

MOMENTS

— PARIS —

Manual de Negócios

Sumário

1.	A EMPRESA.....	4
2.	NOSSO PROPÓSITO	4
3.	NOSSO MUNDO	4
3.1	VISÃO.....	4
3.2	MISSÃO	4
3.3	VALORES.....	5
3.4	TESTEMUNHOS.....	5
4.	O MERCADO.....	5
4.1	VENDA DIRETA.....	5
4.2	MARKETING MULTINÍVEL	5
5.	CONSTRUINDO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO	6
5.1	CONSULTOR INDEPENDENTE MOMENTS PARIS	6
5.2	O SEU NEGÓCIO	6
6.	TERMOS UTILIZADOS NO MARKETING MULTINÍVEL	7
6.1	PATROCINADOR	7
6.2	PATROCINADO	7
6.3	REDE UNILEVEL.....	7
6.4	DIRETO.....	8
6.5	UPLINES OU LINHA ASCENDENTE	8
6.6	DOWNLINES OU LINHA DESCENDENTE	8
6.7	CROSSLINES.....	8
6.8	LATERALIDADE.....	8
6.9	PROFUNDIDADE	8
6.10	LOGIN	8
6.11	PONTUAÇÃO	8
6.12	VOLUME PESSOAL (VP).....	9
6.13	VOLUME DE GRUPO (VG)	9
6.14	VOLUME TOTAL (VT)	9
6.15	VOLUME MÁXIMO POR LINHA (VML).....	9
6.16	QUALIFICAÇÃO.....	9
6.17	BÔNUS.....	9
6.18	COMPRESSÃO DINÂMICA	9
6.19	ESCRITÓRIO VIRTUAL (EV).....	10
7.	STATUS DOS CONSULTORES	10
7.1	ATIVO.....	10
7.2	INATIVO.....	10
7.3	LOGIN BLOQUEADO	10
7.4	LOGIN CESSADO	11
8.	CADASTRO	11
9.	PLANO DE CARREIRA.....	11
9.1	2k.....	11
9.2	5k.....	12
9.3	15k	12

9.4	DIAMANTE.....	12
9.5	DUPLO DIAMANTE.....	12
9.6	TRIPLO DIAMANTE	12
9.7	BLUE DIAMOND	12
9.8	BLACK DIAMOND	12
9.9	IMPERIAL DIAMOND	13
10.	PLANO DE NEGÓCIOS MOMENTS PARIS	13
10.1	LUCRO NA REVENDA	13
10.2	BÔNUS DE INDICAÇÃO DIRETA	14
10.3	BÔNUS UNILEVEL	14
10.4	PARTICIPAÇÃO DE LUCROS - PL	16
11.	FRANQUIA E CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO (CD) MOMENTS PARIS	17
11.1	BÔNUS CASHBACK (CD)	18
11.2	BÔNUS VITALÍCIO (INDICAÇÃO FRANQUIA E CD).....	18
12.	PREMIAÇÕES VIAGEM.....	18
12.1	REGRA BÔNUS VIAGEM CRUZEIRO DOS DIAMANTES	20
12.2	REGRA BÔNUS VIAGEM PUNTA CANA DOS DUPLOS DIAMANTES	21
12.3	REGRA BÔNUS VIAGEM PARIS DOS TRIPLOS DIAMANTES.....	21
12.4	REGRA BÔNUS CB 300F TWISTER OU R\$ 25.000,00 EM BÔNUS DOS BLUE DIAMONDS .	22
12.5	REGRA BÔNUS CARRO NO VALOR DE R\$ 80.000,00 OU R\$ 80.000,00 EM BÔNUS DOS BLACK DIAMONDS	22
12.6	REGRA BÔNUS CARRO NO VALOR DE R\$ 160.000,00 OU R\$ 160.000,00 EM BÔNUS DOS IMPERIAL DIAMONDS	23
13.	ORIENTAÇÕES GERAIS	24
14.	Política para recebimento de Bônus	24
14.1	ABERTURA DA PESSOA JURÍDICA PARA CONVERSÃO DE BÔNUS.....	25
14.2	ALTERAÇÃO DE ATIVIDADE OU INCLUSÃO DE ATIVIDADE DA PESSOA JURÍDICA PARA RECEBIMENTO DE BÔNUS	25
14.3	ABERTURA DE CONTA BANCÁRIA.....	26
14.4	EMISSÃO DA NOTA FISCAL.....	26
14.5	PRAZO PARA ENVIO DA NOTA FISCAL	27
14.6	O VALOR MÍNIMO PARA DEPÓSITO DO BÔNUS	27
14.7	INCIDÊNCIA TRIBUTÁRIA	27
14.8	DEMAIS ORIENTAÇÕES	27
14.9	VALIDAÇÃO DOS DOCUMENTOS	28
15.	PEDIDOS.....	28
15.1	CONFIRMAÇÃO DE PAGAMENTO DE PEDIDOS	29
15.2	CANCELAMENTO DE PEDIDO	29
15.3	FRANQUIA E CD - LANÇAMENTOS DE PEDIDOS	29
16.	POLÍTICA DE TROCA.....	30
17.	POLÍTICA DE CANCELAMENTO DE CADASTRO LOGIN	31
17.1	Retorno de um consultor	32
18.	HEREDITARIEDADE	32

1. A EMPRESA

Parabéns! Uma vida extraordinária está ao alcance agora, através do Marketing de Rede da MOMENTS PARIS.

Você acaba de ingressar na empresa que está mudando o mercado de Marketing Multinível de Cosméticos no Brasil, com um sistema inteligente que tem proporcionado sucesso pessoal e financeiro!

A MOMENTS PARIS nasceu do sonho de criar um modelo de negócios simples e justo que transforme vidas, levando oportunidade de negócios para todos, buscando a transformação de vidas e a realização de sonhos.

Nossos fundadores são empresários que atuam em diversos segmentos e trabalharam durante muitos anos no mercado de Venda Direta, Marketing Multinível e Franquia de Cosméticos. Adquiriram uma vasta experiência que hoje se traduz na criação de uma empresa inovadora, ética, com produtos de alta tecnologia e padrão internacional de qualidade.

Somos uma equipe de profissionais apaixonados por cosméticos de alta qualidade e pela oportunidade de ajudar pessoas a alcançarem seus sonhos e independência financeira.

2. NOSSO PROPÓSITO

A **MOMENTS PARIS** tem como propósito desenvolver produtos e serviços que excedam às expectativas de seus clientes e através do seu modelo de negócios motivar, reconhecer e promover a transformação de vidas e a realização de sonhos.

3. NOSSO MUNDO

3.1 VISÃO

Promover uma sociedade melhor por meio de ações sustentáveis, de motivação à qualidade dos relacionamentos pessoais e de propostas para o crescimento profissional de nossos Consultores Independentes.

3.2 MISSÃO

Desenvolver produtos e serviços que despertem qualidade de vida e criar oportunidades de negócios que incentivem o desenvolvimento das pessoas ajudando o maior número de pessoas a mudarem de vida e realizar seus sonhos.

3.3 VALORES

Ética, respeito, transparência e verdade são o alicerce do relacionamento com nossos Consultores Independentes, e com a sociedade da qual fazemos parte.

3.4 TESTEMUNHOS

Os testemunhos declarados sobre os produtos ou sobre a oportunidade de negócio da MOMENTS PARIS demonstram a experiência pessoal de cada Consultor Independente, sendo de responsabilidade única e exclusiva das pessoas que os concederam.

4. O MERCADO

4.1 VENDA DIRETA

A Venda Direta é um sistema de comercialização dos produtos Moment Paris a um cliente por meio do contato pessoal entre os Consultores Independentes e seus clientes, que recebem um atendimento personalizado.

O sistema de Venda Direta oferece vantagens para os Consultores pois é uma ótima fonte alternativa de renda, aberta a qualquer pessoa, independentemente de sexo, idade, escolaridade ou experiência anterior. Os consultores também têm o benefício de trabalhar em horários flexíveis, ganhar conforme a dedicação e se desenvolver pessoal e profissionalmente.

O Consultor MOMENTS PARIS ganha de acordo com suas vendas pessoais e bonificações como explicado neste manual.

4.2 MARKETING MULTINÍVEL

A MOMENTS PARIS escolheu como forma de remuneração de seus Consultores o sistema de Marketing Multinível (MMN), também conhecido como Marketing de Rede. O MMN é uma das formas de recompensa que mais crescem no mundo.

O MMN é um tipo de negócio que se baseia no contato direto com o cliente, o que diminui o número de intermediários e concentra os ganhos para os Consultores. Além disso, você tem a chance de receber bônus através da indicação de novos Consultores e pela dedicação no desenvolvimento do seu negócio, gerenciando bem a sua rede.

A evolução do MMN, no contexto geral da venda direta, é a junção do Marketing de Relacionamento (que visa à qualidade do relacionamento com o cliente) com o Marketing Direto (que estimula o relacionamento entre vendedor e cliente). Os Consultores MOMENTS PARIS têm lucro de até 100% com a revenda de todos os nossos produtos (exceto materiais de apoio) e tem a possibilidade de obter ganhos complementares sobre a produtividade da sua rede.

Ao fazer parte da Rede de Marketing Multinível MOMENTS PARIS você deverá construir seu negócio da seguinte forma: (1) vendendo diretamente os produtos da MOMENTS PARIS a seus clientes, (2) indicando novos Consultores, (3) capacitando sua equipe e (4) administrando a sua rede.

Ao se cadastrar você receberá um link para divulgar e patrocinar outros Consultores.

5. CONSTRUINDO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO

5.1 CONSULTOR INDEPENDENTE MOMENTS PARIS

É chamado de Consultor MOMENTS PARIS o Consultor Independente que se cadastrou, você poderá indicar pessoas para sua rede e terá acesso ao Plano de Negócios MOMENTS PARIS, recebe bônus e pode adquirir todos os produtos regulares com até 50% de desconto (exceto materiais de apoio).

5.2 O SEU NEGÓCIO

Na **MOMENTS PARIS** você pode ter seu próprio negócio criando uma rede de Consultores e Revendedores. É muito simples: comece convidando outras pessoas para se cadastrarem na **MOMENTS PARIS** com o seu LOGIN (identificador de usuário que o Consultor recebe ao cadastrar-se). Desta forma, você será o Patrocinador dessas pessoas e elas passarão a fazer parte da sua Rede Unilevel.

O Consultor inicia no negócio quando: (1) é indicado por outro Consultor, (2) efetua seu cadastro online (3) e adquire um Kit. Com isso, passa a ter as seguintes vantagens:

- Baixíssimo investimento para criar seu próprio negócio;
- Pode trabalhar em qualquer lugar, inclusive em casa;
- Não terá horário, nem chefe e nunca será demitido;
- Pode ter acesso ao Plano de Negócios MOMENTS PARIS, que garante ótimos bônus para os qualificados;

- Participar de cursos e treinamentos;
- Ao atingir determinados níveis de qualificação, você poderá participar dos bônus de lucros;
- Enfim, na **MOMENTS PARIS** você ganha por vender, indicar e liderar.

Para ter acesso ao nosso Plano de Negócios MOMENTS PARIS e se beneficiar das formas de ganhos, você deve se cadastrar como Consultor, ficar ativo no mês corrente e cumprir os requisitos.

6. TERMOS UTILIZADOS NO MARKETING MULTINÍVEL

6.1 PATROCINADOR

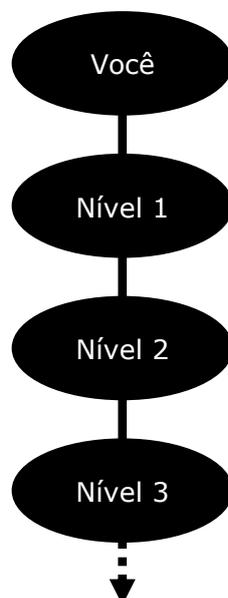
É o Consultor que indicou e cadastrou uma pessoa para fazer parte da MOMENTS PARIS.

6.2 PATROCINADO

É o Consultor que foi indicado por outro Consultor para fazer parte da MOMENTS PARIS e fez o seu cadastro.

6.3 REDE UNILEVEL

Os Consultores que forem patrocinados diretamente por você serão o seu 1º Nível; os patrocinados pelo 1º Nível serão o seu 2º Nível; os patrocinados pelo 2º Nível serão o seu 3º Nível e assim sucessivamente, sem limites, podendo formar uma rede infinita (veja figura).



6.4 DIRETO

São os Consultores patrocinados diretamente por você, ou seja, seu 1º Nível.

6.5 UPLINES OU LINHA ASCENDENTE

Os Consultores acima do Consultor na rede.

6.6 DOWNLINES OU LINHA DESCENDENTE

Os Consultores que estão abaixo de um Consultor na rede, seus diretos e Nível 1, 2 etc.

6.7 CROSSLINES

Os Consultores que não estão na mesma rede de uplines nem downlines, são patrocinados por pessoas diferentes.

6.8 LATERALIDADE

Rede de Consultores diretos (Nível 1), formados na horizontal.

6.9 PROFUNDIDADE

Rede de patrocinados por outros Consultores, formando novos níveis abaixo na vertical.

6.10 LOGIN

É o identificador de usuário que o Consultor recebe ao cadastrar-se, é utilizado para acessar o Escritório Virtual. O LOGIN é pessoal e intransferível.

6.11 PONTUAÇÃO

Cada produto comprado tem uma pontuação específica conforme Tabela de Preços. Os pontos são utilizados para cálculo de Bônus e Qualificação.

6.12 VOLUME PESSOAL (VP)

É a soma dos pontos de todos os produtos comprados pelo Consultor.

6.13 VOLUME DE GRUPO (VG)

É a soma dos pontos de todas as compras realizadas por todos os Consultores que forma sua equipe de Downlines.

6.14 VOLUME TOTAL (VT)

É a soma dos pontos de todas as compras realizadas na MOMENTS PARIS para cálculo da PL.

6.15 VOLUME MÁXIMO POR LINHA (VML)

Cada Consultor direto cadastrado abaixo de você será considerado como 1 linha descendente. O VML é a quantidade máxima de pontos contabilizados de cada linha descendente. O VML varia de acordo com cada qualificação.

6.16 QUALIFICAÇÃO

O Consultor que cumprir determinados critério se qualificará para novas Qualificações, e terá direito a reconhecimentos, que podem ser na forma de bônus, prêmios, viagens, recompensas e pins. O reconhecimento requer que o Consultor esteja de acordo com as normas de conduta MOMENTS PARIS. O pagamento dos Bônus será sempre sobre a qualificação ou requalificação atingida no mês vigente, ou seja, seu desempenho no mês referência.

6.17 BÔNUS

Pagamentos dos valores gerados no Plano de Negócios MOMENTS PARIS. Os Bônus são disponibilizados no Escritório Virtual e podem ser utilizados para compras ou solicitados os saques de acordo com as regras vigentes.

6.18 COMPRESSÃO DINÂMICA

A compressão ocorre quando algum Consultor da sua rede não efetuou a compra de ativação. Neste caso, o sistema

automaticamente busca o próximo Consultor ativo e toda a rede abaixo dele sobe para o patrocinador ativo. O objetivo da Compressão Dinâmica Mensal é deixar a Rede Unilevel apenas com os Consultores ativos gerando um aumento nos bônus pagos, pois os Consultores de níveis mais distantes ficam mais próximos eliminando os inativos no mês da rede. A Compressão Dinâmica respeita as linhas de patrocínio da rede.

6.19 ESCRITÓRIO VIRTUAL (EV)

A MOMENTS PARIS desenvolveu um moderno sistema de gerenciamentos onde o Consultor pode gerenciar suas compras, redes, qualificações e Bônus acessando por meio de computadores, celulares e tablets. Para acessar o Escritório Virtual o Consultor deve utilizar seu LOGIN e senha registrada no momento do cadastro.

7. STATUS DOS CONSULTORES

7.1 ATIVO

É o Consultor que para ter direito aos Bônus, no período de 30 dias, realizou a compra de ativação, e assim terá o status de Ativo podendo usufruir dos benefícios do Plano de Negócios MOMENTS PARIS.

7.2 INATIVO

É o Consultor está há mais de 30 dias sem compra de ativação, neste status o Consultor não tem acesso aos benefícios do Plano de Negócios MOMENTS PARIS. Basta efetuar a compra de ativação para voltar a ficar ativo e ter acessos aos benefícios

7.3 LOGIN BLOQUEADO

O Consultor que cometer alguma infração a este Manual ou ao Manual de Ética ou que for denunciado tem o seu LOGIN Bloqueado para análise pelo Conselho de Ética. O LOGIN fica temporariamente bloqueado para análise das infrações e denúncias pelo Conselho de Ética.

7.4 LOGIN CESSADO

Após a análise do Conselho de Ética o Consultor pode ter seu LOGIN CESSADO por infração a este manual ou ao Manual de Ética. Nesse caso o Consultor perderá definitivamente o acesso ao Escritório Virtual MOMENTS PARIS e todos os seus direitos a compra de produtos com preços especiais e bônus gerados pela rede na qual era patrocinador.

8. CADASTRO

A MOMENTS PARIS permite apenas um único cadastro por CPF e um único cadastro por CNPJ. O cadastro deve ser feito pelo proprietário do CPF ou do CNPJ.

Cadastros incompletos ou com dados incorretos são de responsabilidade do titular do cadastro e a MOMENTS PARIS não se responsabiliza por bônus e premiações que não forem pagas para estes cadastros.

Caso seja necessário alterar/corrigir os dados cadastrais, o titular do cadastro deve entrar em contato com a Central de Relacionamento MOMENTS PARIS através do email: atendimento@momentsparis.com.br

Para recebimento de Bônus e Premiações é necessário fazer o upload no Escritório Virtual dos seguintes documentos:

Comprovante de endereço no nome do titular (faturas de cartões de crédito e contas de operadora de celular)

Carteira de Identidade (com CPF) ou Carteira Nacional de Habilitação

9. PLANO DE CARREIRA

Na medida em que a sua rede for se desenvolvendo, o Consultor começa a evoluir e conquista novas Qualificações.

Para se qualificar e ter direito aos bônus, o Consultor deverá estar ativo e cumprir os critérios usados para qualificação conforme abaixo:

9.1 2k

Para alcançar a qualificação de 2k, você deve estar ativo no mês, patrocinar 3 Consultores diretos, atingir o VG de 2.000 pontos com VML de 700 pontos.

9.2 5k

Para alcançar a qualificação de 5k, você deve estar ativo no mês, patrocinar 3 Consultores diretos, atingir o VG de 5.000 pontos com VML de 2.000 pontos.

9.3 15k

Para alcançar a qualificação de 15k, você deve estar ativo no mês, patrocinar 3 Consultores diretos, atingir o VG de 15.000 pontos com VML de 5.000 pontos

9.4 DIAMANTE

Para alcançar a qualificação de Diamante, você deve estar ativo no mês, patrocinar 3 Consultores diretos, atingir o VG de 30.000 pontos com VML de 10.000 pontos.

9.5 DUPLO DIAMANTE

Para alcançar a qualificação de Duplo Diamante, você deve estar ativo no mês, patrocinar 4 Consultores diretos, atingir o VG de 60.000 pontos com VML de 15.000 pontos.

9.6 TRIPLO DIAMANTE

Para alcançar a qualificação de Triplo Diamante, você deve estar ativo no mês, patrocinar 4 Consultores diretos, atingir o VG de 120.000 pontos com VML de 30.000 pontos.

9.7 BLUE DIAMOND

Para alcançar a qualificação de Blue Diamond, você deve estar ativo no mês, patrocinar 4 Consultores diretos, atingir o VG de 350.000 pontos com VML de 87.500 pontos.

9.8 BLACK DIAMOND

Para alcançar a qualificação de Black Diamond, você deve estar ativo no mês, patrocinar 4 Consultores diretos, atingir o VG de 650.000 pontos com VML de 162.500 pontos.

9.9 IMPERIAL DIAMOND

Para alcançar a qualificação de Imperial Diamond, você deve estar ativo no mês, patrocinar 4 Consultores diretos, atingir o VG de 1.000.000 pontos com VML de 250.000 pontos.

Uma vez qualificado o Consultor não perderá mais a qualificação. O Consultor manterá o título da qualificação máxima conquistada, porém os Bônus serão calculados e pagos de acordo com a qualificação conquistada no mês referência, independente da qualificação máxima atingida.

Os bônus serão pagos de acordo com o seu desempenho mensal no momento do cálculo.

10. PLANO DE NEGÓCIOS MOMENTS PARIS

O Plano de Negócios da MOMENTS PARIS é um programa de fidelidade que recompensa seus Consultores com os melhores incentivos: bônus em dinheiro, prêmios e viagens. Você pode ganhar vendendo, indicando e gerenciando sua rede. Todos tem a oportunidade de ganhar.

Veja abaixo as formas de ganhos, comissionamentos, bonificações e vantagens:

10.1 LUCRO NA REVENDA

A revenda de produtos MOMENTS PARIS permite que os Consultores adquiram os produtos MOMENTS PARIS com preço de atacado e os revenda com preço de varejo obtendo lucro de até 100% na venda direta.

A MOMENTS PARIS vende os seus produtos para os Consultores com um desconto de até 50%, que representa um lucro de até 100% na venda direta.

10.2 BÔNUS DE INDICAÇÃO DIRETA

Este Bônus é pago pela indicação de novos Consultores Diretos que adquirem um kit inicial. Este Bônus é pago uma vez, quando o patrocinado adquire o kit. Para este Bônus são considerados até o 5º Nível de indicação.

Independente da qualificação, o Consultor, recebe os Bônus dos indicados diretos conforme tabela abaixo:

Nível	Kit Iniciante	Kit Profissional	Kit Top
1	R\$ 20,00	R\$ 50,00	R\$ 100,00
2	R\$ 2,00	R\$ 10,00	R\$ 20,00
3	R\$ 1,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00
4	R\$ 1,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00
5	R\$ 1,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00

Obs.: Os pontos do kit inicial contam para a qualificação porém não entram no cálculo do Bônus Unilevel.

10.3 BÔNUS UNILEVEL

O Consultor Ativo tem direito ao Bônus Unilevel que paga um percentual dos pontos dos produtos de recompra da Rede até o 17º Nível de Consultores ativos.

O percentual é pago sobre os pontos.

Não há limite de lateralidade.

É pago independente da sua qualificação no ciclo.

É aplicada a compressão dinâmica.

Veja tabela abaixo:

Nível	Bônus Unilevel
1º	10%
2º	2%
3º	3%
4º	4%
5º	5%
6º	6%
7º	1%
8º	1%
9º	1%
10º	1%
11º	1%
12º	1%
13º	1%
14º	1%
15º	1%
16º	1%
17º	1%

O Bônus Unilevel tem um valor máximo por linha nas qualificações. Este residual será redistribuído para os qualificados no mês através do Bônus PL. Veja abaixo:

Qualificação	Valor máximo por linha
Consultor	R\$ 100,00
2k	R\$ 200,00
5k	R\$ 500,00
15k	R\$ 800,00
Diamante	R\$ 1.800,00
Duplo Diamante	Sem limite

Triplo Diamante	Sem limite
Blue Diamond	Sem limite
Black Diamond	Sem limite
Imperial Diamond	Sem limite

10.4 PARTICIPAÇÃO DE LUCROS - PL

O Bônus Participação de Lucros – PL é calculado após o fechamento das vendas do mês. Os Consultores que graduaram no Plano de Carreira MOMENTS PARIS recebem mensalmente a PL.

A PL é calculada com base no faturamento da empresa e paga de acordo com a qualificação de cada Consultor no mês referência.

O Consultor tem direito ao PL quando está ativo e atinge a qualificação no mês referência conforme abaixo:

Qualificação	PL
2K	10%
5K	10%
15K	10%
Diamante	15%
Duplo Diamante	5%
Triplo Diamante	5%
Blue Diamond	4%
Black Diamond	3%
Imperial Diamond	2%

Para cálculo da PL é utilizado o VT (Volume Total) de toda rede mais o residual do Bônus Unilevel. O valor calculado é dividido e pago de maneira igual para todos os qualificados e requalificados do mesmo nível no mês e pago de maneira igual para todos.

A PL é variável pois é calculada com base no VT, no número de qualificados e requalificados no mês.

Só receberá a PL o Consultor ativo, qualificado no mês referência e que tenha um VP conforme abaixo:

Qualificação	VP no mês referência
2k	Deve apenas estar ativo
5k	Deve apenas estar ativo
15k	R\$ 500,00
Diamante	R\$ 600,00
Duplo Diamante	R\$ 600,00
Triplo Diamante	R\$ 600,00
Blue Diamond	R\$ 600,00
Black Diamond	R\$ 600,00
Imperial Diamond	R\$ 600,00

11. FRANQUIA E CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO (CD) MOMENTS PARIS

A MOMENTS PARIS permite que empreendedores possam adquirir uma Franquia ou Centro de Distribuição (CD) para comercializar seus produtos para a Rede.

O empreendedor adquire os direitos de uso da marca MOMENTS PARIS para comercializar os produtos.

A Franquia e o CD compram um estoque mínimo com um desconto de 16,67% sobre o preço de compra do Consultor.

Na Franquia o empreendedor adquire um estoque mínimo de produtos, sem ponto comercial fixo e não tem reserva de área geográfica.

No CD o empreendedor também adquire um estoque mínimo de produtos para comercializá-los em um ponto comercial fixo, o CD tem uma reserva de área geográfica onde não serão abertos outros CDs e tem exclusividade na região.

O CD também pode vender para as Franquias da sua região.

Ao adquirir uma Franquia ou um CD o empreendedor tem acesso a um modelo de negócios já testado e aprovado pelo mercado.

Para abertura de um CD ou Franquia com espaço físico a empresa fará uma análise geográfica, populacional e econômica sendo facultado a empresa a autorização para abertura ou não.

11.1 BÔNUS CASHBACK (CD)

Bônus pago para os CDs, sobre as próprias compras dos CDs acumuladas no mês. Os CDs receberão 5% sobre as suas próprias compras na MOMENTS PARIS. Desde que tenha atingido no mínimo R\$ 10.000,00 (Dez mil reais) de compras acumuladas no mês.

Importante: O Cashback não incide sobre a primeira compra do CD e nem sobre os materiais de apoio adquiridos pelo CD.

11.2 BÔNUS VITALÍCIO (INDICAÇÃO FRANQUIA E CD)

Ao indicar uma Franquia ou um CD o Consultor passa a ter um Bônus Vitalício de 1% sobre as compras da Franquia ou do CD. Sendo vedado o pagamento de Bônus Vitalício para parentes de 1º grau, a não ser que o seu patrocinador autorize o mesmo a fazer o cadastro da Franquia ou CD no login abaixo.

Se constatado manipulação de rede para receber o Bônus Vitalício a empresa se reserva o direito de fazer a troca de titularidade ou de patrocínio da Franquia ou do CD.

12. PREMIAÇÕES VIAGEM E CARRO

A MOMENTS PARIS tem premiações incríveis para Consultores que atingem a qualificação de Diamante e acima. Ao atingir uma graduação e se manter qualificado (veja regras abaixo), o Consultor receberá como prêmio Viagens fantásticas.

As Viagens são para o Consultor titular do contrato e para um acompanhante.

Para ter direito às Viagem o Consultor precisa:

- Estar qualificado (vide regras Qualificações)
- Estar ativo em todos os meses entre o período da qualificação e da viagem.
- Respeitar as Regras do Manual de Negócios e do Manual de Ética. Caso algum ponto não seja respeitado ou o Consultor e o acompanhante tenham alguma pendência referente ao Manual de Ética podem perder o direito de receber o prêmio.

- Os Consultores qualificados que tiverem direito à Viagem, na hipótese de solicitarem o cancelamento de sua participação e/ou de seu acompanhante nas viagens, após a data de confirmação destas, perdem o direito de viajar como elegíveis nos próximos anos.
- Os Consultores qualificados que perderam o direito à viagem, poderão viajar no ano seguinte como pagante, de acordo com as regras e política deste Manual.
- A MOMENTS PARIS não é responsável pelo pagamento ou reembolso de quaisquer despesas com a viagem dos Consultores que teriam direito à referida viagem e perderam.
- Os Consultores qualificados devem realizar o upload dos documentos obrigatórios no Escritório Virtual. A não apresentação dos documentos solicitados, nas datas informadas pela MOMENTS PARIS, inviabilizará a participação do consultor no ano vigente não cabendo reembolsos ou pagamentos.
- Serão considerados elegíveis os Consultores que graduaram pela primeira vez e requalificados os Consultores que graduaram em anos anteriores.
- Esse prêmio é de direito de cada Consultor qualificado e que atingiu as regras das viagens, não sendo possível em tempo algum, a troca do prêmio por qualquer valor monetário ou outra forma de bonificação, em caso de não comparecimento a viagem será automaticamente cancelada e não reembolsada.
- O Consultor cadastrado com LOGIN sob CNPJ, que possui sócios terá direito à premiação de apenas uma única cabine com direito à um único acompanhante que pode ser um dos sócios.
- Caso o Consultor tenha 2 (dois cadastros) um no CPF e um no CNPJ terá direito à premiação uma única vez, independente de qual LOGIN tenha sido premiado anteriormente.
- LOGIN sob CNPJ, que possui sócios, somente será premiado somente um sócio caso nenhum dos sócios tenham sido premiados anteriormente em seus logins sob CPF.

- Caso ocorra cancelamento da premiação em caso fortuito, por motivo de força maior, cancelamento por parte da companhia marítima ou aérea, a MOMENTS PARIS não se responsabiliza por qualquer tipo de despesas, nem reembolsos e compensações, por despesas extras como locomoções, voos e hospedagens.
- O Consultor premiado e o acompanhante deverão adquirir o Kit Embarque.
- A MOMENTS PARIS entrará em contato com os premiados através das informações de contato que estão no cadastro que consta no Escritório Virtual. Caso o Consultor não confirme ao contato até a data divulgada para confirmação, o Consultor perderá totalmente o direito ao prêmio. A MOMENTS PARIS não se responsabiliza em caso de perda da premiação por falta de retorno do Consultor.

As regras acima são válidas para todos os prêmios viagens.

12.1 REGRA BÔNUS VIAGEM CRUZEIRO DOS DIAMANTES

Terão direito a viagem para o Cruzeiro dos Diamantes os Consultores Qualificados Diamante ou acima conforme regra abaixo:

- **Diamante Elegível**

Novo Diamante que se qualificou 3 (três) vezes consecutivas ou 6 (seis) vezes alternados no período de 12 meses, será contemplado com 1 (uma) cabine e 2 (dois) acessos ao navio, sendo um acesso para um acompanhante. Deverá também se qualificar no mínimo 5k nos demais meses do período da qualificação. O embarque ocorrerá sempre no ano seguinte ao ano de conquista da viagem.

- **Diamante ou acima requalificado (que já viajou)**
O Diamante Requalificado (que já viajou) que se requalificou 12 (doze) vezes no período de 12 meses, será contemplado com 1 (uma) cabine e 2 (dois) acessos ao navio, sendo um acesso para um acompanhante.

Os Consultores deverão se apresentar no porto de Santos/SP no dia e horário marcado para o embarque. As despesas de locomoção, hospedagem, alimentação para o porto de Santos/SP são por conta do Consultor e seu acompanhante.

12.2 REGRA BÔNUS VIAGEM PUNTA CANA DOS DUPLOS DIAMANTES

Terão direito a viagem para Punta Cana dos Duplos Diamantes os Consultores Qualificados Duplo Diamante ou acima conforme regra abaixo:

- **Duplo Diamante Elegível**

Novo Duplo Diamante que se qualificou 6 (seis) vezes consecutivas ou 9 (nove) vezes alternadas no período de 12 meses, será contemplado com 1 pacote para duas pessoas, sendo um acesso para um acompanhante. Deverá também se qualificar no mínimo 15k nos demais meses do período da qualificação.

O pacote contempla passagem aérea São Paulo a Punta Cana e hospedagem num Resorte em Punta Cana.

Os Consultores deverão se apresentar no aeroporto de Guarulhos/SP no dia e horário marcado para o embarque. As despesas de locomoção, hospedagem, alimentação para o porto de Guarulhos/SP são por conta do Consultor e seu acompanhante.

12.3 REGRA BÔNUS VIAGEM PARIS DOS TRIPLOS DIAMANTES

Terão direito a viagem para Punta Cana dos Triplos Diamantes os Consultores Qualificados Triplo Diamante ou acima conforme regra abaixo:

- **Triplo Diamante Elegível**

Novo Triplo Diamante que se qualificou 6 (seis) vezes consecutivas ou 9 (nove) vezes alternadas no período de 12 meses, será contemplado com 1 pacote para duas pessoas, sendo um acesso para um acompanhante. Deverá também se qualificar no mínimo Diamante nos demais meses do período da qualificação.

O pacote contempla passagem aérea São Paulo a Paris e hospedagem num hotel em Paris. A viagem ocorrerá sempre no ano seguinte ao ano de conquista da viagem.

Os Consultores deverão se apresentar no aeroporto de Guarulhos/SP no dia e horário marcado para o embarque. As despesas de locomoção, hospedagem, alimentação para o aeroporto de Guarulhos/SP são por conta do Consultor e seu acompanhante.

12.4 REGRA BÔNUS CB 300F TWISTER OU R\$ 25.000,00 EM BÔNUS DOS BLUE DIAMONDS

Terão direito ao bônus CB 300F Twister ou R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) através de crédito no Escritório Virtual os Consultores Qualificados Blue Diamonds ou acima conforme regra abaixo:

- **Blue Diamond Elegível**

Novo Blue Diamond que se qualificou 6 (seis) vezes consecutivas ou 9 (nove) vezes alternadas no período de 12 meses, será contemplado com bônus CB 300F Twister ou R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) com crédito no Escritório Virtual. Deverá também se qualificar no mínimo Diamante nos demais meses do período da qualificação.

O pacote contempla uma moto CB 300F Twister ou R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) através de crédito no Escritório Virtual.

Caso o Consultor escolha a moto CB 300F Twister deverá retirar a moto na sede da empresa em SP. Todos os documentos, fretes e seguros deverão ser pagos pelo Consultor.

12.5 REGRA BÔNUS CARRO NO VALOR DE R\$ 80.000,00 OU R\$ 80.000,00 EM BÔNUS DOS BLACK DIAMONDS

Terão direito ao bônus carro no valor de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) ou R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) através de crédito no Escritório Virtual os Consultores Qualificados Black Diamonds ou acima conforme regra abaixo:

- **Black Diamond Elegível**

Novo Black Diamond que se qualificou 6 (seis) vezes consecutivas ou 9 (nove) vezes alternadas no período de 12 meses, será contemplado com bônus carro no valor de R\$ 80.000,00 ou R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) através de crédito no Escritório Virtual. Deverá também se qualificar no mínimo Diamante nos demais meses do período da qualificação.

O pacote contempla carro no valor de R\$ 80.000,00 ou R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) através de crédito no Escritório Virtual.

Caso o Consultor escolha o carro no valor de R\$ 80.000,00 deverá retirar o mesmo na sede da empresa em SP. Todos os documentos, fretes e seguros deverão ser pagos pelo Consultor.

12.6 REGRA BÔNUS CARRO NO VALOR DE R\$ 160.000,00 OU R\$ 160.000,00 EM BÔNUS DOS IMPERIAL DIAMONDS

Terão direito ao bônus carro no valor de R\$ 160.000,00 (cento e sessenta mil reais) ou R\$ 160.000,00 (cento e sessenta mil reais) através de crédito no Escritório Virtual os Consultores Qualificados Imperial Diamonds ou acima conforme regra abaixo:

- **Imperial Diamond Elegível**

Novo Imperial Diamond que se qualificou 6 (seis) vezes consecutivas ou 9 (nove) vezes alternadas no período de 12 meses, será contemplado com bônus carro no valor de R\$ 160.000,00 ou R\$ 160.000,00 (cento e sessenta mil reais) através de crédito no Escritório Virtual. Deverá também se qualificar no mínimo Diamante nos demais meses do período da qualificação.

O pacote contempla carro no valor de R\$ 160.000,00 ou R\$ 160.000,00 (cento e sessenta mil reais) através de crédito no Escritório Virtual.

Caso o Consultor escolha o carro no valor de R\$ 160.000,00 deverá retirar o mesmo na sede da empresa em SP. Todos os documentos, fretes e seguros deverão ser pagos pelo Consultor.

13. ORIENTAÇÕES GERAIS

- 13.1 Para ter direito ao bônus ou prêmios, o Consultor ou qualificado superior deve: (a) cumprir os requisitos da qualificação, (b) estar ativo e (c) preencher os requisitos para recebimento de bônus no mês referência. Caso contrário, ele perderá o direito aos bônus no mês corrente. Os bônus não pagos não ficarão acumulados para pagamento posterior.
- 13.2 O Consultor ou qualificado superior que permanecer inativo por 6 meses terá o cancelamento automático e definitivo de seu cadastro. Com isso, perderá definitivamente todos os direitos como Consultor, inclusive a qualificação e outras formas de ganhos. Também não terá mais direito à sua rede de patrocinados diretos e indiretos. O Consultor poderá cadastrar-se novamente no sistema somente após o cancelamento do seu cadastro. Neste caso, ingressará como Consultor, sem direito à rede que possuía e tendo que cumprir todos os requisitos para qualificar-se novamente, inclusive adquirir um novo Kit.
- 13.3 Os pedidos só serão considerados aprovados e terão validade para qualificação e bônus após a comprovação do pagamento.
- 13.4 O Consultor receberá os Bônus referentes ao seu Desempenho no mês e não sobre a qualificação máxima atingida.

14. Política para recebimento de Bônus

Para ter acesso as transferências e movimentações de créditos/bônus entre Consultores, Franquias e Centros de Distribuição os Consultores devem enviar cópia dos seguintes documentos:

- RG ou CNH (com foto)

- CPF caso não tenha o número no RG ou CNH
- Comprovante de endereço em nome do titular, caso o comprovante de endereço esteja em outro nome, deverá enviar comprovante de vínculo (parentesco, contrato de sublocação, etc)
- Número de celular atualizado com DDD
- e-mail (que poderá somente estar registrado em um único LOGIN).

Os comprovantes (fotos e documentos digitais) deverão ser enviados pelo Escritório Virtual através do LOGIN do Consultor titular.

O Consultor que quiser receber o valor em conta corrente deve emitir uma NF no valor total do resgate.

Caso o Consultor não tenha uma empresa poderá:

14.1 ABERTURA DA PESSOA JURÍDICA PARA CONVERSÃO DE BÔNUS

- Constituir uma empresa como EIRELI, LTDA. ou MEI; ou
- Tornar-se sócio de uma empresa no tipo societário como LTDA.

No caso da EIRELI ou LTDA., necessariamente precisa ter um dos CNAES descritos abaixo: • Marketing Direto - CNAE 7319-0/03; e/ou • Treinamento em Desenvolvimento Profissional e Gerencial - CNAE 8599-6/04.

No caso da MEI, necessariamente precisa ter um dos CNAES descritos abaixo:

- Operador de Marketing Direto - CNAE 7319-0/03; e/ou
- Instrutor de cursos gerenciais independente - CNAE 8599-6/04.

Modelos de tipos societários para constituição da pessoa jurídica:

- MEI – Microempreendedor Individual

14.2 ALTERAÇÃO DE ATIVIDADE OU INCLUSÃO DE ATIVIDADE DA PESSOA JURÍDICA PARA RECEBIMENTO DE BÔNUS

Para o Consultor que já possui empresa constituída, basta incluir as atividades descritas ou alterar a atividade constante no contrato social.

14.3 ABERTURA DE CONTA BANCÁRIA

Todos os bônus serão pagos no banco indicado pelo Consultor exclusivamente através de uma prévia emissão de Nota Fiscal. A conta do banco deverá ser aberta em nome da pessoa jurídica ou utilizar conta bancária pessoa física, neste caso a do próprio Consultor que deverá ser sócio da pessoa jurídica.

14.4 EMISSÃO DA NOTA FISCAL

Após a abertura da empresa para emissão da nota fiscal é preciso constar no campo "Prestador de Serviços", os dados de sua empresa. E no campo "Tomador de Serviços" deverá constar:

MOMENTS PARIS COSMETICOS LTDA

CNPJ nº 49.551.383/0001-85

Inscrição Estadual nº

Endereço:

CEP

No campo "Discriminação dos Serviços", deve conter: CNAE, Apelido do Consultor, o nome completo, data do vencimento (o dia é sempre 15, alterando os meses), e referindo-se ao bônus do mês que está sendo pago, isto é, sempre o mês anterior, sugerindo que conste a seguinte menção, a saber:

O pagamento se refere ao Apelido (descrição do apelido), de (nome completo), com vencimento em 15/XX/20XX, relativo a conversão da bonificação do mês /20XX.

No campo "Valor Total da Nota" é para constar o valor correspondente a conversão da bonificação que será paga, cujo fechamento da bonificação ocorre no dia 05 do mês subsequente, e a emissão da nota e o envio deverá ocorrer entre o dia 6 e 10, via e-mail.

Em caso de emissão de NF de terceiros para recebimento de bônus, o Consultor deverá ter uma autorização por escrito do titular da PJ com o LOGIN referente ao pagamento.

A Nota Fiscal deve conter o código municipal abaixo ou outro equivalente:

Possuir nas atividades o CNAE 7319-0/03 (Marketing Direto/Operador de Marketing Direto) e realizar a emissão de nota referente a tal atividade.

14.5 PRAZO PARA ENVIO DA NOTA FISCAL

O Consultor deverá enviar a nota fiscal de serviço mensalmente entre os dias 06 e 10, para que receba a bonificação com valor líquido adequado ao seu enquadramento, a qual deverá ser encaminhada ao seguinte e-mail: atendimento@momentsparis.com.br.

Caso a nota não seja enviada dentro do referido prazo, a conversão poderá ocorrer apenas no mês subsequente mediante o envio da competente da nota fiscal e sempre respeitando os prazos previstos.

O Consultor poderá receber somente através de um único LOGIN. O acúmulo de bônus para recebimento com NF em conta corrente de um banco é de 60 dias. Após o prazo, o saldo só poderá ser utilizado/transferido pelo Consultor no Escritório Virtual para ser utilizado no pagamento de compras.

14.6 O VALOR MÍNIMO PARA DEPÓSITO DO BÔNUS

Caso o valor do bônus no mês seja inferior R\$ 200,00, o bônus não será depositado em conta corrente e ficará disponível como crédito no Escritório Virtual do Consultor, podendo ser utilizado na compra de produtos.

14.7 INCIDÊNCIA TRIBUTÁRIA

Para conversão da bonificação em espécie, ocorrerão as incidências tributárias de acordo com a legislação aplicável.

14.8 DEMAIS ORIENTAÇÕES

- **Pessoa que recebe o Seguro-Desemprego:** pode constituir a pessoa jurídica dentre as modalidades sugeridas, PORÉM O BENEFÍCIO SERÁ CANCELADO;
- **Pessoa que trabalha registrada no regime CLT:** pode constituir a pessoa jurídica dentre as modalidades sugeridas, porém ao ser dispensada sem

- justa causa não terá direito ao seguro-desemprego;
- **Pessoa que exerce cargo público/funcionário público:** se atentar as regras da corporação que compõe, pois em alguns casos a pessoa fica impedida de constituir pessoa jurídica;
 - **Pessoa que recebe Auxílio-Doença:** pode constituir a pessoa jurídica dentre as modalidades sugeridas, PORÉM O BENEFÍCIO SERÁ CANCELADO;
 - **Pessoa que recebe aposentadoria por invalidez:** pode constituir a pessoa jurídica dentre as modalidades sugeridas, PORÉM O BENEFÍCIO SERÁ CANCELADO;
 - **Pessoa que recebe Benefício de Prestação Continuada da Assistência Social (BPC- LOAS):** pode constituir a pessoa jurídica dentre as modalidades sugeridas, PORÉM O BENEFÍCIO SERÁ CANCELADO;
 - **Pessoas que recebem Bolsa Família:** pode constituir a pessoa jurídica dentre as modalidades sugeridas, PORÉM O BENEFÍCIO SERÁ CANCELADO.

14.9 VALIDAÇÃO DOS DOCUMENTOS

A MOMENTS PARIS irá fazer a confirmação da veracidade dos documentos através de ligação. O titular do LOGIN deverá responder o e-mail de confirmação enviado pela empresa.

Os Consultores que não atenderem aos critérios descrito nesta Política receberão seus bônus em créditos normalmente no Escritório Virtual, não sofrendo nenhum prejuízo, porém, só poderão movimentar o saldo após todos os documentos serem aprovados pelo departamento responsável.

15. PEDIDOS

O prazo de entrega dos pedidos segue as regras dos Correios ou Transportadoras. A MOMENTS PARIS não tem como mudar os prazos impostos pelas empresas.

O Consultor deve manter o seu endereço de cadastro e de entrega devidamente atualizado e completo.

No caso de pedidos devolvidos pelos Correios ou Transportadora por problemas no endereço (incompleto ou incorreto) ou por falta de alguém para receber no endereço, serão reenviados após o pagamento de taxa de frete.

15.1 CONFIRMAÇÃO DE PAGAMENTO DE PEDIDOS

Os pagamentos de pedidos efetuados através de depósito bancário ou transferência por PIX, devem obrigatoriamente anexar o comprovante do pagamento com as informações abaixo e serem enviados para o email: atendimento@momentsparis.com.br

-Nome Completo

- Data, hora e código de autenticação da transação bancária do pagamento

A confirmação de pagamento é realizada em até 2 dias úteis após o recebimento das informações

Os pagamentos com Cartão de Crédito ou Boleto Bancário podem ter atrasos nas suas confirmações devido a análise de crédito da empresa administradora do gateway de recebimento. Neste caso, temos que aguardar a compensação sem poder intervir diretamente na situação.

15.2 CANCELAMENTO DE PEDIDO

Os pedidos que foram efetuados com pagamento gerados não podem ser cancelados após terem sido aprovados.

15.3 FRANQUIA E CD - LANÇAMENTOS DE PEDIDOS

As compras efetuadas nas Franquias e CDs devem ser feitos no momento da compra e na presença do Consultor que está comprando. O Consultor deve verificar no momento da compra se o lançamento foi feito e se está correto.

A MOMENTS PARIS não se responsabiliza por pedidos não lançados por Franquias e CDs e/ou por atraso nos lançamentos.

O lançamento errado, atrasado ou o não lançamento pode gerar perda de pontuação, de qualificação, de prêmios e de bônus.

Os pedidos realizados com pagamento efetuado não podem ser cancelados.

16. POLÍTICA DE TROCA

Esta POLÍTICA DE TROCA está adequada às exigências contidas na Lei n. 10.406/2002 ("Código Civil Brasileiro"), na Lei n. 8.078/1990 ("Código de Defesa do Consumidor", ou "CDC") e em demais legislações pertinentes. Ao navegar no EV e antes de adquirir os Produtos, o Usuário declara ter lido, compreendido e aceito está "Política" e demais documentos (Política de Privacidade e Termos e Condições de Uso), bem como todos os outros alertas e avisos que possam aparecer vinculados a assuntos aqui tratados, estando plenamente ciente e de acordo com eles.

As solicitações de desistência da compra serão aprovadas, desde que:

- Sejam efetuadas por meio de envio de e-mail a Central de Relacionamento MOMENTS PARIS dentro do prazo informado de 07 (sete) dias corridos, contados do recebimento do Produto;
- O Produto deve estar na embalagem original (interna/externa quando for o caso), em perfeito estado e sem vestígios de uso ou avaria e acompanhado da Nota Fiscal. E, caso tenha sido enviado algum item a título de brinde, este também deverá ser devolvido e enviado junto com o Produto.
- Caso todos os requisitos acima não forem preenchidos a MOMENTS PARIS reserva o direito de não aceitar o cancelamento da compra. Nesse caso, o produto enviado pelos Correios ou Transportadora será devolvido no endereço de entrega, acompanhado de relatório sobre o problema constatado, sem a restituição de valores, e todo o processo de devolução será cancelado. Será debitado do EV o valor referente aos fretes.

É obrigação do Consultor, Franquia ou CD no ato da entrega verificar se a embalagem está violada, se existe algum produto com defeito ou vício, se falta de algum produto, se houver, recuse o pedido e anote na Nota Fiscal o motivo da devolução.

Caso a caixa seja recebida e seja constatado itens faltantes, a MOMENTS PARIS confirmará o peso e a conferência do objeto na coleta do pedido.

Caso o Consultor, Franquia ou CD receber um produto com vício ou defeito a troca somente será efetuada após a confirmação e comprovação de defeito de fabricação ou técnico do produto.

A troca deve ser solicitada somente pelo LOGIN responsável à Central de Relacionamento MOMENTS PARIS através do email: atendimento@momentsparis.com.br

O Consultor, Franquia ou CD deve enviar vídeo ou foto do produto como confirmação do defeito, mostrando todos os produtos, lotes e validades dos mesmos e o número do pedido ou da Nota Fiscal.

O produto será verificado pela MOMENTS PARIS para constatação do vício ou defeito e caso o defeito seja confirmado, o Consultor, Franquia ou CD deverá enviar o produto para a MOMENTS PARIS, e a mesma terá um prazo de até 30 (trinta) dias corridos após o recebimento do produto para efetuar a troca.

Prazo para reclamações

Pedidos com itens faltantes possuem um prazo para reclamação de 7(sete) dias corridos do recebimento do pedido.

Produtos com vício ou defeito de fabricação ou técnico possuem um prazo legal para reclamação de 30 (trinta) dias corridos nos termos do artigo 26, inciso I, do CDC, a contar do recebimento do pedido.

No caso de trocas, as mesmas serão feitas pelo mesmo produto, caso o produto esteja indisponível no estoque será oferecido outro produto do mesmo valor ou ainda poderá ser avaliada a possibilidade de estorno do valor em crédito no saldo do Escritório Virtual. Caso haja reajuste de preço, será considerada o valor pago no ato da compra para lançamento de crédito ou troca.

A MOMENTS PARIS se reserva o direito de não efetuar troca exceto por constatação de defeito. Caso não seja constatado defeito a MOMENTS PARIS devolverá o produto ao Consultor, Franquia ou CD e o frete será debitado automaticamente do saldo do Escritório Virtual.

17. POLÍTICA DE CANCELAMENTO DE CADASTRO LOGIN

Os cadastros que ainda não adquiriram o kit inicial poderão solicitar o cancelamento após 3 (três) meses de inatividade contados da data que realizou o cadastro.

Os cadastros que já realizaram compras, poderão solicitar o cancelamento após 6 (seis) meses de inatividade, ou seja, após a última compra paga.

A solicitação de cancelamento deverá ser feita através da Central de Relacionamento e deve ser enviado uma foto do rosto com o RG ao lado do rosto e confirmação de todos os dados para comprovar a titularidade do cadastro.

17.1 Retorno de um consultor

O consultor titular ou cônjuge, que teve cancelado seu LOGIN, exceto por falta considerada grave, poderá retornar à sua condição de Consultor. Para tanto basta preencher um novo cadastro de acordo com as regras estabelecidas neste Manual de Negócios, podendo ser com o seu patrocinador original ou qualquer outro de sua livre escolha.

O Consultor que teve o seu cadastro cancelado seja por inatividade ou por solicitação própria perderá todo o direito a rede de downlines que possuía, saldo no EV e qualificações conquistadas.

18. HEREDITARIEDADE

Em caso de falecimento do consultor, o Contrato poderá ser transferido para seu herdeiro natural, de acordo com a vocação hereditária, a capacidade para suceder e as demais regras de sucessão vigentes no País.

Para formalização da sucessão de um contrato deverão ser apresentados os seguintes documentos:

- Cópia do RG e CPF do consultor falecido e do sucessor que assumirá o login de acesso ao EV;
- Cópia da Certidão de óbito do consultor;
- Havendo mais de um sucessor, deverá ser apresentada uma Renúncia formal por parte dos demais herdeiros em favor do sucessor que assumirá o LOGIN. Todos os herdeiros deverão assinar este documento e as assinaturas deverão ser reconhecidas em cartório. Juntamente com a Renúncia deverão ser apresentadas cópias do RG e CPF de todos os herdeiros renunciantes*.

**A documentação acima solicitada deverá a ser enviada a MOMENTS PARIS através do email: atendimento@momentsparis.com.br*

- Após a transferência do Contrato por herança, todos os bônus serão de direito do novo consultor do referido Contrato. Entretanto nenhum nível de reconhecimento alcançado anteriormente à cessão dos direitos do Contrato será transferido ao herdeiro ou sucessor legal.

O reconhecimento da qualificação do novo consultor será determinado, exclusivamente, com base em seu desempenho após a transferência.

Ao assumir o login de acesso ao EV, o Sucessor se compromete a cumprir tanto as cláusulas do Contrato, quanto as normas presentes

neste Manual de Negócios.
Qualquer forma de sucessão deverá ser aprovada pela MOMENTS PARIS antes de ser efetivada.
No caso de não haver herdeiro ou interesse do mesmo na continuidade do negócio, o Contrato será rescindido de acordo com as Normas descritas neste manual

Leia também o Manual de Ética MOMENTS PARIS.

Muito obrigado por você escolher a **MOMENTS PARIS!**

email: atendimento@momentsparis.com.br

Sucesso e bons negócios!

Versão atualizada em 10/07/2024