



PROSTY REGULAMIN DLA CZŁONKÓW KLUBU

Ważny od 01.08.2025 do czasu wydania nowej wersji (dalej PRK)

Ten prosty regulamin klubowy opisuje możliwości współpracy z firmą Vaše Dedra, s.r.o. z siedzibą pod adresem Podhradní 69, Česká Skalice, Czechy.

**WSTĘP ORAZ
MISJA DEDRY,
JEJ SPRZEDAWCÓW
I KOORDYNATORÓW**

1

1. MISJA DEDRY ORAZ JEJ SPRZEDAWCÓW I KOORDYNATORÓW

Misją Dedry oraz jej sprzedawców i koordynatorów jest dostarczanie innowacyjnych, wysokiej jakości produktów, które ułatwiają codzienne życie oraz wnoszą radość do domów. Zarabiają dzięki ekskluzywnej i jakościowej EKO drogerii, która została opracowana i wyprodukowana w Czechach. DEDRA dostarcza produkty przyjazne środowisku oraz Twojemu zdrowiu.

4 MOŻLIWOŚCI ZARABIANIA W KLUBIE DEDRA

- **Korzystny zakup z rabatem do 30% na własny użytek**

Zamawianie produktów z asortymentu DEDRA ze zniżką nigdy nie było łatwiejsze. Zarejestruj się w Klubie Dedra z numerem koordynatora i kupuj z rabatem do 30% od cen katalogowych. Więcej znajdziesz w punkcie 2.2.1 oraz 4.1.

- **Marża do 43% przy sprzedaży asortymentu DEDRA INNOVATIONS**

Zostań sprzedawcą produktów Dedra Innovations i uzyskaj marżę aż do 43%. Towar możesz sprzedawać u siebie w salonie fryzjerskim, kwaciarni, specjalistycznym sklepie, Internecie albo gdziekolwiek, gdzie jest to możliwe. Więcej znajdziesz w punkcie 2.2.2. oraz 3.

- **10% gwarantowana nagroda ambasadorska za polecenie**

Zyskaj gwarantowaną 10% zniżkę za polecenie z każdego zakupu, którego dokonają zarejestrowani bezpośrednio przez Ciebie klienci, TOP Koordynatorzy lub Ambasadorzy. Rabat generuje się aż z 10 poziomów klientów. Wysokości prowizji z tych poziomów znajdziesz w tabelce 4.4.1. oraz 4.4.2. Zniżkę z postaci DEDRA ZŁOTYCH możesz wykorzystać na zakup produktów DEDRA INNOVATIONS.

Więcej znajdziesz w punkcie 2.3.1. oraz 4.3.1.

- **Bycie TOP koordynatorem i otrzymywanie prowizji na własne konto**

TOP KOORDYNATOR zyskuje gwarantowaną 10% prowizję na swoje konto. Dodatkowo otrzymuje również prowizję za polecenie z każdego zakupu, którego dokonają klienci pod nim aż do 10 linii. Wysokości prowizji z tych poziomów znajdziesz w tabelce 4.4.1. oraz 4.4.4.

Więcej znajdziesz w punkcie 4.3.2.

5 ZASAD PROMOWANIA FIRMY DEDRA INNOVATIONS W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH

1. Twórz wartościowe treści: udostępniaj historie sukcesu, wskazówki oraz rady, które mogą być przydatne dla Twoich obserwujących. Treść powinna być autentyczna i stanowić wartość, a nie tylko promować produkty.

2. Buduj relacje: interakcja z Twoimi obserwującymi jest kluczowa. Odpowiadaj na komentarze, włączaj się do dyskusji i bądź aktywny w społecznościach zainteresowanych Twoimi produktami lub usługami.

3. Używaj treści wizualnych: zdjęcia i filmy mają większy zasięg w mediach społecznościowych niż posty tekstowe. Udostępniaj jakościowe treści wizualne, które przyciągną uwagę i zaangażują odbiorców.

4. Bądź konsekwentny: regularne posty pomagają utrzymać zainteresowanie Twoich obserwujących. Stwórz plan, kiedy i co będziesz udostępniać, i trzymaj się go.

5. Transparentność i etyka: bądź szczerzy odnośnie tego co oferujesz. Nie wyolbrzymiaj korzyści i bądź przejrzysty w kwestii potencjalnego ryzyka. Zaufanie i uprzejmość wobec innych są kluczowe dla długoterminowego sukcesu.



**JAK ROZPOCZAĆ
WSPÓŁPRACĘ
I MOŻLIWOŚCI
WSPÓŁPRACY**

2

2. ROZPOCZĘCIE I MOŻLIWOŚCI WSPÓŁPRACY

2.1. Współpracę rozpoczniesz składając swoje PIERWSZE ZAMÓWIENIE z wypełnionym numerem koordynatora lub uzupełnionym koordynatorem/ambasadorem w swoim profilu klienta. Rozpoczęcie współpracy JEST CAŁKOWICIE DARMOWE. Współpraca uprawnia do korzystania z dynamicznej zniżki aż do 30% na produkty z oferty firmy Dedra.

2.2. Formy współpracy w Klubie Dedra- zakup i sprzedaż

2.2.1. Klient z koordynatorem: kupuje tylko dla siebie z rabatem.

2.2.2. Sprzedawca: kupuje ze zniżką i odsprzedaży swoim klientom.

2.2.2.1. Kupuje dla siebie oraz swoich bliskich w domowym zaciszu z rabatem.

2.2.2.2. Ma możliwość sprzedaży z zyskiem produktów Dedra innym klientom w punktach sprzedaży lub w Internecie bez ograniczeń.

2.2.2.3. Różnica pomiędzy ceną zakupu a ceną katalogową wynosi do 43% marży, jest to możliwy zysk sprzedawcy.

2.2.2.4. Może być osobą fizyczną bez działalności gospodarczej i z działalnością gospodarczą.

2.2.2.5. Może być osobą prawną (hotele, szkoły, firmy, restauracje).

2.2.2.6. Współpracę również rozpoczyna PIERWSZYM ZAMÓWIENIEM z wypełnionym numerem koordynatora, z którym zyska swój numer klienta i otrzyma w nim zestaw obowiązujących katalogów.

2.2.2.7. Współpracę można rozpocząć także uzupełniając numer koordynatora w profilu.

2.2.2.8. Może swobodnie zamawiać. Nie obowiązują opłaty rejestracyjne czy członkowskie.

2.2.2.9. Warunki dla sprzedawców/klientów są określone w akapicie 3.

2.3. Formy współpracy w Klubie Dedra- polecenia klientów i prowizje

2.3.1. Ambasador Klubu Dedra:

Pozyskuje nowych klientów i za tę działalność otrzymuje zniżkę na towary w kolejnym miesiącu.

Mogą to być również influencerzy.

2.3.1.1. Zastosowanie mają opcje opisane w punktach 2.2.1 i 2.2.2, tj. klient i sprzedawca.

2.3.1.2. Ambasador może być też nazywany koordynatorem z rabatem.

2.3.1.3. Ambasador nie jest właścicielem licencji handlowej.

2.3.1.4. Jest nagradzany formą zniżki w złotych rabatowych (koronach, euro) na zamówienie w kolejnym miesiącu.

2.3.1.5. Tworzy sieć sprzedaży- rozszerza zespół sprzedażowy firmy DEDRA.

2.3.1.6. Warunki dla koordynatorów są określone w akapicie 4.

2.3.2. TOP KOORDYNATOR:

Aktywnie pozyskuje nowych klientów i za tę działalność otrzymuje prowizję przelewem na konto.

2.3.2.1. Zastosowanie mają opcje opisane w punktach 2.2.1 i 2.2.2, tj. klient i sprzedawca.

2.3.2.2. TOP KOORDYNATOR jest właścicielem licencji handlowej.

2.3.2.3. Aktywnie tworzy sieć sprzedaży- rozszerza zespół sprzedażowy firmy DEDRA.

2.3.2.4. Może używać tego tytułu podczas komunikacji z nowymi klientami.

2.3.2.5. Tym typem koordynatora nie mogą zostać osoby prawne (korporacje biznesowe).

2.3.2.6. TOP KOORDYNATOROWI prowizje w dowolnej wysokości wypłacane są na rachunek bankowy.

2.3.2.7. Warunki dla koordynatorów są określone w akapicie 4.

2.4. Klient lub sprzedawca staje się koordynatorem AUTOMATYCZNIE, gdy inny nowy klient wprowadzi w swoim PIERWSZYM ZAMÓWIENIU jego zniżkowy numer klienta.

2.5. Warunki handlowe e-sklepu www.mojadedra.pl obowiązują wszystkich klientów oraz sprzedawców i są nadrzędne w stosunku do warunków PRK.

2.6. Ceny katalogowe:

2.6.1. Do aktualizacji cen na www.mojadedra.pl, www.dedra.cz i www.idedra.sk według nowego katalogu/ulotki dochodzi zawsze w pierwszym dniu obowiązywania nowego katalogu/ulotki o godzinie 9:00. Koniec ważności cen katalogu/ulotki to zawsze ostatni dzień obowiązywania katalogu/ulotki o godzinie 9:00.

2.6.2. Ważność każdego katalogu/ulotki (OD - DO) jest zawsze wyraźnie wskazana w katalogu/ulotce.

2.6.3. Firma Dedra umożliwia Ci sprzedaż produktów nie tylko swoim znajomym, ale także w ramach sklepu stacjonarnego lub internetowego. W przypadku sprzedaży online identyfikacja sprzedawcy musi być zawsze widoczna na stronie.

2.6.4. O przyznaniu rabatu klubowego decyduje firma Vaše DEDRA s.r.o. W indywidualnych przypadkach zastrzega sobie ona prawo do ograniczenia lub anulowania przydzielonej zniżki klubowej w dowolnym momencie na podstawie jednostronnej decyzji.

A photograph of three young women with long dark hair, smiling and looking at a smartphone held by the woman on the left. They are sitting at a table in what appears to be a cafe or restaurant, with coffee cups and a plate of pastries visible. The image has a strong red color overlay. A large white circle is positioned over the bottom right of the image, containing the number 3.

**KLUBOWY PROGRAM
ZNIŻKOWY
– MOŻLIWOŚĆ SPRZEDAŻY
KLIENTOM**

3

3. KLUBOWY PROGRAM ZNIŻKOWY – MOŻLIWOŚĆ SPRZEDAŻY KLIENTOM

3.1. Zasady Dynamicznego Programu Zniżkowego

3.1.1. Postanowienia wstępne

3.1.1.1. Ten dynamiczny program rabatowy jest przeznaczony dla wszystkich zarejestrowanych klientów Klubu Dedra, tj. mają aktywowany system zniżkowy (mają koordynatora w profilu). Klient/sprzedawca może w ten sposób zyskać rabat 10 do 30% na swoje zamówienia w monitorowanym okresie (miesiącu).

3.1.1.2. Dynamiczny program zniżkowy dotyczy również produktów oznaczonych jako „TURBOZNIŻKA”. Na te produkty otrzymasz taki sam rabat/marżę, jak na produkty bez oznaczenia.

3.1.1.3. Zniżka obowiązuje już dla zamówienia, którym spełnisz docelowy obrót. Tj. rabat stopniowo wzrasta w miarę dodawania produktów do koszyka.

3.1.1.4. Zniżki aktywują się automatycznie na podstawie osiągniętego obrotu w bieżącym miesiącu. Poziom obowiązuje też w następnym miesiącu, po którym został osiągnięty.

3.1.1.5. Jeśli kwota zamówienia osiągnie wyższy rabat niż minimalny gwarantowany (zyskany na podstawie spełnionej nominacji w poprzednim miesiącu), zastosowana zostanie wyższa zniżka.

3.1.1.6. Klient musi złożyć zamówienie w następnym miesiącu, aby poziom rabatu był kontynuowany także w kolejnym miesiącu.

3.2. Stopniowane dynamiczne poziomy cen

3.2.1. Poziom 1: Obrót do 149 zł – zniżka 10%

3.2.2. Poziom 2: Obrót od 150 zł do 339 zł – zniżka 15%

3.2.3. Poziom 3: Obrót od 340 zł do 749 zł – zniżka 20%

3.2.4. Poziom 4: Obrót od 750 zł do 1499 zł – zniżka 23%

3.2.5. Poziom 5: Obrót od 1500 zł do 2849 zł – zniżka 26%

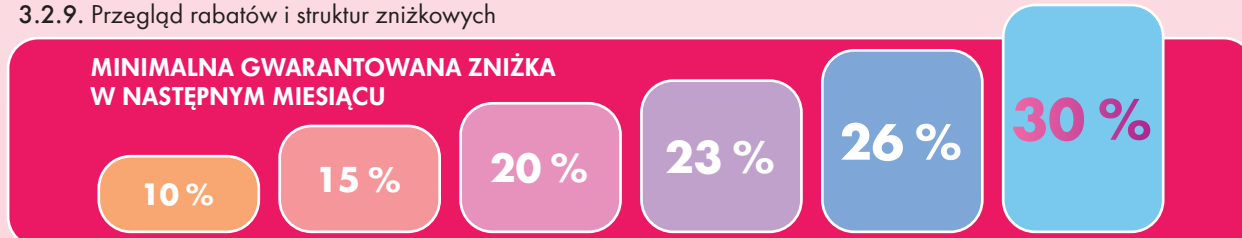
3.2.6. Poziom 6: Obrót powyżej 2850 zł – zniżka 30%

3.2.7. Poziomy są zawsze podawane w cenach katalogowych.

3.2.8. Poziomy cen w innych walutach przedstawiono w poniższej tabeli.

ŁĄCZNE ZAMÓWIENIA W MIESIĄCU (SUMA ZAMÓWIEŃ)	ZNIŻKA NA ŁĄCZNE ZAMÓWIENIA	MARŻA HANDLOWA (NARZUT DO CENY ZAKUPU)
1 – 149 zł (1 – 31,99 €, 1 – 799 Kč)	10 %	11 %
150 – 339 zł (32 – 71,99 €, 800 – 1799 Kč)	15 %	18 %
340 – 749 zł (72 – 159,99 €, 1800 – 3 999 Kč)	20 %	25 %
750 – 1499 zł (160 – 319,99 €, 4000 – 7 999 Kč)	23 %	30 %
1500 zł – 2849 zł (320 – 599,99 €, 8000 – 14 999 Kč)	26 %	35 %
2850 zł i więcej (600 € a více, 15 000 Kč i więcej)	30 %	43 %

3.2.9. Przegląd rabatów i struktur zniżkowych



3.2.10. Przykładowa kalkulacja z marży 43%, tj. zniżka 30%

3.2.10.1. Jak samodzielnie obliczyć cenę zakupu wszystkich produktów? Twoja aktualna gwarantowana zniżka łączna wynosi 30%. Cenę katalogową podziel przez 1,43 i zyskasz cenę zakupu. Przykład: zamawiasz towar o łącznej cenie katalogowej 1507,49 zł ($1507,49 : 1,43 = 1054,19$ zł [Twoja cena zakupu], Twój zysk wynosi zatem 453,30 zł).

$$1054,19 \text{ zł} + 453,30 \text{ zł} = 1507,49 \text{ zł}$$

Twoja cena zakupu

marża/zysk/oszczędność

cena katalogowa

NATYCHMIASTOWA
MARŻA **43%**

ZYSK/OSZCZĘDNOŚĆ
453,30 zł

3.3. Warunki stosowania rabatów

3.3.1. Zniżka obejmuje wszystkie produkty w ofercie.

3.3.2. Rabatu nie można zastosować do produktów oznaczonych jako „WYPRZEDAŻ”, „CENA NETTO” i „KOSZYKÓWKA”. Aktualna cena sprzedaży w akcji CENA NETTO i WYPRZEDAŻ jest ostateczna, tzn. jest ceną końcową i na ten produkt nie jest udzielana żadna dodatkowa marża. Od tych produktów nie są również naliczane prowizje. Są to np. pomoce sprzedawcy oraz inne oferty promocyjne. Te produkty nie wliczają się też do akcji Super Start.

3.3.3. Zniżka jest naliczana automatycznie po osiągnięciu odpowiedniego poziomu obrotu.

3.3.4. Dynamiczny Program Zniżkowy zastępuje VIP marżę.

3.4. Poziomy i powiadomienia

3.4.1. Klienci będą informowani o osiągniętym poziomie rabatu za pośrednictwem maila w momencie realizacji.

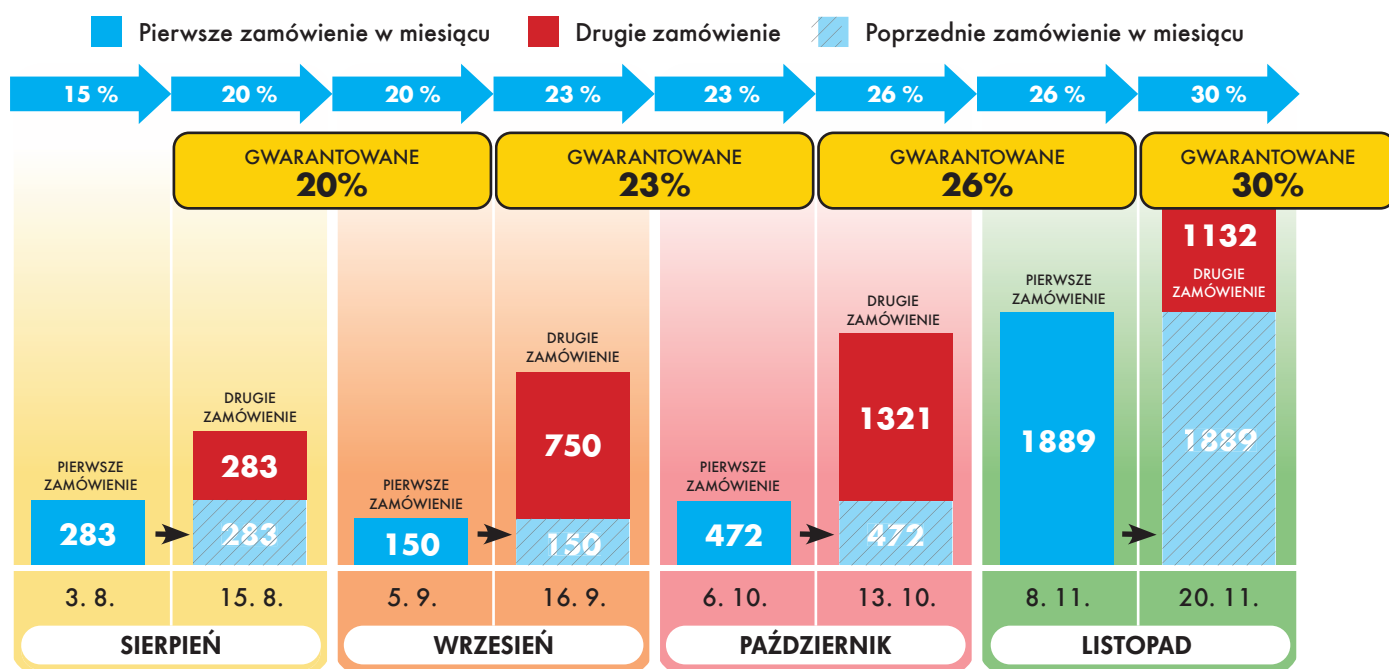
3.4.2. W przypadku osiągnięcia poziomu zniżki wyświetli się on też bezpośrednio w koszyku klienta/sprzedawcy w interfejsie internetowym.

3.4.3. Informacje o aktualnym poziomie rabatu będą również dostępne w profilu klienta na stronie internetowej.

3.4.4. Wysokość zniżki/marży zawsze znajdziesz na swojej fakturze.

3.5. Schemat bieżącej wysokości zniżki w monitorowanym okresie

ZAMÓWIENIA W DYNAMICZNYM SYSTEMIE ZNIŻKOWYM





**TWORZENIE SIECI
SPRZEDAŻY DLA
AMBASADORÓW
I KOORDYNATORÓW**

4

4. TWORZENIE SIECI SPRZEDAŻY DLA AMBASADORÓW I KOORDYNATORÓW

4.1. Jak zostać TOP Koordynatorem lub Ambasadorem Dedra (Koordynatorem ze zniżką)

- 4.1.1. Najpierw musisz zostać klientem-sprzedawcą i uzyskać swój numer klienta (zob. punkt 2).
- 4.1.2. Zdobądź nowego klienta-sprzedawcę.
- 4.1.3. Pomóż mu złożyć jego zamówienie (PIERWSZE zamówienie) na www.mojadedra.pl i podczas rejestracji wypełnij swój numer klienta (numer zniżkowy) w polu „koordynator”. Klient może też uzupełnić go sam, bez Twojej pomocy.
- 4.1.4. Klient dołączy do Twojej pierwszej linii bezpośrednio pod Tobą.
- 4.1.5. Zapoznaj nowego klienta z PRK. Poinformuj go, że też może dalej zarejestrować i poszerzać Twoją strukturę.
- 4.1.6. Rejestracja klientów w ramach Klubu za pośrednictwem portali dedra.cz oraz mojadedra.pl jest możliwa wyłącznie na terytorium Czech, Słowacji i Polski. W innych krajach, w których działa firma DEDRA, rejestracja klientów z tych portali nie jest możliwa z powodu odmiennego systemu prowizji oraz specyficznych warunków na poszczególnych rynkach. Z tego powodu koordynator z CZ, SK lub PL nie może działać jako koordynator na innym zagranicznym rynku, który nie został wymieniony w tym punkcie. Analogicznie – koordynator z innego kraju niż wymienione powyżej nie może działać jako koordynator w tych określonych krajach.
- 4.1.7. W przypadku wypełnienia drukowanego formularza, PIERWSZE zamówienie wyślij na adres Vaše Dedra s.r.o., Podhradní 69, Česká Skalice, 552 03. Jeśli to możliwe, preferuj złożenie formularza online bezpośrednio w sklepie internetowym DEDRA.
- 4.1.8. Nowo zarejestrowany klient zyska swój numer klienta po pierwszym zamówieniu. Będzie on widoczny na stronie w profilu klienta lub bezpośrednio na wystawionej fakturze.
- 4.1.9. Nie można zmienić koordynatora w trakcie współpracy. Jedynym wyjątkiem jest zmiana w programie reaktywacji nieaktywnych klientów w akapicie 5.6.
- 4.1.10. Koordynator zyska w profilu klienta podgląd swojej pierwszej linii klientów. Aby wyświetlić dalsze linie, koordynator musi zostać DYREKTOREM SIECI.

4.2. Prosty system prowizyjny z gwarantowanymi 10%

- 4.2.1. Prowizje lub rabaty na towary są obliczane z zamówionych produktów firmy Vaše Dedra, s.r.o. każdego aktywnego klienta w sieci koordynatora po odliczeniu zniżek i VAT.
- 4.2.2. Aktywny klient to ten, który w danym miesiącu złożył co najmniej jedno zamówienie.
- 4.2.3. Prowizje i zniżki na towar są naliczane ze wszystkich produktów z wyjątkiem wymienionych w punkcie 3.3.2.
- 4.2.4. Prawo do prowizji lub rabatu na towar zyskasz spełniając warunek, który różni się w zależności od typu koordynatora. Dla Ambasadora Dedra (koordynatora ze zniżką) jest on opisany w akapicie 4.3.1, a dla TOP koordynatora w paragrafie 4.5
- 4.2.5. System prowizji, rabatów na towar i nagród specjalnych dla klientów polskich i słowackich jest identyczny z systemem prowizji dla klientów czeskich.
- 4.2.6. Prowizje z innych krajów są naliczane z zamówionych produktów i będą wypłacane oraz odliczane w formie zniżki na towar zgodnie z kursem CZK/PLN lub CZK/EUR obowiązującym w dniu wystawienia RAPORTU Z DZIAŁALNOŚCI.
- 4.2.7. Aby otrzymać prowizję/zniżkę na towar, należy w aktualnym miesiącu złożyć zamówienie aż do 23:00 ostatniego dnia miesiąca. Zamówienie po 23:00 może już być wliczone do następnego miesiąca.
- 4.2.8 **Produkty oznaczone jako „COLLAB”:** Prowizja nie dotyczy produktów oznaczonych etykietą COLLAB. Produkty te powstały we współpracy z influencerami i partnerami, którzy aktywnie uczestniczą w ich promocji oraz wsparciu marketingowym. Ze względu na podział kosztów marketingowych i ustalenia umowne z tymi współpracownikami, te pozycje nie są objęte programem prowizyjnym dla koordynatorów. Jednakże rabat klubowy na te produkty obowiązuje w pełnej wysokości, tak jak w przypadku standardowego asortymentu.

4.3. Prowizje za pośrednictwo sprzedażowe i premie

Obliczenie prowizji/zniżki na zakup następuje automatycznie w pierwszym dniu roboczym następnego miesiąca. Przykład: naliczenie prowizji za grudzień nastąpi automatycznie pierwszego dnia roboczego w styczniu. Po automatycznym skalkulowaniu prowizji/rabatu na zakup, wysyłamy na maila raport z działalnością. Znajdziesz go także w swoim profilu klienta po zalogowaniu na www.mojadedra.pl. Po przyznaniu prowizji w formie zniżki na zakup, zostanie ona automatycznie zaksięgowana w portfelu na koncie klienta, w tym momencie rabat jest odejmowany od kwoty zakupu w koszyku. TOP koordynatorzy otrzymają wpłatę na konto do 7 dni od przyznania prowizji.

4.3.1. Ambasador DEDRA (koordynator ze zniżką)- osoba nieprowadząca działalności gospodarczej

- 4.3.1.1. To osoba, która nie prowadzi działalności gospodarczej, więc nie ma wypełnionego NIPu w naszym systemie.
- 4.3.1.2. Aby otrzymać prowizję w formie rabatu na towar należy złożyć jedno zamówienie w miesiącu, w którym powstało prawo do prowizji w formie zniżki. Zamówienie musi zostać odebrane i opłacone.
- 4.3.1.3. Jeśli w danym miesiącu nie spełnisz warunku dla przyznania prowizji w postaci rabatu na towar, wówczas Twoje prawo do prowizji w formie zniżki za ten miesiąc wygasa bez refundacji.
- 4.3.1.4. Twoje prowizje i premie będą wypłacone w formie rabatu na towary w następnym miesiącu.
- 4.3.1.5. Zniżki nie można wykorzystać na bony подарunkowe i dostawę. Nie są to towary fizyczne.
- 4.3.1.6. Kwotę prowizji w formie rabatu na towar znajdziesz w swoim profilu klienta, w portfelu. Prowizję w formie zniżki można wykorzystać z portfela w ciągu 2 miesięcy od jej przyznania. Jeśli nie zostanie wykorzystana, przepada bezzwrotnie.
- 4.3.1.7. Ambasador Dedra 1x na 360 dni może wnioskować o zmianę na TOP koordynatora. Aby dokonać zmiany, należy spełnić wymagania dla TOP Koordynatora..

4.4. Zasady wykorzystania prowizji w formie zniżki z portfela

4.4.1. Prowizję w formie rabatu w portfelu nie podlegają wymianie na gotówkę. Jest to zawsze tylko prawo do zniżki na towar. Nie podlega więc opodatkowaniu- zawsze jest rabatem.

4.4.2. Skumulowane saldo w portfelu użyte w jednym zamówieniu nie może przekroczyć 50% jego wartości. Jeżeli zgromadzone saldo portfela przekroczy 50% wartości dowolnego zamówienia, nadwyżka kwoty zostanie zdeponowana i będzie dostępna dla kolejnych zamówień przez okres 2 miesięcy.

4.4.3. Przykład: jeśli masz prowizję w formie rabatu o wartości 100 zł, to aby w pełni je wykorzystać musisz utworzyć zamówienie o wartości 200 zł. Jeśli Twoje zamówienie jest niższe, prowizję w formie zniżki będą czekać 2 miesiące.

4.5. TOP Koordynator– przedsiębiorca

4.5.1. Jest to osoba, która zajmuje się głównie działalnością gospodarczą i posiada licencję handlową. Informacja musi być uzupełniona w profilu klienta. Wpisu dokonuje obsługa klienta Vaše Dedra s.r.o.

4.5.2. TOP Koordynator otrzymuje prowizję w formie wpłaty pieniężnej na rachunek bankowy.

4.5.3. Dla przyznania prowizji należy spełnić jedną z trzech kombinacji osobistego obrotu i nowo zarejestrowanych klientów w 1. linii w miesiącu, w którym powstało prawo do prowizji

4.5.4. Zasady przyznania prowizji dla TOP koordynatora. Koordynator musi spełnić tylko jeden z poniższych punktów.

4.5.4.1. Pierwszą możliwością jest utworzenie zamówienia koordynatora na kwotę powyżej 500 zł bez konieczności rejestracji nowych klientów.

4.5.4.2. Drugą opcją jest zamówienie od 300 do 500 zł, gdzie konieczna jest rejestracja nowego klienta z pierwszym zakupem (PIERWSZE zamówienie).

4.5.4.3. Trzecią możliwością jest zamówienie na dowolną kwotę do 300 zł i 3 nowe rejestracje nowych klientów z ich pierwszym zamówieniem.

4.5.5. Tabela z warunkami. TOP Koordynator musi spełnić tylko jeden z nich, aby otrzymać prowizję.

	I.	II.	III.
OSOBISTY OBRÓT TOP KOORDYNATORA	powyżej 500 zł	powyżej 300 zł	do 300 zł
NOWYCH KLIENTÓW W 1. LINII Z PIERWSZYM ZAMÓWIENIEM W MONITOROWANYM MIESIĄCU	0	1	3

4.5.6. Jeżeli w danym miesiącu TOP koordynator nie spełni warunku przyznania prowizji w formie zniżki na towar, wówczas jego prawo do prowizji wygasa.

4.5.7. Prowizje i nagrody zostaną wypłacone TOP koordynatorowi przelewem na jego rachunek bankowy wskazany podczas rejestracji u obsługi klienta Dedra.

4.5.8. Aby aktywować profil TOP koordynatora, należy przesłać do działu obsługi klienta licencję handlową oraz, jeśli jesteś płatnikiem VAT, odpowiednie zaświadczenie. Bez tych dokumentów nie możemy wypłacać prowizji na Twoje konto.

4.5.9. Prowizje i premie będą wypłacane każdego miesiąca po jego zamknięciu i najpóźniej do 7. dnia następnego miesiąca.

4.5.10. TOP Koordynator 1x na 360 dni może wnioskować o zmianę na Ambasadora Dedra.

4.6. Przejrzysty system prowizyjny dla każdego z gwarantowanymi 10%

4.6.1. Prowizja od sprzedaży wszystkich produktów marki DEDRA (drogeria)

LINIA

1	10 %	
2	3 %	Te prowizje wypłacimy Ci zawsze, bez względu na to, ilu masz aktywnych klientów / sprzedawców w swojej 1. linii
3	2 %	
4	1 %	
5	0,7 %	
6	0,6 %	jeśli masz 6 aktywnych klientów w swojej 1. linii
7	0,4 %	jeśli masz 7 aktywnych klientów w swojej 1. linii
8	0,2 %	jeśli masz 8 aktywnych klientów w swojej 1. linii
9	0,1 %	jeśli masz 9 aktywnych klientów w swojej 1. linii
10	0,1 %	jeśli masz 10 aktywnych klientów w swojej 1. linii

4.6.2. Prowizja od sprzedaży wszystkich produktów zaczynających się kodami EL, DA, DS, FC, IW, XG oraz w akcji TURBOZIŻKA i WYPRZEDAŻ

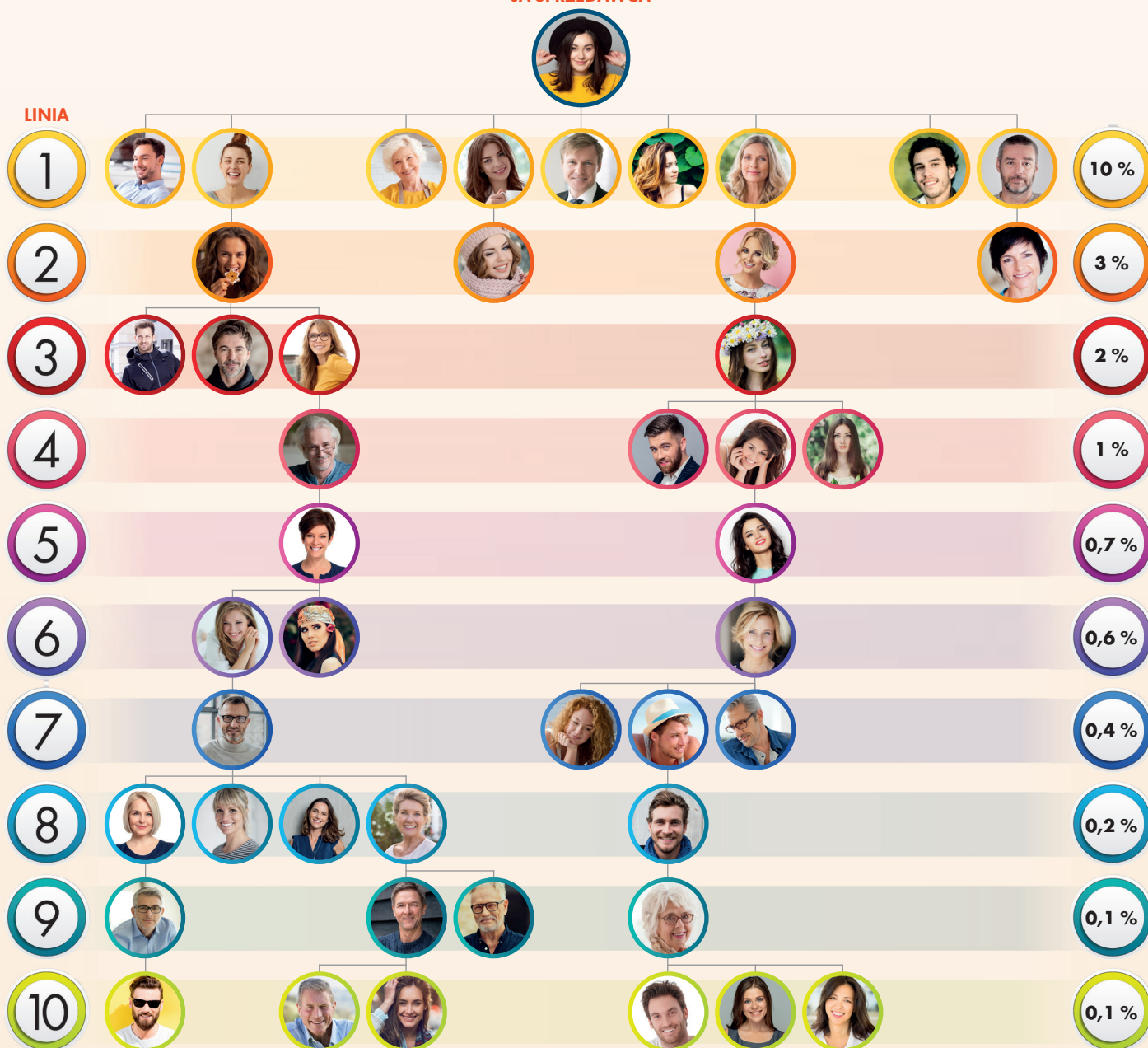
LINIA

1	10 %	
2	2 %	Te prowizje wypłacimy Ci zawsze,
3	1 %	bez względu na to, ile masz aktywnych
4	0,5 %	klientów / sprzedawców w swojej 1. linii
5	0,25 %	
6	0,1 %	jeśli masz 6 aktywnych klientów w swojej 1. linii
7	0,1 %	jeśli masz 7 aktywnych klientów w swojej 1. linii
8	0,1 %	jeśli masz 8 aktywnych klientów w swojej 1. linii
9	0,1 %	jeśli masz 9 aktywnych klientów w swojej 1. linii
10	0,1 %	jeśli masz 10 aktywnych klientów w swojej 1. linii

4.6.3. 1. linia: zwerbowni przez Ciebie i skontaktowani klienci-sprzedawcy, którzy mają w swoim PIERWSZYM zamówieniu w polu koordynator Twój numer klienta. Z ich sprzedaży (po odliczeniu rabatów i VAT) otrzymasz **GWARANTOWANĄ PROWIZJĘ W WYSOKOŚCI 10%.**

4.6.4. 2 i kolejna linie: kiedy Twój zwerbowny klient-sprzedawca sam zostanie koordynatorem, to ze wszystkich zamówień produktów jego klientów zyskasz prowizje od 3% - 0,1% na drogerię lub 2% - 0,1% na inne produkty.

JA SPRZEDAWCA



(przykład prowizji od sprzedaży drogerii marki DEDRA)

A woman with long dark hair is sitting in a modern, light-colored armchair. She is smiling and talking on a smartphone held in her right hand. In her left hand, she holds a pen. She is wearing a light-colored, sleeveless top with a ruffled collar and a buttoned placket. A large, semi-transparent white circle is overlaid on the bottom right of the image, partially covering the chair and the woman's legs.

DYREKTOR SIECI

5

5. DYREKTOR SIECI, MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE I MOŻLIWOŚCI DLA INFLUENCERÓW

5.1. Dyrektor sieci: jest koordynatorem, który zyskuje kontakty w swojej sieci aż do 8 linii. Zyskuje tak możliwość kontaktu z klientami i koordynatorami również w dalszych liniach oraz motywowania ich do osiągnięcia wyższego zysku z prowizji/zniżki na towary.

5.1.1. Aby uzyskać tytuł dyrektora sieci na kolejny miesiąc kalendarzowy należy osiągnąć obrót osobisty w wysokości 500 zł i jednocześnie obrót zarejestrowanej grupy w wysokości 5 000 zł.

5.1.2. Wgląd do sieci jest zawsze dostępny 1 miesiąc kalendarzowy po realizacji. W przypadku spełnienia warunków w kolejnym miesiącu, ulega on dalszemu przedłużeniu.

5.1.3. W przypadku niespełnienia, wgląd do sieci zostanie ograniczony tylko do pierwszej linii, tak jak to zwykle bywa u koordynatora bez tytułu DYREKTOR.

5.1.4. Dyrektor sieci może być zarówno TOP koordynatorem, jak i koordynatorem ze zniżką.

5.2. Zasady funkcji Pseudonim Koordynatora i jej wykorzystanie

5.2.1. Pseudonim koordynatora uzupełnia Zniżkowy numer klienta w Twojej komunikacji sprzedażowej.

Pseudonim nie zastępuje więc numeru klienta, pozostaje on ważny nawet po utworzeniu pseudonimu.

5.2.1.1. Pseudonim koordynatora można wykorzystać do komunikowania zniżki klienta w postach w mediach społecznościowych.

5.2.1.2. Pseudonim można utworzyć w profilu klienta na stronie.

5.2.1.3. Ważne DEDRA zastrzega sobie prawo do jednostronnej zmiany pseudonimu klienta. W przypadku tej wymuszonej zmiany pseudonimu skontaktujemy się z koordynatorem, który będzie mieć 7 dni na zmianę pseudonimu na inny.

5.2.1.4. Przykład zastosowania: przy podawaniu swojego zniżkowego numeru klienta np. 999999 przekażesz nowemu klientowi utworzony przez siebie kod „JANA1978”. Nowy klient wpisze ten kod tak jak zawsze w polu dla koordynatora lub w polu rabatowym w koszyku.

5.2.2. Format pseudonimu koordynatora

5.2.2.1. długość pseudonimu od 6 do 10 znaków,

5.2.2.2. pseudonim musi zawierać 2-4 cyfry,

5.2.2.3. pseudonim nie może zawierać znaków interpunkcyjnych (np. myślnik, kropka lub podkreślenie)

5.2.2.4. pseudonim nie może zawierać słów wulgarnych i niestosownych oraz innych wybranych słów związanych z firmą DEDRA,

5.2.2.5. pseudonim nie może zawierać znaków diakrytycznych,

5.2.2.6. pseudonim można zmienić tylko 1x na 365 dni lub w uzasadnionych przypadkach przez biuro obsługi klienta.

5.3. Reaktywacja nieaktywnego klienta

5.3.1. Klienta, który nie był aktywny przez okres 18 miesięcy lub klienta, który nie złożył pierwszego zamówienia przez 6 miesięcy od rejestracji, można ponownie wprowadzić do klubu z nowym numerem koordynatora.

5.3.2. Aktywny koordynator ma dzięki temu możliwość pozyskania klientów, którzy kupowali u nas wcześniej, ale obecnie nie są aktywni.

5.3.3. Klient do reaktywacji nie może być koordynatorem, tj. nie może mieć pod sobą innych zarejestrowanych klientów.

5.4. Nowy Super Start

5.4.1 SUPER START to akcja dla nowych klientów. Trwa 3 miesiące kalendarzowe. Im dłuższa współpraca, tym trwalszy zysk dla koordynatora w postaci prowizji lub zniżki.

5.4.2 Dodatkowa nagroda dla koordynatora za pomyślnie zrealizowany Super Start przez nowego klienta we wszystkich 3 ukończonych miesiącach wynosi 29,90 zł.

5.4.3 Wypłata następuje po 3 ukończonych miesiącu, które nowicjusz zrealizował bez przerwy.

5.4.4. Postępy „SUPER STARTU” Twoich nowo zarejestrowanych znajdziesz w swoim przeglądzie klientów w profilu klienta.

5.4.5. Aby koordynator otrzymał nagrodę, jego nowy klient musi wykonać wszystkie kroki SUPER STARTU.



POZOSTAŁE ZASADY KLUBU DEDRA

6

6. POZOSTAŁE WAŻNE INFORMACJE KLUBOWE

- 6.1.** Wysyłane paczki przechodzą kontrolę końcową za pomocą nagrania kamery i kontroli kodów kreskowych dla każdego pojedynczego zamówienia (w przypadku brakującego produktu w przesyłce możemy w ten sposób sprawdzić każde zamówienie).
- 6.2.** Nie obsługujemy zamówień zbiorowych, tzn. dwóch (lub więcej) zamówień różnych klientów nie wysyłamy pod ten sam adres w jednej paczce!
- 6.3.** Pozycje wyprzedane, które nie mogły być zawarte w przesyłce, należy dodać ponownie do kolejnego zamówienia- nie rejestrujemy produktów brakujących w zamówieniach.
- 6.4.** Jeśli nie złożysz zamówienia przez 2 kolejne miesiące, zostaniesz zawieszony w automatycznej dystrybucji DARMOWYCH katalogów/ulotek. W momencie wznowienia zamówień, będziemy znów wysyłać DARMOWE katalogi/ulotki na Twój adres.
- 6.5.** Jeżeli nie złożysz ani jednego zamówienia w ciągu 18 kolejnych miesięcy, Twoja współpraca może zostać zakończona.
- 6.6.** Klient-sprzedawca przyjmuje do wiadomości, że wraz z PIERWSZYM zamówieniem nie zostaje pracownikiem firmy Vaše DEDRA, s.r.o. ani swojego koordynatora, który go zwerbował.
- 6.7.** Klient-sprzedawca nie jest upoważniony do działania i wykonywania czynności prawnych w imieniu firmy Vaše DEDRA, s.r.o.
- 6.8.** Klient-sprzedawca zgadza się, aby jego nazwisko mogło zostać opublikowane w materiałach promocyjnych firmy Vaše DEDRA, s.r.o., na przykład w katalogu, ulotce, magazynie, na stronie www.
- 6.9.** Klient-sprzedawca zobowiązuje się do tego, by rozpowszechniane przez niego informacje o firmie Vaše DEDRA, s.r.o. były zgodne z etyką moralną.
- 6.10.** Powody zakończenia współpracy ze sprzedawcą-koordynatorem-klientem przez firmę DEDRA, s.r.o. są następujące: rozpowszechnianie nieprawdziwych i wprowadzających w błąd informacji o firmie Vaše DEDRA, s.r.o. Ponadto szerzenie paniki wśród sprzedawców-koordynatorów-klientów na podstawie nieudokumentowanych oraz niezweryfikowanych przez firmę Vaše DEDRA, s.r.o. informacji. Wszelkie informacje o produktach, ofertach, wydarzeniach i promocjach, sprawdź wcześniej w firmie Vaše DEDRA, s.r.o. (przez telefoniczną infolinię, na naszym facebooku lub stronie).
- 6.11.** Produkty marki DEDRA będą dostarczane klientom końcowym wyłącznie za pośrednictwem sprzedaży bezpośredniej.
- 6.12.** Klient-sprzedawca zobowiązuje się nie nadużywać sieci dystrybucyjnej firmy Vaše DEDRA, s.r.o. do sprzedaży innych produktów ani do innych celów. W przypadku naruszenia tego punktu, chodzi o naruszenie PRK i jest to powodem do natychmiastowego zakończenia współpracy ze strony firmy Vaše DEDRA, s.r.o., klient-sprzedawca jest zobowiązany do odbioru dystrybucji pod własnym nazwiskiem, na swój koszt oraz zgodnie z przepisami prawnymi obowiązującymi w Czechach, ewentualnie na Słowacji lub w Polsce.
- 6.13.** Firma Vaše DEDRA, s.r.o. zastrzega sobie możliwość modyfikacji zasad PRK i tekstu PIERWSZEGO zamówienia.
- 6.14.** Składając zamówienie, klient akceptuje aktualny PRK.
- 6.15.** Zmiany imienia, adresu, numeru telefonu czy adresu e-mail, klient może dokonać samodzielnie na www.mojadedra.pl (po zalogowaniu) w sekcji „Profil klienta” lub może wysłać nam te dane w formie pisemnej na: info@mojadedra.pl i my je zaktualizujemy.
- 6.16.** Firma Vaše DEDRA, s.r.o. może w dowolnym momencie jednostronnie zawiesić członkostwo w klubie DEDRA. Po rozwiązaniu członkostwa w klubie DEDRA wygasa prawo do zniżki, darmowych prezentów i innych korzyści. Ten krok anuluje także prawo do prowizji od obrotu z członków z zawieszonym członkostwem od daty zawieszenia.
- 6.17** Używanie marki, logo i chronionych nazw Dedra Innovations
Członkowie klubu mogą używać nazwy, logo, chronionych nazw oraz innych elementów graficznych związanych z marką Dedra Innovations wyłącznie zgodnie z aktualnie obowiązującymi standardami graficznymi i komunikacyjnymi firmy. Przy ich wykorzystaniu w publicznych materiałach online lub offline (np. e sklepy, strony internetowe, materiały drukowane) konieczna jest wcześniejsza pisemna zgoda, uzyskana za pośrednictwem wiadomości e mail na adres info@mojadedra.pl. Jakiegokolwiek nieautoryzowane użycie, modyfikacja lub prezentowanie w niewłaściwym kontekście może skutkować obniżeniem lub odmową wypłaty prowizji za dany okres.
- 6.18** Promowanie marki za pomocą płatnej reklamy
Podczas promowania produktów Dedra za pośrednictwem systemów reklamowych online (np. Google Ads, Sklik, Meta Ads) zaleca się unikanie kierowania kampanii na hasła oraz nazwy związane z marką Dedra Innovations. Takie kampanie mogą zakłócać strategię marketingową firmy i wpływać na jej widoczność w sieci. W przypadkach, gdy sposób promocji jest niezgodny z tymi zaleceniami oraz negatywnie wpływa na postrzeganie marki, firma zastrzega sobie prawo do obniżenia lub wstrzymania prowizji za dany okres.

**ROZSZERZENIE
MOŻLIWOŚCI ZWROTU
TOWARU DLA CZŁONKÓW
KLUBU**

7

7. ZWROT TOWARÓW W RAMACH 14-DNIOWEJ GWARANCJI SATYSFAKCJI

7.1 Jeśli nie jesteś zadowolony z produktu z asortymentu firmy Vaše DEDRA, s.r.o., możesz skorzystać z okresu zwrotu towaru bez podania przyczyny do 14 dni kalendarzowych od jego doręczenia w ramach gwarancji satysfakcji.

7.1.1. Zwracany towar w oryginalnym opakowaniu i zawierający metki (kompletna paczka łącznie z oryginalnym opakowaniem i wypełnionym formularzem reklamacyjnym) dobrze zapakuj, by nie uległ uszkodzeniu podczas transportu z powrotem do firmy Vaše DEDRA, s.r.o.. Opakowanie produktu nie jest przedmiotem zakupu lub częścią zakupionego towaru, jednak firma Vaše DEDRA, s.r.o. zachowuje prawo do zwrotu kosztów związanych z doprowadzeniem towaru do pierwotnego stanu. Koszty te zawsze są ustalane indywidualnie i mogą wymagać ich uregulowania przez kupującego. Opłatę związaną z odesłaniem zwracanego produktu do firmy Vaše DEDRA, s.r.o. zawsze pokrywa klient (kupujący). Ten wydłużony czas zwrotu wiąże się z PRK.

7.1.2. Produkty z kodami „DA” lub „FC” muszą zostać zwrócone wraz ze wszystkimi metkami, w oryginalnym pierwotnym opakowaniu i NIEUŻYWANE. Klient może przymierzać towary, ale nie może doprowadzić do jawnego zużycia/uszkodzenia. Należy pomyśleć o kosztach, jakie będzie ponosić firma Vaše DEDRA, s.r.o. w związku z doprowadzeniem produktów do ich pierwotnego stanu, które mogą wymagać uregulowania przez kupującego! Jeżeli klient zwróci towar używany, zniszczony lub w inny sposób zdewastowany i bez oryginalnego pierwotnego opakowania, w którym nabył zakupiony towar, firma Vaše DEDRA, s.r.o. od zwrotu zapłaconej ceny zakupu odliczy koszty zużycia, aż do wysokości 100% zafakturowanej kwoty (w zależności od stopnia zużycia, uszkodzenia lub zniszczenia produktu)! To dlatego, że takich używanych i zniszczonych towarów nie można ponownie sprzedawać jako nowe.

7.1.3. Jeśli chodzi o produkt z asortymentu ekologicznej drogerii firmy Vaše DEDRA, s.r.o. to musi zawierać co najmniej 80% oryginalnej zawartości.

7.1.4. W przypadku produktów INTIMWELLNESS (artykuły erotyczne, bielizna erotyczna, podpaski higieniczne, damska i męska bielizna) zapewniamy pełną 24-miesięczną gwarancję. Okres gwarancji obejmuje jakość i funkcjonalność produktu. Kupujący przyjmuje do wiadomości, że nie może skorzystać z prawa odstąpienia od umowy (zwrot rozpakowanych towarów), jeżeli produkt serii INTIMWELLNESS zostanie rozpakowany i pieczęcie holograficzne na opakowaniu będą zerwane. W tym przypadku odstąpienie od umowy (zwrot towarów rozpakowanych) nie jest możliwe, ponieważ jest to produkt, który nie pozwala na jego zwrot ze względów higienicznych wg § 1837 KC (niemożliwe jest wykorzystanie towaru przez inną osobę/innego kupującego ze względu na ogólne zasady higieny i ochrony zdrowia). Prosimy kupujących, żeby wzięli pod uwagę ten fakt.

7.1.5. Kupujący przyjmuje do wiadomości, że w przypadku otrzymania do zakupionego towaru prezentów, dochodzi do zawarcia umowy darowizny pomiędzy firmą Vaše DEDRA s.r.o. i nabywcą, z zastrzeżeniem, że jeżeli kupujący skorzysta z prawa do odstąpienia od umowy kupna, następuje także rozwiązanie umowy darowizny, a kupujący ma obowiązek zwrotu otrzymanych prezentów wraz ze zwracanym towarem. W przypadku, kiedy nie zostaną one zwrócone, ich wartości będą postrzegane jako nieuzasadnione wzbogacenie kupującego. Jeśli zwrot produktów bezpodstawnie przywłaszczonych nie będzie możliwy, firma Vaše DEDRA, s.r.o. ma prawo żądać pieniężnej rekompensaty w wysokości ich regularnej ceny.

7.1.6. 14-dniowy okres zwrotu nie dotyczy drukowanych materiałów promocyjnych firmy Vaše DEDRA, s.r.o. (takich jak katalogi, ulotki i inne drukowane materiały marketingowe) oraz produktów, które klient otrzymał jako darmowy prezent.

7.1.7 Pieniądze za zwracany towar wyślemy Ci ZAWSZE TYLKO na Twoje konto bankowe najszybciej jak to możliwe, najpóźniej w ciągu 14 dni od zwrotu zakupionego przedmiotu, jednak nie wcześniej niż po doręczeniu towaru z powrotem do naszego działu reklamacji (lub ewentualnym udowodnieniu, że zwracane towary zostały już do nas wysłane).

1

WSTĘP I MISJA FIRMY DEDRA ORAZ JEJ SPRZEDAWCÓW I KOORDYNATORÓW

2

JAK ROZPOCZĄĆ WSPÓŁPRACĘ I MOŻLIWOŚCI WSPÓŁPRACY

3

KLUBOWY PROGRAM ZNIŻKOWY- MOŻLIWOŚCI SPRZEDAŻY KLIENTOM

4

TWORZENIE SIECI SPRZEDAŻY DLA AMBASADORÓW I KOORDYNATORÓW

5

DYREKTOR SIECI

6

POZOSTAŁE ZASADY KLUBU DEDRA

7

ROZSZERZENIE MOŻLIWOŚCI ZWROTU TOWARU DLA CZŁONKÓW KLUBU