

تاریخ :

شماره :

پیوست :

به نام خدا

قرارداد فی ما بین شرکت بازاریابی راهبرد صنعت پارس شرق

۱- طرفین قرارداد:

این قرارداد بین آقای/خانم کد ملی شماره شناسنامه متولد نام پدر تلفن همراه با کد بازاریابی داخلی کد واحد بازاریابی ایران کد بازاریابی سرگروه نام خانوادگی بازاریاب سرگروه آدرس محل سکونت و تلفن ثابت کدپستی که در این قرارداد بازاریاب نامیده می شود و شرکت بازاریابی راه بر پایش صنعت پارس شرق (سهامی خاص) به شماره ثبت ۸۳۰۴۹ به آدرس: مشهد، ویلاشهر انتهای امام رضا ۳۹ پلاک ۱۰۶ طبقه اول با نمایندگی آقای سید محمد موسوی تلفن ۰۵۱۳۵۵۹۲۵۱۳ که در این قرارداد شرکت نامیده می شود منعقد می گردد.

۲- موضوع قرارداد :

انجام تبلیغات حرفه ای و ارائه خدمات فروش برای شرکت به منظور معرفی و شناساندن محصولات شرکت و بازاریابی و جذب افراد علاقه مند به منظور ارتقاء فروش و سود دهی شرکت .

۳- مدت قرارداد :

از تاریخ امضاء و ثبت قرار به مدت یکسال می باشد که در صورت عدم تخلف بازاریاب از مفاد قرار داد و آیین نامه های داخلی شرکت و سایر قوانین و آیین نامه های مرتبط با بازاریابی شبکه ای خود به خود تمدید می گردد.

۴- مبلغ قرارداد :

شرکت متعهد می شود که بر اساس خرید شخصی بازار یاب و نیز بازاریاب زیر مجموعه وی (طبق طرح تجاری مصوب شرکت)، به بازاریاب تخفیفات ویژه در قالب پرداخت های تجمیعی ماهانه پرداخت نماید که در پایان هفت روز اول کاری در ماه بعد به حساب بانکی بازاریاب به شماره بانک ملت واریز می گردد و از این بابت بازاریاب در کمال رضایت طبق پلان در آمد زایی مصوب شرکت بخشی از مبلغ درآمد خود را به بازاریاب ارشد بابت خدمات دریافتی با اقساط حق رجوع هبه می کند .

۵- حقوق و تعهدات شرکت :

- ۵-۱- شرکت متعهد می شود که به طور منظم بازاریاب را در جریان اطلاعات ضروری در مورد تغییرات کمی و کیفی محصولات شرکت از طریق تارنمای شرکت به آدرس WWW.RAHINO.COM قرار دهد .
- ۵-۲- این قرارداد غیر انحصاری بوده و شرکت این حق را برای خود قائل است که قرار دادی مشابه با دیگر افراد حقیقی یا حقوقی امضاء نماید.
- ۵-۳- این قرارداد هیچگونه تعهد استخدامی برای شرکت ایجاد نمی کند و از شمول قانون کار و بیمه خارج است .
- ۵-۴- شرکت نباید بازاریاب را ملزم به فعالیت و کار کردن در زمان یا مکان خاصی نماید.
- ۵-۵- شرکت می تواند هر زمان که بخواهد طرح درآمد زایی و طرح تجاری خود را تغییر و اصلاح نماید و در صورت تغییر و اصلاح، بازاریاب حق هیچگونه اعتراضی نداشته و مکلف است خود را با شرایط جدید منطبق نماید. (با توجه به موافقت شورای راهبردی شرکت)
- ۵-۶- تعیین و تغییر قیمت تمامی محصولات شرکت و هرگونه افزایش و کاهش قیمت محصولات، هر زمان که شرکت صلاح بداند با شرکت بوده و بازاریاب حق هیچگونه اعتراض و اظهار نظری را ندارد.

۶- تعهدات بازاریاب:

- ۶-۱- بازاریاب اقرار می نماید که از کلیه مقررات "وزارت صنعت و معدن و تجارت" در خصوص بازاریابی شبکه ای و از مقررات و آیین نامه انضباطی و جدول تخلفات و قوانین آیین نامه های داخلی شرکت آگاه است و ملزم به رعایت آنان می باشد و در صورت هرگونه تغییر در این مقررات و آیین نامه ها ، بازاریاب باید خود را با این تغییرات همگام سازد.

- ۶-۲- بازاریاب متعهد می شود که همه اطلاعات و اسناد فراهم شده توسط شرکت را اکیدا "محرمانه تلقی کند و از آنها در راستای منافع خودش یا شخص ثالث استفاده نکند.
- ۶-۳- بازاریاب موظف است در تمام کلاس ها و دوره های آموزشی که طبق ماده ۱۳ آیین نامه اجرایی موضوع تبصره ماده ۸۷ قانون نظام صنفی که توسط شرکت برگزار می گردد شرکت نماید.
- ۶-۴- بازاریاب موظف به حفظ حجاب و رعایت کلیه شئونات اسلامی و اخلاقی جهت حضور در دفتر مرکزی و کلیه شعبات شرکت می باشد.
- ۶-۵- بازاریابان مکلف به رعایت تذکرات انضباطی و اخلاقی مدیران بالا دستی و شرکت بازاریابی راهبرد صنعت پارس شرقی می باشند.
- ۶-۶- بازاریابان متعهد می شوند که عضو هیچ یک از گروه های ضاله و انحرافی و مفسد و معاند نبوده و تابع مقررات و قوانین حاکم بر نظام کشور اسلامی باشند و مسئولیت هر گونه تخلف از این حیث را پذیرفته و باید پاسخگوی سازمان ها و دستگاه های امنیتی و نظارتی باشند .
- ۶-۷- بازاریاب متعهد می گردد چه در زمان همکاری با شرکت و چه پس از اتمام آن، از به کار بردن هرگونه تعبیر و الفاظ نامناسب و ناخوشایند در باره محیط کار و کارکنان و مدیران شرکت و سایر بازاریابان و همچنین شایعه پراکنی و گزارش خلاف واقع و تبلیغات منفی علیه منافع و مطالب شرکت اکیدا "خودداری نماید.
- ۶-۸- بازاریاب حق ندارد در هیچ شرکت بازاریابی شبکه ای دیگر تحت هر عنوانی فعالیت نماید.
- ۶-۹- با توجه به حذف ماده ۱۰۴ قانون مالیات های مستقیم لازم الاجرا از ۱/۱۰/۹۵، مالیات بر درآمد این قرارداد بر عهده بازاریاب است و بازاریاب خود شخصا "مکلف به اظهار آن به مراجع ذیصلاح و پرداخت آن می باشد.
- ۶-۱۰- بازاریاب حق برگزاری هیچگونه جلسه ای را خارج از دفتر مرکزی یا شعب مورد تایید شرکت ندارد مگر با مجوز کتبی شرکت.
- ۶-۱۱- کارت شناسایی بازاریاب فقط جهت تردد در دفتر مرکزی و شعب رسمی شرکت، و حضور در جلسات معتبر می باشد و در صورت ارائه آن توسط بازاریاب به هر ارگان دولتی، نظارتی و یا انتظامی به عنوان کارت شناسایی رسمی، بازاریابی بازاریاب لغو می گردد.
- ۶-۱۲- بازاریاب نباید به بازاریابی محصولاتی که مربوط به شرکت و مورد تایید شرکت نمی باشد یا بازاریابی به شیوه ای که مورد تایید شرکت نیست از جمله ارائه استراتژی فروش و فروش اجباری مبادرت نماید.
- ۶-۱۳- بازاریاب حق ندارد متقاضی بازاریاب دیگر جذب نماید.
- ۶-۱۴- بازاریاب حق ندارد محصولات شرکت را به قیمتی کمتر از قیمت مصرف کننده مندرج بر روی کالا بفروشد.
- ۶-۱۵- بازاریاب نباید ادعا کند که در استخدام شرکت است .به هنگام معرفی فرصت های شغلی شرکت، بازاریاب 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 که طرف شرکت برعهده کسی بگذارد یا کسی را مقید به انجام وظیفه ای از طرف شرکت کند.
- ۶-۱۶- بازاریاب باید اعضای زیر مجموعه خود را آموزش داده و آنها را تشویق و حمایت کند و به هیچ عنوان انجام حمایت خود را نباید منوط به خرید یا فروش زیر مجموعه به هر عنوان نماید. چنانچه ظرف مدت ۱۵ روز متوالی از این وظیفه مهم خود سر باز زده و مجموعه را به حال خود رها نماید لغو جایگاه خواهد شد و حق هیچ گونه اعتراضی را نخواهد داشت .
- ۶-۱۷- بازاریاب بدون داشتن مجوز کتبی از شرکت نمی تواند از ابزارهای تبلیغاتی نظیر اینترنت، پیام کوتاه، شبکه های اجتماعی و یا هر وسیله ای غیر از تبلیغات کلامی استفاده نماید.
- ۶-۱۸- تحت هیچ شرایطی بازاریاب حق بسته بندی مجدد یا هرگونه تغییر در بسته بندی و برچسب های محصولات را ندارد. محصولات شرکت فقط باید در بسته بندی اصلی خود به فروش برسد.
- ۶-۱۹- بازاریاب اختیار اهداء، فروش، واگذاری یا انتقال یا اعطاء نمایندگی امتیاز توزیع کنندگی خود را به دیگران ندارد مگر با مجوز کتبی از شرکت و بازاریابان مستقیم زیر مجموعه خود.
- ۶-۲۰- هیچ بازاریابی نباید محصولات شرکت را از طریق حراج اینترنتی، دست فروشی و یا فروش به مغازه یا فروشگاه عرضه نموده و به فروش رساند. فروش به غیر از مصرف کننده نهایی ممنوع می باشد. هیچ یک از منابع منتشره ی شرکت (جزوات آموزشی، بروشور، خبرنامه، کاتالوگ و ...) نباید توسط بازاریاب فروخته شود.
- ۶-۲۱- ارسال هرزنامه اینترنتی (ارسال ایمیل به کسانی که مایل به دریافتش نیستند) کاملاً "غیر مجاز است .
- ۶-۲۲- یک بازاریاب قبل از توضیح محصول به مصرف کننده احتمالی می بایست کارت عضویت خود که حاوی کد ملی ، کد واحد بازاریابی و کد شرکت است را ارائه دهد . توضیح محصول نباید بدون رضایت مصرف کننده احتمالی صورت پذیرد. بازاریاب در خرید محصول توسط مصرف کننده احتمالی نباید اصرار ورزد و هر جا مصرف کننده ی احتمالی در خواست کرد باید به معارفه محصول پایان دهد.

۶-۲۳- یک بازاریاب در صورت فروش حداقل ۷۰ درصد از محصولات که از شرکت خریداری کرده است قادر به گذاشتن سفارش مجدد می باشد و مسئولیت سفارش مجدد بر عهده خود بازاریاب است. بنابراین باز پس گیری کالا به علت عدم فروش آن بدون فسخ قرارداد در قالب بای بک امکان پذیر نمی باشد.

۶-۲۴- بازاریابی اجازه تجمع مقابل ساختمان مرکزی، شعب و محل های تحویل کالای شرکت و همچنین مکان های عمومی را ندارد.

۶-۲۵- طراحی، کپی برداری، عکس برداری و شبیه سازی از سیستم ها، نرم افزارها، دانش فنی کار و کلیه امکانات و متعلقات شرکت جهت ارائه به غیر و یا به نفع شخص توسط بازاریاب چه در حین کار و چه پس از لغو قرارداد ممنوع است.

۶-۲۶- بازاریاب متعهد و مکلف به حفظ نظم و عدم انجام هرگونه اختلال و اغتشاش در شرکت و شعب و محل تحویل کالای شرکت می باشد.

۶-۲۷- چنانچه بازاریابی سه ماه متوالی حداقل شرط برخورداری از دریافت پرداخت تجمیعی ماهانه را نداشته باشد به صورت خودکار جایگاه بازاریابی بازاریاب حذف می گردد و از این بابت بازاریاب حق هیچگونه اعتراضی را ندارد.

۶-۲۸- بازاریاب ملزم می باشد که کارت شناسایی خود را که در قسمت میزکار موجود می باشد پرینت گرفته و جهت هرگونه تردد در دفتر مرکزی یا شعب شرکت همراه خود داشته باشد.

۶-۲۹- هرگونه پرداخت چه به صورت وجه نقد، چه به صورت هدیه و یا اعطاء امتیازات مختلف از سوی بازاریاب به بازاریان دیگر ممنوع می باشد و بازاریاب حق چنین کاری را ندارد.

۶-۳۰- در صورت هرگونه اصلاحیه و تغییر مفاد قرارداد که در سایت شرکت اعلام می شود، بازاریاب مکلف به قبول و رعایت مفاد آن می باشد و اظهار عدم اطلاع از اصلاحیه توسط بازاریاب، مسموع نمی باشد.

۶-۳۱- بازاریاب نمی تواند به جای بازاریاب دیگری ثبت سفارش کند مگر با تایید آن بازاریاب.

۶-۳۲- بازاریاب می تواند یک نفر از خویشاوندان خود را به عنوان وارث در میز کارش معرفی نماید تا در صورت فوت، مالکیت جایگاه وی به وارث مزبور منتقل شود. پس از فوت، وارث معرفی شده موظف است ظرف مدت ۳ ماه از تاریخ فوت با ارائه گواهی انحصار وراثت و ارائه اقرار نامه رسمی مبنی بر اینکه سایر وارث با حضور و تغییر جایگاه متوفی به نام وارث موافقت به شرکت مراجعه و تقاضای تغییر اسم و مشخصات جایگاه را به نام خود بنماید. در غیر اینصورت پس از ۳ ماه مقرر، جایگاه بازاریاب لغو می گردد.

۶-۳۳- بازاریاب حق انجام هیچگونه مصاحبه ای را با اصحاب رسانه اعم از خبرگزاری ها، نشریات، روزنامه ها، رادیو تلویزیون، مجلات و راجع به شرکت و محصولات و نیز سیستم بازاریابی شبکه ای ندارد.

۷- شرایط تحویل کالا:

۷-۱- در صورت عدم دریافت کالای سفارش شده ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ ارسال پیام توسط شرکت مبنی بر آماده بودن کالا جهت تحویل در میز کار و یا تلفن همراه وی، شرکت می تواند سفارش را باطل و مبلغ آن را پس از کسر کلیه پرداخت های تجمیعی ماهانه و هزینه های ارسال و مالیات، براساس طرح تجاری شرکت کسر و به حساب بازاریاب عودت نماید.

۷-۲- تحویل کالا به شخصی که بازاریاب به عنوان نماینده خود در میز کارش جهت تحویل گرفتن کالاها هنگام خرید کالا معرفی می نماید بوسیله شرکت معتبر بوده و بازاریاب حق هیچگونه اعتراضی را در این زمینه ندارد و شرکت هیچگونه مسئولیتی از این بابت نداشته و در صورت بروز اختلاف فی مابین و نماینده معرفی شده ایشان، موضوع ارتباطی به شرکت پیدا نمی کند.

۸- شرایط استرداد کالا:

۸-۱- طبق بند (ط) ماده ۹ آیین نامه اجرایی موضوع تبصره ماده (۸۷) قانون نظام صنفی، در صورت فسخ قرارداد توسط بازاریاب، وی می تواند قبل از فسخ قرارداد، کالاهای فاکتورهای قبلی خریداری شده حداکثر ۱۲ ماه منتهی به تاریخ فسخ را به شرط آنکه قابل فروش مجدد باشد به شرکت مسترد نماید، در این صورت شرکت مبلغ مرجوعی منهای هزینه های ارسال و باز پس فرستادن کالا و سود خرده فروشی تعلق گرفته به بازاریاب و مالیات غیر قابل استرداد را به حساب بازاریاب عودت می دهد. بدیهی است پرداخت تجمیعی ماهانه واریز شده در ازای فروش کالای مرجوعی در صورت حضور بازاریابان سطوح بالاتر از حساب آنان کسر و در صورت عدم حضور بازاریابان سطوح بالاتر از خود بازاریاب کسر میگردد.

۸-۲- بازاریاب ظرف مدت ۷ روز کاری پس از تسلیم کالا حق انصراف از خرید خود را بدون تحمل جریمه و یا ارائه دلیل و تنها با پرداخت هزینه حمل با شرایط ذیل دارد:

* پلمپ کالا باز نشده و کالا مصرف نگردیده باشد، بسته بندی کالا آسیب ندیده باشد، تاریخ مصرف کالا نگذشته باشد، از تاریخ تسلیم کالا به وی پرداخت تجمیعی ماهانه به حساب خریدار و بازاریاب ارشد وی واریز نگردیده باشد.*

۹- فسخ و تعلیق قرارداد:

۹-۱- هر یک از طرفین قرارداد می توانند در شصت روز اول پس از امضاء قرارداد آن را فسخ نمایند. پس از انقضای این مدت، در صورت تخلف بازاریاب از هر یک از شروط، مفاد و تعهدات مندرج در این قرارداد، شرکت می تواند با اعلام قبلی پانزده روزه در میزکار بازاریاب، قرارداد را به صورت یکطرفه فسخ نماید.

۹-۲- چنانچه تخلفات بازاریاب به گونه ای باشد که شرکت نسبت به فسخ قرارداد و حذف میزکار بازاریاب اقدام نماید، شرکت گزارش تخلفات وی را کتباً "به کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای اعلام و رو نوشتی از آن را به کلیه شرکت های دارای مجوز ارسال می نماید. مضافاً اینکه بازاریاب اخراج شده حق هیچگونه فعالیتی چه به نام خود و چه به نام اشخاص دیگر، چه به عنوان بازاریاب و یا به هر عنوان دیگری در شرکت را ندارد.

۹-۳- در صورت تخلف بازاریاب از مفاد آیین نامه انضباطی شرکت، شرکت می تواند حسب مورد نسبت به تعلیق و یا حذف میزکار بازاریاب اقدام نماید.

۱۰- تمدید قرارداد:

پس از انجام مدت قرارداد، در صورت عدم تخلف بازاریاب این قرارداد و آیین نامه های داخلی و انضباطی شرکت و نیز سایر قوانین و آیین نامه های مرتبط با بازاریابی شبکه ای از جمله قوانین مرکز امور اصناف و بازرگانان و لغو نذدن خود شخص، این قرارداد به خودی خود تمدید می گردد.

۱۱- حل اختلاف :

در صورت بروز اختلاف بین طرفین و عدم حصول سازش، کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای واجد صلاحیت رسیدگی به اختلاف می باشد رای کمیته در این خصوص قطعی می باشد.

۱۲- مفاد قرارداد :

این قرارداد در ۴ صفحه، ۱۲ ماده و دو نسخه با اعتبار واحد بین نماینده شرکت بازاریابی راهبرد صنعت پارس شرق و بازاریاب تنظیم گردیده است

بازاریاب

امضاء و اثر انگشت

راهبرد صنعت پارس شرق

تاریخ



شماره سند: ۱۴۱۵/۰۶/۰۵

نماینده شرکت

مهر و امضاء

تاریخ