

Projeto Convênios Interior do Estado do Rio Grande do Sul

Campanha de ampliação de convênios

Objetivo:

Conveniar e disponibilizar convênios nacionais para todos os Advogados e seus dependentes, reforçando assim a imagem e a missão da instituição CAA de ser o braço assistencial da OAB, ofertando convênios e benefícios reais em todas as regiões e Subseções do Rio Grande do Sul.

Como:

Mediante programa de pontuação e classificação, incentivar a todos os Delegados das Subseções a buscar e atualizar convênios em suas respectivas regiões. O programa irá premiar mediante classificação os Delegados da CAARS que tiverem atingido a maior pontuação decorrente do número de convênios formalizados no período de 08 de abril de 2016 a 30 de novembro de 2016, nas diversas áreas/núcleos de convênio.

Objetivo Final:

Ampliar o número de convênios nacionais disponíveis, com real vantagem e benefício para os Advogados e seus dependentes em todas as Subseções do Rio Grande do Sul.

Obs: Os convênios já formalizados pela Subseção, não serão computados para fins de classificação e desempenho do Delegado. Somente serão computados os convênios novos, formalizados no período de 08/04/2016 a 30/11/2016.

Regulamento:

1) Participantes: Participam desta campanha os Delegados da CAARS.

2) Objetivo: Ampliar o número de convênios da CAARS no interior do Rio Grande do Sul, contemplando com premiação os Delegados que atingirem o maior número de convênios em sua região, nos diversos núcleos existentes (livre), sendo utilizado o sistema de pontuação para gerar igualdade entre as Subseções maiores e menores.

3) Prazo: Serão válidos e computados na campanha os convênios firmados no período de 08/04/2016 até 30/11/2016.

4) Núcleo de Convênios: com o intuito de facilitar a procura e a identificação dos convênios por parte dos Advogados e dependentes, foram criados os núcleos de convênios conforme a relação abaixo:



- Núcleo Saúde e Bem Estar – Farmácias, Médicos, Dentistas, Psicólogos, Clínicas, Exames, Laboratórios, Academias, Escolas de esportes, Estética, Cabeleireiro e etc.
- Núcleo Educação – Cursos, Graduação, Pós-Graduação, Escolas, Ensino Médio, Ensino Fundamental, Escolas de Idiomas, Pré-Vestibular e etc.
- Núcleo Cultura e Lazer – Ingressos para shows, teatro, cinema, eventos esportivos e clubes.
- Núcleo Turismo e Gastronomia – Hotéis, Pousadas, Resorts, Passagens Aéreas, Restaurantes, Confeitarias, Lancherias e etc.
- Núcleo Produtos e Serviços - Vestuário, Livros, Construção, Supermercados Arquitetos, Câmbio, Corretoras, Transporte Executivo, Decoração, Gráficas, Ateliê de Pintura, Posto de Combustível, Informática e etc.

5) Forma de cálculo da pontuação:

Com base no número de Advogados inscritos em cada Subsecção, estabeleceu-se uma pontuação para cada novo convênio formalizado, com diferenciação para os maiores percentuais e também para o Núcleo no qual esse convênio se identifica, além de pontuação extra para as Subsecções que abrangem mais de um município e que fecharem um convênio fora de sua cidade sede.

A Subsecção com o menor número de Advogados cadastrados possui uma pontuação maior por convênio formalizado do que uma Subsecção com maior número, conforme a tabela que segue:

Desconto	Áreas	Pontos	Acréscimos sob nº de Advogados
10%	Cultura e Lazer	10	<i>Para subseções de regiões com até 50 advogados. Acréscimo de 100% sob pontuação</i>
	Turismo e Gastronomia	8	
	Saúde e Bem Estar	12	
	Produtos e Serviços	10	
	Educação	12	
15%	Cultura e Lazer	12	<i>Para subseções de regiões entre 51 à 100 advogados. Acréscimo de 90% sob pontuação</i>
	Turismo e Gastronomia	10	
	Saúde e Bem Estar	14	
	Produtos e Serviços	12	
	Educação	14	
20%	Cultura e Lazer	14	<i>Para subseções de regiões entre 101 à 200 advogados. Acréscimo de 80% sob pontuação</i>
	Turismo e Gastronomia	12	
	Saúde e Bem Estar	16	
	Produtos e Serviços	14	
	Educação	16	
25%	Cultura e Lazer	16	<i>Para subseções de regiões entre 201 à 300 advogados. Acréscimo de 70% sob pontuação</i>
	Turismo e Gastronomia	14	
	Saúde e Bem Estar	18	
	Produtos e Serviços	16	
	Educação	18	
30% ou +	Cultura e Lazer	22	<i>Para subseções de regiões entre 301 à 400 advogados. Acréscimo de 60% sob pontuação</i>
	Turismo e Gastronomia	20	
	Saúde e Bem Estar	25	
	Produtos e Serviços	22	
	Educação	25	
Números fornecidos pela Diretoria da CAARS.			<i>Para subseções de regiões entre 401 à 600 advogados. Acréscimo de 50% sob pontuação</i>
			<i>Para subseções de regiões entre 601 à 800 advogados. Acréscimo de 40% sob pontuação</i>
			<i>Para subseções de regiões entre 801 à 1000 advogados. Acréscimo de 30% sob pontuação</i>
			<i>Para subseções de regiões entre 1001 à 1500 advogados. Acréscimo de 20% sob pontuação</i>
			<i>Para subseções de regiões 1500 advogados ou mais não há acréscimo.</i>

Obs: Somente serão deferidos convênios com percentual abaixo de 10% no caso de Postos de Gasolina, Casas de Câmbio ou algum produto e serviço que de fato tenha uma margem de lucro muito pequena para o estabelecimento parceiro.

O Delegado, no intuito de estabelecer novo convênio, poderá proceder de duas formas:

1ª) Manter contato inicial com o pretense conveniado, averiguando interesse em conveniar e desconto com vantagem real a ser concedido aos Advogados e seus dependentes, encaminhando o nome do estabelecimento/profissional, meios de contato e desconto ao setor de convênios/marketing da CAARS, para que a equipe contate o conveniado e efetive o convênio, solicitando documentação, etc., com posterior assinatura do contrato;

2ª) Manter contato com o pretense conveniado, averiguando interesse em conveniar e desconto com vantagem real a ser concedido aos Advogados e seus dependentes, já solicitando e encaminhando proposta e documentação necessária para o setor de convênios da CAARS, para análise e formalização do contrato. Nesta hipótese, o Delegado terá o acréscimo de 2 (dois) pontos a mais no convênio formalizado, para fins da presente campanha. Compete exclusivamente ao Delegado acompanhar a evolução da proposta de convênio, até sua formalização definitiva e a consequente pontuação na campanha.

A CAARS se reserva o direito de não formalizar o convênio indicado pelo Delegado na hipótese do desconto/vantagem oferecido pelo pretenso conveniado não ser real, ou seja, no caso em que o preço não for efetivamente menor do que o de tabela.

5) Resultados:

No dia 11 de agosto de 2016, serão divulgados os três Delegados que obtiveram a maior pontuação no período de 08/04/2016 a 08/08/2016, os quais serão presenteados com os prêmios estabelecidos para primeira etapa.

Já em 16 de dezembro de 2016, serão divulgados os cinco Delegados que conseguiram obter a maior pontuação no período de 08/04/2016 a 30/11/2016 - Premiação geral, e que por conseguinte serão agraciados com os prêmios estipulados para a Etapa Final.

O setor de convênios da CAARS divulgará mensalmente, por e-mail, o ranking parcial.

6) Premiação:

1ª Etapa:

A CAARS oferecerá aos Delegados que obtiverem a maior pontuação em decorrência de convênios formalizados no período de 08/04/2016 a 08/08/2016, os seguintes prêmios:

1º Lugar: Pasta de couro CAARS + conjunto de canetas CAARS

2º Lugar: Pasta de couro CAARS

3º Lugar: Conjunto de canetas CAARS

Etapa Final:

A CAARS oferecerá aos Delegados que obtiverem a maior pontuação em decorrência de convênios formalizados no período de 08/04/2016 a 30/11/2016, na classificação geral, os seguintes prêmios:

1º Lugar: Viagem para o Nordeste por 7 dias, com acompanhante (passagem aérea e hospedagem);

2º Lugar: Um notebook

3º Lugar: Um tablet

4º Lugar: Um telefone celular

5º Lugar: Hospedagem de um final de semana no Hotel & Spa do Vinho, com um acompanhante

Atenciosamente

Setor de Marketing e Convênios CAARS.

Convênios: Andrei Lopes
Telefone (51) 3287 – 7492
Email : convênios@caars.org.br

Marketing: Luciano Medeiros
Telefone (51) 3287-7412
Email : marketing@caars.org.br

