

تفاهم نامه بازاریابی خدمات

شرایط بازاریابی +ADSL 2

بازاریاب، باید تعداد ۵۰ یوزر فعال را در مدت تعیین شده در **جدول ۱**، جذب کند. در صورتی که بازاریاب در پایان زمان تعیین شده، ۵۰ یوزر فعال معرفی شده داشته باشد، بعد از امضای قرارداد عاملیت، به صورت عامل فروش رسمی شرکت، فعالیت خواهد کرد و در غیر این صورت، پورسانت فروش یوزرهای فعال جذب شده به صورت ۷٪ از فروش اولیه محاسبه شده و به صورت بستانکاری در حساب کاربری معرفی شده توسط بازاریاب اعمال می شود و تفاهم نامه کان لم یکن تلقی خواهد شد.

مدت زمان اجرای تعهد	گروه بازاریاب
۱ ماه	شهرهای گروه ۱
۲ ماه	شهرهای گروه ۲

جدول ۱ مدت زمان اجرای تعهد برای گروه های مختلف بازاریاب

- *شهرهای گروه ۱ عبارتند از: مشهد، اصفهان، تبریز، شیراز، کرج، قم، اهواز، کرمانشاه، زاهدان، رشت، کرمان، ارومیه، همدان، اراک، یزد، قزوین، اردبیل، بندرعباس، زنجان، خرم آباد، سنندج، گرگان، ساری، شهرکرد، بوشهر، بجنورد، بیرجند، ایلام، سمنان، یاسوج.
- *شهرهای گروه ۲ شامل شهرهایی می شود که در گروه ۱ نباشند.
- شهر تهران جزء محدوده فعالیت هیچ یک از عاملین نمی باشد و در صورت هرگونه بازاریابی یا فروش در این شهر، پورسانتی به فروشنده یا عامل تعلق نخواهد گرفت.
 - با توجه به زمان مورد نیاز برای شروع به کار و اجرای تبلیغات و بازاریابی اولیه، مدت ۱۵ روز به عنوان زمان تنفس به زمان های ذکر شده در **جدول ۱** اضافه می شود.

نحوه ی پرداخت پورسانت :

۱. پرداخت پورسانت ها صرفاً از طریق شارژ پنل کاربری بازاریاب صورت می پذیرد.
۲. در صورتیکه پورسانت بازاریاب به مبلغ پنج میلیون ریال برسد، بدون در نظر گرفتن مدت زمان، قابل پرداخت به حساب کاربری بازاریاب خواهد بود.

شرایط فعالیت در دوره ی بازاریابی :

۱. در مرحله بازاریابی، هیچ گونه دسترسی از اتوماسیون و پنل مدیریت شرکت در اختیار بازاریاب قرار نمی گیرد.
۲. بازاریاب در هنگام ثبت نام مشترک موظف است در فیلد کد معرف، کد کاربری ۷ رقمی خود را وارد کند. لازم به ذکر است تنها مشترکینی که کد معرف برای آن ها ثبت شده باشد، به عنوان مشترکین معرفی شده توسط بازاریاب، شناخته خواهند شد.
۳. صرفاً مشترکینی که در پایان دوره ارزیابی، فعال باشند و کد معرف برای آن ها ثبت شده باشد، شامل شرایط پرداخت پورسانت می باشند.
۴. در این مرحله هیچ گونه سرویسی به صورت رایگان به بازاریاب داده نمی شود.
۵. بازاریاب حق صدور فاکتور از جانب خود را ندارد و موظف است مشترک را در مورد مشاهده فاکتور خود در پنل، راهنمایی کند.
۶. پس پرداخت مشترک، قرارداد "شرایط بهره برداری از خدمات" بر روی پنل مشترک قرار خواهد گرفت و بازاریاب نباید بین خود و مشترک، از جانب شرکت قراردادی امضا کند و موظف است مشترک را در مورد مشاهده قرارداد خود در پنل، راهنمایی کند.
۷. بازاریاب حق دریافت هیچ گونه وجه اضافی از مشترک خارج از تعرفه های اعلامی از سوی شرکت را ندارد.
۸. بازاریاب حق دریافت هیچ گونه مدارک (کپی کارت ملی، شناسنامه و ...) از مشترک را ندارد.
۹. بازاریاب می بایست خود را به عنوان بازاریاب به مشترک معرفی کند نه عامل فروش.