

Regulamin Programu ERLI Business VIP White

§1

Postanowienia ogólne

1. Niniejszy Regulamin określa warunki oraz zasady funkcjonowania Programu ERLI Business VIP White 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 White 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 za pośrednictwem 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. **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.
7. **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.
8. **Obrót** - miesięczne wpływy brutto Partnera ze sprzedaży Towarów w ramach ERLI.pl (GMV).
9. **Korzystna dla Kupującego cena** - ma znaczenie określone w § 4 ust. 2 Regulaminu.
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 White.
12. **Program ERLI Business VIP White** (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.

§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.
2. Sprzedający przystępując do Programu powinien spełniać następujące warunki:
 - a) posiadać Konto na ERLI.pl, w ramach którego wystawione są oferty sprzedaży Towarów,
 - b) osiągnąć w miesiącu kalendarzowym poprzedzającym przystąpienie do Programu Obrót w wysokości nie mniejszej niż 100.000 zł brutto lub wykazać, że w ostatnich 12 miesiącach poprzedzających przystąpienie do Programu średnia miesięczna sprzedaż jego Towarów poza ERLI.pl wyniosła nie mniej niż kwota wyżej wskazana,
 - c) nie posiadać jakichkolwiek zaległości w płatnościach wobec Spółki,
 - 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 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 Towarów wskazanych w lit. a powyżej, po korzystnej dla Kupującego cenie na tle cen oferowanych w innych kanałach sprzedaży, przy czym Partner upoważnia Spółkę do wyboru Towarów jakie będą oferowane po korzystnych dla Kupujących cenach. Maksymalna ilość Towarów jakie będą oferowane po korzystnych dla Kupujących cenach zostanie ustalona przez Partnera i Spółkę w drodze zwykłych kontaktów roboczych,
 - 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 Programu ErliPRO,
 - 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, 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, 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 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. ¹ ust. 3 Regulaminu dla Sprzedających, otrzymuje od Spółki 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 dokonanej zgodnie z ust. 3 powyżej. Partner 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 Partner 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 White, dodatkowo, odrębny od wskazanego w §4 ust. 4 powyżej, Rabat transakcyjny na prowizję, która została naliczona za sprzedaż Towarów po obniżonych cenach, zgodnie z §4 ust. 2 i 3, w danym miesiącu przez Sklepy Partnera zgłoszone do Kampanii Reklamowej.
2. W ramach Programu ERLI Business VIP White, 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 któregoś 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.
4. Spółka może w każdym czasie zakończyć współpracę z Partnerem w ramach Programu ze skutkiem natychmiastowym lub wykluczyć go na czas określony lub nieokreślony z 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 szkodzą będą innym użytkownikom ERLI.pl lub bezpośrednio Spółce,
 - c) działalność Partnera narusza bądź jest Regulamin, Regulamin dla Sprzedających, Regulaminu 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. braku zainteresowania Programem bądź oczekiwania innej formuły przez Partnerów bądź potencjalnych Partnerów,
 - e. 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 Spółki, pierwszeństwo ma Regulamin.
- 5. W sprawach nieuregulowanych Regulaminem zastosowanie znajdą postanowienia Regulaminu dla Sprzedających, które stosuje się odpowiednio.