

## قرارداد همکاری فروش انتشارات المصطفی



این قرارداد در تاریخ ..... فی مابین:

۱. مرکز بین المللی ترجمه و نشر المصطفی که از این پس در این قرارداد «انتشارات» نامیده می شود و

۲. آقای/خانم/شرکت ..... به شماره ملی/شناسه ملی .....

به نشانی: ..... به شماره تماس: .....

نوع همکاری: همیار فروش:  نماینده فروش:  مراکز المصطفی:  بازاریاب:

که از این پس «همکار فروش» نامیده می شود بر اساس شرایط زیر منعقد می گردد.

### ماده ۱: موضوع قرارداد

موضوع این قرارداد عبارت است از همکاری در عرضه و فروش محصولات و خدمات انتشارات المصطفی شامل کتاب های چاپ انتشارات، محصولات فرهنگی، خدمات چاپخانه و سایر خدمات و محصولات تولیدی انتشارات بر اساس ضوابط، مدل های فروش و تخفیف های مصوب.

تبصره: در حوزه کتاب، صرفاً کتاب های چاپ انتشارات المصطفی مشمول این قرارداد می باشد و سایر کتاب های موجود در فروشگاه که متعلق به ناشران دیگر هستند شامل این طرح نمی باشند.

### ماده ۲: مدت قرارداد

مدت این قرارداد از تاریخ امضا به مدت یک سال شمسی می باشد و پس از پایان مدت، ادامه همکاری منوط به انعقاد قرارداد جدید خواهد بود.

### ماده ۳: شرایط و مدارک همکاری

۱. پس از انعقاد قرارداد و دریافت مدارک لازم، برای همیار فروش عنوان حساب در سامانه پخشیار ایجاد خواهد شد.

۲. ثبت عنوان حساب صرفاً با مجوز انتشارات و بر اساس مدارک ارائه شده انجام می گیرد.

۳. هیچ یک از فروشندگان یا کارکنان فروشگاه ها مجاز به ایجاد خودسرانه عنوان حساب نمی باشند.

۴. تمامی خریدها صرفاً با صدور فاکتور رسمی در سامانه پخشیار معتبر خواهد بود.

## ماده ۴: فرآیند پذیرش و اجرای همکاری

۱. اجرای این طرح و تحویل کتاب به همیاران فروش و نمایندگان فروش صرفاً از طریق فروشگاه حجتیه انتشارات المصطفی امکان‌پذیر می‌باشد.

۲. انبار و سایر فروشگاه‌های انتشارات مجاز به تحویل یا ارسال کتاب در قالب این طرح نمی‌باشند.

۳. تمامی کارکنان و مسئولان فروشگاه‌ها موظف‌اند در صورت مراجعه همیاران فروش، نمایندگان فروش یا متقاضیان همکاری از صفوف جامعه المصطفی، ایشان را به مسئول بازاریابی و نمایشگاه‌ها معرفی نمایند.

۴. مسئول بازاریابی و نمایشگاه‌ها پس از بررسی، متقاضی را جهت طی مراحل اداری و عقد قرارداد به کارشناس مسئول امور مالی معرفی خواهد نمود.

## ماده ۵: انواع مدل‌های همکاری در فروش

۵-۱: همیاران فروش

همیاران فروش اشخاص حقیقی یا حقوقی هستند که از طریق بازاریابی، فروش اینترنتی، فروش مستقیم، ایجاد کانال فروش، سایت شخصی یا شبکه‌های اجتماعی اقدام به فروش محصولات انتشارات می‌نمایند.

۵-۲: نمایندگان فروش (ناشران و کتابفروشی‌ها)

ناشران و کتابفروشی‌هایی که به عنوان نماینده فروش با انتشارات همکاری می‌نمایند، لازم است دارای محل فعالیت مشخص، آدرس دقیق و شماره تماس معتبر باشند. همکاری با اشخاصی که بدون محل ثابت فعالیت کرده و صرفاً به صورت سیار خود را کتابفروش معرفی نمایند امکان‌پذیر نخواهد بود.

۵-۳: مراکز و مجتمع‌های جامعه المصطفی

مجتمع‌ها، مدارس و مراکز آموزشی وابسته به جامعه المصطفی العالمیه می‌توانند جهت تأمین کتاب‌های درسی و منابع مورد نیاز طلاب خود به صورت متمرکز و از طریق مسئولان مربوطه نسبت به تهیه کتاب اقدام نمایند.

۵-۴: بازاریابان فروش

بازاریابان افرادی هستند که بدون خرید مستقیم کتاب، صرفاً نسبت به معرفی مشتری و ایجاد فروش برای انتشارات اقدام می‌نمایند و در قبال فروش انجام‌شده درصدی از قیمت پشت جلد کتاب را به عنوان حق‌الزحمه دریافت خواهند کرد.

## ماده ۶: نظام تخفیف‌ها و درصدهای همکاری

۶-۱: تخفیف همیاران فروش (بر اساس مبلغ هر فاکتور)

تا مبلغ ۵ میلیون تومان: ۳۰ درصد

از ۵ تا ۱۵ میلیون تومان: ۳۵ درصد

از ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان: ۴۰ درصد

از ۳۰ تا ۶۰ میلیون تومان: ۴۵ درصد

بیش از ۶۰ میلیون تومان: ۵۰ درصد

ملاک اعمال تخفیف، مبلغ هر فاکتور در زمان خرید و بر اساس قیمت روز محصولات انتشارات می باشد.

تبصره: در صورتی که همیار فروش مؤلف یکی از کتاب‌های منتشر شده توسط انتشارات المصطفی باشد، می تواند کتاب تألیف خود را با تخفیف تا سقف ۵۰ درصد از قیمت روز انتشارات تهیه و عرضه نماید. این امتیاز صرفاً شامل همان کتاب خواهد بود.

۲-۶: تخفیف نمایندگان فروش (ناشران و کتابفروشی‌ها)

خرید اعتباری: بین ۳۰ تا ۴۰ درصد تخفیف

خرید نقدی: بین ۳۵ تا ۴۵ درصد تخفیف

۳-۶: تخفیف نمایشگاه‌های فروش

در صورتی که همیاران فروش اقدام به برگزاری نمایشگاه کتاب در هر مکان عمومی یا مناسبتی از جمله مساجد، امامزاده‌ها، مراسمات مذهبی، همایش‌ها، مدارس، دانشگاه‌ها و سایر تجمعات نمایند، در این حالت همکاری آنان مشابه نمایندگان فروش محسوب شده و تخفیف در بازه ۳۵ تا ۴۵ درصد بر اساس ضوابط انتشارات اعمال خواهد شد.

۴-۶: تخفیف مراکز و مجتمع‌های جامعه المصطفی

برای تأمین کتاب‌های درسی مجتمع‌ها و مدارس المصطفی، بسته به نوع کتاب و قیمت روز انتشارات، تخفیف در بازه ۴۰ تا ۵۰ درصد قابل اعمال می باشد.

تبصره: این تخفیف صرفاً برای خریدهای رسمی مجتمع‌ها و مدارس بوده و شامل مراجعات فردی طلاب یا دانشجویان به فروشگاه‌های انتشارات نمی باشد.

۵-۶: حق الزحمه بازاریابان

بازاریابان در ازای معرفی مشتری و تحقق فروش می توانند بر اساس توافق انجام شده، بین ۵ تا ۱۵ درصد از قیمت پشت جلد کتاب را به عنوان حق الزحمه دریافت نمایند.

ماده ۷: نحوه تسویه حساب

۱. تسویه حساب همیاران فروش بسته به حجم سفارش می تواند از ۱ روز تا حداکثر ۳۰ روز پس از تحویل کالا تعیین گردد.

۲. تسویه حساب نمایندگان فروش می تواند به صورت دوره‌ای و حداکثر هر سه ماه یا شش ماه یکبار انجام شود.

۳. تسویه حساب بازاریابان پس از تحقق فروش و دریافت وجه از مشتری انجام خواهد شد.

ماده ۸: تحویل و تأمین کالا

۱. تحویل و ارسال کالا به مشتری نهایی بر عهده همیار فروش می باشد.

۲. در صورت عدم موجودی کالا، انتشارات موظف است حداکثر ظرف مدت ۲۴ ساعت نسبت به تأمین کالا اقدام نماید.

ماده ۹: حوزه فعالیت فروش

۱. همیار فروش می تواند در سراسر کشور و خارج از کشور نسبت به فروش محصولات اقدام نماید.

۲. استفاده از بسترهای فروش از جمله سایت شخصی، شبکه‌های اجتماعی، فروش تلفنی و پلتفرم‌هایی مانند دیجی کالا، باسلام و سایر بسترهای فروش بلامانع است.

۳. همیار فروش می‌تواند همزمان با سایر ناشران نیز همکاری داشته باشد.

تبصره: همیاران فروش می‌توانند با هماهنگی انتشارات نسبت به برگزاری نمایشگاه‌های موقت یا فروش مناسبتی در مکان‌های مختلف اقدام نمایند.

#### ماده ۱۰: استفاده از نام و نشان انتشارات

همیار فروش مجاز است در چارچوب همکاری از عنوان «همیار فروش انتشارات المصطفی» و نشان تجاری انتشارات در معرفی محصولات استفاده نماید.

#### ماده ۱۱: مرجوعی کالا

مرجوعی کالا صرفاً حداکثر تا ۴۸ ساعت پس از تحویل کالا امکان‌پذیر خواهد بود.

#### ماده ۱۲: تعهدات و ممنوعیت‌ها

۱. استفاده از مشتریان فعال و جاری انتشارات برای فروش شخصی ممنوع می‌باشد.
۲. استفاده از بازار مربوط به صفوف جامعه المصطفی در قالب همیار فروش مجاز نمی‌باشد.
۳. ثبت یا تصاحب فروش‌های مستقیم انتشارات به نام همیار فروش ممنوع می‌باشد.
۴. در صورت بروز اختلاف، سوابق سامانه فروش و مستندات ثبت‌شده ملاک تشخیص خواهد بود.
۵. در صورت اثبات تخلف، مسئولیت حقوقی و جبران خسارات احتمالی بر عهده همیار فروش خواهد بود.

#### ماده ۱۳: نظارت

انتشارات حق نظارت و بررسی فرآیند همکاری با همیاران فروش و نمایندگان فروش را خواهد داشت.

#### ماده ۱۴: ضمانت همکاری

انتشارات می‌تواند در صورت صلاحدید نسبت به دریافت ضمانت معتبر از جمله چک، سفته یا سایر تضامین لازم اقدام نماید.

#### ماده ۱۵: اصلاح شرایط همکاری

انتشارات می‌تواند در صورت صلاحدید نسبت به اصلاح درصد تخفیف‌ها یا شرایط همکاری اقدام نماید و تغییرات پس از اطلاع‌رسانی لازم‌الاجرا خواهد بود.

#### ماده ۱۶: فسخ قرارداد

در صورت عدم خرید توسط همیار فروش به مدت پنج ماه متوالی، انتشارات حق فسخ قرارداد را خواهد داشت.

#### ماده ۱۷: حل اختلاف

در صورت بروز اختلاف، موضوع ابتدا از طریق مذاکره حل و فصل خواهد شد و در صورت عدم توافق، مراجع قانونی صالح رسیدگی خواهند نمود.

این قرارداد در ۱۷ ماده و دو نسخه با اعتبار یکسان تنظیم و در تاریخ فوق به امضای طرفین رسید.

نام و نام خانوادگی

امضا و مهر مدیر انتشارات

.....

نام و نام خانوادگی

امضاء کارشناس مسئول مالی

.....

نام و نام خانوادگی

امضاء همیار / نماینده فروش

.....