

REGULAMIN DIRECT BOOKING AWARDS 2025

§1. POSTANOWIENIA OGÓLNE

1. Organizatorem konkursu Direct Booking Awards, zwanego dalej "Konkursem", jest **Profitroom S.A.** z siedzibą w Poznaniu, 60-829 Poznań, ul. Roosevelta 9, wpisana do Krajowego Rejestru – Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, Wydział VIII Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000793213 oraz rejestru czynnych płatników podatków od towaru i usług – NIP 525-24-23-458, kapitał zakładowy – 1 513 067,20 PLN wpłacony w całości (dalej: Organizator).
2. Celem Konkursu jest wyłonienie oraz nagrodzenie hoteli, które w okresie od 1 września 2025 do 31 sierpnia 2026 roku zanotowały największy udział rezerwacji bezpośrednich w kanale online, zwanych dalej *online direct share*, a także prowadziły najbardziej angażujące kanały w social mediach oraz zrealizowały najbardziej efektywną kampanię marketingową promującą rezerwacje bezpośrednie.
3. Wskaźnik *online direct share* mierzony jest po dacie dokonania rezerwacji.
4. Niniejszy regulamin określa zasady i warunki udziału w Konkursie (dalej: Regulamin) oraz jest wiążący dla Organizatora i Uczestników.
5. Konkurs jest organizowany na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.
6. Konkurs składa się z trzech etapów:
 1. etapu zgłoszeń
 2. etapu oceny zgłoszeń,
 3. ogłoszenia wyników i wręczenia nagród.
7. Organizator określa następujące ramy czasowe dla poszczególnych etapów Konkursu:
 - a) etap zgłoszeń: 15 czerwca - 31 sierpnia 2026
 - b) etap oceny zgłoszeń: 1-15 września 2026
 - c) ogłoszenie wyników i wręczenie nagród: 28 października 2026
8. Pytania związane z Konkursem należy kierować na adres: team.cs@profitroom.com. Odpowiedzi będą udzielane do 5 dni roboczych.
9. Czas Trwania Konkursu obejmuje okres od 1 września 2025 do 28 października 2026 r.

§2. UCZESTNICTWO

1. Uczestnikiem Konkursu na warunkach określonych w Regulaminie **Konkursu** może być wyłącznie obiekt hotelarski korzystający z narzędzi Profitroom.
2. Warunkiem uczestnictwa jest udostępnienie minimum 50% pokoi posiadanych przez Hotel do sprzedaży w co najmniej 3 (trzech) kanałach dystrybucji online, a

także osiągnięcie progu minimum 300 rezerwacji bezpośrednich w kanale bezpośrednim online w okresie od 1 września 2025 do 31 sierpnia 2026.

3. Prawo zgłoszenia uczestniczenia obiektu hotelarskiego w Konkursie przysługuje osobom reprezentującym obiekt hotelarski - Właściciel, Dyrektor i/lub General Manager.
4. Do Konkursu mogą przystąpić przedstawiciele obiektów hotelarskich, mieszczących się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.
5. Uczestnik dobrowolnie przystępuje do Konkursu i oświadcza, że zapoznał się z treścią Regulaminu i akceptuje jego postanowienia.
6. Pracownicy Organizatora oraz osoby, które brały udział w zorganizowaniu Konkursu nie mogą brać w nim udziału.
7. Organizator zastrzega sobie prawo wykluczenia z udziału w Konkursie Uczestników, którzy działają niezgodnie z prawem lub naruszają postanowienia Regulaminu.

§3. KATEGORIE

1. Organizator na potrzeby przeprowadzenia Konkursu określa następujące kategorie, w których zostaną wyłonione zwycięskie obiekty hotelarskie:
 - 1) **Direct Booking Champion** - obiekt hotelarski, który w badanym okresie zanotuje najwyższy udział rezerwacji bezpośrednich w kanale online, oddzielnie dla następujących kategorii:
 - a) nad jeziorem
 - b) w górach
 - c) nad morzem
 - d) w metropolii
 - e) poza szlakiem
 - 2) **Direct Booking Champion** - obiekt hotelarski, który w badanym okresie zanotuje najwyższy udział rezerwacji bezpośrednich w kanale online z użyciem funkcjonalności Profitroom Suite, oddzielnie dla następujących kategorii:
 - a) ofertowanie - obiekt, który w badanym okresie zanotuje najwyższy współczynnik konwersji szans sprzedażowych wysłanych za pośrednictwem Profitroom Booking Engine 360
 - b) extras (dodatki) - obiekt, który w badanym okresie zanotuje największą liczbę sprzedanych usług dodatkowych / produktów w Profitroom Booking Engine 360

- c) vouchery - obiekt, który w badanym okresie zanotuje największą liczbę sprzedanych voucherów (kwotowych, usługowych, pobytowych)
 - d) lojalty - obiekt, który w badanym okresie zanotuje największą liczbę gości powracających dzięki Profitroom Loyalty
-
- 3) **Rising Star of Direct Booking** - najwyższy udział rezerwacji bezpośrednich w kanale online w nowo-otwartym (pomiędzy 1 września 2025, a 31 sierpnia 2026) obiekcie hotelarskim
 - 4) **Growth of The Year** - najwyższy wzrost udziału rezerwacji bezpośrednich rok do roku (01.09.2024-31.08.2025 w porównaniu z okresem 01.09.2025-31.08.2026) w kanale online przy udziale rezerwacji bezpośrednich na poziomie minimum 30%
 - 5) **Direct Booking Champion League** - najwyższy udział rezerwacji bezpośrednich w kanale online wśród obiektów nagrodzonych i wyróżnionych Direct Booking Champion w 2025 roku
 - 6) **Best Direct Booking Campaign** - najbardziej efektywna kampania digitalowa Direct Booking
 - 7) **Best Social Media** - najbardziej efektywne kanały social media w obiekcie hotelarskim

§4. ZGŁOSZENIA

1. Posiadanie przez obiekt hotelarski aktywnej umowy na następujący zestaw narzędzi Profitroom: Booking Engine 360 oraz Channel Manager oznacza jednoczesną kwalifikację do Konkursu w kategoriach: **Best Direct Booking Champion, Rising Star of Direct Booking oraz Growth of the Year.**
2. Obiekty hotelarskie posiadające Profitroom Booking Engine 360, a nie posiadające Profitroom Channel Manager mogą dołączyć do Konkursu poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego dostępnego pod linkiem >> [klik](#)
3. Dla obiektów hotelarskich niekorzystających z Profitroom Channel Manager warunkiem kwalifikacji do udziału w Konkursie jest udostępnienie raportu rezerwacji z channel managera z informacją o **ilości rezerwacji po dacie sprzedaży** ze wszystkich kanałów sprzedaży online za okres 1 września 2025 -

31 sierpnia 2026. Powyższe dane osoba zgłaszająca jest zobowiązana dostarczyć w okresie 1- 15 września 2026.

4. W przypadku niedostarczenia danych o których mowa w **§4 pkt. 3** Organizator zastrzega sobie prawo do dyskwalifikacji zgłoszenia.
 5. Obiekty hotelarskie kwalifikujące się do kategorii *Best Direct Booking Champion w metropolii* to obiekty znajdujące się w mieście powyżej 250 000 mieszkańców zgodnie z opisem i wykazem dostępnym na <https://metropolie.pl/o-nas/miasta>
 6. Obiekty hotelarskie kwalifikujące się do kategorii *Best Direct Booking Champion poza szlakiem* to obiekty znajdujące się w miejscowości poniżej 50 000 mieszkańców.
 7. Obiekty hotelarskie chcące zgłosić swój udział do kategorii: **Best Direct Booking Campaign** oraz **Best Social Media** mogą dołączyć do Konkursu poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego dostępnego pod linkiem >> [klik](#)
 8. Dla kategorii: **Best Direct Booking Campaign** oraz **Best Social Media** ocena efektywności zostanie przeprowadzona przez Komisję Konkursową określoną w **§5** na podstawie wewnętrznej metodologii opracowanej przez Organizatora. Organizator zastrzega, że metodologia nie będzie publikowana ani udostępniana Uczestnikom, a jej szczegółowe założenia, w tym wagi poszczególnych kryteriów i sposób punktacji, pozostają dokumentem wewnętrznym wykorzystywanym wyłącznie na potrzeby konkursu i zostanie udostępniona wyłącznie Komisji Konkursowej. Przykładowo, ocena może uwzględniać takie elementy jak: estetyka komunikacji, zaangażowanie odbiorców czy skuteczność działań. Zgłoszenia będą oceniane w sposób bezstronny, według jednolitych zasad stosowanych wobec wszystkich Uczestników.
9. Przesłanie formularzy jest równoznaczne z akceptacją Regulaminu.

§5. NAGRODY

1. Fundatorem nagród jest Organizator.
2. Organizator Konkursu w każdej z kategorii opisanych w §3 wyłoni jednego Zwycięzcę spośród 3 do 5 *Nominowanych*.
3. Dla Zwycięzców w poszczególnych kategoriach Organizator Konkursu przewidział następujące nagrody:
 - a) personalizowana statuetka

- b) komplet materiałów graficznych do wykorzystania w kanałach social media/mailingu
- c) wywiad wraz z publikacją w sekcji "blog" na www.profitroom.com oraz w czasopiśmie Hotel Management oraz Hotelarz
- d) możliwość realizacji case study w cyklu *Profitroom Talks*

3. Dla Wyróżnionych Organizator przygotowuje:

- a) dyplom
- b) komplet materiałów graficznych do wykorzystania w kanałach social media/mailingu

4. Każdy Obiekt może zostać nominowany oraz zwyciężyć w więcej niż jednej kategorii.

5. Przyznanie nagród nastąpi w trakcie wydarzenia Hotel Marketing Conference <HMC> 2025 organizowanego przez Profitroom S.A. w dniu 27 października 2026 w Pobierowie.

6. Uczestnikom Konkursu nie przysługują roszczenia o wypłatę wartości Nagród ani wymianę na inną.

7. Celem zapewnienia prawidłowej organizacji i przebiegu Konkursu, a w szczególności w celu dokonania oceny prawidłowości zgłoszeń do Konkursu oraz wyłonienia osób nagrodzonych, Organizator powołał komisję konkursową (Komisja Konkursowa).

8. Komisja Konkursowa liczy 5 osób i jest powołana przez Organizatora.

9. Decyzje podjęte przez Komisję Konkursową są ostateczne i nie podlegają zaskarżeniu.

10. Organizator zastrzega sobie możliwość weryfikacji danych dla TOP 5 zgłoszeń. Weryfikacja odbędzie się w formie spotkania online i przedstawienia danych bezpośrednio w systemach wykorzystywanych do kampanii Direct Booking oraz prowadzenia profili w Social Mediach.

§6. DANE OSOBOWE

1. Administratorem danych osobowych udostępnianych przez Uczestników Konkursu jest Organizator.
2. Podanie danych osobowych ma charakter dobrowolny, lecz niezbędny do przystąpienia przez Uczestnika do Konkursu.
3. Dane osobowe Uczestników Konkursu będą przetwarzane przez Organizatora wyłącznie w celu dokonania czynności niezbędnych do prawidłowego

przeprowadzenia Konkursu i do wydania nagrody. Organizator będzie posługiwał się nazwą hotelu w przypadku publikowania wycieczek nagród.

4. Dane osobowe Uczestników Konkursu będą przechowywane przez Organizatora tylko przez okres niezbędny do przeprowadzenia Konkursu i wydania nagród wyróżnionym Uczestnikom, a po tym okresie przez czas niezbędny do rozstrzygnięcia ewentualnych roszczeń prawnych przewidzianych przepisami prawa.
5. Każdy Uczestnik może w dowolnym momencie zrezygnować z Konkursu. W takim przypadku Organizator zastrzega, że podane dane ma prawo przetwarzać na potrzeby rozstrzygnięcia ewentualnych roszczeń prawnych przewidzianych przepisami prawa oraz wyklucza Uczestnika z możliwości odbioru nagrody.
6. Uczestnicy mają prawo wglądu do przetwarzanych danych i ich poprawiania oraz usuwania, ograniczenia przetwarzania, prawo do wniesienia sprzeciwu i skargi do organu nadzorczego (Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych).
7. Organizator może powierzyć do przetwarzania dane osobowe Uczestników w ramach zleconej przez niego obsługi IT, księgowej, prawnej oraz obsługi klienta. Powierzenie nie następuje poza Europejski Obszar Gospodarczy.

§7. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

1. Regulamin jest dostępny na stronie internetowej www.hotel-marketing.pl na podstronie Direct Booking Awards.
2. Regulamin wchodzi w życie w dniu ogłoszenia i obowiązuje przez cały okres trwania Konkursu.
3. Osoba zgłaszająca obiekt hotelarski zgodnie z **§4 pkt od 3 do 6** ma świadomość odpowiedzialności cywilnej w przypadku poświadczenia nieprawdziwych danych.
4. W przypadku niedostępności 50% pokoi o których mowa w §2 pkt 2 Organizator zastrzega sobie prawo do nieuznania zgłoszenia Hotelu do Konkursu.
5. Organizator zastrzega sobie prawo weryfikacji czy Uczestnicy spełniają warunki określone w Regulaminie, jak również w przepisach prawa. W tym celu Organizator może żądać od uczestnika złożenia określonych oświadczeń, podania określonych danych bądź przedłożenia określonych dokumentów.
6. Wszelkie reklamacje związane z Konkursem należy zgłaszać do Organizatora, na adres mailowy: team.cs@profitroom.com. Reklamacje złożone w terminie do 7 dni od zakończenia Czasu Trwania Konkursu i związane z Konkursem rozstrzyga Komisja Konkursowa w terminie 14 dni od daty wniesienia reklamacji. Decyzja Komisji rozstrzygająca reklamację jest ostateczna i nie przysługuje od niej odwołanie.

7. Organizator zastrzega, że nie ponosi odpowiedzialności za: (a) zdarzenia uniemożliwiające prawidłowe przeprowadzenie Konkursu, których nie był w stanie przewidzieć lub którym nie mógł zapobiec, w szczególności w przypadku zaistnienia zdarzeń losowych, w tym siły wyższej, (b) niedoręczenie/przekazanie Uczestnikowi nagrody spowodowane nie podaniem przez Uczestnika danych adresowych lub błędnym ich podaniem, (c) świadczone przez Poczta Polską lub firmy kurierskie usługi pocztowe, (d) działania osób trzecich mające na celu zakłócenie Konkursu, (e) niewykonanie lub nieprawidłowe wykonanie przez Uczestników zobowiązań określonych w Regulaminie.
8. Zgłaszając swój udział w Konkursie i biorąc w nim udział, Uczestnik potwierdza znajomość Regulaminu i wolę jego przestrzegania.
9. W sprawach nieuregulowanych Regulaminem stosuje się przepisy powszechnie obowiązującego prawa polskiego.
10. Wszelkie spory wynikłe w związku z Konkursem będą rozstrzygane w pierwszej kolejności na drodze polubownej, a w przypadku braku mediacji przed sądem właściwym miejscowo dla siedziby Organizatora.
11. Konkurs nie podlega przepisom ustawy z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych (Dz. U. z 2019r., poz. 847 ze zm.).
12. Organizator Konkursu zastrzega sobie prawo zmiany Regulaminu i warunków w czasie trwania Konkursu, jeżeli jest to uzasadnione celem Konkursu i nie wpłynie na pogorszenie warunków uczestnictwa w Konkursie. Zmiany te nie mogą naruszać praw już nabytych przez uczestników Konkursu. Wszyscy uczestnicy Konkursu zostaną o tym fakcie powiadomieni poprzez zamieszczenie informacji o zmianie w wiadomości mailowej wysłanej przez Organizatora.