

تاریخ : ۱۴۰۲/...../.....
شماره :
نماینده‌گی قرارداد پیوست :

بسمه تعالی

الحاقیه توافق نامه نمایندگی محصولات نظارت تصویری هیرو

ویژه ی فصل..... سال ۱۴۰۲

۱. مفاهیم کلمات:

جهت یکسان شدن برداشت مفاهیم برای طرفین ، ابتدا در ذیل به شفاف سازی مهمترین کلمات به کار رفته در الحاقیه میپردازیم:

۱-۱- **خالص خرید** = مجموع کل خریدهای نماینده بعد از **کسر** تمامی تخفیفات ، **کسر** مبالغ ارزش افزوده ، **کسر** مبلغ کالاهای مرجوعی ، **کسر** ریبیت فصل قبل.

۱-۲- **تارگت** = هدف فروش، همان عدد خالص خریدی هست که توسط نماینده میبایست در طول فصل تحقق یابد تا شرایط دریافت ریبیت یا پاداش فروش برای نماینده فراهم گردد. (جدول تارگت بند ۲)

۱-۳- **ریبیت** = پاداش فروش، مبلغی هست که بعد از رسیدن مجموع خرید های نماینده به تارگت فصل ، به عنوان پاداش و با ماهیت بستانکار در حساب نماینده لحاظ میگردد و نحوه ی محاسبه ی آن بنا به ضرایب جدول ریبیت میباشد.

نکته ۱: معیار رسیدن نماینده به تارگت و همچنین معیار محاسبه ی ریبیت ، **عدد خالص خرید** میباشد.

نکته ۲: فروشهای ویژه یا جشنواره های فروش ، با توجه به اینکه قیمت کالاها در این ایام کاملاً خاص و متفاوت میگردد ، شرایط ریبیت فروشهای ویژه و جشنواره ها به صورت متفاوت تعریف میشود ، اما در صورت عدم اعلام شرایط متفاوت توسط توزیع کننده ، آن فروش های ویژه همانند شرایط عادی ریبیت پرداخت میگردد.

نکته ۳ : الحاقیه قرارداد به صورت فصلی تنظیم میگردد و ممکن است برای هر فصل متفاوت باشد ، پس در صورت تغییر در شرایط و اعداد آن ، قبل از شروع فصل جدید به نمایندگان از طریق ایمیل و شماره تلفن درج شده اطلاع رسانی خواهد شد ، اما در صورت عدم اطلاع رسانی به موقع توزیع کننده برای فصل جدید ، شرایط و ضوابط همانند آخرین الحاقیه ی قرارداد که توسط شرکت اعلام شده تمدید میگردد

۲. جدول تارگت:

نوع نمایندگی	شهر تهران	شهرهای اصفهان ، کرج ، تبریز ، اهواز ، یزد، شیرازو مشهد	شهر مرکزی سایر استانها	سایر شهر های هر استان که جز مرکز استان نباشند
حداقل طلایی (تارگت فصلی)	۴,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۵۰,۰۰۰,۰۰۰
حداقل نقره ای (تارگت فصلی)	۲,۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۴۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۷۵۰,۰۰۰,۰۰۰

مهر و امضا توزیع کننده	مهر و امضا نماینده	امضا شاهد ۱	امضا شاهد ۲

۲-۱- **عدد تارگت هر نماینده:** جدول بند ۲ بر اساس حداقل خرید قابل قبول برای انعقاد قرارداد نمایندگی در هر شهر میباشد، پس چنانچه نماینده ای توان خرید بیش از اعداد فوق را دارا باشد، میتواند مبلغ تارگت خود را افزایش داده و مبنای محاسبه تارگت و پرداخت ریبیت ایشان عدد قید شده در بند ۵ میباشد.

۲-۲- **عدم امکان تغییر در مبلغ تارگت یا نوع نمایندگی:** مبلغ تارگت و نوع نمایندگی (طلایی یا نقره ای بودن) بعد از عقد قرارداد تا انتهای فصل غیر قابل تغییر است. پس درخواست تغییر در مبلغ تارگت یا نوع نمایندگی، فقط در ابتدای فصل جدید (در صورت ارسال درخواست مکتوب نماینده تا نهایتا پانزدهم ماه جدید از فصل جدید) و بعد از بررسی عملکرد نماینده و تایید شرایط، توسط توزیع کننده وجود دارد و گواه پذیرش این موضوع از جانب توزیع کننده، ارسال الحاقیه ی مکتوب جدید با ارسال ایمیل رسمی به نماینده میباشد، پس هیچ گونه تایید دیگر مبنی بر پذیرش درخواست نماینده توسط کارکنان توزیع کننده مبنای انجام این موضوع نمیشد.

به عنوان مثال چنانچه نماینده ی نقره ای شهری در اواسط فصل توانست به مبلغ تارگت نماینده ی طلایی شهر خود دست یابد، یا نماینده ی طلایی شهری تا انتهای فصل توانست فقط به تارگت نماینده نقره ای شهر خود برسد و نتوانست تارگت خود را محقق نماید، مبنای محاسبه ی ریبیت هر دو نماینده، بر اساس جدول الحاقیه ی امضا شده قبلی میباشد، پس در زمان عقد قرارداد، مسئولیت انتخاب صحیح عدد تارگت و نوع نمایندگی بر عهده ی نماینده میباشد.

۳. جدول نرخ ریبیت (پاداش فروش فصلی)

میزان خالص خرید	کمتر از ۱۰۰٪	از ۱۰۰٪ تا ۱۳۰٪	از ۱۳۰ درصد به بالا
نماینده طلایی	۰	۶٪	۹٪
نماینده نقره ای	۰	۴٪	۶٪

برای شفاف سازی و اطلاع بیشتر نماینده از نحوه ی محاسبه ی ریبیت، در زیر به ۲ مثال و دو شرایط مختلف برای نماینده طلایی در شهر تهران با تارگت خرید ۴۵۰ میلیون تومان (یعنی حداقل قابل قبول برای شهر تهران)، طبق جدول تارگت (بند ۲) میپردازیم:

مثال ۱: در صورتی که خالص خرید ایشان طی یک فصل ۴۲۰ میلیون تومان یا کمتر از آن باشد، چون کمتر از ۱۰۰ درصد جدول ریبیت (بند ۳) میباشد، هیچ پاداشی فروشی به ایشان تعلق نمیگیرد.

مثال ۲: در نظر بگیرید مبلغ خالص خرید این نماینده طی یک فصل ۸۳۲ میلیون تومان بوده که معادل ۱۸۵٪ تارگت ایشان میباشد پس در این صورت:

خالص خرید	کمتر از ۱۰۰٪	از ۱۰۰٪ تا ۱۳۰٪	از ۱۳۰ درصد به بالا	جمع مبالغ پاداش
درصد پرداختی، طبق نرخ نماینده ی طلایی	۰	۶٪	۹٪	
بازه مبالغ	۰	۵,۸۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۴۷۰,۰۰۰,۰۰۰	مطابق با بازه های اعلام شده
مبلغ ریبیت پرداختی	۰	۳۵۱,۰۰۰,۰۰۰	۲۲۲,۳۰۰,۰۰۰	۵۷۳,۳۰۰,۰۰۰ ریال

مهر و امضا توزیع کننده	مهر و امضا نماینده	امضا شاهد ۱	امضا شاهد ۲

۴. روش محاسبه، روش تایید و زمان پرداخت ریبیت در هر فصل :

۴-۱- روش محاسبه : واحد مالی توزیع کننده حداکثر تا ۱۵ روز پس از پایان هر فصل، فایل اکسل از خالص خرید صورت گرفته توسط نماینده (طبق تعریف بند ۱-۱) را تنظیم مینماید، عدد خالص خرید نماینده با عدد تارگت قید شده در بند ۵ مطابقت داده میشود و چنانچه نماینده با خالص خرید خود به تارگت فصل رسیده باشد، ضرایب جدول ریبیت (بند ۳) را در عدد خالص خرید نماینده ضرب شده و عدد ریبیت به دست می آید.

۴-۲- در صورت درخواست نماینده، فایل محاسبه ی پاداش فروش به صورت اکسل از طریق ایمیل یا تلگرام واحد مالی توزیع کننده به ایمیل یا شماره همراه نماینده ارسال میشود.

۴-۳- نماینده میبایست پس از دریافت جدول اقدام به بررسی آن و مطابقت با خرید های خود نمایند و ظرف مدت ۷۲ ساعت آن را تایید نماید و تصویر تاییدیه را به واحد مالی تحویل نمایند، همچنین در صورت وجود هر گونه مغایرت در اکسل، قسمتی که نیاز به ویرایش دارد را به واحد مالی اطلاع دهد تا مورد بررسی قرار گیرد تا پس از بررسی مجدد، عدد نهایی ریبیت در صورت حساب نماینده با ماهیت بستانکار اعمال گردد.

شماره تلگرام واحد مالی: ۰۹۳۰۷۳۱۰۱۵۰ شماره ی تماس ۰۷۱-۳۲۳۴۳۴۳۴ داخلی ۳۰۰

۴-۴- زمان پرداخت ریبیت فصلی : واحد مالی توزیع کننده پس از دریافت تصویر تایید مبلغ ریبیت از نماینده، بلافاصله نسبت به کارسازی آن در حساب نماینده اقدام مینماید. در صورت عدم دریافت تصویر تاییدیه از جانب نماینده تا ۷۲ ساعت، مبلغ پاداش فروش محاسبه شده از سمت واحد مالی توزیع کننده مبنا قرار گرفته و در حساب نماینده لحاظ میگردد. زمان اعمال ریبیت در صورت حساب نماینده، نهایتاً تا ۲۰ روز پس از اتمام فصل میباشد.

۵. شرایط تخفیف مجاز :

۵-۱- تخفیف مستقیمی که توسط توزیع کننده در کلیه خریدهای نمایندگان طلایی و نقره ای لحاظ میگردد، ۳۳٪ از قیمت مصرف کننده میباشد.

۵-۲- تخفیف مستقیمی که توسط نماینده در فروش به مشتریان مصرف کننده و همکار میبایست لحاظ گردد، در زیر قرار دارد که نماینده متعهد به رعایت آن گردید

دسته ی اول (مشتریان مصرف کننده : تخفیف تا سقف ۶٪ در پرداخت نقدی

دسته ی دوم (مشتریان همکار : تخفیف بین ۲۵ تا ۲۸٪ بنا به حجم خرید مشتری و صلاحدید نماینده، در پرداخت نقدی

(تعریف همکار : کلیه ی فروشگاهها، شرکت ها و نصابهایی که در این حوزه فعالیت میکنند و از این راه کسب درآمد دارند)

نماینده میتواند در فروش اعتباری به هر کدام از دو دسته ی فوق بنا به صلاحدید خود به ازای هر ماه، بین ۳ تا سقف ۶ درصد نسبت به درصد تخفیف نقدی کسر نماید.

۶. مبلغ تارگت و نوع نمایندگی:

بعد از مطالعه و پذیرفتن کامل شرایط و ضوابط قید شده در توافق نامه ی همکاری در فروش و همچنین نظر به شرایط قید شده در این الحاقیه، جدول تارگت (بند ۲) و ضرایب قید شده در جدول ریبیت (طبق بند ۳) توزیع کننده و نماینده، در کمال سلامت عقلانی و جسمانی، کلیه شرایط همکاری را پذیرفته و توافق زیر را برای همکاری خود انتخاب نمودند:

شرکت/فروشگاه: به نمایندگی (آقا/خانم).....: به عنوان نماینده ی شهر : استان :

با مبلغ تارگت فصلی: به عنوان نماینده (طلایی یا نقره ای ؟)..... تا تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ انتخاب گردید.

امضا شاهد ۲	امضا شاهد ۱	مهر و امضا نماینده	مهر و امضا توزیع کننده