



## Smlouva o zapojení do věrnostního a motivačního systému Jeseníky Pass č. 373 /JP

uzavřená podle § 1746 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění mezi:

Jeseníky – Sdružení cestovního ruchu, z.s.p.o.  
Kladská 1, 787 01 Šumperk  
IČ: 68923244  
Bankovní spojení: 154148788/0300  
Zastoupené: PhDr. Janem Závěšickým, předsedou správní rady  
(dále jen „Provozovatelem“)

a

Subjekt:	MĚSTO JESENÍK
Adresa:	Masarykovo náměstí 167/1, 790 01, Jeseník
IČ:	00302724
Bankovní spojení:	-
Zastoupený:	Ing. Adamem Kalousem
Kontaktní osoba pro komunikaci k JP:	Bc. Lucie Tenekedzi, tel. 777 604 625

(dále jen „Partnerem“)

### Preambule

1/ Jeseníky – Sdružení cestovního ruchu v rámci svého poslání rozvoje cestovního ruchu a posilování konkurenceschopnosti destinace Jeseníky a hlavního cíle zvyšování návštěvnosti v destinaci v souladu s rozvojem kvality služeb v cestovním ruchu provozuje věrnostní a motivační systém Jeseníky Pass (dále jen JP), což je bonusový systém prodeje a akceptace zážitkové karty hosta destinace Jeseníky, která jejímu držitelovi umožňuje čerpat bonusy, slevy a výhody u zapojených partnerů.

2/ Cílem této smlouvy je umožnit Partnerovi zapojení se do věrnostního a motivačního systému JP a specifikovat práva a povinnosti smluvních stran a podmínky provozu systému JP.

3/ Jelikož Partner projevil zájem o zapojení do systému JP a jelikož je Provozovatel oprávněn na základě usnesení Správní rady USR 43/VIII z 22. 4. 2014 usilovat o rozvoj jednotného systému JP a zároveň s podmínkami zapojení do systému JP smluvní strany souhlasí, uzavřely smluvní strany na základě dobrovolné a vzájemné dohody tuto Smlouvu.

### I. Předmět smlouvy

1/ Předmětem smlouvy je zapojení Partnera do systému Jeseníky Pass. Partner se tímto zapojuje do věrnostního a motivačního systému Jeseníky Pass (dále jen JP), což je bonusový systém prodeje a akceptace zážitkové karty hosta destinace Jeseníky, která jejímu držitelovi



umožňuje čerpat bonusy, slevy a výhody u zapojeného Partnera. Nabízeným bonusem zapojený partner motivuje držitele karty hosta k návštěvě destinace Jeseníky a využívání služeb u zapojených partnerů. Věrnostní a motivační systém provozuje Provozovatel na své náklady.

2/ Zapojení do systému JP je pro Partnera bezplatné a vstup do systému je dobrovolný.

3/ Partner uvede formu zapojení do systému JP vždy před aktuální sezonou do dodatku k této smlouvě, přičemž formy zapojení jsou tyto: akceptační místo a/nebo distributor.

4/ Partner, který se zapojí do systému JP jako akceptační místo, je oprávněn poskytovat výhody dle čl. II. Poskytování výhod držitelům zážitkové karty JP a motivovat tak držitele zážitkové karty k návštěvě svého zařízení, provozovny či atrakce.

5/ Partner, který se zapojí do systému JP jako distributor, je oprávněn prodávat zážitkové karty prostřednictvím tzv. komisního prodeje a má právo na provizi z každé prodané karty dle čl. V. Cenové a platební ujednání.

6/ Každý partner má právo na prezentaci svého zařízení a formy zapojení do systému JP v propagačních materiálech systému JP: brožura vydávané ke každé zážitkové kartě JP, na webové prezentaci [www.jesenikypass.cz](http://www.jesenikypass.cz), v mobilní aplikaci Jeseníky Pass, ve všech dalších tiskových a reklamních sděleních vztahujícím se k systému JP. Každý partner obdrží nálepky k označení své provozovny o zapojení do systému JP a je povinen mít provozovnu po celou sezonu označenou.

## II.

### Poskytování výhod

1/ Podobu bonusu, výhody či slevy určuje výhradně Partner, který zvolí formu zapojení akceptační místo. Poskytování bonusu, slevy či výhody musí garantovat vždy po celou platnou sezonu. Platnost karty je roční s platností ode dne vydání zákazníkovi.

2/ Výhody poskytované partnerem budou na každou sezonu přesně specifikovány a budou zakotveny v příslušném dodatku k této smlouvě.

3/ V dodatku ke smlouvě uvedou obě smluvní strany jméno a kontakt osoby pověřené vzájemnou komunikací ve věcech systému JP a tato osoba je zodpovědná za plnění podmínek Partnera vyplývajících z této Smlouvy.

## III.

### Zážitkové karty

1/ Zážitková karta systému JP je plastová karta standardního formátu bankovní karty opatřená čárovým kódem, vyznačením doby platnosti a údajem o typu karty (individuální nebo rodinná).

2/ **Individuální karta JP** je určena pro individuálního držitele bez omezení věku, pohlaví či rasy. Je opatřena jménem a je nepřenosná.

**Rodinná karta JP** je určena pro dvě dospělé osoby a maximálně tři děti do dosažení 18 let věku, bez ohledu na pohlaví či rasu. Je opatřena jménem rodiny, nálepkou označující typ karty jako „rodinná“ a je nepřenosná.

3/ Speciálním typem karty je tzv. **Jeseníky Pass Line**, což je individuální typ karty určený v zimní sezoně běžkařům. Podmínky fungování edice JP Line je zvlášť upravena v čl. VI. této Smlouvy.

4/ Partner si před zahájením sezony objedná u Provozovatele libovolný počet kusů karet, které mu provozovatel dodá a svěří do komise.

5/ Ke každé kartě dodá provozovatel partnerovi i brožuru s mapou, registrační formuláře a manuál k systému JP.

6/ Partner je povinen zacházet s kartami, brožurami a ostatními materiály, které mu předá Provozovatel tak, aby nedocházelo k jejich poškození.

## IV.

### Technická podpora

1/ Informační systém JP je obsluhován prostřednictvím webového prohlížeče, proto u partnera není potřeba instalovat žádný speciální software. Při akceptaci slevové karty je možné použít čtečku čárových kódů, ale není to nezbytné.



- 2/ Partner je povinen využívat software pro akceptaci JP pro každou jednotlivou akceptaci. Partner se zavazuje používat webovou aplikaci předepsaným způsobem dle manuálu a školení a zajistit tím udržování aktuálních dat.
- 3/ Provozovatel zajistí pro partnera dodání přístupových kódů do webové aplikace. Partner tím získá i přístup ke svým statistickým údajům.
- 4/ Provozovatel zajistí pro partnera proškolení personálu, online technickou podporu a služby asistenčního pracovníka v terénu.

## V.

### Cenové a platební ujednání

- 1/ Partner, který zvolí formu zapojení jako distributor, je oprávněn prodávat zážitkové karty hostům. Je přitom povinen registrovat nového držitele karty do informačního systému JP, podat držiteli karty informace o systému JP a předat mu k vydané kartě brožuru zdarma.
- 2/ Partner, který zvolí formu zapojení jako distributor, uskutečňuje prodej karet jako tzv. komisioní. Komisioní prodej je takový způsob prodeje, kdy poskytovatel nabízí kartu JP k prodeji prostřednictvím partnera, ale karta JP přitom zůstává až do zaplacení zákazníkem majetkem Provozovatele. Partner jakožto distributor je v tomto případě zprostředkovatelem obchodní transakce.
- 3/ Zážitková karta JP svěřená partnerovi k prodeji zůstává ve vlastnictví Provozovatele, dokud vlastnické právo nenabude třetí osoba. Po dobu, kdy bude mít kartu JP převzatou od Provozovatele Partner, má povinnost jako skladovatel. Hrozí-li Provozovateli škoda, nebo neprodá-li Partner po dobu trvání smlouvy karty, jež má v komisi, může si Provozovatel zažádat o jejich vrácení.
- 3/ Prodejní cena karty je:
  - a) individuální karta systému JP je 99 Kč vč. DPH.
  - b) rodinná karta systému JP je 199 Kč vč. DPH.
- 4/ Partnerovi, který zvolí formu zapojení jako distributor, náleží provize z každé prodané karty, a to ve výši 30 % z prodejní ceny karty, pokud je subjekt členem Jeseňíky – Sdružení cestovního ruchu, z.s.p.o. dle platné přihlášky. Partnerovi, který není členem Jeseňíky – Sdružení cestovního ruchu, z.s.p.o., náleží provize 20 % z prodejní ceny karty.
- 4/ Partner, který provozuje ubytovací zařízení a zvolí si formu zapojení do systému JP jako distributor, je oprávněn zážitkové karty JP dávat svým hostům zdarma k pobytovým balíčkům, které předem specifikuje v dodatku k této smlouvě pro aktuální sezonu. V tomto případě Partner zaplatí Provozovateli dle počtu takto vydaných karet cenu nákupní, a to 60,- Kč vč. DPH v případě karty individuální a 120,- Kč vč. DPH v případě karty rodinné.
- 5/ Vyúčtování mezi Provozovatelem a Partnerem bude prováděno 1x měsíčně, a to na základě informací o počtu prodaných karet dle informačního systému JP. Provozovatel vystaví Partnerovi fakturu za karty prodané Partnerem ve výši prodejní ceny karty snížené o provizi Partnera, a to s 14-ti denní splatností od data vystavení faktury.

## VI.

### Edice Jeseňíky Pass Line

- 1/ JP Line je tzv. běžkařská karta, která funguje jako individuální JP. Získáním JP Line má držitel karty nárok čerpat všechny bonusy, slevy a výhody, jako držitel individuálního JP. Kromě toho má však nárok čerpat i speciální běžkařské bonusy, obdržet nálepkou na běžky a automobil k označení. Nákupem JP Line přitom držitel karty přispívá předem určenou částkou do veřejné sbírky na podporu strojové údržby lyžařských běžeckých tratí v Jeseňíkách, jejichž koordinaci a provoz zajišťuje Provozovatel.



2/ Prodejní cena JP Line je 199 Kč vč. DPH, přičemž 99 Kč z této ceny je hodnota karty JP Line a 100 Kč je příspěvek do veřejné sbírky s tím, že prodej JP Line je prodejem předmětu, který zahrnuje příspěvek do veřejné sbírky v ceně.

3/ Partner se dobrovolně může stát distributorem JP Line, pro tento případ prodává JP Line v komisioním prodeji a platí pro něj ustanovení čl. V odst. 4, přičemž provize se vypočítává z ceny hodnoty karty JP Line, tzn. z 99 Kč. Partner je v případě prodeje JP Line povinen odvést Provozovateli navíc celou částku příspěvku do veřejné sbírky ve výši 100 Kč za každý prodaný JP Line.

4/ Každý partner, který je akceptantem individuálního JP a rodinného JP, je automaticky akceptantem i JP Line, přičemž držitelé poskytuje standardní bonus, výhodu či slevu, ke které se zavázal pro platnou sezonu.

5/ Každý akceptant může poskytnout bonus, výhodu či slevu typologicky určenou a atraktivní pro běžkaře (např. parkování u výchozího místa na běžecké trati zdarma či se slevou, možnost mazání zdarma, vyvezení lanovkou zdarma či se slevou, čaj k hlavnímu jídlu, apod.) a tento typ tzv. běžkařského bonusu je uveden v příslušném Dodatku k této Smlouvě. Tento typ běžkařského bonusu, výhody či slevy je potom povinen poskytovat pouze držitelé JP Line.

## VII.

### Platnost smlouvy

1/ Tato smlouva se uzavírá s účinností ode dne jejího podpisu smluvními stranami na dobu neurčitou.

2/ Každá smluvní strana může tuto smlouvu kdykoliv částečně nebo v plném rozsahu vypovědět s 1 měsíční výpovědní lhůtou počínající běžet doručením výpovědi. Od okamžiku nabytí účinnosti je Partner povinen nepokračovat v činnosti, na kterou se výpověď vztahuje.

3/ V případě zániku smlouvy jsou povinny obě strany vypořádat své závazky do 1 měsíce od doručení výpovědi.

## VIII.

### Závěrečná ustanovení

1/ Tato smlouva je vyhotovena ve dvou stejnopisech, z nichž po jednom obdrží každá ze Smluvních stran.

2/ Tato smlouva nabývá účinnosti dnem jejího podpisu oběma Smluvními stranami.

3/ Smluvní strany svým podpisem potvrzují, že si smlouvu přečetly, a že s ní souhlasí.

4/ Veškeré případné změny a dodatky k této smlouvě vyžadují ke své platnosti a účinnosti výslovného, předchozího a písemného konsensu obou Smluvních stran učiněného v jedné a téže listině.

V: Šumperk

Za Partnera  
Starosta města Jeseník

Dne: 27.6.2016

Za Provozovatele

- JESENÍKY -  
SDRUŽENÍ CESTOVNÍHO RUCHU  
Kladská 1  
787 01 ŠUMPERK  
IČO: 63923244

Přílohy:

Dodatek ke smlouvě o zapojení do systému Jeseníky Pass k aktuálně platné sezoně



Kontaktní údaje na manažery JP:

Oblast Jesenicko

Jana Kvašňáková

email: [info@jesenikypass.cz](mailto:info@jesenikypass.cz), [kvashnakova.jana@seznam.cz](mailto:kvashnakova.jana@seznam.cz)

tel. 774 499 384

Oblast Šumpersko

Tomáš Drenka

email: [info@jesenikypass.cz](mailto:info@jesenikypass.cz), [drenka.tom@gmail.com](mailto:drenka.tom@gmail.com)

tel. 736 454 856