

MANUAL DO DISTRIBUIDOR

6A

Enagic Brasil Ltda

Rua João dos Santos, 532

Jd. Santa Rosália – Sorocaba/SP

CEP: 18090-040

E-mail: info@enagic.com.br

Revisado no dia 31 de março de 2017.

Este documento substitui todas as edições anteriores.

Manual válido somente no território brasileiro.

NORMAS GERAIS DA ENAGIC

1. Responsabilidades do Distribuidor

Como um distribuidor, você terá muitas responsabilidades para o seu sucesso e para os integrantes do seu grupo.

É muito importante entender que você não está trabalhando na Enagic Brasil, ou vice-versa, mas que você tem o seu próprio negócio.

O papel da Enagic Brasil consiste em receber e atender os pedidos de compra que chegam graças ao seu trabalho.

1. Estar totalmente informado sobre o uso e funcionamento das máquinas, sobre a água Kangen, bonificações, processamento de pedidos para a Enagic e práticas gerais de negócios.
2. Ser responsável pela formação e instrução de todos os Distribuidores da linha para serem autossuficientes.
3. Todas as dúvidas devem ser resolvidas dentro do grupo. A empresa somente será consultada como último recurso. A maioria das dúvidas devem ser dirigidas para o seu Distribuidor 6A mais próximo. Nunca diga para as pessoas ligarem para a empresa para resolver as dúvidas que podem ser resolvidas dentro do seu grupo.
4. Não realize nenhuma afirmação falsa sobre a Saúde e sobre o Plano de bonificação. Se souber de alguém que esteja realizando este tipo de afirmações, contate a empresa imediatamente para que interfira na situação.
5. Leia, compreenda plenamente e cumpra as Políticas e Procedimentos da Enagic.
6. Trabalhe na sua divulgação e representação de forma ética e profissional.
7. Qualquer tipo de divulgação tais como confecção de banners, pôster, folder, livretos, adesivos, entre outros, todo tipo de material precisará passar por uma análise e autorização da empresa.

2. Regras

As Regras se aplicam a todos os distribuidores que realize vendas em território brasileiro através do escritório do Brasil. Deverão ter o máximo de cuidado para qualquer violação, e poderá ter consequências como o cancelamento do seu registro como um distribuidor independente Enagic e, conseqüentemente a perda de todos os benefícios.

Note-se que, devido às leis e práticas comerciais diferem de país para país, algumas das regras são diferentes ou não se aplicam no Brasil e vice-versa com outros países.

Lista das regras:

- **Pagamentos:** Os pagamentos deverão ser realizados diretamente para a Enagic em forma de transferência bancária, envio de cheques, ou no cartão de crédito.
- **Formulários:** Só serão aceitos pedidos usando formulário oficial da Enagic Brasil que esteja em vigor. Os formulários atualizados estarão disponíveis no website da Enagic Brasil.
- **Bonificações:** As bonificações serão pagas aos distribuidores que forneceram os dados de conta bancária. Os pagamentos de bonificações se baseará nas regras do Plano de Compensação de 8 pontos da Enagic.
- **Tempo de entrega e envios ao destinatário:** As máquinas ou acessórios só serão enviados mediante comprovação do seu pagamento.

Se alguma dessas situações não forem cumpridas o envio será suspenso. Os produtos só serão enviados exclusivamente ao endereço do cliente.

O tempo de entrega dependerá da forma de envio escolhida pelo cliente e também pela localidade do destino. Deve-se tomar em conta que existem regiões que as entregas podem demorar mais que o previsto, por causa da localidade, dificuldade de acesso, etc. Nestes casos

o tempo de entrega poderá aumentar. Para verificar o tempo e custo de entrega para uma região específica, o cliente poderá contatar diretamente o escritório da Enagic Brasil.

O valor de frete difere de região para região. Os valores de frete atualizados estarão disponíveis no website da Enagic ou informados pela empresa por e-mail.

- **Nome de registro:** As ordens de pedido só poderão estar em nome de pessoa física ou pessoa jurídica. Por nenhum motivo se aceitará o requerimento com dois nomes, independente do seu estado civil. O nome que será registrado no Sistema da Enagic servirá para identificar tanto a máquina como o receptor de pagamento de bonificações. Também são aceitos os registros em nome de Pessoa Jurídica. O nome de registro pode ser diferente do nome para a fatura.

- **Menores de idade:** Menor de 18 anos só poderá ser registrado como Usuário Final. Por ser menor não é permitido que se registre como Distribuidor, e também não poderá receber bonificações.

- **Dados de Cartão de Crédito:** As informações do cartão de crédito que é informado para a Enagic só será utilizada para realizar operações que o cliente solicitar. As informações serão apagadas e inutilizadas após cada operação de compra já finalizada. Também a empresa poderá solicitar o preenchimento de autorização de pagamento pelo cartão de crédito "digitada", ou seja, sem o cartão físico para a transação.

Nunca envie informações do cartão por e-mail, carta para a empresa.

- **Entregas no estabelecimento:** As máquinas podem ser retirados pelos clientes/Distribuidor no estabelecimento se solicitado antecipadamente e com identificação previa, e com os pagamentos já identificados. **Não serão possíveis a retirada de máquinas em hipótese nenhuma sem a confirmação de pagamento.** Nos casos em que uma outra pessoa, além do comprador faça o requerimento de retirada da máquina será aprovada mediante autorização.

- **Disputas de interesse:** Todas as disputas de interesses entre os distribuidores estão fora do alcance da Enagic Brasil e deverão ser resolvidas entre eles. Recomenda-se procurar soluções para as situações pedindo conselhos e resolução ao 6A mais próximo devido a sua maior experiência no Sistema da Enagic.

- **Relação entre os Distribuidores:** Uma vez estabelecida a relação Vendedor-Comprador, não se pode fazer nenhum tipo de alterações. Se uma pessoa desejar fazer parte de uma estrutura de um outro distribuidor, ela deverá cancelar seu registro, esperar 6 meses e solicitar a mudança de linha e recomeçar tudo. (Mudança de linha é aplicada somente para o Distribuidor que solicita, não podendo levar todo o grupo. Tudo o que a pessoa já tinha feito será perdido e as bonificações correspondente não serão pagas mais.

- **Aliciamento de convidados:** **Será estritamente proibido aliciar contatos de outros distribuidores**, inclusive dentro da mesma estrutura do grupo. Sempre deverá ser respeitada as vendas e relações dos seus companheiros. Na constatação de disputa de algum cliente, o próprio cliente deverá decidir em qual estrutura entrará e quem será o seu patrocinador.

Se comprovado o ato de aliciamento de clientes de contatos de outro distribuidor, a empresa fará a notificação, poderá suspender os pagamentos de bonificações desse distribuidor, ou até mesmo da suspensão do registro como distribuidor.

- **Alteração de Dados ou informações:** Todas as alterações de dados, tais como mudança de endereço de correspondência, dados fiscais, alteração dos dados de cartão de crédito para pagamentos a prazo, etc., deverão ser informados por e-mail para o setor responsável do escritório da Enagic. Essas alterações serão concluídas em um prazo máximo de 5 dias úteis.

- **Vendas Internacionais:** Todos os Distribuidores Enagic podem realizar vendas nos países em que a Enagic esteja e receber as comissões ou bonificações pelo escritório da Enagic que estiver registrado.

- **Transferência de Registro:** Todos os distribuidores têm a liberdade de alterar o país de registro Enagic. Para isso, deverão solicitar ao escritório em que está registrado atualmente.

- Da relação comercial, Enagic/Distribuidor

A relação existente entre a Enagic e o Distribuidor (es,as), sempre será meramente comercial, sem vínculo empregatício; o Distribuidor poderá exercer as suas atividades comerciais, representando outros produtos e/ou outras empresa; não tem obrigatoriedade de cumprimento de horário e/ou de metas.

3. Vendas

Formas de pagamento:

- *Vendas à vista* (Dinheiro, Depósito, Cartão de crédito à vista, Cheque devidamente compensado)
- *Vendas parcelado* (até 6 vezes no cartão de crédito) ou cheques pré-datados mediante aprovação.

Cada uma dessas vendas tem requisitos diferentes e devem ser cumpridas todas as exigências para poder adquirir a máquina desejada.

Os clientes no Brasil podem decidir comprar como Consumidor Final ou como Distribuidor. Menores de 18 anos só poderão ser registrados como Consumidor Final.

Documentos necessários:

- Política de Devoluções assinada
- Cópia dos documentos RG e CPF ou CNH (Para estrangeiros RNE e CPF).

É muito importante que todos estes documentos sejam anexados ao formulário de pedido para verificarmos a autenticidade dos dados para emissão de Nota Fiscal.

Também é importante que as ordens de pedidos tenham a assinatura do cliente comprador e do distribuidor, pois desta forma teremos a garantia de que o registro seja na estrutura correta e os pagamentos de bonificações sejam feitas do modo correto.

As informações dos números de Identidade RG e CPF são importantes para verificar a autenticidade dos dados para emissão de Nota Fiscal. (Para estrangeiros será necessário RNE e CPF)

PLANO DE COMPENSAÇÃO ENAGIC – 8 PONTOS

Ao adquirir o aparelho, o cliente tem a opção de se tornar Distribuidor Enagic ou ser apenas o consumidor final. Tanto como Consumidor Final ou Distribuidor ele receberá um ID (número de identificação).

Para cada venda de máquina são gerados 8 Pontos que são pagos como bonificação. Conforme o número de aparelhos vendidos o Distribuidor qualifica-se com Ranking, assim como o valor das bonificações também mudam, conforme a tabela abaixo:

PLANO DE COMPENSAÇÃO 8 PONTOS

RANKING	1A	2A	3A	4A	5A	6A
Unidades	1 a 2	3 a 10	11 a 20	21 a 50	51 a 100	+ 101
BONIFICAÇÃO	1 Ponto	2 Pontos	3 Pontos	4 Pontos	5 Pontos	6 Pontos

SD501 Platinum	R\$ 620,00	R\$ 1240,00	R\$ 1860,00	R\$ 2480,00	R\$ 3100,00	R\$ 3720,00
K8	R\$ 880,00	R\$ 1760,00	R\$ 2640,00	R\$ 3520,00	R\$ 4400,00	R\$ 5280,00
Leveluk R	R\$ 300,00	R\$ 600,00	R\$ 900,00	R\$ 1200,00	R\$ 1500,00	R\$ 1800,00

Todos os valores acima com SP (Ponto Especial)

Para toda transição de ranking será necessário o número de vendas combinadas (diretas e indiretas) + uma venda direta para qualificar-se para o Ranking superior.

Somente na transição do Ranking 1A para 2A o Distribuidor necessariamente deverá fazer duas vendas diretas + uma venda indireta para qualificar-se no Ranking 2A.

Modo para subir de nível

1A → 2A (2 vendas diretas + a 3ª venda direta para se tornar 2A). Também pode-se pular de níveis de 1A para 3A, 4A, 5A ou 6A desde que tenha unidades suficientes para pular de nível. Vale lembrar que necessita obrigatoriamente 2 vendas diretas + 1 venda indireta para subir de nível.

2A → 3A (10 vendas combinadas (diretas e indiretas) + 1 venda direta para se tornar 3A). Também pode-se pular de níveis de 2A para 3A, 4A, 5A ou 6A desde que tenha unidades suficientes para pular de nível.

3A → 4A (20 vendas combinadas (diretas e indiretas) + 1 venda direta para se tornar 4A). Também pode-se pular de níveis de 3A para 5A ou 6A desde que tenha unidades suficientes para pular de nível.

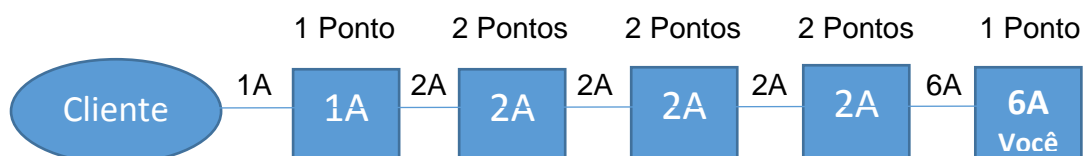
4A → 5A (50 vendas combinadas (diretas e indiretas) + 1 venda direta para se tornar 5A). Também pode-se pular de níveis de 4A para 6A desde que tenha unidades suficientes para pular de nível.

Vendas diretas são as vendas feitas pelo próprio Distribuidor.

Vendas indiretas são as vendas feitas pelos seus Downlines ou descendentes do grupo.

O Distribuidor recebe a bonificação por cada unidade na venda direta e na venda indireta pelo seu Downline na regra de compensação no Plano de 8 Pontos.

Exemplos:



A Enagic não exige uma cota aos Distribuidores. Não há a obrigação de vender um determinado número de máquinas por período. O Distribuidor pode vender um aparelho hoje e outro no ano que vem.

Mas para continuar a receber o valor integral da bonificação, é necessário que o Distribuidor efetue pelo menos uma venda dentro do período de 90 dias após a sua 1ª venda registrada. Repare essa tabela: (referência como Distribuidor 1A)

BONIFICAÇÃO 8 PONTOS – PESSOA JURÍDICA

Exemplo: SD501 Platinum no valor de R\$ 16.000,00

1 Ponto = R\$ 620,00 (com SP)

Classe	SP	D1	D0	FA
Período	< 90 Dias	< 6 meses	> 6 meses	> 2 anos
Bonificação Base	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 250,00	R\$ 0
Bônus SP	R\$ 120,00	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
Total	R\$ 620,00	R\$ 500,00	R\$ 250,00	R\$ 0

SP=Ponto Especial D1=Distribuidor Status 1 D0=Distribuidor Status 0 FA=Agente Inativo

Logo que o cliente adquire o aparelho e efetua a sua **1ª venda**, ele entra na classe de **Distribuidor SP**. Isso quer dizer que as suas vendas vão lhe render a bonificação acrescidas de um bônus SP, no total de R\$ 620,00 (Exemplo: SD501 Platinum). Se dentro do período de 90 dias o Distribuidor não efetuar venda, ele entra para a classe de Distribuidor D1, recebendo apenas o valor da bonificação sem bônus SP para sua venda. Como D1 ele tem o prazo de 6 meses para efetuar uma venda. Terminando esse período sem vendas (6 meses), o Distribuidor entra para a classe D0, recebendo 50% do valor da bonificação e sem bônus SP. Se, mais uma vez, ele não vender aparelho algum em até 2 anos, o seu ID fica inativo e seu status se torna FA0.

É importante saber que o bônus **SP** retorna sempre após uma venda direta realizada. Por exemplo: o Distribuidor está sem registrar vendas há 1 ano e meio (mais de 6 meses e menos de 2 anos), portanto está na classe **D0**. Ele vendendo um aparelho, e nesta venda, ele recebe a bonificação com o bônus SP, e a partir desta venda, volta para a classe **SP** e em todas as vendas que efetuar a seguir, receberá a bonificação total. Contudo, se mais uma vez, dentro de 90 dias ele não vender aparelho algum, o ciclo começa novamente. Mais de 90 dias “cai” para D1, mais de 6 meses “cai” para D0, mais de 2 anos, FA.

Os valores das bonificações são depositados na conta corrente em até 10 dias úteis após a venda registrada.

As bonificações geradas na semana serão contabilizadas, a empresa irá informar os valores com o total de comissões a receber. O distribuidor deverá emitir a nota fiscal de serviços com o valor total informado até o dia do pagamento da comissão.

A empresa recebendo a nota fiscal efetuará o pagamento de bonificação. (Para Distribuidores registrados como Pessoa Jurídica).

Como Distribuidor, o cliente está livre para fazer o seu negócio. Ele pode realizar apresentações, reuniões, palestras, panfletos, vídeos, tudo para alcançar o seu público, desde claro, isso não agrida o estatuto da empresa.

Quando uma pessoa demonstra interesse no aparelho e vai adquiri-lo, cabe ao Distribuidor preencher o formulário de pedido com seus dados de Distribuidor e os dados do cliente, e encaminhá-lo à Enagic junto com os outros documentos. Após a conferência de todos os dados e juntamente com o recebimento da confirmação de pagamento, a Enagic envia a máquina por SEDEX ou PAC.

Bonificação Venda Refil de Filtro

FILTRO		VALOR
HG	NORMAL	R\$ 15,00 por ponto
	PROMOCIONAL	R\$ 7,00 por ponto
HG-N	NORMAL	R\$ 15,00 por ponto
	PROMOCIONAL	R\$ 7,00 por ponto
F8	NORMAL	R\$ 15,00 por ponto
	PROMOCIONAL	R\$ 7,00 por ponto

Todas as vendas de refil de filtro são geradas 8 Pontos de bonificação.

A pontuação é contabilizada no mesmo sistema de 8 pontos da máquina.

O cliente adquirindo um refil de filtro gerará bonificações para o Patrocinador e os Distribuidores acima, conforme a estrutura e pontuação de 8 Pontos.

Os pagamentos de bonificação de venda de refil de filtro são acumulativos e pagos quando o valor completar em média o valor de 1 Ponto de venda de uma máquina.

Distribuidor 6A

Requisitos para qualificação 6A:

- Acumular um total de vendas de 100 unidades (diretas e indiretas).
- Realizar uma venda direta para conseguir a classificação 6A.

TIPOS DE BÔNUS PARA DISTRIBUIDOR 6A

- **TÍTULO INCENTIVO 6A (BÔNUS NOVO 6A)**
Valor: R\$ 10.000,00

Requisitos:

10 vendas dentro dos 8 Pontos no mês que se tornar 6A

Ou 15 vendas dentro dos 8 Pontos no mês seguinte que se tornar 6A

(Contabilizando total do mês que se tornou 6A e o mês seguinte).

Ou 20 vendas dentro dos 8 Pontos no 2º mês após se tornar 6A

(Contabilizando total mês que se tornou 6A, o mês seguinte e o 2º mês).

Exemplo:

Sr. Kangen se tornou 6A no mês de janeiro, porém ele somente tem 5 vendas dentro dos 8 Pontos em janeiro.

Sr. Kangen tendo uma chance fez 8 vendas no mês de fevereiro, porém ainda não atingiu as 15 vendas (5 vendas janeiro + 8 vendas fevereiro = 13 vendas)

Sr. Kangen tem ainda uma última chance de receber o Bônus Incentivo.

Em março ele fez 8 vendas, contabilizando no total 21 vendas, assim ele receberá o valor de R\$ 10.000,00 com Bônus Incentivo.

(5 vendas janeiro + 8 vendas fevereiro + 8 vendas março = 21 vendas)

Vale lembra que se o Novo Distribuidor 6A não atingir número de máquinas necessárias nos 3 meses que teria chance, não receberá o bônus incentivo e também o Distribuidor 6A2 acima também não poderá receber o bônus Incentivo de 6A2

- **BÔNUS EDUCACIONAL (Educational Allowance)**

Requisitos: Estar qualificado como Distribuidores 6A ou superior.

Os 2º e 3º Distribuidores 6A que estiverem mais próximos devem ter uma venda direta dentro de um ano para receber essa comissão.

Quando um distribuidor se torna um Distribuidor 6A, ele receberá um Bônus Educacional por cada unidade vendida fora dos 8 pontos.

O bônus é efetivo para unidades vendidas após o primeiro dia do mês seguinte ao avanço do Distribuidor para 6A.

O Distribuidor 6A receberá o bônus Educacional, sem limitação de níveis.

O bônus Educacional é pago diariamente, quando as vendas ocorrem.

Três Distribuidores 6A e superiores que estiverem mais próximos da nova venda serão qualificados a receber o bônus.

• **BÔNUS VENDAS GRUPO 6A (Group Bonus 6A)**

O valor do prêmio depende do número de vendas do seu grupo, e também vai depender da quantidade de venda direta realizada no mês.

O prêmio é pago para todos os 6 meses seguintes do mês em que se tornou 6A.

São calculados e pagos mensalmente.

VENDAS NO MÊS	QTD. VENDAS DIRETAS			
	0 vendas	1 vendas	2 vendas	3 vendas
Menos de 4	R\$ 400,00	R\$ 800,00	R\$ 1600,00	R\$ 2400,00
5 a 9 vendas	R\$ 500,00	R\$ 1000,00	R\$ 2000,00	R\$ 3000,00
10 a 14 vendas	R\$ 1000,00	R\$ 2000,00	R\$ 3000,00	R\$ 4000,00
15 a 19 vendas	R\$ 1500,00	R\$ 3000,00	R\$ 4000,00	R\$ 5000,00
20 a 24 vendas	R\$ 2000,00	R\$ 4000,00	R\$ 5000,00	R\$ 6000,00
25 a 29 vendas	R\$ 2500,00	R\$ 5000,00	R\$ 6000,00	R\$ 7000,00
Acima de 30 vendas	R\$ 3000,00	R\$ 6000,00	R\$ 7000,00	R\$ 8000,00

Venda de Leveluk R será contabilizada como 0,5 unidade

• **BÔNUS STEP UP (MOTIVACIONAL 6A)**

Os Distribuidores 6A recebe bonificação por 6 meses consecutivos caso algum distribuidor de sua estrutura se qualifique 6A.

O valor do bônus dependerá da quantidade de venda que o Distribuidor realizou no mês que se qualificou a 6A.

Qtd	Quantidade de vendas	Vendas acumuladas no início do mês	Valor do prêmio Step Up
1	96~101	0~5	R\$ 2585,00
2	91~95	6~10	R\$ 2420,00
3	86~90	11~15	R\$ 2324,00
4	81~85	16~20	R\$ 2260,00
5	76~80	21~25	R\$ 2105,00
6	71~75	26~30	R\$ 1955,00
7	66~70	31~35	R\$ 1810,00
8	61~65	36~40	R\$ 1670,00
9	56~60	41~45	R\$ 1535,00
10	51~55	46~50	R\$ 1405,00
11	46~50	51~55	R\$ 1280,00
12	41~45	56~60	R\$ 1160,00
13	36~40	61~65	R\$ 1045,00
14	31~35	66~70	R\$ 935,00
15	26~30	71~75	R\$ 830,00
16	21~25	76~80	R\$ 730,00
17	16~20	81~85	R\$ 635,00
18	11~15	86~90	R\$ 545,00
19	6~10	91~95	R\$ 460,00
20	2~5	96~99	R\$ 380,00
*	0~1	+100	R\$ 0

ATUALIZAÇÃO CADASTRAL

ID _____

Nome completo: _____

Endereço: _____ Nº _____

Complemento: _____ CEP: _____ - _____

Cidade: _____ UF _____

Telefone: (____) _____ Celular (____) _____

E-mail: _____

Razão Social _____, sob

CNPJ Nº _____, declaro ter lido na

íntegra os textos acima, tendo a compreensão plena dos escritos, razão porque recebo o presente “ Manual”, declarando cumpri-lo na sua íntegra, inclusive, na presença das testemunhas abaixo nominados.

_____, _____ de _____ de 20_____

Localidade

Enagic Brasil

Distribuidor Independente

Testemunhas:

a) _____

Nome:

RG:

Estado Civil:

Profissão:

b) _____

Nome:

RG:

Estado Civil:

Profissão: