

Automated Digital Marketing & Sales

Data: 2018/01/01

Referência: Acordo de Parceria | versão março/2018

Caro parceiro:

Estamos aperfeiçoando nosso **Acordo de Parceria** na **versão 5** (vigente a partir de **01/03/2018**) e criando a Plataforma de Parceiros Infusionsoft Brasil para você ter completo controle de seus prospectos, suas vendas, contas ativas, reativadas e canceladas, assim como das remunerações por *rewards* (prêmios por venda) e comissões recorrentes.

Estarei à disposição para esclarecer eventuais dúvidas.

Para isso, entre em contato por Skype (ID babelteam), por telefone +55 (21) 3173-3368 ou e-mail jorge@babelteam.com.

Vamos fazer o melhor para garantir um bom atendimento para seus clientes e para você, como meu parceiro, com o objetivo de manter um relacionamento de crescimento pessoal, profissional e empresarial de longo prazo.

Note que, como todo acordo de remuneração por vendas que depende de recursos financeiros fornecidos por terceiros (neste caso, por Infusionsoft), este acordo de parceria e as condições de comercialização são revisadas a cada mês. As novas condições do mês podem ser encontradas em <http://bit.ly/PTAcordoMes>

Atenciosamente;



Reward

Definição:

O **Reward ou Prêmio*** é a remuneração por cada venda de conta nova realizada pelo parceiro que fornece o link com o qual o novo cliente compra.

A atribuição da compra ao parceiro é feita pela aplicação de uma etiqueta no momento que o parceiro cadastra o novo lead ou no momento que o próprio lead cadastra na página exclusiva de parceiro.

Os Rewards dependem 100% da política de incentivos de Infusionsoft. No Acordo do Mês, detalhamos se terá ou não Rewards nesse mês e se tiver quais os valores e condições.

Cálculo do Reward ou Prêmio

Por cada venda será pago (se tiver incentivos no mês da venda) um único valor de Reward, segundo as condições da **Tabela 01, abaixo**.

Tipo de Venda	Descrição	Reward
Platinum	<p>Quando o parceiro realiza a venda sem intervenção de Babel-Team.</p> <p>Exemplo: o parceiro envia a Babel-Team o Invoice do Infusionsoft ou envia a ID da nova conta ou envia a mensagem “<i>fulano comprou</i>”.</p> <p>Outra situação similar é quando o prospecto indicado pelo parceiro (no caso, você!) solicita o link de compra e pouco depois envia o invoice de Infusionsoft.</p>	<p>100% do valor do Reward do mês em dólar enviado pela Matriz de Infusionsoft ou equivalente em R\$ (reais) segundo a opção de meio de pagamento selecionada (ver condições e prazos de pagamento), menos impostos e taxas*</p> <p>O valor do Reward do mês é informado no primeiro dia útil. As vezes pode não ter Reward num mês específico.</p>
Ouro	<p>Quando a venda necessita ser completada pela equipe de vendas de Babel-Team.</p> <p>Exemplo: o prospecto solicita uma demonstração, uma sessão para tirar dúvidas ou uma proposta.</p>	<p>50% do valor do Reward do mês em dólar enviado pela Matriz de Infusionsoft ou equivalente em R\$ (reais) segundo a opção de meio de pagamento selecionada (ver condições e prazos de pagamento), menos impostos e taxas*</p> <p>O valor do Reward do mês é informado no primeiro dia útil. As vezes pode não ter Reward num mês específico.</p>

Tabela 01 | Cálculo do Reward

* Menos 18% de taxas e impostos em caso de pagamento via banco brasileiro.

* O Reward será pago somente se a conta permanecer ATIVA durante os 90 dias seguintes à sua data de compra. Se a conta for vendida no dia 17 de agosto de 2017 e permanecer ativa até 16 de dezembro de 2017, o Reward será pago no acerto de contas de dezembro/2017.

Justificativa: Infusionsoft monitora o comportamento do cliente na conta e nos informa o seu Score (Customer Health Score - CHS). Ver <http://bit.ly/CHS-PT>). Desta forma podemos reagir a tempo para evitar perder a conta e que nosso parceiro perca seu Reward e Comissões recorrentes.

Remuneração Recorrente por Contas Ativas

Definição:

A **Remuneração Recorrente por Contas Ativas** remunera o esforço do parceiro para manter a Conta em estado Ativo (Conta Ativa).

É baseada em quatro variáveis:

1. Quantidade de Contas vendidas nos últimos doze meses
2. Percentual de Ganho de acordo com a quantidade de contas vendas, como definido no item 1 acima (ver Tabela 02 na página 5).
3. Valor Total Mensal pago pelos clientes finais pelas contas ativas (todas elas, as dos últimos 12 meses e anteriores) e,
4. Fator de Retenção nos últimos doze meses

Quantidade de Vendas nos últimos doze meses é a soma das conta vendidas dos últimos doze meses, calculada no último dia de cada mês.

Percentagem de Ganho é calculado segundo a Tabela 02 da página 5.

* Menos 18% de taxas e impostos em caso de pagamento via banco brasileiro.

Valor Total é a soma dos valores mensais pagados por cada uma das Contas Ativas.

Fator de Retenção é a percentagem de Contas Ativas nos últimos doze meses em relação à Quantidade de Contas vendidas calculada no último dia de cada mês.

Conta Ativa é a que não foi cancelada seja pelo usuário ou por Infusionsoft (o que ocorre em caso de não pagamento) ou por transgressão das políticas de utilização e não está inadimplente.

O **Fator de Retenção** é calculado da seguinte forma:

$$\frac{\text{Quantidade de Contas Ativas nos 12 meses anteriores ao mês de cálculo}}{\text{Quantidade Total de Contas Vendidas nos 12 meses anteriores ao mês de cálculo}} \times 100$$

Exemplo:

$$\frac{\text{Quantidade de Contas Ativas nos 12 meses anteriores ao mês de cálculo} = 95}{\text{Quantidade Total de Contas Vendidas nos 12 meses anteriores ao mês de cálculo} = 95} \times 100$$

Resultado: 95

Isto significa que a Percentagem de Retenção neste caso foi de 95%

A Percentagem de Retenção é calculada todos os meses, no último dia de cada mês.

Cálculo do Valor Recorrente Mensal

O Cálculo do Valor Recorrente Mensal pela venda de contas depende da quantidade de contas vendidas nos últimos 12 meses e do Valor Total de todas as Contas Ativas, inclusive das anteriores aos 12 meses (ver Tabela 02 a seguir).

Nível	Quantidade de contas vendidas	% de ganho	Frequência de Pagamento
1	01 a 10, nos 12 meses precedentes ao mês de cálculo	Ganha 05% de comissão mensal do 30% do Valor Total de todas as Contas Ativas	A cada mês para valores => USD 100
2	11 a 20, nos 12 meses precedentes ao mês de cálculo	Ganha 10% de comissão mensal do 30% do Valor Total de todas as Contas Ativas	A cada mês para valores => USD 100
3	21 a 30, nos 12 meses precedentes ao mês de cálculo	Ganha 20% de comissão mensal do 30% do Valor Total de todas as Contas Ativas	A cada mês para valores => USD 100
4	31 a 40, nos 12 meses precedentes ao mês de cálculo	Ganha 30% de comissão mensal do 30% do Valor Total de todas as Contas Ativas	A cada mês para valores => USD 100
5	41 a 50, nos 12 meses precedentes ao mês de cálculo	Ganha 40% de comissão mensal do 30% do Valor Total de todas as Contas Ativas	A cada mês para valores => USD 100
6	51 e mais, nos 12 meses precedentes ao mês de cálculo	Ganha 50% de comissão do 30% do Valor Total de todas as Contas Ativas	A cada mês para valores => USD 100

Tabla 02 | Cálculo del Valor Recurrente Mensual

Cálculo do Valor Recorrente Mensal Final considerando o Fator de Retenção

Uma vez calculado o Valor Recorrente Mensal por comissões recorrentes será aplicado o Fator de Retenção dos últimos 12 meses calculado no último dia de cada mês, conforme as condições da Tabela 03, a seguir.

Fator de Retenção nos últimos 12 meses prévios ao mês de cálculo	Descrição	Porcentagem de cálculo do Valor Recorrente Mensal Final*
Fator de Retenção acima de 95%	O parceiro reteve mais do 95% das contas vendidas nos últimos 12 meses.	Fator de pagamento 100% Exemplo: R\$ 1.000,00 de comissões recorrentes Valor a ser pago nesse mês: R\$ 1.000,00
Fator de Retenção igual ou menor a 95%	O parceiro reteve menos que o 95%.	Fator de pagamento É aplicado o Fator de Retenção correspondente. Exemplo: R\$ 1.000,00 de comissões recorrentes com 93,4% de Fator de Retenção Valor a ser pago nesse mês: R\$ 934,00

Tabela 03 | Cálculo do Valor Recorrente Mensal Final

* Menos 18% de taxas e impostos em caso de pagamento via banco brasileiro.

Condições, formas e prazos de pagamento

Babel-Team utiliza duas formas de pagamento de Comissões e Rewards, cada qual com requisitos específicos de documentação contábil:

- a) PayPal em dólares (se tem conta internacional de PayPal, isto é, ligada a uma conta bancária baseada no exterior);
- b) Depósito bancário em conta corrente

Caso a opção do parceiro seja pelo depósito em conta corrente, há duas situações:

- 1) **Parceiro Pessoa Jurídica:** será necessário que o parceiro emita uma nota fiscal com os valores pagos por Babel-Team, e que informe a Babel-Team os dados bancários e cadastrais que constam do ANEXO 1.
 - Esta nota fiscal deve ser enviada por e-mail para Babel-Team (financeiro@babelteam.com) até o último dia do mês em que o pagamento é realizado, com os dados cadastrais de Babel-Team como indicados no **ANEXO 2**.
- 2) **Parceiro Pessoa Física:** Babel-Team pagará por Recibo de Pagamento de Autônomo (RPA), com os descontos estipulados por lei (retenção de imposto de renda - conforme tabela vigente -, de ISS (5%) e de INSS - conforme tabela vigente). Para isso o parceiro deverá enviar a Babel-Team seus dados cadastrais, conforme indicados no Anexo 3.

Todos os pagamentos serão realizados a partir do dia 25 do mês seguinte ao cálculo, de acordo com as **Tabelas 02 e 03** e com as instruções abaixo:

- O pagamento dos bônus (reward único por venda, no caso que no mês da venda Infusionsoft tenha estabelecido Rewards sempre ocorrerá a partir do dia 25, 90 dias depois da venda desde que a conta continue ATIVA.
- A comissão recorrente será paga em um prazo indeterminado, assim que o parceiro acumular uma quantia mínima de US\$100. A única exceção é se o parceiro possui uma conta PayPal estrangeira (de fora do Brasil).

Outras condições

- Para uma primeira conta, não será autorizado o parceiro indicar a si mesmo ou a empresa/agência em que trabalhe.
- Caso o parceiro não envie a nota fiscal no prazo de até 2 meses após a data do pagamento, ele estará automaticamente abrindo mão de sua comissão e/ou reward e da parceria.
- Só serão pagados os valores as comissões depois o parceiro emitir nota fiscal.

Vantagens para seus clientes

Babel-Team negocia com Infusionsoft, a cada mês, condições especiais nas contas para o mercado latino-americano.

Essas condições são comunicadas a cada parceiro via email (+Facebook +Skype) em <http://bit.ly/PTAcordoMes>

2) Crescer com custos de upgrades de contatos e/ou usuários muito competitivos em relação aos concorrentes

Os aumentos da quantidade de contatos e/ou usuários serão feitos com preços diferenciados e muito vantajosos em relação aos preços padrão praticados por Infusionsoft.

3) Treinamento Kickstart gratuito

Pacote de 7 horas *for free* para indicados pelo parceiro. As primeiras 7 aulas são gravadas com o passo a passo para todas as operações básicas e a oitava e última aula é ao vivo, um a um, com um dos nossos Consultores Certificados por Infusionsoft.

Outras opções com custo incluem:

Pacote de 2 horas de treinamento individual personalizado = R\$ 999,00 à vista, no boleto, cartão ou transferência bancária.

<http://bit.ly/IS2horas>

Pacote de 4 horas de treinamento individual personalizado = R\$ 1.999,00 à vista, no boleto, cartão ou transferência bancária.

<http://bit.ly/IS4horas>

Pacote de 8 horas de treinamento individual personalizado = R\$ 3.999,00 à vista, no boleto, cartão ou transferência bancária.

<http://bit.ly/IS8horas>

4) Suporte* gratuito em português, inglês ou espanhol

Com técnicos certificados perfeitamente fluentes nos 3 idiomas (PT, EN, suporte gratuito das 9h às 18h, de segunda a sexta.

Canais de suporte ao usuário Infusionsoft

Segunda a Sexta de 09 à 18h, exceto feriados municipais, estaduais e federais.

Chat: acessa via marketingautomatizado.com.br

Telefone: (21) 3173-3368

Whatsapp: (21) 96171-5151 (21) 97276-5151

E-mail: suporte@babelteam.com

Skype: são informados ao cliente imediatamente depois da compra.

Suporte ao Parceiro

Segunda a Sexta de 09 à 18h, exceto feriados municipais, estaduais e federais.

Contato: Jorge Luiz Ardrizzo

Skype: [infusionsoft.brasil3](https://www.skype.com/join/infusionsoft.brasil3)

Telefone: (21) 3173-3368 / (21) 97965-9888

E-mail: jorge.luiz@babelteam.com

Whatsapp: (21) (21) 97965-9888

Linha direta com Jorge Aldrovandi, inclusive sábados, domingos e feriados:
(21) 98736-1486 e jorge@babelteam.com

Anexo 1

Pagamento de Pessoa Jurídica

- Razão Social
- Endereço da sede como consta na Receita Federal, com CEP
- Inscrição no CNPJ
- Inscrição Municipal
- Inscrição Estadual (quando houver)
- Declaração de inscrição no Simples Nacional, assinada pelo sócio-diretor ou representante legal, quando for o caso
- Telefone do contato financeiro
- E-mail do contato financeiro

Dados bancários correspondentes ao CNPJ

- Nome do banco
- Número do banco
- Número da Agência
- Número da conta corrente
- Nome do correntista como consta no banco

Ao receber o pagamento, o parceiro deve emitir uma nota fiscal para Babel-Team, no valor recebido, com os dados cadastrais que constam no Anexo 2, na página 12 deste documento, no prazo máximo de cinco dias após o recebimento do comprovante de pagamento.

Anexo 2

Para emissão de Nota Fiscal de pagamento feito a Pessoa Jurídica

Razão Social: BABEL-TEAM E-BUSINESS, CURSOS E TREINAMENTOS EMPRESARIAIS
LTDA - ME

Endereço: Rua Davi Campista, 296 / 703
Humaitá - Rio de Janeiro - RJ
CEP 22261-010

Inscrição no CNPJ: 10.733.044/0001-84

Inscrição Municipal: 04466221-7

E-mail: financeiro@babelteam.com

Telefone: (21) 3173-3368

Sócio-diretor: Jorge Ricardo Pesca Aldrovandi / CPF 059.007.577-22

Anexo 3

Pagamento de Pessoa Física

As comissões e rewards serão pagos mediante emissão de Recibo de Pagamento de Autônomo (RPA), com os devidos descontos previstos por lei, a partir dos seguintes dados:

Nome completo

Endereço completo, com CEP

Telefone Fixo com DDD ()

Celular com DDD ()

E-mail

CPF

Número do Pis / Pasep / NIS ou NIT (basta um)

Dados Bancários

Nome e nº do banco

Agência

Conta corrente

Nome do Correntista

CPF do Correntista