



PROGRAMA DE PARCERIA COMERCIAL

Você conecta. A UP entrega. Você ganha.

Transforme seu relacionamento com empresas em oportunidades para vender soluções digitais.

ATÉ

35%

em sites institucionais elegíveis

UPZAP BUSINESS

1ª mensalidade

como comissão única elegível

Percentuais e condições confirmados antes da negociação. Sem salário fixo ou promessa de renda.

Seu próximo passo começa online.

Leia o guia → faça seu cadastro → aguarde aprovação.

Tecnologia feita em Belém para negócios de todo o Brasil.

01 / DO CADASTRO À PRIMEIRA INDICAÇÃO

Um caminho simples. Tudo no seu painel.

Você não precisa saber desenvolver sites. Precisa reconhecer uma oportunidade e apresentar o cliente certo.

01

Conheça o programa

Chegou por uma rede social ou pela OLX? Na página “Seja parceiro”, veja as condições e baixe este guia.

02

Faça seu cadastro

Informe nome, e-mail, WhatsApp, cidade e uma breve apresentação. Leia e aceite as condições do programa.

03

Defina sua senha

Use o link enviado ao seu e-mail. Entre no painel para acompanhar sua situação; confira também a caixa de spam.

04

Aguarde a aprovação da UP

A UP analisa sua solicitação. O cadastro, sozinho, ainda não libera indicações nem gera comissão.

05

Indique seus clientes

Após a liberação, registre empresas e contatos autorizados, o serviço desejado e a necessidade do cliente.

06

Acompanhe o resultado

Veja a validação, a negociação e os valores liberados e pagos. A UP cuida da proposta, contratação e entrega.

02 / SOLUÇÕES QUE VOCÊ PODE INDICAR

Encontre a necessidade. Apresente a solução.

A UP combina desenvolvimento, presença digital e automação para atender negócios de diferentes segmentos.



Sites profissionais

Para empresas que precisam apresentar seus serviços e transmitir credibilidade na internet.



UPZap Business

Para negócios que querem organizar o atendimento e automatizar conversas no WhatsApp.



Redes sociais

Para marcas que precisam de conteúdo, organização e continuidade na presença digital.



Sistemas e aplicativos

Para transformar rotinas, cadastros e processos em soluções desenvolvidas sob medida.



Portais e plugins

Para projetos de conteúdo, plataformas e funcionalidades específicas no WordPress.



Automações e integrações

Para conectar ferramentas e reduzir tarefas manuais na operação das empresas.

A comissão de cada serviço deve ser confirmada antes da venda. As regras de sites e UPZap não se estendem automaticamente aos demais serviços.

03 / EXEMPLOS DE GANHOS

Entenda sua comissão.

Os valores abaixo são exemplos ilustrativos, não uma tabela de preços ou promessa de ganho.

SITES INSTITUCIONAIS

Projeto de R\$ 2.000

35% aprovados = R\$ 700 para você

Se o cliente pagar em 2 parcelas de R\$ 1.000, você recebe R\$ 350 por parcela elegível recebida e liberada.

UPZAP BUSINESS

Mensalidade de R\$ 300

Primeiro pagamento = R\$ 300 para você

Comissão única, sem recorrência nas mensalidades seguintes. Se houver desconto e o primeiro pagamento for R\$ 240, a comissão será R\$ 240.

ATENÇÃO À BASE DE CÁLCULO

Até 35% não significa aprovação automática. Domínio, hospedagem, licenças, mídia, manutenção, taxas da Meta e itens de terceiros não integram a base quando discriminados na proposta. Veja as regras nas próximas páginas.

04 / ACOMPANHAMENTO

Seu painel. Seus clientes. Sua visão dos resultados.

Registre oportunidades e acompanhe o que a UP confirmou para cada indicação.

ÁREA DO PARCEIRO

Olá, parceiro!

INDICAÇÕES

03

DISPONÍVEL

R\$ 350

PAGO

R\$ 300

Empresa A • Site

Em negociação

Empresa B • Site

R\$ 350 liberados

Empresa C • UPZap

R\$ 300 pagos

Representação ilustrativa com dados fictícios. Não corresponde a resultados reais.

01 Cadastro organizado

Empresa, responsável, contato autorizado, serviço e necessidade.

02 Condições registradas

Validação da UP, prazo da indicação e comissão combinada.

03 Valores separados

Venda fechada, comissão liberada e repasse pago são etapas diferentes.

05 / REGRAS DA PARCERIA

Clareza desde o início.

O guia integra a proposta do programa. A participação e as condições de cada oportunidade precisam ser confirmadas.

01 Indicação válida e prazo

São elegíveis clientes novos, sem contrato ativo ou negociação em andamento com a UP, salvo exceção aprovada. Em duplicidade, prevalece a primeira indicação válida confirmada pela UP, com data registrada. O prazo proposto é de 90 dias após a confirmação. Prorrogações e divisão entre parceiros exigem acordo prévio por escrito.

02 Comissão de sites

O percentual aprovado, de até 35%, incide sobre o desenvolvimento efetivamente recebido, após os descontos concedidos ao cliente. Itens excluídos da base devem estar discriminados na proposta. Não haverá abatimentos adicionais não previstos na confirmação. Parcelamento gera comissão proporcional aos recebimentos.

03 Comissão do UPZap

Equivale à primeira mensalidade efetivamente paga, após descontos. Implantação, integrações, consumo da Meta e adicionais ficam fora da base. Meses gratuitos não geram comissão; vale a primeira mensalidade paga. Planos anuais e pacotes exigem cálculo aprovado antes da venda. Não há recorrência automática.

04 Quando o repasse acontece

Prazo proposto de até 5 dias úteis após o pagamento estar confirmado e disponível, com dados e documentos necessários completos. Quando houver prazo de cancelamento ou reembolso aplicável, a contagem começa após seu encerramento. A UP informa a previsão, pendências e eventuais retenções aplicáveis.

05 Cancelamento e inadimplência

Valores não recebidos não geram adiantamento de comissão. Valores devolvidos ou cancelados não geram comissão; devoluções parciais reduzem a base proporcionalmente. Se já houve repasse, o ajuste será demonstrado e comunicado, com restituição ou compensação acordada por escrito.

06 / RESPONSABILIDADES

Profissionalismo em cada indicação.

A UP cuida da proposta, contrato, cobrança, entrega e suporte previsto. O parceiro identifica e apresenta oportunidades autorizadas.

01 O que o parceiro pode prometer

Use apenas informações aprovadas pela UP. Não confirme preços, descontos, prazos, resultados ou funcionalidades sem autorização. O parceiro não assina em nome da UP, não recebe pagamentos de clientes e não se apresenta como funcionário. Anúncios pagos e uso público da marca exigem aprovação prévia.

02 Contatos e confidencialidade

Compartilhe somente os dados necessários e com autorização do interessado. Não use listas sem autorização ou disparos em massa; respeite pedidos para não receber contato. Proteja dados de clientes e propostas. Dúvidas e solicitações sobre dados podem ser encaminhadas ao WhatsApp da UP.

03 Autonomia e despesas

A proposta é de indicação comercial, sem jornada, exclusividade, salário fixo ou garantia de vendas. Gastos só serão reembolsados se autorizados previamente por escrito. Se houver negociação habitual ou atribuições adicionais, o formato da parceria deve ser avaliado e definido antes do início.

04 Mudanças e encerramento

Mudanças valem para novas oportunidades após comunicação e aceite, preservando condições já confirmadas. Qualquer parte pode encerrar por escrito. Indicações já validadas mantêm a elegibilidade durante o prazo registrado; comissões devidas sobre recebimentos elegíveis seguem o combinado.

05 Combinados documentados

Registre identificação das partes, aceite, dados e documentos para pagamento. Em cada oportunidade, confirme cliente, serviço, data, validade, base de cálculo e comissão. Outros serviços, renovações e ampliações dependem de acordo próprio. O guia e o painel não substituem o instrumento específico da parceria.

07 / SEU PAPEL NA PARCERIA

Indicar bem é mais do que passar um contato.

Seu trabalho é identificar uma necessidade real, obter autorização e apresentar a oportunidade à UP.

01 Quem você pode indicar

Amigos, familiares, clientes da sua própria atividade, contatos profissionais e empresas encontradas em prospecção. O vínculo pessoal não impede a indicação: precisa haver interesse verdadeiro, contratação real e atendimento às regras de elegibilidade.

02 Converse antes de cadastrar

Pergunte qual problema a pessoa deseja resolver, qual serviço procura e se deseja conversar com a UP. Não registre uma lista de conhecidos sem falar com eles. Não é necessário convencer alguém a comprar algo de que não precisa.

03 Confirme autorização e informações

Explique que compartilhará os dados com a UP. Registre nome correto, empresa ou atividade, contato do responsável, serviço e breve necessidade. Indique sua relação com o interessado. Compartilhe apenas o necessário.

04 Apresente-se de forma transparente

Diga: “Sou parceiro independente de indicação da UP Sistemas Web e posso receber comissão se houver contratação elegível. Posso pedir que a equipe entre em contato com você?” Não diga que é funcionário ou que tem poder para contratar em nome da empresa.

05 Cadastre e acompanhe pelo painel

Envie a indicação, aguarde validação e acompanhe as atualizações. Pode facilitar o primeiro contato quando solicitado. A UP define escopo, preço, proposta, prazo, contrato, cobrança, entrega e suporte. O parceiro não precisa executar o serviço técnico.

08 / CONDUTAS PROIBIDAS

A confiança do cliente vem primeiro.

A comissão é paga pela UP, conforme o acordo. O parceiro nunca cobra do cliente pela indicação nem recebe valores do serviço.

01 Não receba nem redirecione pagamentos

É proibido receber Pix, sinal, depósito, taxa de cadastro, comissão ou qualquer valor do cliente ligado ao serviço da UP, em dinheiro ou em conta própria ou de terceiros. Não crie cobranças, boletos, links ou QR codes, nem desconte sua comissão antes de repassar dinheiro.

02 Não se passe pela UP

Não use perfis, números, e-mails, documentos ou mensagens que simulem a identidade oficial da empresa. Não se apresente como funcionário, financeiro, suporte ou representante autorizado a fechar contratos. Não use a marca para abrir contas ou anúncios sem aprovação.

03 Não invente condições ou garantias

Não prometa descontos, funcionalidades, prazo de entrega, retorno financeiro, posição no Google ou resultados de vendas. Não assine, altere ou emita propostas e contratos em nome da UP. Encaminhe dúvidas e negociações à equipe oficial.

04 Não manipule indicações ou comissões

Não crie pessoas ou empresas fictícias, contas duplicadas, documentos falsos, comprovantes adulterados ou vendas simuladas. Não registre contatos sem autorização, se aproprie de indicações de terceiros ou tente usar nomes diferentes para contornar rejeições. Compras próprias exigem aprovação escrita prévia.

05 Não peça acesso sensível

Não solicite senhas, códigos de autenticação, dados bancários ou acesso a contas do interessado. Não faça disparos indiscriminados, não use listas sem autorização e pare o contato quando solicitado. Não ofereça suporte técnico em nome da UP.

09 / COMISSÃO COM TRANSPARÊNCIA

O que precisa acontecer para você receber.

Apresentar um contato não gera comissão automática. Cada oportunidade passa por validação e conferência da UP.

01 Uma oportunidade legítima

O cliente tem interesse real, autorizou o contato e a indicação foi registrada e validada pela UP dentro do prazo. A relação familiar ou de amizade, por si só, não confirma nem elimina o direito à comissão.

02 Um acordo antes da venda

O serviço, a base de cálculo e o percentual devem estar registrados. Para novos sites, o teto é de 35%. A alteração não reduz retroativamente condições já confirmadas em oportunidades anteriores. Outras soluções seguem o acordo específico.

03 Contratação e pagamento conferidos

A contratação é formalizada pela UP e o cliente paga pelo canal informado diretamente pela equipe oficial. Só o recebimento elegível confirmado e liberado gera comissão. Uma imagem de comprovante, sozinha, não comprova a entrada do dinheiro.

04 Conferência de qualquer cobrança

Orienta o cliente a confirmar proposta e dados de pagamento diretamente com a UP: WhatsApp (91) 98737-3896. Não repasse instruções bancárias por conta própria. Se receber dinheiro por engano, avise imediatamente a UP e o cliente; não use nem retenha o valor e combine a regularização documentada.

05 Se houver suspeita de irregularidade

A UP pode suspender novas indicações e a liberação de valores vinculados à ocorrência para análise. O parceiro deve colaborar com esclarecimentos. Duplicidade não prova fraude. A decisão deve ser registrada e comunicada; valores legítimos de outras oportunidades não são automaticamente perdidos. Encerramento e ajustes seguem o acordo, sem multa automática neste guia.



10 / FAÇA PARTE

Sua próxima conexão pode virar um negócio.

Comece pelo cadastro no site. Depois da aprovação, seu painel será o ponto de partida para cada indicação.



CADASTRO ONLINE

**Aponte a câmera
ou clique no botão.**

QUERO SER PARCEIRO →

upsistemaswebbelem.com/seja-parceiro/

JÁ FOI APROVADO?

Acesse upsistemaswebbelem.com/area-do-parceiro/

UP Sistemas Web

WhatsApp (91) 98737-3896 • Segunda a sexta, 08h às 18h
Rua Esperanto, nº 229, Marambaia, Belém - PA
CNPJ 29.474.768/0001-89

Informações institucionais: upsistemaswebbelem.com • Consultadas em 27/10/2026.