



Apresentação STF 3.0

» Modelos de Distribuição

◀ 2022 / Março



QUEM SOMOS

Vamos muito além do ERP com um portfólio completo de sistemas e plataformas para gestão de empresas de 12 segmentos de mercado, serviços financeiros e soluções de business performance.



Vendas



Marketing



Clientes



- ▶ **Maior empresa de tecnologia do Brasil, com presença global**
- ▶ **Radar ESG: empresa melhor posicionada no setor de tecnologia, segundo relatório da XP Investimentos**
- ▶ **Líder absoluta em software de gestão**
- ▶ **+65 mil clientes entre micro, pequenas, médias e grandes empresas**
- ▶ **+50 escritórios espalhados pelo Brasil e América Latina**
- ▶ **Centros de desenvolvimento no Brasil, México e Estados Unidos**
- ▶ **Atuamos em 12 segmentos de mercado**
- ▶ **Mais de 2 bilhões de reais investidos em P&D nos últimos 5 anos**
- ▶ **1ª empresa de tecnologia (TI) da América Latina a abrir capital e também a 1ª a ser listada no Ibovespa**
- ▶ **Presente no ranking das 100 empresas com melhor reputação no Brasil!**

MODELOS DE DISTRIBUIÇÃO

← Apresentação e Responsabilidades



RESPONSÁVEL POR

DESENVOLVER E GARANTIR MODELOS DE DISTRIBUIÇÃO ESCALÁVEIS E RENTÁVEIS, EMBASADOS EM DADOS, QUE GARANTAM EQUILÍBRIO NO ECOSISTEMA E CAPILARIDADE DE DISTRIBUIÇÃO.



Franchias



Canais Complementares



Novos Negócios



- Zelar pelo cumprimento do STF junto à rede de franqueados;
- Ampliar nível de governança e clareza em processos de gestão de franquias e canais;
- Avaliar iniciativas de novos modelos e garantir o equilíbrio do ecossistema de distribuição;
- Definir e conduzir o modelo de distribuição do portfólio de Novos Negócios
- Conduzir o processo de Homologação, descredenciamento e notificação de Canais Complementares;
- Apoio na criação de ofertas e suas possíveis distribuições;
- Gerir e aprimorar as regras e políticas de atuação de Canais e Franquias

DISTRIBUIÇÃO

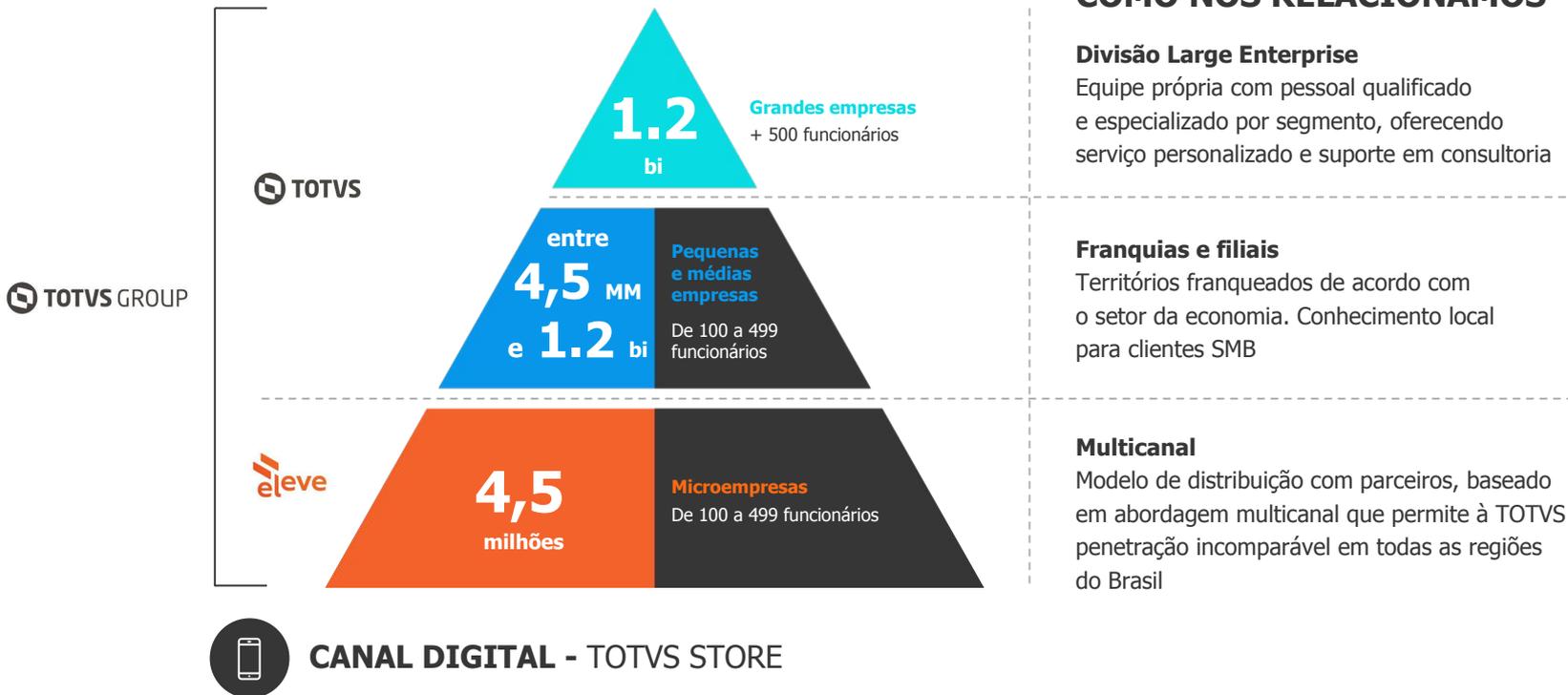
Apresentação e Responsabilidades





DISTRIBUIÇÃO

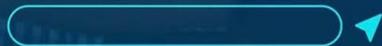
Distribuição dos clientes pelo porte da empresa





» MAPA - FRANQUIAS

« Disposição das Franquias TOTVS no Brasil





MAPA - FRANQUIAS



Unidades próprias



TOTVS São Paulo
Flávio Azevedo



TOTVS Rio de Janeiro
TOTVS Setor Público
Marco Cafasso



TOTVS Belo Horizonte
Gerson Melo



TOTVS Recife
Roberto Galvão



TOTVS Large Enterprise
Valdemir Marques



» RESUMO STF 3.0

◀ Pontos principais do Contrato de Franquia TOTVS



- A **TOTVS** desenvolveu o STF – Sistema TOTVS de FRANQUIA implementado no Brasil com sucesso há mais de 25 anos.
- Dada a estratégia de atuação da **TOTVS**, as franquias surgiram com o intuito não só de ocupar o território e aumentar a capilaridade da empresa, mas também para que a atuação por regiões fosse mais aderente às necessidades e peculiaridades locais.



TERRITÓRIO

O STF divide o território brasileiro em regiões que são oferecidas em caráter exclusivo ao franqueado.



SEGMENTOS

A TOTVS trabalha com soluções segmentadas e necessita que haja uma forte capacitação em produtos de segmentos, tendências de mercado e processos.



PORTFÓLIO

O franqueado poderá oferecer portfólio próprio, parceiro e novos negócios*

* mediante aprovação da TOTVS



VIGÊNCIA

O prazo de vigência é de 7 anos + prazo remanescente do STF 2.0



01

PRINCIPAIS DEFINIÇÕES

02

DA EXCLUSIVIDADE E
NÃO EXCLUSIVIDADE DE
SEGMENTO E
TERRITÓRIO

03

DA OPERAÇÃO DA
FRANQUIA TOTVS

04

METAS E OBJETIVOS DA
FRANQUIA TOTVS

05

DA RESCISÃO

- **Canais Complementares:** significam em conjunto ou individualmente, os CAT (Célula de Atendimento TOTVS), CNT (Célula de Negócios TOTVS), ANT (Agente de Negócios TOTVS) ou outros modelos que venham a surgir.
- **Clientes Novos:** são os Clientes (CNPJs individuais) no período compreendido entre o 1º (primeiro) mês de faturamento (primeira venda de produtos e/ou serviços de software aplicativos descritos no Grupo A – “Software”, dos Anexos A e B) e o 18º (décimo oitavo) mês de faturamento pela TOTVS a cada determinado CNPJ (raiz do CNPJ). Após este período são considerados “Clientes”, desde que possuam contratos ativos e vigentes com a TOTVS, neste mesmo Grupo A – Software. A classificação de Clientes Novos poderá ser diferente para alguns produtos do portfólio TOTVS.
- **CONFRAT:** significa o Conselho de Franquias TOTVS.
- **CTC (Comitê de Transformação e Crescimento):** comitê de franquias e totvers que trata temas de evolução de estratégia comercial
- **Grandes Corporações ou clientes do tipo “LE- Large Enterprise”:** significam as empresas, sociedades ou grupos econômicos que se enquadram em qualquer uma das seguintes hipóteses: a) estão entre as 500 (quinhentas) maiores empresas por receita de cada um dos países que a TOTVS está presente; ou b) possuem receita bruta anual superior a R\$ 1.200.000.000,00 (um bilhão e duzentos milhões de reais), valor reajustado anualmente de acordo com o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) ou outro índice que vier a ser adotado pela TOTVS oportunamente.
- **Habilitação ou Habilitado:** significa que determinado integrante da Franquia TOTVS completou o(s) treinamento(s) necessário(s) para a realização do(s) teste(s) necessário(s) à obtenção da(s) Certificação(ões) para o Fomento à Comercialização de determinado(s) Produto(s) disponibilizado(s) pelo STF e/ou para a prestação de Serviço(s) correspondentes a este(s), previsto(s) no Programa TOTVS de Habilitação, Certificação e Homologação, disponibilizados via Universidade TOTVS ou outro meio que a TOTVS eleger para tal fim. A Habilitação é um dos critérios para a Certificação e Homologação da Franquia TOTVS.
- **Novos Negócios TOTVS:** significam novos Produtos e/ou Serviços, ou ofertas que os combinem, desenvolvidos ou adquiridos pela TOTVS, que não integram o STF.
- **Território:** significa a região geográfica, definida e delimitada por um conjunto de Municípios, identificada no Anexo C. Em conjunto com a definição de Segmento(s) TOTVS, designa a outorga na qual o FRANQUEADO estará autorizado a atuar nos termos deste Contrato.



STF 3.0 | DA EXCLUSIVIDADE E NÃO EXCLUSIVIDADE DE SEGMENTO E TERRITÓRIO



01

PRINCIPAIS DEFINIÇÕES

02

DA EXCLUSIVIDADE E NÃO EXCLUSIVIDADE DE SEGMENTO E TERRITÓRIO

03

DA OPERAÇÃO DA FRANQUIA TOTVS

04

METAS E OBJETIVOS DA FRANQUIA TOTVS

05

DA RESCISÃO

PRINCIPAIS PONTOS

- a) o **FRANQUEADO** não detém a exclusividade na comercialização de Produtos e/ou Serviços fora de seu(s) Território(s) e Segmento(s), previstos no Anexo C;
- b) o **FRANQUEADO** detém a exclusividade no Território e no(s) Segmento(s) definidos no Anexo C;
- c) a exclusividade para operar a Franquia TOTVS no Segmento e no Território não impede que outros Franqueados do mesmo Segmento do **FRANQUEADO** e de outros territórios fomentem a Comercialização de Produtos e/ou Serviços no Território;

(iii) O **FRANQUEADO** detém a exclusividade na prestação de Serviços no Segmento e no Território, somente quando cumpra os requisitos do Programa TOTVS de Habilitação, Certificação e Homologação para prestar Serviços do Segmento no Território.



Resumo: A exclusividade do **FRANQUEADO** é pelo território e não pela venda. Qualquer outro canal homologado pode vender no território do **FRANQUEADO**, só não receberá comissão de território, apenas de venda. O serviço é exclusivo desde que o **FRANQUEADO** esteja habilitado, certificado e homologado no segmento e que tenha recursos em número suficiente para atender a demanda

3.3.1. A atuação para o Setor Público é exclusiva da **TOTVS**, o **FRANQUEADO** não poderá participar, seja de forma direta ou indireta, de licitações (concorrência pública, carta convite ou tomada de preços) que envolvam os Produtos e/ou Serviços para o Setor Público, não sendo devida qualquer remuneração ao franqueado, salvo em casos onde exista autorização específica concedida por escrito pela **TOTVS**, caso a caso.

3.3.2. A comercialização e entrega dos Produtos e/ou Serviços para Grandes Corporações, ainda que no Segmento no Território do **FRANQUEADO**, estarão sujeitas à coordenação da **TOTVS**. Nestes casos, a participação do **FRANQUEADO** na comercialização e entrega dos Produtos e/ou Serviços será definida pela **TOTVS**, caso a caso, com base na habilidade e capacidade comercial e técnica do **FRANQUEADO**.



Resumo: É vetada a venda ao setor público sem a devida anuência da **TOTVS**. Quando o cliente for definido como Grande Corporação a comercialização e entrega dos Produtos e/ou Serviços estarão sujeitas à definição da **TOTVS**.



01

PRINCIPAIS DEFINIÇÕES

02

DA EXCLUSIVIDADE E
NÃO EXCLUSIVIDADE DE
SEGMENTO E
TERRITÓRIO

03

DA OPERAÇÃO DA
FRANQUIA TOTVS

04

METAS E OBJETIVOS DA
FRANQUIA TOTVS

05

DA RESCISÃO

PRINCIPAIS PONTOS

4.1 (i) O **FRANQUEADO** tem o direito e a obrigação de Fomentar a Comercialização de Produtos e/ou Serviços descritos no Anexo A, para o Segmento no Território detalhados no Anexo C, de acordo com: (a) as condições previstas no MDRG e Tabela de Preços; (b) os termos e diretrizes comunicados pela **TOTVS** periodicamente; e (c) as condições previstas nos contratos estabelecidos pela **TOTVS** com os Clientes;

(ii) O **FRANQUEADO** poderá Fomentar a Comercialização de Produtos no Segmento em outras regiões, desde que comunique previamente o respectivo franqueado que atue naquele Segmento e Território ou a **TOTVS**, nos casos específicos de territórios operados diretamente pelo mesmo no Segmento, sujeito ao disposto na cláusula 3.1 (ii);

(iii) O **FRANQUEADO** poderá fomentar a comercialização de Produtos e prestação de Serviços no Segmento em outras regiões desde que (a) obtenha a autorização do respectivo Franqueado titular do Segmento no território no qual o Serviço será prestado ou da **TOTVS**, nos casos específicos de territórios operados diretamente pela mesma no Segmento; ou (b) o Franqueado do Segmento no território no qual os Serviços serão realizados não cumpra com os requisitos do Programa TOTVS de Habilitação, Certificação e Homologação para tal prestação e o **FRANQUEADO** comunique formalmente por escrito, a cada ocorrência, o referido Franqueado que realizará a prestação de Serviço em seu Território.



Resumo: O **FRANQUEADO** tem o direito e a obrigação de comercialização de Produtos e/ou Serviços no território. O fomento e a comercialização de Produtos e prestação de Serviços no Segmento em outras regiões poderá ocorrer desde que obtenha a autorização do respectivo Franqueado titular do Segmento no território no qual o Serviço será prestado

(vii) o **FRANQUEADO**, seus sócios e administradores não poderão, sem autorização expressa da **TOTVS**, comercializar produtos de quaisquer outras marcas, que não estejam na Tabela de Preços, ou que não sejam Marcas **TOTVS** ou ainda que não sejam marcas de Parceiros formais da **TOTVS**, dentro da Franquia **TOTVS**.



Resumo: A **TOTVS** exige exclusividade do **FRANQUEADO**, seus sócios e administradores.

4.4.1 O **FRANQUEADO** será exclusivamente responsável pela decisão final sobre a contratação de seus Canais Complementares. Em nenhuma hipótese a **TOTVS** será responsável, ainda que de forma solidária.



Resumo: A **TOTVS** realiza análises e auxilia o **FRANQUEADO** na decisão da homologação, entretanto a decisão final é do **FRANQUEADO**.



01

PRINCIPAIS DEFINIÇÕES

02

DA EXCLUSIVIDADE E NÃO EXCLUSIVIDADE DE SEGMENTO E TERRITÓRIO

03

DA OPERAÇÃO DA FRANQUIA TOTVS

04

METAS E OBJETIVOS DA FRANQUIA TOTVS

05

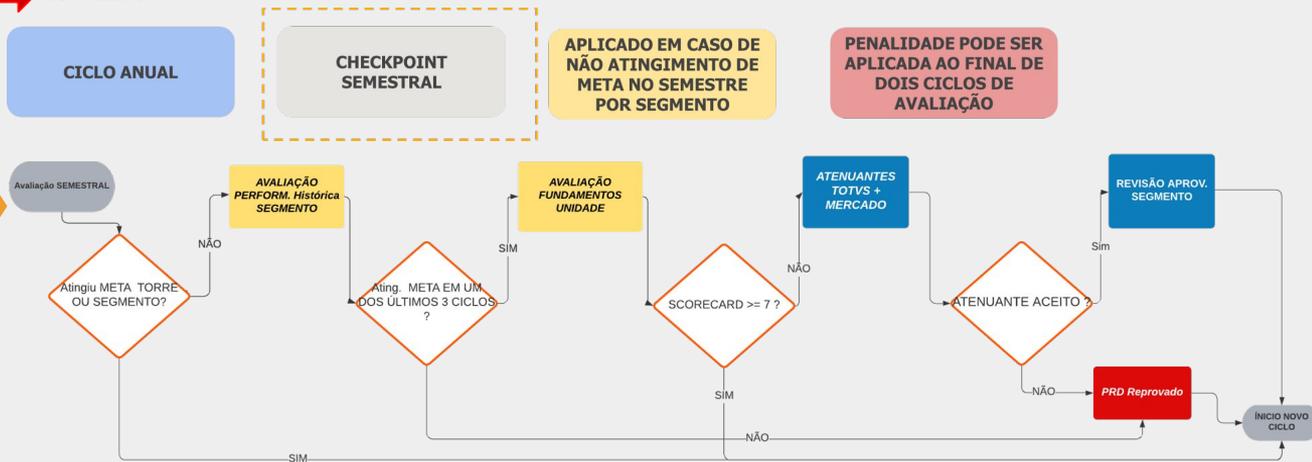
DA RESCISÃO

PRINCIPAIS PONTOS

14.1. A **TOTVS** definirá anualmente, de comum acordo com o **FRANQUEADO** (para o ano calendário), uma meta total anual ("Meta Anual"), que será dividida em 12 metas mensais ("Metas Mensais" e, em conjunto com a Meta Anual, "Metas") para a comercialização dos Produtos e/ou Serviços pelo **FRANQUEADO**, no(s) Segmento(s) e no Território com base no respectivo potencial de negócios, necessidade de ampliação do 'marketshare' e conjuntura econômica.

14.3. O Programa de Recuperação da Distribuição - PRD é complementar ao "Planejamento e Compromisso Anual de Metas", da unidade, e é aplicado para garantir ajuste de rota nas ações desenhadas no planejamento, a fim de recuperar gaps de desempenho nas metas em cada segmento de atuação do **FRANQUEADO**.

Resumo:





01

PRINCIPAIS DEFINIÇÕES

02

DA EXCLUSIVIDADE E NÃO EXCLUSIVIDADE DE SEGMENTO E TERRITÓRIO

03

DA OPERAÇÃO DA FRANQUIA TOTVS

04

METAS E OBJETIVOS DA FRANQUIA TOTVS

05

DA RESCISÃO

PRINCIPAIS PONTOS

19.1 Caso alguma das Partes deixe de observar os termos deste Contrato, infringindo qualquer uma das cláusulas e obrigações aqui pactuadas, qualquer uma das partes pode rescindir unilateralmente o presente Contrato, mediante o envio de notificação estabelecendo um prazo de cura de 30 (trinta) dias corridos, exceto se este Contrato estabelecer um prazo específico para o descumprimento em questão, ou se as partes estabelecerem em comum acordo um prazo diferente deste. Caso a infração não seja sanada neste período, o Contrato será considerado automaticamente rescindido.

Regras de Saída

19.6 (II) A **TOTVS** e o **FRANQUEADO**, só poderão exercer o direito de rescisão contratual **sem justa causa**, por comum acordo, quando restarem 48 (quarenta e oito) meses do final do seu prazo contratual (Checkpoint), salvo se houver alguma infração aos termos previstos neste presente contrato, conforme previsto nas cláusulas 19.1 e 19.2;

19.6.1 Os múltiplos para cálculo da indenização sem justa causa, serão estipulados conforme a iniciativa da rescisão:

- I. Se a rescisão ocorrer por iniciativa da **TOTVS**, ou por iniciativa do **FRANQUEADO** em comum acordo com a **TOTVS**: múltiplo de 30 (trinta) vezes;
- II. Se a rescisão ocorrer por iniciativa do **FRANQUEADO**, sem acordo prévio com a **TOTVS**: múltiplo de 10 (dez) vezes;

19.6.2. O cálculo da indenização, seguirá o racional abaixo especificado:

INDENIZAÇÃO DO FRANQUEADO = ((Valor da comissão dos produtos recorrentes x Múltiplo) - % de inadimplência))

19.6.3. Os valores de indenização ao **FRANQUEADO** serão pagos pela **TOTVS**, conforme o descrito abaixo e respeitando as condições especificadas na cláusula 19.6.:

- I. Valor referente a indenização que contemple clientes com contrato ativo elegíveis a faturamento: em até 10 (dez) dias úteis após a data de assinatura da rescisão do Contrato;
- II. Clientes que tenham propostas de produtos decorrentes de vendas novas realizadas nos últimos 03 (três) meses de vigência do contrato de Franquia, conforme o disposto no item (X) da Cláusula 16.1.: em 06 meses após a data de assinatura da rescisão do Contrato;
- III. Clientes com contrato ativo em situação de carência ou bonificação conforme o disposto no item (IX) da Cláusula 19.6: em 12 meses após a data de assinatura da rescisão do contrato;

» TRANSFERÊNCIA DE CLIENTES LE

← Premissas





Transferência de Clientes

Grandes Corporações

Conforme disposto no STF 3.0:

“3.3.3. Em caso de transferências de clientes do território e segmento de atuação do **FRANQUEADO** para a estrutura de atendimento de Grandes Corporações da TOTVS haverá compensação financeira ao **FRANQUEADO**, desde que o cliente se enquadre na classificação de Grande Corporação. A compensação se dará conforme política vigente para este fim.”

Mediante as premissas listadas ao lado é realizada uma compensação financeira para a Franquia por cliente.

PREMISSAS

17



Por iniciativa da TOTVS

NPS maior ou igual 7 = 24x a comissão mensal de SMS, sendo 50% à vista e 50% ao final de 12 meses, se o cliente permanecer na TOTVS.

NPS menor que 7 = 12x a comissão mensal de SMS, pagos integralmente ao final de 12 meses, se o cliente permanecer na TOTVS.

Por iniciativa da DRG

NPS maior ou igual 7 = pagamento à vista de 36 vezes a comissão mensal de SMS, independente do cliente permanecer na TOTVS.

NPS menor que 7 = 12x a comissão mensal de SMS, pagos integralmente ao final de 12 meses, se o cliente permanecer na TOTVS.

Por iniciativa do cliente (RCC ou Ouvidoria)

NPS maior ou igual 7 = 12x a comissão mensal de SMS, pagos ao final de 12 meses, se o cliente permanecer na TOTVS.

NPS menor que 7 = não se aplica.



COMISSIONAMENTO

Principais Regras de Comissionamento



PRINCIPAIS COMISSIONAMENTOS | FRANQUIAS



TRADICIONAL - CDU e SMS

Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
CDU - Cessão de Direito de Uso - Produtos próprios	VL	Tipo de cliente: Novo e Base	<= 18 meses	Tradicional/Corporativo	20%	28%	
			>18 meses	Tradicional/Corporativo	20%	22%	
SMS - Serviços Mensais de Software - Produtos Próprios	VL	-	-	Tradicional/Corporativo	23% + 1%	0%	Exceto para os casos que se enquadrem na descrição imediatamente abaixo, aplicam-se 23% a título de território e 1%, variáveis de acordo com o índice de satisfação estipulado entre as partes no Anexo E, também a título de território. faturados sem qualquer carência em relação à assinatura do contrato, desde que a venda seja feita dentro do valor padrão estipulado pela Tabela de Preços para esta linha. Caso contrário, sobre estes 2 primeiros títulos faturados, caso existam, aplicam-se 23% a título de venda e 1%, também a título de venda, variáveis de acordo com o índice de satisfação estipulado entre as partes no Anexo E.
				Tradicional/Corporativo	0%	100%	

INTERA

Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
TOTVS INTERA							
Adesão TOTVS Intera	VL	N/A	-	Adesão Subscrição - Intera	0%	75%	OVER: TERRITÓRIO: 20% ; VENDA : 28% para novos e 22% para base
TOTVS Intera - Subscrição	VL	Tempo de proposta/contrato	<= 48 meses	Subscrição - Intera	12,78%	10,02%	
			>48 meses	Subscrição - Intera	13,03%	4,07%	
TOTVS Intera Fluig - Subscrição	VL	N/A	-	Subscrição - Intera	0%	30%	

FLUIG

Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
SOFTWARE - SOLUÇÕES COMPLEMENTARES E ESPECÍFICAS							
Adesão Fluig	VL	-	-	Adesão Subscrição - Fluig	0%	50%	
Fluig	VL	-	-	Subscrição - Fluig	0%	30%	



CLOUD

Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
Cloud							
Cloud Standard (Sob projeto)	VL	-	-	Tradicional/Corporativo	5%	40%	Território : devido somente a partir do 2º recorrente // Venda : devido apenas para o recorrente nº 1
Cloud Express Serie T e Cloud Advanced Datasul	VL	-	-	Tradicional/Corporativo	5%	60%	Território : devido somente a partir do 2º recorrente // Venda : devido apenas para o recorrente nº 1
Setup Cloud	VL	-	-	Tradicional/Corporativo	5%	0%	
Cloud - IAAS - Infraestrutura como Serviço	VL	-	-	Serviços	5%	40%	Território : devido somente a partir do 2º recorrente // Venda : devido apenas para o recorrente nº 1
Cloud Prime	VL	-	-	Serviços	5%	60%	Território : devido somente a partir do 2º recorrente // Venda : devido apenas para o recorrente nº 1
Ambiente Cloud - Carol Connect	VL	-	-	Tradicional/Corporativo/Intera	5%	60%	Território : devido somente a partir do 2º recorrente // Venda : devido apenas para o recorrente nº 1

SERVIÇOS RECORRENTES

Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
Serviços Recorrentes							
AMS	VL	-	-	Serviço Recorrente	5%	40%	Território : devido somente a partir do 2º recorrente // Venda : devido apenas para o recorrente nº 1
BSO - Business Software Outsourcing	VL	-	-	Serviço Recorrente	0%	15%	
Suporte Prime	VL	-	-	Serviço Recorrente	5%	30%	Território : devido somente a partir do 2º recorrente // Venda : devido apenas para o recorrente nº 1
TIS - TOTVS Infra Services	VL	-	-	Serviço Recorrente	5%	15%	

NOVOS NEGÓCIOS



NOVOS NEGÓCIOS | LINHAS DE NEGÓCIO E/OU PRODUTOS



Conforme disposto no STF a **TOTVS** poderá introduzir, a seu livre critério, novos Negócios, Produtos e/ou Serviços no STF. Cada novo Negócio, Produto e/ou Serviço introduzido pela **TOTVS** no STF, poderá passar a ser objeto deste Contrato, mediante assinatura de termo aditivo, estabelecendo as regras, condições e remuneração para tais novos Negócios, Produtos ou Serviços.

Ao lado linhas de negócio e/ou produto de **NOVOS NEGÓCIOS**, que estão elegíveis para atuação do **FRANQUEADO** mediante as condições específicas relacionadas a cada um deles.

PC SISTEMAS - TOTVS DISTRIBUIÇÃO



VIRTUAL AGE - TOTVS MODA



VTEX - E-COMMERCE (JOINT VENTURE COM A TOTVS)



WEALTH SYSTEMS - TOTVS CRM





NOVOS NEGÓCIOS | COMISSIONAMENTO



PC SISTEMAS



Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
PC SISTEMAS - TOTVS DISTRIBUIÇÃO							
CDU - Cessão de Direito de Uso	VL	Tipo de cliente : Novo e Base	<= 18 meses	Tradicional/Corporativo	0%	48%	
			>18 meses		0%	42%	
Software - SMS - Serviço Mensal de Software	VL	-	-	Tradicional/Corporativo	0%	23% + 1%	1% variáveis de acordo com o índice de satisfação estipulado entre as partes
Adesão Aplicativos : My Audit, My BI, My Fast, My Frota	VL	Tipo de cliente : Novo e Base	<= 18 meses	Adesão - Subscrição	0%	24%	
			>18 meses		0%	21%	
Subscrição Aplicativos : My Audit, My BI, My Fast, My Frota	VL	Tipo de cliente : Novo e Base	<= 48 meses	Subscrição	0%	11%	
			>48 meses		0%	8,25%	
Educação	VL			Educação	0%	10%	

VIRTUAL AGE



Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
VIRTUAL AGE - TOTVS MODA							
Adesão Software	VL	Tipo de cliente : Novo e Base	<= 18 meses	Subscrição	0%	48%	
			>18 meses		0%	42%	
Subscrição Software (SAAS)	VL	-	-	Subscrição	0%	22,80%	
Setup/Adesão Cloud VA	VL	-	-	Serviço	0%	5%	
Cloud Virtual Age	VL	-	-	Subscrição	0%	15%	
Treinamento	VL	-	-	Educação	0%	10%	
Customização	VL	-	-	Serviço	0%	10%	

VTEX



Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
VTEX							
Software - Subscrição (SAAS e Bilhetagem)	VL	-	-	Subscrição	0,00%	22,80%	

WEALTH SYSTEMS



Linha de Produto e/ou Serviço	Valor Base	Conceito Premissa	Premissa	Modalidade de comercialização	% Repasse Território	% Repasse Venda	Observações Adicionais
WEALTH SYSTEMS - TOTVS CRM							
Software - Adesão	VL	-		Subscrição	0%	75%	75% de comissão sobre a tabela de preços vigente // OVER: Território 20%, BASE : 28% para clientes novos e 22% para clientes base
Software - Subscrição (SAAS)	VL	Tempo de proposta/contrato	<= 48 meses	Subscrição	10,02%	12,78%	
Software - Subscrição (SAAS)	VL		>48 meses		4,07%	13,03%	
Serviço de implantação presencial ou online, comercializados pelo FRANQUEADO e executados e faturados pela WS ou TOTVS	VL	-	-	Serviços	0%	5%	

EXCEÇÃO TERRITORIAL





EXCEÇÃO TERRITORIAL - **PREMISSAS**



- o **FRANQUEADO** não detém a exclusividade na comercialização de Produtos e/ou Serviços fora de seu(s) Território(s) e Segmento(s), previstos no ANEXO C;
- o **FRANQUEADO** detém a exclusividade no Território e no(s) Segmento(s) definidos no Anexo C;
- a exclusividade para operar a Franquia TOTVS no Segmento e no Território não impede que outros Franqueados do mesmo Segmento do **FRANQUEADO** e de outros territórios fomentem a Comercialização de Produtos e/ou Serviços no Território;
- nesta hipótese, em decorrência da exclusividade territorial, será devido ao **FRANQUEADO** Percentual de Repasse de Território, nos termos e condições descritos no Anexo B e observados os itens 3.2 e 3.3 pela comercialização. Quanto a tais Serviços deve ser seguido o item 3.1 (iii);
- em casos específicos, o **FRANQUEADO** poderá autorizar a Exceção Territorial relativa a determinado Cliente, abrindo mão do comissionamento relacionado ao Território relativo a este Cliente, o qual será devido ao Canal para o qual a exceção foi autorizada;
- eventual autorização acima descrita deverá ser formalizada pelo **FRANQUEADO**, informando o prazo da vigência desta exceção;

TIPOS DE EXCEÇÃO

Tipo 1 (Recorrentes): Permite pagamento de território entre todas as linhas de receita, exceto CDU.

Tipo 2 (Todos): Repassa o território de qualquer produto.

Importante: A exceção só vale para **CLIENTES (não suspect, nem prospect)**



EXCEÇÃO TERRITORIAL - FLUXO DE SOLICITAÇÃO



A unidade que vendeu fora do seu território solicita via e-mail ao CEO da unidade detentora do território a permissão para inclusão da Exceção Territorial.



O CEO da unidade detentora do território avalia a inclusão da Exceção. Caso seja aprovado, o mesmo deverá informar a data inicial e final da exceção.



Após aprovação, a área de Modelos de Distribuição inclui a exceção.



Unidade solicitante avalia a exceção incluída..

Importante destacar que a Exceção só será realizada com o **"DE ACORDO"** do CEO/Diretoria detentor do território com as informação de vigência da exceção.

OBRIGADO



MODELOS DE DISTRIBUIÇÃO

gestaofranquiasecanais@totvs.com.br

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.youtube.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

#SOMOSTOTVERS

