

Model systemu prowizyjnego w Programie Partnerskim FTS

opr. F. Staniszewski

Zespoły sprzedażowe			Linia	Partner	Wysokość wynagrodzenia (PLN)				
C	B	A	I	J. Kowalski	300	150	75	-	-
			II	T. Nowak	-	300	150	75	-
			III	A. Wiśniewski	-	-	300	150	75
			IV	xyz	-	-	-	300	150
			V	...	-	-	-	-	300
			RAZEM do wypłaty (PLN)		300	450	525	525	525

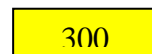
LEZGENDA:



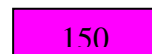
- zespół sprzedażowy A



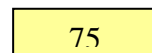
- zespół sprzedażowy B, etc.



- prowizja za sprzedaż własną (I linia)



- nadprowizja brutto za sprzedaż współpracownika z bezpośredniej rekrutacji (II linia)



- nadprowizja brutto za sprzedaż współpracownika z pośredniej rekrutacji (III linia)