



Które kanały sprzedaży naprawdę generują zysk – model kontrybucji w praktyce

Webinar
14 maja 2026
start godz. 11.00

Czy wiesz, które kanały sprzedaży w Twoim biznesie naprawdę generują zysk? Na tym szkoleniu pokażemy, jak krok po kroku zbudować model kontrybucji, który pozwala właściwie alokować koszty i przychody oraz realnie ocenić rentowność biznesu.

Na praktycznym przykładzie z branży e-commerce przeanalizujemy kluczowe elementy P&L, koszty operacyjne oraz sposoby wdrożenia modelu w codziennej pracy.

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie webinaru:

- czym jest model kontrybucji i dlaczego jest kluczowy dla oceny rentowności biznesu
- jak prawidłowo alokować koszty i przychody pomiędzy kanały sprzedaży
- jak wdrożyć model kontrybucji w codziennej pracy przy podejmowaniu decyzji

Uczestnicy:

Szkolenie jest przeznaczone dla:

- dyrektorów finansowych (CFO) oraz osób pracujących w finansach i controllingu,
- właścicieli firm i członków zarządów,
- menedżerów e-commerce oraz sprzedaży wielokanałowej,
- wszystkich, którzy chcą lepiej zrozumieć, które działania faktycznie generują zysk

Korzyści:

Webinar będzie szczególnie wartościowy dla: osób, które chcą dokładnie zrozumieć rentowność poszczególnych kanałów sprzedaży; firm, które mają problem z właściwą alokacją kosztów i oceną wyników; osób wdrażających lub planujących wdrożenie modelu kontrybucji;

Cena szkolenia: tylko **349,00** zł netto, która obejmuje udział w szkoleniu, możliwość zadawania pytań na zakończenie oraz **nagranie** webinaru.

Prowadzący: Wojciech Wieroński -

CFO z wieloletnim doświadczeniem międzynarodowym, obecnie pełniący rolę Group Finance Chairman w firmie PHH Group (największy operator e-commerce na rynkach bałtyckich).

Ogólny plan szkolenia:

1. Wstęp i podstawy – czym jest kontrybucja i dlaczego powinniśmy się na niej skupiać?
2. Model Kontrybucji – od czego zacząć i na które elementy zwrócić uwagę:
 - a. Główne elementy modelu
 - b. Metody alokacji kosztów i przychodów
 - c. Podstawowe zasady przy tworzeniu modelu
 - d. Przykład alokacji elementów PnL z branży e-commerce
3. Szczegóły dotyczące alokacji kosztów i przychodów (na przykładzie e-commerce)
 - a. Koszty transportu
 - b. Koszty magazynu
 - c. Przychody z tytułu dostaw
 - d. Punktu odbioru dostaw i koszty sklepów
 - e. Przychody z marketplace
 - f. Koszty gwarancji
 - g. Koszty HR
 - h. Rabaty handlowe
 - i. Koszty opakowań
4. Podsumowanie i porównanie modelu po kanałach sprzedaży
 - a. Jak wyglądać powinien model po poszczególnych kanałach
 - b. Na co zwrócić szczególną uwagę
 - c. Jak zaimplementować model w praktyce
5. Sesja pytań i odpowiedzi

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy
przesłać faksem na nr:
lub mailem na adres:

570 975 799
biuro@explanator.pl

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

**Które kanały sprzedaży naprawdę
generują zysk – model kontrybucji
w praktyce**

Webinar 14 maja 2026
w cenie 349 zł netto

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

.....

Telefon Faks

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 349 zł netto

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają Państwo
potwierdzenie jego przyjęcia.
Szczegóły organizacyjne oraz
faktura VAT zostaną wysłane
przed szkoleniem.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
szkoleniu. Rezygnacji doko-
nać można wyłącznie w for-
mie pisemnej najpóźniej na
7 dni kalendarzowych przed
terminem szkolenia.

Niedotrzymanie powyż-
szych warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu szkolenia.

Zmiana może nastąpić na co naj-
mniej 3 dni przed planowanym
terminem. W przypadku odwoła-
nia szkolenia Explanator dokona
zwrotu wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl. Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/26

Podpis zamawiającego

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa

(jeśli zgłoszenie
wypełniono na
komputerze
pieczętka nie
jest wymagana)