

SYSTEM PREMIOWY ZA POZYSKANIE NOWEGO KLIENTA PREMIOWANEGO (obowiązujący w 2024 roku)

1. Kryteria NOWEGO KLIENTA PREMIOWANEGO'24

NOWY KLIENT PREMIOWANY'24 – oznacza kontrahenta, który w 2024 roku złożył pierwsze zamówienie i został pozyskany dzięki działaniom handlowym Prowadzącego, z wyjątkiem:

- a) klientów nieaktywnych, którym została wystawiona faktura po 1 stycznia 2021 r.
- b) klientów, którzy zmienili nazwę lub formę prawną,
- c) klientów, z polecenia innego klienta firmy,
- d) oddziałów klientów firmy,
- e) klientów, którzy przesłali zapytanie bezpośrednio do Etisoft Kraków lub za pośrednictwem Etisoft Sp. z o.o. lub Etisoft Warszawa, bez wcześniejszego kontaktu Prowadzącego lub zostali przekazani przez Etisoft Sp. z o.o. lub Etisoft Warszawa lub innego naszego partnera w roku 2024.

Należy zaznaczyć w CRM w Działaniach handlowych: **_Akcja Nowy Klient'24**
Status NOWEGO KLIENTA PREMIOWANEGO'24 klient traci **1 stycznia 2025**

2. Warunki, które muszą być spełnione by Prowadzący otrzymał premię za pozyskanie nowego klienta:

- a) klient musi spełniać kryteria NOWEGO KLIENTA PREMIOWANEGO'24,
- b) do wypłaty premii brane są pod uwagę faktury wystawione w roku 2024,
- c) kwota marży sumarycznej wygenerowanej ze sprzedaży do danego klienta w roku 2024 musi wynosić **powyżej 1000,00 zł**

3. Wysokość premii i wypłata.

Wysokość premii za pozyskanie i sprzedaż do NOWEGO KLIENTA PREMIOWANEGO'24 wynosi **15% kwoty marży sumarycznej** wygenerowanej ze sprzedaży w 2024 roku, z zastrzeżeniem warunków określonych w pkt. 2 i stanowi kwotę brutto, wypłacaną wraz z wynagrodzeniem w dwóch transzach, po podsumowaniu sprzedaży w **I półroczu'24 i II półroczu'24.**

Zatwierdził: Marek Obłaza