**CAMPANHA DE VENDAS DJ ATLANTIS 2015**

**“SONHO DE VERÃO”**

**Período: Vendas de 01 de Março de 2015 a 31 de Agosto de 2015**

**REGULAMENTO**

# DA CAMPANHA:

Parceria com as Operadoras dos produtos de saúde, odontológico e adesão, para pessoa física e plano empresarial (PME e PJ) com a finalidade de contemplar nossos parceiros.

1. **DO OBJETIVO:**

O principal objetivo da Campanha “SONHO DE VERÃO” consiste em premiar os produtores que façam ou venham a fazer parte da equipe DJ Atlantis durante o período de realização da campanha com uma viagem para um resort no Estado de Alagoas, com direito a um acompanhante.

Dessa forma, alavancar a visibilidade dos produtos das operadoras participantes junto ao mercado, agregando novos parceiros e valorizando aqueles que já são fidelizados com a corretora.

1. **DA DURAÇÃO:**

A campanha abrangerá as vendas de **01 de março de 2015** a **31 de agosto de 2015.**

1. **DA PROMOTORA:**

A Campanha “SONHO DE VERÃO” terá como promotora exclusiva a DJ ATLANTIS CORRETORA, detendo inclusive total controle sobre as regras e procedimentos para o andamento da referida campanha de incentivo, podendo alterar inclusive as datas da viagem.

1. **DAS PATROCINADORAS:**

Será PATROCINADORA da Campanha “SONHO DE VERÃO”, Operadoras e Seguradoras de Saúde Suplementar que adquiriram as cotas de viagens e concordam com as normas descritas neste regulamento.

1. **DAS OPERADORAS PARTICIPANTES:**

Participam da campanha produtos de Seguradora de Saúde, Assistência Médica e Odontológica nas categorias Adesão, Pessoa Física, PME e PJ conforme descrito abaixo e que constarão do material de divulgação de marketing:

* 1. **Operadoras de Saúde e Odonto**: Grupo Amil, Unimed Paulistana, Ameplan, Intermédica, Classes Laboriosas e Trasmontano;
  2. **Seguradora de Saúde:** Sul América;
  3. **Planos de Adesão:** Corpore, Qualicorp e Unifocus.
  4. **Plano de Saúde para Pet:** Health for Pet

1. **DOS PARTICIPANTES:**

São elegíveis a participar da Campanha “SONHO DE VERÃO” corretores das equipes internas, escritórios repasses e free lancers devidamente cadastrados na DJ Atlantis Corretora e ativos durante todo o período de realização da mesma.

* 1. **IMPORTANTE**: Corretores que entregarem vendas no período da campanha, mas deixarem de produzir em qualquer dos meses elencados para elegibilidade deixam de participar, ainda que a soma dos meses entregues atinja a meta mínima estipulada.

1. **DAS METAS MÍNIMAS:**

Para participar da campanha, os corretores devem respeitar uma produção mínima no período para ranquear e se tornar elegível para os sorteios das viagens *(veja item 9)*, como segue:

* 1. **INTERNOS:** Meta mínima R$ 10.000,00 (dez mil reais) em vendas dos produtos participantes com confirmação de 80% para garantir vaga no sorteio das viagens;
  2. **REPASSE/FREE LANCE:** Meta mínima R$ 20.000,00 (vinte mil reais) em vendas dos produtos participantes com confirmação de 80% para garantir vaga no sorteio das viagens;

1. **DAS COTAS DE VIAGENS:**

A DJ Atlantis irá distribuir mais de 50 (cinquenta) viagens com destino a um resort na cidade turística de Maragogi, em Alagoas, sendo que cada operadora participante terá uma cota de viagens que será distribuído da seguinte forma:

* 1. Os produtos do **GRUPO AMIL** contarão com 10 (dez viagens), sendo 06 (seis) a serem distribuídas entre os primeiros do ranking, ou seja, 03 (três) para equipe de Repasse/Free e outras 03 (três) para corretores de Equipe Interna; 03 (três) irão para sorteio geral e 01 (uma) para o gestor da operadora que atende a DJ Atlantis;
  2. Os produtos da **UNIMED PAULISTANA** contarão com 10 (dez viagens), sendo 06 (seis) a serem distribuídas entre os primeiros do ranking, ou seja, 03 (três) para equipe de Repasse/Free e outras 03 (três) para corretores da Equipe Interna; 03 (três) para sorteio geral e 01 (uma) para o gestor da operadora que atende a DJ Atlantis;
  3. Os produtos da **QUALICORP** contarão com 10 (dez viagens), sendo 06 (seis) a serem distribuídas entre os primeiros do ranking, ou seja, 03 (três) para equipe de Repasse/Free e outras 03 (três) para corretores da Equipe Interna; 03 (três) para sorteio geral e 01 (uma) para o gestor da operadora que atende a DJ Atlantis;
  4. Os produtos da **CORPORE** contarão com 07 (sete viagens), sendo 04 (quatro) a serem distribuídas entre os primeiros do ranking, ou seja, 02 (duas) para equipe de Repasse/Free e 02 (duas) para corretores da Equipe Interna; 02 (duas) para sorteio geral e 01 (uma) para o gestor da operadora que atende a DJ Atlantis;
  5. Os produtos da **UNIFOCUS** contarão com 05 (cinco viagens), sendo 02 (duas) a serem distribuídas entre os primeiros do ranking, ou seja, 01 (uma) para equipe de Repasse/Free e 01 (uma) para corretores da Equipe Interna; 02 (duas) para sorteio geral e 01 (uma) para o gestor da operadora que atende a DJ Atlantis;
  6. Os produtos da **SUL AMÉRICA** contarão com 03 (duas viagens), sendo 02 (duas) a serem distribuídas para os primeiros do ranking, ou seja, 01 (uma) para equipe de Repasse/Free e 01 (uma) para corretores da Equipe Interna; 01 (uma) para sorteio geral;
  7. Os produtos da **CLASSES LABORIOSAS** contarão com 02 (duas viagens), sendo 01 (uma) para contemplar o primeiro do ranking geral (interno/repasse/free); 01 (uma) para sorteio geral;
  8. Os produtos da **AMEPLAN, INTERMÉDICA E TRASMONTANO** contarão com 02 (duas viagens) para cada operadora que irão direto para sorteio geral;
  9. Os produtos da **HEALTH FOR PET** contarão com 01 (uma) viagem para sorteio geral;

1. **DA DINÂMICA:**

A Campanha “SONHO DE VERÃO” irá premiar os produtores em duas modalidades:

* 1. **POR RANKING** – Terão direito direto a viagem os melhores produtores no ranking das operadoras participantes, sendo que serão premiados corretores internos e de escritórios repasses e/ou free lancers de acordo com a distribuição descrita no *item 9*.
  2. **POR SORTEIO** – Os demais corretores ranqueados dentro da venda mínima estipulada por este regulamento terão direito a participar do sorteio, recebendo cupons como segue:
     1. Vendas PF, Odonto e Adesão darão direito a um cupom a cada R$ 300,00 em vendas dos produtos participantes;
     2. Vendas PME/PJ darão direito ao dobro de cupons a cada R$ 300,00 em vendas saúde dos produtos participantes; vendas casadas com odontológico terão um cupom a mais.
     3. Vendas Health For Pet darão direito a 10 (dez) cupons para cada 02 vidas entregues.

1. **DA HABILITAÇÃO:**

Os corretores deverão atingir a meta mínima de vendas dos produtos participantes estipulada no *item 08* para garantir a participação na campanha.

* 1. Corretores que atingirem a meta mínima de vendas só terão direito a viagem por ranking e aos cupons para sorteio se as mesmas registrarem 80% de confirmação junto às operadoras;
  2. O valor da meta mínima de venda é acumulativo dentro do período da campanha, ressaltando que será respeitada a data de adesão do contrato;
  3. Apenas a venda mínima não garantirá a participação na campanha, já que a classificação será feita a partir da confirmação mínima de 80%, **não havendo exceção**;

1. **DA VIAGEM:**

Os produtores classificados para a viagem direta por ranking e os sorteados terão direito a uma viagem com acompanhante que será intransferível.

* 1. Como são diversas operadoras participantes, fica estipulado que o corretor só poderá ser ranqueado e/ou sorteado uma vez;
  2. Se o mesmo produtor for sorteado e/ou ranqueado mais de uma vez, os organizadores contarão a melhor classificação ou primeiro sorteio, desqualificando o mesmo para os demais;
  3. Caso o produtor não poder participar da viagem, o mesmo deverá informar aos organizadores no prazo máximo de 03 (três) dias após o anúncio dos vencedores;
  4. Serão realizados sorteios extras, cujos contemplados ficarão numa lista de espera. Em caso de desistência do ranqueado ou sorteado até a data limite para envio das reservas da viagem, o primeiro sorteado extra tomará a vaga disponível.
  5. A viagem se realizará nos dias 26, 27, 28 e 29 de novembro de 2015 para o resort Grand Oca Maragogi, localizado no Estado de Alagoas.