



PLANO DE INCENTIVOS O GAME PLAN

Como os agentes são remunerados

Introdução

A Rede Social de Marketing - RSM se propõe à criação de um novo canal de Marketing para o mercado. Utilizando a mais moderna estratégia para a manutenção de uma rede de pessoas engajadas, a *Gamificação*, o objetivo da RSM é ter um verdadeiro *exército de agentes* prontos para atuar com as mais variadas estratégias de marketing dentro e fora das redes sociais existentes.

Os membros básicos da RSM são chamados de Players. A função básica de cada player é atuar na linha de frente, construindo e ampliando a rede de agentes (players capacitados com o CFA) e dando vida ao ciclo de atividades da RSM:

Capacitação > Estudos de Mercado + Ações Promocionais + Lançamento de Produtos.

Somente os agentes podem participar deste Plano de Incentivos para construção da rede RSM. Para se tornar um Agente o interessado deve fazer um cadastro em nosso sistema de negócios, aceitar as condições dispostas no documento "termos e condições" e "Manual de Procedimentos", concluir o Curso de Formação de Agentes – CFA, e estar em dia com o pagamento das taxas de serviço.

1 Patrocinadores & Membros

Os Players são indicados à rede por outros players que já estejam devidamente inscritos na base.

O **ciclo de vida** de um player no Game da RSM é estabelecido na seguinte forma:

1. **Anjo**: Inscrito na plataforma, aceita os termos e condições do negócio.
2. **Player**: Anjo que pagou a taxa básica anual.
3. **Candidato à Agente**: Player inscrito no C.F.A.
4. **Agente**: Player portador do certificado de conclusão do C.F.A.

IMPORTANTE: Somente os agentes poderão sacar efetivamente os bônus que eventualmente forem produzidos por sua atividade na RSM.

O ato de indicar um novo membro e auxiliá-lo no desenvolvimento do negócio (início certo) é referido neste plano como "Patrocínio". O "Patrocinador" então é aquele que inicia corretamente um novo Player no Game da RSM.

Pode-se ainda subdividir em duas categorias sendo, **Patrocinador Direto** (o Player que fez a indicação) e o **Patrocinador de Colocação** (o Player que recebe o indicado numa das posições onde iniciam seus times).

Os players podem estar posicionados na "rede" em linha ascendente – **Upline**, ou linha descendente – **Downline** em relação uns aos outros. Aqueles que não estão nem na *upline* ou na *downline*, estão posicionados em linhas separadas – **Crossline** em relação uns aos outros.

Seguindo a dinâmica de construção da rede, esta subdivide-se em duas categorias: *Árvore de Patrocínio Pessoal*, onde todos posicionados partem de um ascendente comum. Ela traduz a visão geracional (pai, filho, neto...) E na *Rede Geral*, onde todos os membros estão posicionados indiretamente dentro das árvores de patrocínio pessoal uns dos outros, conforme a dinâmica de construção em ordem de entrada, particular da formação da rede.

2 Ativação

Para estar elegível a receber os incentivos deste plano é necessário ser considerado ativo no sistema, o Player deve pagar pelo serviço anual de manutenção dos sistemas de informação que controlam a rede, o escritório virtual. Tal pagamento deve ser feito no ato do cadastro podendo ser realizado por boleto bancário, cartão de crédito ou pela utilização de **um ticket** de ativação. Este serviço não produz pontos de experiência – XP.

Uma vez ativo no sistema o Player estará elegível para receber todos os incentivos descritos neste plano pelo período de 365 dias, ou seja, 12 meses consecutivos. Após este prazo o Player deve realizar novo pagamento pelo serviço para manter seu status de atividade no ano subsequente.

Caso não pague pela renovação do serviço o Player passa a ser considerado inativo e deixa de acumular o volume de pontos produzido por sua organização embora continue recebendo todos os prêmios conquistados durante seu período de atividade.

Ao realizar o pagamento da sua renovação de atividade o Player volta ao status ativo e passa a acumular novamente a pontuação produzida por sua organização a partir da data do pagamento com nova validade de 365 dias.

[Veja documento Lista de Preços RSM.](#)

3 Rede Binária

A rede – organização de pessoas estruturada a partir das indicações diretas entre os Players do Game RSM – é formada seguindo um gabarito binário. Isso quer dizer que cada Player tem 2 posições para preencher com indicações de novos membros, o lado A e lado B da organização que forma a árvore de indicações.

Caso um Player queira indicar mais membros na sua árvore, poderá fazer posicionando-os numa das novas colocações abertas dentro de um de seus 2 times.

Os Players indicados diretamente por um membro da RSM formam a 1ª geração de players. Quando os players da primeira geração indicarem novos players eles formam a 2ª geração em relação ao primeiro membro e assim por diante, constituindo a Árvore de Patrocínio Pessoal.

A equipe que se forma a esquerda é chamada de “Lado A”, a equipe que se forma a direita, o “Lado B”. Desta forma a Rede Geral é o somatório entre as árvores de indicações dos Players.

Todos os Players indicados devem ser posicionados num dos times que se abrem a cada novo player. Cada membro deve cuidar livremente da colocação de seus players pessoalmente indicados na posição que desejar dentro da sua árvore de indicações seja no lado A ou no lado B respeitando a colocação mais externa (direita ou esquerda) na rede formada.

Os usuários do sistema da RSM devem ajustar o sistema para o posicionamento preferencial dos novos indicados. Desta forma seus novos indicados serão alocados no lado A ou lado B de acordo com o ajuste escolhido.

IMPORTANTE: Qualquer mudança de posição deverá ser feita enviando um e-mail ao suporte (Menu: Ajuda > Seção: Suporte >

Opção: Outros), só poderá ser feita no mês corrente ao cadastro do novo agente.

4 Pontos de Experiência (XP)

A RSM mantém a Rede para oferecer diversas atividades comerciais estratégicas para empresas clientes e parceiros de negócios. Os produtos que são comercializados através da RSM e os serviços prestados por seus agentes independentes resultam em pontos de experiência aos players.

Quando um Agente da RSM realizar um serviço (missão) proposto pela empresa, ele (a) é remunerado com XP de acordo com o apresentado no *briefing* (apresentação) de cada missão no aplicativo RSM.

Caso a RSM comercialize produtos para sua rede ou através dela, a compra desses produtos poderá resultar em pontos de experiência (XP) para os players envolvidos.

Para efeito de cálculo de bônus a pontuação total acumulada em cada mês é aplicada como volume gerado na organização (árvore de patrocínios) formada pelo player.

O ciclo de pagamento de bônus é contabilizado mensalmente ao agente, entre os dias 10 e 15 do mês subsequente ao mês de atividade.

Todos os produtos estão descritos no documento "[Lista de Preços RSM.pdf](#)" com os seus respectivos XP associados.

5 Mesa dos Conselheiros

A árvore de patrocínio geral da rede na RSM começa com o Id Zero¹. O Id Zero é o patrocinador da Mesa dos conselheiros. A partir da mesa, iniciam 8 equipes. São os 8 pilares que formam a rede de agentes da RSM. Desta forma todos os Players fazem parte da "árvore de patrocínios da Mesa dos Conselheiros".

Ao assinar o contrato de adesão da RSM os agentes serão elegíveis a se tornarem "Conselheiros" e participarem dos rendimentos da mesa, quando atingirem a qualificação mínima necessária, que pode seguir critérios diferentes a cada fase operacional da empresa. Uma vez atingida a qualificação necessária, o conselheiro deve manter os níveis da qualificação para permanecer com o status Conselheiro.

Na atual fase da empresa (fase pré-lançamento) a meta para atingir o conselho é formar uma equipe com o total mínimo de 1000 pessoas (qualificadas como agentes), sendo que a contagem máxima se estende a 200 pessoas a cada linha de

¹ Saiba mais sobre o Id Zero na sessão "Id Zero", no final deste documento.

patrocínio pessoal. Uma linha de patrocínio compreende um player diretamente indicado e todos os players que participem da RSM por suas gerações (filhos, netos, bisnetos...) indicados entre si.

Periodicamente a RSM organizará o "SUMMIT", evento de reunião dos conselheiros onde acontecerão treinamentos especiais e poderão ser tomadas decisões importantes com relação aos ciclos de atividades da empresa.

A mesa dos conselheiros é cliente de todas as formas de ganho produzidas pelo Game Plan da RSM. Além das Diretorias Corporativas, os Agentes qualificados como Conselheiros participarão do pool de divisão dos resultados da Mesa dos Conselheiros.

6 Formas de Ganhos

Nosso plano de incentivos é simplificado em 6 (seis) formas de ganhos juntamente com o plano de carreira que possui 12 níveis de reconhecimentos.

6.1 Tickets de Ativação

Os tickets são a moeda interna da RSM. Cada Player poderá comprar quantos tickets quiser e os produtos no Game só podem ser ativados com tickets no sistema.

Ao se cadastrar na RSM o interessado só poderá indicar novos membros após sua ativação básica, caracterizada pelo pagamento da assinatura anual ao custo de 1 ticket. A adesão completa ao plano de negócios da RSM, (adesão VIP) inclui o Curso de Formação de Agentes e totaliza o custo de 5 tickets.

O player ativo poderá comprar tickets extras para utilização no sistema a qualquer momento. Poderá ainda enviar tickets para outros agentes no Game.

6.2 Os Bônus

O Plano de Carreira do Agente da RSM foi projetado para proporcionar lucratividade e longevidade ao trabalho do Agente Independente. A filosofia é o trabalho para construção de uma renda com característica perene. São 6 formas de ganhos, a saber:

- | | | |
|------------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 01 Press Start Bonus; | 03 Speed-up Bonus; | 05 Freedom Bonus; |
| 02 New Agent Bonus; | 04 Game Play Bonus; | 06 Game da Vida. |

As 6 formas de ganho podem ser divididas em **duas categorias**: *Bônus com ênfase na construção da rede* (construir valor para a RSM) sendo aplicados os bônus 01, 02 e 03 e *Bônus com ênfase na atuação da rede* (construir valor para o mercado) sendo aplicados os bônus 02, 04, 05 e 06.

Os **principais ganhos** deste plano de incentivos são desenvolvidos com base no volume de pontos acumulado pela rede no **exercício das missões** de Marketing.

Veja detalhamento sobre os bônus a seguir:

6.2.1 Press Start Bonus

O Player receberá R\$ 10,00 (dez reais) por cada novo player que completa sua ativação na RSM a partir de sua indicação por até 05 (cinco) gerações.

As gerações são: filho, neto, bisneto, trineto e tetraneto.

Veja exemplo:

GERAÇÃO	AGENTES INDICADOS	BÔNUS CONSTRUÇÃO
1ª – filhos	05 (indicados diretos)	R\$ 50,00
2ª – netos	25 (cada um indica mais 5)	R\$ 250,00
3ª – bisnetos	125 (cada um indica mais 5)	R\$ 1.250,00
4ª – trinetos	625 (cada um indica mais 5)	R\$ 6.250,00
5ª – tetranetos	3125	R\$ 31.250,00

6.2.2 New Agent Bonus

O Player receberá como bônus o valor de R\$ 100,00 (cem reais) toda vez que um novo player indicado por ele realizar sua ativação completa no sistema. O que caracteriza a mudança do status de player para agente.

6.2.3 Speed-up Bonus

Ao construir sua organização binária, o Player deve buscar o equilíbrio entre seus times, Lado A e Lado B. Até a 5ª geração, toda vez que completarem 5 novos players em cada um dos times no mesmo mês, o player receberá um bônus de R\$ 50,00.

Veja exemplo:

	Você		
	Lado A	Bônus construção	Lado B
Mês 01	05 novos agentes	R\$ 50,00	05 novos agentes
Mês 02	34 novos agentes	R\$ 300,00	37 novos agentes
Mês 03	214 novos agentes	R\$ 2.000,00	203 novos agentes

A contagem dos players no bônus Speed-up ocorre simultaneamente nas 5 gerações. Portanto sempre que se completar um múltiplo de 5 em novos players de cada lado, independente de qual geração eles tenham sido indicados contabiliza-se o bônus uma vez.

No exemplo acima: 203 (desconsidera-se os 3 e sobram 40 múltiplos de 5) logo $40 \times 50,00 = R\$ 2.000,00$

Os players restantes fora da contagem são desconsiderados no próximo mês.

6.2.4 Game Play Bonus - GPB

Bônus calculado com base no volume total em XP produzido pelos 2 times do player, definido pelo volume produzido no menor time. Com base no volume do somatório do menor time do player, acrescido à sua própria pontuação pessoal ele receberá o equivalente a 30% do XP em bônus (15% referente a cada um dos 2 times). Não há outros cortes e nem limites para recebimento deste bônus. O saldo excedente do maior time será carregado ao próximo mês acumulando-se para a nova contagem de resultados.

Como requisito de qualificação o jogador precisa possuir um agente (player com o CFA) de sua própria indicação ativo em cada time para estar elegível ao recebimento deste bônus.

Caso o Agente não tenha nenhum membro em sua equipe ou não tenha no mínimo 1 agente de sua indicação direta em cada time ele permanecerá acumulando o XP produzido no somatório dos times até completar a sua qualificação.



Player sem agentes indicados, não qualificado.



Player com 1 agente indicado, não qualificado.



Player "**Qualificado**" com 1 agente indicado em cada time.

Antes de estar qualificado o agente será pago neste bônus **exclusivamente** pelo somatório mensal do XP de sua produção pessoal.

6.2.4.1 Ganho fixo

O pagamento do Bônus Game Play é feito de forma fixada. O valor total do bônus gerado no mês é dividido em 12 partes iguais que serão pagas nos 12 meses subsequentes. O resultado produzido a cada mês é somado ao bônus a receber acumulado dos meses anteriores.

Exemplo:

	Lado A	Você	Lado B
Mês 01	30.000 XP	30% GPB Menor time: Lado B $26.000 \times 0,30 / 12 =$ GANHO FIXO R\$ 650 (por 12 meses)	26.000 XP
Mês 02	4.000 XP acumulados (30.000 – 26.000) Novos XP no mês: 24.000 XP Total do mês = 28.000 (24.000 + 4.000)	R\$ 650 x 11 (acumulado) Menor time: Lado A $28.000 \times 30\% / 12 = 700$ GANHO FIXO R\$ 1.350 650 + 700	40.000 XP
Mês 03			12.000 XP acumulados (28.000 - 40.000)

O volume total de XP gerado nos times (direta e indiretamente) é levado em consideração para o cálculo do bônus Game Play, não havendo cortes de qualquer natureza. Uma vez convertido o bônus, o volume correspondente é zerado.

Importante observar o efeito multiplicador de longo prazo (após o 1º ano de atividade constante) do Bônus Game Play:

Todo mês, gera-se com a atividade dos agentes o total de 12 recebíveis mensais. Ao completar 1 ano de atividade recorrente, o agente estará recebendo 12 partes por mês, oriunda do acumulado dos 12 meses anteriores.

Com essa dinâmica o Bônus Game Play produz uma renda estabilizada e crescente não havendo limites máximos para os ganhos mensais produzidos por um agente.

As ações RSM são projetadas de forma a acomodar o orçamento do cliente para uma quantidade X de agentes. Ao executar as ações os agentes recebem a pontuação informada no sistema, sendo que os recursos já foram alocados para o devido pagamento.

6.2.5 Freedom Bonus

Para atingir o sucesso na RSM, o agente deve ajudar as pessoas na sua árvore a indicar novos agentes e assim construir uma grande organização de pessoas.

A partir do nível Executivo Ouro o agente receberá como Bônus uma comissão de 1% com base nos ganhos do Game Play produzidos pelos seus agentes indicados até a 10ª geração na sua árvore de indicação pessoal.

Veja ilustração abaixo:

GERAÇÃO	QUANTIDADE DE AGENTES	GANHO DE EQUIPE INDIVIDUAL	CÁLCULO DO BÔNUS	TOTAL DE GANHO
1ª Geração	10 agentes	R\$ 2.000	1% * 2.000 * 10	R\$ 200,00
2ª Geração	100 agentes	R\$ 1.000	1% * 1.000 * 100	R\$ 1.000,00
3ª Geração	1000 agentes	R\$ 500,00	1% * 500 * 1000	R\$ 5.000,00
...
10ª Geração	???	???	1% * 10 gerações	10% do volume de ganhos de toda a sua rede

6.3 Game da Vida

Como parte do plano de incentivos da RSM desenvolvemos um plano de carreira recompensador e desafiante que proporciona reconhecimentos especiais e um estilo de vida comparável ao dos executivos mais importantes das principais empresas do mundo.

São 12 títulos a serem conquistados com base no número de linhas de patrocínios diretos e no volume total de XP acumulado no menor time do agente.

Conheça os títulos e requisitos para conquista acompanhados dos prêmios e recompensas relacionados na tabela a seguir:

Nível na Carreira	Título Executivo	Linhas P.P. (Mínimo)	XP acumulado Menor time	Premiação
1	Junior	2	1.000	Cartão de Pagamentos (CP)
2	Sênior	2	3.000	CP
3	Master	2	10.000	CP
4	Bronze ²	3	20.000	CP + Check-in Bônus R\$ 1.000,00 depósito integral em conta de bônus.
5	Prata	3	35.000	CP + Check-in Bônus R\$ 2.000,00 depósito integral em conta de bônus.

² A partir do título executivo: Bronze e acima, para efeitos de qualificação, cada uma das linhas de patrocínio pessoal PP obrigatórias deve ter um volume mínimo total de pontuação de carreira acumulada de 3.000 PV.

6	Ouro	4	80.000	CP + Check-in Bônus R\$ 5.000,00 depósito integral em conta de bônus.
7	Elite ³	5	170.000	CP + Apple Kit (iPhone + iPad + MacBook)
8	Pérola	6	400.000	CP + Passagens de Avião 30 trechos LATAM Brasil.
9	Black ⁴	7	900.000	CP + 1 veículo Sedan (Kia Optima)
10	Diamond	8	2.000.000	CP + 100.000 milhas para voar em jato particular ⁵
11	Platinum	10	5.000.000	CP + 1 veículo Jaguar F-Type coupê ou conversível.
12	Millenium Star	12	12.000.000	CP + 5 viagens de luxo, até 6 pessoas, qualquer destino

7 Compressão Automática

A compressão automática acontece em duas situações na RSM.

7.1 Compressão automática de pontos.

Quando um agente da RSM que não possui indicados diretos em sua árvore de indicações acumular XP através do ciclo de atividades da RSM, o sistema comprime a pontuação acumulada no mês dividindo a em 2 times virtuais. Sobre essa pontuação XP será pago um bônus análogo ao Game Play Bonus.

7.2 Compressão automática na rede.

Acontece quando uma geração se torna inativa. Neste caso toda a primeira geração ativa do agente *inativado* passa a contar para o primeiro patrocinador pessoal ativo anterior, ou seja, as gerações inativas são comprimidas e desligadas do sistema.

A posição na rede e a geração de patrocínio pessoal, contudo não serão esquecidas. Caso o agente retome o status ativo no sistema e indique⁶ 2 novos membros (um em cada time) a compressão é desfeita automaticamente e ele recupera sua Árvore de Patrocínios anterior no próximo mês de exercício normalmente.

³ A partir do título executivo: Elite e acima, para efeitos de qualificação, cada uma das linhas de patrocínio pessoal PP obrigatórias deve ter um volume mínimo total de pontuação de carreira acumulada em 10.000 PV.

⁴ A partir do título executivo: Black e acima, para efeitos de qualificação, cada linha de patrocínio deve ter um volume mínimo total de pontuação de carreira acumulada de 35.000 PV.

⁵ Programa de milhagens próprio. Regras serão divulgadas quando da entrega da 1ª premiação.

⁶ A condição imposta para a descompressão poderá ser diferente de acordo com cada caso.

8 iD Zero

A rede, a “árvore de patrocínios” da RSM começa com o iD Zero, que ganha bônus pelo volume gerado por todos os membros da RSM. O id Zero é de propriedade da empresa e está à venda exclusivamente aos agentes em partes de participação (PP).

As PP serão agrupadas. O primeiro grupo é um total de 1.500.000 (um milhão e quinhentas mil) partes estão à venda ao preço de R\$ 1,20 (um real e vinte centavos) cada. Os ganhos representados pelos bônus do iD Zero serão divididos mensalmente entre as partes após apuração dos impostos.

Até acumular o total de R\$ 0,01 de ganho mensal por cada parte, todo o volume de ganhos das partes do iD Zero será represado. Após atingir esse patamar de R\$ 0,01 os pontos serão pagos normalmente conforme o mês de geração do bônus de equipe.

Na prática o iD Zero é um produto de investimento interno da RSM lastreado na atividade da rede (realização de missões de marketing) e exclusivo para os nossos agentes independentes.

Um novo lançamento de partes do iD Zero só será feito quando a Rede atingir a quantidade de 100 mil pessoas ativas. Veja abaixo a projeção de ganhos do com 100 mil agentes ativos.

Valor pago por cada parte	R\$ 1,20	Média anual de pontos por Pessoa	300
Pessoas na menor Equipe da Empresa	50.000	Game Play Bonus para cada Parte	R\$ 0,25
Quantidade de partes vendidas	1.500.000	Rendimento mensal (%)	21%

Para um agente comprar partes do ID Zero é necessário utilizar um ticket da RSM. Cada ticket custa R\$ 150,00. Logo, caso uma pessoa decida investir R\$ 15.000,00 em partes do iD Zero, ela terá que comprar 100 tickets e terá lançadas 12.500 partes no sistema.

Para efeitos de eficiência operacional a compra de iD Zero em grande quantidade poderá ser feita por um depósito direto em conta bancária indicada pela empresa e será lançada manualmente no sistema.

Conforme a tabela acima quando o id zero tiver 50 mil pessoas na menor equipe, há uma projeção de ganhos de R\$ 375.000,00 reais (fixos por 12 meses), isso gerará um bônus total de $12 \times 375.000 = R\$ 4.500.000,00$. Como as PP não expiram os ganhos com esse mecanismo apresentam-se ilimitados.

Veja mais informações sobre iD Zero no documento: [RegrasBásicasIDZero.pdf](#)

8.1 Bônus Secreto (Promocional)

Nesta fase de pré-lançamento um agente, na formação da sua rede terá como incentivo extra, o chamado Bônus Secreto, uma condecoração e um prêmio em partes do iD Zero.

Essa premiação será relacionada ao número de agentes acumulados em sua árvore pessoal. Sendo:

Condecoração	Regra para qualificação	Prêmio
Líder de rede	Total de 100 pessoas, sendo consideradas na contagem, no máximo 20 por linha.	1.000 partes do iD Zero.
Perito em rede	Total de 500 pessoas, sendo consideradas na contagem, no máximo 50 por linha.	5.000 partes do iD Zero.
Conselheiro de rede	Total de 1000 pessoas, sendo consideradas na contagem, no máximo 100 por linha.	10.000 partes do iD Zero.

9 Dúvidas & Suporte

Escreva para nós no e-mail suporte@rsmnetwork.com.br, os Players no Game da RSM serão avisados sobre novas versões atualizadas deste documento por e-mail que sempre será nosso veículo oficial de comunicação. Qualquer outro meio será considerado assessorio e não substitui a comunicação oficial da empresa.

10 Anexos

A apresentação em "[slides RSM.pptx](#)" é um anexo deste documento bem como dos documentos: "[Ciclo de Atividades RSM.pdf](#)" e "[Lista de Preços RSM.pdf](#)" e não substitui ou subscreve as informações destes documentos. Certifique-se que as notas de versão da apresentação em slides são compatíveis com a última versão destes documentos. Veja a consolidação de todos os detalhes sobre o negócio no "[Manual de Procedimentos RSM.pdf](#)"