

Regulamin Programu Partnerskiego

Uwaga: Treść oznaczona jako „Przykłady” nie stanowi integralnej części Regulaminu, tylko wskazówki dla Partnera, w celu ułatwienia mu zrozumienia Regulaminu. W razie wątpliwości lub niejasności treści Regulaminu służy ona do jego interpretacji.

§1 Wstęp

1. Niniejszy **Regulamin** określa warunki uczestnictwa w Programie Partnerskim.
2. Organizator świadczy usługi drogą elektroniczną w szczególności przy użyciu serwisu internetowego znajdującego się pod adresem <http://dhosting.pl> i <http://dpanel.pl>.
3. W razie wątpliwości co do interpretacji Regulaminu, Partner powinien się zwrócić do Organizatora w celu wspólnego wyjaśnienia wątpliwości.

§2 Definicje

1. **Umowa o Uczestnictwo w Programie Partnerskim** (dalej: **Umowa**) to umowa między Partnerem a Organizatorem, której przedmiotem jest promocja i reklama Usług Prowizyjnych Organizatora przez Partnera w celu ich Polecania, w zamian za możliwość otrzymania przez Partnera Prowizji.
2. **Tabela Prowizji i Opłat** to załącznik do Regulaminu, określający aktualne stawki Prowizji, opłaty za działania im podlegające, listy usług promowanych w Programie Partnerskim i in. Aktualna Tabela Prowizji i Opłat dostępna jest w Serwisach Organizatora. Tabela Prowizji i Opłat nie jest integralną częścią Regulaminu.
3. **Poziom Partnerstwa** to poziom, które może uzyskać Partner w zależności od liczby Poleconych przez niego Użytkowników. Poziom Partnerstwa jest tym większy im większa jest liczba Poleconych Użytkowników przez tego Partnera. Im wyższy Poziom Partnerstwa tym wyższa Prowizja. Aktualne warunki dotyczące możliwości uzyskania kolejnych Poziomów oraz wpływ Poziomu na wysokość Prowizji zawarte są w Tabeli Poziomów, dostępnej na stronie internetowej Organizatora. Zmiana Tabeli Poziomów nie stanowi zmiany Regulaminu.
4. **Odznaka** – Odznaka, którą Partner może pobrać w dPanel, potwierdzająca aktualnie posiadany przez niego Poziom Partnerstwa.

5. **Organizatorem** programu jest dhosting.pl Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie przy Al. Jerozolimskich 98, zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000336780, NIP 7010198361, o kapitale zakładowym 260.000,00 PLN w całości opłaconym.
6. Organizator udostępnia swoje serwisy internetowe (**Serwisy**) dostępne pod adresami <http://dhosting.pl> (**Strona dhosting.pl**) oraz <http://dpanel.pl> (**dPanel**). Jako **Helpdesk 24h** określana jest zakładka w dPanelu umożliwiająca komunikację między Organizatorem a Partnerem.
7. Usługi świadczone przez Organizatora swoim klientom określane są jako **Jakiegokolwiek Usługi**.
 - 7.1. Wybrane usługi z Jakiegokolwiek Usług:
 - 7.1.1. mogą stanowić podstawę przyznania Prowizji (**Usługi Prowizyjne**);
 - 7.2. Lista Usług Prowizyjnych zawarta jest w Tabeli Prowizji i Opłat i ograniczona jest wyłącznie do usług tam wymienionych. Niewymienione usługi nie należą do tych grup.
8. Definicja i wymagania dotyczące **Partnera**:
 - 8.1. Partnerem może być osoba fizyczna, mająca pełną zdolność do czynności prawnych, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, spełniająca wszystkie wymagania dotyczące Partnera określone w Regulaminie.
 - 8.2. Partner prowadzący działalność gospodarczą musi być czynnym podatnikiem podatku VAT lub podatnikiem zwolnionym z podatku VAT, przy czym podać on musi podstawę prawną upoważniającą go do zwolnienia.
 - 8.3. Podstawowym obowiązkiem Partnera jest znajomość i przestrzeganie Regulaminu.
 - 8.4. Partner wraz z rozpoczęciem udziału w Programie Partnerskim nie staje się pracownikiem, agentem ani przedstawicielem Organizatora. Nie ma też prawa podpisywać żadnych umów czy dokumentów w imieniu Organizatora.
9. Partner posiada dostęp do **Konta dPanel** charakteryzującego się unikalnym loginem używanym do logowania do dPanelu. Konta o różnych loginach są osobnymi Kontami dPanel, nawet jeżeli abonentem konta jest ten sam podmiot.

10. Jako **Formę Elektroniczną** (lub inaczej **Drogę Elektroniczną**) do przekazywania informacji określa się:
 - 10.1. Jeżeli wiadomość wysyłana jest przez Organizatora, może zostać ona przekazana Partnerowi przez:
 - 10.1.1. zamieszczenie ogłoszenia w Serwisach;
 - 10.1.2. wysłanie wiadomości e-mail na adres poczty elektronicznej Partnera przypisany do Konta dPanel;
 - 10.1.3. rozpoczęcie i prowadzenie konwersacji poprzez Helpdesk 24h.
 - 10.2. Jeżeli wiadomość wysłana jest przez Partnera, może zostać ona przekazana Organizatorowi poprzez rozpoczęcie i prowadzenie konwersacji poprzez Helpdesk 24h.
11. Jako **Rejestrację** (lub **Zarejestrowanie**) rozumiemy założenie nowego Konta dPanel przez Klienta w Serwisach Operatora.
12. Jako **Klienta** definiujemy każdą osobę fizyczną, prawną lub jednostkę organizacyjną, korzystającą z Usług Organizatora, posiadającą Zarejestrowane w Serwisach Organizatora Konto dPanel, z tym że jeśli posiada ona więcej niż jedno Konto dPanel – każde z tych Konta traktowane jest jako należące do odrębnego Klienta.

§3 Zawarcie Umowy

1. Współpraca w ramach Programu Partnerskiego realizowana jest na podstawie Umowy.
2. Stronami Umowy są:
 - 2.1. Organizator;
 - 2.2. Partner identyfikowany loginem Konta dPanel.
3. Jeden podmiot może mieć więcej niż jedno Konto dPanel, ale konta te są całkowicie odrębne i udział podmiotu w Programie Partnerskim dla każdego Konta dPanel traktowany jest jako zawarcie odrębnej Umowy, a podmiot taki traktowany jest jako odrębny Partner dla każdego Konta dPanel. W szczególności dotyczy to wszelkich rozliczeń pomiędzy Organizatorem a Partnerem, w tym przyznawania Prowizji oraz możliwości wykorzystania środków z Salda Prowizji (Wynagrodzenia, Odliczenia).

4. Zawarcie Umowy następuje zgodnie z poniższą procedurą:
 - 4.1. Podmiot, który chce zawrzeć Umowę (**Przyszły Partner**), powinien:
 - zapoznać się z podstawowymi informacjami o Programie Partnerskim udostępnianymi w Serwisach Organizatora;
 - zapoznać się z Regulaminem;
 - poprzez akceptację Regulaminu dokonać **Rejestracji w Programie Partnerskim**.
 - 4.2. Dane do Umowy z Przyszłym Partnerem są zapisane w jego profilu Konta dPanel.
 - 4.3. Przyszły Partner zobowiązany jest do podania w profilu Konta dPanel danych, zgodnych z prawdą, dokładnych i aktualnych, nie wprowadzających w błąd oraz nie naruszających praw osób trzecich. Dotyczy to także aktualizacji danych Partnera.
 - 4.4. Z chwilą akceptacji Regulaminu Umowa jest zawarta, a Przyszły Partner staje się Partnerem.
 - 4.5. Potwierdzenie zawarcia Umowy w formie pisemnej wydawane jest Partnerowi wyłącznie na żądanie Partnera przekazane w Formie Elektronicznej. Dokument ten stanowi wyłącznie potwierdzenie zawarcia Umowy, która zawierana jest zawsze w sposób i w formie wyżej wskazanej i obowiązuje od dnia wskazanego w ustępie poprzedzającym.
5. Umowa zawierana jest na czas nieokreślony.
6. O wszelkich zmianach danych, w tym danych zapisanych w profilu Konta dPanel, Partner obowiązany jest niezwłocznie poinformować Organizatora przez aktualizację danych w formularzu dostępnym w dPanelu lub przesyłając na adres korespondencyjny Organizatora wnioski aktualizacyjne, jeżeli są one wymagane. Aktualizacja danych powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie po ich zmianie, w szczególności dotyczy to adresu e-mail Partnera.
7. Za wszelkie skutki braku aktualizacji danych przez Partnera, podania danych nieprawidłowych lub niezgodnych z prawdą odpowiada wyłącznie Partner.
8. **Cesja Umowy** przez Partnera na inny podmiot następuje na następujących warunkach:



- 8.1. Cesja Umowy wykonywana jest wyłącznie wraz z cesją Konta dPanel, które związane jest Partnerem dokonującym cesji. W szczególności zastosowanie mają przepisy ust. 3 paragrafu.
- 8.2. Cesja Umowy może być wykonana wyłącznie w przypadku, gdy Saldo Prowizji jest nieujemne.
- 8.3. W przypadku dokonania cesji Konta dPanel, strona przejmująca musi wyrazić zgodę na udział w Programie Partnerskim. W przeciwnym wypadku Umowa jest rozwiązywana ze skutkiem natychmiastowym w chwili wykonania cesji Konta dPanel. W szczególności przyznana Prowizja może zostać anulowana.
- 8.4. W przypadku dokonania cesji Konta dPanel wraz z Umową Programu Partnerskiego, przyznana prowizja nie jest anulowana i nowy Partner może ją wykorzystać.
- 8.5. Wszelkich rozliczeń z tytułu cesji dokonują między sobą Partner dokonujący cesji oraz Partner przejmujący.
9. Organizator może uzależnić dokonanie Cesji Umowy od wyrażenia przez siebie zgody.
10. Nie jest możliwe połączenie posiadanych przez ten sam podmiot odrębnych kont Partnerskich w jedno konto ani cesja praw i obowiązków pomiędzy tymi kontami.

§4 Promocja i reklama

1. Każda aktywność Partnera, która związana jest z zachęcaniem potencjalnego Klienta do skorzystania z Jakichkolwiek Usług Organizatora nazywana jest **Promocją** lub **Promowaniem**. Obejmuje to także reklamę.
2. O ile Regulamin nie stanowi inaczej, Partner ma swobodę wyboru form Promocji. Promocja powinna odbywać się, zgodnie z materiałami dostarczonymi przez Organizatora, biorąc pod szczególną uwagę aktualność przekazywanych informacji. W szczególności jeżeli Partner podaje cenę Jakiegokolwiek Usługi, jest zobowiązany dbać o jej aktualność.
3. Wszelkie treści Partnera, które promują, reklamują lub w innym zakresie przekazują informacje o Jakichkolwiek Usługach świadczonych przez Organizatora, zwane są **Materiałami Promocyjnymi**.



- 3.1. Partner jest odpowiedzialny za wszystkie Materiały Promocyjne. Organizator nie ponosi odpowiedzialności za treści dotyczące dowolnego aspektu Programu Partnerskiego lub Jakichkolwiek Usług opublikowane poza Serwisami.
- 3.2. Organizator ma prawo do monitorowania Materiałów Promocyjnych i zakazania rozpowszechniania wybranych z nich, także bez podania przyczyny.
- 3.3. Partner ma obowiązek natychmiast usunąć wskazane przez Organizatora Materiały Promocyjne, w szczególności te, które stanowią Niedozwolone Formy Promocji.
- 3.4. Jeżeli Partner nie usunie wskazanych Materiałów Promocyjnych w czasie wskazanym w ustępie poprzedzającym, Organizator może Zawiesić Konto, a w przypadku rażących naruszeń (w szczególności, gdy Materiały Promocyjne stanowią Niedozwolone Formy Promocji) rozwiązać Umowę ze skutkiem natychmiastowym.
4. Jeśli Partner zdecyduje się samodzielnie odpowiedzieć na pytanie Użytkownika Poleconego, jest zobowiązany zrobić to w sposób kulturalny i wyczerpujący wszelkie wątpliwości Użytkownika Poleconego. Organizator w takim przypadku służy dodatkową pomocą Partnerowi.
5. Partner ma prawo umieszczać aktualną Odznakę potwierdzającą Poziom Partnerstwa na Materiałach Promocyjnych (w tym w serwisie internetowym).
6. Partnerowi nie wolno Promować Jakichkolwiek Usług przy użyciu **Niedozwolonych Form Promocji**, którymi są:
 - 6.1. Umieszczanie w Materiałach promocyjnych jakichkolwiek treści, które naruszałoby prawa osób trzecich, przepisy prawa powszechnie obowiązującego, Regulaminu, zasady współżycia społecznego, dobre obyczaje, normy moralne i obyczajowe (w tym treści pornograficzne lub erotyczne).
 - 6.2. Wszelkie działania prowadzące do naruszenia praw lub interesów Organizatora.
 - 6.3. Nieuczciwe pozycjonowanie Materiałów Promocyjnych w wyszukiwarkach internetowych, w szczególności przez użycie niedozwolonych technik pozycjonowania, takich jak systemy wymiany linków (SWL), używanie słów kluczowych niezwiązanych z treścią strony, w szczególności w meta-tagach.
 - 6.4. Duplikowanie Strony zawierających Materiały promocyjne w wielu miejscach, w celu zwiększenia jej popularności w wyszukiwarkach (tzw. zduplikowany контент).

- 6.5. Wysyłanie niezamówionych informacji handlowych z Materiałami Promocyjnymi (spamu).
- 6.6. Dopuszczanie się czynów nieuczciwej konkurencji lub nieuczciwych praktyk rynkowych, agresywna lub natarczywa Promocja, w szczególności osobom, które sobie tego nie życzą.
- 6.7. Umieszczanie Linku Partnerskiego aktywowanego automatycznie po wejściu w Materiały Promocyjne lub w inne miejsce (np. otworzenie wiadomości e-mail).
- 6.8. Promowanie lub reklamowanie Usług na grupach dyskusyjnych, forach i innych miejscach w sposób niezgodny z regulaminem takiego miejsca lub wywołujący uzasadniony sprzeciw jego uczestników lub właścicieli. Partner może odpowiadać na pytania zadane w takich miejscach na zasadach określonych w ust. 4 paragrafu.
- 6.9. Uzależnianie możliwości kliknięcia na Link Partnerski od dokonania jakichkolwiek czynności, chyba że są one niezbędne do korzystania z Materiałów Promocyjnych (np. rejestrację w serwisie internetowym Partnera).
- 6.10. Modyfikowanie kodu linku partnerskiego przez zmianę jego funkcjonalności.
- 6.11. Podejmowanie jakichkolwiek działań mających na celu sztuczne zawyżanie Prowizji.

§5 Zasady promowania

1. Jako **Polecenie** definiujemy każde zgodne z Regulaminem działanie Partnera, które doprowadzi do Rejestracji Klienta z użyciem Sposobu Promocji.
2. **Użytkownik Polecony** to Klient, który Zarejestrował się w Serwisie Organizatora z Polecenia Partnera.
3. Partner ma do dyspozycji następujące **Sposoby Promocji**:
 - 3.1. **Link Partnerski** jest to Sposób Promocji polegający na tym, że potencjalny Klient może trafić do Serwisu Organizatora, przez wejście na udostępniony potencjalnemu Klientowi przez Partnera adres URL zawierający Identyfikator Partnera.
 - 3.2. **Kod Partnerski** to Sposób Promocji polegający na tym, że potencjalny Klient może podczas Rejestracji w Serwisach Organizatora podać ciąg znaków, będący

Identyfikatorem Partnera. Kod Partnerski musi zostać wpisany w formularzu podczas Rejestracji.

- 3.3. Partner dysponuje możliwością zmiany Linku Partnerskiego oraz Kodu Partnerskiego, przy czym dokonanie takiej zmiany skutkuje – z chwilą jej dokonania dezaktywacją poprzednio wykorzystywanego Linku Partnerskiego oraz Kodu Partnerskiego.
4. Każdy Sposób Promocji zawiera **Identyfikator Partnera** pozwalający Organizatorowi jednoznacznie przyporządkować Użytkownika Poleconego do Partnera.
5. Skorzystanie ze Sposobu Promocji może prowadzić do uzyskania przez Klienta dodatkowej korzyści (np. rabatu) podczas korzystania z Jakiegokolwiek Usługi, na zasadach określonych w regulaminie świadczenia tych Usług przez Organizatora.
6. Polecenie zostaje uznane za wykonane przez danego Partnera wyłącznie w przypadku, gdy Użytkownik Polecony prawidłowo i zgodnie z regulaminem świadczenia usług rozpoczął korzystanie z Jakiegokolwiek Usługi, która została Zarejestrowana przez Klienta z użyciem jednego ze Sposobów Promocji.
7. Jeżeli podczas Rejestracji infrastruktura serwisu rozpozna użycie więcej niż jednego Sposobu Promocji, to Polecenie zostanie uznane za wykonane wyłącznie przez Partnera, do którego przypisany był Identyfikator Partnera z ostatniego Sposobu Promocji użytego przez potencjalnego Klienta.

Przykład: Jeżeli potencjalny Klient wejdzie na Serwis Organizatora przy użyciu Linku Partnerskiego, który przypisany jest do jednego Partnera A, a następnie podczas Rejestracji wpisze Kod Partnerski przypisany do innego Partnera B, to Polecenie zostanie uznane za wykonane wyłącznie przez Partnera B. Partner A nie ma wówczas prawa do jakiegokolwiek Prowizji.

§6 Prowizja

1. **Prowizja** obliczana jest jako procent od Kwot Prowizyjnych.
2. **Kwota Prowizyjna** to kwota netto zapłacona Organizatorowi przez Użytkownika Poleconego spełniająca łącznie wszystkie poniższe warunki:
 - 2.1. Jest opłatą za korzystanie przez Użytkownika Poleconego z Usługi Prowizyjnej uwzględniającą wszystkie udzielone bonifikaty, zniżki, rabaty, upusty i skonta, oraz zwyczajki, w Okresie Prowizyjnym. Jeśli Użytkownik Polecony skorzystał z okresu

testowego Usługi Prowizyjnej, to Okres Prowizyjny liczy się od dnia następnego po dniu zakończenia okresu testowego.

- 2.2. Została przez Użytkownika Poleconego prawidłowo i w całości Zapłacona **w terminie** lub maksymalnie 30 dni po terminie płatności.
- 2.3. Nie została zwrócona przez Organizatora.
3. Kwoty Prowizyjne w szczególności nie obejmują Jakichkolwiek Usług niebędących Usługami Prowizyjnymi wymienionymi w Tabeli Prowizji i Opłat, kar umownych, odsetek, odszkodowań oraz wszelkich należności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez Klienta, czynu niedozwolonego lub bezpodstawnego wzbogacenia lub należności za bezumowne korzystanie z Jakiegokolwiek Usługi.
4. **Okresy Prowizyjne** oraz wysokości Prowizji w nich obowiązujące określone są w Tabeli Prowizji i Opłat.
5. Za datę, w której Kwota Prowizyjna jest **Zapłacona**, uważa się dzień zaksięgowania tej kwoty przez Organizatora.
6. Wysokość kwoty Prowizji, która zostanie obliczona, zależy łącznie od:
 - 6.1. Kwoty Prowizyjnej będącej podstawą obliczenia;
 - 6.2. Określonej w Tabeli Prowizji i Opłat wysokości Prowizji zależnej od:
 - 6.2.1. Rodzaju Usługi Prowizyjnej,
 - 6.2.2. Okresu Prowizyjnego, w którym zawarty jest okres Usługi Prowizyjnej,
 - 6.3. Poziomu Partnerstwa posiadanego przez Partnera,
 - 6.4. Poziomu Usługi (usługa główna lub domówiona usługa dodatkowa).
7. Obliczenie Prowizji, która zostanie przyznana, następuje w dniu Zapłacenia Kwoty Prowizyjnej na podstawie aktualnej w tym dniu Tabeli Prowizji i Opłat. Decyduje zawsze Poziom Partnerstwa oraz Tabela Prowizji i Opłat z dnia Zapłaty.
8. Podstawą do obliczenia Prowizji jest pierwsza usługa hostingowa zamówiona przez Klienta. W przypadku domówienia usługi dodatkowej (np. Poczty Biznesowej do istniejącej usługi Elastycznego Web Hosting), Okres Prowizyjny dostosowany jest do usługi głównej (pierwszej).

9. Organizator zastrzega sobie możliwość obliczenia Prowizji w późniejszym terminie, jeżeli obliczenie nie nastąpiło w dniu Zapłacenia Kwoty Prowizyjnej. Obliczenie zostanie wykonane niezwłocznie po usunięciu przeszkody w obliczaniu, nie później niż 30 dni od dnia Zapłaty, i na warunkach nie gorszych niż oferowane w dniu Zapłacenia Kwoty Prowizyjnej.
10. Sposoby wykorzystania Prowizji. Obliczona Prowizja może być – wedle wyboru Partnera, dokonywanego w zakładce Programu Partnerskiego dPanel, wedle aktualnej konfiguracji ustawień, wykorzystana na jeden z kilku celów:
 - 10.1. dodanie do Salda Prowizji – w ciągu 14 dni od daty obliczenia. Organizator ma prawo wstrzymać dodanie do Salda Prowizji Obliczonej w Prowizji w przypadku wątpliwości co do okoliczności będących podstawą jej naliczenia;
 - 10.2. rabat dla Klienta;
 - 10.3. cel charytatywny;
11. Aktualne cele charytatywne znajdują się na stronie dhosting.pl/community. Mogą one ulegać zmianie, zmiana ta nie stanowi zmiany Regulaminu.
12. **Saldo Prowizji** to aktualna kwota Prowizji, która nie została jeszcze wykorzystana przez Partnera. Kwoty Prowizji obliczone, ale nie dodane do Salda Prowizji, nie mogą być wykorzystywane przez Partnera.
13. Obliczona Prowizja – dodawana jest do Salda Prowizji wyłącznie tego Partnera, który dokonał Polecenia danego Klienta.
14. Z zastrzeżeniem przepisów §3 ust. 8, 9, 10, nie jest możliwe przeniesienie wartości Salda Prowizji między różnymi Partnerami ani pomiędzy odrębnymi kontami dPanel, nawet jeżeli należą do jednego podmiotu.

Przykład: Firma POLECAMY Sp. z o.o. posiada zarejestrowane dwa Konta dPanel pod loginami polecamyA oraz polecamyB. Oba zostały zarejestrowane w Programie Partnerskim i oba konta traktowane są jako osobni Partnerzy. Jeżeli zostanie wykonane polecenie z użyciem np. kodu rabatowego konta polecamyA i zostanie na Saldo Prowizji tego konta dodana obliczona kwota Prowizji, to kwota ta nie może być przeniesiona z Salda Prowizji konta polecamyA na Saldo Prowizji konta polecamyB.

15. W przypadku dodania na Saldo Prowizji nieprawidłowo dodanych kwot Prowizji, a także w razie zwrotu przez Organizatora Kwot Prowizyjnych Klientowi Poleconemu, naliczona Partnerowi Prowizja jest nienależna i podlega zwrotowi Organizatorowi.
 - 15.1. W pierwszej kolejności zwrot następuje przez potrącenie kwoty zwrotu z Salda Prowizji.
 - 15.2. W przypadku braku wystarczających środków na Saldzie Prowizji, Partnerowi zostanie wystawiona faktura na usługę zasilenia Salda Prowizji do wymaganego poziomu. Faktura opiewa na kwotę netto równą wysokości zasilonych środków.
16. Przepisy o zwrocie Prowizji z ustępu poprzedzającego stosuje się także w przypadku odstąpienia przez Użytkownika Poleconego od umowy o korzystanie z Jakichkolwiek Usług z przyczyn nieleżących po stronie Organizatora.
17. Użytkownik Polecony może zostać nowym Partnerem. Partnerowi, który Polecił tego nowego Partnera, nie przysługuje Prowizja od kwot zapłaconych przez kolejnych Klientów poleconych przez nowego Partnera.
18. Partnerowi nie przysługuje Prowizja za Polecanie kolejnych Klientów, których abonentem Kont dPanel jest Partner (ten sam podmiot).
19. Organizator zastrzega sobie prawo przyznania Prowizji Partnerowi za rejestrację kont, o których mowa w ustępie poprzedzającym, wyłącznie na podstawie indywidualnych ustaleń z każdym Partnerem.
20. Organizator zastrzega sobie prawo przeprowadzania akcji promocyjnych, w ramach których Partnerom może przysługiwać dodatkowa Prowizja.

§7 Wynagrodzenie

1. Zgromadzona kwota na Saldzie Prowizji, może zostać wypłacona Partnerowi w formie **Wynagrodzenia**.
2. Wpłata Wynagrodzenia obciążona jest każdorazowo **Kosztem Obsługi Przelewu Wychodzącego**, który zgodny jest z aktualną Tabelą Prowizji i Opłat. Koszt Obsługi Przelewu Wychodzącego pobierany jest z Salda Prowizji.
3. Wynagrodzenie płatne jest:
 - 3.1. W momencie wystąpienia przez Partnera z wnioskiem o wypłatę,

- 3.2. Na rachunek bankowy wskazany w wyznaczonym do tego celu formularzu w dPanelu.
4. Jeżeli Partner nie zgromadził Prowizji, która byłaby wyższa niż Koszt Obsługi Przelewu Wychodzącego, to okres rozliczeniowy wydłużany jest o kolejny miesiąc do czasu zgromadzenia co najmniej kwoty równoważności Kosztu Obsługi Przelewu Wychodzącego.
5. Wpłata Wynagrodzenia następuje wyłącznie na podstawie faktury, która musi spełniać łącznie wszystkie wymienione warunki:
 - 5.1. Została wystawiona i dostarczona Organizatorowi wyłącznie w formie elektronicznej i została doręczona Organizatorowi przez wyznaczony do tego celu formularz w dPanelu;
 - 5.2. Wystawiona jest przez Partnera zgodnie ze wzorem dostępnym w dPanelu;
 - 5.3. Wystawiona jest na wartość netto nie większą niż kwota dostępna na Saldzie Prowizji pomniejszona o Koszt Obsługi Przelewu Wychodzącego;
 - 5.4. Posiada termin płatności upływający nie wcześniej niż 14 dni od dnia doręczenia Organizatorowi prawidłowo wystawionej faktury.

Przykład: faktura nie musi wyglądać dokładnie tak jak wzór udostępniony w dPanelu, jednak zachowane muszą być na niej wszystkie pola.

6. Za dzień zapłaty Wynagrodzenia uważa się dzień obciążenia rachunku bankowego Organizatora.
7. Organizator wyraża zgodę na wystawianie przez Partnera i przesyłanie faktur w formie elektronicznej w sposób opisany wyżej.

§8 Odliczenie

1. Zgromadzona kwota na Saldzie Prowizji, może zostać wykorzystana przez Partnera poprzez Odliczenie równoważności przyznanej Prowizji od kwot należnych Organizatorowi za korzystanie przez tego Partnera z Usługi do Odliczenia.
2. Odliczenia dokonywane jest osobno od kwoty netto każdej pozycji faktury proforma wystawionej Partnerowi.

- 2.1. Partner może Odliczyć równowartość kwoty stanowiącej wartość netto pozycji faktury pomniejszoną o 1,00 zł. Nie można dokonać Odliczenia, które spowodowałoby obniżenie wartości netto pozycji faktury poniżej 1,00 zł.
- 2.2. Pozycja faktury proforma, na której wykonuje się Odliczenie, musi dotyczyć usługi należącej do grupy Usług do Odliczenia. Odliczenie za Jakikolwiek Usługi nienależące do grupy Usług do Odliczenia nie jest możliwe.

Przykład: Wszystkie ceny w przykładzie to ceny netto. Partnerowi została wystawiona przez Organizatora faktura proforma na następujące pozycje: 1) pakiet dKonto na kwotę 180,00 zł, 2) domena PL na kwotę 9,90zł. Odliczenie dokonywane jest od każdej pozycji faktury proforma osobno, a każda z pozycji po odliczeniu musi mieć wartość przynajmniej 1,00 zł. W przypadku posiadania wymaganej ilości środków na Saldzie Prowizji, Partner może odliczyć najwyżej 179,00 zł z pozycji 1. (nie może odliczyć 180,00zł, bo po odliczeniu wartość pozycji musi wynosić przynajmniej 1,00 zł). Do zapłaty pozostaje 1,00 zł za pakiet dKonto oraz 9,90zł za domenę. Od kwoty za domenę może odliczyć 8,90zł, aby przy domenie także został 1,00zł. Finalnie na fakturze zostanie do zapłaty: 1,00 zł za Konto i 1,00zł za domenę. W sumie 2,00 zł.

3. Aby dokonać Odliczenia na daną kwotę, Partner musi posiadać na Saldzie Prowizji środki nie mniejsze niż kwota, na którą dokonuje Odliczenia. Nie można dokonać Odliczenia na kwotę większą niż ilość środków zgromadzonych na Saldzie Prowizji.
4. Odliczenia dokonuje się w dPanelu poprzez wybranie odpowiedniej opcji przy fakturze proforma, która ma być pomniejszona o wysokość Odliczenia.

§9 Zawieszenie konta Partnera

1. W przypadku naruszenia przez Partnera istotnego postanowienia Umowy, w szczególności stosowania **Niedozwolonych Form Promocji**, Usługodawca może **Zawiesić Konto** Partnera.
2. Podczas trwania Zawieszenia Konta Partnera:
 - 2.1. Partnerowi może zostać ograniczony dostęp do dPanelu, w szczególności do zakładek pozwalających zarządzać środkami zgromadzonymi na Saldzie Prowizji.



- 2.2. Prowizja nie jest obliczana ani dodawana do Salda Prowizji. Prowizja, która nie została naliczona w czasie trwania Zawieszenia Konta Partnera, przepada i nie będzie naliczona po odwieszeniu konta.
3. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy przez Partnera (lub czynu niedozwolonego), niezależnie od faktu Zawieszenia Konta Organizatorowi przysługuje prawo zatrzymania kwot należnych Partnerowi tytułem Prowizji do wysokości obejmującej łącznie:
 - 3.1. Poniesioną lub prawdopodobną szkodę wynikającą z niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy (jak i czynu niedozwolonego) wraz z odsetkami oraz kosztami procesu;
 - 3.2. Prowizję, wobec której istnieją wątpliwości co do zasadności jej naliczenia.
4. Organizator powiadamia w Formie Elektronicznej o Zawieszeniu Konta Partnera niezwłocznie po dokonaniu zawieszenia wraz z podaniem przyczyny zawieszenia oraz **Listy Czynności do Odblokowania**, które musi wykonać Partner, aby konto zostało odwieszona.
5. Organizator nie ma obowiązku powiadomienia o zamiarze Zawieszenia Konta, jeśli zachodzi którakolwiek z poniższych okoliczności:
 - 5.1. Brak zawieszenia Konta grozi Organizatorowi lub osobie trzeciej szkodę;
 - 5.2. Natychmiastowe zawieszenie Konta jest oczywiście uzasadnione;
 - 5.3. Organizator otrzymał urzędowe zawiadomienie o bezprawnym charakterze działalności Partnera.
6. O ile nie zachodzą inne przesłanki Zawieszenia Konta, to w przypadku wykonania przez Partnera wszystkich żądań zawartych w Liście Czynności do Odblokowania oraz potwierdzeniu zobowiązania do przestrzegania postanowień Regulaminu w przyszłości, konto Partnera zostaje odwieszona.

Przykład: Partner dopuścił się wykorzystywania Niedozwolonych Form Promocji. Organizator może zażądać usunięcia wszystkich form promocji niezgodnych z Regulaminem oraz potwierdzenia zobowiązania do przestrzegania postanowień Regulaminu w przyszłości. W przypadku zastosowania się Partnera do podanych wytycznych, konto zostanie odwieszona.

7. W przypadku niewykonania przez Partnera czynności wymienionych na Liście Czynności do Odblokowania w terminie 30 dni od dnia powiadomienia o Zawieszeniu Konta Partnera, Umowa ulega rozwiązaniu ze skutkiem natychmiastowym na 30 dzień od dnia tego powiadomienia.

§10 Reklamacje

1. Reklamacje dotyczące Programu Partnerskiego muszą być złożone w Formie Elektronicznej w terminie 14 dni od daty uchybienia, którego dotyczą.
2. Reklamacja musi zawierać: nazwę Partnera, login Konta dPanel, adres siedziby lub miejsce zamieszkania, opis zgłaszanej usterki, kompletną dokumentację potwierdzającą uchybienia oraz podpis uprawnionego reprezentanta Partnera.
3. W przypadku stwierdzenia braków w zgłoszonej Reklamacji Organizator wezwie składającego Reklamację do jej uzupełnienia w terminie nie krótszym niż 7 dni. W przypadku nieuzupełnienia Reklamacji w wyznaczonym terminie, Reklamację pozostawia się bez rozpatrzenia, o czym Partner zostanie powiadomiony w Formie Elektronicznej.
4. Reklamacja, z zastrzeżeniem ust. 3 paragrafu, powinna być rozpatrzona w terminie do 30 dni od daty jej doręczenia. O wyniku postępowania reklamacyjnego Partner zostanie powiadomiony odpowiedzią w Formie Elektronicznej. Brak odpowiedzi na reklamację w tym terminie nie oznacza jej uznania przez Organizatora.

§11 Ochrona danych osobowych

1. Dane osobowe Partnerów podlegają ochronie zgodnie z wymogami Ustawie o ochronie danych osobowych z dnia 10 maja 2018 r. (Dz.U. z 2018 r. poz. 1000) oraz Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE.L Nr 119, s. 1)
2. Partner wyraża zgodę na publikację danych o nim oraz na pokazywanie jego Materiałów Promocyjnych w materiałach promocyjnych i wszelkich publikacjach reklamujących lub promujących Jakiegokolwiek Usługi Organizatora lub Program Partnerski.

§12 Klauzula poufności

1. Partner zobowiązuje się zachować w tajemnicy wszelkie informacje, które uzyskał w związku z Umową, włączając w to informacje techniczne, technologiczne, ekonomiczne, finansowe, handlowe, organizacyjne przedsiębiorstwa Organizatora lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą jak i dane związane z systemem teleinformatycznym Organizatora (Tajemnica przedsiębiorstwa Organizatora), W szczególności są to wszelkie informacje dotyczące Prowizji (w tym jej wysokości), wypłat Wynagrodzenia, Odliczeń.
2. Strony oświadczają, że klauzula ta stanowi podjęcie przez Organizatora niezbędnych działań w celu zachowania wskazanych w niej informacji w poufności, w rozumieniu art. 11 ust. 4 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 1993 r. Nr 47, poz. 211).
3. Obowiązki, o których mowa w niniejszej klauzuli są nieograniczone w czasie i obowiązują również po zakończeniu Umowy.
4. Jednakże Partner ma prawo informować o tym, że przeznaczą Prowizję na cele charytatywne lub na wsparcie ambitnych projektów w sieci, zgodnie z §6 ust. 9, w zakładkach typu „działalność społeczna”, „Pro Bono”, „Wspieramy.... „ itp., przy czym nie może on ujawniać wysokości Prowizji ani sposobu jej obliczania. Dodatkowo poinformowanie może nastąpić tylko w formie ogólnej informacji o wspieraniu danego projektu czy działalności charytatywnej, nie wolno używać zwrotów typu „Prowizja od dhosting.pl” czy „Prowizja z programu partnerskiego od dhosting.pl. przeznaczana jest na....” lub innych podobnych.

§13 Wyłączenie odpowiedzialności Organizatora

1. Organizator nie ponosi odpowiedzialności za:
 - 1.1. brak zarejestrowania Klienta w Serwisie;
 - 1.2. brak zapłaty kwot na rzecz Organizatora przez Użytkownika Poleconego;
 - 1.3. brak możliwości uznania zarejestrowanego Klienta jako Użytkownika Poleconego w wyniku usunięcia lub zmodyfikowania jakichkolwiek danych zawierających Identyfikator Partnera, w tym wejście na nieprawidłowy Link Partnerski lub błędne wpisanie Kodu Partnerskiego;
 - 1.4. niekorzystanie przez Klienta z technologii cookie;



- 1.5. pominięcie Identyfikatora Partnera z innych przyczyn niezależnych od Organizatora (np. nieprawidłowe odczytanie skryptów z powodu niekompatybilności przeglądarki internetowej, skasowanie pliku cookie przez Klienta);
 - 1.6. opóźnione naliczanie Prowizji lub aktualizowanie Salda Partnerskiego z przyczyn technicznych, z powodu przerw konserwacyjnych, zdarzeń losowych ani innych przyczyn niebędących celowymi działaniami Organizatora.
 - 1.7. Wszelkie inne przyczyny leżące po stronie Klienta lub innego użytkownika Internetu.
2. Organizator nie ponosi odpowiedzialności za wyniki z niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy:
 - 2.1. Utracone korzyści Partnera związane z udziałem w Programie Partnerskim;
 - 2.2. Szkody pośrednio związane z udziałem w Programie Partnerskim w szczególności utrata potencjalnych zysków przez Partnera.
 3. Organizator nie ma obowiązku informować Partnera o jakichkolwiek działaniach lub zaniechaniach Poleconego mających wpływ na wysokość lub termin naliczenia Prowizji dla Partnera za polecenie tego Poleconego.

§14 Zakończenie Umowy

1. Każda ze Stron może rozwiązać umowę bez podania przyczyn, z miesięcznym wypowiedzeniem ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.
2. W przypadku naruszenia przez Partnera istotnego postanowienia Umowy (w szczególności stosowania Niedozwolonych Form Promocji):
 - 2.1. Organizator może anulować dotychczas przyznaną i skumulowaną kwotę na Saldzie Prowizji.
 - 2.2. Organizator może rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym.
 - 2.3. Partner zapłaci Organizatorowi karę umowną w wysokości 2000,00 zł, płatną w terminie 14 dni po wezwaniu przez Organizatora, z ustawowymi odsetkami od dnia naruszenia. Organizator może dochodzić odszkodowania przewyższającego wysokość zastrzeżonej kary umownej.

3. W przypadku zajścia zdarzenia będącego podstawą rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym (nie dotyczy §15 ust. 3) niezależnie od faktu Zawieszenia Konta, Organizatorowi przysługuje prawo zatrzymania kwot należnych Partnerowi tytułem Prowizji do wysokości łącznie:
 - 3.1. kary umownej;
 - 3.2. poniesionej lub prawdopodobnej szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy (jak i czynu niedozwolonego) wraz z odsetkami oraz kosztami procesu;
 - 3.3. Prowizji, wobec której istnieją wątpliwości co do zasadności jej naliczenia.
4. Partner może rozwiązać Umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku jego braku akceptacji zmian Regulaminu lub Tabeli Prowizji i Opłat zgodnie z §15 ust. 3.2.
5. Z zastrzeżeniem ust. 4 paragrafu, rozwiązanie umowy następuje w Formie Elektronicznej.
6. Najpóźniej w dniu zakończenia Umowy lub w przypadku rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym Partner zobowiązany jest natychmiast:
 - 6.1. usunąć jakiegokolwiek informacje o Organizatorze ze wszystkich Materiałów Promocyjnych.
 - 6.2. wykorzystać wszystkie środki zgromadzone na Saldzie Prowizji, z zastrzeżeniem ust. 3 paragrafu.
7. W przypadku niewykorzystania przed rozwiązaniem Umowy środków zgromadzonych przez Partnera na Saldzie Prowizji, niewykorzystane środki przepadają i nie podlegają zapisom §7, §8.
8. Jeśli Klient w wyniku Polecenia dokona Rejestracji lub uiści kwoty na rzecz Organizatora po zakończeniu Umowy z Partnerem, to Partnerowi nie przysługuje jakakolwiek Prowizja od tychże kwot.

§15 Postanowienia końcowe

1. Prawem właściwym dla Umowy jest prawo polskie.
2. Do obliczania terminów stosuje się przepisy Kodeksu cywilnego.
3. Zmiana Regulaminu oraz Tabeli Prowizji i Opłat następuje w poniższym trybie:



- 3.1. Organizator powiadamia w Formie Elektronicznej Partnerów o planowanej zmianie Regulaminu w terminie najpóźniej 7 dni przed ich wejściem w życie.
 - 3.2. Jeżeli Partner nie akceptuje wprowadzonych zmian, to najpóźniej do momentu wejścia w życie zmian może złożyć w Formie Elektronicznej oświadczenie o rozwiązaniu Umowy ze skutkiem natychmiastowym.
 - 3.3. Jeżeli w terminie 7 dni od dnia powiadomienia Partner nie złoży oświadczenia o rozwiązaniu Umowy, to uważa się, że zmiany zostały przez Partnera zaakceptowane.
 - 3.4. Zmiany obowiązują od dnia ich wejścia w życie.
 - 3.5. Nie stanowi zmiany Regulaminu zmiana Tabeli Poziomów Partnerstwa oraz zmiana listy dostępnych celów charytatywnych, na które to Partner może spożytkować Prowizję, zgodnie z §6 ust. 10.
4. Do wszelkich sporów wynikłych z Umowy jak i w przypadku wypowiedzenia, rozwiązania, odstąpienia, unieważnienia lub uznania za niebyłe tychże Umów, wyłącznie właściwy jest sąd właściwy dla siedziby Organizatora.
 5. Regulamin wchodzi w życie z dniem 28 kwietnia 2016 r. Obecna wersja Regulaminu obowiązuje od 1 kwietnia 2022 r.