Warszawa, 12.01.2026

Szanowni Państwo, Drodzy Klienci

W trosce o dalszy, stabilny rozwój naszej współpracy oraz utrzymanie wysokiej jakości obsługi, po przeprowadzeniu wielomiesięcznych analiz obejmujących poziom obrotów oraz koszty związane z obsługą salonów, we współpracy z Marką (**Wella Company)** podjęliśmy decyzję o aktualizacji strategii współpracy z Klientami od **stycznia 2026 roku.**

Nowy model obsługi opiera się na lepszym dopasowaniu formy współpracy do skali biznesu i będzie bezpośrednio powiązany z poziomem realizowanych obrotów. Od nowego roku **obsługa salonów przez zespół terenowy będzie prowadzona dla Klientów, których łączna wartość zamówień wynosi minimum 4 500 zł netto kwartalnie**.

Salony, których kwartalne zamówienia nie osiągają wskazanego poziomu, nie utracą dostępu do naszej oferty. W takich przypadkach obsługa będzie realizowana poprzez **naszą platformę sprzedażową (www.salonprofessional.pl)**, która zapewnia:

- pełny i niezmieniony asortyment produktowy,
- dostęp do wszystkich nowości i premier produktowych,
- możliwość zakupu produktów do pracy w salonie oraz do sprzedaży detalicznej,
- sprawny i wygodny proces składania zamówień.

Jednocześnie zachęcamy Klientów do stopniowego zwiększania poziomu obrotów w celu spełnienia kryterium umożliwiającego obsługę przez zespół terenowy. Nasi doradcy pozostają do dyspozycji w zakresie planowania zamówień oraz doboru oferty wspierającej rozwój sprzedaży w salonie.

Okres przejściowy – I kwartał (styczeń–marzec)

Aby zapewnić płynne wdrożenie nowego modelu współpracy **I kwartał 2026 roku będzie okresem przejściowym**. W tym czasie **wszyscy Klienci, którzy aspirują do osiągnięcia minimalnego poziomu obrotów 4 500 zł netto kwartalnie**, będą mogli **skorzystać z dodatkowego wsparcia doradcy handlowego** (z naciskiem na kontakt zdalny np.: telefoniczny, sms, WhatsApp).

Oznacza to, że w okresie przejściowym, obok samodzielnego składania zamówień za pośrednictwem platformy B2B, Klienci będą mogli **poprosić doradcę handlowego o wsparcie w planowaniu oraz wprowadzaniu zamówień**, w celu ułatwienia osiągnięcia wymaganego poziomu obrotów i dalszej współpracy w standardowym modelu od kolejnych kwartałów (warunek konieczny).

Od nowego roku obowiązywać będzie również **zaktualizowane minimum logistyczne**, a zamówienia poniżej tej wartości nie będą realizowane. Nowe minimum logistyczne dla marek włosowych wynosić będzie 649 PLN brutto, a dla marki stylizacji paznokci OPI – 450 PLN brutto.

Bez zmian pozostają:

- oferta szkoleń realizowanych przez nasze studio,
- zasady programu lojalnościowego wraz z obowiązującym regulaminem.

Wprowadzone zmiany mają na celu zapewnienie transparentnych zasad współpracy, optymalizację procesów obsługowych oraz możliwość dalszego inwestowania w rozwój oferty produktowej i edukacyjnej.

Dziękujemy za zrozumienie oraz dotychczasową współpracę. Jesteśmy przekonani, że nowy model pozwoli na dalsze, efektywne budowanie relacji biznesowych.

Z poważaniem,

Jacek Szumski

.....

Jacek Szumski
Dyrektor Dywizji Salon Professional