

Panel Managera makroregionu

Panel Managera makroregionu to Twoje centrum pracy w terenie: pracujesz na bazie firm ze swojego województwa, rejestrujesz wizyty u przedsiębiorców check-inem GPS, pozyskujesz wierzycieli, dzwonisz i piszesz do klientów, planujesz terminy w kalendarzu, śledzisz sprawy swoich wierzycieli oraz na bieżąco widzisz wynagrodzenie i realizację obu norm z umowy. Pracujesz samodzielnie na własnym makroregionie: panel nie pokazuje innych Managerów makroregionów i nie daje z nimi kontaktu - jedyną osobą, z którą rozmawiasz w panelu, jest Prezes. Nad zakładkami zawsze masz kartę wynagrodzenia, licznik normy wizyt, pływającą słuchawkę WebRTC i przypomnienia o terminach. Poniżej każda funkcja po kolei - zakładka po zakładce.

START

01 Logowanie do panelu

PULPIT

02 Pulpit - wynagrodzenie na żywo

03 Normy miesięczne (warunek trwania umowy)

04 Cel miesięczny

05 Stawki prowizji - kaskada

06 Historia raportów i zgłoszenie raportu

PLAN

07 Plan - kolejka „do odwiedzenia”

08 Mapa trasy

09 Propozycja dnia: dzień, godzina startu i godziny przyjazdu

10 Tempo miesiąca i przydział miast do dni

POZYSKIWANIE

11 Dodaj wierzyciela

12 Moi wierzyciele

13 Twój link polecający

14 CRM pozyskania - lejek leadów

15 Nowy lead - szybkie dodanie

BAZA REJONU

16 Baza rejonu - firmy z Twojego terenu

17 Wyszukiwanie i filtry statusów

18 Zapisz czynność przy firmie

19 Wizyta terenowa - check-in GPS

KALENDARZ

20 Kalendarz - wszystkie terminy w jednym miejscu

21 Dodaj wpis z przypomnieniem

KOMUNIKACJA

22 Komunikacja z wierzycielem - e-mail

23 SMS do klienta

24 Notatka wewnętrzna

25 Publiczny link rezerwacji spotkań

26 Podpis e-mail i własne szablony

TELEFON

27 Telefon - komunikator click-to-dial

28 Raport rozmów

29 Nagrania i coaching AI

SPRAWY

30 Sprawy moich klientów

31 Noty - koszty sądowe

ZESPÓŁ

32 Zespół - mapa rejonów i kontakt z Prezesem

33 Mapa rejonów - gdzie jest wolny teren

34 Kontakt - jedyny rozmówca w panelu

NOTATKI

35 Notatki i zadania od administracji

CENTRUM SZKOLENIOWE

36 Centrum szkoleniowe

FLOTA

37 Flota - samochód, przebieg i tankowania

01 Logowanie do panelu

← Powrót


PROMETHEUS
LEGAL OFFICE
LEGALITÄTSMACHTER UND ANWÄLTE

Prometheus Legal Office

Zaloguj się
Wybierz rodzaj konta

Klient Biuro / Partner Dłużnik

Zaloguj się danymi konta klienta.

E-mail
windykacja@prometheus.com.pl

Hasło

1 Zaloguj

Zapomniałeś hasła? **Kliknij „Zaloguj”**

Nie masz konta? [Zarejestruj się](#)

Co zrobić: Kliknij „Zaloguj”

Wejść na stronę logowania, podaj służbowy e-mail i hasło Managera makroregionu - system rozpozna Twoją rolę i przeniesie Cię prosto do Panelu Managera makroregionu (/panel-przedstawiciela). W górnej belce panelu zawsze masz dzwonek powiadomień (kliknięcie pozycji otwiera pełny opis zdarzenia w oknie na środku ekranu), link „Instrukcja” (ten przewodnik) oraz przycisk „Wyloguj”. Panel dopasowuje się do urządzenia - pracujesz na nim tak samo z telefonu w terenie, jak z laptopa.

02 Pulpit – wynagrodzenie na żywo

PROMETHEUS
LEGAL OFFICE
LEGALTECH & AUTOMATIC BERT COLLECTION

Odśwież 4 Instrukcja Wyloguj 9:57

Panel Managera makroregionu

windykacja@prometheus.com.pl

WYNAGRODZENIE NETTO (B2B) — WRZESIEŃ 2026 Manager makroregionu — kontrakt B2B (teren)

10 000 zł netto
+ VAT 23% (2300 zł) na fakturze - stawka 1,00 zł/fv (kaskada)

Wyplata
10.10.2026

Rozliczone faktury	Wizyty terenowe	Wierzyciele (konto + fv)	Podstawa (bezwarunkowa)	Prowizja
0	0 / 220	0 / 22	10 000 zł	0 zł

Do następnego przedziału stawki

brakuje 5000 faktur → stawka **0,80 zł/fv**

1 5000 faktur

Podstawa 10 000 zł netto co miesiąc, niezależnie od norm, + prowizja kaskadowa od faktur rozliczonych (maks. łącznie 35 000 zł netto). Normy (220 wizyt i 22 aktywowanych wierzycieli) są obowiązkowe — ich niewykonanie nie obniża wypłaty, ale kończy współpracę. Wystawiasz fakturę VAT, płatność 7 dni od zatwierdzenia raportu. Faktury liczą się do prowizji w miesiącu, w którym realnie odebraliśmy środki. Zgłoś raport do akceptacji.

Zgłoś raport za wrzesień

Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy

Wizyty terenowe (GPS)

0 / 220 w tym okresie

brakuje 220

Wierzyciele: konto + faktury

0 / 22 w tym okresie

brakuje 22

Dziś: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.

Licz się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Normy niewykonane — umowa zagrożona rozwiązaniem

Pulpit Plan Pozyskiwanie Baza rejonu Kalendarz Komunikacja

Duża karta nad zakładkami pokazuje Twoje wynagrodzenie netto za bieżący miesiąc w jedynym modelu współpracy - kontrakcie B2B Managera makroregionu: bezwarunkową podstawę 10 000 zł netto, prowizję kaskadową od faktur rozliczonych, liczbę wizyt, liczbę aktywowanych wierzycieli, liczbę rozliczonych faktur i datę wypłaty. Pasek „Do następnego przedziału stawki” podpowiada, ile faktur brakuje do wyższej stawki. Karta jest widoczna z każdej zakładki, więc wynagrodzenie masz stale na oku.

03 Normy miesięczne (warunek trwania umowy)

The screenshot displays a software interface for managing monthly norms. At the top, a summary bar shows: 10 000 zł netto, + VAT 23% (2300 zł) na fakturze · stawka 1,00 zł/fv (kaskada), 10.10.2026. Below this, five cards show: Rozliczone faktury: 0, Wizyty terenowe: 0 / 220, Wierzyciele (konto + fv): 0 / 22, Podstawa (bezwartunkowa): 10 000 zł, and Prowizja: 0 zł. A note indicates: Do następnego przedziału stawki: 1, brakuje 5000 faktur → stawka 0,80 zł/fv. A button 'Zgłoś raport za wrzesień' is present.

Below the summary bar, a card titled 'Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy' is highlighted. It shows: Wizyty terenowe (GPS): 0 / 220 w tym okresie, Wierzyciele: konto + faktury: 0 / 22 w tym okresie. A status bar indicates 'Normy niewykonane — umowa zagrożona rozwiązaniem'. A note states: 'Dziś: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220. Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.' Below this, a paragraph explains that norms do not affect remuneration but non-compliance can lead to contract termination.

The interface includes a navigation bar with icons for Pulpit, Plan, Pozyskiwanie, Baza rejonu, Kalendarz, and Komunikacja. Below this, a 'Plan dnia' section shows a follow-up for Majpol Hurt at 06:09:09 and an offer for Majpol Hurt at 14:00.

Karta pilnuje DWÓCH obowiązkowych norm miesięcznych: 220 wizyt terenowych POTWIERDZONYCH check-inem GPS (licznik „Dziś” pokazuje tempo 10 wizyt dziennie) oraz 22 wierzycieli, którzy założyli własne konto i wgrali pierwszą fakturę w tym miesiącu. To wartości z umowy - jeżeli podpisano aneks o trybie pracy (np. poniedziałek jako dzień biurowy), karta pokazuje normy Z ANEKSU i liczy je za OKRES ROZLICZENIOWY, a nie za miesiąc kalendarzowy. Zawsze wierz liczbom na karcie, nie tej instrukcji. Zielona karta „Obie normy zrealizowane” oznacza spełnione normy; czerwona z licznikami „brakuje X” i odznaką „umowa zagrożona rozwiązaniem” - konieczność natychmiastowego nadrobienia. Uwaga na skutek: normy NIE obniżają wynagrodzenia (podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz), ale ich niewykonanie uprawnia kancelarię do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym.

Plan dnia

Wszystko na dziś w jednym miejscu: callbacki z Bazy rejonu, follow-upy z lejka, rezerwacje spotkań i wpisy kalendarza. Zaległe terminy zostają na górze, dopóki ich nie domkniesz.

Zaległe: 1 Wizyty dziś: 0 / 0 Okres: 0 / 220

Follow-up: Majpol Hurt
zaległe — 06.09 09:00

Oferta dla Majpol Hurt
14:00

Przegląd portfela Klientów
18:00

4 Cel miesięczny

Twój cel na ten miesiąc

Nie ustawiono celu na ten miesiąc. Sugerowany: **5000** faktur (następny przedział stawki).

Ustaw cel

Cel liczysz w rozliczonych fakturach Twoich klientów w tym miesiącu — tej samej mierze, z której powstaje prowizja. Każdy Manager makroregionu pracuje na własnym celu; panel nie porównuje Cię z innymi.

Symulator wypłaty

Przesuń suwak na liczbę faktur rozliczonych, którą chcesz dowiedzieć w tym miesiącu. Liczy dokładnie ta sama kaskada, z której powstaje Twój raport — bez zaokrągleń „na oko”.

Teraź: 0 fv → 10 000 zł netto

0

Podstawa 10 000 zł bezwartunkowa	Prowizja 0 zł stawka 1,00 zł/fv	Razem netto 10 000 zł + VAT 2300 zł	Różnica 0 zł stan bieżący
---	--	--	--

➔ Kolejna faktura przy tym poziomie: **+1,00 zł netto**

Do progu 5000 faktur brakuje **5000** — powyżej niego stawka spada do 0,80 zł/fv (kaskada działa jak progi podatkowe: niższa stawka dotyczy WYŁĄCZNIE nadwyżki, więc łączna prowizja i tak zawsze rośnie).

Ustaw własny cel rozliczonych faktur na miesiąc - przyciskiem „Ustaw cel” wpisujesz liczbę i zapisujesz, a system podpowiada cel równy początkowi następnego przedziału stawki; pasek postępu pokazuje, ile brakuje. Cel liczysz w tej samej mierze, z której powstaje prowizja: rozliczone faktury Twoich klientów w tym miesiącu. Rankingu zespołu w panelu NIE MA - nie widzisz wyników innych Managerów makroregionów i nikt nie widzi Twoich. Porównujesz się z własnym celem i z normami z umowy.

05 Stawki prowizji – kaskada

10 000 zł
bezwartunkowa

0 zł
stawka 1,00 zł/fv

10 000 zł
+ VAT 2300 zł

0 zł
stan bieżący

➤ Kolejna faktura przy tym poziomie: **+1,00 zł netto**.

Do progu 5000 faktur brakuje **5000** — powyżej niego stawka spada do 0,80 zł/fv (kaskada działa jak progi podatkowe: niższa stawka dotyczy WYŁĄCZNIE nadwyżki, więc łączna prowizja i tak zawsze rośnie).

Proгноza z lejka

Za mało historii (1/5 domkniętych)

Liczone z Twoich otwartych leadów (pole „spodziewane faktury”) i wazone Twoim własnym współczynnikiem domykania — nie średnią zespołu.

Otwarte leady
4

Faktury w lejku
470

Proгноza faktur
—
brak podstawy

Prowizja z prognozy
—
netto, ponad stan bieżący

Nowy: 1 (120 fv)

Po kontakcie: 1 (60 fv)

Spotkanie: 1 (200 fv)

Oferta złożona: 1 (90 fv)

Masz dopiero 1 domknięty lead — to za mało, żeby wyliczyć Twój współczynnik domykania, więc **prognozy nie pokazują**. Powyżej widzisz sam lejek: 470 faktur, gdyby domknęły się wszystkie. Prognoza włączy się po 5 domkniętych leadach (wygranych albo przegranych).

5

Stawki prowizji (kaskada) — współpraca B2B

Faktury rozliczone / mies.	Stawka / fv w przedziale	Prowizja z tego przedziału	Prowizja łącznie
1 – 4999 ← jesteś tu	1,00 zł	4999 zł	4999 zł
5000 – 14 999	0,80 zł	8000 zł	12 999 zł
15 000 – 24 999	0,60 zł	6000 zł	18 999 zł
25 000+	0,40 zł	do 6001 zł	25 000 zł (cap)

Stawka każdego przedziału liczy się wyłącznie od faktur w tym przedziale (jak progi podatkowe) — więcej rozliczonych faktur zawsze oznacza wyższą prowizję. Prowizja za miesiąc to suma kwot ze wszystkich domkniętych przedziałów. Do tego podstawa 10 000 zł netto; łącznie maks. 35 000 zł netto / mies.

Historia raportów

Brak raportów. Zgłoś pierwszy raport za bieżący okres rozliczeniowy.

Pełna tabela stawek w jednym miejscu: 1,00 zł za fakturę w przedziale 1–4 999, 0,80 zł w przedziale 5 000–14 999, 0,60 zł w 15 000–24 999 i 0,40 zł od 25 000 wzwyż. Stawka każdego przedziału liczy się WYŁĄCZNIE od faktur mieszczących się w tym przedziale (jak progi podatkowe), więc większy wolumen zawsze oznacza wyższą prowizję. Prowizja jest ograniczona do 25 000 zł netto, a łączne wynagrodzenie z podstawą - do 35 000 zł netto miesięcznie. Twój bieżący przedział oznaczony jest strzałką „← jesteś tu”.

06 Historia raportów i zgłoszenie raportu

10 000 zł
bezwarunkowa

0 zł
stawka 1,00 zł/fv

10 000 zł
+ VAT 2300 zł

0 zł
stan bieżący

➤ Kolejna faktura przy tym poziomie: **+1,00 zł netto**.
Do progu 5000 faktur brakuje **5000** — powyżej niego stawka spada do 0,80 zł/fv (kaskada działa jak progi podatkowe: niższa stawka dotyczy WYŁĄCZNIE nadwyżki, więc łączna prowizja i tak zawsze rośnie).

Prognoza z lejka
Liczone z Twoich otwartych leadów (pole „spodziewane faktury”) i wazone Twoim własnym współczynnikiem domykania — nie średnią zespołu.

Za mało historii (1/5 domkniętych)

Otwarte leady
4

Faktury w lejku
470

Prognoza faktur
—
brak podstawy

Prowizja z prognozy
—
netto, ponad stan bieżący

Nowy: 1 (120 fv) Po kontakcie: 1 (60 fv) Spotkanie: 1 (200 fv) Oferta złożona: 1 (90 fv)

Masz dopiero 1 domknięty lead — to za mało, żeby wyliczyć Twój współczynnik domykania, więc **prognozy nie pokazują**. Powyżej widzisz sam lejek: 470 faktur, gdyby domknęły się wszystkie. Prognoza włączy się po 5 domkniętych leadach (wygranych albo przegranych).

Stawki prowizji (kaskada) — współpraca B2B

Faktury rozliczone / mies.	Stawka / fv w przedziale	Prowizja z tego przedziału	Prowizja łącznie
1 – 4999 ← Jesteś tu	1,00 zł	4999 zł	4999 zł
5000 – 14 999	0,80 zł	8000 zł	12 999 zł
15 000 – 24 999	0,60 zł	6000 zł	18 999 zł
25 000+	0,40 zł	do 6001 zł	25 000 zł (cap)

Stawka każdego przedziału liczy się wyłącznie od faktur w tym przedziale (jak progi podatkowe) — więcej rozliczonych faktur zawsze oznacza wyższą prowizję. Prowizja za miesiąc to suma kwot ze wszystkich domkniętych przedziałów. Do tego podstawa 10 000 zł netto; łącznie maks. 35 000 zł netto / mies.

6
Historia raportów
Brak raportów. Zgłoś pierwszy raport za bieżący okres rozliczeniowy.

Każdy miesiąc kończy się raportem wynagrodzenia: liczba faktur, podstawa, prowizja i kwota ze statusem (Szkiec → Zgłoszony → Zaakceptowany → Wypłacony). Raport za bieżący miesiąc zgłaszasz przyciskiem „Zgłoś raport za <miesiąc>” na karcie wynagrodzenia. Faktury liczą się w miesiącu, w którym realnie wpłynęły środki. Na podstawie zatwierdzonego raportu wystawiasz fakturę VAT - płatną w ciągu 7 dni od zatwierdzenia. Zgłoszony raport zapisuje w sobie także realizację obu norm z tego miesiąca - liczbę wizyt potwierdzonych GPS i liczbę aktywowanych wierzycieli - a administracja widzi ją przy akceptacji w kolumnie „Normy (wizyty / wierzyciele)”; sama kwota nic już o normach nie mówi, bo podstawa jest bezwarunkowa.

07 Plan – kolejka „do odwiedzenia”

7

Kolejka objazdu

Nawiguj trasę

Pozycje ułożone w kolejności jazdy od miejsca garażowania (Jelenia Góra) — najpierw najbliższe miasto po mieście, w obrębie miasta po kodzie pocztowym. Nawigacja startuje z Twojej bieżącej pozycji. Start 08:00, koniec objazdu ok. 10:49 — licząc ok. 20 min na wizytę i 50 km/h.

1. 08:15 „Przykładowa” Jan Kowalski

ul. Wzorcowa 7, 58-530 Kowary

500 100 200

Przesuń na jutro

Usuń

2. 08:35 „Testowa” Piotr Wiśniewski

ul. Modelowa 12, 58-530 Kowary

500 100 200

Przesuń na jutro

Usuń

3. 08:55 „Wzorcowa” Anna Nowak

ul. Przykładowa 3, 58-530 Kowary

500 100 200

Przesuń na jutro

Usuń

4. 09:49 „Ćwiczebna” Tomasz Wójcik

ul. Instruktażowa 5, 58-580 Szklarska Poręba

500 100 200

Przesuń na jutro

Usuń

5. 10:09 „Modelowa” Adam Zieliński

ul. Demonstracyjna 1, 58-580 Szklarska Poręba

500 100 200

Przesuń na jutro

Usuń

6. 10:29 „Poglądowa” Maria Lewandowska

ul. Szkoleniowa 9, 58-580 Szklarska Poręba

500 100 200

Przesuń na jutro

Usuń

Proponuj uzupełnienie dnia

Podpowiedź prowadzi łańcuchem od miejsca garażowania po nieobrobione firmy z Twojego rejonu — pomija zablokowane przez innych, już odwiedzone, oznaczone „nie dzwonić” i te, które są w kolejce (także na inne dni). Oznacz, czego nie chcesz: do kolejki trafi tylko zaznaczone. Gdy dzień nie pomieści wszystkich (norma dzienna), reszta trafia sama na kolejne dni robocze.

Dzień objazdu

Godzina startu

07.09.2026

08:00

Zaproponuj 10 firm najbliższemu garażu

Zakładka Plan odpowiada na pytanie „co robię jutro”. Firmy dodajesz do kolejki HURTEM z Bazy rejonu - zaznaczasz je checkboxem i wysyłasz paskiem „Zaznaczono N”. Kolejka dnia jest ułożona w KOLEJNOŚCI JAZDY: start z miejsca garażowania, dalej zawsze najbliższe miasto, a w obrębie miasta po kodzie pocztowym - jedziesz od pozycji 1 w dół, bez zygzaków i bez przepalania paliwa. Przycisk „Nawiguj trasę” otwiera całą trasę w Google Maps (nawigacja startuje z Twojej bieżącej pozycji; przy ponad 10 przystankach trasa dzieli się na etapy). Pozycje niezrealizowane przechodzą na kolejny dzień same (rollover), a te potwierdzone check-inem GPS kolejka domyka sama. Dzień mieści tyle firm, ile wynosi Twoja norma dzienna (zwykle 10): gdy dodasz więcej, nadwyżka trafia SAMA na kolejne dni robocze - weekend, święto i dzień biurowy są pomijane, a panel mówi, ile firm poszło dalej i na które dni. Po ustawieniu godziny startu (karta propozycji niżej) każda pozycja kolejki dostaje szacowaną godzinę przyjazdu, a nad listą widzisz, o której skończysz objazd (licząc ok. 20 minut na wizytę i 50 km/h). Rezerwacje spotkań z Twojego publicznego linku pokazują się jako godziny zajęte.

Instrukcja obsługi · Panel Managera makroregionu

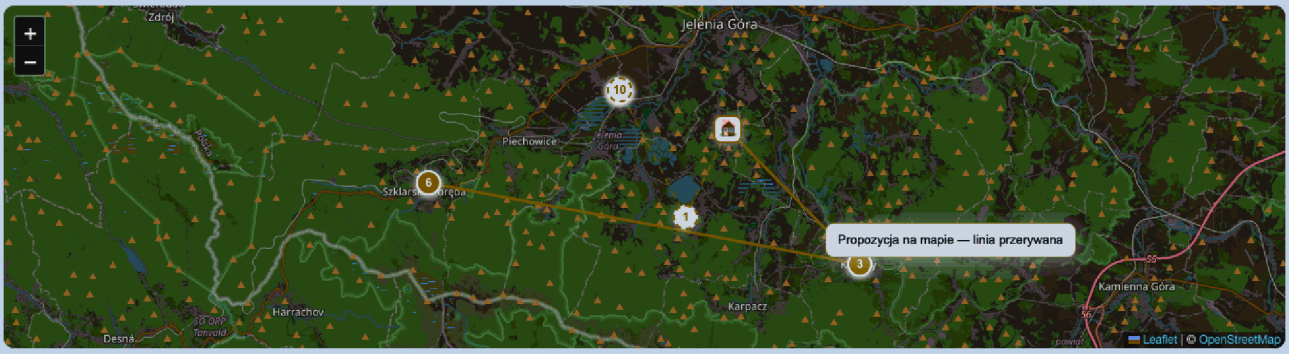
Strona 8 / 38

08 Mapa trasy

8

Mapa trasy

🏠 to miejsce garażowania, złote pinezki to kolejka w kolejności jazdy, przerywane — propozycja. Pozycja firmy to środek jej kodu pocztowego: wystarcza do PLANOWANIA objazdu, a „od drzwi do drzwi” prowadzi przycisk „Nawiguj trasę”.



Kolejka objazdu

Nawiguj trasę

Pozycje ułożone w kolejności jazdy od miejsca garażowania (Jelenia Góra) — najpierw najbliższe miasto po mieście, w obrębie miasta po kodzie pocztowym. Nawigacja startuje z Twojej bieżącej pozycji. Start 08:00, koniec objazdu ok. 10:49 — licząc ok. 20 min na wycieczkę 150 km/h.

1. 08:15 „Przykładowa” Jan Kowalski

📍 ul. Wzorcowa 7, 58-530 Kowary

📞 500 100 200

Przesuń na jutro Usuń

2. 08:35 „Testowa” Piotr Wiśniewski

📍 ul. Modelowa 12, 58-530 Kowary

📞 500 100 200

Przesuń na jutro Usuń

3. 08:55 „Wzorcowa” Anna Nowak

📍 ul. Przykładowa 3, 58-530 Kowary

📞 500 100 200

Przesuń na jutro Usuń

Co zrobić: Propozycja na mapie - linia przerywana

Mapa pokazuje dzień jednym rzutem oka: 🏠 to miejsce garażowania, złote pinezki to kolejka w kolejności jazdy (numery zgodne z listą), a linia łączy przystanki. Pozycja firmy to środek jej kodu pocztowego - do planowania objazdu w zupełności wystarcza, a „od drzwi do drzwi” prowadzi przycisk „Nawiguj trasę”. Gdy poprosisz o propozycję dnia (następny krok), jej firmy pojawiają się na tej samej mapie linią przerywaną - widzisz od razu, czy nowe przystanki leżą po drodze, czy ciągną trasę w bok.

Instrukcja obsługi · Panel Managera makroregionu

Strona 9 / 38

09 Propozycja dnia: dzień, godzina startu i godziny przyjazdu

9

Propozycja uzupełnienia dnia

Podpowiedź prowadzi łańcuchem od miejsca garażowania po nieobrobione firmy z Twojego rejonu — pomija zablokowane przez innych, już odwiedzone, oznaczone „nie dzwonić” i te, które są w kolejce (także na inne dni). Oznacz, czego nie chcesz: do kolejki trafi tylko zaznaczone. Gdy dzień nie pomieści wszystkich (norma dzienna), reszta trafia sama na kolejne dni robocze.

Dzień objazdu

Godzina startu

07.09.2026

08:00

Zaproponuj 10 firm najbliższej garażu

☐

Pokaż też już odwiedzone firmy (świadomy powrót)

☒

1. 11:09 „Testowa” Piotr Wiśniewski

ul. Radosna 2, 58-564 JELENIA GÓRA, 58-564 JELENIA GÓRA · NIP 1234567890

+6.4 km od poprzedniego przystanku

☒

2. 11:41 „Modelowa” Adam Zieliński

ul. Gustawa Daniłowskiego 6/2, 58-560 Jelenia Góra, 58-560 Jelenia Góra · NIP 1234567890

+9.4 km od poprzedniego przystanku

☒

3. 12:01 „Wzorcowa” Anna Nowak

ul. Franciszka Juszcza 19, 58-560 Jelenia Góra, 58-560 Jelenia Góra · NIP 1234567890

+0 km od poprzedniego przystanku

☒

4. 12:21 „Przykładowa” Jan Kowalski

ul. Walerego Wróblewskiego 18A, 58-560 Jelenia Góra, 58-560 Jelenia Góra · NIP 1234567890

+0 km od poprzedniego przystanku

☒

5. 12:41 „Demonstracyjna” Maria Lewandowska

ul. Uzdrowska 28, 58-560 Wojcieszycze, 58-560 Wojcieszycze · NIP 1234567890

+0 km od poprzedniego przystanku

☒

6. 13:01 „Testowa” Piotr Wiśniewski

ul. Francuska 5/2, 58-560 Jelenia Góra, 58-560 Jelenia Góra · NIP 1234567890

+0 km od poprzedniego przystanku

☒

7. 13:21 „Modelowa” Adam Zieliński

ul. Łąbska 1/10, 58-560 Jelenia Góra, 58-560 Jelenia Góra · NIP 1234567890

+0 km od poprzedniego przystanku

☒

8. 13:41 „Wzorcowa” Anna Nowak

Wybierz dzień i godzinę startu, potem „Zaproponuj”

Co zrobić: Wybierz dzień i godzinę startu, potem „Zaproponuj”

Karta „Propozycja uzupełnienia dnia”: najpierw wybierasz DZIEŃ objazdu (pole daty - dzisiejszy jest domyślny, przeszłości nie da się wybrać) i GODZINĘ STARTU, a dopiero potem jeden przycisk podpowiada dzienną porcję 10 firm NAJBLIŻEJ garażu - łańcuchem, z kilometrami między przystankami i szacowaną godziną przyjazdu na każdy z nich (licząc ok. 20 minut na wizytę i 50 km/h). Pomija firmy zablokowane przez innych, już odwiedzone, oznaczone „nie dzwonić” i te z kolejki (także na inne dni). Odnaczasz, czego nie chcesz, i dodajesz zaznaczone do kolejki - ostatnie słowo zawsze należy do Ciebie; gdy dzień nie pomieści wszystkich, reszta trafia sama na kolejne dni robocze, a panel mówi, dokąd. Firmy już odwiedzone i te zaplanowane na KTÓRYKOLWIEK dzień tygodnia nie wracają w propozycjach - system podsuwa kolejne najbliższe; gdy chcesz świadomie wrócić do odwiedzonej firmy, zaznacz „Pokaż też już odwiedzone firmy” (albo dodaj ją ręcznie z Bazy rejonu). A gdy przesuniesz firmę na dzień, który ma już komplet (Twoją normę dzienną, zwykle 10 wizyt), z tej trasy wypadnie jedna inna - najgorzej wpięta w trasę (dostaniesz komunikat, a firma wróci w propozycjach); przenoszona pozycja jest nietykalna.

Instrukcja obsługi · Panel Managera makroregionu

Strona 10 / 38

10 Tempo miesiąca i przydział miast do dni

10

Poniedziałek, 7 Września 2026

Firmy w kolejce

6 / 10

Potwierdzone check-inem

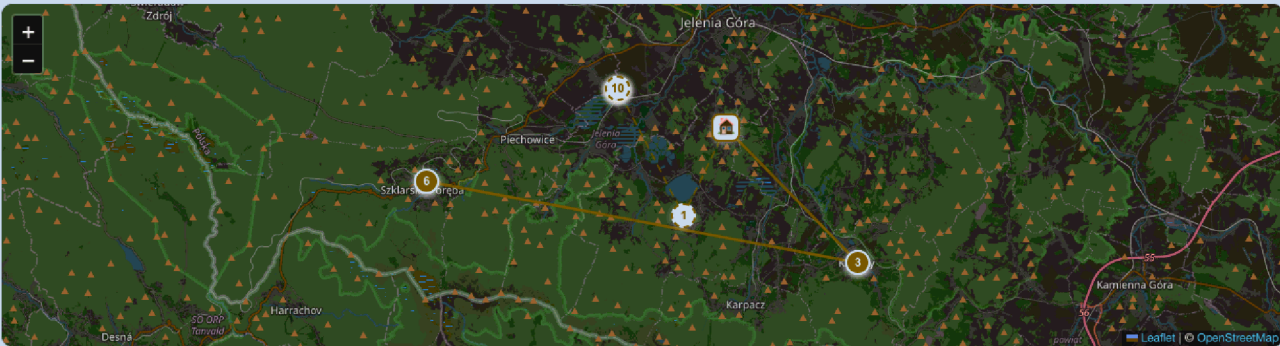
0

Szacowane kilometry

63 km

Mapa trasy

to miejsce garażowania, złote pinezki to kolejka w kolejności jazdy, przerywane — propozycja. Pozycja firmy to środek jej kodu pocztowego: wystarcza do PLANOWANIA objazdu, a „od drzwi do drzwi” prowadzi przycisk „Nawiguj trasę”.



Kolejka objazdu

Nawiguj trasę

Pozycje ułożone w kolejności jazdy od miejsca garażowania (Jelenia Góra) — najpierw najbliższe miasto po mieście, w obrębie miasta po kodzie pocztowym. Nawigacja startuje z Twojej bieżącej pozycji. Start 08:00, koniec objazdu ok. 10:49 — licząc ok. 20 min na wizytę i 50 km/h.

1. 08:15 „Przykładowa” Jan Kowalski

ul. Wzorcową 7, 58-530 Kowary

500 100 200

Przesuń na jutro

Usuń

2. 08:35 „Testowa” Piotr Wiśniewski

Przesuń na jutro

Usuń

Tempo nie jest zwykłym licznikiem: panel pokazuje zdanie „wykonano X z 220, zostało Y dni roboczych, potrzeba Z dziennie” - i to jest liczba, według której planujesz tydzień. Dni robocze liczone są ze świętami, więc „zostało Y dni” nie zawyża. Miasta przydzielasz do konkretnych dni tygodnia; dzień wolny panel odrzuci, a gdy dwa miasta w jednym dniu dzieli ponad 50 km drogi, panel ostrzeże i pokaże kilometry - rozdzielenie ich na osobne dni to Twoja decyzja, ostrzeżenie niczego nie blokuje. Szacunek kilometrów powstaje z historycznych check-inów: miasto, w którym nikt jeszcze nie był, wypada z szacunku (i z ułożenia trasy), a dzień jest oznaczony jako niepełny - zamiast po cichu zaniżony.

Instrukcja obsługi · Panel Managera makroregionu

Strona 11 / 38

Pozyskiwanie

11 Dodaj wierzyciela

0 / 220 w tym okresie

0 / 22 w tym okresie

Dzisiaj: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.

Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do **rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym** — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Pulpit

Plan

Pozyskiwanie

Baza rejonu

Kalendarz

Komunikacja

Telefon

Sprawy

Zespół

Notatki

Szkolenia

Flota

Dodaj wierzyciela

Wierzyciel dostanie e-mail z zaproszeniem na własne konto i zostanie przypisany do Ciebie — jego rozliczone faktury liczą się do Twojej premii.

Nazwa firmy *

NIP (10 cyfr) *

E-mail wierzyciela *

Ulica i nr

Kod pocztowy

Miejscowość

Dodaj i zaproś

Moi wierzyciele (1)

Do normy liczy się wierzyciel, który **zalogował się na własne konto** i ma wgraną pierwszą fakturę — raz, w okresie tej faktury. Faktura wgrana przez Ciebie się nie liczy.

PK Consulting Sp. z o.o.

NIP 5252344078 - zaproszenie z 06.09.2026 — bez logowania wierzyciel NIE liczy się do normy

Zaliczonych w okresie wrzesień 2026: 0 / 22

Nie aktywował konta

Portfel wierzycieli (1)

Norma 22 pilnuje pozyskania. Ta karta pilnuje **utrzymania**: kto przestał wgrywać faktury, kto utknął na ścieżce i komu zaproszenie poszło, a mimo to nie założył konta.

Wymaga reakcji: 1

Formularz zakładania konta nowemu wierzycielowi: nazwa firmy, NIP (10 cyfr) i e-mail są obowiązkowe, adres warto uzupełnić. Po kliknięciu „Dodaj i zaproś” wierzyciel dostaje e-mail z zaproszeniem na własne konto i zostaje przypisany do Ciebie - jego rozliczone faktury liczą się do Twojej premii.

12

Lista wierzycieli, których przyprowadziłeś, z ich stanem wobec normy okresu: „Zaliczony w tym okresie” (założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę), „Konto aktywne - brak faktur” (zalogował się, ale nic nie wgrał) albo „Nie aktywował konta” (zaproszenie wysłane, konta nie ma). Nad listą widzisz licznik „Zaliczonych w okresie ...” wobec normy. To Twój portfel - sprawy i faktury tych firm napędzają Twoje wynagrodzenie, dlatego pilnuj tych ze środka listy: konto już jest, brakuje pierwszej faktury.

13

13

Osobisty link rejestracyjny w formacie /r/TWÓJ-KOD. Wyślij go potencjalnemu wierzycielowi - gdy firma zarejestruje się sama przez ten link, system automatycznie przypisze ją do Ciebie, bez żadnej ręcznej pracy. Przycisk „Kopiuuj” bierze adres do schowka, a „Wyślij e-mailem” otwiera okno, w którym wybierasz potencjalnego klienta z CRM-u (musi mieć zapisany adres e-mail), dopisujesz krótkie wprowadzenie i wysyłasz wiadomość - Twój link dokleja się pod treścią jako przycisk „Rozpocznij - zarejestruj firmę”.

14 CRM pozyskania – lejek leadów

Twój link polecający

Wyślij ten link potencjalnemu wierzycielowi. Gdy zarejestruje firmę sam — przez stronę z linku — zostanie automatycznie przypisany do Ciebie (jego rozliczone faktury liczą się do Twojej premii).

KoplujWyślij e-mailem

CRM pozyskania (lejek leadów)

Aktywne leady
4

Konwersja
100%

Follow-up dziś
0

Progniza prowizji
190 zł
+190 zł z pipeline

Progniza: bieżące 0 faktur + ważony pipeline (190 faktur wg prawdopodobieństwa etapów) → przedział stawki. Domknij leady, by ją zrealizować.

Nowy: **Kontakt: 1** **Spotkanie: 1** **Oferta: 1** **Wygrany: 1** **Przegrany: 0**

Marek Zieliński - Zieltrans Logistics Sp. z o.o. NIP 5272654311 · m.zielinski@zieltrans.example.pl · ~120 f/mc · follow-up 7.09.2026	Nowy	Nowy			Konwertuj				
Anna Nowak - Nowak Trans NIP 7742659815 · a.nowak@nowaktrans.example.pl · ~60 f/mc · follow-up 8.09.2026	Kontakt	Kontakt			Konwertuj				
Tomasz Lis - Lis i Wspólnicy Sp.k. NIP 1251652184 · t.lis@lisiswspolnicy.example.pl · ~200 f/mc · follow-up 9.09.2026	Spotkanie	Spotkanie			Konwertuj				
Karolina Maj - Majpol Hurt NIP 9493975560 · k.maj@majpol.example.pl · ~90 f/mc · follow-up 6.09.2026	Oferta	Oferta			Konwertuj				
Paweł Klimankowicz - PK Consulting Sp. z o.o. NIP 5252344078 · pawelklimankowicz@gmail.com · ~40 f/mc					Wygrany				

Raport pracy

Dzień roboczyWolneChorobowe (L4)

06.09.2026

Z systemu za ten dzień (zliczane automatycznie)

Tu prowadzisz potencjalnych klientów przez etapy: Nowy → Kontakt → Spotkanie → Oferta → Wygrany/Przegrany. Kafle KPI pokazują aktywne leady, konwersję, follow-upy na dziś oraz prognozę premii z ważonego pipeline'u. Przy każdym leadzie ikoną telefonu zapisujesz kontakt, listą wybierasz etap, a przycisk „Konwertuj” zamienia leada w wierzyciela i wysyła mu zaproszenie.

15 Nowy lead – szybkie dodanie

The screenshot displays a CRM interface. At the top, a sales funnel shows stages: 5 Telefony, 3 Rozmowy, 2 Spotkania, 5 Leady w CRM, and 1 Wygrane. Below the funnel, conversion rates are shown: 60% (Telefon → rozmowa), 66.7% (Rozmowa → spotkanie), and 250% (Spotkanie → CRM). A dark button labeled 'CRM → wygrana' is also present. A summary bar indicates: Wizyty terenowe: 0, Wierzyteli z kontem: 0, ...z tego z fakturami: 1, and Przegrane leady: 0. A note mentions the best conversion in the period is CRM → wygrana (20%).

Below this is a section 'Twój link polecający' with a URL `http://localhost:8080/r/PI0TR26` and buttons for 'Kopiuuj' and 'Wyślij e-mailem'.

The main section is 'CRM pozyskania (lejek leadów)'. It features four cards: 'Aktywne leady' (4), 'Konwersja' (100%), 'Follow-up dziś' (0), and 'Prognoza p' (190 zł). A callout bubble with '15' and '+ Nowy lead' points to a button. A 'Kliknij „Nowy lead”' button is also visible. Below the cards, a forecast note states: 'Prognoza: bieżące 0 faktur + ważony pipeline (190 faktur wg prawdopodobieństwa etapów) → przedział stawki. Domknij leady, by ją zrealizować.' A status bar shows: Nowy: 1, Kontakt: 1, Spotkanie: 1, Oferta: 1, Wygrany: 1, Przegrany: 0.

A list of leads follows, each with a name, company, NIP, email, phone, and follow-up date. Each lead has a set of action buttons: 'Nowy', a dropdown menu, a phone icon, a 'Konwertuj' button, an email icon, a clock icon, a pencil icon, and a trash icon. The leads listed are: Marek Zieliński - Zieltrans Logistics Sp. z o.o., Anna Nowak - Nowak Trans, Tomasz Lis - Lis i Wspólnicy Sp.k., and Karolina Maj - Majpol Hurt.

Co zrobić: Kliknij „Nowy lead”

Przycisk „Nowy lead” otwiera formularz: osoba kontaktowa, firma, NIP, telefon lub e-mail, źródło (np. polecenie), szacunkowa liczba faktur miesięcznie i data follow-upu. Lead trafia do lejka, a zaplanowany follow-up przypomni się w zakładce Kalendarz - nic nie umyka.

16 Baza rejonu – firmy z Twojego terenu

Co zrobić: Zakładka „Baza rejonu”

Baza firm z przydzielonego Ci terenu (przydziela go administrator na mapie w zakładce Zespół), podzielona na pod-zakładki: Aktywne JDG, Zawieszone JDG, Aktywne KRS, Zakończone JDG oraz Biura rachunkowe. Zasięg jest ten sam dla WSZYSTKICH pod-zakładek i wypisany nad listą („Rejon: ...”): widzisz wyłącznie firmy z powiatów i stref miast przydzielonych Ci przez administratora. Wyszukiwarka nie rozróżnia polskich znaków - „Poznań” znajdzie to samo co „Poznań” - i przyjmuje też numer KRS oraz NIP wpisany z myślnikami. Zakładkę „Biura rachunkowe” system wypełnia sam po PKD przeważającej działalności (69.20.Z, w starych odpisach KRS 74.12.Z), a brakujące telefony i e-maile dociąga z rejestru GUS REGON. W bazie są wyłącznie firmy, które fakturują kontrahentów - branże obsługujące konsumentów za gotówkę zostały z niej usunięte. Pracujesz wyłącznie w systemie - każdy telefon, spotkanie i notatka zapisują się w historii firmy; bazy nie da się pobrać. Niebieska odznaka „Do oddzwonienia” przypomina o zaplanowanych telefonach, a przy braku rejonu zobaczysz prośbę o przydział.

17 Wyszukiwanie i filtry statusów

Co zrobić: Wpisz nazwę, NIP lub miasto

Wyszukiwarka działa po nazwie, NIP-ie i mieście. Filtr statusu zawęży listę do etapów pracy: Wszystkie, Nietknięte, Moje (zajęte), Do kontaktu, Nie odbiera, Oddzwonić, Nie zainteresowany, Zły numer, Umówione spotkanie, Pozyskany, Nie dzwonić; przełącznik „Z kontaktem” pokazuje tylko firmy z numerem telefonu. Firma „zajęta” przez innego Managera makroregionu jest zablokowana (odznaka „zajęte”) - dzięki temu nikt nie dzwoni do tej samej firmy dwa razy.

18 Zapisz czynność przy firmie

Baza rejonu
Firmy z Twojego rejonu do pozyskania. Pracujesz w systemie — telefon, spotkanie i notatki zapisują się w historii firmy. Bazy nie da się pobrać.

Aktywne JDG 3 Zawieszone JDG 1 Aktywne KRS 2 Zakończone JDG 0 Biura rachunkowe 0

Q Szukaj: nazwa, NIP, miejscowość, kod pocztowy... Wszystkie Z kontaktem Kolejka na: dziś jutro Zaznacz wszystkie

Rejon: przydzielone powiaty i strefy - 3 firm

☐ **Auto-Serwis Kowalczyk** Oddzwonić Twoje
NIP 5222680297 ul. Mechaników 5 Jan Kowalczyk oddzwonić: pon., 07.09.2026, 11:18
+48 601 111 222 serwis@kowalczyk.example.pl www

☐ **Piekarnia Złoty Kłós** Do kontaktu
NIP 9512238613 ul. Chlebowa 12 Maria Wiśniewska
+48 602 333 444 biuro@zlotyklus.example.pl

Zadzwoń Wizyta Do kolejki **Notatka** Mail Popraw dane Do CRM Rejestr Zwolnij

Zadzwoń Wizyta Do kolejki Notatka Mail Popraw dane

Co zrobić: Kliknij „Notatka”

Przy każdej firmie masz przyciski „Zadzwoń”, „Wizyta”, „Notatka” i „Do CRM”. Przycisk „Notatka” otwiera dialog czynności: wpisujesz notatkę, ustawiasz wynik (np. „Oddzwonić”, „Umówione spotkanie”, „Nie zainteresowany”) i termin - skróty „Jutro / Za 2 dni / Za 3 dni / Za tydzień” ustawiają datę jednym kliknięciem, a zapis potwierdzasz przyciskiem „Zapisz”. Zaplanowany kontakt trafia do Kalendarza i odznaki „Do oddzwonienia”, a „Do CRM” przenosi firmę do Twojego lejka pozyskiwania.

19 Wizyta terenowa - check-in GPS

Co zrobić: Kliknij „Wizyta”

Najważniejszy przycisk Managera makroregionu w terenie. Stojąc u przedsiębiorcy klikasz „Wizyta” - telefon poprosi o zgodę na lokalizację, a system zapisze wizytę razem ze współrzędnymi i godziną. Tylko wizyta POTWIERDZONA GPS liczy się do miesięcznej normy 220 (10 wizyt dziennie), od której - razem z normą 22 aktywowanych wierzycieli - zależy dalsze trwanie Twojej umowy (wynagrodzenia nie obniża). Bez zgody na lokalizację wizyta zapisze się jako niepotwierdzona i do normy NIE wejdzie. Ta sama firma raz na godzinę - powtórne kliknięcie w krótkim odstępie nie zliczy się drugi raz. Zarejestrowanie wizyty, która się nie odbyła, jest naruszeniem umowy (kara umowna 5 000 zł i utrata wynagrodzenia z tego zgłoszenia).

20 Kalendarz – wszystkie terminy w jednym miejscu

Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy

Wizyty terenowe (GPS) brakuje 220 Wierzyciele: konto + faktury brakuje 22

0 / 220 w tym okresie 0 / 22 w tym okresie

Dzisiaj: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220. Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do **rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym** — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Kalendarz

Wszystkie Twoje terminy w jednym miejscu: rezerwacje spotkań z Twojego linku, notatki i wpisy własne, umówione telefony/spotkania z bazy rejonu oraz follow-upy leadów. Terminy możesz przeciągać myszą. Przypomnienia wyskakują w panelu, a po włączeniu — także e-mailem, SMS-em i pushem na telefon.

Wrzesień 2026

Miesiąc Tydzień Dzień

Niedziela, 6 Września 2026

Follow-up leada pozyskiwanie

Majpol Hurt

14:00

Oferta dla Majpol Hurt

Wysłać zaktualizowaną ofertę po rozmowie z zarządem.

18:00

Przegląd portfela klientów

Sprawdzić statusy spraw przed raportem tygodniowym.

Wizyta wymaga potwierdzenia GPS

Włącz lokalizację dla tej strony — bez check-inu wizyta nie liczy się do normy.

Co zrobić: Zakładka „Kalendarz”

Kalendarz łączy CZTERY źródła terminów: Twoje własne wpisy, telefony „do oddzwonienia” i spotkania z Bazy rejonu, follow-upy leadów z CRM oraz rezerwacje spotkań dokonane przez klientów przez Twój publiczny link. Przełącznikiem nad siatką wybierasz widok Miesiąc / Tydzień / Dzień (tydzień i dzień pokazują siatkę godzin 6:00–21:00), strzałkami przewijasz okres, a przycisk „Dziś” wraca do dzisiejszej daty. Dni z terminami mają kolorowe znaczniki; kliknięcie dnia pokazuje listę pozycji z godzinami, a przy wideokonsultacjach link „Dołącz do wideokonsultacji”. Termin przesuniesz PRZECIĄGNIĘCIEM myszą - w widoku miesiąca zmienia się dzień, w tygodniu i dniu także godzina. Przeciągać można wpisy własne, telefony do oddzwonienia i follow-upy leadów; rezerwacji spotkania nie ruszamy, bo to termin uzgodniony z gościem.

21 Dodaj wpis z przypomnieniem

The screenshot displays the 'Panel Managera makroregionu' interface. At the top, there's a section for 'Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy'. It shows two progress bars: 'Wizyty terenowe (GPS)' with 0/220 spots and 'Wierzyciele: konto + faktury' with 0/22 invoices. Below this is a navigation bar with icons for Pulpit, Plan, Pozyskiwanie, Baza rejonu, Kalendarz (active), and Komunikacja. A secondary bar includes Telefon, Sprawy, Zespół, Notatki, Szkolenia, and Flota. The main area is titled 'Kalendarz' and shows a calendar for 'Wrzesień 2026'. A callout box with the number '22' points to a '+ Dodaj wpis' button. Another callout box with the text 'Kliknij „Dodaj wpis”' points to the same button. The calendar grid shows dates from 1 to 30. On the right, a sidebar shows a list of reminders for 'Niedziela, 6 Września 2026', including 'Follow-up leada Majpol Hurt' and 'Oferta dla Majpol Hurt'. A legend at the bottom identifies icons for reservation, personal entry, region base, follow-up lead, and reminder.

Co zrobić: Kliknij „Dodaj wpis”

Przycisk „Dodaj wpis” otwiera okno: tytuł, data, godzina i notatka. Zostaw włączony przełącznik „Przypomnij mi”, a panel sam wyświetli przypomnienie na godzinę i na 5 minut przed terminem - przypomnienia działają dla wpisów, callbacków z bazy, follow-upów leadów i rezerwacji spotkań, nawet gdy pracujesz w innej zakładce.

- Kanały działające przy ZAMKNIĘTYM panelu włączasz przyciskiem „Przypomnienia i synchronizacja”: e-mail na adres, którym się logujesz, push na telefon (wymaga zgody przeglądarki - przycisk „Włącz na tym urządzeniu”) oraz SMS na wskazany numer. Wybierasz do czterech progów: od 5 minut do 24 godzin przed terminem.
- W tym samym oknie jest sekcja „Google Calendar / Outlook” - adres subskrypcji, który raz dodany do Google (przycisk „Dodaj do Google Calendar”) albo Outlooka (Kalendarz → Dodaj kalendarz → Subskrybuj z sieci Web) sam pobiera wszystkie Twoje terminy. „Pobierz plik .ics” daje jednorazową migawkę, a „Nowy link” unieważnia stary adres.
- Adres subskrypcji traktuj jak hasło - kto go ma, widzi Twój kalendarz.

22 Komunikacja z wierzycielem - e-mail

Co zrobić: Zakładka „Komunikacja”

Wybierz adresata z listy - podpisanego wierzyciela albo leada z pozyskiwania - skorzystaj z gotowego szablonu lub napisz własną wiadomość; Twój podpis dokleja się automatycznie. Możesz też dołączyć materiały (rozwijana sekcja „Materiały”). Oś czasu „Historia komunikacji” pokazuje kontakt ze statusami doręczenia (Wysłany, Otwarty, Kliknięty, Odpowiedź), a odpowiedzi klientów wracają prosto do panelu i można na nie odpowiedzieć przyciskiem „Odpowiedz”. Treści prowadzisz w modelu success fee - wierzyciel nie płaci nic z góry, kapitał jego faktur wraca do niego w całości, a wynagrodzeniem kancelarii są odsetki i rekompensata odzyskane od dłużnika.

23 SMS do klienta

0 / 220 w tym okresie

0 / 22 w tym okresie

Dziś: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.

Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do **rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym** — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Pulpit

Plan

Pozyskiwanie

Baza rejonu

Kalendarz

Komunikacja

Telefon

Sprawy

Zespół

Notatki

Szkolenia

Flota

Komunikacja z wierzycielem

Wierzyciel

— wybierz wierzyciela —

24

E-mail

SMS

Notatka

Treść SMS

Kliknij „SMS”

Krótką wiadomość SMS do wierzyciela.

0/480

Wyslij SMS

Historia komunikacji

Wybierz wierzyciela, aby zobaczyć historię.

Kalendarz spotkań

Aktywny

Gdy wyłączony, link do rezerwacji nie przyjmuje nowych terminów.

Co zrobić: Kliknij „SMS”

Przełącznik „SMS” otwiera krótką wiadomość wysyłaną z systemu - licznik znaków pilnuje limitu 480 znaków, a wysyłka trafia do wspólnej osi czasu razem z e-mailami. Jeśli wierzyciel nie ma numeru, system o tym poinformuje; gdy kanał SMS jest chwilowo wyłączony, wiadomość czeka w kolejce i wyjdzie po jego włączeniu.

24 Notatka wewnętrzna

0 / 220 w tym okresie

0 / 22 w tym okresie

Dziś: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.

Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do **rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym** — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Pulpit

Plan

Pozyskiwanie

Baza rejonu

Kalendarz

Komunikacja

Telefon

Sprawy

Zespół

Notatki

Szkolenia

Flota

Komunikacja z wierzycielem

Wierzyciel

— wybierz wierzyciela —

E-mail

SMS

25 Notatka

Tytuł (opcjonalnie)

np. Rozmowa telefoniczna

Treść notatki

Treść notatki...

Zapisz notatkę

Historia komunikacji

Wybierz wierzyciela, aby zobaczyć historię.

Co zrobić: Kliknij „Notatka”

Przełącznik „Notatka” zapisuje wpis widoczny wyłącznie dla zespołu - klient go nie zobaczy. Utrwalaj ustalenia z rozmów telefonicznych i spotkań; notatka (z opcjonalnym tytułem) trafia do osi czasu kontaktu i buduje kompletną historię współpracy.

25 Publiczny link rezerwacji spotkań

Długość spotkania (min)

30

Min. wyprzedzenie (godz.)

12

Rodzaj spotkania

phone

Generuj link do wideokonsultacji (Jitsi)

Każda rezerwacja otrzyma własny link do rozmowy wideo.

☐

Zapisz

Bufor (min)

15

Horyzont (dni)

21

Miejsce / opis

np. Telefon

26

Twój link do rezerwacji

<http://localhost:8080/spotkanie/piotr-przykładowy>



Wyślij ten link wierzycielowi — sam wybierze dogodny termin.

Nadchodzące spotkania

Anna Nowak — Nowak Trans

Potwierdzone

7 wrz 2026, 12:00



Szablony i podpis

Podpis

Podpis jest automatycznie doklejany do maili wysyłanych do wierzycieli.

Imię i nazwisko

np. Anna Kowalska

Stanowisko

Manager makroregionu

Telefon

E-mail

Generujesz osobisty link /spotkanie/TWÓJ-KOD i wysyłasz wierzycielowi - sam wybiera wolny termin, bez zakładania konta. Ustawiasz dostępność na każdy dzień tygodnia (jedno okno od-do na dzień, dni można odznaczyć), bufor między spotkaniami w minutach i minimalne wyprzedzenie w godzinach; przełącznik „Generuj link do wideokonsultacji (Jitsi)” dokłada do rezerwacji link do rozmowy wideo. Osobnym przełącznikiem możesz też wstrzymać przyjmowanie nowych terminów.

26 Podpis e-mail i własne szablony

The screenshot shows a web interface for managing email signatures and templates. At the top, there are two input fields: 'Etykieta przycisku (CTA)' with the value 'np. Umów rozmowę' and 'Adres przycisku (CTA)' with the value 'https://...'. Below these is a dropdown menu showing 'Zaawansowane — własny HTML podpisu'. A brown button labeled 'Zapisz podpis' is positioned below the dropdown. The main section is titled 'Szybkie szablony' and contains a description: 'Gotowe treści maili do wstawienia jednym kliknięciem. Szablony systemowe są tylko do odczytu — możesz tworzyć i edytować własne.' Below this are four template cards, each with a title, a 'systemowy' tag, a subject line, a greeting, and a body of text. The templates are: 1. 'Powitanie po założeniu konta', 2. 'Materiały po rozmowie', 3. 'Przypomnienie o dokumentach', and 4. 'Zaproszenie na rozmowę / DEMO'. At the bottom of the interface is a button labeled 'Dodaj szablon'.

Etykieta przycisku (CTA)
np. Umów rozmowę

Adres przycisku (CTA)
https://...

► Zaawansowane — własny HTML podpisu

Zapisz podpis

Szybkie szablony

Gotowe treści maili do wstawienia jednym kliknięciem. Szablony systemowe są tylko do odczytu — możesz tworzyć i edytować własne.

Powitanie po założeniu konta systemowy
Temat: Witamy w Kancelarii prawnej Prometheus Legal Office
Dzień dobry,
bardzo nam miło, że konto w kancelarii prawnej Prometheus Legal Office zostało założone. Poniżej najważniejsze informacje na start oraz materiały, które pomogą sprawnie zgłosić pierwsze sprawy w celu wyliczenia należności...

Materiały po rozmowie systemowy
Temat: Materiały od Kancelarii prawnej Prometheus Legal Office
Dzień dobry,
dziękuję za rozmowę. Zgodnie z ustaleniami przesyłam obiecane materiały. Model współpracy jest prosty — wynagrodzenie pobieramy wyłącznie ze środków realnie odzyskanych od dłużnika.
...

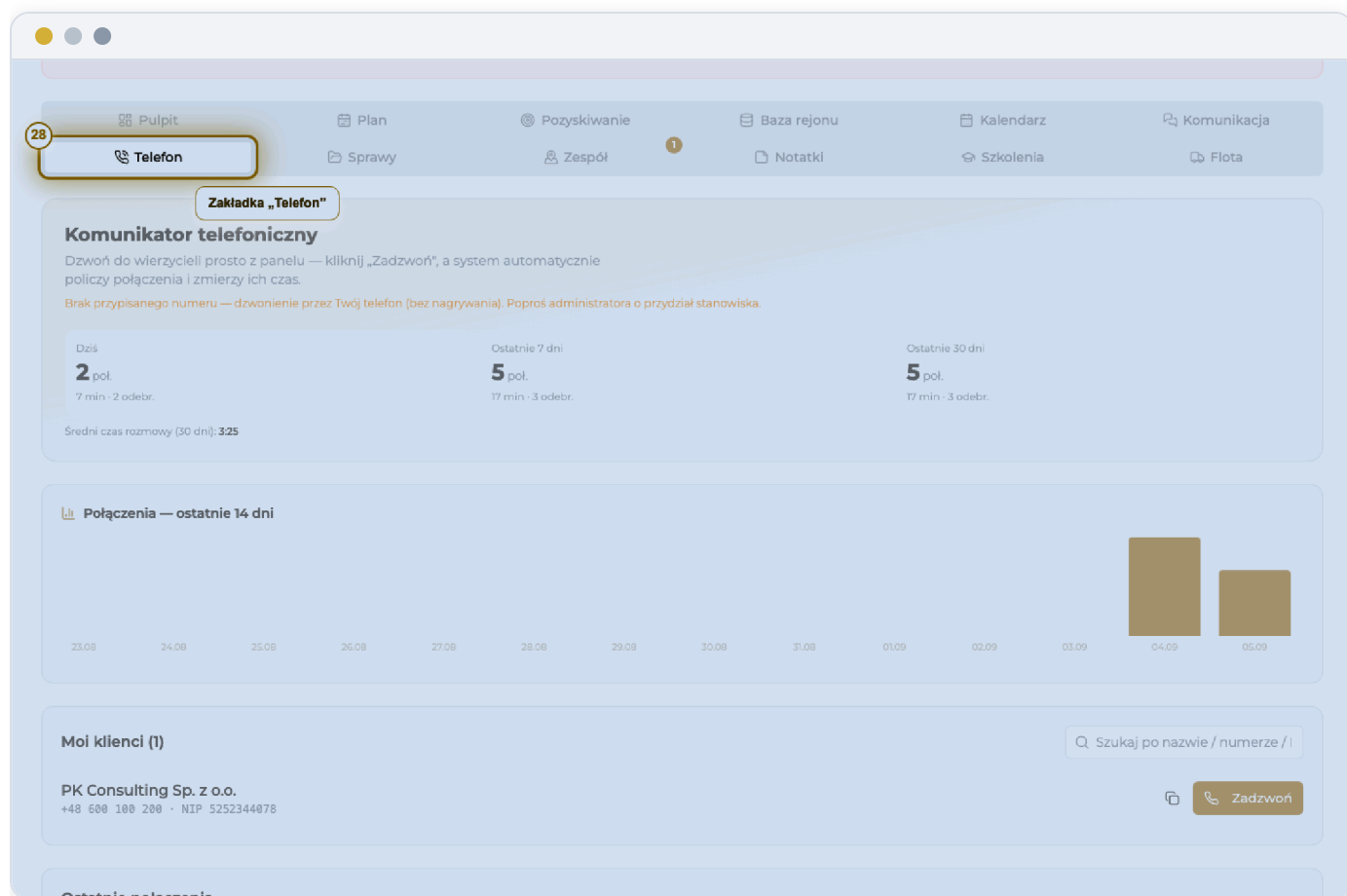
Przypomnienie o dokumentach systemowy
Temat: Uzupełnienie dokumentów do sprawy
Dzień dobry,
przypominam o przesłaniu dokumentów niezbędnych do wyceny oraz rozpoczęcia działań windykacyjnych Państwa sprawy (faktury, wyciągi bankowe, e-maili oraz telefon dłużnika).
...

Zaproszenie na rozmowę / DEMO systemowy
Temat: Zaproszenie na rozmowę — Kancelaria prawna Prometheus Legal Office
Dzień dobry,
Jeśli istnieje taka potrzeba, proszę czuć się swobodnie i zarezerwować dogodny dla Państwa termin spotkania z mojego kalendarza. Chętnie opowiem nieco więcej o platformie i pokażę, jak w praktyce wygląda zgłoszenie sprawy do windykacji online...

Dodaj szablon

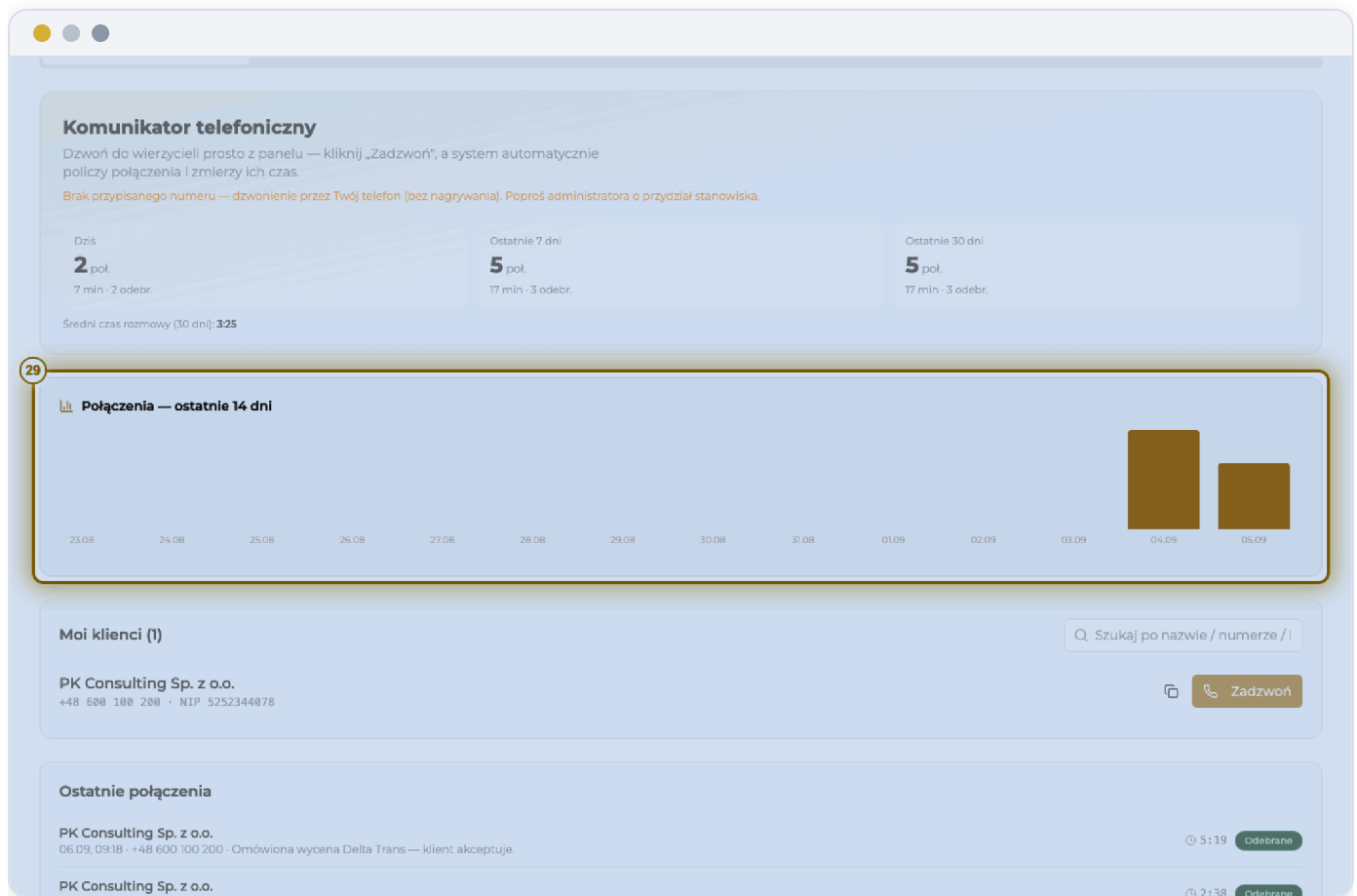
Definiujesz swój podpis (imię i nazwisko, stanowisko, telefon, e-mail, przycisk CTA z linkiem, opcjonalne wyróżniki, a nawet własny HTML) - dokleja się on automatycznie do maili do wierzycieli. Obok tworzysz własne szablony e-mail obok szablonów systemowych: „+ Nowy szablon” dodaje kolejne, a własne możesz edytować i usuwać.

27 Telefon – komunikator click-to-dial



Co zrobić: Zakładka „Telefon”

Wybierasz klienta z listy „Moi klienci” i klikasz „Zadzwoń” - centrala łączy Twoje stanowisko z numerem klienta, rozmowa jest nagrywana, a czas mierzony automatycznie. Po zakończeniu wybierasz wynik (Odebrane, Nie odebrał, Poczta głosowa, Do oddzwonienia, Zajęte, Zły numer), dopisujesz notatkę i klikasz „Zapisz i zakończ”. Dodatkowo pływająca słuchawka WebRTC w rogu panelu odbiera połączenia PRZYCHODZĄCE, rozpoznaje dzwoniącego i prowadzi listę „Nieodebrane” z przyciskiem „Oddzwoń”.



Karty statystyk Dziś / Ostatnie 7 dni / Ostatnie 30 dni pokazują liczbę połączeń, łączny czas i liczbę odebranych, a wykres - połączenia z ostatnich 14 dni. Niżej sekcja „Ostatnie połączenia” z historią każdej rozmowy: klient, numer, wynik, czas trwania, data i notatka.

29 Nagrania i coaching AI

Podstawa 10 000 zł netto co miesiąc, niezależnie od norm, + prowizja kaskadowa od faktur rozliczonych (maks. łącznie 35 000 zł netto). Normy (220 wizyt i 22 aktywowanych wierzycieli) są obowiązkowe — ich niewykonanie nie obniża wypłaty, ale kończy współpracę. Wystawiasz fakturę VAT, płatność 7 dni od zatwierdzenia raportu. Faktury liczą się do prowizji w miesiącu, w którym realnie odebrałeś środki. Zgłoś raport do akceptacji.

Zgłoś raport za wrzesień

Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy

Wizyty terenowe (GPS)

0 / 220 w tym okresie

Dziś: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.

Wierzyciele: konto + faktury

0 / 22 w tym okresie

Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy niewykonane — umowa zagrożona rozwiązaniem

brakuje 220 brakuje 22

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do **rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym** — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Pulpit

30 Telefon

Plan

Sprawy

Pozyskiwanie

Zespół

Baza rejonu

Notatki

Kalendarz

Szkolenia

Komunikacja

Flota

Komunikator telefoniczny

Dzwoń do wierzycieli prosto z panelu — kliknij „Zadzwoń”, a system automatycznie policzy połączenia i zmierzy ich czas.

Brak przypisanego numeru — dzwonienie przez Twój telefon (bez nagrywania). Poproś administratora o przydział stanowiska.

Dziś

2 pol.

7 min - 2 odebr.

Ostatnie 7 dni

5 pol.

17 min - 3 odebr.

Ostatnie 30 dni

5 pol.

17 min - 3 odebr.

Średni czas rozmowy (30 dni): 325

Połączenia — ostatnie 14 dni

Sekcja „Nagrania i coaching AI” gromadzi nagrania Twoich rozmów wraz z automatyczną analizą - dzięki temu możesz odsłuchać rozmowę i skorzystać z podpowiedzi coachingowych, żeby prowadzić kolejne kontakty jeszcze skuteczniej.

30 Sprawy moich klientów

Wizyty terenowe (GPS) brakuje 220 **Wierzyciele: konto + faktury** brakuje 22

0 / 220 w tym okresie
0 / 22 w tym okresie

Dziś: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.
Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Pulpit Plan Pozyskiwanie Baza rejonu Kalendarz Komunikacja
Telefon Sprawy Zespół 1 Notatki Szkolenia Flota

Sprawy moich klientów (4)

Q Szukaj sprawy — numer sprawy, NIP lub nazwa dłużnika

Stalmet Konstrukcje Sp. z o.o. nr: d0000000 - NIP 7795260180 - 3 faktur	Wycena — czeka na klienta
Herkules Logistyka Sp. z o.o. nr: d0000000 - NIP 8521590830 - 2 faktur	Wycena — czeka na klienta
Delta Trans Sp. z o.o. nr: d0000000 - NIP 1234563218 - 3 faktur	Wycena — czeka na klienta
Budmex Development S.A. nr: d0000000 - NIP 5260250274 - 2 faktur	accepted

Noty — koszty sądowe (0)

Faktury opłat sądowych wystawione Twoim wierzycielom. Dopilnuj opłacenia przez klienta — status „Zapłaconia” pojawi się po potwierdzeniu przez administratora.

Brak not za koszty sądowe.

Wszystkie sprawy windykacyjne Twoich wierzycieli ze statusami: Wycena - czeka na klienta, W akceptacji, W realizacji, Umowa podpisana, Pozew w sądzie, W egzekucji komorniczej, Zakończona. Wyszukiwarka działa po numerze sprawy, NIP-ie i nazwie dłużnika. Sprawy pojawiają się automatycznie, gdy Twoi klienci wgrają faktury - obserwuj je, by wiedzieć, kiedy klient potrzebuje wsparcia.

31 Noty – koszty sądowe

Do następnego przedziału stawki

brakuje 5000 faktur → stawka 0,80 zł/fv

5000 faktur

Podstawa 10 000 zł netto co miesiąc, niezależnie od norm, + prowizja kaskadowa od faktur rozliczonych (maks. łącznie 35 000 zł netto). Normy (220 wizyt i 22 aktywowanych wierzycieli) są obowiązkowe — ich niewykonanie nie obniża wypłaty, ale kończy współpracę. Wystawiasz fakturę VAT, płatność 7 dni od zatwierdzenia raportu. Faktury liczą się do prowizji w miesiącu, w którym realnie odebrałśmy środki. Zgłoś raport do akceptacji.

Okres rozliczeniowy trwa do 30.09.2026. Raport zgłosisz następnego dnia — do tego czasu kwoty jeszcze rosną.

Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy

Normy w toku — do końca okresu 24 dni

Wizyty terenowe (GPS)

brakuje 220

Wierzyciele: konto + faktury

brakuje 21

0 / 220 w tym okresie

1 / 22 w tym okresie

Dzisiaj dzień wolny — norma dzienna nie biegnie. Zarejestrowane wizyty: 0.

Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Pulpit

Plan

Pozyskiwanie

Baza rejonu

Kalendarz

Komunikacja

Telefon

Sprawy

Zespół

Notatki

Szkolenia

Flota

Sprawy moich klientów (0)

Brak spraw. Pojawiają się, gdy Twoi wierzyciele wgrają faktury.

32

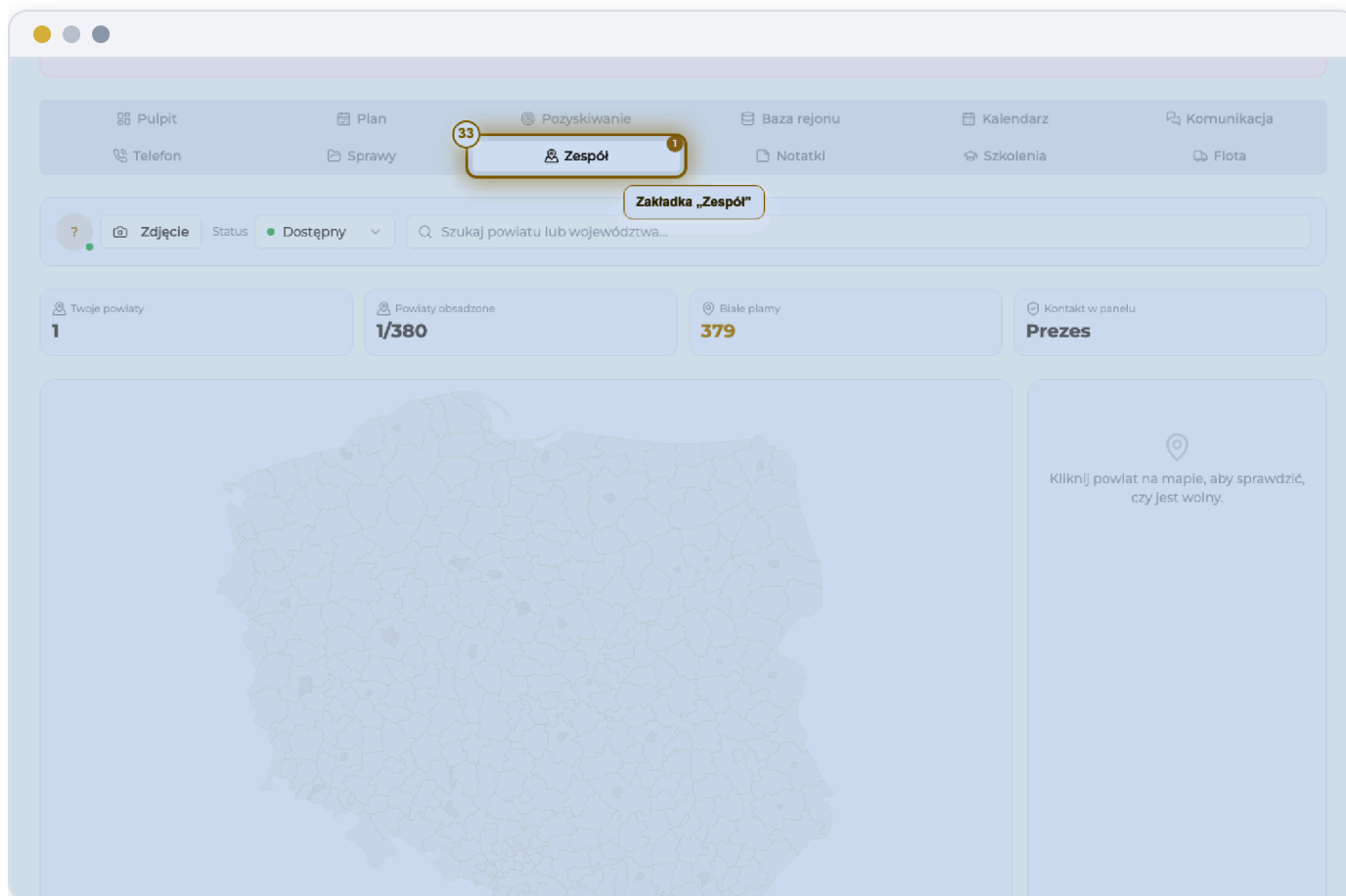
Noty — koszty sądowe (0)

Noty obciążeniowe za koszty sądowe wystawione Twoim wierzycielom — to noty, nie faktury (opłata sądowa jest bez VAT-u i nie ma jej w KSeF). Dopilnuj opłacenia przez klienta: status „Zapłacona” zapala się sam po zaksięgowaniu wpłaty (płatność online Autopay albo przelew rozpoznany przez księgowość).

Brak not za koszty sądowe.

Noty obciążeniowe za koszty sądowe wystawione Twoim wierzycielom - z numerem, sygnaturą, terminem i kwotą. To NOTY, nie faktury: opłata sądowa jest bez VAT-u i nie ma jej w KSeF. Droga sądowa jest jedna: pozew o zapłatę w postępowaniu upominawczym przed sądem właściwym dla dłużnika (opłata wg art. 13 u.k.s.c. - do 20 000 zł wartości sporu stała z widełek 30–1 000 zł, powyżej 5%); po sprzeciwie dłużnika sprawa toczy się dalej przed tym samym sądem, bez dopłaty. Dopilnuj, by klient zapłacił na czas: status „Zapłacona” zapala się SAM po zaksięgowaniu wpłaty (płatność online Autopay albo przelew rozpoznany przez księgowość), a nieopłacona nota wstrzymuje skierowanie sprawy do sądu.

32 Zespół – mapa rejonów i kontakt z Prezesem

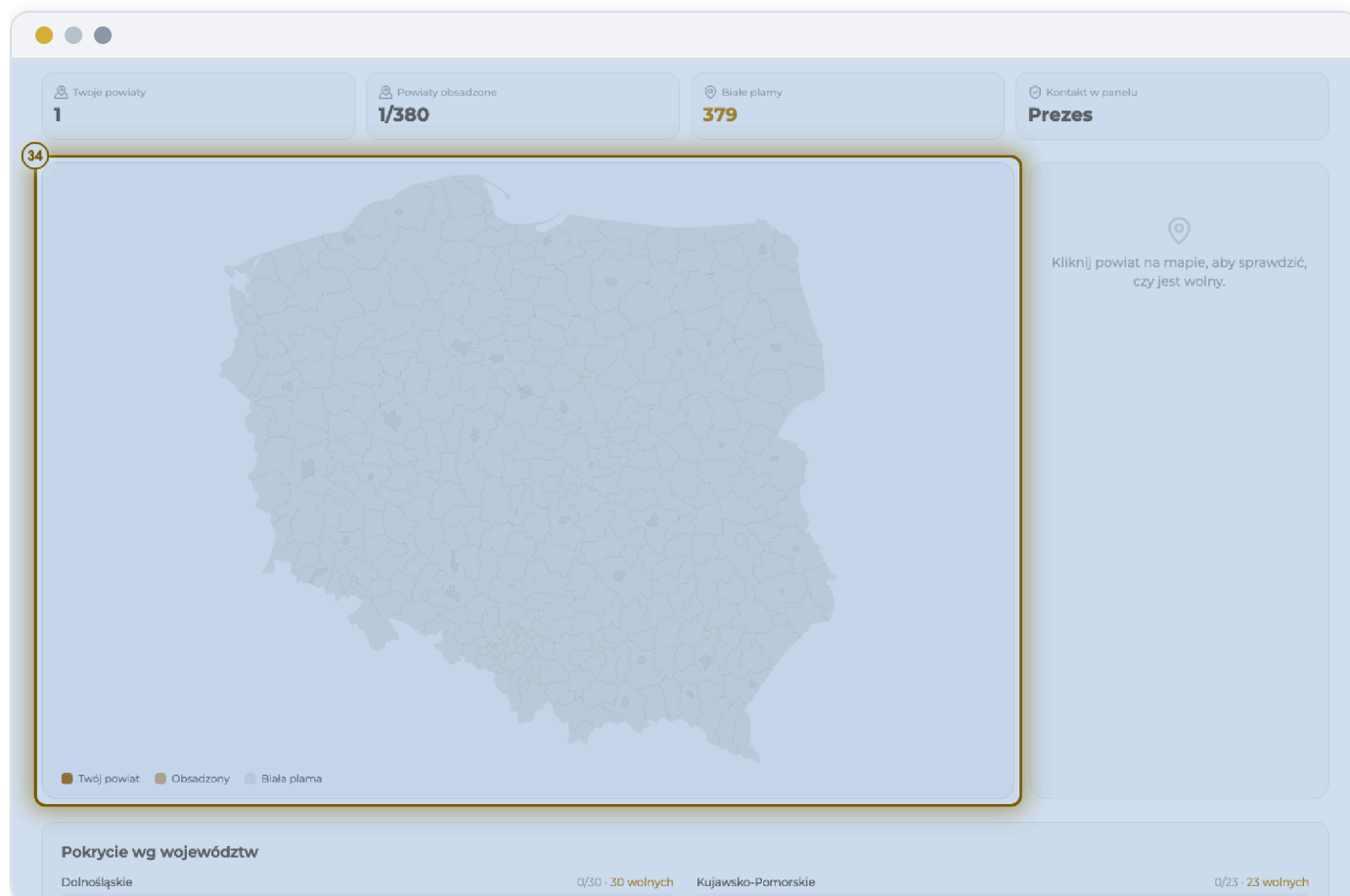


Co zrobić: Zakładka „Zespół”

Mapa powiatów całej Polski pokazuje, gdzie jest jeszcze wolny teren, oraz daje jedyny kontakt, jaki masz w panelu - z Prezesem.

- Mapa ma trzy stany: Twoje powiaty (najmocniej złote), powiaty obsadzone (przygaszone, BEZ nazwiska - po kliknięciu zobaczysz tylko „Powiat obsadzony”) i białe plamy, czyli teren bez opiekuna. Wolny powiat bierzesz przyciskiem „Zajmij ten powiat”; obsadzonego nie przejmiesz sam - poproś Prezesa.
- Pod mapą masz pokrycie wg województw z liczbą wolnych powiatów - stąd wiesz, gdzie warto prosić o rozszerzenie rejonu.
- Managerowie makroregionów NIE WIDZĄ SIĘ WZAJEMNIE i nie kontaktują się ze sobą przez panel: nie ma katalogu zespołu, statusów kolegów, przekazywania firm ani rozmów między Managerami. Każdy pracuje na swoim makroregionie.
- Karta „Kontakt” zawiera jedną osobę - Prezesa. Przycisk „Napisz” otwiera z nim rozmowę 1-na-1 w komunikatorze poniżej. Tu zgłaszasz wszystko: teren, klienta, wynagrodzenie, firmę spoza rejonu, błąd w raporcie.
- W komunikatorze jest też kanał „Ogłoszenia” - komunikaty Prezesa do wszystkich. Ogłoszenia się czyta, nie odpisuje się na nie.
- Licznik nieprzeczytanych wiadomości pojawia się na samej zakładce „Zespół”, więc wiadomość od Prezesa zobaczysz z każdej innej zakładki.

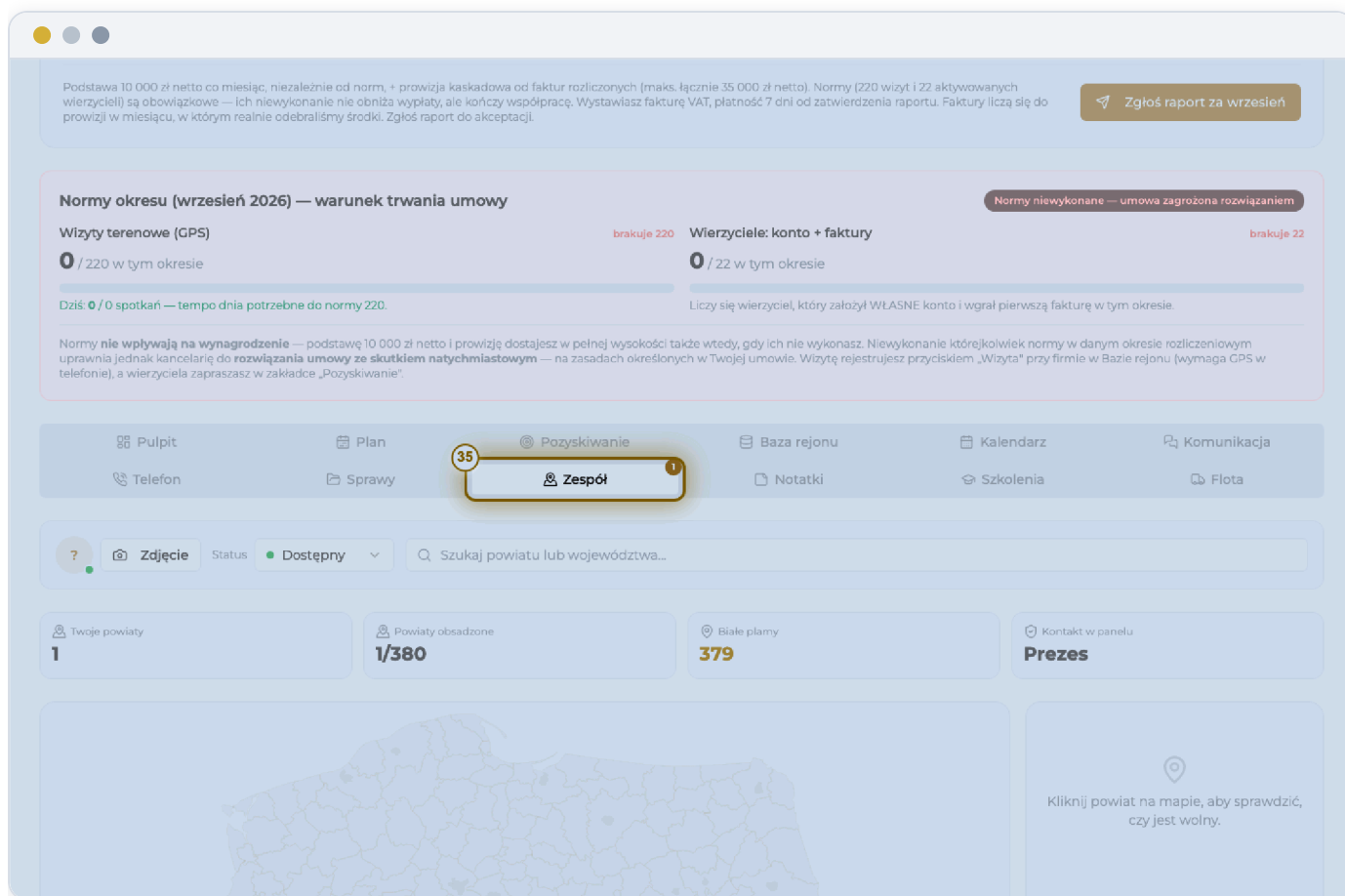
33 Mapa rejonów – gdzie jest wolny teren



Mapa 380 powiatów ma dokładnie trzy stany i to cała jej treść. Wyszukiwarka nad mapą przygasza wszystko poza szukanym powiatem lub województwem, a liczniki nad nią mówią, ile powiatów jest Twoich, ile obsadzonych i ile zostało wolnych. Pod mapą masz to samo w rozbiciu na województwa - stąd wiesz, gdzie warto prosić Prezesa o rozszerzenie rejonu. Obok jest jeszcze Twój status dostępności (Dostępny / Zajęty / W terenie / Zaraz wracam) i zdjęcie profilowe; widzi je Prezes, nie inni Managerowie.

- „Twój powiat” - najmocniej złoty, z Twoimi inicjałami i kropką statusu. Tylko ten jeden marker jest podpisany.
- „Obsadzony” - przygaszone złote kółko BEZ inicjałów, BEZ zdjęcia i BEZ kropki statusu. Wiesz, że teren ma opiekuna; kto nim jest, wie Prezes. Kliknięcie takiego powiatu pokazuje tylko „Powiat obsadzony”.
- „Biała plama” - powiat bez opiekuna. Klikasz go i bierzesz przyciskiem „Zajmij ten powiat”; od tej chwili jest Twój i świeci Twoimi inicjałami.

34 Kontakt – jedyny rozmówca w panelu



Podstawa 10 000 zł netto co miesiąc, niezależnie od norm, + prowizja kaskadowa od faktur rozliczonych (maks. łącznie 35 000 zł netto). Normy (220 wizyt i 22 aktywowanych wierzycieli) są obowiązkowe — ich niewykonanie nie obniża wypłaty, ale kończy współpracę. Wystawiasz fakturę VAT, płatność 7 dni od zatwierdzenia raportu. Faktury liczą się do prowizji w miesiącu, w którym realnie odebrałeś środki. Zgłoś raport do akceptacji.

Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy

Wizyty terenowe (GPS) **0** / 220 w tym okresie **brakuje 220**

Dziś **0** / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.

Wierzyciele: konto + faktury **0** / 22 w tym okresie **brakuje 22**

Liczy się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do **rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym** — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Normy niewykonane — umowa zagrożona rozwiązaniem

35 **Zespół** **1**

Prezes

Kliknij powiat na mapie, aby sprawdzić, czy jest wolny.

Karta „Kontakt” pod mapą zawiera jedną osobę - Prezesa. Przycisk „Napisz” otwiera z nim rozmowę 1-na-1 w komunikatorze niżej; licznik nieprzeczytanych świeci wtedy na samej zakładce „Zespół”, więc odpowiedź zobaczysz z każdego innego ekranu. Pisziesz tu o wszystkim: teren i rejon, firma spoza Twojego rejonu (podaj nazwę, NIP i miasto - Prezes przekaże ją dalej), wątpliwość przy kliencie, błąd w raporcie (koniecznie PRZED jego zatwierdzeniem), sprzęt, auto i stanowisko telefoniczne. Managerowie makroregionów nie kontaktują się ze sobą przez panel - nie ma katalogu zespołu ani rozmów między Managerami, a próba obejścia kończy się odmową serwera.

35 Notatki i zadania od administracji

10 000 zł netto
+ VAT 23% (2300 zł) na fakturze · stawka 1,00 zł/fv (kaskada)

Wypłata 10.10.2026

Rozliczone faktury: 0
Wizyty terenowe: 0 / 220
Wierzyciele (konto + fv): 0 / 22
Podstawa (bezwarunkowa): 10 000 zł
Prowizja: 0 zł

Do następnego przedziału stawki: 1
brakuje 5000 faktur → stawka 0,80 zł/fv

Podstawa 10 000 zł netto co miesiąc, niezależnie od norm, + prowizja kaskadowa od faktur rozliczonych (maks. łącznie 35 000 zł netto). Normy (220 wizyt i 22 aktywowanych wierzycieli) są obowiązkowe — ich niewykonanie nie obniża wypłaty, ale kończy współpracę. Wystawiasz fakturę VAT, płatność 7 dni od zatwierdzenia raportu. Faktury liczą się do prowizji w miesiącu, w którym realnie odebraliśmy środki. Zgłoś raport do akceptacji.

Normy okresu (wrzesień 2026) — warunek trwania umowy
Wizyty terenowe (GPS): 0 / 220 w tym okresie
Wierzyciele: konto + faktury: 0 / 22 w tym okresie
Dziś: 0 / 0 spotkań — tempo dnia potrzebne do normy 220.
Licz się wierzyciel, który założył WŁASNE konto i wgrał pierwszą fakturę w tym okresie.

Normy nie wpływają na wynagrodzenie — podstawę 10 000 zł netto i prowizję dostajesz w pełnej wysokości także wtedy, gdy ich nie wykonasz. Niewykonanie którejkolwiek normy w danym okresie rozliczeniowym uprawnia jednak kancelarię do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym — na zasadach określonych w Twojej umowie. Wizytę rejestrujesz przyciskiem „Wizyta” przy firmie w Bazie rejonu (wymaga GPS w telefonie), a wierzyciela zapraszasz w zakładce „Pozyskiwanie”.

Notatki od administracji
Notatki i zadania przekazane Ci przez biuro. Zadania oznaczaj jako wykonane.

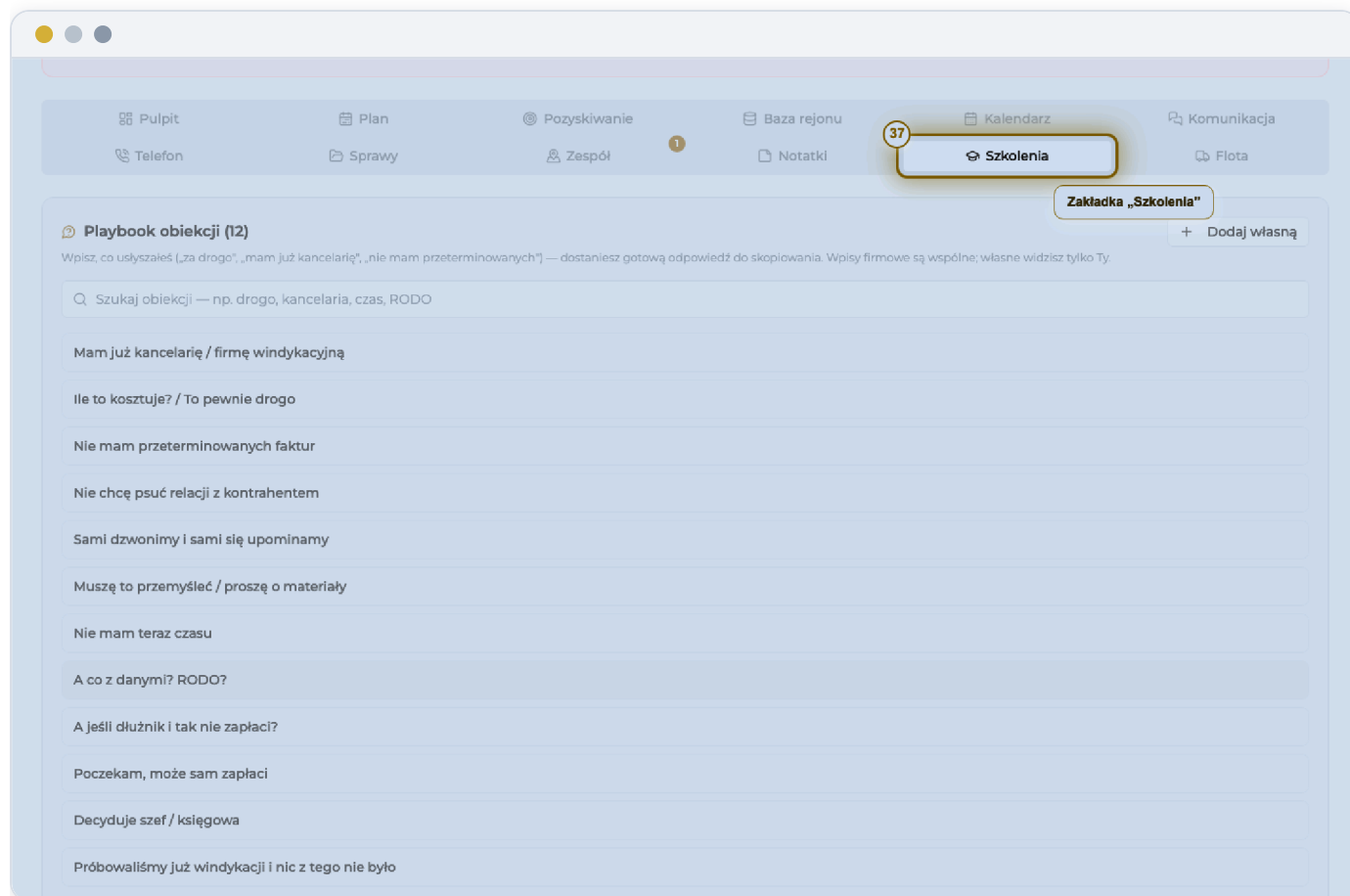
Notatka 06.09.2026, 11:38
Świetny wynik w czerwcu — 3 nowe firmy z bazy rejonu. Tak trzymaj!

Zadanie 06.09.2026, 11:38
Wykonane

Co zrobić: Zakładka „Notatki”

Wiadomości przekazane Ci przez biuro: zwykle notatki oraz zadania do wykonania (oznaczone odznaką „Zadanie”). Zadanie odhaczasz jako wykonane jednym kliknięciem - administracja widzi postęp po swojej stronie, a wykonane wpisy są przekreślane. Odznaka „X zadań do zrobienia” nad listą pokazuje liczbę zadań, których jeszcze nie odhaczyłeś. Sama zakładka „Notatki” licznika nie ma - zaglądaj tu codziennie; jedyny licznik na pasku zakładek jest przy „Zespole” i dotyczy wiadomości od Prezesa.

36 Centrum szkoleniowe



Co zrobić: Zakładka „Szkolenia”

Zakładka ma dwie części, jedna pod drugą. Materiały otwierają się w bezpiecznym czytniku PDF z imiennym znakiem wodnym - wyłącznie do odczytu, bez pobierania, kopiowania i drukowania; czytasz je bezpośrednio w panelu. Egzemplarz drukowany wydaje kancelaria.

- NA GÓRZE „Playbook obiekcji” - gotowe odpowiedzi na najczęstsze obiekcje klientów („Mam już kancelarię”, „Ile to kosztuje?”, „Nie mam przeterminowanych faktur”...). Wyszukiwarka nad listą filtruje po treści i po tagach; klikasz obiekcję i rozwija się pełna odpowiedź do przeczytania przed rozmową. Możesz dopisać własną odpowiedź - widzisz ją tylko Ty, obok wpisów kancelarii.
- PONIŻEJ „Centrum szkoleniowe” - biblioteka wiedzy podzielona na kategorie: Instrukcje obsługi paneli, Szkolenia (z modelu finansowego i pracy z klientem), Onboarding i egzaminy, Prezentacje dla klientów, Kompendium wiedzy, Skrypty rozmów. Blankietów umów tu nie ma - umowę i aneks dostajesz mailem do podpisu.

37 Flota – samochód, przebieg i tankowania

Co zrobić: Zakładka „Flota”

Samochód jest własnością kancelarii i został Ci powierzony protokołem zdawczo-odbiorczym; paliwo, ubezpieczenie i przeglądy pokrywa kancelaria. Ewidencję przebiegu (kilometrówkę) GENERUJE SYSTEM, a potwierdza administracja - nie wpisujesz żadnej liczby. Po Twojej stronie zostają: tankowania, odczyty licznika (wystarczy zdjęcie - system odczytuje wskazanie) oraz zgłoszenia usterek. ⚠ Po co ta ewidencja: to z niej wynika Twoje rozliczenie jazd prywatnych. Umowa (§ 2 ust. 9 lit. a) daje Ci 500 km przebiegu prywatnego miesięcznie na koszt kancelarii, a każdy kilometr ponad ten limit kosztuje 1,23 zł brutto i jest potrącany z wynagrodzenia za miesiąc następny. Przebieg prywatny liczy się jako RÓŻNICA między wskazaniem licznika a sumą tras z ewidencji. Dlatego zdjęcie licznika na koniec miesiąca jest w Twoim interesie: bez niego różnicy nie da się rzetelnie policzyć. ⚠ Uwaga praktyczna: przejazd służbowy bez zameldowania wizyty w systemie (do biura, do serwisu, po materiały) nie trafia do ewidencji i powiększa tę różnicę. Jeżeli taki przejazd się zdarzy, zgłoś go Prezesowi, zanim rozliczenie miesiąca zostanie zamknięte.