

Regulamin Programu Partnerskiego SentiNode

§ 1 Definicje podstawowe

1. Organizator: Organizatorem „Programu Partnerskiego SentiNode” jest SentiNode Piotr Oleszkiewicz, z siedzibą we Wrocławiu, NIP: 8992412625.
2. Partner:
 - a) osoba fizyczna nie prowadząca działalności gospodarczej,
 - b) osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą,
 - c) spółka prawa handlowego.
3. Nowy Klient: osoba fizyczna lub prawna, która w momencie przekazania polecenia nie podpisała jeszcze żadnej umowy z Organizatorem.
4. Produkty: Produkty oraz usługi oferowane przez Organizatora, a w tym: tworzenie stron internetowych, tworzenie sklepów internetowych, prowadzenie marketingu internetowego, program do optymalizacji czasu pracy PerforMeter, platforma do e-mail marketingu.
5. Skuteczne polecenie: polecenie uznaje się za skuteczne w momencie zapłaty Nowego Klienta za wystawioną przez Organizatora fakturę VAT.

§ 2 Cel i uczestnictwo w Programie Partnerskim

1. Celem Programu jest wspomaganie przez Partnerów sprzedaży Produktów, udostępnianych przez Organizatora.
2. W Programie mogą uczestniczyć:
 - a) osoby fizyczne,
 - b) osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą,
 - c) spółki prawa handlowego.
3. Przystąpienie do Programu jest całkowicie dobrowolne. Pierwsze polecenie Nowego Klienta będzie jednoznaczne z przystąpieniem do Programu, akceptacją niniejszego Regulaminu i przestrzegania zawartych w nim zasad.
4. Przystępując do Programu, Partner wyraża zgodę na przetwarzanie swoich danych osobowych na potrzeby Programu Partnerskiego zgodnie z Ustawą o Ochronie Danych Osobowych z dnia 29 sierpnia 1997 roku (Dz. U. 2014, poz. 1182, tekst jednolity).

5. Informacje dotyczące poszczególnych Partnerów nie będą przekazywane osobom trzecim, zgodnie z Ustawą o Ochronie Danych Osobowych z dnia 29 sierpnia 1997 roku (Dz. U. 2014, poz. 1182, tekst jednolity).
6. Organizator ma prawo wykluczyć Partnera z programu bez podania przyczyny jeżeli jego działania nie będą spełniać warunków Regulaminu oraz gdy będą naruszać interes Organizatora lub innych osób.

§ 3 Zasady ustalania prowizji

1. Wysokość prowizji za skuteczne polecenie usług związanych z tworzeniem stron internetowych, tworzeniem sklepów internetowych, prowadzeniem marketingu internetowego wynosi równowartość pierwszego miesięcznego abonamentu zakupionego przez Nowego Klienta, przy założeniu, że Nowy Klient podpisze z Organizatorem umowę na świadczenie powyższych usług na minimum 12 miesięcy. Przy czym, gdy wynagrodzenie przewyższa kwotę 600 zł netto, Organizator zastrzega sobie prawo do możliwości wypłacenia prowizji w ratach. W przypadku, gdy Nowy Klient zakupi usługę w sposób jednorazowy, tj. dokona zapłaty w całości (dotyczy produktów bez abonamentu, np. stworzenie strony internetowej), Partner otrzyma prowizję w wysokości 10% brutto od wartości netto zamówienia. Wysokość prowizji za skuteczne polecenie programu do optymalizacji czasu pracy PerforMeter i platformy do e-mail marketingu wynosi 10% brutto od wartości netto pierwszej faktury VAT.
2. Wysokość prowizji za skuteczne polecenie innych Produktów będzie ustalana każdorazowo między Organizatorem a Partnerem.
3. Prowizja za skuteczne polecenie Nowego Klienta jest wypłacana tylko za sprzedaż pierwszej usługi. Nie ma możliwości polecenia Nowego Klienta na inne Produkty w momencie, gdy Nowy Klient rozpoczął już współpracę z Organizatorem.
4. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian stawek prowizji. Zmiany nie mogą dotyczyć transakcji już zawartych.
5. Partnerowi przysługuje prawo do przeniesienia części lub całości należnej prowizji na Nowego Klienta. Partnerowi nie przysługuje prawo do przeniesienia prowizji na inne niż Nowy Klient osoby trzecie.
6. Podanie nieprawdziwych danych przez Nowego Klienta skutkowało będzie odmową wypłacenia prowizji.

§ 4 Wynagrodzenie

1. Wynagrodzenie Partnera:
 - a) jest płatne na podstawie wystawionej przez Partnera faktury VAT na kwotę prowizji plus podatek VAT, wówczas Organizator przekaze Partnerowi informacje dotyczącą wysokości prowizji lub
 - b) jest płatne na podstawie umowy cywilnoprawnej, gdy Partner jest osobą fizyczną, wówczas kwota prowizji stanowi kwotę brutto, od kwoty prowizji odliczone zostaną obowiązkowe należności publiczno-prawne lub
 - c) jest rozliczone w ramach faktur wystawionych przez Organizatora za bieżące świadczenie usług, wówczas Organizator zobowiązuje się do obniżenia faktury o równowartość naliczonej prowizji,
2. Wypłata wynagrodzenia następuje do 7 dni od otrzymania wynagrodzenia od Nowego Klienta, po wcześniejszym podpisaniu umowy między Organizatorem a Nowym Klientem, o ile sprzedaż Produktu wymaga zawarcia odrębnej umowy.
3. Jeśli prowizja za polecenie Produktów przekracza jednorazowo 600 zł netto, wówczas wypłata wynagrodzenia zostanie rozbita na raty.
4. Organizator nie ponosi odpowiedzialności za niemożność odbioru lub nieodebranie prowizji leżące po stronie Partnera i/lub Nowego Klienta.
5. W przypadku nieodebrania prowizji w terminie do 30 dni kalendarzowych od dnia zawiadomienia Partnera i/lub Nowego Klienta, z przyczyn leżących po ich stronie, przepada ona na rzecz Organizatora.

5 § Postanowienia końcowe

1. W sprawach nieuregulowanych Regulaminem zastosowanie znajdują odpowiednie przepisy Kodeksu Cywilnego.
2. Regulamin wchodzi w życie z dniem rozpoczęcia Programu, czyli od dnia 01.12.2015 roku.
3. Wszelkie uwagi dotyczące regulaminu oraz Programu Lojalnościowego należy zgłaszać na adres e-mail: info@sentinode.com
4. Regulamin Programu Lojalnościowego dostępny jest w siedzibie Organizatora oraz na stronie internetowej www.sentinode.com

5. Organizator zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w Regulaminie. O zmianach Regulaminu Organizator będzie powiadamiał Partnerów drogą e-mailową bądź telefonicznie.

Organizator

Partner