



POLÍTICAS DE CANAIS
GRUPO SOFTWARE.COM.BR



Aos nossos Consumidores, Fornecedores e Parceiros:

Somos um grupo em crescimento e apesar do nosso foco ser tecnologia, o nosso maior capital é composto por nossos clientes, fornecedores e parceiros, com foco em nossa ética corporativa.

O primeiro valor que agregamos aos nossos canais é a proteção do investimento feito no desenvolvimento de um cliente, o Registro de Oportunidade. O Grupo SOFTWARE.COM.BR tem se recusado a trabalhar com fornecedores e parceiros que não respeitem o Registro de Oportunidade. Nosso desejo é que nossos clientes estejam certos de que seus desejos e aspirações serão atingidos e respeitados por nossa equipe.

Os serviços e produtos em revenda e distribuídos pelo Grupo SOFTWARE.COM.BR representam mais de 10.000 fabricantes no Brasil e no mundo, portanto, o Grupo tem uma preocupação constante em manter uma Política de Revenda justa que possa garantir o melhor atendimento aos clientes finais e um retorno satisfatório para nossos revendedores e parceiros comerciais.

Temos uma Política de Revenda baseada em rebate, comissões, campanhas para os vendedores do parceiro, premiações, reserva de oportunidades, recebimento de “leads”, auxílio operacional e financeiro para Marketing, treinamentos técnicos e comerciais, suporte para canais e clientes finais.

Nossas listas de preços são baseadas nas tabelas dos Fabricantes e algumas vezes terão que ser convertidas da sua moeda local para o Real na data do faturamento, qualquer alteração por conta de câmbio será avisada com a devida antecedência.

Lembramos que a Reserva de Oportunidade vale para um Projeto, isto é, o par PRODUTO/SERVIÇO X CLIENTE e valor por 30 (trinta) dias, prorrogáveis somente em casos excepcionais.

No intuito de fazermos um bom trabalho em conjunto, é importante que toda a documentação seja lida com atenção, e para eventuais dúvidas estaremos à disposição prontamente sana-las.

São Paulo, 30 de outubro de 2022.

GRUPO SOFTWARE.COM.BR



Esteja seguro de que ao estabelecer esta parceria com o Grupo SOFTWARE.COM.BR, você terá muitas vantagens: GERENTE EXECUTIVO exclusivo, Serviços com descontos especiais nas tabelas dos Fabricantes, auxílio operacional e serviços de suporte e técnico-operacionais, treinamentos e muito mais.

Os serviços aos canais estão organizados em 3 (três) núcleos:

- Núcleo Financeiro
- Núcleo Técnico e Suporte
- Núcleo de Apoio Comercial e Marketing

NÚCLEO FINANCEIRO

O Núcleo Financeiro existe para dar o apoio necessário para clientes, revendedores e parceiros em todos os assuntos referentes a pagamentos e contas a pagar, incluindo, mas não se limitando a recebimentos e gerenciamento de comissões.

O Faturamento do Grupo SOFTWARE.COM.BR poderá ocorrer de duas formas, conforme abaixo:

- Faturamento para o Canal, conforme contrato a ser assinado entre as partes; e este por sua vez procederá ao faturamento para seu cliente;
- Faturamento direto ao Cliente final do parceiro pelo valor acertado entre as partes (parceiro/cliente). Neste caso, o valor da comissão a ser repassado para o parceiro será a diferença entre o preço líquido de venda e o valor final da venda.

Fica claro que na hipótese de o Grupo SOFTWARE.COM.BR efetuar o faturamento direto ao cliente, ela subtrairá da diferença os valores descritos acima, os impostos incidentes na venda, conforme legislação em vigor na data.

NÚCLEO TÉCNICO E SUPORTE

O Núcleo Técnico e Suporte existe para fornecer Consultores Técnicos para acompanhar os comerciais dos canais, quando necessário, para efetuar as pré-vendas e o suporte técnico necessário para efetuar a Pós-Venda. Podemos também oferecer serviços de treinamento conforme for o interesse de nossos clientes e parceiros.

GARANTIA

O Grupo SOFTWARE.COM.BR repassará todas e quaisquer garantias oferecidas pelo fabricante dos softwares, que deverão seguir os termos dos Acordos de Licença de Usuário Final (EULA) específicos para cada um dos fabricantes. Ademais, nossas políticas sempre serão guiadas



preferencialmente pelas normas do Código Civil, e como exceção pelo Código de Defesa do Consumidor (nos casos aplicáveis).

LOGÍSTICA/ENTREGA

A entrega dos serviços estará condicionada à disponibilidade dos mesmos nos estoques do Grupo SOFTWARE.COM.BR ou conforme diretrizes dos fabricantes dos softwares. A entrega será eletrônica no endereço de e-mail indicado pelo Canal, que além disso, nos informará nome, endereço e cargo do receptor.

O Grupo SOFTWARE.COM.BR não se responsabiliza por eventuais atrasos decorrentes da falta de produtos em estoque, problemas de liberação aduaneira, atrasos do fabricante e/ou ainda por quaisquer outros eventos fora do seu controle que acarretem o atraso na entrega.

Quando necessário, a remessa das licenças de software poderá ser feita através de transportadora ou serviço de entrega motorizada, considerando que as despesas com frete e seguro ficam a cargo do Canal.

REGISTRO DE OPORTUNIDADE

O Grupo SOFTWARE.COM.BR trabalha com “Registro de Oportunidade”, que protege o parceiro no desenvolvimento da sua atuação comercial, evitando que um trabalho bem feito seja destruído por preço, no final.

Quando o Registro é efetuado através de e-mail, aprovado em até 24 horas e confirmado por e-mail ou diretamente na conta do Canal no fornecedor da Web.

Quando o registro depender do fornecedor, o Grupo SOFTWARE.COM.BR orientará o Canal como proceder e os prazos de confirmação passam a ser os do fornecedor.

O Registro vale para um projeto, isto é, para um cliente da revenda com utilização de um ou mais produtos representados pelo Grupo SOFTWARE.COM.BR.

Como o Registro é concedido pelo Grupo SOFTWARE.COM.BR com apoio dos fabricantes, alguns registros são mais completos que outros em função dos serviços/produtos a serem utilizados e os formulários são preenchidos com apoio do Canal.

Para tanto, sempre que o parceiro apresentar nossos produtos/serviços a um cliente novo, que não esteja sendo atendido por outro parceiro, deverá encaminhar um e-mail para nosso Comercial aos cuidados do seu Gerente Executivo de Conta.



O Registro de Oportunidade só será válido quando ficar comprovado o empenho do parceiro no atendimento ao cliente, incluindo demonstração ou teste do produto e acompanhamento completo, sendo a oportunidade válida por 30 (trinta) dias, prorrogáveis a depender de negociação com o fabricante e sua tabela de preços.

MINUTA DE CONTRATO DE PARCERIA

O contrato será fornecido pelo Gerente Executivo de Contas

PRODUTOS/SERVIÇOS DISTRIBUÍDOS

Estes estão relacionados no site do Grupo SOFTWARE.COM.BR, a saber:
<https://software.com.br/>

Esta Política de Canais poderá ser atualizada a qualquer tempo.