

شرایط اعطای نمایندگی و نمایندگی انحصاری شرکت چکادبام سبز شهر در داخل کشور

قرارداد و موافقتنامه حاضر به شماره در تاریخ فی ما بین شرکت چکادبام سبز شهر به شماره ثبت ۵۰۸۸۵۸ به نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان چهارباغ، خیابان یاس، کوچه یاس نهم، پلاک ۱۲، کدپستی: ۱۴۶۳۸۹۹۶۵۱، تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۸۴۸۰۱ و به نمایندگی آقای مهندس مهدی رحیمی که از این پس شرکت نامیده می‌شود از یک سو، و خانم/آقای فرزند به شماره ملی و نشانی: که از این پس نماینده نامیده می‌شود، وفق ماده ۱۰ قانون مدنی به مدت یک سال منعقد گردیده و کلیه مفاد و شرایط آن برای طرفین الزام‌آور است.

۱- شرایط عمومی

- ۱-۱- دارا بودن حداقل مدرک کارشناسی
- ۱-۲- دارا بودن دفتر و یا شورروم (اولویت با دفاتر یا شورروم مستقل می‌باشد)

۲- تعهدات طرفین

۱-۲- نماینده متعهد می‌شود توانایی لازم در جذب مشتری، تبلیغات و ارجاع مشتری به شرکت را دارا باشد. برای این منظور، نماینده در هر ماه می‌بایست از سه سفیر برای تبلیغات هدفمند استفاده نماید. دستمزد سفیران در هر ماه توسط شرکت مستقیماً به حساب سفیران واریز می‌گردد.

تبصره ۱: نماینده می‌بایست هر ماه نسبت به تهیه ۱۲ آلبوم و ۲۰۰ بروشور را جهت تبلیغات از شرکت خریداری نماید. قیمت هر آلبوم ۲۰۰،۰۰۰ تومان و هر بروشور ۱۲،۰۰۰ تومان در نظر گرفته شده است. در صورت تهیه فصلی بسته‌های تبلیغاتی، ۵۰ درصد تخفیف در نظر گرفته خواهد شد.

تبصره ۲: نماینده می‌بایست قبل از شروع هر ماه، مشخصات کامل سفیران را جهت تایید به مدیریت نمایندگی‌های شرکت ارسال نماید. تمدید همکاری نماینده با سفیران در هر ماه منوط به رضایت مدیریت نمایندگی‌های شرکت از عملکرد ماه قبل سفیران خواهد بود.

۲-۲- نماینده موظف است ماهانه حداقل تعداد ۲۴۰ مشتری در حوزه فروش خود را بازدید نموده (۸۰ پروژه به ازای هر سفیر) و ضمن تکمیل فرم اطلاعات پروژه برای هر یک از مشتریان، نسبت به ارسال گزارشات هفتگی به مدیریت نمایندگی‌های شرکت اقدام نماید.

تبصره ۳: مبنای محاسبه ۸۰ پروژه برای هر سفیر به ازای فعالیت ۴ ساعت روزانه برای بازدید ۴ مشتری، هر مشتری ۱ ساعت مصاحبه و رایزنی، و فعالیت ماهیانه حداقل ۲۰ روزه می‌باشد. در صورت هماهنگی نماینده با مدیر نمایندگی‌های شرکت، برنامه فعالیت سفیران قابل افزایش می‌باشد.

تبصره ۴: گروه‌های هدف پیشنهادی جهت بازاریابی از سوی مدیر نمایندگی‌های شرکت به نماینده اعلام می‌گردد. با این حال، نماینده می‌تواند با توجه به شناخت از حوزه‌ی فروش خود و در راستای فعالیت مفید و مستمر، قبل از بازاریابی نسبت به معرفی مشتریان هدف مناسب و اخذ تاییدیه از مدیر نمایندگی‌های شرکت اقدام نماید.

۳-۲- کلیه طراحی‌ها، برآوردهای هزینه، صدور فاکتور و عقد قرارداد تماماً از طریق شرکت انجام شده و نماینده مجاز به انجام موارد ذکر شده نمی‌باشد. (ملاک قیمت گذاری لیست قیمت مصوب شرکت بوده که به صورت ماهانه به نماینده ابلاغ خواهد شد.)

۴-۲- نماینده تنها در صورت هماهنگی با مدیر نمایندگی‌های شرکت، حق فروش محصولات در خارج از حوزه‌ی جغرافیایی تعیین شده در موضوع قرارداد را دارد. در این حالت، نحوه تعاملات مالی و اجرایی بین نمایندگان بر عهده مدیر نمایندگی‌های شرکت خواهد بود.

۵-۲- چنانچه نماینده به دلایلی نیاز به فروش به نحوه‌ی خاص از قبیل فروش فوق العاده با تخفیف ویژه داشته باشد بایستی مراتب را کتباً به مدیر نمایندگی‌های شرکت اعلام و مجوز لازم را اخذ نماید. قیمت نهایی فروش محصولات بنابر نوع پروژه، توسط شرکت و با هماهنگی نماینده اعلام می‌گردد.

۶-۲- نماینده متعهد می‌شود که در دوران جاری بودن قرارداد و پس از آن هیچ گاه، هیچ نوع استفاده مادی یا معنوی از تصاویر، ویدیوها و هرگونه محتوای مربوط به شرکت، نام برند و ... را بدون اجازه و هماهنگی با شرکت قرارداد ننماید. همچنین نماینده مکلف است در امر ارائه خدمات پس از فروش (تعویض و شکستگی محصولات) ظرف مدت ۲۴ ساعت پس از اعلام خریدار، نسبت به مطلع ساختن شرکت اقدام نماید.

۷-۲- نماینده تنها مجاز است جهت خرید مواد مصرفی، از طریق شرکت اقدام نماید و خرید مواد مصرفی از غیر، موجب ابطال قرارداد و ضمانت نامه مواد و محصولات نصب شده توسط نماینده می‌شود.

۸-۲- نماینده مجاز است در صورت تمایل نسبت به برپایی شوروم محصولات و خرید و حمل آن از شرکت اقدام نماید. در صورت برپایی شوروم، محصولات به قیمت تولید در کارخانه محاسبه خواهد شد.

تبصره ۵: آندسته از نمایندگانی که دفتر مشترک یا شوروم مشترک داشته باشند، می‌بایست نسبت به تاییدیه دفتر یا شوروم مشترک خود از مدیر نمایندگی‌های شرکت اقدام نمایند.

۹-۲- نماینده مجاز به هیچ نوع توافق خارج از قرارداد با خریدار بدون هماهنگی با شرکت نبوده چراکه اختیار تمام و کمال هر پروژه با شرکت می‌باشد.

- ۱۰-۲- نمایندگی حق اعطای عاملیت به غیر را تحت هیچ شرایطی ندارد.
- ۱۱-۲- در حین جاری بودن قرارداد بین شرکت و نماینده، یا بعد از اتمام قرارداد و یا فسخ به هر دلیلی و بطور کلی قطع ارتباط کاری نماینده با شرکت، نماینده متعهد می‌گردد که به هیچ عنوان خدمات مربوط به شرکت چکادبام سبز شهر را ارائه نداده و از دیتیل‌های اجرایی شرکت استفاده ننماید. همچنین به هیچ عنوان از نام تجاری شرکت چکادبام سبز شهر بصورت پیشوند و پسوند و غیره استفاده نکند. در غیر اینصورت شرکت اقدام به شکایت از فرد خاطی جهت جبران خسارت وارده می‌نماید.
- ۱۲-۲- نماینده متعهد می‌گردد نسبت به تمامی مفاد و تبصره‌های قرارداد پایبند بوده و در صورتیکه نماینده هر کدام از مفاد یا تبصره‌های این قرارداد را به تشخیص مدیرعامل شرکت رعایت ننماید، شرکت می‌تواند یکطرفه قرارداد را فسخ نموده و نماینده هر گونه حقی را از خود سلب می‌نماید.
- ۱۳-۲- شرکت متعهد به تأمین به موقع پیش فاکتور و برآورد هزینه، فروش اقلام، طراحی و اجرای پروژه‌ها می‌باشد و نماینده تعهدی از این بابت نخواهد داشت.
- ۱۴-۲- شرکت متعهد می‌گردد حداکثر ظرف دو هفته، هفتم تا چهاردهم هر ماه، نسبت به پرداخت دستمزد سفیران اقدام نماید. در صورت عقد قرارداد شرکت با کارفرمایانی که توسط نماینده معرفی شده‌اند، سهم نمایندگی‌ها و سفیران حداکثر ۵ روز بعد از هر وصول مطالبات از قرارداد شرکت با کارفرمای معرفی شده از سوی نماینده و مطابق بند ۳ قرارداد پرداخت نماید.
- ۱۵-۲- شرکت موظف به تهیه و ارائه معرفی شرکت، محصولات و حوزه عملکرد آن در قالب جلسات حضوری در دفتر مرکزی و یا از طریق فایل‌های صوتی و متنی می‌باشد.

۳- شرایط نمایندگی انحصاری

در صورتیکه نماینده در یک دوره‌ی سه ماهه یا کمتر از آن موفق به انعقاد قرارداد فروش به مبلغ ۱۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال معادل یک و نیم میلیارد تومان گردد، به مدت ۳ ماه به نمایندگی انحصاری ارتقاء خواهد یافت. بدیهی است در صورت تداوم شرط فروش فوق‌الذکر، وضعیت انحصاری تمدید می‌گردد. در غیر این صورت، نمایندگی انحصاری به نمایندگی متداول باز خواهد گشت. مزایای نمایندگی انحصاری در تبصره‌های ۶ و ۷ آورده شده است.

۴- نحوه پرداخت حق الزحمه نماینده و سفیران**۴-۱- حق الزحمه نماینده و نماینده‌ی انحصاری:**

۴-۱-۱- ۱۰٪ از مبلغ نهایی قراردادهای طراحی فی مابین خریدار و شرکت که حاصل فعالیت مستقیم نماینده در حوزه فروش باشد.

۴-۱-۲- ۳٪ از مبلغ نهایی قراردادهای فروش و یا اجرا فی مابین خریدار و شرکت که حاصل فعالیت مستقیم نماینده در حوزه فروش باشد.

تبصره ۶: با توجه به پتانسیل شرکت جهت انعقاد قرارداد طراحی و فروش در کل کشور، در صورت ارتقاء سطح نمایندگی به نمایندگی انحصاری و تا زمان ماندگاری شرط ارتقاء، دو بند ۳-۱-۱ و ۳-۱-۲ فوق‌الذکر به تمامی قراردادهایی که در حوزه فروش نماینده‌ی انحصاری صورت گیرد، تسری می‌یابد. به عبارت بهتر، نمایندگی انحصاری از قراردادهایی که حتی در گزارشات ارسالی آن نبوده و شرکت مستقیماً با کارفرما قرارداد مرتبط شوند نیز مطابق دو بند ۳-۱-۱ و ۳-۱-۲ فوق دریافت خواهد نمود.

تبصره ۷: در بازه‌ی زمان نمایندگی انحصاری، نماینده از پرداخت هزینه‌ی تبلیغات آلبوم و بروشور معاف می‌گردد.

تبصره ۸- مبالغ مذکور از هر پرداخت خریدار ظرف مدت ۵ روز کاری به شماره حساب بنام بانک در وجه نماینده واریز می‌گردد.

۴-۲- حق الزحمه سفیر:

۴-۲-۱- مبلغ ۲۵۰۰۰ تومان بابت هر بازدید که بعد از ارائه گزارش ماهانه‌ی نماینده، تایید مدیریت نمایندگی‌های شرکت و منطبق بر ماده ۲-۱۴ قرارداد پرداخت می‌گردد.

۴-۲-۲- ۱٪ از مبلغ نهایی قراردادهای فروش و یا اجرا فی مابین خریدار و شرکت که حاصل فعالیت مستقیم سفیر در حوزه فروش نماینده باشد.

تاریخ و امضا مدیر عامل

تاریخ و امضا نماینده