

## Regulamin Programu ERLI Business VIP GOLD

### §1

#### Postanowienia ogólne

1. Niniejszy Regulamin określa warunki oraz zasady funkcjonowania Programu ERLI Business VIP GOLD na platformie transakcyjnej ERLI.pl, której operatorem jest ERLI Spółka Akcyjna z siedzibą w Poznaniu (60-166), ul. Grunwaldzka 182, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000939148 (dalej zwana „Spółką”).
2. Celem Programu ERLI Business VIP GOLD jest tworzenie mechanizmów wspierających Sprzedających w działaniach zmierzających do zwiększenia sprzedaży ich Towarów na ERLI.pl oraz umożliwienia Kupującym dokonywania zakupów w wysokim standardzie obsługi oraz po przystępnych cenach.

### §2

#### Definicje

1. **ERLI.pl** - prowadzona przez Spółkę, na zasadach określonych w Regulaminie Sprzedających, platforma transakcyjna dostępna w domenie erli.pl, a także Aplikacji mobilnej.
2. **Aplikacja mobilna** - należące do Spółki i zarządzane przez nią oprogramowanie w postaci aplikacji mobilnej, udostępniane Użytkownikom do bezpłatnego pobierania i użytkowania na urządzeniach mobilnych Użytkowników, w ramach którego, Użytkownik, działający jako Kupujący, może korzystać z ERLI.pl bez konieczności otwierania przeglądarki internetowej.
3. **Cele** - mają znaczenie określone w § 4 ust. 1 Regulaminu.
4. **Kampania Reklamowa** - usługa zamawiana przez Spółkę, a wykonywana przez Dostawców usług Ads, zgodnie z Regulaminem ERLI Campaigns.
5. **Konto** – prowadzony dla Sprzedającego przez Spółkę zbiór zasobów, w którym są gromadzone dane Sprzedającego oraz informacje o jego działaniach w ramach ERLI.pl, umożliwiający dostęp do funkcjonalności ERLI.pl.
6. **Metody Dostaw ERLI.pl** - funkcjonalność udostępniona przez Spółkę na rzecz Sprzedających w ramach ERLI.pl umożliwiająca wybranie Usługi dostawy wykonywanej na zasadach określonych w Regulaminie Metod Dostawy ERLI.pl, stanowiącej Załącznik nr 4 do Regulaminu dla Sprzedających.
7. **Obrót** - miesięczne wpływy brutto Partnera ze sprzedaży Towarów w ramach ERLI.pl (GMV).
8. **Korzystna dla Kupującego cena** - ma znaczenie określone w § 4 ust. 2 Regulaminu.
9. **Kupujący** - osoba fizyczna, w tym konsument, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która działając w ramach ERLI.pl przyjęła ofertę sprzedaży Towaru lub podjęła inne czynności zmierzające do nabycia Towaru.
10. **Panel Klienta** - wydzielona w ramach ERLI.pl funkcjonalność zarządzania dostępem do usług, dedykowana dla Sprzedającego.
11. **Partner** - Sprzedający, który uczestniczy w Programie ERLI Business VIP GOLD.
12. **Program ERLI Business VIP GOLD** (dalej zwany też „Programem”) - oferta motywacyjna, skierowana przez Spółkę do Partnerów spełniających kryteria określone w Regulaminie.

13. **Program ErliPRO** - program dedykowany Sprzedającym, którego zasady określa Załącznik nr 4 Regulaminu dla Sprzedających - Regulamin Metod Dostawy ERLI.pl, dostępny pod adresem: <https://erli.pl/regulaminy/zalacznik-nr-4-metody-dostaw-erli>.
14. **Rabat transakcyjny** – upust dotyczący prowizji, która została naliczona od sprzedaży Towarów w danym miesiącu, zgodnie z Regulaminem dla Sprzedających, do wykorzystania poprzez pomniejszenie naliczonej prowizji od sprzedaży Towarów o określoną kwotę przyznanego upustu.
15. **Regulamin** - niniejszy Regulamin Programu ERLI Business VIP White.
16. **Regulamin dla Sprzedających** – każdorazowo aktualna wersja Regulaminu dla Sprzedających publikowana na stronach erli.pl/regulaminy i określająca zasady publikowania ofert i prowadzenia sprzedaży przez Sprzedającego w ramach ERLI.pl.
17. **Regulamin ERLI Campaigns** – każdorazowo aktualny regulamin określający zasady świadczenia Usługi ERLI Campaigns przez Spółkę, dostępny pod adresem: <https://erli.pl/regulaminy>.
18. **Sklep** - wyodrębniony fragment platformy transakcyjnej ERLI.pl, w ramach której Sprzedający ma możliwość publikowania informacji o Towarach.
19. **Spółka** - ERLI Spółka Akcyjna z siedzibą w Poznaniu (60-166), ul. Grunwaldzka 182, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000939148, posiadającą NIP: 7792533602 oraz kapitał zakładowy w kwocie 102 900,00 PLN, w całości opłacony.
20. **Sprzedający** - podmiot, który oferuje do sprzedaży Towar w ramach ERLI.pl.
21. **Strefa marek** - wyznaczone części platformy transakcyjnej w domenie erli.pl i w Aplikacji mobilnej, przeznaczone do wyświetlania reklam graficznych Sprzedających.
22. **Towar** - rzecz, będąca przedmiotem umów zawieranych przy użyciu ERLI.pl.
23. **Transakcje** - umowy sprzedaży Towarów zawierane w ramach ERLI.pl.
24. **Usługa ERLI Campaigns** - usługa świadczona przez Spółkę, polegająca na udostępnieniu możliwości korzystania drogą elektroniczną z narzędzi służących zamawianiu Kampanii Reklamowych w ramach ERLI.pl, zgodnie z postanowieniami Regulaminu ERLI Campaigns, którego treść dostępna jest pod adresem: [www.erli.pl/regulaminy](http://www.erli.pl/regulaminy).

### §3

#### Postanowienia ogólne

1. Do Programu mogą przystępować Sprzedający, którzy spełnią warunki określone w Regulaminie, w szczególności w ust. 2 i 3 poniżej. Przystąpienie realizowane jest poprzez wysłanie zgłoszenia na adres e-mail: [vipcontact@erli.pl](mailto:vipcontact@erli.pl).
2. Sprzedający przystępując do Programu powinien spełniać następujące warunki:
  - a) posiadać Konto na ERLI.pl, w ramach którego wystawione są oferty na Towary,
  - b) osiągnąć w miesiącu kalendarzowym poprzedzającym przystąpienie do Programu Obrót w wysokości nie mniejszej niż 200 000,00 zł brutto lub wykazać, że w ostatnich 12 miesiącach poprzedzających przystąpienie do któregośkolwiek Programu średniamiesięczna sprzedaż jego Towarów poza ERLI.pl wyniosła nie mniej niż kwota wyżej wskazana,
  - c) nie posiadać zaległości w płatnościach wobec Spółki z tytułu korzystania z usług oferowanych przez Spółkę,

- d) korzystać z ERLI.pl w sposób nienaruszający Regulaminu dla Sprzedających, przepisów prawa i dobrych obyczajów,
  - e) oferować w ramach ERLI.pl Metody Dostaw ERLI.pl, tj. ERLI InPost Paczkomaty 24/7, ERLI InPost Kurier, dla wszystkich ofert, z wyjątkiem tych, które dotyczą Towarów które nie spełniają parametrów do zakwalifikowania określonych Towarów do ww. metod dostaw ,
  - f) podać w ofertach ceny referencyjne, zgodnie z zasadami prezentowania cen referencyjnych, dostępnych pod adresem: <https://erli.pl/zasady-prezentacji-cen-referencyjnych>, o ile posiada te ceny.
3. Spółka kwalifikuje Sprzedających do danego Programu w oparciu o:
- a. stwierdzenie spełnienia wymogów określonych w ust. 2 powyżej,
  - b. zapewnienia określonego standardu sprzedaży Towarów, w szczególności zapewnienia szybkiego czasu wysyłki, umożliwienia Kupującym dokonywanie wygodnych zwrotów Towaru oraz zapewnienie odpowiedniej ilości Towaru.
4. W szczególnych przypadkach, Spółka może zakwalifikować do Programu Sprzedającego, jeżeli Sprzedający był uprzednio uczestnikiem innego, podobnego programu organizowanego przez Spółkę lub uczestnikiem testów programów, których cel był zbieżny do celu Programu. W takiej sytuacji Sprzedający zostanie warunkowo dopuszczony do udziału w Programie do czasu spełnienia wszystkich wymogów wskazanych w ust. 2 i 3 lit. b powyżej w ciągu 2 następujących po sobie miesięcy kalendarzowych od dnia zakwalifikowania Sprzedającego do Programu. W przypadku, gdy taki Partner nie spełni wymagań w określonym terminie, Spółka będzie uprawniona do zakończenia współpracy z Partnerem w ramach Programu ze skutkiem natychmiastowym.

#### **§4 Zobowiązania Stron**

1. Partner, w trakcie uczestniczenia w Programie, zobowiązany jest do:
- a) oferowania do sprzedaży w ramach ERLI.pl co najmniej 95% wszystkich Towarów oferowanych przez Partnera w ramach jego wszystkich kanałów sprzedaży,
  - b) oferowania do sprzedaży w ramach ERLI.pl co najmniej 90% Towarów wskazanych w lit. a powyżej, po korzystnej dla Kupującego cenie na tle cen oferowanych w innych kanałach sprzedaży,
  - c) oferowania w ramach ERLI.pl Metod Dostaw ERLI.pl, tj. ERLI InPost Paczkomaty 24/7, ERLI InPost Kurier, dla tych Towarów, które mogą być doręczane w ramach Metod Dostaw ERLI.pl,
  - d) oferowania dostaw Towarów w programie ErliPRO, o ile oferowane Towary spełniają standardowe parametry dla ww. programu,
  - e) uzyskania w każdym miesiącu kalendarzowym nie więcej niż 5% ilości niezrealizowanych transakcji z przyczyn leżących po stronie Partnera,
  - f) utrzymanie współczynnika Kupujących polecających Partnera na poziomie co najmniej 90%,
  - g) uruchomienia i prowadzenia Kampanii Reklamowej na wszystkie oferty publikowane w ramach ERLI.pl, w ramach co najmniej jednego Sklepu stworzonego na ERLI.pl przez Partnera,
  - h) podania w ofertach cen referencyjnych, jeżeli Sprzedający posiada te ceny,
- (dalej zwane „Celami”).
2. Poprzez korzystną dla Kupującego cenę, o której mowa w ust. 1 lit. b, należy rozumieć cenę Towaru podaną przez Partnera w Ofercie jako cenę sprzedaży tego Towaru przed dokonaniem, zgodnie z zasadami określonymi poniżej, obniżki przez Partnera lub

upoważniony przez niego podmiot (dalej zwanych „cenami bazowymi”), obniżoną o kwotę odpowiadającą:

- a. co najmniej 40% wysokości prowizji, jaka zostałyby naliczona za sprzedaż tego Towaru na ERLI.pl po cenie bazowej, zgodnie z Cennikiem, stanowiącym załącznik numer I do Regulaminu dla Sprzedających - w przypadku sprzedaży Towaru poprzez platformę transakcyjną prowadzoną w domenie: [www.erli.pl](http://www.erli.pl), lub
  - b. co najmniej 54% wysokości prowizji, jaka zostałyby naliczona za sprzedaż tego Towaru na ERLI.pl po cenie bazowej, zgodnie z Cennikiem, stanowiącym załącznik numer I do Regulaminu dla Sprzedających - w przypadku sprzedaży Towaru poprzez Aplikację mobilną w ramach Programu ERLI MobileGO uregulowanego w Regulaminie dla Sprzedających (dalej: Program ERLI MobileGO).
3. Partner może samodzielnie dokonać obniżki ceny oferowanego Towaru lub polecić dokonanie takiej obniżki Spółce. W razie wątpliwości przyjmuje się, że Sprzedający zleca i upoważnia Spółkę do obniżenia ceny Towaru o nie więcej niż:
- a. 40% wysokości prowizji, jaka zostałyby naliczona od ceny bazowej danego Towaru - w przypadku sprzedaży Towaru poprzez platformę transakcyjną w prowadzoną w domenie: [www.erli.pl](http://www.erli.pl), lub
  - b. 54% wysokości prowizji, jaka zostałyby naliczona od ceny bazowej danego Towaru - w przypadku sprzedaży Towaru poprzez Aplikację mobilną w ramach Programu ERLI MobileGO.
4. Spółka publikuje oferty Partnera w Aplikacji mobilnej, o ile Partner nie zrezygnował z takiej możliwości poprzez złożenie dyspozycji o rezygnacji za pośrednictwem wiadomości email wysłanej na adres [aplikacja@erli.pl](mailto:aplikacja@erli.pl) lub użycie przycisku „Rezygnuję ze sprzedaży w Aplikacji mobilnej” w Panelu Klienta. Rezygnacja ze sprzedaży określonych Towarów w Aplikacji mobilnej oznacza, że nie można wyszukać ich ofert w Aplikacji mobilnej. Partner może zrezygnować z udziału w Programie ERLI MobileGO w odniesieniu do wszystkich ofert lub wyłączając, wyraźnie wskazane, pojedyncze oferty. W przypadku rezygnacji z udziału w Programie ERLI MobileGO ust. 5 poniżej nie ma zastosowania. Rezygnacja ze sprzedaży określonych Towarów w Aplikacji mobilnej oznacza, że nie można wyszukać ich ofert w Aplikacji mobilnej. Partner może zrezygnować z udziału w Programie ERLI MobileGO w odniesieniu do wszystkich ofert lub wyłączając, wyraźnie wskazane, pojedyncze oferty. W przypadku rezygnacji z udziału w Programie ERLI MobileGO ust. 5 poniżej nie ma zastosowania.
5. Partner z tytułu sprzedaży Towarów na rzecz Kupujących po cenach obniżonych zgodnie z ust. 3 lit. b powyżej, inaczej niż to zostało uregulowane w art. 8. <sup>1</sup> ust. 3 Regulaminu dla Sprzedających, otrzymuje od Administratora Rabat transakcyjny (marketingowy) w wysokości odpowiadającej 50% różnicy pomiędzy wartością obniżki ceny danego Towaru w Aplikacji mobilnej a wartością obniżki na platformie transakcyjnej w domenie [erli.pl](http://erli.pl) dokonanej zgodnie z ust. 3 powyżej. Sprzedający może wykorzystać Rabat transakcyjny (marketingowy) na poczet przyszłych opłat z tytułu prowizji od sprzedaży Towarów, poprzez pomniejszenie naliczonej prowizji o kwotę przyznanego Rabatu marketingowego. Rabat transakcyjny (marketingowy), który otrzyma Sprzedający zostanie naliczony i przyznany niezwłocznie po sprzedaży danego Towaru po obniżonej cenie. Pozostałe zasady Programu MobileGO uregulowane w Regulaminie dla Sprzedających stosuje się odpowiednio.
6. Wykonanie przez Partnera zobowiązań określonych w ust. 1 powyżej może podlegać weryfikacji, w tym przy użyciu narzędzi pozwalających na automatyczne analizowanie danych dotyczących ofert sprzedaży Towarów.

**§5****Korzyści z tytułu uczestniczenia w Programie**

1. Partner, pod warunkiem spełnienia wszystkich Celów, uzyska po każdym miesiącu uczestnictwa w Programie ERLI Business VIP GOLD, dodatkowy, odrębny od wskazanego w §4 ust. 4 powyżej, Rabat transakcyjny na prowizję, która została naliczona za sprzedaż Towarów w danym miesiącu przez Sklepy Partnera zgłoszone do Kampanii Reklamowej.
2. W ramach Programu ERLI Business VIP GOLD, Partner:
  - I. może korzystać z pomocy dedykowanego zespołu opiekunów w zakresie:
    - publikowanych ofert Partnera na ERLI.pl,
    - integracji technologicznej z narzędziami pozwalającymi na automatyczne analizowanie danych dotyczących sprzedaży Towarów i zarządzaniem sprzedażą,
    - działań marketingowych, wskazanych w punkcie III poniżej,
    - Usługi ERLI Campaigns,
  - II. otrzyma rabat na Usługę ERLI Campaigns,
  - III. może korzystać z pakietu działań marketingowych wykonywanych w czasie uczestnictwa w Programie, takich jak: publikacja informacji o Towarach w ramach Strefy marek na ERLI.pl, akcjach promocyjnych Towarów w social mediach ERLI.pl (Instagram i Facebook), promocji Towarów na ERLI.pl, tj. na banerach na stronie głównej ERLI.pl, banerach kategorii na ERLI.pl, kartach produktu na ERLI.pl, listingach produktowych, a także w poradnikach z promocją produktów o największym potencjale sprzedażowym w danym okresie oraz e-mailingach produktowych.
3. Partner nie będzie uprawniony do uzyskania w danym miesiącu Rabatu transakcyjnego w odniesieniu do Sklepu, dla którego nie uruchomił Kampanii Reklamowej na wszystkie Towary oferowane w tym sklepie lub nie prowadził Kampanii Reklamowej na wszystkie Towary oferowane w tym Sklepie w danym miesiącu.
4. Rabat transakcyjny za dany miesiąc zostanie przyznany i będzie widoczny na Koncie Partnera w terminie do ostatniego dnia miesiąca następującego po miesiącu rozliczeniowym.
5. Przyznany Rabat transakcyjny nie podlega wymianie na gotówkę.
6. O ile wyraźnie inaczej nie zaznaczono, Rabat transakcyjny dotyczy wyłącznie prowizji od sprzedaży podstawowej, tj. naliczonej od Transakcji danego Sklepu, które w danym miesiącu rozliczeniowym nie zostały objęte żadnym innym upustem przyznanym w ramach odrębnych programów specjalnych lub promocji organizowanych przez Spółkę.
7. Wysokość Rabatu transakcyjnego i rabatu na Usługę ERLI Campaigns zostanie potwierdzona w osobnej umowie, zgodnie z warunkami określonymi w Załączniku numer 1 do Regulaminu.

**§6****Czas trwania Programu**

1. Partner przystępuje do Programu na czas nieokreślony.

2. W przypadku niespełnienia któregokolwiek z warunków określonych w §3 ust. 2 przez 2 następujące po sobie miesiące kalendarzowe, Spółka może podjąć decyzję o zakończeniu współpracy z Partnerem w ramach danego Programu.
3. Partner może w każdym czasie zakończyć współpracę ze Spółką w ramach Programu ze skutkiem natychmiastowym, komunikując Spółce chęć rezygnacji z Programu, w formie wiadomości e-mail przesłanej na adres [vipcontact@erli.pl](mailto:vipcontact@erli.pl).
4. Spółka może w każdym czasie zakończyć współpracę z Partnerem w ramach Programu ze skutkiem natychmiastowym lub wykluczyć go na czas określony lub nieokreślony uczestnictwa w Programie, w szczególności jeżeli:
  - a) Partner w jakimkolwiek momencie uczestnictwa w Programie zaprzestanie lub przerwie realizację Celów określonych w §4 ust. 1 powyżej,
  - b) działania prowadzone przez Partnera w ramach ERLI.pl szkodzić będą innym użytkownikom ERLI.pl lub bezpośrednio Spółce,
  - c) działalność Partnera narusza bądź jest niezgodna z Regulaminem, Regulaminem dla Sprzedających, Regulaminem ERLI Campaigns, lub obowiązujące przepisy prawa,
  - d) Partner podjął jakiegokolwiek działania mające wpływ lub skutkujące nieprawdziwym, niepełnym bądź nierzetelnym przedstawianiem danych dotyczących ofert sprzedaży Towarów,
  - e) Partner nie rozpoczął Kampanii Reklamowej na wszystkie Towary oferowane przez Partnera w ramach co najmniej jednego sklepu na Platformie lub wstrzymał albo zakończył Kampanię Reklamową na wszystkie lub wybrane Towary oferowane w ramach tego sklepu.
5. Spółka może w każdym czasie podjąć decyzję o zakończeniu Programu. O zakończeniu Programu Partner zostanie powiadomiony w formie wiadomości e-mail przesłanej na adres wskazany na swoim Koncie. Zakończenie Programu będzie miało skutek na koniec miesiąca, w którym Spółka poinformowała o zakończeniu Programu. W przypadku zakończenia Programu Rabat transakcyjny za okres od powiadomienia Partnera o zakończeniu Programu do daty zakończenia Programu zostanie naliczony zgodnie z zasadami wskazanymi w Regulaminie.

## **§7**

### **Postanowienia końcowe**

1. Spółka może zmienić Regulamin w następujących przypadkach:
  - a. zmiany przepisów prawa, decyzje lub wytyczne organów państwowych lub orzecznictwo sądów mające bezpośredni wpływ na kształtowanie praw i obowiązków Sprzedających, Kupujących lub Spółki,
  - b. zmiany działania bądź architektury systemów teleinformatycznych ERLI.pl, w szczególności zmiana funkcjonalności bądź zakresu świadczenia usług,
  - c. z uwagi na względy bezpieczeństwa danych oraz w celu zapobiegania nadużyciom lub naruszeniom prawa bądź uzasadnionego interesu Sprzedających, Kupujących lub Spółki,
  - d. zmian redakcyjnych, mających na celu lepsze zrozumienie treści.
2. Zmiana staje się skuteczna w terminie wskazanym przez Spółkę, który nie może być krótszy niż 15 dni od momentu udostępnienia w ERLI.pl zmienionej treści Regulaminu.
3. W razie uznania niektórych postanowień Regulaminu za nieważne lub niewiążące w orzeczeniu sądu lub innego uprawnionego organu, pozostałe postanowienia pozostają ważne.

4. W przypadku, gdy jakiegokolwiek postanowienie Regulaminu jest sprzeczne z jakimkolwiek postanowieniem lub postanowieniami pozostałych regulaminów Administratora, pierwszeństwo ma Regulamin.
5. W sprawach nieuregulowanych Regulaminem zastosowanie znajdują postanowienia Regulaminu dla Sprzedających, które stosuje się odpowiednio.