

REGULAMIN PROGRAMU SALONY PARTNERSKIE WELLU

dalej jako: „Warunki”

z dn. 31.08.2018

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

przez

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 gabinety@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 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. wsparcie produktowe polegające na współfinansowaniu produktów, promocji, eventów określane przez Strony każdorazowo przy planowanych akcjach, wydarzeniach, promocjach oraz potwierdzone zamówieniem,
 - 1.6. przekazanie standu produktowego o wartości 2000 zł brutto 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,
 - 1.7. przekazanie stojaka na ulotki, broszury o wartości 70 zł brutto 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,
 - 1.8. przekazanie zegara (dużego) do Salonu Partnerskiego o wartości 350 zł brutto, którego koszt w 50% pokrywa Partner,
 - 1.9. branding drzwi wejściowych/witryny/fasady Gabinetu Partnera do(data)..... o wartości brutto z uwzględnieniem, że wykonawcą i dostawcą projektu oraz grafiki do branding'u jest Spółka (wkład i koszt własny Spółki),

- 1.10. 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: Larens, Nutrivi, Slim Food oraz 2) WellU Business Group,
 - d) komunikacji w social media akcji marketingowych organizowanych wspólnie z Salonem Partnerskim,
- 1.11. 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.
- 1.12. wyposażenie Salonu Partnerskiego w następujące materiały o wartości ok. 2 500 zł brutto takie jak prześcieradła, ręczniki, fartuchy, peleryny i opaski z logo WellU, wymieniane co 12 m-cy,
- 1.13. 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 Gabinetach 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. zapewnienia udziału Personelu Gabinetu Partnera w sesjach szkoleniowych organizowanych przez WellU w ustalonym przez obie strony terminie i miejscu,
 - 2.5. Partner zobowiązuje się zatrudnić w Gabinetach Partnera Personel wykonujący zabiegi z użyciem Produktów Larens i Larens Professional posiadający kwalifikacje zgodne z warunkami wynikającymi z niniejszej Umowy Współpracy,
 - 2.6. lokowanie w widocznych miejscach dla klientów Gabinetu Partnera materiałów marketingowych (ulotki, roll-up'y, zegary itp.) dostarczonych przez Spółkę,
 - 2.7. emisji filmów reklamowych na telewizorze znajdującym się w Gabinetach Partnera, w miejscu dostępnym dla klientów Gabinetu Partnera, film dostarczony przez Spółkę,
 - 2.8. lokowania w widocznym miejscu pełnej gamy kosmeceutyków Larens i Larens Professional w standzie, stojaku pod ekspozycję kosmeceutyków Larens i Larens Professional,
 - 2.9. utrzymania materiałów marketingowych i reklamowych w idealnym stanie prezentacji i czystości oraz w stanie nienaruszonym oraz zgłaszanie zapotrzebowania na materiały marketingowe,
 - 2.10. uczestniczenia w targach, wystawach–miejscach, przestrzeniach i wydarzeniach, które prezentowałyby i promowały Gabinet Partnera dla szerszego grona odbiorców,
 - 2.11. organizowaniu wraz ze Stronami umowy wspólnych kampanii i wydarzeń, mających na celu promocję Gabinetu Partnera,
 - 2.12. prowadzenia stałej sprzedaży Produktów Spółki w Gabinetach Partnera z minimalnym, comiesięcznym obrotem 500 (pięćset) punktów, w rozumieniu planu prowizyjnego dostępnego elektronicznie w Internecie na stronie <http://www.wellu.eu> (dalej jako „punkty”).
3. Jeśli na koniec każdego miesiąca Partner osiągnie obrót 500 punktów lub więcej, w rozumieniu planu prowizyjnego dostępnego elektronicznie w Internecie na stronie <http://www.wellu.eu>, wówczas jest uprawniony do zakupu produktów w obniżonej cenie po 0,10 zł netto każdy, których wybór nastąpi przez Partnera. Produkty mogą być wydane wg poniższej skali (wielokrotność 500 punktów) z wyłączeniem produktów takich jak Witamina C oraz Slim Food. Wartość produktów liczona jest według cennika obowiązującego na regularną ofertę z wyłączeniem promocji.
- a) obrót 500 punktów – wybór produktów z regularnej oferty o wartości detalicznej 1 000 zł,
 - b) obrót 1000 punktów – wybór produktów z regularnej oferty o wartości detalicznej 1 500 zł,
 - c) obrót 1500 punktów – wybór produktów z regularnej oferty o wartości detalicznej 2 000 zł, itd.
4. Spółka przeprowadza weryfikację obrotów Salonu Partnerskiego co miesiąc, dwa tygodnie po zamknięciu ostatniego okresu rozliczeniowego celem sprawdzania realizacji ustalonego min. 500 punktów. Jeśli Partner nie osiągnie minimum raz ustalonego comiesięcznego obrotu min. 500 punktów w ciągu półrocza, wówczas jest zobowiązany do proporcjonalnego zwrotu kosztów poniesionych przez Spółkę za materiały eksploatacyjne

oraz jest zobowiązany do zwrotu elementów stałych wyposażenia Gabinetu w terminie 7 dni od daty otrzymania pisemnego wezwania.

5. Partner może zamówić Produkty z 30-sto dniowym odroczonym terminem płatności każdorazowo po uprzednim ustaleniu i zgłoszeniu listy Produktów.
6. Partner 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.
7. Partner przez okres obowiązywania Umowy zobowiązuje się do utrzymywania wysokiego standardu Gabinetu Partnera, przez co rozumieć należy w szczególności:
 - a) lokalizację zapewniającą prestiż w mieście lub miejscu z potencjałem na przyciągnięcie klientów, w którym brak jest innych Gabinetów Partnerskich Spółki,
 - b) zapewnienie wystarczającej ilości gabinetów o wysokim potencjale, bogatej ofercie, obejmującej co najmniej dwa zabiegi oparte o kosmeceutyki Larens i Larens Professional,
 - c) posiadanie pozytywnej opinii na rynku oraz zapewnienie rozpoznawalności Gabinetu Partnera.

§ 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

Czas trwania:

1. Umowa zostaje zawarta na czas nieoznaczony.
2. Każda ze stron może wypowiedzieć umowę z zachowaniem trzy miesięcznego okresu wypowiedzenia na koniec miesiąca.
3. Zasady Programu mogą ulegać zmianie w trakcie jego trwania, o czym Spółka poinformuje Salon Partnerski z minimum 30 dniowym wyprzedzeniem.