

Very Important Franchise

O V.I.F. é o Programa de Valorização das Unidades Franqueadas que, com excelência, seguem as práticas e as normas padrão estabelecidas pela franqueadora e trabalham ativamente para promover o crescimento e o reconhecimento da rede UPTIME em todo o mercado brasileiro.

1) CATEGORIAS:

- **FRANQUIAS JUNIOR** – unidades com até 1 ano de existência
- **FRANQUIAS PLENO** – unidades com 1 a 5 anos de existência
- **FRANQUIAS SENIOR** – unidades acima de 5 anos de existência

ATENÇÃO: As categorias permanecem as mesmas até o término de cada ciclo V.I.F. (Exemplo: se a unidade iniciar o ciclo como JUNIOR e completar 1 ano de existência, antes de terminar o ciclo V.I.F., essa mesma unidade termina o ciclo como JUNIOR (mesmo tornando-se Franquia PLENO, em função do tempo de existência).

2) CRITÉRIOS:

Para sua unidade ser um V.I.F. serão analisados MENSALMENTE os critérios abaixo:

2.1) **PLANO DE NEGÓCIO:**

Cumprir o plano de negócio comercial (mínimo de 20 matrículas mensais).

2.2) **COMPROMISSO FINANCEIRO:**

Estar em dia com todos os pagamentos estabelecidos pela franqueadora e nas datas pré-estipuladas, tornando a Unidade ADIMPLENTE.

2.3) **POLÍTICA DE T.I. :**

Utilizar corretamente a ferramenta de gestão das unidades / UPSYSTEM, evitando abertura de chamados com erros operacionais.



2.4) INVESTIMENTO EM MÍDIAS LOCAIS:

Montar e cumprir um plano de comunicação e mídias locais, estabelecido para o mês.

ATENÇÃO: o planejamento de mídia que não for feito com a SCRIVIA deve ser enviado para UPTIME Franchising (crpf@uptime.com.br) para aprovação da Diretoria e, caso seja aprovado, enviado posteriormente para SCRIVIA (coordenacao@scrivia.com.br) para pontuação do V.I.F.

O não envio do planejamento de mídia está sujeito à falta de pontuação.

2.5) CONSULTORIA DE CAMPO / UPTIME Franchising

- **ADMINISTRATIVO:**

Concluir a abertura até o 5º dia útil do mês avaliado e o fechamento até o 5º dia útil do mês seguinte.

Exemplo: março 2015 (mês avaliado)

A franquia ganhará pontos caso a abertura seja concluída até o 5º dia útil do mês de março 2015 (mês avaliado) e caso o fechamento seja concluído até o 5º dia útil do mês de abril 2015 (mês seguinte).

- **PEDAGÓGICO:**

Fazer pedidos de certificados dentro do mês avaliado.

2.6) C.R.P.F. / UPTIME Franchising

- **ELOGIOS:**

Recebimento de elogios (via redes sociais e/ou site “ElogieAki”)

- **RECLAMAÇÕES:**

Recebimento de reclamações (via ouvidorias e/ou site “Reclame Aqui”)

- **REVITALIZAÇÃO:**

(ATENÇÃO: critério a ser avaliado a partir do mês de março 2015)

Identidade visual concluída.

É imprescindível o registro fotográfico, com o envio das fotos para crpf@uptime.com.br, de todos os itens que fazem parte da revitalização, conforme manual de identidade visual:

- **Fachada:** backlight, gradil, telefone (letra caixa), painel campanha vigente, pintura das paredes, adesivo / blindex.



- **Recepção + Hall:** tapete, logo MDF, painel MDF, quadros prêmios, balcão da Avantti Móveis, cadeiras da Tramontina, 3 quadros institucionais (*"Mnemonics e Neurolinguistics"*, *"Informative"* e *"Student's Opinion"*), banner "Doação de Alimentos" e painel *"Classroom"*.
- **Salas de aula:** placas de sinalização interna, quadro branco ou vidro, painéis imagéticos, mesas da Avantti Móveis e cadeiras da Tramontina.
- **Salas ADM / CML / PED:** mesas e armários da Avantti Móveis, cadeiras da Tramontina e quadro *"Performance Board"*.

- **DOCUMENTAÇÃO:**

(ATENÇÃO: critério a ser avaliado a partir do mês de março 2015)

Estar em dia com todos os documentos que devem ser enviados para Franqueadora (crpf@uptime.com.br), conforme detalhado abaixo:

- Declaração da COF, Contrato de Franquia, Contrato social, CNPJ, Alvará, Vistoria do Corpo de Bombeiros, Vigilância Sanitária, Contrato de Locação do imóvel, inscrição estadual, inscrição municipal, RG + CPF dos sócios.

2.7) SISTEMA L.L.P. :

(ATENÇÃO: critério a ser avaliado a partir do mês de março 2015)

Utilização do Sistema L.L.P. **pelas 3 áreas (ADM / CML / PED).**

2.8) COMPETIÇÕES:

Participação nas 3 competições (ADM / CML / PED).

3) PONTUAÇÃO

3.1) PLANO DE NEGÓCIO

100 pontos = se a franquia cumprir o plano de negócio comercial (a partir de 20 matrículas no mês).

0 pontos = se a franquia NÃO cumprir o plano de negócio comercial.

3.2) COMPROMISSO FINANCEIRO

100 pontos = se a franquia pagar todas as taxas na data de vencimento.

0 pontos = se a franquia NÃO pagar todas as taxas na data de vencimento.



3.3) POLÍTICA DE T.I.

50 pontos = se a franquia não abrir nenhum chamado referente a erro operacional.

0 pontos = se a franquia **ABRIR** chamado referente a erro operacional.

3.4) INVESTIMENTO EM MÍDIAS LOCAIS (50 pontos)

50 pontos = se a franquia investir em mídias locais (conforme detalhado no item 2.4).

0 pontos = se a franquia **NÃO** investir em mídias locais.

3.5) CONSULTORIA DE CAMPO / UPTIME Franchising:

- **ADMINISTRATIVO**

50 pontos = se a franquia concluir a abertura até o 5º dia útil do mês avaliado e o fechamento até o 5ª dia útil do mês seguinte.

0 pontos = se a franquia **NÃO** concluir a abertura até o 5º dia útil do mês avaliado e o fechamento até o 5º dia útil do mês seguinte.

- **PEDAGÓGICO**

50 pontos = se a franquia fizer pedidos de certificados dentro do mês avaliado.

0 pontos = se a franquia **NÃO** fizer pedidos de certificados dentro do mês avaliado.

3.6) C.R.P.F. / UPTIME Franchising

25 pontos = se a franquia tiver elogios nas redes sociais e/ou no site “ElogieAki”.

25 pontos = se a franquia não tiver reclamação na ouvidoria e/ou site “Reclame Aqui”.

25 pontos = se a franquia tiver concluído a revitalização da unidade (mediante envio do registro fotográfico, conforme detalhado no item 2.6).

25 pontos = se a franquia não tiver documentos pendentes com a Franqueadora (mediante envio dos documentos, conforme detalhados no item 2.6).

0 pontos = se a franquia **NÃO** tiver elogios nas redes sociais e/ou no site “ElogieAki”, **TIVER** reclamação na ouvidoria e/ou site “Reclame Aqui”, **NÃO** tiver concluído a revitalização da unidade e **TIVER** documentos pendentes com a Franqueadora.

3.7) SISTEMA L.L.P.**- Em FEVEREIRO 2015:**

100 pontos = se a área CML utilizar constantemente o sistema L.L.P.

50 pontos = se a área CML utilizar esporadicamente o sistema L.L.P.

0 pontos = se a área CML **NUNCA** utilizar o sistema L.L.P.

- A partir de MARÇO 2015:

100 pontos = se as três áreas (ADM / CML / PED) utilizarem constantemente o sistema L.L.P.

50 pontos = se as três áreas (ADM / CML / PED) utilizarem esporadicamente o sistema L.L.P.

0 pontos = se as três áreas **NUNCA** utilizarem o sistema L.L.P.

3.8) COMPETIÇÕES

100 pontos = se a franquia participar das 3 competições (ADM / CML / PED).

0 pontos = se a franquia **NÃO** participar das 3 competições (ADM / CML / PED).

4) COMO FUNCIONA O PROGRAMA V.I.F.

A C.R.P.F. – Central de Relacionamento do Parceiro Franqueado, em conjunto com os demais departamentos e empresas do Grupo UPTIME (DAF, SCRIVIA, UPPER e UPTIME Franchising) analisarão, mensalmente, o desempenho de cada unidade mediante os critérios estabelecidos pela franqueadora.

Esses critérios serão pontuados pela franqueadora, caso sejam cumpridos.

O novo ciclo / V.I.F. foi iniciado no mês de **FEVEREIRO 2015** (avaliação em março, referente a fevereiro e assim sucessivamente), com término em **NOVEMBRO 2015** (avaliação em dezembro 2015).

O mês de dezembro 2015 será o mês utilizado para computação de dados e análises para escolha da Melhor Franquia do Ano, que será divulgado no próximo Congresso Nacional dos Parceiros Franqueados, em 2016.

Portanto, o novo ciclo V.I.F. terá um período de 10 meses (fevereiro 2015 a novembro 2015).



VERY
IMPORTANT
FRANCHISEE

CRITÉRIOS 2015



5) DIVULGAÇÃO:

O V.I.F. será divulgado mensalmente através do site C.R.P.F.

6) VANTAGENS E BENEFÍCIOS:

Todas as unidades vencedoras receberão uma placa referente ao mês que venceu o V.I.F. e a Melhor Franquia do Ano será reconhecida na Cerimônia de Premiação, com um jantar de gala que será realizado no próximo Congresso de Franqueados da rede UPTIME, em 2016.