

Plano de Compensação Profit Marketing

O Plano de Compensação Profit é um sistema para premiar o resultado de venda dos nossos produtos. A Profit é uma empresa que tem quatro pilares de fundação, os nossos 4Ps:

Produtos: Acreditamos que a melhora da qualidade de vida é algo muito importante e por isso primamos em pesquisar, inovar, desenvolver e comercializar produtos de altíssima qualidade que tragam benefícios perceptíveis e impactantes, que gerem satisfação aos nossos clientes pelos resultados obtidos. Temos muito orgulho pelo que oferecemos aos nossos clientes consumidores e buscamos, incansavelmente, destacarmo-nos em oferecer melhoria de qualidade em suas vidas. Este é o primeiro pilar fundador da Profit.

Pessoas: Valorizamos as pessoas pelo que são, enaltecendo suas qualidades e virtudes, respeitando suas convicções e opções pessoais dentro da absoluta legalidade, repudiando qualquer tipo de preconceito e discriminação de qualquer natureza, seja étnica, cultural, social, política, religiosa, orientação sexual ou qualquer natureza. Através dos nossos treinamentos, procuramos promover o bem-estar através do uso adequado dos nossos produtos e como melhor se desenvolverem nos relacionamentos interpessoais e profissionais como parceiros comerciais construtores de negócio Profit, com ética, capacitação e profissionalismo.

Plano de Compensação: Nossos parceiros são os **Distribuidores Independentes Profit – DIP**. São distribuidores autônomos (pessoa física ou jurídica, a critério do interessado) organizados numa rede de trabalho colaborativa que estão autorizados a adquirir nossos produtos com desconto e revendê-los a clientes consumidores finais ao preço de catálogo, obtendo **Ganhos de Revenda Individual**, mantendo para si o lucro da venda. Este lucro é variável em função do desconto que o DIP tem direito, que varia de 30% a 66%, dependendo da qualificação do DIP e das regras de negócio. Esta forma de comercialização denomina-se venda direta. Além disso, podem recrutar e treinar novos DIP para fazerem o mesmo e assim expandirem e formarem uma equipe de vendas poderosa. Por este esforço adicional na montagem da equipe há nove formas de remuneração previstas que também serão descritas adiante: Bônus Ativação e Bônus Equipe com Compressão Dinâmica, Bônus Premium*, Bônus Gerencial*, Bônus Diamante*, Bônus Start, Bônus da Divisão de Venda Global*, Bônus de Liderança Lapidador e Bônus Supreme. Como estímulo ao bom desempenho, a empresa também oferece Bônus Prêmio de viagens e automóveis. Esta forma de

incentivo de remuneração denomina-se marketing de rede, marketing multinível ou marketing de relacionamento.

* exclusivo para quem adquirir o Kit Premium.

O conjunto dessas regras de negócio é o que denominamos de **plano de compensação**, que visa ser justo, transparente, atraente, legal e sustentável, recompensando monetariamente o desempenho, premiando e reconhecendo cada DIP pelo desempenho alcançado através do seu esforço pessoal e pela equipe de DIPs que se formar a partir dele.

Este documento tem objetivo exclusivo de explicar o que é nosso plano de compensação e não tem visa educar sobre nossos produtos e pessoas que possuem seus respectivos materiais de treinamento.

Patrocínio Responsável: O patrocinador é quem recruta o novo DIP - este novo membro também é chamado de patrocinado ou direto - permitindo o acesso dele ao negócio Profit. O novo DIP geralmente ainda não tem a experiência para desenvolvimento das atividades necessárias para alcançar os resultados que o fez optar pela Profit. Assim, como 4º pilar, mas não menos importante, promovemos o patrocínio responsável, onde buscamos educar e conscientizar que patrocinar é assumir a responsabilidade de comprometimento com todo apoio necessário ao desenvolvimento profissional e pessoal para aprender as melhores práticas para sucesso nesse projeto e repassar esse aprendizado ao seu patrocinado, bem como às pessoas que surgirem a partir dele. Assim, toda uma rede colaborativa se consolida com apoio mútuo objetivando a capacitação e apoio para o sucesso do resultado coletivo.

Depois de explicado os nossos 4 pilares fundamentais, vamos explicar o nosso **Plano de Compensação**.

O processamento de negócios que implica, por exemplo, em pedidos, cobrança e pagamentos de bonificações são feitos pela própria empresa e por prestadores de serviços terceirizados por ela. A fim de agilizar a relação com os parceiros construtores de negócios, a Profit optou por organizar os DIP em **Consultores de Campo** (Consultores de Venda, Líderes de Venda, Gerentes de Venda) e **Gestores de Negócios**.

A proposta Profit é voltada integralmente para o marketing multinível (ou venda direta), consistente na comercialização efetiva de produtos, cuja aquisição é feita na forma definida neste informe.

Gestor de Negócios é um DIP que enxergou a oportunidade que oferecemos na formação da rede de negócios e é responsável pela movimentação mensal de produtos igual ou superior a R\$ 6.000,00 (apurados ao preço de catálogo), seja pelas suas compras pessoais ou de sua equipe, dentro das regras descritas adiante. Um Gestor de

Negócios pode evoluir para Gestor Rubi, Gestor Esmeralda, Gestor Pérola, Gestor Safira a até **cinco sete** categorias de Gestor Diamante.

PROGRESSÃO DE TITULARIDADES

Qualificação	Desconto Ativação Fidelizada mensal sobre preço de catálogo	Desconto Recompra no mês sobre preço de catálogo	Movimentação Mensal mínima ao preço de catálogo	Nº Mínimo de DIPs Diretos Ativos
Consultor de Beleza	30% + 10% promocional	30%	R\$ 200,00	-
Líder de Vendas	40%	40%	R\$ 1.000,00	-
Gerente de Vendas	40%	50%	R\$ 3.000,00	-
Gestor de Negócios	40%	55%	R\$ 6.000,00	2
Gestor Rubi	40%	58%	R\$ 12.000,00	2
Gestor Esmeralda	40%	60%	R\$ 24.000,00	2 Gestores
Gestor Pérola	40%	62%	R\$ 48.000,00	3 Gestores
Gestor Safira	40%	64%	R\$ 90.000,00	4 Gestores
Gestor Diamante e acima	40%	66%	R\$ 150.000,00	5 Gestores

Os percentuais de desconto indicados na tabela acima não incidem sobre kits iniciais.

Para se tornar um DIP é necessário que o interessado efetive seu cadastro junto à empresa através de um DIP existente, dê seu aceite eletrônico ao Contrato de DIP através do nosso site, faça a sua primeira compra na forma de um dos dois kits disponíveis (Premium ou Start) e nos envie a documentação exigida. Os kits estão descritos mais adiante.

Regra de Atividade Fidelizada Mensal

A compra do kit **Start** não deixa o DIP ativo (elegível a receber bônus). Para estar ativo, o DIP deverá fazer um pedido de ativação que contará como atividade por 30 dias corridos.

A compra do kit **Premium** torna o DIP **ativo** por 30 dias consecutivos e durante esse período poderá fazer mais compras com desconto a que tiver direito, em função da sua qualificação (título).

A partir desses 30 dias iniciais, para se manter ativo, o DIP precisa efetuar a compra mínima de R\$ 300,00 através de seu pedido de **ativação** ou **atividade mensal**. Qualquer DIP que não alcançar este valor de R\$ 300,00 deixa de ter direito a receber bônus que teria direito, sendo considerado inativo. Se isso se repetir durante 6 (seis) meses consecutivos, seu cadastro será excluído e sua equipe será transferida para o DIP ativo imediatamente acima. Todo pedido de ativação tem desconto único de 40% sobre o preço de catálogo para todas as qualificações, ou seja, o pedido a ser pago é de R\$ 180,00 mais frete (se não for retirado pessoalmente no CD).

Ganhos de Revenda Individual

Cada DIP ativo tem direito a fazer pedidos com desconto que variam de 30% a 66%, de acordo com sua qualificação do mês e do tipo de pedido (kit, ativação, recompra). Aquele que revender os produtos ao preço de catálogo para o consumidor final fica com o respectivo lucro. Por exemplo:

Líder de Vendas

Preço de Catálogo para revenda: R\$ 200,00
 Preço DIP com desconto de 40%: R\$ 120,00
 Lucro de revenda: R\$ 80,00
 Lucratividade (80,00/120,00): 67%

Gestor de Negócios:

Preço de Catálogo para revenda: R\$ 200,00
 Preço DIP com desconto de 55%: R\$ 90,00
 Lucro de revenda: R\$ 110,00
 Lucratividade (110,00/90,00): 122%

Bônus de Ativação com Compressão Dinâmica

Quando qualquer DIP compra* produtos para a sua ativação mensal, ele gera uma bonificação para os DIPs que estiverem acima dele na rede. Este bônus premia a rede que mantém uma equipe com fidelização em compras mensais.

*Kits de primeira compra e recompras não são remunerados através deste bônus.

Caso o patrocinador não esteja ativo, o bônus subirá na linha ascendente até o próximo DIP que estiver ativo e qualificado a receber o bônus. A esse processo chamamos "compressão dinâmica".

NÍVEL	BÔNUS ATIVAÇÃO	
1º	R\$15	COMPRESSÃO DINÂMICA
2º	R\$15	
3º	R\$15	
4º	R\$8	
5º	R\$8	
6º	R\$8	
7º	R\$3	
8º	R\$3	
9º	R\$3	

Bônus Equipe com Compressão Dinâmica

Quando um DIP faz seu pedido de recompra de produtos (produtos além da ativação), ele goza de um desconto. Se o seu patrocinador tiver direito a um desconto maior, a empresa pagará esta diferença através desse bônus.

Exemplo 1: Se um Gestor de Negócios que você patrocinou comprar da Empresa, ele terá 55% de desconto. Se você for um Gestor Rubi ativo, tem direito a 58% de desconto. Logo, a diferença de 3% é sua e será paga pela empresa através do Bônus Equipe com Compressão Dinâmica. E ainda, o Gestor Esmeralda ativo acima receberá 2%, assim como o Gestor Pérola, Gestor Safira e Gestor Diamante (imediatamente acima que estiver ativo) também receberão.

Exemplo 2: Quando um Consultor de Negócios, que você patrocinou, comprar diretamente da empresa, ele terá 30% de desconto. Se você é um Líder de Vendas ativo, tem direito a 40% de desconto. A diferença de 10% (40% - 30%) será paga a você através do Bônus Equipe com Compressão Dinâmica. E ainda, o Gestor de Negócios ativo acima receberá 15% (por ter direito a 55% de desconto), o Gestor Rubi ativo acima receberá 3% e o Gestor Esmeralda ativo acima receberá 2%, assim como o Gestor Pérola, Gestor Safira e Gestor Diamante 2% cada (imediatamente acima que estiver ativo).

Caso o patrocinador não esteja ativo, o bônus subirá na hierarquia até o próximo DIP que estiver ativo. A esse processo chamamos "compressão dinâmica". O mesmo vale para os demais na hierarquia.

Regras de Qualificação de Título

Cada DIP, dependendo de sua qualificação, terá que alcançar uma venda mínima total para manter a sua titularidade (vide tabela anterior). Esta venda é baseada no preço de catálogo e representa as compras pessoais somadas às compras da equipe (kits, ativações e recompras). Não atingir a venda mínima em determinado mês implicará em não ter qualificado e seu nível, para efeito de bonificações, será equivalente à maior qualificação que ele alcançou no mês apurado. Porém, uma vez alcançada a qualificação de Líder de Vendas ou Gerente de Vendas, o DIP ativo passa a gozar do benefício de desconto sobre o preço de catálogo da maior qualificação atingida, 40% e 50% respectivamente, independente de uma possível redução do total de vendas da equipe em meses subsequentes.

Consultor de Beleza é um DIP que compra produtos com 30% de desconto e revende estes produtos, retendo para si a margem de lucro. Em caráter promocional, todo Consultor de Beleza terá 40% no seu pedido de ativação de cada mês, limitado aos R\$ 300,00 (preço de catálogo). Esta é uma forma justa que a Profit encontrou de apoiar

quem está iniciando e que ainda não formou uma carteira de clientes expressiva.

Líder de Vendas é um DIP que compra produtos com 40% de desconto e revende estes produtos, retendo para si a margem de lucro. Para qualificar-se precisa estar ativo e ter uma movimentação mínima dentro do mês apurado de R\$ 1.000,00 geradas por sua compra pessoal e de sua equipe. Tem direito ao Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 10% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede.

Gerente de Vendas é um DIP que compra produtos com 50% de desconto e revende estes produtos, retendo para si a margem de lucro. Para qualificar-se precisa estar ativo e ter movimentação mínima dentro do mês apurado de R\$ 3.000,00 geradas por sua compra pessoal e de sua equipe. Tem direito ao Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 20% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede e de 10% sobre as compras dos Líderes de Venda diretos da sua rede.

Gestor de Negócios é o DIP que alcançou a venda bruta mínima mensal de R\$ 6.000,00 de movimentação pessoal e de sua equipe, e ter pelo menos 2 (dois) DIPs ativos na sua rede que tenham sido patrocinados diretamente por ele. Tem desconto de 55% nos pedidos retirados diretamente por ele e terá Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 25% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede, 15% sobre as compras dos Líderes de Venda diretos da sua rede e de 5% sobre os Gerentes de Vendas diretos de sua rede.

Para manter-se um Gestor de Negócios é preciso estar ativo, ter pelo menos 2 (dois) DIPs ativos **em linhas distintas** com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 300,00 e manter a movimentação mínima mensal (R\$ 6.000,00).

Gestor de Negócios Rubi é o DIP que alcançou a venda bruta mínima mensal de R\$ 12.000,00 de movimentação pessoal e de sua equipe, e ter pelo menos 2 (dois) DIPs ativos na sua rede que tenham sido patrocinados diretamente por ele. Tem desconto de 58% nos pedidos retirados diretamente por ele e terá Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 28% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede, 18% sobre as compras dos Líderes de Venda, 8% sobre os Gerentes de Vendas e de 3% sobre os Gestores de Negócios diretos de sua rede.

Para manter-se um Gestor Rubi é preciso estar ativo com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 300,00, ter pelo menos 2 (dois) DIPs ativos **em linhas distintas** e manter a movimentação mínima

mensal (R\$ 12.000,00). Para cálculo aplica-se a regra do VME (Volume Máximo por Equipe) que estabelece um teto nas transferências de movimentações para cada Gestor da Equipe. Este teto é 50% do volume do Gestor Rubi sem a movimentação dos seus gestores.

Gestor de Negócios Esmeralda é o DIP que alcançou a venda bruta mínima mensal de R\$ 24.000,00 de movimentação pessoal e de sua equipe, e ter pelo menos 2 (dois) Gestores de Negócios ativos na sua rede em linhas distintas. Tem desconto de 60% nos pedidos retirados diretamente por ele e terá Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 30% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede, 20% sobre as compras dos Líderes de Venda, 10% sobre os Gerentes de Vendas, 5% sobre os Gestores de Negócios diretos de sua rede e 2% sobre os Gestores Rubis diretos de sua rede.

Para manter-se um Gestor Esmeralda é preciso estar ativo com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 300,00, ter pelo menos 2 (dois) Gestores de Negócios ativos em linhas distintas e manter a movimentação mínima mensal (R\$ 24.000,00). Para cálculo aplica-se a regra do VME (Volume Máximo por Equipe) que estabelece um teto nas transferências de movimentações para cada Gestor da Equipe. Este teto é 50% do volume do Gestor Esmeralda sem a movimentação dos seus gestores.

Gestor de Negócios Pérola é o DIP que alcançou a venda bruta mínima mensal de R\$ 48.000,00 de movimentação pessoal e de sua equipe, e por pelo menos mais 3 (três) Gestores de Negócios ativos na sua rede em linhas distintas. Tem desconto de 62% nos pedidos retirados diretamente por ele e terá Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 32% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede, 22% sobre as compras dos Líderes de Venda, 12% sobre os Gerentes de Vendas, de 7% sobre os Gestores de Negócios diretos de sua rede e 4% sobre os Gestores Rubis diretos e 2% sobre os Gestores Esmeralda diretos de sua rede.

Para manter-se um Gestor Pérola é preciso estar ativo com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 300,00, ter pelo menos 3 (três) Gestores de Negócios ativos em linhas distintas e manter a movimentação mínima mensal (R\$ 48.000,00). Para cálculo aplica-se a regra do VME (Volume Máximo por Equipe) que estabelece um teto nas transferências de movimentações para cada Gestor da Equipe. Este teto é 50% do volume do Gestor Pérola sem a movimentação dos seus gestores.

Gestor de Negócios Safira é o DIP que alcançou a venda bruta mínima mensal de R\$ 90.000,00 de movimentação pessoal e de sua equipe, e por pelo menos mais 4 (quatro) Gestores de Negócios ativos

na sua rede em linhas distintas. Tem desconto de 64% nos pedidos retirados diretamente por ele e terá Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 34% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede, 24% sobre as compras dos Líderes de Venda, 14% sobre os Gerentes de Vendas, 9% sobre os Gestores de Negócios diretos de sua rede e 6% sobre os Gestores Rubi diretos, 4% sobre os Gestores Esmeralda e 2% sobre os Gestores Pérola diretos de sua rede.

Para manter-se um Gestor Safira é preciso estar ativo com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 300,00, ter pelo menos 4 (quatro) Gestores de Negócios ativos em linhas distintas e manter a movimentação mínima mensal (R\$ 90.000,00). Para cálculo aplica-se a regra do VME (Volume Máximo por Equipe) que estabelece um teto nas transferências de movimentações para cada Gestor da Equipe. Este teto é 50% do volume do Gestor Safira sem a movimentação dos seus gestores.

Gestor de Negócios Diamante é o DIP que alcançou a venda bruta mínima mensal de R\$ 150.000,00 de movimentação pessoal e de sua equipe, e por pelo menos mais 5 (cinco) Gestores de Negócios ativos na sua rede em linhas distintas. Tem desconto de 66% nos pedidos retirados diretamente por ele e terá Bônus Equipe com Compressão Dinâmica de 36% sobre as compras dos Consultores de Beleza diretos da sua rede, 26% sobre as compras dos Líderes de Venda, 16% sobre os Gerentes de Vendas, 11% sobre os Gestores de Negócios diretos de sua rede e 8% sobre os Gestores Rubi diretos, 6% sobre os Gestores Esmeralda, 4% sobre os Gestores Pérola e 2% sobre os Gestores Safira diretos de sua rede.

Para manter-se um Gestor Diamante é preciso estar ativo com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 300,00, ter pelo menos 5 (cinco) Gestores de Negócios diretos ativos em linhas distintas e manter a movimentação mínima mensal (R\$ 150.000,00). Para cálculo aplica-se a regra do VME (Volume Máximo por Equipe) que estabelece um teto nas transferências de movimentações para cada Gestor da Equipe. Este teto é 50% do volume do Gestor Diamante sem a movimentação dos seus gestores.

Qualificação	Desconto sobre preço de catálogo	Movimentação Mensal mínima Apurada ao preço de catálogo	Número Mínimo de Gestores Ativos em linhas diferentes
Gestor Diamante	66%	R\$ 150.000,00	5 com VME 50%
Gestor Diamante Duplo	66%	R\$ 360.000,00	5 com VME 40%
Gestor Diamante Triplo	66%	R\$ 900.000,00	5 com VME 35%
Gestor Diamante Black	66%	R\$ 1.500.000,00	5 com VME 30%
Gestor Diamante Supreme	66%	R\$ 3.000.000,00	5 com VME 30%
Gestor Diamante Supreme Royal	66%	R\$ 10.000.000,00	5 com VME 30%
Gestor Diamante Supreme Embaixador	66%	R\$ 30.000.000,00	5 com VME 30%

VME: Volume máximo por Equipe

Regras Bônus Equipe com Compressão Dinâmica:

Regra 1: O bônus retido no mês equivalente à ausência da ativação (não atingir a movimentação mínima) do DIP fica indisponível, não podendo ser mais resgatado, passando imediatamente para o DIP ativo acima.

Regra 2: Depois de 6 (seis) meses sem ativação do DIP no sistema, o mesmo é suspenso em caráter definitivo e a sua rede passa a ser gerida pelo primeiro DIP acima.

Regra 3: Caso o DIP não atinja a movimentação mínima mensal e o número mínimo de DIP ativos em linhas distintas, ele será reenquadrado de acordo com a sua movimentação e números de DIPs, conforme tabela de qualificação. Líder de Vendas e Gerente de Vendas não têm exigência de número mínimo de DIPs ativos diretos.

Regra 4: A cada pedido do DIP ou da sua rede é revisto automaticamente a sua qualificação.

Regra 5: Para qualificação do bônus é necessário atingir a movimentação mínima qualificável e a quantidade mínima de DIPs diretos ativos em linhas diferentes.

Regra 6: Nas vendas de kits de primeira compra a diferença de desconto gerada entre o preço do produto e o preço de catálogo não gera Bônus

Equipe com Compressão Dinâmica, mas os valores serão considerados na apuração de movimentação mensal para cálculo das titularidades e respectivos descontos.

Regras de Qualificação:

Regra Q1: A cada pedido seu ou da sua rede, a sua qualificação é revista automaticamente.

Regra Q2: Para qualificação do título é necessário atingir a movimentação mínima qualificável e o número mínimo de DIPs diretos ativos.

Regra Q3: A sua qualificação para o desconto equivale sempre ao mês anterior, podendo ter um *upgrade* de valores a qualquer momento do mês, caso ele atinja o volume e o número de DIPs que as próximas qualificações requerem.

Regra Q4: Os kits Start e Premium dão direito ao DIP receber o Bônus de Equipe com Compressão dinâmica até o nível máximo de Diamante, que será pago de acordo com a sua qualificação do título no mês.

Outros Tipos de Ganhos e Premiações:

Além dos ganhos que podem ser obtidos através do Ganho de Revenda Individual, Bônus de Ativação e o Bônus Equipe com Compressão Dinâmica, também são previstas mais sete formas de ganho: Bônus Premium, Bônus Gerencial, Bônus Diamante, Bônus Start, Bônus da Divisão de Venda Global, Bônus de Liderança Lapidador e Bônus Supreme.

Bônus Premium é destinado a bonificar pelas vendas dos produtos de revenda contidos no **Kit Premium**. R\$ 400,00 é repartido para a rede através desse bônus, conforme descrito a seguir.

1 - Na primeira e segunda indicação, o DIP Patrocinador ativo recebe R\$ 100,00 do primeiro pedido. R\$ 300,00 do primeiro pedido de cada uma dessas primeiras indicações será pago ao DIP ativo no topo dessa linha (perna).

2 - A partir de 3 (três) indicações em diante (infinito na lateralidade), o DIP Patrocinador ativo recebe R\$ 400,00 do primeiro pedido de cada indicação direta e passará a receber R\$ 300,00 dos dois primeiros indicados indiretos que forem geradas a partir dessa sua terceira linha e dos dois primeiros indicados indiretos de novas linhas que se formarem, ou seja, ele será o topo dessa linha (perna).

Bônus Gerencial

Todo DIP ativo que ajudar seus dois primeiros DIPs diretos a também patrocinarem dois diretos passará a receber R\$ 80,00 sobre o primeiro pedido de todos os downlines que vierem a adquirir o Kit Premium, independente da profundidade. Esse bônus cessa nas linhas onde um DIP downline se qualificar a receber esse bônus, pois esse novo qualificado é quem passará a receber o bônus.

Bônus Diamante

Para cada venda de Kit Premium em uma organização, independente do nível de profundidade, R\$ 20,00 será pago ao primeiro Diamante ativo (ou superior) da linha ascendente.

Bônus Start é destinado a bonificar as vendas dos produtos de revenda contidos no **Kit Start**. R\$25,00 é distribuído em 5 níveis em organização unilevel, também com compressão dinâmica, conforme ilustrado.

NÍVEL	BÔNUS START	
1º	R\$5	COMPRESSÃO DINÂMICA
2º	R\$5	
3º	R\$5	
4º	R\$5	
5º	R\$5	

Bônus da Divisão de Venda Global – Profit Sharing

É um bônus de participação dos resultados da empresa destinado aos Gestores Pérolas, Safiras e Diamantes. Onde mensalmente, 2% da Venda Global Unilevel da empresa (não inclui venda dos kits e ativações), com base no preço de catálogo, é destinado para ser distribuído proporcionalmente entre estes gestores que estejam ativos, segundo a tabela abaixo. O bônus é recolhido mensalmente e pago trimestralmente.

Bônus da Divisão de Venda Global (Profit Sharing)	
30%	Gestores Pérola
20%	Gestores Safira
15%	Gestores Diamante
10%	Gestores Duplo Diamante
10%	Gestores Triplo Diamante
10%	Gestores Diamante Black
5%	Gestores Diamante Supreme e acima

Bônus de Liderança Lapidador

É destinado exclusivamente aos Diamantes no seu esforço de formação de lideranças. Sempre que estiver ativo e qualificado, quando um Gestor Diamante formar outro Gestor Diamante diretamente ligado a ele, a empresa pagará um bônus adicional de 2% sobre todos os resultados mensais deste novo Diamante dali em diante. Também receberá mais 1% sobre Diamantes de sua segunda e terceira e 0,5% sobre os Diamantes da sua quarta e quinta.

Gestor Diamante -----> Recebe

- 1ª Geração de Diamantes → 2% sobre cada Diamante
- 2ª Geração de Diamantes → 1% sobre cada Diamante
- 3ª Geração de Diamantes → 1% sobre cada Diamante
- 4ª Geração de Diamantes → 0,5% sobre cada Diamante
- 5ª Geração de Diamantes → 0,5% sobre cada Diamante

Bônus Supreme

Ao atingir a qualificação de Diamante Supreme, este bônus paga 1% sobre toda a movimentação da rede e cessa nas linhas a partir do surgimento de um DIP Diamante Supreme ou superior.

Ao atingir a qualificação de Diamante Supreme Royal, este bônus paga 0,5% sobre toda a movimentação da rede e cessa nas linhas a partir do surgimento de um DIP Diamante Supreme Royal ou superior.

Ao atingir a qualificação de Diamante Supreme Embaixador, este bônus paga 0,5% sobre toda a movimentação da rede e cessa nas linhas a partir do surgimento de um DIP Diamante Supreme Embaixador.

Bônus Prêmio de Viagem

Como forma de incentivo, reconhecimento e premiação pelo bom desempenho, a empresa oferece uma viagem com direito a acompanhante para cada DIP que atingir a titularidade de Gestor Diamante ou acima. Para o recebimento do prêmio é necessário o cumprimento de 5 (cinco) meses consecutivos ou alternados de qualificação da titularidade dentro do intervalo de 1 (um) ano da campanha, ou seja, considera-se somente os meses no intervalo compreendido entre o início e fim da campanha anual.

Gestor DIP	Prêmio
Diamante	Cruzeiro nacional de 4 noites
Duplo Diamante	Viagem para Buenos Aires – 4 diárias
Triplo Diamante	Viagem para Disneyworld – 5 diárias
Diamante Black	Viagem para Paris – 5 diárias
Diamante Supreme	Viagem para Dubai – 5 diárias
Diamante Supreme Royal	
Diamante Supreme Embaixador	

Para as viagens de cruzeiro, o prêmio não inclui os traslados ao porto nem as taxas portuárias. Para demais viagens, os prêmios incluem passagens aéreas e acomodação com café da manhã para duas pessoas. A Profit reserva-se no direito de alterar as regras e destinos, sejam por motivos de força maior ou não.

Bônus Prêmio Automóvel

No início de cada ano, a Profit anunciará a campanha do ano para o Prêmio Automóvel e suas respectivas regras. Esta campanha define o tipo do automóvel e as exigências qualificatórias, bem como o que está incluso no prêmio. De forma geral, todos os automóveis serão entregues plotados com a logomarca da empresa e deverão ser mantidos assim. Cada DIP devidamente qualificado nas regras anunciadas na campanha terá direito a receber um automóvel por ano. Caso ele se qualifique a receber mais do que um automóvel no ano, terá a opção de devolver o automóvel que recebeu (ou quitá-lo) e isso o habilitará a receber o novo automóvel alcançado. Um exemplo do que pode vir a ser esses automóveis está descrito na tabela a seguir.

Gestor DIP	Prêmio Automóvel
Duplo Diamante	Toyota Corola
Triplo Diamante	Mercedes C180
Diamante Black	BMW X1
Diamante Supreme	Evoque
Diamante Supreme Royal	Volvo XC90
Diamante Supreme Embaixador	Maserati Levante 3.0

KITS de Primeira Compra: Start e Premium.

Todos os kits possuem materiais promocionais e produtos de revenda. Os materiais promocionais viabilizam a demonstração de produtos como perfumes, por exemplo. Os materiais promocionais não são destinados à revenda. É importante destacar que somente produtos de revenda geram movimentação ou remuneração para a rede de DIP. Pela nossa experiência acumulada, recomendamos que produtos de revenda dos kits também sejam utilizados como material de demonstração, pois isso ajudará muito nas suas vendas.

O **Kit Start** custa R\$ 120,00. Ele contém material promocional e o equivalente a R\$ 150,00 em produtos de revenda pelo valor de catálogo. Ele dá acesso a recebimento de bônus se estiver ativo, com exceção do Bônus Premium, Gerencial e Diamante. Ele possibilita descontos de 30% até 66%, de acordo com os critérios qualificadorios.

Este kit movimenta R\$ 120,00 na equipe (unilevel) para qualificação de titularidades.

O **Kit Premium** custa R\$ 1.500,00. Ele contém o material promocional do Kit Consumo e o equivalente a R\$ 2.300,00 em produtos pelo valor de catálogo e acessórios. De cada venda de kit, R\$ 500 são destinados a remunerar os Bônus Premium, Gerencial e Diamante. Ele dá acesso a todos os tipos de bônus, possibilitando descontos de 30% até 66%, de acordo com os critérios qualificadorios.

Este kit movimenta R\$ 1.500,00 na equipe (unilevel) para qualificação de titularidades.

Processamento de Recebimentos e Pagamentos via PagSeguro® (split)

A PagSeguro® é a empresa parceira da Profit que processa os recebimentos das vendas e o pagamento de diversas bonificações quando as transações de compensação das compras ocorrem (split). Este processo de recebimento, atualmente, conta com três modalidades: débito online, boleto e cartão de crédito.

- **Débito online** ocorre via transferência online (transferência eletrônica de fundos) através dos bancos cadastrados com a PagSeguro®, podendo levar até 12h úteis para aprovação;

- **Boleto** é uma modalidade física onde, a partir da emissão do boleto, o cliente tem até 2 (dois) dias corridos para o pagamento do mesmo. Sua compensação ocorre em até 48h úteis;

- **Cartão de crédito** ocorre via as operadoras de cartão de crédito cadastradas com a PagSeguro®. A aprovação e a compensação ocorrem em até 3h úteis.

Independentemente das três modalidades acima, o sistema da Profit só considerará compensado após a confirmação da compensação informada pela PagSeguro®. A data e hora de registro do pedido para o sistema Profit será a data e hora de confirmação da PagSeguro® e não a que o pedido foi feito originalmente.

Todas as compras compensadas relativas ao programa deste Plano de Compensação terão validade de 30 dias corridos a partir da data e hora da compensação informada pela PagSeguro®.

Devoluções

Na eventualidade da desistência de manter-se como DIP, este poderá devolver os produtos de revenda que possua e que estejam em perfeito estado de comercialização, mediante carta de renúncia de contrato, acompanhado da respectiva nota fiscal de compra (ou nota fiscal de devolução, quando o DIP for pessoa jurídica). O DIP assumirá integralmente os custos de envio e será ressarcido pelo produtos efetivamente considerados comercializáveis pela Profit pelo valor da venda constante no documento fiscal original da venda, abatido de despesas de envio, taxa administrativa/financeira (10%) e dos repasses de bonificações efetuados ao próprio DIP e à rede que sejam oriundos dessa venda.

Renovação de Contrato Anual

O contrato do DIP é anual. A sua renovação está sujeita ao DIP estar ativo, ao aceite eletrônico do contrato, bem como a aquisição do Kit de Renovação. Esse kit consiste exclusivamente de material promocional, ou seja, não contém produtos de revenda e por isso não remuneram a rede.

Ao longo de um ano, é natural que o material promocional adquirido nos kits de primeira compra tenha esgotado, esteja incompleto ou com desgaste de uso. Além disso, a linha de produtos da empresa se renova. Nosso intuito é o de assegurar que nossos DIP estejam com o material promocional atualizado, pois julgamos que eles sejam importantíssimos para apoiar o desenvolvimento do seu (e nosso) negócio Profit.

DECLARAÇÃO SOBRE OS GANHOS

A Profit não pactua com esquemas para ficar rico ilicitamente. Acreditamos no esforço decorrente do trabalho duro e dedicado ao revender produtos de valor ao mercado. Acreditamos em construção de uma carreira que busca o profissionalismo ético e a excelência nos serviços prestados em ofertar produtos de qualidade. Nosso modelo de negócio baseia-se em criar oportunidades concretas de trabalho, em promover nossos produtos ao mercado que recompensam esse esforço quando ele se materializa em vendas. É exclusivamente nas vendas efetivas de nossos produtos que se origina o lucro, bônus e premiações de incentivo. Nossos programas de treinamento e divulgação objetivam

ajudá-lo(a) a compartilhar os produtos Profit e a oportunidade de negócios atrelada a isso.

Como qualquer atividade empreendedora que implica em vendas, não podemos dar nenhuma garantia sobre a sua habilidade em obter resultados financeiros, tanto na revenda, quanto na construção de equipes ao utilizar nossas recomendações. O que podemos lhe garantir é que contará com nosso máximo empenho em ajudá-lo(a) a desenvolver as habilidades necessárias ao seu bom desempenho. Você deve compreender que nada nesse documento ou em qualquer outro conteúdo provido pela Profit deixa explícito ou implícito que há garantias do seu sucesso financeiro no futuro, seja em qual nível for. Todos os ganhos porventura apresentados baseiam-se no alcance das metas de venda previstas e nas respectivas exigências qualificatórias. O sucesso de um ou mais indivíduos neste projeto não necessariamente garantirá o seu sucesso. Pessoas que obtém resultados expressivos são, invariavelmente, as que ao longo do tempo souberam desempenhar seu papel profissional em ensinar aquilo que aprenderam, ou seja, obterem clientes satisfeitos e pessoas dispostas a fazerem o mesmo. A sua participação como DIP, bem como a sua permanência como nosso distribuidor independente, deve ser baseada na absoluta compreensão destes termos. Será sua responsabilidade nos ajudar a compartilhar essas informações a todo e qualquer parceiro potencial e futuro distribuidor independente. A Profit não lhe autoriza a prometer garantia de ganhos para quem quer que seja, pois qualquer ganho só ocorrerá em função da performance de cada indivíduo e sua respectiva equipe ao longo do tempo.