



Warunki Współpracy

Program Partnerski WB Trade

Data ostatniej aktualizacji: **2026-07-09**

1. Postanowienia ogólne

1. Organizatorem programu **WB Trade Partners** jest:
WB Partners Sp. z o.o.
ul. Juliusza Słowackiego 24/11, 35-060 Rzeszów
NIP: 5170455185 • REGON: 540735769 • KRS: 0001151642
2. Program WB Trade Partners jest programem partnerskim skierowanym głównie do osób fizycznych, umożliwiającym osiągnięcie wynagrodzenia z tytułu: sprzedaży własnej, budowy zespołu oraz rozwoju liderów w strukturze.
3. Program działa w oparciu o zasady określone w niniejszym regulaminie oraz bieżące warunki opublikowane przez Organizatora.
4. Kontakt programu: **agencja@wb-horizon.pl • 570 038 828**

2. Definicje

Program

Program partnerski WB Trade Partners.

Partner

Osoba uczestnicząca w programie, posiadająca dostęp do własnego konta i linku partnerskiego.

Sprzedaż własna

Sprzedaż zrealizowana z wykorzystaniem własnego linku partnerskiego partnera.

Struktura

Układ partnerów rozwijający się pod danym partnerem.

Poziom struktury

Pozycja danej osoby w dół struktury względem konkretnego partnera.

Poziom programu / poziom kariery

Status partnera w programie, określający jego zakres uprawnień, poziom prowizji zespołowych i premii liderów.

Linia

Osoba bezpośrednio zaproszona przez partnera oraz cała struktura rozwijająca się pod tą osobą.

WL (Wolumen Linii)

Obrót wygenerowany przez daną linię zgodnie z zasadami programu.

Premia Liderów

Dodatkowe wynagrodzenie przypisane do poziomu programu partnera, związane z rozwojem liderów w strukturze.

Saldo partnerskie

Łączne saldo środków partnera, obejmujące prowizje, premie i dodatki, widoczne w panelu rozliczeń.

3. Zakres programu

1. Program WB Trade Partners opiera się na trzech ścieżkach rozwoju: sprzedaży własnej, rozwoju struktury oraz rozwoju liderów.
2. Partner może rozwijać się w programie poprzez: generowanie sprzedaży własnej, budowanie aktywnej struktury, realizację warunków awansowych, osiągnięcie i potwierdzenie kolejnych poziomów.
3. Program przewiduje 7 poziomów rozwoju.

4. Prowizje podstawowe

Partnerowi przysługuje wynagrodzenie w następujących wysokościach:

Źródło wynagrodzenia	Stawka
Sprzedaż własna z własnego linku partnerskiego	7%
1. poziom zespołu	2%
2. poziom zespołu	1,5%
3. poziom zespołu	1%
4. poziom zespołu	0,5%

5. Poziomy programu

Program składa się z 7 poziomów kariery, które Partner osiąga poprzez realizację warunków awansowych określonych w sekcji 10. Poziom kariery determinuje zakres uprawnień Partnera w zakresie prowizji zespołowych oraz premii liderów. Wyższy poziom oznacza dostęp do prowizji z większej liczby poziomów struktury oraz wyższe stawki Premii Liderów.

Poziom	Sprzedaż własna	Zakres zespołu	Premia Liderów
Poziom 1	7%	1 poziom	—
Poziom 2	7%	1-2 poziom	—
Poziom 3	7%	1-3 poziom	0,25-0,50%
Poziom 4	7%	1-4 poziom	0,50-0,75%
Poziom 5	7%	1-4 poziom	0,75-1,00%
Poziom 6	7%	1-4 poziom	1,00-1,25%
Poziom 7	7%	1-4 poziom	1,25-1,50%

Zasada zakresu zespołu

Poziom programu określa, z ilu poziomów struktury partner może pobierać prowizję zespołową:

- Poziom 1 — 1 poziom w dół
- Poziom 2 — 2 poziomy w dół
- Poziom 3 — 3 poziomy w dół
- Poziomy 4-7 — 4 poziomy w dół

6. Premia Liderów

1. Premia Liderów jest dodatkowym wynagrodzeniem przypisanym do poziomu programu partnera.
2. Premia Liderów przysługuje od Poziomu 3.
3. Premia Liderów może być naliczana głębiej niż prowizja zespołowa, zgodnie z zasadami programu.

Poziom	Premia bazowa	Dodatek WL	Maksymalnie
Poziom 3	0,25%	+0,25%	0,50%
Poziom 4	0,50%	+0,25%	0,75%
Poziom 5	0,75%	+0,25%	1,00%
Poziom 6	1,00%	+0,25%	1,25%
Poziom 7	1,25%	+0,25%	1,50%

1. Premia bazowa wynika z osiągniętego poziomu programu.
2. Dodatek WL przysługuje wyłącznie po spełnieniu warunku wolumenu linii.
3. Jeżeli linia nie spełnia warunku WL, partner zachowuje wyłącznie premię bazową.

7. WL — Wolumen Linii

Wolumen Linii (WL) określa miesięczny obrót kwalifikacyjny wygenerowany przez daną linię. Spełnienie warunku WL aktywuje dodatek do Premii Liderów w wysokości +0,25% dla kwalifikujących się Partnerów. Obrót jest liczony wyłącznie zgodnie z zasadami określonymi w sekcji 12. Poniżej zestawienie obowiązujących progów WL.

Skrót	Znaczenie
WL10	linia z obrotem min. 10 000 zł / mies.
WL25	linia z obrotem min. 25 000 zł / mies.
WL50	linia z obrotem min. 50 000 zł / mies.
WL100	linia z obrotem min. 100 000 zł / mies.
WL250	linia z obrotem min. 250 000 zł / mies.
WL500	linia z obrotem min. 500 000 zł / mies.
WL1000	linia z obrotem min. 1 000 000 zł / mies.

WL dla pełnej Premii Liderów

Poziom	Premia bazowa	Pełna premia	Warunek WL
Poziom 3	0,25%	0,50%	WL25
Poziom 4	0,50%	0,75%	WL50
Poziom 5	0,75%	1,00%	WL100
Poziom 6	1,00%	1,25%	WL250
Poziom 7	1,25%	1,50%	WL500

8. Podział tej samej premii w jednej linii

- Jeżeli w jednej linii występuje kilka osób z tym samym poziomem programu, przypisana pula tej samej premii nie mnoży się.
- Pula dzieli się w następujący sposób:

Pozycja osoby z tym samym poziomem w jednej linii	Udział
Najbliższa osoba	60%
Druga osoba wyżej	30%
Trzecia osoba wyżej	10%

- Dodatek WL +0,25% dzieli się wyłącznie między osoby z tym samym poziomem, których linia spełnia wymagany warunek WL.

9. Łączenie prowizji zespołowej i Premii Liderów

Premia Liderów jest naliczana równolegle z prowizją zespołową z tytułu tej samej transakcji w strukturze. Łączna stawka wynagrodzenia zależy od poziomu kariery Partnera oraz odległości miejsca sprzedaży w strukturze. Premia Liderów może być naliczana również głębiej niż obowiązujący zakres prowizji zespołowej. Poniżej przykłady dla wybranych poziomów kariery.

Przykład — Poziom 3

Miejsce sprzedaży	Prowizja zesp.	Premia Liderów	Razem
1. poziom	2%	0,25–0,50%	2,25–2,50%
2. poziom	1,5%	0,25–0,50%	1,75–2,00%
3. poziom	1%	0,25–0,50%	1,25–1,50%
Głębiej niż 3. poziom	—	0,25–0,50%	0,25–0,50%

Przykład — Poziom 7

Miejsce sprzedaży	Prowizja zesp.	Premia Liderów	Razem
1. poziom	2%	1,25–1,50%	3,25–3,50%
2. poziom	1,5%	1,25–1,50%	2,75–3,00%
3. poziom	1%	1,25–1,50%	2,25–2,50%
4. poziom	0,5%	1,25–1,50%	1,75–2,00%
Głębiej niż 4. poziom	—	1,25–1,50%	1,25–1,50%

10. Warunki awansu

Awans na wyższy poziom następuje po spełnieniu jednej z trzech ścieżek awansowych w danym miesiącu rozliczeniowym. Partner może realizować ścieżkę odpowiadającą jego modelowi działalności: opartą na sprzedaży własnej, modelu łączonym lub rozwoju struktury. Wszystkie warunki dotyczą obrotu kwalifikacyjnego zgodnie z zasadami określonymi w sekcji 12. Dodatkowe ograniczenia udziału jednej linii określa sekcja 11.

Poziom 1 → Poziom 2

Sprzedaż własna	Model łączony	Struktura
WARUNEK AWANSU 20 000 zł / mies. sprzedaży własnej	WARUNEK AWANSU 8 000 zł własnej sprzedaży + 30 000 zł z 1. poziomu	WARUNEK AWANSU 60 000 zł z 1. poziomu + min. 3 linie WL10

Poziom 2 → Poziom 3

Sprzedaż własna	Model łączony	Struktura
WARUNEK AWANSU 50 000 zł / mies. sprzedaży własnej	WARUNEK AWANSU 20 000 zł własnej sprzedaży + 80 000 zł z 1-2 poziomu	WARUNEK AWANSU 150 000 zł z 1-2 poz. + min. 4 linie WL25 + min. 1 osoba na Poz. 2 w osobnej linii

Poziom 3 → Poziom 4

Sprzedaż własna	Model łączony	Struktura
WARUNEK AWANSU 120 000 zł / mies. sprzedaży własnej	WARUNEK AWANSU 40 000 zł własnej sprzedaży + 250 000 zł obrotu struktury	WARUNEK AWANSU 600 000 zł obrotu struktury + min. 5 linii WL50 + min. 2 osoby na Poz. 3 w osobnych liniach

Poziom 4 → Poziom 5

Sprzedaż własna	Model łączony	Struktura
WARUNEK AWANSU 250 000 zł / mies. sprzedaży własnej	WARUNEK AWANSU 75 000 zł własnej sprzedaży + 750 000 zł obrotu struktury	WARUNEK AWANSU 1 500 000 zł obrotu struktury + min. 6 linii WL100 + min. 2 osoby na Poz. 4 w osobnych liniach

Poziom 5 → Poziom 6

Sprzedaż własna	Model łączony	Struktura
WARUNEK AWANSU 500 000 zł / mies. sprzedaży własnej	WARUNEK AWANSU 150 000 zł własnej sprzedaży + 1 500 000 zł obrotu struktury	WARUNEK AWANSU 2 750 000 zł obrotu struktury + min. 7 linii WL250 + min. 2 osoby na Poz. 5 w osobnych liniach

Poziom 6 → Poziom 7

Sprzedaż własna	Model łączony	Struktura
WARUNEK AWANSU 1 000 000 zł / mies. sprzedaży własnej	WARUNEK AWANSU 250 000 zł własnej sprzedaży + 2 500 000 zł obrotu struktury	WARUNEK AWANSU 4 000 000 zł obrotu struktury + min. 8 linii WL250 + min. 2 os. na Poz. 6 lub 4 os. na Poz. 5 w osobnych liniach

11. Maksymalny udział jednej linii przy awansie

W celu zapewnienia stabilności i rzeczywistego zróżnicowania struktury, przy ocenie warunków awansu obowiązuje limit udziału pojedynczej linii w łącznym obrocie kwalifikacyjnym. Im wyższy docelowy poziom, tym wyższe wymagania dotyczące szerokości struktury. Przekroczenie limitu oznacza, że nadwyżkowy obrót z danej linii nie jest uwzględniany przy awansie.

Awans na poziom	Maksymalny udział jednej linii
Poziom 2	60%
Poziom 3	50%
Poziom 4	45%
Poziom 5	35%
Poziom 6	30%
Poziom 7	25%

12. Potwierdzanie i utrwalanie poziomu

1. Awans jest miesięczny.
2. Po spełnieniu warunków partner przechodzi na kolejny poziom.
3. W kolejnym okresie partner potwierdza wynik — poziom zostaje **potwierdzony** po raz pierwszy.
4. Po dwukrotnym potwierdzeniu poziom zostaje **utrwalony**.
5. Po utrwaleniu poziom staje się **minimalnym poziomem stałym** — partner zachowuje go niezależnie od wyników w kolejnych miesiącach.

6. Partner może awansować dalej.
7. Partner nie spada poniżej utrwalonego poziomu.
8. Dodatki WL zależą od bieżących wyników linii.
9. Bieżące rozliczenia pozostają zależne od realnego obrotu miesiąca.

13. Zasady obrotu kwalifikacyjnego

Do prowizji, WL, premii i awansów liczy się wyłącznie obrót: opłacony, dostarczony, niezwrócony, z produktów objętych programem (bez kosztów dostawy). Zasada ta dotyczy sprzedaży własnej, obrotu zespołu, obrotu struktury, WL oraz warunków awansu.

- opłacony
- dostarczony
- niezwrócony
- z produktów objętych programem
- bez kosztów dostawy

14. Saldo partnerskie

1. Wszystkie prowizje, premie i dodatki trafiają do jednego salda partnerskiego.
2. Szczegóły rozliczeń są widoczne w panelu rozliczeń partnera.
3. Saldo partnerskie może być: wykorzystane na zakupy na stronie albo zlecone do wypłaty.

15. Zasady blokady i odblokowania prowizji

Naliczone prowizje podlegają tymczasowej blokadzie do czasu weryfikacji prawidłowości realizacji zamówienia. Odblokowanie prowizji następuje automatycznie po upływie ustawowego okresu reklamacyjnego, o ile zamówienie nie zostało zwrócone ani anulowane. Zablockowane prowizje są widoczne na koncie Partnera, lecz nie mogą być wypłacone ani wykorzystane do zakupów.

Etap zamówienia	Status prowizji
Zamówienie opłacone	prowizja oczekująca
Zamówienie dostarczone	prowizja nadal zablockowana
14 dni od dostawy bez zwrotu	prowizja dostępna
Zwrot lub anulowanie	prowizja anulowana lub korygowana

16. Zlecenie wypłaty

1. Partner może zlecić wypłatę środków po ich odblokowaniu.
2. Minimalna kwota zlecenia wypłaty wynosi **10 zł**.
3. Po zleceniu wypłata następuje w terminie do **2 dni roboczych**.
4. Organizator zastrzega możliwość weryfikacji poprawności naliczeń przed realizacją wypłaty.

17. Reklamacje i spory rozliczeniowe

1. Partner ma prawo zgłosić zastrzeżenia dotyczące: naliczenia prowizji, statusu prowizji, awansu, przypisania WL, podziału premii w strukturze.
2. Zgłoszenie należy przekazać na adres: **agencja@wb-horizon.pl**
3. W zgłoszeniu partner powinien podać: dane identyfikacyjne, opis sprawy, numer zamówienia lub okres rozliczeniowy.
4. Organizator analizuje zgłoszenie i udziela odpowiedzi w rozsądnym terminie operacyjnym.
5. W przypadku sporu interpretacyjnego wiążąca jest aktualna wersja programu oraz dane systemowe Organizatora.

18. Zmiany programu

1. Organizator zastrzega sobie prawo do aktualizacji zasad programu, poziomów, warunków awansu, modelu rozliczeń, zasad WL oraz zasad wypłat i salda.
2. Aktualna wersja zasad programu powinna być publikowana i komunikowana w sposób przyjęty przez Organizatora.
3. Zmiany nie naruszają praw nabytych partnera wynikających z już prawidłowo naliczonych i odblokowanych środków, chyba że korekta wynika ze zwrotu, anulowania zamówienia lub błędu systemowego.

19. Postanowienia końcowe

1. Niniejszy dokument stanowi podstawowy regulamin programu WB Trade Partners.
2. Partner uczestniczący w programie akceptuje zasady wynikające z niniejszego regulaminu.
3. W sprawach nieuregulowanych zastosowanie mają przepisy prawa powszechnie obowiązującego oraz aktualne zasady organizacyjne programu publikowane przez Organizatora.

WAŻNE

W przypadku rozbieżności między treścią Planu Marketingowego a niniejszym dokumentem, rozstrzygające są postanowienia Warunków Współpracy.

WB Partners Sp. z o.o. • ul. Juliusza Słowackiego 24/11, 35-060 Rzeszów • NIP: 5170455185 • REGON: 540735769
• KRS: 0001151642
agencja@wb-horizon.pl • 570 038 828