

Política de Parcerias e Integrações

GRUPO VOALLE

I. INTRODUÇÃO:

Plano de Parcerias e Integrações para empresas de tecnologia associadas ao Grupo Voalle. Essas parcerias envolvem indicação de negócios, pagamento de comissões e integrações, com o objetivo de fortalecer e ampliar o ecossistema tecnológico do Grupo Voalle.

II. OBJETIVOS DA POLÍTICA:

O objetivo central do plano, é atingir uma série de metas por meio de parcerias estratégicas. Estas incluem aprimorar os serviços, expandir a base de clientes, penetrar em novos mercados e aperfeiçoar constantemente a oferta de produtos e serviços.

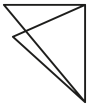
III. PERFIL DOS PARCEIROS:

Com o intuito de cumprir os objetivos do Grupo Voalle, é fundamental identificar o perfil de empresa ou parceiro alinhado com os propósitos e visão estratégica da organização. Isso requer avaliação de elementos como segmento de mercado, proposta de valor, expertise técnica, reputação e alcance geográfico.

IV. MODELOS DE PARCERIAS:

1. PARCEIRO INTEGRADOR - (Passivo e Ativo);
2. PARCEIRO COMERCIAL - (Integrado ou Indicador);
3. PARCEIRO ESTRATÉGICO - (Partner/Distribuidor);





Detalhamento dos Modelos

1. PARCEIRO INTEGRADOR:

Descrição: O Grupo Voalle disponibiliza APIs através de um portal de integrações para empresas que desejam integrar informações em suas aplicações ou oferecer serviços aos clientes, com acesso passivo ou ativo e por meio de chaves ou tokens emitidos pelo Grupo Voalle, garantindo a segurança e identificação dos consumidores com ou sem o envolvimento direto com a empresa. Link de acesso às APIs:

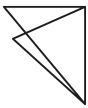
A. Consumo Passivo (Apenas Consumo):

- **Características Distintivas:**
 - ✓ Consumo de APIs sem a prestação de serviços ou entrega de informações às aplicações do Grupo Voalle.
 - ✓ Foco principal na consulta de informações das aplicações do Grupo Voalle.
- **Benefícios:**
 - ✓ Acesso às APIs oficiais do Grupo Voalle para consulta de informações de aplicações do Grupo.
 - ✓ Oportunidade de integrar as informações em suas próprias aplicações ou de clientes.
 - ✓ Uso gratuito das APIs abertas para consulta.
- **Responsabilidades:**
 - ✓ Consumir APIs do Grupo Voalle de acordo com as diretrizes e regras de consumo.
 - ✓ Garantir a segurança e confiabilidade das informações obtidas através das APIs.
 - ✓ Manter-se atualizado sobre as atualizações e mudanças nas APIs do Grupo Voalle.
 - ✓ Solicitação de token/chave para liberação dos dados;

B. Consumo Ativo (Integração Homologada):

- **Características Distintivas:**
 - ✓ Integração e consumo das APIs oficialmente disponibilizadas pelo Grupo Voalle com a capacidade de "retornar" informações para as aplicações do Grupo Voalle, criando uma troca de dados bidirecional, como a utilização de APIs em conjunto com Webhooks.
 - ✓ Envio de informações de volta para as aplicações do Grupo Voalle.
- **Benefícios:**
 - ✓ Acesso às APIs oficiais do Grupo Voalle para consulta e integração em suas aplicações.
 - ✓ Possibilidade de retornar informações para as aplicações do Grupo Voalle.
 - ✓ Benefícios de suporte e ativação de acordo com o SLA estabelecido.
 - ✓ Potencial para custos mensais de integração e suporte reduzidos ou até mesmo zero, dependendo da demanda.
 - ✓ Documentação junto à Educação Corporativa Grupo Voalle.
- **Responsabilidades:**
 - ✓ Consumir, integrar e homologar oficialmente as APIs do Grupo Voalle de acordo com os padrões e requisitos estabelecidos.
 - ✓ Garantir a integridade, precisão e segurança das informações retornadas para as aplicações do Grupo Voalle.
 - ✓ Cumprir os termos do SLA acordado, incluindo custos associados à homologação e ativação.
 - ✓ Manter comunicação eficaz com o suporte técnico do Grupo Voalle, quando necessário.





2. PARCEIRO COMERCIAL:

Descrição: Este modelo de parceria engloba empresas que desejam estabelecer uma relação de colaboração comercial com o Grupo Voalle, envolvendo trocas de ganhos financeiros. Isso pode abranger diferentes tipos de parceiros, incluindo integradores homologados e indicadores de negócios. Cada tipo de parceiro possui suas próprias características e benefícios específicos.

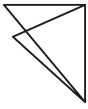
A. Parceiro Comercial - Integrador Homologado:

- **Características Distintivas:**
 - ✓ Parceiro já integrado e homologado com interesse em estabelecer uma relação de colaboração comercial com o Grupo Voalle, envolvendo trocas de ganhos financeiros na comercialização de produtos e/ou serviços.
- **Benefícios:**
 - ✓ Acesso às APIs oficiais do Grupo Voalle para consulta e integração em suas aplicações.
 - ✓ Possibilidade de retornar informações para as aplicações do Grupo Voalle.
 - ✓ Benefícios de suporte e ativação de acordo com o acordo de nível de serviço (SLA) estabelecido.
 - ✓ Potencial para custos mensais de suporte reduzidos ou até mesmo zero, dependendo da demanda.
 - ✓ Comissões/margens de lucro por negócios realizados
 - ✓ Apoio de marketing e treinamentos
 - ✓ Suporte na expansão do mercado
- **Responsabilidades:**
 - ✓ Consumir, integrar e homologar oficialmente as APIs do Grupo Voalle de acordo com os padrões e requisitos estabelecidos.
 - ✓ Garantir a integridade, precisão e segurança das informações retornadas para as aplicações do Grupo Voalle.
 - ✓ Cumprir os termos do SLA acordado, incluindo custos associados à homologação e ativação.
 - ✓ Manter comunicação eficaz com o suporte técnico do Grupo Voalle, quando necessário.
 - ✓ Identificação de oportunidades de negócios e introdução de potenciais clientes ao Grupo Voalle.

B. Parceiro Comercial - Indicador de Negócios:

- Apenas indicação:
 - ★ Indicação de potenciais clientes ou oportunidades de negócios. **O ganho nesse modelo é baseado principalmente na indicação bem-sucedida e pode ser recebido em um prazo específico após o fechamento do negócio referenciado.**
 - ★ O tempo de ganho aqui se refere ao período após o qual o indicador recebe o benefício ou a comissão pela indicação.
 - *Por exemplo, se o tempo de ganho for de 2 meses, isso significa que o indicador receberá sua comissão dois meses após o fechamento do negócio referenciado.*





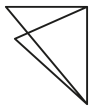
- Indicação com apoio comercial:
 - ★ Neste modelo, há um suporte mais amplo, que pode incluir **assistência na conversão de leads ou clientes potenciais em negócios reais**. O ganho nesse modelo pode ser baseado não apenas na indicação, mas também na contribuição para o processo de conversão.
 - ★ O tempo de recorrência ganho aqui indica o período em que o parceiro continua a receber benefícios por sua assistência no processo de conversão de leads em clientes.
 - *Por exemplo, se o tempo de recorrência de ganho for de 6 meses, significa que o parceiro continuará a receber benefícios pelos negócios convertidos durante um período de seis meses após o primeiro fechamento de negócio.*
- Ambos os modelos têm suas vantagens e podem ser adaptados de acordo com as necessidades e preferências das empresas ou indivíduos envolvidos na parceria. A escolha entre eles dependerá dos objetivos comerciais, dos recursos disponíveis e do nível de envolvimento desejado na conversão de leads em negócios reais.

3. PARCEIRO ESTRATÉGICO (Partner):

Descrição: Empresas com as quais o Grupo Voalle estabelece uma parceria estratégica abrangente, representando o parceiro em diferentes fases, desde a comercialização até a entrega e sustentação. Esses parceiros são selecionados com base em critérios específicos, incluindo expertise técnica, reputação no mercado e capacidade de expandir o alcance geográfico do Grupo Voalle.

- **Benefícios:**
 - ✓ Colaboração estreita com o Grupo Voalle em todas as fases do processo, desde a comercialização até a sustentação.
 - ✓ Acesso prioritário a recursos e suporte técnico especializado.
 - ✓ Participação ativa no desenvolvimento de novos produtos e serviços.
 - ✓ Alinhamento estratégico com a visão e objetivos de longo prazo do Grupo Voalle.
 - ✓ Apoio comercial, marketing e educação corporativa Grupo Voalle;
- **Responsabilidades:**
 - ✓ Demonstrar expertise técnica e conhecimento aprofundado do mercado relevante.
 - ✓ Manter um alto padrão de qualidade e excelência na entrega de soluções.
 - ✓ Garantir uma comunicação eficaz e transparente com todas as partes envolvidas.
 - ✓ Investir no crescimento contínuo e no aprimoramento das capacidades técnicas e de negócios.





V. Comitê de Aprovação - Parcerias e Integrações:

O Comitê de Avaliação de Parcerias e Integrações dentro do Grupo Voalle desempenha um papel crucial na formulação e execução da estratégia de crescimento e expansão do grupo. Sua importância reside em sua capacidade de **avaliar cuidadosamente as oportunidades de parcerias e integrações com outras entidades**, a fim de impulsionar o desenvolvimento sustentável e a competitividade no mercado.

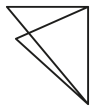
Algumas das funções principais desse comitê podem incluir:

- **Avaliação de oportunidades:** O comitê é responsável por avaliar oportunidades de parcerias estratégicas e integrações que possam beneficiar o Grupo Voalle, analisando aspectos como sinergias comerciais, complementaridade de recursos e potencial de criação de valor.
- **Análise de riscos:** Uma das responsabilidades centrais é a identificação e avaliação de riscos associados a possíveis parcerias e integrações, incluindo riscos financeiros, legais, regulatórios e operacionais. Isso garante que as decisões tomadas sejam informadas e minimizem possíveis impactos negativos.
- **Alinhamento estratégico:** O comitê assegura que as parcerias e integrações estejam alinhadas com os objetivos estratégicos de longo prazo do Grupo Voalle, garantindo que cada oportunidade contribua para o crescimento sustentável e a vantagem competitiva no mercado.
- **Due diligence:** Realização de uma análise aprofundada das entidades potenciais de parceria ou integração, incluindo avaliações financeiras, legais e operacionais detalhadas para garantir que todas as informações relevantes sejam consideradas antes de qualquer tomada de decisão.
- **Tomada de decisão informada:** Com base nas avaliações realizadas, o comitê desempenha um papel fundamental na recomendação de parcerias e integrações viáveis e benéficas para o Grupo Voalle. Isso envolve a apresentação de relatórios e recomendações claras aos órgãos de decisão superiores dentro da empresa.

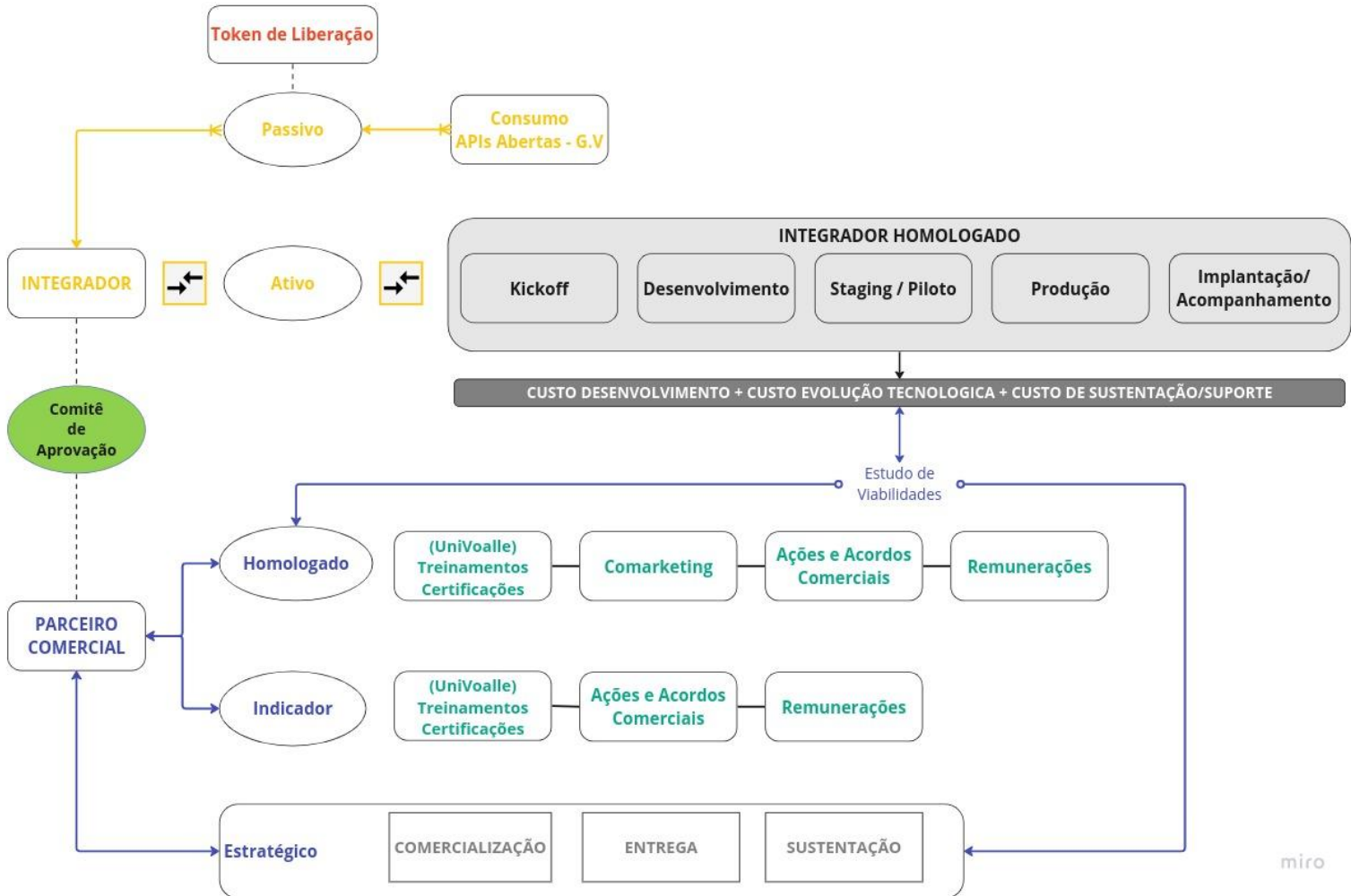
- Do processo de submissão ao comitê:

- **COMO:** As submissões são feitas por meio de um formulário analisado pelo time de parcerias e integrações.
- **QUANDO:** As reuniões do comitê ocorrem a cada 20 dias ou em sessões extraordinárias, dependendo do contexto.
- **QUEM:** Diretores e membros técnicos e estratégicos do Grupo Voalle são responsáveis pela aprovação.
- **RESULTADO:**
 - É produzida uma "Ata de Parecer" que registra as considerações e decisões do comitê.
 - A ata é compartilhada com os parceiros e integradores para alinhamento dos próximos passos com a gestão do Grupo Voalle.





VI. Fluxo Operacional:



miro

