

KODEKS DOBRYCH PRAKTYK

POSTAWA SPRZEDAWCY	Sprzedawca internetowy dba o dobre imię Polskiego Handlu Elektronicznego, w szczególności poprzez uczciwą i życzliwą postawę wobec Konsumentów.
DOBRO KONSUMENTA	Sprzedawca internetowy bezwzględnie respektuje wszystkie przepisy prawa, a w przypadku gdy przepisy są sformułowane w sposób niejednoznaczny lub z innych powodów ich interpretacja nie jest jednoznaczna, Sprzedawca zawsze wybiera interpretację bardziej korzystną dla Konsumenta.
PRZEJRZyste REGUŁY	Sprzedawca internetowy wypełnia swoje obowiązki informacyjne w sposób i w zakresie nie budzącym wątpliwości, w szczególności poprzez stosowanie przejrzystych regulaminów, warunków sprzedaży i wzorców umownych, które są łatwe do zrozumienia przez przeciętnego Konsumenta.
INFORMACJE O UMOWIE	<p>Przed powstaniem jakiegokolwiek zobowiązania po stronie Konsumenta, Sprzedawca internetowy informuje go w jednoznaczny sposób o krokach składających się na procedurę zawarcia umowy, jej rodzaju oraz o jej konsekwencjach, a w szczególności Sprzedawca w odpowiednim czasie i w odpowiednio przejrzysty sposób wyraźnie informuje:</p> <p>w jaki sposób i w którym momencie dochodzi do zawarcia umowy, czy informacje handlowe prezentowane przez Sprzedawcę stanowią ofertę w rozumieniu Kodeksu Cywilnego, czy Konsument zawiera umowę na odległość z prawem do odstąpienia od umowy bez podania przyczyny, czy też zawiera inną umowę bez takiego prawa.</p>
TERMIN REALIZACJI	Przed powstaniem jakiegokolwiek zobowiązania po stronie Konsumenta, Sprzedawca internetowy informuje go w jednoznaczny sposób o maksymalnym terminie realizacji umowy sprzedaży. W przypadku, gdy przy wybranym produkcie lub usłudze prezentowana jest informacja o terminie jego dostawy lub terminie gotowości do wysyłki albo podobnym, wówczas Sprzedawca musi w tym samym miejscu informować, czy jest to termin bezwzględnie jego zobowiązujący czy tylko termin orientacyjny.
AKTUALNE DANE	W przypadku, gdy Sprzedawca internetowy z własnej inicjatywy korzysta z usług podmiotów trzecich jak dla przykładu porównywarki cen lub katalogi sklepów, którym przekazuje informacje o swoim przedsiębiorstwie, o swojej ofercie lub swoich warunkach sprzedaży i informacje te następnie są przez te podmioty udostępniane Konsumentom, wówczas obowiązkiem Sprzedawcy jest ciągle monitorowanie tych informacji i dbanie o niewprowadzanie Konsumentów w błąd poprzez podawanie przez te podmioty informacji nieprawdziwych lub nieaktualnych.

www.BeerService.pl
email: bok@beerservice.pl
tel. 71 733 62 84
gsm. 607 632 328, 505 154 176
fax 71 735 16 55



DANE OSOBOWE

Sprzedawca internetowy dokłada najwyższych starań w dbałości o ochronę danych osobowych Konsumentów, w tym poprzez zapewnienie odpowiednich warunków technicznych i organizacyjnych ich przetwarzania, ale także poprzez przenoszenie zobowiązania do odpowiedniej dbałości o te dane na inne podmioty, którym Sprzedawca powierza przetwarzanie tych danych, a w szczególności takim podmiotami są dostawcy oprogramowania i infrastruktury informatycznej, firmy transportowe oraz pośrednicy płatności.

ŁATWY KONTAKT

Sprzedawca internetowy umożliwia Konsumentom łatwy i pozbawiony nadmiernych kosztów sposób kontaktu, a w szczególności udostępnia możliwość kontaktu telefonicznego informując o godzinach swojej dostępności, a w przypadku kontaktu poprzez pocztę elektroniczną informuje o maksymalnym czasie oczekiwania na odpowiedź.

WSPARCIE KONSUMENTA

Sprzedawca internetowy w żaden sposób nie dyskryminuje wybranych grup Konsumentów, w szczególności ze względu na ich płeć lub wiek. Sprzedawca internetowy nigdy nie wykorzystuje swojej pozycji i wiedzy na niekorzyść Konsumenta. W przypadku napotkania trudności przez Konsumenta, w szczególności wynikających z jego niedostatecznej wiedzy, Sprzedawca udziela mu odpowiedniej pomocy i wsparcia.

SAMODOSKONALENIE

Sprzedawca internetowy stale podnosi swoje kompetencje zawodowe i biznesowe w celu zapewnienia profesjonalnego doradztwa w zakresie optymalnego, ze względu na potrzeby Konsumentów, wyboru dóbr i usług, a także w celu zapewnienia obsługi sprzedaży na najwyższym możliwym poziomie.