

Regulamin CPL

Regulamin i opis usługi

1. Definicje

1.1. **Rozliczenie leadowe** – oznacza rozliczenie za efekt, przez który rozumie się przesłanie zainteresowań mailowych lub telefonicznych. Opłata CPL (Cost per lead) jest pobierana za poprawnie dostarczone kontakty mailowe i telefoniczne. Jest to usługa w wersji beta, skierowana do Zleceniodawców, którzy nie mają zaległości płatniczych w stosunku do Grupy Morizon-Gratka Sp. z o.o. lub MZN Property S.A.

1.2. **Zleceniobiorca** – oznacza Grupę Morizon-Gratka Sp. z o.o., wydawcę serwisów ogłoszeń nieruchomościowych morizon.pl, gratka.pl, domy.pl, oferty.net, noweinwestycje.pl, komercyjne.pl, nportal.pl. Na mocy porozumień z innymi wydawcami, Zleceniobiorca publikuje ogłoszenia również na wybranych serwisach partnerskich. Zleceniobiorca opublikuje oferty Zleceniodawcy na serwisach, których jest bezpośrednim wydawcą oraz na serwisach partnerskich (zwanym dalej łącznie "Serwisami").

1.3. **Zleceniodawca** – oznacza przedsiębiorcę będącego osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą lub osobą prawną, lub jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, który jest stroną aktywnego zamówienia na usługi świadczone przez Grupę Morizon-Gratka Sp. z o.o. Zleceniodawca akceptuje regulamin usługi <https://www.morizon.pl/cpl> oraz Serwisów: <https://www.morizon.pl/regulamin> oraz <https://www.gratka.pl/regulamin/klient-biznesowy>.

1.4. **Użytkownik Serwisów** - oznacza osobę fizyczną posiadającą pełną zdolność do czynności prawnych, osobę prawną albo jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, która korzysta z Serwisów w celu niezwiązanym bezpośrednio z prowadzoną przez siebie działalnością gospodarczą lub zawodową.

1.5. **Agencja5000** – oznacza panel administracyjny udostępniony Zleceniodawcy. Agencja5000 umożliwia między innymi zarządzanie ogłoszeniami oraz przeglądanie zainteresowań i statystyk ogłoszeń Zleceniodawcy.

1.6. **Calltracker** - oznacza aplikację przeznaczoną dla odbiorców biznesowych, oferującą zliczanie leadów telefonicznych ze stron internetowych. Aplikacja - dzięki systemowi wirtualnych numerów - pozwala na identyfikację źródeł połączeń.

2. Co rozumiemy przez lead:

2.1. Za leady uznaje się połączenia telefoniczne wykonane przez Użytkownika na numery wirtualne Zleceniodawcy oraz formularze kontaktowe wysłane z Serwisów przez Użytkownika na adres mailowy Zleceniodawcy.

2.2. W celu świadczenia usługi i zliczania połączeń telefonicznych konieczna jest zamiana numerów telefonów podanych przy ofertach/inwestycjach Zleceniodawcy na numery wirtualne Calltracker.

2.3. Lead mailowy to: mail wysłany z formularza kontaktowego na adres mail Zleceniodawcy oraz do panelu Agencja5000. W mailu takim znajdują się dane kontaktowe Użytkownika wysyłającego tj: imię, nr telefonu, adres mailowy oraz informacja, którą ofertą/ inwestycję jest zainteresowany Użytkownik.

2.3.1. Zleceniobiorca nie ponosi odpowiedzialności za działanie poczty mail Zleceniodawcy, ale gwarantuje dostęp do wszystkich przekazanych leadów w panelu Agencja5000.

2.4. Lead telefoniczny to połączenie telefoniczne wykonane przez Użytkownika na wirtualny numer telefonu Zleceniodawcy podany w Serwisach.

2.5. Numery wirtualne - opis działania Calltracker:

2.5.1. Zamiana numerów Zleceniodawcy na numery wirtualne jest konieczna do zliczenia ilości i czasu połączeń wykonanych przez Użytkowników z Serwisów. W wyniku zamiany numerów Zleceniodawcy w Serwisach przy ofertach/inwestycjach Zleceniodawcy pojawią się wirtualne numery telefonów Calltracker. Zleceniodawca widzi oryginalne numery telefonów dzwoniących Użytkowników.

2.5.2. W przypadku rozwiązania umowy na prezentację ofert/inwestycji w Serwisach wirtualne numery, z których korzystał Zleceniodawca zachowują ważność przez okres trzech miesięcy od dnia zakończenia umowy.

3. Zlecenie i rozliczenie

3.1. Podstawą rozliczenia leadowego jest podpisanie stosownego zlecenia z Grupą Morizon-Gratka Sp. z o.o. określającego stawkę FF (flat fee) oraz CPL (cost per lead) rozliczenia za każdy poprawnie przekazany unikatowy lead mailowy/telefoniczny.

3.2. Zleceniodawca opłaca miesięczną stawkę FF, rozliczenie leadowe obowiązuje od 2 unikalnego leada przekazanego w miesiącu Zleceniodawcy.

3.3. W zleceniu Zleceniodawca może ustalić górny limit leadów jakie chce otrzymać w ciągu miesiąca. Rozliczenie następuje na podstawie raportu leadowego i faktury wystawionej po zakończeniu miesiąca. Leadów przesłanych po przekroczeniu górnego limitu zostaną rozliczone w kolejnym miesiącu lub za zgodą

Zlecniodawcy wyrażoną w formie dokumentowej lub pisemnej, zostaną doliczone do bieżącego rozliczenia.

3.4. Zlecnio biorca zastrzega sobie prawo do wyłączenia prezentacji Zlecniodawcy po przekroczeniu ustalonego limitu leadów.

3.5. Maksymalna ilość ofert prezentowanych przez Zlecniodawcę wynosi 1000. Prezentacja większej ilości ofert jest dopuszczalna tylko za zgodą Grupy Morizon-Gratka Sp. z o.o., na indywidualnie ustalonych warunkach.

4. Lead niepłatny:

- zawierający reklamę/spam
- zawierający treści obraźliwe
- błędne/niepełne dane kontaktowe tj. nr telefonu i mail do Użytkownika

5. Reklamacje

Zlecniodawcy przysługuje prawo do reklamacji. Reklamację należy zgłosić pisemnie lub w formie dokumentowej (np. mailowo), bezpośrednio do Doradcy Klienta. Każda reklamacja będzie rozpatrywana w sposób indywidualny, w terminie 7 dni roboczych. W sytuacjach spornych za lead skutecznie dostarczony uznaje się lead dostępny w panelu Agencja5000.