

Manual de Negócios



GRUPOHINODE

Seja bem-vindo ao Grupo Hinode!

Estou muito feliz com a sua escolha de se juntar a nós. Isso demonstra que você também acredita na missão de oferecer às pessoas a oportunidade para mudarem de vida.

Ao longo das últimas três décadas, baseados em nossas raízes sólidas, jeito simples e uma crença inabalável, construímos a maior empresa de marketing multinível do Brasil.

Somos uma multinacional 100% brasileira, nascida há 30 anos em São Paulo que atua nos setores de beleza, perfumaria, higiene pessoal e bem-estar, que conquistou ao longo dos anos uma fábrica em Jandira – SP com 12 mil metros quadrados e um centro de distribuição próprio em Extrema – MG. Além disso, nos encontramos em plena expansão no Brasil e crescente atuação no mercado internacional.

Tudo isso foi possível graças a um plano de negócios acessível e lucrativo, que reconhece e premia pessoas determinadas, corajosas e comprometidos com a sua evolução, e aos nossos produtos premiados e com qualidade reconhecida pelo mercado.

Agora estamos entrando em uma Nova Era, a da Hinode 4.0, e você é o protagonista desta jornada.

Com pioneirismo, tecnologia e amor pela evolução, vamos juntos construir uma história ainda mais vitoriosa. Além dos nossos produtos, agora oferecemos uma gama de serviços aos nossos consultores. Também apresentamos uma série de treinamentos focados no desenvolvimento pessoal e profissional de quem acredita em nossa missão e ferramentas digitais que contribuem para o trabalho e para a venda.

Produtos e Serviços, Novos Modelos Comerciais, Expansão Internacional, Treinamento e Desenvolvimento. Com esses pilares, vamos deixar você cada vez mais perto dos seus sonhos.

Parabéns pela decisão e vamos escrever juntos esta grande história.



Sandro Rodrigues
Presidente do Grupo Hinode

Sumário

1 Introdução.....	5
1.1 Conhecendo a Família Rodrigues.....	5
1.2 A marca Hinode.....	5
1.3 Missão.....	6
1.4 Pilares da Cultura.....	6
Sem esforço não há resultado.....	6
Verdadeiros líderes inspiram o crescimento.....	6
Mais que um time, uma família.....	6
Isso é só o começo. Temos o mundo pela frente.....	6
1.5 Oportunidade de Negócio.....	6
1.6 Informações iniciais.....	8
1.6.1 Cadastro de Consultor independente Hinode.....	8
1.6.2 Exatidão de informações cadastrais.....	8
1.6.3 Condição de Consultor independente.....	8
1.6.4 Compra e venda de produtos Hinode.....	8
1.7 Comece seu negócio.....	9
1.7.1 Definições.....	9
1.7.2 Passo a passo para iniciar seu negócio.....	12
1.8 Universidade Hinode.....	13
2 Plano de Marketing.....	15
2.1 Pagamento de Bônus.....	15
2.2 Adiantamento de Bônus.....	16
2.3 Kit de Negócios.....	16
2.4 Primeiro Pedido.....	17
2.5 Combos de Ativação.....	17
2.5.1 Combo Executivo.....	17
2.5.2 Combo Executivo Plus.....	17
2.5.3 Combo Executivo Top.....	17
3 Pontuação: definições básicas.....	17
3.1 Acúmulo de Pontos.....	17
3.2 Regras de Pontos Pessoais (PP):.....	17
3.3 Ativação.....	18
3.3.1 Ativação fracionada.....	18
3.4 Programa Leads.....	19
4 Graduações e Reconhecimentos.....	19
4.1 Qualificações.....	20
4.2 Qualificações - Descrições.....	22
4.3 Regra de Bônus Viagem.....	25
4.4 Regra do Bônus Carro.....	26

5 Formas de Ganho.....	27
5.1 Lucro na Revenda.....	27
5.2 Bônus Combos (antigo bônus 1º Pedido).....	28
5.3 Bônus Unilevel.....	29
5.4 Bônus de Equipe de Revenda.....	30
5.5 Bônus Binário.....	30
5.6 Bônus Patrocínio Responsável.....	32
5.7 Bônus Crescimento.....	33
5.8 Bônus de Liderança.....	33
5.9 Bônus de Participação.....	34
5.10 Viagens e Premiações.....	35

1. Introdução

Parabéns pela decisão de se associar ao Grupo Hinode!

Neste manual, você encontrará todas as informações necessárias para:

- Realizar seu cadastro como revendedor ou consultor independente;
- Adquirir produtos para revenda e/ou consumo;
- Desenvolver seu próprio canal de distribuição ou rede Multinível.

Ao realizar seu cadastro como revendedor ou consultor independente do Grupo Hinode, você passa a ter direito a comprar produtos diretamente da empresa, em condições especiais, para consumo pessoal e/ou revenda, de acordo com as normas descritas neste manual.

A qualquer momento, você poderá convidar pessoas, dar início à formação de sua equipe e conquistar novos patamares dentro do Plano de Marketing do Grupo Hinode (exclusivo para os consultores independentes).

A seguir, apresentaremos as normas e procedimentos legais que regem a nossa relação, bem como as oportunidades que oferecemos a você.

Caso haja qualquer dúvida em relação às normas descritas neste manual, por favor entre em contato através do seu Escritório Virtual ou por telefone através do 0800 1 446633. Para região metropolitana das capitais, o contato é (11) 4020-2424.

O Grupo Hinode está sempre de portas abertas para atendê-lo!

Você é muito bem-vindo!

1.1 Conhecendo a Família Rodrigues

Adelaide Garcia da Silva aprendeu desde cedo a lutar pelos seus sonhos. Aos nove anos se mudou para São Paulo com a família, que fugia da seca na Bahia. Francisco Rodrigues, natural de Andradina, interior de São Paulo, e o mais velho de seis irmãos, foi o que mais estudou, fez o primário completo. Aos 16 anos resolveu se mudar, sozinho, para São Paulo. Fez o curso para se tornar torneiro mecânico.

Ambos entraram para o mundo da venda direta juntos, levados por uma amiga, e deram o grande passo de apostar nesse mercado. Eles criaram os quatro filhos Sandro, Alessandro, Crisciane e Leandro dentro do mundo dos cosméticos, desde o tempo em que os produtos eram fabricados na garagem da antiga casa da família. Aos poucos, os filhos foram assumindo o controle da empresa.

“Aconteceu naturalmente e cada um se encontrou dentro das suas afinidades: o Sandro na direção (Presidente), o Alessandro no Marketing (Vice-Presidente de Desenvolvimento de Produtos), a Crisciane no relacionamento (Vice-Presidente de Relacionamento) e o Leandro na fábrica e logística (Vice-Presidente de Operações)”, conta Adelaide.

Essa fantástica história de dedicação e de amor ao próximo é o “Fator Hinode”.

1.2 A marca Hinode

Hinode é uma palavra de origem japonesa que significa “O Primeiro Raio de Sol do Primeiro Dia do Ano”. No Japão, é um hábito cultural agradecer a DEUS em oração por mais um ano que findou e renovar seus pedidos de bênçãos para o ano que está nascendo. Hinode é o Sol

Nascente de todos os dias, é a esperança renovada na conquista dos seus sonhos.

1.3 Missão

Oferecer às pessoas a oportunidade para mudarem de vida!

Acreditamos que temos um papel maior na sociedade, ser um agente transformador na vida

de milhões de pessoas, proporcionando uma oportunidade única de mudar de vida. Enxergamos em cada pessoa um empreendedor em potencial e, por isso, oferecemos todas as ferramentas para que possam se desenvolver profissionalmente. Para que consigam atingir suas metas pessoais, realizar seus sonhos e construir um novo futuro para sua família. É essa crença que nos move e nossa verdadeira razão de existir.

1.4 Pilares da Cultura

Sem esforço não há resultado	Não tem milagre. Com honestidade, fé e muito trabalho, construímos uma trajetória de superação e atingimos um crescimento exponencial.
Verdadeiros líderes inspiram o crescimento	A liderança faz parte do nosso DNA. Acreditamos que são os líderes que movimentam o mundo, por isso, decidimos desenvolvê-los. Buscamos revelar talentos, motivar e inspirar não só os nossos parceiros, mas a sociedade.
Mais que um time, uma família	Acolhemos a todos de braços abertos, criamos relações verdadeiras, compartilhamos ideais e objetivos, comemoramos lado a lado o nosso sucesso. Porque ninguém conquista nada sozinho. Juntos, somos mais fortes.
Isso é só o começo. Temos o mundo pela frente	Compartilhamos o desejo por algo mais, a vontade de ir além. Temos o espírito empreendedor, a inquietude e o entusiasmo de quem ainda tem muito a conquistar. Para nós, tudo isso é apenas o começo.

1.5 Oportunidade de Negócio

O Grupo Hinode oferece uma equipe constantemente voltada à pesquisa, desenvolvimento de produtos e serviços na distribuição de, Cosméticos, Maquiagem, Fragrâncias, Higiene Pessoa, Infantil, Bem-Estar e Performance, com qualidade assegurada, que oferecem novas fontes de lucro, gerando oportunidade profissional, crescimento pessoal

e reconhecimento.

A venda direta é um sistema de comercialização de bens de consumo e serviços baseado no contato pessoal entre revendedores e compradores, fora de um estabelecimento comercial fixo.

O sistema de venda direta oferece **vantagens** para todos os envolvidos:

Para os revendedores: é uma ótima fonte alternativa de renda, aberta a qualquer pessoa, independentemente de sexo, escolaridade ou experiência anterior. Os revendedores também têm o benefício de trabalhar em horários flexíveis, ganhar conforme a dedicação e se desenvolverem pessoal e profissionalmente;

Para as empresas: a venda direta envolve os mais diversos setores da economia, de cosméticos e produtos de limpeza à recipientes plásticos para alimentos e suplementos nutricionais. E uma das grandes vantagens para as empresas é o potencial de expandir o alcance geográfico de seus produtos.

Para o consumidor: a venda direta representa um atendimento personalizado que não existe no varejo tradicional;

Para a sociedade: é uma forma de contribuir para minimizar o problema do desemprego, além da oportunidade de complementação da renda familiar, gerando mais riqueza para o país.

As **modalidades** mais praticadas da venda direta são:

“Door to door” ou porta-a-porta: modalidade mais tradicional. Nela, a revendedora vai à casa ou ao local de trabalho do cliente para demonstrar as características dos produtos ou serviços oferecidos, bem como apresentar seus benefícios e tirar todas as dúvidas no mesmo instante. As vendas podem ser concretizadas logo após a demonstração ou posteriormente;*

Catálogo: o revendedor deixa um catálogo de produtos e seus respectivos preços com os potenciais clientes, seja em seu local de trabalho ou em sua residência. A vantagem para o cliente é ter um tempo maior para analisar e selecionar

os produtos ou serviços que mais lhe interessam e, assim, fazer o pedido diretamente ao revendedor. A estratégia do catálogo é bastante utilizada quando os produtos já são bem conhecidos pelos consumidores;*

Internet / Redes Sociais: esta é a modalidade que mais cresce nos últimos anos e tem permitido a empreendedores de venda direta atingirem um número maior de clientes em potencial. Por meio das principais redes sociais, sites ou aplicativos é possível enviar catálogos eletrônicos, apresentar vídeos sobre os produtos e serviços, tirar dúvidas, compartilhar experiências de outros consumidores, e selar o negócio sem perder o conceito de relacionamento pessoal entre revendedor e comprador.*

Os participantes **podem lucrar** de duas maneiras:

Sistema mononível: o revendedor compra o produto e o revende com uma margem de lucro médio de mercado de 30%;

Sistema multinível: também conhecido como marketing de rede. Trata-se de modelo de negócio legal em que o empreendedor obtém lucro tanto com a revenda de produtos e serviços como também com a formação de sua própria equipe de vendas, indicando outras pessoas para a sua rede. Nesse caso, seu faturamento será proporcional à receita gerada pelas vendas ou consumo de produtos dos revendedores do seu time. Este modelo aumenta a capilaridade dos produtos e serviços oferecidos pelas empresas e tem papel importante no fomento de novos empreendedores.

*Fonte: ABEVD – Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas

Os revendedores do Grupo Hinode podem lucrar participando do negócio realizando seu trabalho no sistema mononível e os consultores podem lucrar nas duas modalidades de negócio. Em ambos os casos os participantes ainda aproveitam o desconto na compra de produtos diretamente do Grupo Hinode para o consumo próprio.

1.6 Informações iniciais

1.6.1 Cadastro de Consultor independente Hinode

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 Hinode (ou emancipados observando a legislação vigente), para adquirir produtos diretamente da empresa, para consumo e/ou revenda, mediante os seguintes procedimentos:

- Identificar um consultor independente ativo no Grupo Hinode, que possa orientá-lo a cumprir as etapas seguintes e no desenvolvimento de seus negócios;
- Ler e aceitar os termos que regem sua relação com a empresa, detalhados no Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos do Grupo Hinode e neste Manual do Negócios;
- Adquirir o Kit de Negócios contendo informações e materiais básicos para o início de suas atividades.

O Grupo Hinode se reserva o direito de rejeitar qualquer solicitação de cadastro, ou cancelar qualquer Contrato já existente, que apresente dados incompletos, inverídicos ou aqueles que ela julgar necessário.

1.6.2 Exatidão de informações cadastrais

O Consultor Independente do Grupo Hinode é inteiramente responsável pelas informações fornecidas no seu cadastro, devendo manter atualizados o seu endereço para correspondência e entrega, bem como seu e-mail e números de telefone e celular.

1.6.3 Condição de Consultor independente

Consultor independente é a pessoa física ou jurídica, indicada por outro Consultor independente ou Consultor Cadastrado, considerada capaz nos termos do Código Civil, que, após a aquisição do Kit de Negócios e ativação em seu Primeiro Pedido, adquirindo um dos Combos disponibilizados pelo Grupo Hinode, passa a fazer parte do Plano de Marketing da empresa, mediante aceitação dos termos legais descritos tanto no Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos HINODE, quanto neste Manual de Negócios.

O Consultor Independente não é sócio, empregado, parceiro, procurador, agente ou mandatário do Grupo Hinode. Não é subordinado, nem cumpre horário, sendo inteiramente livre para decidir como e quando exercer suas atividades. Portanto, não está autorizado a assumir obrigações, prestar garantias ou declarações, realizar despesas ou praticar qualquer outro ato cuja responsabilidade venha a ser invocada ao Grupo Hinode.

1.6.4 Compra e venda de produtos Hinode

O Consultor independente pode comprar diretamente os produtos do Grupo Hinode, para revenda e/ou consumo.

Existem três (03) formas de adquirir produtos da Hinode:

1. Ir até um Hinode Center mais próximo de onde você estiver, em qualquer Estado Brasileiro;
2. Internet: para fazer seus pedidos você deverá acessar seu Escritório Virtual através do portal <https://escritorio.hinode.com.br/login> digitar seu login (número do ID ou do CPF) e sua senha. Acessar o link “Pedidos/Geração de Pedidos”.
3. Telefone: você deve entrar em contato com a Central de Relacionamento do Grupo Hinode através do telefone 08001446633. Na região metropolitana das capitais, o telefone é (11) 4020-2424.

Os produtos do GRUPO HINODE só podem ser comercializados através da venda direta mononível e no Marketing Multinível, em todo território Brasileiro.

Antes de revender qualquer produto, leia atentamente às “Normas e Regras do Consultor Independente e o Código de Conduta e Ética do Grupo Hinode”.

O Consultor Independente é livre para comercializar os produtos do Grupo Hinode em função de seus interesses, sendo inteiramente responsável pelos resultados, com exceção ao período da regra de final de mês, disponibilizada no Escritório Virtual e de conhecimento de todos os Consultores Independentes. Entretanto, é expressamente vedada a comercialização dos produtos do Grupo Hinode a um preço inferior ao valor de aquisição pago pelo Consultor (dumping).

1.7 Comece seu negócio

1.7.1 Definições

Para que você possa entender adequadamente o negócio, é necessário conhecer algumas definições sobre os termos comuns à operação.

Atividade: condição do revendedor e consultor independente para ativação do seu negócio no Grupo Hinode.

Ascendentes: consultores independentes que originaram uma determinada organização, formada pelos patrocinadores e *uplines*.

Bônus: pagamentos em dinheiro ou crédito para futuras compras, destinados aos Consultores Independentes que alcançam uma das qualificações previstas no Plano de Marketing do Grupo Hinode, em determinado ciclo.

Bônus: É o valor pago ao consultor com base na produtividade da sua equipe de consultores levando em consideração os critérios para cada tipo de bônus que está vigente dentro do Plano de Negócios.

Consultor Ativo: é o consultor que faz a ativação mensal no seu ID, através de um ou mais pedidos que atinjam a pontuação mínima vigente à época da ativação.

Consultor Independente: é a pessoa física ou jurídica, indicada por outro Consultor Independente ou Consultor Cadastrado, considerada capaz nos termos do Código Civil Brasileiro, que, após a aquisição do Kit de Negócio e ativação em seu Primeiro Pedido, passa a fazer parte do Plano de Marketing do Grupo Hinode, mediante aceitação dos termos legais descritos tanto no Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos do GRUPO HINODE, quanto neste Manual de Negócios.

Consultor Pré-cadastrado: é a pessoa física, indicada por outro Consultor Independente, considerado capaz nos termos do Código Civil Brasileiro, que, na intenção de tornar-se um Revendedor ou Consultor Independente, preenche o seu cadastro e tem o prazo de até 10 (dez) dias para adquirir o Kit de Negócios. Caso este prazo expire, sem que a referida aquisição seja efetuada, o cadastro deste futuro consultor será definitivamente cancelado, podendo o mesmo efetuar um novo cadastro na rede que melhor lhe convier.

Consultora Pérola: Classificação das Consultoras Independentes que iniciaram o negócio no Grupo Hinode através da compra de um dos Combos de Ativação e cumpriram com os requisitos e regras do Programa Pérolas (vide regras no Escritório Virtual).

Consultor VIP600: Classificação de todos os Consultores Independentes que iniciam o negócio no Grupo Hinode através da compra de um dos Combos e que acumulam 600 pontos de recompra em um único ciclo.

Ciclo: Corresponde ao período de promoção e faturamento. No caso do Grupo Hinode, esse período equivale ao mês civil, iniciando no dia 1º com término no último dia no mês.

Compressão Dinâmica: Ocorre quando um Consultor não realiza sua ativação. Neste caso, o Grupo Hinode aplica o conceito de Compressão Dinâmica, que prevê o pagamento do bônus para o Consultor imediatamente ativo acima deste Consultor.

Compressão Definitiva: Ocorre quando um Consultor é excluído do negócio, seja por inatividade ou por solicitação de cancelamento do cadastro. Aplica-se o conceito de

Compressão Definitiva, que prevê o pagamento do bônus para o Consultor imediatamente ativo acima deste Consultor.

Direto: Descendente de 1º Nível, diretamente patrocinado por um Consultor Independente.

Descendentes: consultores independentes trazidos direta ou indiretamente para uma determinada rede, chamados também de downlines.

Flipchart: Material impresso ou digital à disposição dos consultores para apresentação da oportunidade de negócios Hinode aos seus prospectos.

Geração: Posição de um Consultor Independente ou Graduado descendente em relação a outros, dentro da hierarquia da rede, considerando apenas os Consultores ou Graduados ativos no ciclo (exemplo: um Master de 1ª Geração pode ser um Master cadastrado no 3º nível).

Graduação: É o “avanço” de nível que o Consultor atinge em determinado ciclo.

ID: Código de identificação do Revendedor e do Consultor do Grupo Hinode. É através do ID que o Revendedor e Consultor é identificado em sua rede e tem acesso a todos os serviços, ferramentas e condições especiais que a empresa oferece.

Linha de Patrocínio ou Linha Pessoal (Linha): Sequência de Consultores Independentes patrocinados a partir de cada Consultor Independente de primeiro nível.

E-commerce do Consultor: O Grupo Hinode disponibiliza aos Consultores ativos

e-commerce, para melhor divulgação e exploração do seu negócio de Vendas Diretas. Todos os pedidos feitos no e-commerce são gerenciados pelo próprio Grupo Hinode, cabendo ao Consultor apenas a divulgação do e-commerce.

Material de Apoio: Produtos fabricados ou não pelo Grupo Hinode, que têm por objetivo servir de apoio comercial e de divulgação do negócio do Consultor Independente. Sobre os produtos da categoria material de apoio pode haver ou não incidência de pontuação para qualificação.

Nível: Posição de cadastramento de um Consultor Independente em relação ao outro, dentro da hierarquia da rede (exemplos: filho direto = 1º nível descendente; avô = 2º nível ascendente).

Patrocinador: É a denominação dada para o Consultor que apresenta novo(s) Consultor(es) para o Grupo Hinode, construindo assim sua rede de Multinível.

Primeiro Titular: É o Consultor que é o responsável juridicamente pelo ID. O Bônus é creditado na conta corrente do Primeiro Titular ou conta digital no caso dos consultores que não possuem conta corrente previamente indicada para recebimento de bônus.

PIN: É o broche que cada Consultor Independente recebe do Grupo Hinode, de acordo com a última Graduação atingida no Plano de Marketing. O Pin de VIP600 até a Graduação Duplo Diamante é enviado para a franquia de preferência indicada pelo consultor através do Escritório Virtual. Pins da graduação Duplo Diamante Elite e acima são entregues pessoalmente em Eventos, Encontros do Grupo Hinode ou dos Sistemas. PINS de Pérolas e

Treinados oficiais são entregues aos consultores nos eventos de formatura.

Pontos Pessoais (PP): São os pontos gerados diretamente pelas compras de um Consultor Independente e/ou de um Revendedor.

Pontos de Grupo (PG): É a soma dos Pontos Pessoais gerados diretamente pelas compras de cada Consultor Independente e todo o seu Grupo, sem limite de nível ou geração.

Ponto qualificável (PQ): É o ponto válido para cálculo de qualificação mensal baseado nos Combos adquiridos por cada novo Consultor, e é utilizado para cálculo de avanços de Graduação.

Ponto bonificável (PB): É o ponto válido para cálculo de Bônus sobre os Combos adquiridos por cada novo Consultor.

Ponto máximo por linha (PML): É o limite de pontos utilizáveis por cada linha direta da sua equipe para o cálculo de Graduação.

Recompra: São todas as compras realizadas pelo consultor exceto as de Combo e Kit de Negócios.

Segundo Titular: É o Consultor Independente que autoriza que o PRIMEIRO TITULAR o insira no seu ID, podendo ser um familiar, a esposa(o), um amigo(a), um sócio(a). O Segundo Titular participará das viagens e reconhecimentos do Grupo Hinode na condição de acompanhante do PRIMEIRO TITULAR. Quando o ID tiver SEGUNDO TITULAR, o Grupo Hinode concederá 2 Pins de graduação.

Qualificação: Posição máxima alcançada por um Graduado em determinado ciclo, em virtude dos critérios preenchidos pelo Consultor Independente e sua rede. A Qualificação no ciclo

define o Bônus que cada ID tem direito a receber no mês subsequente e prêmios se aplicável.

Revendedor: é a pessoa física, indicada por outro Consultor Independente, considerado capaz nos termos do Código Civil Brasileiro, que, na intenção de tornar-se um Consultor Independente, e após preencher o seu cadastro, adquire o Kit de Negócios.

E para que o patrocinador tenha o privilégio de somar as pontuações da sua equipe de Venda ao PP, é necessário a ativação mensalmente com o mínimo de 200 PP. Os pontos gerados pelo Revendedor também pontuam para as demais bonificações. Caso não se ative em determinado mês, o PP gerado pelos Revendedores subirão para o PP do primeiro consultor ativo (200 PP) ascendente.

VO: Significa Virtual Office. É o nome que usamos para o Escritório Virtual que é a plataforma de sistemas de consultas, realização de pedidos, relatórios, mensagens e meio de comunicação da Hinode com os Consultores.

Observação importante: o Grupo Hinode se reserva o direito de incluir, excluir ou alterar qualquer uma das condições descritas, sempre que achar necessário e saudável para o negócio. Em contrapartida, se compromete a divulgar essas alterações através de comunicados, em seus sites, por e-mails e eventos presenciais.

1.7.2 Passo a passo para iniciar seu negócio

Veja como é simples participar desta oportunidade única de mudar sua vida e conquistar o lugar de destaque que você merece:

1 - Efetue seu cadastro

Efetue seu cadastro através da indicação de Consultores do Grupo Hinode ou através de nosso site:

www.grupohinode.com

2 - Adquira seu Kit de Negócios

Materiais necessários para iniciar seu negócio: 2 Catálogos do ciclo vigente, 1 Livro do Sandro Rodrigues, 1 Flipchart e dois produtos Hinode.

Os itens que compõe o Kit de Negócios poderão ser alterados pelo Grupo Hinode.

3 - Escolha seu Combo de Ativação

BASE DE CÁLCULO PONTUAÇÃO	EXECUTIVO	PLUS	TOP
VALOR	R\$ 399	R\$ 999	R\$ 2.199
Qualificação	200	400	1.200
Bônus Binário	100	200	700
Bônus Liderança e Crescimento	100	200	500
Desconto a partir da 2ª compra	Até 50%	Até 50%	Até 50%
Margem de Lucro (Combos)	25%	43%	66%

4 - Após comprar seu Combo de Ativação e o Kit de Negócios, comece a comprar produtos com até 50% de desconto e a cadastrar novos consultores em sua equipe.

Escritório Virtual.

Imediatamente após a confirmação de sua adesão ao Grupo Hinode, todo Consultor tem acesso automático ao seu Escritório Virtual (VO), onde é possível gerenciar todo o seu negócio.

Para consultar todas as funcionalidades do Escritório Virtual em todas as suas funcionalidades o Consultor Independente precisa estar Ativo e precisa de seu ID e Senha e fazer o acesso através do site <https://escritorio.hinode.com.br/login>

Disponibilizamos na Plataforma da Universidade Hinode um treinamento dos Primeiros Passos para acessar o Escritório Virtual. (<https://universidade.grupohinode.com>).

1.8 Universidade Hinode

A Universidade Hinode oferece Treinamentos de

Desenvolvimento Pessoal, Academia de Treinadores que é a formação dos Treinadores Oficiais e Treinadoras Pérolas, Treinamentos de Produtos e o Programa de Treinamentos Pérolas, em parceria com a liderança Hinode. Veja abaixo alguns dos produtos da Universidade Hinode:

Treinamentos Presenciais para Consultores – existem várias formas do Consultor Hinode assistir a Treinamentos homologados pela Universidade Hinode. Treinamentos de Produtos e Negócios são conduzidos em todos os Hinode Centers. Acesse a agenda na plataforma de conhecimento da Universidade Hinode e compareça. Além disso, as Consultoras podem assistir a Treinamentos de Produtos e Negócios nos Cursos Pérolas que são ministrados em cerca de 150 cidades mensalmente. Os Consultores também podem assistir a Treinamentos nos eventos dos Sistemas de Treinamentos homologados: Black Diamond, SETA, Gigantes, Mind7 e DNA. Consulte sua liderança para mais informações.

Treinamentos Digitais: O Consultor Hinode

encontrará no Escritório Virtual, na área de documentos, vários arquivos que poderão ser baixados para estudo individual sobre produtos e negócios. Acesse Escritório Virtual > Documentos > Treinamentos.

Plataforma UH: O Consultor Hinode tem à sua disposição também um espaço totalmente voltado para sua capacitação. O primeiro passo para você se tornar expert nos produtos e no negócio Hinode é acompanhar os Treinamentos da Universidade Hinode que estão na nossa plataforma, lá você encontrará dicas preciosas sobre maquiagem, fragrâncias, negócios e muito mais, acesse:

<https://universidade.grupohinode.com>

Áudio da Semana: O Toda segunda feira o consultor recebe um novo áudio com treinamentos motivacionais e técnicos sobre como desenvolver sua carreira na Hinode. Basta digitar "Universidade Hinode" no Spotify e Podcast Apple para começar a ouvir e se capacitar.

Spotify: <http://bit.ly/SpotifyUH>

Podcast Iphone: <http://bit.ly/PodcastUH>

Academia de Treinadores - contempla treinamentos de todas as linhas de produtos Hinode e treinamentos de Negócios para formar Treinadoras Pérolas e Treinadores Oficiais. Esses Cursos são oferecidos periodicamente e possuem pré-requisitos específicos que deverão ser consultados na época da inscrição. Os Treinadores Oficiais e Treinadoras Pérolas são habilitados a ministrar Treinamentos da Universidade Hinode em todo o Brasil. Solicite inscrição pelo e-mail: treinadoroficial@grupohinode.com

Programa Pérolas

O Programa Pérolas é um programa de

capacitação da liderança feminina (ou quem se reconhece pelo gênero feminino). Para que, por meio do Marketing Multinível, elas atinjam os mais altos níveis de graduação e renda condizente com sua dedicação e esforço.

Esses eventos são produzidos, comercializados e ministrados pelas Treinadoras Oficiais Pérola sem todo o Brasil, com apoio das lideranças e organizadoras locais.

Verdadeiras líderes missionárias, as Treinadoras levam conteúdos e experiências de vida, de uma forma inspiradora, ajudando as Consultoras a sonhar, estabelecer metas, ampliar seus conhecimentos, liderar equipes de revenda e melhorar a autoestima.

Todo o conteúdo desses treinamentos é fornecido pela Universidade Hinode e devem ser multiplicados no campo apenas pelas Treinadoras Oficiais Pérolas (Diamante Elite e acima) e de acordo com a agenda pré-estabelecida pela Universidade Hinode e divulgada para as Treinadoras.

Esse conteúdo não poderá ser utilizado ou replicado por outros Sistemas, Grupos, Equipes ou por outros Consultores.

As Treinadoras precisam se capacitar, incluindo participação na Academia de Treinadores para terem a homologação de Treinadoras Oficiais Pérolas, além de serem no mínimo Diamante Elite.

As Treinadoras também precisam ser VIP 600 todos os meses e se manterem em sua qualificação ou avançarem para continuar tendo o direito de permanecer no Grupo de Treinadoras Oficiais Pérolas Hinode. Haverá uma avaliação periódica para checagem se esses itens estão sendo cumpridos.

2. Plano de Marketing

O consultor do Grupo Hinode é um empreendedor que enxerga no negócio a chance de realizar seus sonhos. É consciente de que é dono do seu próprio negócio, e que o sucesso será proporcional ao seu empenho e dedicação. Ao iniciar seu negócio você passará por três fases:

- **Consultor Pré-cadastrado:** aquele que preencheu ou forneceu seus dados para preenchimento do cadastro, recebeu um ID, porém encontra-se dentro do período de 10 (dez) dias para adquirir o Kit de Negócios .
- **Consultor Independente:** aquele que adquiriu um dos Combos e se ativou em um determinado ciclo.
- **Consultor Independente Ativo:** aquele que se ativou com o combo em um determinado ciclo e continua a fazer um ou mais pedidos cuja soma garante sua ativação mínima, dentro dos ciclos subsequentes.
- **Revendedor:** aquele que adquiriu o Kit de Negócios antes de 01/02/2020, mas não adquiriu um dos Combos que dá acesso ao Plano de Marketing. O revendedor poderá adquirir produtos e revender com até 40% de desconto ou usá-los para o seu consumo pessoal. Consultores que adquiriram o Kit de Negócios depois do dia 01/02/2020, mas não adquiriram um dos Combos, não terão acesso ao desconto de até 40% nos produtos Hinode.

O Consultor Independente do Grupo Hinode pode ativar seu próprio canal de distribuição para ter direito a:

- Patrocinar outros consultores independentes;
- Iniciar seu próprio canal de distribuição (revenda de produtos);
- Receber bônus sobre a pontuação gerada em suas organizações descendentes, quando qualificado de acordo com os termos descritos

neste Manual de Negócios;

- Para ter direito a receber bônus, o consultor independente deverá incluir seus dados

bancários no Escritório Virtual e estes deverão estar em nome do consultor (1º titular do ID). Na falta de dados bancários para depósito do bônus será atribuída ao consultor uma conta digital;

- Quando se tratar de Pessoa Jurídica o pagamento do bônus estará condicionado ao recebimento de nota fiscal, emitida no valor total da bonificação, a ser encaminhada através do Escritório Virtual, em favor da empresa Líder Franquias e Licenças Ltda. – EPP, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 17.086.101/0001-20, com sede na Alameda Mamoré, nº 503, 17º andar, conjunto 171, Alphaville, Barueri/SP. O não envio de nota fiscal acarretará no bloqueio do pagamento do bônus no ciclo. O desbloqueio só se realizará após 72h do recebimento da Nota Fiscal. Os dados de Pessoa Jurídica podem ser do 1º ou 2º titular, porém os dados bancários para pagamento devem respeitar a mesma titularidade;

2.1 Pagamento de Bônus

- **Pessoa Física:** o pagamento será feito todo dia 15 (ou próximo dia útil) na conta corrente indicada ou conta digital atribuída ao consultor;
- **Pessoa Jurídica:** confirmar o valor da NF em Saldo de Bônus, fazer o upload da mesma em formato .pdf no Escritório Virtual (Crédito > Anexar Nota Fiscal > Upload de NFE).

Ainda para Pessoa Jurídica, **a liberação do valor do bônus somente será realizada após o recebimento e a aprovação da NF** em relação ao valor a ser pago, empresa destinatária e empresa pagadora do valor. Este processo de validação e pagamento irá seguir os prazos abaixo:

Data de Envio da nota	Data do Pagamento
Até dia 12 de cada mês	Dia 15
Entre o dia 13 e 22 de cada mês	Dia 25

Notas enviadas após o dia 23 de cada mês serão pagas no dia 15 do próximo mês.

Somente válido para Pessoa Jurídica.

Para ambos os casos (Pessoa Física e Pessoa Jurídica), o pagamento do bônus somente será realizado quando atingir o valor mínimo (a partir de R\$ 300,01).

Valores inferiores à este ficarão disponíveis no Escritório Virtual como crédito para compra de produtos.

2.2 Adiantamento de Bônus

O consultor independente poderá utilizar um valor de seu bônus antecipadamente para realizar compra de produtos.

Para tanto, o consultor precisará estar ATIVO nos últimos 03 (três) meses ou desde o primeiro ciclo, para os casos de consultores que tiverem sido cadastrados nos últimos 03 (três) meses. Os consultores cadastrados durante o ciclo vigente não poderão utilizar-se deste benefício no primeiro ciclo.

Dia 20: Liberação de 40% da base da prévia de bônus

Dia 01: Liberação de 60% da base da prévia de bônus

O saldo do valor adiantado não utilizado será pago junto como bônus.

Base de Cálculo:

- Entrou no ciclo anterior: será comparado o bônus do mês anterior x prévia atual*.
- Entrou a dois ciclos antes: será comparado a média dos dois ciclos x prévia atual*.
- Entrou a três ciclos (ou mais) : será comparado a média dos últimos três ciclos x prévia atual*.

***Usaremos como base o menor valor.**

O Limite máximo a ser liberado é de R\$ 3.000,00

O Grupo Hinode poderá alterar os valores e regras a qualquer momento.

2.3 Kit de Negócios

Para começar seu negócio junto à Hinode, você deve adquirir o Kit de Negócios.

O Kit de Negócios do Grupo Hinode vem com materiais para você começar o seu negócio, tais como Flipchat explicativo, 2 catálogos, 2 produtos Hinode e 1 Livro do Sandro Rodrigues. Ao se cadastrar, um ID é conferido ao seu cadastro. Esse ID garante sua posição no plano de marketing. Todavia, não dá direito à bônus. Para ativar seu ID e passar a usufruir dos vários tipos de benefícios tais como bônus, até 100% de margem de lucro na revenda, acesso à plataforma da Universidade Hinode e participação em cursos, acesso ao Escritório Virtual e participação em todo o Plano de Marketing do Grupo Hinode, o consultor cadastrado precisa fazer seu pedido de combo,

dessa forma escolhendo quais benefícios pretende usufruir. O Kit de Negócios tem validade de 1 (um) ano para a compra do combo. Após este prazo o participante deverá adquirir novo Kit de Negócios para que possa comprar um combo.

2.4 Primeiro Pedido

A efetivação da compra de qualquer um dos combos de ativação garante a 1ª (primeira) ativação do novo consultor independente Hinode.

Caso a data de aquisição do Kit de Negócios esteja em um ciclo e o primeiro pedido esteja em outro, a base para cálculo do bônus é a data do primeiro pedido.

Exemplo:

Data de Cadastro: 01/06/2018 (ciclo de Junho)

Data do Primeiro Pedido: 3/07/2018 (ciclo de Julho)

2.5 Combos de Ativação

Ao adquirir um Combo de Ativação o Consultor Cadastrado escolhe qual o percentual de Bônus Binário ele quer receber. Para o Combo Executivo (10%), Combo Executivo Plus (15%) e Combo Executivo TOP (20%).

2.5.1 Combo Executivo

Esse Combo permite ao novo Consultor comprar os produtos da Hinode e já começar a lucrar com os ganhos da revenda e do Plano de Marketing do Grupo Hinode. O Consultor já começa a “experimentar seu negócio”.

2.5.2 Combo Executivo Plus

Esse Combo oferece ao novo Consultor alguma vantagem na revenda e no Plano de Marketing do Grupo Hinode. Com esse Combo o Consultor

Independente já “começa o seu negócio” de forma eficiente.

2.5.3 Combo Executivo Top

Esse Combo oferece ao novo Consultor maior vantagem na participação no Plano de Marketing do Grupo Hinode! Com esse Combo o Consultor Independente inicia seu negócio com a quantidade adequada de produtos e pontuação para construção de sua equipe de vendas.

3. Pontuação: definições básicas

3.1 Acúmulo de Pontos

Para efeito de definição das qualificações, ao final de cada ciclo, são consolidados os Pontos Pessoais de todos os consultores independentes, buscando identificar:

- Os Pontos Pessoais (PP): Pontos acumulados no ciclo diretamente pelo consultor independente através de seus próprios pedidos, faturados em seu ID.
- Os Pontos de Grupo (PG): Pontos Acumulados no ciclo pelo consultor independente e sua equipe.

Com base nessas informações, o Grupo Hinode define as graduações (PIN), qualificações (BÔNUS) e calcula as bonificações e prêmios que cada consultor independente deverá receber.

3.2 Regras de Pontos Pessoais (PP):

- Os Pontos Pessoais correspondentes à cada compra são registrados somente após a confirmação do pagamento;

- Os Pontos Pessoais de pedidos pagos através do Escritório Virtual para retirada nas franquias serão contabilizados para o Plano de Marketing após a retirada do produto. Caso não haja retirada no prazo de 5 dias o pedido é cancelado e os valores estornados ao consultor;
- Os Pontos Pessoais são acumulados durante o ciclo corrente;
- Os Pontos Pessoais referentes às compras realizadas em determinado ciclo, que são confirmadas ou liberadas até o primeiro dia útil do ciclo subsequente, são considerados para o ciclo da compra e/ou conforme as regras de fechamento de cada ciclo (divulgação da Norminha).

Exemplo:

Pedido realizado dia 31/07/2018
Pedido Pago e faturado dia 01/08/2018
(primeiro dia útil). Nesse exemplo o pedido fica para o ciclo de julho de 2018.

- Os Pontos Pessoais referentes às compras realizadas no ciclo, que não são confirmadas ou liberadas até o primeiro dia útil do ciclo subsequente, são considerados para o ciclo em que a confirmação ou liberação se concretiza;

Exemplo:

Pedido realizado dia 31/07/2018
Pedido Pago e faturado dia 02/08/2018
Nesse exemplo o pedido fica para o ciclo de agosto de 2018

3.3 Ativação

Para ter os benefícios do Plano de Marketing Hinode, todo Consultor deve estar ATIVO. Considera-se Consultor Ativo: todo Consultor que movimentar no ciclo vigente, no mínimo,

200 pontos pessoais (PP).

Não existe a obrigatoriedade de compra de produtos para revenda dentro do ciclo, porém para que um consultor independente do Grupo Hinode possa participar de todos benefícios do plano de Marketing Hinode na sua totalidade e de acordo com a sua qualificação mensal, o mesmo deverá estar ativo com, no mínimo, 200 pontos pessoais de produtos para consumo e revenda.

3.3.1 Ativação fracionada

O Primeiro pedido de cada mês deve ser de no mínimo 50 pontos para os consultores contudo só atingem o status de Consultor Ativo e passam a receber os bônus da sua equipe de revenda ao completar 200 pontos no mesmo ciclo. Os consultores podem, a partir do primeiro pedido de 50 pontos, realizar pedidos no mesmo ciclo em qualquer pontuação mesmo inferiores a 50 pontos.

Consumo Inteligente: os consultores podem optar pela modalidade de compra chamada consumo inteligente. Ao realizar as suas compras nesta modalidade o nível de desconto que recebem na compra de produtos com relação ao preço de catálogo é de 20% e a pontuação dos produtos comprados é dobrada com relação à ativação regular.

Consultor Inativo no Plano de Marketing:

Consultores sem volume de pontos pessoais (neste caso ocorre compressão dinâmica automática após 12 meses consecutivos sem ativação).

Quando um consultor independente do Grupo Hinode opta por não manter a sua atividade mensal, a pontuação de sua equipe é comprimida para o primeiro consultor acima devidamente ativo e qualificado na rede linear. Para rede Binária, vide regra na sequência.

Sendo assim, o consultor deverá comprar 200 pontos pessoais em qualquer produto de nossa linha a preço de Consultor para que seja considerado Ativo no Plano de Marketing. Todo Consultor poderá comprar seus primeiros 50 pontos pessoais dentro do mesmo ciclo em qualquer Hinode Center ou através do Escritório Virtual, e depois seguir comprando na mesma ou em outros Hinode Centers, nos valores que quiser, dentro do mesmo ciclo até que complete a pontuação de consultor ativo: 200 pontos.

Somente os Consultores Independentes Ativos podem receber bônus dentro do Plano de Marketing do GRUPO HINODE.

O direito de comprar diretamente do GRUPO HINODE não cessa em caso de Inatividade eventual. Somente nos casos de rescisão contratual ou inatividade superior à 12 (doze) meses o consultor não conseguirá mais acessar a plataforma e realizar compras de produtos.

3.4 Programa Leads

O Grupo Hinode implementou o Programa de Leads para aproximar potenciais consultores Hinode que não possuem patrocinadores de consultores que já conhecem e realizam o negócio para que possam conhecer a oportunidade Hinode de maneira profissional. Lead, em Marketing Digital, é um potencial consumidor de uma marca que demonstrou o interesse em consumir o seu produto ou serviço através do preenchimento de um formulário. Os potenciais consultores Hinode manifestam sua vontade de serem consultores, revendedores ou de consumirem produtos Hinode através de formulários que estão disponíveis em nossos sites oficiais e, a partir do preenchimento deste cadastro, nossos sistemas

realizam a distribuição dos contatos de Lead de acordo com os critérios definidos abaixo:

O consultor para ser elegível a receber contatos de Leads precisa ser VIP600 no ciclo.

O consultor precisa atualizar os dados de contato com o Lead no Escritório Virtual para continuar ativo no Programa e recebendo as notificações de novos Leads através do Escritório Virtual. No caso de esse prazo não ser cumprido o consultor fica suspenso temporariamente do Programa por 72h.

Os Leads serão distribuídos de acordo com os critérios acima e de com a proximidade geográfica em relação ao CEP do Lead e dos consultores elegíveis.

4. Graduações e Reconhecimentos

Para atingir determinada Graduação (primeira e única vez) o Consultor deverá se Qualificar, ou seja, cumprir as regras de uma determinada Graduação durante o número de ciclos requeridos pela regra. Após atingir essa Graduação, ele tem direito a um Reconhecimento. Esse Reconhecimento pode ser feito na forma de prêmios, viagens, Bônus e Pins e requer que o Reconhecido participe de Eventos Corporativos Hinode e Viagens de Reconhecimento.

Os consultores que serão reconhecidos no palco deverão estar presentes no evento corporativo seguinte ao que ocorreu o avanço de sua graduação. Por exemplo: se o consultor avançou para a graduação Triplo Diamante no mês de Junho e o próximo evento corporativo será realizado em Agosto o mesmo deverá estar presente para subir ao palco e receber seu PIN e os prêmios da nova graduação recém conquistada.

A cada Qualificação atingida por ciclo, o Consultor tem direito a um determinado cálculo de Bônus. Exemplo: Se um consultor está graduado como Diamante, mas for qualificado naquele ciclo como Esmeralda, a graduação não se aplicará e seu bônus será calculado a partir da sua qualificação do ciclo, que neste caso é Esmeralda. Para manter-se ou avançar de Graduação o Consultor precisa manter Qualificações em determinado número de ciclos até alcançar a nova Graduação para ter direito ao novo Reconhecimento.

As Graduações (Reconhecimentos) no Plano de Marketing do Grupo Hinode são:

Master, Master Prata, Master Ouro, Safira, Esmeralda, Diamante, Diamante Elite, Duplo Diamante, Duplo Diamante Elite, Triplo Diamante, Imperial Diamante, Imperial Diamante Elite, Imperial Two Stars, Imperial Three Stars, Imperial Five Stars Titan e Titan 200K.

Na tabela abaixo detalhamos os pré-requisitos para alcançar cada graduação no Plano de Marketing e as respectivas premiações.

4.1 Qualificações

REQUISITOS DE QUALIFICAÇÃO					PP: Pontos pessoais PG: Pontos de grupo LQ: Linha qualificada PML: Pontos máximos por linha			
Qualificação	PP	PG	LQ	PML	RECONHECIMENTO	PRÊMIO	VIAGEM*	BÔNUS CARRO**
Master	200	2.000	-	-	PIN de Master			
Master Prata	200	5.000	-	3.500	PIN de Master Prata			
Master Ouro	200	10.000	1	6.000	PIN de Master Ouro			
Safira	200	20.000	2	12.000	PIN de Safira			
Esmeralda	200	35.000	3	21.000	PIN de Esmeralda			
Diamante	200	50.000	4	30.000	PIN de Diamante		Cruzeiro de Diamantes	
Diamante Elite	200	100.000	4	40.000	PIN de Diamante Elite			
Duplo Diamante	200	180.000	5	75.000 (1D)	PIN de Duplo Diamante.		Viagem para o Caribe	
Duplo Diamante Elite	200	350.000	5	125.000 (2D)	PIN de Duplo Elite			Bônus Carro
Triplo Diamante	200	500.000	5	150.000 (3D)	PIN de Triplo Diamante		Viagem para Orlando, Florida - EUA.	
Imperial Diamante	200	1.000.000	5	300.000(3D+2 DD)	PIN de Imperial Diamante (Jóia)		Viagem para Europa	Bônus Carro
Imperial Diamante Elite	200	2.000.000	5	600.000(3D+ 2 DD)	PIN de Imperial Diamante Elite (Jóia)		Viagem para Dubai	
Imperial Two Stars	200	4.000.000	5	1.200.000 (3D+2DD)	PIN de Imperial Two Stars (Jóia)	1 relógio Rolex 1 jóia Tiffany	Viagem para Tahiti(Classe Executiva)	
Imperial Three Stars	200	8.000.000	5	2.000.000 (3D+2DD)	PIN de Imperial Three Stars (Jóia)			Bônus Super Carro
Imperial Five Stars	200	12.000.000	6	2.000.000 (3D+2DD)	PIN de Imperial Five Stars (Jóia)	R\$ 750.000,00		
Titan	200	16.000.000	8	2.000.000 (3D+2DD)	PIN de Titan (Jóia)			1 Lamborghini ou 1 Ferrari
Titan 200k	200	20.000.000	10	2.000.000 (3D+2DD)	PIN de Titan 200k (Jóia)	1 imóvel avaliado em 1 milhão de Dólares 1 Perfume Titan Signature		

(*) As regras de viagens podem sofrer alteração a qualquer momento

4.2 Qualificações - Descrições

PP – Pontuação Pessoal

É a pontuação realizada pelo próprio consultor e revendedores. A pontuação mínima para estar ativo e receber os bônus é de 200 pontos por ciclo.

PG – Pontos de Grupo

É a pontuação produzida por toda a organização do consultor incluindo a sua pontuação pessoal (PP)

LQ – Linha Qualificada

É a linha que possui ao menos um consultor qualificado como Master ou acima.

PML – Pontos Máximos por Linha

É o limite da pontuação máxima considerada por linha para a qualificação do consultor.

Confira a descrição da tabela resumo:

Master: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo (tem no mínimo 200 PP mensais), tem no mínimo 2.000 (dois mil) Pontos de Grupo (PG) e 02 (dois) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível.

Reconhecimento: É reconhecido com o PIN de Consultor Independente Master.

Master Prata: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 5.000 (cinco mil) Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 3.500 (três mil e quinhentos) pontos e 02 (dois) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível.

Reconhecimento: é reconhecido com o PIN de Consultor Independente Master Prata.

Master Ouro: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 10.000

(dez mil) Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 6.000 (seis mil) pontos, 02 (dois) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível e 01 (uma) Linha diferentes Qualificadas.

Reconhecimento: é reconhecido com o PIN de Consultor Independente Master Ouro.

Safira: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 20.000 (vinte mil) Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 12.000 (doze mil) pontos, dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível e 02 (duas) Linhas diferentes Qualificadas.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de Consultor Independente Safira.

Esmeralda: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 35.000 (trinta e cinco mil) Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 21.000 (vinte e um mil) pontos, dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível e 03 (três) Linhas diferentes Qualificadas

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de Consultor Independente Esmeralda.

Diamante: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem no mínimo 50.000 (cinquenta mil) Pontos de Grupo (PG) com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 30.000 (trinta mil) pontos e quatro (4) Linhas diferentes qualificadas.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de Consultor Independente Diamante.

Viagem*: Cruzeiro de Diamantes – Verificar as regras para Qualificação no Escritório Virtual.

Diamante Elite: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem no mínimo 100.000 (cem mil) Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 40.000 (quarenta mil) pontos e quatro (4) Linhas diferentes qualificadas.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de Consultor Independente Diamante Elite.

Duplo Diamante: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem no mínimo 180.000 (cento e oitenta mil) Pontos de Grupo (PG) com Pontuação Máxima por Linha (PML) de 75.000 (setenta e cinco mil) pontos e cinco (5) Linhas diferentes Qualificadas, sendo, no mínimo, uma (1) Linha Qualificada Diamante.

Repetir qualificação 2 vezes em até 4 ciclos.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de Consultor Independente Duplo Diamante.

Viagem*: Viagem para o Caribe.

Duplo Diamante Elite: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem no mínimo 350.000 (trezentos e cinquenta mil) Pontos de Grupo (PG) com Pontuação Máxima por Linha (PML) de 125.000 (cento e vinte cinco mil) pontos e cinco (5) Linhas diferentes qualificadas, sendo, no mínimo, duas (2) Linhas Qualificadas Diamante. Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de Consultor Independente Duplo Diamante Elite.

Bônus Carro: O Duplo Diamante Elite devidamente qualificado terá direito ao prêmio Bônus Carro no valor de R\$ 110.000,00 (cento e dez mil reais). Vide regras de pagamento de bônus carro no item 4.4 deste manual.

Triplo Diamante: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem no mínimo 500.000 (quinhentos mil) Pontos de Grupo (PG) com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 150.000 (cento e cinquenta mil) pontos e cinco (5) Linhas diferentes qualificadas, sendo, no mínimo, 3 (três) Linhas Qualificadas Diamante.

Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de Consultor Independente Triplo Diamante

Viagem*: Viagem para Orlando – Flórida/USA.

Imperial Diamante: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem no mínimo 1.000.000 (um milhão) de Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 300.000 (trezentos mil) pontos e cinco (5) Linhas diferentes qualificadas, sendo, no mínimo, duas (2) Linhas Qualificadas Duplo Diamante e três (3) Linhas Qualificadas Diamante.

Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de ouro de Consultor Independente Imperial Diamante

Prêmios: PIN de Ouro de Imperial Diamante

Viagem*: uma viagem para Europa.

Bônus Carro:** O Imperial Diamante devidamente qualificado terá direito ao prêmio Bônus Carro: no valor de R\$ 198.000,00 (cento e noventa e oito mil reais). Vide regras de pagamento de bônus carro no item 4.4 deste manual.

Imperial Diamante Elite: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem no mínimo 2.000.000 (dois milhões) de Pontos de Grupo

(PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 600.000 (seiscentos mil) pontos e cinco (5) Linhas diferentes Qualificadas, sendo, no mínimo, duas (2) Linhas Qualificadas Duplo Diamante e três Linhas Qualificadas Diamante. Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de ouro de Consultor Independente Imperial Diamante Elite.

Prêmios: PIN de Ouro de Imperial Diamante Elite (Jóia);

Viagem*: uma viagem para Dubai.

Imperial Two Stars: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, qualificado Imperial Diamante, tem dois (2) Consultores Independentes ativos em seu primeiro nível, tem, no mínimo, 4.000.000 (quatro milhões) de Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 1.200.000 (um milhão e duzentos mil) pontos e cinco (5) Linhas diferentes qualificadas.

Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos. Requisito ter sido Imperial (2DD, 3D).

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de ouro de Consultor Independente Imperial Diamante Two Stars.

Prêmio: PIN de Ouro de Imperial Diamante Two Stars (Jóia); Um relógio da marca Rolex; Uma Jóia Tiffany.

Viagem*: uma viagem para o Tahiti em classe executiva.

Imperial Three Stars: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, qualificado Imperial Diamante, tem dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível, tem, no mínimo, 8.000.000 (oito milhões) Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 2.000.000 (dois milhões) de pontos e cinco (5) Linhas diferentes qualificadas. Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos.

Requisito ter sido Imperial (2DD, 3D).

Reconhecimento: É reconhecido com um PIN de ouro de Consultor Independente Imperial Three Stars.

Prêmio: PIN de Ouro de Imperial Diamante Three Stars (Jóia);

Bônus Carro:** O Imperial Three Stars devidamente qualificado terá direito ao prêmio Programa Super Carros***

*****Programa Super Carros no valor de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais).**

Imperial Five Stars: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, qualificado Imperial Five Stars, tem dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível, tem, no mínimo, 12.000.000 (doze milhões) Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 2.000.000 de pontos e seis (6) Linhas diferentes qualificadas. Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos. Requisito ter sido Imperial (2DD, 3D).

Reconhecimento: É reconhecido com um PIN de ouro de Consultor Independente Imperial Three Stars.

Prêmio: R\$ 750.000,00

Titan: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível, tem, no mínimo, 16.000.000 (dezesesseis milhões) de Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 2.000.000 (dois milhões) pontos e 8 linhas Qualificadas. Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos. Requisito ter sido Imperial (2DD, 3D).

Reconhecimento: É reconhecido com um PIN de ouro de Consultor Independente Titan. Prêmio: PIN de Ouro de Titan (Jóia);

Bônus Carro:** O Titan devidamente qualificado terá direito ao prêmio Bônus Carro:

um (1) Lamborghini ou uma (1) Ferrari 0Km***
***O valor do veículo é equivalente ao modelo de entrada.

Titan 200k: Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível, tem, no mínimo, 20.000.000 (vinte milhões) de

Pontos de Grupo (PG), com Pontuação Máxima Por Linha (PML) de 2.000.000 (dois milhões) pontos e 10 linhas Qualificadas. Repetir qualificação 2 vezes em 4 ciclos. Requisito ter sido Imperial (2DD, 3D).

Reconhecimento: É reconhecido com um PIN de ouro de Consultor Independente Titan 200k. Prêmio: 1 imóvel avaliado em 1 milhão de Dólares; e uma linha exclusiva de perfumes Titan Signature (podendo ser alterado a critério da diretoria).

***Viagem:** O prêmio é para o titular do contrato com o cônjuge ou familiar de 1º (primeiro) grau. Deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem. Verificar regra de qualificação para viagem no Escritório Virtual.

****Bônus Carro:** Confira as regras para qualificação do Bônus Carro neste Manual de Negócios a seguir.

OBS: Para atingir as graduações de Imperial Diamante Elite, Imperial Two Stars, Imperial Three Stars, Imperial Five Stars, Titan e Titan 200K o consultor independente necessita ser Imperial Diamante.

4.3 Regra de Bônus Viagem

O consultor, nas graduações que premiam com viagens, deverá estar devidamente qualificado. Lembrando que os períodos de qualificação podem ser alterados à qualquer momento de

acordo com necessidades externas (disponibilidade de hotéis/espacos, catástrofes e intervenções climáticas, entre outras).

A viagem será cedida para o 1º titular com direito a 1 acompanhante que obrigatoriamente deverá ser o 2º titular hospedados no mesmo quarto. Caso o 1º titular ou o 2º não tenha interesse em participar, poderá autorizar formalmente a transferência do benefício para o 2º titular ou 1º, mediante seu consentimento formal, via e-mail. Assim, o 2º titular / ou o 1º passará a ter o direito de levar 1 acompanhante, hospedados no mesmo quarto

O ID secundário não é contemplado para a viagem;

Com exceção de parentes de 1º grau, os acompanhantes cadastrados no Grupo Hinode devem ser graduados com a graduação do reconhecimento da viagem ou graduações acima. Caso o 1º ou 2º titular não possam participar, estes NÃO poderão transferir sua hospedagem para terceiros.

Se o ganhador for deportado do país de destino, o Grupo Hinode se isenta de quaisquer responsabilidades, sendo que no próximo ano o contemplado poderá participar mediante requalificação/adeseão;

O prazo para confirmação é 30 dias corridos após se qualificar para a viagem. O comunicado com a devida informação é enviado via e-mail (e-mail cadastrado no VO). Para os contemplados no último ciclo de qualificação, o prazo para confirmação passa a ser de 07 dias corridos;

Após o preenchimento do formulário, o consultor receberá um e-mail formalizando sua

inscrição e terá até 7 (sete) dias corridos para efetuar a troca do acompanhante e/ou cancelamento em caso de desistência.

Para garantir o direito ao Bônus Viagem, o consultor qualificado deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem.

Os consultores qualificados que tiverem direito ao Bônus Viagem, na hipótese de solicitarem o cancelamento de sua participação e/ou de seu acompanhante nas viagens, após a data de confirmação destas, perdem o direito de viajar como elegíveis nos próximos anos, e caso as reservas já tenham sido realizadas, eles arcarão com os custos já gerados.

Já os consultores qualificados que solicitarem a postergação (os motivos serão avaliados pela Diretoria), se receberem a autorização de postergação, poderão viajar no ano seguinte como elegíveis.

Os consultores qualificados que perderam o direito ao Bônus Viagem, poderão viajar no ano seguinte como pagante, de acordo com as regras e política comercial do Grupo Hinode. O Grupo Hinode não é responsável pelo pagamento ou reembolso de quaisquer despesas com a viagem dos consultores que teriam direito ao referido bônus e perderam.

Os consultores qualificados devem realizar o upload dos documentos obrigatórios no Escritório Virtual ou no respectivo site da viagem. A não apresentação dos documentos solicitados, nas datas informadas pelo Grupo Hinode, inviabilizará a participação do consultor no ano vigente.

A viagem poderá ser cancelada e nestes casos o Grupo Hinode irá definir o modelo de compensação a ser aplicada.

**Verificar regra de qualificação para viagem no Escritório Virtual*

4.4 Regra do Bônus Carro

Bônus pago ao consultor independente que atingir a graduação de Duplo Diamante Elite, Imperial Diamante, Imperial Three Stars e Titan (futuras graduações que contemplem carro na premiação inclusive) e que deverá ser negociado pelo próprio consultor independente com o (a) vendedor(a) do automóvel.

Duplo Diamante Elite:

- Valor do Bônus Carro: R\$110.000,00 (cento e dez mil reais)

Assim que atingir a graduação, o Grupo Hinode fará o pagamento do aporte de 40% (quarenta por cento) do valor do Bônus Carro e o saldo remanescente (60% - sessenta por cento) será fracionado em 24 (vinte e quatro) parcelas, seguindo a regra abaixo:

Aporte Inicial: R\$44.000 (quarenta e quatro mil reais) e 24 (vinte e quatro) parcelas de R\$2.750,00 (dois mil, setecentos e cinquenta reais) que serão creditadas mensalmente caso o consultor independente se requalifique na sua graduação.

Imperial Diamante:

- Valor do Bônus Carro: R\$198.000,00 (cento e noventa e oito mil reais)

Assim que atingir a graduação, o Grupo Hinode fará o pagamento do aporte de 40% (quarenta por cento) do valor do Bônus Carro e o saldo remanescente (60% - sessenta por cento) será fracionado em 24 (vinte e quatro) parcelas, seguindo a regra abaixo:

Aporte Inicial: R\$79.200,00 (setenta e nove mil e duzentos reais) e 24 (vinte e quatro) parcelas de R\$4.950,00 (quatro mil, novecentos e cinquenta reais) que serão creditadas mensalmente caso o

consultor independente se requalifique na sua graduação.

- **Super Carros:**

Valor do Super Bônus: R\$500.000,00 (quinhentos mil reais)

Assim que atingir a graduação de Imperial Three Stars, o Grupo Hinode fará o pagamento integral de R\$500.000,00 (quinhentos mil reais) para subsidiar a aquisição de um Super Carro, podendo escolher entre: Porsche, Jaguar, Mercedes e BMW.

- **Bônus Carro Titan**

Para a graduação Titan, o Grupo Hinode dará um carro quitado, podendo escolher entre Lamborghini ou Ferrari 0km.

Toda e qualquer operação de compra e venda do automóvel será de total responsabilidade do consultor eleito ao Bônus Carro. Em hipótese alguma, o GRUPO HINODE será garantidor ou corresponsável pelas obrigações contraídas pelo consultor junto ao vendedor do automóvel.

O Grupo Hinode efetuará um aporte de 40% (quarenta por cento) do valor correspondente ao modelo de entrada do automóvel (ou ao valor do Bônus Carro) que o consultor tiver direito, de acordo com sua graduação (Duplo Diamante Elite ou Imperial Diamante). O valor remanescente (60% - sessenta por cento) deverá ser fracionado em 24 (vinte e quatro) parcelas iguais e será creditado pelo Grupo Hinode no ID do consultor contemplado nos próximos meses, independentemente da forma de pagamento escolhida pelo consultor e desde que a qualificação condizente com o Bônus Carro continue sendo atingida mensalmente.

No mês em que o consultor independente **não se requalificar na sua graduação**, o Grupo Hinode não creditará o valor da parcela do bônus no ID do Consultor, sendo certo que tal parcela não será creditada posteriormente. O

consultor, que não se requalificar em qualquer um dos meses posteriores à premiação do Bônus Carro, perderá o direito de receber o valor equivalente à parcela do mês, cuja qualificação não houver sido atingida.

5. Formas de Ganho

Há 10 (dez) Formas de Ganho no Plano de Marketing da Hinode:

- Lucro na Revenda
- Bônus Combos (antigo bônus 1º pedido)
- Bônus Unilevel
- Bônus Equipe Revenda
- Bônus Binário
- Bônus Patrocínio Responsável
- Bônus de Crescimento
- Bônus de Liderança
- Bônus de Participação
- Viagens e Prêmios

5.1 Lucro na Revenda

A revenda de produtos Hinode aos consumidores por meio de nossa rede de Consultores é o pilar principal de um negócio de base sólida. As vendas diretas permitem que o consultor lucre ao adquirir produtos do Grupo Hinode com preço de atacado e revender a um preço sugerido de venda. O Grupo Hinode disponibiliza uma lista de preços sugeridos por produto.

Lucro na Revenda: Considerando que os produtos são comprados pelo Consultor independente, a partir do segundo pedido, com até 50% de desconto isto representa uma margem de lucro de até 100%. Para os Combos de Ativação a margem de lucro é de 66,67% para o Combo Executivo TOP, para o Combo Executivo Plus é de 43% e para o Combo Executivo 25%.

Bônus E-commerce: O E-commerce é uma maneira para o consumidor final realizar compras dos produtos Hinode de maneira online, proporcionando ao Consultor Hinode aumento nas vendas. Com o novo Hinode Prime, as oportunidades são ainda maiores, tanto para consultores, quanto para consumidores finais. Acesse www.hinode.com.br e confira. Consultor: é necessário estar ativo e será comissionado pelas vendas do e-commerce de duas formas:

- 1ª Todas as vendas provenientes do e-commerce do consultor ou de compras no e-commerce com indicação do ID serão comissionadas em 30% e a pontuação será creditada na Pontuação Pessoal.
- 2ª As compras geradas no e-commerce sem a indicação do ID serão comissionadas em 10% e distribuídas para os consultores mais próximos ao CEP de entrega do pedido e que sejam VIP600 ou acima no ciclo. Em caso de desempate entrará na regra quem tiver a maior Pontuação Pessoal, tempo de casa e o patrocinador mais antigo.

Hinode Serviços

Em parceria com a Mongeral Aegon, o Consultor ativo poderá contratar o plano Hinode Proteção Familiar que oferece cobertura em caso de morte, invalidez por acidente, doenças graves e seguro de assistência funeral, além disso, concorre a um sorteio semanal no valor de R\$50.000,00 (cinquenta mil reais) pela Loteria

Federal e possui direto a Assistência Personal Care.

O valor mensal é de R\$69,90 (sessenta e nove reais e noventa centavos) e uma taxa única no momento da adesão de R\$39,90 (trinta e nove reais e noventa centavos). O pagamento poderá ser feito via débito em conta corrente ou cartão de crédito.

A contratação gera Bônus Primeiro Pedido para o patrocinador do ID contratante, no valor de R\$69,90 (sessenta e nove reais e noventa centavos) por contratação. O patrocinador do ID contratante que precisa estar ativo no ciclo, caso não esteja, esse valor irá para o próximo upline ativo.

Além disso, a partir do 2º mês após o pagamento de cada mensalidade irá gerar 35 (trinta e cinco) pontos por contrato para o Bônus Unilevel, Bônus Crescimento e Bônus Liderança.

5.2 Bônus Combos (antigo bônus 1º Pedido)

É o Bônus onde o Patrocinador ganha sobre a pontuação do Primeiro Pedido do seu novo Consultor de patrocinado na sua equipe. No cálculo desse Bônus não importa o Combo que o Patrocinador adquiriu e sim o Combo que o seu novo Consultor patrocinado comprou.

Todos os consultores têm direito ao Bônus de Combos dos novos pedidos de Combos em sua primeira geração.

Abaixo os valores do Bônus de Combos (1º Pedido):

BÔNUS	EXECUTIVO	PLUS	TOP
COMBOS (1ºPEDIDO)	R\$ 25	R\$ 50	R\$ 175

5.3 Bônus Unilevel

É o Bônus que paga um percentual do volume de grupo de Consultor Master a Titan 200K e até o 9º. nível de Consultores ativos. Portanto, é um Bônus sobre a recompra de produtos de toda a rede de linha pessoal do Consultor ativo dependendo da sua Qualificação no ciclo.

Estão incluídos no Bônus Unilevel a compra de Combos. A base cálculo do Bônus Unilevel é composta por todos os pontos de recompra e parte da pontuação dos Combos da sua equipe, conforme tabela abaixo:

NÍVEL	CONSULTOR	MASTER	PRATA	OURO SAFIRA ESMERALDA	DIAMANTE DIAMANTE ELITE	DUPLO DIAMANTE DUPLO DIAMANTE ELITE	TRIPLOS E ACIMA
1	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
2	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
3	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
4		3%	3%	3%	3%	3%	3%
5			3%	3%	3%	3%	3%
6				3%	3%	3%	3%
7					3%	3%	3%
8					1%	2%	3%
9					1%	2%	3%

- Consultores: 3% sobre a pontuação de recompras nos três primeiros níveis.
- Master: 3%, sobre a pontuação de recompras nos quatro primeiros níveis.
- Prata: 3%, sobre a pontuação de recompras nos cinco primeiros níveis.
- Ouro, Safira e Esmeralda: 3% sobre a pontuação de recompras nos seis primeiros níveis.
- Diamante e Diamante Elite: 3% sobre a pontuação de recompras nos sete primeiros níveis e 1% no oitavo e nono nível.
- Duplo Diamante e Duplo Diamante Elite: 3% sobre a pontuação de recompras nos sete primeiros níveis e 2% no oitavo e nono nível.
- Triplo Diamante e acima: 3% sobre a pontuação de recompras nos nove primeiros níveis.

Pontuação dos Combos contabilizada para o pagamento do bônus Unilevel conforme tabela abaixo:

COMBOS	EXECUTIVO	EXECUTIVO PLUS	EXECUTIVO TOP
PONTOS	100	200	500

5.4 Bônus de Equipe de Revenda

Esse bônus é pago sobre a performance dos revendedores que fazem parte da sua equipe. 10% do total de pontos gerados pelos revendedores serão convertidos em reais e pagos como bônus ao patrocinador ativo.

5.5 Bônus Binário

É pago sobre a pontuação considerando todos os primeiros pedidos de sua menor equipe binária.

COMBOS	EXECUTIVO	EXECUTIVO PLUS	EXECUTIVO TOP
PONTUAÇÃO BINÁRIA	10%	15%	20%

Detalhamento:

No Bônus Binário todas as suas equipes de unilevel são divididas em duas equipes: da direita e da esquerda. Os ganhos são calculados com base na pontuação de primeiros pedidos da menor equipe. Um consultor patrocinador que adquiriu o Combo Executivo Top em sua entrada terá um bônus de 20% sobre os pontos da sua menor equipe.

Os ganhos do Bônus Binário sempre serão calculados com base na pontuação de novos pedidos da menor equipe. Se em uma equipe, a menor equipe (lado direito) acumulou uma pontuação de 10.000. Este mesmo valor também será descontado da equipe maior (lado esquerdo). Os pontos excedentes serão acumulados para o próximo ciclo nesta mesma equipe.

Sempre que o bônus é calculado, a pontuação base de cálculo é descontada das 2 equipes, esse processo chama-se compensação de pontos.

Para acumular pontos basta que o consultor esteja ativo.

Para recebimento do bônus, o consultor precisa estar ativo e qualificado.

Ativo é um volume pessoal (PP) de no mínimo, 200 pontos no ciclo.

Qualificado é ter 2 consultores pessoalmente patrocinados ativos, sendo 1 na equipe da esquerda e outro na equipe da direita.

A Alteração de lado binário só é permitida dentro dos primeiros 07 (sete) dias na condição de pré-cadastro, caso não haja nenhum **downline** e/ou pedidos realizados.

- **Inativos:** Não há compensação de pontos para o consultor que não fizer a ativação mensal. Se houver qualquer pontuação acumulada na equipe do consultor que não fez a ativação, essa pontuação será zerada para o consultor inativo e considerada para sua linha ascendente.

- **Ativos e não qualificados:** Na 1ª vez os pontos eventuais das equipes serão mantidos para o próximo ciclo. Se no próximo ciclo o consultor permanecer não qualificado, haverá uma redução de 50% na pontuação da equipe de construção para o próximo ciclo; e se no ciclo subsequente permanecer não qualificado a pontuação acumulada da equipe é zerada.

- **Compressão Dinâmica:** Não aplicável para o bônus binário.

- **Limites para pagamento de bônus binário:** Confira na tabela abaixo:

GRADUAÇÃO	LIMITE DE PAGAMENTO DO BINÁRIO
Master	R\$750,00
Prata	R\$1.500,00
Ouro	R\$2.000,00
Safira	R\$3.000,00
Esmeralda	R\$4.000,00
Diamante	R\$7.500,00
Diamante Elite	R\$10.000,00
Duplo Diamante	R\$16.000,00
Duplo Diamante Elite	R\$20.000,00
Triplo Diamante	R\$35.000,00
Imperial Diamante	R\$50.000,00
Imperial Diamante Elite	R\$50.000,00
Imperial Two Stars	R\$60.000,00
Imperial Three Stars	R\$60.000,00
Imperial Five Stars	R\$60.000,00
Titan	R\$60.000,00
Titan 200K	R\$60.000,00

- Os limites de pagamento para redes no centro de negócio obedecem a tabela acima.
- **Pontos de Transbordo / Derramamento:** É a pontuação acumulada na equipe binária (direita ou esquerda) referente aos primeiros pedidos que não são de equipe pessoal. Serão considerados como base de cálculo 40% da pontuação de transbordo. Alterações de patrocínio mesmo que na rede upline podem impactar em redução da bonificação proveniente de transbordo/derramamento.

Sistema de Compressão Dinâmica e Definitiva

A compressão dinâmica é utilizada para o cálculo do Bônus Unilevel (Bônus atuais). Para o cálculo do Bônus Binário não tem efeito, uma vez que esse Bônus considera a equipe menor, independente da compressão. A rede é comprimida só com os consultores ativos.

Para efeito de apuração do pagamento de bônus, aplica-se a Compressão Dinâmica. No

caso de um downline direto estar inativo no ciclo o consultor de segunda geração – downline do inativo passa a ser o primeiro nível do patrocinador do consultor que está inativo.

- **A compressão definitiva** (Consultor que foi excluído por falta de ativação) tem efeito no Unilevel e na Rede Binária.
 - Quando existe a mudança de patrocinador:
 - No Unilevel toda rede sobe;
 - Na Rede Binária a rede não sobe. Permanece a posição.

5.6 Bônus Patrocínio Responsável

Esse bônus é pago sobre todas as recompras dos downlines durante os seus primeiros três ciclos e para o 1º Diamante na linha ascendente. Os pontos de recompra neste período de três ciclos não serão válidos para o pagamento do bônus Unilevel e Crescimento. Válido para a compressão dinâmica.

Níveis	% de Pagamento (Pontos de Recompra)
1º	25%
2º	5%
3º	5%
4º	3%

Graduação	% de Pagamento (Pontos de Recompra)
1º Diamante Acima	5%

5.7 Bônus Crescimento

A base cálculo do Bônus Crescimento é composta por todos os pontos de recompra e parte da pontuação dos Combos da sua equipe conforme indicado abaixo.

O ganho é calculado sobre as linhas geradas com qualificação inferior à do Consultor que está recebendo este bônus.

Graduação	% de Bônus
Master	3%
Prata	6%
Ouro	9%
Safira	11%
Esmeralda	14%
Diamante e Acima	17%

- **Consultor Master** ganha 3% de toda equipe*. Não recebe bônus de linhas Master ou superior.
- **Consultor Prata** ganha 6% de toda equipe*. Não recebe bônus de linhas Prata ou superior. Nas linhas Master o ganho é de 3%.
- **Consultor Ouro** ganha 9% de toda equipe*. Não recebe bônus de linhas Ouro ou superior. Nas linhas Prata o ganho é de 3%. Nas linhas Master o ganho é de 6%.
- **Consultor Safira** ganha 11% de toda equipe*. Não recebe bônus de linhas Safira ou superior. Nas linhas Ouro o ganho é de 3%. Nas linhas Prata o ganho é de 5%. Nas linhas de Master o ganho é de 8%.
- **Consultor Esmeralda** ganha 14% de toda equipe*. Não recebe bônus de linhas Esmeralda ou superior. Nas linhas de Safira o ganho é de 3%, nas linhas Ouro o ganho é de 5% e nas linhas Prata o ganho é de 8%. Nas linhas Master o ganho é de 11%.
- **Consultor Diamante** e acima ganha 17% de

toda equipe*. Não recebe bônus de linhas Diamante ou superior. Nas linhas de Esmeralda o ganho é de 3%, nas linhas Safira o ganho é de 6%, nas linhas Ouro o ganho é de 8, nas linhas Prata o ganho é de 11% e nas linhas Master o ganho é de 14%.

*equipe não qualificada

5.8 Bônus de Liderança

É o Bônus pago para o Consultor Independente Diamante e acima qualificado, para formarem novos Diamantes e acima em sua equipe.

O Consultor (desde Diamante) que desenvolver novos Diamantes e acima, receberá um Bônus em até 6 gerações a partir de Diamante.

A geração se inicia quando encontrar um Diamante ou mais qualificado e termina quando encontrar o próximo Diamante ou acima.

A base cálculo do Bônus de Liderança é composta por todos os pontos de recompra e parte da pontuação dos Combos da sua equipe, conforme tabela abaixo.

NÍVEL	Diamante D. Elite	Duplo / Duplo Elite	Triplo	Imperial e I. Elite	Two Stars	Three Stars / Five Stars	Titan / Titan 200K
1º	3%	3%	3%	5%	5%	5%	5%
2º	3%	3%	3%	3%	2%	2%	2%
3º		3%	3%	2%	2%	2%	2%
4º			0,5%	1%	1%	1%	1%
5º				0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
6º					0,1%	0,3%	0,6%

5.9 Bônus de Participação

Bônus para Diamantes e acima que paga para os Consultores Independentes Diamantes e acima, de 60% do faturamento total de pontos válidos, é retirado 5% e repassado em cotas para diamantes e acima, contanto que eles estejam ativos VIP600 em todos os ciclos.

60% destinado a Diamante, Diamante Elite, Duplos e Duplos Elite.

25% destinado a Triplos, Imperiais e Imperiais Elite

15% destinado a Two Stars, Three Stars, Five Stars, Titan e Titan 200k

Graduações Participantes		Cotas
60%	Diamante	1
	Diamante Elite	1,5
	Duplos	2
	Duplos Elite	3
25%	Triplos	1
	Imperiais	1,5
	Imperiais Elite	2
15%	Two Stars	1
	Three Stars	1,5
	Five Stars	2
	Titan	3
	Titan 200K	3,5

5.10 Viagens e Premiações

Ao atingir uma graduação e se manter qualificado*, o Consultor receberá Viagens e Prêmios conforme relação abaixo:

- **Diamante:** Viagem no Cruzeiro de Diamantes;
- **Duplo Diamante:** Viagem para o Caribe;
- **Duplo Diamante Elite:** Bônus Carro – BMW;
- **Triplo Diamante:** Viagem para Orlando, Flórida/EUA;
- **Imperial Diamante:** Viagem para Europa / Bônus Carro – Evoque;
- **Imperial Diamante Elite:** Viagem para Dubai;
- **Imperial Two Stars:** Viagem para África (classe executiva) / 1 relógio Rolex e joia Tiffany;
- **Imperial Three Stars:** Bônus Super Carro;

- **Imperial Five Stars:** R\$ 750.000,00;
- **Titan:** Bônus Carro Titan – 1 Ferrari ou 1 Lamborghini (0km);
- **Titan 200K:** 1 imóvel avaliado em 1 milhão de dólares / 1 linha exclusiva de Perfumes Titan Signature.

* Verificar regra de qualificação para viagem no Escritório Virtual. O prêmio é para o titular do contrato com o segundo titular (se houver), e caso não poderá indicar um acompanhante.

Deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem.

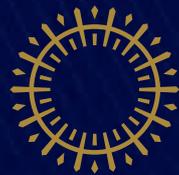
** Verificar regra Bônus Carro neste Manual de Negócios.

- Bônus Carros: para a graduação Duplo Diamante Elite. O Grupo Hinode fará o aporte de 40% do valor do Bônus Carro (pago no ciclo subsequente ao seu reconhecimento) e o saldo remanescente (60%) será fracionado em 24 parcelas, seguindo a regra do item 5.10 acima. Carro ano/modelo 2014 em diante. O valor do Bônus Carro será de R\$ 110.000,00.

- Bônus Carro: para graduação de Imperial Diamante. O Grupo Hinode fará o aporte de 40% do valor do Bônus Carro (pago no ciclo subsequente ao seu reconhecimento) e o saldo remanescente (60%) será fracionado em 24 parcelas, seguindo a regra do item 5.10 acima. O valor do veículo é equivalente ao modelo de entrada (R\$ 198.000,00).

- Programa Super Carros: para a graduação Imperial Three Stars, que consiste no aporte do valor de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) para subsidiar a aquisição de um Super Carro. Escolha entre: Porsche, Jaguar, Mercedes e BMW. O aporte do valor será feito de maneira integral.

- Bônus Carro Lamborghini ou Ferrari 0km: para a graduação Titan, um carro quitado. O valor do veículo é equivalente ao modelo de entrada.



GRUPO HINODE