

Regras e Normas da ChangeLife

A ChangeLife é um Projeto de Empreendedorismo Social, porque oferece através da sua Plataforma de Negócio, necessidades que todas as pessoas precisam. Que é ter uma alimentação saudável e uma forma de gerar renda para o sustento da sua família.

01-Dentro da Plataforma de Negócio tem dois tipos de Cadastro; Consultor Revendedor e o Empreendedor Distribuidor.

02-Para ser um consultor revendedor ou um empreendedor distribuidor, terá que ser indicado por um consultor revendedor ou por empreendedor distribuidor e fazer seu cadastro na Plataforma de Negócio do Projeto pelo valor indicado no plano de negócios da empresa.

04-O consultor revendedor não tem a obrigação de fazer compras mensais e não tem que fazer ativações.

05-O consultor revendedor pode montar equipe, de consultores revendedores e/ou de empreendedores distribuidores.

06-O consultor revendedor após o ingresso vai comprar o produto Nutrisaúde com 40% de desconto, para seu uso e/ou revenda e terão ganhos nos cadastros de sua indicação de 50% de novos revendedores e 12,5% dos novos distribuidores, que serão acumulados para fazer seu upgrade para Empreendedor Distribuidor.

07- Para ser um empreendedor distribuidor basta fazer um cadastro na plataforma da empresa sendo indicado por outro empreendedor distribuidor ou um consultor revendedor e efetuar a compra de um produto Nutrisaúde e também comprar o Direito de uso da Plataforma de Negócio da Empresa pelo valor indicado pelo Plano de Negócio da Empresa por um ano.

08-O empreendedor distribuidor após seu cadastro e seu pagamento do seu ingresso, tem a obrigação de fazer uma compra mensal de um produto Nutrisaúde como Ativação da sua plataforma, do seu contrato, pelo valor indicado pelo Plano de Negócio da Empresa.

09-O empreendedor distribuidor pode fazer quantas indicações desejar para cadastrar novos empreendedores distribuidores, mas tem a obrigação de fazer pelo menos 4 novos cadastros de empreendedor distribuidor em um prazo máximo de 12 meses de negócios.

10- Se o empreendedor distribuidor dentro do prazo determinado de 12 meses não efetuar os 4 cadastros novos dos empreendedores distribuidores, passará a receber seus bônus somente do seu direto e sua profundidade até a 4ª geração conforme a regra da matriz 1, mesmo que tenha ganho derramamento de outros empreendedores distribuidores da rede de seu indicador. Se o empreendedor distribuidor não tenha cadastrado nenhum empreendedor distribuidor direto neste prazo de 12 meses e tenha ganho derramamento, perderá os bônus que por ventura esteja recebendo. Veja o item 43.

11-O empreendedor distribuidor independente da sua compra de Ativação mensal da sua plataforma, poderá comprar o produto Nutrisaúde com 45% de desconto, para seu uso e/ou revenda.

12-Os consultores revendedores ou empreendedores distribuidores comprarão o produto Nutrisaúde com valor estipulado pela empresa mais o valor do frete.

13-O consultor revendedor terá ganhos através das suas vendas e dos ingressos de novos consultores revendedores com um percentual de 50% do ingresso do novo cadastrado e de novos empreendedores distribuidores com um percentual de 12,5% do ingresso do novo cadastrado.

14-O empreendedor distribuidor além dos ganhos das suas vendas pessoais terá direito de vários outros Bônus conforme o Plano de Negócios de Marketing da Empresa. (veja o exemplo matemático no do Plano de Negócios).

15-A empresa tem no seu plano de negócios para os empreendedores distribuidores o Bônus Vendas Pessoais, Bônus Ingresso do consultor revendedor, o Bônus de vendas do consultor revendedor, Bônus da Matriz 1, Ingresso, Ativação, Vendas e Renovação, mais os Bônus da Matriz 2, Ingresso, Ativação, Vendas e Renovação de todos os empreendedores distribuidores, mais o derramamento da matriz 2 para a matriz 1, conforme o plano de negócio da empresa.

16- Bônus Vendas Pessoais do Distribuidor consiste na diferença da compra do produto com desconto de 45% e na venda pelo preço final do produto. (veja o exemplo matemático no Plano de Negócio da Empresa).

17-Bônus de ingresso do consultor revendedor para o empreendedor distribuidor consiste em uma Bonificação de 50% do valor pago no cadastro de todos os consultores revendedores. (veja o exemplo matemático no plano de negócio da Empresa).

18-Bônus de vendas do consultor revendedor para o empreendedor distribuidor consiste em uma Bonificação de 4,17% das compras de todos os consultores revendedores. (veja o exemplo matemático no plano de negócio da empresa).

19-Os Bônus da Matriz 1, Ingresso, Ativação, Vendas e Renovação são pagos através da matriz 1 que funciona com 4 cadastros ligados diretamente por 4 níveis de profundidade. (veja o exemplo matemático no plano de negócio da empresa).

20-Os Bônus da Matriz 2, Ingresso, Ativação, Vendas e Renovação, são pagos através da matriz 2 que funciona com lateralidade aberta a partir do 5º cadastrado diretamente e dos 4 cadastros diretos a ele com uma profundidade infinita. (veja o exemplo matemático no plano de negócio da empresa).

-O Bônus de Renovação tem um prazo de carência de 12 meses a partir da data do ingresso de um empreendedor distribuidor e depois disso deverá se renovar anualmente conforme valores do Plano de negócio.

21-Os pagamentos dos bônus serão efetuados mensalmente através de um depósito na conta cadastrado pelo empreendedor distribuidor e conforme seu desempenho de rede ou por Pix que também vai direto na conta do empreendedor distribuidor.

22-O fechamento dos Bônus será no dia 30 de cada mês.

23-Os bônus serão pagos até o 15º (decimo quinto) dia do mês seguinte ao do mês de fechamento.

24-Caso ocorra mudança de endereço, o revendedor ou distribuidor deverão alterar diretamente no seu office com urgência, pois a entrega e o recebimento do produto depende do endereço certo em seu cadastro. Se o revendedor ou distribuidor não alterar o seu endereço, a empresa não se responsabiliza pelo extravio ou a devolução do produto, onde o revendedor ou distribuidor arcará com todas as despesas de frete pela devolução e envio novamente do produto.

25-Caso ocorra mudança nos dados da sua conta bancária ou chave do pix, o empreendedor distribuidor deverá alterar no seu office com extrema urgência, pois as alterações são necessárias para que a empresa possa fazer os depósitos em sua conta bancária de seus bônus. A empresa não vai se responsabilizar por problemas de erros de dados da conta bancária ou chaves de pix incorretas.

26-Muito importante o consultor revendedor ou empreendedor distribuidor conferir os dados digitados no seu cadastro, pois a empresa vai efetuar os procedimentos de entregas e pagamentos de bonificações como também os novos cadastros conforme dados digitados.

27-O comprovante de depósito do pagamento feito pelo consultor revendedor ou empreendedor distribuidor deverá ser enviado para a empresa, sendo de sua inteira responsabilidade o envio dos mesmos, só será efetivado as compras ou os cadastros após a comprovação do pagamento, no caso de depósito só depois do recebimento do comprovante e a sua confirmação na empresa.

28-O consultor revendedor ou empreendedor distribuidor pagarão as despesas referentes ao frete, seja de produtos ou material de apoio solicitado à empresa.

29-O empreendedor distribuidor que por ventura tenha cadastro cancelado em sua rede por qualquer motivo, poderá requerer com o aval da empresa a alteração ou a substituição do empreendedor distribuidor cancelado por um novo empreendedor distribuidor substituto, que entre no mesmo lugar que o anterior, preenchendo a vaga dentro da rede. Este novo empreendedor distribuidor vai entrar sem a necessidade de pagar ingresso, ele vai fazer o seu pagamento da sua ativação dando continuidade ao cadastro anterior.

30-É estritamente proibido a qualquer Consultor revendedor ou empreendedor distribuidor criar, desenvolver, copiar qualquer tipo de material de publicidade seja impresso ou digital, para uso sem aprovação da empresa, poderá ter seu contrato cadastro cancelado.

31-De acordo com a legislação todos os impostos, contribuições, encargos ou taxas, gerados através dos bônus, são de exclusiva responsabilidade do consultor revendedor e do empreendedor distribuidor, que deverá seguir e cumprir as leis do país e pagar os seus tributos conforme os órgãos competentes dos governos, sejam municipais, estaduais e/ou federal.

32-O cadastro tem como objetivo através do sistema da ChangeLife oportunizar ao consultor revendedor ou empreendedor distribuidor, comprar produtos ou serviços e participar do Sistema de Marketing de indicação da empresa.

33-As regras e normas é parte integrante do cadastro, assim como o plano de negócio do marketing de indicação da empresa.

34-As regras e normas como o cadastro e o plano de negócio da empresa poderão ser alteradas, independente da consulta prévia dos empreendedores distribuidores, ressalvado os casos que possam trazer prejuízo ou ônus ao mesmo.

35-O empreendedor distribuidor se compromete a comprar mensalmente o seu produto Nutrisaúde em forma de deixar ativo seu cadastro, se por ventura o mesmo não efetuar sua compra mensal, perderá o direito de receber seus Bônus do mês referente ao sistema de marketing de indicação e se perdurar a falta de pagamento da sua ativação mensal por mais de 3 meses consecutivo, o empreendedor perderá seu cadastro definitivamente e toda a sua rede construída e também os ganhos que por ventura possa ter conquistado.

36-O empreendedor distribuidor autoriza a empresa a descontar automaticamente o valor da sua Ativação mensal dos seus bônus a receber no mês e mais o valor do frete para envio do produto.

37-O empreendedor distribuidor vai receber a diferença de seus bônus do mês após a retirada do valor da sua ativação mensal e o valor do frete.

38-Os consultores revendedores ou os empreendedores distribuidores não têm vínculos empregatícios com a Empresa, pois, não tem horário de trabalho a cumprir, sua atividade como consultor revendedor ou empreendedor distribuidor da ChangeLife é para a compra de produtos e/ou serviços e participação do Sistema de Marketing de indicação no plano de negócios da empresa.

39-A empresa Banco de Ideias e Soluções Organizacionais Ltda é única empresa responsável pela implantação, pelo desenvolvimento, pela manutenção, pela execução, pelo crescimento do Projeto ChangeLife e administra um cartão de descontos e uma plataforma de negócios com o sistema de marketing de indicação ou de rede.

40-Este cadastro/contrato é vitalício e hereditário sem limite de gerações desde que seus herdeiros cumpram com as regras e normas da empresa.

41-Este cadastro/contrato é de propriedade do mesmo, que o assina, podendo doar, vender, desde que siga as regras e normas da empresa e seja aprovada pela mesma.

42-A Plataforma de negócio da empresa tem todas as informações referentes ao negócio e a administração do sistema de marketing de indicação ou de rede (relatórios), serão através do site no escritório virtual (office), como também os cursos, os treinamentos, as publicidades, os posts, os banners e pedidos de qualquer natureza, onde o office estará sempre em plena construção.

43-A empresa Banco iso no seu projeto da ChangeLife desenvolveu um sistema chamado de CROG de bonificação, que consiste em duas matrizes, funcionando como engrenagens, uma ajudando a outra a funcionar dando resultado financeiro para os empreendedores distribuidores.

-A Matriz 1 é fechada de 4x4, isso quer dizer que o empreendedor distribuidor cadastra os primeiros 4 cadastros do 1º nível e se multiplicam por 4 até o 4º nível, gerando assim uma renda fixa sustentável para o empreendedor distribuidor conforme as ativações. Esta Matriz 1 paga as suas bonificações até o 4º nível, mesmo se você tiver um direto somente. As bonificações são referentes aos ingressos, ativações, vendas e renovações.

-A Matriz 1 recebe o derramamento de todos os cadastros de novos empreendedores distribuidores a partir do 5º em diante de lateralidade do seu indicador e sua profundidade.

-As bonificações geradas na Matriz 1 serão pagas conforme a efetivação das ativações mensais de cada empreendedor distribuidor geradas em toda a rede até a 4ª geração, mesmo que seja derramamento, conforme o Plano de Negócios da empresa.

Exemplo: Se o empreendedor distribuidor colocar somente um direto vai receber 25% da bonificação gerada por sua rede, se colocar 2 diretos receberá 50%, se colocar 3 diretos receberá 75% e se cumprir com as regras e colocar seus 4 diretos receberá 100% dos resultados gerados pela sua rede da primeira matriz.

-A Matriz 2 é aberta na lateralidade e com uma profundidade infinita, a partir do seu 5º empreendedor distribuidor cadastrado e dos 4 primeiros cadastros do seu 5º ao infinito, isso quer dizer que a partir do 5º cadastro direto e os primeiros 4 diretos dele ao infinito, sempre multiplicando por 4 em profundidade, vai gerar uma renda residual no ingresso, na ativação e nas compras de um segundo produto Nutrisaúde de todos os cadastros efetivados em uma profundidade infinita e também na renovação da rede dos empreendedores distribuidores.

-As bonificações geradas na Matriz 2 pelos ingressos, ativações, vendas e renovações serão calculadas conforme o Plano de negócio.

44-Os Treinamentos serão todos disponibilizados na Plataforma de negócio no Office de cada empreendedor distribuidor.

45-Se por alguma razão um empreendedor distribuidor sair do sistema, a empresa entrará em contato com o seu empreendedor distribuidor indicador e juntos vão agilizar a alteração colocando outro empreendedor distribuidor no lugar do anterior. Tudo com a supervisão e aprovação da empresa.

46-O 5º indicado de cada empreendedor distribuidor além de estar gerando bônus da Matriz 2, ele vai estar também na primeira matriz como derramamento, fechando espaços dos empreendedores distribuidores que ainda não colocaram os seus 4 diretos. O Sistema gerenciado pela empresa vai funcionar colocando aleatoriamente os empreendedores distribuidores na rede, funcionando como um derramamento na Matriz 1.

47-O empreendedor distribuidor terá um plano de carreira alternativo com níveis de status com uma rede de empreendedores distribuidores ativos e pagantes nas ativações mensais. Como funciona:

Na Matriz 1 o;

nível 1 completo, você terá um status de Pérola.

nível 2 completo, você terá um status de Topázio.

nível 3 completo, você terá um status de Rubi.

nível 4 completo, você terá um status de Esmeralda.

Na Matriz 2 com;

4 empreendedores distribuidores a partir do seu 5º empreendedor distribuidor no nível de Esmeralda o seu status será de Diamante.

4 empreendedores distribuidores a partir do seu 5º empreendedor distribuidor no nível de Diamante o seu status será de Diamante Blue.

8 empreendedores distribuidores a partir do seu 5º empreendedor distribuidor no nível de Diamante o seu status será de Diamante Black.

12 empreendedores distribuidores a partir do seu 5º empreendedor distribuidor no nível de Diamante o seu status será de Diamante Golden.

Obs. Todos os cadastros ativados com o pagamento efetivado do ingresso e suas ativações mensais.

48-Plano de Carreira da Rede.

-Das premiações dos níveis dos status de cada empreendedor distribuidor;

- O status de Pérola com 1 mês receberá um pin do seu status.
- O status de Topázio com 3 meses em um ano no mesmo status receberá uma camiseta.
- O status de Rubi com 3 meses em um ano no mesmo status receberá uma pasta.
- O status de Esmeralda com 3 meses em um ano no mesmo status receberá um celular samsung 64gb.
- O status de Diamante com 3 meses consecutivos ou 4 alternados em um ano no mesmo status receberá uma moto honda 125cc.
- O status de Diamante Blue com 4 meses consecutivos ou 6 alternados em um ano no mesmo status receberá um carro renault kwid.
- O status de Diamante Black com 4 meses consecutivos ou 6 alternados em um ano no mesmo status receberá um carro audi c3
- O status de Diamante Golden com 4 meses consecutivos ou 6 alternados em um ano no mesmo status receberá um carro mercedes 180.

49-O distribuidor que estiver chagando nos níveis terá direito de comprar o seu Pin referente ao seu status.

50-O Pin terá um custo de investimento de R\$10,00 e será retirado do Bônus do empreendedor distribuidor tenha direito de receber, desta forma o distribuidor desde já autoriza a empresa a fazer esta retirada de seus bônus.

51-Plano de Sócio Fundador. (A partir do ano de 2023 o status de sócio fundador foi extinto, ficando somente os distribuidores antigos).
-Regras para os empreendedores distribuidores Sócios Fundadores é ter uma ativação continua sem falha mensal, perderá seu status de sócio fundador se não se ativar mensalmente.

52-Foi decidido pela diretoria da empresa que o Status de Sócio Fundador será extinto a partir do mês de janeiro de 2023. Então não teremos novos Sócios Fundadores e o item acima de numero 51 não tem mais valor e fica acordado que os Empreendedores Distribuidores que se encontram como Sócios Fundadores até o mês de dezembro de 2022 continuarão sendo Sócios Fundadores e terão agora um percentual individual com um aumento de 0,04% para 0,08% do lucro liquido da empresa e continuam com as regras que são obrigados a se ativarem mensalmente sem falhar nenhum mês, com pena de perder o seu status de sócio fundador e também terão que colocar os seus 4 distribuidores diretos.

53-Plano de Carreira da empresa.

-Diretoria de Desenvolvimento.

O Diretor da empresa será um empreendedor distribuidor escolhido pela empresa com característica de liderança, que se compromete no desenvolvimento da rede de novos empreendedores distribuidores. O Diretor terá algumas tarefas a executar dentro do seu espaço de atuação, como receber e entregar os produtos para os empreendedores distribuidores de qualquer rede de seu espaço de atuação. Também fazer os treinamentos e apresentações de negócio para todos os empreendedores distribuidores independente de rede.

Diretor Municipal

-Terá um bônus de 2% do lucro liquido da sua cidade.

Diretor Estadual

-Terá um Bônus 1% do lucro liquido do seu estado.

54-Plano de Projetos Sociais.

A empresa criou um fundo com 1% do lucro liquido da empresa para o desenvolvimento para o desenvolvimento de projetos sociais.