

Manual de negócios

Sumário

1.	FILOSOFIA B-LEVEN	3
2.	INFORMAÇÕES INICIAIS.....	4
3.	CADASTRO DE DISTRIBUIÇÃO INDEPENDENTE	4
4.	COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS.....	6
5.	POSIÇÕES DO PLANO DE NEGÓCIOS	7
6.	PROMOÇÃO DA MARCA.....	7
7.	KITS DE TRATAMENTO B-LEVEN.....	8
8.	ATIVAÇÃO MENSAL	9
9.	RECEBIMENTO DE BÔNUS	10
10.	ACÚMULO DE PONTOS.....	11
11.	SISTEMA DE ENSINO – UNIVERSIDADE B-LEVEN.....	12
12.	BACKOFFICE – MANUTENÇÃO E LICENÇA DE USO	12
13.	RENOVAÇÃO ANUAL	13
14.	PLANO DE MARKETING B-LEVEN.....	13
14.1.	BÔNUS START	13
14.2.	BÔNUS RESIDUAL.....	14
14.3.	BÔNUS CONSTRUÇÃO	14
14.4.	BÔNUS DE LIDERANÇA	15
14.5.	PARTICIPAÇÃO DE LUCROS DA EMPRESA	15
15.	PREMIAÇÕES DO PLANO DE CARREIRA.....	16
16.	MÍDIA	18
17.	DUPLICIDADE OU MUDANÇA DE LINHA.....	18
18.	REGRAS GERAIS	18
19.	PARTICIPAÇÃO EM OUTRO MARKETING MULTINÍVEL.....	19
20.	RECISÃO / CANCELAMENTO DO CONTRATO DE CONSULTOR INDEPENDENTE.....	19
21.	CONCLUSÃO	19

1. FILOSOFIA B-LEVEN

A B-leven tem a missão de ajudar milhões de brasileiros a ter a oportunidade de alavancar o sucesso, conquistando novos objetivos e realizando sonhos, optando por um novo estilo de vida. E para isso, possui um laboratório de desenvolvimento que une farmacêuticos, químicos, biólogos e pesquisadores doutores, profissionais que atuam na pesquisa de medicamentos, alimentos funcionais e produtos inovadores.

Assim nascem os produtos B-leven e com eles você cuida da sua saúde, pode montar o teu negócio para levar melhoria de saúde a todos teus clientes, levando todos a consumir os melhores produtos do mercado.

Viva melhor com a oportunidade B-Leven! Confiança, excelência e um modelo de negócio que vai transformar a sua vida!

Além de produtos individuais você pode realizar a revenda também de kits de tratamento, logo na adesão a Equipe B-leven você receberá no mínimo 2 kits (1kit duplo).

A B-leven preocupada com a manutenção e melhoria da saúde das pessoas propõe alguns kits voltados a diversos públicos. Todos os nossos kits foram definidos pela nossa equipe técnica composta por médicos, farmacêuticos e nutricionistas.

Os kits de adesão são todos de tratamento Básico, que foram definidos como sendo o mínimo que cada pessoa precisa para iniciar uma mudança de vida, sempre acompanhado de hábitos saudáveis.

Depois desta etapa a B-leven disponibiliza também Kits de tratamento Intermediário e Avançado para que você consiga alcançar o maior público possível de clientes.

Em cada Kit, além de suplementos, contém 1 acessório que ajudará na administração dos suplementos, 1 livro contendo as informações detalhadas sobre o tratamento e melhores horários para fazer uso dos suplementos definidos pela equipe médica, uma dieta básica definida pela equipe de nutricionistas, assim como outras indicações de hábitos saudáveis que devem ser incluídos também na rotina diária, também incluirá um código de acesso a área restrita de nutrição da B-leven Universidade onde será possível assistir vídeos de nossos médicos e nutricionistas explicando sobre os tratamentos e hábitos saudáveis.

2. INFORMAÇÕES INICIAIS

A B-LEVEN é uma empresa que tem seus valores fundados em respeito a seus consultores, responsabilidade social e ética nas relações.

Esse Manual de Negócios traz orientações gerais para um bom relacionamento entre a empresa e seus consultores, além da relação dos consultores entre si.

O objetivo é assegurar que os critérios de justiça e igualdade de condições sejam respeitados nas mais variadas situações, garantindo um padrão uniforme de excelência, como um conjunto de políticas e princípios que dão segurança necessária ao NEGÓCIO.

O manual de Negócios é um instrumento que busca a satisfação e a realização desses princípios básicos para um relacionamento harmônico e justo. Possui também todas as regras necessárias para a atividade desenvolvida pelos consultores B-LEVEN.

É fundamental que todo Consultor independente e Executivo B-LEVEN leia e compreenda todos os termos do nosso manual, para que possa desenvolver seu negócio da melhor forma possível e de forma segura.

Agindo de acordo com as normas da empresa, quem ganha é você e seu negócio.

3. CADASTRO DE DISTRIBUIÇÃO INDEPENDENTE

Qualquer pessoa jurídica ou física, maior de dezoito (18) anos e considerada capaz nos termos do Código Civil Brasileiro pode solicitar seu cadastro como Consultor Independente B-LEVEN seguindo os seguintes procedimentos:

1 – Identificar um consultor ativo;

2 – Realizar o cadastro, e selecionar o pacote desejado:

Kit Distribuidor (0 pontos) R\$99,00 – apenas para revenda, somente pontua e bonifica o patrocinador. Não participa do marketing de rede recebendo bonificações ou pontos.

Kit Profissional (520 pontos para a rede), no valor de R\$2.000,00

Kit Avançado (260 pontos para a rede), no valor de R\$ 1.000,00

Kit Iniciante (130 pontos para a rede), no valor de R\$500,00

3 – Escolher quais tratamentos irão compor o kit escolhido, sendo:

- **Kit Iniciante:** escolher 1 kit duplo Básico de qualquer tratamento. Cada Kit contém 2 tratamentos Básico.

- **Kit Avançado:** escolher 2 kits duplo Básico de qualquer tratamento (podem ser escolhidos 2 tratamentos diferentes). Cada kit contém 2 tratamentos Básico, nesta opção você receberá 4 tratamentos Básico.
- **Kit Profissional:** escolher 4 kits duplo Básico de qualquer tratamento (podem ser escolhidos 4 tratamentos diferentes). Cada kit contém 2 tratamentos Básico, nesta opção você receberá 8 tratamentos Básico.

4 – Ler e aceitar os termos que regem a relação com a empresa (Manual de Negócios, Contrato de Distribuição Independente e Manual de Ética).

A B-LEVEN se reserva no direito de rejeitar qualquer solicitação de cadastro, ou cancelar qualquer contrato existente, que apresente dados incompletos, inverídicos ou rasurados.

O Consultor é inteiramente responsável pelas informações fornecidas no seu cadastro, devendo manter todos os seus dados sempre atualizados.

O Consultor não se caracteriza como sócio, empregado, parceiro, procurador e ou agente da B-LEVEN. Não é subordinado, nem cumpre horário, sendo inteiramente livre para decidir como e quando exercer suas atividades.

A B-LEVEN não é responsável pelo pagamento total ou parcial de benefícios dos Consultores, ou a empregados por eles contratados. Cada Consultor é responsável por contratar benefícios como: Plano de Saúde, Seguro de Vida e etc.

Somente será alocado na rede o Consultor que efetuar a compra de um dos Kits B-Leven. O Kit Consultor não habilita o Consultor para os ganhos do Plano de Negócios. Para participar do Plano de Negócios B-LEVEN o consultor precisa adquirir um Kit Iniciante, Avançado e Profissional.

A partir do mês de Abril/2017 é obrigatório o cadastro ou atualização do cadastro para pessoa jurídica. Não será mais realizado pagamento em dinheiro para pessoa física mesmo que cadastrada na rede, acima de R\$1.000,00. Veja no item recebimento de bônus maiores detalhes.

O consultor que tiver a sua documentação fraudulenta será suspenso para análise, sob pena de cancelamento do contrato.

4. COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS

O Consultor pode comprar diretamente os produtos B-LEVEN para consumo e ou revenda.

Nas compras o prazo é de até 7 dias para cancelamento. Caso seja realizado o cancelamento após este prazo, o patrocinador será avisado e os bônus e pontos computados serão descontados. A subida de pontos e bônus é automática junto com a aprovação da compra, sendo assim não é possível esperar se a compra será cancelada ou não.

As formas de retiradas e recebimentos dos produtos B-LEVEN são:

- Envio pelos correios ou transportadora (elegido pelo Consultor no momento da compra);
- Retirada em pontos de apoio, mediante pagamento de taxa.

Os produtos B-LEVEN só podem ser comercializados através do mercado de vendas diretas.

Não é permitida a venda de produtos em canal de vendas da internet: mercado livre, olx e etc, salvo na loja virtual do consultor disponibilizada pela empresa, desde que entregue em mãos ou os clientes comprem nas lojas online autorizadas citadas a cima, sob pena de suspensão para análise e/ou cancelamento de cadastro.

A lista de produtos é sempre atualizada com produtos novos ou com descontinuação de produtos. A empresa é exclusivamente responsável pelas decisões sobre lançamentos ou descontinuação de produtos, sempre considerando aspectos regulatórios vigentes e comerciais.

A lista de produtos assim como pontuação pode ser consultada no site da B-leven, blogs ou outro meio de comunicação on-line. Também pode ser solicitada pelos canais de atendimento da B-leven.

O Consultor que já faz parte do Plano de Negócios B-LEVEN poderá comprar em seu BackOffice produtos com desconto. Serão geradas as pontuações definidas para cada produto.

5. POSIÇÕES DO PLANO DE NEGÓCIOS

Para que todos possam entender este Manual, seguem as posições:

Distribuidor = comprou Kit Distribuidor, realiza vendas e ainda não adquiriu um dos Kits Iniciante, Avançado ou Profissional.

Empreendedor = Adquiriu um dos kits Iniciante, Avançado e Profissional. Após a venda de 2 kits, sendo um de cada lado iniciará o recebimento de bônus. Os pontos são computados desde o primeiro kit vendido.

Supervisor = Um Empreendedor que acumulou 2.000 pontos no lado menor.

Gerente = Um Empreendedor que acumulou 5.000 pontos no lado menor.

Gerente Master = Um Empreendedor que acumulou 10.000 pontos no lado menor.

Executivo = Um Empreendedor que acumulou 20.000 pontos no lado menor.

Executivo Master = Um Empreendedor que acumulou 40.000 pontos no lado menor

Diretor = Um Empreendedor que acumulou 80.000 pontos no lado menor

Diretor Master = Um Empreendedor que acumulou 160.000 pontos no lado menor

Vice Presidente = Um Empreendedor que acumulou 500.000 pontos no lado menor.

Presidente = Um Empreendedor que acumulou 2.000.000 pontos do lado menor.

Presidente Master = Um Empreendedor que acumulou 10.000.000 pontos do lado menor.

6. PROMOÇÃO DA MARCA

O consultor, além de consumir e comercializar produtos, poderá compartilhar e promover a marca para receber os bônus do Plano de Negócios.

Visando alavancar o ganho de todos, o consultor fica proibido de usar os seguintes termos para divulgação e promoção da marca ou de sua equipe:

- O nome da empresa e qualquer de suas variações: B-Leven, bleven, b'leven, bleven brasil, b leven SP e etc.

7. KITS DE TRATAMENTO B-LEVEN

Para iniciar seu negócio você adquire Kit ou Kits Duplo de Tratamento Básico, composto por suplementos, 1 livro com informações específicas sobre o tratamento, 1 acessório e acesso restrito à área de Nutrição da Universidade B-Leven com conteúdos desenvolvidos por nossos médicos e nutricionistas, cada kit.

Você deve escolher qual classificação quer assumir na rede, sendo:

- **Iniciante:** adquire 1 kit duplo de qualquer tratamento Básico, no valor de R\$500,00. Neste kit duplo vem a composição de 2 tratamentos iguais. A pontuação de 130 pontos é computada para a rede. Mais adiante segue o detalhamento dos bônus para esta classificação.
- **Avançado:** adquire 2 kits duplos de quaisquer tratamentos tipo Básico, no valor de R\$500,00 cada totalizando R\$1.000,00. Nestes kits duplos vem a composição de 2 tratamentos iguais em cada um. A pontuação de 260 pontos é computada para a rede. Mais adiante segue o detalhamento dos bônus para esta classificação, que são mais vantajosos que o Iniciante.
- **Iniciante:** adquire 4 kits duplos de quaisquer tratamentos tipo Básico, no valor de R\$500,00 cada totalizando R\$2.000,00. Nestes kits duplos vem a composição de 2 tratamentos iguais em cada um. A pontuação de 520 pontos é computada para a rede. Mais adiante segue o detalhamento dos bônus para esta classificação, que são mais vantajosos que o Iniciante e o Avançado.

A aquisição de um dos kits iniciais garante ao novo Consultor a possibilidade de desenvolver este Plano de negócios, compra de produtos B-LEVEN com descontos, garante a ativação do novo consultor pelo período correspondente ao mês cadastrado e também habilita para cadastrar novas pessoas.

Após a compra de um Kit Inicial (iniciante, avançado ou profissional) e posicionamento, o Consultor pode posteriormente realizar o Up-grade fazendo a compra de um novo Kit de maior nível:

- **Up-grade Iniciante para Avançado:** Realizar a compra deste up-grade que conterà 1 kit duplo de tratamento Básico, no valor de R\$500,00. A pontuação correspondente de 130 pontos será computada para a rede.

- **Up-grade Avançado para Profissional:** Realizar a compra deste up-grade que conterà 2 kits duplo de tratamento Básico, no valor de R\$1.000,00. A pontuação correspondente de 130 pontos será computada para a rede.
- **Up-grade Iniciante para Profissional:** Realizar a compra deste up-grade que conterà 3 kits duplo de tratamento Básico, no valor de R\$1.500,00. A pontuação correspondente de 390 pontos será computada para a rede.

Caso você não queira comprar um Kit de tratamento, mas gostaria de revender os produtos B-leven você pode adquirir o Kit Distribuidor no valor de R\$99,00. Com este Kit você receberá uma posição na rede e um escritório virtual (Backoffice) para poder efetuar compras. As compras efetuadas por um Distribuidor geram pontos e bônus somente para o patrocinador e não para a toda a rede como acontece com os Empreendedores. A qualquer momento o Distribuidor poderá adquirir um dos Kits iniciais (Iniciante, Avançado ou Profissional) e participar do plano de negócios aqui apresentado.

Os mesmos Kits individuais estarão disponíveis na loja

8. ATIVAÇÃO MENSAL

Para ter direito a recebimento dos bônus, o Empreendedor precisa estar ativo dentro do mês vigente, exceto o bônus Start. Cada status tem um valor mínimo de ativação mensal:

- Empreendedor: 45 pontos
- Supervisor: 45 pontos
- Gerente: 45 pontos
- Gerente Master: 45 pontos
- Executivo: 90 pontos
- Executivo Master: 135 pontos
- Diretor: 225 pontos
- Diretor Master: 390 pontos
- Vice-presidente: 570 pontos
- Presidente: 900 pontos
- Presidente Master: 900 pontos

Quando um novo Empreendedor se registra e seu pagamento é confirmado, seu status é alterado para “ativo” até o próximo aniversário do cadastro. Quando completar o período de 30 dias o Empreendedor precisará movimentar o volume de pontos correspondente a sua qualificação.

Se o Empreendedor depois da data de aniversário do cadastro não realizar a compra no volume de pontos mínimo correspondente a sua qualificação ele ganha o status “Inativo” e aparecerá no Backoffice o número de pontos faltantes para mudar o status para “Ativo”. Enquanto status for Inativo o Empreendedor não terá direito de recebimento de pontos e bônus.

Após 3 períodos consecutivos de inativação o Empreendedor perderá todos os pontos acumulados. Após o prazo de 3 meses, caso o Empreendedor queira continuar no negócio poderá realizar a compra da ativação mensal e retornar as compras para revenda e usufruindo das vantagens do Plano de negócios B-Leven.

9. RECEBIMENTO DE BÔNUS

Para ter direito ao recebimento de bônus o consultor precisa enviar a documentação necessária, documentação essa exigida no BackOffice e pelo setor financeiro da empresa.

Todos os pagamentos da B-leven de bônus são realizados através da Plataforma do Banco **Conta Mobi**, que trabalha com contas digitais para microempreendedores. Sendo assim os Empreendedores deverão abrir uma conta corrente virtual na Conta Mobi (<https://conta.mobi/>), no site ou em nossos canais de atendimento é possível receber todas as informações necessárias para este processo. Após a abertura da ContaMobi, os 4 últimos número do cartão devem ser enviados para financeiro@b-leven.com.br e cadastrados no Backoffice. Nenhum pagamento será realizado na conta corrente bancária do Empreendedor que não seja da Mobi.

No Backoffice no momento do saque deve ser informado se o pagamento deve ser declarado como pagamento a Pessoa Física ou Pessoa Jurídica.

Recebimento como Pessoa física: o limite para recebimento nesta modalidade é de R\$1.000,00. Todas as retenções exigidas pela legislação (INSS 11 %) serão realizadas pela empresa, conforme detalhado no Contrato de Consultor B-leven. Deve ser informado o

número do cartão de PIS no momento do saque. Ao final do ano será emitido e enviado ao consultor o Informe de rendimentos de pessoa física.

Recebimento como Pessoa jurídica: para recebimento nesta modalidade deve ser emitida nota fiscal, no valor a ser recebido, e enviada para financeiro@b-leven.com.br ou realizado o upload até o dia 06 do mês de solicitação, caso contrário o pagamento não será realizado até o recebimento da Nota fiscal de serviços de marketing direto. Existem diversas vantagens abrindo uma empresa para realizar teu empreendimento B-leven, você pode conferir no Blog da empresa (www.b-leven.com.br). Caso precise de ajuda para abertura de empresa, que pode ser uma MEI, pode entrar em contato com a Mobi e eles possuem contadores para o auxílio.

Os bônus podem ser solicitados via Backoffice (em “Solicitar Saque”) entre os dias 01 e 05 de cada mês. Os pedidos são processados entre os dias 06 e 12 de cada mês e pagamentos liberados no dia 15 de cada mês.

A transferência dos bônus da carteira azul para a verde pode ser realizado pelo Backoffice, lembrando que somente os bônus acumulados no período anterior de ativação são liberados, os bônus do período atual ficam acumulando até o próximo vencimento de ativação mensal. Para realizar esta transferência o Empreendedor deve estar ativo no mês vigente.

Cada pedido de saque terá a incidência de taxa administrativa cobrada pelas operadoras bancárias.

10. ACÚMULO DE PONTOS

Toda e qualquer compra feita na B-LEVEN geram pontos, sendo os kits iniciais gerando pontos para patrocinador e rede acima e itens de recompra geram pontos para o Empreendedor comprador e para a rede.

Os pontos são acumulativos em ambos os lados (esquerda e direita). Porém o Bônus construção é pago somente pela perna menor.

11. SISTEMA DE ENSINO – UNIVERSIDADE B-LEVEN

A B-leven disponibiliza para todos os Empreendedores uma plataforma de treinamentos e cursos de liderança, empreendedorismo, marketing de rede, nutrição, dentre outros para se que todos possam ter uma melhor formação e obter o maior sucesso no negócio B-leven. Assim como ficará disponível cursos e informações sobre todos os produtos e tratamentos B-leven, para ajudar nas vendas ao clientes.

Esta plataforma funcionará em computadores e através de aplicativo Universidade B-leven disponível para sistemas Android e Apple.

Nela o Empreendedor deverá marcar presença e realizar avaliações para parametrizar teu conhecimento e acompanhar tua evolução na formação desta Universidade. Cada curso poderá ser emitido um certificado, a ser solicitado no próprio sistema.

O uso e acompanhamento dos cursos deste sistema de ensino é indicada como essencial para o sucesso do Empreendedor, sendo assim para este uso será cobrada taxa mensal de R\$10,00 a ser descontada nos saldos do Backoffice.

12. BACKOFFICE – MANUTENÇÃO E LICENÇA DE USO

A B-leven disponibiliza para cada Empreendedor um escritório virtual onde poderá ter acesso aos dados da sua rede, solicitar saques, analisar o desempenho da sua rede através da análise do volume de compras, datas de compras, quantidade de pessoas entrantes, pontuação recebida, histórico financeiro, etc.

Cada qualificação tem um sistema de Backoffice diferente, sendo quanto maior o nível, maior volume de relatórios disponíveis, assim como mais opções dentro do sistema. Para a manutenção deste escritório virtual será cobrada uma taxa mensal diretamente ligada a qualificação do Empreendedor, sendo:

- Empreendedor: R\$40,00
- Supervisor: R\$40,00
- Gerente: R\$40,00
- Gerente Master: R\$90,00
- Executivo: R\$90,00

- Executivo Master: R\$90,00
- Diretor: R\$90,00
- Diretor Master: R\$190,00
- Vice presidente: R\$390,00
- Presidente: R\$490,00
- Presidente Master: 490,00

13. RENOVAÇÃO ANUAL

Para os Consultores fica claro que ao final de 12 meses do contrato deve ser pago a empresa um valor referente a 5% dos ganhos auferidos ao longo do período referente ao uso e exploração da marca, mediante nota fiscal e boleto bancário.

Caso não haja pagamento o acesso ao Backoffice do Consultor em débito será suspenso e a situação encaminhada ao Comitê de Ética.

14. PLANO DE MARKETING B-LEVEN

O Consultor B-LEVEN é um empreendedor que enxerga no negócio a chance de realizar seus sonhos. É consciente que é dono do seu próprio negócio e que o sucesso será proporcional ao seu empenho e dedicação.

É considerado um **Empreendedor qualificado** aquele que além de adquirir um Kit Inicial, vendeu dois Kits iniciais, um em cada lado, se qualificando para o Negócio recebendo os bônus citados abaixo a partir deste momento.

14.1. BÔNUS START

O Bônus Start é pago quando o Empreendedor vende um Kit Inicial.

O Bônus Start é o único bônus que o consultor está apto a receber antes de estar qualificado ou mesmo estando inativo mensalmente.

O Bônus Start é pago para o Patrocinador no valor de 40% da pontuação gerada pelo Kit vendido. Ou seja, quando é vendido 1 kit de Iniciante de 130 pontos, o Patrocinador receberá em Bônus o equivalente a 40% (R\$52,00).

14.2. BÔNUS RESIDUAL

O Empreendedor **qualificado** receberá o Bônus Residual sobre toda **recompra** realizada pelos teus diretos e indiretos.

Será separado um percentual de 35% em pontos de cada recompra e será pago em 10 níveis acima (3,5% por nível) de acordo com o pacote adquirido:

Iniciante: recebe residual até o nível 4.

Avançado: recebe residual até o nível 6.

Profissional: recebe residual até o nível 10.

O percentual de 3,5% é calculado sobre a pontuação gerada.

O Empreendedor somente passa a receber o bônus residual quando alcança, no mínimo duas vendas, ou seja, quando se qualifica como colocado anteriormente.

O Bônus residual somente é pago sobre a recompra de produtos, não pontuando quando houver venda de Kits iniciais.

14.3. BÔNUS CONSTRUÇÃO

O Empreendedor **qualificado** pode receber até 40% do volume de pontos gerados pela equipe da perna menor, conforme seu kit inicial adquirido, sendo:

- **Iniciante:** recebe até 20%, em bônus, dos pontos gerados pela sua rede
- **Avançado:** recebe até 30%, em bônus, dos pontos gerados pela sua rede.
- **Profissional:** recebe até 40%, em bônus, dos pontos gerados pela sua rede.

O teto estabelecido pela empresa para pagamento do bônus de construção é de R\$3.300,00 (três mil e trezentos reais) diário não ultrapassando o teto de R\$100.000,00(cem mil reais) mensal.

Os pontos que excedem o teto estabelecido no Bônus Construção não são acumulados. Os ganhos do Bônus de Construção estão limitados a um volume de até 40% do volume de pontos gerados. Caso ocorra do Bônus ultrapassar este limite de 40% dos Pontos, o sistema do Backoffice lança o ajuste automático (cash back) do Bônus Construção, proporcional ao montante excedido na conta de cada Empreendedor qualificado que recebeu Bônus no período em questão e de acordo com a classificação de cada um.

14.4. BÔNUS DE LIDERANÇA

O Empreendedor **qualificado** recebe até 25% do Bônus construção dos seus diretos, tendo os mesmos nas seguintes condições:

- 10% do bônus construção: se tiver 4 ou 5 diretos qualificados e estes 4 ou 5 estiverem ativos.
- 15% do bônus construção: se tiver entre 6 e 11 diretos qualificados e estes estiverem ativos.
- 25% do bônus construção: se tiver 12 diretos no mínimo qualificados e estes 12 estiverem ativos.

Caso o Empreendedor qualificado tenha uma quantidade de diretos entre as faixas determinadas, será seguida sempre o número e porcentagem menor.

O teto estabelecido pela empresa para pagamento do Bônus de Liderança é de R\$1.000,00 (um mil reais) diário não ultrapassando o teto de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) mensal.

14.5. PARTICIPAÇÃO DE LUCROS DA EMPRESA

Os Empreendedores qualificados receberão a cada 90 dias o bônus relacionado a Participação de lucros da empresa.

A cada período de 90 dias, 5% dos pontos gerados serão divididos para todas as qualificações, sendo:

27% dividido para os Empreendedores, Supervisores e Gerentes.

23% dividido para os Gerentes Master e Executivos.

15% dividido para os Executivos Master

12% dividido para os Diretores

10% dividido para os Diretores Master

8% dividido para os Vice-Presidentes

5% dividido para os Presidente e Presidente Master

14.6. PLANO DE CARREIRA

Acumulando pontos o Empreendedor pode alcançar status diferentes e para cada alcance o Empreendedor é premiado.

Seguem as qualificações:

- Empreendedor – 500 pontos
- Supervisor – 2.000 pontos
- Gerente – 5.000 pontos
- Gerente Master – 10.000 pontos
- Executivo – 20.000 pontos
- Executivo Master – 40.000 pontos
- Diretor – 80.000 pontos
- Diretor Master – 160.000 pontos
- Vice-presidente*** – 500.00 pontos
- Presidente*** – 2.000.000 pontos
- Presidente Master*** – 10.000.000 pontos

Os pontos citados acima são considerados na equipe do lado menor.

A pontuação do Plano de Carreira é acumulativa, porém, caso o consultor fique 3 meses consecutivos sem se ativar a pontuação é zerada.

Ex: Gerente Master (10 mil pts) rumo a Executivo (20 mil pts) com 18 mil pontos, caso fique inativo por 3 meses consecutivos, a pontuação é zerada.

15. PREMIAÇÕES DO PLANO DE CARREIRA

Acumulando pontos o Consultor pode alcançar status diferentes e para cada alcance o Consultor é premiado.

Seguem as qualificações:

- Empreendedor – 500 pontos recebe um PIN;
- Supervisor – 2.000 pontos recebe um PIN + Boné + Coqueteleira + Caderno + Kit trabalho.
- Gerente – 5.000 pontos recebe um PIN + Pasta executiva + Camisa polo + Kit trabalho

- Gerente Master – 10.000 pontos recebe um PIN + Smartphone*
- Executivo – 20.000 pontos ganha recebe um PIN + Tablet*
- Executivo Master – 40.000 pontos recebe um PIN + Notebook*
- Diretor – 80.000 pontos recebe um PIN + iPhone 7* ou viagem de Cruzeiro**
- Diretor Master – 160.000 pontos recebe um PIN + Viagem para Cancun
- Vice-presidente*** – 500.00 pontos recebe um PIN + 1 HB20****
- Presidente*** – 2.000.000 pontos recebe um PIN + 1 BMW**** + Anel de ouro exclusivo
- Presidente Master*** – 10.000.000 pontos recebe um PIN + 1 helicóptero*****

Os pontos citados acima são considerados na equipe do lado menor.

A pontuação do Plano de Carreira é acumulativa, porém, caso o consultor fique 3 meses consecutivos sem se ativar a pontuação é zerada.

Ex: Gerente Master (10 mil pts) rumo a Executivo (20 mil pts) com 18 mil pontos, caso fique inativo por 3 meses consecutivos, a pontuação é zerada.

* os modelos são definidos pela empresa de acordo com os disponíveis no mercado no momento da compra.

** sem acompanhante

*** obrigatoriamente deve ser Profissional

**** modelo a ser definido pela empresa. O carro será entregue quitado, porém será cedido o uso por 1 ano, somente após este período o carro será transferido para o nome do Consultor.

***** O helicóptero será entregue quitado, porém o uso será compartilhado com os CEOs da empresa durante o período de 24 meses. Somente após este período será transferido para propriedade do Consultor. Não estão inclusos valores referentes a piloto, garagem, combustível, licença ou quaisquer outros relacionados ao uso do equipamento. Um contrato específico será montado no momento da premiação.

As premiações ficam a critério da empresa, podendo alterar a qualquer momento mediante circunstâncias adversas. O prazo para prêmios até Executivo Master é de até 90 dias para pagamento. Os outros em até 1 ano para pagamento.

Os modelos dos carros aqui propostos são até o final da vigência da tabela da montadora, obrigatoriamente zero quilômetro. Na passagem de ano os modelos serão atualizados de acordo com os modelos e valores disponíveis pelas montadoras. Nova relação de prêmios será divulgada a cada ano de acordo com reajustes de modelos e valores dos fabricantes. As viagens que não tem destino definido neste manual ficam a critério da empresa decidir.

16. MÍDIA

A B-LEVEN fornece informações a todas e quaisquer indagações de mídia. Portanto, os consultores se limitam a fornecer qualquer informação ou responder qualquer indagação em nome da empresa, de forma corporativa e institucional.

17. DUPLICIDADE OU MUDANÇA DE LINHA

Todo Consultor B-LEVEN pode ter apenas 1 cadastro em seu CPF ou CNPJ junto à empresa, não sendo admitida a duplicidade de patrocínio, ainda que de forma mascarada, sob pena de caracterização de duplo patrocínio.

Não é permitida a mudança de linha de patrocínio. Havendo fundados indícios de duplo patrocínio, o Consultor que for duplamente patrocinado perderá seu ID e qualquer direito sobre o mesmo e sobre as linhas geradas após.

A empresa poderá cobrar taxa para troca de linha de patrocínio.

Uma vez alocado na matriz binária, o Consultor fica impossibilitado de ser substituído ou alocado em outro lugar na matriz.

18. REGRAS GERAIS

Como patrocinador o consultor é responsável pelo treinamento e aperfeiçoamento dos consultores cadastrados na sua rede.

Os consultores B-LEVEN são autorizados a criarem equipes de treinamento bem como promover eventos particulares para promoção da marca. Todos os custos ficam por conta dos consultores.

19. PARTICIPAÇÃO EM OUTRO MARKETING MULTINÍVEL

Caso seja comprovada participação de um Consultor em qualquer outro negócio de MMN, a B-LEVEN enviará a denúncia ao Comitê de Ética que se reserva no direito de suspender o acesso ao Backoffice durante o período de investigação, segunda regras do Manual de Ética.

20. RESCISÃO / CANCELAMENTO DO CONTRATO DE CONSULTOR INDEPENDENTE

O consultor poderá, a qualquer momento, solicitar a rescisão do contrato de distribuição independente mediante preenchimento de relatório específico disponível no BackOffice.

Havendo cancelamento o Consultor só poderá voltar a se cadastrar na B-LEVEN após o prazo de seis (06) meses.

Se, no prazo de trinta (30) dias, contados da data de cadastro, o Consultor decidir renunciar à condição de consultor, deverá preencher formulário específico, podendo devolver o Kit escolhido, estando em condição de revenda, bem como materiais de vendas e produtos fechados, não utilizados e em condições de revenda que foram adquiridos pelo consultor. O reembolso corresponderá a 50% (cinquenta por cento) do valor líquido pago pelo consultor pelos materiais e produtos devolvidos que cumprirem com estas duas exigências.

21. CONCLUSÃO

O Plano de negócios da B-LEVEN veio para revolucionar o mercado brasileiro de vendas diretas. Para um bom relacionamento e máximo de proveito, respeite e obedeça às regras e normas impostas neste manual.

“O prazer no trabalho aperfeiçoa a obra”

Aristóteles

SEJA BEM VINDO.