# OneClickPallet – Poradnik dla partnera

## Informacje dla osób zainteresowanych współpracą

Jak przedstawić projekt, nawiązać kontakt z klientami i przewoźnikami, zapisywać wyniki i ustalić wynagrodzenie. Poradnik opisuje współpracę partnerską oraz codzienny sposób pracy.

### Czym jest OneClickPallet?

OneClickPallet to platforma logistyczna łącząca klientów potrzebujących transportu towarów z przewoźnikami dysponującymi wolną przestrzenią ładunkową. Klient zamieszcza zapotrzebowanie na transport, a przewoźnik oferuje wolną przestrzeń lub odpowiada na zlecenie. Operatorem projektu jest Hogar s.r.o. OneClickPallet pośredniczy w organizacji transportu; sam przewóz wykonuje przewoźnik.

Projekt skupia się głównie na towarach paletowych i transporcie drogowym. Partnerzy pomagają budować sieć klientów i przewoźników na przydzielonym rynku, wykorzystując znajomość języków oraz kontakty biznesowe.

## Nasza ambicja

Naszą ambicją jest uczynienie OneClickPallet **przyszłym europejskim liderem pośrednictwa w transporcie towarów**. Partnerzy mogą pomóc w realizacji tego celu, pozyskując klientów, budując sieć przewoźników i rozwijając współpracę na swoim rynku. Szukamy osób, które chcą współtworzyć rozwijający się projekt i budować portfel aktywnych klientów.

## Zasady współpracy

**Czas trwania umowy:** Umowa o współpracy partnerskiej jest zawierana na 6 miesięcy. Za obopólną zgodą partnera i operatora OneClickPallet może zostać przedłużona o kolejne 6 miesięcy. Na każdy rynek przypada jeden partner.

**Priorytetem jest e-mail.** Partner kontaktuje się z klientami i przewoźnikami ze swojej firmowej skrzynki. Numer telefonu podaje tylko wtedy, gdy klient lub przewoźnik poprosi o kontakt telefoniczny. Telefonowanie nie jest częścią standardowego pozyskiwania kontaktów.

## Co partner powinien wyjaśnić

• Klient może szukać przewoźnika dla określonego towaru, trasy i terminu.

• Przewoźnik może zamieszczać oferty wolnej przestrzeni ładunkowej i szukać odpowiednich ładunków.

• OneClickPallet obejmuje konta użytkowników, oferty i zapotrzebowania, komunikację dotyczącą transportu oraz narzędzia dla przewoźników, w tym ewidencję przejazdów i CMR. Dostępność narzędzi i ceny należy sprawdzić dla danego konta w aktualnym cenniku.

## Dostępność programu partnerskiego

Rejestracja partnera: https://oneclickpallet.eu/partner. Konto zatwierdza administrator; każdy rynek ma jednego partnera. Portal prowadzi oddzielne listy klientów i przewoźników. Ubezpieczenia przez CIO oraz usługi księgowe są przygotowywane i nie można przedstawiać ich jako już dostępnych.

**Wsparcie:** support@oneclickpallet.eu

**Służbowy e-mail partnera:** [przydzielony adres firmowy]. Każdy partner korzysta z własnej skrzynki służbowej. Hasła nie powinny znaleźć się w poradniku.

# 1. Zadania i wynagrodzenie

## Co robi partner

Wyszukuje odpowiednich klientów i przewoźników na przydzielonym rynku i prowadzi dwie oddzielne listy. Sprawdza duplikaty, kontaktuje się e-mailem, pomaga zainteresowanym w rejestracji i zapisuje wyniki. Numer telefonu podaje wyłącznie na prośbę zainteresowanego. Pytania o ceny i warunki przekazuje administratorowi.

## Model wynagrodzenia

**Przeliczenie na PLN:** 1 EUR = 4,3699 PLN, kurs średni NBP z 6.10.2026, tabela 194/A/NBP/2026. Źródło: https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/kursy/tabela-a/. Podstawa stawek pozostaje w EUR; kurs wypłaty określa umowa. Przykłady przeliczono z pełnych kwot EUR i zaokrąglono na końcu.

| Rodzaj wynagrodzenia | Kwota | Warunek |
|---|---|---|
| Pozyskany klient | 30,59 zł jednorazowo (7 EUR) | Pierwszy pomyślnie zakończony i opłacony transport. Sama rejestracja nie wystarcza. |
| Pozyskany przewoźnik | 21,85 zł jednorazowo (5 EUR) | Aktywny profil i rzeczywista dostępność przestrzeni ładunkowej; dokładne kryteria określa umowa. |
| Transporty pozyskanych klientów | 30% prowizji | 30% dla partnera, 70% dla OneClickPallet, również przy kolejnych zakończonych i |

Partner łączy jednorazowe wynagrodzenie za aktywnego klienta z udziałem w prowizji z kolejnych transportów. Warunki potwierdza się przed pracą. Stałego wynagrodzenia nie powtarza się za tego samego klienta; podział procentowy rozlicza się obecnie poza portalem.

Podstawa = cała otrzymana prowizja OneClickPallet za przewóz, bez odliczania kosztów. VAT, zwroty i anulowania są wyłączone. Partner otrzymuje 30% tej prowizji.

Udział jest obliczany z prowizji OneClickPallet z odpowiednich transportów. Tego samego transportu nie liczy się dwukrotnie. Opłaty VIP, reklamy i prowizje ubezpieczeniowe nie należą do tego modelu.

Transport 500 € → otrzymana prowizja OneClickPallet 25 €. Partner: 30% = 7,50 €. OneClickPallet: 70% = 17,50 €. Przykład kolejnego przewozu bez nowej jednorazowej nagrody.

## Przykład: 100 powtarzalnych transportów miesięcznie

Przy otrzymanej prowizji 25 EUR z transportu, 100 transportów daje podstawę 2 500 EUR (10 924,75 zł według kursu 4,3699). Partner otrzymuje 30% = 750 EUR (3 277,43 zł), OneClickPallet zachowuje 70% = 1 750 EUR (7 647,33 zł). Dotyczy 100 zakończonych i opłaconych kolejnych transportów pozyskanych klientów; nie jest to gwarancja dochodu.

**Jednorazowe wynagrodzenie dodatkowe:** 30 klientów spełniających warunki i 20 aktywnych przewoźników daje **1 354,67 zł** — przeliczenie łącznej kwoty 310 EUR przed zaokrągleniem. Przy kolejnych transportach stałe wynagrodzenie nie powtarza się.

## Jasne zasady i rozliczenia

Wypłata po weryfikacji i zatwierdzeniu, w terminie i sposobem określonym w umowie partnerskiej. Okres uprawnienia i rozliczenie ustala się wcześniej. Udziały procentowe są obecnie rozliczane osobno; portal nie przelewa pieniędzy automatycznie. Status „Wypłacono” zapisuje się dopiero po płatności.

# 2. E-mail, rejestracja i pierwszy dzień

## Skrzynka służbowa

Każdy partner korzysta z firmowego adresu e-mail przydzielonego przez administratora. Otrzymuje dostęp wyłącznie do swojej skrzynki służbowej. Skrzynka służy do komunikacji zawodowej i kontroli administratora, również wiadomości wysłanych. Partner jest o tym informowany z góry. Zasady dostępu i kontroli ustala się przed rozpoczęciem współpracy.

Utwórz foldery **Klienci**, **Przewoźnicy** oraz **Do załatwienia**. Foldery porządkują wiadomości. Przypisanie klienta partnerowi zapisuje się w ewidencji kontaktów oraz za pomocą aktywnego linku lub kodu partnerskiego.

## Podpis e-mail

[imię i nazwisko partnera]

Partner OneClickPallet na rynku [przydzielony rynek]

[służbowy e-mail partnera]

https://oneclickpallet.eu

[link partnerski dodaj dopiero po aktywacji]

## Rejestracja i praca w portalu partnerskim

1. Administrator przekazuje link rejestracyjny i instrukcję utworzenia konta: https://oneclickpallet.eu/partner.

2. Partner podaje swoje imię i nazwisko, służbowy e-mail, telefon, kraj i języki oraz ustawia hasło do OneClickPallet inne niż hasło do skrzynki pocztowej.

3. Administrator zatwierdza partnera, przydziela rynki i języki oraz ustawia uzgodnione wynagrodzenie. Do tego czasu konto oczekuje na zatwierdzenie.

4. Partner czyta i akceptuje wyświetlone warunki, zanim zacznie używać przydzielonego kodu i linku partnerskiego.

5. Nadawców towarów zapisuje w części Firmy / Klienci, a firmy transportowe w części Przewoźnicy. Po każdym kontakcie zapisuje wynik i następny termin.

6. Zainteresowanym wysyła aktywny link rejestracyjny lub kod. Kontakty i polecenia zapisuje również przed rejestracją; samo wysłanie e-maila nie daje prawa do wynagrodzenia.

## Przygotowanie do pracy

Potwierdź z administratorem wynagrodzenie i podpis, zaloguj się do poczty służbowej, przygotuj dwie listy kontaktów i szablony wiadomości. Rejestracji partnerskiej i automatycznego przypisania używaj po potwierdzeniu aktywacji oraz działania konta.

# 3. Oddzielne listy i codzienna praca

## Firmy / Klienci

Producenci, hurtownie, magazyny, sprzedawcy i inne firmy potrzebujące transportu towarów. Ustal trasy, liczbę palet, wagę, wymiary, terminy i częstotliwość przewozów.

## Przewoźnicy

Firmy transportowe i przedsiębiorcy posiadający pojazdy i wolną przestrzeń ładunkową. Ustal rodzaje pojazdów, ładowność, liczbę miejsc paletowych, kraje, trasy, terminy i możliwości specjalistyczne.

## Dane każdego kontaktu

Nazwa firmy; numer rejestracyjny lub inny identyfikator, np. NIP; kraj; strona internetowa; służbowy e-mail; osoba kontaktowa i stanowisko; rodzaj listy; rynek i język kontaktu; partner; status; data kontaktu; wynik; następny termin.

Podczas zapisu portal sprawdza numer rejestracyjny, e-mail, stronę internetową i nazwę. Przy zgodności pokazuje stały numer firmy w ewidencji, status i ostatni zapisany kontakt. Partner może otworzyć istniejący wpis. Aktywne konto oznacza dozwolony dostęp, a nie automatyczne prawo do wynagrodzenia.

## Statusy kontaktów

| Status | Znaczenie |
|---|---|
| Przydzielony | Kontakt przydzielony partnerowi, jeszcze bez wysłanej wiadomości. |
| Nawiązano kontakt | Wysłano e-mail i zapisano datę; odpowiedzi zapisuje się osobno. |
| Ponowny kontakt | Uzgodniona kontynuacja; zawsze podaj datę. |
| Zainteresowany | Chce prezentacji, informacji lub pierwszej próby. |
| Zarejestrowany | Potwierdzona rejestracja; nie musi jeszcze dawać prawa do wynagrodzenia. |
| Brak zainteresowania | Odrzucono ofertę. Bez uzgodnienia nie wysyłaj kolejnych wiadomości. |
| Nie kontaktować | Nie podejmuj dalszego kontaktu. |

## Codzienny sposób pracy

Najpierw zajmij się uzgodnionymi ponownymi kontaktami. Następnie wybierz odpowiednie nowe firmy i sprawdź duplikaty. Wyślij konkretny e-mail i obsłuż odpowiedź. Numer telefonu podaj tylko na prośbę. Zapisz wyniki i przygotuj krótkie podsumowanie dla administratora: kontakty, zainteresowani, rejestracje, terminy i pytania.

**Przykładowy wpis:** Firma ABC, klient, PL/pl, przydzielony partner; e-mail 6 października; odpowiedź 7 października: cztery palety PL–DE dwa razy w miesiącu; następny e-mail zgodnie z ustaleniami 9 października. Status: Ponowny kontakt.

Jeśli firma posiada pojazdy i jednocześnie zleca przewozy, nie twórz drugiego wpisu bez sprawdzenia. Zapisz obie działalności w uwagach i uzgodnij klasyfikację z administratorem.

# 4. Praca przez e-mail

## Pierwszy kontakt

Wybierz odpowiednią firmę na przydzielonym rynku. Sprawdź, czy nie jest duplikatem ani nie ma statusu Nie kontaktować. Znajdź właściwy adres służbowy. Użyj szablonu dla klienta lub przewoźnika i dopasuj go do potrzeb firmy. Wysyłaj ze swojej firmowej skrzynki.

Dodaj krótkie przedstawienie, powód kontaktu, korzyść z OneClickPallet i jedno proste pytanie. Nie wymyślaj wcześniejszej rozmowy. W pierwszej wiadomości nie podawaj numeru telefonu.

## A. Klient — co ustalić na podstawie odpowiedzi

• Potrzebne trasy i to, czy przewozy są regularne, czy jednorazowe.

• Liczba palet, waga, wymiary, terminy i wymagania specjalne.

• Czy potrzebuje pomocy z pierwszym zapytaniem lub informacji o korzystaniu z platformy.

## B. Przewoźnik — co ustalić na podstawie odpowiedzi

• Rodzaje pojazdów, ładowność i liczba miejsc paletowych.

• Kraje, stałe trasy i terminy dostępnej przestrzeni ładunkowej.

• Ograniczenia, wyposażenie i zainteresowanie rejestracją lub zamieszczeniem oferty.

## Kontynuacja komunikacji

Odpowiedz konkretnymi informacjami i uzgodnij następny krok e-mailem. Przypomnienia wysyłaj w rozsądnej liczbie i zgodnie z ustaleniami; nie zasypuj firmy wiadomościami. Każdą prośbę o zakończenie kontaktu zapisz jako Nie kontaktować.

## Telefon tylko na prośbę zainteresowanego

Jeśli klient lub przewoźnik poprosi o numer, podaj numer służbowy. Rozmowa telefoniczna następuje wyłącznie na jego prośbę i w uzgodnionym terminie. Zapisz jej wynik.

**Przykład odpowiedzi:** „Dzień dobry, zgodnie z prośbą podaję mój numer: [numer służbowy partnera]. Proszę o wskazanie dogodnego terminu rozmowy. Z poważaniem, [imię i nazwisko partnera].”

**Nie obiecuj:** gwarantowanych ładunków, dochodów, najniższych cen, ochrony ubezpieczeniowej ani jeszcze niedostępnych funkcji. Ceny sprawdzaj w aktualnym cenniku.

# 5. Szablony wiadomości e-mail

Dostosuj imiona, potrzeby firmy i uzgodnione następne kroki. Linku partnerskiego używaj dopiero po aktywacji. Wcześniej podawaj https://oneclickpallet.eu i zapisuj kontakt dla administratora. Szablony nie są instrukcją masowej wysyłki.

## A. Klient — pierwszy kontakt

**Temat:** OneClickPallet – możliwości transportu dla [nazwa firmy]

Dzień dobry [imię],

Chcę przedstawić OneClickPallet — platformę łączącą firmy potrzebujące transportu towarów z przewoźnikami mającymi wolną przestrzeń ładunkową.

Jeśli potrzebują Państwo pomocy w zakresie [konkretna potrzeba, jeśli znana], chętnie pokażemy, jak zamieścić zapytanie i znaleźć odpowiednich przewoźników.

Informacje i rejestracja: [aktywny link partnerski lub OneClickPallet]. Czy przesłać krótką instrukcję dodania pierwszego zapytania? Wystarczy odpowiedzieć na tę wiadomość.

Z poważaniem,

[imię i nazwisko partnera]

Partner OneClickPallet na rynku [przydzielony rynek]

[służbowy e-mail partnera]

## B. Przewoźnik — pierwszy kontakt

**Temat:** OneClickPallet – wolna przestrzeń ładunkowa na Państwa trasach

Dzień dobry [imię],

Chcę przedstawić OneClickPallet. Platforma łączy przewoźników z firmami potrzebującymi transportu. Można zamieszczać oferty wolnej przestrzeni ładunkowej i szukać zleceń odpowiednich dla swoich pojazdów i tras.

Chętnie wyjaśnimy e-mailem rejestrację oraz dodanie pierwszej oferty. Aktualne ceny i warunki są dostępne na stronie.

Informacje i rejestracja: [aktywny link partnerski lub OneClickPallet]. Czy przesłać krótką instrukcję? Wystarczy odpowiedzieć na tę wiadomość.

Z poważaniem,

[imię i nazwisko partnera]

[służbowy e-mail partnera]

## C. Przypomnienie po wyrażeniu zainteresowania

**Temat:** Re: OneClickPallet – [pierwotny temat]

Dzień dobry [imię], nawiązuję do Państwa zainteresowania [konkretna potrzeba]. Czy udało się przejrzeć informacje? Jeśli chcą Państwo kontynuować, możemy wspólnie przejść przez pierwszy krok. Jeśli temat nie jest teraz aktualny lub nie życzą sobie Państwo dalszego kontaktu, proszę o informację. Dziękuję, [imię i nazwisko partnera].

# 6. Obiekcje i pierwszy tydzień

| Co mówi firma | Proponowana odpowiedź |
|---|---|
| Mamy już przewoźnika. | OneClickPallet może pomóc, gdy obecny przewoźnik nie ma potrzebnej przestrzeni ładunkowej. Na życzenie prześlę krótką instrukcję. |
| Nie mam czasu. | Informacje można przejrzeć w dogodnym momencie. Jeśli chcą Państwo kontynuować, wystarczy odpowiedzieć. |
| Ile to kosztuje? | Prześlę aktualny cennik i dokładne warunki dla Państwa rodzaju konta. |
| Ile zleceń gwarantujecie? | Nie można zagwarantować liczby zleceń. Zależy ona od popytu, tras, terminów i dostępnej przestrzeni. Możemy wspólnie sprawdzić aktualne możliwości. |
| Czy obejmuje to ubezpieczenie? | Ubezpieczenie partnerskie jest przygotowywane. Dostępność i dokładny zakres zostaną ogłoszone po uruchomieniu; obecnie nie mogę ich obiecać. |
| Proszę do nas nie pisać. | Zapiszę, że nie życzą sobie Państwo dalszego kontaktu. Dziękuję za informację. |

## Proponowany pilotaż — bez obowiązkowej normy

**Dzień 1:** potwierdź z administratorem umowę, dostęp do poczty, podpis i ewidencję. Przejrzyj stronę i przygotuj szablony wiadomości.

**Dzień 2:** przygotuj małą, zweryfikowaną listę klientów i oddzielną listę przewoźników; sprawdź duplikaty.

**Dni 3–4:** wyślij pierwsze indywidualne e-maile, zapisuj odpowiedzi i uzgodnione następne kroki.

**Dzień 5:** omów z administratorem wyniki, pytania i przeszkody; dopasuj treść wiadomości i dobór firm.

## Krótkie podsumowanie dla administratora

Okres: [od–do]

Klienci: [kontakty] / [zainteresowani] / [rejestracje]

Przewoźnicy: [kontakty] / [zainteresowani] / [rejestracje]

Uzgodnione prezentacje i terminy: […]

Pytania wymagające pomocy administratora: […]

Kontakty ze statusem Nie kontaktować: […]

**Przed samodzielną pracą:** administrator potwierdza wynagrodzenie i warunki, zasady kontroli poczty służbowej, ewidencję kontaktów i aktywację konta. Partner otrzymuje jasne instrukcje. Celem pierwszego tygodnia jest poznanie rzeczywistych potrzeb i poprawne zapisanie kontaktów.