

## REGRAS DA POLÍTICA DE GARANTIA

VENDEDOR: Tráfego e Conversão®, inscrito no CNPJ sob nº 21038983/0001-25, neste ato representado por seu fundador Vicente de Paulo Sampaio Cunha Junior, brasileiro, solteiro, empresário;

COMPRADOR: (Nome do Comprador), (Nacionalidade), (Estado Civil), (Profissão), Carteira de Identidade no (xxx), C.P.F. no (xxx), residente e domiciliado na Rua (xxx), no (xxx), bairro (xxx), Cep (xxx), Cidade (xxx), no Estado (xxx).

***As partes acima identificadas têm, entre si, justo e acertado o presente Contrato de Treinamento Online, que se regerá pelas cláusulas seguintes e pelas condições descritas no presente.***

Em nossa página de vendas garantimos que se você não conseguir um retorno do seu investimento em até 365 dias, nós devolveremos o valor deste programa.

Para participar dessa política você deve IMPRESCINDIVELMENTE preencher todos os requisitos abaixo. A não realização de QUALQUER uma das tarefas solicitadas abaixo excluirá você imediatamente de nossa política.

No treinamento nós ensinamos como você pode fazer sozinho qualquer tarefa e indicamos como encontrar profissionais baratos que podem fazer isso para você. Ao participar da política de reembolso você AUTOMATICAMENTE CONCORDA que caso não tenha habilidade para realizar alguma tarefa deverá OBRIGATORIAMENTE contratar um profissional para fazê-la e os custos para tal são de sua inteira responsabilidade. Ao não realizar uma tarefa por não efetuar a contratação de um profissional você será excluído IMEDIATAMENTE de nossa política.

1. Ao solicitar reembolso do produto você AUTOMATICAMENTE abdica de fazer parte de nossa política.
2. Em até 2 dias após a sua compra você deverá imprimir uma cópia desse acordo, assinar, digitalizar e enviar uma cópia ASSINADA para [contato@trafegeoconversao.digital](mailto:contato@trafegeoconversao.digital).
3. Em até 2 dias após sua compra você deve enviar um e-mail para [contato@trafegeoconversao.digital](mailto:contato@trafegeoconversao.digital) informando que deseja participar de nosso programa de política de garantia e assegurar que assistiu ao primeiro módulo. Neste e-mail você deve responder as seguintes questões:

- ***Quais são os pilares do funil de vendas, conforme nossa metodologia?***
- ***Quais são as etapas que você deve seguir para criar seu sistema de vendas e ativá-lo?***

Você encontrará todas as respostas dentro das aulas do módulo 01.

4. Em até 5 dias após a compra do treinamento você deve enviar um novo e-mail para [contato@trafegeconversao.digital](mailto:contato@trafegeconversao.digital) respondendo as seguintes questões:

- ***Quais softwares/ferramentas você utilizou para criar as páginas e enviar emails?***
- ***Envie o nicho de mercado que você escolheu para atuar.***
- ***Seu negócio tem condições de receber todas as implementações que nós recomendamos?***
- ***Conseguiu realizar todas as tarefas até aqui? Se não conseguiu, o que faltou?***

5. Em até 9 dias após a compra do treinamento você deve enviar um novo e-mail para [contato@trafegeconversao.digital](mailto:contato@trafegeconversao.digital) respondendo as seguintes questões:

- ***Qual nome de domínio do seu website/página web?***
- ***Seu servidor de hospedagem suporta o tráfego necessário para aplicar as ações?***
- ***Você implementou as ações para a criação do seu funil de vendas?***
- ***Você iniciou as campanhas de tráfego?***
- ***Quais campanhas de tráfego está fazendo?***
- ***Quanto está investindo em publicidade (anúncios)?***
- ***Você criou as páginas essenciais para o funil de vendas, como página de cadastro, página de vendas e checkout?***
- ***Conseguiu realizar todas as tarefas até aqui? Se não conseguiu, o que faltou?***

6. Em até 15 dias após a compra do treinamento você deve enviar um novo e-mail para [contato@trafegeconversao.digital](mailto:contato@trafegeconversao.digital) respondendo as seguintes questões:

- ***Quantos contatos/leads estão entrando diariamente no seu funil de vendas?***
- ***Informe as métricas de Custo por Lead da sua campanha de tráfego.***
- ***Todas as suas páginas estão dentro dos critérios apontados no programa?***

- ***Informe os endereços (URLs) das suas páginas web (página de cadastro, página de venda e checkout).***
- ***Qual a ideia central da sua campanha de vendas?***
- ***Quantos emails você irá enviar durante a campanha?***
- ***Qual a frequência dos envios dos emails?***
- ***Conseguiu realizar todas as tarefas até aqui? Se não conseguiu, o que faltou?***

7. Em até 25 dias após a compra do treinamento você deve enviar um novo e-mail para contato@trafegeconversao.digital relatando o que não conseguiu fazer, porque não conseguiu e o que está te impedindo de dar andamento no projeto.

8. Em até 30 dias após a compra do treinamento você deve enviar um novo e-mail para contato@trafegeconversao.digital respondendo as seguintes questões:

- ***Quantos cadastros estão acontecendo diariamente no seu website com base nos últimos 30 dias?***
- ***Qual a taxa de conversão da sua página de cadastro com base nos últimos 30 dias?***
- ***Conseguiu realizar todas as tarefas desse módulo? Se não conseguiu, o que faltou?***

9. Em até 40 dias após a compra do treinamento você deve enviar um novo e-mail para contato@trafegeconversao.digital respondendo as seguintes questões:

- ***O que está faltando para implementar as melhorias no seu site?***

10. No segundo mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

11. No terceiro mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

12. No quarto mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

13. No quinto mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

14. No sexto mês, você deverá fazer um levantamento de 5 (cinco) ações executadas nos últimos seis meses baseadas nas orientações do programa.

15. No sétimo mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

16. No oitavo mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

17. No nono mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

18. No décimo mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

19. No décimo primeiro mês você deverá apresentar suas métricas de anúncios e tráfego e resultados em vendas do mês, apresentando os lançamentos realizados na sua plataforma de recebimento de pagamentos.

20. No décimo segundo mês você deverá apresentar 10 (dez) ações executadas nos últimos doze meses baseadas nas orientações do programa.

21. Nossa contagem se dá por dias corridos.

22. Você concorda que, ao não enviar qualquer um dos e-mails dentro do prazo você está excluído da política de reembolso.

23. Você concorda que deverá responder nossos e-mails de orientação em até 24 horas. Caso sua resposta chegue após 24 horas, você está excluído da política de reembolso.

24. Você concorda que deverá contratar um profissional para realizar qualquer tarefa que você não tenha habilidade.

25. Alegar falta de recursos financeiros e de tempo para realização de tarefas é completamente inadmissível e te excluirá da política de reembolso.

26. Em caso de doença, enfermidade, invalidez e outras situações que inviabilizem a conclusão do treinamento, você será excluído da política de reembolso.

27. Você deve, obrigatoriamente, responder todas as questões solicitadas nesse contrato. Enviar e-mails com respostas incompletas farão você ser excluído da política de reembolso.

Para dirimir quaisquer controvérsias oriundas do CONTRATO, as partes elegem o foro da comarca de São Paulo / SP; Por estarem assim justos e contratados, firmam o presente instrumento, em duas vias de igual teor, juntamente com 2 (duas) testemunhas.

---

Cidade, Data e Ano

---

Cliente – RG – CPF

---

Testemunha 1 – RG – CPF

---

Testemunha 2 – RG – CPF