

ОСНОВНОЙ БОНУС

За продажу

20 %

выплачивается за холодную продажу, когда агент/агентство приводит клиента на платформу enKod.

в месяц от акта

ПЕРИОД ВЫПЛАТЫ

Бонус за продажу выплачивается со второго месяца работы с клиентом по десятый (всего девять месяцев).

Подтверждением периода работы с клиентом является подписанный клиентом акт за соответствующий месяц.

Если клиент заканчивает сотрудничество раньше указанного срока, бонус не выплачивается.

Оплата модуля WhatsApp не включена в агентскую схему.

КРИТЕРИИ ДЛЯ ВЫПЛАТЫ

- ✓ Договор с клиентом должен быть подписан с помощью ЭДО или скан, не дожидаемся, пока придет оригинал документа
- ✓ Акт за каждый месяц выплаты с клиентом должен быть подписан с помощью ЭДО или скан, не дожидаемся, пока придет оригинал документа
- ✓ Счет должен быть оплачен
Если счет постоплатный, то выплата агенту/агентству происходит только после того, как клиент оплатил счет полностью. Если клиент становится дебитором, бонус не выплачивается до тех пор, пока клиент не погасит свой долг полностью.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС

За ведение

15 %

(не более 80 000 рублей в месяц) – за интеграцию и настройки внутри платформы enKod.

в месяц от акта

За количество проектов с ведением

1 %

за каждые три проекта, но не более 10 % в месяц.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ ДЛЯ ВЫПЛАТЫ БОНУСА ЗА ВЕДЕНИЕ:

Что является ведением:

- ✓ настройка любых автоматических механик (настройка разовых массовых сообщений не считается интеграцией),
- ✓ подключение дополнительных модулей: трекинга, смс, мессенджеров, рекомендаций, всплывающих окон.

Для подтверждения ведения агент/агентство присылает ТЗ на работы и отчет по результатам работы за месяц, в котором было ведение, в текстовом формате.

Сотрудники enKod проверяют наличие созданных механик и подключенных модулей в сервисе и подтверждают описанные в отчете результаты.

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

Если клиент меняет агентство/агента, то бонус за продажу выплачивается агентству/агенту, которые подключили клиента, за ведение – новому агентству/агенту.

Бонус выплачивается агентству/агенту, которые довели клиента до заключения договора, а не тем, кто привел клиента изначально.

Оплата модуля WhatsApp не включена в агентскую схему.

ПРИМЕР РАСЧЕТА

Агент/агентство продал enKod 5 клиентам в холодную, 3 из которых с ведением.

Акты клиентов	Сумма акта, руб.
Акт 1 (есть ведение)	25 000
Акт 2 (есть ведение)	35 000
Акт 3 (есть ведение)	45 000
Акт 4	55 000
Акт 5	40 000
Всего к выплате	200 000

- ✓ Так как проектов с ведением 3, то бонус за ведение увеличивается на 1% = 16%
- ✓ Работает ограничение за количество проектов с ведением (за каждые три проекта) +1% к 15% за ведение. Соблюдается выполнение условия, что количество проектов с ведением не превышает 10%. См. пункт "дополнительный бонус".

РАСЧЕТ БОНУСА

Тип бонуса	Сумма к выплате, руб.	Лимит за ведение до 80 000 руб. на одного клиента
За холодную продажу	$200\,000 * 20\% = 40\,000$	–
За ведение клиента 1	$25\,000 * 16\% = 4\,000$	Соблюдается
За ведение клиента 2	$35\,000 * 16\% = 5\,600$	Соблюдается
За ведение клиента 3	$45\,000 * 16\% = 7\,200$	Соблюдается
Всего к выплате	56 800	