

## Regulamin Programu Partnerskiego „WIKĘD Leader”

13.08.2021

### § 1

#### Definicje

1. Określenia użyte w niniejszym regulaminie oznaczają:
  - a) Program – program „WIKĘD Leader” prowadzony na podstawie niniejszego regulaminu, określany także jako Program Partnerski.
  - b) Organizator – WIKĘD Sp. z o.o. Spółka Komandytowa z siedzibą w Luzinie, adres: 84-242 Luzino, ul. Wielki Las 19, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy Gdańsk–Północ w Gdańsku, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000595432, numer identyfikacji podatkowej (NIP) 588-20-15-465.
  - c) Punkt/Salon Sprzedaży - Przedsiębiorca–Dealer lub Autoryzowany Punkt Sprzedaży Organizatora sprzedający produkty firmy WIKĘD i zrzeszony pod oficjalną formą dystrybucji drzwi WIKĘD.
  - d) Formularz rejestracyjny – internetowy dokument będący podstawą przystąpienia Uczestnika do procedury weryfikacji uczestnictwa w Programie i jednocześnie stanowiący akceptację postanowień Programu.
  - e) Aplikacja Leader – podstrona internetowa w domenie [www.leader.wiked.pl](http://www.leader.wiked.pl), z której przedstawiciel Punktu/Salonu sprzedaży ma możliwość zarządzania swoim profilem w Programie oraz uzyskania dostępu do niedostępnych publicznie materiałów oraz informacji.
  - f) Punkty marketingowe – wirtualne, niematerialne punkty, na podstawie której Punkt/Salon Sprzedaży może zamawiać materiały marketingowe WIKĘD poprzez Aplikację Leader.

### §2

#### Postanowienia ogólne

1. Niniejsze warunki uczestnictwa w Programie zostały ustalone przez Organizatora.

2. Program prowadzony jest wyłącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Program rozpoczyna się w dniu 1 sierpnia 2021 r. i prowadzony jest do czasu odwołania przez Organizatora.

### §3

#### Uczestnictwo w Programie

1. Program przeznaczony jest wyłącznie dla Punktów/Salonów Sprzedaży obsługiwanych przez autoryzowanych Dystrybutorów produktów firmy WIKĘD i posiadających w swojej stałej ofercie sprzedaży drzwi firmy WIKĘD.
2. Punkt/Salon Sprzedaży chcący przystąpić do Programu zobowiązany jest do zarejestrowania się pod adresem internetowym [www.leader.wiked.pl](http://www.leader.wiked.pl). Po pozytywnej weryfikacji przez Organizatora, użytkownik wykorzystując dane podane przy rejestracji będzie mógł korzystać z Aplikacji Leader dostępnej w Panelu Użytkownika.
3. W ramach rejestracji wymagane jest od użytkownika udostępnienie danych takich jak: imię i nazwisko, adres e-mail, nazwa firmy, adres firmy, NIP, godziny otwarcia punktu/salonu sprzedaży, telefon kontaktowy, przypisany Dystrybutor oraz autoryzacja aktualnymi danymi logowania z systemu zamówień WIKĘD iQuote.
4. Prawidłowe wypełnienie formularza rejestracyjnego na stronie [www.leader.wiked.pl](http://www.leader.wiked.pl) oraz udostępnienie danych wskazanych w pkt 3 jest dobrowolne i jednocześnie warunkiem niezbędnym dla skutecznego uczestnictwa w Programie.
5. Zalogowanie na stronie [www.leader.wiked.pl](http://www.leader.wiked.pl) umożliwia uzyskanie informacji dotyczących przyznanego statusu w Programie, terminów jego ważności oraz innych.
6. Program oferuje 3 statusy uczestnictwa – „wysłano”, „w trakcie weryfikacji”, „aktywny”. Pierwszy z nich stanowi moment od przesłania danych weryfikacyjnych, drugi oznacza podjętą akcję weryfikacji zgłoszenia przez przedstawicieli WIKĘD lub wyznaczonych przez nich osób. Trzeci oznacza pozytywną weryfikację przez Organizatora i udział w Programie.
7. Ważność uczestnictwa w Programie wyznacza się na okres 1 roku od dnia uzyskania pozytywnej weryfikacji przez Organizatora. Informacja aktywnym statusie zostanie ogłoszona w Panelu Użytkownika na stronie [www.wiked.pl](http://www.wiked.pl), po zalogowaniu się danego użytkownika.

8. Punkty marketingowe przyznawane są za przystąpienie do Programu oraz opcjonalnie za wykonanie zadań, które mogą pojawiać się w Aplikacji Leader. Punkty mają charakter wirtualny i nie podlegają wymianie na środki pieniężne.
9. Punkty marketingowe przyznawane jednorazowo za przystąpienie do Programu w rocznym okresie rozliczeniowym wyrażone są ilościowo:
  - a. Poziom Punkt Partnerski Silver otrzymuje 15 000 punktów marketingowych,
  - b. Poziom Salon Partnerski Gold otrzymuje 30 000 punktów marketingowych,
  - c. Salon Partnerski Platinum otrzymuje 60 000 punktów marketingowych.
10. W ramach przyznanej ilości punktów marketingowych Punkt/Salon sprzedaży może zamówić dowolne materiały z aktualnego Katalogu Materiałów Marketingowych WIKĘD lub przeznaczyć część lub całość punktów na zamówienie materiałów ekspozycyjnych (służących promocji danego punktu sprzedaży, nie będących materiałami do dalszej odsprzedaży), takich jak drzwi ekspozycyjne oraz akcesoria do drzwi ekspozycyjnych. Punkty marketingowe można wykorzystać w okresie 24 miesięcy od dnia ich nabycia w okresie obowiązywania Programu.
11. W trakcie trwania Programu (przyznany „Aktywny” status uczestnictwa) Punkt/Salon Sprzedaży ma możliwość awansu na wyższy poziom Programu, dzięki spełnieniu warunków określonych w §4 ust. 4. Chęć awansu uczestnik zgłasza poprzez stosowny formularz w Aplikacji Leader. W przypadku zatwierdzenia przez Organizatora możliwości awansu, punkty marketingowe, które otrzyma Punkt/Salon Sprzedaży oblicza się według schematu:  $\Sigma = \text{liczba punktów startowych wybranego poziomu} - \text{liczba punktów startowych aktualnego poziomu} * \frac{\text{ilość dni uczestnictwa aktualnego poziomu}}{365} * \text{ilość punktów startowych aktualnego poziomu}$ .
12. Po zakończeniu rocznego okresu uczestnictwa w Programie Punkt/Salon Sprzedaży ma prawo ubiegać się o jego dalszą kontynuację. Aby dokonać kontynuacji uczestnictwa należy złożyć dyspozycję w Aplikacji Leader poprzez wybór opcji „Odnów uczestnictwo”.
13. Dalsze uczestnictwo po zakończonym rocznym okresie jest możliwe w przypadku ponownego zgłoszenia i pozytywnej weryfikacji Punktu/Salonu Sprzedaży poprzez Panel Użytkownika na stronie [www.wiked.pl](http://www.wiked.pl). Wymagane są dokumenty potwierdzające obrót roczny drzwiami WIKĘD oraz wyraźne zdjęcia prezentujące całość (wewnątrz oraz zewnątrz) Punktu/Salonu sprzedaży.

14. W dowolnym momencie trwania Programu Uczestnik może złożyć oświadczenie o rezygnacji z udziału w Programie. Oświadczenie takie powinno być wysłane poprzez formularz w Aplikacji Leader znajdujący się w zakładce Ustawienia konta. Środki marketingowe, które znajdują się na koncie w momencie rezygnacji przepadają bez dodatkowych konsekwencji i roszczeń dla obu stron. Rezygnacja z udziału w Programie jest równoznaczna z utratą wszystkich przywilejów uzyskanych w Programie.
15. Uczestnik zostaje automatycznie wykluczony z udziału w Programie w razie zaprzestania lub zawieszenia prowadzenia działalności gospodarczej lub rozwiązania, albo wygaśnięcia stosunku prawnego względem przyznanego Dystrybutora.
16. Udokumentowanie dochodu wskazanego na potrzeby weryfikacji w Programie określa się wyłącznie jako dochód ze sprzedaży stolarki drzwiowej określany na podstawie danych z systemu zamówień WIKĘD iQuote, rozumiany jako kwotę za zakup drzwi oraz akcesoriów drzwiowych bez podatku VAT.
17. Organizator ma prawo weryfikować stan faktyczny Punktu/Salonu sprzedaży względem deklarowanego w formularzu rejestracyjnym Programu. W przypadku stwierdzenia rozbieżności Organizator ma prawo do cofnięcia uczestnictwa Punktu/Salonu sprzedaży w każdym czasie.
18. Uczestnik w trakcie trwania Programu ma możliwość zmiany wybranych danych. Określone z nich będą podlegały weryfikacji przez Organizatora.
19. Zarejestrowane punkty Uczestnika mogą zostać w uzasadnionych przypadkach anulowane, w szczególności w sytuacji, gdy punkty zostały przyznane za zakup Produktów, który to zakup w rzeczywistości nie miał miejsca lub gdy nastąpił zwrot Produktów.
20. Wysyłka zamówień marketingowych odbywa się poprzez sieć dystrybutorską WIKĘD – wraz z zamówieniami drzwi.
21. Organizator zastrzega sobie możliwość określania maksymalnej ilości zamawiania przez Uczestnika wybranych typów produktów dostępnych w sklepie Aplikacji Leader.
22. Organizator zastrzega sobie możliwość zmian wewnątrz Aplikacji Leader, obejmujących także zmiany czasowe i punktowe aktywnych promocji – w dowolnym momencie i bez podania przyczyny.
23. Uczestnik po zatwierdzeniu uczestnictwa przez Organizatora otrzymuje jednorazowo zestaw upominkowy określony jakościowo i wartościowo przez Organizatora.

24. Uczestnik zgłaszając chęć udziału w Programie wyraża dobrowolną zgodę na komunikację marketingową wysłaną przez Organizatora – poprzez adres e-mail oraz numer telefonu wprowadzone podczas rejestracji do Programu.
25. Podanie danych osobowych jest dobrowolne, a Uczestnicy Programu mają prawo wglądu w swoje dane i poprawiania oraz sprzeciwu wobec ich przetwarzania. Uczestnik Programu może zażądać od Organizatora zaprzestania przetwarzania danych osobowych w celach marketingowych i reklamowych i/lub zaprzestania przetwarzania danych osobowych w celu realizacji Programu poprzez przesłanie informacji na adres Organizatora. W przypadku zgłoszenia żądania zaprzestania przetwarzania danych osobowych w celach realizacji Programu, nie będzie możliwy dalszy udział Uczestnika w Programie.
26. Administratorem danych osobowych jest Organizator.
27. Organizator nie będzie udostępniał danych osobowych Uczestników podmiotom trzecim, z zastrzeżeniem możliwości udostępnienia w przypadku prowadzenia kampanii reklamowych WIKĘD.

#### **§4**

##### **Progi Programu**

1. Przypisanie Uczestnika do określonego progu odbywa się na podstawie weryfikacji obrotu handlowego wyznaczanego przez konto w systemie zamówień WIKĘD iQuote oraz obecnej w punkcie/salonie sprzedaży ekspozycji – na dzień przystąpienia do Programu i uczestnictwa w nim.
2. Zdefiniowane są trzy poziomy partnerskie Programu Leader: Punkt Partnerski Silver, Salon Partnerski Gold, Salon Partnerski Platinum.
3. Decyzję o przyjęciu Uczestnika do danego progu Programu podejmuje Organizator.
4. Uczestnik, aby mieć możliwość zakwalifikowania się do określonego progu musi spełnić minimum wymagań.
  - a. Dla poziomu Punkt Partnerski Silver są nimi:
    - i. Ekspozycja drzwi zewnętrznych WIKĘD min. 1 szt. drzwi - minimum jedno drzwi z linii Termo Prestige Lux/Optimum z ościeżnicą Termo
    - ii. Drzwi ekspozycyjne muszą być zgodne z aktualną ofertą sprzedażową WIKĘD.

- iii. Drzwi ekspozycyjne WIKĘD muszą być umieszczone w strefie WIKĘD – widocznym, właściwie wyeksponowanym, atrakcyjnym handlowo miejscu. Drzwi powinny być prawidłowo zamontowane w ekspozytorze lub przygotowanej ścianie ekspozycyjnej. Drzwi ekspozycyjne powinny prezentować pełną funkcjonalność drzwi – bez widocznej konstrukcji montażowej, kotew montażowych oraz podobnych.
  - iv. Identyfikacja WIKĘD w widocznym miejscu - logo nad każdymi drzwiami WIKĘD.
  - v. Dostępność wzorników kolorów oraz przeszkleń drzwi WIKĘD oraz najnowszej edycji katalogu.
  - vi. Udokumentowany handlowy obrót roczny sprzedaży produktów WIKĘD na poziomie 200 000 zł netto na bazie cen katalogowych netto, zarejestrowany w systemie zamówień WIKĘD iQuote.
  - vii. Obsługa zamówień wyłącznie przez system zamówień WIKĘD iQuote.
  - viii. Personel handlowy przeszkolony z aktualnej oferty WIKĘD.
- b. Dla poziomu Salon Partnerski Gold są nimi:
- i. Ekspozycja drzwi zewnętrznych WIKĘD min. 4 szt. drzwi\*:
    - minimum jedno drzwi z kolekcji Future INOX
    - minimum jedno drzwi z kolekcji Glass Design
    - minimum 2 sztuki drzwi z ościeżnicą Termo
    - minimum 2 sztuki drzwi z linii Termo Prestige Lux/Optimum z ościeżnicą Termo
  - ii. Wybór drzwi umożliwia łączenie wymagań, np. drzwi z kolekcji Future INOX w linii Termo Prestige Lux.
  - iii. Drzwi ekspozycyjne WIKĘD umieszczone w strefie WIKĘD – widocznym, właściwie wyeksponowanym, atrakcyjnym handlowo miejscu. Drzwi powinny być prawidłowo zamontowane w ekspozytorze lub przygotowanej ścianie ekspozycyjnej. Drzwi ekspozycyjne powinny prezentować pełną funkcjonalność drzwi – bez widocznej konstrukcji montażowej, kotew montażowych oraz podobnych.
  - ii. Identyfikacja WIKĘD w widocznym miejscu - logo nad każdymi drzwiami WIKĘD.
  - iii. Ekspozytor przekrojów drzwi.

- iv. Strona internetowa salonu zawierająca logo firmy WIKĘD podlinkowane do strony [www.wiked.pl](http://www.wiked.pl).
  - v. Dostępność wzorników kolorów oraz przeszkleń drzwi WIKĘD oraz najnowszej edycji katalogu.
  - vi. Udokumentowany handlowy obrót roczny sprzedaży produktów WIKĘD na poziomie 350 000 zł netto na bazie cen katalogowych netto, zarejestrowany w systemie zamówień WIKĘD iQuote.
  - vii. Obsługa zamówień wyłącznie przez system zamówień WIKĘD iQuote.
  - viii. Personel handlowy przeszkolony z aktualnej oferty WIKĘD.
- c. Dla poziomu Salon Partnerski Platinum są nimi:
- i. Ekspozycja drzwi zewnętrznych WIKĘD min. 5 szt. drzwi\*:
    - minimum po 2 drzwi z kolekcji Future INOX oraz Glass Design
    - minimum 4 sztuki drzwi z ościeżnicą Termo
    - minimum po 2 sztuki drzwi z linii Termo Prestige Lux/Optimum z Termo oraz 1 sztuka z linii Premium lub Protect
    - minimum 1 sztuka drzwi z naświetlem
    - minimum 1 sztuka drzwi z wybranym rozwiązaniem z inteligentną technologią
  - iv. Wybór drzwi umożliwia łączenie wymagań, np. drzwi z kolekcji Future INOX w linii Termo Prestige Lux.
  - v. Drzwi ekspozycyjne WIKĘD umieszczone w strefie WIKĘD – widocznym, właściwie wyeksponowanym, atrakcyjnym handlowo miejscu. Drzwi powinny być prawidłowo zamontowane w ekspozytorze lub przygotowanej ścianie ekspozycyjnej. Drzwi ekspozycyjne powinny prezentować pełną funkcjonalność drzwi – bez widocznej konstrukcji montażowej, kotew montażowych oraz podobnych.
  - ii. Identyfikacja WIKĘD w widocznym miejscu - logo nad każdymi drzwiami WIKĘD.
  - iii. Ekspozytor przekrojów drzwi.
  - iv. Strona internetowa salonu zawierająca logo firmy WIKĘD podlinkowane do strony [www.wiked.pl](http://www.wiked.pl).

- v. Dostępność wzorników kolorów oraz przeszkleń drzwi WIKĘD oraz najnowszej edycji katalogu.
- vi. Udokumentowany handlowy obrót roczny sprzedaży produktów WIKĘD na poziomie 600 000 zł netto na bazie cen katalogowych netto, zarejestrowany w systemie zamówień WIKĘD iQuote.
- vii. Obsługa zamówień wyłącznie przez system zamówień WIKĘD iQuote.
- viii. Personel handlowy przeszkolony z aktualnej oferty WIKĘD.

## §5

### Reklamacje

1. Wszelkie reklamacje Uczestników dotyczące przebiegu Programu mogą być składane przez Uczestników na bieżąco w trakcie trwania Programu. Reklamacja powinna być przekazana na adres e-mailowy przypisanego Regionalnego Kierownika Sprzedaży. Reklamacja powinna zawierać oznaczenie Uczestnika oraz dokładny opis okoliczności stanowiących podstawę reklamacji.
2. Reklamacje niespełniające wymogów wskazanych w ustępie poprzedzającym nie będą rozpatrywane przez Organizatora.
3. Nadesłane reklamacje będą rozpatrywane w terminie 14 dni od daty otrzymania reklamacji przez Organizatora. Zainteresowani zostaną powiadomieni o sposobie rozpatrzenia reklamacji w drodze zwrotnej wiadomości wysłanej na adres poczty elektronicznej, z którego reklamacja została nadesłana.

## §6

### Postanowienia końcowe

1. Treść niniejszego regulaminu jest dostępna w siedzibie Organizatora. Podstawowe zasady Programu mogą być zawarte w materiałach informacyjnych dystrybuowanych przez Organizatora w związku z Programem.
2. Organizator zastrzega sobie prawo dokonywania zmian niniejszego regulaminu. Zmiany regulaminu wchodzi w życie po upływie dwóch tygodni (14 dni) od daty przesłania Punkтови/Salonowi Sprze-



daży informacji o zmianie regulaminu. Informacja o zmianie regulaminu przesyłana będzie za pośrednictwem wiadomości wysłanej na adres poczty elektronicznej podany przez Uczestnika w Formularzu rejestracyjnym.

3. O dotrzymaniu terminu nadesłania wiadomości, informacji, korespondencji lub innej przesyłki przewidzianej regulaminem decydować będzie data nadania, chyba że inaczej zastrzeżono w treści niniejszego regulaminu.
4. Program nie stanowi gry losowej bądź zakładu wzajemnego w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych.
5. W sprawach nieuregulowanych niniejszym regulaminem zastosowanie znajdują powszechnie obowiązujące przepisy prawa.