



REGULAMENTO DA CAMPANHA DE INCENTIVO DE VENDAS “MISSÃO UNITED PARKS & KISSIMMEE”

O **UNITED PARKS & RESORTS (REALIZADORA)**, em parceria com o **EXPERIENCE KISSIMMEE**, realiza a ação de incentivo de vendas intitulada “**MISSÃO UNITED PARKS & KISSIMMEE**”, que se regerá pelas disposições, termos e condições estabelecidos neste regulamento.

1. CONDIÇÕES GERAIS E OBJETIVO DA CAMPANHA

1.1. A presente campanha tem por objetivo incentivar e premiar os agentes de viagens em relação ao seu desempenho de vendas de ingressos para os parques do grupo United Parks & Resorts, por meio das operadoras de turismo e receptivos (a partir de agora, chamados também de “*resellers*”) que possuem contrato direto de revenda de ingressos.

1.2. A campanha é direcionada aos *resellers* e suas respectivas bases de agências de viagens compradoras. Como forma de reconhecimento e incentivo, a campanha concederá como premiação vagas exclusivas para uma viagem de experiência (*famtour*) no destino Kissimmee e nos parques da rede.

1.3. A campanha estará vigente para vendas efetuadas e emitidas entre o período de 01 de outubro de 2026 e 31 de dezembro de 2026.

1.4. A apuração dos resultados será realizada após o encerramento do período de vendas, e a divulgação da agência e executivo contemplados ocorrerá em até 45 (quarenta e cinco) dias corridos após o término da campanha.

1.5. O período de realização do *famtour* ocorrerá no primeiro semestre de 2027, em datas específicas a serem alinhadas e comunicadas previamente pela equipe do United Parks & Resorts, sem prazo definido.

2. MECÂNICA DE PARTICIPAÇÃO

2.1. Esta fase do regulamento destina-se aos *resellers* devidamente cadastrados e ativos junto ao United Parks & Resorts, cabendo a estes aceitarem integrar-se a campanha, assim como promover, divulgar e engajar as agências de viagens.

2.2. Para participar, as agências de viagens vinculadas aos *resellers* deverão realizar a venda e emissão dos ingressos elegíveis do grupo United Parks & Resorts dentro do período de vendas estipulado.

2.3. Sobre produtos elegíveis para a campanha, serão válidos os ingressos listados a seguir, classificados em diferentes categorias com suas respectivas pontuações:

PONTUAÇÃO	CÓD.	INGRESSO
1 ponto	IA636	SeaWorld Orlando Single Day (1 dia)
	JC531	Busch Gardens Tampa Single Day (1 dia)
2 pontos	BF357	SeaWorld Orlando Single Day com All-Day Dining Deal (1 dia)
	UD976	Busch Gardens Tampa Single Day com All-Day Dining Deal (1 dia)
	DF315	Discovery Cove Day Resort Sem Nado (1 dia)
	FF315	Discovery Cove Day Resort Com Nado (1 dia)
3 pontos	BC754	Discovery Cove Package Sem Nado + 2 Parques (SeaWorld e Aquatica)
	DC754	Discovery Cove Package Com Nado + 2 Parques (SeaWorld e Aquatica)
4 pontos	AD897	Unlimited Visits + Free Parking (14 dias)
5 pontos	MF545	Ingresso 2 Parques com All-Day Dining Deal Grátis
	DF652	Ingresso 3 Parques com All-Day Dining Deal Grátis
	FC754	Discovery Cove Ultimate Sem Nado + 3 parques (SeaWorld, Busch Gardens e Aquatica + Estacionamento)
	HC754	Discovery Cove Ultimate Com Nado + 3 parques (SeaWorld, Busch Gardens e Aquatica + Estacionamento)

2.4. A apuração será baseada no acúmulo de pontos dos ingressos que tenham sido vendidos e emitidos durante o período da campanha. Para ganhar a premiação, a agência de viagens deverá alcançar a maior pontuação acumulada junto a um dos *resellers* participantes ao final do período de vendas, conforme atribuídos a cada tipo de ingresso comercializado (listados no item 2.3) e desde que atingido o volume mínimo de 50 ingressos vendidos no período.

2.5. Os ingressos cancelados, reembolsados ou reemitidos fora do período da campanha serão desconsiderados da contabilidade geral de pontos, inclusive podendo os pontos serem descontados após o anúncio do resultado final.

3. APURAÇÃO E ELEGIBILIDADE

3.1. Como critério mínimo de elegibilidade, apenas farão jus à apuração final do ranking as agências de viagens que atingirem o volume mínimo de 50 (cinquenta) ingressos vendidos e emitidos durante todo o período da campanha. Vendas e emissões acumuladas abaixo desta quantidade mínima não serão contabilizadas para fins de pontuação e premiação.

3.2. A apuração dos vencedores será realizada ao final da campanha. Serão declaradas aptas para premiação as agências de viagens indicadas pelos *resellers* como as participantes que acumularam a maior pontuação total, desde que cumprido o requisito mínimo de 50 (cinquenta) ingressos vendidos.

3.3. Caso alguma operadora, mesmo com contrato ativo com o United Parks & Resorts, opte por realizar a emissão de ingressos utilizando a intermediação de outro *reseller* (receptivo), fica estabelecido que a participação na campanha está autorizada e que os resultados de vendas devem ser apresentados de forma apartada das vendas do receptivo emissor dos ingressos.

3.3.1. Neste caso, o receptivo emissor deve apresentar seus resultados desconsiderando as emissões de outras operadoras que também sejam *resellers* com contrato ativo.

3.4. Em caso de empate na pontuação entre duas ou mais agências do mesmo *reseller*, o critério de desempate será o maior número absoluto de ingressos emitidos. Persistindo o empate, será considerada vencedora a agência de viagens que apresentar o maior número de ingressos “Discovery Cove Ultimate” emitidos durante a campanha.

3.5. Os ingressos válidos emitidos durante a campanha serão auditados pela equipe do United Parks & Resorts para comprovação de veracidade da informação durante toda a campanha, inclusive após o período de apuração.

4. PREMIAÇÃO E REGRAS PARA PARTICIPAÇÃO NO FAMTOUR

4.1. Cada operadora *reseller* participante contemplará 1 (uma) agência de viagens vencedora dentro da sua base de parceiros. A premiação concedida consistirá em 2 (duas) vagas para o *famtour* exclusivo, divididas da seguinte forma:

- 1 (uma) vaga destinada ao agente de viagens (pessoa física) da agência vencedora responsável pelas vendas;
- 1 (uma) vaga destinada ao Executivo de Contas/Comercial da própria Operadora que acompanhou a agência na ação.

4.1.1. Excepcionalmente, para os *resellers* receptivos, caso a agência de viagens de maior pontuação na apuração final seja proveniente de uma operadora de turismo que não tenha contrato direto com o United Parks & Resorts, a premiação deverá contemplar:

- 1 (uma) vaga para o agente de viagens vinculado a essa Operadora de Turismo compradora que tenha obtido a melhor performance de vendas;
- 1 (uma) vaga para o Executivo de Contas/Comercial da referida Operadora de Turismo compradora.

4.1.2. Excepcionalmente, para as operadoras *resellers* que atendam exclusivamente o consumidor direto (B2C), a premiação deverá contemplar:

- 1 (uma) vaga para o agente de viagens/vendedor que tenha obtido a melhor performance de vendas;
- 1 (uma) vaga para um segundo agente de viagens/vendedor de destaque **ou** outro representante da operadora envolvido ativamente na estratégia comercial, de promoção ou operacional dos produtos da campanha.

4.2. Na hipótese de haver vagas remanescentes não preenchidas ou sobressalentes, por quaisquer motivos, as mesmas serão redistribuídas ao término da apuração oficial da campanha pela equipe do United Parks & Resorts, que se reserva o direito de soberanamente decidir sobre o preenchimento dessas vagas.

4.3. Cada agência de viagens só poderá ser contemplada com no máximo 1 (uma) vaga de agente no *famtour* ao longo de toda a ação. Caso uma agência fique em 1º lugar no ranking de dois ou mais *resellers*, ela será declarada vencedora pela operadora na qual gerou a maior pontuação, sendo a vaga das demais operadoras concedida à agência subsequente no ranking.

4.4. Acerca da premiação, o *famtour* oferecido aos contemplados inclui hospedagem em Kissimmee durante o período do evento, oferecida em parceria com o Experience Kissimmee; acesso aos parques SeaWorld Orlando, Aquatica Orlando e Busch Gardens Tampa Bay, acompanhados do plano de refeições *All-Day Dining Deal* e do benefício de acesso a filas expressas *Quick Queue* nos três parques; visita ao Discovery Cove e transporte terrestre para os atrativos previstos no roteiro oficial da viagem.

4.5. O United Parks & Resorts, assim como parceiros realizadores da campanha, se reservam o direito de incluir, remover ou alterar os itens da premiação. Quaisquer outros serviços não citados que sejam necessários para a realização do *famtour* (como passaporte, vistos ou autorizações eletrônicas, passagens aéreas, seguro viagem, transfers, despesas pessoais ou similares) são de inteira responsabilidade dos participantes contemplados.

4.6. A premiação concedida nesta campanha é pessoal e intransferível, atribuída nominalmente ao agente de viagens e ao executivo indicados. Em nenhuma hipótese as vagas do *famtour* poderão ser convertidas em outras formas de premiação, nem prorrogadas para futuras edições ou transferidas para terceiros não elegíveis – salvas exceções previamente aprovadas pela equipe do United Parks & Resorts, utilizando como base de decisão os mesmos critérios definidos para participação na campanha.

4.7. Os participantes classificados devem comprovar vínculo ativo com empresas de turismo que comercializem ingressos do United Parks & Resorts até o momento da realização da viagem para usufruir do prêmio.

5. ATRIBUIÇÕES E DISPOSIÇÕES FINAIS

5.1. Compete aos *resellers* participantes acompanhar o volume de vendas da sua rede de agências, compilar o relatório final de apuração de pontuação e enviar a validação dos dados à equipe do United Parks & Resorts, conforme modelo a ser solicitado, dentro do prazo de 15 (quinze) dias após o término da campanha.

5.2. A eventual informação falsa, inverídica ou errônea nos dados apurados ou dos participantes indicados isentará o United Parks & Resorts, assim como qualquer outro parceiro realizador da campanha, de responsabilidades de qualquer natureza, podendo a agência ou reseller participantes serem penalizados com desclassificação.

5.3. O United Parks & Resorts, sem necessidade de aviso prévio ou justificativa, reserva-se o direito de autonomia para:

5.3.1. Alterar ou ajustar quaisquer regras, parâmetros, critérios de elegibilidade e/ou outras condições previstas para a ação, assim como solucionar eventuais casos omissos ou situações não previstas neste regulamento, não cabendo qualquer tipo de recurso, indenização ou compensação aos participantes.

5.3.2. Prorrogar, suspender, adiar ou antecipar o encerramento do período de vendas e/ou de qualquer etapa da campanha;

5.3.3. Readequar ou alterar as datas, roteiros, fornecedores e condições da viagem de premiação (*famtour*) por razões operacionais, de disponibilidade, conveniência logística ou de força maior.

5.4. A participação nesta campanha serve como declaração de que os participantes leram, compreenderam e aceitaram integralmente todos os termos e condições deste regulamento.