

Zasady współpracy beGame – Partner Handlowy

1. **Podpisanie umowy** – zawarcie umowy Kontraktora z beGame w celu rozpoczęcia współpracy.
2. **Przekazanie materiałów handlowych** – otrzymanie pakietu startowego zawierającego katalogi, ulotki oraz gry pokazowe do prezentacji klientom.
3. **Szkolenia produktowe** – udział w regularnych szkoleniach online dotyczących oferty i produktów beGame.
4. **Pozyskiwanie klientów** – aktywne rekomendowanie i pozyskiwanie klientów zainteresowanych zakupem gier.
5. **Rejestracja klienta** – zgłoszenie NIP zainteresowanego klienta poprzez dedykowany formularz online.
6. **Podgląd zamówień** – korzystanie z udostępnionego pliku z bieżącym statusem pozyskanych zamówień.
7. **Raport sprzedaży** – do 3. dnia każdego miesiąca przesyłane są dane dotyczące sprzedaży z poprzedniego miesiąca.
8. **Wystawienie faktury** – partner wystawia jedną zbiorczą fakturę miesięczną do 5. dnia miesiąca (za miesiąc poprzedni).
9. **Wypłata wynagrodzenia** – środki są przelewane na konto partnera do 10. dnia miesiąca (za miesiąc poprzedni).