

Polityka programu motywacyjnego Everybody Sales „Polecajmy Culligan Klientom”

1. Wprowadzenie

Culligan zaprasza pracowników do dobrowolnego programu motywacyjnego.

Wzięcie udziału w Programie nie wymaga wcześniejszej rejestracji.

Program Everybody Sales „Polecajmy Culligan Klientom” będzie prowadzony przez Spółkę Culligan Polska

2. Definicje

- a. „**Spółka**” oznacza Culligan Polska Sp. z o.o.
- b. „**Program**” – oznacza program motywacyjny dla pracowników
- c. „**Polecajmy Culligan Klientom**” – nazwa programu motywacyjnego dla pracowników
- d. „**Polecenie**” – rekomendacja potencjalnego klienta przez pracownika, wynikająca z wcześniejszego kontaktu pracownika Spółki z aktualnym lub nowym Klientem tj. informacja o potencjalnym Kliencie wprowadzona do systemu ACW, zawierająca dane Klienta, takie jak nazwa firmy (w przypadku Klienta prywatnego: imię i nazwisko), adres pod którym ma być świadczona usługa, informacja jaką usługą Klient jest zainteresowany, numer telefonu i imię i nazwisko do osoby kontaktowej. Będzie to przedmiotem dalszego procesowania przez Dział Sprzedaży aż do podpisania umowy z Klientem zakończonej instalacją, lub do zamknięcia Polecenia w przypadku odmowy Klienta. Za Polecenie uważa się tylko takiego Klienta, który wyraził chęć i zgodę na kontakt.
- e. „**Instalacja**” - urządzenie zainstalowane u Klienta lub usługa wodna zarejestrowane w systemie ACW zgodnie z obowiązującą w Culligan procedurą. Procedura określa także sposób uruchomienia jego obsługi.
- f. „**Nowy Klient**” – nieistniejący w bazie aktywnych Klientów Spółki w systemie ACW / Klient prywatny (dane osobowe i adresowe)
- g. „**Nowy adres dostawy**” - nieistniejący adres świadczenia usługi u Aktualnego Klienta.
- h. „**Aktywny Klient**” – Istniejący w bazie aktywnych klientów Spółki w systemie ACW / Klient prywatny (dane osobowe i adresowe).
- i. „**Nowa linia biznesowa**” - zawarcie umowy na jedną z dwóch linii biznesowych z oferty Spółki, której Klient dotychczas nie posiadał.
- j. „**Umowa czasowa**” - umowa z klientem zawarta na okres krótszy niż 12 miesięcy.
- k. „**Sprzedaż**” – pozyskanie klienta w wyniku Polecenia zakończone Instalacją.
- l. „**System prowizyjny**” - zbiór zasad określający warunki i wysokość wynagrodzenia za Polecenia zakończone instalacją
- m. „**Prowizja**” - wynagrodzenie pieniężne za Polecenie zakończone instalacją, wypłacane zgodnie z zasadami Systemu Prowizyjnego przypisanego do programu „Polecajmy Culligan Klientom”.

- n. „**Zdobywcy poleceń**” – wszyscy pracownicy Spółki, za wyjątkiem pracowników działów Sprzedaży, Marketingu i Analityków Sprzedaży, osób samozatrudnionych, wykonujących pracę na rzecz Culligan, nie wykonujące pracy na rzecz konkurencji Spółki.

3. Czas trwania programu motywacyjnego

Program trwa do 31 grudnia 2026 roku.

4. Pracownicy uprawnieni do wzięcia udziału w programie motywacyjnym Everybody Sales „Polecajmy Culligan Klientom”

Do wzięcia udziału w programie uprawnieni są tylko Zdobywcy Poleceń (zgodnie z definicją z pkt. 2n)

5. Sposób rejestracji poleceń – Nowy i aktywny Klient

Każdy pracownik uprawniony do uczestnictwa w programie motywacyjnym Everybody Sales „Polecajmy Culligan Klientom” ma możliwość wprowadzenia polecenia bezpośrednio do systemu ACW lub zarejestrowania polecenia na dedykowanej stronie internetowej.

Lead/zadanie (polecenie) jest ważne 3 miesiące od daty założenia w systemie ACW.

Sposób rejestracji opisuje szczegółowo załącznik nr 1 do regulaminu.

Nowy Klient

- a. Polecenie (lead) należy wprowadzić na Specjalistę ds. Przetargów (**Lead Owner: Sylwia Warciak**). Następnie Specjalista ds. Przetargów będzie przekazywał polecenie (leada) zgodnie z procedurą P-030 Polecaj Culligan Klientom.
- b. Wskazujemy źródło pozyskania: **kod: BBA-EBS**
- c. Poleca: **pracownik wprowadzony w pole „osoba polecająca” w przypadku pozostawionego pustego pola: autor leada (przypisane automatycznie)**

Aktywny Klient

- a. Polecenie (zadanie z kategorią oferta) należy wprowadzić na aktywnym Kliencie
- b. Zadanie zakładamy z **przypisanym użytkownikiem: Sylwia Warciak**.
- c. Specjalista ds. Przetargów będzie przekazywał polecenie (zadanie) zgodnie z procedurą P-030 Polecaj Culligan Klientom.
- d. Wskazujemy pod-powód: **BBA-EBS**
- e. Poleca: **pracownik wprowadzony w pierwszy komentarz opisany jako „POLECAJĄCY PRACOWNIK” lub w przypadku braku informacji: autor zadania (przypisane automatycznie)**

UWAGA: Poprawnie wprowadzone polecenie to takie, które zawiera dane kontaktowe i adresowe Klienta oraz jest wprowadzone zgodnie z opisanym sposobem.

Polecenia wprowadzone do systemu ACW z nieprawidłowym źródłem danych oraz wprowadzone niezgodnie ze sposobem rejestracji nie będą brane pod uwagę w Programie.

Polecenie można wprowadzić również przy pomocy strony internetowej:
<https://culliganwoda.pl/program-pracowniczyl>

Po uzupełnieniu danych w odpowiedniej zakładce: Nowy Klient/Aktywny Klient zostanie automatycznie utworzony lead/zadanie na aktywnym wskazanym kliencie.

6. Wymagania dotyczące pozyskanego klienta w Programie.

Za klienta pozyskanego w Programie motywacyjnym Everybody Sales „Polecajmy Culligan Klientom” uważa się:

- a. umowę nowego Klienta, niezależnie od tego, czy jest to BWC (dostawy wody) czy BFC (urządzenie filtrujące).
- b. sprzedaż krzyżową („crossselling”) do istniejących Klientów; np. Klient posiada rozwiązanie BWC, a instalujemy dodatkowo urządzenie BFC lub odwrotnie.
- c. Nowa instalacja w ramach tej samej linii biznesowej u istniejącego Klienta (rozszerzenie pod ten sam adres lub nowa lokalizacja).

Nie uważa się za pozyskanie klienta w Programie poleceń:

- a. podpisania umowy na dostawy produktów dodatkowych np. kubków, wody w butelkach PET, herbaty, kawy i innych („upsell”)
- b. zastąpienia jednej linii biznesowej inną linią (konwersja)-BWC przez BFC lub odwrotnie.
- c. wymiany urządzeń w ramach tej samej linii biznesowej
- d. Instalacji testowej BWC/BFC celem której jest sprawdzenie usług i produktów Culligan
- e. Podpisanie umowy pracowniczej

7. Zasady premiowania w Programie motywacyjnym Everybody Sales „Polecajmy Culligan Klientom”.

- a. Do programu jest przypisany System prowizyjny (zgodnie z pkt. 7e) określający warunki i wysokość wynagrodzenia za Polecenia zakończone Instalacją.
- b. Za wyliczenie należnej prowizji zgodnie z obowiązującym Systemem prowizyjnym opisanym w pkt. 7 odpowiedzialny jest Analityk Działu Sprzedaży.
- c. Prowizja naliczana zgodnie z zasadami określonymi w systemie prowizyjnym (pkt. 7e) za poprzedni miesiąc będzie wypłacana uczestnikom programu do 10 dnia kolejnego miesiąca wraz z wynagrodzeniem.
- d. W przypadku wprowadzenia Polecenia niezgodnie z opisem sposobu rejestracji w pkt. 5 – prowizja nie zostanie wypłacona.
- e. System prowizyjny – tabela poniżej
- f. Kwoty podane w tabeli prowizyjnej są kwotami brutto.

- g. Pracodawca odprowadzi należne składki ZUS oraz należny podatek dochodowy od wartości wynagrodzenia wynikającego z wypłacanej prowizji zgodnie z obowiązującą stawką podatkową.

System prowizyjny - urządzenia BWC/ BFC

Zasady premiowania	Za umowę czy za urządzenie	BWC/BFC
Nowy klient	Za umowę	400 zł
Nowa linia biznesowa - nasz Klient	Za umowę	300 zł
Nowy adres dostawy - nasz Klient	Za umowę	300 zł (maks. 1500 zł za jednego Klienta)
Dodatkowe urządzenie na istniejący adres	Za urządzenie	BFC 100 zł (maks. 1500 zł za jednego Klienta)

8. Komunikacja z pracownikami

- Pracownicy mogą otrzymywać informacje związane z Programem motywacyjnym Everybody Sales „Polecajmy Culligan Klientom” za pomocą SMS i poczty e-mail na służbowe numery telefonu i konta e-mail.
- Pracownicy będą informowani o swoich wynikach i wysokości naliczonego wynagrodzenia w danym miesiącu do 5 dnia kolejnego miesiąca.

9. Uwagi ogólne

- Spółka może w każdej chwili anulować program, zmienić model, schemat lub zasady zgodnie z priorytetami strategii biznesowej.
- W przypadku sprzeczności pomiędzy różnymi komunikatami, a regulaminem programu, pierwszeństwo będzie miał regulamin programu.
- Wszelkie spory będą rozstrzygane przez Dyrektora Sprzedaży, który będzie ostatecznym arbitrem w odniesieniu do wszelkich takich sporów.

d. Spółka ma prawo anulować lub odwołać wypłatę prowizji dla pracownika, jeżeli kierownictwo Spółki stwierdzi, że pracownik złamał Kodeks postępowania spółki, nie działał zgodnie z regulaminem programu lub popełnił inne wykroczenie dyscyplinarne.

e. Jeżeli więcej niż jedna osoba rości sobie prawo do tego samego Polecenia spór będzie rozstrzygany przez Dyrektora Sprzedaży