|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TIPO** | **IDENTIFICAÇÃO** | **DESCRIÇÃO** |
| Reforço | R1 – Atração de consultores de vendas | Consultores da empresa aumentam o reconhecimento da empresa, atraindo novos consultores |
| Equilíbrio | E1 – Política de qualificação dos consultores | Objetiva manter os consultores qualificados através de ações de treinamento ao se identificar a necessidade de maior qualificação destes |
| Reforço | R2 - Incorporação de novos produtos pelos *freelancers* | *Freelancers* criam novos produtos incorporados à plataforma motivados pela comissão recebida por terem tais produtos adquiridos |
| Reforço | R4 – Produtos adquiridos a partir dos consultores | Consultores aumentam o reconhecimento da empresa o que atrai novos clientes que adquirem produtos resultando no aumento de comissões para os consultores, motivados a aumentar o reconhecimento da empresa |
| Reforço | R3 – Produtos adquiridos a partir dos *freelances* e consultores | Reconhecimento da Empresa atrai *freelancers* que disponibilizam produtos adquiridos pelos clientes resultando no aumento de comissões para os consultores, motivados a aumentar o reconhecimento da empresa |
| Equilíbrio | E3 - Política de treinamento dos *Freelancers* | Produtos pagos com qualidade insuficiente demandam ações de treinamento dos freelances que aumenta a qualidade dos produtos pagos |
| Equilíbrio | E2 – Sugestões de novos produtos pelos clientes | Uma maior quantidade de produtos disponíveis leva os clientes e sugerirem novos produtos, incorporados pelos *freelancers* |
| Equilíbrio | E4 - Política de melhoria na usabilidade da plataforma | Plataforma de criação e atualização de websites com usabilidade insuficiente demandam ações de melhoria da plataforma que diminuem a necessidade destas melhorias |