

GRUPO 1	nº item	Item Pontuável	Regras	Pontos
<b>Engajamento</b>	1	Participação colaborativa nas consultorias coletivas e eventos realizados pela franqueadora	Ao final do programa vamos contabilizar em quantos encontros/eventos você participou, desde que tenha tido engajamento (consultorias coletivas, Informativo, Mega Partners, Upgrade técnico, Webinars, Regionais, MBA, Mentorias, etc)	1 ponto por encontro
	2	Projetos em parceria com a FRANQUEADORA / AGÊNCIA1	Ao final do programa vamos contabilizar quantos projetos você fez em parceria com a franqueadora	1 ponto por projeto
	3	Depoimento de Clientes em formato vídeo	Ao final do programa vamos contabilizar quantos depoimentos em vídeo de clientes você nos enviou durante o período de apuração (com autorização de uso de imagem) - Enviar os depoimentos para mkt@guiase.com.br	1 ponto por depoimento e 5 pontos para cada vídeo gravado entre o franqueado, cliente e José Rubens
	4	Conta de cliente vinculada à MCC Guia-se	Ao final do programa vamos contabilizar quantas contas de seus clientes estão vinculadas à MCC da Guia-se, ativa e com gastos no período	1 ponto por conta
	5	Pagamentos devidos à franqueadora rigorosamente em dia	Ao final do programa vamos analisar se o franqueado se manteve em dia com os pagamentos devidos à franqueadora, sem nenhum atraso em nenhum mês	1 ponto por mês que pagou em dia
	6	Uso da Plataforma Autentique - Contratos assinados	Ao final do programa vamos contabilizar quantos contratos foram assinados através da plataforma Autentique que é a indicada pela Franqueadora.	1 ponto por contrato
	7	Lista de clientes atualizada	Manter a base de clientes atualizada dentro do painel do guiasenet, com todos os dados do cliente, inclusive e-mail, ao final do programa vamos analisar a lista de clientes ativos e com receita recorrente	1 ponto por cliente ativo
GRUPO 2	nº item	Item Pontuável	Regras	Pontos
<b>Performance</b>	8	Crescimento da unidade em percentual (enviar todos os contratos fechados para conferência)	Ao final do programa, vamos contabilizar o crescimento da unidade em percentual durante o período de apuração, levando em consideração os valores de faturamento no início da apuração (Maio/25) e no final dela (Agosto/25). Quanto a unidade cresceu percentualmente durante este período. O valor que vamos considerar será o informado por você no guiasenet.	As primeiras 10 unidades com maior percentual recebem pontuação gradativa de 100 em 100, ou seja, a maior pontuação será 1.000 e a menor 100
	9	Crescimento da unidade em valores de faturamento (enviar todos os contratos fechados para conferência)	Ao final do programa, vamos contabilizar o crescimento da unidade em valor de faturamento durante o período de apuração, levando em consideração os valores de faturamento no início da apuração (Maio/25) e no final dela (Agosto/25). Somatória do total faturado durante estes meses. O valor que vamos considerar será o informado por você no guiasenet.	As primeiras 10 unidades com maior valor recebem pontuação gradativa de 100 em 100, ou seja, a maior pontuação será 1.000 e a menor 100
GRUPO 3	nº item	Regras		
<b>Votação</b>	10	<b>Ao final do programa o time interno da Guia-se (Expansão, Suporte, Marketing, Financeiro e Diretoria) analisará todos os resultados e também fará uma votação interna, cada um pontuando a Unidade que considera mais engajada, participativa e preocupada com a excelência</b>		
<b>Regras de Desempate</b>	1ª	Pagamentos devidos à franqueadora rigorosamente em dia	Ao final do programa vamos analisar se o franqueado se manteve em dia com os pagamentos devidos à franqueadora, sem nenhum atraso em nenhum mês	1 ponto a mais por mês que pagou em dia
	2ª	Uso CRM Sharp	Ao final do Programa vamos analisar se você incluiu notas no Gerenciador de Contatos	1 ponto ao final
	3ª	Uso da Plataforma Autentique - Contratos assinados	Ao final do programa vamos contabilizar quantos contratos foram assinados através da plataforma Autentique que é a indicada pela Franqueadora.	1 ponto ao final