

Regulamin tabeli wynagradzania za poleconych klientów.

Aby rozpocząć z nami współpracę wybierz i podpisz stosowną umowę wraz z niniejszym regulaminem.

Osoby mające dobry kontakt z otoczeniem mają możliwość tworzyć własne struktury sprzedażowe i czerpać **wynagrodzenia do 4 poziomu** w głębokości.

Dla Naszych obecnych, jak również dla potencjalnych klientów najlepszych rozwiązań w zakresie optymalizacji procesów zarządzania przedsiębiorstwem, oferujemy bardzo atrakcyjny system prowizyjny za skuteczne rekomendacje (tabela wynagradzania).

REGULAMIN WYNAGRODZEŃ

1. Przedstawiciel Handlowy (PH) w każdym miesiącu może osiągnąć inną kwotę bazową w zależności od liczby aktywnych klientów (opłaconych w danym miesiącu).
Kwota bazowa jest jednocześnie poziomem pierwszym prowizji rekomendującego.
 - a. Do kwalifikacji na wyższą stawkę kwoty bazowej liczą się tylko klienci bezpośredni, którzy uregulowali w danym miesiącu abonament za usługę.
 - b. Prowizja naliczana jest od 1 do ostatniego dnia danego miesiąca i rozliczana zawsze do 10 dnia następnego miesiąca.
2. Oprócz pozyskiwania Klientów PH może również rekomendować innych PH.
Mając w grupie innych PH otrzymuje ze wszystkich linii rekomendacji różnicę pomiędzy kwotą bazową na jaką sam się zakwalifikował pomniejszoną o wartość wypłaconą swoim PH w jego strukturze (maksymalna prowizja za jednego klienta łącznie dla wszystkich poziomów nie może przekroczyć 200 PLN).
3. Wychodząc na przeciw potrzebom przedstawicieli handlowych potrzebujących wsparcia na początku swojej kariery oferujemy Dodatkowe nagrody rzeczowe:
 - a. W przypadku osiągnięcia stawki bazowej **90 PLN** PH odbierze dodatkowy bonus w postaci telefonu komórkowego na abonament opłacony przez okres

- 12 miesięcy bez limitu połączeń krajowych;
- b. Przy stawce bazowej **130 PLN** przedstawiciel otrzyma komputer typu laptop do wartości 2500 PLN;
- c. PH kwalifikuje się na dodatkową premię 10 PLN za pozyskanie każdego bezpośredniego klienta jeżeli przekroczył **próg 51klientów** gdyby w strukturze był ktoś równie mocno zaangażowany jak PH i osiągnął jego poziom, licząc od pierwszego klienta w postaci bonów towarowych największych sieci marketów i stacji paliw (spis dostępnych partnerów dostępny na żądanie) ;

Ponadto zapewniamy:

- dostęp do wszelkich zmian i nowych rozwiązań prawnych i księgowych, na które zapotrzebowanie na rynku stale rośnie;
- pełne wsparcie logistyczne i kadrowe oraz dostęp do materiałów promocyjnych i szkoleniowych;

4. Przykłady właściwego naliczania prowizji:

- a. PH zarekomendował 7 klientów do programu bezpośrednio. Trzy z siedmiu osób bezpośrednich polecily po 4 klientów do Naszego programu.

Jego kwota bazowa wynosi 70 PLN za klienta bezpośredniego i 20 PLN za każdego klienta z 2 poziomu stanowiące różnicę pomiędzy wynagrodzeniem 70 PLN a 50 PLN z podległych PH (**Patrz tabela kwalifikacji**).

Poziom 1	7 x 70 PLN =	490 PLN
Poziom 2	12 x 20 PLN =	240 PLN
Poziom 3	Brak kwalifikacji	-----
Poziom 4	Brak kwalifikacji	-----

Wysokość prowizji należnej PH wynosi 730 PLN

- b. W momencie gdy PH posiada 16 bezpośrednich klientów, osiem z szesnastu osób bezpośrednich polecilo po 5 klientów do Naszego programu. W trzecim poziomie współpracownika z 40 klientów pośrednich co czwarty z nich polecil po 4 osoby.

Kwota bazowa dla PH wynosi 90 PLN za klienta bezpośredniego i 40 PLN za każdego klienta z następnego poziomu prowizyjnego

stanowiące różnicę pomiędzy wynagrodzeniem 90 PLN a 50 PLN podległych przedstawicieli handlowych.

Różnica jest na poziomie 40 PLN ponieważ nie ma osoby w strukturze PH zaangażowanej na podobnym poziomie, która osiągnęła kwotę bazową 70 PLN co zmniejszyłoby różnicę prowizyjną do 20 PLN od części klientów z trzeciego poziomu.

Współpracownik dodatkowo otrzymuje telefon komórkowy z opłaconym abonamentem na 1 rok czasu.

Poziom 1	16 x 90 PLN =	1.440 PLN
Poziom 2	40 x 40 PLN =	1.600 PLN
Poziom 3	40 x 40 PLN =	1.600 PLN
Poziom 4	Brak kwalifikacji	-----

Wysokość prowizji należnej PH wynosi 4.640 PLN

- c. W przypadku gdy przedstawiciel handlowy posiada 51 bezpośrednich klientów i dwudziestu z pięćdziesięciu jeden osób bezpośrednich polecił po 5 klientów do Naszego programu i 3 osoby zarekomendowały po 15 osób.

W drugim poziomie przedstawiciela jest w takim razie 145 klientów pośrednich,

co czwarty z nich (36 osób) polecił 5 osób (36 x 5 = 180 osób w poziomie 3).

Kolejnym założeniem jest to, że co czwarty klient ze 180 osób w trzecim poziomie rekomenduje tylko 5 osób.

Razem w czwartym poziomie PH posiada (45 x 5) 225 klientów.

Kwota bazowa dla PH wynosi już

200 złotych za klienta bezpośredniego,

i 130 złotych za każdego klienta z drugiego poziomu prowizyjnego pomniejszone o 50 PLN wynagrodzenia wypłaconego osobie, która zarekomendowała klientów PH w drugim poziomie.

Przeanalizujemy dokładnie krok po kroku poniższy przypadek:

Poziom 1	51 x 200 PLN =	10.200 PLN
Poziom 2	100 x 80 PLN (130 PLN - 50 PLN) =	8.000 PLN
Poziom 2	45 x 60 PLN (130 PLN - 70 PLN) =	2.700 PLN
Poziom 3	180 x 40 PLN =	7.200 PLN
Poziom 4	225 x 20 PLN =	4.500 PLN

Premia dodatkowa za 51 klientów x 10 PLN = 510 PLN

Wysokość prowizji należnej PH wynosi 33.110 PLN

- + Przy stawce bazowej **130 PLN** przedstawiciel otrzymał komputer typu laptop 2 rodzaje do wyboru (Apple, Dell)
- + Dodatkowa premia 10 PLN za każdego klienta bezpośredniego po przekroczeniu 51 klientów, gdyby w strukturze był ktoś równie mocno zaangażowany jak PH i osiągnął jego poziom, licząc od pierwszego klienta w postaci bonów towarowych największych sieci marketów i stacji paliw (spis dostępnych partnerów dostępny na żądanie) ;