



Plano de Compensação Profit

O Plano de Compensação Profit é um sistema para premiar o resultado de venda dos nossos produtos. Além do nosso orgulho pela certeza de oferecermos produtos de altíssima qualidade que fazem a diferença na vida dos nossos clientes satisfeitos, nós da Profit nos orgulhamos dos nossos parceiros construtores de negócio que viabilizam a venda e distribuição dos nossos produtos. Estes 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 sete formas de remuneração previstas que também serão descritas adiante: Bônus Equipe com Compressão Dinâmica, Bônus Premium*, Bônus Gerencial*, Bônus Diamante*, 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.

*Bônus exclusivo para quem adquirir o Kit Premium.

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 categorias de Gestor Diamante.

PROGRESSÃO DE TITULARIDADES

Qualificação	Desconto sobre preço de catálogo	Movimentação Mensal mínima Apurada ao preço de catálogo	Número Mínimo de DIP Diretos Ativos
Consultor de Beleza	30%	R\$ 200	-
Líder de Vendas	40%	R\$ 1.000	-
Gerente de Vendas	50%	R\$ 3.000	-
Gestor de Negócios	55%	R\$ 6.000	2
Gestor Rubi	58%	R\$ 12.000	2
Gestor Esmeralda	60%	R\$ 24.000	2 Gestores
Gestor Pérola	62%	R\$ 48.000	3 Gestores
Gestor Safira	64%	R\$ 90.000	4 Gestores
Gestor Diamante e acima	66%	R\$ 150.000	5 Gestores

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 Consumo) e nos envie a documentação exigida. Os kits estão descritos mais adiante.

Ganhos de Revenda Individual

Cada DIP ativo tem direito a comprar com desconto, de acordo com sua qualificação do mês. Aquele que revender os produtos ao preço de catálogo para o consumidor final fica com o respectivo lucro.

Por exemplo, um Consultor de Beleza compra da empresa com 30% de desconto. Ao revender o produto a preço de catálogo ele retém os 30% de lucro. Já um Gestor de Negócios ao revender os produtos terá um **ganho** de 55%, enquanto um Gestor Diamante lucrará 66%.

Bônus Equipe com Compressão Dinâmica

Quando um DIP faz seu pedido de produtos, ele goza de um desconto. Se o seu patrocinador tiver direito a um desconto maior, a empresa pagará esta diferença através desse bônus – exceto nos kits de primeira compra.



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 e Atividade

Todos os DIPs para se manterem ativos precisam efetuar a compra mínima de R\$ 200,00 através de seu pedido individual. Qualquer DIP que não alcançar este valor de R\$ 200,00 deixa de ter direito a receber bônus e descontos 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.

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. 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.



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.

Para manter-se Líder de Vendas é preciso estar ativo com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 200,00.

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.

Para manter-se Gerente de Vendas é preciso estar ativo com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 200,00.

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 diretos ativos com pelo menos o valor mínimo do pedido de ativação de R\$ 200,00 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\$ 200,00, ter pelo menos 2 (dois) DIPs diretos ativos 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 que tenham sido patrocinados diretamente por ele. 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\$ 200,00, ter pelo menos 2 (dois) Gestores de Negócios diretos ativos 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 que tenham sido patrocinados diretamente por ele. 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 3% 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\$ 200,00, ter pelo menos 3 (três) Gestores de Negócios diretos ativos 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 que tenham sido patrocinados diretamente por ele. 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\$ 200,00, ter pelo menos 4 (quatro) Gestores de Negócios diretos ativos 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 que tenham sido patrocinados diretamente por ele. 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\$ 200,00, ter pelo menos 5 (cinco) Gestores de Negócios diretos ativos 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 Diamantes Diretos Ativos
Gestor Diamante	66%	R\$ 150.000	5 com VME 50%
Gestor Diamante Duplo	66%	R\$ 360.000	5 com VME 40%
Gestor Diamante Triplo	66%	R\$ 900.000	5 com VME 35%
Gestor Diamante Black	66%	R\$ 1.500.000	5 com VME 30%
Gestor Diamante Supreme	66%	R\$ 3.000.000	5 com VME 30%
Gestor Diamante Supreme Royal	66%	R\$ 10.000.000	5 com VME 30%
Gestor Diamante Supreme Embaixador	66%	R\$ 30.000.000	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 diretos, 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: O DIP que adquiriu Kit Consumo está limitado a descontos de até 60% e mesmo que atinja movimentação mínima equivalente a descontos maiores, só terá acesso a mais desconto, e conseqüentemente mais Bônus Equipe com Compressão Dinâmica, se adquirir o Kit Premium.

Outros Tipos de Ganhos e Premiações:

Além dos ganhos que podem ser obtidos através do Ganho de Revenda Individual e o Bônus Equipe com Compressão Dinâmica, também são previstas seis formas de ganho exclusivos para quem adquiriu o Kit Premium: Bônus Premium, Bônus Gerencial, Bônus Diamante, 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 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 (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 de qualificação da titularidade, havendo uma tolerância de não atingir o título em um mês no intervalo de 6 (seis) meses. Os meses qualificatórios são meses dentro de um ano calendário, ou seja, meses no final de um ano não serão somados aos meses do início do ano seguinte.

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

Para as viagens de cruzeiro, o prêmio não inclui os translados 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: Consumo 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 pontuação 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 Consumo** custa R\$ 139,00. Ele é composto de material promocional e produtos de revenda ofertados como brinde destinados à demonstração dos mesmos. Este kit permite comprar com desconto de 30% obter ganho por revenda. Ele dá acesso somente ao bônus Bônus Equipe com Compressão Dinâmica com limite de até **60%** de desconto, em função da qualificação obtida.

A venda do kit não remunera a rede, mas os R\$ 139,00 são considerados no cálculo de movimentação da rede para efeito de cálculo de qualificação de titularidades.



O **Kit Premium** custa R\$ 1.500,00. Ele contém o material promocional do Kit Consumo e o equivalente a R\$ 2.500,00 em produtos pelo valor de catálogo. 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 qualificadoros.

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.

Normas e Condutas do DIP:

O relacionamento do DIP (Distribuidor Independente Profit) com a PROFIT MARKETING são regidos por normas de conduta às quais o DIP aceita e se compromete a cumprir fielmente para manter-se como nosso distribuidor independente, noutras palavras, aqui estão nossas, crenças, valores e visão de futuro. Os princípios dessas normas e condutas definem os direitos, deveres e responsabilidades durante a vigência do contrato de DIP.

A PROFIT MARKETING espera que seus integrantes e parceiros conduzam as relações comerciais em observância às leis, à ética, e valores de uma sociedade justa e harmoniosa.

A PROFIT MARKETING não compactua e coibirá qualquer tipo de discriminação, exemplificativamente, mas não limitado a discriminação de religião, convicção filosófica ou política, nacionalidade, origem, sexo, idade, cor, preferência sexual, estado civil, ou outras atitudes discriminatórias.

Todos os assuntos da empresa devem ser tratados com respeito, transparência, sigilo e confidencialidade, sendo o compromisso de cada signatário, levar a suas equipes os princípios aqui definidos, e que nortearão todos os relacionamentos

O respeito à individualidade, preferências e interesses norteará as relações de um DIP com a PROFIT MARKETING assim como de um DIP com toda as pessoas que com esse se relacionam.

DIP e PROFIT MARKETING são empresas distintas, com obrigações e direitos próprios, e por conta dessa relação nenhuma das partes pode se apresentar como preposto, sócio, procurador, franqueado ou empregado do outro, mantendo-se sempre como pessoas jurídicas distintas.

É expressamente vedada a apresentação da oportunidade de trabalhar na rede como uma oportunidade de emprego, franquia, associação, consórcio ou similar.

Faz parte da política da PROFIT MARKETING, e é expressa e claramente vedado a qualquer DIP efetuar qualquer pagamento impróprio, duvidoso ou ilegal, ou favorecer, pela concessão de benefícios indevidos, fora das práticas usuais do comércio, clientes, fornecedores e concorrentes, em detrimento dos demais, bem como fazer tais pagamentos ou conceder privilégios ou vantagens a funcionários públicos ou equiparados, seja diretamente ou por terceiros.

Os integrantes e parceiros devem zelar para que suas ações não conflitem com os interesses da PROFIT MARKETING.



Divulgações em mídias sociais sobre opiniões pessoais, testemunhos ou mesmo fatos que impliquem em denegrir a boa imagem da empresa, produtos, funcionários, outros DIPs, incluindo declarações de que deixou ou planeja deixar de exercer o relacionamento comercial com a empresa, serão consideradas como conflitantes aos interesses da PROFIT MARKETING e, como tal, podem implicar em rescisão contratual e perda da distribuição.

Todo DIP tem a liberdade de fazer escolhas comerciais, contudo, não poderá promover outros negócios nas reuniões da empresa, presenciais ou à distância, ou ainda nos grupos da empresa em redes sociais, como WhatsApp, Facebook, Instagram, etc. Um DIP poderá ter relações comerciais com seus DIPs diretamente patrocinados distintas da PROFIT MARKETING na esfera pessoal desvinculada dos locais e eventos de atividades da empresa, contudo é vedado oferecer ou comercializar produtos ou serviços de qualquer natureza em qualquer circunstância a outro DIP que não seja diretamente patrocinado por ele.

É condição essencial para participar da DVG, Divisão de Venda Global, que o DIP se vincule à PROFIT MARKETING de forma exclusiva, como empresa de Marketing Multinível.

Um DIP está autorizado a comercializar os produtos da empresa exclusivamente no mercado interno brasileiro. A Comercialização dos produtos PROFIT MARKETING em outros mercados requer aprovações dos produtos nesses mercados e ferem os interesses futuros de expansão da empresa, e são tidos como ilegais, se não forem expressamente autorizados, depois de atendidas todas as exigências internacionais de cada País. A comercialização em outros mercados poderá ocorrer somente quando a empresa fizer o anúncio formal de abertura do novo mercado.

Um DIP não poderá alterar as características do produto e sua respectiva embalagem original, incluindo-se o reenvase ou fracionamento, e o mesmo se aplica em relação a qualquer material publicitário, físico ou eletrônico.

Embora a PROFIT MARKETING tenha uma política de preços sugerido de revenda promovida em seus catálogos e outros meios, todo DIP é livre para escolher os preços que desejar praticar pelo canal de venda de pessoa a pessoa. Em se tratando de outros canais de vendas e de divulgação, tais como sites de vendas online, redes sociais e mídias em geral, o DIP só estará autorizado a fazê-lo pelos preços indicados no catálogo vigente da empresa. Caso seja comprovado alguma irregularidade, será iniciado um processo disciplinar, com ampla garantia do contraditório, em comissão especialmente instalada para tão fim, que uma vez concluído, poderá acarretar na rescisão contratual, com a perda da distribuição dos envolvidos, assim como no acionamento judicial do DIP para indenizar as perdas e danos eventualmente causados.

A premissa do marketing de rede é a propaganda boca a boca, onde uma vez bem atendido, o cliente leva seu testemunho a outros e recebe bônus pelas vendas geradas, porém qualquer outra prática de divulgação da marca ou produtos em veículos como rádio, jornal, revista, TV e internet requer aprovação prévia da empresa. Essa comunicação para obtenção da aprovação prévia deve acontecer sempre pelo e-mail, sac@profitmkt.com.br.

A divulgação da oportunidade de negócios PROFIT MARKETING deverá ocorrer exclusivamente através dos materiais produzidos e ou autorizados pela empresa. O DIP deverá divulgar informações precisas e verídicas sobre a venda direta em multinível e respectiva revenda de produtos a consumidores finais, sem jamais dar a entender que o negócio trata-se de um “clube de compras” ou algo similar. A PROFIT MARKETING se coloca à disposição para prestar qualquer esclarecimento sobre as práticas legais e convencionais de venda, processos éticos, boas práticas comerciais, regras de conduta e tudo o mais que necessário for para atingir o máximo de ética, transparência, lealdade e compromisso com o consumidor brasileiro.

A PROFIT MARKETING repudia qualquer tentativa de aliciamento de um DIP que seja de outra linha de patrocínio. Uma vez que se estabeleça o cadastro do DIP no sistema da empresa, ele não poderá ser movido para outra rede, mesmo que use outro cadastro em nome de parentes ou pessoas a seu mando. Caso seja identificada alguma irregularidade, será iniciado um processo de averiguação entre as partes envolvidas e, assim que concluído, poderá acarretar na rescisão contratual, com a perda da distribuição. Não é permitida a troca do nome do usuário em nosso sistema.

Casais não podem ser patrocinados em linhas de patrocínios diferentes e não podem ser patrocinados entre si. Se a formação do casal ocorrer após o cadastro do(a) primeiro(a) parceiro(a) DIP, o(a) segundo(a) parceiro(a) deverá entrar no negócio existente do seu parceiro(a) DIP. No caso de DIPs que possuam contratos diferentes assumirem um casamento ou união estável, um dos dois deverá renunciar ao seu negócio como DIP e entrar no negócio do(a) seu(sua) parceiro(a), sendo a renúncia do negócio DIP ao critério do casal e esta decisão deve ser comunicada à PROFIT MARKETING no prazo de até 30 dias após a união destes. Se a união ocorrer quando ambos tenham título efetivo (pago como) Esmeralda (ou superior), então ambos poderão permanecer com seus respectivos negócios como DIP. Um casal que dívida um mesmo contrato tem as mesmas responsabilidades e com isso a ação indevida de um poderá acarretar na punição a ambos.

Um DIP que possua parentesco com algum colaborador da Profit deverá enviar e-mail para sac@profitmkt.com.br informando este fato.



O prazo para fazer um novo cadastro no sistema é de seis meses de não ativação consecutiva, incluindo, em igual prazo, qualquer atividade relacionada ao negócio, seja revenda de produtos, participação em eventos promovidos pela empresa ou pela rede. Se cadastro estiver como pendente, sem a compra efetiva do kit de primeira compra, ele ficará disponível no status pendente por 15 dias e caso não seja efetivado, será cancelado, devendo ser feito outro cadastro novamente. Se for solicitada a mudança de patrocinador nesses 15 dias de cadastro pendente, a solicitação deverá ser justificada via e-mail para a empresa que avaliará se concede, ou não, a mudança.

No caso de óbito de um DIP, o negócio PROFIT MARKETING poderá ser continuado com os herdeiros e sucessores, na forma da lei.

É vedada a comercialização de materiais de treinamento sem a devida aprovação da PROFIT MARKETING.

Um DIP não poderá, por qualquer meio, garantir sucesso de negócios a um prospecto ou outro DIP por utilizar os materiais ou métodos da empresa ou outros quaisquer.

Um DIP não poderá fazer ligações telefônicas a estranhos, mala direta ou emissão de e-mails não solicitados (SPAM), inclusive através de mensagens via mídias sociais (WhatsApp, Messenger, etc) para divulgar o negócio PROFIT MARKETING.

Um DIP não tem obrigatoriedade de indicar novos DIPs. Esta é uma ação opcional visando expansão geográfica. O DIP não tem obrigatoriedade de fazer aquisições recorrentes de produtos, contudo para estar elegível ao recebimento de bônus, este deverá estar ativo no mês apurado através do pedido mínimo mensal.

É dever dos integrantes e parceiros comunicar a PROFIT MARKETING sempre que tiverem conhecimento de irregularidades praticadas por terceiros que possam comprometer o nome e os interesses desta.

A PROFIT MARKETING acredita que a concorrência é salutar para o desenvolvimento saudável da atividade econômica, e repudia qualquer uso nocivo de práticas que afetem ou causem prejuízo não somente aos direitos de outros empresários como também aos direitos dos consumidores.

A publicidade comparativa não faz parte de sua estratégia comercial, visto que nem sempre o seu maior objetivo é o esclarecimento e defesa do consumidor.

Trabalhamos com beleza e a subjetividade é inerente a esta, razão pela qual preferimos nos pautar em evidências científicas dos benefícios que nossos produtos trazem a seus consumidores.

A PROFIT MARKETING se reserva no direito de não aceitar um contrato de um prospecto a DIP, independentemente das obrigações de registros terem sido atendidas plenamente. Nestes casos onde o prospecto tenha efetivado pagamento para a empresa, a empresa ressarcirá integralmente o prospecto pela aquisição do seu kit inicial. A PROFIT MARKETING também se reserva no direito de rescindir a qualquer tempo ou não renovar o contrato anual com um DIP, sempre que a conduta do DIP esteja em desacordo com os princípios comerciais e normas éticas da empresa, notadamente se não agir na forma deste código de conduta.

A PROFIT MARKETING espera que seus integrantes e parceiros conduzam as relações comerciais em observância às leis, às suas crenças e valores, visão de negócio, ética e transparência nas relações internas e externas, aperfeiçoando cada vez mais o Marketing Multinível.

Este Plano de Compensação e Código de Conduta entrou em vigor em 01 de janeiro de 2017, podendo ser mudado a qualquer momento pela direção da empresa, mediante aviso prévio de 05 dias para a rede.