

PRÊMIO AGÊNCIAS DE RESULTADOS 2018



Introdução

O Prêmio Agências de Resultados 2018 é uma iniciativa realizada pela Resultados Digitais que visa contribuir para o desenvolvimento do mercado brasileiro de Marketing Digital, premiando e reconhecendo seus parceiros (agências e agentes) pelos resultados obtidos **através da parceria e da utilização do RD Station Marketing no contexto citado**.

A premiação é dividida em **sete categorias** independentes, nas quais os vencedores são definidos de acordo com sua performance em critérios determinados neste documento. O vencedor da sétima categoria (Agência do Ano) será definido após a análise e somatória dos resultados obtidos em todas as outras categorias, exceto a “Agência Revelação”.

O objetivo é que a **Agência do Ano** seja vencedora por possuir a maior pontuação e regularidade em 5 outras categorias, mostrando comprometimento com o desenvolvimento de todas as verticais avaliadas. Determinamos uma maneira de mensurar as performances por colocação entre as categorias. Essas diretrizes estão descritas nos itens ao longo do presente Regulamento.

Importante: a simples participação no Prêmio pelo participante implica em sua automática aceitação total e irrestrita de todos os itens e termos deste documento, não tendo direito a questionamentos dos critérios de avaliação.

Inscrições

Não é necessário realizar inscrição para participar do Prêmio, os critérios e resultados atingidos por todos os parceiros serão avaliados pela Comissão Organizadora, **sem a necessidade de enviar qualquer documento**, com exceção da categoria “Melhor Case”. Para participar desta, siga as orientações fornecidas na seção destinada à mesma (página 6).

Requisito básico do Prêmio Agências de Resultados

Para estar apto à participação no Prêmio o parceiro deve estar, no dia 01/10/2018, com 1 ano já no Programa de Parceria da Resultados Digitais. Caso o mesmo não esteja enquadrado neste cenário, sua participação será invalidada.

Como o parceiro pode participar

Não é necessário inscrição prévia nas diferentes categorias do Prêmio de Agências de Resultados 2018, com exceção da categoria “Melhor Case”, seguindo as orientações apresentadas no item em questão.

Confiabilidade de dados

A Comissão Organizadora se reserva o direito de auditar e alterar dados de inscrição caso as informações enviadas não estejam de acordo com os dados registrados nos documentos da Resultados Digitais.

Valor da inscrição

As inscrições para a categoria “Melhor Case” do Prêmio Agência de Resultados 2018 são exclusivas e gratuitas para os parceiros da Resultados Digitais.

Requisitos para Participação

Os participantes devem observar as orientações descritas abaixo. O não cumprimento das mesmas poderá resultar na desclassificação de uma ou mais categorias.

1. Comprovante de parceria

Ser parceiro da Resultados Digitais exclusivamente dos tiers Silver, Gold, Platinum e Diamond Brasil, e estar com o contrato de parceria regularizado.

2. Comprovação de dados

A Comissão Organização do Prêmio se reserva o direito de exigir auditoria interna da comissão julgadora de todas as categorias para validar os dados.

3. Sobre os direitos autorais

As questões relativas aos direitos autorais dos dados, imagem, peças publicitárias e etc, são de responsabilidade exclusiva do participante (parceiro), mediante autorização do cliente. Não será exigido comprovante de aprovação do cliente no momento da inscrição da categoria “Melhor Case”.

4. Termo de Responsabilidade

A pessoa responsável pela inscrição, representante do parceiro, ao enviar o texto para a categoria “Melhor Case”, declara estar de acordo com todas as cláusulas deste Regulamento.

A Comissão Organizadora do Prêmio Agências de Resultados 2018 tem soberania para decidir sobre a exclusão de inscrições que não atendam aos requisitos deste regulamento, bem como para julgar outros casos não previstos no mesmo, não cabendo, em qualquer etapa do prêmio, recursos ou impugnações por partes dos participantes.

5. Certificações em Inbound Marketing e RD Station Marketing

Para a participação no Prêmio são exigidas do parceiro as certificações em Inbound Marketing e RD Station Marketing. É necessário que ao menos um colaborador possua cada uma delas ou ambas.

As categorias

1. Especialista em Vendas

O intuito desta categoria é conhecer e, principalmente, incentivar os parceiros a desenvolverem um planejamento de vendas para 12 meses e estruturarem um processo de vendas.

Prêmio para a agência que possuir a carteira de maior valor cujas contas de RD Station Marketing foram criadas no período entre 01/10/2017 e 30/09/2018 - cancelamento é descontado. Esta categoria será dividida por Tier do Programa de Parceria, assim formando três grupos de premiados: Silver, Gold e Platinum & Diamond. Única categoria avaliada desta maneira.

Critérios de avaliação:

1. Valor da carteira de novos clientes do RD Station Marketing criados no período entre 01/10/2017 e 30/09/2018, não sendo cumulativo os clientes que já tiveram conta e cancelaram;
2. Serão contabilizados somente clientes adquiridos diretamente pelo parceiro (associados ao repasse de comissão), e que estejam ativos (adimplentes) em 30 de setembro de 2018, o valor do MRR considerado será o valor pago no mês de setembro de 2018;
3. A Resultados Digitais usa pré requisitos mínimos na entrada de novos clientes com o objetivo de garantir o sucesso dos mesmos. Por este motivo, não serão consideradas as vendas que porventura sejam identificadas como Perfil de Clientes D¹ e não estejam de acordo com os [Requisitos de Sucesso](#)².

¹ Para conhecer mais sobre este perfil acesse:

<http://portaldoparceiro.resultadosdigitais.com.br/oportunidades-comerciais.html>

² Para conhecer mais sobre os Requisitos de Sucesso acesse:

<http://portaldoparceiro.resultadosdigitais.com.br/requisitos-de-sucesso.html>

4. Critério de desempate será a porcentagem de ativação. Ex: 2 parceiros trouxeram um NMRR de novos clientes de R\$ 7,500.00 cada, porém o parceiro A tem 80% destes clientes ativados (Porcentagem somente dos novos parceiros) e o parceiro B tem apenas 50% destes clientes, nessa situação o parceiro A é o vencedor.

Exemplo:

O parceiro A vendeu 2 contas, uma com mensalidade igual a R\$349,00 e outra igual a R\$679,00. Assim, o valor gerenciado é **R\$1.028,00**. Já o parceiro B vendeu 3 contas, sendo duas com mensalidade igual a R\$329,00 e outra igual a R\$349,00. Assim, o valor gerenciado é **R\$ 1.007,00**. Dessa maneira, o vencedor é o parceiro A.

Premiação:

Serão premiados apenas os 1º lugares de cada subcategoria (Silver, Gold e Platinum & Diamond).

2. Melhor em RD Station Marketing

O intuito desta categoria é avaliar a utilização, de maneira recorrente, as principais funcionalidades do RD Station Marketing a fim de gerar melhores resultados aos clientes.

Será premiado o parceiro que obtiver o maior índice de contas com *score* 100, seguindo os critérios descritos a seguir, em relação às contas de clientes cuja origem de contrato é 01/10/2017 até 30/09/2018.

Para ser elegível o parceiro deve ter o histórico de venda de, no mínimo, 3 contas, além da primeira revenda, entre os dias 01/10/2017 e 30/09/2018.

Critérios de avaliação:

Serão contabilizados somente clientes adquiridos a partir de 01/10/2017 diretamente pelo parceiro (associados ao repasse de comissão) e que façam parte de carteira de atendimento do parceiro.

Para obter o *score* 100, a conta deve atingir as seguintes métricas:

1. Sequência de geração de leads: mínimo de **50 novos leads por 3 meses consecutivos** através de landing page e/ou pop up e/ou formulário produzido no RD Station Marketing ou formulário integrado à ferramenta*.

Pontuação: 40

*A medição é realizada a partir do banco de dados do dashboard, ou seja, o número considerado é o mostrado na tela do dashboard do cliente.

2. Sequência de envio de emails: mínimo de de **2 campanhas de email marketing enviadas por mês em 3 meses consecutivos***.

Pontuação: 30

*Considera a data de envio efetivo do email (não a data em que foi criado ou agendado, por exemplo) e a medição é feita diretamente do banco de dados do RD Station Marketing.

3. Ativação de workflow: mínimo de **1 fluxo de automação***.

Pontuação: 10

*Para um fluxo ser considerado ativado, nesta medição, é necessário que ao menos um lead tenha passado por ele. Assim, a medição é realizada diretamente do banco de dados do RD Station, considerando, para cada cliente, a data de passagem do primeiro lead em um fluxo.

4. Segmentação da base de contatos: mínimo de **4 segmentações** criadas na ferramenta.

Pontuação: 20

Critérios de desempate:

Em caso de empate entre dois ou mais parceiros com mesmo índice, serão analisados os seguintes pontos para definir a classificação final:

1. Maior pontuação total somando todos as contas de clientes participantes;
2. Health Score médio registrados no dia 01/10/2018 das contas válidas para esta categoria.

Exemplo:

Se desde a data anteriormente citada, o parceiro A teve 4 contas de RD Station Marketing vendidas e 2 delas atingiram o *score* 100, seu **índice é igual a 50%**. O parceiro B teve 3 contas vendidas e 2 delas atingiram o *score* 100, seu **índice é igual a 66%**. Logo, o vencedor é o parceiro B.

Premiação:

Será premiado apenas o 1º lugar da categoria em questão.

3. Melhor Case (Marketing + Vendas)

O intuito desta categoria é conhecer os projetos de marketing digital, desenvolvidos pelos parceiros, que melhor alinham os setores de marketing e vendas e que impactaram - diretamente - os negócios de seus clientes.

Prêmio para a agência que criou o melhor projeto integrando ações de Inbound Marketing com o departamento de Vendas do cliente, de acordo com os critérios descritos abaixo, exclusivamente em **contas vendidas entre 01/10/2016 e 30/09/2018** e **resultados comprovadamente gerados entre 01/10/2017 e 30/09/2018**. Ou seja, o parceiro deve trazer no case apenas os resultados gerados entre outubro de 2017 e setembro de 2018.

Uma Comissão Julgadora será formada para analisar os estudos de caso.

Requisitos:

É necessário desenvolver um estudo de caso, conforme orientações a seguir, e enviar para um e-mail específico, também conforme orientações abaixo.

Importante: Os cases finalistas deverão ser validados com os clientes diretamente pela Resultados Digitais.

Estrutura do caso de sucesso:

1. A estrutura do estudo de caso deve se pautar - de forma simplificada - na Jornada do Herói, um método para se contar histórias de maneira atrativa. Os seguintes passos são necessários para a formulação do caso de sucesso:
 - a. Apresentação da empresa do cliente (2 parágrafos, no máximo);
 - b. O(s) problema(s) enfrentados (2 parágrafos, no máximo);
 - c. A solução/ações executadas ao longo do trabalho (3 parágrafos, no máximo);
 - d. Os resultados alcançados (2 parágrafos, no máximo).
2. Os principais pontos a serem apresentados ao longo do texto são os êxitos referentes aos números de marketing, de vendas e da operação. Importante que os seguintes pontos sejam destacados:
 - a. Quais foram as melhorias e benefícios ganhos após a implantação da solução do RD Station Marketing (o resultado)?
 - b. Após a implantação da solução do RD Station Marketing e Inbound Marketing, já é possível quantificar os ganhos na operação? Qual foi a evolução obtida em números (relativos à redução de custos - quanto - e de tempo, aumento de produtividade, de receita, melhorias de processos etc.)?
 - i. Qual era o custo de aquisição de clientes (CAC) antes e depois da estratégia?
 - ii. ROI dos investimentos em marketing e vendas
 - iii. Quantos novos negócios eram gerados por mês e quantos passaram a ser gerados?
 - c. Quais foram os impactos financeiros para a companhia?
 - d. Quais foram os fatores críticos que asseguraram o sucesso deste projeto?
 - e. Evolução dos dados do Funil, antes e depois.
 - i. Percentual de aumento em visitas
 - ii. Percentual de aumento em Leads
 - iii. Percentual de aumento em oportunidades
 - iv. Percentual de aumento em vendas

Importante: o parceiro que deve utilizar [este template \(clique aqui\)](#) para escrever e submeter seu caso de sucesso, em formato PDF, à presente categoria.

Envio dos estudos de caso:

Para submeter o estudo de caso o parceiro deve enviar um email com o título "Inscrição para a categoria Melhor Case | Caso [Inserir Nome do Cliente] - Parceiro [Inserir no do Parceiro]" para o endereço agenciaderesultados2018@resultadosdigitais.com.br .

O estudo de caso deve ser enviado em formato PDF.

Importante:

- Somente serão aceitas as inscrições que forem feitas dentro do prazo - **entre 16/07/2018 e 30/09/2018;**
- Todas as informações solicitadas no ato da inscrição deverão ser preenchidas;
- É de responsabilidade do parceiro a veracidade das informações prestadas, podendo, em caso de inconsistência, haver desclassificação do mesmo.

Premiação:

Será premiado apenas o 1º lugar da categoria em questão.

4. Espada Ninja

O intuito desta categoria é incentivar e reconhecer os parceiros que criam uma máquina de vendas para si através do Inbound, assim como desenvolvem para seus clientes. Ou seja, atraindo visitantes para seus websites, convertendo-os em leads, nutrindo com novos conteúdos, qualificando Oportunidades de negócios e fechando negócios com os mesmos.

Prêmio para a agência com a melhor performance em sua própria conta e divulgação da metodologia do Inbound Marketing, de acordo com os critérios descritos abaixo.

Critérios de avaliação:

Serão contabilizados parceiros ativos em 30 de setembro de 2018;

O vencedor será o resultado dos pontos descritos abaixo:

1. Serão contabilizadas apenas contas consideradas **ativadas** (Analytics, Whitelabel e subdomínio configurados, 50 Leads, 1 Landing Page Publicada e 3 opp ou 3 Lead qualificados).
2. Maior Health Score da conta do parceiro (avaliado pelo uso da ferramenta);
3. Melhores números absolutos em:
 - a. Cada etapa do seu funil de marketing;
 - b. Campanhas de E-mail Marketing de sucesso (mínimo 60 leads, 95% de entrega, 15% de abertura, 2% taxa de clique, 1% de bounce e 0,1% de spam)
 - c. Landing Pages de sucesso (50 leads gerados e 15% de taxa de conversão)
 - d. Fluxo de Automação

Premiação:

Será premiado apenas o 1º lugar da categoria em questão.

5. Entrega de Sucesso

O intuito desta categoria é reconhecer os parceiros que possuem um comprometimento genuíno com seus clientes, estabelecem uma jornada de evolução - ao buscar expansão da base de leads dos clientes e funcionalidades mais apropriadas ao estágio do trabalho - e retenção dos mesmos, consequência da entrega de resultado.

Prêmio para a agência com melhor performance de expansão da carteira (valor gerenciado no Programa de Parceria) e retenção de clientes, durante o período entre 01/10/2017 e 30/09/2018.

Critérios de avaliação:

1. Serão contabilizados como Clientes Atendidos todos os serviços gerenciados pelo parceiro, sendo eles vendas associadas a comissão ou somente gerenciamento da conta (ex. contas que já possuíam a ferramenta RD Station Marketing);
2. A avaliação destes parceiros será feita com base na métrica de Net Revenue Churn, que representa crescimento e retenção da carteira administrada pelo parceiro, em relação a quantidade de clientes atendidos pelo parceiro no período entre 01/10/2017 e 30/09/2018.
3. O cálculo será feito através de uma ponderação de Net Revenue Churn com quantidade de clientes atendidos.

Exemplo:

Ambos parceiros A e B apresentam um valor de Net Revenue Churn de -3% (simboliza uma expansão de 3% na carteira). O parceiro A gerenciou 10 clientes nos últimos 12 meses e o parceiro B 15 clientes, neste caso o parceiro B estaria na frente do parceiro A pois os 3% de expansão dele tem uma representatividade maior.

Supondo agora que os mesmos parceiros A e B apresentam valores de Net Revenue Churn de -2% e -3% respectivamente. O Parceiro A gerenciou 5 clientes ao longo do ano, enquanto o parceiro B atendeu 3 clientes, neste caso mesmo com o Net Revenue Churn pior o Parceiro A ficaria na frente, devido a ponderação da quantidade de clientes atendidos.

Premiação:

Será premiado apenas o 1º lugar da categoria em questão.

6. Agência Revelação

O intuito é incentivar os novos parceiros, cuja origem de contrato é a partir de 01/10/2017, a escalar o negócio e crescer no Programa de Parceria com maior agilidade, com uma performance destacada.

Será premiado aquele que possuir os critérios mínimos e o(s) critério(s) de avaliação com menor nº absoluto.

Critérios mínimos:

Serão contabilizados apenas parceiros ativos que iniciaram a parceria a partir de 01/10/2017 e com, no mínimo, 6 meses de parceria com a Resultados Digitais no dia 30/09/2018.

Para participar da categoria o parceiro precisará atingir pontos mínimos nos seguintes critérios:

1. Alcançar o tier Silver dentro de 6 meses;
2. Tempo para ativação da primeira revenda dentro de 60 dias;
3. Ter o Net Revenue Churn menor ou igual que 0,75% ao final de setembro de 2018;
4. Ativação da própria conta.

Critérios de avaliação:

Entre os parceiros que atingirem os critérios mínimos selecionados será analisado as seguintes métricas, em ordem de relevância:

1. Menor tempo para passagem de tier (meses);
2. Menor tempo para realização da segunda revenda (dias);
3. Menor tempo para ativação da segunda revenda (dias).

Exemplo:

Se o parceiro A, que cumpre os critérios mínimos, teve o “tempo para passagem de tier” igual a 3 meses e “tempo para realização da segunda revenda” igual a 63 dias e o parceiro B, que cumpre os critérios mínimos, teve o “tempo para passagem de tier” também igual a 3 meses, mas o “tempo para realização da segunda revenda” igual a 57 dias, o vencedor é o parceiro B.

Premiação:

Será premiado apenas o 1º lugar da categoria em questão.

Importante: esta categoria possui caráter extra, ou seja, não possui peso na pontuação do Prêmio Agência do Ano.

7. Prêmio Agência do Ano

A definição dos ganhadores por categoria e do prêmio Agência de Resultados do Ano será atribuído ao parceiro que alcançar a maior quantidade de pontos decorrentes dos critérios de avaliação de cada uma das categorias.

Prêmio para a agência com a melhor performance na somatória das demais categorias do prêmio, exceto “Agência Revelação”.

Método de pontuação para a Agência do Ano:

A colocação do parceiro na classificação final de cada categoria contará pontos para o prêmio da Agência de Resultados do Ano, conforme demonstrado no tópico Pontuação por colocação.

Pontuação por colocação

As categorias terão uma lista dos 15 parceiros mais bem posicionados de acordo com os critérios de cada categoria, e cada posição tem sua pontuação. A partir da 16ª posição todos os parceiros receberão a mesma pontuação.

As pontuações são:

Colocação na categoria	Pontuação
1º lugar	10 pontos
2º lugar	07 pontos
3º lugar	05 pontos
4º lugar	04 pontos
5º lugar	03 pontos

6° ao 10° lugar	02 pontos
11° ao 15° lugar	01 pontos
16° em diante	0 ponto

Lógica de pontuação:

Somatória de pontuação em todas as categorias.

Exemplo:

Se o parceiro A ficou na 1ª posição na categoria “Especialista em Vendas”, recebendo 10 pontos e em 4ª posição na categoria “Melhor em RD Station Marketing”, totalizará 14 pontos. O parceiro B ficou em na 3ª posição na categoria “Especialista em Vendas”, recebendo 5 pontos e em 2ª posição na categoria “Melhor em RD Station Marketing”, totalizará 12 pontos. Dessa maneira, o vencedor do Prêmio Agência de Resultados do Ano é o parceiro A.

Premiação:

Serão premiados o 1º, 2º e 3º lugares da categoria em questão.

Produção de vídeo institucional

A Resultados Digitais se resguarda o direito de solicitar a todos os parceiros selecionados como finalistas do Prêmio Agências de Resultado do Ano (ver em Categorias) o envio de um vídeo sobre a agência de acordo com orientações passadas no momento da divulgação da lista dos finalistas;

O vídeo será divulgado durante a cerimônia de premiação no Partner Day 2018;

O envio dos vídeos para a Resultados Digitais já caracteriza a autorização, por ambas as partes, da veiculação do material por até 5 anos.

Definição dos Vencedores

A definição dos ganhadores por categoria e do prêmio Agência de resultados 2018 será atribuída ao parceiro que alcançar a maior quantidade de pontos decorrentes dos critérios de avaliação de categorias.

Comissão Julgadora

Todas as inscrições da categoria “Melhor Case” serão avaliadas por um júri qualificado, composto por profissionais da Resultados Digitais de diversas áreas e obrigações e, eventualmente, por convidados. Esses convidados são selecionados pela organização do Prêmio Agências de Resultados.

Os jurados ligados aos parceiros não poderão votar ou auditar as inscrições do parceiro que estejam ligados. A decisão final do júri será única e absoluta, não cabendo recurso.

O presidente do Júri

Será escolhido um presidente do júri que terá a responsabilidade de liderar o corpo de jurados e, juntamente com ele, definir os caminhos e o viés de avaliação, tendo em consideração a realidade das inscrições e participantes. É responsabilidade do presidente garantir que todo o processo de avaliação e definição de vencedores ocorra com transparência e imparcialidade, sendo prerrogativa do presidente, inclusive, a exclusão de membros do corpo de jurados.

Contabilização dos dados

Os dados serão avaliados em conjunto por pelo menos dois jurados e sempre sob o direcionamento do Presidente do Júri.

Cerimônia de Premiação

Os parceiros vencedores serão conhecidos durante a entrega do Prêmio Agências de Resultados 2018, realizada no evento RD Partner Day 2018.

Prêmios

A Comissão Julgadora concederá o prêmio de **1º lugar**, para todas as categorias, inclusive para a “Agência do Ano”.

Todos os parceiros ganhadores (1º lugar) receberão um troféu.

Réplicas: caso o parceiro queira uma réplica do troféu basta fazer o contato com a Comissão Organizadora e solicitar. O custo de cada réplica será orçado e repassado ao parceiro. A quantidade máxima pré autorizada é de somente quatro réplicas por categoria por parceiro.

Disposições Gerais

- Os participantes serão excluídos automaticamente do Prêmio em caso de fraude em sua participação;
- A Realizadora do Prêmio Agências de Resultados não será responsável por problemas, falhas ou mau funcionamento técnico, de qualquer tipo, em redes de computadores, servidores ou provedores, equipamentos de computadores, hardware ou software, ou erro, interrupção, defeito, atraso ou falha em operações ou transmissões em razão de problemas técnicos, congestionamento na internet no site indicado do Prêmio, vírus, falha de programação (bugs) ou violação por terceiros (hackers) e falta de energia;
- Se, por alguma razão, o Prêmio Agências de Resultados 2018 não puder ser concluído conforme o planejado, inclusive por vírus de computador, bugs, adulteração, intervenção não autorizada, fraude, falhas técnicas ou qualquer outra causa que possa corromper ou afetar a administração, segurança, clareza, integridade ou conduta apropriada do Prêmio, a Realizadora reserva-se ao direito de, a seu critério exclusivo, modificar ou suspender o Prêmio;
- O recebimento do Prêmio pelo participante implica em sua automática aceitação total e irrestrita de todos os itens e termos deste Regulamento;
- Os Vencedores autorizam a Realizadora a utilizar, de modo gratuito, pelo prazo de 60 (sessenta) meses, seu nome, imagem e eventual som de voz, no todo ou em parte, em qualquer veículo de imprensa, mídia ou na Internet, para a divulgação do Prêmio. A divulgação dos vencedores, a título informativo especificamente no site da Realizadora do Prêmio, poderá ocorrer por prazo indeterminado a critério da Realizadora;
- O Participante assume plena e exclusiva responsabilidade pelos dados enviados de seus clientes e autoriza a divulgação dos mesmos;
- A realizadora se resguarda o direito de solicitar comprovação dos resultados alcançados para quaisquer categorias listadas no presente regulamento;

- O Participante reconhece e aceita expressamente que a Realizadora não poderá ser responsabilizada por qualquer custo, despesas, dano ou prejuízo oriundo da sua participação neste Prêmio ou da sua eventual aceitação do prêmio;
- O presente Regulamento poderá ser alterado e/ou o Prêmio suspenso ou cancelado, sem aviso prévio aos Participantes, por motivo de força maior ou por qualquer outro motivo que esteja fora do controle da Realizadora e que comprometa a realização do Prêmio de forma a impedir ou modificar substancialmente a sua condução como originalmente planejado. Nesses casos, não será devido qualquer tipo de indenização, por parte da Realizadora, a quaisquer dos Participantes;
- O esclarecimento de qualquer dúvida, divergência ou situação não prevista neste Regulamento bem como a apuração dos participantes vencedores do Prêmio será definido de forma soberana e irrecorrível pela Realizadora e a Comissão Julgadora;
- Cópia deste regulamento poderá ser obtida no site: <https://www.rdstation.com/partner-day/>, onde permanecerá integralmente exibido durante a realização do Prêmio;
- O presente Regulamento torna-se o único documento vigente entre as partes (Realizadora e Participantes).