Roma, 06/03/2024

AGENZIA BUSINESS PARTNER

Oggetto: BUSINESS PARTNER PIANO INCENTIVI 2024

Gentile Partner,

nell'ambito del piano di incentivi 2024 dedicato ai Business Partner, presentato durante l'evento del 28/02/2024, abbiamo il piacere di comunicarti gli obiettivi annuali per il raggiungimento delle extra provvigioni sul fatturato incrementale rispetto al 2023.

Tabella Obiettivi 2024

CLUSTER	CLASSE FATTURATO	Δ FATTURATO 2024/2023		
Target Fatturato		+30%	+50%	+100%
PLATINUM	>=400k€	20%	30%	50%
GOLD	100-400k€	15%	20%	30%
SILVER	40-100k€	13%	16%	20%

Piano incentivi 2024

- ✓ *A chi è rivolto*

I destinatari del canvass in oggetto sono tutti i Business Partner (BP) che hanno un regolare contratto di Agenzia in vigore nel 2024 e che hanno sviluppato un fatturato imponibile al di sopra di 40.000 € (IVA esclusa) nel 2023.

- ✓ *Il calcolo del target di fatturato incrementale e delle extra provvigioni*

Il dato imponibile su cui basare il calcolo incrementale è il fatturato consolidato recurring (solo canoni) e il traffico telefonico dell'anno 2023, sviluppato dai clienti associati al BP al 31/12/2023, di seguito denominato semplicemente fatturato 2023. Sono esclusi a mero titolo esemplificativo, set up e contributi in genere, interventi, acquisto apparati ecc.

UNIDATA S.p.A.

Sede legale ed operativa **Roma**
Viale A. G. Eiffel 100
00148 Roma (RM).
Tel. (+39) 06 4040 41

Sede operativa **Milano**
Viale E. Jenner 33
20159 Milano (MI)
Tel. (+39) 02 8908 91

Sede operativa **Bari**
Viale delle Dalie 5
70026 Modugno (BA)
Tel. (+39) 06 4040 41

info@unidata.it
Pec: unidata@pec.unidata.it

www.unidata.it

Capitale Soc. €. 10.000.000 i.v.
C.F./P.IVA 06187081002

Sulla base del fatturato 2023, viene individuato il relativo segmento di appartenenza (Top, Gold o Silver), determinando le aliquote di extra provvigioni al raggiungimento delle relative fasce incrementali di fatturato 2023, come da tabella obiettivi 2024.

Concorrono al raggiungimento dell'obiettivo tutte le fatture emesse dal 1° gennaio al 31 dicembre 2024 (anno solare), con il fatturato recurring (solo canoni) e traffico telefonico, al netto di eventuali note di credito, sconti o storni. Unidata si riserva il diritto di non erogare le provvigioni del piano incentivi in caso di insoluti o morosità da parte del cliente finale.

- Determinazione dei target di fatturato incrementale annuale (30%, 50% e 100%):

Tot fatturato 2023[1] **X** **Fascia incrementale di fatturato**

- Calcolo dell'extra provvigione:

Incremento fatturato 2024

(Tot fatt. 2024[2] – Tot fatt. 2023)

X **Aliquota incrementale % corrispondente**

Le aliquote per il calcolo dell'extra provvigione calcolate sul fatturato incrementale, sono da considerarsi inclusive delle provvigioni definite dagli accordi contrattuali già in essere. Pertanto, il fatturato 2024 al di sotto delle soglie incrementali minime, resta escluso dal calcolo delle extra provvigioni.

✓ *Erogazione*

Le Extra Provvigioni saranno erogate entro la fine di febbraio 2025, dopo aver verificato il fatturato consolidato 2024 e il raggiungimento del target annuale assegnato.

Il calcolo delle extra provvigioni sarà condiviso, inviando l'invito a fatturare, come da procedura standard.

[1] fatturato consolidato recurring (solo canoni) e il traffico telefonico dell'anno 2023, sviluppato dai clienti associati al BP al 31/12/2023

[2] fatturato recurring (solo canoni) e traffico telefonico, al netto di eventuali note di credito, sconti o storni, dal 1° gennaio al 31 dicembre 2024 (anno solare)