



TOPLead Franchising



Prezado Candidato,

O documento Circular de Oferta, que lhe é entregue, tem por objetivo apresentar dados e informações sobre o negócio, as características dos produtos, estratégias de comercialização, o perfil desejado do Franqueado e as condições básicas que rege mas relações entre a **TOPLead** e a rede de Franqueados.

Esta circular é parte integrante do conjunto de documentos confidenciais de franquia, e as informações aqui contidas deverão ser entendidas e aceitas, pois são a base do nosso futuro relacionamento comercial.

O documento entregue tem por objetivo a leitura e análise dos dados e informações nele contidas, para que nenhuma dúvida possa haver quanto a aquisição de uma unidade de franquia **TOPLead**.

Solicitamos que se comprometa a mantê-lo em absoluto sigilo e confidencialidade, sob pena de responder civil e criminalmente pela divulgação das informações nele contidas.

Boa leitura.

Cordialmente,

TOPLead Franchising



1.1 APRESENTAÇÃO DA CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA TOPLed:

Por este instrumento particular de CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA EMPRESARIAL, a empresa TOPLed MKT DIRETO LTDA, pessoa jurídica de direito privado devidamente inscrita na JUCESP e no CNPJ: 41.937.799/0001-24, com filial na Avenida Gisele Constantino, 1850 – Parque Bela Vista, Votorantim - SP, doravante denominada simplesmente de “TOPLed”, neste ato representado pelo seu sócio adiante descrito, vem, na qualidade de empresa FRANQUEADORA, para expansão e administração da marca “TOPLed”, apresentar e ofertar as modalidades de suas Franquias, denominadas “TOPLed **Bronze**”, “TOPLed **Prata**”, “TOPLed **Ouro**” e, conforme exposto a seguir, consoante a presente minuta devidamente redigida nos termos e tópicos específicos:

1.2 PENDÊNCIAS JUDICIAIS SOBRE O SISTEMA DE FRANQUIA OU OUTROS QUESTIONAMENTOS QUE POSSAM IMPOSSIBILITAR O SEU FUNCIONAMENTO:

Em atendimento ao inciso IV do Artigo 2º da Lei de Franquia, a FRANQUEADORA declara a quem possa interessar e em especial ao Candidato a uma Franquia “TOPLed”, que não possui qualquer pendência judicial que questione, especificamente, o Sistema de Franquia, ou ainda, litígios diversos que possam, de alguma forma, diretamente vir a impossibilitar o funcionamento do negócio ora franqueado, encontrando-se livre e desembaraçada de litígios e demandas judiciais de tal natureza, inclusive quanto à Marca “TOPLed”, não havendo nenhum questionamento (oposição) sobre a mesma junto ao I.N.P.I. (Instituto Nacional da Propriedade Industrial).

2. DESCRIÇÃO DETALHADA DA FRANQUIA “TOPLed”

A TOPLed é uma empresa da HOLDING Romano Group, que desde 2014 acumula experiência em geração de Leads no Brasil.

Com foco em prospecções de clientes através de anúncios patrocinados em Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Yahoo Ads, Bing, Tik Tok, entre outras ferramentas do Marketing Digital.

A TOPLed, conta com uma forma transparente de envio e gerenciamento dos Leads gerados, com o envio automatizado, sem possibilidades de manipulação, que garante a exclusividade e sigilo de cada Lead gerado.



CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

Contamos com uma equipe de criação que desprende do seu criativo, para elaborar campanhas novas e fiéis às necessidades de cada cliente. O que nos coloca a frente no acirrado mercado de Marketing Digital.

Assim, considerando o grande acúmulo de experiência do sócio proprietário da empresa e o grande sucesso alcançado no Ramo de Leads e Marketing Digital, no início de 2024, a empresa começou a estudar a possibilidade de franquear esse serviço e, no último trimestre do mesmo ano, o grande novo desafio para esta empresa foi à decisão de implantar o franchising, utilizando a ferramenta TOPLead, com seus vários serviços aliados.

Agora, você, empreendedor e candidato a uma franquia, conheça com maiores detalhes nosso negócio e seja mais um franqueado de sucesso operando sua loja virtual, sua empresa, com sucesso e a credibilidade da marca TOPLead.

2.1 DO NEGÓCIO “TOPLead”

Somos uma empresa que conta com programadores e publicitários com vasto conhecimento em Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Yahoo Ads, Bing, Tik Tok, entre outras ferramentas do Marketing Digital.

A geração e entrega de Leads prontos para consumo, é o ouro que os vendedores buscam para bater sua meta a cada virada de mês.

Em cada segmento temos uma métrica diferente, além de dependermos do desempenho do vendedor da outra ponta do processo, mas nossa métrica de conversão é de 30% de cada pacote em venda realizada, o que é um aproveitamento muito acima da média, se comparado com outras empresas de geração de Leads.

2.2 DOS DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DA FRANQUIA “TOPLead”:

Visando dar suporte à gestão do FRANQUEADO e manter um grau de unidade adequado em toda rede TOPLead, a FRANQUEADORA desenvolveu um formato de negócio que deve ser obrigatoriamente seguido pelo FRANQUEADO: padrões visuais e operacionais, manuais, para a implantação, operação e gestão do NEGÓCIO.

Entre tantos outros diferenciais competitivos que serão citados nesta Circular de Oferta de Franquia, que tornam a franquia “TOPLead” um grande negócio para investimento e com boa



rentabilidade mensal, citamos algumas vantagens que os clientes terão em relação a outras agências, que certamente proporcionará um aumento de sua carteira de clientes:

BENEFÍCIOS:

- Produto de Alta Procura, com o crescimento recente de 82% no período pós pandemia.
- Sem necessidade de conhecimento no MKT Digital
- Representar uma marca já validade desde 2014
- Recebimento de Leads
- Suporte 24horas, via email: sac@toplead.com.br

TREINAMENTOS:

- Treinamento Digital de como são gerados os Leads.
- Treinamento Digital de como são enviados os Leads.
- Treinamento Digital de padrões de envio de orçamentos e atendimento.
- Treinamento sobre procedimento Financeiro.
- Treinamento sobre LinkedIn.
- Treinamento sobre Facebook.
- Treinamento sobre Instagram.
- Treinamento sobre WhatsApp.

3. DAS DECLARAÇÕES DA TOPLead:

Considerando que as “DECLARAÇÕES” da empresa FRANQUEADORA a norteia em todas as suas decisões, servindo de base para a sua existência e avanço empresarial e na parceria, a mesma está contida em sua integralidade no Manual do Franqueado, que será entregue após a assinatura do contrato de franquia.

Observação: Todos os manuais e demais documentos fornecidos pela franqueadora, seja na forma física ou digital, são estritamente confidenciais, não devendo ser reproduzido e nem compartilhado com terceiros.

O Manual do Franqueado é parte integrante do Contrato de Franquia e gera obrigações para o FRANQUEADO, pois nele estão contidas normas da FRANQUEADORA e são considerados instrumentos de padronização e orientação, para que o FRANQUEADO possa implantar e



operar o NEGÓCIO FRANQUEADO corretamente e com êxito. Sendo assim, as informações nele contidas são sigilosas e devem ser mantidas em segredo.

Embora a existência e aplicação do Treinamento Inicial e outros no decorrer da parceria, cada MANUAL é complementar aos treinamentos aplicados diretamente pela FRANQUEADORA ou por empresa coligada e ou terceirizada.

O Manual é disponibilizado pela plataforma da Franqueadora, através do site e link: www.toplead.com.br/franquia/materiais, onde o FRANQUEADO terá todo acesso às instruções e materiais de apoio, bem como todo o conteúdo de treinamento clicando no link ead.toplead.com.br.

Não obstante, o treinamento é crucial para o desempenho do FRANQUEADO, que terá acesso a todo o trâmite operacional, dicas, conhecimento e alcance de novos clientes.

Com a intenção de vendas, o FRANQUEADO necessitará de computadores e telefones para realizar suas vendas, não sendo obrigatória uma estrutura operacional.

4. OBJETO DO CONTRATO: consiste:

- 1) Na transferência, pela FRANQUEADORA, de seu know-how da venda de pacotes de Leads relativos à captação em Marketing Digital, conforme padrões já adotados pela FRANQUEADORA na TOPLead.
- 2) Auxílio na prospecção de clientes; com recebimento de Leads.
- 3) No suporte administrativo e operacional do NEGÓCIO FRANQUEADO, através dos consultores de campo, e consultoria on-line.

5. MODALIDADES DE FRANQUIA E ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO

A FRANQUEADORA disponibiliza 03 (três) Modalidades de FRANQUIA, denominadas “FRANQUIA TOPLead” destinada a exploração dos serviços de captação de clientes e a realização de vendas de Marketing:

- Classificação BRONZE
 - Valor: R\$597,00 (quinhentos e noventa e sete reais).
 - À VISTA.



- Comissionamento de 15% sob venda realizada.
- Classificação PRATA
 - Valor: R\$997,00 (novecentos e noventa e sete reais).
 - À VISTA.
 - Comissionamento de 20% sob venda realizada.
- Classificação OURO
 - Valor: R\$997,00 (novecentos e noventa e sete reais).
 - À VISTA.
 - Comissionamento de 30% sob venda realizada.
- Venda em todo o território Nacional – Sem exclusividade de área;
- Treinamento Digital: Formação do Empreendedor;
- Treinamentos voltados ao Marketing Digital.
- Ajuda de Custo Condicionada, denominada “RAMPER” que consiste em, dentro dos 6 primeiros meses de operação, caso a meta seja alcançada em 75%, o comissionamento será baseado em 100% (como é o comissionamento do OURO).
- Pagamento mensal – Royalties mínimo de R\$ 599,00 ou **ISENTO** caso realize 3 vendas pagas dentro do mês.
- Receberá a comissão percentual de 10% sobre o valor bruto de vendas de Leads.

5.1. CLASSIFICAÇÃO DOS FRANQUEADOS

A classificação será baseada na performance do “FRANQUEADO” dentro de 01 (um) ano de operação e reavaliada de acordo com cada virada dos anos subsequentes. Dentre as classificações estão: inicial “BRONZE”, intermediária “PRATA” e máxima “OURO”.

5.1.1 BRONZE

- Comissionamento em 15% do valor bruto do pacote.
 - PIX: caso o pagamento tenha sido feito via PIX, pelo cliente, a comissão será paga em até 48 horas úteis.
 - CARTÃO DE CRÉDITO, BOLETO ou outra forma de pagamento, o pagamento será efetuado em até 14 dias úteis.

5.1.2 PRATA

- Comissionamento em 20% do valor bruto do pacote.
 - PIX: caso o pagamento tenha sido feito via PIX, pelo cliente, a comissão será paga em até 48 horas úteis.



- CARTÃO DE CRÉDITO, BOLETO ou outra forma de pagamento, o pagamento será efetuado em até 14 dias úteis.

5.1.3 OURO

- Comissionamento em 30% do valor bruto do pacote.
 - PIX: caso o pagamento tenha sido feito via PIX, pelo cliente, a comissão será paga em até 48 horas úteis.
 - CARTÃO DE CRÉDITO, BOLETO ou outra forma de pagamento, o pagamento será efetuado em até 14 dias úteis.

5.2. METAS PARA CLASSIFICAÇÃO DOS FRANQUEADOS

As metas são diferenciadas de acordo com a classificação do “FRANQUEADO”, como está na tabela anexa:

	BRONZE	PRATA	OURO
MENSAL	3.000 Leads	10.000 Leads	15.000 Leads
ANUAL	36.000 Leads	120.000 Leads	180.000 Leads

Todas as metas são mensais e não cumulativas.

O upgrade de CLASSIFICAÇÃO será considerado de acordo com a média de vendas dos últimos 12 meses do “FRANQUEADO”. Podendo receber upgrade ou downgrade de acordo com esses valores.

5.4. AJUDA DE CUSTO CONDICIONAL - “RAMPER”

O “RAMPER” consiste em uma ajuda de custo condicional, onde o “FRANQUEADO” recebe a comissão da classificação “OURO” mesmo sem ter sido promovido definitivamente.

Esse acelerador de comissão é válido nos primeiros 6 meses da parceria, onde, se o “FRANQUEADO” tiver optado para compra parcelada da “FRANQUIA”, poderá escolher o abatimento das parcelas dentro “RAMPER” se houver. Caso contrário, o valor das mensalidades será devido, como descrito no artigo 5.

Será concedido o benefício “RAMPER” ao “FRANQUEADO”, que alcance 75% da meta OURO, mesmo dentro dos primeiros 6 meses de parceria. Portanto, se houver 11.250 Leads,



ou mais, vendidas e pagas dentro do mês vigente, o “FRANQUEADO” receberá a comissão de 30% do valor bruto dos pacotes vendidos.

6. DAS OBRIGAÇÕES DO FRANQUEADO

Respeitar e seguir integralmente todos os padrões, políticas e normas previstas neste Contrato, ou quaisquer outras orientações escritas ou verbais estabelecidas pela FRANQUEADORA.

Atender às solicitações dos “leads” de interessados no período máximo de 01(um) dia útil.

Enviar relatórios semanais para a FRANQUEADORA, contendo informações gerenciais e operacionais das Unidades Franqueadas.

Comparecer às reuniões com a FRANQUEADORA para tratar de assuntos de interesse comum, sempre que convocado. Tais convocações serão feitas por escrito com antecedência mínima de 07 (sete) dias, ficando as despesas de deslocamento, hospedagem e alimentação exclusivamente a cargo do FRANQUEADO.

Estar sempre atualizado em relação aos procedimentos, normas, produtos ou serviços disponibilizados pela FRANQUEADORA, ou ainda, inovações implantadas nas marcas TOPLead.

Será de responsabilidade do FRANQUEADO toda e qualquer despesa com transporte, refeições, hospedagem e eventuais despesas com documentações relativas ao deslocamento deste para a fomentação e comercialização de Unidades Franqueadas.

O FRANQUEADO ficará proibido de reter quaisquer documentos pertencentes às Unidades Franqueadas que comercializar, devendo estes ser encaminhados para a FRANQUEADORA, no endereço comercial descrito no preâmbulo deste instrumento, para que sejam providenciadas as tratativas finais de assinatura de contrato e outros procedimentos próprios dos departamentos comercial e operacional.

O FRANQUEADO não reterá qualquer pagamento ou fará qualquer recebimento das Unidades Franqueadas, sendo certo que tais funções são exclusivas da FRANQUEADORA.



Deverá o FRANQUEADO enviar as negociações, documentações e solicitações de venda de novas Unidades Franqueadas à FRANQUEADORA, para que esta realize os procedimentos internos adotados no que concerne à aprovação do candidato a franqueado e formalização de seu respectivo Contrato de Franquia. Tal contrato será firmado diretamente entre a FRANQUEADORA e o terceiro, assinando o FRANQUEADO com o anuente.

Não difamar a FRANQUEADORA, a marca, seus acessórios, bem como seus produtos e serviços, seja através de manifestações ou de condutas.

Pagar pontualmente todas as obrigações contraídas para a operação da Unidade, as taxas e contribuições devidas em razão da franquia.

Acatar as disposições contidas nas Circulares Eletrônicas Normativas emitidas pela FRANQUEADORA.

Atender às solicitações de clientes direcionados no período máximo de 01(um) dia útil, podendo, após este período, ocorrer o redirecionamento deste cliente pela FRANQUEADORA para outra Unidade de Franquia, não configurando, nesta situação, invasão de território.

Permitir que a FRANQUEADORA promova inspeções e auditorias na Unidade, sempre que julgar necessário, com ampla investigação dos documentos e demais informações pertinentes às operações realizadas pela Unidade, com escopo de aferir os procedimentos do FRANQUEADO e verificar se suas obrigações estão sendo regularmente cumpridas.

Comparecer, obrigatoriamente, a qualquer Convenção promovida pela FRANQUEADORA, sendo que a taxa de Convenção será devida pelos franqueados, independentemente de sua participação, como forma de remunerar as despesas do evento.

PARA TODA E QUALQUER UNIDADE ADQUIRIDA: as vendas de qualquer natureza deverão ser feitas exclusivamente com a FRANQUEADORA, não podendo ser realizada com nenhum terceiro, Agência ou qualquer outra Empresa.

6.1. SUPERVISÃO DA REDE

A FRANQUEADORA sempre que entender necessária enviará à unidade do franqueado um Consultor de Campo encarregado de supervisionar e apoiar as atividades da franquia, verificando o seu desempenho e auxiliando na resolução de eventuais problemas operacionais.



6.2. SERVIÇOS DE ORIENTAÇÃO AO FRANQUEADO

Serão oferecidos os seguintes serviços aos franqueados:

- Apoio durante para prospecção de clientes;
- Orientação quanto à definição do Mix de Produtos e Serviços;
- Uso de canais de comunicação interna, (e-mail ou “whatsapp”), visando à atualização permanente de informações e a troca constante de ideias, elogios, e sugestões;
- Orientação à distância ao franqueado, por telefone e via eletrônica, na gestão da Franquia;
- Consultoria de campo, visando à supervisão e o apoio à operação da Franquia;
- Oportunidades de treinamentos e reciclagens de franqueados e colaboradores-chave, a critério da FRANQUEADORA.

Disponibilizar suporte técnico e supervisão da operação, bem como, o suporte pode ser prestado por e- mail, telefone, whatsapp, vídeo conferência, e qualquer meio digital a ser definido pela FRANQUEADORA.

6.3. TREINAMENTO DO FRANQUEADO

A FRANQUEADORA treinará o FRANQUEADO sobre o Sistema de Franquia “TOPLead”. O treinamento inicial será ministrado na sede da FRANQUEADORA, ou local a ser informado pela mesma, ou através de sua plataforma online.

- CONTEÚDO:
 - Posicionamento Empresarial da marca “TOPLead”;
 - Processos Operacionais;
 - Produtos e Serviços;
 - Atendimento ao consumidor;
 - Gestão do Negócio.
 - Produtos e Serviços;
 - Procedimentos Administrativos e Operacionais;
 - Liderança e Motivação de Equipe;

Os treinamentos presenciais ou on-line serão oferecidos na Cidade sede, e todo custo de deslocamento será por conta do FRANQUEADO.



OBSERVAÇÕES:

*Quando solicitado pelo FRANQUEADO, serão prestados pela FRANQUEADORA, treinamentos de reciclagem para o sócio responsável direta e pessoalmente pela gestão da franquia, cujo local será definido em comum acordo entre as partes contratantes, previamente.

6.4. ANÁLISE E ESCOLHA DO PONTO COMERCIAL

Não é necessário escolha do ponto comercial.

7. DA EQUIPE E FUNÇÃO DOS COLABORADORES QUE COMPÕEM A UNIDADE FÍSICA FRANQUEADA:

Não há necessidade de contratação de funcionários, e havendo necessidade os mesmos deverão receber treinamento disponível na Universidade Corporativa TOPLead. E caso haja algum acionamento judicial entre o colaborador e o franqueado, a franqueadora não assumirá possíveis ações trabalhistas.

8. DAS REMUNERAÇÕES:

No artigo 5, já mencionamos a relação dos investimentos do franqueado, por modalidade, para ter e manter em atividade uma Franquia TOPLead, desde a Taxa de Franquia aos pagamentos mensais onde abaixo já definimos cada termo técnico, relacionado ao NEGÓCIO ora FRANQUEADO, para a melhor interpretação desta Circular e do Contrato de Franquia:

TREINAMENTO INICIAL DO FRANQUEADO: Este treinamento, que poderá ser realizado on-line ou na sede da FRANQUEADORA, terá duração estimada de 6 (seis) dias, consecutivos ou não, conforme necessidades identificadas pela FRANQUEADORA, que será comum, independentemente da modalidade de franquia e antes de sua inauguração.

DO CONTEÚDO A SER APLICADO NO TREINAMENTO INICIAL: No treinamento inicial será aplicado o conceito do NEGÓCIO FRANQUEADO, para que o franqueado atue com excelência desde a prospecção ao fechamento de negócios.

OBSERVAÇÕES IMPORTANTES:

Quando for solicitado pelo FRANQUEADO uma reciclagem, seja para si ou para a Equipe, não será cobrado nenhum custo;

ROYALTIES: Trata-se de uma remuneração mensal paga pelo FRANQUEADO, conforme informada no Artigo 5, referente ao uso contínuo da marca e aos serviços prestados de



acompanhamento e supervisão de campo, conforme detalhado linhas à frente. O valor é fixo e existe um valor variável que é retido e cobrado sobre a remuneração bruta percebida, conforme pagamentos efetuados pelos clientes dos marketing negociados. Os pagamentos mensais são efetuados na mesma proporção que os pagamentos efetuados pelos clientes.

Os PAGAMENTOS MENSALIS remuneram a FRANQUEADORA pelos serviços e benefícios oferecidos à franquia a partir de sua entrada em funcionamento. São eles:

A licença de uso continuado da Marca TOPLead durante toda a vigência do contrato de franquia; A licença de uso continuado do modelo franqueado "TOPLead", compreendendo as informações privilegiadas, dados confidenciais e segredos do negócio, durante toda a vigência do Contrato de Franquia;

- O uso continuado dos manuais da franquia.
- Caso haja débitos de qualquer natureza em aberto poderá a FRANQUEADORA reter comissões e valores a receber.

9. DIREITOS E DEVERES DO FRANQUEADO

Entre outros direitos e deveres já mencionados neste instrumento, fica estabelecido que:

a) O FRANQUEADO deverá, logo após sua aprovação como franqueado da rede TOPLead:

- a.1. Efetuar no ato da assinatura do Contrato de Franquia, o pagamento da Taxa de Franquia, conforme condições contratadas;
- a.2. Constituir empresa com personalidade juridicamente de direito privado e devidamente inscrita nos órgãos públicos;
- a.3. Após constituída a pessoa jurídica, o FRANQUEADO deverá assinar o termo de cessão da pessoa física para pessoa jurídica;
- a.4. O treinamento do Franqueado, bem como a disponibilização de materiais de divulgação, serão disponibilizados através da Plataforma online da Franqueadora, mediante prévia realização de prova, que certifiquem que o Franqueado realizou todos os treinamentos ofertados pela TOPLead.

b) Exercer atividade profissional compatível com as condições de FRANQUEADO, de tal sorte que não desabone a prestigiosa reputação que detém a marca TOPLead no mercado;



CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

- c) Manter a identificação visual da Marca TOPLead – TOPLead nas visitas e atendimentos realizados.
- d) O FRANQUEADO deverá ter sempre à disposição todos os materiais de divulgação e outros necessários no desempenho de suas atividades de franqueado;
- e) O FRANQUEADO poderá possuir seu próprio contador, bem como deverá cumprir obrigações contábeis e fiscais.;
- f) O FRANQUEADO deverá responsabilizar-se pelo sucesso do NEGÓCIO e pela correta aplicação, tendo em vista que é empresa independente, gerida de forma autônoma, mantendo todas as informações e instruções sobre o NEGÓCIO FRANQUEADO na mais estrita confidencialidade, tendo em vista que os segredos de negócio são transmitidos desde o recebimento da Circular de Oferta de Franquia e em outros documentos confidenciais. A violação do dever de confidencialidade acima explicitado, implicará ao pagamento de 1 taxa de franquia, bem como o valor médio do pagamento mensal baseado nos últimos três meses, projetados ao período faltante de cumprimento do contrato, ambos somados, ressaltando que a obrigação principal do contrato não é apenas a taxa de franquia.
- g) O FRANQUEADO deverá responsabilizar-se pela manutenção do sigilo das informações referente ao negócio franqueado, bem como assume total responsabilidade por qualquer forma de divulgação das informações obtidas em decorrência deste instrumento, não autorizada previamente e por escrito pela FRANQUEADORA;
- h) O FRANQUEADO deverá anexar todas as vendas realizadas dentro do CRM e responder e-mails do financeiro@toplead.com.br em relação ao extrato de comissão, poderá ocorrer ajustes se necessário, não serão consideradas vendas que não forem lançadas no CRM da forma correta, que não constarem na planilha de Forecast; a FRANQUEADORA irá disponibilizar um calendário prévio de envio de extratos de comissão, prazo para emissão de nota fiscal e dos pagamentos realizados dentro do mês.
- i) O FRANQUEADO deverá, na rescisão ou término do Contrato, retirar imediatamente e às suas expensas, todos os elementos distintivos da marca TOPLead, independentemente da modalidade de franquia;



j) O FRANQUEADO deverá comparecer, caso solicitado, com sua equipe no treinamento oferecido pela FRANQUEADORA, capacitando-se para a operação do NEGÓCIO FRANQUEADO, devendo arcar com todas as despesas de locomoção, alimentação, hospedagem, entre outras realizadas;

k) O FRANQUEADO deverá responsabilizar-se pelo sucesso do empreendimento, tendo em vista que é empresa independente, gerida de forma autônoma, sendo de extrema importância a sua atuação para garantir o seu sucesso, bem como a manter todas as informações e instruções sobre o NEGÓCIO FRANQUEADO na mais estrita confidencialidade, tendo em vista que os segredos do negócio são transmitidos desde o recebimento da Circular de Oferta de Franquia e constam nos MÓDULOS do MANUAL DO FRANQUEADO e em outros documentos entregues no decorrer da parceria;

l) O FRANQUEADO deverá responsabilizar-se pela manutenção do sigilo das informações técnicas e demais instruções pertinentes ao sistema de franquia TOPLead, assumindo total responsabilidade por qualquer forma de divulgação das informações obtidas em decorrência deste instrumento, não autorizada pela FRANQUEADORA, inclusive se sujeitando a multas;

m) A FRANQUEADORA pode cancelar e/ou suspender o fornecimento de todos e quaisquer insumos com O FRANQUEADO e homologados caso ocorra atraso de pagamentos mensais, anuidade do franqueado com tal contratação, sendo assim, as partes concordam com a compensação de valores a título de multa ou qualquer pendência do Franqueado, será retida pela Franqueadora no ato da rescisão.

n) O FRANQUEADO deverá pagar pontualmente todos os valores devidos à FRANQUEADORA ou empresas coligadas, assim como aqueles que sejam devidos aos Fornecedores Homologados da rede de franquias;

o) Caso o FRANQUEADO não efetue os pagamentos mensais nas datas acordadas, poderá a FRANQUEADORA cancelar o fornecimento dos insumos da unidade Franqueada, até regularização dos débitos, bem como atuar com a compensação de valores que FRANQUEADO a receber até o pagamento integral da dívida.

10. DIREITOS E DEVERES GERAIS DA FRANQUEADORA

São considerados Direitos e Deveres da FRANQUEADORA, entre outros já estabelecidos:



- a) Garantir aos seus FRANQUEADOS o direito de utilizarem a Marca TOPLead, treinar o FRANQUEADO na operação comercial e administrativa da franquia, optando pelo treinamento presencial ou online, através de sua plataforma indicada no item 7 da respectiva C.O.F., sem qualquer ônus ao FRANQUEADO; contados da assinatura do contrato de franquia, cujo prazo é o suficiente para obtenção de seu regular credenciamento. Excepcionalmente, o referido prazo poderá ser prorrogado por período estabelecido pela FRANQUEADORA;
- b) Orientar o FRANQUEADO na resolução de problemas localizados e específicos do NEGÓCIO FRANQUEADO, sempre que assim se fizer necessário, através de profissionais treinados para supervisionar o desempenho da rede TOPLead, sem que tal caracterize ingerência ou co-gestão na administração da Unidade Franqueada; e “FRANQUEADORA”
- c) Investir e fornecer Leads Qualificados em fechar o negócio. O que não impede a prospecção autônoma pelo “FRANQUEADO”

11. MATERIAL DE APOIO DA FRANQUIA:

Todo material de apoio técnico, administrativo, operacional e comercial será disponibilizado aos FRANQUEADOS, tanto no Treinamento Inicial realizado, como no decorrer da parceria, e serão disponibilizados pela plataforma online da FRANQUEADORA, exceto os MANUAIS que, conforme já informado, serão entregues somente no Treinamento Inicial.

12. DO TERRITÓRIO DE ATUAÇÃO:

O território de atuação do FRANQUEADO será convencionado entre as partes e estabelecido no contrato de franquia, porém fica desde já convencionado que o FRANQUEADO poderá atuar fora de seu território, respeitando clientes ativos de outros franqueados, respeitando sempre autorização expressa da FRANQUEADORA.

Caso o FRANQUEADO atenda um cliente já cadastrado em outra Unidade franqueada, o mesmo terá direito à remuneração, visto que estará prestando um serviço em benefício do cliente e da Marca. Sendo a unidade, a partir desse momento, responsável pela carterização desse cliente.



13. DA EXCLUSIVIDADE DO TERRITÓRIO

A FRANQUEADORA não concede exclusividade ou preferência territorial. Assim, a FRANQUEADORA poderá comercializar ilimitadas franquias das Modalidades Ativas. Por sua vez, o franqueado poderá realizar vendas em qualquer localização.

14. SITUAÇÃO DO FRANQUEADO APÓS TÉRMINO DO CONTRATO OU RESCISÃO:

Na ocorrência da rescisão do Contrato de Franquia, independentemente do motivo, o FRANQUEADO:

Deverá cessar de imediato qualquer uso da marca associada ao contrato, inclusive dos parceiros homologados, incluindo a descaracterização do imóvel, devendo ser retirado os materiais que identificam a Marca TOPLead;

Não mais poderá explorar os serviços oferecidos pela FRANQUEADORA ou usar a “marca” e materiais TOPLead;

Deverá devolver todos os documentos que lhe foram entregues no decorrer da parceria, inclusive os MANUAIS OPERACIONAIS em comodato;

Deverá saldar eventuais débitos junto à FRANQUEADORA;

Tendo em vista que a relação jurídica existente entre as partes estabelece a perspectiva de ressarcimento dos custos com a formatação do suporte à unidade franqueada, e demais despesas decorrentes do assessoramento ao FRANQUEADO no período total de vigência do presente contrato, com o recebimento das taxas mensais no decorrer do mesmo, bem como, ressarcimento por denegrir a marca, ocorrendo violação do contrato e consequente rescisão contratual por culpa do FRANQUEADO deverá o mesmo pagar a FRANQUEADORA, o valor equivalente a 1 taxa de franquia, ressaltando que a obrigação principal do contrato não é apenas a taxa de franquia.

Restará acordada entre as partes que a ruptura contratual pelo FRANQUEADO ensejará a dedução/retenção/compensação de valores pela FRANQUEADORA, a título de multa, equivalente a 1 taxa de franquia.



CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

Fica eleita o Foro da Comarca de São Paulo, para dirimir quaisquer dúvidas ou controversas oriundas deste contrato.

Estabelece-se que a SUPERVISÃO seguirá conforme abaixo:

A franqueadora poderá realizar supervisão do franqueado e analisar seu padrão de atendimento, números, projeções, consultoria e suporte.

Os custos de visitas de consultoria de campo correm por conta da FRANQUEADORA, a não ser que a visita tenha sido solicitada pelo FRANQUEADO em data não colidente com a já programada.

A “FRANQUEADORA”, se resguarda o direito de exclusividade de atividade, no período de 3 anos, a contar da data do desacordo comercial, por se tratar de know-how e segredos comerciais trocados durante a parceria ainda estava ativa.

15. DA IDENTIDADE CORPORATIVA E ESTRUTURA FÍSICA:

Não é necessário aquisição ou aluguel de ponto comercial.

16. INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS E SEGREDOS DE COMÉRCIO:

O FRANQUEADO deverá se comprometer, por si, seus sócios, prepostos e empregados a manter sigilo, não transmitindo as informações e instruções que vierem a recebe da FRANQUEADORA ou de que vierem a tomar conhecimento em decorrência do presente Sistema de Franquia TOPLead e contidos nesta “Circular de Oferta de Franquia”, obrigando-se a não transcrever ou reproduzir, por qualquer meio ou forma, sob pena de incorrer em crime de Concorrência Desleal, conforme disposto na lei 9.279, de 15/05/1995 (Lei da Propriedade Industrial), sujeitando às penalidades aplicáveis, durante a vigência contrato e mesmo após seu término ou rescisão do mesmo. Na hipótese de ficar constatada a violação das obrigações de sigilo, a FRANQUEADORA cobrará as indenizações por perdas e danos.

Cordialmente,



