



# MANUAL DO PARCEIRO

## AFILIADO - TURISMAX

### 1. Apresentação

Bem-vindo ao **Programa de Afiliados Turismax!** Este manual foi criado para garantir que você, como parceiro afiliado, tenha todas as informações necessárias para atuar de maneira profissional e eficiente na promoção dos nossos serviços.

A Turismax é uma empresa especializada em soluções para o turismo, oferecendo pacotes de viagens, hospedagem, consultoria e ferramentas tecnológicas para otimizar a experiência dos viajantes. Como parceiro afiliado, você terá a oportunidade de gerar renda ao indicar nossos serviços e auxiliar na gestão de clientes.

### 2. Objetivo do Programa de Afiliados

Nosso programa tem como objetivo criar uma **rede de afiliados qualificados** que atuem na captação de clientes, venda de pacotes e gestão de viajantes, garantindo excelência no atendimento e alinhamento com as políticas da Turismax.

#### **Benefícios para o Afiliado:**

- ✓ Comissões progressivas baseadas em vendas;
- ✓ Acesso a materiais promocionais e treinamentos;
- ✓ Suporte contínuo para otimização das vendas;
- ✓ Possibilidade de construir uma carteira ativa de clientes.

## 3. Políticas Gerais do Programa de Afiliados

### 3.1. Critérios para Participação

Para se tornar um parceiro afiliado, é necessário:

- Ter mais de 18 anos e CPF/CNPJ válido.
- Aceitar os termos e condições do programa.
- Atuar de maneira ética e alinhada às diretrizes da Turismax.
- Possuir conhecimentos básicos sobre turismo e vendas/comercial.

### 3.2. Políticas do Turismo

O setor de turismo segue diretrizes regulamentadas por órgãos nacionais e internacionais. O afiliado deve atuar com responsabilidade juntamente com a Turismax, respeitando:

- **Código de Defesa do Consumidor (CDC):** Garantia de direitos aos clientes.
- **Políticas de cancelamento e reembolso:** Informar claramente os clientes sobre prazos e regras.
- **Normas ambientais e de conservação:** Incentivar o turismo responsável e sustentável.
- **Regras de transporte aéreo:** Respeitar normas de bagagem, check-in e segurança de voos.

## 4. Comissão e Benefícios

Os afiliados recebem comissões progressivas com base no volume de vendas conforme a tabela abaixo:

<b>Faturamento Mensal (R\$)</b>	<b>Comissão (%)</b>	<b>Classe</b>
Até R\$ 10.000	2%	Econômica
R\$ 10.001 a R\$ 20.000	3%	Executiva

Acima de R\$ 20.000	4%	Primeira Classe
---------------------	----	-----------------

✓ **Para manter-se no programa**, é necessário indicar pelo menos um novo cliente a cada **6 meses**.

✗ **Caso o afiliado fique sem novas indicações por 12 meses, sua carteira será inativada.**

## Pagamento das Comissões

- O pagamento será realizado mediante solicitação de saque na plataforma GATE e aprovação da nossa equipe de Afiliados, sendo prazo, caso aprovada, 3 dias úteis.
- A comissão será paga somente após a **confirmação do pagamento da viagem e emissão do serviço contratado** junto ao respectivo fornecedor pelo cliente.
- O afiliado precisa emitir **nota fiscal ou recibo** para receber os valores. Enviada em até 24 horas após a solicitação do saque através do email [nfe@turismax.com.br](mailto:nfe@turismax.com.br) com corpo do assunto: NOME DO AFILIADO - NFE - DATA DA SOLICITAÇÃO DO SAQUE. O valor mínimo para saque é de R\$100,00 (Cem reais).

## 5. Como Indicar Clientes

O afiliado pode indicar clientes de **três maneiras principais**:

1. **Link de Afiliado**: Compartilhe seu link exclusivo para que o cliente se cadastre diretamente no site da Turismax.
2. **Cadastro Manual**: O próprio afiliado pode cadastrar o cliente no nosso sistema.
3. **Suporte Turismax**: Enviar os dados do cliente para nosso suporte, que concluirá o cadastro.

## 6. Gestão de Clientes e Vendas

### 6.1. Ferramentas de Gestão

O afiliado pode optar por gerenciar sua carteira de clientes de duas formas:

- **Pelo sistema da Turismax**: O parceiro recebe acesso ao painel de afiliados, onde poderá acompanhar cadastros, vendas e comissões.

- **Pelo seu próprio sistema:** O afiliado pode gerenciar os clientes externamente, mas todas as vendas devem ser registradas no sistema da Turismax para validação e pagamento de comissões.

## 6.2. Acompanhamento das Vendas

O afiliado pode acompanhar seu desempenho por meio do painel da Turismax, onde terá acesso a:

- ✓ Lista de clientes cadastrados
- ✓ Status das propostas enviadas
- ✓ Relatórios de comissões e pagamentos
- ✓ Materiais de marketing disponíveis

## 7. Uso da Marca e Materiais Promocionais

### 7.1. Conservação de Materiais

A Turismax fornecerá materiais promocionais, incluindo:

- Folders e panfletos
- Modelos de postagens para redes sociais
- Banners e artes digitais
- Apresentações institucionais

O afiliado deve manter esses materiais **em boas condições**, sem modificações que alterem a identidade da marca.

### 7.2. Uso da Marca Turismax

O parceiro afiliado **NÃO** pode:

- ✗ Modificar a identidade visual da Turismax sem autorização.
- ✗ Usar a marca de forma inadequada ou enganosa.
- ✗ Criar campanhas falsas ou promessas que não estejam dentro das diretrizes da empresa.

O afiliado pode utilizar a marca para divulgação, desde que respeite as diretrizes estabelecidas pela Turismax.

---

## 8. Código de Conduta e Confidencialidade

Todos os afiliados devem agir com ética e transparência, seguindo estas diretrizes:

- ✓ **Confidencialidade:** É proibido divulgar informações sigilosas sobre preços, estratégias e clientes.
  - ✓ **Boas práticas de vendas:** As abordagens devem ser claras, sem promessas enganosas.
  - ✓ **Respeito às normas do turismo:** Seguir as diretrizes estabelecidas pelos órgãos regulamentadores.
- ✗ Caso o afiliado descumpra essas regras, poderá ser desligado do programa sem aviso prévio.
- 

## 9. Rescisão e Cancelamento da Parceria

A parceria pode ser encerrada nas seguintes situações:

- A pedido do afiliado, mediante aviso prévio de **30 dias**.
- Pela Turismax, caso o afiliado descumpra as regras do programa.
- Inatividade por **12 meses sem novas indicações**.

### 9.1. Natureza da Parceria

A adesão ao Programa de Afiliados **não caracteriza vínculo empregatício** entre a Turismax e o afiliado. O afiliado atua de forma autônoma, sem subordinação, podendo gerir sua própria rotina e estratégias de vendas.

A rescisão **não gera qualquer tipo de indenização ou ônus**, sendo devida apenas a comissão sobre vendas concluídas antes do desligamento.