

قرارداد همکاری بازاریابان با شرکت های بازاریابی شبکه ای

ماده 1 طرفین قرارداد

شرکت بازاریابی شبکه ای نیک پوشان رادین به مدیر عاملی خانم شبنم وهاب زاده و نشانی تهران ، میدان صادقیه - مرکز خرید افق - طبقه 5 واحد 502 شناسه ملی 14003883354 از یک سو ، و آقای / خانم به آدرس کد ملی دارنده شماره حساب به حساب بانک به عنوان بازاریاب ، از سوی دیگر.

ماده 2 موضوع قرارداد

پرداخت مبالغ مشخص از جانب شرکت در قالب طرح سوددهی مصوب به بازاریاب بابت فروش مستقیم محصولات به مصرف کننده و یا آموزش و حمایت بازاریابان زیر مجموعه خود و یا معرفی مشتریان ترجیحی به منظور گسترش و افزایش فروش محصولات شرکت.

ماده 3 مدت قرارداد

این قرارداد مادامی که بر اساس شروط مندرج در این قرارداد و یا اختیارات قانونی فسخ نشده ، معتبر و لازم الاجرا است.

ماده 4 مبلغ قرارداد

شرکت متعهد می گردد که بر اساس فروش شخصی بازاریاب و نیز فروش بازاریابان زیر مجموعه وی ، طبق طرح سوددهی شرکت به بازاریابان کمیسیون پرداخت نماید . مبلغ مذکور باید حداکثر تا 7 روز پس از خاتمه هرماه به حساب بازاریاب واریز شود . در صورت تاخیر شرکت در پرداخت کمیسیون ، به ازای هرروز تاخیر معادل 5 درصد از کمیسیون استحقاقی بازاریاب به عنوان وجه التزام از یک دوم مبلغ کمیسیون تجاوز نخواهد کرد ، مگر آنکه بازاریاب ثابت کند در اثر تاخیر در پرداخت خسارت بیشتری متحمل شده است.

ماده 5 تعهدات شرکت:

1-5 شرکت متعهد می شود که بازاریاب را نسبت به اطلاعات ضروری اعم از مقررات لازم الاجراء ، تصمیمات کمیته نظارت ، ضوابط داخلی شرکت ، تغییرات در طرح سوددهی و مواردی از این قبیل مطلع کند.

تبصره : اعمال تغییرات ضوابط داخلی توسط شرکت ، به حقوق مکاتبه بازاریاب خللی وارد نخواهد کرد.

2-5 این قرارداد هیچ گونه تعهد استخدامی برای شرکت ایجاد نمی کند و با توجه به استقلال فعالیت و عدم تبعیت اداری بازاریاب از شرکت ، از شمول قانون کار و تامین اجتماعی خارج است.

3-5 شرکت مکلف است بسترهای لازم جهت فعالیت قانونی بازاریاب ، از جمله تاسیس شعبه ارائه آموزش های لازم و مانند آن را فراهم نماید.

4-5 شرکت نمی تواند بدون رضایت تمامی بازاریابان زیر مجموعه یک بازاریاب ، نسبت به تغییر جایگاه آنها یا الحاق آنها به مجموعه بازاریابان دیگر اقدام کند . در این صورت شرکت مسئول جبران خسارت وارده خواهد بود.

5-5 شرکت متعهد است از انسداد بلا جهت کارتابل بازاریاب خودداری کند ، در صورتی که شرکت بدون دلیل موجه ، امکان خرید بازاریاب را مسدود نماید و امکان ثبت حداقل خرید جهت استحقاق کمیسیون در آن ماه فراهم نشود ، شرکت مکلف است نسبت به پرداخت کمیسیون استحقاقی بازاریاب در آن ماه اقدام نماید.

6-5 شرکت متعهد است جهت تمامی بازاریابان خود کارت شناسایی عکس دار صادر کند . صدور این کارت بصورت رایگان خواهد بود.

6 تعهدات بازاریاب:

- 1-6 بازاریاب متعهد می شود محرمانگی اطلاعات و اسناد فراهم شده توسط شرکت را رعایت نماید.
 - 2-6 بازاریاب متعهد می شود در برنامه های آموزشی و توضیحی که به صورت رایگان توسط شرکت برگزار می شود ، اعم از سمینارها و دوره های آموزشی شرکت کند.
 - 3-6 بازاریاب متعهد می شود در هیچ شرکت بازاریابی شبکه ای دیگر تحت هر عنوانی به صورت همزمان فعالیت نکند.
 - 4-6 بازاریاب نباید به بازاریابی محصولاتی که مورد تایید شرکت نمی باشد یا بازاریابی به شیوه ای که مورد تایید شرکت نمی باشد ، مبادرت نماید.
 - 5-6 بازاریاب نباید متقاضی بازاریاب دیگر را جذب کند.
 - 6-6 بازاریاب نباید ادعا کند که در استخدام شرکت است . به هنگام معرفی فرصت های شغلی شرکت، باید تاکید کند که پیشنهاد این کار ، پیشنهاد راه اندازی یک تجارت مستقل است ، نه پیشنهاد استخدام . به علاوه بازاریاب به هیچ وجه اختیار ندارد مسئولیتی را از طرف شرکت بر عهده کسی بگذارد یا کسی را مقید به انجام وظیفه ای از طرف شرکت نماید ، در غیر این صورت ضامن خسارات وارده خواهد بود.
 - 7-6 بازاریاب نمی تواند به جای بازاریاب دیگری سفارش بدهد مگر با تایید کتبی آن بازاریاب.
 - 8-6 بازاریاب باید اعضای زیر مجموعه خود را آموزش داده و حمایت نماید.
 - 9-6 بازاریاب بدون داشتن مجوز کتبی از شرکت نمی تواند از ابزارهای تبلیغاتی نظیر اینترنت، پیام کوتاه و یا هر وسیله ای غیر از تبلیغات کلامی استفاده نماید.
 - 10-6 تحت هیچ شرایطی بازاریاب حق بسته بندی مجدد و هرگونه تغییر در بسته بندی یا برچسب های محصولات را ندارد . محصولات شرکت فقط باید در بسته بندی اصلی خود به فروش برسد.
 - 11-6 بازاریاب اختیار اهدا ، فروش ، واگذاری یا انتقال امتیاز توزیع کنندگی خود را به دیگران ندارد ، مگر با مجوز کتبی از شرکت و بازاریابان مستقیم زیر مجموعه وی.
 - 12-6 هیچ بازاریابی نباید محصولات شرکت را از طریق حراج اینترنتی عرضه نموده و به فروش رساند . هرگونه فروش به غیر از مصرف کننده نهایی ممنوع می باشد.
 - 13-6 بازاریاب حق فروش منابع منتشره از سوی شرکت را ندارد.
 - 14-6 بازاریاب متعهد می شود از ارسال ایمیل های تبلیغاتی به کسانی که مایل به دریافت آن نیستند خودداری کند.
 - 15-6 بازاریاب قبل از تبلیغ محصول به مصرف کننده احتمالی می بایست کارت عضویت خود که حاوی کد ملی ، کد واحد و کد شرکت است را ارائه دهد . تبلیغ محصول نباید بدون رضایت مصرف کننده احتمالی صورت پذیرد . بازاریاب در خرید محصول توسط مصرف کننده احتمالی نباید اصرار ورزد و هرچا مصرف کننده احتمالی درخواست کرد ، باید به معارفه محصول پایان دهد.
 - 16-6 بازاریاب مکلف است از هرگونه تبلیغات منفی که منجر به ورود خسارت به بازاریابان دیگر یا شهرت تجاری شرکت می گردد خودداری نماید . در این صورت ، مسئول خسارات وارده به شرکت خواهد بود.
 - 17-6 بازاریاب مکلف است در صورتی نسبت به خرید مجدد کالا اقدام نماید که حداقل نیمی از آن نوع کالا را به فروش رسانده باشد . در هر حال بازاریاب در صورت خرید مجدد ، امکان بازپس دهی حداقل نیمی از آن نوع کالا را از دست خواهد داد.
- 7 باز پس گیری کالا :

7-1 در صورت فسخ قرارداد از جانب هر یک از طرفین ، شرکت موظف است تمامی کالاهای خریداری شده ظرف مدت یک سال قبل از فسخ را که نزد بازاریاب تجمع شده است ، بازپس گیرد.

7-2 کالاهایی مشمول بازپس گیری است که عرفاً قابل فروش مجدد باشد و شرکت بتواند با قرار دادن کالا در شبکه توزیع تک سطحی یا چند سطحی خود ، نسبت به فروش مجدد آن اقدام نماید.

7-3 شرکت نمی تواند به دلایلی نظیر موارد ذیل از باز پس گیری کالا امتناع نماید :

الف – کامل نبودن صورتحساب فاکتور و ضرورت بازگرداندن تمامی کالاهای خریداری شده.

ب – تغییر فصل خرید ، تغییر فرمولاسیون محصول ، تغییر قیمت کالا و عدم موجودی کالا در سبد فروش.

ج – خارج شدن بازاریابان سطوح بالاتر از شرکت و عدم امکان استرداد کمیسیون های پرداختی.

7-4 شرکت مکلف است پس از قبول امکان بازپس گیری کالا از سوی شرکت ، پس از کسر هزینه ارسال و بازپس فرستادن کالا و سود خرده فروشی تعلق گرفته به این بازاریاب مبلغ باقی مانده از قیمت خرید کالا را در اولین پرداخت گروهی کمیسیون و پاداش بازاریابان پرداخت نماید.

7-5 شرکت می تواند کمیسیون پرداخت شده در ازای فروش کالای مرجوعی را از کمیسیون بعدی بازاریابان سطوح بالاتر کسر نماید.

8 خاتمه قرارداد:

8-1 بازاریاب مکلف است پانزده روز قبل از فسخ قرارداد موضوع را به شرکت اعلام نماید . در هر حال ، فسخ قرارداد پانزده روز بعد از اعلام به شرکت موثر خواهد بود.

8-2 در صورت ارتکاب تخلف و عدم رعایت مفاد قرارداد از سوی بازاریاب شرکت مکلف است موارد را با درج در کارتابل بازاریاب و اعطای مهلت ده روزه جهت ارائه مدارک مثبت و یا اصلاح عملکرد ، به وی اعلام نماید . در صورت عدم اصلاح عملکرد در مهلت مقرر ، امکان خرید بازاریاب مسدود شده و سایر امکانات کارتابل به قوت خود باقی خواهد ماند.

8-3 در صورت تغییر موضوع فعالیت شرکت ، کاهش اجباری سرمایه شرکت و یا ارتکاب تخلف از سوی بازاریاب ، شرکت می تواند یک ماه بعد از اعلام کتبی دلایل توجیهی خود به بازاریاب ، نسبت به فسخ قرارداد اقدام نماید . در هر حال شرکت مکلف است با حسن نیت نسبت به اعمال این بند اقدام نماید . در غیر اینصورت شرکت مسئول جبران خسارات وارده در اثر سوء استفاده از حق فسخ خواهد بود.

این قرارداد در دو نسخه تهیه تنظیم و در تاریخ به امضای طرفین رسیده است.

بازاریاب

شرکت بازاریابی شبکه ای نیک پوشان رادین