

GERADOR



DE MILHAS



17/11 - Live de Boas-vindas - Programas de Fidelidade | Cartões de Crédito

Orientações Gerais

1. Segurem a Ansiedade.
2. As oportunidades são cíclicas e sempre voltam.
3. Não sejam apenas aprendizes, coloquem em prática para que você realmente aprenda
4. Não invertam a ordem:
 - a. Definir o Objetivo
 - b. Avaliar os Cenários
 - c. Aproveitar as Oportunidades
5. Eu preciso do seu comprometimento para que aconteça a sua Transformação

Como funcionam as Mentorias Coletivas

1. São 5 aulas tematicas e 4 aulas de tira duvidas

2. As aulas temáticas, acontecerão nas quintas-feiras, exceto em dias de jogos do Brasil. Vejam segunda aula.
3. As aulas temáticas possuem uma organização já definida e por isso peço que tirem as dúvidas pelo chat e tentem prestar atenção ao máximo.
4. Nós temos um espaço definido para Tira-Dúvidas, que são as 4 aulas específicas sobre isso.
5. As aulas ficam gravadas e são disponibilizadas em até 48 horas.

E os bônus?

1. Os bônus serão informados na aula do dia 22/11/2022

Orientação pra quem ainda não está no Telegram

1. Verificar se recebeu mensagem de cadastro por Whatsapp
2. No Whatsapp → Clicar no link para entrada no grupo de Pré-Embarque
3. No grupo Pré embarque → Seguir as orientações para entrar no Alertas e no A Virada de Chave

Quais Grupos eu tenho acesso?

1. Grupo de Alertas
2. Grupo de Balcão de Milhas
3. Grupo de Emissões
4. Grupo A VIRADA DE CHAVE

Liberação do Grupo de Emissões

1. O Grupo de Emissões é liberado até 24h da Live de Boas Vindas.
→ Grupo colaborativo e específico para postagem de emissões e dúvidas sobre as emissões informadas.

Liberação do Grupo Balcão de Milhas

1. O Grupo de Balcão de Milhas é liberado após 7 dias após sua entrada.
 - Grupo específico para negociações de passagens, vendas de milhas, produtos e etc.
 - ATENÇÃO: O grupo é confiável e nunca tivemos problemas com não pagamento de nenhuma negociação, porém a responsabilidade é de cada pessoa envolvida em cada negociação, não cabendo nenhuma responsabilidade para o Grupo Gerador de Milhas.
 - Orientamos observar o grupo, seu funcionamento e as negociações feitas. É comum as pessoas darem feedbacks sobre as negociações feitas lá, assim vocês irão pegar confiança e verão os nomes das pessoas que costumam negociar com frequência. É interessante também começar com operações que envolvam um valor menor, para ir pegando confiança.

Liberação dos Módulos e Bônus

1. Todos os Módulos liberados imediatamente.
2. Recomendo que vejam na ordem sequencial sem pular etapas.

Apresentação da equipe

1. Lincoln - Suporte
2. Vivi - Suporte
3. Davidson - Dúvidas sobre acesso
4. Pedro - Direct Instagram

Como é dado o suporte do Clube do Gerador?

1. Para dúvidas técnicas relacionadas as aulas, campo de comentários abaixo do vídeo ou texto de descrição de vídeo na Hotmart

2. Para dúvidas técnicas, nos Grupos do Telegram, marcando o @ Lincoln ou @ Viviane.
 3. Para demais dúvidas, enviar e-mail para o contato@geradordemilhas.com.br
-

Programas de Fidelidade

- O programa de fidelidade faz parte da JORNADA DO CLIENTE e é uma estratégia da empresa para incentivar você a comprar de forma recorrente
- Porém, de uma forma ou de outra você já faz isso, recebendo o incentivo ou não. Repare nos seus hábitos diários e perceba que você já gasta nos mesmos lugares sempre. Padaria, Supermercado, Posto de Gasolina, Local do Happy Hour, Quiosque da Praia, Pizzaria, Almoço e etc.
- Ou seja, existe um mundo de benefícios disponível pra você, mas você está deixando isso de lado.
- Esse mundo de benefícios é comumente chamado de Mundo das Milhas

Exemplos de Programas de Fidelidade

- **Cartões fidelidade:** é o tipo mais conhecido e funciona com o cliente adquirindo um cartão e cada nova compra fica registrado nele. Quando chega a um determinado número, ele recebe a recompensa; (Restaurantes, Padarias, Cafeterias e etc)
- **Programas de cashback:** para usar esse tipo será necessário se cadastrar em uma empresa que ofereça cashback. Esse termo significa “dinheiro de volta”. Ou seja, toda vez que você efetuar uma compra, você terá uma porcentagem do valor (escolhido pela empresa) de volta; (Bancos (Inter), Afiliados (Méliuz, Topcashback) e etc)
- **Sistemas online de fidelidade:** é parecido com o cartão de fidelidade. O consumidor precisa cadastrar o CPF ou preencher um formulário online, e toda compra que ele fizer, vai acumulando pontos; (Cacau Show, Livraria, Telefonia e etc)

- **Programas personalizados:** tem como base os programas de milhas. Nesta opção o cliente acumula pontos que podem ser trocados por produtos, serviços ou descontos. (Livelo, Esfera, Smiles, TudoAzul, LatamPass e etc)

Dica Número 1

- Identificar se as empresas que hoje eu sou cliente, possui um Programa de Fidelidade ou não.
 - Se ainda não possui cadastro, o primeiro passo é o cadastro.
 - Se já possui ou após o cadastro, você deve ficar atento a validade dos seus benefícios

Exemplos de Programas de Fidelidade que fazem parte do nosso dia a dia

- **Bancos**
 - Livelo → Banco do Brasil, Bradesco, Banese, BTG, Digio, Next
 - Esfera → Santander
 - Iupp → Itau
 - Átomos → C6
- **Bandeira do Cartão**
 - Mastercard Surpreenda → Mastercard
 - Vai de Visa → Visa
 - Elo Ofertas → Elo
 - Amex Ofertas → American Express
- **Dia a Dia**
 - Droga Raia | Farmacia Santa Clara
 - Supermercados BH
 - Seu Elias
 - Cacau Show

Nosso foco principal será acumular milhas onde conseguimos melhores resgates

- **Companhias Aéreas**

- TudoAzul → Azul
- Smiles → Gol
- LatamPass → Latam

Como um Programa de Fidelidade Lucra?

- Para entender o mercado, é ideal que a gente entenda como os **Programas de fidelidade lucram**:
 - São três as espécies principais de receitas auferidas por essas empresas:
 1. **Spread sobre o custo**
 - a. O **spread sobre o custo** representa justamente a diferença entre a receita de venda da “milha” e o seu respectivo custo de “aquisição”
 2. **Receita financeira**
 - a. O resultado financeiro decorre da receita de “floating” e de financiar seus “fornecedores” (antecipação de compras). Estas empresas têm um ciclo operacional/caixa bastante favorável: vende as milhas hoje e o cliente só “resgata” depois de um tempo.
 3. **Breakage**
 - a. Por sua vez, o **breakage** é o ganho decorrente das milhas que foram **vendidas** e que não são **resgatadas**. Isto ocorre porque nem todos os adquirentes utilizam seus “pontos” e eles expiram depois de um certo período.

Principais pontos de atenção

- O Regulamento do Programa de Fidelidade contem as regras do jogo desse programa. É indispensável que sempre que fizer um cadastro, você leia o regulamento.

- Os pontos/milhas possuem validade, portanto muita atenção para não deixar suas milhas virarem receita de Breakage para os Programas de Fidelidade.
- Sempre transfira seus pontos de Programas de Fidelidade de Bancos para as Companhias Aéreas em períodos de compras bonificadas. As companhias aéreas nacionais possuem este benefício
- Além da pontuação, alguns Programas de Fidelidade criam categorias para tratar os clientes mais fieis de uma maneira mais especial.

Curiosidades

- **Fluxo financeiro entre os programas de fidelidade**
 - Pontos do banco → O Banco compra os pontos da Livelô (ou do Programa de Fidelidade parceiro) para presentear seus clientes
 - Caso o cliente não use os pontos, nada muda para o Banco, que já desembolsou a grana para o Programa de Fidelidade, que por outro lado, não precisara realizar nenhuma compensação, ficando com todo o lucro (breakage)
 - Caso o cliente use os pontos, nada muda para o Banco também, que já desembolsou a grana para o Programa de Fidelidade, que neste caso, terá que pagar para o parceiro que o cliente usou os pontos
 - Transferência de pontos → Quem perde os pontos, fonte da transferência, é quem paga para quem ganha os pontos, destino da transferência.
 - Transferência Livelô → Smiles:
 - A Livelô compra milhas Smiles para dar aos seus clientes.
 - Mas quem paga pelos pontos/milhas bônus é a Smiles
 - Transferência Smiles → ALL:
 - A Smiles compra pontos ALL para dar aos seus clientes
 - Mas quem paga pelos pontos/milhas bônus é o ALL

Cartões de Crédito

- Principais componentes de um Cartão de Crédito
 - **Emissor** → Bancos, Instituições Financeiras, Corretoras
 - **Bandeira** → Mastercard, Visa, Amex, Elo
 - **Categoria** → Cada bandeira segmenta os clientes, baseado no nível de relacionamento
 - Mastercard → Standard, Gold, Platinum, Black
 - Visa → Classic, Gold, Platinum, Signature, Infinite
 - Elo → Nacional, Internacional, Mais, Grafite, Nanquim, Diners
 - Amex → Green, Gold, Platinum, Centurion

Gasto x Renda

- “Gerador, gasto R\$ X mil reais por mês, qual o cartão ideal pra mim?”
- O GASTO não influencia para você conseguir um determinado cartão de crédito e sim a RENDA.
- O GASTO te ajuda a conseguir um upgrade de categoria de cartão, isenção de anuidade, taxas mais baixas e etc, ou seja, RELACIONAMENTO. Antes de criar RELACIONAMENTO, o que atrai o banco é o seu poder de criar relacionamento, que de uma maneira oficial, é a RENDA e não o gasto.

Serasa

- Mede o seu risco de endividamento, que automaticamente faz com que o banco faça a gestão de risco para te dar crédito ou não.
- Sua pontuação vai de 0 a 1.000 pontos:
 - 0-300 pontos = Risco alto de endividamento
 - 300-700 pontos = Risco de endividamento intermediário
 - 700-1000 pontos = Risco baixo de endividamento

Cadastro Positivo

- Como forma de intermediar a relação entre os Bancos e os clientes, em 2021 o Governo fez alterações no Cadastro Positivo, que agora fica disponível automaticamente para que os seus dados financeiros, estejam disponíveis e alimentem sistemas como o Serasa, para que Bancos e Instituições Financeiras consultem o seu risco de endividamento para te conceder ou não crédito
- Você pode desativar essa consulta, porém saiba que quanto mais transparente for sua situação, mais coerente será a decisão de concessão de crédito.

Open Banking | Open Finance

- O Open Finance é uma evolução do Open Banking, que compartilhava dados entre Bancos. O Open Finance considera Instituições Financeiras, Fintechs, Bancos e etc.
- O Open Finance compartilha informações mais detalhadas sobre a sua relação com um Banco, como investimentos, extratos, saldos e etc.
- Pense que, ao compartilhar o máximo de dados possível de um Banco que você tem boa relação, com um Banco que você busca crédito, suas chances de conseguir o crédito aumentam consideravelmente.

Cartões de Crédito

- Principais componentes de um Cartão de Crédito
 - **Emissor** → Bancos, Instituições Financeiras, Corretoras
 - **Bandeira** → Mastercard, Visa, Amex, Elo
 - **Categoria** → Cada bandeira segmenta os clientes, baseado no nível de relacionamento
 - Mastercard → Standard, Gold, Platinum, Black
 - Visa → Classic, Gold, Platinum, Signature, Infinite
 - Elo → Nacional, Internacional, Mais, Grafite, Nanquim, Diners
 - Amex → Green, Gold, Platinum, Centurion

Gasto x Renda

- “Gerador, gasto R\$ X mil reais por mês, qual o cartão ideal pra mim?”
- O GASTO não influencia para você conseguir um determinado cartão de crédito e sim a RENDA.
- O GASTO te ajuda a conseguir um upgrade de categoria de cartão, isenção de anuidade, taxas mais baixas e etc, ou seja, RELACIONAMENTO. Antes de criar RELACIONAMENTO, o que atrai o banco é o seu poder de criar relacionamento, que de uma maneira oficial, é a RENDA e não o gasto.

Serasa

- Mede o seu risco de endividamento, que automaticamente faz com que o banco faça a gestão de risco para te dar crédito ou não.
- Sua pontuação vai de 0 a 1.000 pontos:
 - 0-300 pontos = Risco alto de endividamento
 - 300-700 pontos = Risco de endividamento intermediário
 - 700-1000 pontos = Risco baixo de endividamento

Cadastro Positivo

- Como forma de intermediar a relação entre os Bancos e os clientes, em 2021 o Governo fez alterações no Cadastro Positivo, que agora fica disponível automaticamente para que os seus dados financeiros, estejam disponíveis e alimentem sistemas como o Serasa, para que Bancos e Instituições Financeiras consultem o seu risco de endividamento para te conceder ou não crédito
- Você pode desativar essa consulta, porém saiba que quanto mais transparente for sua situação, mais coerente será a decisão de concessão de crédito.

Open Banking | Open Finance

- O Open Finance é uma evolução do Open Banking, que compartilhava dados entre Bancos. O Open Finance considera Instituições Financeiras, Fintechs, Bancos e etc.

- O Open Finance compartilha informações mais detalhadas sobre a sua relação com um Banco, como investimentos, extratos, saldos e etc.
- Pense que, ao compartilhar o máximo de dados possível de um Banco que você tem boa relação, com um Banco que você busca crédito, suas chances de conseguir o crédito aumentam consideravelmente.

Transferências Bonificadas

- **Como funcionam as promoções de transferência e acúmulo?**

1. Transferência bonificada.

- a. Mais de **100%** → **Exceção**
- b. **100%** → **Ótimo**
- c. **90%** → **OK**
- d. **70-80%** → **Avaliar campanha a campanha**
- e. **< 70%** - **Difícilmente valerá a pena**

2. Bônus além da conversão padrão

- a. **TudoAzul Visa Infinite - 50% a mais de pontos pra quem for Clube TudoAzul**
- b. **Bradesco Visa Aeternum - 4 pontos por dólar pra clientes Private Bank**
- c. **Caixa Elo Diners Club - 3,3 pontos por dólar para compras internacionais**
- d. **Banese Elo Nanquim - 37 pontos por real gasto**

3. Acúmulo na solicitação

- a. **TudoAzul Visa Infinite - 125 mil milhas TudoAzul**
- b. **LatamPass Itaucard - 65 mil milhas LatamPass**
- c. **Smiles - 20 mil milhas Smiles**
- d. **AAdvantage - 40 mil milhas AAdvantage**

- 4. **Acumulo em campanhas específicas**
 - a. **Bateu Ganhou Santander**
 - b. **Seus Pontos valem mais Bradesco**
 - c. **Aniversário Caixa**
 - d. **Cartão TudoAzul para Compras bonificadas**

- 5. **Transferências especiais**
 - a. **Bumerangue Livelo -> TAP**
 - b. **Bumerangue Livelo -> LATAMPASS**

Como acumulo pontos e milhas no cartão de crédito?

- Cada cartão de crédito possui a sua modalidade de conversão, que é a seguinte:
 - Pontos por dólar
 - Pontos por real
 - Milhas por dólar
 - Cashbck

Como aumentar o limite de um Cartão de Crédito

- Evite atrasar pagamento de faturas
- Evite parcelar compras
- Evite dívidas
- Evite linhas de créditos inutilizadas
- Atualização do cadastro
- Relacionamento com o Gerente | Banco

Como isentar um Cartão de Crédito

- Através de metas bem definidas
- Relacionamento com o Gerente | Banco
- Isenção em períodos de solicitação
- Call Center
- Seja Gentil

Benefícios das bandeiras

- VISA → <https://visabenefitslac.axa-assistance.us>
- MASTERCARD → <https://www.mastercard.com.br/pt-br/consumidores/encontre-seu-cartao/guia-beneficios.html>
- ELO → <https://www.elo.com.br>
- AMEX → <https://www.americanexpress.com/pt-br/network/beneficios/ofertas/>

