gerente aprovar, ou pedir para tentar de novo.	Aceitar

Representantes

Opção	O que faz	Recomendado
Usar representantes	Liga a área do representante no site.	Ligado se há equipe
Pode definir o preço da proposta	O representante preenche preços e frete, dentro do desconto permitido.	Ligado
Pode enviar a proposta ao cliente	Envia sem passar pelo gerente.	Conforme a empresa

Opção	O que faz	Recomendado
Pode fazer venda assistida	Monta cotação em nome de um cliente da carteira.	Ligado
Favoritos do representante	Estrela na foto dos produtos e aba Favoritos.	Desligado se a loja já tem lista de desejos
Permitir representantes cadastrarem clientes	Mostra o botão Cadastrar cliente no perfil do representante.	Conforme a empresa
Pode ver a própria comissão	Mostra o percentual e o extrato de comissão na aba Desempenho.	Ligado
Avisar o representante por e-mail sobre as metas	E-mails de andamento da meta e do prêmio.	Opcional
Desconto máximo do representante (%)	Limite de desconto quando a classificação não define outro. Vazio = sem limite.	Ex.: 10

Comunicação e e-mails

Opção	O que faz	Recomendado
Quem recebe os avisos da loja	E-mails que recebem nova cotação, proposta aprovada e recusada (separe por vírgula).	E-mail do comercial
Avisar também gerentes e administradores	Manda os avisos para as contas Gerente da loja e Administrador.	Conforme a equipe
Avisar o representante da carteira	O representante recebe as cotações dos clientes dele.	Ligado
Cópia da proposta para o representante	Quem envia a proposta pelo painel recebe a lista enviada ao cliente.	Ligado
Avisar a gerência quando o representante enviar proposta	A gerência recebe a proposta enviada pelo representante.	Conforme a equipe
Oferecer "Enviar também pelo WhatsApp"	Depois do e-mail da proposta, o botão que abre o WhatsApp do cliente com a mensagem e o link prontos.	Ligado
Assuntos dos e-mails	Nova cotação, confirmação, proposta enviada, aprovada e recusada.	Textos padrão
Texto extra em todos os e-mails	Aparece em todos os e-mails do plugin.	Opcional

Tema e botões

Opção	O que faz	Recomendado
Botão de cotação nas listas de produtos	Botão na loja, nas categorias e na busca (com a lista de cotação do plugin).	Ligado
Botão de cotação na página do produto	Botão em cada produto (com a lista de cotação do plugin).	Ligado
Posição do botão na página do produto	Junto do botão de comprar ou logo abaixo do preço e da descrição curta.	Junto do botão de comprar
Ajustes para o tema WoodMart	Desliga o "Comprar agora" e a barra de frete grátis do WoodMart na cotação.	Ligado com WoodMart

Segurança e dados

Opção	O que faz	Recomendado
Abrir a proposta pelo link do e-mail sem login	O cliente abre a proposta direto pelo link.	Ligado
Exigir login para aprovar a proposta	Só aprova, recusa ou pede revisão depois de entrar na conta.	Desligado
Validade do link da proposta (dias)	Por quanto tempo o link do e-mail funciona.	14
Máximo de cotações a cada 10 minutos	Proteção contra robôs. 0 desliga.	10
"Ver como" para gerente e administrador	Ver a conta como um vendedor ou cliente vê, só para olhar.	Ligado
Guardar histórico de ações	Registra quem fez o quê, na aba Auditoria.	Ligado
Apagar histórico mais antigo que (dias)	0 guarda tudo; de 30 a 3650 apaga os registros antigos aos poucos.	0 ou 365
Esvaziar listas de cotação paradas há (dias)	Esvazia listas que ninguém mexe. Não apaga cotações enviadas nem pedidos.	Opcional
Apagar os dados do plugin ao excluí-lo	Ao excluir o plugin, apaga carteiras, representantes, metas, configurações e históricos. Pedidos e cotações ficam.	Desligado

Identidade da marca

Opção	O que faz	Recomendado
Usar a marca da sua empresa	Usa os seus dados nos e-mails e na proposta, em vez dos da Gerencie Web.	Ligado
White label no painel (etiqueta branca)	Troca "GW B2B Commerce" pelo nome, logo e cores da empresa no menu do WordPress e no topo das telas do plugin.	Conforme a empresa
Nome da empresa	Nos e-mails, na proposta e, com White label, no menu e no topo do painel. Vazio usa o nome do site.	Nome da empresa
Cor principal / Cor de apoio	Cor dos botões, destaques e da linha abaixo do topo dos e-mails / cor da faixa dos e-mails e da proposta.	Cores da marca
Logo	No topo dos e-mails (centralizado, 220 px) e da proposta. Sem logo, os e-mails mostram o nome.	PNG transparente, cerca de 440 px
E-mail que envia / E-mail para respostas	Remetente dos e-mails do plugin e para onde vão as respostas.	E-mail do comercial
Assinatura dos e-mails / Rodapé dos e-mails	Texto abaixo da mensagem e no fim dos e-mails.	Nome e telefone

A seção **Classificações comerciais** leva à Política comercial (capítulo próprio).

Capítulo 19

Perguntas frequentes

P. Posso vender normalmente alguns produtos e cotar outros?

Sim. Em Loja e acesso, escolha "Venda normal e cotação nos produtos marcados" e use a "Lista de cotação do plugin (página própria)". Depois marque "Ativar cotação B2B" só nos produtos que serão cotados.

P. O cliente vê que um produto está parado?

Não. O cliente só vê o selo verde "Alta saída" nos produtos que mais vendem. Amarelo, vermelho, quantidades e clientes ficam só para gerentes, administradores e representantes. Veja "Termômetro de saída".

P. Posso mostrar o preço de uma categoria e esconder o de outra?

Sim. Em Produtos › Categorias › Editar, use "Preço nesta categoria (B2B)": por exemplo, "Ocultar o preço" em Serviços e "Seguir a regra geral" (ou "Mostrar o preço sempre") nas outras. Veja "Preço e cotação por categoria".

P. O cliente paga alguma coisa ao pedir cotação?

Não. A cotação não tem pagamento nem frete. O preço, o frete e as condições vêm na proposta.

P. Como mostro o preço só para clientes aprovados?

Em Preços e cotação › Quem vê o preço, deixe "Não veem" para Visitantes e Clientes não aprovados e "Veem o preço" para Clientes aprovados. Aprove o cliente em Usuários › Editar › Cliente aprovado B2B, ou ligue a aprovação automática pelo CNPJ.

P. O cliente precisa ter conta para pedir cotação?

Não, se "Visitantes podem pedir cotação sem entrar na conta" estiver ligado. Ele informa nome e e-mail e recebe a proposta pelo link.

P. Onde o representante pega o código dele?

No cabeçalho do perfil dele, em Minha conta, aparece "Seu código". O gerente também vê e troca em Usuários › Editar › Código do representante.

P. O cliente ligou e não tem representante disponível. O gerente pode fazer a cotação?

Sim. O gerente e o administrador fazem a venda assistida para qualquer cliente e, no fim, escolhem se a cotação fica com um representante, com uma carteira ou com a gerência (sem representante, fora das metas).

P. O cliente digitou o código de outro representante. E agora?

Se o cliente já tem representante, ele continua com o atual. O código digitado fica gravado na cotação, com o aviso para o gerente decidir. Para trocar, use Clientes e carteiras › Clientes › Colocar na carteira.

P. A proposta venceu. O que faço?

Abra a cotação em Vendas › Revisar proposta e clique em Enviar proposta de novo. A validade conta outra vez a partir do novo envio.

P. O representante consegue ver clientes de outros representantes?

Não. Ele vê só os clientes da carteira dele e as cotações desses clientes.

P. Posso ver o que o cliente está vendo no site?

Sim, com o "Ver como" em Minha conta. É só para olhar: nada é salvo, enviado ou aprovado em nome da pessoa.

P. Se eu desligar o plugin, perco as cotações?

Não. Desmarcar "Plugin ligado" ou desativar o plugin não apaga nada. As cotações são pedidos do WooCommerce e continuam lá. Os dados do plugin só são apagados ao excluí-lo com "Apagar os dados do plugin ao excluí-lo" ligado.

P. Funciona com o checkout em blocos do WooCommerce?

Sim. Ligue "Formulário clássico nas páginas feitas com blocos" em Loja e acesso.

P. Como recebo as atualizações?

Com a licença ativa, a versão nova aparece em Plugins e em Painel › Atualizações. Clique em atualizar, depois de fazer o backup.

Capítulo 20

Solução de problemas

O botão de cotação não aparece no produto

Por que acontece: o produto não está marcado, ou o modo da loja não mostra o botão nele.

Como resolver: confira "Plugin ligado" e "Como os produtos são vendidos" em Loja e acesso. Com "Venda normal e cotação nos produtos marcados", marque "Ativar cotação B2B" no produto. Com a lista de cotação do plugin, confira em Tema e botões se os botões estão ligados.

O preço continua aparecendo (ou sumiu para quem devia ver)

Por que acontece: a regra de "Quem vê o preço", a opção "Ocultar preço" do produto ou o cache do site.

Como resolver: confira as linhas de "Quem vê o preço" e a marca "Cliente aprovado B2B" do cliente. Produto com "Ocultar preço" fica sem preço para todos os clientes. Depois limpe o cache e teste numa janela anônima.

O carrinho continua pedindo pagamento ou frete

Por que acontece: o carrinho só vira carrinho de cotação com "Cotação em todos os produtos" e "Carrinho do WooCommerce" escolhidos juntos.

Como resolver: ajuste as duas opções em Loja e acesso e escolha a página "Ver proposta" em Páginas do site. Se o checkout foi feito com blocos, ligue "Formulário clássico nas páginas feitas com blocos".

O link da proposta não abre ou pede login

Por que acontece: o link passou da "Validade do link da proposta (dias)" ou a página "Ver proposta" não está escolhida.

Como resolver: envie a proposta de novo (o link volta a valer) e confira a página em Páginas do site.

O cliente não consegue aprovar a proposta

Por que acontece: a proposta venceu (Validade da proposta) ou "Exigir login para aprovar a proposta" está ligado e o cliente não entrou na conta.

Como resolver: reenvie a proposta ou peça para o cliente entrar na conta. Cotação de visitante sem conta não pode ser aprovada com essa opção ligada.

A cotação não chegou ao representante

Por que acontece: "Quem atende as cotações" está em "Só a loja", o cliente não está numa carteira, ou "Usar representantes" está desligado.

Como resolver: confira o modo em Carteiras e cotações, a carteira do cliente em Clientes e carteiras e o vínculo do representante em Representantes. Cotações sem carteira podem estar na revisão manual.

"Código do vendedor/representante não encontrado"

Por que acontece: o código digitado não existe ou foi trocado.

Como resolver: confira o código em Usuários › Editar › Código do representante (ou o código da carteira). Letras maiúsculas e minúsculas não fazem diferença.

Os e-mails não chegam

Por que acontece: o envio de e-mails do site (do WordPress ou da hospedagem) está bloqueado ou indo para o spam.

Como resolver: confira "Quem recebe os avisos da loja", teste com um plugin de envio SMTP e veja a caixa de spam. O "E-mail que envia" deve ser do mesmo domínio do site.

O layout ficou estranho depois de atualizar

Por que acontece: o cache guardou os arquivos da versão anterior, ou outro plugin mexe no carrinho e no checkout.

Como resolver: limpe o cache e teste numa janela anônima. Se continuar, desative um a um os plugins que mexem no carrinho e no checkout para achar o conflito, e fale com o suporte.

> **!** CACHE
>
> Depois de mudar configurações, limpe o cache do site (plugin de cache, CDN ou hospedagem) e teste numa janela anônima. Páginas de carrinho, checkout, Minha conta e proposta não devem ficar em cache.

Capítulo 21

Suporte e atualizações

As atualizações aparecem em `Painel › Atualizações` e em `Plugins` enquanto a licença estiver válida. Sem licença ativa, o aviso de versão nova aparece com "Ative a licença para atualizar". Antes de atualizar, faça um backup.

Se uma atualização mudar algo que pede ação sua (ligar uma opção nova ou conferir um texto), isso vem explicado nas novidades da versão.

GERENCIE WEB
ESTRATÉGIA DIGITAL

Precisa de ajuda?

Fale com a Gerencie Web pelo e-mail **suporte@gerencieweb.com.br** ou pelo WhatsApp **(11) 96134-0091**. Conte qual plugin, a versão e o que aconteceu, com um print se puder.

gerencieweb.com.br