

02

FUNIL

Competições de Ranking

Uma tabela classificativa dos teus clientes, gerada a partir da atividade real, publicada em PDF e em página web — com prémios que defines tu.

O que vais precisar

● Token JWT da API Exness

● ID da conta partner

● Bot ID (atalho)

O token JWT e o ID da conta partner são os mesmos que usaste no Funil 01 — tutoriais **Como obter o teu Token JWT da API Exness** e **Como achar o número de conta de parceiro**. Se já tiveres o Funil 01 ativo, basta colares o **Bot ID** no primeiro campo e o painel reaproveita as credenciais que lá estão.

SOBRE VALORES

Escolhendo a métrica **comissão** ou **combinado**, os valores aparecem no PDF como **Pontos**, nunca em dinheiro. É deliberado: a tabela é pública e ninguém fica a saber quanto cada cliente gerou.

NESTE TUTORIAL

2	O que faz	Página 2
3	Como configurar	Página 3
4	O que o teu cliente vê	Página 4
5	Depois de estar a funcionar	Página 5

O que faz

Pegas num intervalo de datas, escolhes a métrica, escreves os prémios — e o painel produz a tabela e a página pública onde os clientes se veem.

O problema, na tua linguagem

Fazer uma competição entre clientes é fácil de anunciar e horrível de apurar. Exportar relatórios, somar lotes à mão, fazer o desenho no Canva, e responder a quem duvida do resultado.

Este funil faz o apuramento a partir dos dados reais da tua carteira, no período que definires, e devolve duas coisas: um **PDF** pronto a partilhar e uma **página web** que podes atualizar sem gerar tudo outra vez.

Se quiseres nomes na tabela em vez de números de conta, o painel cria também uma **landing de inscrição**: o cliente valida a conta e escreve o nome com que quer aparecer.

Da data de início à tabela publicada



O terceiro passo só existe se escolheres mostrar nomes.

Como configurar

Abre o funil **Competições de Ranking**. O formulário está por esta ordem.

01

Identifica-te

Cola o **Bot ID** se já tens o Funil 01 a correr. Se não tens, preenche em vez disso o **Token JWT da API Exness** e o **ID da conta partner**.

02

Escolhe a métrica

Combinado soma lotes e comissão como Pontos. **Lotes negociados** mostra o volume tal e qual. **Comissão** aparece como Pontos. Nenhuma delas revela valores em dinheiro.

03

Define o período

Data de início e **Data de fim**. É o intervalo que o apuramento vai ler — e é o que fica escrito no cabeçalho do PDF.

04

Decide se mostras nomes

Sim cria a landing de inscrição e a tabela mostra o nome que cada um registou. **Não** mostra sempre o número de conta. Quem não se inscrever aparece como número.

05

Trata do aspeto

Logo da campanha (PNG/JPG até 2 MB, centrado no PDF), **Nome da campanha**, **Cor principal** e **Tagline / nota legal** para o rodapé. Todos opcionais.

06

Escreve os prémios e cria

Um campo por lugar. **O número de prémios define o tamanho do Top** — três prémios, Top 3. Usa + **Adicionar prémio** para mais lugares e carrega em **Criar Competição**.

GUARDA O LINK DE GESTÃO

A competição fica acessível em **/ranking/manage**, onde voltas a abrir campanhas antigas, atualizas a tabela com o botão de refrescar, ou apagas a landing e a campanha.

O que o teu cliente vê

Se ligaste os nomes, o cliente passa por uma inscrição de dois campos. Depois vê-se na tabela.

Landing da competição

Competição de Agosto

nome@email.com

Email da tua conta Exness

O teu nome (aparece no ranking)

Registar para o ranking

Página pública do ranking

TOP 3

✓ 1.º Ricardo S. 4.820 pontos

2.º Camila O. 3.910 pontos

3.º Bruno M. 3.140 pontos

Prémios: 1.º AirPods Pro · 2.º Voucher · 3.º Voucher

Esquerda: a landing de inscrição. Direita: a página pública com o Top e os prémios.

Detalhes que os parceiros perguntam sempre

- A inscrição valida primeiro a conta: quem não está na tua carteira não consegue registar-se.
- O nome que o cliente escreve é o nome que aparece — não o nome do CRM. É ele que decide como quer ser visto.
- Quem se inscreve e ainda não negociou aparece na tabela com zero, não desaparece.
- A página pública e o PDF mostram a mesma tabela; a página é a que podes atualizar durante a competição.

Depois de estar a funcionar

A competição vive em duas páginas: a pública, que partilhas, e **/ranking/manage**, que é tua.

Top 3 Tamanho do Top	31 Inscritos	Ago 1 – 31 Período apurado	Pontos Métrica
--------------------------------	------------------------	--------------------------------------	--------------------------

O que define uma campanha: tamanho, inscritos, período e métrica.

O que olhar

- **Inscritos** — só conta se escolheste mostrar nomes. É quantos validaram a conta e registaram o nome.
- **Período apurado** — o intervalo que consta do PDF. Muda o período e a tabela é outra.
- **Tamanho do Top** — vem do número de prémios que escreveste, não é uma definição à parte.
- **Métrica** — lotes mostram volume; comissão e combinado mostram Pontos.

#	PARTICIPANTE	MÉTRICA	PRÉMIO
1	Ricardo S.	4.820 pontos	AirPods Pro
2	Camila O.	3.910 pontos	Voucher
3	Bruno M.	3.140 pontos	Voucher
4	90000411	2.740 pontos	—

A quarta linha é alguém que não se inscreveu: aparece pelo número de conta.

A rotina da semana

- Abre **/ranking/manage** e carrega no botão de refrescar para reler a atividade e atualizar a tabela.
- Partilha a página web, não o PDF, enquanto a competição decorre — o PDF é do dia em que foi gerado.
- Se abriste inscrições, lembra os clientes: quem não se inscrever aparece como número de conta.
- No fim, gera o PDF final com o período fechado. É esse que serve de comprovativo do apuramento.

ESCREVE A REGRA ANTES DE ANUNCIAR

Usa o campo **Tagline / nota legal** para dizer o que conta, em que datas, e que o apuramento fica sujeito a confirmação. Aparece no rodapé do PDF e evita metade das discussões.