

# MANUAL DE APLICAÇÃO DA METODOLOGIA DE SEGMENTAÇÃO

(versão julho 2015)

beautycare   
BRAZIL

**ABIHPEC**  
Associação Brasileira das Indústrias de  
Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

**ApexBrasil**  
Associação Brasileira de Promoção  
de Exportações e Investimentos

[www.beautycarebrazil.org.br](http://www.beautycarebrazil.org.br)

# Índice

# Página

<b>CAPÍTULO 1: POLÍTICA DE SEGMENTAÇÃO.....</b>	<b>03</b>
1.1 Introdução	
1.2 A Política de segmentação	
1.3 Níveis de segmentação	
1.4 Enquadramento e certificação da segmentação	
1.5 Confidencialidade	
1.6 Compromisso Ético	
<b>CAPÍTULO 2: DOCUMENTOS PARA SEGMENTAÇÃO.....</b>	<b>09</b>
<b>CAPÍTULO 3: DETALHAMENTO ADICIONAL .....</b>	<b>12</b>

# CAPÍTULO 1 - POLÍTICA DE SEGMENTAÇÃO

---

A seguir encontra-se a descrição da política de segmentação, incluído o detalhamento do processo de segmentação e como utilizar o manual.

## 1.1 Introdução

O Projeto Setorial Beautycare Brazil é um acordo de cooperação técnica e financeira, desenvolvido e gerenciado pela ABIHPEC (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) em parceria com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos). Tem como objetivo apoiar e fomentar as exportações brasileiras do setor Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPPC), desde a capacitação e preparação de empresas aos mercados externos até a internacionalização.

## 1.2. A Política de segmentação

A partir da necessidade de alinhar o formato de apoio do projeto Beautycare Brazil no comércio internacional, foi criada a segmentação. Trata-se de uma ferramenta que visa o agrupamento de empresas por sua maturidade e capacidade exportadora, para atender de forma objetiva às diferentes necessidades empresariais voltadas às exportações e internacionalização.

Por meio de análise dos processos de internacionalização, da pesquisa de regulamentos nacionais e internacionais e da avaliação de competências empresariais voltadas ao setor de HPPC, foram estabelecidos alguns critérios de benefícios e competências para cada nível de segmentação. Seguindo estes critérios e exigências de acesso ao mercado internacional, ficam definidos formatos de apoio aos participantes do projeto, que passam a ter acesso a ações específicas.

São quatro níveis de segmentação: Access, Club, Top e Special.

É importante destacar que os níveis finais não são necessariamente os mais recomendados para todas as empresas, sendo mais indicado seguir o passo-a-passo garantindo assim uma inserção internacional com bases sólidas. Confira a seguir um pequeno manual descrevendo cada nível de segmentação e visite nosso site ([www.beautycarebrazil.org.br](http://www.beautycarebrazil.org.br)) para atualizações.

**Para inscrição no processo de segmentação, é obrigatório o preenchimento completo da Ficha Cadastral para Segmentação.**

### 1.3 Níveis de segmentação

As companhias encontram-se em diferentes momentos dos investimentos exportadores, sendo necessárias diferentes ações que tragam resultados efetivos a cada uma delas. Dos quatro níveis existentes o nível Club é o que apresenta maiores benefícios em relação às exigências de acesso às ações.



## 1.4. Enquadramento e certificação da segmentação

A empresa deverá avaliar a lista de competências necessárias por nível de segmentação e realizar sua auto avaliação. O enquadramento no nível solicitado se dará somente mediante a apresentação de TODOS os documentos exigidos por nível. Caso a empresa não apresente um ou mais documentos, será automaticamente enquadrada no nível anterior onde apresentar 100% da documentação exigida.

O processo de certificação é obrigatório para todas as empresas participantes do projeto Beautycare Brazil para níveis CLUB(\*), TOP e SPECIAL(\*\*). Estão dispensadas de verificação e segmentação somente as empresas do nível ACCESS, que é a porta de entrada para não exportadores. A verificação documental será realizada por uma empresa de auditoria independente contratada pela ABIHPEC e a certificação terá validade para o convênio vigente.

(\*) Empresas participantes do PEIEX poderão ser enquadradas automaticamente no nível CLUB. Para tanto, será obrigatória a informação no formulário de segmentação e a entrega do relatório de diagnóstico empresarial emitido há no máximo 6 meses.

(\*\*) Aplicação para nível Special poderá ocorrer somente para próximo convênio, mediante a proposta individual apresentada com no mínimo 08 meses de antecedência à renovação do convênio. Não haverá possibilidade de incluir novos participantes ou realizar alteração de nível para empresas já segmentadas ao nível Special durante o convênio vigente.

### 1.4.1. Renovação de certificação

Será obrigatória a renovação de certificação para a empresa que:

- Por algum motivo deixou de participar do projeto Beautycare Brazil e optar novamente pela adesão (será considerada como primeira adesão);
- Deseja pleitear outro nível de segmentação, acima do nível atual já certificado (excluindo nível Special).

## 1.4.2. Entrega de certificado

Ao final de cada certificação de segmentação, a atividade de outorga dos certificados por nível será realizada por comunicação formal da ABIHPEC e entrega de um certificado eletrônico, que terá validade durante o período do convênio vigente.

## 1.4.3. Normas e regulamentos

O projeto Beautycare Brazil deverá cumprir integralmente todas as normas e regulamentos descritos no Manual de convênios da Apex-Brasil. Para novos convênios, serão respeitadas as regras vigentes no momento de sua renovação, podendo então ocorrer ajustes de conteúdo deste manual de segmentação, de forma a cumprir às determinações e regulamentos vigentes.

## 1.4.4. Cronograma Geral de Verificações do Projeto de Exportação

Verificar calendário de ações Beautycare Brazil no site ([www.beautycarebrazil.org.br](http://www.beautycarebrazil.org.br))

## 1.5. Confidencialidade

Todas as informações disponibilizadas para o Projeto Beautycare Brazil são de uso exclusivo aos propósitos identificados na relação de cooperação entre a empresa, a ABIHPEC e Apex-Brasil. Informações relacionadas aos níveis de capacidade e maturidade só poderão ser divulgados caso haja autorização específica da empresa participante. As situações específicas de divulgação deverão ser sempre realizadas de comum acordo entre empresas e entidade setorial, bem como focadas no interesse comum do Projeto Beautycare Brazil e seus apoiadores e patrocinadores.

Será permitida a divulgação consolidada dos dados levantados pela verificação sem identificação individual das empresas, sendo feitas apenas referências ao grupo de empresas participantes do Projeto Beautycare Brazil.

## 1.6. Compromisso Ético

O processo de segmentação deverá ter o compromisso da imparcialidade, da objetividade e da não permissão de conflitos de interesses por parte dos avaliadores. Ameaças a estes critérios comprometem a fidedignidade da avaliação e enviam seus resultados com consequências negativas para a lisura do processo avaliativo.

Como existem várias formas de atividades, relacionamentos e outras circunstâncias que podem ameaçar a seriedade desta avaliação, a ABIHPEC identificou algumas destas ameaças que podem exercer algum tipo de pressão ou mesmo direcionar os resultados da avaliação. Estas ameaças incluem, mas não se limitam à:

- Envolvimento financeiro de algum tipo entre Verificadores e Empresas
- Compromissos com Empresas participantes ou parceiras que possam exercer pressão de decisão
- Relacionamento pessoal e familiar
- Presentes e brindes
- Conflitos de interesse

Identificadas quaisquer destas características ou outras que comprometam a idoneidade da avaliação, as partes conscientes deverão reportar tais circunstâncias à ABIHPEC no interesse comum das empresas participantes do projeto Beautycare Brazil.



## CAPÍTULO 2 – DOCUMENTOS PARA SEGMENTAÇÃO

---

Será necessário apresentar TODOS os documentos exigidos para o nível de segmentação pretendido para comprovação das informações indicadas.

**Legenda:** Quadro de documentos que deverão ser apresentados por nível de segmentação (obrigatório)



**Documentos que possuem descritivo mínimo para referência (procure pelo número do no capítulo 3 – detalhamento adicional)**

COMPETÊNCIA 1 - GESTÃO EMPRESARIAL PARA INTERNACIONALIZAÇÃO						
Tipo		Nº documento	Documentos a serem apresentados pela Empresa	Necessário para níveis		
				Club	Top	Special
1	Plano de Internacionalização	1	Plano de Internacionalização - para os níveis Top ou Special , é obrigatório incluir todos os mercados onde pretendem realizar ações de posicionamento de marca e/ou imagem internacional	X	X	X
2	Registro de marca	2	Certificado de Registro de Marca ou Protocolo de Solicitação de Registro em ao menos um mercado internacional (documento nº1). Em caso de promoção em ponto de venda (PDV) e ativação de marca, são exigidos certificado para <u>todos</u> os mercados onde há intenção de realização das ações	X	X	X
3	Processo de exportação	3	Descrição dos processos de exportação passo a passo (em qualquer formato) – Para empresas que visam subir de nível, apresentar melhorias no processo desde a última segmentação	X	X	X
COMPETÊNCIA 2 - CAPACITAÇÃO REGULATÓRIA						
Tipo		Nº documento	Documentos a serem apresentados pela Empresa	Necessário para níveis		
				Club	Top	Special
4	Legalidade sanitária	4.1	Licença Sanitária vigente ou protocolo do pedido de renovação	X	X	X
		4.2	Autorização de Funcionamento para indústria armazenagem e/ou distribuição checado por CNPJ no site da ANVISA. No caso de terceirização de fabricação, autorização de armazenagem e/ou distribuição	X	X	-
		4.3	Certificado de autorização de funcionamento expedido pela ANVISA, caso Portugal seja um dos mercados-alvo definidos no plano de internacionalização (documento nº1)	X	X	X
		4.4	Comprovação de notificação, registro de produto ou dossiê técnico de acordo com a legislação vigente nos mercados citados no plano de internacionalização onde ocorrerão ações de posicionamento de marca e/ou imagem internacional	-	X	X
COMPETÊNCIA 3 – NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL						
Tipo		Nº documento	Documentos a serem apresentados pela Empresa	Necessário para níveis		
				Club	Top	Special
5	Preços e Catálogo	5.1	Tabela de Preço para mercado externo – mínimo 01 INCOTERM	X	X	X
		5.2	Catálogo de Produtos para mercado externo	X	X	X
6	Documentos comerciais para exportação	6.1	Contrato de distribuição, compra e venda internacional ou representação comercial (exceto se empresa possuir estrutura própria no exterior – apresentar evidência)	-	X	X
		6.2	Comprovação de habilitação no SISCOMEX (RADAR) – a empresa que ainda não possuir o seu próprio registro, deverá apresentardocumento (RADAR) da empresa por onde realiza suas exportações	X	X	X

COMPETÊNCIA 3 - NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL (1/2)						
Tipo		Nº documento	Documentos a serem apresentados pela Empresa	Necessário para níveis		
				Club	Top	Special
7	Sistema de expedição	7.1	Evidência de sistema integrado de faturamento e expedição que inclua emissão de nota fiscal eletrônica	-	X	X
		7.2	Evidência de embalagem homologada para o transporte internacional para carga perigosa (IMO ou IATA) – aplicável para empresas que têm no mix de produtos para exportação (Ficha Cadastral para Segmentação) esmalte, aerossol, colônias, pó descolorante, desodorante e perfumes ou gel antisséptico (documentação de embarque)	-	X	X
		7.3 	Embalagem secundária adequada para a exportação - obrigatório o preenchimento do formulário 7.3 e comprovação/evidência do uso de embalagem secundária (imagens)	-	X	X
8	Plano de fornecimento de material promocional	8 	Plano de fornecimento de material promocional	X	X	-
9	Relacionamento com equipe interna e compradores	9	Evidência de disseminação de estratégia para equipe de vendas própria ou do parceiro comercial (ex. comprovação de sequência de treinamentos da equipe de vendas)	-	-	X
COMPETÊNCIA 4 - POSICIONAMENTO INTERNACIONAL						
Tipo		Nº documento	Documentos a serem apresentados pela Empresa	Necessário para níveis		
				Club	Top	Special
10	Posicionamento de marketing	10.1	Coletânea de matérias publicadas sobre a empresa no Brasil e exterior nos últimos 12 meses	-	X	X
		10.2	Plano estratégico de posicionamento de marca e/ou imagem	-	X	X
11	Investimento em competitividade	11.1	Relatório de sustentabilidade	-	-	X
		11.2	Participação nas reuniões da área de Meio Ambiente da ABIHPEC	-	-	X
		11.3	Participação em eventos do Instituto de Tecnologia e Estudos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ITEHPEC). Verificação será feita internamente, portanto não é necessário apresentar documentos comprobatórios	-	X	X
		11.4	Associação ao Instituto de Tecnologia e Estudos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ITEHPEC). Verificação será feita internamente à ABIHPEC, portanto não é necessário apresentar documentos comprobatórios	-	-	X
12	Base internacional	12.1	Evidência de no mínimo 1 base própria no exterior <b>há no mínimo 05 anos consecutivos</b> (escritório comercial, planta produtiva ou filial)	-	-	X
		12.2	Total das exportações da empresa deverá representar no mínimo 75% do faturamento líquido de produtos HPPC (ou mínimo USD 10 milhões - dólares americanos)	-	-	X
COMPETÊNCIA 5 - PROMOÇÃO DE IMAGEM INTERNACIONAL						
Tipo		Nº documento	Documentos a serem apresentados pela Empresa	Necessário para níveis		
				Club	Top	Special
13	Apresentação e atendimento à imprensa	13	Evidência de estrutura de atendimento à imprensa no exterior (ex. contratos com terceiros ou equipe, relatórios de assessoria de imprensa ou RP, releases de imprensa com contato da equipe)	-	X	X
14	Planejamento de comunicação	14.1	Plano de comunicação	-	-	X
		14.2	Mecanismo de avaliação de resultado de imagem e marca nos mercados com projeto individual	-	-	X

## CAPÍTULO 3 – Detalhamento adicional

---

- ❏ Descreve em detalhes instruções ou requisitos mínimos adicionais de alguns documentos do Capítulo 2. A numeração deste Apêndice segue a mesma numeração dos documentos na Lista de Documentos do Capítulo 2. Por exemplo, o documento nº8 (Plano de fornecimento de material promocional), tem seus requisitos mínimos detalhados neste detalhamento também sob nº 8.

Lembramos que os modelos apresentados são para referência de conteúdo mínimo necessário por documento solicitado para segmentação, portanto as empresas poderão apresentar documentos personalizados, desde que os mesmos contenham informações mínimas necessárias apontadas nos documentos a seguir.

1	<b>PLANO DE INTERNACIONALIZAÇÃO</b>	Necessário para níveis	Club	Top	Special
---	-------------------------------------	------------------------	------	-----	---------

**Favor apresentar Plano de Internacionalização** (em qualquer formato), que conste com todos os conteúdos mínimos abaixo descritos por nível. Para facilitar, a ABIHPEC elaborou uma planilha simplificada de orçamento para investimento de participação nas ações do projeto, denominado Planejamento de Participação nas Ações do Projeto Setorial, baseado no cronograma de ações do projeto, que pode ser utilizado como Plano de Internacionalização. Este modelo pode ser a base de um planejamento, mas idealmente deve haver outros conteúdos que auxiliem a estratégia de exportação com informações citadas abaixo. Planilha de planejamento poderá ser solicitada diretamente à equipe do projeto Beautycare Brazil - indicação de uso somente para empresas do nível Special.

CLUB
<b>CONTEÚDOS MÍNIMOS</b>
Detalhamento das ações do projeto Beautycare Brazil dos quais a empresa planeja participar e orçamento destinado. Para ações comerciais, informar mercados.
TOP
<b>CONTEÚDOS MÍNIMOS (CUMULATIVO COM OS ANTERIORES)</b>
<b>RANQUEAMENTO DE MERCADOS</b> - Fornecer lista de mercados-alvo do projeto ranqueados por grau de interesse, indicando que tipo de ação comercial pretende realizar em cada um dos mercados (feiras, projeto imagem, ativações de marca, PDV.)
<b>ANÁLISE DE COMPETITIVIDADE DA EMPRESA</b> - Concorrência: quem são os concorrentes, suas marcas, os canais de distribuição que operam (sugerimos realizar quadro comparativo com canais de mercado informados em estratégia de entrada)
<b>ESTRATÉGIA DE ENTRADA</b> – Com base na análise de competitividade da empresa, fornecer para cada mercado-alvo onde há interesse em fazer ações de Sampling, Promoção em PDV e Ativação de marca, pelo menos os seguintes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Canais e intermediários a serem utilizados;</li> <li>- Canais: quais os canais de distribuição possíveis;</li> <li>- Público-alvo;</li> </ul>
<b>PLANO DE INVESTIMENTO INTERNACIONAL</b>
- Valor total e quebras dos investimentos para vendas internacionais
<b>RESULTADOS INTERNACIONAIS</b>
- Metas em valor (U\$ ton/FOB) por país - Metas em percentual de representatividade no faturamento total da empresa
SPECIAL
<b>CONTEÚDOS MÍNIMOS (CUMULATIVO COM OS ANTERIORES)</b>
<b>PLANO AVANÇADO</b>
- Cronograma de Execução Físico-financeira
- Plano de Cooperação com o Projeto
- Análise de Impacto na Participação do Projeto de Exportação (metas gerais e específicas)

5.1	<b>TABELA DE PREÇO PARA MERCADO EXTERNO</b>	Necessário para níveis	Club	Top	Special
-----	---	------------------------	------	-----	---------

**Favor apresentar Política Comercial/ Tabela de preços** (em qualquer formato), em que constem todos os conteúdos mínimos abaixo. A empresa pode ter políticas comerciais diferentes para cada mercado.

CONTEÚDOS MÍNIMOS DA POLÍTICA COMERCIAL	
<b>POLÍTICA COMERCIAL</b>	Condições para Pagamento
	Política de descontos
<b>TABELA DE PREÇOS</b> (em inglês, se referente ao mercado externo)	<b>Código</b> do produto orientado por sistema de expedição, em geral possui 4 dígitos podendo variar por perfil de empresa e produto (deve ser o mesmo do catálogo)
	<b>N.C.M.</b> Nomenclatura Comum do Mercosul – é o método de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e respectivas descrições que incorporam os padrões internacionais do Sistema Harmonizado. (SH)
	<b>Descrição</b> resumida do produto (marca, tipo, volumetria)
	<b>Preço Unitário</b> (US\$ se mercado externo, R\$ se mercado interno) - Valor por unidade do produto (líquido + embalagem primária)
	Se política para mercado externo, fornecer <b>INCOTERM</b> , isto é, o termo comercial internacional de referência ao preço exibido ex.: FOB Santos, Brazil; CFR Lisboa, Portugal Se política para mercado interno, indicar inclusão/exclusão de frete ou área de validade do preço
	<b>Quantidade</b> de unidades do produto <b>por Caixa</b> Coletiva
	<b>Preço por Caixa</b> (US\$ se mercado externo, R\$ se mercado interno) - Valor por produtos em embalagem coletiva
	<b>Prazo de Validade dos Preços</b> - Período em que os preços praticados pela empresa estão em vigor
	<b>Pedido mínimo</b> requerido para viabilizar envio do produto
	<b>Prazo de entrega</b> do produto na condição indicada para o INCOTERM (em dias)

**Favor apresentar Catálogo de Produtos** (em qualquer formato), que conste com todos os conteúdos mínimos abaixo. A empresa pode ter catálogos diferentes para cada mercado.

<b>CLUB (CONTEÚDO MÍNIMO DO CATÁLOGO DE PRODUTOS)</b>
<b>Logo de identificação visual da empresa</b>
<b>Catálogo dos produtos conforme Mix de exportação ou mercado interno</b>
<b>Imagem dos produtos</b>

<b>NIVEIS TOP E SPECIAL – OBRIGATÓRIO APRESENTAR CATÁLOGO COM CONTEÚDO CITADO ACIMA E INFORMAÇÕES LOGÍSTICAS</b>
<b>SUGESTÃO PARA ELABORAÇÃO DE UM CATÁLOGO DE PRODUTOS COMPLETO PARA EXPORTAÇÃO</b>
Descrição dos produtos indicando diferencial conceitual, benefícios, forma de uso, volumetria ou peso do produto por unidade
Ao final do Catálogo (normalmente contracapa) tabela contendo:
- Código do Produto (mesmo código apresentado na tabela de preços do documento 5.1)
- NCM*
- EAN 13*
- DUN 14*
- Peso unitário do produto*
- Peso unitário da caixa coletiva*
- Dimensões externas da caixa coletiva*
- Quantidade de caixas por pallet*
- Peso do pallet*
- Dimensões do pallet*
- Quantidade de caixas por container 20' e 40' se carga não paletizada*
- Quantidade de pallets por container de 20' ou 40'*
- Prazo de validade do produto em meses*

<b>6.2</b>	<b>COMPROVAÇÃO DE HABILITAÇÃO AO SISCOMEX (RADAR)</b>	Necessário para níveis	Club	Top	Special
------------	---	------------------------	------	-----	---------

Favor comprovar habilitação no SISCOMEX de acordo com o nível pretendido.

<b>Club</b>	Exigido HABILITAÇÃO SISCOMEX (SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR) EM QUALQUER UMA DAS SUBMODALIDADES: EXPRESSA, ILIMITADA OU LIMITADA
<b>Top</b>	Exigido HABILITAÇÃO SISCOMEX (SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR) EM QUALQUER UMA DAS SUBMODALIDADES: EXPRESSA, ILIMITADA OU LIMITADA
<b>Special</b>	Exigido HABILITAÇÃO SISCOMEX (SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR) EM QUALQUER UMA DAS SUBMODALIDADES: EXPRESSA, ILIMITADA OU LIMITADA

Serão aceitos documentos comprobatórios, por exemplo, formulários para habilitação ao SISCOMEX, protocolos de solicitação e printscreen de telas de acesso restrito ao Sistema.

Para mais informações sobre a habilitação, acessar o site <http://www.receita.fazenda.gov.br/aplicacoes/atbhe/tus/Servico.aspx?id=2&idArea=1&idAssunto=16>.

Outras informações sobre a legislação: Instrução Normativa Nº 1.288, de 31/08/2012 e Ato Declaratório Executivo COANA Nº 33, de 28/09/2012.



**PARA VERIFICAÇÃO PRESENCIAL.**

**Caso a embalagem secundária não represente risco para a chegada segura dos produtos vendidos, a Empresa estará conforme.**

PROCESSO	AVALIAÇÃO DE EMBALAGEM SECUNDÁRIA PARA EXPORTAÇÃO
Se a empresa paletiza a mercadoria destinada à exportação	A empresa paletiza a mercadoria para exportação? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
	- O pallet é revestido com filme pvc? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
	- É utilizado cinta de segurança? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
	- São utilizadas cantoneiras? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
	Tipo de material do Pallet: <input type="checkbox"/> Madeira <input type="checkbox"/> PVC/plástico <input type="checkbox"/> Papelão
	Apresentado certificado de fumigação em caso de pallet de madeira? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Se a empresa não paletiza e embarca em caixas coletivas estufadas em contêineres	<input type="checkbox"/> Pallet Box <input type="checkbox"/> Caixa de papelão com ondulação tripla <input type="checkbox"/> Outro tipo. Qual?
Marcação das caixas e/ou pallets	Itens imprescindíveis na marcação das caixas: <input type="checkbox"/> Nome e endereço, completos, do importador (destinatário) <input type="checkbox"/> Marca, numeração* e número de referência dos volumes <input type="checkbox"/> Peso bruto <input type="checkbox"/> Peso líquido <input type="checkbox"/> Aeroporto ou Porto de origem <input type="checkbox"/> País de origem <input type="checkbox"/> Aeroporto ou Porto de destino <input type="checkbox"/> País de Destino <input type="checkbox"/> Código de barras do produto (DUN 14) – aplicável somente à caixa coletiva, não para pallet

\* Numeração

Exemplo de numeração: Se o embarque é composto por 150 caixas, deve conter a informação:

1 de 150, 2 de 150, 3 de 150 ... 150 de 150

<b>8</b>	<b>PLANO DE FORNECIMENTO DE MATERIAL PROMOCIONAL</b>	Necessário para níveis	Club	Top
----------	--	------------------------	------	-----

**Favor apresentar Plano de Fornecimento de Material Promocional** (em qualquer formato), que conste com todos os conteúdos mínimos abaixo por nível.

CLUB
<b>CONTEÚDOS MÍNIMOS</b>
Material explicativo dos produtos
Manual de aplicação da identidade visual
Descrição do que será fornecido para o distribuidor e instruções de como devem ser utilizados ou mantidos
TOP
<b>CONTEÚDOS MÍNIMOS (CUMULATIVO COM OS ANTERIORES)</b>
Fornecer estimativa da quantidade necessária, características dos materiais (tamanho, cor, desenho etc.) e possíveis fornecedores para cada material: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Display</li> <li>- Flyers (folhetos explicativos sobre o produto)</li> <li>- Uniformes</li> <li>- Kits promocionais (brindes)</li> </ul>
Política de Incentivos para Promotores e/ou equipe de Venda do distribuidor (ex.: premiações)
Plano de Treinamento para promotores de venda dos distribuidores: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conteúdo dos treinamentos</li> <li>- Duração</li> <li>- Periodicidade (mínimo 1x por ano)</li> </ul>
Se aplicável, plano de treinamento dos profissionais (via distribuidor) que aplicarão o produto final em ações no PDV ou de ativação de marca: conteúdo do treinamento, duração, periodicidade (mínimo 2x por ano)

# beautycare

BRAZIL



 **ABIHPEC**  
Associação Brasileira da Indústria de  
Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

 **ApexBrasil**  
Associação Brasileira de Promoção  
de Exportações e Investimentos

[www.beautycarebrazil.org.br](http://www.beautycarebrazil.org.br)