



بسمه تعالی
قرارداد بازاریابی

(برای دریافت سایر قراردادهای رایگان به سایت موسسه حقوقی و داوری عصر برنا به آدرس www.AsreBorna.ir مراجعه فرمایید یا کد بالا را در گوشی خود اسکن نمایید)

ماده ۱- طرفین قرارداد: شرکت: به شناسه ملی به نمایندگی به شماره ثبت
به شماره تماس به نشانی به کدپستی
بازاریاب: خانم/آقای فرزند به شماره ملی متولد به
شماره تماس به نشانی به کدپستی

۱- 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.

۲- مدت قرارداد

از تاریخ ----/----/۱۴۰۴ به مدت یکسال می باشد.

۳- 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.

۴- حقوق و تعهدات شرکت

- ۴-۱- شرکت متعهد می شود که به طور منظم بازاریاب را در جریان اطلاعات ضروری در مورد تغییرات کمی و کیفی محصولات شرکت قرار دهد.
- ۴-۲- 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.
- ۴-۳- این قرارداد هیچ گونه تعهد استخدای برای شرکت ایجاد نمی کند و از شمول قانون کار و بیمه خارج است و این قرارداد به صورت پورسانتی می باشد.
- ۴-۴- شرکت نباید بازاریاب را ملزم به فعالیت و کار کردن در زمان یا مکان خاصی نماید.

۵- تعهدات بازاریاب

- ۵-۱- 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.
- ۵-۲- 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.
- ۵-۳- 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.
- ۵-۴- بازاریاب حق ندارد در هیچ شرکت بازاریابی شبکه ای دیگر تحت هر عنوانی فعالیت نماید.
- ۵-۵- 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.
- ۵-۶- بازاریاب نباید به بازاریابی محصولات که مورد تأیید شرکت نمی باشد یا بازاریابی به شیوه ای که مورد تأیید شرکت نیست، مبادرت نماید.

شاهد ۲:

شاهد ۱:

بازاریاب:

شرکت:

۵-۷- بازاریاب اجازه ندارد متقاضی بازاریاب دیگر را جذب کند.

۵-۸- 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.

۵-۹- بازاریاب نمی تواند به جای بازاریاب دیگری سفارش بدهد مگر با تأیید کتبی آن بازاریاب.

۵-۱۰- بازاریاب باید اعضای زیر مجموعه خود را آموزش داده و آنها را تشویق و حمایت کند.

۵-۱۱- 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.

۵-۱۲- 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.

۵-۱۳- 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.

۵-۱۴- 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.

۵-۱۵- ارسال هرنامه اینترنتی (ارسال ایمیل به کسانی که مایل به دریافتش نیستند) کاملاً غیر مجاز است.

۵-۱۶- 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.

۵-۱۷- یک بازاریاب در صورت فروش حداقل ۷۰ درصد از محصولاتی که از شرکت به صورت عمده خریداری کرده است، قادر به گذاشتن سفارش مجدد می باشد.

۶- فسخ قرارداد

هر یک از طرفین قرارداد می توانند در سی روز اول پس از امضای قرارداد آن را بدون هیچ دلیل و حق و حقوقی فسخ نمایند. پس از انقضای این مدت می بایست یک ماه (سی روز) قبل از فسخ قرارداد این موضوع به صورت کتبی به طرف دیگر اطلاع رسانی شود.

در صورت عدم رعایت مفاد این قرارداد، طرف مقصر می بایست مبلغ تومان به عنوان وجه التزام به طرف مقابل پرداخت نماید.

۷- مرجع حل اختلاف : کلیه اختلافات و دعاوی ناشی از قرارداد حاضر و یا مرتبط به آن از جمله انعقاد، اعتبار، فسخ، نقض، تفسیر یا اجرای مفاد آن و کلیه اختلافات مالی و غیر مالی مرتبط با آن به آقای محمد نوازی به شماره ملی ۰۵۲۰۵۶۳۱۳۱ و شماره تماس ۰۹۱۸۸۶۳۷۴۵۵ به عنوان داور مرضی الطرفین ارجاع می گردد. شرط داوری حاضر، موافقتنامه ای مستقل از قرارداد اصلی تلقی می شود به گونه ای که در صورت انقضای مدت، فسخ، انفساخ، بطلان و انحلال قرارداد و غیره... نیز به قوت خود باقی و لازم الاتباع است، و فی مابین طرفین قرارداد و نمایندگان آن ها لازم الاجراء است. و کلیه تصمیمات گرفته شده از طریق پیامک، تماس تلفنی، اظهارنامه، فضای مجازی و ... به طرفین ابلاغ می گردد.

۸ - نسخ قرارداد : این قرارداد در دو نسخه (با اعتبار واحد) و ۸ ماده بین نماینده شرکت و بازاریاب تنظیم گردیده است.

شاهد ۲ :

شاهد ۱ :

بازاریاب:

شرکت :