

Vážený příteli!

Zajímaví lidé by měli být v kontaktu a občas se i setkávat osobně. Je dobré, když tím setkáváním pomohou dobré věci a zároveň dostanou za svůj čas i nějaké peníze. Mám nyní k tomuto cíli jeden projekt, se kterým vás chci nyní seznámit. Měl by být sympaticky ziskový pro ty, kteří mu věnují své prostředky, čas a energii. Měl by být plný krásných osobních setkání – už proto, že v mém nynějším věku nad šedesát let mám vše dobře promyšleno a rozhodně se nepouštím bezhlavě do do akcí, které neslibují jistý dobrý výsledek.

Projekt se týká mého knižního kompletu o rychločtení, racionálním čtení a dalších dovednostech, připraveného k vydání. Předchozí poznámka o mém věku dává tušit, že jsem si na něm dal také vrcholně záležet a dal do něj své celoživotní znalosti a zkušenosti. Reagoval jsem mj. na závažné změny, které do know-how racionálního čtení vnáší doba počítačů, mobilů, internetu. Zkrátka – lepší už to ode mne asi být nemůže.

Komplet: Trojknih v obalu

Inteligentní čtení v internetovém věku

Poznámka: Inteligentní čtení lze vnímat jako rychločtení a racionální čtení nejvyšší generace. „Nadstavba“ nad tím, na co jste ode mne desítky let zvyklí, je v ukázce v pdf formátu. Již existuje maketa kompletu, tj. celkový obal a tři knihy jen s obálkami, uvnitř zatím čisté listy. Viz též fotografie.

Vy se můžete do projektu zapojit dvojím způsobem:

- a) **VIP zákazník:** Předplatit si pro sebe jeden výtisk kompletu, který by každý měl mít doma nebo v práci jako má počítač nebo mobil. Předplatné je za zlevněnou cenu oproti ceně připravené pro běžnou distribuci. Je to sázka na jistotu – půjde o rozšířené a modernizované vydání mé prodejně dosud neúspěšnější tematiky; viz dále. Budu se po jeho vyjití co nejvíce snažit, abych vám jej předal osobně – v rámci osobního setkání. Když nepřijedete vy za mnou, přijedu já; naplánuji si cestování křížem krážem republikou po regionech, městech, obcích.
- b) **Partner:** Podílet se na vydání kompletu způsobem podobným takovému, jakým se akcionář podílí na fungování nějaké firmy. Odstupňovaně podle výše vašeho vkladu budete dostávat každoročně peněžní „dividendu“ v závislosti na prodeji kompletu. Toto ocením jako vaši velkou pomoc, protože výroba kompletu a všechny činnosti kolem toho budou pro mne několikanásobně nákladnější než třeba dotisk Zlaté knihy komunikace. Ocením vaši pomoc nejen slovy, ale jak se férově sluší, taktéž **penězi** ke konci každého kalendářního roku. Hodlám rozdělovat a rozesílat vkladatelům vždy cca polovinu svého zisku před zdaněním, což se přibližně rovná deseti procentům mého celkového obratu, tj. hrubých tržeb (obrat je z vaší strany dobře kontrolovatelný) ze všech prodejů této trojknihy po jejím vyjití. Ve vás partnerech (=vkladatelích) pak bude mít komplet mnoho příznivců a propagátorů; vaše komunikace mezi lidmi velmi posílí poptávku, posílená poptávka pak silně prospěje vaší kapse.

Cizím slovem se něčemu podobnému říká crowdfunding – je to moderní a osvědčené.

Způsob a) - VIP zákazník:

Máte dvě možnosti:

a1) - první varianta: Předplatíte si komplet předem s cca dvacetiprocentní slevou a navíc s poštovním zdarma. Platíte **500,- Kč včetně DPH**. Máte nárok na komplet s autogramem autora, doplněný vlastnoručním osobním věnováním vám nebo člověku, pro kterého komplet kupujete jako dárek. Je to už léta častá praxe při objednávkách, že si lidé přejí nejroztodivnější formulace autorských věnování - rádi jim to plníme. Při této variantě máte v tom jednom svém kompletu - v jeho hlavní knize č. 1 ze tří - mé autorské věnování s autogramem jako bonus. Pokusím se domluvit na osobním předání této trojknihy, na nějaké cestě do vašeho regionu a přátelské posezení s více žáky najednou; a pokud to nepůjde, zašleme vám knihu v prvních týdnech po vyjití poštou na své vlastní náklady.

a2) - druhá varianta, s vaší eventuální minireklamou: Předplatíte si komplet předem. Platíte **1000,- Kč včetně DPH**. Oproti variantě a1 bude navíc vaše jméno vytištěno na čestném místě v přední části hlavní knihy - a to **ve všech výtiscích** tohoto vydání a všech jeho dotisků. U jména můžete mít v rozsahu maximálně jedné SMSky, tj. 120 znaků včetně mezer, **popis toho, co děláte, kontakty na vaši firmu, spolek, nadaci apod.** Je zřejmé, že ve společném zájmu nás obou je co největší náklad. Trojkniha je svou tematikou jedinečná a je takového charakteru, že by měla být v každé rodině, kde někdo aspoň trochu duševně pracuje - stejně nezbytná jako počítač a mobil. Její obsah se nedá vygooglovat na internetu. Vy pomůžete šíření kompletu a informování o něm, my pomůžeme, aby o vás vešlo ve známost to, co bude uvedeno u vašeho jména při poděkování. Třeba druh vašeho podnikání, název vaší firmy apod.

Varianty a1 i a2 můžete samozřejmě kombinovat, každou z nich násobit...

Způsob b) - Partner:

Zde je jedna možnost - za **2 500,- Kč včetně DPH**: Ke všem požitkům z varianty a2) přibude každoroční vyúčtování hrubých tržeb z **celkových prodejů všech kompletů po vyjití trojknihy** - na dobírky přes náš internetový elektronický obchod (viz www.gruber.cz), přes knižní velkodistributory v knihkupectvích, na přednáškách, besedách, jako pracovní materiály na kurzech, přes přátele a známé atp. No a deset procent z našich hrubých tržeb (což je zhruba polovina našeho zisku před zdaněním) bude každoročně na konci kalendářního roku věnováno na „dividendy“ všem partnerům. Podle mých informací o našich platných zákonech účetnictví a zdaňování je individuální příjem člověka do 15 000,- Kč ročně daněprostý. Pokud vám partnerství platí zaměstnavatel, nemáte co řešit. Pokud si je platíte jako podnikatelé, můžete si eventuálně odečíst DPH a dát si komplet do nákladů coby odbornou literaturu. Nemusíte mít živnostenský list zrovna na to, co činíte coby partneři tohoto projektu - odměna bude jednou ročně, není to tedy z právního hlediska vaše podnikatelská aktivita soustavná, ale ojedinělá. Na podrobnosti se případně zeptejte svého daňového poradce.

Partnerský vklad můžete samozřejmě učinit i několikanásobný, v celých násobcích základní částky 2500,- Kč a adekvátně tak znásobit svůj podíl na zisku z tržeb.

Jak se mohou prodeje trojknihy vyvíjet?

Věřím, že dobře – a je pro to řada dobrých důvodů.

- Know-how z této knihy **nelze najít na internetu, nelze je vygooglovat**. Hlídám si, abych na internet nedával více než jakousi upoutávku, že něco jako multimetody či psychovzorce existuje, a nějaký drobný příklad. Nikdo jiný to tam jako celek dát nemůže, porušil by moje autorská práva nebo práva z ochranných známek.
- Kniha má jedinečnou tematiku, jako autor jsem ztělesněním a zosobněním efektivního vnímání textu (rychločtení, racionální čtení apod.) již více než třicet let. Knihy s touto tematikou mi vycházely interně v řadě institucí typů kulturní domy, domy techniky, kulturní a osvětová střediska, výzkumné ústavy, církve apod. na přelomu 80. a 90. let celkově v desetitisícových nákladech. Na přelomu let 1985 a 1986 vyšel stručný souhrn o této tematice coby příloha časopisu Mladý svět v nákladu 600 000 výtisků; během jednoho týdne tuto přílohu výrazně zaregistrovaly a aspoň zběžně prohlédly více než dva miliony lidí – tj. Česko i Slovensko ví dobře, o co jde a kdo je autorem. Brzy poté se na moje letní veřejné kurzy rychlého čtení stály fronty přes noc před prvním dnem prodeje. Dalších více než 100 tisíc knižních výtisků se dostalo na veřejnost v letech 1990-92. Od roku 1992 do roku 2015 vycházela kniha o rychlém a racionálním čtení v prestižním nakladatelství Management Press Praha a byla zde dlouhá léta v celosvětové konkurenci manažerských knih nejprodávanějším titulem, prodaly se opět desítky tisíc výtisků. Nebojte se však, trh zdaleka není přesycen. Ba naopak, v posledních cca pěti letech byla kniha k vidění postupně ve stále menším počtu knihkupectví; generace pod 40 let je tematikou této trojknihy zasažená relativně velmi málo, má o ní malé povědomí, a přece ji velmi potřebuje. Prorážet u nich informační bariéru nám můžete pomoci právě vy, čtenáři a hlavně partneři.
- Navíc – know-how o racionálním čtení a inteligentním vnímání **se hodně vyvíjí** – a toto trojkniha Inteligentní čtení postihuje. Četba a studium v době počítačů, internetů, mobilů u každého člověka přináší do know-how racionálního čtení řadu změn.

*Ten, kdo má doma prastarý počítač Sinclair ZX Spectrum nebo Atari (operační paměť ROM + RAM - 32 **kilobajtů** dohromady!) jistě nebude dnes váhat s koupí moderního notebooku nebo mobilu s výmluvou na to, že „jeden počítač už doma má a to mu i dnes stačí“.*

Know-how o racionálním čtení také prodělalo od 80. let značný rozvoj - to z minulého století už nestačí! Viz ukázka z úvodu první knihy.

- Někdo může namítat, že papírové knihy pomalu odcházejí do minulosti. Jenže – **zatím stále jejich prodeje převažují** nad prodeji e-knih, audioknih a videoknih. Kdyby nepřevažovaly, police knihkupectví by nebyly tak plné různých titulů a knihkupectví by houfně zanikala. Tak tomu zdaleka není. A jestli se oproti minulosti místo statisíců výtisků dnes prodají desetitisíce, tak je to pořád velmi krásné a výnosné. Jen dostat nabídku do povědomí lidí je dnes těžší – a musí se hledat vhodné formy. Jendou z nejvhodnějších moderních forem propagace je právě projekt tohoto typu, mající znaky osvědčeného crowdfundingu, kdy řada partnerů po celé zemi knihu používá, mluví o ní, ukazuje ji před lidmi, diskutuje o ní na sociálních sítích apod. A – proč by to partneři nedělali, když jim to mj. zvýší jejich „dividendu“ a zároveň pomůže dobré věci, že?
- A pokud v blízké budoucnosti převáží zájem o elektronické knihy, bude tým partnerů už ustaven z tohoto projektu – a může plynule přejít do následného projektu, kdy zbožím bude multimediální kniha. A každý partner z týmu může znásobit své dividendy. Všechno jen chce svůj pravý čas – a teď je právě tak akorát čas ještě na klasickou knihu.

Jak mohou prodeje trojknihy vypadat konkrétně finančně?

Zvažme to hypoteticky, kvalifikovaným odhadem pro první rok prodeje (2017), ten bývá nejsilnější. Pak prodeje zpravidla postupně mírně klesají, ale nemusí to vůbec být o moc. Ba mohou i stoupat – s tím, jak budou dosavadním majitelům dobře sloužit a jejich okolí to zaznamená.

Pesimistická varianta na první rok prodeje (2017):

Prodá se 800 ks kompletů, bude získáno 20 partnerů, každý z nich se základním vkladem 2 500,- Kč.

Plná cena jednoho kompletu – cca 600,- Kč (včetně 10% DPH).

- **Tržba firmy Gruber-TDP přes největší knihkupecké velkodistributory** – cca 300,- Kč včetně DPH za jeden komplet – při prodeji **500** kompletů tržba cca 150 000 včetně DPH, což je cca 135 000, Kč očištěných od DPH.
- **Tržba ostatními cestami** – 300 prodaných kusů. Část za plnou cenu; u hromadnějších odběratelů bývá zvykem dávat 30% rabat při jednorázovém odběru 10 a více ks (stejně tak s rabatem 30% budu počítat komplety, které si zahrnu do celkové ceny svých kurzů a kurzů svých licenčních učitelů racionálního čtení), 40% rabat při odběru 100 a více kusů. **Odhadněme, že se prodá 200 ks s rabatem 30% a 100 ks za plnou cenu.** Tj. celkové tržby $200 \times 420 + 100 \times 600 = 144\,000,-$ Kč včetně DPH. To jest cca 130 000,- Kč očištěných bez DPH.

Celkové tržby očištěné od DPH za první rok prodeje $135\,000 + 130\,000 = 265\,000,-$ Kč. Z toho jde deset procent, tedy 26 500,- na dividendy. Každý z dvaceti partnerů dostane tedy za první rok částku **1 325,-** Kč. (Plátce DPH si při fakturaci k této sumě navíc přičte své DPH). Je to tedy **investice s výnosem více než 50% za první rok**. Plus jako partner máte jeden komplet již ve svém vlastnictví. V takovém případě se asi budu s partnery časem intenzivně radit o dalších možnostech podpory prodeje, aby prodeje v dalších letech více rostly. Výsledek za tři, čtyři roky si jistě dovedete aspoň zhruba přestavit.

Optimistická varianta:

Partnerů je 80, někteří přispěli i několika vklady, celkem je 100 vkladů. Tj. o knize se tedy všeobecně více mluví, osobně mezi lidmi i na všech sociálních sítích, na blogových portálech je více recenzí, je více prolinků, kniha má svůj web i facebookovou stránku, je více kurzů s touto knihou jako pomůckou, více přednášek s touto knihou na prodej, zmínky jsou v tištěných i v hlasových a obrazových médiích... (nebojte se, že by mezi partnery nebyli i novináři...)

Prodá se 6 000 výtisků. Z toho s rabatem cca 50% (velkodistributoři do knihkupecké sítě) 4 000 kompletů, s rabatem 30% 2 500 kompletů, za plnou cenu 500 kompletů. Hrubá tržba je $4\,000 \times 300 + 2\,500 \times 420 + 500 \times 600 = 2\,550\,000,-$ Kč včetně DPH, tj. asi 2 300 000,- Kč očištěných od DPH. Mezi partnery se rozděluje 230 000,- Kč. Každý z partnerů získává za tento rok za každý svůj jednotkový partnerský vklad **2 300,-** Kč, za dva vklady dvakrát tolik atp. Má tedy svůj vklad za první rok zpátky.

Jistě není vyloučeno, že skutečnost bude i výrazně nižší než pesimistická varianta. Stejně jako vám nikdo nezaručí, že vlak, do kterého nasedáte, nebude mít smrtelnou havárii. Přesto ale všichni jezdíme – vlakem i autem. „Vlak“ tohoto projektu Davida Grubera je jednoznačně nejbezpečnějším z vlaků :-) I kdyby byla skutečnost za rok 2017 jen třetinová oproti pesimistické variantě, pořád je za tento rok váš vklad jakoby „zúročen“ výnosem cca 17%!

Ale není ani vyloučeno, že skutečnost převýší optimistickou variantu. Existují i takoví žáci, kteří mohou bez problémů vložit i partnerský vklad nad 10 000,- Kč (tedy více než čtyři základní dávky vkladu). Existují i takoví žáci, kteří mohou sami pro svoji velkou firmu nebo instituci zakoupit desítky až stovky trojknih...

Partnerů může průběžně přibývat i po vyjití knihy. Avšak už nebudou mít tak výhodné postavení, protože naskočit do rozjetého vlaku je mnohem snazší než ten vlak pomáhat budovat a roztlačovat. Kdo se partnerem stane až po uvedení kompletu na trh, bude mít dividendy oproti partnerům před vydáním knihy (= prvotním partnerům) **poloviční**. Konkrétně takoveto: Za rok, v němž vstoupil, „dividendu“ úměrně nižší, podle počtu celých měsíců od zaplacení vkladu, za další roky už bez tohoto omezení. Vše se oproti prvotním partnerům pro něj dělí dvěma. (*Příklad: Kdo vloží vklad v dubnu, je partnerem celý květen až celý prosinec, tedy osm měsíců; platba pro něj za rok vstupu je osm dvanáctin běžné platby celoročních partnerů; platba za další roky už je v plné výši. To celé – viz předchozí výpočty – děleno dvěma.*)

Vše je znovu podrobně popsáno ve **Všeobecných podmínkách** zde níže.

Všechno, jak vidíte, stojí a padá s aktivitou partnerů. Dividenda v řádu desítek či stovek procent za rok nepadá z nebe. Je třeba před vydáním nést riziko a po vydání trojknihu Inteligentní čtení soustavně propagovat. Uklidněním vám však může být, že já sám ponesu v tomto směru riziko a námahu největší. A budu tedy silně motivovaným koordinátorem vašich snah.

Partneři se mohou scházet a koordinovat své marketingové taktiky, může dojít po počátečních nižších prodeích a po poradách týmu partnerů ke zlepšování v dalších letech atp. S rostoucími prodeji se bude řadě partnerů snadněji organizovat nebo zprostředkovávat návazné další knihy, kurzy, semináře, přednášky Davida Grubera nebo jeho licenčních učitelů na tematiku této trojknihy i jiné tematiky, kde jsou už jejich partnerů ještě citelně zajímavější, řádově vyšší...

Všeobecné podmínky a postup práce při spolupráci

- VIP zákazník první varianty** zašle na info@gruber.cz e-mail s formulací „přihlašuji se jako VIP zákazník první varianty a souhlasím se všeobecnými podmínkami“ plus uvede své rodné číslo nebo libovolný šestimístný alfanumerický kód. Pak bez zbytečného odkladu převede **500,- Kč** na účet 670100-2212691973, kód banky 6210, mBank. Jeho variabilní symbol = jeho vlastní rodné číslo nebo jeho šestimístný alfanumerický kód. Okamžikem připsání těchto peněz se stává VIP zákazníkem - budoucím majitelem jednoho kompletu trojknihy v obalu „Inteligentní čtení v internetovém věku“. Tímto má trojknihu zakoupenou ještě před jejím vyjitím. Trojkniha vyjde co nejdříve po začátku roku 2017, nejpozději však do konce března 2017. Do deseti pracovních dnů po vyjití bude VIP zákazník první varianty kontaktován ze strany firmy Gruber-TDP s návrhem na osobní setkání nebo zaslání trojknihy bez zbytečného odkladu poštou na náklady firmy Gruber-TDP. VIP zákazník první varianty má nárok na autogram Davida Grubera plus jeho osobní věnování sobě nebo třetí osobě, a to ve znění, které uvede v přihlašovacím mailu. Toto znění nesmí být urážlivé, výsměšné nebo porušující zákony ČR. Přihlášku a platbu je vhodné zaslat neprodleně, protože nejpozději jeden měsíc před vyjitím trojknihy bude vyhlášen stop stav.
- VIP zákazník druhé varianty** zašle na info@gruber.cz e-mail s formulací „přihlašuji se jako VIP zákazník druhé varianty a souhlasím se všeobecnými podmínkami“ plus uvede své rodné číslo nebo libovolný šestimístný alfanumerický kód. Pak bez zbytečného odkladu převede **1 000,- Kč** na účet 670100-2212691973, kód banky 6210, mBank. Jeho variabilní symbol = jeho vlastní rodné číslo nebo jeho šestimístný alfanumerický kód. Okamžikem připsání těchto peněz se stává VIP zákazníkem - budoucím majitelem jednoho kompletu trojknihy v obalu „Inteligentní čtení v internetovém věku“. Tímto má trojknihu zakoupenou ještě před jejím vyjitím. Trojkniha vyjde co nejdříve po začátku roku 2017, nejpozději však do konce března 2017. Do deseti pracovních dnů po vyjití bude VIP zákazník druhé varianty kontaktován ze strany firmy Gruber-TDP s návrhem na osobní setkání nebo zaslání trojknihy bez zbytečného odkladu poštou na náklady firmy Gruber-TDP. VIP zákazník druhé varianty má nárok na autogram Davida Grubera plus jeho osobní věnování sobě nebo třetí osobě, a to ve znění, které uvede v přihlašovacím mailu. Toto znění nesmí být urážlivé, výsměšné nebo porušující zákony ČR. VIP zákazník druhé varianty má dále nárok na to, aby v přední části každé první knihy z trojknihy v sekci „Poděkování“ bylo důstojně a řádně vytištěno jeho jméno a příjmení plus případně další text do 120 znaků včetně mezer. Tento text nesmí být urážlivý, výsměšný nebo porušující zákony ČR. Svě jméno a příjmení (s tituly, jaké si u něj přeje mít) uvede VIP zákazník druhé varianty ve svém přihlašovacím e-mailu. Pokud nic takového v přihlašovacím e-mailu neuvede, bude v sekci „Poděkování“ uvedeno pouze jeho holé jméno a příjmení. Přihlášku a platbu je vhodné zaslat neprodleně, protože nejpozději jeden měsíc před vyjitím trojknihy bude vyhlášen stop stav.
- Partner** projektu „trojkniha Inteligentní čtení“ zašle na info@gruber.cz e-mail s formulací „přihlašuji se jako partner projektu „trojkniha Inteligentní čtení“ a souhlasím se všeobecnými podmínkami“ plus uvede své rodné číslo nebo libovolný šestimístný alfanumerický kód. Pak bez zbytečného dokladu převede **2 500,- Kč nebo libovolný celý násobek této částky** na účet 670100-2212691973, kód banky 6210, mBank. Jeho variabilní symbol = vlastní rodné číslo nebo jeho šestimístný alfanumerický kód. Dále pro partnera platí totéž co pro VIP zákazníka druhé varianty. Navíc: Partner může vydavateli v přihlašovacím e-mailu zakázat být uveden v sekci „Poděkování“ – pak to bude ze strany nakladatele respektováno.

Partner obdrží po skončení každého kalendářního roku platbu s pracovním názvem „dividenda“ podle následujících podmínek a postupů:

- **Deset procent skutečných tržeb za trojknihy Inteligentní čtení, prodaných po vyjití trojknihy všemi prodejními kanály a cestami, očištěných od DPH (dále „celková dividendová suma“), bude rozděleno mezi partnery tak, že na každou jednotku vkladu (ve výši 2500,- Kč včetně DPH) připadne takový podíl, kolik činí „celková dividendová suma“ podělená celkovým počtem vložených podílů.**
- **Časový harmonogram vyplácení „dividend“ je tento: Do 10 pracovních dnů po konci každého kalendářního roku budou partneři seznámeni s výší „celkové dividendové sumy“ a s výší svých podílů podle počtu vložených jednotek. Do 10 dalších pracovních dnů po obdržení jejich čísla bankovního účtu jim budou uvedené sumy poslány. V dalších letech platí původní číslo bankovního účtu, pokud je partner jednoznačně písemně (e-mailem) nezmění. U partnerů podnikatelů jim budou sumy poslány do deseti pracovních dnů poté, kdy firma Gruber-TDP obdrží jejich fakturu na stanovenou „dividendu“. Partneři podnikatelé, kteří jsou plátcí DPH, si ke stanovené sumě „dividendy“ mohou ve faktuře připočíst DPH podle platných předpisů.**
- **Partnerem je možné se stát kdykoliv. Partner, který vstoupil do týmu partnerů po vyjití knihy, však nemá nárok být vytištěn v sekci „Poděkování“ trojknihy Inteligentní čtení. Jeho „dividenda“ je oproti ostatním, tj. „zakládajícím“ partnerům vždy POLOVIČNÍ, tj. se srážkou 50%. V roce jeho vstupu do množiny partnerů se počítá adekvátní částí úměrně počtu celých kalendářních měsíců, po které byl členem tohoto týmu.**

S osobními údaji zákazníků a partnerů bude zacházeno diskrétně – v souladu s českými právními normami, zejména se Zákonem na ochranu osobních údajů. Případně sdělená rodná čísla nebudou nikomu třetímu sdělována. Pokud to některý z partnerů výslovně v přihlašovacím e-mailu vydavateli nezakáže, mohou jiní partneři znát jeho jméno a příjmení (nic více, pokud to nevědí z dřívějšího nebo jim to partner sám nesdělí).

Firma Gruber-TDP coby nakladatel si vyhrazuje právo použít maximálně 5 procent z nákladu trojknihy Inteligentní čtení k bezúplatnému použití na povinné výtisky knihovněm, propagační účely apod.

Firma Gruber-TDP si vyhrazuje právo odmítnout zájemce o pozici partnera bez udání důvodu.

Každá trojkniha Inteligentní čtení, která je dodávána jako pomůcka ke kurzu Racionální čtení apod. a není odběratelem kurzu fakturována zvlášť, se pro účely vyúčtování partnerům bere jako by byla prodána s třicetiprocentní slevou z plné ceny.

Partner nemá nárok na vrácení zaplaceného vkladu. VIP klient nemá nárok na vrácení zaplacené ceny trojknihy. Vydavatel má povinnost jim knihu nebo dividendu včas dodat či zaplatit podle těchto všeobecných podmínek.

Partneři se zavazují nesdělovat finanční údaje vyplývající z tohoto projektu třetím osobám.

Požadavky na změny v textu věnování, v doprovodném textu v sekci „Poděkování“, vyjádřené VIP zákazníkem nebo partnerem, jsou předmětem individuální dohody mezi ním a firmou Gruber-TDP. Firma Gruber-TDP může za vyhovění změnovému požadavku stanovit přiměřený mírný poplatek (řádově v desetikorunách, maximálně do výše 100,- Kč).

Partner se zavazuje přijaté finanční částky si zdanit sám podle platných daňových předpisů (pokud nejsou od daně osvobozeny).