Obchodní podmínky pro podnikatele

ON BOARD

NĚKTERÉ POJMY POUŽITÉ V TĚCHTO PODMÍNKÁCH

„autorské dílo“ je výsledek duševní činnosti ON BOARD ve smyslu autorského zákona

„autorský zákon“ je zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon)

„občanský zákoník“ je zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

„podmínky“ jsou tyto obchodní podmínky ON BOARD

„práce“ je výstup činnosti ON BOARD zpravidla blíže specifikovaný v prováděcí smlouvě

„prováděcí smlouva“ je smlouva, kterou mezi sebou uzavíráme se zákazníkem, ve které jsou uvedeny vždy konkrétní sjednané údaje a parametry, jejíž součástí jsou tyto podmínky, a to buď přímo v této prováděcí smlouvě či v jejích přílohách, na které tato prováděcí smlouva odkazuje

„zákazník“ nebo **„uživatel“** jste Vy s tím, že bez Vašeho IČO smlouvu s těmito podmínkami uzavřít nemůžeme

KDO JSME A CO DĚLÁME

Jsme obchodní společnost **Boarding company s.r.o.**, Spálená 86/9, Nové Město, 110 00 Praha 1, IČO: 09655522, zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze pod sp. zn. C 339775, náš kontaktní e-mail je info@on-board.cz, dovoláte se nám na telefon +420 775 915 612 (dále také „ON BOARD“).

Jsme obchodní společnost, která pomáhá svým klientům realizovat jejich podnikatelské záměry prostřednictvím služeb nástrojů digitálního marketingu, které zahrnují zejména, nikoliv však výlučně úvodní zpracování vstupní analýzy a její vyhodnocení, zpracování komunikační strategie, návrh akčního plánu implementace komunikační strategie, tvorbu loga a zpracování manuálu grafické identity, přípravu a tvorbu webové prezentace na osvědčeném podkladu a případné řešení e-shopu.

Máme za sebou mnoho úspěšných projektů, na které se odkazujeme ve své webové prezentaci.

CO JE CÍLEM TOHOTO DOKUMENTU

Cílem tohoto dokumentu je seznámit vás ve srozumitelné formě s tím, jaké jsou naše vzájemná práva a vzájemné povinnosti, jakým způsobem bude naše spolupráce probíhat a mnoho dalších souvisejících informací.

PROČ OBCHODNÍ PODMÍNKY

Chtěli jsme, aby naše smlouvy byly co nejsrozumitelnější, proto jsme se rozhodli zahrnout do nich hlavní body dohodnuté spolupráce a všechny související formality jsme vypsali zde. Tyto obchodní podmínky jsou vždy nedílnou součástí každé naší smlouvy. Nutně ale nemusí být relevantní v celém rozsahu – vždy bude záležet, na jak široké spolupráci jsme se dohodli, tedy například pokud jste nás požádali pouze o tvorbu nového webu bez e-shopu s tím, že své logo máte již vyřešené a například ho již dlouhou dobu používáte a Vaši zákazníci jsou na něj zvyklí, pak pro nás nebudou relevantní ustanovení týkající se Loga či E-shopu.

Vzhledem k tomu, že výsledek naší činnosti je prakticky výlučně v digitální podobě a rádi bychom se pro klid obou stran vyvarovali sporům o to, co bylo zamýšleným (objednaným) výsledkem, snažíme se níže v těchto podmínkách nastínit, jak vypadá obsah (struktura, smysl) jednotlivých prvků, které si u nás objednáváte. Naším úkolem bude dodržet výsledek naší práce v představené struktuře. V případě, že by byl zákazník z jakéhokoliv důvodu nespokojen, bude na něm, aby prokázal, že práce je zhotovena v rozporu s prováděcí smlouvou či podmínkami.

OBJEDNÁVKA A UZAVŘENÍ SMLOUVY

Identifikace zadané práce, popis jejího obsahu a cena jsou uvedeny v rámci prováděcí smlouvy či v samostatném dokumentu, na který prováděcí smlouva odkazuje.

Smluvní vztah mezi ON BOARD a zákazníkem vzniká podpisem prováděcí smlouvy oběma stranami. Od tohoto momentu vznikají mezi ON BOARD a zákazníkem vzájemná práva a povinnosti, jež jsou vymezeny prováděcí smlouvou a podmínkami. Podpisem prováděcí smlouvy zákazník stvrzuje, že se seznámil s těmito podmínkami a prováděcí smlouvou jako celkem a že s nimi souhlasí.

VSTUPNÍ ANALÝZA A JEJÍ VYHODNOCENÍ

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jejím vypracování.

Smyslem zpracování vstupní analýzy je zpracování výstupu se shrnutím současného stavu, hodnot a cílů zákazníka. Pro její vytvoření čerpáme jak z dostupných analytických údajů (např. Google analytics, rozložení obchodu atd.), tak z podkladů, které sami zajišťujeme, jakými jsou např. rozhovory s majiteli zákazníka a vedením společnosti zákazníka, které představují standardně workshop v rozsahu 1-2 hodin s tím, že jej absolvujeme většinou jednou až dvakrát, a to dle náročnosti a rozsahu vstupních dat. Výstupem této činnosti je zpravidla zhruba 15-25 stránkový PDF dokument, který obsahuje shrnutí zjištěných informací. Tento krok je zároveň nezbytným podkladem a předpokladem pro řádné zpracování a realizaci dalšího kroku komunikační strategie, jak je blíže popsáno níže.

Pokud se dohodneme na tom, že pro zákazníka vstupní analýzu a její vyhodnocení budeme zpracovávat, zavazujete se nám poskytnout veškerou součinnost k tomu potřebnou. Zejména se zavážete věnovat nám výše zmíněný čas s tím, že se vždy pokusíme vyjít Vám vstříc ohledně termínů, které si písemně potvrdíme.

V případě, že si sjednáme čas, do kdy vstupní analýzu a její vyhodnocení zpracujeme, bude tento čas prodloužen o dobu, po kterou se nám nepodařilo sjednat si či realizovat výše zmíněná setkání z toho důvodu, že se Vám termín nakonec nehodil či jste nám ho museli z jakéhokoliv jiného důvodu zrušit. Tato doba se prodlužuje i o dobu, po kterou budou případně trvat překážky, které ani jedna ze stran nemohla ovlivnit.

KOMUNIKAČNÍ STRATEGIE

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jejím vypracování.

Pokud není sjednáno jinak, platí, že komunikační strategie je zpracovávána výlučně z výsledků vstupní analýzy a jejích dat. Smyslem komunikační strategie je pomoc při dodefinování cílů zákazníka a komunikačních hodnot a vizí. Na základě určení těchto cílů a porovnáním s výchozím bodem přichází komunikační strategie s plánem realizace a použitím konkrétních nástrojů pro jeho realizaci spolu s určením priorit těchto nástrojů. Smyslem této činnosti je i definice cílové skupiny, základních trhů a příležitostí pro růst zákazníka. Zpracování komunikační strategie zahrnuje i tzv. SWOT analýzu, což je metoda, jejíž pomocí je možné identifikovat silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby spojené s určitým projektem, typem podnikání, podnikatelským záměrem zákazníka apod. Výstupem této činnosti je zpravidla zhruba 20-35 stránkový PDF dokument, který obsahuje shrnutí zjištěných informací. Tento krok je zároveň nezbytným podkladem a předpokladem pro řádné zpracování a realizaci dalšího kroku, kterým je akční plán implementace, jak je blíže popsáno níže.

AKČNÍ PLÁN IMPLEMENTACE

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jeho vypracování.

Smyslem zpracování akčního plánu implementace je představení jednotlivých vhodných kroků a konkrétních nástrojů na pomyslnou časovou osu, a to s přihlédnutím na to, co je pro zákazníka prioritou. Jedná se tedy o plán zahrnující časovou, věcnou a finanční strategii s přihlédnutím k marketingovým cílům a celkové spolupráci zákazníka s ON BOARD. Výstupem této činnosti je PDF dokument zahrnující standardní textovou část doplněnou o tabulky s jednotlivými propočty v kombinaci s časovou osou.

LOGO

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jeho vypracování.

Dohodli jsme se, že Vám v rámci tvorby loga předložíme logo v alespoň dvou odlišných variantách, aby bylo z čeho vybírat. Jsme připraveni na Vaši žádost vybrané logo ještě poupravit dle instrukcí od Vás, či vytvořit zcela nové dvě varianty loga s tím, že toto je zahrnuto v ceně. Pokud by Vám logo ani poté nevyhovovalo, dohodli jsme se, že naše další činnost na tvorbě či úpravě loga bude již zpoplatněna, a to sazbou, která bude uvedena v prováděcí smlouvě. Bude se již tedy jednat o tzv. vícepráce.

Vzhledem k tomu, že vytvořené logo je naším autorským dílem ve smyslu autorského zákona, je nutné uzavřít tzv. licenční smlouvu, kterou si mezi sebou upravíme důležité práva a povinnosti ve vztahu k logu, a jejíž ustanovení naleznete v těchto podmínkách v odstavci LICENČNÍ PODMÍNKY A OCHRANA AUTORSKÝCH PRÁV.

GRAFICKÁ IDENTITA LOGO-MANUÁL

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jeho vypracování.

Službu zpracování logo-manuálu ON BOARD zpravidla nabízí pro zákazníky, kteří si u ON BOARD objednají službu tvorby loga, ovšem v individuálních případech je možné, aby ON BOARD zpracoval logo-manuál k již existujícímu logu zákazníka. To se realizuje zpravidla v situaci, kdy zákazník žádá o využití služeb ON BOARD, ovšem z jakýchkoliv důvodů nechce řešit změnu své grafické identity v podobě změny loga.

Smyslem zpracování logo-manuálu je shrnutí a doporučující definice pravidel, jak správně logo používat tak, aby vizuální komunikace na logo ideálně navazovala. Jedná se zejména o doporučení, jaký font by měl zákazník používat pro nadpisy a pro běžný text, jakou barevnou typologii zvolit, materiály a dále i vytvoření základních grafických prvků pro komunikaci napříč kanály. Výsledky této činnosti jsou pro zákazníka použitelné zejména při tvorbě hlavičkových dokumentů, obchodních nabídek, vizitek, webové prezentace apod.

WEBOVÁ PREZENTACE

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jejím vypracování.

Webová prezentace pro maximální efektivitu zpravidla navazuje na jednotlivé kroky, které byly popsány výše, a má plnit dvě základní roviny.

První rovinou je tzv. klientská rovina, která má za úkol využít webové stránky zákazníka k pomoci s navázáním a zejména uzavřením nových obchodních vztahů, a to zejména z hlediska důvěryhodnosti a přehlednosti. Plní tedy zákazníkovi jakousi podpůrnou (sekundární) funkci při jeho obchodních aktivitách.

Druhou rovinou je tzv. personální rovina, která má za úkol vnitřně posílit strukturu zákazníka v podobě utvrzení současných zaměstnanců či přilákání nových zaměstnanců k touze být součástí zákazníka, který je moderní a silná společnost pracující na zajímavých zakázkách pro jiné (velké) společnosti.

Výsledek webové prezentace je standardně realizován na platformě WordPress, a je složen z těchto dílčích celků:

- **UX rozložení -** funkční rozložení webu. Drátěný model, jak je potřeba web poskládat tak, aby byl funkční a komunikoval klíčové body.
- **Grafika -** Grafické zpracování webu v návaznosti na logo manuál. Pro vyšší autentičnost doporučujeme mít připravené sady fotografií z provozu, zázemí, produktů a lidí ve společnosti. Fotky dodá zákazník, nejsou součástí nabídky. Fotky však můžeme zařídit i my a v případě zájmu uděláme kalkulaci zvlášť.
- **Kódování webu -** Postavení webu na míru dle připravené grafiky a rozložení je potřeba nakódovat tak, aby byl web rychlý a účinný. Výchozí šablona, se kterou pracujeme, potřebuje výrazné úpravy přizpůsobené potřebám klienta.

- **Testování webu -** Před spuštěním webu je potřeba vyzkoušet veškeré funkčnosti webu. Přesunout web na doménu zákazníka z domény, kde se web vytváří a nastavit celou řadu technických věcí pro správné fungování webu. Zejména v tomto bodě je třeba výrazné spolupráce se zákazníkem. Napojení na třetí strany musí být specifikováno v objednávce jinak není součástí objednávky

- **Řízení projektu -** Každá tvorba webu je vždy postavena i na komunikaci mezi zákazníkem a naším tvůrčím týmem, proto řízení projektu je jeho nezbytnou součástí. Pokud v nabídce, kterou zákazník obdrží, není samostatně vyčíslena cena za tuto službu, je již zahrnuta v nacenění webové prezentace.

E-SHOP ŘEŠENÍ

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jeho vypracování.

V rámci objednávky, na základě které dochází ke vzniku našeho smluvního vztahu, musí být specifikovány případné požadavky napojení e-shop řešení na třetí strany. V opačném případě se má za to, že není součástí objednávky.

ON BOARD nenese žádnou odpovědnost za vady, které mají původ na straně poskytovatele platformy (např. Shoptet nebo WordPress).

V rámci e-shop řešení nabízí ON BOARD i marketingovou a technickou podporu.

Podmínkou řádného plnění ze strany ON BOARD je dodání všech potřebných podkladů ze strany zákazníka s tím, že rozsah podkladů bude zákazníkovi specifikován při sjednávání obsahu prováděcí smlouvy a dále případně doplněn dle potřeby při realizaci prací.

MARKETING 360 A MARKETINGOVÉ SLUŽBY

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na jejich vypracování.

Jedná se o komplexní marketing, který pokryje veškeré potřeby zákazníka. Především je důležité, aby měl marketing podpůrnou roli pro podnikání, pomáhal plnit stanovené cíle. Cíle bývají standardně: budování značky zákazníka, přinášení nových obchodních vztahů a zisků, přísun nových lidí do firmy. Pokud není stanoven jiný konkrétní cíl v rámci prováděcí smlouvy, je toto činnost, která se pro klienta vykonává. Za adekvátní důkaz provedení naší činnosti ve sjednaném rozsahu sjednáváme výstup v podobě reportu z našeho interního systému freelo.io.

V rámci prováděcí smlouvy dojde k dohodě na paušální výši měsíční ceny za správu, definuje se rozpočet tzv. do kreditu (kolik peněz se použije v jednotlivých reklamních systémech) jaké systémy se použijí (např. Google, Seznam, Meta apod.) či případně i jejich konkrétně rozložení. Standardně se z naší strany udává predikce výsledků, která však není garancí konkrétních dosažených čísel, stejně tak jako očekávané PNO (podíl nákladů na obratu), pokud se obrat dá přímo vyčíslit a je to pro klienta relevantní ukazatel – například u e-shopů.

Cíle slouží jako predikce budoucích výsledků. ON BOARD vyvine maximální úsilí pro naplnění těchto cílů tak, aby došlo k jejich dosažení, resp. maximálně možnému přiblížení se jich. Pokud není v prováděcí smlouvě výslovně garantována konkrétní podoba výsledků činnosti ON BOARD v oblasti marketingu, je případné prokázání jejich nenaplnění na straně zákazníka.

V dnešní době se značná část marketingu přesunula do online prostředí, kde na sociálních sítích, vyhledávacích portálech (Google, Seznam.cz, Sklik.cz) nebo na informačních stránkách můžete prezentovat Vaši společnost, výrobek či službu.

Pro zajištění co nejlepších výsledků je vhodné mít tzv. marketingovou strategii, kterou níže popisujeme a upřesňujeme ve vztahu k námi poskytovaným službám.

Marketingová strategie

Dokument marketingová strategie je výstupem, který stručně zachycuje představení a definici značky zákazníka. Zaměřuje se na její silné a slabé stránky, často představené formou tzv. SWOT analýzy (metoda, jejíž pomocí je možno identifikovat silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby spojené s určitým projektem, typem podnikání, podnikatelským záměrem, politikou ve smyslu opatření apod.). Marketingová strategie definuje cílovou skupinu zákazníka, lokality a především dílčí cíle pro naplnění hlavních cílů. K plnění cílů jsou využívány konkrétní marketingové nástroje, které se mohou u každého jednotlivého zákazníka odlišné s ohledem na danou situaci. Marketingová strategie zároveň popisuje, jak tyto nástroje budou dále efektivně používány z naší strany nebo ze strany přímo zákazníka. V rámci dokumentu, jehož výstupem je marketingová strategie, budou určeny a definovány konkrétní oblasti s přiřazením odpovědnosti za jejich řádnou realizaci nezbytnou pro další řádné poskytování služeb ze strany ON BOARD.

V rámci marketingové strategie je vždy klíčová součinnost zákazníka. Pokud dojde po vytvoření dokumentu marketingové strategie k jeho odsouhlasení, je nezbytné dodržování jednotlivých bodů. Neplnění jednotlivých položek na základě přičinění zákazníka nemůže jít k tíži ON BOARD. Zákazník bere na vědomí, že případným neposkytováním součinnosti výše popsané dochází ke zvýšené činnosti ze strany ON BOARD, což má za následek navýšení doby strávené při plnění smluvního vztahu, která je pak fakturovaná klientovi jako vícepráce, což zákazník bere na vědomí a výslovně s tím souhlasí.

V rámci Marketingové strategie definuje ON BOARD tři základní úrovně, které mohou být blíže specifikovány či modifikovány v rámci prováděcí smlouvy. Níže je rozepsán základní rozsah jednotlivých marketingových strategií, ze kterého se standardně vychází v případě, že není upřesněno jinak.

Základní marketingová strategie

- Definice značky zákazníka v jedné až dvou větách
- Zkrácená definice cílové skupiny
- Definované cíle
- Doporučené marketingové nástroje
- Doporučení/pokyny, jak s marketingovými nástroji pracovat
- Dělba činnosti mezi zákazníkem a ON BOARD
- Základní rozpočet pro jednotlivé nástroje včetně jejich obsluhy

Marketingová strategie

- Definice značky zákazníka v jedné až dvou větách
- Rozšířená propozice značky zákazníka (1-2 stránky)
- Cílová skupina
- Cílové trhy
- Definované cíle
- SWOT analýza
- Definice segmentů a případných obchodních nástrojů
- Doporučené marketingové nástroje
- Detailní rozpis dílčích strategií pro jednotlivé nástroje
- Rozpočty pro jednotlivé nástroje, včetně jejich obsluhy a predikce výsledků

- Doporučení/pokyny, jak s marketingovými nástroji pracovat
- Dělba činnosti mezi zákazníkem a ON BOARD
- Specifikace rozsahu potřebné součinnosti
- Průběžné vyhodnocování spolupráce a její další výhledy

Pokročilá marketingová strategie

- Definice značky zákazníka v jedné až dvou větách
- Rozšířená propozice značky zákazníka (1-2 stránky)
- Pokročilé definování cílové skupiny
- Cílové trhy
- Definované cíle
- SWOT analýza
- Datová analýza současného stavu
- Grafická analýza současného stavu
- Definice segmentů a případných obchodních nástrojů
- Doporučené kanály pro B2B, B2C, případně HR
- Doporučené marketingové nástroje
- Detailní rozpis dílčích strategií pro jednotlivé nástroje
- Vizuální koncept toho, jak jednotlivé marketingové nástroje použít
- Moodboard prezentaci značky/služby/produktu po vizuální stránce
- Rozpočty pro jednotlivé nástroje, včetně jejich obsluhy a predikce výsledků
- Doporučení/pokyny, jak s marketingovými nástroji pracovat

- Dělba činnosti mezi zákazníkem a ON BOARD
- Doporučené kroky do budoucna
- Specifikace rozsahu potřebné součinnosti
- Průběžné vyhodnocování spolupráce a její další výhledy
- Definice dílčích milníků spolupráce

Každou marketingovou spolupráci uzavíráme na dobu alespoň 3 měsíců. Toto odůvodňujeme s odkazem na skutečnost, že zamýšlené cíle vyžadují vyšší časovou dotaci. Pokud je v prováděcí smlouvě sjednaná delší doba, je to zároveň doba, po jejímž uplynutí je možné hodnotit výsledky. Zákazník bere na vědomí, že po tuto dobu si ON BOARD vyčleňuje své pracovní kapacity. V případě prodlení zákazníka s poskytováním součinnosti zejména v podobě řádného nedodání podkladů, které bude mít za následek nezahájení spolupráce nebo její pouze částečné využití, vzniká ON BOARD nárok na to účtovat minimálně 75% z domluvené ceny za tyto činnosti.

Výstupem činnosti Marketingové strategie je nejčastěji vizuální zpracování v podobě prezentace či PDF dokumentu. Po zhotovení marketingové strategie následuje vždy schůzka se zákazníkem za účelem vysvětlení myšlenek marketingové strategie a zodpovězení případných dotazů či vyřešení podnětů pro doplnění s tím, že tyto jsou zaznamenány a zapracovány nejvýše ve 2 kolech připomínek.

V případě absence zákazníkovi součinnosti například v podobě nemožnosti dohodnutí termínu probrání marketingové strategie je zákazník kontaktován prostřednictvím elektronické pošty na adresu, ze které probíhalo sjednávání prováděcí smlouvy s tím, že po uplynutí 5 pracovních dnů bez případné reakce se má marketingová strategie za řádně předanou a zhotovenou.

PLACENÁ REKLAMA

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na realizaci činností zahrnujících placenou reklamu.

V rámci naší činnosti řešíme správu placené reklamy a platbu za reklamu (tzv. kredity).

Mezi nejčastější nástroje reklamy v online prostředí patří:

Vyhledávací (search) nástroje, s tím, že k jejich maximální efektivitě (s ohledem na vynaložené prostředky) je vhodné mít zpracovanou samostatnou analýzu klíčových slov

- Akviziční bannery, remarketingové bannery - vizuální komunikace cílená na nové zákazníky nebo návrat těch, kteří web zákazníka již navštívili

- Dynamické reklamy – přizpůsobují se dle obsahu sběru dat, proto jsou pak zákazníkům nabízeny produkty, které byly zákazníkem vyhledávány v minulosti

- Produktové (PLA, zboží)

ON BOARD upozorňuje na to, že přestože je nejvíce poptávaná online reklama (hlavně kvůli poměru cena výkon), je vhodné myslet i na offline reklamu. Z tohoto důvodu je vhodné pro maximalizaci efektu využít obou těchto nástrojů.

Pro ON BOARD a úspěšnost spolupráce se zákazníkem je klíčové to, aby na sebe vše navazovalo a tzv. uzavíralo kruh = 360. K tomu je však nezbytná výrazná spolupráce mezi ON BOARD a zákazníkem. Aby byly marketingové kampaně maximálně účinné a „kruh se uzavřel", je na straně zákazníka potřeba si vyčlenit zodpovědnou osobu, která bude s ON BOARD schopna v určitém rozsahu komunikovat i na denní bázi (pokud si to kampaň bude žádat). Tato komunikace, resp. poskytování součinnosti standardně zahrnuje zejména, nikoliv však výlučně, dodávání fotek, odsouhlasení textů či grafických výstupů před samotným spuštěním kampaně apod. Kooperace se zákazníkem je v tomto bodě velice důležitá. Pokud nefunguje správně a ON BOARD nedostává odpovědi od zákazníka včas (bez zbytečného odkladu), nemůže následně ručit za výsledky kampaní, které mohou být tímto nedostatkem zkresleny. Tuto skutečnost bere zákazník na vědomí.

Pokud není v rámci spolupráce ON BOARD a zákazníka sjednáno vytvoření marketingové strategie (plánu) a je se zákazníkem domluvena pouze dílčí spolupráce na konkrétních bodech, bere zákazník na vědomí, že odpovědnost za výsledky činnosti ON BOARD je pak značně omezena, a to vzhledem k neúplnému využití marketingových nástrojů.

SOCIÁLNÍ SÍTĚ

Tato ustanovení podmínek se použijí pouze v situaci, že mezi ON BOARD a zákazníkem dojde k dohodě na vytvoření profilů na sociálních sítích či správě již existujících profilů.

Ať už jste fanoušky sociálních sítí, nebo Vám naopak vůbec nic neříkají, velká část Vaší cílové skupiny je na nich aktivní, a proto jsou nedílnou součástí našich marketingových služeb. Našim zákazníkům nabízíme služby ve formě školení, poradenství při tvorbě příspěvků, redesign sociálních sítí, správa a další. I zde je velmi důležitá kooperace se zákazníkem. Díky plánovačům jsme schopni pokrýt větší část obsahu za kratší dobu. To znamená, že zákazník s námi stráví 1-2 hodiny na naplánování příspěvků na celý měsíc, následně si příspěvky včetně fotek odsouhlasíme a domluví se další termín plánovací schůzky.

V rámci prováděcí smlouvy je mezi ON BOARD a zákazníkem sjednána cena za správu sociální sítě, která zahrnuje výše uvedené. Často je tato část služeb propojena i s Placenou reklamou, a to s ohledem na to, že inzerce na sociálních sítí může být i placená. Nacenění v prováděcí smlouvě pak obsahuje rozpis jednotlivých očekávaných položek s tím, že zákazník souhlasí, že sjednání ceny rozpětím je adekvátní s ohledem na to, že je vhodné se ad hoc přizpůsobit konkrétním podmínkám trhu.

Sociální platformy, se kterými pracujeme jsou:

- **LinkedIn**

Profesní síť, která vznikla především k hledání zaměstnanců a práce.

- **Facebook**

Jedná se o jednu z největších sociálních sítí s celkovým počtem okolo 2,5 miliardy uživatelů. Nejvíce aktivní je věková skupina od 25 do 45 let.

- **Instagram**

Za poslední roky byla jednou z nejrychleji rostoucích sociálních sítí. Především díky ní (a YouTube) se objevuje pojem influence-marketing.

- **TikTok**

Síť zaměřená na krátká videa. Dříve jejich délka byla 15 sekund, od března 2022 je možnost nahrávat až 10 minutová videa. Pokud máte produkt, u kterého je potřeba ukázat, jak funguje, toto může být ideální forma prezentace.

DORUČOVÁNÍ

Pokud spolu budeme komunikovat písemně, dohodli jsme se, že vždy budeme považovat za dostatečné komunikování prostřednictvím e-mailu s tím, že e-mailové adresy jsou uvedeny v prováděcí smlouvě. Je možné, že v průběhu komunikace nějaký e-mail přibude, s tím nemáme žádný problém, pouze trváme na tom, aby e-mail uvedený v prováděcí smlouvě, ať na jedné či druhé straně, byl vždy bezpodmínečně zahrnut do komunikace. Chceme se totiž vyhnout tomu, že by někdy mohl e-mail minout toho, komu byl určen.

Za řádně doručenou písemnost považujeme samozřejmě také komunikaci prostřednictvím provozovatele poštovních služeb, a to na adresu sídla ON BOARD a na adresu sídla zákazníka s tím, že se opět můžeme informovat i o jiných adresách, kde budeme k zastižení, ovšem i tak obdobně jako u e-mailu chceme, aby adresy sídla byly vždy zachovány.

V případě, že bude doručování probíhat e-mailem, považujeme za okamžik doručení datum a čas odeslání e-mailu. V případě, že se bude doručovat pomocí provozovatele poštovních služeb, uplatní se domněnka doby dojití ve smyslu ust. § 573 občanského zákoníku, tedy bude se mít za to, že došlá zásilka odeslaná s využitím provozovatele poštovních služeb došla třetí pracovní den po odeslání, byla-li však odeslána na adresu v jiném státu, pak patnáctý pracovní den po odeslání.

REALIZACE, PŘEDÁNÍ A PŘEVZETÍ

Při provádění konkrétních činností postupujeme samostatně.

Jsme povinni upozornit zákazníka bez zbytečného odkladu na případnou nevhodnou či nesprávnou povahu informací od něj obdržených nebo na nevhodnost či nesprávnost obdržených podkladů k provedení prací, jestliže jsme mohli tuto nevhodnost či nesprávnost zjistit při vynaložení veškeré odborné péče. Jsme rovněž povinni aktivně hledat optimální řešení a upozornit zákazníka, pokud shledá, že zadaného cíle je možno dosáhnout výhodnějším či vhodnějším způsobem než podle jeho zadání či představ.

Jakmile budeme mít svou práci hotovou, byť jako dílčí plnění (například zápis z Kontrolního dne), zašleme Vám ji k náhledu a vyzkoušení. Vždy budete mít 4 pracovní dny od doručení na to, abyste nám případně vytknuli zřejmé vady či jiné nedostatky, kterou by měla. Pokud žádnou výtku neobdržíme, dohodli jsme se, že považujeme práci za řádně zpracovanou, předanou a převzatou.

ZPRACOVÁNÍ OSOBNÍCH ÚDAJŮ

Zákazník bere na vědomí, že v rámci realizace práce může docházet ke zpracování osobních údajů zákazníka ze strany ON BOARD, jakožto správcem osobních údajů.

CENA A ZPŮSOB ÚHRADY

ON BOARD a zákazník se dohodli, že cena za práci je sjednána jejich vzájemnou dohodou a je vyčíslena v prováděcí smlouvě. Vzhledem k tomu, že je ON BOARD plátcem DPH, tak za situace, kdy se mezi stranami bude kdykoliv hovořit o jakýchkoliv částkách, má se za to, že se jedná o částky bez DPH, vyjma situace, kdy se výslovně uvedeno, že daná částka zahrnuje DPH.

V rámci prováděcí smlouvy bude uvedena celková cena s tím, že v případě potřeby bude odkázáno na přílohu prováděcí smlouvy, kde bude případně cena rozepsána do jednotlivých položek.

ON BOARD a zákazník sjednávají, že splatnost faktury vystavené v souvislosti s prací činí 15 dnů ode dne data doručení faktury s tím, že ON BOARD je oprávněn vystavit fakturu nejdříve po předání práce, a to buď práce jako celku, či za jednotlivá dílčí plnění, která práci zahrnují.

V některých případech je možné, že bude ze strany ON BOARD požadováno, aby zákazník předem uhradil část ceny práce s tím, že toto bude vždy mezi ON BOARD a zákazníkem dohodnuto před podpisem prováděcí smlouvy, do které toto ujednání bude výslovně zahrnuto.

Dohodli jsme se, že budeme souhlasit s používáním daňového dokladu – faktury v elektronické podobě v souladu s ustanovením § 26 odst. 3 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty.

ODPOVĚDNOST ZA VADY

Je-li vadné plnění podstatným porušením prováděcí smlouvy nebo těchto podmínek, má zákazník právo

- na odstranění vady novým plněním bez vady nebo dokončení plnění služeb (prací) v plném rozsahu,
- na přiměřenou slevu z ceny, nebo
- odstoupit od prováděcí smlouvy.

Zákazník nám sdělí, jaké právo si zvolil, při oznámení vady, nebo bez zbytečného odkladu po oznámení vady. Provedenou volbu nemůže zákazník změnit bez našeho souhlasu.

Je-li vadné plnění nepodstatným porušením prováděcí smlouvy nebo těchto podmínek, má zákazník právo na náhradním plnění, anebo na přiměřenou slevu z ceny.

Dokud zákazník neuplatní právo na slevu z ceny nebo neodstoupí od prováděcí smlouvy, můžeme dodat (dodělat) to, co chybí, nebo odstranit právní vadu.

SANKCE

V případě prodlení zákazníka s úhradou ceny za práci vzniká ON BOARD právo na zaplacení smluvní pokuty ve výši 0,5% denně z ceny za práci, a to za každý byť započatý den prodlení s úhradou. Sjednáním smluvní pokuty není dotčeno právo ON BOARD domáhat se náhrady za případně vzniklou škodu.

LHŮTA (TERMÍN) PLNĚNÍ A DÉLKA TRVÁNÍ SMLUVNÍHO VTAHU

Vzhledem k tomu, že práce konané pro zákazníka jsou vždy individuální, nelze obecně stanovit termín jejich zhotovení (dokončení). Z tohoto důvodu se ON BOARD a zákazník vždy dohodnou na konkrétním termínu plnění s tím, že si v prováděcí smlouvě či její příloze stanoví buď souhrnný termín, do kdy mají být práce jako celek provedeny, či se domluví ke každé části prací na samostatném termínu.

Jelikož je řádné plnění sjednaného závislé na součinnosti zákazníka, platí, že o dobu, po kterou je zákazník v prodlení s poskytnutím součinnosti, se automaticky prodlužuje sjednaný termín plnění. Je třeba pamatovat na to, že s ohledem na skutečnost, že k realizaci práce využívá ON BOARD často své subdodavatele, kteří mají nasmlouvanou také i jinou činnost a pro subdodávku si vyčlenili konkrétní časový prostor, může se stát, že několikadenní prodlení zákazníka s poskytnutím součinnosti může mít za následek mnohem delší dobu realizace prací, a to například proto, že subdodavatel ON BOARD je schopný najít si náhradní čas až za podstatně delší dobu. V případě takové příčinné souvislosti je ON BORAD oprávněn prodloužit sjednaný termín plnění o nezbytně nutnou dobu. Za adekvátní reakční dobu se zákazníkem tímto sjednáváme dobu 24 hodin.

Vzhledem k tomu, že některé naše činnosti jsou jednorázové a některé opakujícího se charakteru, dohodli jsme se, že bližší specifikaci trvání naší spolupráce či způsob jejího určení bude upravena prováděcí smlouvou. U činností, které jsou svým charakterem opakujícího se plnění, například na měsíční bázi, platí, že výpovědní doba těchto služeb činí 3 měsíce, počítáno od prvního dne měsíce následujícího po měsíci, ve kterém byla doručena výpověď.

LICENČNÍ PODMÍNKY A OCHRANA AUTORSKÝCH PRÁV

ON BOARD prohlašuje, že výsledek jeho činnosti, resp. jeho obsah nebude zatížen právy třetích osob, ze kterých by pro zákazníka vyplynuly jakékoliv povinnosti ve vztahu k třetím osobám. Toto ustanovení se neuplatní v případě, že bude zákazník výslovně požadovat využití služeb třetích stran v jakékoliv podobě. Zákazník bere na vědomí, že pro některé části sjednané práce může ON BOARD využívat subdodavatelské vztahy.

Některý obsah prací může být pod ochranou autorského zákona a dalších relevantních právních norem.

Vlastnické právo k výsledkům práce vzešlé z plnění dle prováděcí smlouvy přechází na zákazníka okamžikem jejich zaplacení společnosti ON BOARD. Toto se vztahuje zejména na vlastnické právo k internetové doméně či k výsledkům grafických služeb a služeb s tím souvisejících, jako je např. logo manuál či analytických služeb. U některých výsledků práce ON BOARD však není možné převést vlastnické právo na zákazníka s tím, že za tyto služby se považuje zejména tvorba e-shopu či loga, a to z toho důvodu, že e-shop je provozován na zdrojových kódech, ke kterým drží práva třetí strany, jako je např. Shoptet či WordPress, a logo je dle autorského zákona naším autorským dílem, kdy je nutné uzavřít tzv. licenční smlouvu.

Licenci je možné dle zákona udělit buď jako výhradní či jako nevýhradní.

Pro výhradní i nevýhradní licenci, platí, že ON BOARD tímto udílí zákazníkovi licenci k užití autorského díla, a to:

- pro všechny způsoby užití, zejména uvedené v ust. § 12 autorského zákona, tedy rozmnožováním, rozšiřováním, pronájmem, půjčováním, vystavováním a sdělováním (včetně sdělování prostřednictvím internetu, vysílání a jeho přenosu), a to tak, že je zákazník zejména oprávněn:
    - zpřístupnit autorské dílo v síti internet či jakýmkoliv jiným způsobem, tj. sdělováním veřejnosti v neomezeném rozsahu. Výslovně se stanoví, že v souvislosti s užitím autorského díla je zákazník oprávněn šířit dílo v elektronické i jiné adekvátní podobě a archivovat jej v elektronické nebo jiné databázi za tím účelem vytvořené,
    - v rámci užití autorského díla užít autorské dílo též pro účely nekomerční i komerční, tedy za účelem zisku i za jinými účely, zejména reklamy či jiné propagace své osoby a výsledků své činnosti či reklamy a jiné propagace osoby a výsledků činností smluvních partnerů zákazníka,
    - v rámci užití autorského díla užít autorské dílo vcelku nebo jeho část, nejen v jeho původní podobě, tedy v podobě, v jaké bylo ze strany ON BOARD odevzdáno, nebo jinak zpracované či jinak změněné podobě autorského či nikoli autorského díla vzniklého úpravou a jinou změnou autorského díla, spojením s jinými autorskými díly i s textem, obrazem, fotografií nebo zvukem nikoli autorského charakteru, zařazením do souboru děl autorského i nikoli autorského charakteru; k tomu účelu je zákazník oprávněn autorské dílo upravovat a jinak měnit, spojit s jinými autorskými díly i s textem, obrazem, fotografií a zvukem, a to autorskými díly či prvky nikoli autorského charakteru, zařadit do souboru děl autorského i nikoli autorského charakteru
- množstevním rozsahem: bez omezení,
- územním rozsahem: pro území celého světa (bez omezení) a
- časovým rozsahem: na dobu neurčitou, resp. po dobu trvání autorských majetkových práv k dílu.

Pokud je licence poskytována jako výhradní, platí, že ON BOARD nesmí poskytnout licenci třetí osobě a je povinen, není-li sjednáno jinak, se i sám zdržet výkonu práva užít autorské dílo způsobem, ke kterému udělil licenci zákazníkovi ve smyslu výše uvedeného. Zákazník je oprávněn poskytnout autorské dílo k dalšímu užití třetí osobě, a to i úplatně, aniž by ON BOARD vznikal nárok na odměnu za toto dodatečné využití. Zákazník je povinen zavázat takové třetí osoby ve stejném nebo menším rozsahu, jako je zavázán sám. Zákazník se zavazuje za poskytnutou licenci k autorskému dílu poskytnout ON BOARD protiplnění v souladu s podmínkami stanovenými v prováděcí smlouvě.

Pokud je licence poskytována jako nevýhradní, platí, že ON BOARD je nadále oprávněn užívat autorské dílo způsobem, ke kterému licenci udělil, jakož i k poskytnutí licence třetím osobám. Zákazník může licenci poskytnout třetí osobě na základě podlicenční smlouvy pouze s předchozím písemným souhlasem ON BOARD. Zákazník se zavazuje za poskytnutou licenci k autorskému dílu poskytnout ON BOARD protiplnění v souladu s podmínkami stanovenými v prováděcí smlouvě.

Tak jako tak pro oba typy licence platí, že tato ustanovení nabývají účinnosti až v okamžiku, kdy bude zákazníkem uhrazena celá cena za práci.

ON BOARD a zákazník se nad rámec výše uvedeného dohodli, že výsledek práce ON BOARD, který zahrnuje zejména zdrojové kódy či jiná data a informace, je ON BOARD oprávněn dále bezplatně využívat v rámci své podnikatelské činnosti, rozvíjet jej a využívat pro plnění svých dalších závazků tam, kde je to z povahy výsledku práce možné. To pro vyloučení pochybností znamená, že ON BOARD má zachováno oprávnění k bezplatnému výkonu práva výsledek své práce užít v původní nebo zpracované či jinak změněné podobě, a to ve smyslu ust. § 12 a násl. autorského zákona.

OCHRANA INFORMACÍ

Ani ON BOARD ani zákazník nesmí zpřístupnit třetí osobě důvěrné informace, které při realizaci práce či v souvislosti s ní od sebe vzájemně získali. To neplatí, mají-li být za účelem realizace prací potřebné informace zpřístupněny zaměstnancům, orgánům nebo jejich členům, kteří se podílejí na realizaci prací za stejných podmínek, jaké jsou stanoveny ON BOARD i zákazníkovi v těchto podmínkách, a to vždy jen v rozsahu zcela nezbytně nutném pro řádné realizování prací, či naplnění účelu smluvního vztahu.

Ochrana informací se však nevztahuje na případy, kdy někdo z nás prokáže, že je tato informace veřejně dostupná, aniž by tuto dostupnost způsobil někdo z nás, nebo když někdo z nás prokáže, že měl tuto informaci k dispozici ještě před datem zpřístupnění druhou stranou, a že ji nenabyl v rozporu se zákonem nebo pokud si poskytneme písemný souhlas zpřístupňovat danou informaci nebo je-li zpřístupnění informace vyžadováno zákonem nebo závazným rozhodnutím oprávněného orgánu.

Za důvěrné informace jsou dle těchto podmínek považovány veškeré informace vzájemně poskytnuté v ústní nebo v písemné formě, jakož i know-how, jímž se rozumí veškeré poznatky obchodní, výrobní, bezpečnostní, technické či ekonomické povahy související s naší činností, které mají skutečnou nebo alespoň potenciální hodnotu a které nejsou v příslušných obchodních kruzích běžně dostupné a mají být dle naší vůle utajeny. Za důvěrné informace jsou dále dle těchto podmínek považovány software, diagnostika, dokumentace včetně manuálů a veškeré další informace, které jsou písemně označeny jako důvěrné informace ON BOARD, zákazníka nebo dodavatelů jejich licencí.

Zavazujeme se nakládat s důvěrnými informacemi, které jsme si poskytli nebo je jinak získali v souvislosti s plněním realizace prací, jako s obchodním tajemstvím, zejména uchovávat je v tajnosti a učinit veškerá smluvní a technická opatření zabraňující jejich zneužití či prozrazení.

Povinnost utajovat důvěrné informace uvedené v tomto článku nás zavazuje po dobu neurčitou, tedy i po realizaci prací.

ZMĚNY PODMÍNEK A PROVÁDĚCÍ SMLOUVY

ON BOARD je oprávněn měnit tyto podmínky dle svého uvážení, vždy však s dostatečným předstihem. Zákazník bude o takových změnách informován e-mailem uvedeným v prováděcí smlouvě, a to alespoň před započetím 336 hodin (odpovídá ekvivalentu 14 dnů) před účinností nových podmínek. Zákazník má právo buď s novým zněním podmínek souhlasit, či ukončit smluvní vztah. Nevyjádří-li se zákazník ve lhůtě do 5 dnů od obdržení návrhu znění nových podmínek, má se za to, že se zněním souhlasí.

TRVÁNÍ SMLUVNÍHO VZTAHU

Smluvní vztah mezi ON BOARD a zákazníkem se uzavírá na dobu, dokud ON BOARD neposkytne práce nebo smlouvu neukončí v souladu s těmito podmínkami.

ON BOARD je oprávněn ukončit smluvní vztah nebo přerušit činnost zejména v případě, kdy:

- je uživatel v prodlení s jakoukoliv platbou,
- je uživatel v prodlení s poskytnutím součinnosti,
- uživatel jiným způsobem podstatně porušil smlouvu nebo opakovaně porušil smlouvu.

V případě, že dojde k předčasnému ukončení smluvního vztahu mezi ON BOARD a zákazníkem, dojde ze strany ON BOARD k předložení seznamu činností, které byly dosud provedeny s adekvátním naceněním s přihlédnutím k celkové ceně za práci či s přihlédnutím k položkovému rozpočtu za jednotlivé činnosti. Zákazník je v takovém případě povinen uhradit ON BOARD dosud vykonané práce či vynaložené prostředky na realizaci jednotlivých položek prací. Zákazník je povinen ON BOARD uhradit i částku odpovídající náhradě za vyčleněný čas pro projekt, přestože tyto činnosti nebyly vykonány, a to v paušální výši 50% z hodnoty nedokončených činností.

ZÁVĚREČNÁ USTANOVENÍ A ŘEŠENÍ SPORŮ

Vztahy a případné spory, které vzniknou na základě smluvního vztahu mezi ON BOARD a zákazníkem, budou řešeny výhradně podle práva České republiky a budou řešeny příslušnými soudy České republiky.

V případě, že v rámci prováděcí smlouvy budou práva a povinnosti mezi ON BOARD a zákazníkem sjednána výslovně odlišně od podmínek, použijí se v rozsahu, ve kterém se ustanovení liší, ustanovení uvedená v prováděcí smlouvě. Ve zbytku se použijí ustanovení těchto podmínek. To stejné se aplikuje i na přílohy prováděcí smlouvy.

ON BOARD a zákazník se pokusí vyřešit případné spory primárně smírnou cestou. V případě, že nalezené smírného řešení nebude možné, lze věc dále řešit soudní cestou.

Tyto podmínky jsou platné a účinné od 1.6.2023, přičemž podmínky jsou k dispozici v sídle a provozovnách ON BOARD nebo elektronicky na www.on-board.cz.