

Regulamin Programu Partnerskiego

Definicje

Użyte w niniejszym Regulaminie terminy oznaczają:

1. **inSolutions** – inSolutions Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. K. z siedzibą w Zabrze, 41-800 Zabrze, ul. Słowackiego 2a, NIP: 6482559251, REGON: 240182995, KRS: 0000650171; Sąd Rejonowy w Gliwicach, X Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.
2. **Partner** – podmiot, który w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej zgłosił swój udział do Programu Partnerskiego inSolutions i został przez inSolutions zaakceptowany.
3. **Program** – Program Partnerski inTradus START prowadzony przez inSolutions polegający na poleceniu inSolutions potencjalnych Klientów.
4. **Potencjalny Klient** – podmiot, który jest zainteresowany usługami z oferty inSolutions oraz wyraził zgodę na przekazanie inSolutions jego danych przez Partnera celem rozpoczęcia działań zmierzających do zawarcia umowy z inSolutions.
5. **Polecony Klient** – polecony przez Partnera Klient, który zawarł z inSolutions umowę o świadczenie usług z oferty inSolutions na warunkach określonych w Regulaminie wskutek polecenia przez Partnera.
6. **Lead** – przekazanie inSolutions przez Partnera danych Potencjalnego Klienta za pośrednictwem poczty elektronicznej.
7. **Prowizja** – wynagrodzenie należne Partnerowi w przypadkach wskazanych w Regulaminie.
8. **RODO** - Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych).

§ 1

Uczestnictwo w Programie Partnerskim

1. Zgłoszenie udziału w Programie jest bezpłatne.
2. Przystąpić do Programu mogą podmioty prowadzące na terenie Rzeczypospolitej Polskiej aktywną działalność gospodarczą, w szczególności osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej.
3. Przystąpienie do Programu wymaga wypełnienia formularza zgłoszeniowego dostępnego na stronie b2bnastart.pl, wyrażenia akceptacji treści niniejszego Regulaminu oraz wysłania formularza.
4. Partnerem Programu zostanie podmiot, który na podstawie przesłanego zgłoszenia, otrzymał drogą elektroniczną potwierdzenie akceptacji zgłoszenia przez inSolutions. Akceptacja zgłoszenia jest równoznaczna z zawarciem umowy o przystąpienie do Programu inSolutions, z zastrzeżeniem postanowień pkt 5 poniżej.
5. inSolutions może odmówić akceptacji zgłoszenia bez podawania przyczyny, przesyłając drogą elektroniczną informację o braku akceptacji zgłoszenia.

6. W przypadku Partnera prowadzącego działalność konkurencyjną w stosunku do działalności inSolutions, w celu nawiązania współpracy w ramach Programu, inSolutions może wymagać zawarcia odrębnej umowy, regulującej warunki prowadzenia działalności konkurencyjnej.

§ 2

Zobowiązania Partnera

1. Partner zobowiązany jest zapoznać się z ofertą usług inSolutions oraz przedstawiać Potencjalnym Klientom rzetelne informacje o działalności i ofercie inSolutions.
2. Partner zobowiązuje się do przekazywania Leadów do inSolutions zawierających następujące dane:
 1. nazwa firmy Potencjalnego Klienta;
 2. NIP Potencjalnego Klienta;
 3. dane kontaktowe osoby występującej w imieniu Potencjalnego Klienta, tj.: imię i nazwisko, stanowisko, adres e-mail oraz telefon kontaktowy.
3. Partner zobowiązuje się podejmować w ramach Programu działania na rzecz inSolutions osobiście, z zachowaniem najwyższej staranności oraz z poszanowaniem przepisów prawa powszechnie obowiązującego. Partner nie może upoważniać podmiotów trzecich do wykonywania jakichkolwiek zobowiązań Partnera wynikających z niniejszego Regulaminu.
4. Partner zobowiązuje się podejmować kontakty z Potencjalnymi Klientami w sposób nienaruszających praw inSolutions, w szczególności wizerunku oraz renomy inSolutions.
5. Partner nie może składać Potencjalnym Klientom żadnych oświadczeń lub udzielać informacji, które mogłyby wprowadzać w błąd, co do oferty lub usług świadczonych przez inSolutions.
6. Na każde zapytanie inSolutions, Partner zobowiązany będzie przekazywać informacje o podjętych działaniach, w celu wykonania zobowiązań wynikających z udziału w Programie.

§ 3

Warunki współpracy w ramach Programu Partnerskiego

1. Polecenie Potencjalnego Klienta przez Partnera następuje drogą elektroniczną na adres e-mail start@intradus.pl.
2. W szczególnych przypadkach inSolutions zastrzega sobie prawo do odmowy nawiązania współpracy z danym Potencjalnym Klientem.
3. Poleconym Klientem nie może być podmiot, który posiada zawartą aktywną umowę na produkty lub usługi z oferty inSolutions lub był związany taką umową w przeszłości.
4. Poleconym Klientem może zostać podmiot, który posiada jeden z następujących systemów ERP:
 1. Subiekt GT
 2. Subiekt nexo PRO
 3. Navireo
5. Poleconym Klientem może zostać podmiot, który spełnia minimalne wymogi techniczne opisane na stronie <https://b2bnastart.pl/wymagania-platformy-b2b/>.
6. Jeśli dwóch lub więcej Partnerów poleciło tego samego Potencjalnego Klienta, przyjmuje się, że do zawarcia umowy doszło na skutek działań tego Partnera, który polecił danego Klienta jako pierwszy (decyduje data otrzymania wiadomości e-mail z Leadem od danego Partnera).
7. Polecenie przez Partnera Potencjalnego Klienta wymaga uprzedniego uzyskania przez Partnera zgody Potencjalnego Klienta na przetwarzanie jego danych osobowych zgodnie z RODO w celach marketingowych, w tym przekazanie tych danych inSolutions celem nawiązania kontaktu handlowego.
8. Partner zobowiązany jest ponadto pozyskać odrębne zgody od Potencjalnego Klienta na wykonywanie przez inSolutions działań w zakresie marketingu bezpośredniego przy pomocy telekomunikacyjnych urządzeń końcowych oraz przesyłanie przez inSolutions informacji handlowych drogą elektroniczną.

9. Polecenie Potencjalnego Klienta przez Partnera jest równoznaczne z oświadczeniem Partnera, że uzyskał on określone w pkt 5 oraz 6 powyżej zgody od Potencjalnego Klienta.
10. Na wezwanie inSolutions, Partner zobowiązany jest dostarczyć inSolutions treść wyrażonych przez Potencjalnego Klienta zgód, o których mowa w pkt 5 oraz 6 powyżej. Partner ponosi wyłączną odpowiedzialność z tytułu ewentualnych roszczeń Potencjalnych Klientów związanych z brakiem odpowiedniego pozyskania zgód, o których mowa w pkt 5 oraz 6 powyżej lub nałożonych z tego tytułu kar administracyjnych, a także zobowiązuje się zwolnić inSolutions z wszelkich takich roszczeń lub kar, jeżeli są one wynikiem przekazania przez Partnera danych Potencjalnych Klientów bez ich zgód
11. inSolutions prześle Partnerowi:
 1. status każdego Leada;
 2. potwierdzenie zawarcia przez inSolutions umowy z Poleconym Klientem;
 3. informację o odmowie zawarcia przez inSolutions umowy z Potencjalnym Klientem lub niepowodzenie negocjacji zakończone brakiem zawarcia umowy;
 4. informację o wysokości prowizji, do której uprawniony jest Partner, wyliczonej zgodnie z warunkami zawartymi w Załączniku nr 1 do niniejszej umowy.

§ 4 Prowizja

1. Partnerowi przysługuje Prowizja naliczana na zasadach określonych w Załączniku nr 1.
2. Prowizja określona w Załączniku nr 1 naliczana jest jednorazowo. Warunkiem wypłaty Prowizji jest dokonanie przez Klienta Poleconego wpłaty wynagrodzenia za pierwszy okres rozliczeniowy zgodnie z terminem wymagalności na poczet danej umowy.
3. inSolutions poinformuje Partnera o możliwości wystawienia faktury w wysokości Prowizji zgodnej z Załącznikiem nr 1.
4. W przypadku zakupu platformy inTradus START objętego promocją na abonament wysokość prowizji zostanie proporcjonalnie pomniejszona o wartość promocji.
5. Prowizja należna Partnerowi jest płatna w terminie 14 dni od dnia doręczenia inSolutions prawidłowo wystawionej przez Partnera faktury VAT, przelewem na rachunek bankowy Partnera wskazany w fakturze VAT. Faktura VAT powinna opiewać na wartość prowizji zgodnej z Załącznikiem nr 1, po dokonaniu pierwszej wpłaty na poczet zawartej umowy przez Poleconego Klienta za pełny okres rozliczeniowy.
6. Prowizja nie przysługuje Partnerowi w przypadku, gdy:
 1. Polecony Klient w chwili zgłoszenia Leada przez Partnera posiadał zawartą z inSolutions umowę na jakiegokolwiek usługi świadczone przez inSolutions albo umowa taka uległa rozwiązaniu lub wygaśnięciu w przeszłości;
 2. inSolutions wypowiedziało umowę Programu Partnerskiego z przyczyn leżących po stronie Partnera lub umowa została wypowiedziana przez Partnera.
 3. Potencjalny Klient nie podpisał umowy w ciągu sześciu miesięcy od daty wpłynięcia Leada.
 4. Polecony Klient wycofa się z umowy w ciągu 30 dni od jej zawarcia lub nie uiszczy w terminie opłaty za pierwszy, pełny okres rozliczeniowy.
7. inSolutions wyraża zgodę, aby faktury VAT były wystawiane i doręczane w formie elektronicznej.
8. Prowizja jest wyłącznym wynagrodzeniem Partnera z tytułu udziału w Programie. inSolutions nie jest zobowiązane do zwrotu jakichkolwiek kosztów poniesionych przez Partnera w związku z udziałem w Programie, w szczególności kosztów nawiązywania kontaktów z Potencjalnymi Klientami lub pozyskiwania ich danych.

§ 5 Przetwarzanie danych osobowych

1. Partner jest podmiotem przetwarzającym dane osobowe Potencjalnego Klienta będącego osobą fizyczną w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE – zwanego dalej RODO.
2. Partner oświadcza, że wdrożył odpowiednie środki techniczne i organizacyjne, aby przetwarzanie danych osobowych Potencjalnych Klientów spełniało wymogi RODO oraz innych przepisów dotyczących ochrony danych osobowych oraz chroniło prawa osób, których dane osobowe dotyczą, w tym zapewniające bezpieczeństwo przetwarzania zgodnie z art. 32 RODO, w szczególności podjął skuteczne środki techniczne i organizacyjne zabezpieczające dane osobowe przed ich udostępnieniem osobom nieupoważnionym, zabranieniem przez osobę nieuprawnioną, przetwarzaniem z naruszeniem przepisów prawa oraz uszkodzeniem, zniszczeniem, utratą lub nieuzasadnioną modyfikacją.
3. Po przekazaniu przez Partnera danych osobowych Potencjalnego Klienta będącego osobą fizyczną, inSolutions staje się ich administratorem w rozumieniu przepisów RODO, chyba że wcześniej posiadał dane osobowe Potencjalnego Klienta jak administrator we własnej bazie danych. inSolutions zobowiązuje się do wypełnienia swoich obowiązków jako administrator danych, w szczególności do poinformowania Klientów, których dane osobowe zostały inSolutions udostępnione w ramach Programu, o sposobie i źródle pozyskania danych osobowych, a także o innych informacjach wynikających z art. 14 RODO.
4. W przypadku wpłynięcia wniosku, o którym mowa w art. 17 RODO inSolutions usuwa dane z baz, których jest administratorem i informuje o dokonaniu czynności wnioskującego Klienta, zawiadamiając jednocześnie Partnera o wpłynięciu przedmiotowego zgłoszenia.
5. Za usunięcie danych z baz Partnera oraz wypełnienie obowiązku informacyjnego w tym zakresie wyłącznie odpowiedzialny jest Partner. Partner zobowiązany jest poinformować o wpłynięciu wniosku inSolutions.

§ 6 Obowiązek poufności

1. Partner zobowiązany jest do zachowania poufności i ochrony przed nieuprawnionym ujawnieniem wszelkich informacji określonych przez inSolutions jako poufne, w szczególności:
 1. nieprzekazywania ani ujawniania informacji poufnych żadnej osobie trzeciej, bez każdorazowej uprzedniej pisemnej zgody inSolutions;
 2. niewykorzystywania informacji poufnych w innym celu niż w zakresie koniecznym dla realizacji zobowiązań wynikających z niniejszego Regulaminu;
 3. zapewnienia bezpieczeństwa informacji poufnych przed dostępem osób trzecich, w szczególności poprzez odpowiednie ich przechowywanie zabezpieczające przed zapoznaniem się z ich treścią, skopiowaniem lub zabranieniem przez osoby trzecie.
2. Za informacje poufne inSolutions uważa w szczególności:
 1. dane dotyczące Poleconych Klientów inSolutions i zawartych przez nich umów;
 2. inne informacje handlowe, ekonomiczne, finansowe, organizacyjne dotyczące przedsiębiorstwa inSolutions, niepodane do publicznej wiadomości.
3. Partner ma prawo ujawniać informacje poufne, o ile będzie to wymagane przepisami prawa, w związku z toczącym się postępowaniem sądowym lub postępowaniem administracyjnym lub jakimkolwiek innym postępowaniem prowadzonym na podstawie przepisów prawa.
4. Ujawnienie przez Partnera informacji poufnych w sposób sprzeczny z postanowieniami niniejszego Regulaminu, będzie uprawniało inSolutions do żądania od Partnera zapłaty kary umownej w wysokości 50.000 zł za każdy przypadek naruszenia, co nie wyłącza możliwości dochodzenia przez inSolutions odszkodowania przewyższającego wysokość zastrzeżonej kary umownej na zasadach ogólnych.
5. Zobowiązanie do zachowania poufności pozostaje w mocy w okresie trwania uczestnictwa Partnera w Programie oraz przez okres 5 lat po jego ustaniu.
6. Naruszenie zobowiązań w zakresie ochrony informacji poufnych przez Partnera stanowi podstawę do rozwiązania przez inSolutions niniejszej umowy ze skutkiem natychmiastowym.

§ 7

Ustanie uczestnictwa w Programie Partnerskim

1. Ustanie uczestnictwa w Programie powodują:
 1. wypowiedzenie umowy Programu Partnerskiego przez którąkolwiek ze stron;
 2. likwidacja działalności lub ogłoszona upadłość Partnera;
 3. odwołanie Programu przez inSolutions.
2. Partner oraz inSolutions mogą wypowiedzieć umowę Programu Partnerskiego w każdym czasie i bez podawania przyczyny. Dla skuteczności wypowiedzenia wystarczające jest przesłanie przez inSolutions oświadczenia drogą elektroniczną na adres e-mail Partnera wskazany w formularzu zgłoszeniowym, zaś w przypadku wypowiedzenia składanego przez Partnera – przesłanie przez Partnera oświadczenia drogą elektroniczną na adres start@intradus.pl. Wypowiedzenie następuje z końcem miesiąca kalendarzowego, w którym inSolutions lub Partner wypowie umowę uczestnictwa w Programie.
3. inSolutions może wypowiedzieć umowę Programu Partnerskiego z ważnych powodów, w szczególności:
 - a. w przypadku działania Partnera w sposób narażający inSolutions na szkodę lub wyrządzenie tej szkody;
 - b. naruszenia przez Partnera obowiązujących przepisów prawa, podejmowania działań sprzecznych z zasadami współżycia społecznego lub naruszających prawa osób trzecich, w tym Potencjalnych Klientów;
 - c. naruszenia przez Partnera postanowień niniejszego Regulaminu oraz braku zaniechania naruszeń lub usunięcia ich skutków, pomimo otrzymanego wezwania inSolutions do zaniechania naruszeń bądź usunięcia skutków stwierdzonych naruszeń w wyznaczonym przez inSolutions terminie;
 - d. braku przekazywania przez Partnera Leadów zakończonych zawarciem umowy z Potencjalnym Klientem przez okres dłuższy niż 6 miesięcy.
4. inSolutions może pozbawić Partnera uczestnictwa w Programie na skutek wypowiedzenia umowy uczestnictwa w Programie, dokonanego przez inSolutions zgodnie z §7 pkt 2 powyżej.
5. inSolutions może odwołać Program w każdym czasie bez podawania przyczyny. Informacja o odwołaniu Programu zostanie przesłana Partnerowi w formie elektronicznej na adres e-mail podany w formularzu zgłoszeniowym. W przypadku odwołania Programu, Partner zachowuje prawo do Prowizji na zasadach określonych w §4 w odniesieniu do Leadów przekazanych inSolutions do daty odwołania Programu przez inSolutions.

§ 8

Postanowienia końcowe

1. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany postanowień Regulaminu w każdym momencie obowiązywania Promocji. Obecny Regulamin oraz każda kolejna wersja po zmianach wchodzi w życie w momencie opublikowania jej na stronie www.b2bnastart.pl
2. Zmiana Regulaminu wymaga zawiadomienia Partnera z trzydniowym wyprzedzeniem, przed wejściem jej w życie. Zawiadomienie może nastąpić poprzez przesłanie wiadomości e-mail na adres e-mail Partnera podany w formularzu zgłoszeniowym do Programu. Partner ma prawo do wypowiedzenia umowy uczestnictwa w Programie w ciągu 7 dni od daty zmiany Regulaminu. Brak wypowiedzenia umowy uczestnictwa w Programie jest równoznaczny z jego akceptacją.
3. W sprawach nieuregulowanych Regulaminem znajdują zastosowanie właściwe przepisy prawa polskiego.
4. Umowa nie stanowi umowy agencyjnej w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego, w szczególności Partner nie jest uprawniony do zawierania w imieniu i na rzecz inSolutions jakichkolwiek umów.

5. Wszelkie spory wynikające z niniejszej Umowy rozstrzygane będą przez sąd właściwy rzeczowo i miejscowo dla strony Pozwanej sporu.

Załącznik nr 1 do Regulaminu Programu Partnerskiego inSolutions – Tabela stawek prowizji jednorazowej

Rodzaj zawartej Umowy	Wartość Prowizji
inTradus START B2B	300 PLN netto
inTradus START 2 B2B	800 PLN netto
inTradus START 2 B2B+B2C	900 PLN netto
inTradus START 3	1200 PLN netto
inTradus START 3 B2B+B2C	1300 PLN netto

* W przypadku zakupu platformy inTradus START objętego promocją na abonament wysokość prowizji zostanie proporcjonalnie pomniejszona o wartość promocji.