

TERMOS MEGABONUS

(Sempre usar o 'M' e o 'B' em caixa alta e o prefixo 'Mega' junto à palavra 'Bônus')

CORRETO	O QUE SIGNIFICA	DICAS DE USO
<p>Programa MegaBônus (é um programa de recompensa)</p> <p>Programa (no meio do texto se usa em caixa alta)</p>	<p>O Programa MegaBônus é a oportunidade de negócio de que você precisa, porque além de ser muito simples de desenvolver, é uma forma segura e prática de ter acesso ao mundo financeiro, e ainda oferece-lhe a vantagem de compartilhar este benefício com diversas pessoas, conquistar a renda extra que você deseja e atingir os níveis mais altos do Plano de Reconhecimento MegaBônus.</p>	<p>NÃO USAR: Programa de Recompensas MegaBônus; O MegaBônus; programa Programa de Indicações MegaBônus</p>
<p>Círculo de Relacionamento</p>	<p>São todas as pessoas que estão próximas ao Cliente MegaBônus e que, portanto, são potenciais Clientes também. São os amigos, parentes, vizinhos, colegas de trabalho, amigos dos amigos, pessoas que se conhece nas ruas etc.)</p>	<p>NÃO USAR: Rede de Relacionamento MegaBônus</p>
<p>Rede de Negócios MegaBônus (um grupo de pessoas que, junto com o Cliente MegaBônus, adotarão esta atividade como fonte de ganho)</p>	<p>A Rede de Negócios é composta por um grupo de amigos que, por sua indicação, também fazem parte do Programa e geram bônus para você por meio da utilização do Cartão Pré-pago MegaBônus e também pela aquisição dos demais produtos que o Programa oferece.</p>	<p>NÃO USAR: Rede de Trabalho</p>
<p>Código de Indicação MegaBônus</p>	<p>Este código é constituído de 13 números e começa com 117.</p>	<p>NÃO USAR: código megabônus; código de indicação MegaBônus; Código MegaBônus</p>
<p>Cartão Pré-pago MegaBônus (usar pela primeira vez o nome completo, depois podemos usar Cartão Pré-pago)</p>	<p>O Cartão Pré-pago MegaBônus, com zero de limite, é a sua porta de entrada para o Programa MegaBônus, porque é nele que você receberá os bônus gerados por sua Rede de Negócio e é com ele que você aproveitará as vantagens de ser aceito em milhares de estabelecimentos comerciais credenciados à bandeira MasterCard no mundo inteiro.</p>	<p>NÃO USAR: cartão de crédito pré-pago MegaBônus cartão MegaBônus</p>
<p>zero de limite</p>	<p>Sempre que houver referência à falta de limite de crédito do Cliente MegaBônus.</p>	<p>NÃO USAR: limite zerado sem limite limite zero</p>
<p>mensalidade</p>	<p>São inúmeras vantagens por uma mensalidade de R\$ 6,00, que será cobrada SOMENTE quando o cliente utiliza o cartão.</p>	<p>NÃO USAR: anuidade</p>
<p>bônus (conquistar bônus)</p>	<p>Pontos gerados pela utilização do Cartão Pré-pago MegaBônus e/ou pela aquisição dos demais produtos do Programa devem ser chamados de 'bônus', excluindo a utilização da palavra 'MegaBônus'. É importante dar preferência ao verbo 'conquistar' para representar o ganho de bônus.</p>	<p>NÃO USAR: créditos MegaBônus</p>
<p>renda extra ganho extra</p>		<p>NÃO USAR: remuneração ganho adicional renda adicional</p>

limite de crédito	Valor de crédito conquistado pelo Cliente MegaBônus	NÃO USAR: limite de compras
Plano de Reconhecimento MegaBônus	O Plano de Reconhecimento existe para premiar o desempenho do Cliente Especial MegaBônus que conquistou um maior destaque no Programa porque desenvolveu uma Rede de Negócio motivada e bem treinada e, com isso, atingiu um alto nível de bonificação. Os Clientes Especiais podem receber bônus até do 8º nível e ainda participam de viagens em lugares inesquecíveis e, de grandes eventos e ainda recebem o tratamento especial que um cliente de sucesso merece.	EVITAR ESCREVER EM CAIXA BAIXA: plano de reconhecimento
Pin	Usar a palavra 'pin' para representar o objeto (broche) que premia o Cliente MegaBônus e o distingue dos demais do grupo	
Cliente MegaBônus	É importante existir um termo particular do Programa para identificar a sua força de venda.	
Cliente Satisfeito MegaBônus Cliente Especial MegaBônus	Cliente Satisfeito: usuário eventual (que apenas é usuário do cartão) Cliente Especial: usuário regular (Mega, Bronze, Prata, Ouro, Platina, Diamante) Sempre que houver referência ao cliente que participa do Plano de Reconhecimento, utilizar a palavra 'Especial' antes da categoria conquistada	EVITAR ESCREVER EM CAIXA BAIXA: cliente satisfeito cliente especial
Indicador (deve ser sempre escrito em caixa alta)	O Cliente MegaBônus que indica uma pessoa para o Programa torna-se o 'Indicador' daquele novo cliente.	NÃO USAR: patrocinador
Atividade com o Programa MegaBônus	Dar preferência à palavra 'atividade' e não 'trabalho'	NÃO USAR: trabalho para o Programa MegaBônus
Viagem de Ouros	Viagem de reconhecimento ao desempenho dos Clientes MegaBônus que atingiram a categoria Ouro (80 mil MB no trimestre).	EVITAR ESCREVER EM CAIXA BAIXA: viagem de ouros
Central de Vendas MegaBônus	Central de vendas atende o cliente que quer solicitar o Cartão Pré-pago MegaBônus para participar do programa.	EVITAR ESCREVER EM CAIXA BAIXA: central de vendas
Central de Atendimento MegaBônus	Central de atendimento ao cliente para sanar as possíveis dúvidas e atender as solicitações.	EVITAR ESCREVER EM CAIXA BAIXA: central de atendimento
Central de Relacionamento MegaBônus (CRM)	É a célula que faz equiparação de limite de crédito quando o cliente solicita revisão de seu crédito. O cliente envia por fax para a célula o valor do limite de crédito que ele tem em outro banco.	EVITAR ESCREVER EM CAIXA BAIXA: central de relacionamento
Célula de Monitoração MegaBônus (CMM)	Monitora informações na internet sobre o Programa e entra em contato com o cliente para sugerir a forma correta de divulgação. Trata de denúncias de propagandas com uso indevido da imagem e recebe, orienta e aprova materiais produzidos pelos clientes.	EVITAR ESCREVER EM CAIXA BAIXA: célula de monitoração célula de rastreamento
Manual de Uso do Programa MegaBônus	É um material impresso que traz as informações gerais sobre o Programa MegaBônus.	

Vídeo MegaBônus	Vídeo ou apresentação em PP/flash para ser apresentada nos treinamentos para os clientes.	
guardião da marca MegaBônus	Todo e qualquer Cliente MegaBônus é chamado de Guardião da Marca por cuidar da marca MegaBônus.	
Liderança	O contato constante com a sua rede é tão fundamental, porque é exercendo o seu poder de liderança que se torna possível formar uma equipe empreendedora, motivada, treinada e capaz de desenvolver um grande negócio.	
Central de Arquivos	É como chamaremos a antiga "Central de Downloads", área do site do Programa MegaBônus que oferece materiais oficiais de divulgação	NÃO USAR: Central de Downloads
Oportunidade de negócio	É uma excelente expressão para representar a atividade na venda direta / MMN (Marketing de Multinível), mas o ideal é que seja utilizada poucas vezes porque é uma expressão muito explorada por outros MMNs	
Dedicação ao negócio e as pessoas de sua rede	Esta frase é de fundamental utilização no MMN, porque é uma mensagem de 'apoio' aos Indicados que o Programa deve transmitir como forma de motivá-los a exercer liderança e a se comprometer com as pessoas do grupo.	NÃO USAR: Evitar utilizar a palavra 'esforço', porque remete a 'sacrifício' - e a venda direta e o MMN são entendidos e 'vendidos' como uma maneira
Venda Direta	Evitar utilizar 'venda direta' em comunicações orais ou escritas porque ainda não existe no Programa MegaBônus um item sendo comercializado entre o Cliente MegaBônus e o consumidor. Portanto, não há uma 'venda' entre as partes	
Marketing de Relacionamento/ Marketing Multinível	Por não ser 'venda direta' e por não seguir os padrões do MMN, o Programa MegaBônus não é reconhecido como MMN, mas não é um impedimento utilizar a expressão, mesmo porque os ganhos acontecem em níveis. Porém, para utilizar a expressão mais adequada, eu sugiro adotar 'Marketing de Relacionamento'.	