

## **Dokobit partnerystės sutarties specialiosios sąlygos Partnerystės programos tipas – „Solution partner“**

Šios Dokobit partnerystės sutarties specialiosios sąlygos, skirtos partnerystės programos tipui „Solution partner“ (**Specialiosios sąlygos; Partnerystė**), įsigalioja ir pastarąjį kartą buvo atnaujintos 2023 m. sausio 1 d.

Šios Specialiosios sąlygos taikomos Dokobit, UAB, pagal Lietuvos Respublikos įstatymus įsteigtai ir veikiančiai uždarajai akcinei bendrovei, juridinio asmens kodas 301549834, Paupio g. 50-136, Vilnius, Lietuvos Respublika (**Dokobit**), ir visiems partneriams, sudariusiems su Dokobit Partnerystės sutartį (**Partneris**), kiekvienas atskirai vadinamas **Šalimi**, o kartu – **Šalimis**.

Sudarydamas Partnerystės sutartį su Dokobit, Partneris sutinka būti teisiškai saistomas šių Specialiųjų sąlygų, Bendrųjų sąlygų ir Prenumeratos sąlygų (visos kartu jos sudaro vieną Partnerystės sutartį tarp Dokobit ir Partnerio, bendrai vadinamą **Sutartimi**).

Jei kurios nors šių Sutarties dokumentų nuostatos gali būti aiškinamos kaip prieštaraujanti viena kitai, aiškinant ir taikant Sutarties nuostatas vadovaujasi šia pirmumo tvarka: 1) pirmą, Prenumeratos sąlygos; 2) antra, Specialiosios sąlygos; 3) trečia, Bendrosios sąlygos. Siekiant išvengti abejonių, aukštesnėje vietoje esančioms sąlygoms teikiama pirmenybė prieš žemesnėje vietoje esančias sąlygas (pavyzdžiui, Prenumeratos sąlygoms teikiama pirmenybė prieš Specialiąsias sąlygas).

Norėdami visiškai suprasti Sutartį, atidžiai susipažinkite su visais Sutarties dokumentais ir jų priedais (jei yra). Kilus neaiškumams, prieš sudarydami šią Sutartį susisieki su Dokobit adresu [partners@dokobit.com](mailto:partners@dokobit.com).

Jei remdamasis šia Sutartimi Partneris sudaro tiesioginę sutartį su bet kuriuo klientu (juridiniu ar fiziniu asmeniu), Partneris prisiima visą atsakomybę už tai, kaip jo klientai ir bet kurie kiti asmenys vėliau naudosis Dokobit paslaugomis. Tuo tikslu, prieš parduodamas Dokobit paslaugas bet kokiems kitiems asmenims ar suteikdamas prie jų prieigą, Partneris užtikrina, kad tokie asmenys įsipareigotų laikytis ir (arba) prisiimtų atsakomybę už tai, kad jų klientai (tolesnio platinimo atveju) laikytųsi išsamių ir aiškių paslaugų teikimo sąlygų, kurios atitiktų Dokobit paslaugų teikimo sąlygas, ir tinkamo naudojimo politikos, kurioje būtų numatyti ne mažesni reikalavimai, nei aprašyti Dokobit Paslaugų teikimo sąlygų ir Tinkamo naudojimo politikos dokumentų naujausioje galiojančioje versijoje ir vėlesniuose atnaujinimuose.

Jei šią Sutartį sudarote juridinio asmens vardu, patvirtinate, kad turite teisinius įgaliojimus susaistyti tą juridinį asmenį.

Jei nenurodyta kitaip, šiame dokumente vartojamos sąvokos turi tokią pačią reikšmę, kaip ir Bendrosiose sąlygose.

### **1. Partnerystės tikslas**

1.1. Įgyvendinant Partnerystę vykdomos pardavimo ir perpardavimo funkcijos.

1.2. Partnerystė yra skirta ir tinkama programavimo, programinės įrangos kūrimo ir paslaugų teikimo įmonėms, kurios integruoja Dokobit paslaugas naudodamos aplikacijų programavimo sąsają (angl. API) į savo perarduodamą, diegiamą ar kuriamą IT sistemą (ryšių su klientais valdymo, dokumentų valdymo, žmogiškųjų išteklių ir kt. sistemas) ir gali perpardavinėti ir (arba) pardavinėti Dokobit paslaugas. Tai gali būti individuali integracija kiekvienam klientui, iš anksto sukurta jungtis arba įskiepis, arba bendra integracija, prieinama visiems klientams tam tikroje IT sistemoje.

1.3. Pagrindiniai šio Partnerystės programos tipo privalumai:

- dalyvavimas pardavimo premijų programoje (mokami komisiniai);
- nuolaida vidaus naudojimui (numatyta Prenumeratos sąlygose);

- Dedikuotas partnerio vadybininkas;
  - Dokobit paslaugų perpardavinėtojams taikomos nuo apimčių priklausančios nuolaidos.
- 1.4. Mainais už Partnerystės teikiamą naudą Partneris sutinka vykdyti visas Sutartyje aprašytas Partnerio funkcijas.
- 1.5. Papildomos naudos, jei jos taikomos skirtingiems Sprendimų partnerystės programos tipo lygiams, yra numatytos Prenumeratos sąlygose.

## **2. Partnerystės funkcijos**

### **2.1. Pardavimai**

- 2.1.1. Radęs potencialų klientą, Partneris atlieka potencialaus kliento registraciją pas Dokobit. Potencialaus kliento registracija Partneriui yra privaloma. Potencialių klientų registracija vykdoma pagal Dokobit nustatytas taisykles. Potencialaus kliento registracija turi būti patvirtinta Dokobit. Potencialaus kliento registracija gali būti nepatvirtinta, jei klientas jau susisiekė su Dokobit tiesiogiai iki to potencialaus kliento registracijos datos arba jei tas pats potencialus klientas jau buvo užregistruotas kito Partnerio ir patvirtintas Dokobit. Sėkmingai užregistravus potencialų klientą, Dokobit informuoja Partnerį apie potencialaus kliento registracijos patvirtinimą.
- 2.1.2. Partneris pats vykdo pardavimo procesą. Dokobit pardavimų komanda gali dalyvauti tam tikruose pardavimuose. Sprendimas dėl dalyvavimo priimamas kiekvienu konkrečiu atveju.
- 2.1.3. Klientas pasirašo paslaugų teikimo sutartį tiesiogiai su Dokobit.

### **2.2. Perpardavimas**

- 2.2.1. Partneris integruoja Dokobit paslaugas į savo produktą / sprendimą ir suteikia savo klientams prieigą naudotis Dokobit paslaugomis.
- 2.2.2. Partneris pasirašo tiesiogines sutartis su savo klientais.
- 2.2.3. Partneris pasirašo atskirą Dokobit paslaugų teikimo sutartį kiekvienai SaaS produkto / sprendimo integracijai.
- 2.2.4. Dokobit gauna pranešimą apie naują pardavimą tik tada, kai prašoma naujo prieigos rakto.

## **3. Premijos apskaičiavimas, nuolaidos ir mokėjimas**

### **3.1. Pardavimo premija**

- 3.1.1. Partneriui mokama Prenumeratos sąlygose nurodyta procentinė dalis nuo sumos, kurią klientas sumoka Dokobit už pirmuosius metus (12 mėnesių). 12 mėnesių laikotarpis skaičiuojamas nuo to mėnesio, kurį buvo išduotas produkcijos raktas (angl. *production token*), 1-os dienos.
- 3.1.2. Partneriui mokama Prenumeratos sąlygose nurodyta procentinė dalis nuo sumos, kurią klientas sumoka Dokobit už antrus ir paskesnius metus, kol galioja sutartis su klientu ir Sutartis.
- 3.1.3. Perpardavimo sutartys neįtraukiamos į Pardavimo premijos skaičiavimus.

### **3.2. Perpardavėjo apimties nuolaida**

- 3.2.1. Partnerio perpardavimo funkcijai taikomos perpardavėjų kainoraštyje numatytos Dokobit paslaugų kainos.

### **3.3. Mokėjimai**

- 3.3.1. Premijos mokėjimų modelis ir laikas yra nustatomi ir visada gali būti keičiami išimtinė Dokobit nuožiūra.
- 3.3.2. Jei Šalys nesusitaria kitaip, Dokobit mokėjimų „Solution partner“ terminas ir dažnumas priklauso nuo partnerystės lygio: i) „Registered“ lygio „Solution partner“ mokėjimai atliekami kas 3 mėnesius (gali nesutapti su kalendoriniais ketvirčiais); ii) „Premium“ ir „Strategic“ lygio „Solution partner“ – kas mėnesį.
- 3.3.3. Šalių mokėjimai atliekami į Prenumeratos sąlygose nurodytas Šalių banko sąskaitas. Šalys yra visiškai atsakingos už savo banko sąskaitas. Pasikeitus Šalių banko sąskaitų duomenims ar statusui, Šalys nedelsdamos apie tai praneša viena kitai.
- 3.3.4. Tarp Šalių atsiradus vykdytinų tarpusavio piniginių prievolių, Šalys susitaria ir įsipareigoja atlikti tarpusavio užskaitą. Užskaitą taikanti Šalis nedelsdama apie tai praneša kitai Šaliai.

## **4. Veiklos rezultatai**

- 4.1. Veiklos rezultatų tikslai aprašomi Prenumeratos sąlygose remiantis „Solution partner“ programos tipo lygiu.
- 4.2. Jei Partneris nepasiekia sutartų Veiklos rezultatų tikslų, Dokobit pasilieka teisę peržiūrėti ir vienašališkai pakeisti Partnerio Partnerystės tipą ar lygį.
- 4.3. Partneris sutinka, kad Dokobit kasmet peržiūrinės Partnerio verslo planą. Prenumeratos sąlygose gali būti numatytos papildomos verslo plano peržiūros, taikomos skirtingiems „Solution partner“ programos tipo lygiams.

## **5. Rinkodara**

### **5.1. Partneriams siunčiamas naujienlaiškis**

- 5.1.1. Dokobit siunčia Partneriams skirtą naujienlaiškį. Partneriams skirtuose naujienlaiškiuose pateikiamos visos aktualios naujienos apie Dokobit paslaugas.
- 5.1.2. Sudarydamas šią Sutartį, Partneris įtraukiamas į Dokobit naujienlaiškių / el. laiškų gavėjų sąrašą ir gauna naujienlaiškius. Tais atvejais, kai Dokobit siunčiamus el. laiškus Partneris nukreipia į fizinių asmenų, pvz., konkretaus darbuotojo, el. pašto dėžutes, Partneris užtikrina, kad konkretus darbuotojas būtų iš anksto tinkamai informuotas apie Dokobit siunčiamus el. laiškus ir, jei taikoma, kad Dokobit tvarko atitinkamo darbuotojo asmens duomenis (el. pašto adresą) su Partnerystės programa susijusiais tikslais.

### **5.2. Partnerio logotipas Dokobit interneto svetainėje**

- 5.2.1. Partneris sutinka ir suteikia Dokobit visas teises paskelbti Partnerio logotipą Dokobit interneto svetainėje <https://www.dokobit.com/>.
- 5.2.2. Prenumeratos sąlygose gali būti pateikti tam tikri reikalavimai, kad Partnerio logotipas būtų paskelbtas Dokobit interneto svetainėje. Dokobit pasilieka teisę savo nuožiūra neskelbti Partnerio logotipo Dokobit interneto svetainėje.

### 5.3. Su rinkodara susijusi pagalba

- 5.3.1. Dokobit suteikia Partneriui prieigą prie pardavimo ir rinkodaros medžiagos. Pardavimo ir rinkodaros medžiaga naudojama Dokobit paslaugoms reklamuoti potencialiems Dokobit klientams. Pardavimo ir rinkodaros medžiaga Partneriui suteikiama pateikus Dokobit prašymą el. paštu [partners@dokobit.com](mailto:partners@dokobit.com).
- 5.3.2. Šalys gali susitarti dalyvauti bendroje rinkodaros veikloje, pvz., vykdyti kampanijas (nukreiptas į esamus Partnerio klientus; nukreiptas į naujus potencialius klientus), komunikaciją internete, dalyvauti konferencijose, renginiuose, internetiniuose seminaruose ir skelbti straipsnius. Dokobit gali dengti iki 50 proc. rinkodaros veiklos biudžeto.

### 5.4. Metinis rinkodaros veiklos biudžetas

- 5.4.1. Šalys gali susitarti dėl metinio rinkodaros veiklos biudžeto. Rinkodaros veiklos biudžetas gali būti skiriamas tik tuo atveju, jei Partneris pateikia rinkodaros planą ir Dokobit jį patvirtina.
- 5.4.2. Minimali Rinkodaros veiklos biudžeto suma per metus, dėl kurios Partneris galėtų kreiptis, būtų skaičiuojama taip: Partnerio mokamas Partnerystės programos mokestis + Dokobit mokama tokia pati suma, pvz.: 400 EUR + 400 EUR = 800 EUR.
- 5.4.3. Tuo atveju, jei Partneris prašo papildomų rinkodaros lėšų, Dokobit sprendimą dėl jų priima kiekvienu konkrečiu atveju.

### 5.5. Rinkodaros planas

- 5.5.1. Partneriui rekomenduojama pateikti Dokobit savo rinkodaros planą per 60 dienų nuo kasmetinio Sutarties pratęsimo dienos.

### 5.6. Patvirtinimai

- 5.6.1. Partnerio planuojamą rinkodaros veiklą, susijusią su Dokobit paslaugomis (įskaitant, be kita ko, kampanijas (nukreiptas į esamus Partnerio klientus; nukreiptas į naujus potencialius klientus), komunikaciją internete, konferencijas, renginius, internetinius seminarus ir straipsnius), Dokobit turi patvirtinti iš anksto.

## 6. Sertifikavimas

- 6.1. Sudarydamas Partnerystės sutartį, Partneris sutinka turėti tam tikrą Dokobit sertifikuotų pardavimo ir (arba) pagalbą teikiančių darbuotojų skaičių. Atitinkamų darbuotojų skaičius, jei taikoma, nurodomas Prenumeratos sąlygose.
- 6.2. Jei Partneris nesilaiko sertifikavimo reikalavimų, Dokobit pasilieka teisę peržiūrėti ir vienašališkai pakeisti Partnerystės tipą ar lygį.

## 7. Pagalba

### 7.1. Pagalba klientams

- 7.1.1. Jei Dokobit paslaugų teikimo sutartis yra pasirašyta tarp Dokobit ir kliento (Partneris vykdo pardavimą), pagalbą klientams teikia Dokobit.
- 7.1.2. Jei sutartis pasirašyta tarp Partnerio ir kliento (Partneris vykdo perpardavimą), pagalbą klientams teikia Partneris. Dokobit teikia pagalbą tik Partneriui.

## 7.2. Techninė pagalba Partneriui

- 7.2.1. Dokobit teikia pagalbą Partneriui nemokamai. Suinteresuotas Partneris gali susisiekti su Dokobit techninės pagalbos komanda el. paštu [partners@dokobit.com](mailto:partners@dokobit.com).

## 7.3. Metinis partnerystės mokestis

- 7.3.1. Šalys susitaria dėl Partnerystės mokesčio, kurį Partneris turi mokėti Dokobit. Tiksliai mokesčio suma nurodoma Prenumeratos sąlygose.
- 7.3.2. Dokobit skiria tokią pačią sumą, koks yra Partnerio mokamas metinis mokestis, ir ši suma bus naudojama bendrai rinkodaros veiklai su Partneriu. Pvz.: 400 EUR + 400 EUR = 800 EUR.
- 7.3.3. Dokobit siunčia Partneriui Partnerystės mokesčio sąskaitą faktūrą el. paštu per 30 kalendorinių dienų nuo kiekvienų Partnerystės metų pradžios, pradedant nuo šios Sutarties sudarymo. Partneris apmoka sąskaitą faktūrą per 14 dienų nuo jos gavimo dienos.

## 7.4. Mokymai

- 7.4.1. Dokobit rengia privalomus Dokobit mokymus Partnerio pardavimų darbuotojams. Į mokymus gali būti įtraukta įrašyta internetinių seminarų, gyvai rengiamų mokymų ir pardavimų medžiaga. Dėl mokymų laiko ir sąlygų Šalys susitaria iš anksto.

## 7.5. Asmens duomenys

- 7.5.1. Dokobit tvarko asmens duomenis vadovaudamasi ES Bendroju duomenų apsaugos reglamentu Nr. 679/2016 (**BDAR**) ir kitais galiojančiais duomenų apsaugos įstatymais.
- 7.5.2. Pardavimo atvejais (žr. 2.1 punktą) Dokobit ir Partneris tvarko kliento asmens duomenis kaip nepriklausomi duomenų valdytojai. Abi Šalys visada i) tinkamai informuoja duomenų subjektus apie jų asmens duomenų tvarkymą, ii) turi teisinį pagrindą asmens duomenims tvarkyti, iii) laikosi asmens duomenų tvarkymo principų, iv) tvarko duomenų subjektų prašymus, jei tokių yra, v) įgyvendina tinkamas technines ir organizacines priemones, taip pat vi) laikosi visų kitų BDAR ir (arba) kitų galiojančių duomenų apsaugos teisės aktų nustatytų reikalavimų ir standartų.
- 7.5.3. Perpardavimo atvejais (žr. 2.2 punktą), Dokobit tvarko asmens duomenis Partnerio vardu kaip Partnerio duomenų tvarkytojas. Veikdama kaip duomenų tvarkytojas, Dokobit tvarko asmens duomenis vadovaudamasi Partnerio pateiktais nurodymais. Dokobit neparduoda, nelaiko, nenaudoja ir neatskleidžia asmens duomenų jokiais kitais tikslais, išskyrus konkrečius Dokobit paslaugų teikimo tikslus, ir siekia laikytis galiojančių įstatymų, nebent kitaip yra leidžiama pagal Sutartį ir (arba) duomenų tvarkymo sutartį.