
Programa de Parceiros de Referenciação

Referral Partner Program

Crescemos juntos, com base em resultados reais
We grow together, driven by real results.

2026



O QUE É O PROGRAMA DE PARCEIROS DE REFERENCIAÇÃO

WHAT IS THE REFERRAL PARTNER PROGRAM

O Programa de Parceiros de Referenciação da N2BS estabelece um modelo estruturado para reconhecer e recompensar entidades e profissionais que identificam e referenciam oportunidades de negócio efectivamente concretizadas.

The N2BS Referral Partner Program establishes a structured model to recognize and reward entities and professionals who identify and refer business opportunities that are effectively converted into successful deals.

Este programa promove o crescimento sustentável da N2BS através de parcerias baseadas em confiança, impacto real no negócio e resultados efectivamente concretizados.

This program promotes N2BS's sustainable growth through partnerships built on trust, real business impact, and effectively delivered results.



OBJECTIVOS DO PROGRAMA

PROGRAM GOALS



Expandir alcance comercial | Expand commercial reach

Ampliar a presença da N2BS em diferentes sectores e geografias através de uma rede de parceiros qualificados.
Expand N2BS's presence across different sectors and geographies through a network of qualified partners.



Gerar oportunidades qualificadas | Generate Qualified Opportunities

Incentivar a identificação de oportunidades de negócio relevantes e concretizáveis.
Encourage the identification of relevant and actionable business opportunities.



Recompensar resultados | Reward Results

Compensar parceiros com base em resultados efectivos e negócios concretizados.
Compensate partners based on effective results and successfully closed deals.



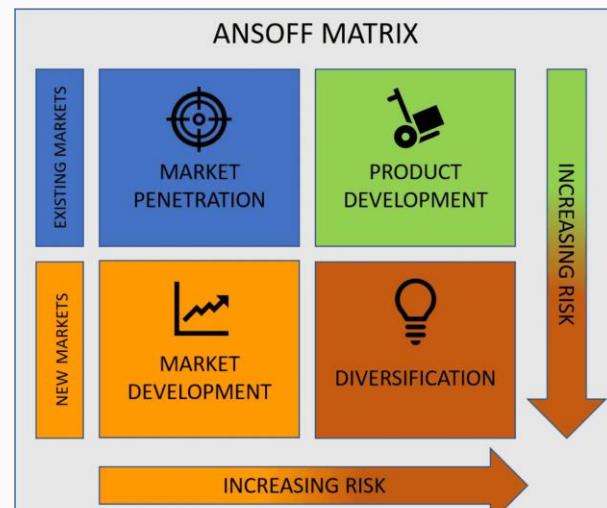
Relações duradouras | Long-term Relationships

Estabelecer parcerias transparentes e sustentáveis a longo prazo.
Establish transparent and sustainable long-term partnerships.



Modelo estruturado | Structured Model

Criar um sistema de reconhecimento e progressão de parceiros baseado em meritocracia.
Create a partner recognition and progression system based on meritocracy.



FLUXO DO PROGRAMA DE REFERENCIAÇÃO REFERRAL PROGRAM FLOW

01

Identificação
Identification

Parceiro identifica potenciais clientes alinhados com a oferta N2BS.
The partner identifies potential clients aligned with N2BS's offerings.

02

Referenciação
Referral

Parceiro refere formalmente a oportunidade à N2BS.
The partner formally refers the opportunity to N2BS.

03

Contacto Inicial
Initial Contact

Parceiro facilita o primeiro contacto entre N2BS e cliente.
The partner facilitates the initial contact between N2BS and the client.

04

Processo Comercial
Commercial Process

N2BS conduz negociação, contratação e execução
N2BS leads the negotiation, contracting, and execution..

05

Comissão
Commission

Após facturação e recebimento, comissão é paga ao parceiro.
After invoicing and receipt of payment, the commission is paid to the partner.



"O parceiro não conduz o processo comercial nem representa a N2BS em negociações ou execução de serviços, salvo acordo escrito."

"The partner does not lead the commercial process nor represent N2BS in negotiations or service delivery, unless expressly agreed in a formal written agreement..."

PRINCÍPIOS QUE GUIAM O PROGRAMA

PRINCIPLES THAT GUIDE THE PROGRAM



Transparência *Transparency*

Comunicação clara sobre regras, critérios e benefícios para todos os parceiros.

Clear communication of rules, criteria, and benefits for all partners.



Orientação a Resultados *Focus on Measurable Results*

Recompensas baseadas em negócios efectivamente concretizados e valor gerado.

Rewards based on successfully closed deals and value generated.



Meritocracia *Meritocracy*

Reconhecimento proporcional ao desempenho e contribuição de cada parceiro.

Recognition proportional to each partner's performance and contribution.

PRINCÍPIOS QUE GUIAM O PROGRAMA

PRINCIPLES THAT GUIDE THE PROGRAM



Sustentabilidade

Sustainability

Modelo viável e duradouro, focado em relações de longo prazo para ambas as partes.

A viable and sustainable model, focused on long-term relationships for both parties.



Alinhamento Estratégico

Strategic Alignment

Parceiros alinhados com os objectivos, visão e valores corporativos da N2BS.

Partners aligned with N2BS's objectives, vision, and corporate values.



Ética e Conformidade

Ethics and Compliance

Respeito rigoroso pela legislação aplicável e princípios éticos de conduta.

Strict compliance with applicable legislation and ethical principles of conduct..

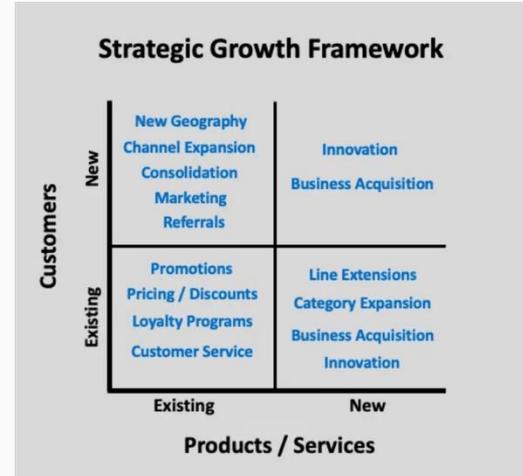
ESTRUTURA DE NÍVEIS E MODELO DE COMISSÕES

TIER STRUCTURE AND COMMISSION MODEL

Nível Level	Clientes Ref. Ref. Customers	Volume Anual Annual Volume	Comissão Commission
Base	≥ 1	<= €15.000	5%
Silver	≥ 3	€15.001 – €75.000	7%
Gold	≥ 5	€75.001 – €300.000	10%
Platinum	≥ 8	> €300.000	12%

i Critérios de Classificação | Classification Criteria

- Baseado em dois critérios cumulativos: número de clientes referenciados e volume de negócio concretizado.
- Based on two cumulative criteria: the number of referred clients and the volume of business successfully closed.*
- Considera apenas valores: **contratados, facturados e recebidos, pela N2BS**
- Only contracted, invoiced, and collected amounts by N2BS are considered.*
- Oportunidades em pipeline ou negociação não são consideradas.
- Opportunities in the pipeline or under negotiation are not considered.*



COMO FUNCIONAM AS COMISSÕES

How Commissions Work

✓ Regras Gerais | General Rules

- ✓ Comissões incidem exclusivamente sobre valores facturados e recebidos.

Commissions apply exclusively to amounts invoiced and received.

- ✓ Pagamento ocorre após confirmação do recebimento por parte da N2BS.

Payment is made after confirmation of receipt by N2BS.

- ✓ Aplica-se apenas a oportunidades devidamente registadas e validadas.

It applies only to opportunities that are duly registered and validated.

- ✓ Cada oportunidade atribui-se a um único parceiro de referenciação.

Each opportunity is assigned to a single referral partner.

❗ Exclusões (Não elegíveis) | Exclusions (Not Eligible)

- ✗ Oportunidades não concretizadas ou em negociação.

Opportunities not successfully closed or still under negotiation.

- ✗ Contratos cancelados ou rescindidos.

Cancelled or terminated contracts.

- ✗ Serviços não pagos pelo cliente.

Unpaid services by the client.

- ✗ Oportunidades geradas directamente pela N2BS sem intervenção do parceiro.

Opportunities generated directly by N2BS without the partner's involvement.

BENEFÍCIOS ASSOCIADOS AO PROGRAMA

BENEFITS ASSOCIATED WITH THE PROGRAM



Comissão Financeira | Financial Commission

Remuneração directa sobre negócios concretizados, com percentagens progressivas conforme nível.

Direct remuneration on successfully closed deals, with progressive percentages according to partner level.



Reconhecimento Institucional | Institutional Recognition

Posicionamento como parceiro oficial da N2BS, com visibilidade corporativa.

Positioning as an official N2BS partner, with corporate visibility.



Acesso a Informação | Access to Information

Acesso a dados comerciais e técnicos sobre soluções e oportunidades N2BS.

Access to commercial and technical information on N2BS solutions and opportunities.



Participação em Iniciativas | Participation in Initiatives

Convites para eventos, workshops e iniciativas conjuntas.

Invitations to events, workshops, and joint initiatives.



Evolução de Parceria | Partnership Progression

Possibilidade de transição para modelos comerciais, tecnológicos ou estratégicos.

Possibility of transitioning to commercial, technological, or strategic partnership models.



ELEGIBILIDADE E PERFIL DO PARCEIRO

ELIGIBILITY AND PARTNER PROFILE



Empresas | Companies

Organizações com capacidade de identificar oportunidades no seu sector.
Organizations with the ability to identify opportunities within their sector.



Consultores | Consultant

Profissionais especializados com rede de contactos qualificada.
Specialized professionals with a qualified network of contacts.



Independentes | Independent

Consultores freelance e especialistas com experiência relevante.
Freelance consultants and specialists with relevant experience.



Parceiros Sectoriais | Sector Partners

Organizações com rede activa em sectores específicos (tecnologia, finanças, etc.).
Organizations with active networks in specific sectors (technology, finance, etc.).

Requisitos Fundamentais | Fundamental Requirements

- ✓ Boa reputação e credibilidade
Good reputation and credibility
- ✓ Rede de contactos relevante
Relevant network of contacts
- ✓ Compreensão das soluções N2BS
Understanding of N2BS solutions
- ✓ Compromisso ético
Ethical commitment

COMPROMISSOS E RESPONSABILIDADES

COMMITMENTS AND RESPONSIBILITIES



Ética e Transparência

Ethics and Transparency

Actuar com integridade, transparência e boa-fé em todas as interacções.

Act with integrity, transparency, and good faith in all interactions.



Confidencialidade

Confidentiality

Respeitar a confidencialidade de informações comerciais e técnicas.

Respect the confidentiality of commercial and technical information.



Independência

Independence

Não assumir compromissos em nome da N2BS sem autorização expressa.

Do not assume commitments on behalf of N2BS without express authorization.

COMPROMISSOS E RESPONSABILIDADES

COMMITMENTS AND RESPONSIBILITIES



Conformidade Legal

Legal Compliance

Cumprir toda a legislação aplicável em
jurisdições relevantes.

*Comply with all applicable legislation
in relevant jurisdictions.*



Reputação

Reputation

Zelar pela reputação e imagem da N2BS
em todas as actividades.

*Safeguard N2BS's reputation and image
in all activities.*

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO E RECLASSIFICAÇÃO

PERFORMANCE EVALUATION AND RECLASSIFICATION



Processo de Avaliação

Evaluation Process

- Avaliação anual do estatuto do parceiro (salvo indicação contrária).
Annual evaluation of the partner's status (unless otherwise specified).
- Análise de desempenho baseada em critérios objectivos: número de clientes e volume de negócio.
Performance analysis based on objective criteria: number of clients and volume of business.
- Reclassificação possível em função do desempenho (progressão ou regressão de nível).
Reclassification may occur based on performance (progression or regression in partner level).



Manutenção do Estatuto

Status Maintenance

- Condicionada ao cumprimento das regras do programa.
Subject to compliance with the program's rules.
- Requer conformidade com obrigações éticas e legais.
Requires compliance with ethical and legal obligations.
- Baseada em resultados efectivamente concretizados.
Based on effectively achieved results.



Oportunidades de Crescimento

Growth Opportunities

- Progressão entre níveis conforme volume e qualidade de referências.
Progression between levels according to the volume and quality of referrals.
- Possibilidade de evolução para parcerias comerciais, tecnológicas ou estratégicas.
Possibility of progression to commercial, technological, or strategic partnerships.
- Reconhecimento institucional progressivo.
Progressive institutional recognition.



COMO ADERIR AO PROGRAMA

How to Join the Program

Para Potenciais Parceiros *For Prospective Partners*

- 1** Contactar a equipa N2BS através de email/website.
Contact the N2BS team via email or website.
- 2** Apresentar perfil e rede de contactos.
Present your profile and network of contacts.
- 3** Agendar reunião de alinhamento estratégico.
Schedule a strategic alignment meeting.
- 4** Formalizar adesão através de acordo de parceria.
Formalize enrollment through a partnership agreement.
- 5** Iniciar processo de referenciação.
Initiate the referral process.



CRESCEMOS JUNTOS, COM BASE EM RESULTADOS REAIS

We grow together, based on real results.

JUNTE-SE A UM ECOSISTEMA ORIENTADO A IMPACTO, CONFIANÇA E RESULTADOS

Join an ecosystem driven by impact, trust, and results.



A N2BS convida empresas, consultores e profissionais a participarem num programa estruturado, transparente e orientado a resultados.

N2BS invites companies, consultants, and professionals to participate in a structured, transparent, and results-driven program.

Juntos, expandimos o alcance das soluções tecnológicas inovadoras, criamos valor sustentável e impulsionamos a transformação digital em Angola.

Together, we expand the reach of innovative technological solutions, create sustainable value, and drive digital transformation in Angola.

Obrigado!

Thank you!

Alguma dúvida?

Any questions?

+244 941 370 079

parceiros@n2bs.ao

<https://n2bs.ao/>

Edifício Erasmo Business Center, 2º Andar,
Camama, Talatona Luanda - Angola



@n2bs_angola



n2bs