

Partner Incentive Program 2022

Marketing Latam



Regulamento

1. Realizadora

1.1 Este Programa de Incentivo, denominado “Liferay Partner Incentive Program” (“**Programa**”), é realizada pela Liferay Latin America Ltda., inscrita no CNPJ/MF sob nº 11.902.443/0001-94, com sede na Rua dos Arcos, 160, Sala 18, Poço, na Cidade de Recife, Estado de Pernambuco, CEP 52. 061-180, doravante denominada Liferay Latam ou ORGANIZADORA.

1.2. A realização do presente Programa consiste em mera liberalidade da Liferay Latam, destinada aos seus parceiros comerciais e suas equipes, elegíveis nos termos deste Regulamento, os quais não possuem qualquer vínculo empregatício com a ORGANIZADORA.

2. Abrangência e vigência do programa

2.1. Esta Campanha será realizada pontualmente, em todo o território Brasileiro, com período de vigência de 01 de Julho de 2022 a 31 de Dezembro de 2022, podendo ser prorrogada, alterada ou cancelada pela Liferay Latam a qualquer momento, a seu único e exclusivo critério.

3. Objetivo

3.1 O Programa tem como objetivo impulsionar negócios através dos parceiros comerciais, promovendo, através de uma ação de incentivo para as entidades parceiras da Liferay e seus representantes de vendas elegíveis nos termos do item 4 abaixo, premiando, conforme critérios e condições aqui definidos, os que obtiverem melhor desempenho em relação a pontuação descrita nos itens 6.2 e 6.5 durante o período do programa.

4. Participantes elegíveis e Categorias

4.1 São elegíveis para participação na campanha (i) as pessoas jurídicas que tenham relação de parceria contratada com a Liferay Latam (a seguir “**Parceiros**”) e (ii) os colaboradores devidamente contratados que exerçam cargos de executivos de vendas nos Parceiros (a seguir “**Executivo de Vendas**”). Os Parceiros e Executivos de Vendas serão, em conjunto, denominados “**Participantes**”.

4.1.1. Fica vedada a participação de quaisquer outras pessoas físicas que não se enquadrem na condição de integrante da equipe comercial dos Parceiros, assim como de pessoas que trabalham na força de venda direta da Liferay.

4.2. A campanha se dará em duas categorias: Parceiros e Executivos de Vendas.

4.2.1. Para todos os fins e efeitos de realização desta Campanha, os Parceiros e Executivo de Vendas não concorrem entre si, ficando a participação de cada Participante adstrita ao seu grupo de participação específico. Assim, podemos estabelecer que os Parceiros serão classificados apenas e tão

somente entre os demais Parceiros participantes. Da mesma forma, os Executivos de Vendas serão classificados apenas e tão somente entre os demais Executivos de Vendas participantes.

5. Forma de participação e elegibilidade

5.1. Os participantes estarão automaticamente participando da campanha sem a necessidade de cadastro e/ou adesão prévia, podendo consultar as regras de participação constantes neste regulamento no site www.liferay.com/pt/web/l/partner-incentive-campaign-brasil-2022. Os participantes que assim desejarem podem solicitar sua exclusão da campanha mediante comunicação à equipe de Marketing da Liferay Latam, através do email marketing-br@liferay.com.

5.1.1. Poderão participar da Campanha novos Parceiros que se filiem ao ecossistema da Liferay Latam durante o período da Campanha, assim como seus respectivos executivos de vendas.

5.1.2. Caso o Parceiro perca esta qualidade no período da Campanha, será automaticamente excluído da Campanha. O mesmo acontecerá com os seus respectivos executivos de vendas.

5.2.1. Serão aceitas inclusões de novos Executivos de Vendas após iniciada a Campanha.

5.3. Para efeito de apuração, somente serão consideradas as ações válidas cujas etapas descritas no item 6 forem concluídas com sucesso e possuírem o devido registro a depender do tipo de atividade.

5.4. Para a categoria de Parceiros apenas serão elegíveis à premiação da campanha, os parceiros que completarem a pontuação mínima de 150 pontos, conforme descrito no item 6.2.

5.5. Na categoria Executivo de vendas, estarão elegíveis aos os Executivos de Vendas que somarem o maior número de pontos no ranking final, respeitando a elegibilidade da pontuação mínima de 50 pontos.

5.6. Além dos prêmios mencionados, haverá uma premiação extra (a seguir referida como "vendeu-ganhou") para os executivos de vendas que fecharem negócios em "Liferay Experience Cloud", conforme item 6.7.

6. Regras Gerais e Resultado

6.1 Os participantes da Campanha deverão cumprir as atividades listadas conforme item 6.2 e 6.3 para somar pontos em suas respectivas categorias.

6.2 Para o resultado da categoria de Parceiros, será considerada a pontuação correspondente à realização das ações descritas abaixo:

6.2.1 Realização de atividade de Marketing em conjunto com a realizadora:

- Participação de Eventos co-branded (Indústria) - 40 pontos
- Execução de Webinar e Roadshows co-branded - 20 pontos
- Patrocínio em Conferência Liferay - 40 pontos
- Publicação de Blogs ou de assets (em conjunto) - 20 pontos

- Execução de Campanha digital (em conjunto) - 30 pontos
- Publicação de caso (conjunto) - 30 pontos

6.2.2 Cumprimento de Certificações:

- DXP versões antigas - 10 pontos (por cada novo funcionário certificado no ano)
- DXP última versão - 20 pontos (por cada novo funcionário certificado no ano)
- Certificação DXP Cloud - 50 pontos (por parceiro)
- Certificação Commerce - 50 pontos (por parceiro)

6.2.3 Registro de novas oportunidades de negócio:

- Novas oportunidades de NB - 30 pontos
- Novas oportunidades de NPEB - 20 pontos

6.3. As atividades listadas no item 6.2.1 e 6.2.2. devem ser realizadas e finalizadas dentro do ano para serem consideradas para o ranking.

6.3.1 Serão consideradas, de forma retroativa, as atividades e certificações realizadas e finalizadas pelos parceiros dentro do ano de 2022.

6.4. Referente ao registro de oportunidades, serão consideradas para o programa, apenas as oportunidades do tipo Novos Negócios (New Business) e Novos Projetos de Negócios Existentes (New Project Existing Business) vinculadas àquele parceiro no CRM na Liferay e validadas durante o período da campanha, de 1 de julho a 31 de dezembro de 2022.

6.4.1 Serão consideradas para apuração somente as oportunidades identificadas pelo partner e cadastradas no Partner Portal durante o período da Campanha, além do preenchimento do [formulário adicional de qualificação da oportunidade](#), mediante validação da Liferay.

6.5 Para a categoria de Executivo de Vendas, será considerada a pontuação correspondente ao fechamento de negócios entre 1 de julho e 31 de Dezembro de 2022, conforme regras descritas abaixo:

- Fechamento de Novas logos - 10 pontos
- Fechamento de Novos negócios - 20 pontos a cada USD 20.000 fechados
- Fechamento de Extensão em Negócios Existentes (New Project Existing Business e Existing Business) - 10 pontos a cada USD 20.000 fechado

6.5.1. **Acelerador:** Para os fechamento de New Business ou Migração / Upgrade de versões antigas em clientes existentes para o Liferay Experience Cloud ou Liferay Experience Cloud Self-Managed (antigo DXP Cloud), serão adicionados 10 pontos extras a cada USD 20.000 fechados.

6.6. Para os Executivos de Vendas, serão considerados os fechamentos de negócios das oportunidades cadastrados no partner portal e no CRM da Liferay, vinculados ao seu cadastro do partner portal, após validação da realizadora.

6.7. Referente à premiação da mecânica "Vendeu-Ganhou", será considerada a data da assinatura do contrato referente ao fechamento de New Business ou Existing Business que incluam a oferta Liferay Experience Cloud durante o período da campanha, independente do valor do deal. Para receber o

bônus extra, somente serão considerados os negócios que estejam vinculados a uma oportunidade cadastrada pelo executivo de vendas no partner portal e vinculadas ao mesmo no CRM da Liferay.

6.8. O resultado final será divulgado no site

<https://www.liferay.com/pt/web/l/partner-incentive-campaign-brasil-2022> até 15 (quinze) dias após o término da Campanha.

7. Validação e desempate

7.1 Todas as ações contidas nos itens 6.2, serão validadas pela realizadora para serem consideradas suas respectivas pontuações.

7.2 As atividades descritas no item 6.2.1 serão validadas pela área de Marketing mediante a execução, conclusão e pagamento, caso haja.

7.3 As certificações descritas no item 6.2.2 serão validadas através da plataforma Kryterion durante o ano de 2022.

7.4. As oportunidades cadastradas no Partner Portal, de acordo com a seção 6 acima, durante o período da Campanha, serão validadas de acordo com o procedimento descrito nas seções abaixo.

7.4.1 A oportunidade será validada pelo time de Sales Development da Liferay Latam após cadastro no Partner Portal e preenchimento do [formulário adicional de qualificação da oportunidade](#) a ser respondido pelo Participante.

7.4.1.1 O formulário de qualificação da oportunidade será enviado para o email do Participante em até 2 (dois) dias úteis após o registro da oportunidade no Partner Portal e deverá ser preenchido com todas as informações pelo Participante e devolvido para o time de Sales Development da Liferay Latam em até 5 (cinco) dias úteis.

7.4.1.2 Só serão aceitos os formulários que tenham todos os campos obrigatórios preenchidos.

7.4.2. Uma vez enviado o formulário com as informações necessárias e obrigatórias de volta, o time de Sales Development da Liferay Latam terá até 2 (dois) dias úteis para analisar a oportunidade registrada e responder ao Participante se a referida oportunidade foi de fato validada.

7.4.3. Após validação, a oportunidade estará registrada no CRM (Customer Relationship Management) da Liferay Latam.

7.5 Em caso de empate entre dois ou mais participantes, os critérios utilizado para o desempate serão:

- **Categoria Parceiros:** Aquele que tiver maior número de oportunidades cadastradas e válidas no período da campanha (1 de julho a 31 de dezembro de 2022). Caso ainda haja empate, será considerado o parceiro que primeiro registrou a maior quantidade de oportunidades.

- **Categoria Executivo de Vendas:** Aquele que tiver maior amount de New Business ou New Project em Existing Business de Liferay Experience Cloud. Caso ainda haja empate, será considerado o maior amount total de New Business.

8. Premiação

8.1. Os participantes contemplados nesta campanha que atingirem a pontuação máxima em cada categoria, respeitando os limites mínimos de elegibilidade, conforme itens 5.4 e 5.5 , durante o período da campanha, farão jus ao recebimento da seguinte premiação:

8.1.1 Partner

1º lugar: 1(um) gift card da Americanas.com ou similar no valor de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) ou equivalente em moeda nacional.

8.1.2 Executivos de Vendas

1º lugar: 1 (uma) viagem para 2 (duas) pessoas em resort com sistema all inclusive no Nordeste brasileiro, no período de abril/maio ou setembro/outubro de 2022. O prêmio incluirá trecho de passagem nacional com mala de mão incluída, 3 diárias de hospedagem em quarto duplo e traslado aeroporto-hotel-aeroporto.

8.1.2.1 Qualquer outra despesa extra não mencionada no ponto 8.1.2 será responsabilidade do vencedor.

8.1.3 Vendeu-ganhou

A cada New Business ou Existing Business fechado que inclua a oferta Liferay Experience Cloud, o executivo de vendas ganha instantaneamente um vale-presente de R\$ 1.500,00 (Mil e quinhentos reais) da Americanas.com ou similar.

8.2. Caso os prêmios acima não estejam disponíveis, a ORGANIZADORA se vê no direito de fornecer um prêmio similar com o mesmo valor de mercado.

9. Entrega dos prêmios

9.1.O vale-presente referente à premiação da categoria de Parceiro será entregue ao vencedor em até 45 (quarenta e cinco) dias da divulgação dos resultados.

9.2 Para a categoria executivo de vendas, a data da viagem deverá ser escolhida pelo ganhador e informada a Liferay até 15 (quinze) dias após a divulgação do resultado, respeitando o período estabelecido no item 8.1.2.

9.2.1 Caso o ganhador não informe a data escolhida dentro do prazo estabelecido, conforme item 9.2, estará sujeito a perda do prêmio.

9.3 O vale-presente referente ao bônus "vende-ganhou", será entregue ao ganhador em até 20 (vinte) dias corridos e será enviado ao email sinalizado pelo ganhador

9.4. Após o recebimento do prêmio, o participante contemplado deverá confirmar o recebimento do respectivo prêmio para o email marketing-br@liferay.com.

9.5. O Parceiro premiado com o vale-presente aceita que o seu prêmio seja enviado para o email cadastrado no Partner Portal vinculado à sua conta.

10. Desclassificação

10.1. Todos os Participantes deverão observar as condições, formas e prazos de participação, sendo sumariamente desclassificados os Participantes que descumprirem quaisquer regras deste instrumento, que cometerem qualquer tipo de suspeita de fraude ou fraude comprovada, ficando, ainda, sujeitos à responsabilização penal e civil cabíveis, sem direito a qualquer premiação ou indenização.

10.2. Fica desde já estabelecido que, caso um Participante contemplado seja desclassificado da Campanha, o prêmio caberá ao melhor colocado seguinte do respectivo ranking, sempre respeitando os critérios estabelecidos neste Regulamento.

11. Disposições Gerais

11.1. A mera participação na Campanha caracteriza a aceitação irrestrita de todos os itens deste regulamento.

11.2. Os prêmios desta Campanha são pontuais, restritos a esta Campanha e considerados mera liberalidade da Liferay Latam.

11.3. Os Participantes, ao receberem os prêmios, concordam com todos os termos e condições presentes neste instrumento relacionados estritamente com esta Campanha, bem como concordam em aceitá-los sem direito à futuras reivindicações à Liferay Latam, bem como também concordam em isentar a mesma e/ou qualquer empresa envolvida na Campanha, suas companhias coligadas, subsidiárias e afiliadas, inclusive seus respectivos funcionários, representantes, prestadores de serviços e agentes ou qualquer outra pessoa ou organização envolvida direta ou indiretamente nesta Campanha, de toda e qualquer demanda ou ação legal consequente de sua participação ou recebimento e utilização de qualquer prêmio.

11.4. A ORGANIZADORA não se responsabiliza pelo cadastro de oportunidades que não se realizem por falhas técnicas, como por exemplo, problemas no servidor, na transmissão de dados, nas linhas telefônicas, nos provedores de acesso, por falta de energia elétrica ou quaisquer outros motivos que configurem força maior.

11.5. A presente Campanha não importa em qualquer vínculo diferente dos já existentes entre a Liferay Latam e os Participantes.

11.6. A premiação será pessoal e intransferível.

11.7. Este instrumento poderá ser alterado pela Liferay Latam sem aviso prévio, caso sejam necessárias complementações ou alterações à Campanha, com as quais concordam desde já os Participantes. Eventuais alterações serão sempre informadas aos Participantes por meio de email marketing e/ou do site da campanha (<https://www.liferay.com/pt/web/l/partner-incentive-campaign-brasil-2022>).

11.8. Se por qualquer motivo, alheio à vontade e controle da Liferay Latam, não for possível conduzir esta Campanha conforme o planejado, poderá a Liferay Latam finalizá-la antecipadamente, mediante aviso aos Participantes. Caso a Campanha tenha seu término antecipado, a Liferay Latam avisará aos Participantes sobre tal fato por meio dos mesmos meios utilizados para sua divulgação.

11.9. Este regulamento estará disponível no site da Campanha, disponível em <https://www.liferay.com/pt/web/l/partner-incentive-campaign-brasil-2022> e quaisquer dúvidas ou questionamentos quanto à Campanha, poderão ser solucionadas através do e-mail marketing-br@liferay.com.



Liferay makes software that helps companies create digital experiences on web, mobile and connected devices. Our platform is open source, which makes it more reliable, innovative and secure. We try to leave a positive mark on the world through business and technology. Hundreds of organizations in financial services, healthcare, government, insurance, retail, manufacturing and multiple other industries use Liferay. Visit us at liferay.com.

© 2018 Liferay, Inc. All rights reserved.