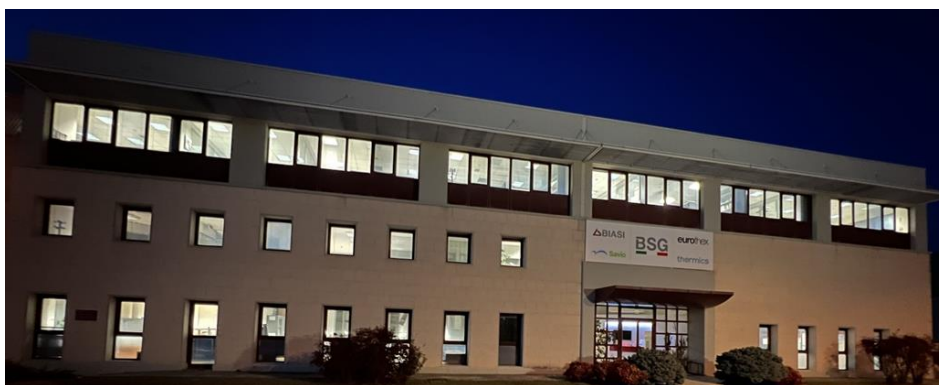




**POLITICHE COMMERCIALI
E CONDIZIONI
GENERALI
DI VENDITA**

ANNO 2026



INTRODUZIONE AL DOCUMENTO

La presente istruzione operativa contiene le “POLITICHE COMMERCIALI E LE CONDIZIONI GENERALI PER L’ANNO 2026” e le traduce in singole iniziative commerciali, in modo da motivare ed incentivare Clienti ed Agenzie, migliorare l’offerta dei prodotti e la promozione BSG

Si tratta di un documento strettamente riservato alle agenzie BSG, che si impegno a non divulgarlo o a portarlo a conoscenza di terzi

Copia n° Riservata all’agenzia

POLITICA DI SCONTO

Lo sconto è uno strumento fondamentale in stretta relazione alla remunerazione sia dell'agente, sia dell'azienda. E' fondamentale per una politica distributiva chiara, che venga effettuato uno sconto differenziato tra grossisti ed installatori e tra clienti partner e clienti occasionali; pertanto, chiediamo che venga rispettata la seguente scala sconti:

Rivenditori	Piccolo	30%+20%
	Medio	30%+25%
	Grande	30%+25%+5% 30%+25%+8%
Installatori	Occasionale	30%+5%
	Piccolo	30%+10%
	Medio	30%+15%
	Grande	30%+20%

sconti oltre il 30% +25% +8% dovranno essere autorizzato dalla direzione commerciale o dal capo area e verranno effettuati solo per ritiri di caldaie a bancale (6 caldaie e multipli) del medesimo modello

NB sconto massimo per eventuali ditte commerciali dell'agente 30 +25+5%

PROVVIGIONI

Le provvigioni verranno riconosciute all'Agenzia in funzione dello sconto applicato al Cliente

PROVVIGIONI CALDAIE, AD ECCEZIONE DELLA LINEA DINA /RINA

SCONTO	PROVVIGIONE
30%+5%	11%
30%+10%	10%
30%+15%	9%
30%+20%	8%
30%+25%	7%
30%+25%+5%	6%
30%+25+8% *	5%
Sconti oltre 30%+25+10%	4.5%

PROVVIGIONI LINEA DI CALDAIE RINA/DINA /SPLIT

SCONTO	PROVVIGIONE
30%+5%	9%
30%+10%	8%
30%+15%	7%
30%+20%	6%
30%+25%	5%
30%+25%+5%	4%
30%+25+8% *	3%
Sconti oltre 30%+25+10%	2.5%

PROVVIGIONI PDC-IBRIDO- FULL ELETTRIC-RADIANTE

SCONTO	PROVVIGIONE
30%+5%	12%
30%+10%	11%
30%+15%	10%
30%+20%	9%
30%+25%	8%
30%+25%+5%	7%
30%+25+8% *	6%

PROVVIGIONI ALTRI PRODOTTI

SCONTO	PROVVIGIONE
30%+5%	10%
30%+10%	9%
30%+15%	8%
30%+20%	7%
30%+25%	6%
30%+25%+5%	5%
30%+25+8% *	4%

CONDIZIONI COMMERCIALI

Premessa

Abbiamo bisogno di più metodo

- Negli ultimi anni
- ogni ordine è diventato un caso a sé.

- Ogni cliente ha condizioni leggermente diverse.
- Ogni trattativa diventa una trattativa a sé.”

“Questo non è sostenibile.”

Quando tutto è eccezione, niente è regola; le conseguenze

- Carico eccessivo sul back office
- Difficoltà di controllo
- Prezzi poco coerenti

Il problema non è solo il prezzo.

È la complessità.

Quando tutto è personalizzato, perdiamo controllo e perdiamo tempo.

Dobbiamo tornare a un modello chiaro e strutturato.

- Sconto base definito
- Premi trimestrali legati ai volumi
- Premio di fine anno
- Coerenza e trasparenza

Se un cliente ha bisogno di condizioni migliori, le può avere.

Ma non sull'ordine singolo.

Le avrà attraverso premi legati ai risultati.

La partnership non si costruisce ordine per ordine.

Si costruisce a inizio anno.

Con un programma.

Con un accordo chiaro.

dobbiamo essere partner dei nostri clienti.”

**“Ma la partnership non nasce dall’eccezione sull’ordine.
Non nasce dalla trattativa dell’ultimo minuto.”**

“La partnership vera nasce quando a inizio anno
si chiede al cliente un’ora del suo tempo,
si stabiliscono gli obiettivi,
si definiscono le condizioni,
si costruisce una strategia comune.”

**“Senza un accordo chiaro, non è partnership.
È solo una trattativa.”**

**Dobbiamo passare dal “trattare l’ordine”
al “costruire una strategia con il cliente”**

SISTEMA PREMI 2026

◆ PREMI TRIMESTRALI (sul volume caldaie)

Volume Trimestrale	Premio
Fino a 100 caldaie	2%
101 – 300 caldaie	3%
301 – 500 caldaie	4%
Oltre 500 caldaie	5%
Oltre 500 caldaie	6%*

*Il 6% è riconoscibile solo previa autorizzazione dell'Area Manager.

Premio massimo applicabile ad eventuali ditte commerciali dell'agente :3%

◆ PREMIO FINALE DI FINE ANNO

+2% aggiuntivo

Al raggiungimento dell'**obiettivo complessivo annuale**, dato dalla somma degli obiettivi trimestrali.

◆ 3. COME VIENE CALCOLATO IL PREMIO

Il premio maturato viene riconosciuto

SU TUTTO IL FATTURATO

(non solo sulle caldaie)

Le condizioni non cambiano sull'ordine. Cambiano sui risultati.

Se il cliente cresce con noi, partecipa ai premi.

Se non cresce, non possiamo continuare a lavorare in modo destrutturato.”

FAC SIMILE MODULO CONDIZIONI COMMERCIALI



BSG Caldaie a Gas S.p.A.

Sede legale: Piazza IV Novembre, 7 20124 MILANO (MI)

nr REA MI-2789027 P. IVA 03348220231

Sede Amm.va e stabilimento: Via Pravolton, 1/b

33170 PORDENONE (PN)

Tel. +39 0434.238311

Pec: bsgpec@legalmail.it

CONDIZIONI COMMERCIALI 2026

agenzia		data	
Cod. Cliente		P iva	
Rag. Soc.:		città	
via /n°		cap	
mail		telefono	
rif. Sig:		telefono	
banca		pagamento	
sconto		trasporto	
premio trimestrale a raggiungimento obiettivo		5%	
		1° trim	2° trim
		3° trim	4° trim
consuntivo 2025			
obiettivi trimestrali 2026			
premio annuale; solo se raggiunti gli obiettivi trimestrali		2%	
obiettivo anno 2026		0	

condizioni particolari

codice	Descrizione	prezzo listino	sconto	netto unitario	Q minimo
10312.2100.1	RINNOVA ADAPTIVE 25SNAT. (ES/PT)	1.400,00 €	30+25+8%	676,20 €	11
10312.2100.1	RINNOVA ADAPTIVE 25SNAT. (ES/PT)	1.400,00 €		0,00 €	1
	<u>NETTO CON CALDAIA OMAGGIO</u>			619,85 €	
	PREMIO			33,81 €	
	<u>NETTO CON PREMIO</u>			586,04 €	
10314.2077.1	RINNOVA ADAPTIVE 30SNAT. (ES/PT)	1.522,00 €	30+25+8%	735,13 €	
	REMIO			36,76 €	
10314.2078.0	RINNOVA ADAPTIVE 35S NAT. (ES/PT)	1.653,00 €	30+25+8%	781,04 €	
	REMIO			39,05 €	
10312.0241.0	DINA 24S	1.179,00 €	30+25+8%	569,46 €	11
10312.0241.0	DINA 24S	1.179,00 €		0,00 €	1
	<u>NETTO CON CALDAIA OMAGGIO</u>			522,00 €	
	PREMIO			28,47 €	
	<u>NETTO CON PREMIO</u>			493,53 €	
10314.2119.0	DINA 28S	1.371,00 €	30+25+8%	662,19 €	
	REMIO			33,11 €	
10314.2120.0	DINA 32S	1.401,00 €	30+25+8%	676,68 €	
	REMIO			33,83 €	

il raggiungimento degli obiettivi relativi al numero di caldaie da diritto arricevere i premi sul fatturato complessivo

condizioni particolari					
codice	Descrizione	prezzo listino	sconto	netto unitario	Q minimo
101110011000	LASER TOP 11 A metano	306,00 €	30+25+8%	147,80 €	11
101110011000	LASER TOP 11 A metano	306,00 €		0,00 €	1
	NETTO CON SCALDABAGNO OMAGGIO			135,48 €	
	NETTO CON PREMIO (se raggiunto obiettivo caldaie)			128,71 €	
101140011000	LASER TOP 14 A metano	364,00 €	30+25+8%	175,81 €	
101110012000	LASER TOP 11 S metano	437,00 €	30+25+8%	211,07 €	11
101110012000	LASER TOP 11 S metano	437,00 €		0,00 €	1
	NETTO CON SCALDABAGNO OMAGGIO			193,48 €	
	NETTO CON PREMIO (se raggiunto obiettivo caldaie)			183,81 €	
101140012000	LASER TOP 14 S metano	614,00 €	30+25+8%	296,56 €	
101160011000	LASER TOP 16 S metano	720,00 €	30+25+8%	347,76 €	

il raggiungimento degli obiettivi relativi al numero di caldaie da diritto aricevere i premi sul fatturato complessivo a condizione che

- siano rispetti eventuali obblighi contrattualmente assunti dal Cliente;
- siano rispettate da parte del cliente le modalità di commercializzazione dei prodotti in conformità al modello distributivo adottato da BSG.

2. Causa di esclusione dal riconoscimento del Premio:

-Le parti concordano che è causa di esclusione del premio, l'accertamento da parte di BSG SPA, della commercializzazione dei prodotti da parte del cliente, in assenza di preventiva condivisione con BSG, mediante le seguenti modalità :

- tramite canali e-commerce, diretti o indiretti,
- mediante cessione a soggetti operanti attraverso piattaforme online,
- tramite soggetti collegati, controllati, interposti o comunque riconducibili al Cliente, qualora i prodotti risultino successivamente immessi su canali e-commerce

BSG Caldaie a Gas Spa, si riserva la facoltà di effettuare attività di monitoraggio del mercato e verifiche di tracciabilità dei prodotti, anche mediante controllo delle matricole o altri strumenti identificativi.

In caso di accertata violazione delle condizioni sopra indicate nel periodo di maturazione del Premio, BSG non procederà alla ammissione e/o liquidazione del relativo Premio, senza che ciò possa costituire inadempimento contrattuale.

La presente clausola non costituisce imposizione di prezzi di rivendita, il Cliente sarà libero, quindi, di determinare autonomamente i propri prezzi di vendita nel rispetto della normativa vigente

timbro e firma del cliente	timbro e firma dell'agente
firma dell'area manager BSG	timbro e firma dell'amministratore BSG

Il modulo deve essere trasmesso per ogni cliente entro il 21/03

**BSG Caldaie a Gas S.p.A.**

Sede legale: Piazza IV Novembre, 7 20124 MILANO (MI)

nr REA MI-2789027 P. IVA 03348220231

Sede Amm.va e stabilimento: Via Pravolton, 1/b

33170 PORDENONE (PN)

Tel. +39 0434.238311

Pec: bsgpec@legalmail.it

CONDIZIONI COMMERCIALI 2026

agenzia		data	
Cod. Cliente		P iva	
Rag. Soc.:		città	
via /n°		cap	
mail		telefono	
rif. Sig:		telefono	
banca		pagamento	
sconto		trasporto	
premio trimestrale a raggiungimento obiettivo		5%	
		1° trim	2° trim
		3° trim	4° trim
consuntivo 2025			
obiettivi trimestrali 2026			
premio annuale; solo se raggiunti gli obiettivi trimestrali		2%	
obiettivo anno 2026		0	

condizioni particolari

codice	Descrizione	prezzo listino	sconto	netto unitario	Q minimo
103121072000	INOX DENNS MOON 25SNAT. (ES/PT)	1.400,00 €	30+25+8%	676,20 €	11
	INOS DENS MOON 25SNAT. (ES/PT)	1.400,00 €		0,00 €	1
	NETTO CON CALDAIA OMAGGIO			619,85 €	
	PREMIO			33,81 €	
	NETTO CON PREMIO			586,04 €	
103141066000	INOX DENS MOON 30SNAT. (ES/PT)	1.522,00 €	30+25+8%	735,13 €	
	REMIO			36,76 €	
103141067000	INOX DENS MOON 35S NAT. (ES/PT)	1.653,00 €	30+25+8%	781,04 €	
	REMIO			39,05 €	
103121075500	RINA 24S	1.179,00 €	30+25+8%	569,46 €	11
	RINA 24S	1.179,00 €		0,00 €	1
	NETTO CON CALDAIA OMAGGIO			522,00 €	
	PREMIO			28,47 €	
	NETTO CON PREMIO			493,53 €	
103141072500	RINA 28S	1.371,00 €	30+25+8%	662,19 €	
	REMIO			33,11 €	
103141073500	RINA 32S	1.401,00 €	30+25+8%	676,68 €	
	REMIO			33,83 €	

il raggiungimento degli obiettivi relativi al numero di caldaie da diritto arricevere i premi sul fatturato complessivo

il raggiungimento degli obiettivi relativi al numero di caldaie da diritto aricevere i premi sul fatturato complessivo

condizioni particolari

codice	Descrizione	prezzo listino	sconto	netto unitario	Q minimo
101110011000	LASER TOP 11 A metano	306,00 €	30+25+8%	147,80 €	11
101110011000	LASER TOP 11 A metano	306,00 €		0,00 €	1
	NETTO CON SCALDABAGNO OMAGGIO			135,48 €	
	NETTO CON PREMIO (se raggiunto obiettivo caldaie)			128,71 €	
101140011000	LASER TOP 14 A metano	364,00 €	30+25+8%	175,81 €	
101110012000	LASER TOP 11 S metano	437,00 €	30+25+8%	211,07 €	11
101110012000	LASER TOP 11 S metano	437,00 €		0,00 €	1
	NETTO CON SCALDABAGNO OMAGGIO			193,48 €	
	NETTO CON PREMIO (se raggiunto obiettivo caldaie)			183,81 €	
101140012000	LASER TOP 14 S metano	614,00 €	30+25+8%	296,56 €	
101160011000	LASER TOP 16 S metano	720,00 €	30+25+8%	347,76 €	

il raggiungimento degli obiettivi relativi al numero di caldaie da diritto aricevere i premi sul fatturato complessivo a condizione che

-siano rispetti eventuali obblighi contrattualmente assunti dal Cliente;
 - siano rispettate da parte del cliente le modalità di commercializzazione dei prodotti in conformità al modello distributivo adottato da BSG.

2. Causa di esclusione dal riconoscimento del Premio:

-Le parti concordano che è causa di esclusione del premio, l'accertamento da parte di BSG SPA, della commercializzazione dei prodotti da parte del cliente, in assenza di preventiva condivisione con BSG, mediante le seguenti modalità:

- a) tramite canali e-commerce, diretti o indiretti,
- b) mediante cessione a soggetti operanti attraverso piattaforme online,
- c) tramite soggetti collegati, controllati, interposti o comunque riconducibili al Cliente, qualora i prodotti risultino successivamente immessi su canali e-commerce

BSG Caldaie a Gas Spa, si riserva la facoltà di effettuare attività di monitoraggio del mercato e verifiche di tracciabilità dei prodotti, anche mediante controllo delle matricole o altri strumenti identificativi.

In caso di accertata violazione delle condizioni sopra indicate nel periodo di maturazione del Premio, BSG non procederà alla ammissione e/o liquidazione del relativo Premio, senza che ciò possa costituire inadempimento contrattuale.

La presente clausola non costituisce imposizione di prezzi di rivendita, il Cliente sarà libero, quindi, di determinare autonomamente i propri prezzi di vendita nel rispetto della normativa vigente

timbro e firma del cliente	timbro e firma dell'agente
firma dell'area manager	timbro e firma dell'amministratore

Nota importante relativa all'erogazione dei premi

il raggiungimento degli obiettivi relativi al numero di caldaie da diritto a ricevere i premi sul fatturato complessivo a condizione che

- siano rispettati eventuali obblighi contrattualmente assunti dal Cliente;
- siano rispettate da parte del cliente le modalità di commercializzazione dei prodotti in conformità al modello distributivo adottato da BSG.

2. Causa di esclusione dal riconoscimento del Premio:

-Le parti concordano che è causa di esclusione del premio, l'accertamento da parte di BSG SPA, della commercializzazione dei prodotti da parte del cliente, in assenza di preventiva condivisione con BSG, mediante le seguenti modalità:

- a) tramite canali e-commerce, diretti o indiretti,
- b) mediante cessione a soggetti operanti attraverso piattaforme online,
- c) tramite soggetti collegati, controllati, interposti o comunque riconducibili al Cliente, qualora i prodotti risultino successivamente immessi su canali e-commerce

BSG Caldaie a Gas Spa, si riserva la facoltà di effettuare attività di monitoraggio del mercato e verifiche di tracciabilità dei prodotti, anche mediante controllo delle matricole o altri strumenti identificativi.

In caso di accertata violazione delle condizioni sopra indicate nel periodo di maturazione del Premio, BSG non procederà alla ammissione e/o liquidazione del relativo Premio, senza che ciò possa costituire inadempimento contrattuale.

La presente clausola non costituisce imposizione di prezzi di rivendita, il Cliente sarà libero, quindi, di determinare autonomamente i propri prezzi di vendita nel rispetto della normativa vigente

PARTE TERZA INIZIATIVE

ANNO 2026

BIASI / SAVIO IN TOUR



Cos'è

- Iveco Daily con prodotti installati
- **Esposizione viaggiante presso i punti vendita**
- **Supporto all'attività commerciale**

Base operativa: B2B

Presenza e ruoli

- Furgone guidato e supportato da Luca
- Presenza durante tutte le presentazioni

 **Presenza dell'agenzia obbligatoria per l'intera giornata**

 **Non sono accettate presentazioni senza agenzia**

Richiesta presentazioni

1. Agenzia → accordo con Area Manager
2. Area Manager → invio modulo "Richiesta Presentazioni" a Simona B2B

La data nel modulo è indicativa e potrà essere modificata

Giorni di presentazione

- **Martedì**
 - **Mercoledì**
 - **Giovedì**
 -  **NO Lunedì e venerdì**
-

Programma e calendario

- Calendario gestito da Simona
- Foglio Google condiviso

Visibile solo agli Area Manager

Regole per la gestione dei due marchi

- Evitare settimane miste
 - Minimo 2 settimane per marchio
-

Zone lontane (Lazio e Sud)

- Presentazioni concentrate
 - Riduzione spostamenti
 - Possibile rientro autista nel weekend
 - Necessario parcheggio sicuro per il mezzo
-

Rimborso spese



- 100 € per presentazione
 - Obbligatorie:
 - Fattura rimborso spese
 - Scontrini
 - Foto furgone presso punto vendita
-

Flusso approvazione rimborsi

1. Agenzia → Area Manager
2. Validazione Area Manager
3. Pagamento Amministrazione

Nessun pagamento senza documentazione completa

PORTE APERTE ALLA BSG.

Facciamo conoscere i nostri prodotti.



Abbiamo prodotti che ci differenziano dal mercato.

In particolare:

- **Pompe di calore a quattro tubi**
- **Externa** Un prodotto unico, che può diventare il nostro **grimaldello** per aprire nuove porte.

Invitiamo gli installatori nella nostra sede.

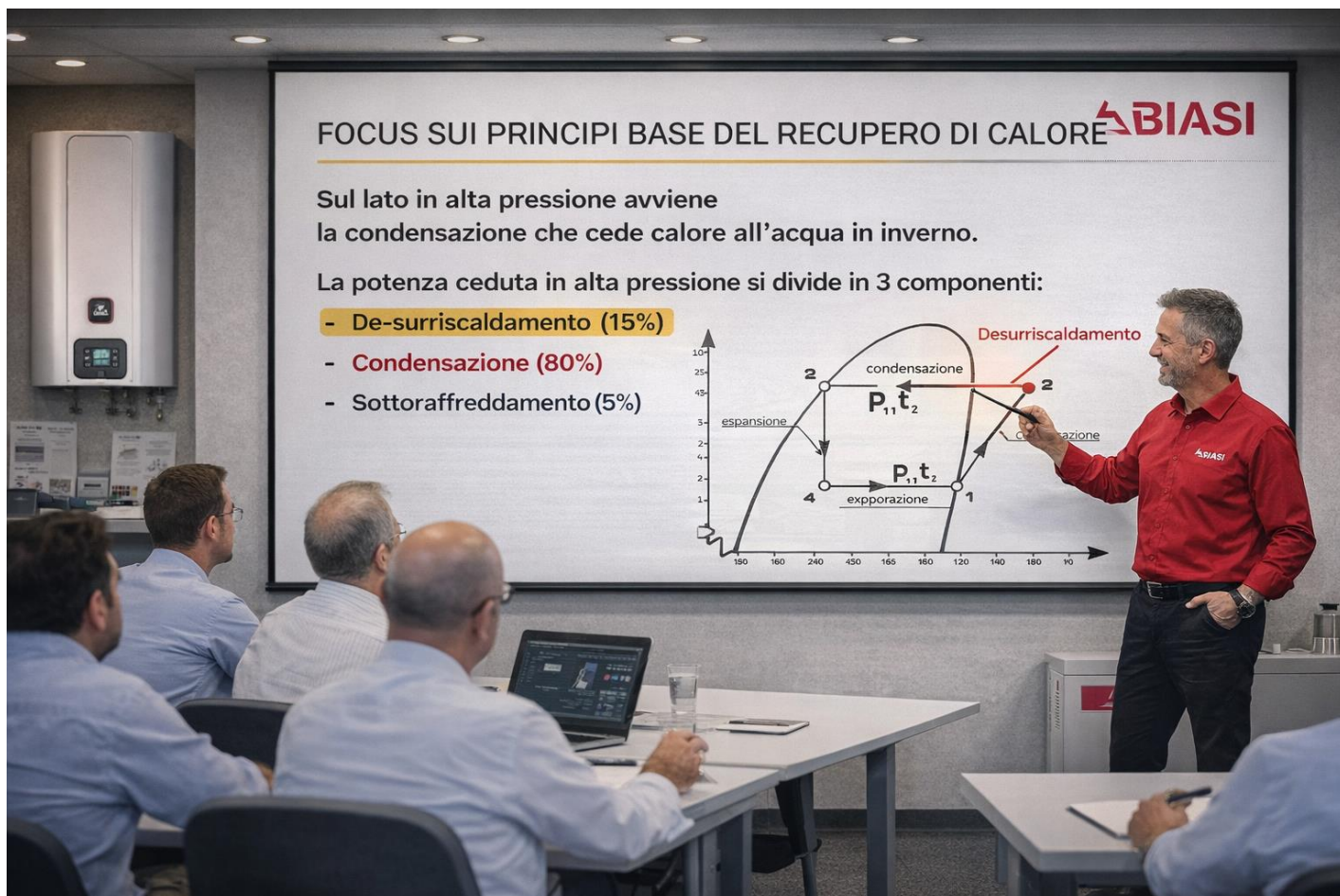
BSG si farà carico di vitto e alloggio.

In casi selezionati, per clienti strategici,
valuteremo anche il viaggio (previa autorizzazione Area Manager).

Possibilità di incontri anche presso le sedi dei clienti, quando la distanza lo richiede

BSG Academy 2026

Formazione che crea valore sul territorio



Ripartiamo da ciò che ha funzionato.

- **Biasi Professional Team**
- **Savio Partner**

Un'iniziativa che ha dato risultati che molti di voi ricordano con soddisfazione

Oggi tornano centrali, Con un nuovo focus relativo a:

Pompe di Calore

Sistemi evoluti

Transizione energetica

“Per essere partner, dobbiamo creare competenza.”

**“La competenza non nasce da una brochure.
Nasce dalla formazione.”**

**“Il nostro obiettivo non è fare corsi.
È creare professionisti che scelgano BSG perché sanno cosa installano.”**

Chi si forma con noi, cresce con noi.

Riprendiamo il percorso Con contenuti nuovi

PREVENTIVATORE PROVVISORIO EXCEL



BSG Caldaie a Gas S.p.A.

Sede legale: Piazza IV novembre 7, Milano

Sede operativa: Via Prevoltori 1/B, 33170 Pordenone

Tel. +39 0434 238311

Società Unipersonale - Cap.Soc. € 1.645.354,00

P.IVA.IT 03348220231 REA MI-2789027

[illegible]



BSG Caldaie a Gas S.p.A.
Sede legale: Piazza IV novembre 7, Milano
Sede operativa: Via Pravalton 1/B, 33170 Pordenone
Tel. +39 0434 238311
Società Unipersonale - Cap.Soc. € 1.645.354,00
P.IVA IT 03348220231 REA MI-2789027



OFFERTA

Cliente:	Idraulica Rossi Mario	data:	19/02/2026
P IVA	IT 00112233445	trasmessa da:	Andrea Verdi
attenzione di:	Rossi Mario	email:	andrea_verdi@bsgspa.it
indirizzo:	Via Italia 10, 20124 Milano	tel:	333 1234567
email/tel :	idraulicarossi@gmail.com		
pagamento	RB 60/90 GG FM		
trasporto:	Porto Franco	RIF.OFFERTA	Palazzina Bianchi - Via del Sole 3

Prodotto (Codice - Descrizione)	Listino	Sc.1 (%)	Sc.2 (%)	Sc.3 (%)	Q,tà	Prezzo Netto
102771154000 - FUTURA 3 F 150	7.743,00 €	30	25	5	1	3.861,82 €
109991024000 - KIT INAIL CALDAIA SINGOLA 35->150 KW	844,00 €	30	25	5	1	420,95 €
109991055100 - KIT STRUTTURA CENTRALE TERMICA	388,00 €	30	25	5	1	193,52 €
109993417000 - KIT Sonda ESTERNA	54,00 €	30	25	5	1	26,93 €
109990486000 - VALVOLA SIC.INAIL 5,4 BARI/2"G X 3/4"G	87,00 €	30	25	5	1	43,39 €
104460011000 - ADATTA 20T XL MONO 2T(TRIFASE)	14.180,00 €	30	25	5	1	7.072,28 €
671000000000 - PRIMO AVVIAMENTO PDC (prezzo netto no sconti)	120,00 €				1	120,00 €
104491022000 - FILTRO A Y DN32 ADATTA 15-20	34,00 €	30	25	5	1	16,96 €
104491024000 - KIT FISSAGGIO A TERRA ADATTA15-20 KW	194,00 €	30	25	5	1	96,76 €
104491026000 - VALVOLA ANTIGELO DN32 PERPDC 1" 1/4 B	134,00 €	30	25	5	1	66,83 €
109991494000 - QUADRO ELETTRICO CALDAIE POT.BSG-REG-Q4	2.590,00 €	30	25	5	1	1.291,76 €

Totale IVA escl.: 13.211,19 €
IVA 22% 2.906,46 €
TOTALE: 16.117,65 €

Note:

SERVICE IDENTITY 2026

Immagine coordinata • Professionalità • Appartenenza



Contenuto Kit (8 pezzi):

- 1 Softshell
- 3 Polo 100% cotone
- 2 Felpe zip corta
- 2 Pantaloni 4 stagioni

Prezzo di mercato: € 140,50 + IVA

Prezzo riservato Centri Assistenza BSG: € 70 + IVA

- Taglie personalizzabili per titolare e dipendenti
- Comunicazione nominativi e taglie entro metà aprile
- Produzione dedicata Biasi o Savio

“Vogliamo dare alla rete un’immagine uniforme e professionale.”



BSG Caldaie a Gas S.p.A.
Sede legale: Piazza IV Novembre, 7 20124 MILANO (MI)
nr REA MI-2789027 P. IVA 03348220231
Sede Amm.va e stabilimento: Via Pravolton, 1/b 33170 PORDENONE (PN)
Tel. +39 0434.238311

BIASI | SAVIO – Service Identity 2026

Agenzia di riferimento:

ragione sociale CAT	indirizzo	p iva	Nome e Cognome	Taglia
---------------------	-----------	-------	----------------	--------

Prezzo riservato: €70 + IVA

Scadenza invio dati: entro il 15 aprile 2026

PARTE QUARTA

INCENTIVAZIONE AGENTI

ANNO 2026

PREMIO BUDGET

Entro il mese di marzo riceverete il Vostro budget obiettivo 2026 definito con i vostri Area Manager relativamente alle caldaie murali

Il premio se raggiunto sarà riconosciuto sul fatturato totale

Di seguito il fac-simile della lettera di comunicazione dell'obiettivo e relativo premio.

premio trimestrale a raggiungimento obiettivo		0,5%			
		1° trim	2° trim	3° trim	4° trim
consuntivo 2025					
obiettivi trimestrali 2026					
premio annuale		1.5%			
obiettivo anno 2026					

- I premi trimestrali verranno pagati entro il 28 febbraio 2027 unitamente al premio annuale;
- il mancato raggiungimento di 2 obiettivi trimestrale comporterà la perdita di tutti i premi trimestrali,
- Un ammontare di Insoluti superiore al 10% calcolato sul fatturato dell'agenzia comporterà una riduzione del premio complessivo dello 0.7%

PREMIO PIU'

Sul fatturato generato dai nuovi clienti verrà riconosciuto un incremento provvigionale del 3%

OGGETTO: Obiettivi di vendita 2026 e relativi premi

Premesso che, intercorre un Contratto di Agenzia senza rappresentanza tra

BSG Caldaie a Gas Spa S.p.a (cod.fisc-p.iva:03348220231) con sede legale in Pordenone, Via Pravalton n.1/b (di seguito denominata, anche solo "BSG" e/o mandante)

e

_____ c.f-p.iva: _____

con sede in: _____

denominata di seguito mandataria, Si conviene e si stipula quanto segue

La **mandataria**, considerata la vendita di n° caldaie murali a marchio nell'anno 2025 nella propria zona di competenza, **si impegna** a raggiungere gli **obiettivi** di vendita **di caldaie murali sotto riportati**

Trimestri 2026	1°	2°	3°	4°
Obiettivi trimestrali N ° caldaie				
<i>Consuntivo 2025</i>				

N ° Minimo anno 2026	
Consuntivo 2025	

Al raggiungimento dei sopra riportati obiettivi **BSG Spa** si impegna a riconoscere alla mandataria i premi come da tabella sotto riportata

Trimestri	1°	2°	3°	4°
Premio	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%

premio annuale	1.5%
-----------------------	-------------

- I premi trimestrali verranno pagati entro il 28 febbraio 2027 unitamente al premio annuale;
- il mancato raggiungimento di 2 obiettivi trimestrale comporterà la perdita di tutti i premi trimestrali,
- Un ammontare di **Insoluti superiore al 10%** calcolato sul fatturato dell'agenzia comporterà una **riduzione del premio complessivo dello 0.7%**

Firma amministratore BSG

Firma agente o amministratore se società per accettazione

Trasmessa a mezzo mail PEC a: _____