



CRAFTCOMMUNITY

Lead Seller - Tutorial de Uso - Versão em Português

Guia operacional para apresentação, venda e acompanhamento de Negotiated Leads

Estrutura do Tutorial

Etapa 1 — Conhecendo a CraftCommunity

Antes de vender uma oportunidade, entenda como a CraftCommunity conecta clientes, Service Providers e oportunidades de serviço.

Etapa 2 — O que é Lead Seller?

O que é o sistema, função do Lead Seller e como funciona a indicação de oportunidades.

Etapa 3 — Sua Conta Lead Seller

Código promocional exclusivo, vendas, valores ganhos, pendentes, pagos, histórico e BTC Wallet.

Etapa 4 — Encontrar um Lead para Vender

Como identificar uma oportunidade disponível compatível com determinado prestador.

Etapa 5 — Encontrar um Service Provider

Como localizar Service Providers por grupos do Facebook da região do lead, pesquisar em português, inglês e espanhol, avaliar os grupos e publicar a oportunidade.

Etapa 6 — Apresentar a Oportunidade

Como apresentar o lead corretamente sem divulgar informações privadas do cliente.

Etapa 7 — Usar o Código Promocional

Como fornecer o código pessoal e como o comprador o utiliza.

Etapa 8 — Compra do Negotiated Lead

O que acontece quando o Service Provider decide adquirir o lead e como os dados privados permanecem protegidos.

Etapa 9 — Acompanhar a Venda

Como acompanhar Purchases, Gross Sales, Earned, Pending e Paid.

Etapa 10 — Cadastrar a Bitcoin Wallet

Como cadastrar ou alterar a carteira Bitcoin utilizada para recebimentos.

Etapa 11 — Receber o Pagamento

Fluxo Pending → Paid, histórico de pagamentos e TXID.

Etapa 12 — Regras e Boas Práticas

Privacidade, autoindicação, promessas indevidas, integridade das informações e demais regras.

Etapa 13 — Exemplo Completo

Lead disponível → encontrar profissional → apresentar oportunidade → fornecer código → compra → venda registrada → comissão → pagamento.

Etapa 1 — Conhecendo a CraftCommunity

Antes de apresentar uma oportunidade a um Service Provider, o Lead Seller precisa entender o que está apresentando. Vender um Negotiated Lead não deve ser apenas repassar um anúncio ou um código promocional. O Lead Seller representa uma ponte entre a CraftCommunity e o profissional interessado; por isso, precisa compreender como uma necessidade de serviço chega à plataforma, como ela é organizada e quais recursos a CraftCommunity oferece para clientes e Service Providers.

A CraftCommunity foi criada para aproximar pessoas que precisam realizar serviços de profissionais e empresas capazes de executá-los. Essa necessidade existe todos os dias em residências, propriedades e negócios: clientes procuram limpeza, pintura, pisos, reparos, manutenção, reformas e diversos outros serviços, enquanto profissionais procuram oportunidades compatíveis com aquilo que sabem fazer. A função da plataforma é tornar esse encontro mais organizado, oferecendo recursos para que o cliente compreenda melhor sua necessidade e para que o Service Provider encontre oportunidades de trabalho de forma estruturada.

Uma das portas de entrada desse processo é o Quick Quote. Quando um cliente utiliza o Quick Quote, ele informa os dados necessários para descrever o serviço que pretende realizar. As perguntas variam conforme o tipo de trabalho e podem incluir localização, categoria e serviço, características da propriedade ou projeto, tamanho, condições de execução, frequência e outros detalhes aplicáveis. Essas informações são organizadas para formar uma solicitação mais clara e permitir que a CraftCommunity estruture a oportunidade. Dessa forma, o lead que aparece posteriormente na plataforma não nasce apenas como um nome ou um contato: ele nasce de uma necessidade de serviço informada pelo cliente e de dados coletados para descrever melhor aquele trabalho.

A CraftCommunity também disponibiliza recursos gratuitos para ajudar clientes a pesquisar, compreender e procurar serviços antes de tomar uma decisão. A proposta é que uma pessoa não precise conhecer previamente todos os termos técnicos de um trabalho para começar sua busca. Ferramentas de consulta, Quick Quotes, informações e recursos da plataforma ajudam o cliente a organizar aquilo de que precisa e a encontrar caminhos para chegar a profissionais compatíveis. O cliente pode utilizar esses recursos sem precisar comprar um lead; o Negotiated Lead é um produto voltado ao processo de conexão com Service Providers, e não uma cobrança para o cliente simplesmente procurar ajuda ou compreender um serviço.

Quando uma solicitação se transforma em uma oportunidade disponível para profissionais, ela pode aparecer na área Available Jobs. Ali, o Service Provider pode analisar as informações liberadas sobre o trabalho e decidir se aquela oportunidade combina com sua atividade e sua região de atendimento. Em oportunidades disponibilizadas como Negotiated Leads, a CraftCommunity organiza o processo de conexão e protege as informações privadas do cliente de acordo com as regras da plataforma. O Service Provider adquire a oportunidade de conexão; ele não está comprando um contrato de trabalho garantido. As regras, a verificação e a garantia aplicáveis ao Negotiated Lead são explicadas nas etapas seguintes deste tutorial.

A plataforma procura atender os dois lados dessa relação. Para o cliente, a CraftCommunity oferece meios de compreender melhor o serviço que procura, organizar informações e encontrar recursos e caminhos para chegar a profissionais. Para o Service Provider, oferece acesso a oportunidades e ferramentas relacionadas à sua atividade. Esse modelo pode ser especialmente útil para profissionais independentes e pequenos negócios, que dependem de novas oportunidades para manter suas

atividades, ao mesmo tempo em que ajuda famílias, proprietários e empresas a encontrar mão de obra para necessidades reais de suas propriedades.

Essa conexão tem uma função prática para a sociedade. Serviços de manutenção, limpeza, construção, reparo e melhoria de propriedades movimentam trabalho local e resolvem necessidades concretas das comunidades. Quando informações são organizadas e a conexão entre cliente e profissional se torna mais acessível, pequenos prestadores podem ter mais oportunidades de apresentar seu trabalho, enquanto clientes ganham mais recursos para procurar soluções. A CraftCommunity busca participar desse processo criando uma estrutura em que informação, oportunidade e conexão possam circular de maneira mais organizada.

É nesse ponto que o Lead Seller entra. Ele não vende apenas um arquivo ou um contato. Ele apresenta ao Service Provider uma oportunidade que faz parte desse ecossistema. Para fazer isso de maneira profissional, deve saber explicar de onde a oportunidade veio, o que o Quick Quote representa, o que o Available Jobs apresenta, o que significa adquirir um Negotiated Lead e quais limites existem no processo. Quanto melhor o Lead Seller compreender a CraftCommunity, mais clara e responsável será sua apresentação ao profissional.

Depois de compreender esse funcionamento geral, o próximo passo é entender exatamente qual é a função do Lead Seller dentro da CraftCommunity.

Etapas 2 — O que é Lead Seller?

O Lead Seller é um recurso da CraftCommunity criado para permitir que participantes apresentem oportunidades disponíveis na plataforma a Service Providers que possam ter interesse nesses trabalhos.

O Lead Seller utiliza seu código promocional exclusivo para identificar as compras originadas por sua indicação. Quando uma compra elegível é registrada pelo sistema, a comissão aplicável é calculada automaticamente pela CraftCommunity e pode ser acompanhada no painel Lead Seller.

O papel do Lead Seller é conectar a oportunidade ao profissional adequado. O Lead Seller não deve apresentar a oportunidade como um contrato garantido e não deve prometer que o Service Provider será contratado pelo cliente.

As informações privadas do cliente permanecem protegidas de acordo com o processo da CraftCommunity. O Lead Seller deve trabalhar somente com as informações da oportunidade que estejam autorizadas para apresentação ao potencial comprador.

O painel Lead Seller permite acompanhar o código promocional pessoal, as vendas atribuídas à conta, valores pendentes, valores pagos, histórico e as informações necessárias para recebimento.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o usuário deve entender que sua função é localizar Service Providers potencialmente interessados, apresentar corretamente as oportunidades disponíveis e utilizar seu código promocional para que as vendas elegíveis possam ser atribuídas à sua conta.

Observação para revisão

Este é um documento de trabalho. O funcionamento exato de botões, estados de venda, pagamentos e demais comportamentos operacionais deverá ser conferido com a versão atualmente instalada do sistema Lead Seller antes da publicação definitiva.

Etapa 3 — Sua Conta Lead Seller

O painel Lead Seller é a área da conta destinada ao acompanhamento das indicações e das vendas atribuídas ao usuário. É nele que o Lead Seller consulta seu código promocional pessoal, acompanha os resultados das vendas e mantém as informações necessárias para recebimento.

Cada Lead Seller possui um código promocional exclusivo vinculado à sua conta. Esse código deve ser fornecido ao Service Provider indicado para que uma compra elegível possa ser identificada e atribuída corretamente ao Lead Seller.

O código promocional deve ser utilizado pelo comprador no processo disponibilizado pela CraftCommunity. O Lead Seller não deve utilizar o próprio código para uma compra própria ou autoindicação.

O painel também permite acompanhar os indicadores relacionados às vendas. Conforme a estrutura atual do sistema, os principais campos apresentados ao Lead Seller são Purchases, Gross Sales, Earned, Pending e Paid.

Purchases representa as compras atribuídas ao Lead Seller. Gross Sales apresenta o volume de vendas relacionado às compras registradas. Earned representa os ganhos registrados para o Lead Seller. Pending identifica valores ainda pendentes no fluxo de pagamento. Paid identifica valores que já foram marcados como pagos.

A porcentagem interna utilizada pela CraftCommunity para calcular a comissão não precisa ser exibida ou explicada ao usuário no tutorial público. O valor aplicável é calculado pelo sistema e apresentado no painel.

A área BTC Wallet é utilizada para cadastrar ou atualizar a carteira Bitcoin destinada ao recebimento. O preenchimento da carteira deve ser feito com atenção, pois o endereço informado será utilizado no processo de pagamento.

Quando um pagamento é concluído administrativamente, o histórico pode registrar as informações correspondentes ao pagamento, incluindo o TXID quando aplicável. O histórico de pagamentos deve ser preservado para consulta.

Como usar esta área

1. Acesse sua Service Provider Account.
2. Localize a área LEAD SELLER.
3. Identifique e copie seu código promocional pessoal.
4. Confira as compras e os valores registrados no painel.
5. Cadastre ou confirme sua BTC Wallet antes de receber pagamentos.
6. Consulte Pending para valores ainda em processamento e Paid para pagamentos concluídos.
7. Utilize o histórico para conferir registros de pagamentos anteriores e o TXID, quando disponível.

Importante

O Lead Seller deve conferir se o código promocional utilizado pelo comprador é o código vinculado à sua própria conta. A atribuição da venda depende do registro correto do código no fluxo de compra.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o usuário deve saber onde encontrar seu código promocional, como acompanhar as vendas atribuídas à sua conta, como interpretar os principais estados financeiros do painel e onde manter sua BTC Wallet.

Validação técnica antes da publicação

Os nomes Purchases, Gross Sales, Earned, Pending, Paid, BTC Wallet e TXID seguem a estrutura definida para o Lead Seller. Antes da publicação definitiva do tutorial, telas, botões e comportamentos devem ser comparados com a versão efetivamente instalada no site para evitar divergências visuais ou operacionais.

Etapa 4 — Encontrar um Lead para Vender

O primeiro trabalho do Lead Seller é escolher uma oportunidade que possa ser apresentada a um Service Provider compatível. A escolha deve começar pelas informações disponíveis na própria oportunidade publicada pela CraftCommunity.

Antes de procurar um comprador, o Lead Seller deve analisar o tipo de serviço, a localização, o tamanho ou escopo do projeto, as condições apresentadas e o valor da conexão. O objetivo é entender que tipo de profissional pode executar aquele trabalho e em qual região ele precisa atuar.

O Lead Seller não precisa escolher qualquer oportunidade disponível. É preferível trabalhar com leads que possam ser direcionados a profissionais claramente compatíveis com o serviço e a localização.

Exemplo: se a oportunidade for Flooring — Laminate em Miami, FL, a busca deve ser direcionada principalmente a flooring contractors, laminate flooring installers e outros profissionais compatíveis que atendam Miami ou a região do projeto.

Se a oportunidade for Cleaning, o Lead Seller deve observar qual modalidade de limpeza está sendo solicitada e procurar empresas ou profissionais que realmente ofereçam aquele tipo de serviço. O mesmo princípio deve ser aplicado aos demais nichos da CraftCommunity.

Informações que devem ser observadas

1. Job Type / categoria do trabalho.
2. Service / serviço específico solicitado.
3. City e State / localização da oportunidade.
4. Size / tamanho do projeto, quando aplicável.
5. Project Details / detalhes disponíveis sobre o trabalho.
6. Scope / escopo apresentado na oportunidade.
7. Estimated Labor Hours, quando disponível.
8. Estimated Project Value ou preço apresentado, quando disponível.
9. Connection Fee / valor necessário para adquirir a conexão.
10. Outras condições públicas relevantes apresentadas na oportunidade.

Como escolher uma oportunidade

PASSO 1 — Abra as oportunidades disponíveis na CraftCommunity.

PASSO 2 — Escolha um trabalho cujo serviço seja fácil de relacionar a um tipo específico de profissional.

PASSO 3 — Confira a cidade e o estado onde o serviço será realizado.

PASSO 4 — Leia os detalhes e o escopo antes de começar a procurar compradores.

PASSO 5 — Identifique quais tipos de Service Providers seriam tecnicamente compatíveis com aquela oportunidade.

PASSO 6 — Somente depois dessa análise, comece a procurar profissionais que atendam aquela região.

Informações privadas do cliente

O Lead Seller deve respeitar a proteção das informações privadas do cliente. Dados privados que não estejam liberados para apresentação não devem ser obtidos, compartilhados, publicados ou utilizados para tentar contornar o processo de conexão da CraftCommunity.

O objetivo nesta etapa é vender a oportunidade de conexão, utilizando as informações disponibilizadas para avaliação do trabalho. A liberação das informações privadas do cliente ocorre de acordo com o processo de compra, verificação e aprovação da CraftCommunity.

Exemplo prático

Oportunidade: Flooring — Laminate

Localização: Miami, Florida

Área do projeto: 850 SF

Trabalho: remoção do piso existente e instalação de laminate flooring.

Profissional a procurar: flooring contractor / laminate flooring installer que atenda Miami e tenha capacidade para executar o escopo apresentado.

Próxima ação do Lead Seller: localizar potenciais Service Providers e apresentar a oportunidade sem divulgar informações privadas protegidas do cliente.

O que evitar

Não apresentar o lead como contrato garantido.

Não alterar o valor, escopo ou informações da oportunidade para torná-la mais atraente.

Não divulgar dados privados do cliente.

Não afirmar que o Service Provider já foi contratado.

Não direcionar a oportunidade para um profissional claramente incompatível com o serviço ou localização.

Não tentar contornar o processo de compra e conexão da CraftCommunity.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve conseguir selecionar uma oportunidade, entender seus principais dados e definir qual perfil de Service Provider deve ser procurado para aquele trabalho.

Validação técnica antes da publicação

Os campos exibidos ao Lead Seller devem ser comparados com a versão atual da página Available Jobs antes da publicação final. O tutorial deve mencionar somente informações que realmente estejam disponíveis ao usuário nessa etapa do sistema.

Etapa 5 — Encontrar um Service Provider

O objetivo desta etapa é encontrar Service Providers potencialmente interessados na oportunidade selecionada utilizando somente grupos do Facebook relacionados à localização do lead.

Para manter a prospecção organizada e reduzir contatos comerciais individuais não solicitados, o Lead Seller não deve procurar profissionais em sites, páginas pessoais, e-mails, telefones, SMS, WhatsApp ou mensagens privadas apenas para oferecer uma oportunidade.

A estratégia definida pela CraftCommunity para esta etapa é simples: o Lead Seller publica a oportunidade em um grupo adequado do Facebook e permite que os próprios profissionais interessados iniciem o contato.

Dessa forma, o Service Provider vê a publicação por decisão própria dentro de uma comunidade da qual já participa. Se tiver interesse no trabalho apresentado, poderá responder à publicação ou procurar o Lead Seller para solicitar mais informações.

Método oficial de prospecção

PASSO 1 — Identifique o serviço exato da oportunidade.

PASSO 2 — Identifique a cidade, o estado e a região onde o projeto será executado.

PASSO 3 — No Facebook, procure grupos que façam parte daquela cidade, região ou mercado local.

PASSO 4 — Sempre que possível, priorize grupos relacionados a contractors, home services, construção, manutenção ou ao serviço correspondente ao lead.

PASSO 5 — Leia as regras do grupo antes de publicar. Se o grupo não permitir divulgação comercial, oportunidades de trabalho ou publicações semelhantes, não publique.

PASSO 6 — Faça uma publicação criativa e profissional apresentando somente as informações autorizadas sobre a oportunidade.

PASSO 7 — Não publique informações privadas do cliente.

PASSO 8 — Aguarde que os próprios Service Providers interessados respondam à publicação ou procurem o Lead Seller.

PASSO 9 — Somente depois que o profissional demonstrar interesse, continue a conversa e apresente as informações adicionais permitidas.

PASSO 10 — Evite publicações repetitivas ou excessivas da mesma oportunidade no mesmo grupo.

EXEMPLO: Procure a parte no grupo que está escrito: criar publicação, publique ou discussão. Nessa área tem um Quadro digitável que você pode fazer sua publicação da seguinte forma:

“Procurow House Cleaner
Serviço Residencial
Apt de 02 Quartos.”

Ou

“Procuo Instalador de Piso
Instalação de 1200 sqft2 de
Piso Hardwood.”

Onde procurar

Facebook Groups — este é o único canal definido neste tutorial para a prospecção do Lead Seller.

O grupo deve ter relação real com a localização do projeto. Podem ser utilizados grupos de comunidades locais, contractors, profissionais de home services, construção, manutenção ou grupos específicos do serviço, desde que as regras do grupo permitam esse tipo de publicação.

O Lead Seller não deve usar a lista de membros do grupo para iniciar abordagens privadas. O primeiro contato deve acontecer por meio da publicação. A conversa individual começa somente quando o profissional demonstra interesse.

Como apresentar a oportunidade no grupo

A publicação pode ser criativa e atrativa, mas deve permanecer fiel ao lead. O objetivo é despertar o interesse de profissionais compatíveis sem afirmar que o trabalho está garantido.

Exemplo de publicação:

Service Opportunity — Laminate Flooring — Miami, FL

A flooring opportunity is currently available in Miami, Florida. The project is approximately 850 SF and includes removal of the existing flooring and installation of laminate flooring.

If you are a flooring contractor or laminate flooring installer serving the Miami area and would like to learn more about this opportunity, comment or contact me for additional information.

Available through CraftCommunity as a Negotiated Lead. This is an opportunity to connect with a potential client and is not a guaranteed contract.

Exemplo prático

Oportunidade selecionada: Flooring — Laminate.

Localização: Miami, Florida.

Ação: localizar no Facebook grupos relacionados a Miami onde profissionais compatíveis possam visualizar a oportunidade.

Publicação: apresentar o trabalho sem divulgar telefone, endereço ou outros dados privados do cliente.

Resposta: aguardar que um Service Provider interessado responda ou procure voluntariamente o Lead Seller.

Próxima ação: após a manifestação de interesse, seguir para a Etapa 5 — Apresentar a Oportunidade.

Organização dos interessados

O Lead Seller pode manter uma lista simples somente dos profissionais que voluntariamente demonstraram interesse. A lista pode conter nome do profissional ou empresa, serviço, cidade/região, canal pelo qual ocorreu o contato, data e situação da conversa.

Essa organização não deve conter informações privadas do cliente da CraftCommunity.

Entenda a região antes de procurar os grupos

Antes de pesquisar grupos no Facebook, o Lead Seller deve entender melhor a localização do projeto. Para isso, pode utilizar o Google Maps exclusivamente como ferramenta de orientação geográfica.

Nesta etapa, o Google Maps não deve ser utilizado para localizar empresas, coletar telefones, e-mails ou iniciar contatos comerciais. Sua função é ajudar o Lead Seller a compreender onde a cidade do lead está localizada, quais cidades ficam próximas e quais nomes de regiões podem ser úteis na pesquisa dos grupos do Facebook.

Como usar o mapa

PASSO 1 — Abra o Google Maps e pesquise a cidade informada no lead.

PASSO 2 — Observe onde a cidade está localizada dentro do estado.

PASSO 3 — Utilize o zoom para visualizar melhor a cidade e depois diminua o zoom para compreender a região ao redor.

PASSO 4 — Identifique cidades próximas, centros urbanos relevantes e nomes regionais que possam ser utilizados na pesquisa de grupos.

PASSO 5 — Anote de 3 a 5 localidades próximas que façam sentido para ampliar a busca.

PASSO 6 — Utilize esses nomes no Facebook junto com as palavras-chave em português, inglês e espanhol ensinadas neste tutorial.

PASSO 7 — Quando um Service Provider demonstrar interesse, confirme com ele se realmente atende a localização do projeto. A proximidade observada no mapa não deve ser tratada como confirmação da área de atendimento do profissional.

Exemplo de uso

Imagine que o lead esteja localizado em uma cidade menor de Massachusetts. O Lead Seller pesquisa essa cidade no Google Maps, utiliza o zoom para compreender a região e identifica cidades maiores ou comunidades próximas.

Depois, em vez de pesquisar somente pelo nome exato da cidade do lead, pode testar no Facebook combinações com essas localidades próximas, como “Brasileiros em [cidade próxima]”, “contractors [cidade próxima]”, “home services [região]” ou “contratistas [cidade próxima]”.

Isso amplia a pesquisa geográfica sem mudar a regra principal: a prospecção continua sendo feita por publicações em grupos do Facebook, e não por contato direto com empresas encontradas no mapa.

O que observar no mapa

Cidade exata do lead.

Cidades vizinhas e centros urbanos próximos.

Região ou área metropolitana à qual a cidade pertence, quando isso estiver claramente indicado.

Distância geográfica aproximada entre as localidades apenas como referência visual.

Nomes de localidades que possam gerar novas pesquisas de grupos no Facebook.

Limites do uso do Google Maps

O mapa ajuda a entender a geografia, mas não determina sozinho a área comercial atendida por um Service Provider.

Não assumir que um profissional atende determinada cidade apenas porque está geograficamente próximo.

Não utilizar estabelecimentos exibidos no mapa para iniciar prospecção individual por telefone, e-mail, SMS, WhatsApp ou mensagens privadas.

Não utilizar o mapa para tentar localizar o endereço privado do cliente.

Tempos de viagem, trânsito e rotas podem variar. Quando essas informações forem relevantes, devem ser tratadas apenas como referência e confirmadas pelo próprio Service Provider.

Fluxo geográfico recomendado

LEAD → localizar cidade no Google Maps → usar zoom para compreender a região → identificar cidades próximas → pesquisar grupos no Facebook em português, inglês e espanhol → avaliar os grupos → publicar a oportunidade → aguardar manifestação voluntária de interesse.

Como localizar os grupos corretos

A pesquisa deve começar pela localização do lead. O Lead Seller pode combinar cidade ou estado com palavras relacionadas à comunidade, profissão ou serviço. Para ampliar os resultados, a mesma pesquisa pode ser feita em inglês, português e espanhol.

Modelo de pesquisa

[comunidade ou profissão] + [cidade ou estado]

Exemplos em português: “Brasileiros em Massachusetts”, “Brasileiros em Boston”, “Brasileiros em New York”, “Brasileiros em New Jersey”, “Prestadores de serviços em Massachusetts” e “Profissionais brasileiros em Boston”.

Exemplos em inglês: “contractors in Massachusetts”, “home services Massachusetts”, “construction workers Boston”, “flooring contractors Boston”, “house cleaners Massachusetts” e “painters Massachusetts”.

Exemplos em espanhol: “Latinos en Massachusetts”, “Contratistas en Massachusetts”, “Trabajadores de construcción Boston”, “Pintores en Massachusetts” e “Servicios para el hogar Massachusetts”.

O Lead Seller pode substituir Massachusetts/Boston pelo estado e pela cidade correspondentes ao lead e substituir a profissão pelo serviço procurado.

Pesquisar em mais de um idioma

Quando a primeira pesquisa não encontrar grupos adequados, o Lead Seller deve repetir a busca traduzindo os principais termos para inglês, português e espanhol. A finalidade não é presumir a origem de um profissional, mas ampliar a pesquisa entre diferentes comunidades e grupos locais que possam reunir Service Providers compatíveis.

Exemplo: para um lead de Painting em Boston, o Lead Seller pode pesquisar “painters Boston”, “pintores em Boston”, “pintores en Boston”, “contractors Boston”, “Brasileiros em Boston” e “Latinos en Boston”.

Critérios para avaliar um grupo antes de entrar ou publicar

O número de membros é apenas um indicador. Como referência operacional, grupos com 10.000 ou mais membros podem ser priorizados quando também forem ativos e relevantes, mas um grupo menor e muito específico da cidade ou profissão pode ser mais útil do que um grupo grande e genérico.

Antes de publicar, o Lead Seller deve verificar:

1. Localização — o grupo realmente representa a cidade, estado ou região do lead.
2. Relevância — há profissionais, contractors, prestadores de serviços ou membros locais que possam ter interesse na oportunidade.
3. Atividade recente — existem publicações e interações recentes; grupos aparentemente abandonados devem ter prioridade menor.
4. Quantidade de membros — preferencialmente grupos com boa base de membros; 10.000+ pode ser usado como referência, sem ser uma exigência absoluta.
5. Regras — o grupo permite publicações de serviços, oportunidades, divulgação comercial ou conteúdo semelhante.
6. Moderação — o Lead Seller deve respeitar aprovação de postagem, limites de frequência e orientações dos administradores.
7. Qualidade — evitar grupos dominados por spam, publicações repetitivas, conteúdo sem relação com a comunidade ou sinais de baixa atividade real.
8. Privacidade do grupo — grupos públicos podem facilitar a avaliação inicial, mas o fato de um grupo ser público não significa automaticamente que publicidade seja permitida. As regras do grupo sempre prevalecem.

Exemplos de URLs para aprender a localizar grupos

As URLs abaixo são exemplos de grupos utilizados como referência de pesquisa. Elas não representam parceria, aprovação ou canal oficial da CraftCommunity. Nome, quantidade de membros, privacidade, atividade e regras podem mudar. O Lead Seller deve abrir o grupo e verificar as condições atuais antes de publicar.

Facebook Group — Brasileiros em New York — exemplo documentado:

<https://www.facebook.com/groups/242540673074285/>

Facebook Group — Brasileiros de Virgínia — exemplo documentado:

<https://www.facebook.com/groups/797608163646381/>

Facebook Group — exemplo para conferência dentro do Facebook:

<https://www.facebook.com/groups/261856625034266/>

Facebook Group — exemplo para conferência dentro do Facebook:

<https://www.facebook.com/groups/517313901765255/>

Facebook Group — Brasileiros NY e NJ — exemplo para conferência dentro do Facebook:

<https://www.facebook.com/groups/BrasileirosNYeNJ/>

Regra antes de usar qualquer URL

Nunca publicar apenas porque o grupo aparece neste tutorial. Antes de cada publicação, confirme que o grupo continua ativo, corresponde à região correta e permite aquele tipo de conteúdo. Se as regras não permitirem, procure outro grupo adequado.

Fluxo recomendado

LOCALIZAR O LEAD → identificar cidade/estado → pesquisar grupos no Facebook em inglês, português e espanhol → avaliar localização, atividade, membros e regras → escolher grupos

adequados → criar a publicação → aguardar manifestação voluntária de interesse → somente então conversar diretamente com o Service Provider.

Quando um Service Provider demonstrar interesse

Depois que um Service Provider responder à publicação ou procurar voluntariamente o Lead Seller, a abordagem individual deve continuar de forma curta e respeitosa. O objetivo inicial não é pedir telefone ou WhatsApp. O Lead Seller deve confirmar o interesse e perguntar se o profissional deseja receber por e-mail as informações completas da oportunidade.

O Service Provider escolhe se deseja fornecer um endereço de e-mail. Se não quiser fornecer, o Lead Seller não deve insistir nem procurar um e-mail em sites, perfis, diretórios ou outras fontes para contorná-lo.

Modelo de resposta curta no Facebook

“Obrigado pelo interesse. Posso enviar por e-mail o PDF completo da oportunidade, com os detalhes disponíveis, as regras/garantia aplicáveis ao Negotiated Lead e meu código promocional para você avaliar com calma. Se quiser receber, me informe o e-mail que prefere utilizar.”

Depois que o e-mail for fornecido voluntariamente

PASSO 1 — Confirme que o endereço foi fornecido pelo próprio Service Provider para receber as informações.

PASSO 2 — Baixe o PDF da oportunidade correspondente na área Available Jobs da CraftCommunity.

PASSO 3 — Salve o PDF no computador ou dispositivo com um nome que permita identificar a oportunidade sem incluir dados privados indevidos.

PASSO 4 — Prepare um e-mail curto, profissional e fiel às informações do lead.

PASSO 5 — Anexe o PDF da oportunidade. O PDF reúne os dados disponibilizados para o repasse e as regras/garantia incorporadas ao documento conforme o fluxo da CraftCommunity.

PASSO 6 — Inclua no corpo do e-mail o código promocional pessoal do Lead Seller e oriente o Service Provider a utilizá-lo no fluxo de compra aplicável caso decida adquirir a oportunidade.

PASSO 7 — Inclua no rodapé uma forma simples de interromper futuros e-mails do Lead Seller.

PASSO 8 — Depois do envio, não pressione o Service Provider por telefone, WhatsApp ou mensagens repetitivas. Aguarde a decisão do profissional.

Como baixar e salvar o PDF da oportunidade

1. Acesse a página Available Jobs da CraftCommunity.
2. Localize exatamente a oportunidade que o Service Provider demonstrou interesse em avaliar.
3. Utilize o botão DOWNLOAD PDF disponível no card ou na visualização da oportunidade.
4. Quando o navegador abrir ou baixar o arquivo, utilize a opção de Download/Salvar para manter uma cópia no dispositivo.
5. Antes de anexar, confira se o PDF corresponde à oportunidade correta.
6. Não edite o PDF para alterar preço, escopo, garantia ou informações da oportunidade.
7. Anexe esse mesmo PDF ao e-mail enviado ao Service Provider.

Relacionamento por e-mail

O fornecimento do e-mail para uma oportunidade não deve ser tratado como autorização permanente. Se o Lead Seller desejar enviar futuras oportunidades compatíveis, deve manter a comunicação moderada e oferecer em cada mensagem uma forma simples de interromper novos envios.

Rodapé recomendado

“Se você não quiser receber futuras oportunidades por e-mail deste Lead Seller, responda a esta mensagem com a palavra CANCELAR. Após o pedido, novos e-mails de oportunidades devem ser interrompidos.”

Se o Service Provider responder CANCELAR, o Lead Seller deve registrar essa preferência e não enviar novas oportunidades para aquele endereço. O cancelamento de e-mails futuros não interfere em uma oportunidade ou compra que o profissional já tenha decidido avaliar por conta própria.

O que evitar

Não coletar e-mails ou telefones em sites para oferecer leads individualmente.

Não enviar SMS, WhatsApp, e-mails ou mensagens privadas não solicitadas.

Não abordar individualmente membros de grupos que não tenham demonstrado interesse.

Não publicar em grupos cujas regras proíbam esse tipo de conteúdo.

Não repetir a mesma publicação excessivamente.

Não divulgar informações privadas do cliente.

Não afirmar que o profissional já possui o trabalho ou que a contratação é garantida.

Não se apresentar como representante do cliente.

Não alterar informações do lead para aumentar artificialmente o interesse.

Não insistir depois que o profissional informar que não tem interesse.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve saber divulgar uma oportunidade em grupos do Facebook relacionados à localização do lead e permitir que os próprios Service Providers interessados iniciem o contato.

Regra operacional da CraftCommunity

Para este tutorial, a prospecção de Service Providers fica limitada aos grupos do Facebook. O objetivo é padronizar a atuação dos Lead Sellers, reduzir contatos individuais não solicitados e manter maior controle sobre a forma como as oportunidades são divulgadas.

As regras de cada grupo devem ser respeitadas. Quando uma publicação não for permitida, o Lead Seller deve procurar outro grupo adequado em vez de tentar contornar a moderação.

Etapa 6 — Apresentar a Oportunidade

Depois de identificar um Service Provider compatível, o Lead Seller deve apresentar a oportunidade de forma clara, profissional e fiel às informações disponibilizadas pela CraftCommunity.

O objetivo da abordagem não é convencer o profissional de que o trabalho está garantido. O objetivo é mostrar que existe uma oportunidade de conexão disponível, apresentar os dados permitidos para avaliação e direcionar o profissional para a CraftCommunity caso tenha interesse.

A apresentação deve ser curta o suficiente para facilitar a leitura, mas deve conter as informações necessárias para que o Service Provider entenda o tipo de trabalho, a localização, o escopo básico e as condições disponíveis antes de decidir se quer avaliar a oportunidade.

Informações que podem fazer parte da apresentação

1. Tipo de serviço e categoria do trabalho.
2. Cidade e estado onde o projeto será realizado.
3. Tamanho ou dimensão do projeto, quando disponível.
4. Resumo fiel do escopo e dos Project Details apresentados pela CraftCommunity.
5. Estimated Labor Hours, quando essa informação estiver disponível ao Lead Seller.
6. Estimated Project Value, quando estiver disponível para apresentação.
7. Connection Fee ou informação necessária para o Service Provider avaliar a aquisição da conexão.
8. Código promocional pessoal do Lead Seller e o benefício aplicável ao comprador, conforme o fluxo vigente da CraftCommunity.

Informações que não devem ser divulgadas

Dados privados do cliente que ainda estejam protegidos pelo processo da CraftCommunity.

Telefone, endereço ou outras informações privadas que não tenham sido autorizadas para apresentação.

Informações obtidas fora do fluxo da CraftCommunity com a finalidade de contornar a proteção do cliente.

Qualquer informação inventada, alterada ou acrescentada para tornar a oportunidade mais atraente.

Como continuar depois que o profissional demonstrar interesse

A primeira conversa individual acontece somente depois que o Service Provider demonstrar interesse na publicação do grupo. Nesse momento, o Lead Seller deve ser sucinto e perguntar se o profissional deseja receber a apresentação completa por e-mail.

O e-mail é o canal recomendado neste tutorial para o envio da documentação da oportunidade.

Telefone e WhatsApp não são necessários para que o Lead Seller apresente o Negotiated Lead.

Modelo de e-mail — apresentação completa da oportunidade

Assunto: Service Opportunity — [SERVICE] — [CITY, STATE]

Hello [SERVICE PROVIDER NAME],

Thank you for your interest in the opportunity I shared.

I am sending the PDF for the [SERVICE] opportunity in [CITY, STATE]. The attached document contains the available project information and the applicable Negotiated Lead rules/warranty so you can review the opportunity before deciding whether you want to proceed.

Opportunity: [SERVICE]

Location: [CITY, STATE]

Project summary: [SHORT, ACCURATE SUMMARY]

Promotional code: [YOUR CODE]

If you decide that this opportunity fits your business, you can access CraftCommunity, review the available job and use my promotional code [YOUR CODE] in the applicable purchase process.

A Negotiated Lead is an opportunity to connect with a potential client and is not a guaranteed contract. Please review the attached PDF and the CraftCommunity information before making your decision.

Best regards,

[YOUR NAME]

CraftCommunity Lead Seller

Email preference: If you do not want to receive future opportunities from this Lead Seller, simply reply to this email with the word CANCELAR. Future opportunity emails to this address must then stop.

O que anexar e conferir antes de enviar

Anexe o PDF baixado diretamente da oportunidade correspondente em Available Jobs. Confira serviço, cidade/estado e demais dados antes do envio. Não altere o PDF, não acrescente informações privadas e não envie um PDF de outra oportunidade.

O código promocional deve aparecer também no corpo do e-mail, para que o Service Provider já tenha o código disponível caso, depois de analisar o PDF e o site, decida prosseguir com a compra.

Depois do envio

O Lead Seller pode aguardar a resposta do Service Provider sem exigir telefone. Se o profissional quiser prosseguir, deve ser direcionado ao fluxo oficial da CraftCommunity. Se responder CANCELAR, novos e-mails de oportunidades daquele Lead Seller para o endereço devem ser interrompidos.

Exemplo prático

Lead selecionado: Flooring — Laminate.

Localização: Miami, FL.

Projeto: aproximadamente 850 SF, incluindo remoção do piso existente e instalação de laminate flooring.

Abordagem: após o profissional demonstrar interesse na publicação do grupo, perguntar se deseja receber os detalhes por e-mail. Se ele fornecer o e-mail voluntariamente, enviar o PDF correspondente da oportunidade, a apresentação resumida e o código promocional do Lead Seller.

O Lead Seller não deve fornecer telefone ou endereço privado do cliente antes da liberação prevista pelo processo da plataforma.

O que o Lead Seller não deve prometer

Não dizer que o Service Provider já ganhou o trabalho.

Não garantir que o cliente contratará o profissional.

Não garantir receita, lucro ou recorrência.

Não afirmar que a CraftCommunity controla a decisão final do cliente.

Não prometer condições diferentes das informações efetivamente apresentadas na oportunidade.

Se o profissional demonstrar interesse

O Lead Seller deve direcioná-lo para o fluxo oficial da CraftCommunity, fornecer seu código promocional e permitir que o próprio Service Provider analise a oportunidade e decida se deseja adquirir a conexão.

A compra da conexão segue o processo da CraftCommunity. As informações privadas do cliente permanecem protegidas até que as condições de compra, verificação e liberação aplicáveis sejam concluídas.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve saber apresentar uma oportunidade de maneira profissional, utilizar somente informações permitidas, evitar promessas indevidas e direcionar corretamente o Service Provider para o fluxo oficial da CraftCommunity.

Validação técnica antes da publicação

O texto definitivo sobre onde inserir o código promocional e como o comprador acessa a oportunidade deve ser comparado com a versão atualmente instalada do fluxo de compra. Os modelos acima são textos de abordagem e não substituem a validação dos botões e telas reais do site.

Etapa 7 — Usar o Código Promocional

O código promocional é o identificador utilizado para relacionar uma indicação do Lead Seller ao processo de compra realizado pelo Service Provider. Cada Lead Seller deve utilizar o código exclusivo vinculado à sua própria conta.

Depois que o Service Provider demonstrar interesse na oportunidade, o Lead Seller deve fornecer seu código promocional e orientar o comprador a utilizá-lo no campo disponibilizado pela CraftCommunity durante o fluxo aplicável.

O código não substitui a compra da conexão, não libera dados privados do cliente e não representa aprovação automática da oportunidade. Ele serve para identificar a indicação e aplicar o benefício disponível ao comprador conforme as regras vigentes do sistema.

Benefício para o comprador

Na configuração definida para o Lead Seller, o código promocional concede ao comprador um desconto de 5% no valor aplicável da compra. O comprador deve inserir o código corretamente para que o sistema possa reconhecer o benefício.

Como utilizar o código

PASSO 1 — O Lead Seller acessa sua conta e localiza seu código promocional exclusivo.

PASSO 2 — O Lead Seller copia o código exatamente como aparece no painel.

PASSO 3 — Depois que o Service Provider demonstrar interesse, o Lead Seller fornece o código ao comprador.

PASSO 4 — O Service Provider acessa o fluxo oficial da CraftCommunity e seleciona a oportunidade que deseja adquirir.

PASSO 5 — No local disponibilizado para código promocional, o comprador informa o código recebido do Lead Seller.

PASSO 6 — O sistema valida o código e, quando elegível, aplica o benefício correspondente.

PASSO 7 — O comprador confere as informações antes de concluir o processo.

PASSO 8 — Quando a compra elegível é registrada corretamente, ela pode ser atribuída à conta do Lead Seller correspondente.

Exemplo

Código do Lead Seller: [SEU CÓDIGO]

Service Provider: profissional indicado pelo Lead Seller.

Ação: o profissional seleciona uma oportunidade na CraftCommunity e informa [SEU CÓDIGO] no campo aplicável.

Resultado esperado: se o código for válido e a compra for elegível, o benefício do comprador é aplicado e a indicação fica vinculada ao Lead Seller no sistema.

Cuidados importantes

Copie e envie o código exatamente como ele aparece no painel.

Não altere letras, números ou estrutura do código.

Não utilize o código de outro Lead Seller.

Não utilize seu próprio código para autoindicação ou compra própria.

Não prometa ao comprador que o código garante a contratação pelo cliente.

Não apresente o código como forma de liberar diretamente os dados privados do cliente.

Peça ao comprador para conferir se o código foi aceito no fluxo antes de concluir a operação.

Se o código não funcionar

O Lead Seller deve primeiro conferir se o código foi digitado corretamente e se corresponde ao código exibido em sua conta. Se o problema continuar, o comprador não deve tentar contornar o sistema. A situação deverá ser tratada pelo canal de suporte aplicável da CraftCommunity.

Como a venda chega ao painel Lead Seller

O código promocional funciona como parte do vínculo entre a indicação e a conta do Lead Seller. Quando o sistema reconhece uma compra elegível associada ao código, os registros correspondentes podem aparecer no painel Lead Seller para acompanhamento.

O cálculo interno da comissão é realizado pelo sistema. O tutorial público deve orientar o usuário a acompanhar os valores exibidos em Earned, Pending e Paid, sem expor a fórmula administrativa interna.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve saber localizar, copiar e fornecer seu código promocional, explicar corretamente sua finalidade ao comprador e entender que o código identifica a indicação sem substituir o processo oficial de compra, verificação e conexão da CraftCommunity.

Validação técnica antes da publicação

O desconto de 5% e a associação do código ao Lead Seller seguem a configuração definida para o sistema. A posição exata do campo promocional, os textos dos botões, as mensagens de validação e o

momento em que o desconto aparece devem ser conferidos na versão instalada do fluxo de compra antes da publicação definitiva deste tutorial.

Etapa 8 — Compra do Negotiated Lead

Quando o Service Provider decide adquirir uma oportunidade, a operação passa do processo de apresentação realizado pelo Lead Seller para o fluxo oficial de compra e conexão da CraftCommunity.

O Lead Seller não libera manualmente as informações privadas do cliente e não controla a aprovação da conexão. A partir desse momento, o processamento da compra, a proteção dos dados e a verificação da disponibilidade do cliente são realizados pelo sistema e pelo suporte da CraftCommunity.

O Negotiated Lead representa uma oportunidade de conexão com um potencial cliente. A compra da conexão não representa um contrato de serviço garantido e não garante que o cliente contratará o Service Provider.

O que acontece quando o Service Provider compra

PASSO 1 — O Service Provider seleciona Purchase This Job.

PASSO 2 — O Connection Fee correspondente é deduzido dos créditos disponíveis na conta do Service Provider.

PASSO 3 — A compra entra no processo de verificação.

PASSO 4 — As informações privadas do cliente permanecem protegidas enquanto a verificação estiver em andamento.

PASSO 5 — A CraftCommunity verifica se o cliente continua disponível para o serviço.

PASSO 6 — O processo de verificação de disponibilidade pode levar até 2 horas.

PASSO 7 — Se o cliente continuar disponível, a conexão é aprovada e as informações são enviadas ao Inbox do Service Provider.

PASSO 8 — A partir da aprovação, o Service Provider é responsável por entrar em contato com o cliente de maneira profissional e dentro de um período razoável.

Se o cliente não estiver mais disponível

Se a CraftCommunity determinar durante a verificação que o cliente não está mais disponível, 100% dos créditos deduzidos para aquela conexão são devolvidos imediatamente ao Service Provider. O profissional também recebe uma notificação informando que o cliente não está mais disponível.

Proteção das informações privadas

Durante a compra e a verificação, as informações privadas do cliente continuam protegidas. Elas não devem ser fornecidas pelo Lead Seller nem obtidas por meios destinados a contornar o processo da CraftCommunity.

A liberação das informações ocorre somente depois da aprovação da conexão, de acordo com o processo da CraftCommunity.

Depois da aprovação

O Service Provider recebe as informações necessárias para entrar em contato com o cliente.

O Service Provider deve fazer o contato de forma profissional e confirmar diretamente com o cliente o escopo final, preço, agenda, materiais e condições do trabalho.

A relação comercial passa a ser conduzida diretamente entre o Service Provider e o cliente.

A CraftCommunity não garante o pagamento do serviço pelo cliente, não define os termos finais acordados entre as partes e não garante a execução ou o resultado do trabalho.

Qual é o papel do Lead Seller nesta fase?

Depois que o comprador entra no fluxo oficial de aquisição do Negotiated Lead, o Lead Seller não deve interferir na verificação da disponibilidade, tentar liberar informações privadas ou negociar em nome do cliente.

O Lead Seller deve acompanhar sua própria indicação pelo painel Lead Seller. O atendimento da conexão e a comunicação administrativa relacionada à compra pertencem ao fluxo da CraftCommunity e do Service Provider.

Importante: oportunidade não significa contrato garantido

O Connection Fee remunera o serviço de conexão e o processo relacionado ao lead. Ele não representa a compra de um contrato garantido, não garante disponibilidade indefinida do cliente e não garante que a relação comercial continuará depois da conexão inicial.

Exemplo resumido

1. O Lead Seller apresenta uma oportunidade a um flooring contractor.
2. O profissional acessa a CraftCommunity e decide adquirir a conexão.
3. O Service Provider seleciona Purchase This Job.
4. Os créditos correspondentes ao Connection Fee são deduzidos.
5. Os dados privados permanecem protegidos enquanto a CraftCommunity verifica a disponibilidade do cliente.
6. Se aprovado, o profissional recebe as informações no Inbox e pode entrar em contato com o cliente.
7. Se o cliente já não estiver disponível durante a verificação, os créditos da conexão são devolvidos conforme as regras da CraftCommunity.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve compreender o que acontece depois que o Service Provider decide comprar a oportunidade, por que os dados privados permanecem protegidos durante a verificação e onde termina a atuação do Lead Seller no processo de conexão.

Base operacional desta etapa

Esta etapa segue o processo definido nas regras de Negotiated Leads da CraftCommunity: Purchase This Job, dedução do Connection Fee em créditos, proteção das informações privadas durante a verificação, verificação de disponibilidade de até 2 horas, aprovação e envio das informações ao Inbox ou devolução integral dos créditos quando o cliente não estiver mais disponível durante a verificação.

Etapa 9 — Acompanhar a Venda

Depois que uma compra elegível é associada ao código promocional do Lead Seller, o acompanhamento passa a ser feito pelo painel LEAD SELLER da conta.

O painel foi estruturado para permitir que o Lead Seller acompanhe suas indicações sem precisar calcular manualmente os valores. Os registros financeiros e os estados apresentados pelo sistema devem ser usados como referência para acompanhar cada venda.

Os principais indicadores definidos para o painel são Purchases, Gross Sales, Earned, Pending e Paid.

Purchases

Purchases representa as compras atribuídas à conta do Lead Seller. Esse indicador permite acompanhar quantas operações elegíveis foram relacionadas ao código promocional do usuário.

Gross Sales

Gross Sales representa o volume bruto das vendas registradas e atribuídas ao Lead Seller. Esse campo serve como referência do volume comercial gerado pelas indicações vinculadas à conta.

Earned

Earned apresenta o valor de ganhos registrado para o Lead Seller de acordo com os cálculos internos da CraftCommunity. O usuário não precisa calcular manualmente sua comissão; deve acompanhar o valor apresentado pelo sistema.

Pending

Pending identifica valores registrados para o Lead Seller que ainda estão pendentes no fluxo de pagamento. Um valor em Pending não deve ser interpretado como pagamento já concluído.

Paid

Paid identifica valores que já foram registrados como pagos ao Lead Seller. Depois da conclusão administrativa do pagamento, o registro correspondente deve permanecer disponível no histórico para consulta.

Histórico de vendas e pagamentos

O Lead Seller deve utilizar o histórico para acompanhar os registros associados à sua conta.

O histórico permite diferenciar valores ainda pendentes de valores já pagos.

Quando aplicável, o registro de pagamento pode incluir informações como data, valor e TXID da transação.

Os registros pagos devem ser preservados como histórico e não tratados como itens descartáveis depois do pagamento.

Como acompanhar uma venda

PASSO 1 — Acesse sua Service Provider Account.

PASSO 2 — Abra a área LEAD SELLER.

PASSO 3 — Confira se houve alteração em Purchases após uma compra elegível.

PASSO 4 — Consulte Gross Sales para acompanhar o volume registrado.

PASSO 5 — Consulte Earned para verificar os ganhos registrados pelo sistema.

PASSO 6 — Verifique Pending para identificar valores que ainda aguardam conclusão do pagamento.

PASSO 7 — Depois do pagamento, confira Paid e o histórico correspondente.

PASSO 8 — Quando houver TXID disponível, utilize-o como referência da transação registrada.

Exemplo de leitura do painel

Purchases: indica que uma ou mais compras foram atribuídas à conta.

Gross Sales: mostra o volume bruto relacionado às vendas registradas.

Earned: mostra os ganhos calculados e registrados para o Lead Seller.

Pending: mostra valores ainda pendentes de pagamento.

Paid: mostra valores que já foram pagos.

History / Histórico: permite consultar os registros anteriores e, quando disponível, os dados do pagamento.

Importante

O Lead Seller não deve alterar manualmente valores para tentar reproduzir o cálculo interno da plataforma.

A porcentagem administrativa interna utilizada no cálculo da comissão não precisa ser exibida no tutorial público.

O valor apresentado pelo sistema é a referência operacional do Lead Seller.

Pending não significa Paid. O pagamento somente deve ser considerado concluído quando estiver registrado como pago no fluxo correspondente.

Caso uma venda esperada não apareça, o Lead Seller deve conferir se o comprador utilizou corretamente o código promocional e, se necessário, utilizar o canal de suporte aplicável.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve saber interpretar Purchases, Gross Sales, Earned, Pending e Paid, acompanhar o histórico de suas vendas e diferenciar corretamente um ganho registrado de um pagamento efetivamente concluído.

Validação técnica antes da publicação

Os nomes dos indicadores seguem a estrutura definida para o painel Lead Seller. Antes da publicação definitiva, a posição dos campos, os textos exibidos, o formato do histórico e a apresentação do TXID devem ser comparados com a versão atualmente instalada da Service Provider Account.

Etapa 10 — Cadastrar a Bitcoin Wallet

Para receber um pagamento registrado pela CraftCommunity no fluxo Lead Seller, o usuário deve manter uma Bitcoin Wallet válida cadastrada em sua conta.

A wallet funciona como o endereço de destino informado pelo próprio Lead Seller. Por isso, o endereço deve ser conferido com atenção antes de ser salvo ou atualizado.

A CraftCommunity utiliza o endereço cadastrado no painel para o processo administrativo de pagamento. O Lead Seller é responsável por informar uma wallet à qual tenha acesso e por conferir se o endereço está correto.

Onde cadastrar a wallet

Acesse sua Service Provider Account e localize a área LEAD SELLER. Dentro dessa área, utilize o campo BTC Wallet para cadastrar ou atualizar o endereço Bitcoin associado à sua conta.

Como cadastrar

PASSO 1 — Abra uma Bitcoin Wallet sob seu controle.

PASSO 2 — Localize a opção de receber Bitcoin e copie o endereço de recebimento.

PASSO 3 — Volte para a área LEAD SELLER da CraftCommunity.

PASSO 4 — Cole o endereço no campo BTC Wallet.

PASSO 5 — Compare o início e o final do endereço colado com o endereço exibido em sua wallet.

PASSO 6 — Salve ou atualize a informação utilizando o controle disponível na página.

PASSO 7 — Depois de salvar, confira se o endereço permanece exibido corretamente em sua conta.

Cuidados antes de salvar

Copie o endereço diretamente da sua própria wallet para reduzir erros de digitação.

Não altere manualmente caracteres do endereço.

Confira principalmente os primeiros e os últimos caracteres depois de colar.

Não cadastre uma wallet à qual você não tenha acesso.

Não compartilhe seed phrase, recovery phrase, private key ou senha da sua wallet com a CraftCommunity, com compradores ou com outros usuários.

A CraftCommunity precisa do endereço público de recebimento para o pagamento; as credenciais privadas da wallet devem permanecer somente com o proprietário.

Wallet pública não é chave privada

O endereço BTC Wallet cadastrado para recebimento é uma informação de destino de pagamento. Ele não é a seed phrase nem a private key da carteira. Seed phrase, recovery phrase e private key são informações de segurança e não devem ser inseridas no campo BTC Wallet.

Atualização da wallet

O endereço BTC Wallet pode ser atualizado na conta quando necessário. Antes de alterar uma wallet já cadastrada, o Lead Seller deve verificar se não está confundindo o novo endereço com credenciais privadas e deve conferir cuidadosamente o endereço de destino.

Antes de receber um pagamento

Confirme que a wallet cadastrada continua sob seu controle.

Confira novamente o endereço exibido no painel.

Verifique Pending para identificar valores que ainda aguardam pagamento.

Depois que um pagamento for concluído administrativamente, consulte Paid e o histórico correspondente.

Quando houver TXID registrado, ele pode ser utilizado como referência da transação.

Exemplo simples

1. O Lead Seller abre sua wallet e seleciona Receive / Receber.
2. Copia o endereço Bitcoin apresentado pela própria wallet.
3. Cola esse endereço no campo BTC Wallet da área LEAD SELLER.
4. Confere o endereço e salva.
5. O endereço fica associado à conta para utilização no fluxo administrativo de pagamento.

Limitações importantes

O cadastro de uma wallet não significa que exista um pagamento imediatamente disponível e não transforma um valor Pending em Paid. O estado do pagamento deve ser acompanhado pelos indicadores e pelo histórico do painel.

O registro de TXID no histórico serve como referência da transação informada no processo administrativo. A confirmação efetiva da transação na rede Bitcoin depende de consulta à própria rede ou a um serviço externo de blockchain.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve saber onde cadastrar sua BTC Wallet, como copiar e conferir o endereço de recebimento e quais informações de segurança nunca devem ser compartilhadas.

Validação técnica antes da publicação

O campo BTC Wallet e a possibilidade de atualização seguem a estrutura definida para o painel Lead Seller. Antes da publicação definitiva, o texto exato do botão de salvar/atualizar e as mensagens exibidas após a gravação devem ser comparados com a versão atualmente instalada da Service Provider Account.

Etapa 11 — Receber o Pagamento

Quando uma venda elegível gera um valor para o Lead Seller, o painel permite acompanhar o pagamento desde o estado Pending até o registro como Paid.

O pagamento ao Lead Seller é um processo separado da compra realizada pelo Service Provider. O usuário deve acompanhar os valores registrados em sua conta e manter a BTC Wallet correta antes do pagamento.

Um valor exibido como Pending ainda não deve ser considerado recebido. O pagamento somente deve ser tratado como concluído quando o registro correspondente estiver marcado como Paid no fluxo administrativo.

Fluxo do pagamento

- PASSO 1 — Uma venda elegível é registrada e vinculada à conta do Lead Seller.
- PASSO 2 — O sistema registra o ganho correspondente no painel.
- PASSO 3 — Enquanto o pagamento ainda não tiver sido concluído, o valor permanece em Pending.
- PASSO 4 — O Lead Seller deve manter uma BTC Wallet válida e correta cadastrada em sua conta.
- PASSO 5 — A CraftCommunity realiza o pagamento administrativo para a wallet cadastrada.

PASSO 6 — Depois da conclusão administrativa, o pagamento é registrado como Paid.

PASSO 7 — O histórico preserva os dados correspondentes ao pagamento.

PASSO 8 — Quando disponível, o TXID é registrado como referência da transação Bitcoin.

Pending

Pending significa que existe um valor registrado no fluxo do Lead Seller, mas o pagamento ainda não foi marcado como concluído. O Lead Seller deve aguardar a conclusão do processo e manter seus dados de recebimento atualizados.

Paid

Paid significa que o pagamento foi registrado administrativamente como realizado. O valor pago deve permanecer disponível no histórico da conta para consulta posterior.

TXID

O TXID é o identificador de uma transação Bitcoin. Quando ele estiver disponível no histórico do pagamento, pode ser utilizado como referência para localizar e conferir a transação em um explorador da blockchain.

O registro do TXID no painel não substitui a confirmação independente na rede Bitcoin. A situação da transação na blockchain depende da própria rede e deve ser verificada externamente quando necessário.

Antes do pagamento

Confira se a BTC Wallet cadastrada pertence a você e continua acessível.

Confira os primeiros e os últimos caracteres do endereço.

Não envie seed phrase, private key ou senha para receber o pagamento.

Não considere um valor Pending como dinheiro já recebido.

Se precisar alterar a wallet, faça a atualização antes do processamento do pagamento sempre que possível.

Depois do pagamento

Confira se o valor passou de Pending para Paid.

Consulte o histórico do pagamento.

Quando houver TXID, utilize-o como referência da transação.

Confira o recebimento diretamente em sua wallet ou por meio de uma ferramenta externa apropriada para consulta da rede Bitcoin.

Mantenha o histórico para referência futura.

Exemplo de acompanhamento

1. O Lead Seller possui uma venda elegível registrada.
2. O painel apresenta o ganho correspondente e o valor aparece em Pending.
3. A BTC Wallet cadastrada é conferida antes do pagamento.
4. A CraftCommunity processa administrativamente o pagamento.

5. O registro passa para Paid.
6. O histórico mantém as informações do pagamento e, quando aplicável, o TXID.
7. O Lead Seller pode conferir externamente a transação Bitcoin utilizando o TXID.

O que o Lead Seller deve entender

Earned, Pending e Paid representam estados diferentes. Earned registra o ganho calculado pelo sistema; Pending indica valor ainda pendente no fluxo de pagamento; Paid indica pagamento registrado como concluído.

O Lead Seller não precisa conhecer nem reproduzir a fórmula administrativa interna utilizada para calcular sua comissão. Para o tutorial público, a referência operacional são os valores apresentados pelo próprio painel.

Limitações e segurança

A CraftCommunity registra administrativamente o pagamento e pode armazenar o TXID correspondente. A confirmação on-chain, número de confirmações, eventuais atrasos da rede e disponibilidade de serviços externos de consulta não são controlados pelo painel Lead Seller.

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve compreender o caminho Pending → pagamento → Paid, saber conferir sua BTC Wallet, localizar o histórico e utilizar o TXID como referência para verificar uma transação Bitcoin.

Validação técnica antes da publicação

Antes da publicação definitiva, os nomes exatos dos estados, botões, campos do histórico e forma de apresentação do TXID devem ser comparados com a versão instalada do painel Lead Seller. A confirmação da transação na blockchain depende de validação externa e não pode ser confirmada apenas pelo registro administrativo do site.

Etapa 12 — Regras e Boas Práticas

O Lead Seller representa uma ponte entre oportunidades publicadas na CraftCommunity e Service Providers que possam ter interesse nelas. Para preservar a confiança no sistema, a apresentação de cada oportunidade deve ser profissional, fiel às informações disponíveis e realizada dentro do fluxo oficial da plataforma.

As regras abaixo consolidam os cuidados apresentados nas etapas anteriores e devem orientar a atuação cotidiana do Lead Seller.

1. Apresente somente informações verdadeiras

Utilize somente informações que estejam disponíveis na oportunidade ou que tenham sido oficialmente fornecidas pela CraftCommunity. Não invente preço, tamanho, escopo, prazo, disponibilidade, condição do cliente ou qualquer outro detalhe para tornar o lead mais atraente.

2. Não prometa contratação

Um Negotiated Lead é uma oportunidade de conexão. O Lead Seller não deve afirmar que o Service Provider já ganhou o trabalho, que será contratado ou que receberá determinado valor. A decisão final sobre contratação pertence ao cliente e ao profissional.

3. Proteja os dados privados do cliente

Informações privadas protegidas não devem ser divulgadas, pesquisadas para contornar o sistema ou repassadas antes da liberação prevista pelo processo da CraftCommunity. O Lead Seller trabalha com as informações autorizadas para apresentação da oportunidade.

4. Procure profissionais compatíveis

Antes de abordar um Service Provider, confira se o profissional oferece o serviço correspondente e atende a região do projeto. Uma indicação bem direcionada reduz abordagens desnecessárias e melhora a qualidade da apresentação.

5. Use somente seu próprio código promocional

O código promocional é individual e está vinculado à conta do Lead Seller. Não utilize o código de outra pessoa, não altere sua estrutura e não tente criar códigos alternativos.

6. Não faça autoindicação

O Lead Seller não deve utilizar seu próprio código promocional para uma compra própria com a finalidade de gerar atribuição ou benefício de indicação. O sistema foi definido para impedir self-referral.

7. Direcione a compra para o fluxo oficial

Quando houver interesse, o Service Provider deve ser direcionado para o processo oficial da CraftCommunity. O Lead Seller não deve tentar vender informações privadas por fora, receber o Connection Fee diretamente ou substituir o processo de compra da plataforma.

8. Explique corretamente o código promocional

O código promocional identifica a indicação e, quando elegível, aplica o benefício configurado para o comprador. Ele não garante contratação, não libera automaticamente os dados do cliente e não substitui a verificação da oportunidade.

9. Não exponha cálculos administrativos internos

O Lead Seller deve acompanhar os valores apresentados em Earned, Pending e Paid. A fórmula administrativa interna utilizada pela CraftCommunity para calcular a comissão não precisa ser apresentada ou reproduzida no material público.

10. Mantenha a BTC Wallet correta

Antes de receber pagamentos, confira se a BTC Wallet cadastrada pertence a você e está correta. Nunca compartilhe seed phrase, recovery phrase, private key ou senha. Para receber, o painel necessita apenas do endereço público de destino previsto no campo BTC Wallet.

11. Diferencie Pending de Paid

Pending significa que o valor ainda está no fluxo de pagamento. Paid significa que o pagamento foi registrado administrativamente como concluído. Não apresente um valor Pending como dinheiro já recebido.

12. Preserve o histórico

Utilize o histórico da conta para acompanhar pagamentos anteriores. Quando houver TXID, ele pode servir como referência para consulta da transação Bitcoin. A confirmação on-chain depende da rede Bitcoin ou de serviço externo apropriado.

13. Evite spam e abordagens enganosas

A prospecção deve ser direcionada a profissionais que tenham relação real com o serviço e a região da oportunidade. Evite mensagens repetitivas em massa, identidade falsa, pressão indevida, afirmações enganosas ou qualquer apresentação que possa confundir o profissional sobre a natureza da CraftCommunity ou do Negotiated Lead.

14. Respeite a decisão do Service Provider

O profissional deve poder avaliar a oportunidade e decidir se deseja prosseguir. Se não houver interesse, o Lead Seller deve encerrar a abordagem de maneira profissional, sem insistência excessiva.

15. Respeite a preferência de e-mail

O e-mail fornecido voluntariamente pelo Service Provider deve ser usado com moderação. Cada e-mail de oportunidade deve oferecer uma instrução simples para interromper futuros envios. Se o profissional responder CANCELAR, o Lead Seller deve registrar a preferência e cessar novos e-mails de oportunidades para aquele endereço.

Não procure outro e-mail, telefone ou canal para contornar um pedido de cancelamento.

Checklist antes de apresentar um lead

O serviço está claro?

A cidade e o estado foram conferidos?

O profissional realmente atua nesse tipo de serviço?

O profissional atende a região do projeto?

As informações apresentadas são exatamente as disponíveis na oportunidade?

Nenhum dado privado protegido está sendo divulgado?

O código promocional utilizado é o seu próprio código?

A mensagem deixa claro que se trata de uma oportunidade de conexão e não de contrato garantido?

Checklist antes de receber um pagamento

A BTC Wallet cadastrada pertence a você?

O endereço foi conferido?

O valor ainda está em Pending ou já está em Paid?

O histórico foi consultado?

Existe TXID registrado para referência da transação?

Objetivo desta etapa

Ao concluir esta etapa, o Lead Seller deve conhecer os limites de sua atuação, proteger os dados do cliente, apresentar oportunidades com precisão, utilizar corretamente seu código promocional e acompanhar pagamentos sem contornar os processos da CraftCommunity.

Validação técnica antes da publicação

Estas boas práticas consolidam o fluxo definido nas etapas anteriores. Antes da publicação definitiva, os nomes de campos, mensagens do sistema e regras operacionais que dependem da implementação instalada devem ser comparados com a versão ativa da CraftCommunity.

Etapa 13 — Exemplo Completo

Nesta etapa, vamos acompanhar um exemplo completo do trabalho de um Lead Seller, desde a escolha de uma oportunidade até o acompanhamento do pagamento.

Os nomes e os dados abaixo são apenas um exemplo didático. O Lead Seller deve sempre utilizar as informações reais apresentadas pela CraftCommunity ao trabalhar com uma oportunidade.

Cenário do exemplo

Oportunidade: Flooring — Laminate.

Localização: Miami, Florida.

Área do projeto: aproximadamente 850 SF.

Escopo resumido: remoção do piso existente e instalação de laminate flooring.

Profissional procurado: flooring contractor ou laminate flooring installer que atenda Miami.

Lead Seller: usuário com conta ativa e código promocional próprio na CraftCommunity.

Passo 1 — Escolher a oportunidade

O Lead Seller acessa as oportunidades disponíveis e encontra um trabalho de Flooring em Miami. Antes de iniciar a prospecção, lê as informações disponíveis, confere o serviço, a localização, o tamanho do projeto, o escopo e as condições apresentadas.

Nenhum dado privado protegido do cliente é utilizado nessa fase.

Passo 2 — Definir o profissional ideal

Pelo tipo de serviço, o Lead Seller conclui que deve procurar profissionais especializados em flooring e instalação de laminate flooring que atendam Miami ou a região do projeto.

Passo 3 — Encontrar Service Providers

O Lead Seller procura no Facebook grupos relacionados a Miami e, quando possível, grupos ligados a contractors, home services ou flooring. Antes de publicar, verifica a atividade do grupo, quantidade de membros, localização e regras. Em seguida, publica a oportunidade e aguarda que profissionais interessados se manifestem voluntariamente.

Passo 4 — Selecionar um contato compatível

Depois da publicação, um flooring contractor demonstra interesse. O Lead Seller responde de forma breve e pergunta se o profissional deseja receber por e-mail o PDF completo da oportunidade. O profissional escolhe voluntariamente se deseja fornecer um endereço de e-mail.

Passo 5 — Apresentar a oportunidade

Com o e-mail fornecido voluntariamente, o Lead Seller baixa o PDF da oportunidade em Available Jobs, confere se o arquivo corresponde ao lead correto e envia o documento por e-mail junto com um resumo fiel e seu código promocional.

Exemplo de mensagem:

Subject: Laminate Flooring Opportunity — Miami, FL

Thank you for your interest. I am sending the attached PDF for the laminate flooring opportunity in Miami, FL. The document contains the available project information and the applicable Negotiated Lead rules/warranty.

Promotional code: [YOUR CODE]

If the opportunity fits your business, you can review it on CraftCommunity and use my promotional code in the applicable purchase process.

If you do not want to receive future opportunities from this Lead Seller, reply CANCELAR.

Passo 6 — Explicar corretamente a oportunidade

Se o profissional demonstrar interesse, o Lead Seller explica que o Negotiated Lead é uma oportunidade de conexão e não um contrato garantido. Não promete contratação, faturamento ou resultado.

Passo 7 — Fornecer o código promocional

O Lead Seller copia seu código promocional diretamente do painel e o envia ao Service Provider. O comprador deve utilizar esse código no fluxo aplicável da CraftCommunity.

Quando elegível, o código aplica o benefício configurado para o comprador e permite que a indicação seja associada ao Lead Seller.

Passo 8 — Service Provider inicia a compra

O Service Provider acessa a oportunidade na CraftCommunity e decide prosseguir. No fluxo definido para Available Jobs, seleciona Purchase This Job.

O Connection Fee correspondente é deduzido dos créditos da conta e a oportunidade entra no processo de verificação. As informações privadas do cliente continuam protegidas durante essa etapa.

Passo 9 — CraftCommunity verifica a disponibilidade

A CraftCommunity verifica se o cliente continua disponível. O processo definido para Negotiated Leads pode levar até 2 horas.

Se o cliente não estiver mais disponível durante essa verificação, 100% dos créditos deduzidos para a conexão são devolvidos ao Service Provider conforme as regras da plataforma.

Passo 10 — Aprovação e conexão

Se a oportunidade for aprovada, as informações necessárias para a conexão são liberadas ao Service Provider pelo fluxo da CraftCommunity. A partir daí, o profissional pode entrar em contato com o cliente e tratar diretamente os detalhes finais do trabalho.

O Lead Seller não negocia em nome do cliente e não interfere na liberação dos dados privados.

Passo 11 — Venda aparece no painel Lead Seller

Quando a compra é elegível e corretamente associada ao código promocional, os registros correspondentes podem aparecer na área LEAD SELLER.

Purchases: acompanha as compras atribuídas.

Gross Sales: acompanha o volume bruto registrado.

Earned: apresenta o ganho calculado pelo sistema.

Pending: apresenta valores que ainda aguardam conclusão do pagamento.

Paid: apresenta valores registrados como pagos.

Passo 12 — Conferir a BTC Wallet

Antes do pagamento, o Lead Seller confere se sua BTC Wallet está cadastrada corretamente. O endereço público de recebimento deve estar sob seu controle.

Seed phrase, recovery phrase, private key e senha nunca devem ser informadas no campo BTC Wallet ou compartilhadas com terceiros.

Passo 13 — Acompanhar Pending

Enquanto o pagamento ainda não tiver sido concluído administrativamente, o valor permanece em Pending. Pending não significa que o Bitcoin já foi recebido.

Passo 14 — Pagamento e Paid

Depois que a CraftCommunity processa administrativamente o pagamento para a wallet cadastrada, o registro correspondente pode passar para Paid. O histórico permanece disponível para consulta.

Passo 15 — Consultar o TXID

Quando houver TXID registrado, o Lead Seller pode utilizá-lo como referência para consultar a transação Bitcoin. A confirmação efetiva na blockchain depende da própria rede ou de serviço externo de consulta.

Resumo do fluxo completo

1. Escolher um lead compatível.
2. Entender serviço, localização e escopo.
3. Encontrar Service Providers adequados.
4. Apresentar a oportunidade sem divulgar dados privados.
5. Explicar que não existe contrato garantido.
6. Fornecer o código promocional.
7. O Service Provider decide se deseja comprar.

8. A compra segue o fluxo oficial da CraftCommunity.
9. Os dados privados permanecem protegidos durante a verificação.
10. A conexão é aprovada ou os créditos são devolvidos se o cliente não estiver mais disponível durante a verificação.
11. A venda elegível é acompanhada no painel Lead Seller.
12. O Lead Seller mantém sua BTC Wallet correta.
13. O valor passa pelo estado Pending.
14. Depois do pagamento administrativo, o registro passa para Paid.
15. O histórico e o TXID podem ser utilizados para acompanhamento.

Resultado esperado

Ao finalizar este tutorial, o Lead Seller deve conseguir executar todo o processo sem precisar acessar informações privadas antes da hora, sem prometer contratação ao Service Provider e sem contornar o fluxo oficial da CraftCommunity.

Conclusão do Tutorial Lead Seller

O Lead Seller tem como função identificar oportunidades adequadas, encontrar Service Providers compatíveis, apresentar os Negotiated Leads corretamente, utilizar seu código promocional e acompanhar suas vendas e pagamentos pelo painel.

A qualidade do processo depende de três princípios: informações verdadeiras, proteção dos dados do cliente e utilização do fluxo oficial da CraftCommunity.

Este documento permanece editável para que textos, telas, nomes de botões e regras operacionais possam ser atualizados conforme o sistema evoluir.

Validação final antes da publicação

Antes de publicar este tutorial para usuários, compare as telas atuais da Service Provider Account, Available Jobs, fluxo de compra, código promocional, BTC Wallet, histórico e estados de pagamento com as descrições deste documento. Elementos de interface e comportamento operacional podem mudar e devem ser validados diretamente na versão instalada do site.