



Manual de Negócios Hinode

Palavra do Presidente

Seja bem vindo à Hinode! E a oportunidade de beneficiar-se com nossos produtos e negócios. Agora, você tem uma oportunidade única de mudar sua vida e conquistar o lugar de destaque que você merece.

Realizamos pesquisas e observamos que o mercado da beleza está aquecido, cada vez mais o consumidor busca qualidade nos cosméticos para obter beleza, bem estar e felicidade para si e sua família. A Hinode já mudou a vida de milhares de pessoas no Brasil, através de investimentos constantes em tecnologia e desenvolvimento de produtos com qualidade assegurada, aliados a um sistema de marketing simples, acessível e lucrativo, que reconhece e premia as pessoas que tem garra, determinação, coragem e que são comprometidas com seu desenvolvimento pessoal e profissional.

Se você tem sonhos a ser realizados, a Hinode é o meio mais rápido para realizá-los. Sua jornada aqui será Vitoriosa, tornando realidade seu sonho de equilíbrio financeiro. Tenho certeza que você entendeu que agora é a hora certa de fazer essa grande união: produto Hinode, plano de marketing multinível Hinode e VOCÊ!

Parabéns pela sua decisão!!!

Sandro Garcia Rodrigues
Presidente
Hinode Cosméticos

Índice

| | Página |
|---------------------------|--------|
| Introdução | 3 |
| Conhecendo a Hinode | 4 |
| Informações iniciais | 6 |
| Iniciando seu negócio | 9 |
| Plano de Marketing Hinode | 13 |
| Escritório Virtual | 27 |
| Normas e Regras Gerais | 28 |
| Filosofia do Sucesso | 39 |

hinode

INTRODUÇÃO

Parabéns pela decisão de se inscrever na Hinode!

Neste manual, você encontrará todas as informações necessárias para:

- 1) Realizar seu cadastro como Consultor Independente Hinode;
- 2) Adquirir produtos para consumo e/ou revenda;
- 3) Desenvolver seu próprio canal de distribuição.

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

Você também poderá se tornar um Consultor VIP, com direito a ativar sua própria loja virtual para promover os produtos e a oportunidade Hinode pela Internet.

A qualquer momento, você poderá convidar pessoas, dar início a formação de sua equipe e conquistar novos patamares dentro do Plano de Marketing Hinode.

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

Caso haja qualquer dúvida em relação às normas descritas neste manual, por favor entre em contato com o Núcleo de Atendimento ao Consultor Hinode, pelo e-mail nach@hinode.com.br.

A Hinode estará sempre de portas abertas para atendê-lo da melhor forma possível, tanto no fornecimento de informações e produtos da mais alta qualidade, quanto no apoio de seus negócios.

Você é muito bem-vindo!

CONHECENDO A HINODE

Os Empreendedores, Adelaide Rodrigues e Francisco Rodrigues acreditavam que através dessa empresa, garantiriam uma vida melhor para sua família e para todas as pessoas que estivessem verdadeiramente envolvidas. E como eles estavam certos!

Desde 1988, a Hinode vem apoiando milhares de pessoas a escreverem suas histórias de sucesso.

Quantas famílias viram suas vidas transformadas através da crença inabalável de que tudo é possível quando se acredita na concretização de seus sonhos...

O grande diferencial da nossa empresa é justamente o poder de provar que isso é possível, porque nasceu a partir de uma história real de duas pessoas que, com trabalho, amor, dedicação e, acima de tudo, ética em suas relações, construíram a Hinode.

E assim nasceu a Hinode! Uma empresa de família para a família!

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 renova 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.

- **Visão**

Ser uma empresa de pesquisa atualizada e sólida no mercado de Marketing Multinível, implantar a oportunidade Hinode com sustentabilidade para gerações vindouras, sempre encantando, colaboradores, consultores e consumidores.

- **Missão**

“Oferecer às pessoas uma oportunidade para mudar de vida”

- **Valores**

- Integridade
- Transparência/Responsabilidade
- Qualidade abrangente
- Trabalho em equipe/Lideres a força da Hinode

- Iniciativa individual e ao crescimento pessoal
- Parceria sólida e contínua
- Preservação do meio ambiente

Ética

A Hinode é membro da ABEVD - Associação Brasileira de Empresas de Venda Diretas - o que garante o seu compromisso com o código de conduta do setor, colaborando para o desenvolvimento ético da venda direta no Brasil e no mundo.

Oportunidade de Negócio

A Hinode oferece uma equipe constantemente voltada à pesquisa, desenvolvimento de produtos e serviços na distribuição de Perfumes, Cosméticos e Bem Estar com qualidade assegurada, que ofereçam novas fontes de lucros, gerando oportunidade profissional, crescimento pessoal e reconhecimento.

Mercado

O Marketing Multinível é uma indústria bilionária, da qual milhões de pessoas fazem parte ao redor do mundo. Trata-se de uma estratégia empresarial de distribuição de bens e serviços, onde a divulgação dos produtos se dá pela indicação “boca a boca” feita por distribuidores independentes. Por esse trabalho, tais distribuidores recebem bônus, que seriam utilizados nas milionárias campanhas de propaganda tradicional.

Além da indicação dos produtos, os distribuidores poderão indicar outros distribuidores e, assim, construir uma organização de escoamento de produtos com possibilidades de ganhos ilimitados. O Marketing Multinível, também conhecido como Marketing de Rede, já representa 76,1% dos US\$ 28,69 bilhões de faturamento do setor de Vendas Diretas nos Estados Unidos (fonte: DSA – Direct Selling Association).

O Marketing Multinível surgiu em 1903 e em 1979 tornou-se uma indústria reconhecida, quando o governo americano reconheceu a legitimidade da operação.

Desde então, o modelo de negócio do MMN é entendido como uma legal maneira de distribuir bens e compensar desempenhos. Por quase todos os países do globo, milhares de empresas de Marketing Multinível faturam, ano após ano, bilhões de dólares, com total permissividade por parte dos governos e órgãos competentes.

Trata-se de uma indústria estabelecida como qualquer outra, que recolhe impostos, gera empregos, oportunidades e riqueza para pessoas e nações. Embora ainda estejamos “engatinhando” em relação ao Marketing Multinível, o perfil empreendedor do Brasileiro vem fazendo a indústria explodir nos últimos anos.

INFORMAÇÕES INICIAIS

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, para adquirir produtos diretamente da empresa, para consumo e/ou revenda, mediante os seguintes procedimentos:

- 1) Identificar um Consultor ativo na HINODE, que possa orientá-lo a cumprir as etapas seguintes e no desenvolvimento de seus negócios;
- 2) Adquirir um de nossos KITS Empreendedores, contendo o Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos HINODE, informações e materiais básicos para o início de suas atividades;
- 3) Ler e aceitar os termos que regem sua relação com a empresa, detalhados no Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos HINODE e neste Manual do Negócios.
- 4) Preencher, assinar e enviar o Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos HINODE, juntamente com um comprovante legal de identificação (cópia do RG, CPF/MF, CNPJ/MF ou carteira de motorista com foto) e um comprovante de residência (conta de luz, telefone ou gás), para: Hinode Cosméticos/ setor de cadastro, Rua Ceará, 157, Alphaville - Barueri – SP CEP 06465-120.

Validade do cadastro

Os Consultores Independentes que desejarem iniciar suas atividades mais rapidamente, poderão preencher seus dados pela Internet, adquirindo um de nossos Kits Empreendedor, porém terão um prazo de trinta (30) dias para regularizarem a situação. A validade do cadastro somente será mantida se o Contrato original for recebido e aceito pela HINODE. Caso o Contrato original não seja recebido e aprovado no prazo máximo de trinta (30) dias, este cadastro será automaticamente bloqueado para compras e patrocínio.

O envio da cópia de todos os documentos da pessoa física ou jurídica (contrato social e documentos pessoais dos sócios), bem como a via do Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos HINODE devidamente assinada é condição essencial para que o Consultor Independente Hinode participe do Plano de *Marketing* e receba os bônus a que tiver direito.

A Hinode se reserva ao direito de rejeitar qualquer solicitação de cadastro, ou cancelar qualquer Contrato já existente, que apresente dados incompletos, inverídicos ou rasureado.

É responsabilidade de o Consultor Patrocinador certificar-se de que o Contrato do novo Consultor Independente Hinode foi preenchido corretamente, devidamente assinado, e que o mesmo foi recebido e aceito pela empresa, dentro do prazo estabelecido.

Exatidão de Informações Cadastrais

O Consultor Independente 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, números de telefone e celular, quando disponíveis.

Condição de Consultor Independente

O Consultor Independente não é sócio, empregado, franqueado, parceiro, procurador, agente ou mandatário da 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 à Hinode.

A Hinode não é responsável pelo pagamento total ou parcial de benefícios aos Consultores Independentes, ou a empregados por eles contratados. Cada Consultor Independente é responsável por contratar seu próprio seguro de saúde, contra danos, acidentes de trânsito, invalidez e outros.

Compra e Venda de produtos Hinode

O Consultor Independente pode comprar diretamente os produtos da Hinode, para consumo e/ou revenda.

Existem três (3) formas de adquirir produtos da Hinode:

- 1- Ir até a Franquia mais próxima de onde você estiver, em qualquer Estado Brasileiro.

- 2- Pela Internet: Para fazer seus pedidos você deverá acessar seu Escritório Virtual através do portal www.hinode.com.br digitar seu *login* (número de contrato) e sua senha. Acessar o link “Loja do Consultor”.
- 3- Pelo Telefone: Você deve entrar em contato com o Núcleo de Atendimento ao Consultor através do telefone 0800 160046.

Os produtos da HINODE só podem ser comercializados através da venda direta no marketing multinível, em todo território Brasileiro e nos países liberados pela empresa.

Antes de revender qualquer produto, leia atentamente à seção “Normas de Conduta e Ética do Consultor HINODE”.

O Consultor Independente é livre para comercializar os produtos HINODE, em qualquer quantidade, em função de seus interesses, sendo inteiramente responsável pelos resultados.



INICIANDO SEU NEGÓCIO

DEFINIÇÕES

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

Consultor independente – É a pessoa física ou jurídica indicada por outro Consultor Hinode, maior de idade ou emancipado que, após a aquisição do Kit Empreendedor, passa a fazer parte do Plano de Marketing da Hinode e passa a aderir aos termos legais descritos tanto no Contrato de Credenciamento de Distribuição para Revenda de Produtos HINODE e neste Manual de Negócios.

Consultor Ativo – Consultor que faz a ativação mensal no seu ID para ativar seu negócio Hinode e fazer parte do Plano de Marketing.

Consultor VIP - Classificação de todos os Consultores Hinode que iniciaram o negócio Hinode através da compra do Kit Empreendedor Plus ou acima, ou acumularem 600 pontos em um único ciclo. É pré-requisito para habilitar sua loja virtual na Internet. A condição de Consultor VIP é sugerida para quem deseja desenvolver o negócio Hinode profissionalmente pela Internet e não é pré-requisito para as demais qualificações.

Ascendentes - Consultores Independentes que originaram uma determinada organização.

Descendentes - Consultores Independentes trazidos direta ou indiretamente para uma determinada rede.

Atividade - Condição do Consultor Independente para ativação do seu negócio Hinode.

Bônus - Pagamentos em dinheiro ou crédito para futuras compras destinadas aos Consultores Independentes que produzem e/ou alcançam uma das qualificações previstas no Plano de Marketing Hinode, em determinado ciclo.

Bônus Internet - Bônus de 40% sobre o faturamento da loja virtual do Consultor VIP. (veja regra detalhada abaixo)

Bônus Linear – Bônus concedido ao Consultor no valor de R\$ 10,00 por concessão adquirida na sua rede até a 5ª geração. (veja regra detalhada abaixo)

Bônus Atividade – Bônus concedido ao Consultor no valor de R\$ 8,00 por ativação na sua rede até a 5ª geração e R\$ 4,00 da 6ª a 9ª geração(veja regra detalhada abaixo)

Bônus Top start – bônus top start (bônus de primeiro pedido) para pagamento, utilizando o sistema binário pela menor equipe. (veja regra detalhada abaixo)

Bônus de Equipe – Bônus de 3% a 18% concedido aos líderes sobre o volume de sua rede, dependendo da sua qualificação. (veja regra detalhada abaixo)

Bônus de Liderança - Bônus de 1% a 4% pagos aos Diamantes que formam outros Diamantes. (veja regra detalhada abaixo)

Bônus Liderança- Rateio Trimestral do valor correspondente a 2% da Pontuação Total Válida em forma de Bônus concedido aos Diamantes que desenvolveram outros Diamantes. (veja regra detalhada abaixo)

Ciclo – Corresponde ao período de promoção e faturamento. No caso da Hinode, esse período é de 30 dias. Iniciando dia 1º com término no último dia no mês.

Desconto – Mediante a assinatura do contrato e a ativação, o Consultor Hinode passa a ter o direito de adquirir os produtos com o desconto aplicado pela empresa.

Filho direto - Descendente de 1º Nível, diretamente patrocinado por um Consultor Independente.

Geração - Posição de um consultor ou graduado descendentes 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).

Graduado - O Consultor Independente que preenche determinados requisitos para uma determinada qualificação ou superior. Os critérios para graduação variam por posição no Plano de Marketing Hinode.

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

Loja Virtual do Consultor – A Hinode disponibiliza ao Consultor VIP uma loja virtual (e-commerce) para melhor divulgação e exploração do seu negócio de Vendas Diretas. Todos os pedidos feitos nessa loja são gerenciados pela própria Hinode, cabendo ao Consultor VIP apenas a divulgação da loja.

Linha de Patrocínio (Linha) – Sequencia de Consultores Independentes patrocinados a partir de cada Consultor Independente de primeiro nível.

Material de apoio – Produtos fabricados ou não pela Hinode, que tem por objetivo servir de apoio comercial e de divulgação do negócio do Consultor Independente. Sobre os produtos da categoria material de apoio não há incidência de desconto no preço.

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).

Patrocinar - Apresentar um novo Consultor Independente para a Hinode, transmitindo conhecimentos, estratégias e motivação.

Ponto - Unidade referencial do Plano de Marketing Hinode. Cada produto distribuído pela empresa corresponde a um determinado número de Pontos, que tende a se manter estável ao longo do tempo e nos mercados onde a Hinode atua.

Pontos Pessoais - São os pontos gerados diretamente pelas compras de um Consultor Independente;

Pontos de Grupo - São os pontos gerados direta ou indiretamente pelas compras de um Consultor Independente e toda a sua organização, sem limite, desconsiderando os Masters descendentes qualificados no ciclo;

Pontos de Destaque: São os pontos gerados direta ou indiretamente pelas compras de um Consultor Independente e toda a sua organização sem limite de nível ou geração.

Qualificação - Posição máxima alcançada por um graduado em determinado ciclo, em virtude dos critérios preenchidos pelo Consultor Independente e sua organização. Define os Bônus que cada um tem direito a receber dentro de um ciclo.

Observação importante: A Hinode se reserva ao 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 por meios de comunicados, e-mails e eventos presenciais.

PLANO DE *MARKETING*

O Consultor Hinode

O consultor Hinode é um empreendedor que enxerga no negócio Hinode 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. É considerado o Consultor Hinode aquele que adquiriu o Kit Empreendedor Hinode e foi devidamente cadastrado no Plano de *Marketing* Multinível Hinode.

Como tal, ele terá direito de adquirir os produtos com 50% de desconto de acordo com os preços sugeridos no catálogo vigente Hinode e, ainda, participar do Plano de *Marketing* e todas as suas vantagens.

O Consultor é livre para comercializar os produtos Hinode, em qualquer quantidade, em função de seus interesses, sendo inteiramente responsável pelos resultados.

O Kit Empreendedor

Para iniciar seu negócio junto a Hinode, você adquiriu o Kit Empreendedor Hinode, composto por diversos itens fundamentais para a realização de suas atividades.

Ele foi desenvolvido cuidadosamente, pensando no dia a dia do consultor e suas necessidades básicas.

Além de um instrumento de divulgação da marca, o consultor que utiliza os materiais de apoio faz com que o cliente veja seu negócio com profissionalismo e respeito, já que você conta com uma série de materiais personalizados para melhor atendê-lo.

A efetivação da compra do Kit Empreendedor Hinode garante acesso ao novo Consultor Independente Hinode a todo Plano de *Marketing* Hinode e também dá o direito a comprar produtos em condições especiais.

A efetivação da compra do Kit Empreendedor Hinode garante a 1ª (primeira) ativação do novo Consultor Independente Hinode, pelo período correspondente ao mês de cadastramento.

Exemplo:

| | |
|---------------------------------|------------|
| Data de Cadastro: | 04/07/2014 |
| Data de Validade da 1ª Ativação | 31/07/2014 |

No período relativo à primeira Ativação da compra (primeiro pedido) do Consultor Independente Hinode não é base para cálculo do Bônus Ativação

Plano de *Marketing* Hinode:

Qualquer Consultor Independente Hinode pode ativar seu próprio canal de distribuição para ter direito a:

- 1) Patrocinar outros Consultores Independentes;
- 2) Receber bônus sobre a pontuação gerada em suas organizações descendentes, quando qualificado de acordo com os termos descritos neste Manual de Negócios;
- 3) Para ter direito ao recebimento do bônus, o CONSULTOR INDEPENDENTE deverá emitir documento fiscal (Recibo Fiscal quando se tratar de pessoa física ou Nota Fiscal quando se tratar de pessoa jurídica) 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 Estrada da Represinha, nº 85, Jardim Sampaio, Itapeverica da Serra/SP, para a devida comprovação.

Somente o Consultor Independente poderá iniciar seu próprio canal de distribuição.

No total são 11 (onze) as graduações e qualificações possíveis para os Consultores: Consultor, Master, Master Bronze, Master Prata, Master Ouro, Master Platina, Diamante, Duplo Diamante, Triplo Diamante, Imperial Diamante e Imperial Two Stars.

Mas, antes de detalharmos as qualificações, é importante conhecer algumas definições básicas em pontuações que norteiam todo o plano.

Acúmulo de Pontos

Sempre que um Consultor adquire produtos da empresa, acumula Pontos. Mas, para isso, é importante ficar claro que:

1. Os Pontos correspondentes a cada compra são registrados somente após a confirmação do pagamento;
2. Os Pontos são acumulados durante o ciclo corrente;
3. Os Pontos 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;
 - 1- Exemplo: Pedido realizado dia 31/07/2014
Pedido Pago e faturado dia 01/08/2014 (primeiro dia útil)
Nesse exemplo o pedido fica para o ciclo de julho de 2014.
4. Os Pontos 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;
 - 1- Exemplo: Pedido realizado dia 31/07/2014
Pedido Pago e faturado dia 02/08/2014
Nesse exemplo o pedido fica para o ciclo de agosto de 2014

Para efeito de fechamento e definição das qualificações, ao final de cada ciclo são consolidados os pontos de todos os consultores, buscando identificar:

- 1) Os Pontos Pessoais (PP): Pontos acumulados diretamente pelo Consultor através de seus pedidos realizados no ciclo.
- 2) Os Pontos Grupo (PG): Acumulados pelo Consultor e sua equipe, excetuando Masters descendentes.
- 3) Os Pontos de Destaque (PD): Acumulados pelo Consultor e sua equipe, incluindo os Masters descendentes e suas equipes até o infinito.

Com base nessas informações, a Hinode define as graduações, qualificações e bonificações que cada Consultor deverá receber.

Ativação

Para participar do Plano de *Marketing* Hinode e usufruir dos benefícios deste plano você deverá ficar ativo mensalmente. Para tanto, você deverá comprar 160 pontos em qualquer produto de nossa linha* a preço de consultor.

O ponto (160) referente aos produtos da ativação não é base de cálculo para bônus. É considerado **80 (oitenta) pontos** na composição da pontuação para qualificações, uma vez que a ativação tem bonificação própria.

Somente os Consultores Independentes ativos podem receber bônus dentro do Plano de *Marketing* HINODE.

Quando o Consultor Independente não mantém sua atividade, a pontuação de sua rede é transferida para o primeiro Consultor Ascendente devidamente ativo e qualificado na rede linear. Para rede Binária, vide regra abaixo.

O direito de comprar diretamente da HINODE não cessa em caso de inatividade. Somente nos casos de rescisão ou expiração contratual.

****vide lista de produtos disponibilizada em seu escritório virtual.***

Graduações

As graduações no Plano de *Marketing* Hinode são:

- Consultor, Master, Master Bronze, Master Prata, Master Ouro, Master Platina, Diamante, Duplo Diamante, Triplo Diamante, Imperial Diamante e Imperial Two Stars (duas estrelas)

O Consultor Independente está automaticamente graduado quando preenche pela 1ª vez os requisitos para determinada graduação.

O Consultor Independente Hinode manterá a graduação alcançada, independente do desempenho posterior, porém receberá o bônus equivalente a sua qualificação a cada ciclo fechado.

1. Ex: Você é um graduado Diamante, mas a pontuação é de Platina, você qualificou Platina, então você é um Diamante que vai receber como Platina.

Qualificações

1) Consultor Independente

- Qualificação inicial de todos os cadastrados na HINODE. Permite que comprem os produtos em condições especiais e participe do Plano de Marketing da Hinode.

2) Qualificação Master

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 2.000 (dois mil) pontos de grupo e dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível.
- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Master no palco do evento Gran Show.

3) Qualificação Master Bronze

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 4.000 (quatro mil) pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e 1 (um) master de primeira geração.
- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Bronze, no palco do evento Gran Show.

4) Qualificação Master Prata

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 6.000 (seis mil) pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e 2 (dois) masters de primeira geração em linhas diferentes.
- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Prata, no palco do evento Gran Show.

5) Qualificação Master Ouro

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 20.000 (vinte mil) pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e 3 (três) masters de primeira geração em linhas diferentes.
- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Ouro no palco do evento Gran Show.

6) Qualificação Master Platina

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 40.000 (quarenta mil) pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e 4 (quatro) masters de primeira geração em linhas diferentes.

- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Platina, no palco do evento Gran Show.

7) Qualificação Diamante

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 60.000 (sessenta mil) pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e cinco (5) masters de primeira geração em linhas diferentes.
- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Diamante.

8) Qualificação Duplo Diamante

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 200.000 (duzentos mil) pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e 5 (cinco) linhas diferentes graduadas, sendo no mínimo, 2 (dois) Diamantes.
- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Duplo Diamante.
- Viagem de Férias:
 - O Duplo Diamante que estiver devidamente qualificado (*) receberá como prêmio uma viagem para o Caribe.
 - *Verificar regra de qualificação para viagem de férias no Escritório Virtual (www.hinode.com.br/portalthinode/vo-2)
 - O prêmio é para o titular do contrato com o cônjuge ou familiar de 1º (primeiro) grau, que deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem.

9) Qualificação Triplo Diamante

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 500.000 (quinhentos mil) pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e 7 (sete) linhas diferentes graduadas, sendo no mínimo, 4 (quatro) Diamantes. Podendo usar 150.000 (cento e cinquenta mil) pontos em linhas diferentes.
- Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Triplo Diamante
- Prêmios:
 - Uma caneta Montblanc;
 - Bônus Carro: O Triplo Diamante terá direito ao **prêmio Bônus Carro (*)** Honda Civic 0 Km (**)
 - *Verificar regra Bônus Carro neste Manual de Negócios.
 - **O valor do veículo é equivalente ao modelo de entrada.
 - Viagem de férias:
 - O Triplo Diamante que estiver devidamente qualificado (*) receberá como prêmio uma viagem para Orlando, Florida – EUA.

▪ *Verificar regra de qualificação para Prêmio Viagem de Férias no Escritório Virtual (www.hinode.com.br/portalinode/vo-2)

▪ O prêmio é para o titular do contrato com o cônjuge ou familiar de 1º (primeiro) grau, que deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem.

10) Qualificação Imperial Diamante

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tem no mínimo 1.000.000 (um milhão) de pontos de destaque, dois (2) consultores independentes ativos em seu primeiro nível e 8 (oito) linhas diferentes graduadas, sendo no mínimo, 3 (três) Diamantes e 2 (dois) Duplo Diamantes. Podendo usar 300.000 (trezentos mil) pontos em linhas diferentes.

- Prêmios:

- PIN de Ouro de Imperial Diamante (Joia)
- Bônus Carro:
- O Imperial Diamante terá direito ao prêmio **Bônus Carro (*) Range Rover Evoque 0km (**)**
- * Ver regra Bônus Carro neste manual
- ** Valor equivalente ao modelo de entrada.

- Viagem de Férias

- O Imperial Diamante que estiver devidamente qualificado (*) receberá como prêmio uma viagem para Europa.
- * Verificar a regra de qualificação para Prêmio Viagem de Férias no Escritório Virtual (www.hinode.com.br/portalinode/vo-2).
- O prêmio é para o titular do contrato com o cônjuge ou familiar de 1º (primeiro) grau, que deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem.

11) Qualificação Imperial Two Stars (duas estrelas)

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tendo que estar qualificado Imperial Diamante (cumprindo as regras da graduação Imperial Diamante), e ter no mínimo 2 (dois) Imperial Diamantes em Linhas diferentes.

Reconhecimento: é reconhecido com um PIN de consultor Independente Imperial Diamante.

- Prêmio:

- PIN de Ouro de Imperial Two Stars (Joia)
- Bônus Carro:
- O Imperial Diamante terá direito ao prêmio **Bônus Carro (*) Mercedes SLK 250 0km (**)**

- * Ver regra Bônus Carro neste Manual de Negócios.
- ** Valor equivalente ao modelo de entrada.
- Um relógio da marca Rolex;
- Viagem de Férias:
 - O Imperial Two Stars que estiver devidamente qualificado (*) receberá como prêmio uma viagem para Bora Bora.
 - * Verificar regra de qualificação para Prêmio Viagem de Férias no Escritório Virtual (www.hinode.com.br/portalinode/vo-2)
 - O prêmio é para o titular do contrato com o cônjuge ou familiar de 1º (primeiro) grau, que deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem.

12) Qualificação Imperial Three Stars (três estrelas)

- Consultor Independente que durante o ciclo está ativo, tendo que estar qualificado Imperial Diamante (devendo cumprir as regras da graduação Imperial Diamante prevista neste Manual), ter no mínimo 3 (três) Imperial Diamantes em Linhas diferentes e 3.000.000 (Três Milhões) de Pontos de Destaque (PD) de outras Linhas, excluindo as 3 (três) linhas de Imperial Diamante.
- Para apuração dos 3.000.000 (Três milhões) de Pontos de Destaques de outras linhas, serão considerados no máximo 1.500.000 (Um milhão e quinhentos) de Pontos de Destaque por linha. Serão consideradas as 3 (três) linhas de Imperial Diamante com data de reconhecimento mais antiga.
 À partir da 4ª (quarta) linha de imperial a pontuação contará para a lateral.
- Reconhecimento: É reconhecido com um PIN de consultor Independente Imperial Three Stars na Convenção Nacional.
- Prêmio:
 - PIN de Ouro de Imperial Three Stars (Joia)
 - R\$ 300.000,00 (Trezentos Mil Reais)
 - Viagem de Férias
 - O Imperial Three Stars que estiver devidamente qualificado (*) receberá como prêmio 1 (uma) viagem para Dubai e Ilhas Maldivas
 - * Ver regra de qualificação para prêmio Viagem de Férias no Escritório Virtual (www.hinode.com.br/portalinode/vo-2)
 - O prêmio é para o titular do contrato com o cônjuge ou familiar de 1º (primeiro) grau, que deverá estar ativo em todos os ciclos entre o período da graduação e da viagem.

Áreas de Ganhos

Há 10 (dez) Maneiras de Ganhar com o Marketing Multinível Hinode. São:

- 1 – Lucro Venda Direta
- 2 – Bônus Internet
- 3 – Bônus Linear
- 4 – Bônus Top start
- 5 – Bônus Atividade
- 6 – Bônus Equipe
- 7 – Bônus Liderança
- 8 – Bônus Participação
- 9 – Bônus Carro
- 10- Prêmios

1 – Lucro Venda Direta (Consultores e Graduados)

- A revenda de produtos Hinode diretamente aos seus clientes é o pilar principal de um negócio de base sólida. As vendas diretas permitem que você lucre ao adquirir produtos Hinode com preço de atacado e revenda a um preço de varejo. A HINODE disponibiliza uma lista de preços sugeridos por produto, através do Catalogo Universo Hinode. Considerando que os produtos são comprados pelo Consultor Independente com 50% de desconto, isto representa um lucro bruto de 100%.

2 – Bônus Internet (Consultores e Graduados)

- Bônus de 40% sobre o faturamento da Loja Virtual do Consultor VIP

3 – Bônus Adesão (Consultores e Graduados)

- É o bônus calculado sobre as adesões na rede. É calculado R\$ 10,00 da 1ª a 5ª geração de novos consultores independentes que efetivarem o cadastro dentro do ciclo.

4 – Bônus Top start (Consultores e Graduados)

Regra:

- 1) Estar Ativo e qualificado**
- 2) e ter dois ativos diretos** (patrocínio pessoal)
 - a) 1 na equipe Direita
 - b) 1 na equipe Esquerda
- 3) Transbordo:** O Transbordo acontecerá sempre na equipe da esquerda ou direita (externa), não podendo haver transbordo na equipe interna.
- 4) Sistema de compressão na rede Binária:**

- a) A compressão dinâmica continua da mesma forma e só tem sentido para o calculo dos bônus do unilevel (bônus atuais). Para o calculo do bônus TOP START não tem efeito, uma vez que esse bônus considera a equipe menor, independente da compressão.
- b) A compressão **definitiva** (consultor que foi inativo ou excluído do negócio) tem efeito no unilevel e na rede binária.
 - i) Existe a mudança de patrocinador.
 - (1) No unilevel toda rede sobe
 - (2) Na rede binária a rede não sobe
 - (a) Permanece a posição, **porém vazia**.

5) Pagamento de 10%, 15% e 20% pela menor equipe pagos de acordo com a qualificação. Para receber os bônus Top Star é preciso estar ativo e qualificado, divididos em:

- a) 10% consultor a prata
- b) 15% outro e platina
- c) 20% diamante acima

6) Limites de pagamentos mensal

- a) Consultor a Bronze 3.000 pontos, pagamento máximo R\$ 600,00
- b) Prata 10.000 pontos, pagamento máximo R\$ 2.000,00
- c) Ouro 20.000 pontos, pagamento máximo R\$ 4.000,00
- d) Platina 30.000 pontos, pagamento máximo R\$ 6.000,00
- e) Diamante 60.000 pontos, pagamento máximo R\$ 12.000,00
- f) Duplo Diamante 125.000 pontos, pagamento máximo R\$ 25.000,00
- g) Triplo Diamante 300.000 pontos, pagamento máximo R\$ 60.000,00
- h) Imperial e acima 600.000 pontos, pagamento máximo R\$ 120.000,00

7) Regra de pagamento sempre pela menor equipe:

- a) Ex: Tenho 10.000 na menor equipe e 15.000 pontos na maior. O sistema irá calcular meus bônus de acordo com a minha qualificação (nesse exemplo eu sou diamante), sobre 10.000 pontos. Igual R\$ 2.000,00
- b) Zera a pontuação na menor equipe e a mantem a sobra de 5.000 pontos na

maior equipe.

8) Como funcionará o Limite de ganho exemplo:

- a) Ex: sou Diamante, tenho um limite de R\$ 12.000,00 por ciclo, fiz na menor equipe 100 mil pontos. Meu limite é 60.000 pontos 20% da R\$ 12.000,00 que é o teto do diamante, sobrou 40 mil pontos. Essa sobra vai automaticamente para a maior equipe.

9) Regras Gerais:

- a) Os pontos são fixos do primeiro pedido, de acordo com a pontuação específica de cada KIT.
- b) No mês que um consultor deixar de fazer a sua atividade a sua pontuação deverá ser zerada nas duas equipes.
- c) Estando ativo acumula ponto nas duas equipes.
 - i) Ex: deixou de ter um consultor ativo direto em uma das equipes ou nas duas, continua acumulando ponto.
- d) Uma vez que um consultor atingir a graduação de Diamante, ele sempre receberá pelo máximo que é 20%.
 - i) Ex: Atingiu a graduação de diamante em Julho, será pago pela menor equipe com ganho de 20%, dentro do teto máximo de diamante.
 - (1) Em agosto qualificou como platina, , será pago pela menor equipe com ganho de 20%, dentro do teto máximo de platina.

10) Campanha Kit TOP: Ao realizar um cadastro adquirindo o kit top, o sistema considerará para pagamento 20% pela menor equipe, por um período de 4 meses (ciclos) independente da graduação, **MAS** respeitando a regra do teto de acordo com a graduação atingida.

- a) Exemplo: cadastro em Julho com o Kit TOP, terá direito a receber 20% pela menor equipe em: Julho, Agosto, Setembro e Outubro, mesmo que seja um consultor, recebe pelo máximo de acordo com teto da graduação.
- b) Ao término da promoção, se não qualificar Diamante, deverá então receber de acordo com a graduação dentro do específico ciclo, que no nosso exemplo seria novembro.

11) Atividade gera 20 pontos residuais no TOP START.

12) Kits Empreendedor

- a) KIT Empreendedor Básico : 50 pontos
 - i) 50 pontos na rede binaria
 - ii) 50 pontos na rede unilevel mas bonifica 50%
 - b) Kit Empreendedor PLUS: 440 pontos
 - i) 440 pontos na rede binária
 - ii) 440 pontos na rede unilevel mas bonifica 50%
 - c) Kit Empreendedor TOP: 1000 pontos
 - i) 1000 pontos na rede binária
 - ii) 1000 pontos na rede unilevel mas bonifica 50%
- (1) OU SEJA: os kits pontuam na totalidade nas duas redes: bonifica 100% no binário e 50% no unilevel.

5 – Bônus Atividade (Consultores e Graduados)

- É o bônus calculado a partir da 2ª ativação de todos os Consultores Independentes Hinode. É calculado R\$ 8,00 (oito reais) da 1ª a 5ª geração de Consultores Independentes que compraram o produto ativação dentro do ciclo e R\$ 4,00 (quatro reais) da 6ª a 9ª geração.

6 – Bônus de Equipe (Graduados)

- Bônus que varia de 3% a 18% sobre o Ponto de Destaque Válido de seus descendentes, exceto do ponto de destaque dos qualificados no mesmo nível ao acima da sua qualificação. Para pontos de destaque dos qualificados abaixo do seu nível, será pago a diferença do seu percentual para o percentual desses grupos. Para o cálculo do Bônus Expansão os qualificados Duplo Diamante, Triplo Diamante e Imperial Diamante se equivalem à qualificação de Diamante.

| Bônus Expansão | Não Graduados | Master | Master Bronze | Master Prata | Master Ouro | Master Platina | Diamante + |
|----------------|---------------|--------|---------------|--------------|-------------|----------------|------------|
| Master | 3% | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Master Bronze | 6% | 3% | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Master Prata | 9% | 6% | 3% | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Master Ouro | 12% | 9% | 6% | 3% | 0 | 0 | 0 |
| Master Platina | 15% | 12% | 9% | 6% | 3% | 0 | 0 |
| Diamante + | 18% | 15% | 12% | 9% | 6% | 3% | 0 |

7 – Liderança (Qualificados Diamantes ou +)

- Bônus pago ao Consultor Independente Hinode qualificado Diamante ou +, que formarem outros Diamantes ou + ativos em sua organização.
- Diamantes: O Maxi Bônus é calculado em 3% sobre o ponto de destaque da 1ª geração de Diamantes ou +, 2% sobre o ponto de destaque da 2ª geração de Diamantes ou + e 1% sobre o ponto de destaque da 3ª geração de Diamantes ou +.
- Duplo Diamante: O Maxi Bônus é calculado em 3% sobre o ponto de destaque da 1ª geração de Diamantes ou +, 2% sobre o ponto de destaque da 2ª geração de Diamantes ou + e 1% sobre o ponto de destaque da 3ª geração de Diamantes ou +, 1% sobre o ponto de destaque da 4ª de Diamantes ou +.
- Triplo Diamante: O Maxi Bônus é calculado em 3% sobre o ponto de destaque da 1ª geração de Diamantes ou +, 3% sobre o ponto de destaque da 2ª geração de Diamantes ou + e 1% sobre o ponto de destaque da 3ª geração de Diamantes ou +, 1% sobre o ponto de destaque da 4ª de Diamantes ou +.
- Imperial Diamante e Imperial Two Stars (duas estrelas): O Maxi Bônus é calculado em 4% sobre o ponto de destaque da 1ª geração de Diamantes ou +, 3% sobre o ponto de destaque da 2ª geração de Diamantes ou + e 1% sobre o ponto de destaque da 3ª geração de Diamantes ou +, 1% sobre o ponto de destaque da 4ª de Diamantes ou +.
- Para encontrar o ponto de destaque base de cada geração, o sistema desconta o ponto de destaque de eventual Diamante Descendente.
- No Maxi Bônus não existe limite lateral

Qualificação para o bônus:

1. opção: 20.000 pontos sem considerar diamante abaixo
2. opção: 2 diamantes em linhas diferentes

| MAXI BÔNUS: | | | | |
|-------------|---|---|--|---|
| |  |  |  |  |
| 1ª GERAÇÃO | 3% | 3% | 3% | 4% |
| 2ª GERAÇÃO | 2% | 2% | 3% | 3% |
| 3ª GERAÇÃO | 1% | 1% | 1% | 1% |
| 4ª GERAÇÃO | | 1% | 1% | 1% |

8 – Bônus de Participação (Qualificados Diamantes ou +)

- Bônus pago trimestralmente ao Consultor Independente Hinode qualificado Diamante ou +, que formar outros Diamantes ativos em sua organização.
- A Hinode vai repassar 2% da Pontuação Válida Mensal para todos os Diamantes que formarem outros Diamantes na sua rede até a 8ª geração. Para definição dos valores adotaremos um regime de cotas.
- Apuração das Cotas
 - São atribuídas as cotas para todos os Diamantes qualificados no ciclo.
 - O valor referente a 2% da pontuação total válida é dividido pelo número de cotas atribuídas.
 - O período de apuração do Bônus Liderança é mensal.

Bônus Liderança 1 – 8 cotas para cada Diamante qualificado de 1ª geração por mês

Bônus Liderança 2 – 4 cotas para cada Diamante qualificado de 2ª geração por mês

Bônus Liderança 3 – 3 cotas para cada Diamante qualificado de 3ª geração por mês

Bônus Liderança 4 – 2 cotas para cada Diamante qualificado da 4ª a 8ª geração por mês.

Cada linha de Diamante gerará 5, 7 ou 10 cotas

Exemplo:

Qualificado:

Duplo Diamante 5 cotas por linha de Diamante

Triplô Diamante 7 cotas por linha de Diamante

Imperial Diamante 10 cotas por linha de Diamante

| Nome | Qualificação | Linhas | Cotas / Linha | Cotas / Diamantes | Total Cotas |
|--------------|-------------------|--------|---------------|-------------------|-------------|
| Maria João | Diamante | 2 | 0 | 100 | 100 |
| João Maria | Duplo Diamante | 2 | 10 | 120 | 130 |
| Joaquim José | Triplo Diamante | 5 | 35 | 145 | 180 |
| José Joaquim | Imperial Diamante | 6 | 60 | 140 | 200 |

- Peso das cotas:
 - Para cada Duplo Diamante de 1 geração a cota terá peso 2
 - Para cada Triplo Diamante de 1 geração a cota terá peso 3
 - Para cada Imperial Diamante de 1 geração a cota terá peso 4
- Qualificação para Cotas Válidas
 1. Opção: Para ter direito a cotas (cotas válidas) que foram atribuídas ao seu grupo o Diamante precisa ter pelo menos 20.000 pontos de destaque todos os meses, excetuando todos os seus Diamantes descendentes, as cotas são acumuladas, ou
 2. Opção: 2 diamantes em linhas diferentes.

9) Pagamento do Bônus Carro

O pagamento do Bônus de participação é pago trimestralmente.

- Bônus pago ao Consultor Independente que atingir a qualificação Triplo Diamante ou acima, com direito de utilizar-se de determinado automóvel previamente escolhido pela Hinode Cosméticos (vg. cor, modelo, ano, etc.), durante o período em que estiver desenvolvendo o negócio de maneira exclusiva.
- O Consultor Independente qualificado Triplo Diamante ou acima que optar pelo recebimento do Bônus Carro, tem plena ciência de que ao receber o veículo da

Hinode Cosméticos, deverá assinar o Instrumento Particular de Confissão de Dívida, a fim de formalizar as condições de utilização do Bônus Carro.

- Fica estabelecido que no mês em que o Consultor Independente não atingir a qualificação exigida no item 09 acima, o mesmo deverá efetuar o pagamento relativo à parcela do mês no valor integral, de acordo com o financiamento bancário escolhido pela Hinode, cujo prazo para pagamento do veículo poderá ser em até 36 (trinta e seis meses), de acordo com as condições constantes do Instrumento Particular de Confissão de Dívida.

Campanhas

Consultem no site da Hinode as campanhas, regulamentos e prêmios vigentes.

Conceito de Compressão Dinâmica

Plano referente ao sistema, onde prevê descontos e bonificações conforme a produtividade de cada um, a partir de sua ativação.

Caso o Consultor não tenha realizado sua ativação, a Hinode aplica o conceito de Compressão Dinâmica, que prevê o pagamento do bônus para o consultor imediatamente ativo acima deste consultor.

hinode

ESCRITÓRIO VIRTUAL

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

Para consultar o Escritório Virtual, o Consultor precisa de seu ID e Senha e fazer o acesso através dos sites www.hinode.com.br ou www.hinode-vo.net.

No Escritório Virtual você encontra as seguintes áreas:

- Campanhas – conhecer todas as campanhas e promoções em vigor na empresa
- Mapa de Rede – com todos os consultores que fazem parte de sua rede, seus pedidos, etc.
- Novos Consultores – para que você possa ter foco no atendimento, orientação e incentivo;
- Ter acesso ao seu cadastro e realizar alterações;
- Acessar a loja do Consultor para realizar pedidos;
- Central de Downloads – com todos os arquivos importantes para você ter sempre à mão;
- Secretária virtual – permite fazer algumas alterações e acompanhar uma série de relatórios;
- Treinamentos – para fazer download;
- Reconhecimentos;
- Galeria de Fotos;

NORMAS E REGRAS GERAIS

Manutenção de Canais de Distribuição

Uma vez que tenha ativado seu próprio canal de distribuição, o Consultor poderá patrocinar outros Consultores em qualquer localidade dos países onde a empresa atua, desde que respeite as regras, a legislação local e oriente os novos candidatos sobre seus direitos e obrigações.

Como primeiro líder ascendente, o Consultor Patrocinador é responsável pelo treinamento adequado dos Consultores Independentes diretamente patrocinados no que se refere à especificação e utilização dos produtos, Sistema de Marketing e regras de negócios aplicáveis aos Consultores Hinode.

Tanto o Consultor Patrocinador quanto os demais ascendentes de um Consultor podem colaborar com o seu desenvolvimento profissional, promovendo treinamentos e encontros periódicos, desde que expliquem o teor e a natureza opcional dos mesmos.

Sempre que esses treinamentos ou encontros envolverem custos que precisarem ser rateados entre os participantes mediante a cobrança de ingressos ou qualquer outra forma de investimento opcional, o Consultor Patrocinador e os demais ascendentes responsáveis pela promoção dos mesmos serão obrigados a informar previamente tais custos, deixando o Consultor livre para decidir se quer ou não participar.

Quando o Consultor não puder participar de treinamentos "pagos", o Consultor Patrocinador deverá fornecer treinamento básico para o desenvolvimento do negócio.

O Consultor Patrocinador e seus ascendentes devem incentivar os Consultores que fazem parte de suas organizações a participarem de reuniões e treinamentos promovidos pela Hinode, e apoiar todos os eventos patrocinados pela empresa.

Proteção da Linha de Patrocínio

Qualquer mudança de Consultor Patrocinador pode significar alterações de efetivações e benefícios em toda a linha de patrocínio ascendente, prejudicando a integridade do negócio. Portanto, salvo em exceções previstas neste Manual do Negócio, a relação entre o Consultor e seu Patrocinador deverá ser protegida.

Nenhum Consultor poderá criticar ou interferir no relacionamento de outro Consultor com seu Consultor Patrocinador ou linha de patrocínio ascendente.

A tentativa de influenciar ou persuadir outro Consultor a mudar de Consultor Patrocinador ou aliciar para participar de outro marketing, seja através de benefícios, incentivos, solicitação ou qualquer outro argumento, será tratado como falta grave pela Hinode:

Os casos comprovados de aliciamento estarão sujeitos às seguintes punições:

1. Notificação elaborada pelo Departamento Jurídico da empresa;
2. Multa de 30% no valor do bônus;
3. Bloqueio do ID por 3 ciclos;
4. Suspensão do Cadastro; e
5. Cancelamento do Contrato.

Havendo cadastro em linhas diferentes, o cadastro mais recente poderá ser cancelado ou transferido para a linha mais antiga, sem prejuízo das penas acima citadas.

As penas aqui referidas serão aplicadas tanto para quem aliciou quanto para quem se deixou aliciar.

Nota: Aliciamento é o ato de convidar, recrutar, persuadir, incentivar ou patrocinar um consultor/"prospect" de outro consultor.

Patrocínio de Cônjuge

O patrocínio de cônjuge é permitido desde que seja feito na mesma linha, ou seja, é permitido o cônjuge esposo patrocinar a cônjuge esposa, ou vice-versa.

Havendo cadastro em linhas diferentes, o cadastro mais recente poderá ser cancelado ou transferido para a linha mais antiga, conforme item anterior, sem prejuízo das penas acima descritas.

Na hipótese do cadastro de cônjuges no negócio, os prêmios serão pagos somente para um dos IDs no Plano de Marketing Hinode, não havendo a possibilidade de cumulação de prêmios por ID.

Mudança de Patrocinador

1. Apenas consultores de 1º Nível e que tenham no máximo 30 dias de cadastro;
2. O consultor não pode ser transferido para um consultor com data de cadastro mais recente; e
3. Salvo quando houver interesse e autorização expressa da Hinode.

Solicitação de Mudança de Linha de Patrocínio

- 1) Para um Consultor Independente HINODE solicitar qualquer mudança de linha de patrocínio, deverá cumprir as seguintes exigências:
 1. Elaborar uma carta pessoal descrevendo os motivos que o levaram a tomar tal decisão e renunciando a todos os direitos referentes à sua Distribuição;
 2. Obter a liberação por escrito de seu Consultor Patrocinador e de cada ascendente em sua linha de patrocínio até, e inclusive, o primeiro Diamante ascendente qualificado (ou superior) de acordo com os resultados obtidos no último mês já apurado e anterior à data da solicitação;
 3. Encaminhar todos os documentos devidamente assinados, com firmas reconhecidas, para o NACH - Núcleo de Atendimento ao Consultor HINODE.

Ao receber toda a documentação descrita acima, a empresa analisará a solicitação, podendo aprová-la ou recusá-la a seu exclusivo critério. A resposta será dada no prazo máximo de trinta (30) dias após o recebimento da solicitação.

Se a solicitação for aceita, o Consultor deixará toda a sua organização descendente com a antiga linha de patrocínio, podendo iniciar uma nova equipe, a qualquer momento, com o Consultor Patrocinador de sua escolha.

Se a solicitação for recusada, o Consultor Independente poderá optar entre continuar desenvolvendo seu negócio com a linha de patrocínio original ou renunciar ao seu Contrato de Consultor Independente. Neste caso, deverá respeitar um período de carência de seis (6) meses antes de retornar ao negócio, mediante a realização de novo Contrato.

- 1) É permitido em qualquer tempo ao consultor solicitar a sua mudança de patrocínio para um ascendente da sua linha, por ordem de nível de cadastro, nos casos em que seu patrocinador direto esteja de fato e comprovado, envolvido em outro Marketing Multinível e interferindo nos seus descendentes, convidando-os à sua revelia para ingressar em outro marketing. A solicitação será aceita mediante apresentação de provas obtidas por meio lícito.
Uma denúncia somente será aceita com provas que tenham no máximo 60 dias do fato ocorrido.
A Hinode tem o prazo de 90 dias para dar um parecer sobre uma denúncia, a contar da data do seu recebimento juntamente com as provas.
- 2) É permitido em qualquer tempo ao consultor solicitar a sua mudança de patrocínio para um ascendente da sua linha, por ordem de nível de cadastro, nos casos em

que seu patrocinador direto esteja de fato e comprovado, envolvido em outro Marketing Multinível e não esteja prestando apoio necessário ao seu patrocinado. Uma denúncia somente será aceita com provas que tenham no máximo 60 dias do fato ocorrido.

A Hinode tem o prazo de 90 dias para dar um parecer sobre uma denúncia, a contar da data do seu recebimento juntamente com as provas.

Casamento de Consultores Independentes

Quando um casamento entre Consultores Independentes ocorrer após a criação de duas ativações distintas, obrigatoriamente a ativação mais recente terá que cessar as atividades.

A exceção ocorrerá quando os dois Consultores Independentes envolvidos forem graduados Masters Ouro ou de graduação superior. Somente neste caso, as ativações continuarão operando separadamente, dentro da linha de patrocínio original.

Separação de Casal de Consultores Independentes

Se ocorrer a separação, divórcio ou dissolução de união estável de Consultores Independentes que participem ativamente da mesma linha de patrocínio, a HINODE tentará conciliar o interesse de ambos, preservando os direitos de seu Consultor Patrocinador e linha de patrocínio ascendente.

A separação do casal deverá ser comunicada à HINODE por escrito, ou por decisão judicial, ou quando prejudicar de alguma forma o andamento das atividades de outros Consultores Independentes, a HINODE procederá às alterações devidamente comprovadas.

Se ambos os Consultores Independentes que formavam o casal adotarem qualquer postura irregular contrária à ética e ao profissionalismo, ou agirem em desacordo com as normas deste Manual, estarão sujeitos à rescisão contratual, perdendo todos os direitos sobre a Distribuição conjunta. Neste caso a distribuição será encerrada.

Se apenas um dos consultores Independentes que formavam o casal adotar qualquer postura irregular contrária à ética e ao profissionalismo, ou agir em desacordo com as normas deste Manual, estará sujeito à rescisão contratual, perdendo todos os direitos sobre a distribuição conjunta. Neste caso, outro Consultor Independente que formava o casal, titular ou não, assumirá integralmente a titularidade da distribuição.

A opção escolhida deverá ser comunicada à HINODE por escrito e assinada por ambos os Consultores Independentes, que também se obrigarão a manter uma relação profissional no que se refere aos eventos e atividades comuns ao negócio HINODE.

Após a separação, divórcio ou dissolução de união estável dos Consultores Independentes ser formalizada, estarão cientes de que deverão manter a mesma postura profissional na condução do negócio HINODE, não devendo prejudicar, de qualquer forma, um ao outro.

As decisões judiciais serão soberanas. Nenhuma norma ou regulamento interno da HINODE poderá se sobrepor às determinações de qualquer decisão judicial no que se refere à disposição do Contrato e/ou a outros direitos, benefícios ou obrigações de cada uma das partes.

Regra de Transferência / Cessão de Contrato de Distribuidor

O Contrato Particular de Credenciamento de Distribuição para revenda de produtos HINODE, poderá ser cedido ou transferido para terceiro interessado que não seja um Distribuidor Independente HINODE, cujo cedente deverá ter a qualificação mínima de Diamante, ressaltando as regras de transferência de titularidade de ID já estabelecidas nos casos de separação, divórcio e dissolução de união estável de Consultores Independentes que participem da mesma linha de patrocínio (vide Capítulo “Separação de Casal de Consultores Independentes” deste Manual de Negócios) e, quando ocorrer o falecimento do Consultor Independente (vide Capítulo de “Falecimento de Consultor Independente” deste Manual de Negócios).

- Toda e qualquer transferência de titularidade de ID, deverá obrigatoriamente ser solicitada pelo Consultor Independente ao Departamento Jurídico da HINODE, através do e-mail juridico@hinode.com.br;
- Para que a HINODE possa analisar a solicitação de transferência/cessão de titularidade de ID para terceiro interessado que não seja um Consultor Independente HINODE, é necessária a apresentação dos seguintes documentos:
 1. E-mail solicitando a transferência/cessão do Contrato de Distribuidor Independente; e
 2. Cópia legível da cédula de identidade – RG, CPF e do comprovante de endereço se pessoa física e cópia de documento capaz de comprovar a representação legal da sociedade e comprovante de endereço, se pessoa jurídica, os quais receberão a titularidade do ID;
- Toda e qualquer solicitação de transferência/cessão de titularidade de ID para terceiro interessado que não seja um Consultor Independente, deverá obrigatoriamente ser aprovada pela HINODE.
- A HINODE tem o prazo de até 90 (noventa) dias, a contar da data do recebimento da solicitação de transferência pelo Departamento Jurídico da

empresa, para dar a resposta ao Consultor Independente sobre a aprovação ou reprovação do referido pedido.

- Sendo aprovada a solicitação de transferência/cessão de titularidade de contrato pela HINODE, deverá ser efetuado o pagamento de taxa de transferência no valor de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) para a HINODE, no prazo de 05 (cinco) dias, a contar da data da comunicação oficial da aprovação do pedido de cessão/transferência de titularidade do contrato ao cedente e terceiro interessado.

Participação em outro Marketing Multinível

Caso seja comprovado a participação de um Diamante ou qualificação acima em qualquer outro negócio de MMN, a Hinode se reserva o direito de bloquear, suspender ou mesmo cancelar o contrato do Diamante. Para isso não é necessário oferecer denúncia, apenas a comprovação por parte da Hinode. A participação do segundo titular tem o mesmo efeito.

Falecimento de Consultor Independente

Em caso de falecimento do Consultor, o Contrato de Distribuição poderá ser transferido para seu herdeiro natural, de acordo com a vocação hereditária, a capacidade para suceder e as demais regras de sucessão vigentes no País.

Qualquer forma de sucessão deverá ser aprovada pelo Departamento Jurídico da Hinode antes de ser efetivada.

No caso de não haver herdeiro ou interesse do mesmo na continuidade da Distribuição, o Contrato será rescindido de acordo com as Normas descritas neste manual.

Rescisão da Proposta de Credenciamento

O Consultor Independente poderá, a qualquer momento, solicitar a rescisão de sua Proposta de Credenciamento mediante o envio de carta de renúncia assinada, com firma reconhecida, ao NACH - Núcleo de Atendimento ao Consultor Hinode.

Ao receber e aceitar a carta de renúncia, a Hinode comunicará ao Consultor Independente, por escrito, a conclusão do processo.

Validade e Renovação da Proposta de Credenciamento

A Proposta de Credenciamento tem validade de dozes (12) meses, contados a partir da data de assinatura da mesma, desde que a proposta seja aprovada pela empresa. É

automaticamente renovada por seis (6) meses, a condição de atividade alcançada pelo Consultor Independente.

Cancelamento da Proposta de Credenciamento por Inatividade

Será considerado Inativo e terá sua Proposta de Credenciamento cancelada todo Consultor Independente que não alcançar a condição de Atividade – expressa anteriormente neste Manual – num período superior a 6 meses a contar da data da última condição de Atividade alcançada

Retorno de Consultor Independente

O Consultor, titular, cônjuge ou companheiro, que teve cancelada sua Proposta de Credenciamento, exceto por falta considerada grave pela Hinode, poderá retornar à sua condição de Consultor. Basta preencher uma nova Proposta de Credenciamento com a Hinode de acordo com as regras estabelecidas neste Manual de Negócios, podendo ser com o seu patrocinador original ou qualquer outro de sua livre escolha.

Do reconhecimento

O reconhecimento é direito de todos os consultores independentes, que única e exclusivamente desenvolvam o marketing multinível Hinode. Os casos sabidos que desenvolvam outros *marketings*, não terão direito ao bônus participação, ao bônus carro e não poderão participar das viagens prêmios, tudo isso sem prejuízo de suas bonificações.

Normas de Conduta e Ética do Consultor Hinode

As Normas de Conduta e Ética do Consultor Hinode são estabelecidas para a sua proteção. Representam o código de ética pelo qual o Consultor deve operar e estar sempre informado, não só das suas obrigações, mas também dos seus direitos.

Acreditamos que o Plano de Marketing da Hinode e seus produtos sejam os melhores disponíveis no mercado. Apoiamos e trabalhamos em conjunto com nossos Consultores para mantermos o padrão de ética em níveis de alta excelência. Estamos comprometidos em manter a integridade da empresa, seu Sistema de Marketing e sua rede de Consultores.

Código de Ética

É um conjunto de normas internas da empresa para manter um padrão de respeito entre a rede, a marca e os consumidores, onde o consultor compromete-se a:

1. Manter a harmonia e disciplina dentro do sistema desenvolvendo uma rede saudável e sustentável.
2. Fazer trabalho em equipe.
3. Não praticar o aliciamento de consultores devidamente cadastrados e/ou indicados por um consultor da sua ou outras redes.
4. Não praticar o aliciamento de consultores devidamente cadastrados e/ou indicados por um consultor da sua ou outras redes para participar de outro *Marketing*
5. Não praticar recrutamento considerado recrutamento em massa
 - a. Anuncio em rádios informando ID e Telefone
 - b. Não oferecer o pagamento de kits para o novo consultor
6. Prestar toda a assistência necessária ao seu descendente para o bom crescimento do sistema Hinode.
7. Não interferir na rede de seu descendente de modo que possa comprometer o trabalho por ele desenvolvido, salvo acordo entre as partes devidamente registrado.
8. Não utilizar dados de terceiros como próprio, afim de burlar as regras contidas nesse manual.
9. Entregar o produto dentro do prazo acordado no ato da venda.
10. Cumprir todos os prazos estabelecidos pela Hinode para exercício correto de suas atividades, tais como: envio de documentos, solicitações de treinamentos, reuniões e outros eventos.
11. Não falsificar assinaturas e informações no pedido de aquisição do produto ou em qualquer outro documento, forjando vendas que não foram feitas pelo consultor com o intuito de mantê-lo na sua própria rede ou por outro motivo para beneficiar-se.
12. Não praticar qualquer ato que possa gerar um pagamento indevido de bônus.
13. Não realizar o depósito do cheque do cliente antes da data por ele estabelecida.
14. Cumprir todas as regras existentes na legislação brasileira, principalmente as do código de defesa do consumidor, código civil e código penal.
15. Não praticar atos ilícitos na casa ou estabelecimento do consumidor, quando na realização da venda ou da entrega do produto Hinode.
16. Respeitar o consumidor e suas necessidades, não promovendo propaganda enganosa ou utilizar-se de argumentação falsa sobre os produtos e negócio Hinode;
17. Prestar atendimento e serviços aos consultores, respeitando os valores de qualidade e excelência orientada pela Hinode.
18. Vender os produtos da marca HINODE e de seus Fornecedores Homologados nas condições sugeridas pela Hinode, servindo única e exclusivamente como parâmetro do próprio Consultor Independente.
19. Não é permitido a revenda dos produtos com a logomarca Hinode em sites de leilão ou descontos
20. Não se apresentar perante terceiros como funcionário, representante ou preposto da Hinode, não firmar ou assinar qualquer contrato ou documento em nome da Hinode.

21. Não praticar atos que lesem a boa reputação detida pela marca Hinode no mercado.
22. Tratar com respeito e educação os funcionários da empresa e Franquias Hinode a fim de manter um ambiente saudável.
23. Enviar reclamações por e-mails diretos ao setor responsável.
24. Não vender qualquer produto que seja semelhante aos da Hinode.

Os casos considerados antiéticos comprovados estarão sujeitos às seguintes punições:

1. Notificação elaborada pelo Departamento Jurídico da empresa;
2. Multa de 30% no valor do bônus;
3. Bloqueio do ID por 3 ciclos;
4. Suspensão do Cadastro; e
5. Cancelamento do Contrato

Conselho de Ética

Composto por líderes treinadores oficiais, convidados pessoalmente pelo presidente da Hinode à participar do conselho.

Tem o papel de aconselhar a empresa em decisões estratégicas que dizem respeito ao mercado e, as equipes, bem como tem a função de remir questões pertinentes ao Código de Ética Hinode.

Dependendo do que for deliberado pela comissão, a Hinode pode por força contratual, rescindir o contrato.

A Hinode se reserva o direito de revogar qualquer decisão do Conselho, mesmo que algo tenha sido aprovado por ela anteriormente.

Publicidade e Divulgação

O Consultor não é funcionário ou representante da Hinode. Sua identificação em cartões de visita, assinaturas de e-mail, sites, contratação e/ou divulgação em anúncios e eventos só é permitida como “Consultor Independente”.

Não é permitido utilizar as marcas da Hinode e de seus produtos em endereços de e-mail, domínios e subdomínios na Internet, exceto mediante autorização expressa da empresa.

Não é permitido a revenda dos produtos com a logomarca Hinode em sites de leilão ou descontos.

A divulgação da Hinode em sites pessoais, blogs ou comunidades de relacionamento são permitidos, desde que acompanhada da identificação do Consultor Independente, não caracterizando, de forma alguma, um site oficial da Hinode.

A divulgação pela Internet é permitida através de anúncios e banners pré-aprovados e disponíveis no escritório virtual.

O Consultor só poderá fazer publicidade de produtos ou da oportunidade da empresa em qualquer outro meio mediante autorização expressa da Hinode.

É permitido o uso de folhetos, catálogos, cartões de visita e outros materiais impressos produzidos ou aprovados pela Hinode.

Eventos de divulgação são permitidos dentro dos padrões previamente aprovados e divulgados pela empresa.

O envio de SPAM, SMS ou qualquer outra mensagem eletrônica promocional considerada prejudicial à imagem da Hinode, ou abusiva por seu destinatário, é passível de punição. Seja na comercialização de produtos, publicações ou ferramentas de vendas, patrocínio, treinamento ou participação em quaisquer eventos promovidos pela Hinode ou por seus Consultores Independentes, com a finalidade de desenvolver o negócio Hinode.

Infração das Normas

Qualquer Consultor Hinode poderá relatar infrações das Normas descritas neste manual e de todas as regras e regulamentos divulgados pela empresa, com o objetivo de preservar a qualidade das relações e a imagem da empresa no mercado.

O Consultor Patrocinador é responsável, dentro de suas possibilidades, por garantir que cada um dos Consultores da sua organização conheça as Normas e regulamentos da empresa, bem como suas obrigações como Consultor Independente.

Os casos comprovados de abuso serão punidos com advertência, suspensão ou até cancelamento de contrato.

Indenizações à Hinode

O Consultor indenizará a Hinode sobre qualquer ação, pedido, demanda, processo, multa, penalidade e custos decorrentes que possam surgir da violação de qualquer lei ou regulamento aplicável às atividades de distribuição, sem prejuízo dos demais direitos da Hinode previstos na Proposta de Consultoria Independente ou no Manual de Negócios.

A Hinode não será responsável por prejuízos, perdas ou custas legais do Consultor Independente que resultem de ato, infração, representação ou declaração de qualquer outro Consultor Independente.

Alterações de Regras e Procedimentos

É em benefício mútuo do negócio do Consultor, bem como da Hinode e de seus demais Consultores, que há uma uniformidade nas normas e elas refletem a prática que melhor capacita o crescimento de todos esses negócios.

Assim, a Hinode pode, a qualquer tempo, alterar as regras contidas neste Manual do Negócio Hinode, bem como no Sistema de Marketing, sendo que a única comunicação necessária para isso é a publicação de eventual alteração no site da Hinode. A Hinode observará um prazo de 30 dias para aplicar qualquer eventual alteração a contar da data de publicação no site.

Casos não previstos

Os casos omissos, não previstos e excepcionais neste Manual deverão ser objeto de análises da Hinode, do Conselho de Líderes e respeitando as leis brasileiras.

“O presente contrato encontra-se devidamente registrado em microfilme sob o nº 960126 em 27/06/2014, no Cartório de Registro Títulos e Documentos da Cidade de Barueri, bem como está protegido pela Lei nº 9.610/1998, sendo proibida sua reprodução”.

Filosofia do Sucesso

“Se você pensa que é um derrotado,
você será derrotado.
Se não pensar “quero a qualquer custo!”
Não conseguirá nada.
Mesmo que você queira vencer,
mas pensa que não vai conseguir,
a vitória não sorrirá para você.

Se você fizer as coisas pela metade,
você será fracassado.
Nós descobrimos neste mundo
que o sucesso começa pela intenção da gente
e tudo se determina pelo nosso espírito.

Se você pensa que é um malgrado,
você se torna como tal.
Se almeja atingir uma posição mais elevada,
deve, antes de obter a vitória,
dotar-se da convicção de que
conseguirá infalivelmente.

A luta pela vida nem sempre é vantajosa
aos fortes nem aos espertos.
Mais cedo ou mais tarde, quem cativa a vitória
é aquele que crê plenamente
Eu conseguirei!”

Napoleon Hill