

Regulamento Incentivo Matos + 2026

1. Objetivos do Incentivo

- Elevar o engajamento e a motivação das equipes, fortalecendo a entrega por resultado.
- Garantir o cumprimento da receita e das metas comerciais de cada canal.
- Valorizar a performance individual sem perder o foco no resultado coletivo da unidade.
- Criar um diferencial competitivo no nicho **Shopping**, contribuindo para retenção e desenvolvimento dos talentos.
- Reconhecer o papel de liderança tática das gerências e coordenadores comerciais.

2. Público Participante

- Consultores(as) de Venda - Rua, Mercado, Shopping e Venda Direta
- Gerentes de Loja e Venda Direta
- Consultores, Especialistas (Espaço da Beleza), Analistas de Células e Gerente do CSR
- Coordenadores Comerciais dos Nichos (Rua, Mercado e Shopping)
- Coordenador Comercial do Canal Venda Direta
- Trainees com Coach das unidades definidas (6, 7, 9, 10, 12, 17,18 e ER Carmindo)
- Trainees assumindo unidades

Não participam:

- Colaboradores em férias
- Licença médica / maternidade
- Atestados
- Afastamentos
- Freelancers
- Qualquer colaborador fora da folha ativa do mês/ciclo

3. Período da Campanha (Canal Lojas Boti e QDB)

3.1. De 01 de janeiro a 31 dezembro de 2026.

Para garantir coerência na estratégia de premiação ao longo do ano, a campanha está organizada em três grupos de meses, cada um com níveis de investimento e valores diferenciados:

• Meses Regulares

Períodos sem datas sazonais de maior impacto comercial.
Janeiro, Fevereiro, Março, Abril, Julho, Setembro e Outubro

• Meses de datas comemorativas

Meses com maior potencial de conversão devido a sazonalidade das maiores campanhas do varejo.

Maior, Junho, Agosto e Novembro

• Mês Especial – Natal

O período de maior relevância comercial do ano, com premiação reforçada.
Dezembro

3.2. Do ciclo 01/2026 a 17/2026.

Para garantir coerência na estratégia de premiação ao longo do ano, a campanha está organizada em três períodos, cada um com níveis de investimento e valores diferenciados:

- **Ciclos Regulares**

Períodos sem datas sazonais de maior impacto comercial.
01, 02, 03, 04, 05, 10, 11, 13, 14 e 15.

- **Ciclos de datas comemorativas**

Ciclos com maior potencial de conversão devido a sazonalidade das maiores campanhas do varejo.

06, 07, 08, 09, 12 e 16.

- **Ciclo Especial – Natal**

O período de maior relevância comercial do ano, com premiação reforçada.
17

4. Indicador principal

Receita individual / performance financeira por cargo, considerando habilitadores mínimos.

Cálculo da Meta Individual

Meta Individual = Receita total da unidade ÷ N° de consultores ativos no 1º dia do mês/ciclo.

- Não há redução de meta devido a desligamentos, férias ou movimentações internas no mês.
- Na Venda Direta, ciclos quebrados acompanham a folha de pagamento.

5. Habilitadores (Lojas, VD e CSR)

Cargo / Perfil	Habilitador
Consultores(as) (Lojas e VD)	95% da meta da unidade/célula e 100% da meta individual
Especialistas de Beleza	100% da meta definida
Gerentes	100% da meta da unidade
Analistas (CSR)	100% da meta das células
Trainees assumindo lojas	Disputa entre os gerentes do nicho
Coordenador Comercial (Lojas e VD)	100% da meta consolidada do nicho/canal

Regra especial – Gerente Coach + Trainee Sucessor

Se o gerente ganhar e houver trainee sucessor, ambos ganham.

5.1. Habilitador das Células do CSR

5.1.1. Célula Ativação

Habilitador: 95% da meta do ciclo referente ao indicador “Atividade”

Meta individual: 100% da meta de atividade.

Ganhadores: 1º e 2º lugar com maior desempenho.

5.1.2. Célula Platinas + Pedras Preciosas

Habilitador: 95% da meta do ciclo referente ao indicador “% de Pedras”

Meta individual: 100% da meta de base de Pedras.

Ganhadores: 1º lugar com maior desempenho.

5.1.3. Célula Manutenção de Base

Inícios e Reinícios

Habilitador: 95% da meta do ciclo referente ao indicador “Base Total”

Meta individual: 100% da meta de inícios e reinícios de acordo com o consultor.

Ganhadores: 1º lugar com maior desempenho.

Inativos

Habilitador: 95% da meta do ciclo referente ao indicador “Base Total”

Meta individual: 100% da meta de Conversão Total (Soma do I4, I5 e I6).

Ganhadores: 1º lugar com maior desempenho.

6. Regras gerais da campanha

- Não há alteração na meta após o dia 1 do mês/ciclo.
- Ranking apurado via BI e validado pela coordenação e liderança.
- Premiação é sempre via folha.
- Valores seguem tabelas 100%, 70% ou 50% conforme estratégia mensal/ciclo.
- Os(as) coordenadores(as) de lojas concorrem entre si, depende apenas do nicho/canal entregar 100% da meta consolidada.
- Premiação da coordenação de venda direta dependerá alcance de entregar 100% da meta consolidada.

6.1 – Regras específicas em caso de ausência de gerente

6.1.1 – Ausência de Gerente de Varejo

Na ausência do(a) Gerente de Varejo por motivo de férias, desde que a unidade esteja sob responsabilidade de um ponto focal formalmente designado e não disponha de trainee sucessor ou gerente em treinamento, caso a loja atinja a meta estabelecida no período, o valor correspondente à premiação do gerente será dividido de forma igualitária entre todos os consultores(as) ativos(as), válidos(as) e elegíveis da unidade, conforme os critérios da campanha.

6.1.2 – Ausência de Gerente de Venda Direta

Na ausência do(a) Gerente de Venda Direta por motivo de férias, desde que a unidade esteja sob responsabilidade de um ponto focal formalmente designado e não disponha de trainee sucessor, caso a unidade atinja a meta estabelecida no período, o valor correspondente à premiação do gerente será dividido de forma igualitária entre todos os consultores(as) ativos(as), válidos(as) e elegíveis da unidade, conforme os critérios da campanha.

7. Estrutura de premiação por canal

7.1 LOJAS – Rua e Mercado

a) Consultores(as) e Gerentes – Rua e Mercado

Premiação mensal por nicho:

Ganhadores por nicho:

- 1º, 2º, 3º lugar – Consultores(as)
- 1 Gerente
- 1 Trainee Sucessor coach
- 1 Especialista de Beleza

Premiações – Nichos Rua e Mercado

Meses Regulares		Meses de Datas		Natal	
Colocação	Valor	Colocação	Valor	Colocação	Valor
1º	R\$ 500	1º	R\$ 750	1º	R\$ 1.000
2º	R\$ 300	2º	R\$ 450	2º	R\$ 750
3º	R\$ 200	3º	R\$ 300	3º	R\$ 500
Especialista	R\$500	Especialista	R\$750	Especialista	R\$1.000
Gerente	R\$ 1.000	Gerente	R\$ 1.500	Gerente	R\$ 2.000
Trainee sucessor coach	R\$ 600	Trainee sucessor coach	R\$ 850	Trainee sucessor coach	R\$ 1.100

B) Consultores(as) e Gerentes – Shopping

Premiação por **unidade para consultores**, como estratégia de retenção:

Ganhadores:

- **3 Consultores(as) por unidade**
- **1 Gerente por Nicho**
- **1 trainee sucessor**

Meses Regulares		Meses de Datas		Natal	
Colocação	Valor	Colocação	Valor	Colocação	Valor
1º	R\$ 500	1º	R\$ 750	1º	R\$ 1.000
2º	R\$ 300	2º	R\$ 450	2º	R\$ 750
3º	R\$ 200	3º	R\$ 300	3º	R\$ 500
Gerente	R\$ 1.000	Gerente	R\$ 1.500	Gerente	R\$ 2.000
Trainee Sucessor	R\$600,00	Trainee Sucessor	R\$850,00	Trainee Sucessor	R\$ 1.100,00

C) Coordenador Comercial – Nichos Rua, Mercado e Shopping

O coordenador do nicho é premiado quando o nicho atingir 100% da meta consolidada. E quem alcançar o maior desempenho entre eles ganha.

Premiação do Coordenador por tipo de mês

Tipo de Mês	Coordenador Comercial
Regulares	R\$ 1.500
Datas	R\$ 2.000
Natal	R\$ 2.500

7.2 VENDA DIRETA – ERs

a) Consultores, Trainees e Gerentes – por ciclo

Ganhadores por ER:

- 1º, 2º e 3º lugares
- Gerente
- Trainee sucessor coach
- 1 Especialista de Beleza

Premiações – ERs

Ciclos Regulares		Ciclo de Datas		Natal	
Colocação	Valor	Colocação	Valor	Colocação	Valor
1º	R\$ 400	1º	R\$ 600	1º	R\$ 800
2º	R\$ 200	2º	R\$ 300	2º	R\$ 400
3º	R\$ 150	3º	R\$ 220	3º	R\$ 300
Especialista	R\$400	Especialista	R\$600	Especialista	R\$800
Trainee	R\$ 500	Trainee	R\$ 700	Trainee	R\$ 900
Gerente	R\$ 1.000	Gerente	R\$ 1.500	Gerente	R\$ 2.000

B) Coordenador Comercial – Venda Direta

Premiação aplicada quando o CANAL VENDA DIRETA atinge 100% da meta consolidada.

Premiação do Coordenador VD

Tipo de Ciclo	Coordenador Comercial
Regulares	R\$ 1.500
Datas	R\$ 2.000
Natal	R\$ 2.500

7.3 CSR – Consultores, Analistas e Gerente

Premiação por perfil e por ciclo:

Tipo	Ativação	Platina + Pedras	Inativos	Inícios e Reinícios	Analista	Gerente CSR
Regulares	1 lugar R\$ 300	1 lugar	1 lugar	1 lugar	R\$ 500,00	R\$ 1.000
	2 lugar R\$ 150	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300		
Datas	1 lugar R\$ 500	1 lugar	1 lugar	1 lugar	R\$ 700,00	R\$ 1.500
	2 lugar R\$ 250	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500		
Natal	1 lugar R\$ 700	1 lugar	1 lugar	1 lugar	R\$ 900,00	R\$ 2.000
	2 lugar R\$ 350	R\$ 700	R\$ 700	R\$ 700		

8. Estratégia de Premiação

- Premiação escalada para **1º, 2º e 3º lugar**, aumentando agressividade nos meses e ciclos estratégicos.
- Meses regulares: jan, fev, mar, abr, jul, set, out. E ciclos regulares: 01, 02, 03, 04, 05, 10, 11, 13, 14 e 15.
- Meses de datas: mai, jun, ago, nov. E ciclos de datas: 06, 07, 08, 09, 12 e 16.
- Natal: dez. Ciclo: 17.

9. Acompanhamento

- Dash BI interno com atualização diária para os Canais de Loja e Venda Direta, e semanalmente para o CSR e Especialistas de Beleza.

- Ranking divulgado nos canais oficiais.

10. Divulgação de Resultados Oficiais

- Para o Canal Lojas será no 3º dia do mês subsequente.
- Para o Canal Venda Direta após o 6º dia do ciclo subsequente.