

GigDeveloper - Förslag: Provisionsmodell med Tillväxtfokus

Grundprincip:

- Du får 40 % av spreaden (kundpris - devkostnad) på alla aktiva konsulter under deras första 12 månader.
- Efter 12 månader upphör provisionen, såvida du inte säljer in samma utvecklare till ett nytt projekt.
- Syftet: Belöna säljare som växer konton - inte bara lever på gamla placeringar.

Exempel (168 timmar/månad):

Kundpris: \$12/h, Devkostnad: \$3/h -> Spread: \$9 -> Din andel (40%): \$3.60/h -> Ca \$605/mån

Kundpris: \$15/h, Devkostnad: \$4/h -> Spread: \$11 -> Din andel (40%): \$4.40/h -> Ca \$739/mån

Tillväxtvillkor:

- Efter 12 månader får du fortsatt provision om:
 1. Utvecklaren placeras i ett nytt projekt (nytt scope, roll eller kund)
 2. Du säljer in fler resurser till samma kund

Fördelar:

- Mer pengar upfront - 40 % rakt av
- Tydlig motivation att odla relationer
- Lätt att mäta: 12 månader per dev från start