



AFILIADOS

MANUAL DO AFILIADO

Aumente Sua Renda

Conta de luz cara virou oportunidade para você.

Versão operacional alinhada à identidade atual do site: processo simples, direto e válido para indicação de contas de energia elegíveis, com regras claras de simulação, validação, comissão, produção mensal e conduta do afiliado.

Atualização
16/04/2026

Comissão
R\$ 50 • R\$ 75 • R\$ 100 ou
15%

Campanha
Premiação mensal até
junho/2026

Empresa
BRAZILIAN INVESTMENT ACADEMY LTDA

Canais oficiais
contato@augmentesuaenda.com.br
ouvidoria@augmentesuaenda.com.br
WhatsApp (31) 98264-9326

VISÃO GERAL

1. Objetivo do manual

Este manual orienta a atuação do afiliado no programa Aumente Sua Renda. O objetivo é padronizar a abordagem comercial, o envio da simulação, a guarda de prova, o fluxo de validação pela Matrix, o fato gerador da comissão e a conduta esperada em todas as fases da operação.

O afiliado deve usar este documento como referência diária de execução. Ele complementa — e não substitui — os Termos de Uso, o Regulamento Comercial e a Política de Privacidade e Cookies.

Leitura obrigatória. Em caso de divergência entre este manual e as condições oficiais do programa ou de campanhas vigentes, prevalecem as regras oficiais divulgadas pela Brazilian.

2. Papel do afiliado

O afiliado atua como originador comercial. Sua função é identificar clientes elegíveis, apresentar a oportunidade com clareza, encaminhar a simulação oficial, informar corretamente o fluxo de validação e registrar provas da oferta.

1**Captar pessoas físicas ou jurídicas elegíveis**

Contas de energia a partir de R\$ 300,00.

2**Enviar somente a simulação oficial**

Use a simulação da Matrix correspondente à operadora e à condição vigente.

3**Informar o fluxo correto**

O cliente deve saber que a Matrix fará contato posterior para validação.

4**Acompanhar pelo sistema oficial**

O andamento deve ser acompanhado na plataforma/ambiente oficial.

5**Guardar prova da abordagem**

Preserve simulação, conversa e aviso do contato da Matrix.

6**Escalar dúvidas sensíveis**

Em caso de dúvida comercial, jurídica ou operacional, use os canais oficiais.

3. O que o afiliado não pode fazer

- Prometer aprovação automática ou definitiva antes da validação pela Matrix.
- Omitir do cliente que haverá contato posterior por ligação, WhatsApp ou e-mail.
- Alterar simulação, desconto, prazo ou forma de cobrança sem autorização oficial.
- Usar material comercial não aprovado, simulações próprias ou mensagens que contrariem o fluxo oficial.
- Utilizar dados de terceiros sem base legítima ou circular documentos fora do fluxo permitido.
- Simular lead, duplicar operação de forma dolosa, adulterar prova comercial ou afirmar que a comissão nasce apenas com a inclusão da conta no sistema.

FLUXO OPERACIONAL

4. Fluxo operacional da indicação

O programa foi desenhado para ser simples, direto e validado. Abaixo está o fluxo mínimo que deve ser seguido em toda operação.

Etapa	Responsável	Descrição
1	Afiliado	Capta o cliente e identifica uma conta elegível.
2	Afiliado	Envia a simulação oficial da Matrix conforme a operadora aplicável.
3	Afiliado	Informa que a Matrix fará contato posterior por ligação, WhatsApp ou e-mail para validar a operação.
4	Afiliado	Inclui a operação no sistema oficial com os dados necessários.
5	Matrix	Realiza contato com o cliente para validação dos dados e das condições materiais da oferta.
6	Matrix	Conclui a validação expressa e libera a continuidade do processo.
7	Sistema	Registra a validação e habilita a comissão do afiliado.
8	Brazilian	Efetua o pagamento da comissão em até 2 dias úteis após a validação, se não houver pendência impeditiva.

5. O que a Matrix valida com o cliente

A validação é a etapa central do processo. Somente após essa confirmação a operação segue normalmente e o afiliado passa a ter direito potencial ao recebimento da comissão.

- Dados pessoais e cadastrais do cliente.
- Desconto informado na simulação.
- Informação sobre o sistema de duas contas.
- Tarifa básica cobrada pela operadora da rede.
- Cobrança do excedente de consumo por conta emitida à Matrix, quando aplicável.
- Prazo médio para início do primeiro desconto, em geral estimado em aproximadamente 90 dias.
- Demais condições materiais da oferta apresentada.

Regra crítica: se o cliente não validar as informações, não reconhecer a operação ou não confirmar as condições materiais apresentadas, a comissão não é devida.

COMISSÃO E CAMPANHA

6. Regra de comissão e campanha de produção

A comissão nasce somente após a validação expressa da operação pela Matrix com o cliente indicado. A mera inclusão da conta no sistema, o envio de proposta ou a expectativa de contratação não geram remuneração automática.

6.1 Tabela de comissão por conta validada

Faixa da conta	Critério	Comissão
R\$ 300,00 a R\$ 399,99	Conta validada	R\$ 50,00
R\$ 400,00 a R\$ 499,99	Conta validada	R\$ 75,00
Acima de R\$ 500,00	Conta validada	R\$ 100,00 ou 15% do valor da conta, o que for maior

6.2 Campanha de produção mensal — válida até junho/2026

Produção validada no mês	Premiação
R\$ 5.000,00 a R\$ 9.999,99	R\$ 250,00
R\$ 10.000,00 a R\$ 19.999,99	R\$ 500,00
R\$ 20.000,00 a R\$ 29.999,99	R\$ 1.000,00
Acima de R\$ 30.000,00	R\$ 1.500,00

A produção do mês considera exclusivamente o somatório do valor das contas efetivamente validadas dentro do próprio mês. Se a conta entrar no sistema em um mês e for validada apenas no mês seguinte, ela conta para o mês da validação.

6.3 Regras de pagamento

- A comissão é paga em até 2 dias úteis após a validação, desde que não haja indício de fraude, inconsistência cadastral grave, erro bancário/Pix ou bloqueio legal aplicável.
- A campanha de produção vigente é válida até junho de 2026, podendo ser alterada, prorrogada ou encerrada mediante comunicação prévia da Brazilian.
- O afiliado recebe somente a maior faixa de premiação atingida no mês, salvo comunicação oficial em sentido diverso.

PROVA, RETENÇÃO E COMPLIANCE

7. Regras de prova e guarda de documentos

A prova da oferta é parte central da segurança operacional do programa. O afiliado deve preservar evidências suficientes para demonstrar que as informações corretas foram prestadas ao cliente.

- Guardar a simulação oficial enviada ao cliente.
- Guardar a conversa em que o cliente recebe a simulação e entende o fluxo de validação.
- Guardar o aviso de que a Matrix fará contato posterior.
- Preservar os registros, em regra, por até 90 dias ou até o pagamento da primeira fatura/comissão vinculada, o que ocorrer por último.
- Usar somente canais e sistemas oficiais para inclusão e acompanhamento da operação.

Checklist mínimo antes de incluir a conta no sistema

<input type="checkbox"/>	Simulação oficial enviada ao cliente.
<input type="checkbox"/>	Cliente informado de que a Matrix fará contato posterior.
<input type="checkbox"/>	Conta dentro da faixa mínima de R\$ 300,00.
<input type="checkbox"/>	Dados básicos conferidos.
<input type="checkbox"/>	Conversa salva como prova.

8. Boas práticas de abordagem comercial

- Fale com clareza, sem exagero e sem promessa absoluta de aprovação.
- Comece pelo benefício e explique o fluxo correto em linguagem simples.
- Use apenas material oficial e responda apenas o que estiver dentro do conteúdo autorizado.
- Em caso de dúvida sensível, escale para os canais oficiais antes de responder ao cliente.

Exemplo de abordagem autorizada.

“Existe a possibilidade de redução de custo na conta de energia, sujeita à análise e validação. Eu vou te enviar a simulação oficial e, se você avançar, a Matrix fará contato por ligação, WhatsApp ou e-mail para confirmar os dados e as condições da operação.”

9. LGPD e tratamento correto de dados

O afiliado deve coletar apenas os dados necessários para a etapa comercial e operacional. É proibido circular dados de clientes em grupos abertos, enviar documentos para terceiros fora do fluxo oficial ou manter arquivos sem necessidade.

- Colete o mínimo necessário.
- Evite repasse desnecessário de dados.
- Use dispositivos com senha e acesso controlado.
- Não compartilhe documentos fora dos canais oficiais.
- Elimine ou bloqueie registros quando deixarem de ser necessários, respeitadas as regras oficiais de retenção.

AUDITORIA E SUPORTE

10. Contestação, auditoria e suporte

A Brazilian poderá auditar operações, simulações e provas de atendimento. Se houver divergência de apuração, ausência de comissão ou enquadramento incorreto de produção, o afiliado poderá contestar em até 30 dias corridos a partir da informação disponível no sistema ou da comunicação do resultado.

E-mail geral

contato@augmentesuarenda.com.br

Ouvidoria e privacidade

ouvidoria@augmentesuarenda.com.br

WhatsApp oficial

(31) 98264-9326

11. Perguntas rápidas

A comissão nasce na inclusão da conta?	Não. A comissão nasce somente após a validação expressa da operação pela Matrix com o cliente.
A produção entra no mês da inclusão?	Não. A produção entra no mês da validação registrada no sistema.
Posso usar minha própria simulação?	Não. O afiliado deve usar apenas a simulação oficial da Matrix.
Posso omitir que a Matrix vai ligar?	Não. Isso deve ser informado previamente ao cliente.
Até quando vale a campanha de produção atual?	Até junho de 2026, salvo alteração, prorrogação ou encerramento previamente comunicados pela Brazilian.

12. Termo de ciência do afiliado

Ao atuar no programa, o afiliado declara que leu e compreendeu este Manual do Afiliado, o Regulamento Comercial, os Termos de Uso e a Política de Privacidade e Cookies. Declara ainda que utilizará apenas material oficial, cumprirá o fluxo de validação e preservará a prova mínima da oferta realizada ao cliente.

Nome do afiliado			
CPF		Data	

Assinatura

Documento de uso interno e operacional. Versão emitida em 16/04/2026.