

قوانین و مقررات

– 1 تعاریف برخی اصطلاحات:

شرکت: منظور شرکت سامانه تجارت جهانی سوم با نام اختصاری WTO می باشد که با مجوز مرکز امور اصناف و بازرگانان وزارت صنعت، معدن و تجارت شروع به کار نموده و فعال در زمینه بازاریابی شبکه ای محصولات نانو، غذایی، چرم و آرایشی و بهداشتی پوشاک می باشد.

خریدار: فردی است که اجناس/کالاهایی را از سبد کالایی شرکت WTO خریداری نماید.

کالا: تمامی محصولات که در سبد کالایی شرکت قرار داشته و قابل عرضه برای مشتریان نهایی می باشد.

فرم درخواست همکاری: این فرم به منظور دریافت اطلاعات شخصی- افرادی که مایل به همکاری با طرح درآمد زایی شرکت می باشند طراحی شده است.

سایت شرکت: پایگاه اینترنتی رسمی شرکت بازاریابی شبکه ای سامانه تجارت جهانی سوم به آدرس www.wtomlm.ir

نماینده فروش/بازاریاب: فردی است که با تکمیل فرم درخواست همکاری موافقت خود را با قوانین و مقررات فروش محصولات سامانه تجارت جهانی سوم به روش بازاریابی شبکه ای تکمیل نموده و قصد فروش مستقیم کالاهای این شرکت را دارد که در صورت تأیید شرکت آن فرد به عنوان نماینده فروش همکاری خود را با شرکت آغاز می نماید.

دفتر کار الکترونیکی: هر نماینده فروش از طریق شناسه و رمز عبوری که شرکت در اختیار ایشان قرار می دهد می تواند به فضایی که دفتر کار الکترونیکی نامیده می شود، به منظور انجام تمامی فعالیت ها و کنترل و مدیریت امور مالی خود دسترسی داشته باشد.

شناسه: کدی است منحصر به فرد که شرکت پس از قبول تقاضای همکاری یک شخص به عنوان نماینده فروش به وی اعطاء می نماید. در غیر اینصورت نام کاربری ایشان تا زمان تکمیل مدارک غیر فعال خواهد شد.

• هر فرد فقط با یک کد ملی یا شناسه کاربری می تواند در سایت سامانه تجارت جهانی سوم ثبت نام کرده و عضو بازاریابی شبکه ای سامانه تجارت جهانی سوم شود.

• هیچ شخص حقیقی نمیتواند با عنوان نام مستعار در شرکت بازاریابی کند.

• هر فرد موظف است تصویر کارت ملی خود را به هنگام ثبت نام در سایت سامانه تجارت جهانی سوم در قسمت دفتر کار قرارداد دهد.

• هر فرد موظف است متن قرارداد همکاری با شرکت را از قسمت دفتر کار دانلود نموده و طی حداکثر 30 روز آن را امضاء و برای شرکت ارسال نماید.

در غیر اینصورت نام کاربری برای ایشان تا زمان تکمیل مدارک غیر فعال خواهد شد.

سازمان فروش :

• هر گاه هر نماینده فروش به عنوان فروشنده کالایی را بفروشد و خریدار تمایل به بازاریابی کالا نماید، آنگاه فروشنده به منظور افزایش حجم فروش میتواند خریدار کالا را که تمایل به کار بازاریابی دارد به شرکت به عنوان متقاضی همکاری معرفی نماید و شرکت فرد جدید را به عنوان نماینده فروش در گروه فروش فروشنده معرف در نظر گیرد. این مرحله می تواند در باره نماینده فروش جدید نیز انجام گیرد .

2- الزامات عمومی متقاضیان برای عضویت در سامانه تجارت جهانی سوم:

• بالغ و دارای حداقل سن 18 سال تمام

• دارای صلاحیت های عمومی برای کار باشد.

• در هنگام آغاز به کار و در طول مدت کار ممنوع معامله نباشد.

• چنانچه بازاریاب از نظر مراجع قانونی، یک فرد ممنوع معامله و یا تحت پیگرد باشد، هر زمان که شرکت از این موضوع مطلع گردد، قرار داد را به صورت یکطرفه فسخ می نماید و دفتر کار اینترنتی وی تعلیق می گردد.

3- مشروح فرآیند مالی:

3-1 در صورتی که هر یک از اعضاء سازمان فروش به مدت 3 ماه هیچ خریدی نداشته باشد به عنوان یک بازاریاب غیر فعال در نظر گرفته شده و همکاری با ایشان لغو میشود و همچنین دیگر به عنوان نماینده فروش یا بازاریاب شرکت محسوب نمی گردد .

3-2 هرگونه مالیات بر درآمدهای همکاران فروش که توسط نهاد های ذیربط دولتی تعیین گردد بر کارمزد های ایشان اعمال شده و مبلغ آن کسر میگردد.

3-3 تمامی اعضاء باید نزد یکی از شعب بانک ملت دارای حساب باشند.

3-4 هر یک از اعضاء سازمان فروش جهت دریافت پورسانت ملزم به ارائه شماره حساب بانکی فقط به نام خودش می باشد.

3-5 همه پرداخت ها از طریق کارت بانک ملت صورت می پذیرد.

3-6 هر فرد ملزم است در حفظ و نگهداری کارت کوشش نماید. شرکت هیچگونه مسئولیتی در صورت مفقود شدن و سو استفاده از کارت شناسایی و کارت بانکی ندارد.

3-7 کارمزدهای بازاریابان از مبلغ کالا پرداخت می شود و مالیات بر ارزش افزوده و حمل و نقل شامل کارمزد نمی باشد.

3-8 هر گونه گزارش مالی موخر بر انجام عملیات بانکی و با درج کد رهگیری تراکنش در سیستم بانکی کشور انجام می گیرد.

3-9 شرکت متعهد می گردد پورسانت ها و پاداش های هر بازاریاب شبکه ای را تا پایان 7 روز اول کاری هر ماه شمسی به حساب بانکی شخصی بازاریاب واریز نماید.

• شایان توجه است که شرط واجد صلاحیت شدن دریافت پورسانت نماینده برای نمایندگان فروش مبلغ یک میلیون ریال فروش شخصی در هر ماه (بدون احتساب هزینه ارسال) می باشد.

10-3 بازاریاب تنها می تواند بستگان نسبی و سببی درجه 1 خود را به عنوان وارث معرفی نماید.

11-3 شرکت انتقال جایگاه و منافع حاصل از آن را به وارث تا زمانی که وی گواهی انحصار وراثت را ارسال نکند، به رسمیت نمی شناسد و نمی پذیرد.

12-3 پس از دریافت گواهی انحصار وراثت و فرم ثبت نام توسط شرکت، وارث می تواند جایگاه شخص سابق و کلیه منافع منتج از آن را دریافت کند و وی متعهد به رعایت شرایط قرارداد و قوانین و مقررات بوده و موظف به انجام وظایف عضو سابق است.

4- حقوق و مقررات مربوط به نمایندگان فروش:

- 1-4 هر نماینده فروش فقط حق معرفی و فروش کالاها و خدمات شرکت را دارد.
 - 2-4 نماینده فروش هیچ وکالتی از طرف شرکت نداشته و نمی تواند در رابطه با مذاکرات و عقد قراردادها خود را نماینده شرکت اعلام نماید مگر در موارد خاص از سوی شرکت برای ایشان مجوز رسمی صادر گردد.
 - 3-4 شرکت هیچ مسئولیتی در قبال ادعاهای واهی همکاران فروش ندارد و حق اقامه دعوی نسبت به ادعاهای مطروحه را برای خود محفوظ می داند.
 - 4-4 نماینده فروش حق ندارد امتیاز خود را به شخص دیگری فروخته، واگذار یا منتقل نماید.
 - 5-4 بیان عناوین مستعار، غیر حقیقی، ناقص و نیز ذکر هر گونه شرح فعالیت برای شرکت خارج از موارد مندرج در اساسنامه ممنوع است.
 - 6-4 در آمد هر نماینده فروش صرفاً با توجه به پلن درآمد زایی و فروش محصولات شرکت تعیین می شود.
 - 7-4 به هر نماینده فروش یک دفتر کار الکترونیکی (اینترنتی) جهت فروش کالاهای شرکت تعلق می گیرد.
- به منظور دسترسی به دفتر کار اینترنتی، به هر شخص نام کاربری و کلمه عبور اختصاص داده می شود. بدیهی است حفاظت از کلمه عبور به عهده ایشان می باشد و شرکت در رابطه با هر گونه عواقب ناشی از عدم رعایت این بند هیچ مسئولیتی ندارد.
- 8-4 هر نماینده فروش می بایست از فروشندگان تحت مدیریت خود حمایت و پشتیبانی نموده و آموزش و همکاری با آنها را به منظور اطمینان از صحت عملکردشان بر عهده گیرد.
 - 9-4 متقاضیان همکاری و نمایندگان فروش می باید اطلاعات شخصی (نام، نام خانوادگی، کد ملی، آدرس، کد پستی و ...) خود را هنگام ثبت نام بررسی نمایند تا از هرگونه خطای احتمالی جلوگیری کنند. درج اطلاعات نادرست منجر به عدم پرداخت حق العمل و تعقیب شخص متخلف به عنوان کلاهبردار خواهد شد.

10-4 چنانچه نماینده فروش یا متقاضی همکاری سعی در رسوخ یا دخالت در پایگاه اطلاعاتی یا هر بخشی از سیستم کامپیوتری شرکت و یا وب سایت نماید، حق عضویت وی فوراً لغو می گردد و می بایست تمامی خسارات وارده به شرکت را در این رابطه متقبل گردد.

11-4 شرکت بعد از بررسی تقاضای متقاضیان همکاری، بر مبنای استراتژی و قوانین خود حق قبول و یا رد پیشنهاد ایشان را برای خود محفوظ می دارد.

12-4 نماینده فروش می تواند داوطلبانه تقاضای فسخ قرارداد و اتمام ادامه همکاری با شرکت را نماید. انجام این امر با ارسال نامه الکترونیکی به شرکت امکان پذیر است. استعفای نماینده فروش تا حداکثر یک هفته پس از دریافت درخواست و احراز هویت قطعی وی توسط شرکت بررسی و قطعی خواهد شد.

13-4 در شرکت حق عضویت یا هیچ گونه وجهی برای آغاز بازاریابی دریافت نمی شود و هر شخص میتواند کاملاً رایگان و تنها به عنوان نماینده فروش مشغول به فعالیت و کسب درآمد شود. نماینده فروش حق فروش هیچکدام از کالاهای شرکت را به غیر از فروش مستقیم ندارد مگر در مواردی که از سوی شرکت فروش برخی کالاها در بازار سنتی مجاز اعلام شود.

14-4 در صورت عدم رعایت هر یک از بندهای فوق، شرکت مجاز است تا به صورت یک جانبه همکاری خود را با فرد متخلف فسخ نماید.

5- شرایط توزیع و عودت کالا

1-5 فروش خرید و پرداخت وجه کالا:

پرداخت به صورت آنلاین در سایت شرکت از طریق درگاه های بانک ملت انجام می گیرد.

• طبق اطلاعیه شماره 26 پایگاه اینترنتی کمیته نظارت بر شرکت های بازاریابی شبکه ای، چنانچه نماینده فروشی کالاهای خود را تا قبل از 30 ام ماه و پرداخت پورسانت به شرکت مرجوع کند 10 درصد از قیمت مصرف کننده کالای مرجوع شده کسر می گردد و مابقی به نماینده فروش بازگردانده می شود. چنانچه برگشت کالا بعد از 30 ام ماه و پرداخت پورسانت اتفاق بیفتد، علاوه بر کسر 10 درصد، پورسانت پرداخت شده نیز از مبلغ بازگردانده شده به نماینده فروش کسر می گردد.

• کالا یا کالاهای مرجوع شده می بایست قابلیت فروش مجدد داشته باشد. در صورت هر گونه نقص یا استفاده کالا، کالا باز پس گرفته نمی شود.

• ارجاع کالا به عهده مرجوع کننده خواهد بود. این امر از طریق مراجعه حضوری مرجوع کننده به انبار یا یکی از دفاتر شرکت و یا از طریق پست یا پیک امکان پذیر است و کلیه هزینه های ناشی از ارجاع به عهده مرجوع کننده است.

• در صورت فسخ قرارداد بازاریاب، باز پس گرفتن محصولات فروخته شده (حداکثر طی 12 ماه منتهی به تاریخ فسخ قرارداد) که قابل فروش مجدد است و استرداد مبلغ دریافتی کالای مرجوعی منهای هزینه ارسال و باز پس فرستادن کالا و سود خرده فروشی تعلق گرفته شده به بازاریاب از قیمت برای مصرف کننده و مالیات غیر قابل استرداد.

تبصره- شرکت بازاریابی شبکه ای می تواند کمیسیون پرداخت شده در ازای فروش کالای مرجوعی را از کمیسیون بعدی بازاریابان سطوح بالاتر کسر نماید.

- 2-5 روش دریافت کالا:
- دریافت از طریق پست
- مراجعه حضوری درب انبار

تبصره: کلیه کالاها فقط به خریدار و یا نماینده قانونی وی تحویل می گردد. همچنین در صورت نقص در کالا زمان تحویل، از پذیرفتن کالا خودداری شود. لذا پس از تحویل هیچگونه عذری مبنی بر نقص کالا از شما پذیرفته نمی شود.

5-3 زمان دریافت کالا حداقل 2 روز و حد اکثر ظرف مدت 10 روز پس از خرید میباشد. خارج از این مدت سفارش دهنده به ازای هر روز تاخیر مشمول هزینه نگهداری انبار با توجه به نرخ انبارداری می شود.

5-4 کاربران باید هنگام سفارش کالای مورد نظر خود، فرم سفارش را با اطلاعات صحیح و به طور کامل تکمیل نمایند. بدیهی است در صورت ورود اطلاعات ناقص یا نادرست، سفارش کاربر قابل پیگیری و تحویل نخواهد بود.

5-5 عودت: از زمان ثبت دریافت کالا تا وسط خریدار مدت 24 ساعت زمان جهت تعویض بدون قید و شرط و یا درخواست باز پس گیری وجود خواهد داشت.

تبصره 1: در صورت درخواست باز پس گیری مبالغ پرداخت شده بابت کارمزد بازاریابی کسر شده و مابقی مسترد میگردد.

تبصره 2: در صورت استفاده کالا، کالا باز پس گرفته نمی شود.

بند شش(6): هرگونه مالیات بر ارزش افزوده که تو سط نهاد های ذیربط دولتی تعیین گردد بر کالاهای شرکت اعمال شده و مبلغ آن از خریدار دریافت میگردد.

6-تبلیغ، آموزش، اطلاع رسانی:

6-1-انجام هرگونه تبلیغ، اطلاع رسانی، مصاحبه به هر صورت اعم از مطبوعاتی، اینترنتی (سایت ها و وبلاگ ها، انجمن های گفتگو و سایر موارد)، رادیو و تلویزیونی، نصب پوستر و بیلبورد، توزیع تراکت و بروشور، برگزاری همایش عمومی و ... بدون دریافت موافقت قبلی و مجوز کتبی از شرکت ممنوع است. همچنین برای استفاده از نام و آرم تجاری شرکت جهت انجام موارد فوق به مجوز کتبی جداگانه از شرکت نیاز است.

6-2-نام شرکت، آرم تجاری، بروشور، کاتالوگ، جزوات آموزشی، منابع و متون، منابع سمعی و بصری و یا سایر منابع، تحت حمایت قانون مولف بوده و حقوق تولید، نشر و مالکیت آن برای شرکت در سراسر جهان محفوظ است.

تبصره: عواقب هرگونه سوء استفاده و دخل و تصرف در جزوات آموزشی متوجه شخص خاطی می باشد و شرکت هیچگونه مسئولیتی در این خصوص نخواهد داشت.

6-3- تمامی اطلاعات مربوط به کالاها (نوع، وزن، تصاویر کامل، قیمت ...) به طور کامل و صحیح در داخل پایگاه اینترنتی شرکت درج شده است.

7-شرایط عمومی:

7-1- شرکت تعهدی نسبت به پرداخت خسارات مستقیم یا غیر مستقیم ناشی از تخلف همکاران فروش به خریداران را ندارد. موارد تخلف شامل موضوعات ذیل می باشد:

- اغفال خریدار به هر شکل و نوعی از جمله اطلاع رسانی نادرست در باره کالاها و خدمات شرکت
- هر گونه اهمال در تهیه اطلاعات لازم و معرفی و ارائه موارد آموزشی و پشتیبانی
- انتساب القاب دولتی و یا غیر دولتی کاذب به مدیران شرکت در هنگام بازاریابی کالاها و خدمات شرکت
- کلیه موارد مربوط به گران فروشی و کم فروشی
- هر گونه تخطی از مفاد قرارداد

7-2- شرکت در پذیرش نماینده فروش به عنوان بازاریاب قبل از انجام امور بازاریابی مختار است و همچنین میتواند عضویت نماینده فروش را در هر زمان طبق صلاحدید لغو نماید.

7-3- نماینده فروش فقط به عنوان بازاریاب مستقل برای شرکت بازاریابی میکند و کارمند شرکت نیست. لذا نماینده فروش نمیتواند ادعایی مبنی بر مخارج، بیمه اجباری، بیمه بیکاری حقوق ثابت پاداش یا عیدی و سنوات از شرکت بکند.

7-4- نماینده فروش موظف است قبل از انجام هر گونه بازاریابی کلیه قوانین مربوط به بازاریابی شبکه ای را از شرکت مطالبه و پس از اجرای کامل قوانین نسبت به بازاریابی اقدام کند.

7-5- نماینده فروش حق ندارد هیچ گونه قراردادی را از طرف شرکت با هر شخص حقوقی و یا حقیقی امضاء نماید.

7-6- مجبور کردن هر شخص برای عضویت، بازاریابی و خرید از شرکت مطلقا ممنوع است. لذا در صورت آشکار شدن این مسئله شرکت نسبت به مسدود کردن شناسه نماینده فروش اقدام و ایشان را به مراجع ذیصلاح معرفی مینماید.

7-7- نماینده فروش حق ندارد هیچ گونه وجه نقدی را از مشتری یا بازاریابان گروه فروش خود درخواست نماید یا حسابی غیر از حساب شرکت برای واریز وجه کالا به بازاریابان یا مشتریان معرفی نماید. بدیهی است در صورت چنین تخلفی شناسه نماینده فروش مسدود و اقدامات قانونی علیه وی صورت میپذیرد.

7-8- نماینده فروش مجوز دایر کردن نمایندگی بدون اخذ مجوز رسمی از شرکت را ندارد.

7-9- نماینده فروش موظف است در محیط شرکت با پوشش کاملا مطابق با قوانین جمهوری اسلامی ایران ظاهر شود و در صورت تناقض، شرکت از حضور وی در محیط شرکت جلوگیری مینماید.

7-10- هر گونه اغتشاش، فعالیت سیاسی و عدم رعایت قوانین جمهوری اسلامی ایران در شرکت ممنوع بوده و در صورت مشاهده رعایت نکردن قوانین، شناسه نماینده فروش مسدود و از حضور وی در شرکت و نمایندگی های شرکت برای مادام العمر جلوگیری به عمل خواهد آمد.

7-11- قانون فورس ماژور و حوادث غیر مترقبه برای شرکت برقرار است و پس از برطرف شدن عواقب حادثه و راه اندازی رسمی کار موافقت نامه پا برجا خواهد بود و در غیر این صورت کم لن یکن است و هیچ دیونی بر عهده شرکت نیست.

کلیه مفاد این موافقت نامه و توضیحات آن طبق مواد 10 و 190 قانون مدنی تنظیم گردیده است و میان شرکت و کلیه همکاران و خریداران جاری و لازم الاجرا است و هرگونه تخطی از آن طبق قوانین حقوق تجارت الکترونیک ، قانون مدنی جمهوری اسلامی ایران و ضوابط و مقررات شرکت رسیدگی خواهد شد.