



Regulamento



1. OBJETIVO

O Programa INDIQUE CERTO é uma ação do Grupo Rovema para gerar vendas dos produtos e serviços oferecidos pelas Unidades Participantes, por meio de indicação de novos clientes.

2. DEFINIÇÕES

INDICAÇÃO: ato de recomendar um potencial cliente para os negócios do Grupo Rovema.

INDICANTE: pessoa que indica um potencial cliente.

INDICADO: pessoa física ou jurídica que tenha sido indicada pelo “indicante” por meio do formulário definido neste regulamento.

INDICAÇÃO EFETIVADA: é quando a pessoa indicada pelo indicante adquire os produtos ou serviços participantes do programa.

UNIDADE PARTICIPANTE: é a Unidade de negócio que selecionou produtos para o programa.

3. PARTICIPANTES

ELEGÍVEIS a participar do Programa:

- Funcionários das Unidades do Grupo Rovema
- Representantes comerciais das Unidades
- Ex-funcionários
- Clientes
- Fornecedores
- Prestadores de Serviços
- Comunidade em geral

NÃO ELEGÍVEIS a participar do Programa:

- Diretores Acionistas
- Acionistas

4. ABRANGÊNCIA

Nacional.

5. PERÍODO DE VIGÊNCIA DO PROGRAMA

- O programa terá início em **setembro de 2024**, com prazo **indeterminado**, podendo ser avaliado e ajustado, se necessário.
- O Grupo Rovema poderá comunicar, a qualquer momento, o encerramento ou alteração do programa.
- A comunicação de encerramento ou alteração será feita nos meios de comunicação interna e externa da empresa.
- Formulários recebidos até a data da comunicação do encerramento ou alteração do programa serão analisados e considerados, desde que atendam aos requisitos estipulados neste regulamento.
- Indicações em processo de negociação poderão ser premiadas caso a venda seja concretizada em até 30 dias após a data do encerramento do programa.

6. REGRAS GERAIS

- Os INDICANTES poderão indicar amigos, conhecidos e familiares, aqui denominados como INDICADOS, para a aquisição dos produtos e serviços das UNIDADES PARTICIPANTES do Grupo Rovema.
- Para realizar a INDICAÇÃO, é necessário acessar o site do programa e preencher o formulário.

6. REGRAS GERAIS (continuação)

- O vendedor analisará se o INDICADO já está em negociação na Unidade para a qual foi indicado. Caso já esteja em negociação, a indicação será desconsiderada.
- Ao efetivar a venda, a UNIDADE PARTICIPANTE que efetivou a venda deve enviar a Nota Fiscal para o setor de Controladoria do CSC, que conferirá os dados do documento com os dados do formulário de INDICAÇÃO, inclusive a data de emissão.
- O setor de Controladoria autorizará o crédito do valor da premiação na conta Uzzipay do INDICANTE, conforme critérios de comprovação estabelecidos neste regulamento.

7. DA FORMA DE INDICAR

Para realizar uma INDICAÇÃO, é necessário acessar o site do PROGRAMA INDIQUE CERTO, preencher o formulário e aceitar os termos e condições do programa. Não serão consideradas válidas as indicações realizadas por e-mail, whatsapp, telefone, verbalmente ou qualquer outro meio diferente do preenchimento do formulário.

8. CRITÉRIOS PARA QUE A INDICAÇÃO SEJA CONSIDERADA VÁLIDA

- O INDICANTE deve fazer a sua INDICAÇÃO no formulário do programa.
- O INDICADO deve ser um novo cliente na UNIDADE PARTICIPANTE ou com mais de 6 meses sem compra para a qual foi indicado, ou seja, não poderá ter cadastro ativo na UNIDADE PARTICIPANTE nos últimos 6 meses, e nem poderá estar em negociação na Unidade.
- O número do celular do INDICADO, informado no formulário, deve estar preenchido corretamente.
- A INDICAÇÃO deve ser de outra pessoa, não é permitida a autoindicação.
- Funcionários que recebem comissão em suas funções não podem indicar clientes para a seu próprio setor, somente para o setor do qual não faz parte. Ex: Funcionários da oficina podem indicar para o setor de veículos.
- Gestores responsáveis pelas Unidades não podem receber premiação por indicações de clientes para a própria Unidade.
- Não será considerada válida a indicação de funcionários feita por funcionários da mesma Unidade.
- Não será considerada válida a indicação de funcionários que se beneficiam da Política de Vendas com descontos do Grupo Rovema.

8. CRITÉRIOS PARA QUE A INDICAÇÃO SEJA CONSIDERADA VÁLIDA (continuação)

- Se a mesma pessoa for indicada por dois ou mais INDICANTES, será considerada válida a primeira indicação recebida, conforme data e hora do recebimento do formulário.
- Se o potencial cliente foi indicado para um setor da UNIDADE PARTICIPANTE, mas efetivou a venda em outro setor da mesma Unidade, a indicação será considerada válida e o INDICANTE receberá o valor da premiação estipulado para o produto adquirido e no valor da tabela vigente da concretização da venda.
- Caso o indicado realize a compra, mas a Nota Fiscal seja emitida em nome de outra pessoa da sua família, a indicação será considerada válida desde que a situação seja comprovada.

9. PRODUTOS E PREMIAÇÕES

- As Unidades participantes são as responsáveis por definir quais produtos estarão disponíveis para o programa e o valor de sua respectiva premiação.
- O valor da premiação deve ser aprovado previamente pela Diretoria do Grupo Rovema.

10. EFETIVAÇÃO E RECONHECIMENTO DA INDICAÇÃO

- Para que a indicação seja premiada, é obrigatório que a negociação do produto ou serviço seja efetivada.
- A comprovação é feita por meio da emissão da Nota Fiscal ou contrato assinado, com os dados do indicado.
- A Unidade participante pode estabelecer, além da Nota Fiscal, outras condições para que o pagamento da premiação seja feito como, por exemplo, pagamento da primeira parcela.

11. FORMA DE PAGAMENTO DA PREMIAÇÃO

- O valor da premiação varia conforme o produto e será o que estiver vigente na data de efetivação da venda/emissão da NF.
- O pagamento da premiação será por meio de depositado no cartão Bionio. **Observação:** Se o indicado já possuir o cartão Bionio de outra empresa, gerando duplicidade, o valor deverá ser depositado via PIX.
- A premiação é pessoal e intransferível.
- Não é permitido que o pagamento seja feito em forma diferente da estabelecida neste Regulamento.

12. PRAZO DE VALIDADE DA INDICAÇÃO

- A INDICAÇÃO será válida, a princípio, por 90 dias, contados a partir da data do recebimento do formulário.
- Após esse prazo, caso a venda não seja efetivada, a INDICAÇÃO será invalidada e o INDICANTE não terá direito à premiação, mesmo que o INDICADO adquira o produto.
- Será desconsiderada a indicação de potenciais clientes que já tenham sido indicados para a mesma Unidade, seja pelo mesmo INDICANTE ou por outro.
- Os casos em que a efetivação da venda ultrapassar o prazo de 90 dias, por causas externas (prazo de faturamento da fábrica, por exemplo), serão analisados.
- A premiação é válida apenas para a primeira compra do novo cliente na Unidade Participante para a qual foi indicado. Caso continue comprando outras vezes, o INDICANTE não terá direito a mais bonificações.

13. RESPONSABILIDADES DAS PARTES ENVOLVIDAS

- **DEPARTAMENTO DE GENTE E GESTÃO:** receber o formulário e informa os dados do indicado à Unidade Participante; analisar, junto à Diretoria, os casos de atrasos de efetivação das vendas e outros casos não mencionados neste Regulamento.
- **VENDEDOR DA UNIDADE PARTICIPANTE:** verificar se o INDICADO possui negociação em andamento e compra com menos de 6 meses, e entrar em contato com ele em até 48 horas após o recebimento do formulário.
- **DEPARTAMENTO DE GENTE E GESTÃO:** Conferir a nota fiscal e a planilha de indicações, validando a premiação, autorizar o pagamento da premiação junto à unidade, por meio de recibo, no qual deverá constar o número da nota fiscal do produto ou serviço adquirido, o nome do vendedor e do indicado, além da orientação para lançamento na conta de marketing de incentivo, diretamente no caixa da unidade.
- **UNIDADE PARTICIPANTE:** informar o departamento de Gente e Gestão toda atualização da tabela de premiação.

Regulamento

14. CONSIDERAÇÕES GERAIS

- A tabela de produtos e respectivos valores de premiação poderá ser atualizada a qualquer momento, sem prévia comunicação.
- O valor da premiação a ser paga sempre considerará a tabela vigente na data da emissão da NF/assinatura do contrato.
- Não serão consideradas como INDICAÇÃO as situações em que o fechamento de um negócio já esteja condicionado à contratação de algum produto do grupo.
- Não serão consideradas as indicações para os produtos/serviços da própria Unidade quando feitas por funcionários que recebem comissão em sua função.
- Veículos vendidos na política de venda para os funcionários do Grupo Rovema não serão bonificados.
- Os casos não mencionados neste Regulamento serão analisados pelo departamento de Gente e Gestão junto à Diretoria do Grupo Rovema.