

REGULAMENTO

Regulamento para Vendedores

1. Objetivo

O objetivo da Campanha SUPERDESTAQUE é premiar os três melhores vendedores das Revendas Premium, que ultrapassem o limite mínimo estabelecido para a liga na qual participa a sua Revenda.

2. Período

A Campanha SUPERDESTAQUE começa em 5 de Janeiro e termina em 28 de Fevereiro de 2010.

3. Participantes

3.1 É participante natural desta campanha a força de venda das Revendas Premium.

3.2 Participam todos os vendedores(as), desde que inscritos pelo gestor da Revenda até o prazo limite de inscrição.

3.3 Estão excluídos:

- Os operadores de telemarketing;
- Sócios ou proprietários, ainda que exerçam funções de vendas.

3.4 Cada vendedor(a) poderá participar desta campanha representando apenas uma Revenda.

4. Metodologia

4.1 As Revendas Premium serão classificadas em três ligas - Coragem, Audácia, Bravura - e seus vendedores(as), para participar da competição, deverão estar inscritos; sendo que para ter direito à premiação, deverão vender um número de rádios superior ao mínimo correspondente de sua liga:

- Liga Coragem – mín. 100 rádios;
- Liga Audácia – mín. 60 rádios;
- Liga Bravura – mín. 40 rádios.

4.2 Serão premiados os três melhores participantes em cada liga.

4.3 Vendas computáveis

4.3.1 Serão consideradas as unidades de rádios vendidas no mercado privado para clientes e usuários finais com notas fiscais emitidas entre 5 de janeiro de 2010 e 28 de fevereiro de 2010.

4.3.2 Os rádios válidos e computáveis na Campanha SUPERDESTAQUE são os rádios portáteis, móveis e repetidoras, mencionados na lista de rádios aos efeitos do Motomoney; em unidades. Excluem-se rádios não profissionais como o Talk About, por exemplo.

4.3.3 Não serão consideradas vendas ao setor público e/ou através de licitação.

4.3.4 No corpo da nota fiscal deve estar indicado o nome ou código do vendedor(a).

Menu

Super Revendas

■ Regulamento

■ Ligas

Super Vendedor

■ Regulamento

■ Inscrever Vendedor

■ Lançar Venda

■ Extrato Campanha

4.4 Vendedor(es)

4.4.1 O vendedor(a) que sair da empresa no período desta campanha não poderá transferir suas vendas para outro vendedor(a), ainda que seja seu substituto na função. Se o vendedor(a) for admitido em outra Revenda Premium, também não poderá computar suas vendas anteriores.

4.4.2 Transferência de vendedor(a) para filial da Revenda participante ou para outra empresa do mesmo grupo, será considerada como saída da empresa. Na nova empresa, desde que ela seja Premium e o vendedor(a) estiver devidamente inscrito observando os prazos e condições de inscrição (parágrafo 7), poderá começar a lançar novas vendas, porém sem aproveitar vendas anteriores.

4.4.3 Os vendedores participantes por Revendas que inscrevam mais de um vendedor, desde que atendido o limite mínimo estabelecido para a liga na qual competem (item 4.1), poderão, aos efeitos do ranking, multiplicar suas unidades de rádios vendidas por um fator de estímulo, como segue:

vendedor(a) cadastrado	fator estímulo
1	1
2	3
3	4
4 ou mais	5

5. Premiação

5.1 Concorrem à premiação todos os vendedores(as) inscritos que ultrapassarem, com suas vendas de rádios em unidades o limite mínimo estabelecido para a liga na qual competem (item 4.1).

5.2 Os vendedores(as) participantes que ultrapassarem o mínimo estabelecido para a liga, serão ordenados em ordem decrescente formando o ranking da liga. Ao término do período da campanha, os três melhores vendedores de cada liga recebem prêmios.

liga	mínimo de rádios	1º lugar	2º lugar	3º lugar
Coragem	100 rádios	R\$ 1.500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 500,00
Audácia	60 rádios	R\$ 1.500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 500,00
Bravura	40 rádios	R\$ 1.500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 500,00

O prêmio será em vale-compras, livre de impostos.

5.3 A Galeria dos Campeões é um registro mantido e divulgado pelo Programa de Certificação Revendas Premium com histórico dos prêmios ganhos pela participação em atividades do Programa de Certificação.

5.4 Para recebimento do prêmio o vendedor(a) terá que enviar para a administração do Programa Revendas Premium, através do e-mail info@revendaspremium.com.br, sua fotografia, RG/RME e número do PIS.

6. Critérios e desempates

6.1. Será considerado o vendedor(a) que mais rapidamente ultrapassou a quota de rádios da sua liga.

6.2. Se o empate permanecer, o critério final de desempate será sorteio.

7. Inscrições

7.1 A indicação como participante da campanha será feita pelo gestor do programa na Revenda, responsável também por verificar seu enquadramento. A inscrição será formalizada assim que o vendedor(a) complete seu cadastro no Portal de Parceiros de Canal.

7.2 Para inscrição é necessária uma conta de e-mail própria do participante.

7.3 As inscrições dos vendedores(as) participantes começam em 20 de janeiro de 2010 e serão encerradas no dia 05 de fevereiro de 2010.

7.4 Após 05 de fevereiro, não é mais possível incluir novos vendedores(as).

7.5 Não é possível fazer cadastros retroativos de vendedores(as).

8. Informações e cômputo

8.1 As vendas serão lançadas no Portal de Parceiros de Canal pelo gestor do programa da Revenda, identificando para cada vendedor(a) a data e número da nota fiscal, o número de rádios e de baterias e acessórios de áudio.

8.2 Para formalizar o lançamento o vendedor(a) deve estar previamente cadastrado. Caso o vendedor(a) não esteja cadastrado(a), a inclusão como participante é responsabilidade do gestor.

8.3 Os lançamentos e a retificação dos valores lançados, para o mês em andamento, podem ser feitos a qualquer momento dentro do período de apuração, conforme quadro a seguir:

mês	data limite para lançamento de vendas
Janeiro	15 fevereiro
Fevereiro	10 de março

8.4 Retificações com relação a períodos anteriores devem ser solicitadas ao Comitê Julgador e estarão sujeitas à verificação de auditoria.

9. Divulgação do ranking

9.1 Através do portal de parceiros de canal o gestor de cada Revenda Premium pode acessar a colocação de seu(s) vendedor(es) no ranking da liga na qual está competindo.

9.2 O ranking completo e a lista dos premiados da Campanha SUPERDESTAQUE serão divulgados até o dia 20 de Março de 2010.

10. Auditoria

10.1. A Motorola poderá nomear funcionários próprios ou de terceiros para realizar auditoria, por amostragem, quanto aos itens, abaixo relacionados:

- Cadastro dos vendedores(as);
- Notas fiscais de vendas: data, quantidade, valor, atribuição ao vendedor(a) correspondente.

10.2. Na ocorrência de qualquer irregularidade quanto aos itens acima, a Motorola poderá cancelar, imediatamente e sem prévia notificação, a participação do vendedor(a) na competição e eventualmente excluir a Revenda da liga.

11. Regras Gerais

11.1. A participação nesta campanha pelos vendedores(as) e Revendas é voluntária e implica no total conhecimento e aceitação deste regulamento.

11.2. Os vendedores(as) e as Revendas participantes, desde já, autorizam a Motorola a utilizar gratuitamente seus nomes, vozes, imagens e marcas, em fotos, cartazes, filmes e/ou "spots" a serem publicados em todos e quaisquer tipos de mídia ou peças promocionais para divulgação e pelo prazo de duração do Programa Revendas Premium 2010.

11.3 Nos casos em que a Revenda Premium participante da liga, seja cancelada, suspensa temporária ou definitivamente do Programa Revendas Premium 2010, seus vendedores(as) automaticamente ficam excluídos da sua participação na campanha.

11.4 A Motorola reserva-se no direito de, a qualquer tempo ou quando julgar necessário, cancelar, ou suspender temporária ou definitivamente a Campanha SUPERDESTAQUE, assim como a modificar suas regras, sem com isso incorrer em qualquer tipo de responsabilidade.

12. Comitê julgador

12.1 Questões relacionadas à Campanha SUPERDESTAQUE serão submetidas a uma Comissão Julgadora formada pelos gerentes de canal e pela gerente de marketing da Motorola.