

Regulamin konkursu „ECOD” zwanego dalej „Konkuresem” organizowanego na III Konferencji Sales Performance w Warszawie, zwanej dalej „**Konferencją Sales Performance**”.

I. Postanowienia ogólne:

1. Organizatorami Konkursu są:

Comarch S.A. z siedzibą w Krakowie, Al. Jana Pawła II 39a, 31-864 Kraków, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy pod numerem KRS 000005756, wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8.051.637,00 zł, kapitał zakładowy opłacony w całości, NIP 6770065406, REGON: 350527377

oraz

SoInteractive S.A. z siedzibą w Krakowie, Al. Jana Pawła II 41 G, 31-864 Kraków zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy pod numerem KRS 0000298936, wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 651.000,00 zł, kapitał zakładowy opłacony w całości, NIP 6762366843, REGON: 120629191

zwane dalej odpowiednio „**Organizatorem**” lub „**Organizatorami**”.

2. Niniejszy Regulamin Konkursu, zwany dalej „**Regulaminem**”, stanowi podstawę Konkursu i określa prawa i obowiązki jego uczestników.
3. Konkurs trwa od dnia 22 września 2011 roku do dnia 23 września 2011 roku, a rozpoczyna się od publikacji przez Organizatora Regulaminu na stronie internetowej www.wsparciesprzedazy.com.pl.
4. Wyniki Konkursu zostaną ogłoszone przez Organizatorów w dniu 23 września 2011 roku podczas uroczystego zamknięcia Konferencji Sales Performance w Hotelu Courtyard by Marriott w Warszawie w dniu 23 września 2011 roku około godziny 15.00.
5. Konkurs jest organizowany w trakcie Konferencji Sales Performance mającej miejsce w ramach wydarzenia „Intelligence in Business” w Warszawie.

II. Warunki uczestnictwa w Konkursie:

1. Konkurs organizowany jest wśród uczestników Konferencji Sales Performance stanowiących jednocześnie uczestników wydarzenia „Intelligence In Business”.
2. Uczestnikiem Konkursu może zostać osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej, będąca zarejestrowanym uczestnikiem Konferencji Sales Performance, biorąca udział w prezentacji prowadzonej przez pracowników PPG Deco Polska, Comarch S.A. i SoInteractive S.A. pt. „Zindywidualizowana komunikacja z klientem wspierająca sprzedaż. Case study Partner On-line System w firmie PPG Deco Polska”

(zwanej dalej „**Prelekcją**”), zwana dalej odpowiednio „**Uczestnikiem Konkursu**” lub „**Uczestnikami Konkursu**”.

3. Prelekcja odbędzie się podczas Konferencji Sales Performance w Hotelu Courtyard by Marriott w Warszawie w dniu 22 września 2011 roku w sali nr 2 około godziny 14.20.
4. Warunkiem przystąpienia do Konkursu jest obecność Uczestnika Konkursu na Prelekcji.
5. Uczestnik Prelekcji dokonuje zgłoszenia swojego uczestnictwa w Konkursie (a jednocześnie stanowi to udokumentowanie obecności Uczestników Konkursu na Prelekcji) poprzez prawidłowe wypełnienie oraz podpisanie kuponu konkursowego oraz umieszczenie go w pojemniku na wypełnione kupony konkursowe na stoisku Organizatorów przez uczestników Prelekcji.
6. Przystąpienie do Konkursu jest równoznaczne z akceptacją przez przystępującego niniejszego Regulaminu w całości, a każdy Uczestnik Konkursu zobowiązuje się do przestrzegania określonych w nim zasad.
7. Uczestnik Konkursu wyraża zgodę na przetwarzanie danych osobowych zgodnie z przepisami ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych do celów realizacji Konkursu.
8. Uczestnik Konkursu wyraża zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych i promocyjnych Organizatorów.
9. Uczestnik Konkursu wyraża zgodę na otrzymywanie informacji handlowych od Organizatorów.
10. Uczestnikiem Konkursu nie może zostać osoba związana z Organizatorami umową o pracę lub też inną umową o charakterze cywilnoprawnym. Uczestnikiem Konkursu nie może być również osoba związana z jakąkolwiek spółką zależną od Organizatorów umową o pracę lub też inną umową o charakterze cywilnoprawnym ani też członkowie rodziny osób wskazanych powyżej.
11. Każdy uczestnik Prelekcji może dokonać tylko jednego zgłoszenia.

III. Zasady przyznawania nagród:

1. Zadaniem konkursowym jest udzielenie przez Uczestnika Konkursu podczas Prelekcji odpowiedzi na pytanie konkursowe zadane przez jednego z prelegentów Prelekcji.
2. Uczestnicy Prelekcji udzielają odpowiedzi na pytanie konkursowe zadane przez prelegenta Prelekcji i wraz ze wskazanymi danymi kontaktowymi zapisują ją na kuponie konkursowym, który umieszczają w pojemniku na wypełnione kupony konkursowe na stoisku Organizatorów do godziny 17.00 pierwszego dnia Konferencji Sales Performance (22 września 2011 roku).
3. Poprzez wypełnienie powyżej wskazanej procedury uczestnicy Prelekcji stają się Uczestnikami Konkursu.
4. Spośród Uczestników Konkursu, którzy udzielą odpowiedzi na zadane pytanie konkursowe Komisja Konkursu wybierze jednego Uczestnika Konkursu, który udzielił najtrafniejszej i najciekawszej odpowiedzi. Wyżej wskazany Uczestnik Konkursu otrzyma Nagrodę i zostanie zwycięzcą Konkursu.

5. Zwycięzca zostanie ogłoszony podczas oficjalnego zakończenia Konferencji Sales Performance w Hotelu Courtyard by Marriott w Warszawie w dniu 23 września 2011 roku około godziny 15.00.
6. Wręczenie Nagrody konkursowej nastąpi bezpośrednio po ogłoszeniu wyników Konkursu.
7. Jeżeli zwycięzcy Konkursu nie będzie na sali podczas ogłoszenia wyników i bezpośrednio po ich ogłoszeniu, Organizatorzy skontaktują się ze zwycięzcą Konkursu po zakończeniu Konferencji Sales Performance w celu wręczenia mu nagrody konkursowej.
8. Nagrodą rzeczową w konkursie jest - Tablet HTC Flyer. Wartość nagrody rzeczowej zostanie podana do dnia 20.09.2011r.. Nagroda nie podlega wymianie ani zamianie ani rekompensacie na jej równowartość w gotówce.
9. Wygrana w konkursie podlegają opodatkowaniu zryczałtowanym podatkiem dochodowym zgodnie z ustawą z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych.
10. Zwycięzca Konkursu, któremu zostanie przyznana Nagroda, o której mowa w Punkcie 8 otrzyma również dodatkową nagrodę pieniężną w wysokości, która po pomniejszeniu o zryczałtowany podatek dochodowy od osób fizycznych od tej nagrody pieniężnej, odpowiada kwocie zryczałtowanego podatku dochodowego od osób fizycznych, należnego od przyznanej nagrody rzeczowej. Dodatkowa nagroda pieniężna zostanie pobrana przez wręczającego nagrodę, jako płatnika 10% zryczałtowanego podatku dochodowego od osób fizycznych od całkowitej wartości przyznanych w konkursie nagród (art. 30 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych) i przekazana do właściwego urzędu skarbowego.
11. Nagrodę rzeczową w Konkursie przyznaje jednoosobowa komisja, którą stanowi przedstawiciel Comarch S.A. Brak jest możliwości odwołania się od decyzji komisji konkursowej.
12. Przy odbiorze każdej nagrody rzeczowej zwycięzca Konkursu zobligowany jest podpisać „Protokół odbioru nagrody”. Powyżej wskazany wymóg warunkuje wydanie nagrody rzeczowej.

IV. Postanowienia końcowe.

1. Uczestnictwo w Konkursie jest bezpłatne i dobrowolne.
2. Treść Regulaminu dostępna jest na stoisku Organizatorów w miejscu Konferencji Sales Performance – na terenie Hotelu Courtyard by Marriott w Warszawie oraz na stronie internetowej www.wsparciesprzedazy.com.pl.
2. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany Regulaminu, jeżeli nie wpłynie ona na pogorszenie warunków uczestnictwa w Konkursie.

3. Wszelkie spory mogące wyniknąć między Organizatorami a Uczestnikiem Konkursu rozpatrywane będą przez sąd powszechny właściwy dla siedziby Organizatorów.
4. Zgłoszenie do udziału w Konkursie jest równoznaczne z akceptacją Regulaminu.