

REGULAMIN PROGRAMU SALONY PARTNERSKIE WELLU

dalej jako: „Warunki”
z dn. 01.07.2016

skierowane/adresowane do salonów kosmetycznych, które zgłosiły na adres e-mail info@wellu.eu swój udział w programie Salon Partnerski WellU, zwanych dalej jako „Salon Partnerski”

przez

1. WellU sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni (adres: ul. Wielkopolska 280, 81-531 Gdynia) wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w Sądzie Rejonowym dla Gdańsk Północ w Gdańsku, VIII Wydział Gospodarczy KRS pod numerem KRS 0000354591, NIP 5862251636, REGON 220970076, www.wellu.eu zwana dalej „Spółką” reprezentowaną przez **Tomasza Jagielskiego – Prezesa Zarządu**.

o następującej treści:

§ 1 Definicje i przedmiot współpracy

1. Dla łączących Salon Partnerski oraz Spółkę stosunków handlowych w zakresie dystrybucji kosmetyków, na podstawie odrębnych warunków współpracy w momencie rejestracji na stronie Spółki www.wellu.eu, wiążące są dodatkowo postanowienia niniejszych warunków. Salon Partnerski akceptuje niniejsze warunki przez zgłoszenie swojego udziału w Programie Salon Partnerski WellU na adres info@wellu.eu po zapoznaniu się z niniejszym regulaminem umieszczonym w zakładce Salony Partnerskie na stronie www.wellu.eu. Zgłoszenie powoduje przystąpienie do programu na zasadach wskazanych w niniejszych warunkach.
2. Spółka i Salon Partnerski zainteresowane są nawiązaniem współpracy na podstawie odrębnej umowy w oparciu o niniejszy regulamin w ramach której/którego Spółka udzieli Salonowi Partnerskiemu wsparcia w prowadzeniu Salonu, a Salon Partnerski udzieli Spółce wsparcia w sprzedaży Produktów Spółki,
3. Salon Partnerski to osoba fizyczna lub prawna prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą funkcjonującą jako gabinet kosmetyczny, będąca Biznespartnerem PRO WellU,
4. Biznespartner PRO - osoba posiadająca konto biznesowe w WellU, współpracująca ze Spółką na podstawie odrębnych warunków współpracy. Biznespartner PRO posiada swój identyfikator, czyli unikalną nazwę wykorzystywaną do logowania w portalach firmy oraz do polecania nowych użytkowników.

§ 2 Warunki współpracy

1. W ramach Programu Salon Partnerski WellU usługi świadczone przez Spółkę obejmować mogą:
 - 1.1. przeprowadzenie szkolenia produktowego dla personelu Salonu Partnerskiego w zakresie Produktów Spółki min. raz na 6 m-cy. W przypadku wprowadzenia przez Spółkę nowego produktu na rynek, szkolenie zostanie przeprowadzane w ciągu 30 dni w ustalonym przez obie strony terminie,
 - 1.2. przeprowadzenie szkolenia sprzedażowego dla Salonu Partnerskiego w zakresie Produktów Spółki min. raz na 3 m-ce w ustalonym przez obie Strony terminie, w zależności od potrzeb Salonu,
 - 1.3. przeprowadzenie szkolenia zabiegowego (kosmetycznego) min. raz na 6 m-cy lub w zależności od zapotrzebowania przez nowozatrudniony Personel Salonu Partnerskiego. Spółka zobowiązuje się do wydania certyfikatów szkoleniowych dla pracowników po sesji szkoleniowej z danej kategorii zabiegów marki,
 - 1.4. możliwość przeprowadzania wspólnych akcji promocyjnych, eventów ze wsparciem produktowym (ustalone i zaakceptowane wcześniej przez obie Strony),

- 1.5. przekazanie standu produktowego o wartości 1500 zł netto oraz mini ekspozytora z grafiką serum peptydowego o wartości 15 zł netto, do Salonu Partnerskiego z zastrzeżeniem, że uzupełnienie standu jest po stronie Salonu Partnerskiego wg wcześniej ustalonej listy produktowej. Salon Partnerski ma obowiązek zwrotu tego mienia w przypadku rozwiązania umowy,
 - 1.6. przekazanie stojaka na ulotki, broszury o wartości 50 zł netto z materiałami informacyjnymi do Salonu Partnerskiego z zastrzeżeniem, że uzupełnienie stojaka jest po stronie Salonu Partnerskiego. Salon Partnerski ma obowiązek zwrotu tego mienia w przypadku rozwiązania umowy,
 - 1.7. przekazanie zegara (dużego) do Salonu Partnerskiego o wartości 350 zł brutto,
 - 1.8. promocję Salonu Partnerskiego na stronie internetowej Spółki poprzez:
 - a) umieszczenie informacji o Salonie Partnerskim na stronie www.wellu.eu w zakładce "Salony Partnerskie";
 - b) umieszczenia relacji z otwarcia na www.wellu.eu,
 - c) umieszczenia relacji z otwarcia Salonu Partnerskiego na fanpage'ach: 1) WellU Group be healthy, beautiful & well oraz 2) WellU Business Group,
 - d) komunikacji w social media akcji marketingowych organizowanych wspólnie z Salonem Partnerskim,
 - 1.9. przekazanie specjalnych pakietów zakupowych/big box co miesiąc w zależności od obrotu punktowego na zasadach określonych przez Spółkę, o których mowa w § 2 ust.3 i 4.
 - 1.10. wyposażenie Salonu Partnerskiego w następujące materiały o wartości ok. 2 000 zł netto takie jak prześcieradła, ręczniki, fartuchy, peleryny i opaski z logo WellU, wymieniane co 12 m-cy,
 - 1.11. inne świadczenia zaoferowane przez Spółkę Salonowi Partnerskiemu.
2. W ramach niniejszego Programu **Salon Partnerski zobowiązuje się wobec Spółki do następujących świadczeń:**
- 2.1. stałego promowania Produktów Spółki w Gabinecie Partnera w celu zwiększenia zainteresowania, sprzedaży i renomy Produktów Spółki,
 - 2.2. dokonywania zakupu Produktów Spółki w Spółce zgodnie z zasadami sprzedaży Produktów obowiązującymi w Spółce w chwili dokonywania zakupu,
 - 2.3. przestrzegania wskazówek Spółki przy promowaniu i sprzedawaniu Produktów Spółki,
 - 2.4. Salon Partnerski zobowiązuje się zatrudnić w Salonie personel wykonujący zabiegi z użyciem Produktów Larens i Larens PRO posiadający kwalifikacje zgodne z warunkami wynikającymi z Umowy Współpracy,
 - 2.5. lokowanie w widocznych miejscach dla klientów Salonu Partnerskiego materiałów marketingowych (ulotki, rollup'y, zegary itp.) dostarczonych przez Spółkę w uzgodnieniu przez obie Strony,
 - 2.6. emisji filmów reklamowych na telewizorze znajdującym się w Salonie Partnerskim, w miejscu dostępnym dla klientów Salonu, film dostarczony jest przez Spółkę, w uzgodnieniu przez obie Strony,
 - 2.7. lokowania w widocznym miejscu ustalonej gamy kosmeceutyków Larens i Larens Professional w standzie, stojaku pod ekspozycję kosmeceutyków Larens i Larens PRO,
 - 2.8. utrzymania materiałów marketingowych i reklamowych w idealnym stanie prezentacji i czystości oraz w stanie nienaruszonym oraz zgłaszanie zapotrzebowania na materiały marketingowe,
 - 2.9. organizowaniu wraz ze Spółką wspólnych kampanii i wydarzeń, mających na celu promocję Salonu Partnerskiego,
 - 2.10. prowadzenia stałej sprzedaży Produktów Spółki w Salonie Partnerskim.
3. Jeśli Salon Partnerski osiągnie minimalny obrót 500 punktów na koniec każdego m-ca, w rozumieniu planu prowizyjnego dostępnego elektronicznie w Internecie na stronie <http://www.wellu.eu>, wówczas jest uprawniony do wybrania produktów w cenie detalicznej o wartości 1000 zł netto.
4. Jeśli Salon Partnerski nie osiągnie minimalnego obrotu 500 punktów dwa razy w półroczu to straci status Salonu Partnerskiego.

5. Przy osiągnięciu przez Salon Partnerski większego obrotu niż minimum 500 punktów na koniec każdego miesiąca, następuje wybór produktów przez Salon Partnerski o wartości wg poniższej skali (wielokrotność 500 punktów) z wyłączeniem produktów takich jak Witamina C i Slim Food:

- a) obrót 500 punktów – wybór produktów o wartości detalicznej 1 000 zł netto,
- b) obrót 1000 punktów – wybór produktów o wartości detalicznej 2 500 zł netto,
- c) obrót 1800 punktów – wybór produktów o wartości detalicznej 3 500 zł netto, itp.

6. Spółka przeprowadza weryfikację obrotów Salonu Partnerskiego co miesiąc, dwa tygodnie po zamknięciu ostatniego okresu rozliczeniowego celem sprawdzania realizacji ustalonego min. 500 punktów. Jeśli Salon Partnerski nie osiągnie minimum raz ustalonego comiesięcznego obrotu min. 500 punktów, wówczas jest zobowiązany do zwrotu materiałów otrzymanych od Spółki w związku z otwarciem Salonu Partnerskiego wymienionych w § 2, ust. 1, punkty: 1.5, 1.6, 1.7, 1.9. 1.10 w terminie 7 dni od daty otrzymania pisemnego wezwania.

7. Salon Partnerski może ustalić i zgłosić listę produktów, w oparciu o którą może złożyć zamówienie z 14-sto dniowym odroczonym terminem płatności (Fa z 14-sto dniowym terminem płatności),

8. Salon Partnerski uprawniony jest do wykorzystywania logotypów Spółki oraz Produktów w materiałach, które nie pochodzą od Spółki wyłącznie po uzyskaniu uprzedniej, wyraźnej zgody Spółki, którą zgodę Spółka może w każdej chwili odwołać.

9. Salon Partnerski przez okres obowiązywania Programu Salonu Partnerskiego Wellu zobowiązuje się do utrzymywania wysokiego standardu Salonu Partnerskiego, przez co rozumieć należy w szczególności:

- a) lokalizację zapewniającą prestiż w mieście lub miejscu z potencjałem na przyciągnięcie klientów, w którym brak jest innych Salonów Partnerskich Spółki,
- b) zapewnienie Salonu o wysokim potencjale, bogatej ofercie, obejmującej trzy zabiegi oparte o kosmeceutyki Larens i Larens Pro, wymienione w Menu SPA.
- c) posiadanie pozytywnej opinii na rynku oraz zapewnienie rozpoznawalności Salonu Partnerskiego.

§ 3 Prawa własności intelektualnej

Spółka nie przenosi na Salon Partnerski żadnych praw autorskich lub licencji.

§4 Przetwarzanie danych osobowych

Administratorem danych osobowych uczestników Programu jest Spółka.

1. Dane przetwarzane będą w celu uczestnictwa w programie „Salon Partnerski WellU” organizowanym przez administratora danych oraz po wyrażeniu zgody w celach marketingowych administratora danych i w celu wysyłki Newslettera zawierającego informacje marketingowe administratora danych. Po uprzednim wyrażeniu zgody przez Uczestnika Programu dane osobowe w zakresie związanym z prowadzoną działalnością gospodarczą, będą publikowane na stronie internetowej www.wellu.eu. Poza podmiotami uprawnionymi na podstawie przepisów prawa, zebrane dane osobowe nie będą udostępniane. Uczestnik ma prawo dostępu do treści swoich danych oraz do ich poprawiania.

§ 5 Czas trwania programu

1. Czas trwania:

- a) Program trwa bezterminowo, jeżeli Spółka nie poinformuje Salonu Partnerskiego o zamiarze zaprzestania działania programu z minimum 3-miesięcznym wyprzedzeniem. Strony mogą dokonywać skutecznych powiadomień także na adresy poczty elektronicznej wskazanej w toku współpracy.
- b) Zasady Programu mogą ulegać zmianie w trakcie jego trwania, o czym Spółka poinformuje Salon Partnerski z minimum 30 dniowym wyprzedzeniem.