



Regulamentul Programului de Fidelizare "Castigi un-doi!"

1. Organizatorul

Organizatorul programului de fidelizare este

Mobile Distribution S.R.L. (MD), proprietara a brandului „un-doi Centru de plăți” (www.un-doi.ro), cu sediul social în Cluj-Napoca, B-dul Muncii nr. 18, județ Cluj, înregistrată la Registrul Comerțului Cluj sub nr. J12/622/1997, CUI RO 9338154, capital social 99.000 lei, având contul bancar nr. RO82BRDE130SV28651191300, deschis la BRD Cluj-Napoca, autorizat de Autoritatea Națională pentru Prelucrarea Datelor cu Caracter Personal sub nr. 9903 conform Legii nr. 677/2001, reprezentată prin Calin Chira, în calitate de Administrator

în colaborare cu:

HOME DECO STYLE S.R.L., proprietar a brandului "Chic Ville" (www.chicville.ro), având sediul în Cluj Napoca, Bld. Muncii nr. 18, județ Cluj, înmatriculată la O.R.C. Cluj sub nr. J12/4375/2004, cod unic de înregistrare 16994992, atribut fiscal RO, cont bancar RO42 BRDE 130S V695 2682 1300 deschis la BRD Sucursala Cluj.

2. Definiții

Partener - beneficiarii acestui program de fidelitate: persoane juridice, persoane fizice autorizate, întreprinderi individuale, întreprinderi familiale, specializate exclusiv în vânzarea cu amănuntul, fără a avea și activități de subdistributie și care desfășoară relații comerciale cu MD în baza Contractului de prestări servicii valabil încheiat între părți .

Punctul de fidelizare - este moneda internă a programului acordată Partenerilor ca urmare a achiziționării serviciilor de la MD descrise la Cap 5. și a îndeplinirii condițiilor regulamentului. Punctele de fidelizare dobândite vor fi convertite în produse aflate pe site-ul www.chicville.ro. Valoarea unui punct de fidelizare este 0,02 RON TVA inclus. MD poate să modifice valoarea punctului de fidelizare, eventuala modificare a acestei valori va fi adusă la cunoștința Partenerului prin postarea unui anunț pe site-ul www.un-doi.ro (secțiunea Fidelizare) cu cel puțin 30 de zile calendaristice înainte de data modificării.

Punctele de fidelizare se clasifică în următoarele **categorii** până în momentul transformării lor în premii:

a) **Puncte estimate** - puncte comunicate periodic în cursul lunii, transmise săptămânal, de către MD pe adresa de e-mail din baza de date a MD, furnizată de către Partener și afișate pe facturile de încarcare electronică sau pe rapoartele de reconciliere având rol estimativ. Punctele estimate sunt calculate în funcție de tranzacțiile efectuate de Partener până în acel moment ca posibil de atins de către Partener până la sfârșitul lunii calendaristice, ele au



rolul de a oferi o imagine de ansamblu privind performanta Partenerului.

b) **Puncte cadou**- se acorda de catre MD Partenerilor consecventi si buni platnici (cap 7) care isi activeaza cate un serviciu nou, sau atunci cand un Partener nou intra in sistemul de fidelizare al MD si activeaza servicii disponibile. Punctele cadou sunt in cuantum de 500, se acorda individual pentru fiecare serviciu activat conform Cap 5 descris mai jos respectand conditiile descrise la cap 7. (Incarcare Electronica, Plati Facturi, Vanzare de Cartele cu numar SIM si Western Union).

c) **Puncte in asteptare** – punctele calculate lunar la data de 1 a fiecărei luni in baza activitatii inregistrare de catre partener in luna anterioara descris la capitolul 7. In cazul partenerilor noi intrati in sistemul de fidelizare, punctele in asteptare se transforma in puncte disponibile dupa 3 luni de activitate respectand termenele de plata.

Punctele Cadou intra automat in categoria Punctelor in asteptare pana la validarea lor, dar nu mai mult de 6 luni de la data inregistrarii primei tranzactii pentru respectiva categorie. Dupa aceasta perioada, Punctele cadou care nu au trecut in contul Punctelor disponibile se pierd, ele trecand in contul Punctelor pierdute.

d) **Puncte disponibile** - reprezinta suma acelor puncte in asteptare care sunt realizate in urma respectarii de catre partener a conditiilor de plata descrise in capitolul 7. Aceste puncte vor putea fi valorificate de partener in perioada de valabilitate (24 luni) pentru comanda premiilor.

e) **Puncte utilizate** - reprezinta suma punctelor transformate de catre partener in produse Chic Ville. Aceste puncte se scad din numarul punctelor disponibile.

f) **Puncte dobandite** - reprezinta suma tuturor punctelor disponibile obtinute lunar de Partener, de la inceputul colaborarii si pana in prezent. Punctele dobandite contin si punctele utilizate de catre Partener in aceasta perioada.

g) **Puncte Pierdute** - suma punctelor in asteptare, care nu au putut fi transformate in puncte disponibile, datorita facturilor neachitate in termen.

3. Aria de desfasurare a programului de fidelizare

Programul de Fidelizare se desfasoara pe teritoriul Romaniei in conformitate cu prevederile prezentului regulament, valabil pentru toti Partenerii eligibili ai MD.

4. Durata Programului de Fidelizare, Valabilitatea Punctelor

Prezentul program de fidelizare incepe din data de 12.09.2016 si se va desfasura **pe perioada de valabilitate a Contractului** de Furnizare Produse si Servicii incheiat intre parti.

Programul de fidelizare are ca scop cresterea numarului de societati partener, cat si a operatiunilor de reincarcare electronica si/sau tranzactii de colectare sume si/sau transfer de bani procesate cu succes de catre Parteneri sau a vanzarilor de cartele cu numar SIM.



MD are dreptul sa suspende sau sa modifice acest program, prin postarea unui anunt pe site-ul www.un-doi.ro cu cel puțin 30 zile calendaristice anterior datei suspendării sau modificării. De la data suspendării sau modificării, punctele acumulate de catre Partener se vor putea valorifica pana la data expirării termenului de valabilitate a punctelor, acestea fiind **valabile 24de luni** de la data obtinerii lor. Dupa aceasta data, punctele incep sa expire in ordinea in care au fost acumulate incepand de la cele mai vechi puncte obtinute de catre Partener.

5. Serviciile bonificate prin prezenta campanie, partenerilor

Serviciile furnizate sau intermediate de catre MD si **bonificate** prin prezenta campanie sunt grupate in doua categorii :

1. Incarcare Electronica - avand ca subcategorii serviciul de incarcare electronica si transfer de bani Western Union;

2. Plati Facturi - avand ca subcategorii serviciile plati facturi, Rovinieta, Pay Safe Card si produsul cartela prepaid cu numar SIM;

Nu intra in cele 2 categorii de servicii de mai sus: cartelele de reincarcare Prepaid in format plastic, rolele termice, terminalele POS, serviciile de chirie si cartelele SIM fara credit initial (SIM 0).

6. Conditii cumulative de validare / eligibilitate / includere /excludere din programul de fidelizare.

Partenerii MD vor fi **inscrisi automat** in programul de fidelizare, devenind eligibili daca indeplinesc urmatoarele conditii asupra carora isi exprima consimtamantul expres in urma semnării Contractului de Furnizare Produse si Servicii incheiat intre parti.

- Sa primeasca **exclusiv pe adresa de e-mail** comunicata MD si aflata in baza de date a acesteia, situatiile financiare si facturile emise de Mobile Distribution, precum si orice alte rapoarte si informari.
- Sa **nu aiba debite restante** fata de MD
- Sa fie introdus in baza de date a colaboratorului si sa i se deschida un **cont gratuit** pe site-ul www.chicville.ro.
- Sa primeasca informari periodice sau newsletters din partea site-ului www.chicville.ro pe adresa de e-mail asociata contului de utilizator. Partenerul poate dezactiva primirea informatiilor in scop comercial, acest serviciu fiind oferit optional in urma inregistrării in baza de date Chic Ville.
- **Nu** poate fi inclus sau este exclus din programul de fidelizare prin decizia MD, daca acesta beneficiaza de **conditii comerciale preferentiale**.



- **Sa efectueze cu succes operatiunile** de reincarcare electronica, tranzactiile de colectare sume, transfer de bani si vanzarea de cartele cu numar SIM, in conformitate cu prevederile Contractului de Furnizare Produse si Servicii incheiat intre parti.
- Sa **respecte strict termenele de plata** convenite de parti prin Contractul de Furnizare Produse si Servicii incheiat cu MD
- Sa realizeze toate **platile** catre MD **fara intarzieri**, in termenele stipulate pe facturi si rapoarte de conciliere, exclusiv prin operatiuni bancare, respectiv prin depunere de numerar sau virament bancar intr-unul din conturile Furnizorului.
- Sa **mentina relatia contractuala** cu Furnizorul pe parcursul intregii perioade de valabilitate a programului de fidelizare.
- Sa aiba predate sau sa predea catre MD **instrumente bancare de garantare** a limitei de credit (Bilet la Ordin avalizat, fila CEC avalizata, SGB etc) conform prevederilor Contractului de Furnizare Produse si Servicii incheiat intre Parti
- Partenerii MD care **nu au inregistrat activitate** (tranzactii de Incarcare Electronica sau Plati Facturi) pe parcursul lunii X-1 si X-2, vor fi **exclusi** automat din programul de fidelizare la inceputul lunii X, iar **punctele acumulate** pana in acel moment **vor fi pierdute**.
- Partenerii **se pot retrage oricand** din acest program printr-o notificare scrisa transmisa la sediul MD, un e-mail transmis de pe adresa cu care este inregistrat in Programul de Fidelizare catre adresa de e-mail suport@un-doi.ro, sau telefonic la numarul 0374.21.21.21 in cazul in care nu isi poate utiliza adresa de e-mail cu care este inregistrat, prin care sa solicite excluderea din acest Program. In acest caz **punctele acumulate** de catre Partener **vor fi pierdute**.

7. Mecanismul acumularii punctelor si fluxul de informatii intre parti:

Pentru ca un Partener sa poata beneficia de puncte in urma tranzactiilor efectuate din serviciile sau produsele bonificate prin prezenta campanie, el trebuie **sa efectueze cu succes tranzactii** pentru cel putin unul din serviciile de **incarcare electronica sau plati facturi**.

*De exemplu: pentru a **acumula puncte** pentru serviciul de incarcare electronica un partener trebuie sa **efectueze obligatoriu tranzactii** de incarcare electronica. Tranzactiile de Western Union se contorizeaza suplimentar tranzactiilor de incarcare electronica, ele adunandu-se ca si numar acestor tranzactii.*

De asemenea, pentru a **acumula puncte** pentru serviciul de plati facturi, partenerul trebuie sa **efectueze obligatoriu tranzactii** de plati facturi. Tranzactiile de Pay Safe Card, Roviniete si cartele prepaid cu numar SIM, se contorizeaza suplimentar tranzactiilor de plati facturi, ele adunandu-se ca si numar acestor tranzactii. Cu cat numarul tranzactiilor efectuate



cu succes si al serviciilor active este mai mare, cu atat numarul punctelor obtinute va fi mai mare. **Vezi Grila Puncte Castigate:**

| | | Acceseaza un nivel superior de tranzactii de: Plati Facturi, Paysafecard, Rovinieta, SIM | | | | |
|---|------------------|--|-----------|-----------|-----------|---------|
| Acceseaza un nivel superior de tranzactii de: Incarcare Electronica si Western Union | Nivel tranzactii | 0 - 99 | 100 - 249 | 250 - 499 | 500 - 999 | >= 1000 |
| | 0 - 19 | 0 | 20 | 40 | 60 | 90 |
| | 20 - 49 | 20 | 200 | 400 | 600 | 900 |
| | 50 - 99 | 30 | 300 | 500 | 700 | 1000 |
| | 100 - 249 | 40 | 400 | 600 | 800 | 1200 |
| | >= 250 | 50 | 500 | 700 | 900 | 1400 |
| | | Numar Puncte Castigate | | | | |

Punctele cadou se acorda pentru urmatoarele produse si servicii: **incarcare electronica, plati facturi, western union si cartele prepaid cu numar SIM** cu conditia **cumpararii continue si consecvente**, respectiv a **achitarii la timp** a tuturor datoriilor timp de minim **3 luni consecutiv** catre MD.

Daca trec mai mult de 6 luni de la data efectuarii primei tranzactii pentru respectiva categorie si Partenerul nu a reusit sa indeplineasca conditia de a avea 3 luni consecutive de tranzactii achitate in termen, punctele cadou pentru respectiva categorie se vor pierde, ele se vor muta din contul punctelor in asteptare in contul punctelor pierdute.

Vezi Grila de alocare puncte cadou:

| Grila de alocare puncte cadou | | | | | | | | |
|---|-----------|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------------|
| Efectueaza tranzactii 3 luni consecutiv, pentru fiecare din serviciile de mai jos si vei fi recompensat cu 500 de puncte pentru fiecare categorie | | | | | | | | |
| Servicii si produse bonusate | Activ Ian | Nr puncte cadou in asteptare | Activ Feb | Activ Mar | Activ Apr | Activ Mai | Activ Iun | Nr puncte cadou castigate |
| IE | da | 500 | Da | nu | da | da | da | 500 |
| PF | da | 500 | Nu | da | da | nu | da | 0 |
| SIM | da | 500 | Da | da | nu | nu | nu | 500 |
| WU | da | 500 | Nu | da | da | da | nu | 500 |
| <i>Se considera "Activ" doar daca Partenerul a inregistrat cu succes tranzactii si toate facturile au fost achitate in termen !</i> | | | | | | | | |



La implinirea **primului an** de la data inrolarii in programul de fidelizare, Organizatorul **majoreaza strict punctele dobandite in anul anterior(anul 1) o singura data cu 10%** pentru acei parteneri care au inregistrat tranzactii de Incarcare Electronica sau Plati Facturi in fiecare luna din respectivul an,urmand ca la implinirea anului 3 sa se majoreze cu 10% strict punctele dobandite in anul 2. Aceste puncte se vor insuma punctelor din contul Puncte disponibile.

La inceputul fiecarei saptamani, MD va transmite catre Partener exclusiv pe adresa de e-mail comunicata MD un raport centralizat care va contine informatii despre punctele estimate, in asteptare (incl. cele cadou), disponibile, pierdute si utilizate, aferente tranzactiilor efectuate in perioada anterioara. Aceste informatii se vor gasi listate si pe facturile de Incarcare Electronica si rapoartele de reconciliere pentru Platile Facturi, documente care se trimit saptamanal Partenerului pe e-mail.

Pe data de 1 a fiecarei luni, fiecare Partener al Programului de Fidelizare va acumula un numar de puncte pentru tranzactiile efectuate in luna anterioara conform algoritmului de incadrare in grila de puncte numindu-se puncte in asteptare.

Valorile aferente acestor tranzactii vor trebui achitate in termenele stabilite potrivit contractului incheiat intre parti, pentru ca punctele in asteptare sa se transfere la puncte disponibile. Sumele neachitate in termen vor reprezenta tranzactii neefectuate, astfel ele nu vor fi convertite in puncte disponibile. Tot pe data de 1 a fiecarei luni, va rula si algoritmul de calcul al punctelor disponibile. Astfel, toate punctele in asteptare dobandite de catre Partener in luna X-1, se vor transfera din categoria punctelor in asteptare in categoria celor disponibile.

Punctele nu pot fi transferate de la un Partener la altul.

8. Mecanismul valorificarii punctelor

In cazul in care Partenerul nu are datorii restante fata de MD, Punctele disponibile se pot transforma in produse, prin simpla **accesare a contului de Partener** de pe site-ul **www.chicville.ro**, unde va aparea contravaloarea in lei a punctelor disponibile, acesta va reprezenta un discount in vederea **achizitionarii de produse**.

Partenerul poate sa achite diferenta intre valoarea in lei a punctelor disponibile si valoarea totala a produselor prin ramburs, card bancar sau orice alte metoda de plata agreata de site-ul www.chicville.ro.

Mobile Distribution nu este responsabil pentru comenzile facute de terte persoane care detin datele de identificare ale contului de utilizator.

Achizitia produselor se va face in conditiile de achizitie si livrare afisate pe site-ul Chic Ville.



9. Dreptul MD de a modifica condițiile Programului de Fidelizare:

MD are **dreptul de a modifica oricând** și așa cum considera oportun și/sau necesar, **prin postarea** unui anunț pe site-ul propriu **www.un-doi.ro**, condițiile prezentului regulament și, implicit, ale programului de fidelizare, fără ca Partenerii participanții la programul de fidelizare să aibă dreptul să se opună sau să solicite despăgubiri. Modificările intra în vigoare **dupa 30 zile** de la anunțarea lor.

Participarea la acest program reprezintă exprimarea expresă și fără echivoc a consimțământului cu privire la dreptul MD de a stoca, folosi și prelucra în scopuri reclamă datele furnizate pe durata derulării programului, iar ambele părți consideră condițiile și prevederile enumerate în prezentul Regulament ca fiind obligatorii pentru ele.

Acest regulament oficial este întocmit de MD și a va fi adus la cunoștință publicului, conform legislației în vigoare în România, pe site-ul www.un-doi.ro, în această formă începând cu data de 12.09.2016. Regulamentul va fi adus la cunoștință partenerilor conform legislației în vigoare fiind disponibil oricărui solicitant, în mod gratuit, începând cu data de 12.09.2016 la sediul MD.

Totodată, un exemplar al regulamentului poate fi solicitat în scris la adresa sediului social din Cluj-Napoca, B-dul Muncii nr. 18, județ Cluj, pe e-mail la adresa suport@un-doi.ro sau numărul de telefon 0374.21.21.21.

Eventualele reclamații cu privire la desfășurarea prezentului program de fidelizare vor fi transmise în scris la sediul MD din Cluj-Napoca, B-dul Muncii nr. 18, județul Cluj. Reclamațiile se vor soluționa în termen de 30 zile lucrătoare de la primire.

Partenerii nu au posibilitatea primirii contravalorii în bani și nici nu pot solicita modificarea parametrilor Programului de Fidelizare.

10. Litigii

În cazul unor litigii apărute între MD și Parteneri acestea vor fi soluționate pe cale amiabilă. Dacă nu este posibilă rezolvarea litigiilor pe cale amiabilă, părțile implicate în litigiu vor înainta litigiul spre soluționare instanțelor competente de la sediul MD.



11. Forta majora

Pentru scopul acestui Regulament, forța majoră înseamnă orice eveniment care nu poate fi controlat, remediat sau prevăzut de către Organizator și a cărui apariție îl pune pe acesta din urmă în imposibilitatea de a-și îndeplini obligațiile asumate prin Regulament.

Organizatorul, dacă invocă forța majoră, este obligat să comunice partenerilor în termen de 5 (cinci) zile de la apariția cazului de forță majoră, existența acestuia.

**Mobile Distribution S.R.L., prin
Calin-Chira
Administrator
3.4.2018**