



Soluções Inteligentes para Automação Comercial

Insertsoft Informática

Termo de Parceria

Objetivo

Este documento tem como objetivo de orientar empresas que tem interesse em se qualificar como parceiros para representação dos produtos fornecidos pela Insertsoft através do compromisso de parceria.

1 . Roteiro para Parceria

Para tornar-se representante dos produtos da Insertsoft através de Parceria a empresa deveser seguir o seguinte roteiro:

1.1 Enviar via CORREIOS, uma cópia do Contrato Social da Empresa Autenticada, juntamente com a ficha cadastral (anexo 2) devidamente preenchida. Após este processo, encaminharemos duas cópias do Termo de Parceria, na qual uma das vias deverão ser enviadas com assinatura e firma reconhecida a Insertsoft.

1.2 Após recepção do cadastro as informações serão devidamente confirmadas.

1.3 Confirmadas as informações estaremos enviando CD de DEMONSTRAÇÃO contendo todos os produtos da Insertsoft bem como manuais e material informativo dos produtos .

1.4 A empresa passará a ser qualificada como Parceira após assinatura do contrato de parceria e 1º venda ser efetuada onde a empresa passa a ser qualificada como Parceira e seus dados irão constar em nosso site .

2 .Responsabilidades Parceiro

Ao ser tornar parceiro a empresa se compromete a atender as seguintes normas:

2.1 Venda, Instalação e configuração do sistema.

2.2 Fornecer treinamento aos clientes de acordo com orientações e procedimentos determinados pela Insertsoft.

2.3 Fornecer suporte ao cliente de acordo com regras estabelecidas no item 4. Suporte deste documento.

2.4 Ao receber versões de atualizações ou correção notificar sobre qualquer irregularidade ou anomalia detectada no sistema para que seja devidamente corrigida.

2.5 Comprometer-se a não realizar qualquer cópia ou reprodução total ou parcial de qualquer produto sem a devida autorização da Insertsoft.

Insertsoft Informática

2.6 Prover informações corretas dos clientes para cadastro do software sendo que as mesmas serão utilizadas para realizar consultas sobre qualidade do atendimento aos clientes pela Insertsoft.

2.7 Enviar quinzenalmente relatório de status sobre contatos encaminhados pela Insertsoft.

2.8 O não cumprimento de qualquer uma das responsabilidades atribuídas aos Parceiros darão direitos irrevogáveis a Insertsoft de suspender os serviços de suporte e ainda o cancelamento da concessão de Parceria.

2.9 Quando impossibilitado de efetuar algum contato encaminhado pela Insertsoft, o parceiro deverá imediatamente notificar a Insertsoft para que o contato possa ser encaminhado para um outro parceiro.

3. Venda

O processo de venda dos produtos através da parceria seguirão os seguintes termos:

3.1 Parceiro responsável pela Venda, Instalação, Suporte, Treinamento e Pós Venda poderá adquirir os produtos para revenda de acordo com Tabela de Preço Parceria vide Anexo 1 .

3.2 A aquisição da versão LICENCIADA para revenda ao cliente será feita mediante pagamento e confirmação da 1º parcela via depósito bancário ou boleto bancário e envio de todos os dados cadastrais do cliente para realização do registro do software , podendo a venda ser financiada de acordo com o Anexo 1 Tabela de Preço Parceria, qualquer outra modalidade de pagamento somente será aceita mediante prévia negociação junto a Insertsoft .

3.3 Após confirmado pagamento será enviado a versão LICENCIADA do software devidamente registrada via CORREIOS.

3.4 O valores de venda dos produtos praticados pelo parceiro devem ter como referencial o preço mínimo ou igual ao valor de aquisição conforme valores descritos no Anexo 1 Tabela de Preço Parceria situações que não se enquadrarem poderão ser discutidas em conjunto com o parceiro , podendo ainda o mesmo cobrar manutenção diretamente do cliente.

3.5 Os encargos com impostos e taxas, quando necessário serão adicionados ao valor do preço de venda conforme Tabela de preço Parceria pela Insertsoft, sendo de responsabilidade do Parceiro pagamentos de encargos e impostos dos valores por ele praticado junto a seu cliente .

3.6 A Insertsoft compromete-se a encaminhar contatos recebidos da região a qual o Parceiro se propôs a atender conforme descrito item 12 Anexo 2.

Insertsoft Informática

3.7 As comissões serão pagas aos parceiros todo QUINTO dia útil de cada mês, sendo o mesmo inclusas os encargos de impostos e taxas.

4. Suporte

Os critérios para suporte aos produtos segue os seguintes itens:

4.1 Os serviços de suporte ao parceiro serão oferecidos através do pagamento de uma mensalidade pelo cliente conforme Anexo 1 Tabela de preço pela Insertsoft.

4.2 O não pagamento dos valores citados no item 4.1 darão direitos irrevogáveis a Insertsoft a suspender os serviços de suporte e ainda o cancelamento da concessão de representante .

4.3 Fica a critério do parceiro o valor de mensalidade a ser cobrado junto ao cliente para cobrir despesas com o suporte fornecido pelo mesmo, devendo estar de acordo com os critérios citados no item 3.2 Vendas

4.4 A Insertsoft compromete-se a enviar CD de Suporte contendo versões atualizadas para que sejam utilizados para suporte aos Clientes .

5. Treinamento

5.1 A Insertsoft compromete-se a fornecer total suporte necessário para prover ao parceiro condições de realizar o devido treinamento junto a seus clientes mediante a mensalidade informada no item 4.1.

5.2 Quando necessário e de comum acordo entre Insertsoft e Parceiro; a Insertsoft compromete-se a fornecer treinamento no local mediante custeio de despesas pelo Parceiro ou Cliente .

6. Assinaturas

E por estarem assim, justas e contratadas, assinam as partes do presente instrumento na data expressa abaixo em 2 (duas) vias com firma reconhecida.

São Paulo, ___ de _____ de ____.

Insertsoft Informática Ltda.

Colocar aqui a Razão Social do Parceiro

Anexo 1

Tabela Parceria

Valor Revenda: Solicitar Tabela de Revenda Atualizada com a Insertsoft.

Valor Parceiro: 10% de comissão* sobre o **Valor Revenda**.

30% comissão** após **QUINTA** venda efetuada

Taxa de Suporte Mensal: 40% de comissão* sobre **Valor de Manutenção**.

Comissão: Pagamento todo **Quinto** dia útil de cada mês.

* Valor de Parceria apenas para a **segunda** venda efetuada pelo Parceiro, para a primeira compra fica pelo **Valor Revenda**.

** Valor após venda efetuada de clientes diferentes (CNPJ e NOME FANTASIA) e mínimo de 1 venda por mês.

Outras Modalidades

- Manutenção para Filiais – Mediante negociação.

Anexo 2

Ficha Cadastral

1- Razão Social:

2- Nome Fantasia:

3- CNPJ da Empresa:

4- Inscrição Estadual:

5- Endereço/ Bairro:

6- Cidade/Estado:

7- Cep:

8- Telefone:

9- Contato:

10- e-mail:

11- site:

12- Referências bancárias:

13- Quais cidades próximo a sua região teria condição de oferecer atendimento:

OBS: Caro parceiro, solicitamos que preencha corretamente as informações acima solicitadas, pois as mesmas serão devidamente confirmadas posteriormente junto com o contrato social da empresa.