

فرم قرارداد بین شرکتهای بازاریابی شبکه ای و بازاریابان

1- موضوع قرارداد

انجام تبلیغات حرفه ای و ارائه خدمات مشاوره برای شرکت به منظور معرفی و شناساندن محصولات شرکت و بازاریابی و جذب افراد علاقمند به منظور ارتقاء فروش و سوددهی شرکت.

2- مدت قرارداد

از تاریخ امضاء به مدت یکسال می باشد.

3- مبلغ قرارداد

شرکت متعهد می شود که بر اساس فروش شخصی بازاریاب و نیز فروش زیر مجموعه وی (طبق طرح تجاری شرکت) به بازاریاب پورسانت پرداخت نماید. حداکثر تا پایان پنج روز اول کاری در هر ماه شرکت می بایست با بازاریاب در خصوص ماه قبل تسویه کامل انجام دهد. پورسانت ها به حساب بانکی بازاریاب به شماره.....واریز می گردد.

4- حقوق و تعهدات شرکت

4-1- شرکت متعهد می شود که به طور منظم بازاریاب را در جریان اطلاعات ضروری در مورد تغییرات کمی و کیفی محصولات شرکت قرار دهد.

4-2- این نمایندگی بازاریابی شبکه ای غیر انحصاری بوده و شرکت این حق را برای خود قائل است که قراردادی مشابه با دیگر افراد حقیقی یا حقوقی امضاء نماید.

4-3- این قرارداد هیچ گونه تعهد استخدامی برای شرکت ایجاد نمی کند و از شمول قانون کار و بیمه خارج است.

4-4- شرکت نباید بازاریاب را ملزم به فعالیت و کار کردن در زمان یا مکان خاصی نماید.

5- تعهدات بازاریاب

5-1- بازاریاب موظف است کلیه مقررات وزارت «صنعت، معدن و تجارت» را در خصوص بازاریابی شبکه ای رعایت نماید. مقررات شرکت و قوانین مرتبط دیگر نیز برای بازاریاب الزام آور می باشد. در صورت هر گونه تغییر در این مقررات، بازاریاب باید خود را با این تغییرات همگام سازد.

5-2- بازاریاب متعهد می شود که همه اطلاعات و اسناد فراهم شده توسط شرکت را اکیداً محرمانه تلقی کند و از آنها در راستای منافع خودش یا شخص ثالث استفاده نکند.

- 3-5- بازاریاب متعهد می شود که در برنامه های آموزشی و توضیحی ارائه شده توسط شرکت اعم از سمینارها و دوره های آموزشی با هدف به روز رسانی اطلاعات و آشنایی نسبت به شرکت و محصولات آن و نحوه کسب و کار، شرکت کند.
- 4-5- بازاریاب حق ندارد در هیچ شرکت بازاریابی شبکه ای دیگر تحت هر عنوانی فعالیت نماید.
- 5-5- مالیات بر درآمد این قرارداد به عهده بازاریاب است که طبق قانون توسط شرکت از حق الزحمه وی کسر می گردد و به مراجع ذی ربط پرداخت می شود.
- 6-5- بازاریاب نباید به بازاریابی محصولاتی که مورد تأیید شرکت نمی باشد یا بازاریابی به شیوه ای که مورد تأیید شرکت نیست، مبادرت نماید.
- 7-5- بازاریاب اجازه ندارد متقاضی بازاریاب دیگر را جذب کند.
- 8-5- بازاریاب نباید ادعا کند که در استخدام شرکت است. به هنگام معرفی فرصت های شغلی شرکت، باید تأکید 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 کند.
- 9-5- بازاریاب نمی تواند به جای بازاریاب دیگری سفارش بدهد مگر با تأیید کتبی آن بازاریاب.
- 10-5- بازاریاب باید اعضای زیر مجموعه خود را آموزش داده و آنها را تشویق و حمایت کند.
- 11-5- 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.
- 12-5- 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.
- 13-5- 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 خود.
- 14-5- هیچ بازاریابی نباید محصولات شرکت را از طریق حراج اینترنتی عرضه نموده و به فروش رساند. فروش به غیر از مصرف کننده نهایی ممنوع می باشد. هیچ یک از منابع منتشره شرکت (جزوات آموزشی، بروشور، خبرنامه، کاتالوگ و ...) نباید فروخته شود.
- 15-5- ارسال هرنامه اینترنتی (ارسال ایمیل به کسانی که مایل به دریافتش نیستند) کاملاً غیر مجاز است.
- 16-5- یک بازاریاب قبل از توضیح محصول به مصرف کننده احتمالی می بایست کارت عضویت خود که حاوی کد ملی، کد واحد و کد شرکت است، 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 احتمالی درخواست کرد، باید به معارفه محصول پایان دهد.

5-17- یک بازاریاب در صورت فروش حداقل 70 درصد از محصولاتی که از شرکت به صورت عمده خریداری کرده است، قادر به گذاشتن سفارش مجدد می باشد.

6- فسخ قرارداد

هر یک از طرفین قرارداد می توانند در شصت روز اول پس از امضای قرارداد آن را فسخ نمایند. پس از انقضای این مدت می بایست پانزده روز قبل از فسخ قرارداد این موضوع به صورت کتبی به طرف دیگر اطلاع رسانی شود.

7- حل اختلاف

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

تاریخ قرارداد:

این قرارداد در دو نسخه (با اعتبار واحد) بین نماینده شرکت و بازاریاب تنظیم گردیده است.

مشخصات نماینده شرکت:

نام و نام خانوادگی: مسئولیت در شرکت:

آدرس (نماینده) شرکت و تلفن ثابت:

مشخصات بازاریاب:

نام و نام خانوادگی: نام پدر: شماره شناسنامه: کد ملی:

کد پستی:

آدرس محل سکونت و تلفن ثابت:

امضاء و اثر انگشت بازاریاب

مهر و امضاء شرکت