

REGULAMIN SPRZEDAŻY PREMIOWEJ „SKARBONKA” (dalej „Regulamin”)

1. Organizator Promocji

Organizatorem promocji w formie sprzedaży premiowej o nazwie „Skarbonka” jest firma VERSIM S.A. z siedzibą w Poznaniu, 60-476 Poznań ul. Jasielska 10, , wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego - Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000396258, o kapitale zakładowym w wysokości 100.000,00 zł, NIP 779-22-61-859, zwana dalej „Organizatorem”.

2. Definicje

- a) Promocja - akcja sprzedaży promocyjnej prowadzona pod nazwą „Skarbonka”, skierowana do Partnerów handlowych Organizatora.
- b) Partner handlowy – firma handlowa, reseller prowadząca sprzedaż rozwiązań Essentials MDM firmy Techstep, kupująca te produkty i rozwiązania od Organizatora.
- c) Uczestnik - handlowiec, presales zatrudniony lub pracujący na rzecz Partnera handlowego, zwany dalej „Uczestnikiem”.
- d) Opiekun Partnera - pracownik handlowy Organizatora, odpowiedzialny za kontakt z Uczestnikiem promocji.
- e) Produkt premiowy – produkt objęty promocją – nowa licencja Essentials MDM o 12 miesięcznym okresie ważności lub dłuższym, zwana dalej „Produktem promocyjnym”.

3. Cel promocji

Celem promocji jest zwiększenie sprzedaży rozwiązań MDM firmy Techstep mierzone ilością sprzedanych nowych licencji Essentials MDM (promocja nie obejmuje przedłużenia licencji już posiadanych).

4. Zakres czasowy i terytorialny promocji

Promocja prowadzona jest na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w terminie od dnia 1 maja 2024 roku do 30 listopada 2024 roku.

5. Zasady udziału w promocji

1. Uczestnikami promocji mogą być handlowcy, presales i zatrudnieni lub pracujący na rzecz firmy handlowej będącej Partnerem Organizatora dokonującym zakupów rozwiązań i produktów objętych promocją bezpośrednio u Organizatora.
2. Uczestnicy promocji zgłaszają sprzedaż produktów promocyjnych, które zamawiają w Versimie. Zgłoszenia wraz z numerem faktury (o ile jest to możliwe i numer faktury jest Uczestnikowi znany) należy przesłać na adres: justyna.pawlowska@versim.pl
3. Do promocji wlicza się każde, złożone w okresie trwania promocji, zamówienie na produkt promocyjny, do którego została wystawiona faktura zakupu, według następującego przelicznika:
 - sprzedaż nowych licencji Cloud - jedna nowa, minimum 12-miesięczna licencja subskrypcyjna - 5 punktów promocyjnych
 - sprzedaż nowych licencji Onsite - jedna nowa, minimum 12-miesięczna licencja subskrypcyjna lub wieczysta - 2 punkty promocyjne.Promocja nie obejmuje przedłużenia licencji już posiadanych.



4. Punkty w promocji naliczane są również za inne działania niż sprzedaż, promujące rozwiązanie Essentials MDM firmy Techstep.
5. Do promocji wlicza się także (warunek konieczny) przeprowadzone przez Uczestnika Promocji akcje promocyjne / reklamowe / szkoleniowe skierowane do Klienta końcowego (obecnego lub potencjalnego), mające na celu zwiększenie sprzedaży licencji. Aby zostać sklasyfikowanym w promocji trzeba przeprowadzić i udokumentować minimum jedną taką akcję w czasie trwania promocji.
6. Punkty za działania dodatkowe, inne niż sprzedaż licencji, naliczane są według następujących zasad:

Działania realizowane dla Essentials MDM	Skala 1-3	Skala 4-10	Skala powyżej 10
Pozyskiwanie nowych Klientów i projektów i ich aktywne prowadzenie (prezentacja rozwiązania, oferta, pokaz demo)	20 pkt	50 pkt	100 pkt
Pozyskanie referencji pisemnych od Klienta końcowego, ze zgodą na wykorzystanie w komunikacji marketingowej	200 pkt	400 pkt	600 pkt
Promowanie Essentials MDM w Social Mediach (konto firmowe Partnera lub konto prywatne Handlowca lub Presalesa)	50 pkt	75 pkt	100 pkt
Sprzedaż licencji MTD dla poszczególnego projektu	100 pkt		
Zakup szkolenia 1 dniowego przez Partnera dla Klienta końcowego	100 pkt	200 pkt	300 pkt
Zakup szkolenia certyfikowanego przez Partnera dla Klienta końcowego	200 pkt	300 pkt	400 pkt
Sprzedaż instalacji/wdrożenia systemu lub audytu realizowanego przez Versim	200 pkt	300 pkt	400 pkt

7. Wymagana minimalna ilość punktów, zebranych w okresie promocji przez jednego Uczestnika wynosi 500 (minimalny próg udziału w promocji).
8. Zakup tych samych produktów promocyjnych, zakupionych na potrzeby projektu realizowanego przez Uczestnika, może zostać zgłoszone do promocji tylko przez jednego Uczestnika, co oznacza, że zakup produktów promocyjnych zgłoszony do promocji przez handlowca Partnera nie będzie mógł być zgłoszony do promocji przez presalesa tego Partnera.
9. Ilość uzyskanych przez Uczestnika punktów promocyjnych sumuje się przez cały okres trwania promocji.
10. Aby wziąć udział w promocji należy przesłać do Organizatora wypełniony Formularz zgłoszeniowy, który stanowi załącznik nr 1 do niniejszego regulaminu.
11. Aby wziąć udział w promocji należy przesłać do Organizatora każdorazowo informacje z opisem działań dodatkowych zrealizowanych na rzecz promowania rozwiązania Essentials MDM, tak by Organizator mógł je jednoznacznie zidentyfikować i ocenić ich zgodność z regulaminem.
12. Poprzez nadesłanie zgłoszenia do Promocji Uczestnik wyraża zgodę na otrzymywanie informacji handlowych drogą elektroniczną.
13. Promocja nie łączy się z innymi promocjami i konkursami prowadzonymi przez Organizatora.
14. Udział w Promocji i podanie związanych z udziałem danych jest dobrowolne.



6. Nagrody

1. W promocji nagrodzonych zostanie trzech Uczestników, którzy w okresie objętym promocją zgromadzą największą ilość punktów promocyjnych i spełnią wszystkie wymagania formalne. Dodatkowo przyznane zostaną dwie nagrody specjalne.
2. O wysokości nagrody decyduje liczba punktów zebranych w czasie trwania promocji przez Uczestnika i uzyskane w ten sposób miejsce. Wartość nagród dla poszczególnych miejsc:
Miejsce pierwsze - 5 000 zł
Miejsce drugie - 3 500 zł
Miejsce trzecie - 2 000 zł
3. Wartość nagrody specjalnej wynosi 1 500,00 zł. Nagroda specjalna zostanie przyznana w dwóch kategoriach:
 - a) „Rooki of the year” – nowy Partner (Partner zarejestrowany jako Partner Essentials MDM nie wcześniej niż w roku 2023), który w roku trwania promocji wykaże się największą aktywnością sprzedażową i promocyjną na rzecz Essentials MDM
 - b) „Top Active Partner” – Partner, który w okresie trwania promocji wykaże się największą aktywnością promocyjną, reklamową na rzecz Essentials MDM.
4. Nagrody zostaną przekazane zwycięzcom promocji w formie kart przedpłaconych i zostaną przekazane bezpośrednio przez przedstawiciela Organizatora.
4. Zryczałtowany 10% podatek od nagród opłaca Organizator.

7. Reklamacje

1. Wszelkie reklamacje dotyczące sposobu przeprowadzenia Promocji Uczestnicy winni zgłaszać na piśmie bezpośrednio do Organizatora.
2. Pisemna reklamacja powinna zawierać imię, nazwisko i dokładny adres Uczestnika oraz dokładny opis i uzasadnienie reklamacji.
3. Reklamacje rozpatrywane będą przez Organizatora w terminie 7 (siedmiu) dni od daty ich otrzymania.
4. Uczestnik zostanie o sposobie rozpatrzenia reklamacji powiadomiony listem poleconym wysłanym w terminie 7 (siedmiu) dni od daty rozpatrzenia danej reklamacji, na adres podany w reklamacji.
5. Roszczenia nierozpatrzone lub nieuwzględnione w postępowaniu reklamacyjnym mogą być dochodzone przed sądem powszechnym.

8. Dane osobowe

1. Dane osobowe w ramach prowadzenia promocji są zbierane wyłącznie w celu identyfikacji Uczestników, laureatów, powiadamiania o wygranej i wydawania nagród.
2. Uczestnik promocji zobowiązany jest do wyrażenia zgody na przetwarzanie danych osobowych przez Organizatora.
3. Administratorem danych osobowych Uczestników jest Organizator.
4. Odbiorcami danych osobowych będą kancelarie prawne oraz firmy kurierskie.
5. Osoba, której dane dotyczą ma prawo dostępu do treści swoich danych osobowych oraz prawo ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo wniesienia sprzeciwu, prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej cofnięciem.
6. W przypadku stwierdzenia, że przetwarzanie danych osobowych narusza przepisy RODO, osoba której dane dotyczą ma prawo wnieść skargę do organu nadzorczego tj. do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych.
7. Podanie danych osobowych jest dobrowolne, natomiast w przypadku udziału w promocji, jest warunkiem koniecznym.



9. Postanowienia końcowe

1. Niniejszy Regulamin dostępny jest w siedzibie Organizatora w Poznaniu, 60-476 Poznań ul. Jasielska 10.
2. Organizator zastrzega sobie prawo wprowadzenia zmian w niniejszym Regulaminie, w każdym czasie bez podania przyczyny. Zmiany w regulaminie nie mogą jednak naruszać praw nabytych przez Uczestników.

