POLÍTICA COMERCIAL DE CANAIS

Programa de Revendas Aerion Technologies

Versão 1.0 - Outubro 2025

Vigência: Outubro 2025 a Dezembro 2026

Índice

1.	CAPA
2.	ÍNDICE
3.	BEM-VINDO AO FUTURO DO MERCADO BRASILEIRO DE DRONES
4.	PARA QUEM SE APLICA ESTA POLÍTICA
5.	TIER SILVER
6.	TIER GOLD
7.	VPC - VERBA DE PROPAGANDA COOPERADA
8.	PAGAMENTO
9.	REQUISITOS E PROCESSO DE INGRESSO
10.	EXPECTATIVAS E ACOMPANHAMENTO
11.	ANÁLISE DE CRÉDITO
12.	POLÍTICA DE PREÇOS - PARCEIROS AUTORIZADOS AERION
13.	POLÍTICA DE PRODUTOS SOB DEMANDA
14.	CONTATO

Bem-vindo ao futuro do mercado brasileiro de drones



Seja muito bem-vindo ao **Programa de Revendas Aerion Technologies**. Este documento apresenta nossa **Política Comercial de Canais**, desenvolvida para estabelecer uma parceria sólida, transparente e mutuamente benéfica com revendas autorizadas em todo o Brasil.

Como **Distribuidora Oficial de marcas como a Autel Robotics no Brasil**, temos o compromisso de oferecer não apenas produtos de altíssima qualidade, mas também um **ecossistema completo de suporte, treinamento e crescimento conjunto**. Nossa missão é capacitar nossos parceiros com as ferramentas necessárias para prosperar no mercado de drones profissionais.

O **mercado brasileiro de drones está em franca expansão**. Com aplicações que vão desde agricultura de precisão até mapeamento urbano, inspeções industriais e segurança pública, a demanda por soluções profissionais cresce exponencialmente. Este é o momento ideal para fazer parte dessa **revolução tecnológica**.

Suporte Técnico Dedicado

Equipe especializada pronta para auxiliar você e seus clientes em todas as etapas

Treinamento Contínuo

Capacitação regular sobre produtos, técnicas de venda e novidades do mercado

Material de Marketing

Conteúdo profissional para impulsionar suas vendas e fortalecer sua marca

Nosso programa foi estruturado em dois níveis de parceria - **Silver e Gold** - cada um com benefícios específicos que reconhecem e recompensam o compromisso e desempenho de nossos parceiros. À medida que sua operação cresce, os benefícios também evoluem, criando uma **jornada de crescimento sustentável**.

Para Quem se Aplica Esta Política

✅ REVENDAS AUTORIZADAS

Esta política comercial é **exclusivamente** destinada a empresas que adquirem produtos Autel Robotics através da Aerion Technologies com o objetivo de revendê-los a clientes finais.

Aplicável a:

- Distribuidores regionais
- Lojas especializadas em tecnologia
- Revendedores de equipamentos profissionais
- Empresas com CNAE de revenda/varejo

❌ USUÁRIOS FINAIS

Esta política **não se aplica** a empresas ou pessoas que adquirem produtos para uso próprio, independentemente do setor de atuação ou volume de compra.

Não aplicável a:

- Empresas de agricultura
- Construtoras e engenharia
- Produtoras audiovisuais
- Órgãos públicos
- Qualquer usuário final

IMPORTANTE: Independentemente do volume de compra ou frequência, se o produto é destinado ao uso final da empresa compradora, esta política comercial não se aplica. Somente empresas que compram para revender são elegíveis ao programa de canais.

Esta distinção é fundamental para manter a integridade do nosso programa de canais e garantir que os benefícios sejam direcionados corretamente aos nossos parceiros de revenda, que são essenciais para expandir o alcance da marca Autel Robotics no mercado brasileiro.

TIER SILVER

O Tier Silver é o ponto de entrada para o Programa de Revendas Aerion Technologies. Foi desenvolvido para empresas que desejam iniciar uma parceria sólida e ter acesso aos nossos produtos com condições comerciais atrativas e suporte profissional.

Desconto Especial

5% sobre PV

Margem superior para maximizar seus resultados e competitividade

Meta Trimestral

R$ 60.000

Sell-in mínimo por trimestre para manutenção do tier

Requisitos para Ingresso

Performance Consistente

Sell-in trimestral de pelo menos **R$ 60.000** mantido consistentemente

Especialização em Drones

Experiência e estrutura para atender clientes finais do mercado de drones.

CNAE de Revenda

Classificação comprovada em CNAES de Revenda e Varejo do segmento

Benefícios Inclusos

🎯 Suporte Dedicado

Atendimento preferencial com resposta mais rápida e canal telefônico dedicado para emergências técnicas

📱 Material de Marketing

Acesso completo à biblioteca digital de materiais profissionais para suas campanhas

🎓 Treinamento Avançado

Capacitação aprofundada sobre linha completa de produtos e técnicas avançadas de venda

🥇 TIER GOLD

O Tier Gold representa o nível premium de parceria com a Aerion Technologies. Desenvolvido para revendas estabelecidas e com histórico consistente, oferece os melhores benefícios do programa, incluindo o exclusivo programa de Verba de Publicidade Cooperada (VPC).

Desconto Especial

8% sobre PV

Margem superior para maximizar seus resultados e competitividade

VPC Exclusivo

Verba Cooperada

Investimento em marketing conjunto para impulsionar vendas

Meta Trimestral

R$ 120.000

Sell-in mínimo por trimestre para manutenção do tier

Requisitos para Tier Gold

Performance Consistente

Sell-in trimestral de pelo menos **R$ 120.000** mantido consistentemente

Especialiazção em drones

Experiência e estrutura para atender clientes finais do mercado de drones.

CNAE de Revenda

Classificação comprovada em CNAES de Revenda e Varejo do segmento

Benefícios Premium Gold

🎯 Suporte Prioritário

Atendimento preferencial com resposta mais rápida e canal telefônico dedicado para emergências técnicas

📱 Material de Marketing

Acesso completo a biblioteca digital de materiais profissionais para suas campanhas

🎓 Treinamento Avançado

Capacitação aprofundada sobre linha completa de produtos e técnicas avançadas de venda

🚁 Demonstrações Campo

Suporte presencial para demonstrações em clientes estratégicos e eventos importantes

💰 VPC - Verba Cooperada

Programa exclusivo de investimento conjunto em marketing, calculado sobre seu sell-in

VPC - Verba de Propaganda Cooperada

A Verba de Propaganda Cooperada (VPC) é um dos benefícios do Tier Gold.
Trata-se de um programa exclusivo de investimento conjunto em marketing, onde a Aerion Technologies concede créditos para impulsionar suas campanhas e maximizar resultados.

EXCLUSIVO TIER GOLD: O programa VPC está disponível apenas para parceiros Gold que mantêm sell-in trimestral de R$ 120.000 ou superior e estão com reports de sell-out em dia.

Como Funciona a VPC

Cálculo do Valor

O limite da VPC é de 2% do sell-in trimestral do parceiro. Quanto maior seu volume, maior a verba disponível para marketing conjunto

Solicitação de Campanha

Parceiro envia proposta de campanha via email detalhando objetivo, público-alvo, canais, cronograma e orçamento estimado

Análise e Aprovação

Equipe Aerion analisa proposta considerando alinhamento com marca, potencial de resultado e viabilidade. Resposta em até 3 dias úteis

Execução da Campanha

Parceiro executa campanha conforme aprovado, utilizando materiais e diretrizes da marca Autel Robotics fornecidos pela Aerion

Prestação de Contas

Ao final, parceiro envia relatório com resultados alcançados, comprovantes de investimento e aprendizados da campanha

06

Pagamento

O pagamento da VPC é feito em crédito para novos pedidos junto à Aerion, que concederá descontos proporcionais ao VPC acumulado do parceiro sempre que requisitado pelo mesmo.

Campanhas Elegíveis para VPC

✅ Campanhas Aprovadas

- **Mídia Digital**

  Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads focados em produtos adquiridos via Aerion

- **Eventos e Feiras**

  Participação em eventos setoriais com estande e demonstrações de drones

- **Content Marketing**

  Produção de conteúdo especializado, vídeos demonstrativos, cases de sucesso

- **Demonstrações**

  Eventos de demonstração para grupos de clientes potenciais qualificados

❌ Não Elegíveis

- **Custos Fixos**

  Salários, aluguel, despesas administrativas ou operacionais gerais

- **Produtos Concorrentes**

  Campanhas que promovam outras marcas de produtos que não foram adquiridos via Aerion

- **Promoções Extremas**

  Descontos agressivos que possam prejudicar valor percebido da marca

- **Ações Off-Brand**

  Materiais que não seguem identidade visual ou posicionamento de nossas marcas

Modelo de Proposta VPC

Para solicitar VPC, sua proposta deve conter obrigatoriamente:

Objetivo da Campanha

Meta clara e mensurável (ex: "Gerar 50 leads qualificados para linha EVO Max" ou "Aumentar awareness em 30% no segmento agrícola")

Público-Alvo

Definição detalhada do público (ex: "Engenheiros civis de construtoras médias e grandes em São Paulo e Rio de Janeiro")

Canais e Táticas

Onde e como a campanha será executada, com justificativa de escolha dos canais baseada no público-alvo

Cronograma

Datas de início, fim e principais marcos da campanha, permitindo acompanhamento pela Aerion

Orçamento Detalhado

Breakdown completo de custos por item/canal, com valor total solicitado à VPC e contrapartida do parceiro

Prestação de Contas

Após a execução da campanha, o parceiro deve enviar em até **15 dias**:

- **Relatório de Resultados:** Métricas alcançadas vs. objetivos definidos (leads, impressões, conversões, etc.)
- **Comprovantes de Investimento:** Notas fiscais e recibos dos valores investidos na campanha
- **Materiais Produzidos:** Cópias de anúncios, vídeos, posts, banners ou outros materiais criados
- **Aprendizados e Insights:** O que funcionou bem, o que pode melhorar, e recomendações para futuras campanhas

A prestação de contas adequada é fundamental para manter elegibilidade em futuras solicitações de VPC e demonstra profissionalismo na gestão da parceria.

Pagamento

A Aerion Technologies oferece diversas condições de pagamento para facilitar suas operações comerciais. Nossas políticas foram desenvolvidas para equilibrar flexibilidade com segurança financeira, permitindo que você gerencie seu fluxo de caixa de forma eficiente.

REGRA FUNDAMENTAL: O primeiro pedido de TODOS os parceiros, independentemente do tier, deve ser realizado **SEMPRE À VISTA**. Esta política estabelece um relacionamento comercial sólido e demonstra a capacidade financeira do parceiro.

Condições por Tempo de CNPJ

CNPJ com menos de 3 anos

Todos os pedidos devem ser realizados **exclusivamente à vista**, independentemente do tier ou histórico de relacionamento. Esta política visa garantir solidez financeira nas operações iniciais.

CNPJ com 3 anos ou mais

Elegível para condições de pagamento parcelado **sujeito à análise de crédito**. A aprovação considera histórico financeiro, situação cadastral e capacidade de pagamento comprovada.

Tabela de Condições

Forma de Pagamento	Tier Silver	Tier Gold
Primeiro Pedido	À vista (obrigatório)	À vista (obrigatório)
PIX	Antecipado	Antecipado
Boleto Bancário	2x (30/60 dias) Juros: 2% a.m. (Sujeito a anáise)	4x (30/60/90/120 dias) Juros: 2% a.m. (Sujeito a anáise)
Cartão de Crédito	Parcelamento ilimitado**	Parcelamento ilimitado**
Análise de Crédito	Obrigatória (CNPJ ≥3 anos)	Obrigatória (CNPJ ≥3 anos)

- ** Parcelamento conforme limite e condições da operadora do cartão.

Juros e Encargos

Para operações em boleto bancário, aplicamos uma taxa de juros de **2% ao mês**. Esta taxa cobre custos operacionais e financeiros da operação parcelada. O valor total do pedido já considera os juros aplicados.

Requisitos e Processo de Ingresso

CNAEs Aceitos

Para se tornar um parceiro Aerion Technologies, sua empresa deve possuir um CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) que caracterize **atividade de revenda, varejo ou comércio** de produtos.

A verificação do CNAE é uma etapa **obrigatória e eliminatória** no processo de onboarding. Empresas sem CNAE apropriado são automaticamente descartadas, independentemente de outros critérios.

ATENÇÃO: CNAEs de serviços, consultoria, produção ou uso final NÃO são aceitos neste programa.



Processo de Onboarding

Desenvolvemos um processo ágil e eficiente que permite sua ativação como parceiro em apenas **2 dias úteis** . Veja como funciona:

Inscrição Inicial

Preenchimento do formulário de cadastro e envio da documentação completa (CNPJ, contrato social, documentos dos sócios)

Análise Documental

Nossa equipe verifica CNAE, tempo de empresa, situação cadastral e realiza análise preliminar de crédito

Aprovação e Contrato

Aprovação final, envio do contrato de parceria e alinhamento comercial com definição do tier inicial

Ativação

Cadastro no sistema, acesso aos materiais e realização do primeiro pedido (SEMPRE à vista)

Documentação Necessária

Documentos da Empresa

- Cartão CNPJ atualizado (emissão máxima 90 dias)
- Contrato Social ou Estatuto consolidado
- Comprovante de endereço comercial (máximo 90 dias)
- Inscrição Estadual (se aplicável)

Documentos dos Sócios

- RG e CPF dos sócios administradores
- Comprovante de residência (máximo 90 dias)
- Certidões negativas de débitos (se solicitado)

Documentos Financeiros

- Referências bancárias
- Referências comerciais (mínimo 2)
- Balanço ou declaração de faturamento (se aplicável)

Após a aprovação e ativação, você receberá um kit de boas-vindas digital com todos os materiais necessários para iniciar suas operações como parceiro Aerion Technologies. Nossa equipe comercial estará à disposição para orientar seus primeiros passos e garantir uma jornada de sucesso.

Expectativas e Acompanhamento

O Programa de Revendas Aerion Technologies é baseado em metas claras e mensuráveis que garantem o crescimento mútuo e sustentável. Estabelecemos expectativas transparentes para cada tier, com acompanhamento trimestral que permite ajustes e evoluções na parceria.

Metas Trimestrais por Tier

R$60K

Meta Tier Silver

Sell-in mínimo trimestral necessário para manutenção no tier de entrada

R$120K

Meta Tier Gold

Sell-in mínimo trimestral necessário para manutenção no tier premium

4

Trimestres por Ano

Avaliações trimestrais garantem acompanhamento próximo e oportunidades de ajuste

Sistema de Acompanhamento

Tier Silver

Para parceiros Silver, realizamos o acompanhamento através do **sell-in** (faturamento da Aerion para o parceiro). Este modelo simplificado permite foco no desenvolvimento inicial da parceria.

- **Métrica principal:** Sell-in trimestral
- **Meta mínima:** R$ 60.000 por trimestre
- **Frequência:** Avaliação a cada 3 meses
- **Relatórios:** Não obrigatórios

Tier Gold

Parceiros Gold têm acompanhamento mais detalhado através do **sell-in** (faturamento da Aerion para o parceiro), e do **sell-out** (faturamento do parceiro para o CLIENTE FINAL), permitindo análises mais estratégicas e direcionamento de investimentos em VPC.

- **Métrica principal:** Sell-in trimestral
- **Meta mínima:** R$ 120.000 por trimestre
- **Frequência:** Avaliação a cada 3 meses
- **Relatórios:** Sell-out obrigatório trimestral

Consequências do Não Atingimento de Metas

1º Trimestre Abaixo

Primeira ocorrência de sell-in abaixo da meta gera **alerta** e reunião de alinhamento para identificar dificuldades e planear ações corretivas

2º Trimestre Abaixo

Segundo trimestre consecutivo abaixo da meta resulta em **downgrade automático** para o tier inferior, com ajuste de benefícios e condições comerciais

Plano de Recuperação

Mesmo após downgrade, parceiro pode retornar ao tier anterior cumprindo os requisitos de upgrade durante 3 meses consecutivos

Report de Sell-Out (Tier Gold)

Parceiros Tier Gold devem enviar trimestralmente um relatório simplificado de sell-out, contendo:

Volume de Vendas

Quantidade de unidades vendidas por linha de produto (EVO Lite, EVO Max, Alpha, etc.)

Segmentação de Clientes

Principais verticais atendidas (agricultura, construção, segurança, audiovisual, etc.)

Oportunidades e Desafios

Feedback do mercado, necessidades identificadas e dificuldades encontradas

Este relatório é fundamental para a Aerion direcionar investimentos em VPC, desenvolver materiais de marketing mais efetivos e identificar oportunidades de crescimento conjunto.

Análise de Crédito

Todos os pedidos, exceto o primeiro (que é sempre à vista), estão sujeitos à análise de crédito pela Aerion Technologies. Esta análise é obrigatória e se aplica a **todos os tiers**, sem exceção.

Solicitação de Parcelamento

Parceiro envia pedido indicando interesse em condições parceladas conforme seu tier.

Análise de Crédito

Equipe financeira avalia situação cadastral, histórico de pagamentos e capacidade financeira.

Decisão em 3 dias

Aprovação ou recusa comunicada em até **3 dias úteis**, com justificativa em caso negativo.

Critérios de Análise de Crédito

Situação Cadastral

Consulta a **Serasa, SCPC, Boa Vista** e outros bureaus de crédito. Pendências significativas podem inviabilizar parcelamento.

Histórico com Aerion

Para parceiros com histórico, analisamos **pontualidade de pagamentos anteriores** e comprometimento de limite.

Capacidade Financeira

Avaliação da relação entre valor do pedido, faturamento estimado da empresa e **capital de giro** declarado.

Tempo de Relacionamento

Parceiros com histórico mais longo e consistente têm maior facilidade de aprovação de **limites maiores**.

Casos Especiais e Exceções

IMPORTANTE: Situações não cobertas por esta política são analisadas caso a caso pela Diretoria Comercial da Aerion Technologies.

Para solicitar análise de caso especial:

1. Envie email para **comercial@aerion.com.br** com assunto **"Análise de Caso Especial"**
2. Descreva detalhadamente a situação, contexto e justificativa para exceção
3. Anexe documentação de suporte quando aplicável
4. Aguarde retorno em até **15 dias úteis** com decisão final

Exemplos de casos que podem ser analisados: grandes volumes que justifiquem condições diferenciadas, situações de transição de CNPJ com histórico comprovado, projetos estratégicos de alto impacto, entre outros.

Política de Preços - Parceiros Autorizados Aerion

A Política de Preços da Aerion Technologies é fundamental para assegurar a competitividade no mercado e a sustentabilidade de nossos parceiros de canal. Ela estabelece diretrizes claras para a precificação de nossos produtos, protegendo a margem de lucro dos revendedores e garantindo um posicionamento estratégico consistente para a marca Aerion. O cumprimento desta política é um pilar essencial para o sucesso e a longevidade da nossa parceria.

Definições Chave

PV (Preço de Venda)

Preço praticado pela Aerion Technologies na venda direta aos nossos parceiros revendedores. Este é o custo base para o parceiro.

PSCF (Preço Sugerido ao Consumidor Final)

Preço recomendado pela Aerion Technologies para a venda do produto ao usuário final. O PSCF visa manter a uniformidade e valorização da marca no mercado.

Margem Mínima

Os parceiros devem praticar uma margem mínima de **30% sobre o PV**. Esta margem é desenhada para garantir a rentabilidade e o investimento contínuo do parceiro em sua operação.

Exceções e Aprovações

Preços abaixo do PSCF são considerados exceções e requerem **aprovação prévia e formal** da Aerion Technologies. Esta medida é crucial para proteger o valor do produto e a competitividade do canal.

Para solicitar a aprovação de uma exceção, envie um e-mail detalhado para **comercial@aerion.com.br**, justificando a necessidade do preço diferenciado e aguarde a resposta da nossa equipe comercial.

Consequências da Não Conformidade

Primeira Ocorrência

A primeira violação da política de preços resultará em um **alerta formal** para reorientação e compreensão das diretrizes.

Violações Repetidas

A reincidência na violação da política de preços levará à **exclusão da política de canais**, sem aviso prévio, resultando na perda de todos os benefícios e condições especiais concedidas.

O respeito à política de preços é um compromisso mútuo que assegura um ambiente de negócios justo e próspero para todos os parceiros autorizados Aerion.

Política de Produtos sob Demanda

A Aerion Technologies, em sua busca por oferecer a mais completa linha de drones e soluções, pode vir a trabalhar com uma seleção de produtos especializados que não são mantidos em estoque regular. Estes itens são adquiridos sob demanda, diretamente do fabricante, para garantir a mais recente tecnologia e customização. Esta política assegura que nossos parceiros tenham acesso a um portfólio diversificado, ao mesmo tempo em que otimiza nossa gestão de estoque.

Pagamento Antecipado Obrigatório

Para iniciar o processo de aquisição e garantir a reserva do produto junto ao fabricante, é exigido o pagamento integral antecipado do valor total. A confirmação do pagamento é um pré-requisito indispensável para que o pedido seja processado e a entrega agendada.

Prazos de Entrega Específicos

O tempo de entrega de produtos sob demanda está diretamente atrelado ao *lead time* do fabricante. Tipicamente, os prazos variam entre **30 a 60 dias**, podendo ser influenciados por fatores como a origem do produto, trâmites alfandegários e disponibilidade de componentes. É crucial que o parceiro planeje suas vendas considerando este cronograma.

Pedido Mínimo (MOQ)

Dependendo do SKU e das políticas do fabricante, alguns produtos podem estar sujeitos a uma Quantidade Mínima de Pedido (MOQ). Informações detalhadas sobre pedidos mínimos para cada item serão fornecidas no momento da cotação, assegurando total transparência para o parceiro.

Estamos Aqui para Apoiar Você

Na Aerion Technologies, acreditamos que o sucesso de nossos parceiros é o nosso sucesso. Por isso, oferecemos canais de comunicação diretos e eficientes para garantir que você tenha todo o suporte necessário em sua jornada como revendedor autorizado Autel Robotics.

Canais de Atendimento

Telefone Fixo

+55 11 5102-4229

Atendimento: **Segunda a Sexta**
Horário: **9h às 18h**

WhatsApp

+55 11 93466-8839

Atendimento: **Segunda a Sexta**
Horário: **9h às 18h**

Canal preferencial para dúvidas rápidas, cotações e acompanhamento de pedidos

E-mail Corporativo

comercial@aerion.com.br

Ideal para solicitações formais, documentação e questões técnicas detalhadas

No Que Podemos Ajudar

Pedidos e Cotações

Cotação de produtos, status de pedidos, prazos de entrega e condições comerciais

Suporte Técnico

Especificações técnicas, configuração de equipamentos, solução de problemas

Apoio Comercial

Materiais de marketing, apresentações, argumentos de venda, cases de sucesso

Questões Administrativas

Documentação, contratos, faturamento, análise de crédito, relatórios

Treinamentos

Agendamento de capacitações, certificações, demonstrações de produto

Consultoria

Estratégias de mercado, segmentação de clientes, desenvolvimento de negócios