



ÚSPĚCH NA DOSAH

ecentre®



OBSAH

ÚSPĚCH NA DOSAH

O čem sníte?

Naší činností pečujeme o lidi

PROČ?

Proč se stát obchodním partnerem eCENTRE?

JAK?

Co máte k dispozici?

Garant – Váš průvodce

Nejste v tom sami

Unikátní produkty pro vlastní podnikání

Buďte poslem dobrých zpráv

Jste klíčovou osobou ve Vašem podnikání

CO?

Program 5 + 1 x 5

S čím začít

MARKETINGOVÝ PLÁN

Provize

Kvalifikace pro Váš kariérní růst

Provizní tabulka pro Obchodní partnery eCENTRE

Obchodní a provizní podmínky spolupráce s eCENTRE





ÚSPĚCH NA DOSAH

NAŠÍ ČINNOSTÍ PEČUJEME O LIDI

Našim **KLIENTŮM** poskytujeme dosažení úspor u nákupu komodit potřebných k životu v dnešní společnosti, jako je elektřina a zemní plyn, ale také potraviny, zdravotnický materiál, materiál technického zabezpečení, kam řadíme například kancelářské zboží, čisticí potřeby, ale také vybavení, nábytek, aj.

Významných úspor dosahujeme také u služeb, ať už se jedná o úklidové, bezpečnostní či jakékoliv další služby. Přidanou hodnotou námi poskytovaných služeb klientům však není jen snížení nákladů, ale také 100% administrativně právní servis s tím spojený. **Klienti s námi získávají příležitost změnit nastavené principy a získat finanční rezervy pro další rozvoj.**

Smyslem naší činnosti je naplňování našeho Poslání. **OBCHODNÍM PARTNERŮM eCENTRE** dáváme možnost nabízet smysluplný produkt, dosahovat vysokého finančního i kariérního ohodnocení a neustále se vzdělávat. **Obchodní partneři eCENTRE tak s námi získávají příležitost si vybudovat vlastní podnik, podílet se na naší vizi a plnit si své sny a cíle.**

Poskytováním našich služeb a produktů nabízíme **DODAVATELŮM** možnost nového způsobu oslovení a

získání celé skupiny klientů za cenu nižších nákladů, než jsou jejich obvyklé výdaje na reklamu či vlastní obchodní síť.

Přidanou hodnotou je také poskytování administrativního servisu z naší strany. Veškerá komunikace a servis vůči dodavatelům je řízena a poskytována zaměstnanci eCENTRE. **Dodavatelé tak s námi získávají příležitost vybudovat si nebo posílit svou pozici na trhu a tím podpořit svůj vlastní rozvoj.**

Naše působení přináší smysluplnost a radost z práce také našim zaměstnancům, tedy **ZÁKLADNĚ eCENTRE**. Naši lidé pečlivě řídí, připravují a zajišťují kvalitní realizaci procesu poskytovaných služeb, dohlíží na řádné plnění našeho poslání. **Zaměstnanci eCENTRE získávají příležitost k vlastnímu profesnímu i osobnímu rozvoji a zároveň jsou nedílnou součástí naší snahy vytvářet příležitosti na trhu.**

Naše společnost působí na trhu již od roku 2006, kdy začala prostřednictvím sdružování poptávky klientů, nastavování technologických procesů a využití elektronických aukcí snižovat náklady organizací veřejné správy. Dnes poskytujeme své služby **DOMÁCNOSTEM, PODNIKATELŮM I ORGANIZACÍM VEŘEJNÉ SPRÁVY.**



ÚSPĚCH NA DOSAH



ÚSPĚCH NA DOSAH

GRATULUJEME VÁM K VAŠEMU ROZHODNUTÍ

O ČEM SNÍTE?

O finanční nezávislosti? O luxusní dovolené? Novém autu? Mít vlastní dům a více času pro rodinu? Podnikat podle svých představ a být úspěšným lídrem týmu?

Nebojte se říct sami sobě, o čem sníte.

Řiďte se příkladem úspěšných ...

*„Cokoliv si lidská mysl zamane
a v cokoliv uvěří, to se může stát.“*

Henry Ford

Napište si své sny, svá přání, to, co chcete dělat. Co byste dělali, kdybyste měli dostatek peněz, příležitost a čas. My Vám garantujeme, že s eCENTRE tuto možnost právě získáváte.

BUDUJTE SVÉ PODNIKÁNÍ S eCENTRE. SPLNTE SI SVÉ SNY. JSOU NA DOSAH!



Vítězslav Grygar
majitel eCENTRE, a.s.

*„Vizionář, filosof a lídr.
Velký učitel a inspirace
pro lidi nejen v práci,
ale i v umění,
jak lépe žít.“*

PROČ

PROČ SE STÁT OBCHODNÍM PARTNEREM eCENTRE?

EXISTUJE MNOHO DŮVODŮ, PROČ LIDÉ TOUŽÍ PO ZMĚNĚ A LEPŠÍCH PŘÍLEŽITOSTECH...

- Touha splnit si své sny.
- Vybudovat si vlastní podnik.
- Zlepšit své finanční možnosti.
- Dosáhnout na finanční nezávislost a svobodu.
- Získat čas na rodinu a své koníčky.
- Určovat si sám svou pracovní dobu.
- Být sám sobě šéfem.
- Určovat si sám vlastní míru úspěchu.
- Získat prostor a čas na rozvoj své osobnosti.
- Seznamovat se s novými lidmi.
- Budovat si svůj vlastní tým.
- Dělat radost druhým.
- Předávat dál podnikatelskou příležitost.
- Zanechat po sobě dědictví.



Simon O. Sinek
Motivační řečník

*„Lidé nekupují to,
co děláte, ale to,
proč to děláte.“*



JAK

To nejdůležitější máte úspěšně za sebou. Prvním a často tím nejtěžším krokem v životě je vždy ROZHODNUTÍ. Ještě jednou gratulujeme.

CO MÁTE K DISPOZICI?

- **Stabilitu tvého podnikání a jistotu pro klienty**
- **Ověřené principy služby**
- **Virtuální kancelář**
- **Vzdělávací podporu**
- **Reference**

GARANT – VÁŠ PRŮVODCE

Průvodcem na cestě k Vašemu kariérnímu růstu bude Váš Garant. Kdo je Garantem? Garant je osoba, která Vás k tomuto podnikání přivedla a díky které jste se začlenil/a do týmu Obchodních partnerů eCENTRE.

Jednou z povinností Garanta je být informován o směrnicích a pokynech eCENTRE a je v jeho zájmu Vám tyto informace dále předávat. Garant bude Vaším průvodcem v podnikání s eCENTRE.

Potřebujete jakékoliv informace o produktech a službách eCENTRE? Nevíte jistě, zda znáte dobře zásady a způsoby poskytování kvalitní služby, jakožto podmínky spolupráce s eCENTRE? Neváhejte se obrátit kdykoliv na Vašeho Garanta.

NEJSTE V TOM SAMI

eCENTRE nabízí všem Obchodním partnerům propracovaný koncept Vzdělávání, který zahrnuje nejen odborné materiály, publikace, instruktážní a odbornostní videa, ale také pravidelné Vzdělávací akce.

Krok za krokem Vám prostřednictvím vzdělávacích akcí a podpůrných odbornostních materiálů pomůžeme získat znalost produktů. Navíc máte možnost učit se od těch nejlepších z Vás a tak se stát sami inspirací novým Obchodním partnerům.

Cílem průběžného vzdělávání v eCENTRE je zprostředkovávat předávání zkušeností, učit chodit po schodech marketingového plánu, učit produktovým řadám, usnadňovat začlenění nových členů do Vašich týmů a podporovat sdílení dobré praxe.

Stejně tak je smyslem pravidelných vzdělávacích akcí eCENTRE možnost šíření našeho společného poslání a hodnot společnosti, na jejichž základech působíme, zároveň si předávat pozitivní energii a být sobě navzájem inspirací.

Vzdělávací akce eCENTRE:

- **Školení jednotlivých produktů**
- **Produktový veletrh**
- **e-KONFERENCE**





JAK

UNIKÁTNÍ PRODUKTY PRO VLASTNÍ PODNIKÁNÍ

Využitím aukce dáváme i menším firmám či domácnostem větší sílu. Díky aukci zvyšujeme potenciál úspory prostředků klientů na nákup žádoucího zboží či služby.

Produkty eCENTRE mají přidanou hodnotu nejen pro samotné klienty, ale pro všechny strany obchodu, tj. pro dodavatele a taktéž pro Vás.

BUĎTE POSLEM DOBRÝCH ZPRÁV

Předávat klientům dobrou zprávu, že ušetřili tisíce či v případě firem a organizací i statisíce korun, je radost. Dělejte práci, díky které se stanete poslem dobrých zpráv.



Bohdana Boniatti z Ostravy s rodinou.

„Líbí se mi to, že když se nás drobných klientů spojí více, máme už docela silný hlas a můžeme dosáhnout úplně jiných cen.“



Tomáš Hudera, majitel rodinného řeznictví Hudera a syn, z Prahy 6.

„Moje firma uspoří ročně desítky procent výdajů za plyn i elektřinu. A to je u takové firmy opravdu pořádná úspora.“

JSTE KLÍČOVOU OSOBU VE VAŠEM PODNIKÁNÍ

Cestou k úspěchu Vás provede **Strategie úspěšného Obchodního partnera a garanta**. Strategie je postavena na těchto základních pěti bodech.

- **Osobní výkon**
- **Osobní rozvoj**
- **Budování sítě**
- **Vzdělávání**
- **Týmová spolupráce**



S ČÍM ZAČÍT?

Webový formulář

Jednoduchá forma obsluhy klienta, která Vám pomůže rychle nastartovat Vaše podnikání a získání prvních spokojených klientů.

Obsluha klienta webovým formulářem:

- **Jednoduché představení služby**
- **Klient vyplňuje kontaktní údaje**
- **Klienta kontaktuje základna eCENTRE**

Rozhodli jste se využít příležitosti a začít podnikat s eCENTRE. Zkus si službu sám na sobě a poté sdílejte svou zkušenost.

Webový formulář naleznete na stránkách: <http://licit.cz/energie/>

The screenshot shows the LICIT7 website interface. The top banner features a green apple with the text 'CENY ENERGIÍ ROSTOU. VÍTE, KOLIK TISÍC MŮŽETE ŠETŘIT ROČNĚ?' and a button 'ZJISTĚTE NEZÁVÁZNĚ KOLIK UŠETŘÍM'. Below the banner is a contact form titled 'Vyplněte prosím následující formulář' with fields for 'Název firmy nebo organizace', 'Jméno', 'Příjmení', 'Email', and 'Telefon'. There is also a checkbox for 'Evidenční číslo licencovaného partnera' and a 'ODESLAT ÚDAJE' button. The LICIT7 logo is visible in the top right corner of the form area.



MARKETINGOVÝ PLÁN

VLASTNÍ ZKUŠENOST, VÝKON, STABILITA

CO JE MARKETINGOVÝ PLÁN OBCHODNÍHO PARTNERA eCENTRE?

Jsou to jednotlivé stupně Vašeho podnikání od začátku až po stabilní podnikatelskou strukturu, kterou si vytvoříte. Součástí Marketingového plánu je i systém odměňování, tedy provize a schody kariérního růstu.

JE TO VÁŠ MARKETINGOVÝ PLÁN.

A záleží jen na Vás, kam chcete směřovat a zda se rozhodnete využít tuto příležitost pouze jako vedlejší přivýdělek nebo se do toho pustíte naplno.

Výkon obchodního partnera

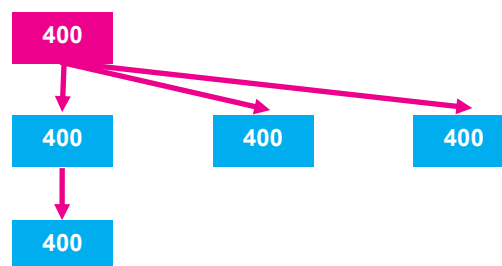
Výkon každého obchodního partnera je vyjádřen v bodech. Počet těchto bodů stanovuje **PROVIZNÍ TABULKA pro Obchodní partnery eCENTRE**, kterou naleznete na stranách 18 - 21 této publikace.

Hodnota jednoho bodu:

Pro české obchodní případy je hodnota bodu **36 Kč**.

Tabulka výkonnostních provizí	
3 %	188 bodů
6 %	375 bodů
9 %	750 bodů
13 %	1 500 bodů
16 %	3 000 bodů
18 %	6 000 bodů
21 %	12 000 bodů

Základní stavební prvek podnikatelského týmu neboli **ZÁKLADNÍ OSA TÝMU.**





MARKETINGOVÝ PLÁN

ZÁKLADNÍ PROVIZE

O CO JDE?

Je to odměna za vytvořený **osobní výkon**.

KDO PROVIZI ZÍSKÁVÁ?

Na tuto provizi má nárok každý Obchodní partner za kvalitně odvedený osobní výkon v souladu s Procesním plánem produktu a Kodexem Obchodního konceptu eCENTRE.

Výkon každého Obchodního partnera eCENTRE (dále Partnera) je vyjádřen v bodech.

Počet těchto bodů stanovuje **PROVIZNÍ TABULKA pro Obchodní partnery eCENTRE** (součást tohoto dokumentu).

JAK TO MŮŽE VYPADAT?

PŘÍKLAD ZÍSKÁNÍ ZÁKLADNÍ PROVIZE

Dosáhnete-li například v měsíci osobního výkonu 400 bodů, je to Vaše základní provize. Pro představu 400 bodů činí 14 400 Kč (400 bodů x 36 Kč) nebo 516 € (400 bodů x 1,29 €).

VÝKONNOSTNÍ PROVIZE

O CO JDE?

Je to odměna za výši dosaženého osobního výkonu dle „**TABULKY VÝKONNOSTNÍCH PROVIZÍ**“.

Tabulka výkonnostních provizí	
3 %	188 bodů
6 %	375 bodů
9 %	750 bodů
13 %	1 500 bodů
16 %	3 000 bodů
18 %	6 000 bodů
21 %	12 000 bodů

JAK TO MŮŽE VYPADAT?

CHCI PŘIVÝDĚLEK

Příklad č. 1

Dosáhnete měsíčního osobního výkonu 400 bodů.

Základní provize 400 bodů

Výkonnostní provize
6 % ze 400 bodů 24 bodů

Vaše celková provize 424 bodů
(1 bod je 36 Kč) = 15 264,00 Kč
(1 bod je 1,29 €) = 546,96 €

KDO PROVIZI ZÍSKÁVÁ?

Nárok na čerpání výkonnostní provize Partnera vzniká při realizaci vlastního výkonu minimálně ve výši 188 bodů měsíčně, kdy dosáhne na 3% úroveň.

Výkonnostní provize se vypočítává procentem dosaženého vlastního výkonu z dosaženého osobního výkonu v bodech.

Vysvětlivky:

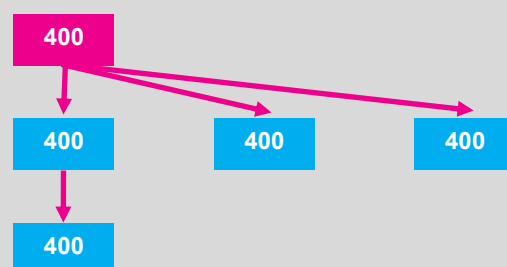
Osobní výkon - body dosažené pouze Garantem

Vlastní výkon - body dosažené Garantem a všemi Partnery v jeho skupině.

Doporučený další krok: **BUDUJTE SÍŤ!**

Vybudujte si Základní osu týmu - dejte příležitost dalším, kteří Vám tak pomohou k vyššímu a stabilnímu příjmu.

ZÁKLADNÍ OSA TÝMU





MARKETINGOVÝ PLÁN

MANAŽERSKÁ PROVIZE

O CO JDE?

Manažerskou provizí se rozumí odměna za vytvořený výkon v jednotlivých liniích své skupiny.

Principem je **vytvoření rozdílového procenta** vlastního výkonu Garanta oproti procentům vlastních výkonů jeho jednotlivých Partnerů na první úrovni, a to dle „Tabulky výkonnostních provizí“.

Vaše úsilí vložené do předávání zkušeností ostatním bude takto patřičně odměněno.

Navíc budováním sítě získáváte další z benefitů, a to zvýšení odměny u svého osobního výkonu, díky **vyšší výkonnostní provizi**.

KDO PROVIZI ZÍSKÁVÁ?

Nutnou podmínkou výplaty manažerské provize je spolupráce Garanta, předávání zkušeností dalším Partnerům ve vlastní linii Garanta a pomoc při realizaci výkonů celé jejich skupiny.

JAK TO MŮŽE VYPADAT?

BAVÍ MĚ TO, MÁM TÝM A PODNIKÁM S eCENTRE

Příklad č. 1

Základní osa týmu se 400 body

Váš osobní měsíční výkon je 400 bodů. Současně máte další tři Partnery na první úrovni, kde každý má osobní výkon také 400 bodů. Graficky tuto situaci znázorňuje následující obrázek.

Nyní již generujete výkon **součtem dosažených bodů všech Partnerů ve skupině včetně osobního výkonu**. Tzn. Vašich 400 bodů + 4 x 400 bodů Partnerů ve Vaší skupině.

Váš vlastní výkon je tedy 2 000 bodů, a proto jste dosáhli na 13% úroveň.

Váš osobní výkon je 400 bodů.

Manažerská provize je stanovena rozdílem dosaženého procenta mezi Vámi (vlastní výkon = osobní výkon + výkon skupiny) a jednotlivými Partnery Vaší skupiny (jejich vlastní výkon).

Výše jednotlivých manažerských provizí se počítá rozdílovým procentem z vlastních výkonů jednotlivých Partnerů na první úrovni.

Základní provize **400 bodů**

Výkonnostní provize
13 % ze 400 bodů **52 bodů**

Manažerská provize

Dva Partneri dosahují 6% výkonu. Vaše manažerská provize se proto počítá jako (13 % - 6 %) 7 % z osobních výkonů Partnerů (400 bodů x 2 Partneri).

Partner 1 - vlastní výkon 400 bodů x 7 % = 28 bodů

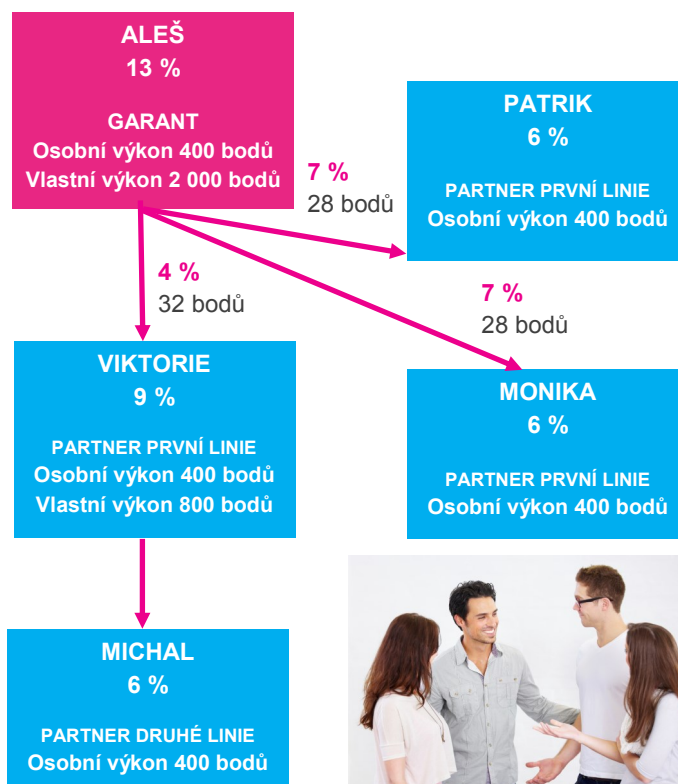
Partner 2 - vlastní výkon 400 bodů x 7 % = 28 bodů

56 bodů

Jeden Partner dosahuje výkonu 9 %. Vaše manažerská provize bude (13 % - 9 %) 4 % z 800 bodů vlastního výkonu tohoto partnera.

Partner 3 - vlastní výkon 800 bodů x 4 % = **32 bodů**

Vaše celková provize **540 bodů**
= 19 440,00 Kč
= 696,60 €





MARKETINGOVÝ PLÁN

Doporučený další krok: PŘEDÁVEJTE ZKUŠENOSTI

Na předchozím případě je ukázán základní stavební prvek pro Vaše úspěšné podnikání. Tzv. Základní osa týmu.

Učte své Partnery v týmu, aby i oni předávali dále své zkušenosti. Duplikujte tak efekt vámi předaných zkušeností a vybudujte větší podnik.

Nyní si ukážeme příklad dosažení nejvyššího stupně výkonu ve výkonnostní tabulce provizí, tedy 21 %.

DOSAHL JSEM 21% STUPNĚ VÝKONU

Příklad č. 2

Předpokládejme, že se věnujete především předávání zkušeností Vaším Partnerům, a proto je Váš osobní měsíční výkon stále jen ve výši 400 bodů.

(Nárok na manažerskou provizi není podmíněn osobním výkonem, je však pro Vás výhodné mít alespoň základní osobní výkon.

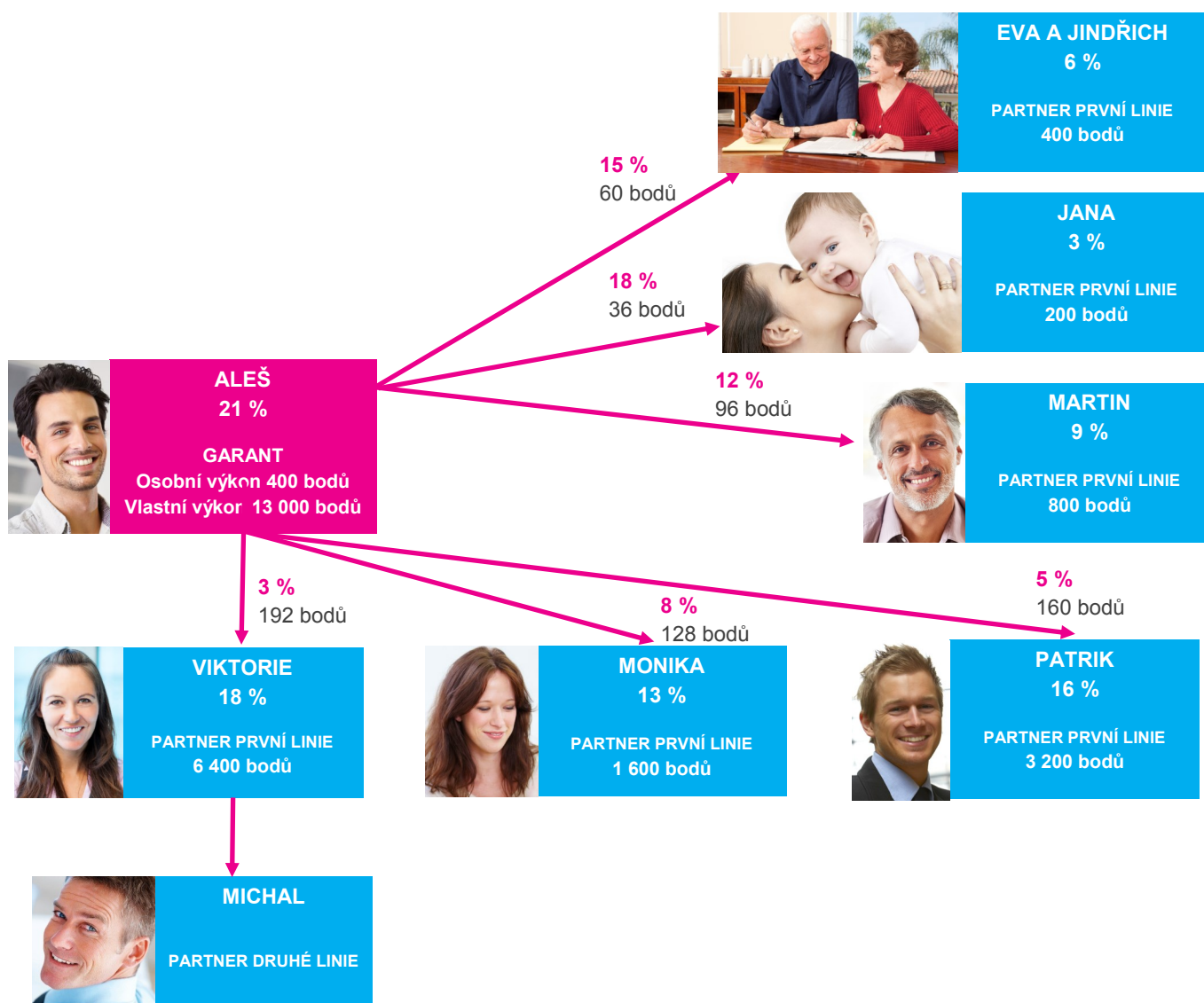
Jako Garant vedete šest dalších Partnerů, kteří realizují své výkony uvedené na obrázku níže.

Základní provize 400 bodů

Výkonnostní provize
21 % ze 400 bodů 84 bodů

Manažerská provize
Vypočtena dle rozdílového výkonu ve skupině 672 bodů

Vaše celková provize
1 156 bodů
= 41 616,00 Kč
= 1 491,24 €





MARKETINGOVÝ PLÁN

MIMOŘÁDNÁ PROVIZE

O CO JDE?

Mimořádná provize představuje odměnu za dosažení 21% linie ve své skupině (na první úrovni).

Tato provize plyne z efektu Vašeho vloženého času a úsilí na vytvoření týmu, předávání zkušenosti a motivování Partnerů ve Vaší skupině.

KDO PROVIZI ZÍSKÁVÁ?

Nárok na mimořádnou provizi máte Vy jako Garant, pokud ve své skupině zrealizujete alespoň jednoho Partnera na 21 % první úrovni a současně vytvoříte nejméně 4 000 bodů celkového zbytkového výkonu.

Při dosažení 21% výkonu Vaším Partnerem zaniká nárok na čerpání manažerské provize za takového Partnera. Důvodem je nulový procentní rozdíl. Odměnou za takového Partnera je právě mimořádná provize za splnění stanovených podmínek.

Mimořádná provize je vyplácena dle následující „Tabulky mimořádných provizí“.



TABULKA MIMOŘÁDNÝCH PROVIZÍ

Počet 21% linií na první úrovni	Celkový zbytkový výkon	Mimořádná provize
1	0 - 3999,99 bodů 4000 - 11 999,99 bodů 12 000 bodů a více	žádná 7,00 % ze zbytkového výkonu 7,00 % z výkonu 21 %
2 - 3	0 - 3999,99 bodů 4000 - 11 999,99 bodů 12 000 bodů a více	žádná 7,50 % z 50 % výkonu 21 % 7,50 % z výkonu 21 %
4 - 6	-	8,00 % z výkonu 21 %
7 +	-	8,50 % z výkonu 21 %

VYSVĚTLIVKY:

Skupinový výkon - vlastní výkon mínus osobní výkon. Tedy body dosažené ve skupině Garanta, ale bez jeho osobního výkonu.

Zbytkový výkon - skupinový výkon bez výkonu 21% linií ve skupině.

Celkový zbytkový výkon - skupinový výkon bez výkonu 21% linií ve skupině a osobní výkon Garanta.



MARKETINGOVÝ PLÁN

JAK TO MŮŽE VYPADAT?

PRVNÍ 21% LINIE V MÉ SKUPINĚ

Příklad č. 1

Vycházejme opět z příkladu Alešova týmu - viz znázornění v předchozím příkladu.

Základní provize

Váš osobní výkon je stále

400 bodů

Výkonnostní provize

21 %

84 bodů

Manažerská provize (dle rozdílového výkonu ve skupině) - Jana (200 bodů), Martin (800 bodů) a Eva a Jindřich (400 bodů) udělali stejný výkon jako v předchozím případě, Vaše manažerská provize z jejich výkonu je stejná.

192 bodů

Patrik a Monika zvýšili svůj výkon na 18 % úroveň (6 400 bodů každý). Manažerská provize z jejího výkonu tak bude:
192 x 2

384 bodů

Viktorie však dosáhla výkonu 12 000 bodů, tedy 21 %.

Za úspěch Viktorie tak získáváte místo manažerské provize již provizi Mimořádnou.

Mimořádná provize

Celkový zbytkový výkon (Váš osobní výkon + výkony ostatních mimo Viktorie) je 14 600 bodů, dosáhl jste tak dle Tabulky mimořádných provizí na mimořádnou provizi v hodnotě 7 % z celkového výkonu 21 % první úrovně, tj. 7 % z 12 000 bodů Viktorie.

840 bodů

Vaše celková provize

1 900 bodů
= 68 400,00 Kč
= 2 451,00 €





MARKETINGOVÝ PLÁN

STABILIZAČNÍ PROVIZE

O CO JDE?

Stabilizační provize je odměna za určitý počet 21 % prvních úrovní ve Vaší skupině po určitou dobu.

Je odměnou za Vaše udržitelné výsledky a pomáhá Vám budovat stabilní podnikání.

KDO PROVIZI ZÍSKÁVÁ

Nárok na čerpání stabilizační provize má takový Garant, který po dobu 3, 6 nebo 12 po sobě jdoucích měsíců realizuje současně alespoň tři 21 % Partnery na první úrovni.

Počet po sobě jsoucích měsíců	Odměna
3	1 %
6	2 %
12	3 %

Výše odměny je dána procentem z vytvořeného výkonu 21 % linií Partnerů na první úrovni.

JAK TO MŮŽE VYPADAT?

MÁME TŘI 21 % LINIE PO DOBU 3 MĚSÍCŮ

Příklad č. 1

Navážeme opět na předchozí příklad, kdy Viktorie dosáhla 12 000 bodů za měsíc. Nejen ona, ale i Patrik a Monika nyní vytvořili každý výkon 12 000 bodů a tento se opakoval 3 měsíce po sobě.

Tito tři Partneři celkem vytvořili výkon 108 000 bodů (12 000 x 3 Partneři x 3 měsíce). Alešova odměna bude 1 % z tohoto výkonu, tedy 1 080 bodů.

Protože odměna je vyplácená poměrově dle měsíců, za které je výkon generován, bude v tomto případě po následující tři měsíce vyplácená vždy třetina celé odměny (1080 bodů / 3 měsíce x hodnota bodu v dané měně).

V korunách by tedy Aleš čerpal odměnu **38 880 Kč** tak, že by 3 následující měsíce dostal vyplaceno vždy **12 960 Kč**.

V eurech by Aleš byl odměněn **1 393,20 €**, kdy by 3 následující měsíce dostal vyplaceno vždy **464,40 €**.

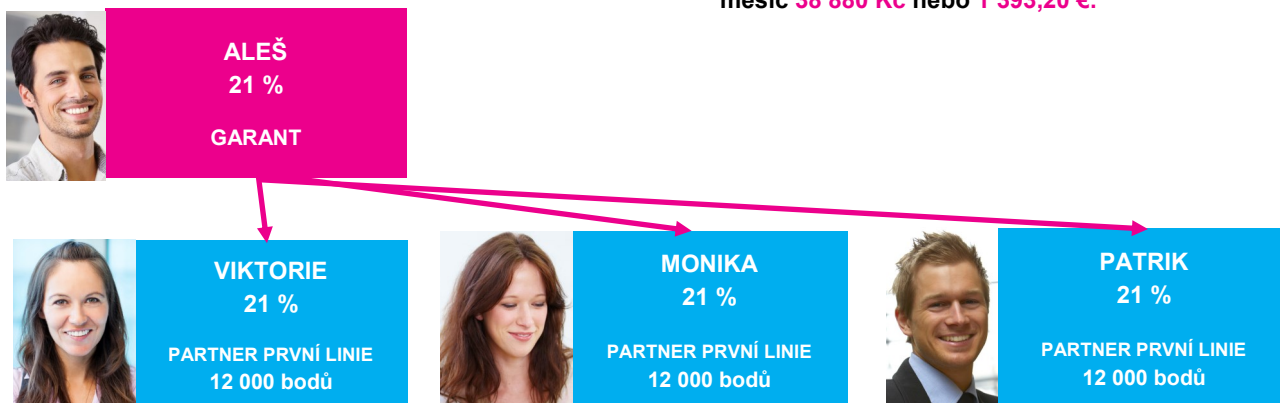
MÁME TŘI 21 % LINIE PO DOBU 12 MĚSÍCŮ

Příklad č. 2

V situaci, kdy Aleš takovýto výkon (12 000 bodů tří partnerů každý měsíc) udrží nejen 3 měsíce, ale celý rok, nárokuje vedle již vyplacené 1% odměny za 3 měsíce také 2% odměnu za 6 a měsíců a odměnu 3 % za 12 měsíců.

Za 12 měsíců Partneři vytvoří výkon 432 000 bodů (12 000 bodů x 3 Partneři x 12 měsíců). Alešova odměna bude 3 % z tohoto výkonu, tedy 12 960 bodů.

Následující rok bude Alešova stabilizační provize činit každý měsíc **38 880 Kč** nebo **1 393,20 €**.





MARKETINGOVÝ PLÁN

HLOUBKOVÁ PROVIZE

O CO JDE?

Hloubková provize je odměna za úspěšnou výstavbu 21% linií v celé Vaší skupině. Představuje pro Vás dlouhodobý a stabilní zdroj příjmů.

STŘÍBRNÁ A ZLATÁ HLOUBKOVÁ PROVIZE

Vyplácí se měsíčně na všechny 21 % linie Partnerů druhé a nižší úrovně až k přímým 21% liniím dalšího Partnera s odpovídající kvalifikací pro čerpání stříbrné nebo zlaté hloubkové provize.

Jejich Výši a potřebný počet vytvořených přímých 21% linií na první úrovni udává následující tabulka.

Hloubková provize	Minimální počet 21% linií na první úrovni	Odměna
Stříbrná	4	2 %
Zlatá	10	1 %

Na 21 % linii, na kterou je vyplácena mimořádná provize se tyto hloubkové provize nevztahují.

Odměna je dána příslušným procentem z výkonu celých linií Partnerů daného Garanta, mimo výkonů Partnerů s odpovídající kvalifikací pro čerpání stříbrné nebo zlaté hloubkové provize.

JAK TO MŮŽE VYPADAT

ZÍSKÁNÍ STŘÍBRNÉ HLOUBKOVÉ PROVIZE

Příklad č. 1

Alešův tým se rozroste tak, že dosáhne čtyř 21% Partnerů na první i druhé úrovni, viz obrázek níže.

Alešova stříbrná provize bude 2 % ze součtu výkonu 21 % Partnerů na druhé úrovni. Tedy 2 % ze 48 000 bodů = 960 bodů. Násobeno hodnotou bodu v příslušné měně, **odměna je 34 560 Kč nebo 1 238,40 € měsíčně.**

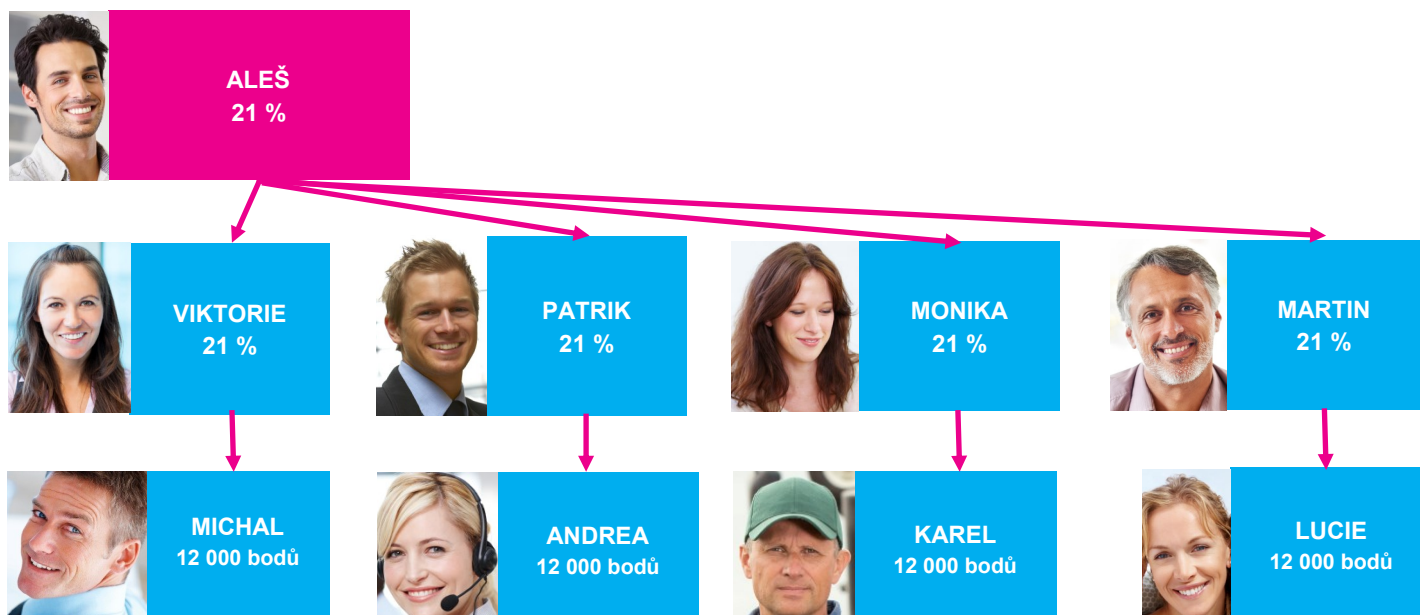
ZÍSKÁNÍ STŘÍBRNÉ I ZLATÉ HLOUBKOVÉ PROVIZE

Příklad č. 2

Alešův tým se rozrůstá dál a ze čtyř 21 % linií dosáhne deseti se stejným výkonem. Celkový vytvořený objem bodů 21 % Partnerů na druhé úrovni bude 120 000 bodů.

Stříbrná hloubková provize	
2 % ze 120 000 bodů	2 400 bodů
Zlatá hloubková provize	
1 % ze 120 000 bodů	1 200 bodů

Alešova hloubková provize bude 3600 bodů. tj. 129 600 Kč nebo 4 644 € měsíčně.





MARKETINGOVÝ PLÁN

ČTYŘLÍSTKOVÁ HLOUBKOVÁ PROVIZE

Tuto odměnu získává Garant, jehož Partner vybuduje tzv. **čtyřlístek**, tj. **4 x 21 % linie**.

Čtyřlístek může být vytvořen na jakékoliv úrovni.

Za každý vytvořený čtyřlístek má Garant nárok na odměnu ve výši 1 % z vlastního výkonu každého Partnera s odpovídající kvalifikací pro čerpání stříbrné nebo zlaté hloubkové provize.

Nutnou podmínkou je vytvoření alespoň čtyř 21 % linií na první úrovni.

JAK TO MŮŽE VYPADAT?

ZÍSKÁNÍ ČTYŘLÍSTKOVÝCH HLOUBKOVÝCH PROVIZÍ

Aleš dosáhne čtyř 21 % Partnerů na první úrovni. Současně i Viktorie má čtyři 21 % Partnery, kde každý vytvoří 20 000 bodů, viz obrázek.

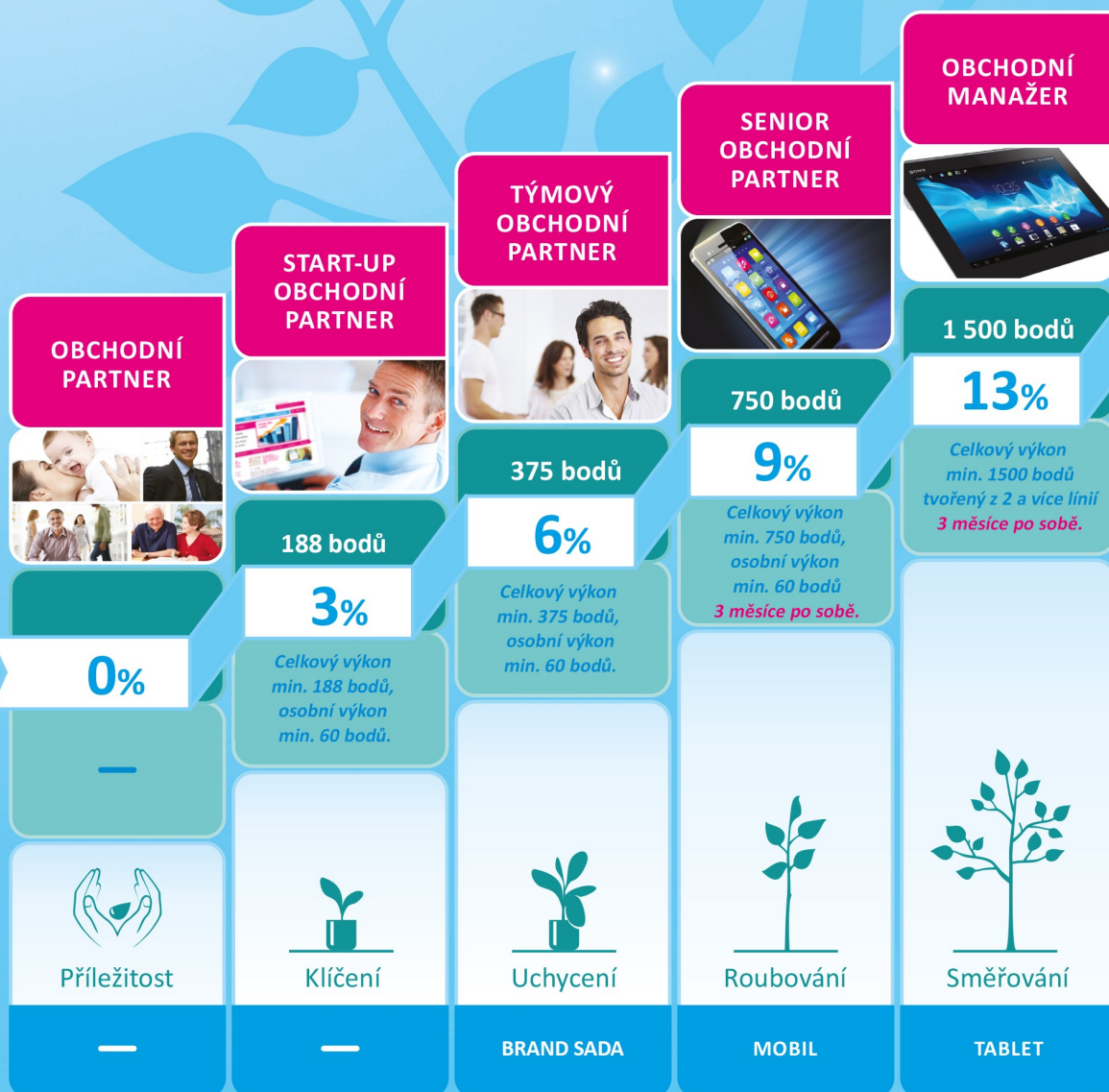




MŮJ KARIÉRNÍ RŮST

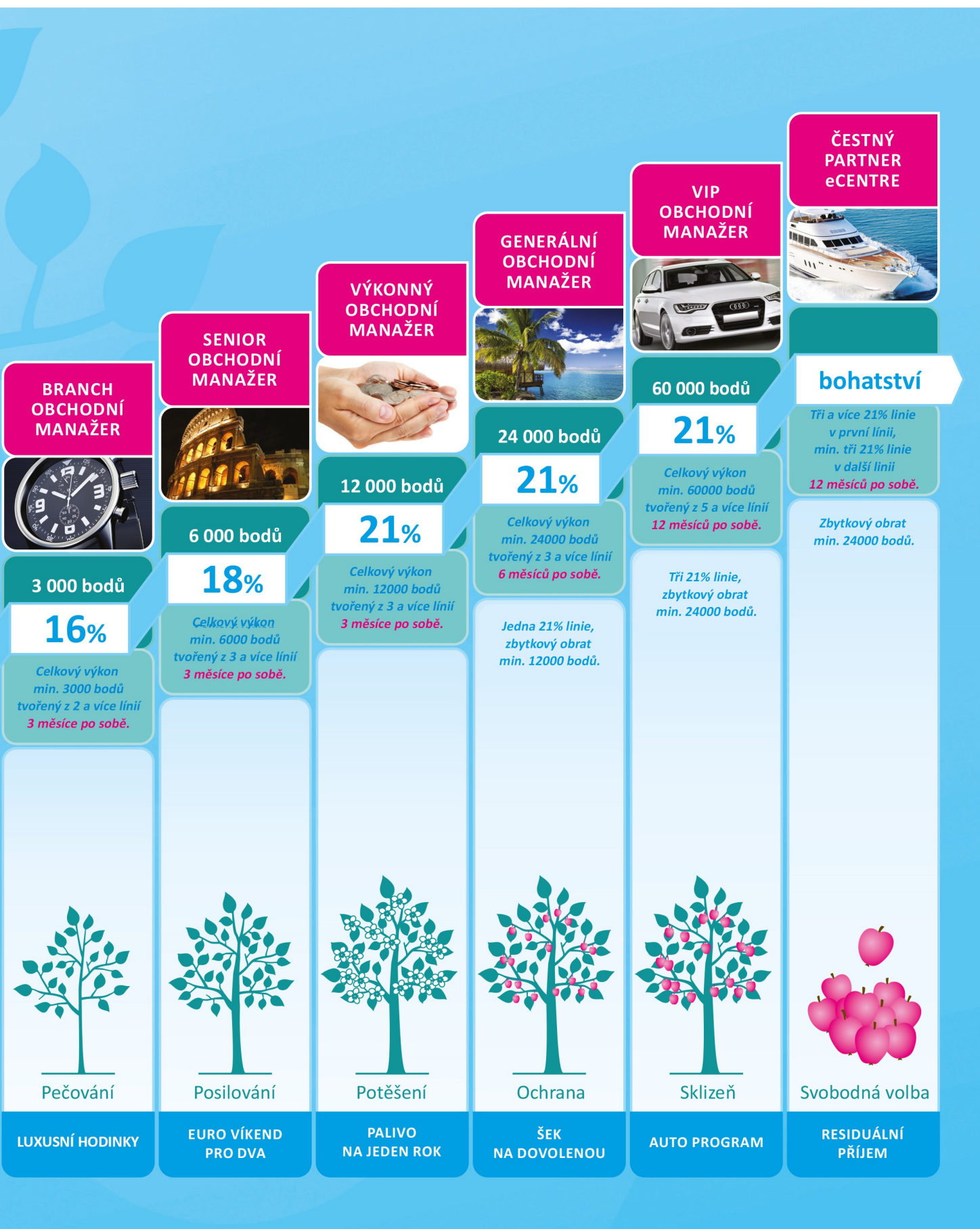
KVALIFIKACE NA POZICI

BENEFIT



BUDUJTE SVÉ PODNIKÁNÍ S ecentre

KVALIFIKACE PRO VÁŠ KARIÉRNÍ RŮST





MARKETINGOVÝ PLÁN

PROVIZNÍ TABULKA PRO OBCHODNÍ PARTNERY eCENTRE ČESKÉ OBCHODNÍ PŘÍPADY

ČESKÉ obchodní případy s rozhodným datem do 17. 9. 2017

Produktová řada	Sektor	Komodita	Základna pro výpočet - roční platba klienta	Znovuzařazení Počet bodů (PBZ)
LICT Energie (P1 – LICIT PKZ, Expres aukce, sdružené aukce)	Domácnosti	zemní plyn	do 9000 Kč	6,74
			do 12 000 Kč	9,43
			do 15 000 Kč	13,47
			do 20 000 Kč	16,17
			do 25 000 Kč	18,86
			do 32 000 Kč	21,56
			do 40 000 Kč	24,25
			do 49 000 Kč	29,64
			do 75 000 Kč	40,42
			nad 75 000 Kč	56,34
		elektrická energie	do 9000 Kč	1,86
			do 12 000 Kč	3,72
			do 15 000 Kč	5,58
			do 20 000 Kč	8,38
			do 25 000 Kč	11,17
			do 32 000 Kč	14,89
			do 40 000 Kč	16,75
			do 49 000 Kč	20,47
			do 65 000 Kč	24,65
			nad 65 000 Kč	32,5
	Podnikatelé	zemní plyn	do 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z objemu ve vstupních cenách) / 36
			nad 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z části objemu do 1 mil. Kč ve vstupních cenách + 1 % z části objemu převyšující 1 mil. Kč ve vstupních cenách) / 36
		elektrická energie	do 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z objemu ve vstupních cenách) / 36
			nad 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z části objemu do 1 mil. Kč ve vstupních cenách + 1 % z části objemu převyšující 1 mil. Kč ve vstupních cenách) / 36
	Veřejný sektor	zemní plyn	do 1 mil. Kč DPH bez	PB = (1,5 % z objemu ve vstupních cenách) / 36
		elektrická energie		
		zemní plyn	1 mil. Kč až 2 mil. Kč bez DPH	PB = (1,5 % z části objemu do 1 mil. Kč ve vstupních cenách + 1 % z části objemu



MARKETINGOVÝ PLÁN

PROVIZNÍ TABULKA PRO OBCHODNÍ PARTNERY eCENTRE

ČESKÉ OBCHODNÍ PŘÍPADY

ČESKÉ obchodní případy s rozhodným datem od 18. 9. 2017 do 31.5.2019

Produktová řada	Sektor	Komodita	Základna pro výpočet - roční platba klienta	Nová produkce od 18. 9. 2017 do 31.5.2019 Počet bodů (PB)	Znovuzařazení Počet bodů (PBZ)
LICT Energie (P1 – LICIT PKZ, Expres aukce, sdružené aukce)	Domácnosti	zemní plyn	do 9000 Kč	6,74	3,37
			do 12 000 Kč	10,37	5,19
			do 15 000 Kč	17,51	8,76
			do 20 000 Kč	22,64	11,32
			do 25 000 Kč	26,40	13,20
			do 32 000 Kč	28,03	14,01
			do 40 000 Kč	29,10	14,55
			do 49 000 Kč	32,60	16,30
			do 75 000 Kč	44,46	22,23
			nad 75 000 Kč	61,97	30,99
		elektrická energie	do 9000 Kč	1,86	0,93
			do 12 000 Kč	4,09	2,05
			do 15 000 Kč	6,70	3,35
			do 20 000 Kč	11,73	5,87
			do 25 000 Kč	15,64	7,82
			do 32 000 Kč	19,36	9,68
			do 40 000 Kč	20,10	10,05
			do 49 000 Kč	22,52	11,26
			do 65 000 Kč	27,12	13,56
			nad 65 000 Kč	35,75	17,88
	Podnikatelé	zemní plyn	do 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z objemu ve vstupních cenách) / 36	
			nad 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z části objemu do 1 mil. Kč ve vstupních cenách + 1 % z části objemu převyšující 1 mil. Kč ve vstupních cenách) / 36	
		elektrická energie	do 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z objemu ve vstupních cenách) / 36	
			nad 1 mil. Kč	PB = (1,5 % z části objemu do 1 mil. Kč ve vstupních cenách + 1 % z části objemu převyšující 1 mil. Kč ve vstupních cenách) / 36	
	Veřejný sektor	zemní plyn	do 1 mil. Kč bez DPH	PB = (1,5 % z objemu ve vstupních cenách) / 36	
		elektrická energie			
		zemní plyn	1 mil. Kč až 2 mil. Kč bez DPH	PB = (1,5 % z části objemu do 1 mil. Kč ve vstupních cenách + 1 % z části objemu převyšující 1 mil. Kč ve vstupních cenách) / 36	
		elektrická energie			



MARKETINGOVÝ PLÁN

PROVIZNÍ TABULKA PRO OBCHODNÍ PARTNERY eCENTRE ČESKÉ OBCHODNÍ PŘÍPADY

ČESKÉ obchodní případy s rozhodným datem od 1. 6. 2019

Produktová řada	Sektor	Komodita	Základna pro výpočet	Nová produkce od 1.6.2019 Počet bodů (PB)
LICIT Energie (P1 – LICIT PKZ, Expres aukce, sdružené aukce)	Domácnosti	zemní plyn	-	PB = (4,5 % z finančního objemu ve vysoutěžených cenách) / 36
		elektrická energie	Roční spotřeba 0 – 2,99 MWh	13,95
			Roční spotřeba 3 – 4,99 MWh	17,43
			Roční spotřeba 5 – 9,99 MWh	20,91
			Roční spotřeba 10 a více MWh	27,89
	Podnikatelé a veřejný sektor	zemní plyn, elektrická energie	KS bez ohledu na objem, VS do 2 mil. Kč	PB = (4,5 % z finančního objemu ve vysoutěžených cenách) / 36
			Individuální cenová nabídka (především Mimořádně nízká nabídková cena)	PB = (45 % z fakturace odměny eCENTRE) / 36

Produktová řada	Sektor	Komodita	Soutěžené období/ objem obchodu	Počet bodů (PB)
e-Výběrová řízení (P2)	Podnikatelé Veřejný sektor	jakákoliv komodita	individuální	PB = (27 % z fakturace odměny eCENTRE) / 36
	Veřejný sektor – Komoditní burza Praha	zemní plyn, elektrická energie	1 rok/ nad 2 mil. Kč bez DPH	PB = (27 % z fakturace odměny eCENTRE) / 36 *

* burzovní poplatek není odměnou eCENTRE, nezapočítává se do výpočtu provize

Obchodní případy v produktové řadě LICIT Terminály a LICIT Platební brány s podpisem smlouvy od 1. 2. 2019

Produktová řada	Sektor	Komodita	Soutěžené období/ objem obchodu	Počet bodů (PB)
LICIT Terminály/ LICIT Platební brány	Podnikatelé a veřejný sektor	platební terminály/ platební brány	dobu neurčitá / individuální	PB = (0,1 % z objemu uskutečněných transakcí) / 36

* v případě, že je prostřednictvím individuální nabídky dosaženo pro klienta výhodnějších podmínek (cenová úspora) a klient odmítne podepsat Smlouvu s novým poskytovatelem, je odměna obchodního partnera 40 % z fakturace eCENTRE, a.s., tzn. PB = (40 % z fakturace eCENTRE) / 36



MARKETINGOVÝ PLÁN

PROVIZNÍ TABULKA PRO OBCHODNÍ PARTNERY eCENTRE ČESKÉ OBCHODNÍ PŘÍPADY

Obchodní případy v produktové řadě LICIT Aukční nákupy s podpisem smlouvy do 30. 9. 2017

Produktová řada	Sektor	Komodita	Období fakturace	Počet bodů (PB)
LICIT Aukční nákupy	Podnikatelé a veřejný sektor	jakákoliv komodita	1. - 6. měsíc	$PB = (25 \% \text{ z fakturace odměny eCENTRE}) / 36$
			Od 7 měsíce po dobu fakturace projektu	$PB = (10 \% \text{ z fakturace odměny eCENTRE}) / 36$

Obchodní případy v produktové řadě LICIT Aukční nákupy s podpisem smlouvy od 1.10. 2017 do 31.1.2019

Produktová řada	Sektor	Komodita	Období fakturace	Podmínky odměn	Počet bodů (PB)
LICIT Aukční nákupy	Podnikatelé a veřejný sektor	jakákoliv komodita	1. – 6. měsíc	A Odměna OPeC při sjednání schůzky (vč. jeho přítomnosti)	$PB = ((25 \% \text{ z fakturace eCENTRE}) \times 30\%) / 36$
				B Odměna OPeC, který zajistí klienta na semináři	$PB = ((25 \% \text{ z fakturace eCENTRE}) \times 50\%) / 36$
				C Odměna OPeC při dotažení k podpisu smlouvy	$PB = (25 \% \text{ z fakturace eCENTRE}) / 36$
			od 7. měsíce po dobu fakturace projektu	A Odměna OPeC při sjednání schůzky (vč. jeho přítomnosti)	$PB = ((10 \% \text{ z fakturace eCENTRE} \times 30\%) / 36$
				B Odměna OPeC, který zajistí klienta na semináři	$PB = ((10 \% \text{ z fakturace eCENTRE} \times 50\%) / 36$
				C Odměna OPeC při dotažení k podpisu smlouvy	$PB = (10 \% \text{ z fakturace eCENTRE}) / 36$

Obchodní případy v produktové řadě LICIT Aukční nákupy s podpisem smlouvy od 1. 2. 2019

Produktová řada	Sektor	Komodita	Období fakturace	Počet bodů (PB)
LICIT Aukční nákupy	Podnikatelé a veřejný sektor	jakákoliv komodita	doba neurčitá/individuální	$PB = (12 \% \text{ z fakturace eCENTRE}) / 36$



MARKETINGOVÝ PLÁN

PROVIZNÍ TABULKA PRO OBCHODNÍ PARTNERY eCENTRE ČESKÉ OBCHODNÍ PŘÍPADY

Produktová řada	Sektor	Komodita	Absolvent vzdělávacího cyklu P4 resp. držitel P4 certifikátu	Počet bodů (PB)
LICIT P4	Podnikatelé a veřejný sektor	jakákoliv komodita	x	$PB = (10 \% \text{ z fakturace odměny eCENTRE}) / 36$
			Certifikovaný obchodní partner (absolvent vzdělávacího cyklu P4 certifikace a držitel P4 certifikátu)	100 % provize
			Necertifikovaný obchodní partner (absolvent vzdělávacího cyklu P4 certifikace bez certifikace P4)	30 % provize
			Necertifikovaný obchodní partner (není absolvent vzdělávacího cyklu P4 certifikace)	0 % provize

Veškeré finanční objemy jsou částky bez DPH.

V případě individuálních nabídek a zakázek může dojít ke snížení odměny obchodního partnera z uskutečněného obchodního případu. O této skutečnosti je obchodní partner vždy předem informován.

Vysvětlivky:

rozhodné datum – termín podpisu první smlouvy, resp. prvního Pověření k zastoupení s daným klientem a na dané odběrné místo/odběrná místa

roční platba klienta – roční platba za regulovanou i neregulovanou část služeb dodávky bez DPH u domácností a roční platba za neregulovanou část služeb dodávky bez DPH u podnikatelů a veřejného sektoru

vysoutěžené ceny – objem komodity ve vítězných cenách na soutěžené období

vstupní cena – je s účinností do 31. 12. 2018 aktuální ceníková cena dosavadního dodavatele, od 1. 1. 2019 cena dodavatele vysoutěžená v e-aukci

fakturace eCENTRE – výnosy eCENTRE z daného obchodního případu bez DPH

kalendářní kvartál – časové období v kalendářním roce odpovídající třem po sobě jdoucím měsícům s počátkem prvního dne v lednu, dubnu, červenci a říjnu. Tzn. období: 1. 1. – 31. 3., resp. 1. 4. – 30. 6., resp. 1. 7. – 30. 9., resp. 1. 10. – 31. 12.

PB – počet bodů

1 bod = 36 Kč pro obchodní partnery mající uzavřenou smlouvu s eCENTRE, a.s.



MARKETINGOVÝ PLÁN

PROVIZNÍ TABULKA PRO OBCHODNÍ PARTNERY eCENTRE

ČESKÉ OBCHODNÍ PŘÍPADY

S účinností od 15. 4. 2019 jsou veškeré obchodní případy ze znovuzařazení vypláceny dle bodových hodnot základních provizí ve sloupci Znovuzařazení (dříve nazvané jako Znovuzařazení „A“).

S účinností od 1. 10. 2019 je výplata provizí v tomto a následujících měsících veškerých obchodních případů ze Znovuzařazení podmíněna osobním výkonem v nové produkci v minimální výši 160 bodů (ve všech produktových řadách) za uplynulý kalendářní kvartál a zároveň Koeficientem úspěšnosti Znovuzařazení dle níže uvedené tabulky. Pro každý měsíc je vždy stanoven Koeficient úspěšnosti Znovuzařazení z Formulářů odeslaných klientům o 4 měsíce předcházející.

Osobní výkon v nové produkci	Počet odeslaných Formulářů (X)	Počet vrácených Formulářů s kladnou reakcí (Y)	Koeficient úspěšnosti Znovuzařazení ($Z = Y / X$)	Výše provize ze Znovuzařazení v %
méně než 160 bodů	X (např. 100)	Y (např. 0 až 19)	0 – 0,19	0
	X (např. 100)	Y (např. 20 až 39)	0,20 až 0,39	12,5
	X (např. 100)	Y (např. 40 až 59)	0,40 až 0,59	25
	X (např. 100)	Y (např. 60 až 79)	0,60 až 0,79	37,5
	X (např. 100)	Y (např. 80 až 100)	0,80 až 1	50
160 bodů a více	X (např. 100)	Y (např. 0 až 19)	0 – 0,19	50
	X (např. 100)	Y (např. 20 až 39)	0,20 až 0,39	62,5
	X (např. 100)	Y (např. 40 až 59)	0,40 až 0,59	75
	X (např. 100)	Y (např. 60 až 79)	0,60 až 0,79	87,5
	X (např. 100)	Y (např. 80 až 100)	0,80 až 1	100

Příklad: Dosáhne-li obchodní partner ve třetím kvartále (od 1.7. do 30.9.) osobního výkonu v nové produkci ve výši 160 b. a více a zároveň mu bude na začátku října vypočten Koeficient úspěšnosti Znovuzařazení z Formulářů generovaných v červnu ve výši 0,85 (tedy například ze 100 odeslaných Formulářů v červnu jich úspěšně do konce září doručil 85), budou mu provize ze Znovuzařazení vypláceny v říjnu v plné výši dle bodů ve sloupci Znovuzařazení.

Úprava provizních podmínek byla schválena dne 7. 8. 2019



MARKETINGOVÝ PLÁN

PROVIZNÍ PODMÍNKY PRO OBCHODNÍ PARTNERY eCENTRE PLATNÉ OD 1.2.2014

I. Úvodní ustanovení

1. Provizními podmínkami eCENTRE se řídí vztahy mezi smluvními stranami (eCENTRE a Obchodním partnerem eCENTRE, dále jen Partner) vyplývající ze SMLOUVY O SPOLUPRÁCI (dále jen SMLOUVA).
2. Smluvní strany se dohodly, že eCENTRE je oprávněna PROVIZNÍ PODMÍNKY eCENTRE jednostranně měnit. O takové změně je druhá smluvní strana informována elektronickou nebo písemnou formou.
3. PROVIZNÍ PODMÍNKY tvoří nedílnou součást Obchodních podmínek eCENTRE.

II. Všeobecná ustanovení

1. Provize, které vyplácí eCENTRE, jsou odměnou za vykonávanou činnost Partnera dle SMLOUVY a zahrnují veškeré náklady a hotové výdaje vzniklé Partnerovi z činnosti podle SMLOUVY.
2. Provize jsou stanoveny dle „Provizní tabulky pro Partnery“ (dále jen Provizní tabulka).
3. Rozhodným obdobím pro všechny typy provizí je kalendářní měsíc.
4. Nárok na zaplacení provize Partnerovi ze strany eCENTRE vzniká okamžikem zaplacení odměny či aukčního poplatku společností eCENTRE ze strany povinné osoby (dodavatele, klient apod.) vždy ve vztahu k jednotlivým produktům eCENTRE. Pro výpočet provize se počítá pouze s částí úhrady odpovídající fakturované částce bez DPH, v případě že bude DPH vyčísleno. Partner bere na vědomí, že je společným zájmem eCENTRE a Partnera, aby byly jejich služby třetí stranou řádně zaplacený. eCENTRE zásadně neproplácí provize Partnerovi dříve, než obdrží platbu od povinné osoby, ze které následně hradí provize Partnerovi. Jakékoli zdržení s platbou provize způsobené prodloužením povinné osoby s úhradou odměny za služby eCENTRE nezakládá odpovědnost eCENTRE k včasné úhradě provize Partnerovi.
5. V jiných případech, než uvedených v těchto podmínkách, není na provizi právní nárok, nedohodnou-li se smluvní strany jinak.
6. Pokud eCENTRE dodavateli, nebo klientovi zcela nebo částečně vrátí odměnu, ze které vznikl nárok na provizi, nárok na vyplacení provize Partnerovi tímto rovněž v rozsahu odpovídajícím kráceného nároku na provizi s účinností ke dni vrácení této odměny zaniká. Pokud již byla provize vyplacena, bude Partnerovi odúčtována, respektive započtena proti jakýmkoli splatným i nesplatným nárokům v budoucnu. Pokud nelze zápočet provést, je Partner povinen provizi v odpovídající výši eCENTRE vrátit.
7. V případě, že u uzavřené klientské smlouvy dojde výhradně činností Partnera k navýšení objemu spolupráce, obdrží druhá smluvní strana z takového navýšení plnou provizi, respektive její alikvotní část, za podmínky, že se adekvátně navýší odměna pro eCENTRE a bude dodavatelem eCENTRE uhrazena.
8. Sjednání klientské smlouvy se považuje z hlediska Partnera za dokončené, došlo-li k přijetí příslušného návrhu a dodavatel komodity vystaví a uzavře novou smlouvu s klientem, vykoná-li Partner svá práva a své povinnosti výhradně přímo a osobně a zároveň byla dodavatelem uhrazena odměna eCENTRE, na účet eCENTRE. Skutečnost, že Partner klienta pouze přivedl či doporučil nebo jej na možnost uzavření klientské smlouvy s eCENTRE upozornil, nezakládá žádný nárok na provizi, nebylo-li dohodnuto jinak.
9. Podílelo-li se na uzavření jedné klientské smlouvy více Partnerů, přísluší provize pouze tomu, který klientskou smlouvu opatřil svým jménem, podpisem a příslušným identifikačním znakem, nebylo-li dohodnuto jinak.

10. Od dalšího smluvního období náleží Partnerovi provize pouze za předpokladu, že bude klient opět zařazen do výběrového řízení a zároveň bude pro eCENTRE ze strany dodavatele uhrazena odměna na účet eCENTRE. Nárok na tuto provizi z odběratelských smluv patřících do spravovaného kmene eCENTRE má daný Partner, pokud má i nadále platnou smlouvu s eCENTRE a řádně plní povinnosti stanovené v Obchodních podmínkách eCENTRE, (zejména pokud jde o pravidelné kontaktování klientů, poradenství a nabídku nových produktových řad od společnosti eCENTRE).

11. Nárok na provizi Partnerovi zaniká 1. dnem kalendářního měsíce, v němž došlo k ukončení účinnosti SMLOUVY. Tímto ale není dotčeno právo na provize, u kterých vznikl nárok před tímto dnem.

12. Zdanění veškerých příjmů (odměn) si Obchodní Partner zabezpečuje samostatně a zdanění příjmů (odměn) je na jeho zodpovědnosti.

13. Za pochybení obchodního Partnera a způsobení újmy třetí straně nese odpovědnost sám obchodní Partner a může být po obchodním Partnerovi vyžadována kompenzace způsobené újmy.

III. Typy provizí

1. Jednotlivé typy provizí popisuje tabulka „Souhrn typů provizí“, která uvádí, za jakých podmínek jsou provize vypláceny, jak se vypočítávají a kdy jsou vypláceny.

IV. Výplata provizí

1. Výplata všech typů provizí se provádí vždy, až v případě uhrazení celého, nebo částečné odměny od dodavatele, nebo odměny od klienta na účet eCENTRE za jednotlivé dotčené obchodní případy za podmínek stanovených v čl. II těchto Provizních podmínek eCENTRE. Vyplacení provizí Partnerovi není ze strany eCENTRE projevem jejich uznání nebo přiznání oprávněnosti vzniku a existence nároku na provizi. eCENTRE poskytuje jednou měsíčně výpis (tzv. provizní sestavu) o výplatě provizí, případně o odúčtování neoprávněně vyplacených provizí či zálohově vyplacených provizí, na které nevznikl Partnerovi nárok. Nevznese-li Partner námitky proti zápisům zde uvedeným do 14 dnů od převzetí, považují se tyto zápisy za odsouhlasené a na pozdější reklamace nemusí být brán zřetel.

2. Obchodnímu partnerovi bude provize vyplacena v měně státu, v kterém je zapsána příslušná společnost eCENTRE, se kterou obchodní partner uzavřel smlouvu o spolupráci. Provize bude poukázána bankovním převodem na nahlášený účet Partnera do 7. pracovního dne v měsíci následujícím po měsíci, v němž společnost eCENTRE obdržela odměnu od dodavatele. K tomuto účelu je druhá smluvní strana povinna udržovat nahlášený bankovní účet v aktivním stavu nebo písemně oznámit eCENTRE nově zřízený účet, a to po celou dobu trvání SMLOUVY. Druhá smluvní strana bere na vědomí, že na takto oznámený účet bude eCENTRE poukazovat případná finanční plnění vůči němu a eCENTRE nenese odpovědnost za případné nedoručení tohoto plnění.

3. V případě ukončení účinnosti SMLOUVY provede eCENTRE vyúčtování provize. V případě záporného salda je Partner povinen vyrovnat dlužnou částku do jednoho měsíce od ukončení účinnosti SMLOUVY. Pro případ prodloužení s platbou se výše úroku z prodloužení řídí nařízením vlády č. 351/2013 Sb. v platném znění.



MARKETINGOVÝ PLÁN

SOUHRN TYPŮ PROVIZÍ

Typ provize	Podmínka		Odměna	Způsob úhrady
Základní provize	osobní výkon větší než 0 bodů		osobní výkon v bodech * hodnota bodu	měsíčně
Výkonnostní provize	osobní výkon větší než 0 bodů		procento dosaženého vlastního výkonu * osobní výkon v bodech * hodnota bodu	měsíčně
Manažerská provize	vytvoření kladného procentního výkonu Garanta a jednotlivých linií jeho Partnerů		procentní rozdíl vlastního výkonu a vlastních výkonů jednotlivých partnerů na první úrovni * vlastní výkon jednotlivých partnerů na první úrovni	měsíčně
Mimořádná provize	Počet 21% linií na první úrovni	Celkový zbytkový výkon		měsíčně
	1	0 - 3999,99 bodů 4000 - 11 999,99 bodů 12 000 bodů a více	žádná 7,00 % ze zbytkového výkonu 7,00 % z výkonu 21%	
	2 - 3	0 - 3999,99 bodů 4000 - 11 999,99 bodů 12 000 bodů a více	žádná 7,50 % z 50 % výkonu 21% 7,50 % z výkonu 21%	
	4 - 6	-	8,00 % z výkonu 21%	
	7 +	-	8,50 % z výkonu 21%	
Stabilizační provize	za každé tři 21% linie na první úrovni	3 po sobě jdoucí měsíce	1% z výkonu 21% linií na první úrovni	1/3 z odměny po dobu tří po sobě jdoucích měsíců
		6 po sobě jdoucích měsíců	2% z výkonu 21% linií na první úrovni	1/6 z odměny po dobu šesti po sobě jdoucích měsíců
		12 po sobě jdoucích měsíců	3% z výkonu 21% linií na první úrovni	1/12 z odměny po dobu dvanácti po sobě jdoucích měsíců
Hloubková provize	1. Hloubková provize (HP) stříbrná a zlatá: vyplácí se na všechny 21% linie druhé a nižší úrovně až k přímým 21% liniím dalšího Partnera s odpovídající kvalifikací pro čerpání stříbrné nebo zlaté HP. Na 21% linii, na kterou je současně vyplacena mimořádná provize, se HP zlatá a stříbrná nevztahuje 2. Čtyřlístková: vytvoření alespoň čtyř 21% linií na první úrovni	Stříbrná: 4-9 21% Partnerů na první úrovni	2% z výkonu celých linií Partnerů daného Garanta, mimo výkonů Partnerů s odpovídající kvalifikací pro čerpání stříbrné nebo zlaté hloubkové provize.	měsíčně
		Zlatá: 10 a více 21% Partnerů na první úrovni	1% z výkonu celých linií Partnerů daného Garanta, mimo výkonů Partnerů s odpovídající kvalifikací pro čerpání stříbrné nebo zlaté hloubkové provize.	
		Čtyřlístková: za každou 4 x 21% linii Partnera ve své skupině	1% z vlastního výkonu každého Partnera s odpovídající kvalifikací pro čerpání stříbrné nebo zlaté hloubkové provize	

Vysvětlivky:

Osobní výkon – body dosažené pouze Garantem.

Vlastní výkon – body dosažené Garantem a všemi Partnery v jeho skupině.

Skupinový výkon – vlastní výkon mínus osobní výkon. Tedy body dosažené ve skupině Garanta, ale bez jeho osobního výkonu.

Zbytkový výkon – skupinový výkon bez výkonu 21% linií ve skupině.

Celkový zbytkový výkon – skupinový výkon bez výkonu 21% linií ve skupině a osobní výkon Garanta.

ecentre[®]

Kontaktujte nás

Interní komunikační centrum

Pracovní doba: 7:00-16:00

Telefon: +420 597 075 400

E-mail: ecentre@ecentre.cz



eCENTRE, a.s., IČ: 271 49 862, se sídlem: Argentinská 286/38, Holešovice, 170 00 Praha 7, je zapsána v obchodním rejstříku, vedeném Městským soudem v Praze oddíl B, vložka 9339. Tato publikace a veškerý obsah slouží pouze pro interní potřeby společnosti eCENTRE a pro Obchodní partnery eCENTRE.

Copyright © 2018, eCENTRE, a.s.