



www.fomedemais.com

Ipatinga, 26 de Setembro de 2014.

CIRCULAR DE OFERTA DE PARCERIA



Conheça essa nova ferramenta digital e saiba como uma parceria digital pode ser o melhor investimento e garantir a maior lucratividade no menor tempo.

www.fomedemais.com

APRESENTAÇÃO

Conheça as principais ferramentas do produto/serviço:

1. Pedidos online:

Uma fascinante ferramenta de pedidos online projetada para facilitar a vida de quem está com fome e não quer perder tempo cozinhando e também não quer passar pelo terrível incomodo de ligar para um restaurante delivery. Através dessa ferramenta, é possível escolher o restaurante, o tipo de comida, adicionar opcionais, além de contar com incríveis promoções.

Na capa do site, dispomos de um espaço privilegiado para o restaurante que promover os melhores benefícios aos clientes FomeDemais.com. Dispomos também de um mecanismo de monitoramento de pedidos onde o internauta acompanha em tempo real o pedido e o momento em que o mesmo sai para ser entregue.

2. Painel de promoções para Restaurantes parceiros:

Através de nosso Painel de Pedidos para Restaurantes, é possível criar promoções instantâneas que aparecem imediatamente no site. Também é possível acompanhar os pedidos feitos aos restaurantes através de interface desenvolvida para utilização dos restaurantes.

3. Central de monitoramento:

Para garantir a confiabilidade dos pedidos online e dar suporte para os internautas oferecemos um suporte telefônico e atendimento online.

4. Módulo de gestão de pedidos (Parceiro):

O parceiro acompanhará em tempo real todos os pedidos efetuados em sua região, garantindo assim, mais transparência a nossa parceria.

A MARCA

Nossa marca transparece a simplicidade e objetividade para atuar na mídia digital com clareza, qualidade e agilidade, posicionando a empresa como grande intermediadora de pedidos online.

PARCEIRO PRÉ-REQUISITOS

Situação Econômico-Financeira:

Boa, com recursos já disponíveis para todos os Investimentos necessários para a implantação e manutenção mensal do negócio;

Escolaridade:

Curso Superior ou 2º Grau. Na seleção, há preferência para quem já possua experiência comprovada de atuação nas áreas de Venda, Administrativa, Gerencial, Contábil, Econômico-Financeira ou sendo oriundo do Setor da comunicação.

Disponibilidade:

Exigi-se o envolvimento pessoal direto e diário no negócio e/ou ter um Gerente devidamente treinado pelo FomeDemais.com;

Idade e Sexo:

Irrelevante na análise

PARCEIRO ATRIBUTOS

- Iniciativa, Dinamismo e Otimismo;
- Liderança de equipe;
- Ética;
- Visão Mercadológica, Estratégica e de Marketing;
- Identidade e Perfil com o Negócio;
- Facilidade de Relacionamento;
- Persistência em Atingir Objetivos;
- Capacidade Administrativa;
- Reputação Ilibada.

MATRIZ

a) Disponibilizar modelos de:

- Proposta comercial;
- Contrato com restaurantes;
- Termos de uso e política de privacidade do site;
- Termos de uso e política de privacidade das promoções;
- Disponibilizar senha de acesso para monitoramento dos pedidos.
- Suporte técnico via telefone, e-mail, chat online, (via celular 24h por dia).

b) Quanto à Equipe de Trabalho:

Diante da natureza do negócio, não há necessidade da contratação de funcionários, mas se o Parceiro o fizer, será por sua conta e risco, devendo respeitar a legislação trabalhista, previdenciária e cível quanto a seus prepostos, manter sua equipe treinada, motivada e principalmente sintonizada com os ideais do empreendimento, bem como, manter a boa apresentação de seus empregados, assegurando uniformidade na linguagem de trabalho.

c) Quanto aos padrões pré-estabelecidos:

Não há necessidade de uma instalação física por se tratar de um negócio digital com base na Internet, mas se o Parceiro quiser montar um pequeno estabelecimento fixo, terá que seguir padrões de cores e layout estipulados, avaliados e aprovados previamente pelo FomeDemais.com.

d) Quanto aos Treinamentos:

O Parceiro se compromete a participar de eventos, reuniões, treinamentos, reciclagens e convenções promovidas pela FomeDemais.com, de modo presencial ou virtual, gratuito ou não, ficando ciente de que poderá ser submetido à avaliações periódicas de desempenho e capacitação. As despesas decorrentes de inscrição, transporte, estadia, alimentação, entre outras, para participar de eventos, reuniões, treinamentos ou convenções serão arcadas integralmente pelo próprio Parceiro.

e) Quanto aos Materiais Impressos/Informatizados:

Os Parceiros deverão utilizar exclusivamente, em todo e qualquer material impresso, informatizado ou promocional, de uso no empreendimento, os modelos criados e/ou aprovados pela Matriz, entre os quais destacamos: Cartões de visita, Adesivos, Panfletos, Lâminas, Papelaria, Manuais, etc.

Não há obrigatoriedade de aquisição de cota mínima mensal. Os Parceiros adquirem o estritamente necessário e de acordo com a sua necessidade.

O Parceiro poderá também imprimir, em gráfica local, os modelos padronizados e disponibilizados no Sistema de Gerenciamento Online, adaptando a esses modelos os seus dados correspondentes (razão social, endereço, telefones, site, e-mail, etc), desde que respeite as especificações do material, tamanho e gramatura.

f) Quanto à área Geográfica:

O Parceiro terá exclusividade na cidade em que atua.

Para possíveis expansões às cidades e/ou regiões próximas, o parceiro terá prioridade, desde que respeite o contrato e circular de oferta de parceria.

g) Quanto às Paralisações das Atividades:

Fica estabelecido entre Parceiro e o Fomedemais.com qualquer paralisação das atividades deverá ser comunicada com antecedência mínima de 30 dias.

DOS PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

- Venda de comida delivery online;
- Inclusão do restaurante delivery no site;
- Descontos especiais para clientes do site;
- Promoções relâmpago para clientes do site.

DOS SERVIÇOS BÁSICOS DESENVOLVIDOS PELO PARCEIRO

O Parceiro realizará basicamente e prioritariamente:

- Venda de espaços para restaurante delivery no site;
- Divulgar o serviço em veículos de comunicação local;
- Controle de pagamentos, administração de todas as atividades relacionadas à manutenção do Negócio.

PROJEÇÕES DE RETORNO DO INVESTIMENTO

a) Do Equilíbrio Financeiro:

Considerando um bom desempenho e atuação na praça, estimamos que o equilíbrio financeiro deva ocorrer até o 6º (sexto) mês. Entretanto, considerando as diversas variáveis conjunturais, esse prazo poderá ser reduzido ou prorrogado. Após atingir o ponto de equilíbrio, se iniciará a recuperação dos capitais investidos. O prazo para se atingir o equilíbrio financeiro e retorno dos investimentos vai depender de diversos fatores e variáveis, que podem reduzir ou prorrogar esse prazo.

b) Das Variáveis:

Variáveis conjunturais que influenciam decisivamente no desempenho do negócio: autodisciplina, capacidade administrativa, dedicação, empenho, relacionamento e situação financeira do Parceiro, investimentos efetuados em propaganda e publicidade, capacitação e trabalho conjunto com sua rede, quantidade e qualidade de visitas e demais fatores de mercado.

c) Dos Riscos:

O Parceiro se empenha para minimizar os riscos inerentes de todo negócio. Todavia, não se responsabiliza por esses riscos, os quais deverão ser inteiramente assumidos pelo Parceiro. E isto porque todo negócio comercial é passível de riscos econômicos, sociais e de mercado. Sendo assim, avalie com cautela!

DO PRAZO CONTRATUAL

O Contrato de Parceria é estipulado em 05 (cinco) anos, renovável automaticamente, de livre escolha e opção do Parceiro. O valor da Taxa de parceria está diretamente relacionado com a população do município onde será implantado o Negócio.

DA RENOVAÇÃO

O Parceiro terá total e absoluta preferência na renovação, cuja taxa de renovação de parceria será isenta.

DOS INVESTIMENTOS

1) ADESÃO:

TAXA DE PARCEIRA: É única, e se refere à cessão do direito de uso da marca, como de representar esta marca com exclusividade, assim como fixado no contrato, que estabelece exclusividade na cidade em que atua. A empresa FomeDemais.com garante ao Parceiro a EXCLUSIVIDADE de atuação no território definido e negociado.

2) TAXA DE REMUNERAÇÃO MENSAL:

Modelo de parceria baseado em divisão de receitas, sendo 50% (cinquenta por cento) para cada parceiro.

3) CUSTO COM A ESTRUTURA:

É exigido no mínimo um computador pessoal com conexão à internet razoável, um telefone fixo, uma impressora, um scanner. Não é necessária sala comercial ou estrutura física grande, pois se trata de um negócio quase todo virtual.

4) CUSTOS MENSAIS – CAPITAL DE GIRO:

É imprescindível que o Parceiro tenha uma provisão de recursos financeiros para capital de Giro necessário para custear as despesas mensais, especialmente nos primeiros meses de funcionamento, haja vista que nesse período de início das atividades as receitas evoluem gradativamente, pois está ainda se iniciando o processo de divulgação do serviço.

O valor médio mensal deve ser apurado previamente pelo Parceiro. É de fundamental importância que o Parceiro faça uma apuração prévia do valor médio mensal desses custos, com base nos preços vigentes na sua praça de atuação.

A IMPLANTAÇÃO E TREINAMENTOS

O Treinamento Inicial poderá ser efetuado de acordo com uma das opções abaixo, de livre e total escolha do Parceiro:

1. Orientações No Escritório do Parceiro:

É a maneira ideal e preferencial para o início das operações. Nessa opção o Parceiro custeará as despesas com passagens, hospedagem e alimentação do(s) representante(s) do FomeDemais.com (sediados em Ipatinga – MG).

O treinamento no local tem uma duração média de 3 a 4 dias corridos e constará de:

- Serão ministradas orientações gerais sobre a estratégia de vendas utilizada;
- Serão repassadas orientações gerais sobre todos os serviços oferecidos;
- Serão repassadas orientações gerais sobre alianças e parcerias;
- Serão abordados aspectos de cobrança de clientes;
- Será explicado como funciona o sistema financeiro oferecido pelo FomeDemais.com;
- Serão esclarecidas as rotinas e procedimentos recomendados no Manual de Operações do Negócio.

2. Orientações à Distância:

Caso o Parceiro tenha experiência na área de comunicação e internet, poderá optar em solicitar que as orientações iniciais sejam efetuadas à distância. Nessa opção NÃO HAVERÁ custo com passagens, hospedagem e alimentação do(s) representante(s) do Fomedemais.com, haja vista que não haverá deslocamento desses representantes.

Serão enviados ao Parceiro imediatamente após a assinatura do Contrato:

- Informações gerais sobre o sistema de parceria;
- Senhas de acessos aos sistemas;
- Arquivos de modelos e documentos diversos utilizados pela empresa;
- Após o Parceiro receber e ler os documentos acima enumerados será marcado horário para receber as orientações à distância, que serão On Line (via MSN ou similar), por E-mail, por Telefone ou programa SKYPE;
- O Parceiro, após receber as orientações básicas, repassará os conhecimentos aos funcionários internos e externos, fazendo a leitura dos manuais e comentários sobre as orientações recebidas, podendo assim dar início às atividades do negócio;

Treinamentos Subsequentes:

Demais treinamentos e/ou visitas solicitados, os custos com passagens aéreas (trecho Ipatinga / Parceiro / Ipatinga), hospedagem (em hotel ou pousada), alimentação e diárias ficam a cargo do Parceiro.



DA RELAÇÃO

SUPERVISÃO:

À Matriz cabe supervisionar em periodicidade que achar prudente e conveniente, a seu critério, por um de seus Diretores e/ou Representantes, quando então, em conjunto com o Parceiro, fará a avaliação de desempenho, análises de relatórios, avaliação do conceito e da credibilidade da Marca na praça, etc.

PROPRIEDADE:

Todos os manuais, modelos, formulários, contratos firmados pelo Parceiro com associados, são de propriedade exclusiva do Fomedemais.com. Os manuais contêm orientações e roteiros diversos sobre a operacionalização e funcionalidade de todo o sistema, os quais poderão ser alterados e atualizados a qualquer tempo e momento de acordo com a necessidade e evolução do sistema, e que deverão ser devolvidos quando do fim do Contrato, além do Parceiro firmar compromisso sobre a manutenção de confidencialidade dos seus conteúdos, mesmo depois de expirado o prazo contratual.

DEMAIS INFORMAÇÕES

Após a leitura e devida análise da presente C.O.P. – Circular de Oferta de Parceria e dos documentos integrantes, e havendo real interesse em adquirir o direito de uso do serviço, o investidor deverá manter contato direto com o Diretor Comercial da Empresa Sr. Emerson Wamberte Cândido, para dirimir eventuais dúvidas e dar prosseguimento com as negociações da aquisição da Parceria.

Os contatos com o Diretor poderão ser efetuados através do telefone 31 8623.6218, também através do e-mail contato@fomedemais.com.br.