

Polityka programu motywacyjnego „Polecajmy Culligan Klientom”

1. Wprowadzenie

Culligan zaprasza pracowników do dobrowolnego programu motywacyjnego.

Wzięcie udziału w Programie nie wymaga wcześniejszej rejestracji.

Program „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. **„Zdobycy 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.
- o. **„Klient RESIDENTIAL”** – Klient prywatny

- p. „**Klient SOHO**” - Klient zatrudniający 1-19 pracowników
- q. „**Klient CORE**” - Klient zatrudniający 20-249
- r. „**Klient KEY ACCOUNT**” - Klient zatrudniający 250 pracowników i więcej

3. Czas trwania programu motywacyjnego

Program trwa do 31 grudnia 2026 roku.

4. Pracownicy uprawnieni do wzięcia udziału w programie motywacyjnym „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 „Polecajmy Culligan Klientom” ma możliwość wprowadzenia polecenia bezpośrednio do systemu ACW.

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.

6. Wymagania dotyczące pozyskanego klienta w Programie.

Za klienta pozyskanego w Programie „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 („crosselling”) 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 „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	KLIENT SOHO/PRIV		KLIENT CORE/KA	
		BWC	BFC	BWC	BFC
Nowy Klient	za umowę	200 zł	250 zł	300 zł	400 zł
Nowa linia biznesowa-nasz Klient	Za umowę	150 zł	200 zł	150 zł	250 zł
Nowy adres dostawy-nasz Klient	Za umowę	150 zł		150 zł (maks. 900 zł za jednego Klienta)	
Dodatkowe urządzenia na istniejący adres	Za urządzenie	0 zł	100 zł	0 zł	100 zł (maks. 300 zł za jednego Klienta)

8. Komunikacja z pracownikami

- Pracownicy mogą otrzymywać informacje związane z Programem „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.
- Spółka ma prawo anulować lub odwołać wypłatę prowizji dla pracownika, jeżeli kierownictwo Spółki stwierdza, że pracownik złamał Kodeks postępowania spółki, nie działał zgodnie z regulaminem programu lub popełnił inne wykroczenie dyscyplinarne.
- Jeżeli więcej niż jedna osoba rości sobie prawo do tego samego Polecenia spór będzie rozstrzygany przez Dyrektora Sprzedaży