**قرارداد اعطای نمايندگی رسمی شرکت مهندسی نرم افزار مجلل**

این قرارداد مابین گروه نرم افزاری مجلل به آدرس: تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، خیابان گلریز، پلاک 6، طبقه اول به شماره همراه: 09390726551 و تلفن/تلفن های ثابت: 40883405 که از این پس در این قرارداد شرکت نامیده می شود از یک طرف، و شرکت/فروشگاه/موسسه: .................................. به مدیریت مسئول آقا/خانم: ................. به آدرس: ......................................................................................... کدپستی ............................. تلفن/تلفن‌های همراه: ........................... تلفن/تلفن های ثابت: ............................ از این پس در این قرارداد نماینده نامیده می شود منعقد می گردد.

تبصره 1: اقامتگاه طرفین نشانی های مندرج در صدر قرارداد بوده و طرفین متعهدند هرگونه تغییر نشانی را حداکثر ظرف مدت یک هفته کتبا به طرف دیگر اعلام نمایند. در غیر اینصورت کلیه اوراق و مکاتبات اداری به نشانی های یادشده ارسال و ابلاغ شده تلقی می گردد.

**ماده 1، موضوع قرارداد:**

عبارت است از "اعطای نمایندگی فروش و آموزش و خدمات پس از فروش و پشتیبانی" محصولات نرم افزاری مجلل.

**ماده 2، مفاهیم نوع نمایندگی:**

الف . عاملیت فروش :

الف. 1 درصد تخفیف همکاری برای عاملین فروش 20 % قیمت نرم افزارهای مجلل می باشد

الف. 2 خدمات پس از فروش بعهده فروشنده می باشد .

ب . نمایندگی فروش و ارائه خدمات پس از فروش :

ب. 1 درصدهای تخفیف نمایندگان به شرح زیر می باشد:

1. خرید تا 10 عدد، 20 درصد قیمت نرم افزار

2. خرید از 11 عدد تا 15 عدد، 25 درصد قیمت نرم افزار

3. خرید از 16 عدد تا 25 عدد، 30 درصد قیمت نرم افزار

4. خرید از 26 عدد به بعد، 40 درصد قیمت نرم افزار

\*تبصره 1. درصدهای تخفیف به صورت پلکانی محاسبه می گردد.

\*تبصره 2. تعداد خرید به صورت جمع کل خرید از همه محصولات محاسبه می گردد.

ب 2. خدمات پس از فروش به عهده نماینده فروش می باشد .

ج.حداقل میزان فروش نماینده:

ج. 1.سقف فروش نماینده بر اساس توافق جداگانه و با توجه به شرایط اقلیمی مشخص و از طرف نماینده لازم الاجرا می باشد.

ج. 2.چنانچه شرط 1 محقق نگردد، نمایندگی می تواند برای جلوگیری از قطع همکاری از امتیاز "عاملیت فروش" بودن برخوردار گشته و به ادامه همکاری با شرکت در قالب عامل فروش بپردازد.

**ماده 3، تعهدات نماینده فروش** :

1. نماینده فروش با توجه به مفاد این قرارداد نسبت به خریداری نرم افزار ها از شرکت اقدام نموده و بهای آن را با توجه به شرایط مالی و نحوه تسویه حساب مندرج در ماده 5 قرارداد پرداخت نماید.

2. نماینده فروش موظف است قبل از صدور لوح نمایندگی جهت ارائه خدمات پشتیبانی به مشتریان خود، حداقل یک مسئول پشتیبانی مستقر در مجموعه خود که حداقل دارای 2سال قرارداد با نماینده می باشد را معرفی نماید تا ایشان ضمن شرکت در دوره های آموزشی رایگان ارائه خدمات پس از فروش و همچنین اخذ مدرک مربوطه بتواند به نحو مقتضی خدمات لازم را در خور و شأن گروه نرم افزاری مجلل به مشتریان ارائه دهد.

\*تبصره 3. درصورتیکه مسئول پشتیبانی تغییرکند، هزینه های آموزش مجدد به مسئول جدید معرفی شده برعهده نماینده خواهد بود.

3. کارشناس مذکور باید دوره آموزشی مربوط به نرم افزار ها را گذرانده باشد.

4. کلیه خدمات پس از فروش به عهده نماینده می باشد.

5. نماینده فروش متعهد است در هنگام فروش نحوه ارائه خدمات پشتیبانی را به مشتری خود اعلام نماید.

\*تبصره 4. شرایط ارائه خدمات پشتیبانی ضمیمه این قرارداد است.

6. در صورت افزایش حجم خرید توسط نماینده و توسعه دامنه فعالیت های ایشان و به تشخیص مدیریت امور نمایندگی ها، نماینده ملزم به توسعه واحد پشتیبانی و استخدام نیروهای بیشتر می‌باشد .نیروهای جدید نیز لازم است آموزش های لازم را توسط فروشنده دیده و گواهی مهارت لازم را اخذ نمایند.

7. نماینده فروش متعهد می گردد اطلاعات مربوط به مشتریان را شامل نام، نام خانوادگی، نام فروشگاه، آدرس، شماره ثابت، همراه و سریال قفل نرم افزار را در سایت محصولات نرم افزار مجلل ثبت نماید.

8. با توجه به هزینه های زمانی و ریالی گروه نرم افزاری مجلل برای نمایندگان خود، لازم است که نمایندگان محترم نهایت اهتمام خود را جهت افزایش دامنه نفوذ محصولات گروه نرم افزاری مجلل در حوزه نمایندگی خود داشته باشند، به طوریکه با ارائه مناسب، تبلیغات به جا، بازاریابی کارآمد باعث شناخت موثر این محصولات گردیده و بتوانند حداقل سقف فروش مشخص در قرارداد نمایندگی را کسب نمایند. پر واضح است که در صورت عدم احراز سقف فروش، نمایندگی لغو می‌گردد.

9. نماینده متعهد می گردد نسبت به حفظ و نگهداری از تمامی پسوردها و کدهای امنیتی مربوط به نرم افزار و پنل نمایندگی که از طرف شرکت در اختیار ایشان قرار گرفته است کوشا باشد.

10. نماینده فروش حق واگذاری موضوع قرار داد حاضر به غیر را کلی یا جزئی تحت هیچ یک از عناوین حقوقی ندارد.

11. قیمت مصرف کننده مربوط به هریک از نسخه های نرم افزار و همچنین ویژگی های قابل خرید در سراسر کشور یکسان و مطابق با آخرین لیست قیمت ارائه شده می باشد.لذا نماینده ملزم به رعایت قیمت های مصوب اعلام شده از جانب شرکت می باشد.

\*تبصره 5. چنانچه نماینده قیمت نرم افزار و یا ویژگی قابل خرید را متفاوت از قیمت های مصوب به مشتری اعلام نماید تخلف محسوب شده و نمایندگی به صورت یک طرفه لغو می شود.

12. حفظ اعتبار و آبروی محصولات نرم افزار مجلل در حوزه های نمایندگی توسط نمایندگان محترم تامین می گردد.بنابراین لازم است نمایندگان محترم با بازاریابی سنجیده، ارائه اطلاعات صحیح، اجتناب از ایراد موارد غیر واقعی در هنگام خرید و همچنین خدمات پس از فروش مناسب نسبت به این مهم اهتمام ورزند.

\*تبصره 6. قطعا با توجه به اهمیت موضوع، این مسئله توسط واحد پشتیبانی گروه نرم افزاری مجلل ممیزی می گردد و با اعلام نتیجه ممیزی ها به نماینده، لازم است که یک سری حداقل هایی را جهت استمرار همکاری فی مابین کسب نمایند.

**ماده 4، تعهدات شرکت:**

1. شرکت متعهد است حداکثر ظرف 48 ساعت کاری از تاریخ وصول درخواست نماینده و مشخص شدن وضعیت پرداخت آن، نسبت به تامین نرم افزار های درخواست شده اقدام نماید.

\*تبصره 7. هزینه ارسال سفارش به عهده خریدار می باشد.

\*تبصره 8. نحوه ارسال سفارش با هماهنگی طرفین انجام می شود.

2. شرکت متعهد است بنا به درخواست نماینده مبنی بر تعویض نرم افزارهای خریداری شده که کد فعالسازی دریافت نکرده اند با نرم افزارهای جایگزین اقدام نماید.

\*تبصره 9. نرم افزار هایی که کد فعالسازی برای آن ها دریافت شده است به هیچ عنوان قابل برگشت و قابل تعویض نیستند.

3. برگزاری دوره های آموزشی نرم افزارها و همچنین سخت افزارهای مرتبط به نمایندگان.

\*تبصره 10. گروه نرم افزاری مجلل با برگزاری دوره های آموزشی مستمر وظیفه دارد مسئولین واحد پشتیبانی را در نمایندگی ها به روز کند و نمایندگان ملزم هستند که مسئولین پشتیبانی را در دوره های آموزشی شرکت دهند.

\*تبصره 11. با توجه به اینکه محصولات گروه نرم افزاری مجلل مستمرا به روز رسانی میگردند و امکانات و قابلیت های جدیدی به آن ها اضافه می شوند، واحد پشتیبانی لازم است که نسبت به کلیه این قابلیت ها اشراف داشته باشد.

4. ارائه یک نسخه سرپرست (نسخه نمایندگی) به صورت امانی جهت ارائه دمو به مشتری و تسلط نماینده و عامل فروش بر روی نرم‌افزارها.

\*تبصره 12. نماینده و یا عامل فروش، حق فروش یا واگذاری این نسخه را به غیر ندارد و در صورت مفقود شدن یا واگذاری به غیر، نسخه جایگزین امانی به ایشان تعلق نمی گیرد.

5. جهت سهولت دسترسی نمایندگان محترم به مدیریت نرم افزارهای خریداری شده پس از عقد قرار داد، یک حساب کاربری در پنل نمایندگان با نام کاربری و رمز عبور منحصر به فرد برای ایشان ایجاد می گردد.

6. رفع عیوب نرم افزاری به عهده فروشنده می باشد.

7. درصورت خرید کد فعال سازی با پرداخت وجه توسط مشتری، مبلغی در حساب عاملین فروش بر اساس میزان تخفیفی که دریافت می نمایند منظور خواهد شد.

8. چنانچه قفل سخت افزاری مشتری با مشکل مواجه شد، در صورت موجود بودن قفل سخت افزار، شرکت موظف به تعویض قفل معادل نرم افزار خریداری شده می باشد.

\*تبصره 13. چنانچه قفل سخت افزاری موجود نباشد(گم شده و یا دزدیده شده باشد)شرکت در قبال آن مسئولیتی ندارد و مشتری باید اقدام به خرید مجدد نرم افزار نماید.

**ماده 5، شرایط مالی و نحوه تسویه حساب:**

1. تسویه خرید اولیه صرفا به صورت نقد می باشد.

\*تبصره 14. چنانچه خرید نماینده به صورت تکی باشد،تسویه تا 10 عدد نرم افزار به صورت نقد می باشد.

2. تسویه سفارش های دوم به بعد به صورت اعتبار در نظر گرفته شده برای نماینده در سایت می‌باشد.

\*تبصره 15. نماینده موظف است همزمان با سفارش محصولات، اسناد مالی آن را به شرکت تحویل دهد.

3. چنانچه نماینده فروش صورت حساب های خود را بر اساس زمان توافق شده به شرکت نپردازد، شرکت مجاز است تحویل سفارش جدید را تا تسویه حساب کامل نماینده به تعویق بیندازد و کد فعالسازی نرم افزار هایی که به نام نماینده ثبت شده است را تا تسویه حساب به نماینده ارائه ندهد.

**ماده 6، مدت زمان قرار داد:**

مدت قرارداد به مدت یکسال از تاریخ عقد قرار می باشد و پس از تاریخ انقضاء، در صورت توافق طرفین قرارداد جدید تنظیم می شود.

**ماده 7، تضمین حسن انجام کار:**

نماینده فروش متعهد می گردد معادل مبلغ 100.000.000 ریال (چک ضمانت) مورد قبول را در اختیار شرکت قرار رهد. چنانچه نماینده فروش به تعهدات موضوع این قرارداد عمل ننماید و یا به واسطه اقدام وی خسارتی به شرکت وارد آید یا از

استرداد محصولات امانی استنکاف ورزد، شرکت حق خواهد داشت خسارت وارده را بنا به تشخیص خود از محل وثایق یاد شده مطالبه و تأمین وصول نماید.

* مشخصات چک ضمانت:

چک به شماره ........................... بانک ...................... شعبه ...................... کد شعبه ......... صاحب حساب ................................. به شماره حساب ................................... .

**ماده 8، فسخ:**

1. شرکت می تواند در صورت بررسی نامحسوس و مشاهده موارد مغایر با مفاد قرار داد، نمایندگی را از نماینده به صورت یکطرفه لغو نماید.

2. هرگونه بدهکاری احتمالی نماینده به شرکت و یا بالعکس از جنس نقدی ویا کالایی بایستی تسویه گردیده و پرداخت شود.

3. در صورت فسخ قرارداد پس از تسویه حساب کامل نماینده، شرکت موظف است ضمانت حسن انجام کار را به نماینده باز گرداند.

\*تبصره 16. در صورتی که شرط یک اتفاق بیفتد ضمانت حسن انجام کار تا 1 سال به منظور اثبات حسن نیت نماینده و همچنین عدم تبلیغات ضد نرم افزار مجلل از جانب نماینده، نزد شرکت می‌ماند.

**ماده 9، داوری:**

در صورت بروز هرگونه اختلاف در باره تفسیر یا اجرای مفاد این قرارداد یا برای تعیین تکلیف نسبت به موارد مسکوت یا اتخاذ تصمیم نسبت به تضمینات قرارداد، طرفین تلاش خواهند نمود که ابتدا موضوع را از طریق مذاکره حل و فصل نمایند و چنانچه تفاهم حاصل نشد ، اشخاص مرضی الطرفین از طریق محاکم رسمی جمهوی اسلامی ایران اقدامات لازم را انجام خواهند داد .

این قرارداد در 9 ماده و 16تبصره و در دو نسخه تهیه و تنظیم گردیده و به امضاء طرفین رسیده است و هریک از نسخه ها به تنهایی حکم واحد را داشته و از اعتبار لازم برخوردار است.

 نماينده فروشنده نماينده خریدار

 نام و نام خانوادگي نام و نام خانوادگي

 مهر و امضا مهر و امضا