

## **CRITÉRIOS OBJETIVOS PARA ASSOCIAÇÃO**

Agosto, 2021.

A empresa deve ter seu modelo de negócios estruturado com as características abaixo:

- a. Possuir o canal de vendas diretas estruturado e em funcionamento, ainda que não seja a sua operação majoritária;
- b. Comercialização de produtos e/ou serviços por meio de relacionamento de empreendedores independentes com seus clientes;
- c. Forma de Remuneração: Mononível, Binível e/ou multinível;
- d. Modelos:
  - Empreendedor independente compra o produto/serviço da empresa e o revende ao consumidor final;
  - Empreendedor independente realiza indicação de produtos e/ou serviços para sua rede de relacionamento e após efetivada a venda, recebe um % do valor pela indicação.
- e. Formas de Contato com cliente:
  - Venda Direta Presencial;
  - Venda Direta Digital - internet, sites, e-mails, aplicativos, televendas e outros meios eletrônicos.
- f. Com exceção das empresas reconhecidamente atuante e tradicionais nas vendas diretas em outros países ou relevantes em sua indústria, será exigido o mínimo de 1 (um) ano de atividade de vendas diretas como condição para associação.

Obs: Para todos os casos, a empresa e seus revendedores devem seguir as regras do código de ética da ABEVD, o que reflete diretamente na imagem do setor.

### **O que será avaliado em meu modelo de negócios?**

- a. Sobre o contrato com os empreendedores independentes: (i) deve conter todas as regras e condições da relação independente (ii) no caso de revenda produtos: conter cláusula com política de recompra (“buy back”) por 12 meses, nos termos dos Códigos de Ética<sup>1</sup>, e (iii) referência expressa à obrigação da empresa e dos empreendedores de seguir os Códigos de Ética da ABEVD.
- b. Sobre formas de ganho:
  - Lucro, bonificações ou qualquer forma de ganho devem ser advindos da comercialização de produtos e/ou serviços. A oportunidade de ganho deve estar sempre atrelada ao volume do pedido de produtos e/ou serviços;
  - Não pode haver ganho por mero recrutamento, sem obrigatoriedade de compra de produtos e serviços.
  - As qualificações para títulos de lideranças e incentivos (carros, viagens, entre outros) deverá ser de acordo com períodos de qualificação e não cumulativas desde o cadastro do empreendedor.
  - Serviços, acesso ao espaço virtual, brindes, amostras e similares não poderão servir como fonte de remuneração indireta.
- c. Sobre Kit Inicial:

---

<sup>1</sup>Item 2.8, do Código de Ética diante dos Vendedores Diretos e entre Empresas da ABEVD.

- Se houver, o kit inicial deve ter preço razoável e de acordo com a natureza dos produtos/serviços. Apenas os produtos que integram o kit e que possam ser revendidos podem ser fonte de pontuação/remuneração para os empreendedores. O kit deve servir primordialmente para experimentação e para que o empreendedor conheça parte do material desde o início de seu negócio.
  - A quantidade de pontos de volume (volume bonificável e de qualificação) do Kit inicial deve ser igual ou menor à pontuação dos produtos se comprados individualmente, nunca maior. Ainda, os pontos gerados sobre a aquisição de kits de início devem ser calculados apenas em relação aos produtos que podem ser revendidos e não sobre brindes, amostras, serviços, acesso a espaço virtual e similares.
- d. O plano de negócios deve garantir que os pontos não sejam provenientes exclusivamente ou em grande maioria de kits de início (pedidos/investimento iniciais).
- e. Com relação à compra mínima, será aceitável exigência de periodicidade e/ou volume mínimo dentro de determinado período.
- f. Não deve exigir exclusividade do empreendedor autônomo, ficando a cargo do mesmo definir com quem e com quantas empresas deseja relacionar-se, exceto em relação aos grandes líderes das redes (marketing multinível)
- g. A empresa deve oferecer suporte interno, treinamentos ao empreendedor autônomo, assim como orientação de negócios.