

Super Monitoring Warunki Partnera Afiliacyjnego

Oto zasady i warunki mające zastosowanie do umów partnerskich (afiliacyjnych) zawieranych i/lub realizowanych za pośrednictwem platformy zarządzania partnerami SaaS Reditus, działającej pod adresem www.getreditus.com (dalej: "Reditus"), między dostawcą usług online SITEIMPULSE, z siedzibą główną zlokalizowaną przy ul. Niedźwiedziej 29B w Warszawie, zarejestrowaną w Ewidencji Działalności Gospodarczej prowadzonej przez Prezydenta m.st. Warszawy pod numerem 012887347 ("REGON"), NIP: **PL5212118341** (dalej "SaaS Business") oraz użytkowników Reditus zamierzających świadczyć na rzecz SaaS Business usługi poleceń.

1. Definicje

Terminy pisane wielką literą, użyte w niniejszych Warunkach Partnera Afiliacyjnego, zarówno w liczbie pojedynczej jak i mnogiej, mają znaczenie opisane w niniejszym artykule.

1. **Konto:** konto, poprzez które Partner i SaaS Business uzyskują dostęp do platformy Reditus.
2. **Warunki Partnera Afiliacyjnego:** warunki zawarte w niniejszym dokumencie, a także wszelkie załączniki, które łącznie stanowią integralną część Umowy Partnerskiej.
3. **Prawa własności intelektualnej:** wszelkie prawa własności intelektualnej i prawa pokrewne, w tym między innymi prawa autorskie, prawa do baz danych, prawa do nazw domen, prawa do znaków towarowych, prawa do marek, prawa do modeli, prawa sąsiedzkie, prawa patentowe i prawa do know-how.
4. **Lead:** potencjalny klient skierowany do usług SaaS Business przez Partnera w wyniku wykonania przez Partnera Usług Polecających, na przykład poprzez link polecający lub inne uzgodnione narzędzia polecające.
5. **Umowa partnerska:** umowa pomiędzy Partnerem a SaaS Business, której integralną część stanowią niniejsze Warunki Partnera Afiliacyjnego i na mocy której Partner będzie świadczył Usługi Polecające. Umowa Partnerska i niniejsze Warunki Partnera Afiliacyjnego mające do niej zastosowanie są oferowane niezależnie przez SaaS Business.
6. **Partner:** osoba prawna lub fizyczna prowadząca działalność, która korzysta z platformy Reditus w celu zawierania i realizacji Umów Partnerskich w zamian za prowizję.
7. **Program Partnerski:** oferta SaaS Business, opublikowana na Reditus, dla Partnerów w celu zapisania się do programu partnerskiego i tym samym zawarcia Umowy Partnerskiej.
8. **Strona:** Partner i SaaS Business (liczba mnoga), albo Partner lub SaaS Business (liczba pojedyncza).
9. **Usługi odsyłania:** usługi polecające świadczone przez Partnera na rzecz SaaS Business w zamian za prowizję zgodnie z Umową Partnerską, określoną w załączniku nr 1 do niniejszych Warunków Partnera Afiliacyjnego.

2. Zawarcie umowy partnerskiej

1. Umowa Partnerska zostaje zawarta poprzez wniosek Partnera o przystąpienie do Programu Partnerskiego SaaS Business, akceptację przez Partnera niniejszych Warunków Partnera, Załącznika nr 1 oraz (jeśli zostały dostarczone i mają zastosowanie) dodatkowych warunków zawartych w Załączniku nr 2 do niniejszych Warunków Partnera - oraz późniejszą akceptację i potwierdzenie przez SaaS Business przystąpienia Partnera do Programu Partnerskiego i zawarcia Umowy Partnerskiej - wszystkie te czynności są wykonywane i dostarczane za pośrednictwem Reditus. Po zawarciu Umowy Partnerskiej, Partner będzie upoważniony do wykonywania Usług Polecających w imieniu SaaS Business, zgodnie z warunkami określonymi w Umowie Partnerskiej.
2. W przypadku rozbieżności pomiędzy obowiązującymi dokumentami obowiązuje następująca kolejność:
 - a. (jeśli dotyczy) Warunki dodatkowe (załącznik nr 2);
 - b. arkusz usług poleconych i zmiennych warunków (załącznik nr 1);
 - c. niniejsze Warunki Partnera Afiliacyjnego.
3. SaaS Business zastrzega sobie prawo do oceny każdego wniosku o przystąpienie do Programu Partnerskiego. W rezultacie może zdecydować, że nie chce zawrzeć Umowy Partnerskiej, a tym samym odrzucić wniosek, według własnego uznania.
4. Prawo do wykonywania Usług Polecających dla SaaS Business jest udzielane na zasadzie niewyłączności. SaaS Business może zaangażować innych partnerów lub podmioty stowarzyszone do wykonywania podobnych lub identycznych działań i usług, i zawsze pozostanie uprawniony do wykonywania takich działań, a także wszelkich innych możliwych do pomyślenia działań promocyjnych przez siebie.

5. Zawierając Umowę Partnerską, Strony nie będą (prawnie) tworzyć spółki osobowej, spółki jawnej, spółki partnerskiej, spółki akcyjnej, spółki joint venture ani spółki równoważnej. Żadna ze Stron nie będzie upoważniona do zawierania umów w imieniu drugiej strony.

3. Obowiązki partnera

1. Z chwilą zawarcia Umowy Partnerskiej za pośrednictwem Reditus, Partner uzyska dostęp do funkcjonalności i środowisk platformy Reditus przeznaczonych do ułatwienia i śledzenia wykonywania Usług Polecających. Partner zapewnia, że jego Konto nie będzie udostępniane osobom trzecim.
2. Za pośrednictwem Reditus, w zależności od uzgodnionego rodzaju Usług Polecających, Partner otrzyma narzędzia, takie jak linki polecające, do wykonywania Usług Polecających.
3. Partner zobowiązuje się do poniższych warunków:
 - a. przestrzeganie wszystkich obowiązujących przepisów prawa i regulacji przy wykonywaniu Umowy Partnerskiej;
 - b. powstrzymanie się od wykonywania Usług Polecenia za pośrednictwem stron internetowych (lub innych kanałów) o charakterze bezprawnym lub nielegalnym;
 - c. powstrzymanie się od wykonywania Usług Polecających za pomocą środków komunikacji elektronicznej w sposób stanowiący "spam" i naruszający obowiązujące prawo, np. niezamówione prowadzenie działań promocyjnych za pomocą poczty elektronicznej, SMS lub podobnego medium;
 - d. stosować się do uzasadnionych zaleceń i żądań SaaS Business w zakresie wykonywania przez niego Usług Poleconych;
 - e. powstrzymywania się od zniekształcania śledzenia wykonania Usług Polecających poprzez dokonywanie samodzielnych poleceń;
 - f. powstrzymanie się od kupowania lub licytowania słów kluczowych w Google Ads lub robienia tego samego za pomocą podobnych usług od innych dostawców w tym samym lub podobnym celu, składających się z jakichkolwiek części nazwy handlowej, usługi lub znaku towarowego, które należą do SaaS Business;
 - g. powstrzymanie się od reklam w wyszukiwarkach (w szczególności na markowe terminy lub nazwy domen), reklam na Facebooku lub innych reklam, które mogłyby konkurować z marketingiem SaaS Business i powodować potencjalne zamieszanie wśród klientów SaaS Business.
4. SaaS Business może przekazać Partnerowi materiały promocyjne dotyczące usług SaaS Business, które mogą być wykorzystane przez Partnera przy wykonywaniu Usług Polecających. Partner nie jest uprawniony do zmiany takich materiałów. Jeśli Partner zdecyduje się na wykorzystanie takich materiałów, będzie zawsze korzystał z najnowszych wersji materiałów, informacji i cen dostarczanych przez SaaS Business od czasu do czasu.
5. Partner będzie informował i doradzał stronom, do których kieruje swoje działania w ramach wykonywania Usług Polecających w sposób uczciwy i szczerzy. W żadnym wypadku Partner nie może dostarczać informacji dotyczących SaaS Business lub jego usług, które mogłyby wprowadzać w błąd lub byłyby trudne do udowodnienia. Partner powstrzyma się od składania jakichkolwiek oświadczeń lub obietnic, których nie można zweryfikować lub które nie mogą być spełnione przez SaaS Business.
6. SaaS Business może prowadzić badania satysfakcji dotyczące działań (promocyjnych) Partnera wśród Leadów dostarczonych przez Partnera. W tym celu SaaS Business może zwrócić się do tych Leadów o informacje zwrotne, a Partner, o ile SaaS Business uzna to za konieczne, zaoferuje swoją rozsądną współpracę i wsparcie w tym zakresie. SaaS Business może wypowiedzieć Umowę Partnerską ze skutkiem natychmiastowym, gdy badania, według uzasadnionej opinii SaaS Business, wykażą, że dalsze powiązanie z Partnerem będzie lub może mieć negatywny wpływ na reputację SaaS Business.
7. Jakiegokolwiek nadużywanie przez Partnera narzędzi udostępnionych w celu wykonywania i/lub śledzenia Usług Poleconych skutkuje prawem SaaS Business do rozwiązania Umowy Partnerskiej ze skutkiem natychmiastowym bez konieczności zachowania okresu wypowiedzenia. Wszelkie prawa Partnera nabyte przed momentem rozwiązania Umowy z powyższych przyczyn wygasają, chyba że SaaS Business postanowi inaczej.

4. Prowizja i płatność

1. W zależności od rodzaju Usług Polecających uzgodnionych pomiędzy Stronami, Partner może, na warunkach określonych w załączniku nr 1 do niniejszych Warunków Partnera Afiliacyjnego, uzyskać prawo do określonej kwoty prowizji, gdy Lead podejmie określone działania z SaaS Business, takie jak rejestracja konta lub zakupy.
2. Przypisanie prowizji należnej Partnerowi jest raportowane i obliczane automatycznie przez platformę Reditus. SaaS Business utrzyma wykorzystanie i wdrożenie narzędzi dostarczanych przez platformę Reditus w tym celu przez cały okres trwania Umowy Partnerskiej.
3. SaaS Business zapłaci prowizję należną Partnerowi za pośrednictwem uzgodnionej metody płatności i w uzgodnionej walucie, określonej w załączniku nr 1 do niniejszych Warunków Partnera Afiliacyjnego. Partner jest odpowiedzialny za zapłatę wszelkich podatków mających zastosowanie do prowizji. Prowizja wypłacana przez SaaS Business jest uważana za zawierającą podatek VAT i/lub inne opłaty. Wszelkie koszty związane z wymianą waluty, jak również wszelkie inne koszty związane z płatnościami, są na koszt Partnera.
4. Częstotliwość, z jaką będzie wypłacana prowizja (dalej: "**Okres Wypłaty**"), określa załącznik nr 1 do niniejszego Regulaminu Partnera Afiliacyjnego. Wypłata nastąpi pod warunkiem osiągnięcia progu płatności określonego w Załączniku nr 1 (dalej: "**Próg Płatności**").
5. Gdy prowizja naliczona w danym Okresie Płatności jest niższa niż Próg Płatności, naliczona kwota zostanie przeniesiona na kolejny Okres Płatności, aż do osiągnięcia Progu Płatności.
6. SaaS Business dostarczy Partnerowi specyfikację należnej (lub zrolowanej) prowizji na koniec każdego Okresu Płatności. W przypadku osiągnięcia Progu Płatności, Partner wystawi dla SaaS Business fakturę VAT. Może ona być udostępniana w ramach portalu Reditus. Partner jest odpowiedzialny za weryfikację dokładności i kompletności wspomnianej specyfikacji. SaaS Business musi zostać powiadomiony o wszelkich błędach lub niezgodnościach w ciągu jednego (1) tygodnia od wydania specyfikacji, w przeciwnym razie zostaną one uznane za ostateczne i poprawne.

5. Termin i wypowiedzenie

1. Umowa Partnerska rozpocznie się w dniu zawarcia wskazanym w art. 2 i będzie trwała na czas nieokreślony.
2. Obie Strony są uprawnione do rozwiązania Umowy Partnerskiej bez przyczyny i ze skutkiem natychmiastowym, w każdym czasie, za pisemnym powiadomieniem drugiej Strony.
3. W każdym przypadku rozwiązania umowy bez przyczyny przez którąkolwiek ze Stron lub rozwiązania umowy przez Partnera na podstawie art. 10, wszelkie prowizje naliczone zgodnie z warunkami Umowy Partnerskiej przed momentem rozwiązania umowy zostaną wypłacone Partnerowi na koniec obowiązującego Okresu Wypłaty.

6. Własność intelektualna

1. Żadne z postanowień Umowy Partnerskiej nie będzie interpretowane ani rozumiane w sposób przenoszący na drugą stronę jakiegokolwiek prawo, tytuł lub udział w prawach własności intelektualnej jednej ze stron.
2. SaaS Business, jego licencjodawcy i/lub dostawcy zachowują wszelkie prawa własności intelektualnej do lub w swoich usługach i wszelkim innym oprogramowaniu lub materiałach dostarczonych lub udostępnionych przez SaaS Business.
3. Prawa do lub w jakiegokolwiek informacji udostępnionej przez Partnera dla SaaS Business przysługują i pozostają w posiadaniu Partnera (i/lub jego licencjodawców).
4. SaaS Business jest uprawniony do wymienienia Partnera na swojej stronie internetowej (stronach internetowych) oraz w innych materiałach promocyjnych. W tym celu, SaaS Business ma prawo używać nazwy handlowej, znaków towarowych i logo Partnera.
5. Partner otrzymuje prawo do wykorzystania odpowiednich nazw i logotypów SaaS Business wyłącznie w celu świadczenia Usług Polecających. SaaS Business może określić warunki dotyczące sposobu wykorzystania lub powielania tych materiałów, których Partner musi ściśle przestrzegać.

7. Odpowiedzialność

1. SaaS Business może ponosić odpowiedzialność wobec Partnera wyłącznie za szkody bezpośrednie w wyniku przypisywalnego uchybienia w realizacji Umowy Partnerskiej. Odpowiedzialność SaaS Business za szkody pośrednie jest wyłączona. Dla celów Umowy Partnerskiej szkody pośrednie obejmują utracone oszczędności, utratę danych, utratę zysku, utratę reputacji oraz szkody wynikające z przerwy w działalności gospodarczej lub stagnacji.

2. Bez uszczerbku dla powyższego, odpowiedzialność SaaS Business za szkody bezpośrednie jest ograniczona do kwoty (bez podatku VAT) prowizji wypłaconej Partnerowi (jeśli taka była) w okresie trzech (3) miesięcy przed zdarzeniem powodującym szkodę.
3. Ograniczenie odpowiedzialności, o którym mowa w poprzednich ustępach niniejszego artykułu 7, wygasa, jeżeli i w zakresie, w jakim szkoda jest wynikiem umyślności lub celowej lekkomyślności ze strony kierownictwa SaaS Business.
4. Wszelkie prawo do odszkodowania przysługuje pod warunkiem, że Partner powiadomi pisemnie SaaS Business o szkodzie w okresie 30 dni od jej wykrycia.

8. Siła wyższa

1. Żadna ze Stron nie może być zobowiązana do wykonania jakiegokolwiek zobowiązania wynikającego z Umowy Partnerskiej, jeżeli wykonanie to jest uniemożliwione z powodu siły wyższej. Żadna ze Stron nie ponosi odpowiedzialności za straty i/lub szkody spowodowane siłą wyższą.
2. Uważa się, że siła wyższa występuje w każdym przypadku w przypadku przerw w dostawie prądu, awarii Internetu, awarii infrastruktury telekomunikacyjnej, ataków sieciowych (w tym ataków DDOS), ataków złośliwego oprogramowania lub innego szkodliwego oprogramowania, zamieszek cywilnych, klęski żywiołowej, terroru, mobilizacji, wojny, barier importowych i eksportowych, strajków, zastoju w dostawach, pożaru, powodzi oraz wszelkich okoliczności, w wyniku których Strona nie może wykonać lub nie może wykonać świadczenia przez swoich dostawców, niezależnie od przyczyny.

9. Poufność

1. Strony będą traktować jako poufne i nie ujawniać, z wyjątkiem przypadków wyraźnie dozwolonych w niniejszym dokumencie, (i) treści Umowy Partnerskiej oraz (ii) informacji, które przekazują sobie nawzajem przed, w trakcie lub po wykonaniu Umowy Partnerskiej, jeśli informacje te zostały oznaczone jako poufne lub jeśli Strona otrzymująca wie lub powinna w uzasadniony sposób założyć, że informacje te miały być poufne. Strony nakładają ten obowiązek również na swoich pracowników oraz na osoby trzecie zaangażowane przez nie do realizacji Umowy Partnerskiej.
2. Niniejszy artykuł 9 nie będzie miał zastosowania do jakichkolwiek informacji, które:
 - a. jest lub stanie się powszechnie dostępna, inaczej niż w wyniku ujawnienia jej przez Stronę otrzymującą wbrew postanowieniom Umowy Partnerskiej;
 - b. była w posiadaniu Strony otrzymującej przed jej ujawnieniem przez Stronę ujawniającą lub w jej imieniu;
 - c. staje się dostępna dla Strony otrzymującej na zasadach niepoufnych ze źródła innego niż Strona ujawniająca, która nie jest zobowiązana do zachowania poufności takich informacji; lub
 - d. jest opracowywany niezależnie przez Stronę przyjmującą.
3. W przypadku, gdy Strona otrzymująca zostanie prawnie zmuszona do ujawnienia jakichkolwiek informacji poufnych przekazanych zgodnie z Umową Partnerską, Strona otrzymująca przekaże Stronie ujawniającej niezwłocznie pisemne powiadomienie, tak aby Strona ujawniająca mogła wystąpić o wydanie nakazu ochronnego lub innego odpowiedniego środka zaradczego i/lub zrzec się przestrzegania postanowień Umowy Partnerskiej dotyczących poufności.
4. Niezwłocznie po wygaśnięciu lub rozwiązaniu Umowy Partnerskiej z jakiegokolwiek powodu, każda Strona otrzymująca przekaże każdej Stronie ujawniającej wszystkie oryginały i kopie wszelkich materiałów w jakiegokolwiek formie zawierających lub reprezentujących informacje poufne będące w jej posiadaniu lub zniszczy je na żądanie Strony ujawniającej.

10. Dopowiedzenia

1. SaaS Business jest w każdej chwili uprawniony do zmiany lub uzupełnienia Umowy Partnerskiej, niniejszych Warunków Partnerskich, w tym Załącznika nr 1 i Załącznika nr 2. Jeśli SaaS Business zdecyduje się na zmianę Umowy Partnerskiej, powiadomi Partnera o takich zmianach na piśmie. Zmiany w Umowie Partnerskiej wejdą w życie dwa (2) tygodnie po tym, jak Partner został o nich powiadomiony. Jeśli Partner nie chce przyjąć zmiany, może wypowiedzieć Umowę Partnerską do dnia, w którym zmiana wchodzi w życie.

11. Warunki inne

1. Niniejsza umowa podlega wyłącznie prawu polskiemu.

2. Wszelkie spory pomiędzy Stronami w związku z Umową lub z niej wynikające będą poddane pod rozstrzygnięcie właściwego sądu w Polsce w okręgu, w którym ma siedzibę SaaS Business - chyba, że przepisy bezwzględnie obowiązującego prawa stanowią inaczej.
3. Tam, gdzie w Umowie jest mowa o "piśmie" lub "na piśmie", obejmuje to również komunikację za pośrednictwem poczty elektronicznej lub platformy Reditus, pod warunkiem, że można odpowiednio ustalić tożsamość nadawcy i integralność treści.
4. Wersja każdego przekazu informacji zapisana przez SaaS Business będzie uznawana za autentyczną, chyba że Partner dostarczy dowód przeciwny.
5. Jeżeli jakiegokolwiek postanowienie Umowy zostanie uznane za sprzeczne z obowiązującym prawem lub w inny sposób niewykonalne, postanowienie to zostanie zmienione w zakresie zgodnym z obowiązującym prawem, z zachowaniem zamierzonego znaczenia danego postanowienia.
6. SaaS Business będzie uprawniony do przeniesienia Umowy Partnerskiej lub jakichkolwiek praw i obowiązków z niej wynikających na osobę trzecią bez zgody Partnera. Partner nie będzie uprawniony do przeniesienia Umowy Partnerskiej lub praw i obowiązków z niej wynikających na osobę trzecią bez uprzedniej pisemnej zgody SaaS Business.

Warunki Partnera Afiliacyjnego | Załącznik nr 1

Usługi polecania i zmienne warunki umowy

Warunki	Opis
1. Serwis polecający	<p>Typ: 'Zakupy przez Leady'.</p> <ol style="list-style-type: none">Partner otrzyma prowizję w oparciu o 30% łącznej wartości, w USD, EUR lub PLN zgłoszonej i obliczonej za pośrednictwem platformy Reditus, kwalifikujących się zakupów dokonanych przez Lead w wyniku Usług Poleconych przez Partnera, z wyłączeniem rabatów, podatku VAT i wszelkich innych stosownych opłat dodatkowych, w okresie (dalej: "Okres Prowizji") określony w warunku 5. poniżej.Przez "Zakupy kwalifikowane" należy rozumieć zakup lub odnowienie któregośkolwiek z następujących produktów, subskrypcji lub usług SaaS Business w Okresie prowizyjnym:<ol style="list-style-type: none">Super Monitoring abonament, dowolna wielkość planuPartnerowi nie będzie przysługiwała prowizja:<ol style="list-style-type: none">na zakup przez Lead produktów, subskrypcji lub usług, które nie kwalifikują się jako zakupy kwalifikowane;za zakupy kwalifikowane dokonane przez Leady, które zwróciły się do SaaS Business samodzielnie i bezpośrednio bez pośrednictwa Partnera, które w związku z tym nie są raportowane za pośrednictwem platformy Reditus;w przypadku, gdy SaaS Business nie otrzymał zapłaty (w tym zdarzeń typu chargeback) kwot należnych od Leadu za kwalifikujący się zakup;jeżeli Lead jest lub był klientem SaaS Business przed momentem skierowania go przez Partnera za pośrednictwem Usług Polecających;które zostały wygenerowane przez Partnera w wyniku oszustwa lub działań niezgodnych z Umową Partnerską lub obowiązującym prawem;inne niż prowizja wyraźnie określona w Umowie Partnerskiej.Konsekwencją rozwiązania umowy bez przyczyny przez SaaS Business lub rozwiązania umowy przez Partnera na podstawie Artykułu 10 będzie to, że Partner pozostanie uprawniony do prowizji na podstawie Umowy Partnerskiej za pełny uzgodniony Okres Prowizyjny dla każdego Leadu. W takim przypadku, kwota prowizji od każdego z Leadów należna Partnerowi w każdym pozostałym Okresie Płatności po rozwiązaniu umowy, będzie przyjmowana jako średnia kwota prowizji naliczonej przez Partnera na podstawie Umowy Partnerskiej w Okresach Płatności dotyczących tego konkretnego Leadu przed rozwiązaniem umowy, chyba że SaaS Business przedstawi dowody przeciwnie.
2. Okres płatności	Do 30 dni

3. Próg płatności	50 USD (Pięćdziesiąt Dolarów Amerykańskich)
4. Sposób płatności	PayPal (na całym świecie) lub Przelew bankowy (wyłącznie do UE)
5. Okres prowizji	12 miesięcy

Warszawa, 21 grudnia 2022.