MANUAL PASO A PASO

Cada venta, con nombre y apellido

Tus RRPP venden con su propio link. Cada entrada queda atribuida a quien la vendió, la comisión se calcula sola —porcentaje o monto fijo, y distinta por tipo de entrada si querés— y los jefes cobran su override sobre lo que vende su equipo. Vos mirás una sola pantalla y sabés a quién le debés cuánto.

LINK PROPIO POR VENDEDOR · % O MONTO FIJO · EQUIPOS CON JEFE · OVERRIDE AUTOMÁTICO · FREEPASS CON CUPO

Preparado para
tu venue

01 Qué resuelve RRPP Comisiones

El problema de siempre con los RRPP no es que vendan: es **saber quién vendió qué**. Con planillas de WhatsApp y capturas de transferencia, al final de la noche discutís de memoria.

Acá cada vendedor tiene **su propio link**. El que compra por ese link queda atribuido a él, para siempre y sin que nadie anote nada. La **comisión se calcula sola** con la regla que vos cargaste, y si armaste equipos, el **jefe cobra su override** sobre lo que vende su gente. Al cerrar, tenés la lista de cuánto le debés a cada uno.

Lo que SÍ hace este manual

Cargar un vendedor, fijarle su comisión (% o fijo, y distinta por tipo de entrada), armar equipos con jefes y override, darle cupo de **freepass** para que entregue cortesías, y decidir qué puede ofrecer al cargar invitados.

Lo que NO cubre

Las **listas de invitados** a fondo — eso está en el manual de **GV On Demand · Invitados**. Y cómo se cobra una entrada o cuándo tenés la plata: eso es **Cobros, plata e informes**.

ÍNDICE

01	Qué resuelve RRPP Comisiones	este apartado
02	Cargar un vendedor	Equipo → RRPP
03	La comisión: porcentaje o monto fijo	en su ficha
04	Equipos: jefes y override	el árbol
05	Comisión distinta por tipo de entrada	por segmento
06	Freepass: cortesías con cupo	por evento
07	Qué puede ofrecer el vendedor	lo decidís vos
08	Preguntas frecuentes	operativas
09	Soporte	somos@gvenue.com.ar

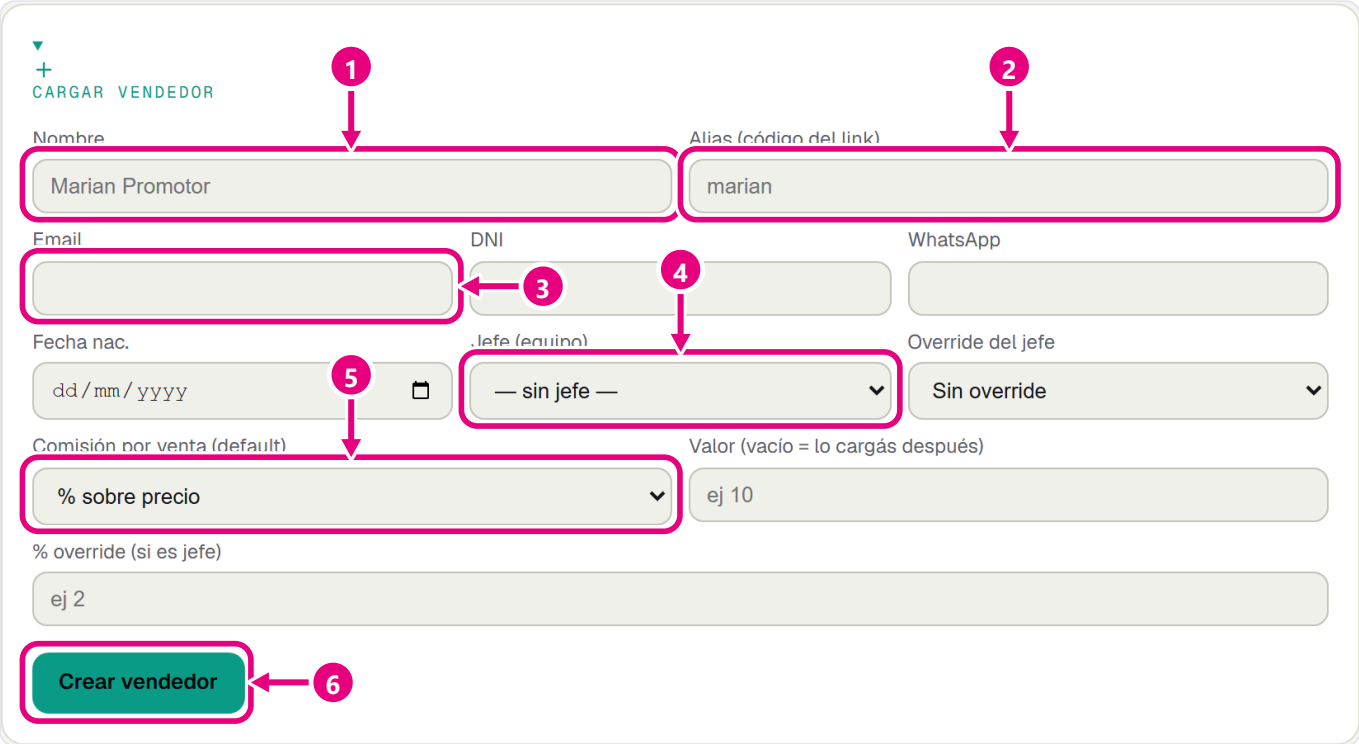
La comisión del RRPP es plata tuya

Lo que le pagás a tu vendedor **sale de tu bolsillo, no del de GVenue**. Nosotros no cobramos, no retenemos y no facturamos nada de esa comisión: el sistema la **calcula y la lleva anotada** para que no discutas, y le pagás vos como siempre. El cargo de GVenue por la entrada es aparte y lo paga el comprador. Las capturas son pantallas reales del sistema, con datos de un club de ejemplo.

02 Cargar un vendedor

Todo vive en `Equipo → RRPP / Vendedores`. Abajo de todo está **Cargar vendedor**, plegado.

1. **Nombre y alias.** El **alias** es el código de su link: si ponés `carla`, su dirección va a ser `/rrpp/carla`. Elegilo corto y sin acentos — lo va a tipear ella.
2. **Email.** Es por donde entra: pide su código de acceso y le llega ahí. Cargale el que usa de verdad.
3. **Su comisión.** Elegís **% sobre el precio** o **$ fijo por entrada** y ponés el valor. Podés dejarlo vacío y cargarlo después.
4. **Jefe, si va en un equipo.** El desplegable lista a los vendedores que **ya cargaste**. Por eso conviene cargar primero a los jefes.



1 **Nombre** 2 **Alias**: el código de su link 3 **Email**: por donde entra 4 **Jefe**, si va en un equipo
5 Su **comisión**: % o $ fijo, y el valor 6 Tocá **«Crear vendedor»**

Fig. 1 · `Equipo → RRPP → Cargar vendedor`. Lo único obligatorio es **nombre** y **alias**; el resto lo completás cuando lo tengas.

> **El alias es la dirección, elegilo bien**
>
> El alias arma el link con el que tu vendedor trabaja y con el que se le atribuyen las ventas. Cambiarlo después significa que el link viejo deja de ser el suyo — si ya lo repartió, se pierde. Ponele el que va a quedar.

03 La comisión: porcentaje o monto fijo

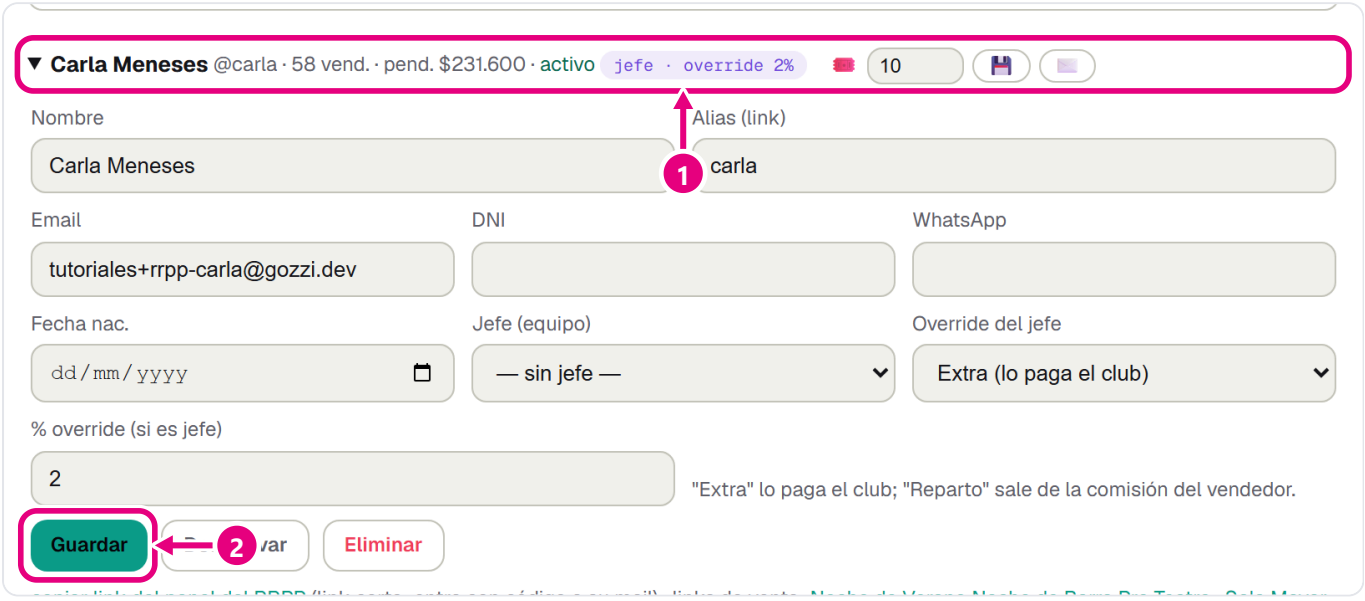
Cada vendedor tiene su propia regla. Tocás su nombre en la lista y se abre su ficha.

% sobre el precio

Le pagás una **proporción** de lo que vendió. Sube y baja con el precio de la entrada, así que no hay que retocarlo cuando actualizás la lista de precios. Es lo más usado.

$ fijo por entrada

Le pagás **lo mismo por cada entrada**, valga lo que valga. Sirve cuando querés que le dé igual vender la barata o la cara. 🔴 Ojo: **no se ajusta solo**; si suben los precios, quedó desactualizado.



1 Tocá el **nombre** y se abre su ficha 2 Cambiá lo que haga falta y tocá **«Guardar»**

Fig. 2 · La ficha de Carla, jefa de equipo: 12% de comisión propia y 2% de override sobre lo que venda su gente.

> **La comisión se devenga al vender, no al cargarla**
>
> Cargar o cambiar una comisión **no mueve un peso**: es la regla que se va a aplicar de acá en adelante. Las ventas que ya se hicieron conservan la comisión con la que se hicieron, así que subirle el porcentaje a alguien no le recalcula lo viejo.

04 Equipos: jefes y override

Cuando tenés muchos vendedores, no los manejás de a uno: los agrupás. Un **jefe** tiene su gente debajo, y cobra un **override** — un plus por lo que vende su equipo, además de lo suyo.



1. **Armar equipos (asistente)**: jefes y su gente de una sola vez
2. Tocá un **vendedor** para abrir su ficha
3. **+ Cargar vendedor**, abajo de todo

*Fig. 3 · El árbol completo. **Carla** figura como `jefe · override 2%`; **Diego** y **Lucía** cuelgan de ella; **Martín** trabaja suelto. Tocás cualquiera para editarlo.*

Las dos formas de pagar el override

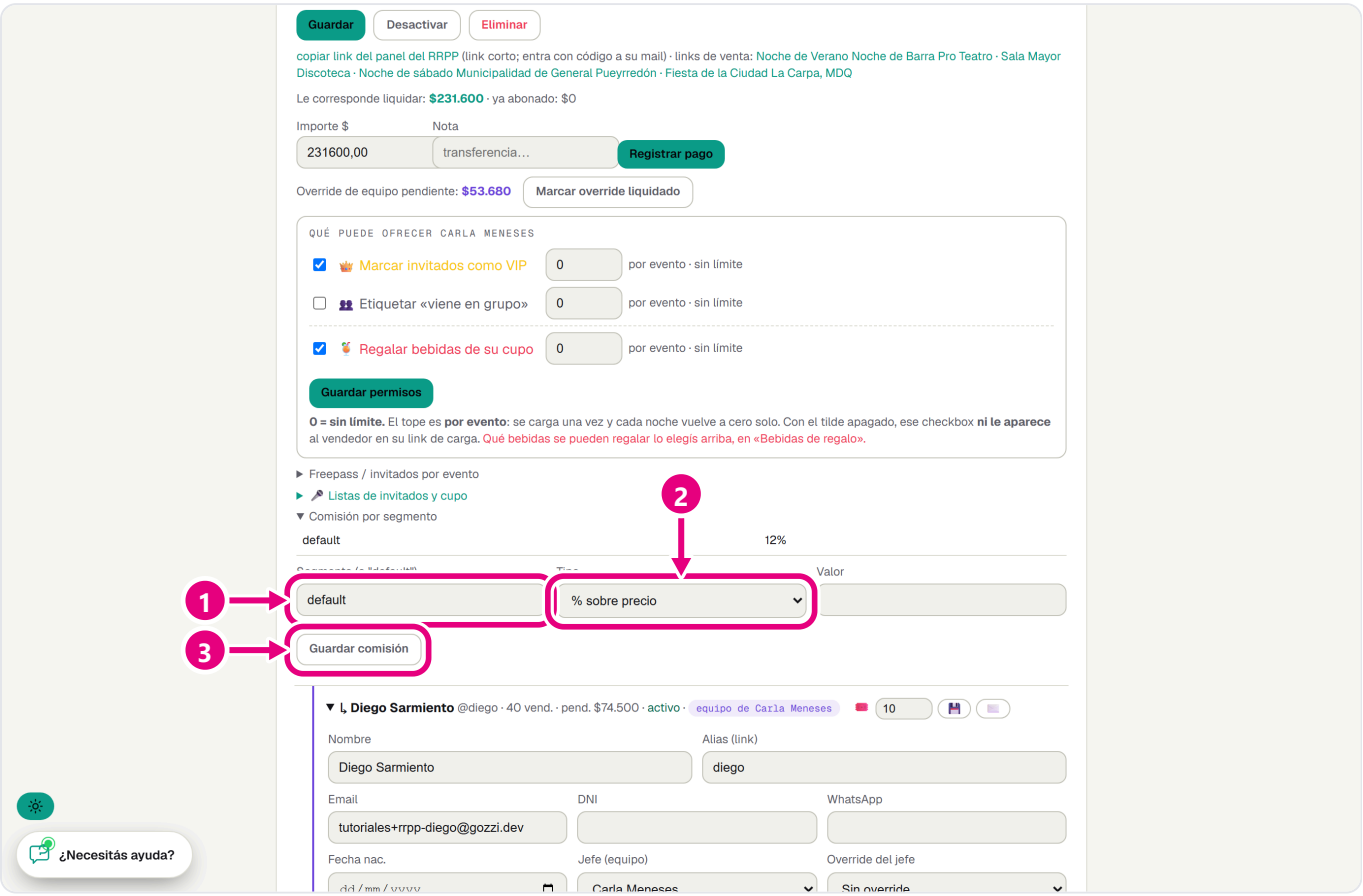
MODO	QUIÉN LO PAGA
Extra	Lo paga **el club**. El vendedor cobra su comisión completa y el jefe cobra su plus **por encima**. Te cuesta más, pero nadie del equipo resigna nada.
Reparto	Sale **de la comisión del vendedor**: a vos te cuesta lo mismo que sin jefe. 🔴 Decíselo al vendedor antes, no después.
Sin override	El jefe organiza pero no cobra plus. Sirve cuando es un encargado tuyo, no un RRPP.

Si son muchos, usá el asistente

Armar equipos (asistente) te pregunta cuántos equipos querés, tildás los jefes y después la gente de cada uno. Es mucho más rápido que abrir ficha por ficha, sobre todo la primera vez.

05 Comisión distinta por tipo de entrada

No todas las entradas te dejan lo mismo, así que no todas tienen por qué pagar la misma comisión. Dentro de la ficha de cada vendedor está **Comisión por segmento**: ahí le ponés una regla propia a un tipo de entrada puntual, y el resto sigue con su comisión general.



1 El **segmento** (tipo de entrada) o «default» 2 **% o $ fijo** y el valor 3 Tocá **«Guardar comisión»**

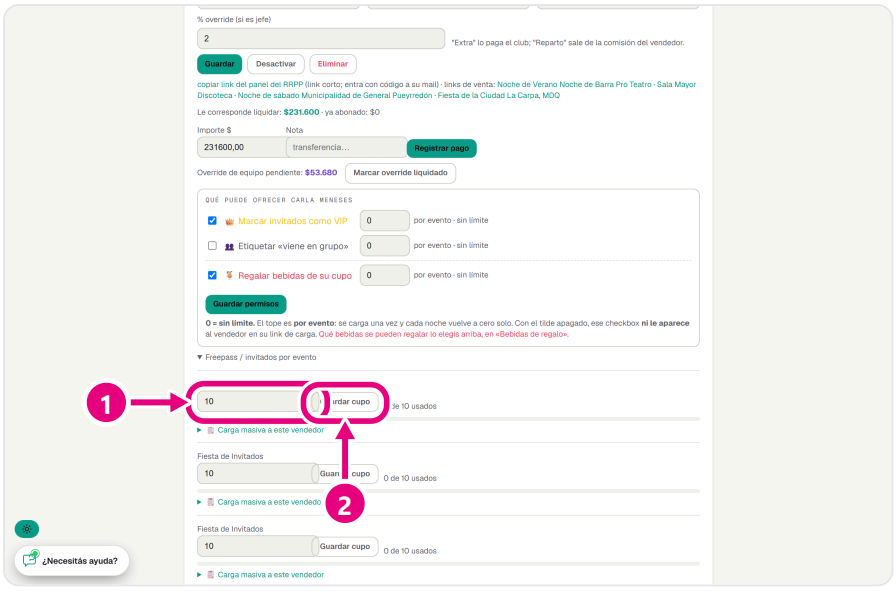
Fig. 4 · **Comisión por segmento**. Lo que no tenga regla propia cae en la comisión general del vendedor.

El uso típico: la **entrada barata de la primera tanda** paga menos, porque se vende sola; la **mesa** o el **VIP** pagan más, porque ahí sí hace falta que alguien la salga a buscar.

> **Es por vendedor, no global**
>
> La regla por segmento vive **dentro de la ficha de cada uno**. Si querés que todo tu equipo cobre distinto por la mesa VIP, se la tenés que cargar a cada vendedor. No hay una regla del club que aplique a todos.

06 Freepass: cortesías con cupo

Un RRPP no solo vende: también mete gente. El **freepass** es el cupo de **cortesías** que le das para que entregue él mismo, sin pedirte permiso cada vez.



1 El **cupo** de cortesías en ese evento 2 Tocá **«Guardar cupo»**

Fig. 5 · Freepass / invitados por evento. El cupo es por evento y por vendedor: no se acumula de una noche a la otra.

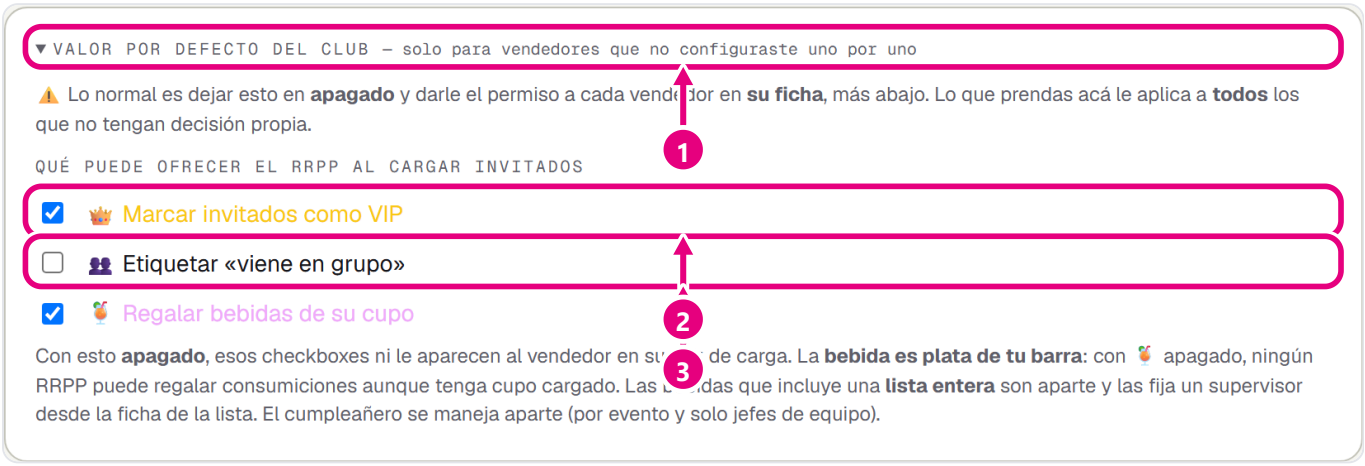
1. **Le ponés el cupo.** «10» significa diez cortesías en ese evento. En cero, no puede entregar ninguna.
2. **Él las entrega desde su link.** Cada una sale con su QR, para mandar por WhatsApp.
3. **Cada una descuenta de su cupo** y queda atribuida a él. Cuando se le acaban, se le acabaron.

> **El freepass sale SIEMPRE con nombre y documento**
>
> La cortesía que entrega un RRPP **se emite nominada**: lleva el nombre y el DNI de quien va a entrar. No existe el QR anónimo que circula por ahí y entra cualquiera. Es lo que te deja saber **quién** está adentro de tu evento, que es justo lo que te van a preguntar si pasa algo.

> **Y si no querés que se transfieran**
>
> Arriba de todo hay un interruptor: 🔒 **Invitaciones atadas al DNI (no se transfieren)**. Prendido, la entrada que un RRPP carga a nombre de un documento **no se puede pasar** a otra persona desde el eTicket. Aplica solo a sus cortesías: la venta normal no se toca.

07 Qué puede ofrecer el vendedor

Cuando un RRPP carga un invitado, puede etiquetarlo. **Qué etiquetas tiene disponibles lo decidís vos**, no él. Lo normal es darlo **vendedor por vendedor**, en el bloque **«Qué puede ofrecer…»** de su ficha. Arriba de la lista hay además un **«Valor por defecto del club»**, plegado, que vale para los vendedores que no configuraste uno por uno.



1 Abrí **«Valor por defecto del club»** (viene plegado) 2 **VIP**: se guarda solo al tocar la casilla
3 **«viene en grupo»**: ídem

*Fig. 6 · El valor por defecto del club. Cada casilla **se guarda sola** al tocarla. Lo normal es dejarlas **apagadas** (en el club de ejemplo hay dos prendidas): apagadas, esas opciones **ni le aparecen** al vendedor en su link de carga.*

INTERRUPTOR	QUÉ HABILITA
Marcar invitados como VIP	Que el vendedor pueda mandar a alguien a la zona VIP. Es un lugar que estás regalando: por eso arranca apagado.
Etiquetar «viene en grupo»	Avisar que ese invitado llega con más gente, para que la puerta lo espere.
Regalar bebidas de su cupo	Que pueda regalar consumiciones de su cupo de bebidas. Es plata de tu barra: apagado, ningún RRPP regala aunque tenga cupo cargado.

> **El cumpleañero se maneja aparte**
> No sale de estas casillas: va **por evento** y lo cargan **solo los jefes de equipo**. Un vendedor común no puede declarar un cumpleaños.

08 Preguntas frecuentes

¿Cómo entra mi RRPP a su panel?

Por **su link**, con el alias que le pusiste. Le pide el email que tiene cargado y le manda un **código** a esa casilla. Sin código no entra, así que el link solo no le sirve a nadie más.

¿Puedo cambiarle la comisión a mitad de un evento?

Sí. La comisión nueva vale para las ventas de ahí en adelante; las que ya hizo conservan la que tenían. Nada se recalcula solo hacia atrás.

Un vendedor se fue. ¿Lo borro?

Podés desactivarlo desde su ficha. Su link deja de vender, pero se conserva lo que vendió y lo que le debés — que es justamente lo que no querés perder.

El jefe, ¿cobra también por lo que vende él?

Sí. Cobra su propia comisión por sus ventas, y **además** el override por las de su equipo. Son dos cosas distintas y se suman.

¿El override me lo cobra GVenue?

No. Ni el override ni la comisión: es plata que le pagás vos a tu gente. El sistema la calcula y la deja anotada para que no discutas, nada más.

Le di cupo de freepass y dice que no puede entregar.

El cupo es **por evento**. Si se lo cargaste en un evento y está trabajando en otro, ahí tiene cero. Revisá que se lo hayas puesto en el evento correcto.

¿Puedo tener un vendedor sin equipo?

Sí, y es lo normal al arrancar. Un vendedor sin jefe cobra su comisión y listo. Los equipos se arman cuando ya sos varios.

09 Soporte

Si algo no se comporta como dice este manual, escribinos: **somos@gvenue.com.ar**. Contanos qué evento, qué vendedor y qué esperabas ver — con eso lo miramos directo.

Más manuales

La serie completa está en **gvenue.com.ar/ayuda**: un PDF por módulo, más los videos paso a paso.

Lo que sigue de este

GV On Demand · Invitados — las listas de invitados a fondo, que es la otra mitad del trabajo de un RRPP.

Dos pantallas que este manual no fotografía

El **panel propio del vendedor** y el **informe de comisiones por vendedor** no están en las figuras de este manual. El portal del vendedor (ventas, comisión e invitados) está fotografiado en el manual de **GV On Demand · Invitados**, sección 07. No se maquetó ninguna pantalla falsa.