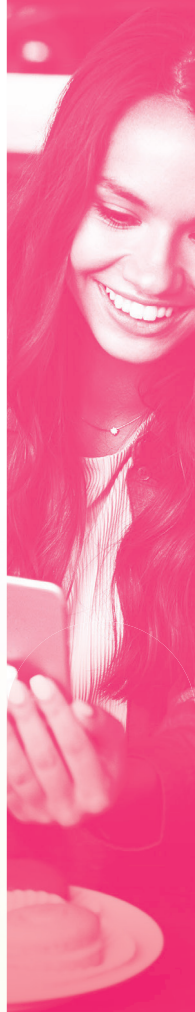




1



2



3



4



5



6



7



## JEDNODUCHÉ OBCHODNÍ PODMÍNKY PRO ČLENY KLUBU

Platné od 1.10.2024 do vydání nové verze (dále JOKP)

Tyto jednoduché obchodní klubové podmínky popisují možnosti spolupráce se společností Vaše Dedra, s.r.o. se sídlem Podhradní 69, Česká Skalice, ČR.





**ÚVOD A POSLÁNÍ DEDRY,  
JEJICH PRODEJCŮ  
A KOORDINÁTORŮ**

**1**

## 1. POSLÁNÍ DEDRY A JEJICH PRODEJČŮ A KOORDINÁTORŮ

Posláním Dedry a jejích prodejců a koordinátorů je poskytovat inovativní a kvalitní produkty, které usnadňují každodenní život a přinášejí radost do domácností. Vydělejte si s exkluzivní a kvalitní EKO drogerií, která byla vyvinuta a vyrobena v ČR.

Vaše DEDRA přináší produkty, které jsou šetrné k přírodě i k vašemu zdraví.

## 4 MOŽNOSTI VÝDĚLKU S DEDRA KLUBEM

- **Výhodný nákup se slevou až 30 % pro vlastní potřebu**

Nákup výrobků ze sortimentu Vaše DEDRA se slevou nikdy nebyl jednodušší. Registrojte se v Dedra Klubu s číslem koordinátora a nakupujte se slevou až 30 % z katalogových cen. Více najdete v bodě 2.2.1. a 4.1.

- **Až 43 % marže při prodeji sortimentu DEDRA INNOVATIONS**

Staňte se prodejcem výrobků Dedra Innovations a získejte marži až 43 %. Zboží můžete prodávat u sebe v kadeřnictví, květinářství, specializované prodejně, internetu nebo kdekoli, kde je to možné.

Více najdete v bodě 2.2.2. a 3.

- **10 % garantovaná ambadorská odměna za doporučení**

Získejte garantovanou 10% slevu za doporučení za každou objednávku, kterou podají přímo vámi registrovaní zákazníci, TOP Koordinátoři nebo Ambadoři. Sleva se generuje až z 10 zákaznické úrovně. Výšky provizí z těchto úrovní najdete v tabulce 4.4.1. a 4.4.2. Slevu v podobě DEDRA KORUN můžete využít na nákup výrobků DEDRA INNOVATIONS.

Více najdete v bodě 2.3.1 a 4.3.1.

- **Být TOP koordinátorem a získávat provizi na vlastní účet**

TOP KOORDINÁTOR získává garantovanou 10 % provizi na svůj účet. Navíc také získává provize za doporučení za každou objednávku, kterou podají zákazníci pod ním až do 10 linie. Výšky provizí z těchto úrovní najdete v tabulce 4.4.1. a 4.4.2.

Více najdete v bodě 4.3.2.

## 5 ZÁSAD PROPAGACE ZNAČKY DEDRA INNOVATIONS NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH

**1. Vytvářejte hodnotný obsah:** Sdílejte příběhy úspěchu, tipy a rady, které mohou být užitečné pro vaše sledující.

Obsah by měl být autentický a přinášet hodnotu, nejen propagovat produkty.

**2. Budujte vztahy:** Interakce s vašimi sledujícími je klíčová. Odpovídejte na komentáře, zapojujte se do diskuzí a buďte aktivní v komunitách, které se zajímají o vaše produkty nebo služby.

**3. Používejte vizuální obsah:** Fotografie a videa mají na sociálních sítích větší dosah než textové příspěvky.

Sdílejte kvalitní vizuální obsah, který přitáhne pozornost a zaujme vaše publikum.

**4. Buďte konzistentní:** Pravidelné příspěvky pomáhají udržet zájem vašich sledujících.

Vytvořte si plán, kdy a co budete sdílet, a držte se ho.

**5. Transparentnost a etika:** Buďte upřímní ohledně toho, co nabízíte. Nepřehánějte výhody a buďte transparentní ohledně možných rizik. Důvěra a slušnost k druhým je klíčová pro dlouhodobý úspěch.





A man with a beard and short hair, wearing a plaid shirt, is smiling and talking on a mobile phone. He is standing in an office environment with a window in the background. The image has a blue tint. A large white circle is overlaid on the right side of the image, containing the title text. Another white circle is overlaid at the bottom center, containing the number 2.

**JAK ZAHÁJIT SPOLUPRÁCI  
A MOŽNOSTI SPOLUPRÁCE**

**2**



## 2. ZAHÁJENÍ A MOŽNOSTI SPOLUPRÁCE

**2.1.** Spolupráci zahájíte zasláním své PRVOOBJEDNÁVKY s vyplněným číslem koordinátora nebo doplněním koordinátora/ambasadora do svého profilu zákazníka. Zahájení spolupráce JE ZCELA ZDARMA. Spolupráce opravňuje využívat dynamickou slevu až 30 % na produkty z nabídky společnosti Vaše Dedra.

### 2.2. Formy spolupráce v Dedra Klubu – nákup a prodej

**2.2.1.** Zákazník s koordinátorem: nakupuje pouze pro sebe se slevou.

**2.2.2.** Prodejce: nakupuje se slevou a dále prodává svým zákazníkům.

**2.2.2.1.** Nakupuje pro sebe a své blízké v pohodlí domova se slevou.

**2.2.2.2.** Má možnost prodávat se ziskem výrobky Dedra dalším zákazníkům v prodejních prostorách nebo na internetu bez omezení.

**2.2.2.3.** Rozdíl mezi nákupní cenou a katalogovou cenou je až 43 % marže, jedná se o možný zisk prodejce.

**2.2.2.4.** Může být fyzickou osobou bez živnostenského listu nebo i s živnostenským listem.

**2.2.2.5.** Může být právnickou osobou (hotely, školy, společnosti, restaurace).

**2.2.2.6.** Spolupráci rovněž zahájí PRVOOBJEDNÁVKOU s vyplněným číslem koordinátora, se kterou získá své zákaznické číslo a obdrží v ní sadu platných katalogů.

**2.2.2.7.** Spolupráci lze zahájit i doplněním čísla koordinátora v profilu.

**2.2.2.8.** Může libovolně objednávat. Neplatí registrační nebo udržovací poplatky.

**2.2.2.9.** Podmínky pro prodejce/zákazníky jsou rozvedeny v odstavci 3.

### 2.3. Formy spolupráce v Dedra Klubu – doporučení zákazníků a provize

#### 2.3.1. Ambasador Dedra Klubu:

získává nové zákazníky a za tuto činnost mu náleží sleva na zboží v následujícím měsíci. Můžou to být rovněž influenceři.

**2.3.1.1.** Platí pro něj možnosti z bodu 2.2.1 a 2.2.2 tj. zákazník i prodejce.

**2.3.1.2.** Ambasador může být nazýván i koordinátor se slevou.

**2.3.1.3.** Ambasador není majitelem živnostenského oprávnění.

**2.3.1.4.** Je odměňován formou slevy ve slevových korunách (eurech, zlotých) na objednávku v dalším měsíci.

**2.3.1.5.** Tvoří obchodní síť – rozšiřuje obchodní tým společnosti Vaše DEDRA.

**2.3.1.6.** Podmínky pro koordinátory jsou rozvedeny v odstavci 4.

#### 2.3.2. TOP KOORDINÁTOR:

Získává aktivně nové zákazníky a za tuto činnost mu náleží provize převodem na účet.

**2.3.2.1.** Platí pro něj možnost z bodu 2.2.1 a 2.2.2. tj. zákazníka a prodejce.

**2.3.2.2.** TOP KOORDINÁTOR je majitelem živnostenského oprávnění.

**2.3.2.3.** Aktivně tvoří obchodní síť – rozšiřuje obchodní tým společnosti Vaše DEDRA.

**2.3.2.4.** Může využívat tento titul při komunikaci s novými zákazníky,

**2.3.2.5.** Tímto typem koordinátora se nemůžou stát právnické osoby (obchodní korporace).

**2.3.2.6.** TOP KOORDINÁTOROVI jsou vypláceny provize na bankovní účet v jakékoliv hodnotě.

**2.3.2.7.** Podmínky pro koordinátory jsou rozvedeny v odstavci 4.

**2.4. Zákazník nebo prodejce se stává koordinátorem AUTOMATICKY**, když jiný nový zákazník uvede ve své PRVOOBJEDNÁVCE jeho zákaznické slevové číslo.

**2.5. Obchodní podmínky e-shopu [www.dedra.cz](http://www.dedra.cz)** jsou platné pro všechny zákazníky a prodejce a jsou JOKP podmínkám nadřazené.

### 2.6. Katalogové ceny:

**2.6.1.** K aktualizaci cen na [www.dedra.cz](http://www.dedra.cz), [www.idedra.sk](http://www.idedra.sk) a [www.mojadedra.pl](http://www.mojadedra.pl) podle nového katalogu/letáku dochází vždy v první den platnosti nového katalogu/letáku v 9:00 hodin. Konec platnosti cen katalogu/letáku je vždy poslední den platnosti katalogu/letáku v 9:00 hodin.

**2.6.2.** Platnost každého katalogu/letáku (OD – DO) je vždy viditelně uvedena v katalogu/letáku.

**2.6.3.** Společnost Vaše Dedra vám umožňuje prodávat své produkty nejen tvým známým, ale i v rámci kamenné prodejny nebo e-shopu na internetu. V případě prodeje online musí být na webu vždy zjevná identifikace prodejce.

**2.6.4.** O poskytnutí klubové slevy rozhoduje společnost Vaše DEDRA s.r.o. Poskytování klubové slevy si společnost Vaše DEDRA s.r.o. vyhrazuje kdykoliv v individuálních případech omezit nebo zrušit na základě jednostranného rozhodnutí.



**KLUBOVÝ SLEVOVÝ  
PROGRAM  
– MOŽNOST PRODEJE  
ZÁKAZNÍKŮM**

**3**



### 3. KLUBOVÝ SLEVOVÝ PROGRAM – MOŽNOST PRODEJE ZÁKAZNÍKŮM

#### 3.1. Pravidla pro Dynamický Slevový Program

##### 3.1.1. Úvodní ustanovení

3.1.1.1. Tento dynamický slevový program je určen pro všechny registrované zákazníky Dedra Klubu tj. mají aktivovaný slevový systém (mají koordinátora v profilu). Zákazník/prodejce tak může získat slevu 10 až 30 % na své objednávky v rámci sledovaného období (měsíce).

3.1.1.2. Dynamický slevový program platí rovněž i pro výrobky označená jako „TURBOSLEVA“ a „VÝPRODEJ“.

Na tyto výrobky získáte stejnou slevu/marži jako na výrobky bez označení.

3.1.1.3. Sleva platí už i na objednávku, kterou splníte obrátový cíl. Tj. sleva se postupně zvyšuje s tím, jak postupně vkládáte zboží do košíku.

3.1.1.4. Slevy se uplatňují automaticky na základě dosaženého obrátu za aktuální měsíc. Hladina posléze platí i na měsíc následující, po kterém došlo k dosažení této hladiny.

3.1.1.5. Pokud výškou své objednávky dosáhne na vyšší slevu, než je její min. garantovaná sleva (získaná na základě splnění nominace v předchozím měsíci), uplatní se tato vyšší sleva.

3.1.1.6. Zákazník musí provést objednávku v následujícím měsíci pro další pokračování slevové hladiny i v měsíci po tomto následujícím měsíci.

#### 3.2. Odstupňované dynamické cenové hladiny

3.2.1. Hladina 1: Obrát do 799 Kč – sleva 10%

3.2.2. Hladina 2: Obrát od 800 Kč do 1799 Kč – sleva 15%

3.2.3. Hladina 3: Obrát od 1800 Kč do 3 999 Kč – sleva 20%

3.2.4. Hladina 4: Obrát od 4 000 Kč do 7 999 Kč – sleva 23%

3.2.5. Hladina 5: Obrát od 8 000 Kč do 14 999 Kč – sleva 26%

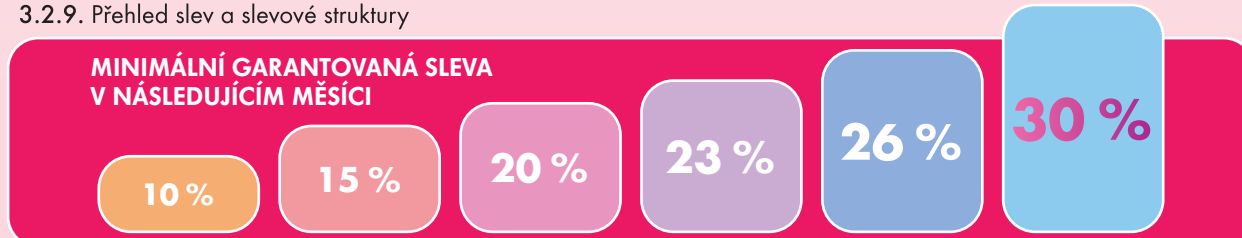
3.2.6. Hladina 6: Obrát nad 15 000 Kč – sleva 30%

3.2.7. Hladiny jsou vždy uvedené v katalogových cenách.

3.2.8. Cenové hladiny v dalších měnách jsou uvedeny v následující tabulce.

KUMULATIVNÍ OBJEDNÁVKY V MĚSÍCI (SOUČET OBJEDNÁVEK)	SLEVA NA KUMULATIVNÍ OBJEDNÁVKY	OBCHODNÍ MARŽE (PŘÍRÁŽKA K NÁKUPNÍ CENĚ)
<b>1 – 799 Kč</b> (1 – 31,99 €, 1-149 zł)	<b>10 %</b>	<b>11 %</b>
<b>800 – 1799 Kč</b> (32 – 71,99 €, 150 – 339 zł)	<b>15 %</b>	<b>18 %</b>
<b>1800 – 3 999 Kč</b> (72 - 159,99 €, 340 – 749 zł)	<b>20 %</b>	<b>25 %</b>
<b>4000 – 7 999 Kč</b> (160 – 319,99 €, 750 – 1499 zł)	<b>23 %</b>	<b>30 %</b>
<b>8000 – 14 999 Kč</b> (320 – 599,99 €, 1500 zł – 2849 zł)	<b>26 %</b>	<b>35 %</b>
<b>15 000 Kč a více</b> (600 € a více, 2850 zł a více)	<b>30 %</b>	<b>43 %</b>

3.2.9. Přehled slev a slevové struktury



3.2.10. Příklad výpočtu s marží 43 % tj. sleva 30 %

3.2.10.1. Jak si spočítám nákupní cenu všech výrobků sám? Vaše aktuální garantovaná kumulativní sleva je 30 %.

Katalogovou cenu vydělíte číslem 1,43 a získáte nákupní cenu (katalogová cena).

Příklad: Objednáte zboží v celkové katalogové ceně 7990 Kč/299 €

(7990 : 1,43 = 5587 Kč/209 € ((Vaše nákupní cena)), Váš zisk je tedy 2 403 Kč/ 90 €).

**5587 Kč/209 € + 2403 Kč/90 € = 7990 Kč/299 €**

vaše nákupní cena

marže/zisk/úspora

katalogová cena

OKAMŽITÁ  
MARŽE **43%**

ZISK/ÚSPORA  
**2403 Kč / 90 €**

### 3.3. Podmínky uplatnění slev

3.3.1. Sleva se uplatňuje na všechny produkty v nabídce.

3.3.2. Slevu není možné uplatnit na výrobky označené jako „DOPRODEJ“, „NETTO CENA“ a „KOŠÍKOVKA“.

Aktuální prodejní cena v akci NETTO CENA a DOPRODEJ je konečná tzn. Jedná se o konečnou cenu a na tento výrobek se již neposkytuje žádná další marže. Z těchto výrobků se rovněž nepočítají provize. Jedná se například o pomůcky prodejce a ostatní akční nabídky. Tyto výrobky se rovněž nezapočítávají do akce úspěšný start.

3.3.3. Sleva se uplatňuje automaticky při dosažení příslušné hladiny obrátu.

3.3.4. Dynamický Slevový Program nahrazuje VIP marži.

### 3.4. Vyhodnocení a oznámení

3.4.1. Zákazníci budou informováni o dosažené slevové hladině prostřednictvím e-mailu v momentě splnění.

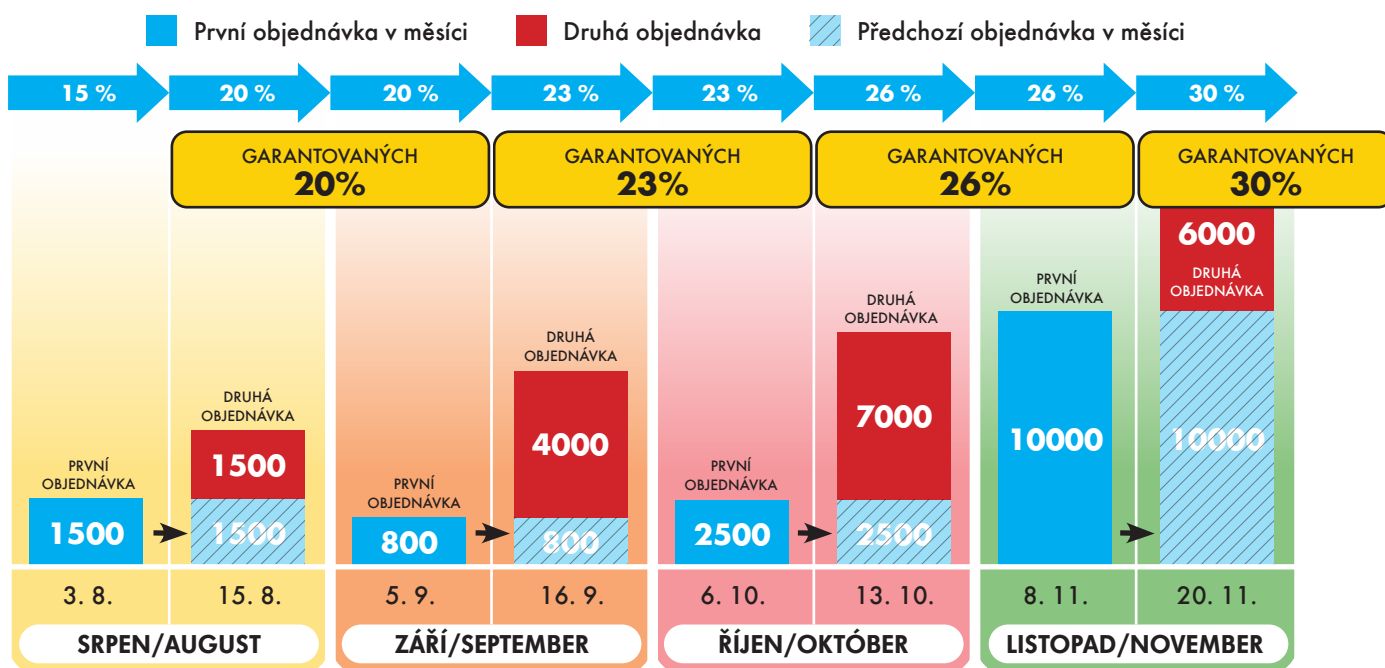
3.4.2. V momentu dosažení slevové hladiny se toto zobrazí i přímo v košíku zákazníka/prodejce ve webovém rozhraní.

3.4.3. Informace o aktuální slevové hladině bude také dostupná v zákaznickém účtu na webových stránkách.

3.4.4. Výši slevy/marže najdete vždy na své faktuře.

### 3.5. Schéma aktuální výše slevy ve sledovaném období

#### OBJEDNÁVKY V DYNAMICKÉM SLEVOVÉM SYSTÉMU







A photograph of a man and a woman embracing outdoors. The man has a beard and is wearing sunglasses and a denim jacket. The woman is also wearing sunglasses and a striped shirt. They are both smiling. A semi-transparent white circle is overlaid on the right side of the image, containing text in red. The background is a warm, orange-toned outdoor setting.

**TVOŘENÍ PRODEJNÍ SÍTĚ  
PRO AMBASADORY  
A KOORDINÁTORY**

**4**



## 4. TVOŘENÍ PRODEJNÍ SÍTĚ PRO AMBASADORY A KOORDINÁTORY

### 4.1. Jak se stát TOP Koordinátorem nebo Ambasadorem Dedra (Koordinátor se slevou)

- 4.1.1. Nejprve se musíte stát zákazníkem-prodejcem a získat své zákaznické číslo (viz. Bod 2).
- 4.1.2. Oslovte nového zákazníka-prodejce.
- 4.1.3. Pomozte mu vyplnit jeho objednávku (PRVOobjednávku) na [www.dedra.cz](http://www.dedra.cz) a během registrace do kolonky „koordinátor“ vyplňte Vaše zákaznické číslo (slevové číslo). Zákazník jí může vyplnit i sám bez vaší pomoci.
- 4.1.4. Zákazník se zařadí do vaší první linie přímo pod vás.
- 4.1.5. Nového zákazníka seznámte s JOKP. Upozorněte ho, že i on může dále registrovat a rozšiřovat vaši strukturu.
- 4.1.6. Registrovat můžete ve všech zemích, kde Vaše DEDRA působí (ČR, SK a PL).
- 4.1.7. V případě vyplnění tištěného formuláře PRVOobjednávku zašlete na adresu Vaše Dedra s.r.o., Podhradní 69, Česká Skalice, 552 03. Pokud je to možné, tak preferujte vyplnění online přímo na e-shopu společnosti Vaše DEDRA.
- 4.1.8. Nově registrovaný zákazník získá své zákaznické číslo po první objednávce. Zobrazí se na [www](http://www) v zákaznickém profilu nebo přímo na vystavené faktuře.
- 4.1.9. Koordinátora není možné v průběhu spolupráce měnit. Jedinou výjimkou je změna v programu reaktivace neaktivních zákazníků v odstavci 5.6.
- 4.1.10. Koordinátor získá přehled v zákaznickém profilu o své první linii zákazníků. Pro zobrazení dalších linií se koordinátor musí stát DIREKTOREM SÍTĚ.

### 4.2. Jednoduchý provizní systém s garantovanými 10 %

- 4.2.1. Provize nebo slevy na zboží se počítají z objednaných výrobků společnosti Vaše Dedra, s. r. o. každého aktivního zákazníka v síti koordinátora po odečtení slev a DPH.
- 4.2.2. Aktivním zákazníkem se rozumí zákazník, který v daném měsíci uskutečnil alespoň jednu objednávku.
- 4.2.3. Provize a slevy na zboží se počítají ze všech výrobků mimo výrobků uvedených v bodu 3.3.2.
- 4.2.4. Nárok na provizi nebo slevu na zboží získáte splněním podmínky, která se liší podle typu koordinátora. Pro Ambasadora Dedra (koordinátora se slevou) je popsána v odstavci 4.3.1 a pro TOP koordinátora v odstavci 4.4.2.
- 4.2.5. Systém provizí, slev na zboží a mimořádných odměn je pro Slovenské a Polské zákazníky totožný jako provizní systém pro České zákazníky.
- 4.2.6. Provize z jiných států se počítají z objednaných výrobků a budou vypláceny a odečítány formou slevy na zboží dle kurzu CZK/EUR nebo CZK/PLN platného v den vystavení AKTIVITY REPORTU.
- 4.2.7. Pro přiznání provize / slevy na zboží je nutné objednat v aktuálním měsíci až do 23:00 poslední den v měsíci. Objednávka po 23:00 může již být započtena do následujícího měsíce.

### 4.3. Provize za zprostředkování obchodu a odměny

Výpočet provizí/slevy na nákup se automaticky provádí vždy první pracovní den následujícího měsíce. Příklad: výpočet provizí za prosinec se automaticky provede první pracovní den v lednu. Po provedení automatického výpočtu provizí / slevy na nákup rozesíláme aktivitu reporty na e-maily. Aktivitu reporty najdete i ve svém zákaznickém profilu na [www.dedra.cz](http://www.dedra.cz) po přihlášení. Po přiznání provize formou slevy na nákup dojde k automatickému připsání do vaší peněženky v zákaznickém účtu, v tento moment dochází k odečítání slevy na nákup v košíku. Pro TOP koordinátory dojde k vyplácení na účet do 7 dní ode dne přiznání provize.

#### 4.3.1. Ambasadore DEDRA (koordinátor se slevou) – nepodnikající osoba

- 4.3.1.1. Jedná se o osobu, která nepodniká tedy nemá u nás v systému vyplněné IČ z živnostenského oprávnění.
- 4.3.1.2. Pro přiznání provize ve formě slevy na zboží je nutné uskutečnit jednu objednávku v měsíci, ve kterém nárok na provizi ve formě slevy vznikl. Objednávka musí být převzata a zaplacená.
- 4.3.1.3. Pokud v daném měsíci podmínku pro přiznání provize ve formě slevy na zboží nesplníte, pak Váš nárok na provizi ve formě slevy za tento měsíc bez náhrady zaniká.
- 4.3.1.4. Vaše provize a odměny Vám budou vypláceny formou slevy na zboží v následujícím měsíci.
- 4.3.1.5. Slevu není možné uplatnit na nákup dárkových poukazů a dopravného. Nejedná se o fyzické zboží.
- 4.3.1.6. Výši provizí, ve formě slevy na zboží, po připsání najdete ve svém zákaznickém profilu v peněženke. Využití provize ve formě slevy z peněženky je možné do 2 měsíců od získání nároku na provize. Pokud nebudou využity, propadají bez návratu.
- 4.3.1.7. Ambasadore Dedra může 1x za 360 dní požádat o změnu na TOP koordinátora. Pro změnu je nutné splnit podmínky pro TOP koordinátora.

### 4.4. Pravidla pro čerpání provize ve formě slevy z peněženky

- 4.4.1. Provize ve formě slevy v peněženke nejsou směnitelné za peníze. Jedná se vždy pouze o nárok na slevu na zboží. Nepodléhají tak zdanění – jedná se vždy o slevu.
- 4.4.2. Akumulovaný zůstatek v peněženke použitý na jednu objednávku nesmí přesáhnout 50 % její hodnoty. Pokud je akumulovaný zůstatek v peněženke vyšší než 50 % hodnoty jakékoli objednávky, převyšující částka bude uložena a bude k dispozici pro další objednávku po dobu 2 měsíců od připsání.
- 4.4.3. Příklad: Pokud máte provize ve formě slevy v hodnotě 500 Kč, tak pro plné vyčerpání je nutné vytvořit objednávku v hodnotě 1000 Kč. Pokud je vaše objednávka nižší, provize ve formě slevy na vás počkají 2 měsíce.

#### 4.5. TOP Koordinátor – podnikající osoba

4.5.1. Jedná se o osobu, která primárně podniká a vlastní živnostenský list. Informace musí být doplněny v zákaznickém profilu. Doplnění provede zákaznické oddělení Vaše Dedra s.r.o.

4.5.2. TOP Koordinátor získává provizi ve formě peněžní výplaty na bankovní účet.

4.5.3. Pro přiznání provize je nutné splnit jednu ze tří kombinací osobního obratu a nově registrovaných zákazníků v 1. linii v měsíci, ve kterém Vám vznikl nárok na provizi

4.5.4. Pravidla pro přiznání provize pro TOP koordinátora. Koordinátor musí splnit pouze jeden z níže uvedených bodů.

4.5.4.1. První možností je vytvoření objednávky koordinátora s výší nad 2500 Kč (100 EUR) ve fakturované ceně bez nutnosti registrace nových zákazníků.

4.5.4.2. Druhou možností je objednávka od 1500 do 2500 Kč (60 – 100 EUR) ve fakturované ceně, kde je nutné zaregistrovat nového zákazníka s prvním nákupem (PRVOobjednávka).

4.5.4.3. Třetí možností je objednávka v jakékoliv výši do 1500 Kč (60 EUR) ve fakturované ceně a 3 nové registrace zákazníků s jejich první objednávkou (PRVOobjednávka).

4.5.5. Tabulka s podmínkami. TOP Koordinátor musí splnit jen jednu pro přiznání provize

	I.	II.	III.
OSOBNÍ OBRAT TOP KOORDINÁTORA	nad <b>2500 Kč/100€</b>	nad <b>1500 Kč/60€</b>	do <b>1500 Kč/60€</b>
NOVÝCH ZÁKAZNÍKŮ V 1. LINII S PRVNÍ OBJEDNÁVKOU VE SLEDOVANÉM MĚSÍCI	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>

4.5.6. Pokud v daném měsíci podmínku pro přiznání provize ve formě slevy na zboží TOP koordinátor nesplní, pak jeho nárok na provizi zaniká.

4.5.7. Vaše provize a odměny budou TOP koordinátorovi vypláceny převodem na jeho bankovní účet, který uvedete ve své registraci na zákaznickém oddělení Vaše Dedra.

4.5.8. Pro aktivování profilu TOP koordinátora zašlete na zákaznické oddělení svoje živnostenské oprávnění, v případě, že jste plátcem DPH pak i osvědčení o plátcovství DPH. Bez těchto dokumentů nemůžeme vyplácet provizi na váš účet.

4.5.9. Vyplácení provizí a odměn bude prováděno každý měsíc po měsíční uzávěrce, a to nejpozději do 7. dne následujícího měsíce.

4.5.10. TOP Koordinátor může 1x za 360 dní požádat o změnu na Ambasadora Dedra.

#### 4.6. Přehledný provizní systém pro každého s garantovanými 10 %

4.6.1. Provize z obratu všech výrobků značky DEDRA (drogerie)

LINIE

1	10 %	Tyto provize Vám vyplatíme vždy, bez ohledu na to, kolik máte aktivních zákazníků / prodejců ve Vaší 1. linii
2	3 %	
3	2 %	
4	1 %	
5	0,7 %	
6	0,6 %	pokud máte 6 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
7	0,4 %	pokud máte 7 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
8	0,2 %	pokud máte 8 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
9	0,1 %	pokud máte 9 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
10	0,1 %	pokud máte 10 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii

4.6.2. Provize z obratu všech výrobků začínajících kódy EL, DA, DS, FC, IW, XT a v akci TURBOSLEVA a VÝPRODEJ

LINIE

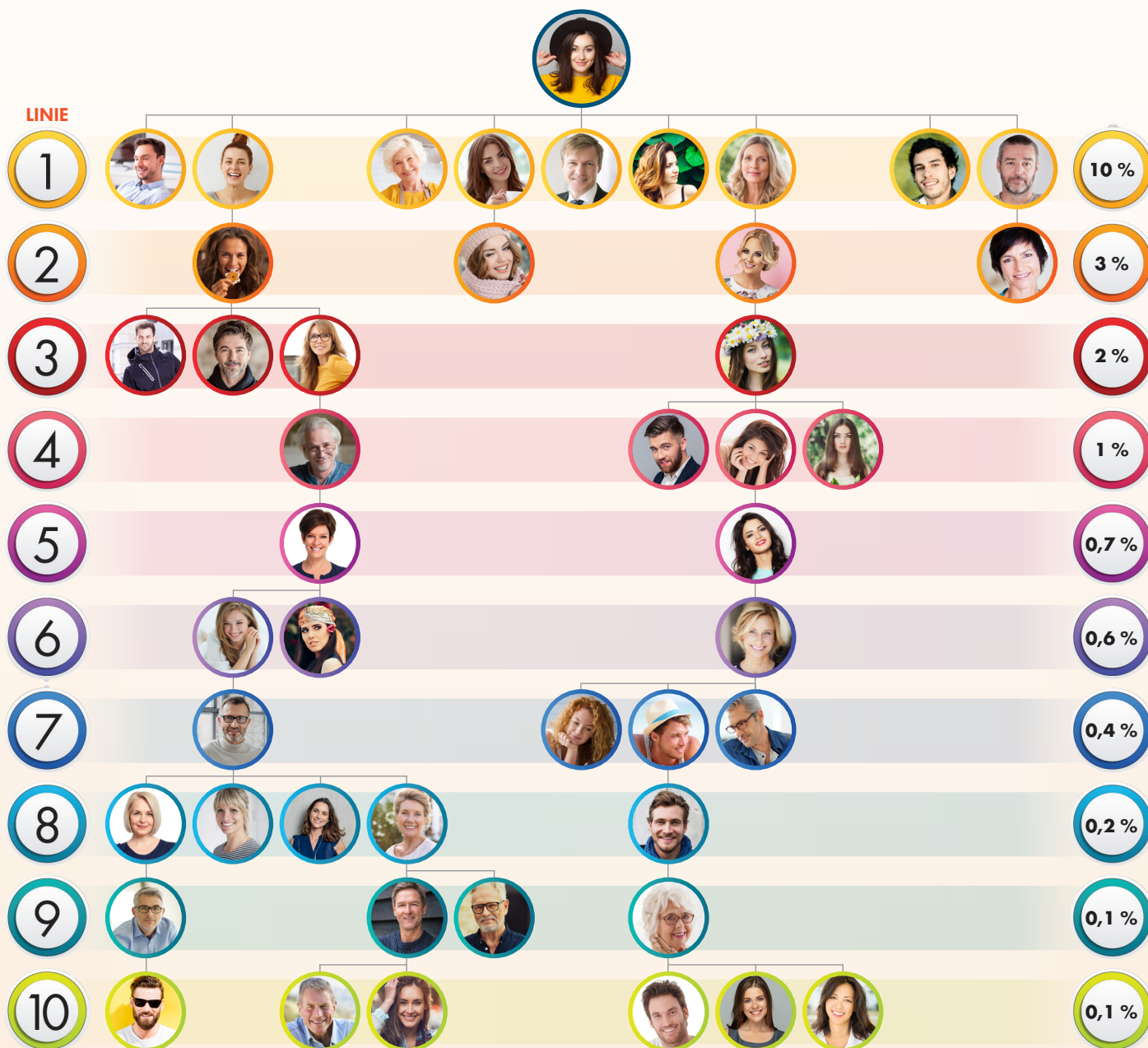
1	10 %	Tyto provize Vám vyplatíme vždy, bez ohledu na to, kolik máte aktivních zákazníků / prodejců ve Vaší 1. linii
2	2 %	
3	1 %	
4	0,5 %	
5	0,25 %	
6	0,1 %	pokud máte 6 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
7	0,1 %	pokud máte 7 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
8	0,1 %	pokud máte 8 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
9	0,1 %	pokud máte 9 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii
10	0,1 %	pokud máte 10 aktivních zákazníků ve Vaší 1. linii



**4.6.3. 1. linie:** vámi doporučení a nakontakovaní zákazníci – prodejci, kteří mají ve své PRVOobjednávce v kolonce koordinátor Vaše zákaznické číslo. Z jejich prodeje (po odečtení slev a DPH) získáte **GARANTOVANOU PROVIZI VE VÝŠI 10 %**.

**4.6.4. 2 a další linie:** Když se vámi nakontaktovaný zákazník – prodejce stane sám koordinátorem, pak ze všech objednávek výrobků jimi nakontaktovanými zákazníky získáte provize od 3 % - 0,1 % na drogerii nebo 2 % - 0,1 % na ostatní výrobky.

### JÁ PRODEJCE



(příklad provize z obratu drogerie značky DEDRA)



**DIREKTOR SÍŤĚ**

**5**



## 5. DIREKTOR SÍTĚ, SOCIÁLNÍ SÍTĚ A MOŽNOSTI PRO INFLUENCERY

**5.1. Direktor sítě:** je koordinátor, který získá kontakty ve své síti až do 8 linie. Získává tak možnost oslovovat i zákazníky a koordinátory v dalších liniích a motivovat, aby dosáhl vyššího zisku z provizí / slevy ze zboží.

**5.1.1.** Pro získání titulu direktor sítě pro další kalendářní měsíc je nutné splnit výši osobního obratu ve výši 2500 Kč (100 EUR nebo 500 PLN) a současně obratu jím registrované skupiny ve výši 25 000 Kč (1000 EUR nebo 5000 PLN).

**5.1.2.** Vhled do sítě je vždy přístupný 1 kalendářní měsíc po splnění. V případě splnění podmínek v následujícím měsíci je pak prodlužován dále.

**5.1.3.** V případě nesplnění se vhled do sítě omezí pouze na první linii, tak jak je to obvyklé u koordinátora bez titulu DIREKTOR.

**5.1.4.** Direktor sítě může být jak TOP koordinátor tak i koordinátor se slevou.

### 5.2. Pravidla funkce Přezdívka Koordinátora a jeho využití

**5.2.1.** Přezdívka koordinátora doplňuje ve vaší prodejní komunikaci Slevové zákaznické číslo.

Přezdívka tedy nenahrazuje zákaznické číslo, to zůstává v platnosti i po vytvoření přezdívky.

**5.2.1.1.** Přezdívku koordinátora je možné využívat pro komunikování zákaznické slevy na sociálních médiích v příspěvcích.

**5.2.1.2.** Přezdívku je možné vytvořit v profilu zákazníka na webových stránkách.

**5.2.1.3.** Vaše DEDRA si vyhrazuje možnost jednostranné změny zákaznické přezdívky. V případě této vynucené změny přezdívky budeme koordinátora kontaktovat, s tím že koordinátor bude mít 7 dní pro změnu přezdívky na jinou.

**5.2.1.4.** Příklad použití: Při předávání svého slevového zákaznického čísla například 999999 předáš novému zákazníkovi tebou vytvořený kód „JANA1978“. Nový zákazník vloží tento kód do pole pro KOO nebo slevového pole v košíku tak jak je to obvyklé

**5.2.2.** Formát přezdívky koordinátora

**5.2.2.1.** délka přezdívky od 6 do 10 znaků,

**5.2.2.2.** přezdívka musí obsahovat 2-4 číslice,

**5.2.2.3.** přezdívka nesmí obsahovat interpunkční znaménka (například pomlčka, tečka nebo podtržítka),

**5.2.2.4.** přezdívka nesmí obsahovat vulgární a nevhodná slova a další vybrané slova spojené s firmou DEDRA,

**5.2.2.5.** přezdívka nesmí obsahovat diakritická znaménka • přezdívku je možné změnit pouze 1x za 360 dní nebo v odůvodněných případech na zákaznickém servisu.

### 5.3. Reaktivace neaktivního zákazníka

**5.3.1.** Zákazníka, který není aktivní po době 18 měsíců nebo zákazníka, který neprovedl prvoobjednávku od registrace po dobu 6 měsíců je možné znovu uvést do klubu s novým číslem koordinátora.

**5.3.2.** Aktivní koordinátor tak má možnost získat zákazníky, kteří u nás dříve nakupovali, ale v současné chvíli nejsou aktivní.

**5.3.3.** Zákazník pro reaktivaci nesmí být koordinátorem, tj. nesmí mít pod sebou další registrované zákazníky.

### 5.4. Nový Super Start

**5.4.1.** SUPER START je akce pro nové zákazníky. Trvá 6 kalendářních měsíců. Čím delší spolupráce, tím trvalejší zisk pro koordinátora v provizi nebo slevě.

**5.4.2.** Odměna pro koordinátory se nově zvyšuje až na 500 Kč (cca 20 €). Za úspěšně dokončené 3 měsíce je odměna 200 Kč

(cca 8 €) (stejně jako u předchozího „úspěšného startu“), za další 3 měsíce je to pak 300 Kč (cca 12 €). Odměna je připsána na základě pravidelného plnění kroků super startu koordinátorem přivedeného nováčka.

**5.4.3.** Výplata po vždy po 3. a 6. měsících, které nováček splní bez přerušení.

**5.4.4.** Plnění „SUPER STARTU“ u tvých nově zaregistrovaných najdete ve svém přehledu zákazníků v profilu zákazníka.

**5.4.5.** Na výplatu odměny pro KOO musí jeho nový zákazník splnit všechny kroky SUPER STARTU.



## **OSTATNÍ ZÁSADY DEDRA KLUBU**

**6**



## 6. DALŠÍ KLUBOVÉ DŮLEŽITÉ INFORMACE

- 6.1.** Na expedici procházejí balíčky výstupní kontrolou kamerovým snímáním a kontrolou čárového kódu pro každou individuální objednávku (zjistíme tak, že v případě chybějícího výrobku v zásilce můžeme každou objednávku prověřit).
- 6.2.** Skupinové objednávky nevyřizujeme tzn. že dvě (nebo více) objednávek různých zákazníků na stejnou adresu v jednom balíčku nezasíláme!
- 6.3.** Vyprodané položky, které nemohly být zahrnuty do zásilky, je nutné objednat znovu v příští objednávce – nezaslané položky z objednávky nevidujeme.
- 6.4.** Pokud si v průběhu 2 po sobě jdoucích měsíců neobjednáte, bude Vám pozastaveno automatické rozesílání ZDARMA katalogů/letáků. Pokud obnovíte objednávky, budeme Vám znovu ZDARMA katalogy/letáky zasílat na Vaši adresu.
- 6.5.** Pokud si neobjednáte v průběhu 18ti po sobě jdoucích měsících ani jednou, tak může být Vaše spolupráce ukončena.
- 6.6.** Zákazník-prodejce bere na vědomí, že s PRVOobjednávkou se nestává zaměstnancem společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. nebo svého koordinátora, který ho kontaktoval.
- 6.7.** Zákazník-prodejce není oprávněn jednat a činit právní úkony jménem společnosti Vaše DEDRA, s.r.o.
- 6.8.** Zákazník-prodejce souhlasí, aby jeho jméno mohlo být zveřejněno v propagačních materiálech společnosti Vaše DEDRA, s.r.o., například v katalogu, letáku, časopisu, www stránkách.
- 6.9.** Zákazník-prodejce se zavazuje k tomu, že jím šířené informace o společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. budou v souladu s morální etikou.
- 6.10.** Důvodem k ukončení spolupráce s prodejcem-koordinátorem-zákazníkem ze strany společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. jsou tyto důvody: šíření nepravdivých a zavádějících informací o společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. . Dále šíření paniky mezi prodejci-koordinátory-zákazníky na základě nepodložených a neověřených informací u společnosti Vaše DEDRA, s.r.o.. Jakoukoliv informaci o produktech, nabídkách, akcích a promocích si předem ověřte u společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. (na telefonní lince, na našem facebooku nebo webu).
- 6.11.** Výrobky značky DEDRA budou konečným zákazníkům distribuovány výhradně přímým prodejem.
- 6.12.** Zákazník-prodejce se zavazuje nezneužívat distribuční síť společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. k prodeji jiných výrobků, ani k jiným účelům. V případě porušení tohoto bodu, jde o porušení JOKP a to je důvod k okamžitému ukončení spolupráce ze strany společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. zákazník-prodejce je povinen odběr a distribuci vykonávat pod svým jménem na své náklady a to v souladu s platnými právními předpisy ČR případně SR.
- 6.13.** Společnost Vaše DEDRA, s.r.o. si vyhrazuje možnost upravovat pravidla JOKP i text PRVOobjednávky.
- 7.14.** Odesláním objednávky zákazník souhlasí s aktuálními JOKP.
- 6.15.** Změnu jména, adresy, tel. čísla či e-mailové adresy si zákazník může sám jednoduše na [www.dedra.cz](http://www.dedra.cz) (po přihlášení) v sekci „Zákaznický profil“ nebo nám je zasílejte písemnou formou na [objednavky@dedra.cz](mailto:objednavky@dedra.cz) a my Vám údaje aktualizujeme.
- 6.16.** Firma Vaše DEDRA může kdykoliv jednostranně pozastavit členství v DEDRA klubu. Přerušением členství v DEDRA klubu zaniká nárok na slevy, dárky zdarma a další výhody. Tímto krokem dochází i ke zániku nároku na provize z obrátu z členů s pozastaveným členství od dne pozastavení.



**ROZŠÍŘENÍ MOŽNOSTI  
VRÁCENÍ ZBOŽÍ PRO  
ČLENY KLUBU**

**7**



## 7. VRÁCENÍ ZBOŽÍ VE 14TI DENNÍ ZÁRUCE SPOKOJENOSTI

**7.1** V případě, že nebudete spokojeni s výrobkem ze sortimentu společnosti Vaše DEDRA, s.r.o., můžete využít lhůtu vrácení zboží bez udání důvodu do 14ti kalendářních dnů od jeho doručení (u SPLÁTKOVÉHO PRODEJE do 14ti kalendářních dnů od doručení zboží) v rámci záruky spokojenosti.

**7.1.1** Vracené zboží v původním obalu a včetně visaček (kompletní balení včetně původního obalu a vyplněného reklamačního protokolu) dobře zabalte, aby nedošlo k jeho poškození během přepravy zpět do společnosti Vaše DEDRA, s.r.o.. Obal výrobku není předmětem koupě ani součástí zakoupené věci, ale i přesto má společnost Vaše DEDRA, s.r.o. právo na náhradu nákladů spojených s vrácením zboží do původního stavu. Tyto náklady jsou vždy řešeny individuálně a mohou být požadovány k úhradě po kupujícím. Náklady spojené se zasláním vráceného výrobku zpět do společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. hradí vždy zákazník (kupující). Tato prodloužená doba vrácení se váže na JOKP.

**7.1.2** Výrobky s kódy „DA“ nebo „FC“ musejí být vráceny včetně všech visaček, v originálním původním obalu a NEPOUŽITÝ. Zboží si může zákazník vyzkoušet, nesmí ale dojít ke zjevnému opotřebení/poškození. Je třeba myslet na náklady, které bude mít společnost Vaše DEDRA, s.r.o. spojené s uvedením zboží do původního stavu, které mohou být požadovány k úhradě po kupujícím! V případě, že zákazník vrácí výrobek použitý, znečištěný či jinak znehodnocený a bez originálního původního obalu, ve kterém zboží zakoupil, bude společnost Vaše DEDRA, s.r.o. z vrácené zaplacené nákupní ceny odečítat poplatek za opotřebenění až do výše 100 % fakturované částky (podle míry opotřebenění, znehodnocení nebo poškození výrobku)! Je to z toho důvodu, že takto použité a opotřebené zboží již nelze dále prodávat jako nové.

**7.1.3** Jedná-li se o výrobek ze sortimentu ekologické drogerie společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. tak musí obsahovat alespoň 80 % původního obsahu.

**7.1.4** Na výrobky řady INTIMWELLNESS (erotické zboží, erotické spodní prádlo, dámské hygienické vložky, dámské a pánské spodní prádlo) poskytujeme plnou záruční dobu 24 měsíců. Záruční doba se vztahuje na kvalitu a funkčnost výrobku. Kupující bere na vědomí, že nemůže uplatnit právo na odstoupení od smlouvy (vrácení rozbaleného zboží) v případě, že zboží z řady INTIMWELLNESS bude rozbaleno a budou porušeny holografické pečeti na obalu. V tomto případě odstoupení od smlouvy (vrácení rozbaleného zboží) není možné, jelikož se jedná o zboží, které neumožňuje jeho vrácení z hygienických důvodů dle § 1837 OZ (dochází k nemožnosti použití zboží jinou osobou/jiným kupujícím s ohledem na obecné zásady hygieny a ochrany zdraví). Prosíme kupující, aby tento fakt vzali na vědomí.

**7.1.5** Kupující bere na vědomí, že jsou-li se zakoupeným zbožím poskytovány dárky, je darovací smlouva mezi společností Vaše DEDRA s.r.o. a Kupujícím uzavřena s podmínkou, že dojde-li k využití práva kupujícího odstoupit od kupní smlouvy, darovací smlouva pozbývá účinnosti a kupující je povinen spolu s vráceným zbožím vrátit i s ním související poskytnuté dárky. V případě, že tyto nebudou vráceny zpět, budou tyto hodnoty chápány jako bezdůvodné obohacení kupujícího. Není-li vydání předmětu bezdůvodného obohacení dobře možné, má společnost Vaše DEDRA, s.r.o. právo na peněžitou náhradu ve výši obvyklé ceny.

**7.1.6** 14ti denní lhůta vrácení zboží se nevztahuje na tiskové propagační materiály společnosti Vaše DEDRA, s.r.o. (jako jsou katalogy, letáky a další prodejné tiskoviny) a na produkty, které zákazník získal jako dárek zdarma.

**7.1.7** Peníze za vrácené zboží Vám zašleme VŽDY POUZE na Váš bankovní účet co nejdříve, nejpozději do 14 dnů od vrácení za koupeného zboží, ne však dříve než dojde k doručení vráceného zboží zpět na naše reklamační oddělení (případně než prokážete, že vracené zboží nám již bylo odesláno).

1

ÚVOD A POSLÁNÍ DEDRY A JEJICH PRODEJCŮ A KOORDINÁTORŮ

2

JAK ZAHÁJIT SPOLUPRÁCI A MOŽNOSTI SPOLUPRÁCE

3

KLUBOVÝ SLEVOVÝ PROGRAM – MOŽNOST PRODEJE ZÁKAZNÍKŮM

4

TVOŘENÍ PRODEJNÍ SÍTĚ PRO AMBASADORY A KOORDINÁTORY

5

DIREKTOR SÍTĚ

6

OSTATNÍ ZÁSADY DEDRA KLUBU

7

ROZŠÍŘENÍ MOŽNOSTI VRÁCENÍ ZBOŽÍ PRO ČLENY KLUBU