**REGRAS PARA METROS DE VANTAGEM**

Por se tratar de um produto de alta utilização, a **Ação Metros de Vantagem** foi idealizada para gerar **mais benefícios** aos clientes que comprarem **tecidos** **com a Diverplay.** Uma forma de tornar a negociação de tecidos mais atraente para quem compra, pois levará uma quantidade **bonificada de tecidos.**

**Objetivo:** **Reconhecer e prestigiar todos os clientes** que compram tecidos com a Diverplay, oferecendo uma forma **mais agradável e rentável de comprar tecidos.**

Benefício: A cada **20 metros** de tecido comprados com a Diverplay o cliente leva **mais 1 metro de bônus.** Somente **de 20 em 20 metros** o sistema vai gerando uma bonificação de 1 metro a mais nas compras dos clientes.

Período de validade: Esta ação permanecerá vigente por **tempo indeterminado**, podendo ser suspensa a qualquer momento sem aviso prévio ou **enquanto durarem os estoques.** A Diverplay poderá suspender ou alterar quando **achar necessário.**

A quem se aplica: Esta ação será destinada a **todos os clientes** que comprarem com a Diverplay e estiverem com seus pagamentos em dia. Clientes **Inadimplentes não participarão** desta ação até que regularizem sua situação. Somente pedidos de compra de tecidos **acima de 20 metros serão válidos** para o recebimento do **bônus.** Os pedidos **não são acumulativos** e não poderão se juntar para somar o volume de tecido comprado. O sistema somente reconhecerá pedidos que passarem de 20 metros e automaticamente será gerado o bônus.

Resgate do benefício: O bônus do tecido deverá ser **retirado no mesmo pedido de compra** que gerou a bonificação. O consultor deverá informar de imediato qual a quantidade bonificada e já **incluir no pedido de envio.** Pedidos com quantidades **inferiores a 20 metros não serão computados**, nem tão pouco acumulados com outros pedidos.

Informações gerais: Comprar com a Diverplay está cada vez mais **interessante e rentável**, pois a todo momento **estamos pensando** em como **beneficiar** todos aqueles que nos **prestigiam e confiam em nosso trabalho**. Portanto, levar benefícios aos nossos parceiros torna-se uma **satisfação** e **motivação** para continuarmos **juntos em nossa caminhada**. Continuem prestigiando e fortalecendo nosso trabalho, em contra partida, continuaremos colocando todos os nossos esforços em **atendê-los cada vez melhor.**

**Bons Negócios!**