

Poznaj wyjątkowo atrakcyjny system wynagrodzeń w S7 sp. z o.o.

Plan Gratyfikacji S7 sp. z o.o. umożliwia:

- » otrzymywanie comiesięcznego dochodu z pozyskanego klienta przez wiele lat
- » zwielokrotnienie dochodów poprzez możliwość obsługi firm
- » wzrost prowizji i wynagrodzenia wraz ze wzrostem ilości klientów
- » stanie się udziałowcem/akcjonariuszem firmy

Dodatkowo:

- » Samochody służbowe mini, BMW 3,5,7 oraz Porsche Panamera
- » Premie za osiągnięcie pozycji od 10.000zł do 100.000zł
- » 50% zniżki na szkolenia InWay

1. Sprzedaż własna.

Nie ma konieczności posiadania własnego pakietu medycznego, aby otrzymywać prowizję ze sprzedaży własnej. Można w tym przypadku także budować strukturę.

Sprzedaż własna- sprzedaż produktów/usług S7 sp. z o.o. Klientom Indywidualnym lub Firmowym bezpośrednio przez danego UP/NP (z wyłączeniem jego grupy)

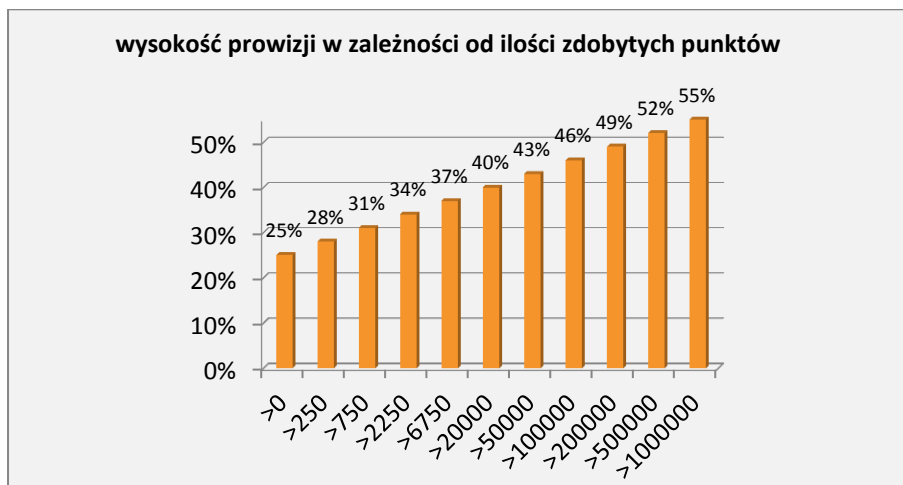
Jeżeli nie posiadasz własnego pakietu Twój zespół pomaga Ci uzyskiwać coraz wyższą prowizję ze sprzedaży własnej.
Jeżeli posiadasz własny pakiet otrzymujesz dodatkowo nad prowizję ze sprzedaży swojego zespołu. Wybierz pakiet.

Za każdy sprzedany pakiet OM SIGNUM UP/NP. otrzymuje punkty według poniższej tabeli:

Pakiety Opieki Medycznej SIGNUM dla Klienta Indywidualnego/ SMALL BUSSINESS

RODZAJ	WARTOŚĆ PUNKTOWA		
	INDYWIDUALNY	PARTNERSKI	RODZINNY
POMARAŃCZOWY	35	70	87
NIEBIESKI	50	100	125
SREBRNY	84	168	210
ZŁOTY	140	280	350
PLATYNOWY	210	420	525

Twoja prowizja rośnie wraz ze wzrostem ilości sprzedanych pakietów:



Zdobyte punkty rozliczane są w każdym okresie rozliczeniowym. Definicję okresu rozliczeniowego znajdziesz w rozdziale 5. Definicje

Aby awansować na wyższe stanowisko wystarczy jednorazowe wejście na dany próg punktowy.

Pozycja	Punkty	Prowizja	Stanowisko
1.	>0	25%	Consultant
2.	>250	28%	Consultant II
3.	>750	31%	Consultant III
4.	>2250	34%	Manager
5.	>6750	37%	Manager II
6.	>20000	40%	Manager III
7.	>50000	43%	Director
8.	>100000	46%	Director II
9.	>200000	49%	Director III
10.	>500000	52%	General Director
11.	>1000000	55%	Bussines Partner

Ilość punktów za dany pakiet medyczny przedstawiona w tabelach powyżej to ilość punktów przyznawana za uiszczoną miesięczną opłatę za pakiet medyczny. Punkty naliczane są co miesiąc. Wysokość premii otrzymywanej ze sprzedaży własnej określa się na podstawie sumy punktów własnych oraz punktów zdobytych przez zespół.

Otrzymuj prowizję z jednego klienta przez wiele lat!

Przykład:
 Twoja sprzedaż własna- 2000 pkt,
 Twój zespół- 5000 pkt
 Razem- 7000 pkt
 Tak więc, Twoja prowizja będzie wynosić 37% → otrzymasz 37% z 2000pkt, czyli 740 zł
 *nie otrzymasz nadprowizji ze sprzedaży zespołu ponieważ nie posiadasz własnego pakietu

2. Nad prowizja ze sprzedaży zespołu

Warunkiem otrzymywania nad prowizji ze sprzedaży swojego zespołu jest posiadanie własnego abonamentu OM SIGNUM.

Zachęć swoich klientów do współpracy z nami i otrzymuj nad prowizję ze sprzedanych przez nich pakietów.

Sprzedaż zespołu – to sprzedaż produktów/usług S7 sp. z o.o. klientom indywidualnym lub firmowym przez grupę UP/NP, czyli wszystkich współpracowników bezpośrednich i pośrednich UP/NP.

Przykład:

Twoja sprzedaż własna- 2000 pkt.

Twój zespół:

- wsp. 1 i jego struktura- 1000 pkt → prowizja 31 % -> nad prowizja 6%

- wsp. 2 i jego struktura- 1000 pkt → prowizja 31 % -> nad prowizja 6%

- wsp. 3 i jego struktura- 3000 pkt → prowizja 34% -> nad prowizja 3%

Suma wszystkich punktów- 7000 → Twoja prowizja 37%

Otrzymasz:

37% z 2000 pkt, czyli 740 zł

6% z 1000 pkt, czyli 60 zł

6% z 1000 pkt, czyli 60 zł

3% z 3000 pkt, czyli 90 zł

Razem: 950 zł

3. Program samochodowy.

Pozycje 1-6

pozycja	punkty	prowizja	Program samochodowy	
			rata leasingu	
7.	>50000	43%	1000zł	MINI
8.	>100000	46%	2000zł	BMW3
9.	>200000	49%	3500zł	BMW5
10.	>500000	52%	5000zł	BMW7
11.	>1000000	55%		PORSCHE



Program samochodowy- utrzymanie progu przez trzy kolejne miesiące. Posiadanie abonamentu złotego lub platynowego. **KLAUZULA 50%**

Klauzula 50%

4. Premia jednorazowa.

Pozycje 1-7

pozycja	punkty	prowizja	Premia jednorazowa
8.	>100000	46%	10000 zł
9.	>200000	49%	20000 zł
10.	>500000	52%	50000 zł
11.	>1000000	55%	100000 zł



Premia jednorazowa- utrzymanie progu przez trzy kolejne miesiące. Posiadanie abonamentu złotego lub platynowego. **KLAUZULA 50%**

Klauzula 50%

5. Definicje:


a) okres rozliczeniowy- Okres rozliczeniowy- to czas od 21 dnia miesiąca do 20 dnia następnego miesiąca. Pierwszy okres rozliczeniowy liczy się od dnia rejestracji.


b) KLAUZULA 50%- warunek, który UP/NP zobowiązany jest spełnić, aby móc skorzystać z programu samochodowego i/lub otrzymać premię jednorazową. Mówi o tym, że w przypadku kiedy jedna podległa UP/NP struktura przynosi UP/NP w danym okresie rozliczeniowym więcej niż 50% punktów, to do otrzymania nagrody pieniężnej i/lub skorzystania z programu samochodowego bierze się pod uwagę wszystkie zdobyte punkty z pozostałych struktur z wyłączeniem tej struktury, przynoszącej ponad 50% punktów w danym okresie rozliczeniowym.

Mamy nadzieję już niedługo się spotkać i uścisnąć Ci dłoń!

Lider Działu Wsparcia
Sprzedaży
Marta Augustyniak





 782 353 683

 m.augustyniak@omsignum.pl

Referent Działu Wsparcia
Sprzedaży
Marta Ryszewska





 690 904 460

 m.ryszewska@omsignum.pl

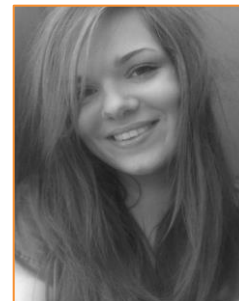
Referent Działu
Wsparcia
Sprzedaży
Katarzyna Kupis





 690 904 498

 k.kupis@omsignum.pl

Referent Działu Wsparcia
Sprzedaży
**Małgorzata
Mokrzysiak**



 690 904 497

 m.mokrzysiak@omsignum.pl