

## قرارداد بین شرکت های بازاریابی شبکه ای و بازاریابان

### ماده (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 علاقه مند به منظور ارتقاء فروش و سوددهی شرکت

### ماده (۲) مدت قرارداد

مدت این قرارداد از تاریخ امضاء به مدت یکسال و تمدید آن از سوی طرفین برای دوره های متوالی بلامانع می باشد. تبصره ۱: عدم لغو جایگاه از سوی بازاریاب و یا شرکت تا پایان این مدت به منزله تمدید مجدد این قرارداد است.

### ماده (۳) نحوه محاسبه پورسانت

پورسانت بازاریاب مطابق طرح سوددهی شرکت، مصوب کمیته محترم نظارت بر بازاریابی شبکه ای، و بر مبنای فروش شخصی بازاریاب و نیز فروش زیرمجموعه های ایشان در یک ماه محاسبه و حداکثر تا پایان ۷ روز اول کاری به حساب اعلامی از سوی بازاریاب به شماره ..... واریز می گردد.

### ماده (۴) حقوق و تعهدات شرکت

۱) شرکت متعهد می شود که به طور منظم بازاریاب را از طریق تارنمای رسمی شرکت به نشانی [www.newshanik.ir](http://www.newshanik.ir) در جریان اطلاعات ضروری در مورد تغییرات کمی و کیفی محصولات شرکت قرار دهد.  
۲) بازاریابی محصولات شرکت برابر مفاد این قرارداد غیرانحصاری بوده و شرکت این حق را برای خود قائل است که قراردادی مشابه با دیگر افراد حقیقی یا حقوقی امضا کند.  
۳) این قرارداد هیچ گونه تعهد استخدامی برای شرکت ایجاد نمی کند و از شمول قانون کار و بیمه خارج است.  
۴) شرکت نمی تواند بازاریاب را ملزم به فعالیت و کار کردن در زمان یا مکان خاصی نماید.

### ماده (۵) تعهدات بازاریاب

۱) بازاریاب موظف است کلیه مقررات وزارت «صنعت معدن و تجارت» را در خصوص بازاریابی شبکه ای رعایت نماید. مقررات داخلی شرکت و سایر قوانین مرتبط، علی الخصوص قانون تجارت الکترونیک، نیز نسبت به بازاریاب الزام آور بوده و در صورت هرگونه تغییر در این مقررات، بازاریاب باید خود را با این تغییرات هم گام سازد.  
۲) بازاریاب متعهد می شود که همه اطلاعات و اسناد فراهم شده توسط شرکت را اکیداً محرمانه تلقی کرده و از آنها در راستای منافع خودش و شخص ثالث استفاده نکند.  
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 بروز رسانی اطلاعات و آشنایی نسبت به شرکت و محصولات آن و نحوه کسب و کار، شرکت کند.  
۴) بازاریاب حق ندارد در هیچ شرکت بازاریابی شبکه ای دیگری، اعم از دارای مجوز و یا بدون مجوز، تحت هر عنوانی فعالیت نماید.

- ۵) مالیات بر درآمد این قرارداد به عهده بازاریاب بوده و بازاریاب موظف است مطابق قانون نسبت به ارائه اظهارنامه مالیاتی در مهلت های قانونی اقدام نماید.
- تبصره ۲: چنانچه درآمد بازاریاب به طریقی مشمول کسورات قانونی شود، شرکت مجاز به کسر کسورات وفق قوانین و مقررات از پورسانت متعلقه خواهد بود.
- ۶) بازاریاب متعهد به رعایت مقررات شرکت در خصوص نحوه بازاریابی محصولات شرکت بوده و نباید به بازاریابی محصولاتی که مورد تأیید شرکت نمی باشد اقدام نماید.
- ۷) بازاریاب اجازه ندارد متقاضی بازاریاب دیگری را جذب نماید.
- ۸) بازاریاب نباید ادعا کند که در استخدام شرکت است. در زمان معرفی فرصت های درآمدی شرکت، باید تأکید کند که پیشنهاد این کار، پیشنهاد راه اندازی یک تجارت مستقل است، نه پیشنهاد استخدام. به علاوه اینکه 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.
- ۹) بازاریاب نمی تواند به جای بازاریاب دیگری سفارش بدهد مگر با تأکید کتبی آن بازاریاب.
- ۱۰) بازاریاب موظف است اعضای زیرمجموعه خود را آموزش داده و آنها را تشویق و حمایت نماید.
- 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.
- ۱۲) تحت هیچ شرایطی بازاریاب حق بسته بندی مجدد و هر گونه تغییر در بسته بندی یا برچسب های محصولات را ندارد. محصولات شرکت فقط باید در بسته بندی خود به فروش برسند.
- ۱۳) بازاریاب اختیار اهدا، فروش، واگذاری یا انتقال امتیاز جایگاه توزیع کنندگی خود را به دیگران ندارد، مگر با مجوز کتبی شرکت و بازاریابان مستقیم زیرمجموعه خود.
- ۱۴) هیچ بازاریابی نباید محصولات شرکت را از طریق حراج اینترنتی، بازارچه های اینترنتی و فروشگاه های 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.
- ۱۵) ارسال هرزنامه الکترونیکی (ارسال ایمیل به کسانی که مایل به دریافتش نیستند) کاملاً غیرمجاز است.
- ۱۶) یک بازاریاب قبل از توضیح محصول به مصرف کننده احتمالی می بایست کارت عضویت خود را که حاوی کد ملی، کد واحد بازاریابی 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.
- 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 است.
- ۱۸) بازاریاب متعهد به رعایت کلیه قوانین و مقررات ابلاغی از سوی شرکت می باشد. بدیهی است در صورت نقض قوانین و مقررات توسط بازاریاب، موضوع در کمیته انضباطی شرکت مطرح و در صورت احراز تخلف، بازاریاب متعهد به تمکین از رأی صادره و تصمیمات کمیته انضباطی شرکت خواهد بود.
- ۱۹) بازاریاب در قبال مصرف کنندگان می بایست رفتار مسئولانه داشته باشد و از به کارگیری شیوه های اغواگرانه جهت فروش محصولات پرهیز نماید. در صورت عدم رعایت مفاد این بند، بازاریاب ضامن خسارات وارده خواهد بود.

ماده ۶) فسخ قرارداد  
هر یک از طرفین قرارداد می تواند در شصت روز اول پس از امضاء قرارداد آن را فسخ نماید. پس از انقضاء این مدت، می بایست پانزده روز قبل از فسخ قرارداد، این موضوع باید از طریق دفتر کاری به طرف دیگر اطلاع رسانی شود.

ماده ۷) حل اختلاف  
در صورت بروز اختلاف بین طرفین و عدم حصول سازش، کمیته نظارت واجد صلاحیت رسیدگی به اختلاف می باشد. رأی کمیته در این خصوص قطعی است.

این قرارداد در دو نسخه که هر کدام در حکم سند واحد است فی مابین نماینده شرکت پارس نیوشانیک به شماره ثبت ۴۲۵۸۰۰ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۷۸۷۴۲۸ دارای پروانه کسب بازاریابی شبکه ای به شماره صنفی ۰۴۲۶۹۲۴۷۸۰ و بازاریاب منعقد گردیده است.

مشخصات بازاریاب:

نام و نام خانوادگی: ..... نام پدر: .....  
کدملی: ..... شماره شناسنامه: .....  
آدرس و تلفن محل سکونت: .....

اثر انگشت و امضاء بازاریاب

مهر و امضاء شرکت

