

REGULAMIN PROMOCJI PT. „MADERA N ROZGRZEWKĘ” W HURTOWNIACH EUROCASH CASH&CARRY

(dalej: **Regulamin**)

1 POSTANOWIENIA OGÓLNE

- 1.1 Organizatorem promocji pt. „Madera na rozgrzewkę” (dalej: **Promocja**) jest firma pod nazwą Brand Space Beata Zbańska z siedzibą w Poznaniu, ul. Langiewicza 17/2, 61-502 Poznań, NIP 7381484010, REGON 634258489 (dalej: **Organizator**).
- 1.2 Promocja odbywać się będzie w dniach od 20.11.2017 r. do 14.01.2018 r. (dalej: **okres trwania Promocji**) we wszystkich hurtowniach „EUROCASH Cash&Carry” prowadzonych przez Eurocash na terenie Rzeczypospolitej Polskiej (dalej: **Hurtownie**).
- 1.3 W Promocji promowane jest dokonywanie zakupów produktów promocyjnych dostępnych w sprzedaży w Hurtowniach (dalej: **Produkty promocyjne**). Aktualna lista produktów objętych promocją stanowi Załącznik nr 1 do Regulaminu.
- 1.4 Promocja nie jest przeznaczona dla konsumentów w rozumieniu art. 22¹ Kodeksu cywilnego, tzn. nie będą w niej uwzględniane zakupy Produktów niezwiązane z działalnością gospodarczą lub zawodową prowadzoną przez kupującego (np. stwierdzone paragonem fiskalnym).
- 1.5 W Promocji nie mogą brać udziału:
 - 1.5.1 członkowie organów spółek należących grupy Eurocash (rada nadzorcza, zarząd) określonych w Załączniku nr 2 do Regulaminu,
 - 1.5.2 Organizator;
 - 1.5.3 pracownicy (niezależnie od podstawy prawnej zatrudnienia) ww. spółek i Organizatora, oraz agenci prowadzący hurtownie Eurocash;
 - 1.5.4 członkowie najbliższej rodziny ww. osób; przez członków najbliższej rodziny rozumie się: wstępnych, zstępnych, rodzeństwo, małżonków, małżonków i zstępnych rodzeństwa, rodziców i rodzeństwo małżonków oraz osoby pozostające w stosunku przysposobienia.
- 1.6 Promocja nie jest grą losową, zakładem wzajemnym, ani grą na automatach w rozumieniu art. 2 ustawy z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych.
- 1.7 Promocja realizowana jest przez Organizatora jako przyrzeczenie publiczne w rozumieniu art. 919-921 Kodeksu cywilnego.
- 1.8 Uczestnik przystępując do udziału w Promocji powinien zapoznać się z treścią Regulaminu i zobowiązuje się do przestrzegania zawartych w nim zasad, jak również potwierdza, iż spełnia wszystkie warunki, które uprawniają go do udziału w Promocji.

2 WARUNKI UCZESTNICTWA W PROMOCJI I ZASADY JEJ PRZEPROWADZANIA

- 2.1 Promocja przeznaczona jest dla wszystkich podmiotów, które są zarejestrowanymi klientami Hurtowni (tzn. zarejestrowanymi w systemie informatycznym Eurocash służącym do rejestrowania zakupów w Hurtowniach, dalej „**system informatyczny Eurocash**”), niezależnie od ich formy prawnej, oraz które dokonały zakupu Produktów Promocyjnych w okresie trwania Promocji w celu ich dalszej odsprzedaży detalicznej (dalej: **Uczestnicy**). Uczestnikami Promocji mogą być **zwłaszcza** zarejestrowani klienci Hurtowni będący:
 - 2.1.1 osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą;
 - 2.1.2 spółkami osobowymi (np. spółki jawne, spółki komandytowe);

- 2.1.3 spółki kapitałowymi (np. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością);
- 2.1.4 spółdzielniami
- oraz nabywający Produkty promocyjne w okresie trwania Promocji w celu ich dalszej odsprzedaży **detalicznej** (tj. w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą w formie sklepu detalicznego).
- 2.2 Uczestnikami Promocji nie mogą być podmioty, które są zarejestrowanymi klientami Hurtowni, ale dokonały zakupu Produktów promocyjnych w okresie trwania Promocji w celu ich dalszej odsprzedaży **hurtowej**.
- 2.3 Uczestnikami Promocji nie mogą być podmioty, które nie wyraziły wcześniej zgody na przetwarzanie swoich danych osobowych do celów marketingowych przez Eurocash S.A. (zgoda na przetwarzanie danych odbywa się w standardowej procedurze poprzez podpisanie odpowiedniego oświadczenia dostępnego u Kierownika Hurtowni). Procedura ta jest niezbędna m.in. do uruchomienia procesów związanych z naliczaniem obrotów do rankingów tworzonych na potrzeby akcji promocyjnych. W sytuacji kiedy klient nie podpisał zaświadczenia, może to uczynić w trakcie trwania Promocji tj. od 20 listopada 2017 r. do 14 stycznia 2018 r.
- 2.4 Aby wziąć udział w promocji należy dokonać zakupu dostępnych w sprzedaży w trakcie trwania promocji produktów promocyjnych.
- 2.5 Na potrzeby Konkursu Organizator w porozumieniu z Eurocash określi osobno dla każdego Uczestnika cel obrotowy na cały okres trwania Konkursu (dalej: **Cel Obrotowy**). Przez Cel Obrotowy rozumie się łączną minimalną wartość zakupów Produktów, które powinny zostać zrealizowane przez danego Uczestnika w okresie trwania Konkursu.
- 2.6 Cel Obrotowy określany będzie przy uwzględnieniu dotychczasowej historii zakupów Produktów przez poszczególnych Uczestników w Hurtowniach w okresie od 20.11.2016 do 14.01.2017 r.
- 2.7 Klienci zostali podzieleni na 4 grupy obrotowe:
- I grupa – klienci z obrotem powyżej 15 001 zł netto
 - II grupa – klienci z obrotem w przedziale 10 001 - 15 000 zł netto
 - III grupa – klienci z obrotem w przedziale poniżej 10 000 zł netto
 - IV grupa – nowi klienci, bez historii zakupowej w okresie od 20.11.2016 do 14.01.2017 r.
- 2.8 W przypadku klientów z grupy III, którzy nie osiągnęli obrotu wyższego niż 7 001 zł oraz w przypadku dla klientów z grupy IV ustala się cel minimalny w wysokości 7 000 zł (słownie: siedem tysięcy złotych).
- 2.9 Klienci za zakupy produktów promocyjnych będą otrzymywać punkty. Każdy zakup za 300 zł upoważnia do odbioru 1 punktu.
- 2.10 Dodatkowo Organizator będzie określał Produkty specjalnej kategorii. Ich zakupy będą dodatkowo premiowane.
- produkty z gazetki Eurocash, oznaczone logiem akcji
 - produkty z katalogu premium - będą komunikowane Uczestnikom za pośrednictwem katalogu dostępnego w Hurtowniach.
 - produkty przykasowe - na dane kolejne okresy tygodniowe będą komunikowane Uczestnikom za pośrednictwem Strony Internetowej, a także poprzez materiały promocyjne w Hurtowniach.

- produkty z kategorii dziennych – każdego dnia specjalnie premiowane wybrane kategorie produktów, będą komunikowane Uczestnikom za plakatu B1 dostępnego w Hurtowniach:

poniedziałek – chemia

wtorek - kasze, ryże, makarony, dania gotowe w proszku i w słoiku , przyprawy, zupy i buliony,

środa – ciastka, soki, śniadanie i herbaty owocowe

czwartek - nabiał, wędliny, ryby, garmażerka

piątek - słone przekąski, energetyki

sobota - karmy dla zwierząt.

- produkty Marki Własnej, w tym produkty „Dobry Wybór”

Lista w/w produktów będzie aktualizowana w trakcie trwania Konkursu, w związku z czym Uczestnik powinien bieżąco monitorować aktualny ich wykaz.

2.11 Każde 300 zł wydane przez Uczestnika na produkty wymienione w pkt. 2.11 będą extra premiowane:

2.11.1 Każdy zakup za 300 zł produktów z gazetki oznaczonych logiem akcji zostanie na potrzeby Konkursu pomnożony przez 2;

2.11.2 Każdy zakup za 300 zł produktów przykasowych zostanie na potrzeby Konkursu pomnożony przez 3;

2.11.3 Każdy zakup za 300 zł produktów z katalogu premium zostanie na potrzeby Konkursu pomnożony przez 5;

2.11.4 Każdy zakup za 300 zł produktów marki własnej zostanie na potrzeby Konkursu pomnożony przez 4;

2.11.5 Każdy zakup za 300 zł produktów z kategorii dziennych zostanie na potrzeby Konkursu pomnożony przez 4;

Punkty za w/w produkty będą naliczane dodatkowo tj. jeśli dany produkt będzie jednocześnie produktem promocyjnym (punktowanym wg zasady 300 zł = 1 pkt) i jednym z produktów wymienionych w pkt. 2.11., klient otrzyma punkty za zakup produktu promocyjnego i dodatkowo za zakup produktu wymienionego w pkt. 2.11.

2.12 Dodatkowo, w trakcie trwania promocji, extra premiowane będą wybrane produkty w tzw. „dopaleniach akcji”. Każdorazowy zakup za określoną kwotę wybranych produktów będzie premiowany dodatkowymi punktami (np. dnia 30.11.17 za każdorazowy zakup produktów z kategorii piwa za 800 zł klient otrzyma dodatkowe 5 punktów. Wielokrotność zakupu za 800 zł upoważnia go do kolejnych 5 punktów)

Jeśli wśród zakupionych produktów w ramach „dopalenia akcji” znajdą się produkty promocyjne i/lub produkty wymienione w pkt. 2.11, punkty za ich zakup będą naliczane dodatkowo zgodnie z mechanizmem konkursowym (punktacja zakupów opisana w pkt. 2.11)

2.13 Ilekoć w Regulaminie mowa jest o wartości zakupów Produktów promocyjnych przez poszczególnych Uczestników, zawsze rozumie się przez to ich wartość netto (tj. bez podatku VAT).

2.14 W Promocji uwzględniane będą zakupy Produktów promocyjnych dokonywane w Hurtowniach w dniach od 20 listopada 2017 r. do 14 stycznia 2018 r., w godzinach otwarcia poszczególnych Hurtowni, za wyjątkiem dni ustawowo wolnych od pracy.

- 2.15 Ranking Ogólny będzie komunikowany Uczestnikom za pośrednictwem infoPunktów oraz przez kierowników Hurtowni. Ranking publikowany w okresie trwania Promocji nie jest wiążącym przyrzeczeniem wydania nagrody, gdyż możliwe jest omyłkowe zaliczenie wyników. W razie niezgodności wyniku Uczestnika w danym Rankingu z rzeczywistą wartością zrealizowanych zakupów Produktów promocyjnych w ramach Promocji, Uczestnik powinien złożyć Organizatorowi stosowną reklamację (patrz pkt 5 Regulaminu) wraz z fakturami potwierdzającymi rzeczywistą wartość zrealizowanych zakupów Produktów promocyjnych, różną od tej, która wynika z danego Rankingu.
- 2.16 Warunkiem uwzględnienia w Promocji zakupów Produktów Promocyjnych dokonywanych przez poszczególnych Uczestników jest przekazanie Organizatorowi przez Eurocash danych o wartości ww. zakupów. W przypadku nieprzekazania Organizatorowi stosownych danych, nie zostaną one uwzględnione w Promocji.
- 2.17 W Promocji mogą zostać uwzględnione jedynie zakupy Produktów Promocyjnych, za które została uiszczona pełna i terminowa płatność wynikająca z wystawionej faktury VAT.
- 2.18 Do czasu wydania i zrealizowania ewentualnej nagrody uzyskanej w Konkursie, Uczestnik nie może dokonać zwrotu do Hurtowni (niezależnie od podstawy prawnej takiego zwrotu) żadnego z Produktów, które Uczestnik zakupił w ramach udziału w Konkursie, pod rygorem wykluczenia z udziału w Konkursie i pozbawienia prawa do wszelkich uzyskanych w nim nagród.

3 NAGRODY

- 3.1 Dla zwycięzców Promocji do wygrania za najwyższą ilość zebranych punktów w każdej grupie obrotowej są następujące nagrody:

w I grupie obrotowej:

- 1 – 8 miejsce: nagroda główna - wycieczka na Maderę w terminie 09-13.04.17 o wartości 5000 zł
- 9 – 17 miejsce: projektor Optoma H183X o wartości 1673 zł
- 18 – 44 miejsce: alkomat Promiler o wartości 406 zł
- 45 – 72 miejsce: karta paliwowa o wartości 300 zł
- 73 – 122 miejsce: bon podarunkowy Apart o wartości 150 zł

w II grupie obrotowej:

- 1 – 6 miejsce: nagroda główna - wycieczka na Maderę w terminie 09-13.04.17 o wartości 5000 zł
- 7 – 12 miejsce: projektor Optoma H183X o wartości 1673 zł
- 13 – 30 miejsce: alkomat Promiler o wartości 406 zł
- 31 – 50 miejsce: karta paliwowa o wartości 300 zł
- 51 – 90 miejsce: bon podarunkowy Apart o wartości 150 zł

w III grupie obrotowej:

- 1 – 3 miejsce: nagroda główna - wycieczka na Maderę w terminie 09-13.04.17 o wartości 5000 zł
- 4 – 7 miejsce: projektor Optoma H183X o wartości 1673 zł
- 8 – 19 miejsce: alkomat Promiler o wartości 406 zł
- 20 – 39 miejsce: karta paliwowa o wartości 300 zł
- 40 – 79 miejsce: bon podarunkowy Apart o wartości 150 zł

w IV grupie obrotowej:

- 1 miejsce: nagroda główna - wycieczka na Maderę w terminie 09-13.04.17 o wartości 5000 zł
- 2 miejsce: projektor Optoma H183X o wartości 1673 zł
- 3 – 5 miejsce: alkomat Promiler o wartości 406 zł

6 – 8 miejsce: karta paliwowa o wartości 300 zł
9 – 28 miejsce: bon podarunkowy Apart o wartości 150 zł

- 3.2 Dodatkowo Organizator przyzna jedną nagrodę w postaci dwuosobowej wycieczki na Maderę o wartości 10000 zł Uczestnikowi, który zrealizował najwyższy obrót na produktach promocyjnych w trakcie trwania promocji. Uczestnik, który wygra wycieczkę dwuosobową w rankingu na najwyższy obrót, nie może jednocześnie wygrać nagrody w swojej grupie.
- 3.3 Prawo do odbioru nagrody przysługuje Uczestnikom, którzy zrealizowali swój indywidualny cel obrotowy na produktach promocyjnych. Jeśli klient będzie zajmował wg rankingu punktowego miejsca nagrodzone, natomiast nie spełni w/w warunku, nie będzie miał prawa do odbioru nagrody.
- 3.4 Dla każdego laureata będącego podatnikiem PIT (np. osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą), lub będącego podatnikiem CIT (np. spółka kapitałowa) nagroda stanowi przychód z prowadzonej działalności gospodarczej. Uczestnik zobowiązany jest samodzielnie rozliczyć i opodatkować powstały z tego tytułu dochód, zgodnie z właściwymi dla niego zasadami opodatkowania dochodów z prowadzonej działalności gospodarczej.

4 ZASADY PRYZNAWANIA NAGRÓD

- 4.1 Nagrody w każdej grupie obrotowej wygrają klienci, którzy zbiorą największą liczbę punktów okresie trwania Promocji.
- 4.2 Warunkiem wzięcia pod uwagę danego Uczestnika przy przyznawaniu nagród zgodnie z pkt 4.1-2 Regulaminu jest brak jakichkolwiek zaległości w płatnościach tego Uczestnika wobec Eurocash na dzień ustalenia ostatecznego Rankingu Ogólnego oraz Rankingów Hurtowni.
- 4.3 W przypadku, gdy w Rankingu dwóch lub więcej Uczestników uzyska taki sam wynik, wyższe miejsce w Rankingu zajmie Uczestnik, który zrealizował swój indywidualny cel obrotowy jako pierwszy. Jeden Uczestnik może uzyskać w Konkursie tylko jedną nagrodę.
- 4.4 Ranking zostanie ustalony ostatecznie w terminie 10 dni roboczych od dnia zakończenia okresu trwania Promocji.
- 4.5 Zwycięzcy nagród zostaną poinformowani o wygranej przez Organizatora w terminie 5 (słownie: pięciu) dni roboczych od dnia ostatecznego ustalenia Rankingu, SMS-em na numer telefonu podany przez nich na potrzeby rejestracji w charakterze klienta Hurtowni. Lista wyłonionych zwycięzców nagród zostanie również opublikowana w Hurtowniach.
- 4.6 Uczestnikom nie przysługuje prawo do zastrzeżenia szczególnych właściwości nagrody, ani otrzymania jej ekwiwalentu pieniężnego, ani również zastrzeżenia odmiennego niż opisano to w Regulaminie sposobu wydania nagrody.

5 ZASADY POSTĘPOWANIA REKLAMACYJNEGO

- 5.1 Wszelkie reklamacje mogą być zgłaszane Organizatorowi najpóźniej do dnia 9 lutego 2018 r. (decyduje data wpływu do Organizatora). Reklamacje dostarczone po dniu 9 lutego 2018 r. nie będą rozpatrywane.
- 5.2 Zgłoszenie reklamacyjne należy wysłać listem poleconym na adres Organizatora z dopiskiem „**Madera na rozgrzewkę**”. Reklamacja powinna zawierać: imię, nazwisko, dokładny adres Uczestnika, jak również wskazanie przyczyny reklamacji i żądanie określonego zachowania się przez Organizatora.
- 5.3 Reklamacje będą rozpatrywane w terminie 7 dni od daty jej otrzymania.

- 5.4 Osoba składająca reklamację zostanie pisemnie poinformowana o decyzji listem poleconym, wysłanym na adres podany w reklamacji w terminie 7 dni od daty rozpatrzenia reklamacji. Organizator może ponadto powiadomić o decyzji telefonicznie lub za pośrednictwem poczty elektronicznej.

6 PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH

- 6.1 Dane osobowe uzyskane w związku z organizacją Promocji będą wykorzystywane do potrzeb niniejszej Promocji, zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 roku o ochronie danych osobowych.
- 6.2 Administratorem danych osobowych uzyskanych w związku z przeprowadzeniem jest Eurocash spółka akcyjna z siedzibą w Komornikach, ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki. Każdy Uczestnik będący osobą fizyczną ma prawo wglądu do swoich danych oraz ich poprawiania i żądania ich usunięcia. Podanie danych przez osoby fizyczne ma charakter dobrowolny, jednakże jest warunkiem koniecznym do udziału w Promocji oraz odebrania nagrody.

7 POSTANOWIENIA KOŃCOWE

- 7.1 Regulamin jest jawny i będzie udostępniany na pisemną prośbę przesłaną na adres Brand Space Beata Zbańska z siedzibą w Poznaniu. Regulamin dostępny będzie również w Hurtowniach oraz na stronie internetowej pod adresem <http://www.hurtownie.eurocash.pl/akcje-i-konkursy.html>.
- 7.2 Organizator zastrzega sobie prawo zmiany Regulaminu i warunków Promocji w okresie jej trwania, bez podania przyczyny, przy czym zmiany te nie mogą naruszać praw już nabytych przez Uczestników Promocji. Wszyscy Uczestnicy zostaną powiadomieni o zmianie Regulaminu poprzez zamieszczenie informacji na stronie internetowej pod adresem <http://www.hurtownie.eurocash.pl/akcje-i-konkursy.html>.
- 7.3 Organizator ma prawo w każdym momencie okresu trwania Promocji wykluczyć Uczestnika z udziału w Promocji, jak również odmówić mu przyznania nagrody, w stosunku do Uczestnika, do którego powziął podejrzenie o działania sprzeczne z Regulaminem po przeprowadzeniu postępowania wyjaśniającego stwierdzającego dokonanie naruszeń.
- 7.4 Uprawnienia wynikające z uczestnictwa w Promocji nie mogą być przeniesione przez Uczestnika na osobę trzecią.
- 7.5 Zasady przeprowadzania Promocji określa wyłącznie Regulamin.
- 7.6 W sprawach nieuregulowanych w Regulaminie zastosowanie mają właściwe przepisy Kodeksu cywilnego i innych ustaw.

Załącznik nr 2 do Regulaminu Promocji „Madera na rozgrzewkę”

lista spółek Eurocash

- | | |
|---|--|
| 1. EUROCASH S.A.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 17. Ambra sp. z o.o.
ul. Hutnicza 7, 43-502 Czechowice Dziedzice |
| 2. Eurocash Serwis sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 18. Lewiatan Śląsk sp. z o.o.
ul. Lenartowicza 39; 41-219 Sosnowiec |
| 3. Eurocash Franczyza Sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 19. Lewiatan Zachód sp. z o.o.
ul. Przemysłowa 5, 73-110 Stargard
Szczeciński |
| 4. Eurocash Trade 1 Sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 20. Lewiatan Północ sp. z o.o.
ul. Bysewska 30, 80-298 Gdańsk |
| 5. Eurocash Trade 2 Sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 21. Drogerie Koliber sp. z o.o.
ul. Toszecka 101 lok. 104; 44-117 Gliwice |
| 6. Eurocash VC2 sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 22. Lewiatan Kujawy sp. z o.o.
ul. Polna 4-8; 87-800 Włocławek |
| 7. PayUp Polska S.A.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 23. Lewiatan Orbita sp. z o.o.
ul. Lubelska 33 lok. 15; 10-410 Olsztyn |
| 8. Premium Distributors sp. z o.o.
ul. Bokserska 66a, 02-690 Warszawa | 24. Lewiatan Wielkopolska sp. z o.o.
os. Winiary 54, 60-665 Poznań |
| 9. Przedsiębiorstwo Handlu Spożywczego sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 25. Lewiatan Holding S.A.
ul. Kilińskiego 10, 87-800 Włocławek |
| 10. Eurocash Convenience sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 26. Lewiatan Opole sp. z o.o.
ul. Światowida 2, 45-325 Opole |
| 11. Eurocash Detal sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 27. Detal Podlasie Sp. z o.o.
ul. Sokółska 9, 15-865 Białystok |
| 12. KONTIGO sp. z o.o.
ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki | 28. Lewiatan Podkarpacie sp. z o.o.
Straszecin 295J; 39-218 Straszecin |
| 13. Euro Sklep S.A.
ul. Bystrzańska 94A; 43-309 Bielsko-Biała | 29. Lewiatan Podlasie sp. z o.o.
Porosły 70A; 16-070 Choroszcz |
| 14. Partnerski Serwis Detaliczny S.A.
ul. Grażyny 15; 02-548 Warszawa | 30. Inmedio sp. z o.o.
Al. Jerozolimskie 174, 02-486 Warszawa |
| 15. Gama Detal sp. z o.o.
Porosły 70; 16-070 Choroszcz | 31. Frisco.pl sp. z o.o.
ul. Omulewska 27, 04-128 Warszawa |
| 16. DEF sp. z o.o.
ul. Handlowa 6; 15-399 Białystok | 32. Frisco S.A.
ul. Omulewska 27, 04-128 Warszawa |

Załącznik nr 3 do Regulaminu Promocji „Madera na rozgrzewkę”
Opis nagrody głównej



MADERA

KWIECIEŃ 2018



best choice travel

Madera – in vino ...



Madera – wyspa pełna uroku i wyjątkowego kolorytu wynikającego z szczególnego klimatu, bogatej roślinności i ciekawego ukształtowania terenu. Łagodny, wilgotny i sprzyjający wypoczynkowi klimat utrzymuje się tu przez cały rok, z różnym natężeniem deszczy, które nawiedzają wyspę w szczególności w miesiącach zimowych. Średnia temperatura nie spada poniżej 20 stopni Celcjusza. Na Maderze nie ma naturalnych piaszczystych plaż, atrakcją wyspy jest przyroda, malownicze góry i małe wioski o lokalnym kolorycie, a także kuchnia i napitki – słynna na cały świat Madera (jedyne wino, które nie traci walorów smakowych do roku po otwarciu) i lokalna Poncha.

Pastel de Nata – portugalski przysmak



Pastel de Nata to portugalski wyrób cukierniczy o przepysznym smaku i ciekawej konsystencji. Ten lokalny przysmak jest rodzajem tartaletki z budyniem, wykonanych z ciasta francuskiego. W jednej z dzielnic Lizbony – Belem określone są mianem Pastel de Belem. Ich historia rozpoczyna się w portugalskim Klasztorze Hieronimitów, który jest jedną z piękniejszych atrakcji Lizbony. Mówi się, że do usztywniania swoich habitów zakonnicy używali ogromnej ilości białek. Co za tym idzie – efektem ubocznym tej procedury stawały się żółtka. Dużo żółtek. Jeszcze więcej żółtek. Biorąc pod uwagę fakt, że portugalskie klasztory bardzo często pozyskiwały fundusze ze sprzedaży ciastek i ciast, żółtka zaczęto wykorzystywać do produkcji Pastel de Belem.

Funchal z sankami i południe wyspy

- Funchal: Stare Miasto, kaplica Św. Ciała, zabytkowy rynek owocowo-rybny, centrum hafciarstwa
- wizyta w katedrze (XVI w, styl manueliński) i przejazd do Monte – dzielnicy miasta położonej na wzgórzu ponad ścisłym centrum. W słynnym kościele Najświętszej Maryi Panny z Monte znajduje się grób ostatniego z Habsburgów – Karola I cesarza Austrii.
- z góry zjedziemy w tradycyjny sposób stromymi uliczkami na tzw. Saniach z Monte pchanych przez lokalnych macho w słomkowych kapeluszach i specjalnie przystosowanych do ślizgania butach – świetna zabawa z odrobiną adrenaliny dla każdego.
- lunch w lokalnej restauracji
- przejazd w pobliże góry z przystankiem w punkcie widokowym Pico dos Barcelos (widok na zatokę).
- Eira do Serrado (wys. 1094 m n.p.m.) krótki spacer do punktu widokowego – panorama doliny Curral das Freiras (800 m dół!) i otaczające ją szczyty robią niesamowite wrażenie!



Madera - Jeep Safari po bezdrożach



Bike Challenge Madera – z górki na ...



„Na szagę” - przez Levady



Przejazd z hotelu do Bica de Cana i spacer (ok. 20 min.) do Rabacal, gdzie zaczniemy pieszą trasę szlakiem tzw. levadas – minikanalów, które prowadzą wodę z centralnej części wyspy do miast, wiosek, plantacji i sadów. Jest to jedyny sposób pozyskania słodkiej wody na wyspie, gdzie nie ma jej naturalnych źródeł. Pójdziemy szlakiem do Wodospadu Risco, zobaczymy płaskowyż Paul da Serra, oraz malownicze jezioro 25 fontes. Na koniec tunelem dotrzemy do miejscowości Calheta znanej z plantacji bananów i trzciny cukrowej, finał wycieczki w Engenho da Calheta – fabryki rumu, z degustacją miejscowego trunku. Podczas wycieczki lunch w lokalnej restauracji.

Dzień po dniu - program wyjazdu

Dzień 1 Warszawa – Lizbona – Madera

Spotkanie przy dedykowanym stanowisku na lotnisku w Warszawie. Przelot na Maderę z przesiadką w Lizbonie. Przejazd do wybranego hotelu. Późna kolacja w hotelu.

Dzień 2 Madera (Funchal i południe wyspy)

Śniadanie w hotelu. Całodniowe zwiedzanie (ok. 8 h) po stolicy Madery Funchal (z jazdą ulicami na „sankach”) i południowej części wyspy. Lunch w lokalnej restauracji, kolacja w hotelu.

Dzień 3 Jeep Safari lub Bike Challenge

Śniadanie w hotelu. Pół dnia (ok 6 h) Jeep safari bezdrożami wysokich partii Madery.. Alternatywnie Bike Challenge – zjazd rowerami terenowymi z szczytu górskiego do wybrzeża. Lunch w lokalnej restauracji. Popołudnie wolne na relaks w hotelu i zakupy, wieczorem kolacja hotelu.

Dzień 4 Levady z Rabacal

Śniadanie w hotelu. Trasa piesza szlakiem Levadas, lunch w lokalnej restauracji, powrót do hotelu. Kolacja w hotelu i nocleg.

Dzień 5 Madera – Lisbona – Warszawa

Wczesne wykwaterowanie, transfer na lotnisko, wylot do Lizbony i przesiadka na lot do Warszawy. Przylot na Okęcie. Pożegnanie z grupą.

Vidamar Resort ***** www.vidamarresorts.com



Luksusowy i bardzo nowoczesny, idealny dla miłośników pięknych widoków i dyskretnej elegancji w modnym minimalistycznym stylu. Niemal z każdego miejsca hotelu można podziwiać wspaniałe widoki na Atlantyk, budynki są doskonale wkomponowane w malownicze otoczenie, zachwyca też wypielęgnowany ogród. Fantastyczne baseny infinity dają złudzenie łączenia się z horyzontem, tylko parę kroków dalej są schodki prowadzące bezpośrednio do szmaragdowego oceanu. Wysmakowany wystrój pomieszczeń recepcyjnych i barów to szczyt nowoczesnej prostoty, piękne meble i modne aranżacje łączą styl z przyjaznym funkcjonalizmem. Luksusowe pokoje utrzymane są w podobnej stylistyce, nowocześnie urządzone i nieskazitelnie czyste cieszą oczy widokiem na morze. Rewelacyjne Sea Spa, największe profesjonalne centrum Spa na Maderze, wyposażone w najnowsze urządzenia do hydroterapii, oferuje bogaty zestaw zabiegów leczniczych i upiększających.

Vidamar Resort ***** www.vidamarresorts.com



Pokoje: 2-os. (możliwość dostawek, dla 1 os. dorosłej lub 2 dzieci do lat 14 - sofa), ok. 39 m², luksusowy i nowoczesny, indywidualnie sterowana klimatyzacja, łazienka (wanna, wc; suszarka, szlafroki), telewizja kablowa, telefon, sejf, zestaw do kawy/herbaty; za opłatą: internet przewodowy (ok. 5 EUR/godz., ok. 20 EUR/dzień), wideo na życzenie, minibar, balkon (stolik i krzesła).



Co za ile - świadczenia

- **Przelot** liniami rejsowymi TAP na trasie Warszawa-Funchal-Warszawa z przesiadką w Lizbonie
- **zakwaterowanie** w hotelu 5* Vidamar na Maderze w pokojach 2 osobowych: 4 noce
- **wyżywienie:** All Inclusive soft: śniadanie, obiad, kolacja w formie bufetu w restauracji Ocean; napoje do posiłków głównych (2 lampki wina lub 2 piwa lub 2 napoje bezalkoholowe oraz kawa lub herbata)
- **Wycieczki:** całonocna Funchal i Południe Wyspy, zachód wyspy jeepami
- **Opiekę pilota BCT Incentive** do wyłącznej dyspozycji grupy
- wszystkie **opłaty lotniskowe i podatki, napiwki**
- **Ubezpieczenie** KL 20 tys EUR i NNW 15 tys. PLN
- **pakiet brandingowy:** stanowisko odpraw na lotnisku w Warszawie, zawieszki na bagaż, okładki na bilety, agendy wyjazdu, smycze
- **strona internetowa i aplikacja mobilna** dedykowana wyjazdowi

Zapraszamy !!!

Highlights – efekt WOW

- Kulinaria, Pasteis de Nata, Madera, Poncha
- Sankami z górki na pazurki
- Spacer lewadami, zjazd rowerami
- Jeep safari mokrymi lasami z niesamowitymi widokami
- Spacer po starym Funchal
- Przyroda i kwiaty wiecznie zielonej wyspy



