

## Definicje Smart Business Partners

**Klub** – usługa marketingowo doradcza świadczona przez spółkę Viccan.

**Zarząd Klubu** – 3 osobowy zarząd klubu podejmujący kluczowe decyzje.

**Klubowicz** – przedsiębiorca na rzecz którego świadczona jest usługa Klubu.

**Pakiet wartości** – elementy składowe świadczonej usługi.

**Business Concierge** – Opiekun partnera, osoba pierwszego kontaktu dla Klubowiczów.

**Punkty Aktywności** – punkty przyznawane za określone w regulaminie działania w pakiecie klubowicza.

**Żetony** – punkty programu partnerskiego otrzymywane za wygenerowane rekomendacje, do wykorzystania w programie partnerskim.

**Opłata Systemowa** – miesięczny koszt utrzymania członkostwa.

**Rekomendacja** – inaczej lead, polecenie. Doprowadzenie poprzez połączenie ze swoim kontaktem do zakupu produktu lub usługi na rzecz innego partnera.

**Platforma** – inaczej program partnerski. System informatyczny klubu składający się z programu partnerskiego, programu lojalnościowego, sklepiku oraz konta użytkownika.

**Sklepiik** – lista nagród w postaci produktów i usług otrzymywanych w zamian za zgromadzone żetony.

**Użytkownik** – osoba fizyczna korzystająca z programu lojalnościowego.

**Przedsiębiorca** – osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w art. 33 definicja jednostki organizacyjnej niebędącej osobą prawną §1, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.

**Narzędzia** – usługi świadczone przez Klub dostępne w wybranych pakietach. Szczegółowy opis narzędzi dostępny jest w ofertach handlowych.

## Regulamin Smart Business Partners

Celem klubu jest stworzenie narzędzia realnego wsparcia rozwoju biznesu naszych członków, który rozlicza się z efektów działań, nigdy z potencjału.

1. Klub jest zamkniętą organizacją i przystąpić do niego może tylko przedsiębiorca, który pozytywnie przeszedł proces rekrutacji.
2. Każdy przedsiębiorca reprezentujący własny biznes może przystąpić do procesu rekrutacji, którą przeprowadza Dyrektor Regionalny.
3. Przedsiębiorca, przystępując do organizacji wypełnia aplikację członkowską, opłaca wpisowe oraz akceptuje regulaminy.
4. Przystępując do klubu przedsiębiorca staje się Klubowiczem zyskując tym samym podstawowy pakiet wartości opisany na stronie [www.smartbusinesspartners.pl/dolacz](http://www.smartbusinesspartners.pl/dolacz)
5. Członkostwo w klubie wymaga miesięcznej opłaty systemowej w wysokości, którą definiuje posiadany pakiet członkowski.
6. Opłata pobierana jest automatycznie z konta klubowicza 10 dnia każdego miesiąca za bieżący miesiąc z góry.
7. W przypadku braku odpowiedniej ilości żetonów na koncie klubowicza uniemożliwiającej pobranie opłaty, wystawiona zostanie FV na równowartość żetonów, wynikającej z wysokości opłaty, przyjmując wartość gdzie 1 żeton = 1zł netto.
8. Brak płatności FV w terminie 7 dni od daty dostarczenia drogą mailową na podany adres podczas rejestracji spowoduje zawieszenie członkostwa.
9. Zawieszone członkostwo może zostać reaktywowane w ciągu 4 miesięcy od dnia zawieszenia. W przypadku braku reaktywacji w tym okresie członkostwo zostanie przerwane.
10. Reaktywacja członkostwa wymaga uiszczenia opłaty w wysokości 200 zł netto.
11. Każdy nowy członek klubu zyskuje opiekuna (Concierge)

12. Klubowicze mają prawo do korzystania ze wsparcia Klubu w swych działaniach (wsparcie mentoringowe, marketingowe, doradcze).
13. Klubowicz ma prawo do korzystania z pakietów rozszerzających podstawowy pakiet wartości. Pakiety zostały opisane na stronie klubu [www.smartbusinesspartners.pl/o-nas](http://www.smartbusinesspartners.pl/o-nas)
14. Za datę przystąpienia do klubu uznaje się dzień założenia konta klubowicza.
15. Członkostwo może zostać przerwane w następujący sposób:
  - wypowiedzenie ze strony klubowicza.
  - wypowiedzenie ze strony Klubu, które może nastąpić w chwili nieprzestrzegania przez klubowicza regulaminu, kodeksu etyki lub niedopełnienia obowiązków członka Klubu.
  - po upływie 4 miesięcy od daty zawieszenia członkostwa oraz braku jego reaktywacji.
  - na wniosek innych członków Klubu, Zarząd Klubu ma prawo wykluczyć z jego grona członka, na którym ciążyą zarzuty naruszenia zasad regulaminu i etyki.Wniosek ten będzie szczegółowo rozpatrzony. Członkowi przysługuje prawo do odwołania się od decyzji w ciągu 7 dni roboczych od dnia otrzymania decyzji drogą mailową na wskazany w aplikacji członkowskiej adres e-mail.
16. Wypowiedzenie członkostwa nastąpić może po wcześniejszym pouczeniu (2 upomnienia) lub niezwłocznie w przypadku radykalnego naruszenia regulaminu (jawnego oszustwa, działania na szkodę Klubu lub jednego z jego członków).
17. Wystąpienie z Klubu objęte jest miesięcznym okresem wypowiedzenia, liczone od pierwszego dnia nowego miesiąca. Należy w tym czasie uregulować wszystkie sprawy związane z podjętymi wraz z Klubem działaniami, np. planowane spotkania, transakcje i inne.
18. W przypadku wystąpienia z Klubu, bez względu na przyczynę, członkowi Klubu nie przysługuje roszczenie o zwrot wpłaconych środków.
19. Członkowie mają prawo korzystać z pakietu wartości przygotowanych przez Klub.

20. Każdy członek Klubu otrzymuje konto w programie partnerskim, którego zasady zostały opisane w Regulaminie Programu Partnerskiego, który dostępny jest na stronie [www.smartbusinesspartners.pl](http://www.smartbusinesspartners.pl)
21. Warunkiem utrzymania członkostwa jest utrzymywanie aktywności w klubie rozumianą jako regularne uczęszczanie na spotkania klubu oraz korzystania z programu partnerskiego.
22. Na każdym nowym klubowiczu ciąży obowiązek aktywacji konta w ciągu 30 dni od daty wstąpienia do klubu.
23. Do pełnej aktywacji konta klubowicz zobowiązuje się wykonać poniższe działania w systemie w ciągu 30 dni od aktywacji.
  1. Udzielić 3 rekomendacje w systemie
  2. Zgromadzić 100 żetonów
  3. Odebrać dowolną nagrodę w sklepie
  4. Uzupełnić profil osobowy
24. Brak aktywności będzie rozstrzygany przez Zarząd Klubu
25. Każdy Klubowicz wyraża zgodę na kontakt oraz otrzymywanie ofert drogą mailową oraz telefoniczną.
26. Klubowicz ma prawo złożyć zażalenie w przypadku gdy ilość otrzymywanych ofert uzna za spam. Skutkiem zażalenia będzie wpisanie członka na listę ograniczonego kontaktu.
27. Klubowicz ma prawo do umieszczenia logotypu Klubu na swojej stronie internetowej, wraz z linkiem do strony Klubu:  
[www.smatrbusinesspartners.pl](http://www.smatrbusinesspartners.pl)
28. Każdy Klubowicz ma obowiązek informować zarząd Klubu o łamaniu zasad niniejszego regulaminu przez innych członków.
29. Celowe zatajenie informacji o łamaniu regulaminu przez innego Klubowicza jest działaniem na szkodę organizacji, co może skutkować wydaleniem z Klubu.
30. Administratorem danych osobowych jest Viccan sp. z o.o. działający pod marką Smart Business Partners, 96-500 Sochaczew ul. Skotnickiego 13. Dane osobowe przetwarzane są w celach związanych z realizacją postanowień niniejszego Regulaminu. Podanie danych jest dobrowolne,

jednak niezbędne do realizacji w/w celów. Każda osoba ma prawo wglądu w swoje dane oraz możliwość ich poprawiania. Wycofanie zgodny na przetwarzanie danych osobowych jest równoznaczne ze złożeniem wypowiedzenia członkostwa w klubie.

31. Administrator zastrzega sobie prawo do zmiany postanowień niniejszego Regulaminu, bez konieczności uzasadniania przyczyn takiej zmiany i jednocześnie zobowiązuje się do informowania Klubowiczów o każdorazowej zmianie Regulaminu poprzez umieszczenie go na stronie [www.smartbusinesspartners.pl](http://www.smartbusinesspartners.pl) oraz wysłania stosownej informacji na konto Klubowicza.
32. Zmiany w Regulaminie wchodzą w życie z upływem 7 dni od momentu udostępnienia ich treści na stronie klubu.
33. Pełna polityka prywatności oraz RODO dostępne na stronie [www.smartbusinesspartners.pl](http://www.smartbusinesspartners.pl)

# Kodeks Etyki

- 1. Bądź miły i uprzejmy**

Razem tworzymy serdeczną atmosferę. Traktujemy się z szacunkiem. Urozmaicone dialogi to normalna rzecz, ale pamiętajmy o uprzejmości.
- 2. Zakaz propagowania nienawiści / nękania**

Upewnij się, że wszyscy czują się bezpiecznie. Jakiegokolwiek nękanie jest niedozwolone. Znieważające komentarze dotyczące rasy, religii, kultury, orientacji seksualnej, płci lub tożsamości nie będą tolerowane.
- 3. Szanuj prywatność innych osób**

Członkostwo wymaga wzajemnego zaufania. Autentyczne, pełne ekspresji dyskusje uatrakcyjniają grupy, ale mogą w nich być także poruszane tematy delikatne i poufne. Informacje udostępniane w klubie powinny w nim pozostać.
- 4. Zakaz spamu**

Daj więcej, niż chcesz uzyskać. Autopromocja, spam i nieistotne linki są niedozwolone.
- 5. Otwartość obowiązkowa**

Bądź otwarty aby dzielić się doświadczeniem i rekomendacjami, jeśli sam chcesz takie wsparcie otrzymywać.
- 6. Życzliwość nie zachłanność**

Dziel się i wspieraj nie oczekując zapłaty!
- 7. Regularność**

Regularnie odwiedzaj wydarzenia, stronę i grupę na WhatsApp.
- 8. Rzetelność**

Świadcź rzetelnie swoje usługi w cenach, które podałeś.
- 9. Etyka**

Działaj etycznie, nie sprzedawaj kota w worku!
- 10. Uczciwość**

Uczciwie rozliczaj się ze wszystkich transakcji, które doprowadzone zostały działaniami w klubie.
- 11. Słowność**

Dotrzymuj danego słowa, umówionego terminu, złożonych deklaracji oraz umów. W sytuacjach losowych, informuj o sytuacji.
- 12. Wilk w Owczej skórze**

Jeśli wszedłeś do klubu tylko po to aby się promować, wrzucać swoje materiały, a nie pomagać – inni członkowie grupy szybko to zauważą.  
I cały Twój misterny plan w ...
- 13. Bądź Hojny/a**

Daj innym więcej niż od nich weźmiesz; doradź, inspiruj, motywuj w proporcji 80:20 (80% pomocy innym i 20% prośby związanej z własną działalnością).

## Załącznik nr 1. - Usługodawca

1. Usługodawcą staje się firma wprowadzona przez klubowicza na platformę poprzez wykupienie jednego z pakietów rozszerzających (biznes lub klient) oraz podpisanie umowy prowizyjnej programu partnerskiego.
2. Klubowicz wprowadzając firmę na status usługodawcy oświadcza, że jest właścicielem lub osobą upoważnioną do reprezentowania wprowadzanej firmy oraz podejmowania decyzji w jej imieniu.
3. Klubowicz w imieniu wprowadzanej firmy dostarczy wszelkie niezbędne materiały informacyjne oraz loga potrzebne do stworzenia wizytówki firmy na stronie klubu, tym samym wyrażając zgodę na wykorzystanie otrzymanych informacji oraz logotypów do celów marketingowych.
4. Usługodawca zobowiązuje się do realizacji swoich usług, przyjmując Vouchery żetonowe programu partnerskiego. Informacja o aktywnych Voucherach znajduje się w panelu Klubowicza.
5. Klub nie odpowiada za przyjęcie niezweryfikowanych voucherów z panelem Klubowicza.
6. Klub zobowiązuje się odkupić od Klubowicza każdy poprawnie przyjęty Voucher, gdzie 1pkt = 1zł brutto lub 1pkt = 1pkt na konto Klubowicza.
7. Pakiet Klient może zostać wypowiedziany w chwili otrzymania 3 negatywnych opinii na temat świadczonych przez niego usług.
8. O każdej negatywnej opinii usługodawca zostanie poinformowany wiadomością systemową.
9. Każda opinia może zostać podważona przez usługodawcę, jeśli on przedstawi wiarygodne dowody na jej nieprawdziwość.
10. Opłata Abonamentowa będzie automatycznie pobierana w żetonach z konta usługodawcy zgodnie z postanowieniem niniejszego regulaminu.

## Załącznik nr 2 – PowerTeam

1. PowerTeam jest zespołem klubowiczów (8 – 16 osób), którzy wyjątkowo nastawiają się na współpracę i wzajemne wspieranie się w rozwoju.
2. Każdemu zespołowi PowerTeam przewodzi Business Concierge, który odpowiada za poprawny rozwój grupy.
3. Business Concierge dobiera 2 członków grupy aby razem stanowić zarząd grupy, który podejmuje kluczowe decyzje w celu dbania o poprawny rozwój grupy.
4. PowerTeam opiera się o działania wspierające rozwój biznesów klubowiczów na spotkaniach z cyklu MasterMind.
5. Każdy klubowicz ma prawo przynależeć tylko do 1 zespołu PowerTeam.
6. Każdy zespół PowerTeam posiada własną grupę do otwartej komunikacji w komunikatorze WhatsApp.
7. Opłata za spotkania MasterMind stacjonarne jest uzależniona od miejsca, które wybierze zarząd grupy. Spotkania Online są bezpłatne.
8. Zespół PowerTeam posiada nazwę własną. Nazwy dla zespołów nadawane są przez zarząd grupy lub zarząd klubu.
9. PowerTeam ma możliwość bycia sygnowaną grupą, marką firmy członka klubu, który wykazał się szczególnym zaangażowaniem w jej powstanie.
10. Przynależność do PowerTeam jest dostępna tylko dla klubowiczów posiadających pakiet biznes.



## Zasady przynależności do grupy PowerTeam

1. Tylko członek klubu będący w posiadaniu aktywnego pakietu Biznes, może ubiegać się o przynależność do jednej z dostępnych grup.
2. W grupach obowiązuje zasada wyłączności na branżę, wyjątkowe przypadki będą rozpatrywane przez zarząd grupy.
3. Członkowie grupy reprezentują swój główny biznes, a nie dorywcze.
4. Członkowie grupy zobowiązują się do regularnego uczestnictwa w spotkaniach MasterMind.
5. Klubowicz ma prawo odwiedzać inne grupy za zgodą zarządu grupy odwiedzanej.
6. Klubowicze skupiają się na problemach, wyzwaniach oraz celach jakie sobie stawiają w rozwoju swojego biznesu.
7. Członkowie grupy nie sprzedają swoich produktów w grupie.
8. Każdy nowy członek grupy zobowiązany jest do uczestnictwa w szkoleniu dla nowych członków w ciągu 7 dni roboczych od dnia przyjęcia do grupy.
9. W przypadku nieprzestrzegania zasad grupy przez jednego z jej członków, zarząd grupy może
  - wprowadzić okres naprawczy wskazując przy tym, działania jakie ma podjąć klubowicz w celu zachowania dalszej przynależności do grupy.
  - wykreślić członka ze swojej grupy.
10. Podstawą do wykreślenia z grupy jednego z członków są:
  - brak regularnego uczestnictwa w spotkaniach grupy
  - notoryczne spóźnianie się na spotkania
  - brak przekazywania rekomendacji dla grupy
  - brak zaangażowania w udzielanie wsparcia innym członkom grupy

## Załącznik nr 3. - Program Partnerski Dedykowany

1. System dedykowany dla firmy partnera klubu.
2. Wdrożenie programu nastąpi w ciągu 7 dni od dokonania zakupu pakietu Klient przez klubowicza.
3. Business Concierge otrzymując listę klientów od klubowicza, rejestruje ich w programie lojalnościowym, organizuje wdrożenie w celu przeszkolenia na ambasadorów polecających usługi Partnera.
4. Każdy klient firmy, rejestruje się jako sygnowany użytkownik programu lojalnościowego.

### 5. Przyjmowanie rekomendacji

Przyjmujący rekomendacje ma obowiązek informacyjny wobec swojego Concierge o statusie przyjętej rekomendacji. Odbywa się to w tabelach rekomendacji dostępnych w zakładce Rekomendacje.

Brak spełniania obowiązku informacyjnego, to łamanie regulaminu klubu, co może skutkować natychmiastowym skreśleniem z jego struktur.

Informacja o statusie:

- Przyjęty do realizacji
- W trakcie realizacji + komentarz (przewidywany czas realizacji)
- Zakończona pozytywnie + kwota netto fv
- Zakończona Negatywnie + komentarz odrzucona (jeśli na którymś etapie klient/usługodawca zrezygnował) śmieciowa (klient wcale nie był zainteresowany produktem/usługą)

### 6. Rozliczanie rekomendacji

Usługodawca ma obowiązek rozliczania się zgodnie z umownym % w przypadku skutecznej rekomendacji otrzymanej przez system oraz w przypadku gdy jeden z klubowiczów dokona zakupu.

Brak obowiązku rozliczenia występuje w chwili pozyskania kontaktu zimnego (nie zrzeszonego w strukturach klubu) na eventach.

7. Szczegóły zasad i ogólne zapisy reguł programu znajdują się w Regulaminie Platformy dostępnego na stronie [www.smartbusinesspartners.pl](http://www.smartbusinesspartners.pl)

## Załącznik nr 4. Szczegółowy opis wartości Członkostwa

1. Dostęp do Eventów – Klubowicz zyskuje możliwość aktywnego uczestnictwa we wszystkich spotkaniach organizowanych przez Klub. Zarówno otwartych jak i zamkniętych przeznaczonych tylko dla członków klubu.
2. Bezpłatne spotkania – Bezpłatne wejścia na spotkania: Different Networking, Spotkanie Klubowicza, Spotkania Online.  
\* Bezpłatne uczestnictwo w spotkaniu wymaga deklaracji swojej obecności minimum 5 dni roboczych przed datą spotkania.  
W innym wypadku obowiązuje cena regularna.
3. Usługi Concierge – bezpłatne konsultacje z Business Concierge w temacie rozwoju własnej działalności oraz możliwości współpracy z klubem.
4. Profil osobisty – Wizytówka opisująca klubowicza na stronie z opcją prośby o kontakt dla osób zainteresowanych.
5. Program Partnerski – System umożliwiający generowanie rekomendacji z gratyfikacją w postaci żetonów do wykorzystania w klubowym sklepiku na produkty i usługi klubu oraz partnerów usługodawców.
6. Promocje cenowe – Rabaty na produkty, usługi i bilety firm zaprzyjaźnionych z klubem. Informacje o dostępnych promocjach przesyłane są w mailingu.
7. Pakiet Startowy – Zaproszenie na bezpłatną sesję zdjęciową w celu realizacji biznesowego zdjęcia klubowicza. WorkBook jako zeszyt wspierający funkcjonowanie w klubie. Pin i Badge wyróżniający klubowicza na tle innych przedsiębiorców.
8. Rozwój Członkostwa – Możliwość korzystania z dodatkowych pakietów rozszerzających członkostwo o dodatkowe narzędzia ukierunkowane na określony w pakiecie cel.