

## Política Comercial

Seja um parceiro **Ellevo Soluções** e ofereça ao mercado a **Solução 0800net** para a informatização de áreas e processos das instituições privadas ou públicas.

Faça um bom negócio! Participe da rede de distribuição dos produtos exclusivos da **Ellevo Soluções**.

Nesse documento estão as diversas formas possíveis de comercialização e os trâmites necessários ao credenciamento.

Estamos à disposição para maiores esclarecimentos,

Carlos Alberto D'Ávila  
Diretor de Negócios  
davila@ellevo.com  
+ 55 47 2111 5400

## Parceria

A **Ellevo Soluções** necessita de parceiros para oferecer seus produtos, prestar serviços de implantação da solução instalada em seus clientes.

A empresa ou consultor deve atuar em uma das modalidades oferecidas. A estrutura disponível, o porte e a experiência vão determinar qual a melhor modalidade para o parceiro. O objetivo da **Ellevo Soluções** é atender bem os seus clientes, seja na venda ou na instalação e manutenção da **Solução Ellevo**.

Finders, Agentes e Revendedores Autorizados atuam na comercialização, implantação, consultoria da **Solução Ellevo**. Para cada modalidade existe uma forma de atuação, política de comissionamento e critérios de atendimento do cliente.

Modalidade	Atividade
Finder	Recomendar negócios.
Agente	Comercializar.
Revendedor Autorizado	Comercializar e implantar.

## Rede de Distribuição

A Ellevo Soluções faz uma contínua seleção de seus parceiros, com o intuito de sempre oferecer o melhor serviço aos seus clientes.

A Ellevo Soluções oferece aos seus parceiros, excelentes programas de parceria com uma série de facilidades para o desempenho das tarefas de venda, implantação e manutenção da Solução Ellevo Soluções.

O Parceiro dispõe dos seguintes benefícios:

- Utilização do logotipo padrão Ellevo Soluções nos materiais publicitários;
- Treinamentos gratuitos para seus técnicos na sede da Ellevo Soluções em Blumenau.
- Excelente percentual de comissão;
- Suporte técnico e comercial;
- Publicação do nome na home-page da Ellevo Soluções e outros materiais da Ellevo Soluções.

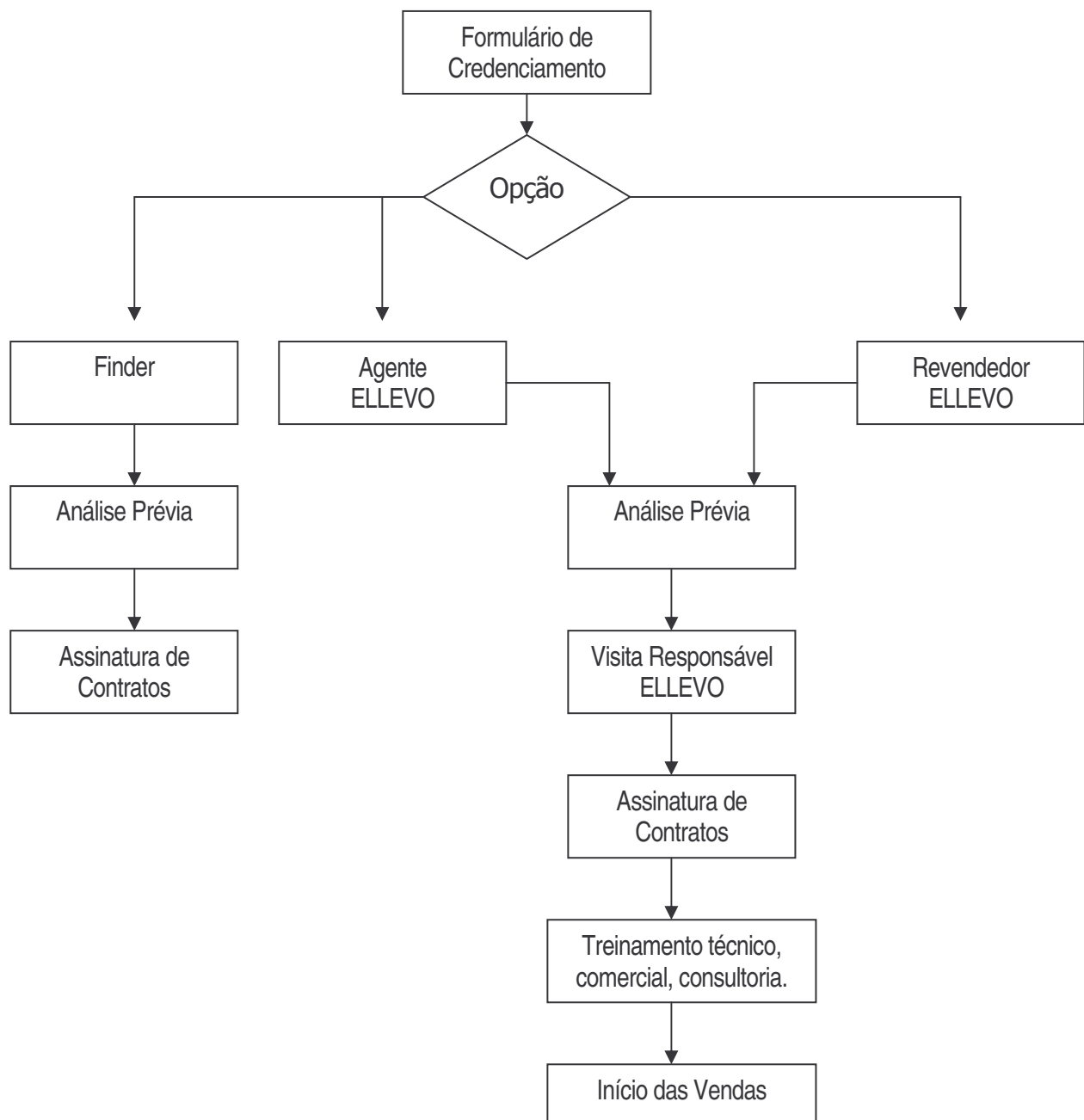
## Roteiro de Credenciamento

Enviar o formulário de credenciamento com os documentos requisitados, indicando a modalidade de interesse. Ver dados a serem fornecidos ao final desse documento.

Poderá ocorrer a visita de Diretor ou Gerente da Ellevo Soluções ao futuro parceiro, para uma reunião e para dirimir dúvidas a respeito do histórico da empresa ou profissional.

Assinatura dos contratos.

Poderão ser inscritos os profissionais nos treinamentos da área comercial, suporte técnico e consultoria. A seu critério o parceiro poderá convidar o instrutor da Ellevo Soluções para a sua sede, para otimizar o treinamento, inserindo mais participantes e arcando com as despesas de viagem e estadia do instrutor.



## Finder

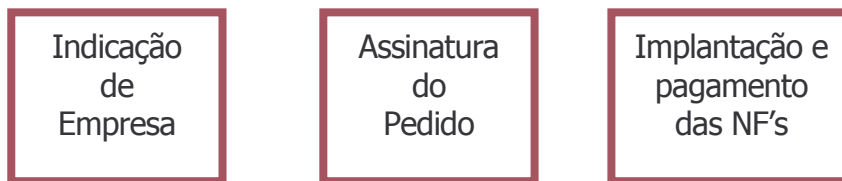
Empresa ou profissional qualificado que conhece as **Soluções Ellevo** e identifica empresas que possam utilizá-la, fazendo o trabalho de prospecção.

O *Finder* Ellevo Soluções sempre deverá se reportar à unidade mais próxima da sua sede.

As atividades do Finder estão divididas em duas fases; que concluídas o credenciam a uma comissão de 5%. Para receber a comissão, é necessário o cumprimento das fases de negociação, a efetiva realização do negócio e também o pagamento por parte do cliente das faturas de cobrança da LU-Licença de Uso ou outro valor que venha a ser previamente negociado entre as partes.

A qualquer momento o Finder pode se tornar Agente ou Revendedor autorizado, bastando para tanto que o mesmo atenda os Requisitos Básicos e o Credenciamento exigido nesta Política Comercial.

Fases da Comercialização das Soluções Ellevo Soluções



**Indicação de empresa:** Indicar uma empresa significa oferecer ao Departamento Comercial da **Ellevo Soluções** o nome da empresa interessada na **Solução Ellevo**, bem como a pessoa de contato na organização. As indicações devem ser realizadas por escrito para a **Ellevo Soluções**.

**Assinatura do Pedido/Contrato:** Esta fase se caracteriza pela entrega da proposta de licenciamento e da obtenção do aceite através da assinatura no pedido e/ou do contrato de Licenciamento de Uso da **Solução Ellevo**.

**Implantação e Pagamento das NF's.** Realização de todo o todo o trabalho de implantação e treinamento para preparar os técnicos do cliente no uso da SOLUÇÃO e o efetivo recebimento dos valores correspondentes a LU-Licença do Uso.

Requisitos Básicos para o Credenciamento do Finder

A empresa ou profissional que deseja atuar como Finder deve observar alguns requisitos mínimos para o desempenho dessa tarefa. A pessoa envolvida na indicação da **Solução Ellevo** deve ter curso médio e conhecimentos básicos de informática e não pode trabalhar com empresas concorrentes das soluções comercializadas pela Ellevo Soluções.

## Agente Ellevo Soluções

Empresa qualificada que conhece as **Soluções Ellevo** e identifica empresas que possam utilizá-la, fazendo o trabalho de prospecção, demonstração da solução, reuniões de acompanhamento e assinatura do pedido.

O agente **Ellevo Soluções** sempre deverá se reportar a unidade mais próxima da sua sede.

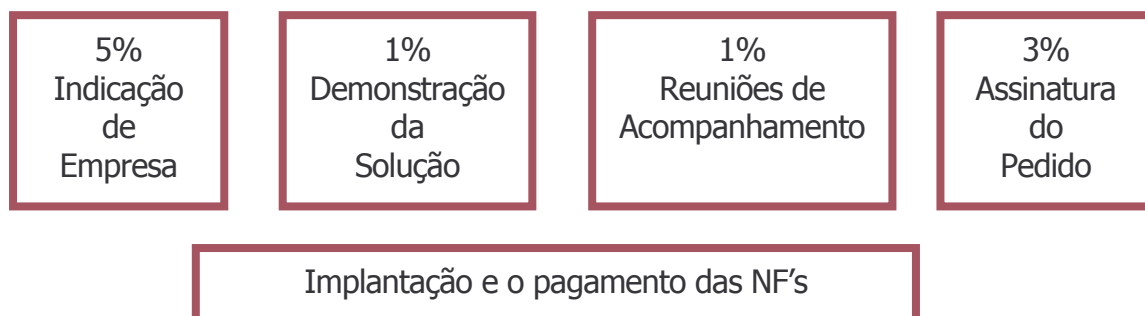
As atividades do Agente estão divididas em quatro fases, que concluídas o credenciam a uma comissão de 10% (ver quadro abaixo). Para receber a comissão integral é necessário o cumprimento das quatro fases e que haja o efetivo pagamento por parte do cliente.

Se houver o envolvimento de outras empresas ou profissionais em determinadas fases, a **Ellevo Soluções** repassará o comissionamento para o Agente envolvido ou dividirá a comissão entre o Agente e um terceiro que realizou a tarefa, com a anuência do Agente.

Todo e qualquer relacionamento entre o Agente e o *Prospect* deverá ser registrado no módulo do sistema 0800Net da Ellevo Soluções, para o qual o Agente receberá um *login* e senha de acesso, sem custo. Neste módulo está previsto o registro temporário de exclusividade (90 dias renováveis) de um determinado *Prospect*.

A qualquer momento o Agente pode se tornar Revendedor Autorizado, bastando para tanto que o mesmo atenda os requisitos básicos exigidos nesta política para a categoria de "Revendedores Autorizados".

Fases da Comercialização da Solução Ellevo Soluções



**Indicação de empresa:** Indicar uma empresa significa oferecer ao Departamento Comercial da **Ellevo Soluções** o nome da empresa interessada numa solução corporativa, bem como a pessoa de contato na organização. As indicações devem ser realizadas por escrito para a **Ellevo Soluções**.

**Demonstração da Solução Ellevo:** Demonstrar significa fazer apresentações com recursos instrucionais ou diretamente em notebooks, além de oferecer o material promocional impresso.

**Reuniões de acompanhamento:** Acompanhar significa realizar reuniões e visitas ao cliente para dirimir dúvidas a respeito do produto, da proposta e outras questões relevantes ao bom andamento da negociação.

**Assinatura do Pedido / Contrato:** Esta fase se caracteriza pela entrega da proposta de licenciamento e da obtenção do aceite através da assinatura no pedido e/ou do contrato de Licenciamento de Uso da **Solução Ellevo**.

**Implantação e Pagamento das NF's.** Realização de todo o trabalho de implantação e treinamento para preparar os técnicos do cliente no uso da SOLUÇÃO e o efetivo recebimento dos valores correspondentes a LU-Licença do Uso.

## Requisitos Básicos para Credenciamento do Agente

A empresa que deseja atuar como Agente deve observar alguns requisitos mínimos para o desempenho dessa tarefa.

A pessoa envolvida na demonstração e indicação da **Solução Ellevo**:

Deve ter curso superior e conhecimentos básicos de informática, não trabalhar com empresas concorrentes às SOLUÇÕES apresentadas e disponibilizadas para comercialização pela Ellevo Soluções. Deve dispor de condução para deslocamentos e notebook apropriado à instalação das soluções, bem como estar capacitado pelos treinamentos ofertados pela Ellevo Soluções.

## Revendedor Autorizado Ellevo Soluções

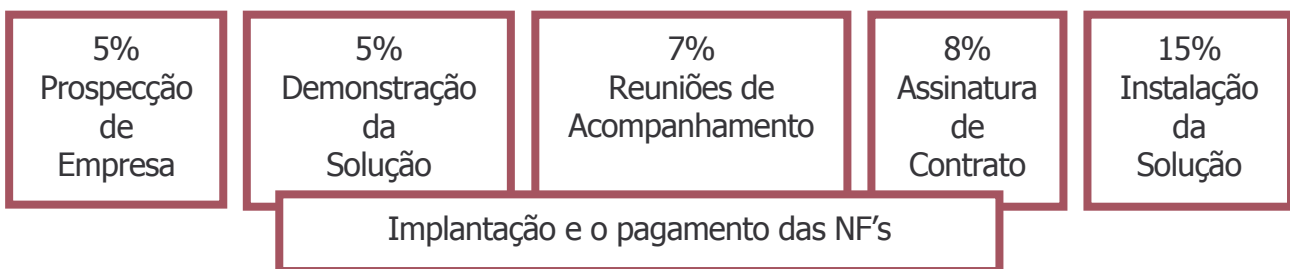
Empresa que conhece a **Solução Ellevo** e identifica empresas que possam utilizá-la, fazendo o trabalho de prospecção, demonstração da solução, reuniões de acompanhamento, assinatura do pedido e instalação.

As atividades do Revendedor Autorizado estão divididas em cinco fases. Cada fase realizada credencia o Revendedor à uma comissão específica. Ao cumprir as cinco fases o Revendedor Autorizado recebe a comissão integral (40%, conforme abaixo). Se houver o envolvimento de outras empresas ou profissionais em determinadas fases, a **Ellevo Soluções** repassará o comissionamento para a empresa ou profissional envolvido ou dividirá a comissão entre o Revendedor Autorizado e a empresa ou profissional que realizou a tarefa, conforme acordado previamente entre os envolvidos.

Todo e qualquer relacionamento entre o Revendedor e o *Prospect* deverá ser registrado no módulo do sistema 0800Net da **Ellevo Soluções**, para o qual o Revendedor Autorizado receberá um *login* e senha de acesso, através do site [www.0800net.com.br](http://www.0800net.com.br), sem custo. Neste módulo está previsto o registro temporário de exclusividade (90 dias renováveis) de um determinado *Prospect*.

O Revendedor Autorizado que tiver interesse em utilizar a **Solução Ellevo** para uso próprio, poderá fazer uso da comissão que teria direito no caso de venda para abater do valor total, a título de desconto.

Fases na Comercialização, Implantação e Manutenção da Solução Ellevo Soluções



Prospecção de empresa: Procurar possíveis futuros clientes da Solução Ellevo Soluções.

**Demonstração da Solução Ellevo:** Demonstrar significa fazer apresentações com recursos instrucionais ou diretamente em notebooks, além de oferecer o material promocional impresso.

**Reuniões de acompanhamento:** Acompanhar significa realizar reuniões e visitas ao cliente para esclarecer dúvidas a respeito do produto.

**Assinatura do contrato:** Esta fase se caracteriza pela entrega da proposta de licenciamento de Uso ou Locação e da obtenção da assinatura do pedido e do contrato de licenciamento de uso da **Solução Ellevo**.

**Implantação / Instalação da Solução Ellevo** Instalar significa fornecer a consultoria adequada para colocação dos produtos no cliente, realizar os treinamentos dos usuários, orientar quanto às diversas funções do sistema e fazer as customizações necessárias às características e peculiaridades do cliente.

Implantação e Pagamento das NF's. Realização de todo o todo o trabalho de implantação e treinamento para preparar os técnicos do cliente no uso da SOLUÇÃO e o efetivo recebimento dos valores correspondentes a LU-Licença do Uso.

#### Requisitos Básicos para o Credenciamento de Revendedor

A empresa que deseja atuar como Revendedor Autorizado deve observar alguns requisitos mínimos para o desempenho dessa tarefa:

Manter Técnicos para demonstração, prospecção e, opcionalmente, a implantação da **Solução Ellevo**.

Não representar ou desenvolver sistemas concorrentes dos produtos **Ellevo Soluções**;

Ter na equipe uma pessoa de Televendas "Telemarketing";

Ter condução e notebook apropriado à disposição dos profissionais treinados;

Ter linhas telefônicas, fax e conexão com Internet;

Ter instalado uma rede Windows NT/2000/XP, com no mínimo um banco de dados adequado à utilização de sistemas na arquitetura cliente/servidor e os sistemas instalados;

Ter local adequado próprio ou de terceiros para treinamento de usuários para um mínimo de seis pessoas.

Ter pessoal habilitado e treinado na utilização de ferramentas de desenvolvimento;

A equipe técnica deverá ter telefone celular;

Ter experiência de implantação e comercialização de sistemas;

Ter funcionário ou manter convênio com empresa com experiência em Windows NT Server 2000, Windows Server 2003, Windows XP e Banco de Dados SQL Server 2000 ou superior, além de ter conhecimentos sobre uso de internet e a infra e configurações requeridas para hospedagem destes serviços.

## Elaboração de Propostas

Toda e qualquer proposta elaborada deverá receber o aval da **Ellevo Soluções Matriz**, que receberá dos seus Parceiros a Solicitação de Proposta. Após a emissão da proposta pela **Ellevo Soluções**, esta será encaminhada para o seu Parceiro, que fará a entrega ao cliente potencial.

Em determinadas situações ou dependendo do cliente, de acordo com o nível de serviço exigido, os preços podem ser majorados ou diminuídos, sempre objetivando o melhor negócio para as partes.

## Licença de Uso de Programa – Obrigatória

Para cada licenciamento será aplicado um contrato, que será emitido em três vias de igual teor e validade:

Uma via permanece com o Cliente;  
Uma via permanece com a **Ellevo Soluções**;  
Uma via permanece com o Parceiro **Ellevo Soluções**.

### Licença de Uso

A partir da utilização dos sistemas, entra em vigor o Contrato de Licença de Uso de Programa de Computador (Lei 9.609/98, artigo 7º e 9º), assinado por ocasião do Licenciamento de Uso do Sistema, que lhe assegurará os seguintes direitos:

**Garantia de Funcionamento** - Os sistemas terão permanente manutenção em seus códigos fonte, exercida pela **Ellevo Soluções**, em sua sede em Blumenau (SC), corrigindo falhas detectadas, limitando-se à substituição por uma cópia corrigida;

**Garantia de Pleno Atendimento à Legislação Vigente** - Sempre que houver mudanças na legislação, estas serão prontamente incorporadas aos sistemas, sendo esta nova versão colocada à disposição do cliente;

**Garantia de Evolução Tecnológica** - Otimização dos sistemas e suas rotinas adaptando-os às mudanças tecnológicas, sempre a critério da **Ellevo Soluções**, que poderá também incorporar as sugestões dos usuários;

**Atendimento Permanente para Esclarecimentos de Dúvidas** - Serviços de suporte técnico ao cliente via: Internet, através do sistema 0800Net através da URL [www.0800net.com.br](http://www.0800net.com.br), desenvolvido para essa finalidade e/ou telefone nos casos de urgência ou impossibilidade de uso do serviço.

### Serviços Diferenciados

Além das garantias mencionadas, outros serviços estão previstos no CONTRATO DE LICENCIAMENTO DE USO: Novas versões dos sistemas serão disponibilizadas sem custo na sede da **Ellevo Soluções** para **download's**. Serão cobrados somente a mídia e despesas com despachos se houverem; inexistindo despesas no caso de transferência via Internet.

A substituição da versão é de inteira responsabilidade do cliente, para tanto a **Ellevo Soluções** fornecerá toda a orientação necessária por escrito; se houver necessidade de um profissional para instalação da versão, as horas serão faturadas de acordo com os preços vigentes, conforme definido em contrato específico.

Atendimento pessoal gratuito ao usuário devidamente treinado, na sede da **Ellevo Soluções**, com hora marcada, desde que o problema não seja decorrente de falhas operacionais ou de equipamento.

Serviços de auxílio e consultoria prestados por técnicos da **Ellevo Soluções** poderão ser realizados sempre que necessário. Serão cobradas as horas conforme tabela de preços em vigor.

O contrato de Licença de Uso de Programa de Computador (Lei 9.609/98, artigo 7º e 9º), é obrigatório e de doze meses, reajustado e renovado automaticamente por iguais períodos, salvo menção em contrário por quaisquer das partes, com antecedência mínima conforme registros.

Os faturamentos dos contratos e licenças de uso serão sempre diretos da **Ellevo Soluções** contra o cliente. O parceiro fará os seus faturamentos sobre os serviços prestados ao cliente; normalmente horas de consultoria e assessoria. Podendo, em casos acordados, faturar diretamente.

Os valores cobrados mensalmente são corrigidos anualmente pela variação do IGPM/FGV ou outro índice acordado previamente entre as partes.

## Comissões

### Licenças de Uso

Os valores faturados contra os clientes serão repassados pela **Ellevo Soluções** até o décimo dia útil após o recebimento por parte do cliente, mediante a apresentação da respectiva nota fiscal de serviços.

### Contrato de Locação

A comissão devida sobre o valor da licença mensal, será repassada para o parceiro até o décimo dia útil após o recebimento por parte do cliente, mediante a apresentação da respectiva nota fiscal de serviços.

## Contrato com o Parceiro

Após a conclusão do processo de credenciamento será elaborado e assinado o Acordo de Cooperação Comercial.

### Região Geográfica

A política de Parceiro **Ellevo Soluções** não contempla “exclusividade”. A **Ellevo Soluções** mantém ética de não credenciar outros parceiros na mesma região, quando o parceiro é atuante.

Para regiões com mais de 1 (hum) milhão de habitantes a **Ellevo Soluções**, a seu critério, pode credenciar mais de um parceiro.

O Parceiro **Ellevo Soluções** deverá fornecer mensalmente planilha com o Acompanhamento das tarefas comerciais realizadas. Prospecções, visitas, etc., sempre utilizando o módulo Prospect do sistema 0800Net para registrar os contatos efetuados.

### Cancelamento do Contrato de Parceria

Com base nas planilhas de Acompanhamento da Produtividade dos Negócios, a **Ellevo Soluções** avaliará o desempenho do mesmo, medindo e traçando estratégias comerciais com o Parceiro **Ellevo Soluções**. Caso a **Ellevo Soluções** constate a falta de interesse do mesmo na comercialização dos sistemas, a **Ellevo Soluções** pode, a seu critério, rescindir o contrato unilateralmente.

## Propaganda/Feiras/Eventos

A **Ellevo Soluções** poderá participar com %(percentuais) dos custos de eventos regionais como apresentações de produtos, feiras, congressos, divulgação em jornais e revistas.

O percentual de auxílio será determinado levando-se em conta a participação exclusiva dos sistemas **Ellevo Soluções** ou o rateio de área e espaço com outros produtos.

Qualquer tipo de divulgação ou evento deverá ser aprovado pela **Ellevo Soluções** antecipadamente.

A solicitação dos materiais publicitários para os eventos deverá acontecer com antecedência.

A **Ellevo Soluções** fornecerá o material publicitário em lotes de 50, 100 ou 200, cobrando o custo dos mesmos. O valor do material será informado por ocasião da solicitação. A **Ellevo Soluções** tem como padrão o envio do material via correio "simples".

Nos casos de anúncios são passíveis de abatimento as seguintes despesas, com comprovantes fiscais:

- Custos de produção e arte final;
- Custos de veiculação

Nos casos de feiras, eventos e apresentações, são passíveis de abatimento as seguintes despesas, com comprovantes fiscais:

- Aluguéis de equipamentos para projeção ou microcomputadores de terceiros;
- Despesas com alimentação do pessoal envolvido nas demonstrações;
- Despesas com coquetéis e bebidas;
- Despesas com fretes e condução de pessoal;
- Aluguéis de salas ou pagamento de espaços em feiras e congressos;
- Despesas com divulgação e convites;

## Suporte ao Parceiro

A **Ellevo Soluções** mantém pessoal de suporte habilitado durante o horário comercial para atender solicitações e dúvidas dos parceiros.

As consultas podem ser feitas via INTERNET, através do sistema 0800Net, específico para essa finalidade ou por telefone nos casos de urgência. Além disso, um servidor com um *site* e serviços de *FTP* garantem atualização constante das informações necessárias.

## Credenciamento

Para o credenciamento a empresa deverá enviar as seguintes informações e documentos:

**Pessoa Jurídica** (aplicável a *Finders*, Agentes e Revendedores Autorizados)

Razão social.

Endereço completo com Cep, Cidade e Estado.

CNPJ.

Inscrição Estadual e municipal se houver.

Telefone central, fax e site na internet.

Relação dos sócios com cargo, CPF, telefone, e-mail e percentual de participação na empresa.

Destacar o nome do Diretor Comercial, CPF, telefone e e-mail.

Relacionar as filiais se possuir, com endereço, telefone e responsável pela unidade.

Indicar se a empresa tem certidões como: revenda autorizada Microsoft, Novell Authorized Partner, IBM Business Partner, Microsoft Solution Provider, Novell Authorized Gold Partner, Oracle Partner, Lótus Partner, Novell Enterprise Consulting ou outras se tiver.

Região de atuação com relação das principais cidades.

Principais clientes com nome, telefone e pessoa de contato.

Principais fornecedores com nome, telefone e pessoa de contato.

Indicar qual o tipo de parceiro comercial deseja ser: agente ou revendedor autorizado.

Anexar cópia do contrato social com a última alteração e cópia do cartão CNPJ.

Relacionar as referências bancárias com banco, agência e conta, indicando qual a conta para depósito das comissões.

**Pessoa Física** (aplicável tão somente a *Finders*)

Nome completo.

Endereço completo com Cep, Cidade e Estado.

CPF.

Telefones (fixo e móvel) e endereço eletrônico.

Indicar conhecimento de linguagens e outras informações relevantes sobre TI.

Anexar cópia de CPF e carteira de identidade.

Relacionar as referências bancárias com banco, agência e conta, indicando qual a conta para depósito das comissões.

extremamente competitivos.