

## آیین نامه داخلی نیوشانیک

| صفحه    | عنوان                                |
|---------|--------------------------------------|
| ۱ - ۳   | تعاریف                               |
| ۴ - ۵   | عضویت                                |
| ۵ - ۶   | نحوه احراز رتبه نمایندگان فروش       |
| ۷       | محصولات                              |
| ۷ - ۸   | سفارشات و تسویه                      |
| ۸       | حمل و ارسال محصولات                  |
| ۸ - ۹   | پورسانت                              |
| ۱۰ - ۱۲ | تبلیغات                              |
| ۱۲ - ۱۴ | مرجوعی محصولات                       |
| ۱۴ - ۱۷ | انصراف، لغو، انتقال و جابجایی جایگاه |
| ۱۷ - ۱۹ | رسیدگی به نارضایتی                   |
| ۲۰ - ۲۴ | امنیت، سلامت کاری و قواعد عمومی      |

## تعاریف

۱. **شرکت:** شرکت فروش مستقیم چندسطحی پارس نیوشانیک که تحت شماره ۴۲۵۸۰۰ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۷۸۷۴۲۸ در اداره کل ثبت شرکت ها و مؤسسات غیرتجاری در قالب شرکت سهامی خاص ثبت شده است و در ادامه، به اختصار شرکت نامیده می شود.

۲. **دفتر مرکزی:** دفتر مرکزی این شرکت که در تهران، خیابان جمالزاده شمالی، کوچه شیرزاد، پلاک ۲۵، واقع گردیده است.

۳. **پروانه کسب:** پروانه کسب بازاریابی شبکه ای صادره از هیأت عالی نظارت بر سازمان های صنفی کشور با کد شناسه صنفی ۰۴۲۶۹۲۴۷۸۰.

۴. **فروش مستقیم چندسطحی:** یک روش فروش محصول است که شرکت بازاریابی شبکه ای از طریق تارنمای خود افرادی را به عنوان نماینده فروش به دور از مکان ثابت کسب برای فروش مستقیم محصولات خود به مصرف کننده سازماندهی می کند، به نحوی که هر نماینده فروش می تواند با معرفی نماینده فروش دیگر به عنوان زیرمجموعه خود و با ایجاد گروه فروش چندسطحی موجب گسترش و افزایش فروش گردد.

۵. **نماینده فروش:** شخصی است که خارج از شرکت بازاریابی شبکه ای در قالب قرارداد فی مابین از طریق فروش مستقیم محصولات به مصرف کننده و یا با حمایت و آموزش نمایندگان فروش زیرمجموعه بابت گسترش و افزایش فروش شرکت، مبالغ مشخصی را در قالب طرح سوددهی دریافت کند.

۶. **قرارداد:** فرمی از پیش طراحی شده براساس دستورالعمل تأسیس و نحوه فعالیت و نظارت بر شرکت های بازاریابی شبکه ای کشور است که در قالب فایل الکترونیکی از تارنمای شرکت قابل دریافت است.

**تبصره -** این قرارداد هیچگونه تعهد استخدامی برای شرکت ایجاد نمی کند و از شمول قانون کار و بیمه خارج است.

۷. **شناسه کاربری:** کد ملی نماینده فروش است.

۸. **کد واحد بازاریابی:** یک کد منحصر به فرد برای هر نماینده است که پس از ثبت نام او در شرکت، به وی اختصاص داده می شود. این کد در وب سرویس ثبت اطلاعات نمایندگان فروش مرکز امور اصناف و بازرگانان ثبت می شود و از عضویت و فعالیت همزمان نماینده فروش در شرکت های دیگر بازاریابی شبکه ای جلوگیری می کند.

۹. **مصرف کننده:** هر شخصی که در ازای پرداخت وجه با هدف غیرتجاری و صرفاً برای مصرف خود مبادرت به خرید محصول نماید.

۱۰. **محصولات:** هر کالایی که در فروشگاه مجازی تارنمای شرکت در معرض سفارش گذاری قرار می گیرد.

۱۱. **طرح سوددهی:** برنامه شرکت برای محاسبه و پرداخت درصدی از فروش محصولات در قبال فروش شخصی و جذب، آموزش، مدیریت و راهبری گروه فروش به عنوان سود و حق کمیسیون و یا پاداش نماینده فروش است.

۱۲. **پورسانت:** حق العملی است که از فروش مؤثر شخصی به انضمام فروش مؤثر زیرمجموعه های نماینده فروش از کالاهای شرکت، براساس پلن درآمدزایی به وی تعلق می گیرد. پورسانت محاسبه شده در مواعد مشخص به حساب بانکی اعلام شده از سوی نمایندگان فروش واریز می گردد.

۱۳. **جایگاه:** منظور موقعیت نماینده فروش در نمودار نسب شناسی شرکت است که پس از پذیرش فرم ثبت نام نماینده فروش از سوی شرکت به وی اختصاص داده می شود.

۱۴. **نسب شناسی:** نحوه ارتباط و اتصال جایگاه های نمایندگان در پایگاه اطلاعاتی تارنمای شرکت است.

۱۵. **مجموعه بالاسری:** منظور نمایندگانی هستند که از لحاظ جایگاهی در سطوح بالایی مرتبط با نماینده فروش هستند و نماینده فروش به طریقی به آنها متصل شده است.

۱۶. **زیرمجموعه:** منظور نمایندگانی هستند که از لحاظ جایگاهی در سطوح زیرین نماینده فروش قرار می گیرند و به صورت مستقیم یا غیرمستقیم به نماینده فروش متصل شده اند.

۱۷. **حجم فروش شخصی:** مجموع قیمت فاکتورهای سفارش گذاری و تسویه شده از دفتر کار مجازی نماینده فروش.

۱۸. **حجم فروش گروهی:** مجموع قیمت فاکتورهای سفارش گذاری و تسویه شده از دفتر کار مجازی اعضاء تحت حمایت و آموزش نماینده فروش.

۱۹. **تسویه:** پرداخت الکترونیکی موفق جمع مبلغ قابل پرداخت یک فاکتور از سوی نماینده فروش یا مشتری او به منزله تسویه است.

۲۰. **دفتر کار مجازی:** فضایی است مختص به هر نماینده فروش در تارنمای نیوشانیک که براساس آن امکان مشاهده زیرمجموعه ها، فاکتورها و سوابق پورسانت های دریافتی نماینده فروش به همراه اسناد مالی مربوط به آن، فراهم می شود. ضمناً، کلیه تقاضاهای نمایندگان فروش از طریق ثبت در دفتر کار مجازی قابل پیگیری خواهد بود.
۲۱. **قیمت خرده فروشی:** قیمت مصرف کننده محصول است.
۲۲. **فروش مؤثر:** قیمت تولیدکننده محصول که روی بسته محصول نیز درج شده است.
۲۳. **دستورالعمل:** منظور مقرراتی است که هیئت مدیره شرکت بنا بر الزامات یا ضروریات به وجود آمده با اکثریت نصف به علاوه یک نفر، تصویب و از تاریخ ابلاغ به نمایندگان فروش از طرق پیش بینی شده، لازم الاجرا می شود.
۲۴. **ابزار آموزشی:** کلیه ابزار و امکانات فیزیکی تهیه شده از سوی شرکت که به صورت رایگان یا قابل فروش (بدون احتساب در طرح سوددهی) در اختیار نمایندگان فروش قرار داده می شوند.
۲۵. **خدمات آموزشی:** شامل هر نوع آموزش فردی یا گروهی که در قالب های مختلف از سوی شرکت، حامیان، مربیان و راهبران به صورت رایگان در اختیار نمایندگان فروش قرار می گیرد.
۲۶. **سود خرده فروشی:** مابه التفاوت «قیمت تولیدکننده محصول» و «قیمت مصرف کننده محصول» است که نماینده فروش می تواند هنگام فروش محصول، از مصرف کننده اخذ نماید.
۲۷. **پورسانت نسلی:** حق عملی است که طبق جزئیات طرح سوددهی از حجم فروش گروهی مؤثر نماینده فروش به وی تعلق می گیرد و در بازه ۷ روز ابتدایی ماه بعد واریز می گردد.
۲۸. **رتبه:** برای اینکه یک نماینده فروش بتواند از پورسانت فروش نسلی بهره مند شود لازم است از نظر حجم فروش شخصی مؤثر و حجم فروش گروهی مؤثر، مطابق با شرایط اعلام شده در طرح سوددهی، الزاماتی را برآورده کند که به آن شرایط تعیین شده رتبه یا رده گفته می شود.
۲۹. **تارنما:** پایگاه عملیاتی بر خط شرکت به آدرس [www.newshanik.ir](http://www.newshanik.ir) است که کلیه مبادلات میان نمایندگان فروش و شرکت از طریق آن صورت می پذیرد. این تارنما پایگاه اطلاع رسانی رسمی شرکت نیز می باشد.

## عضویت

- ماده ۱.** حداقل سن لازم برای عضویت در نیوشانیک، ۱۸ سال تمام شمسی است.
- ماده ۲.** نماینده فروش، فقط به صورت اینترنتی و از طریق تارنمای رسمی شرکت می تواند اقدام به ثبت نام و عضویت نماید.
- ماده ۳.** از کلیه متقاضیان هنگام ثبت نام اطلاعات کامل هویتی اخذ خواهد شد.
- تبصره ۱-** در صورت ثبت اطلاعات هویتی جعلی و نادرست از سوی نماینده فروش، جایگاه مربوطه مسدود خواهد شد.
- تبصره ۲-** اتباع خارجی فاقد کد ملی باید قبل از ثبت نام به سایت [www.tax.gov.ir](http://www.tax.gov.ir) مراجعه کرده و وارد قسمت «صورت معاملات فصلی» شوند و پس از اخذ کد اتباع خارجی از بخش «استعلام و اخذ کد فراگیر اتباع خارجی»، برای ثبت نام اقدام نمایند.
- ماده ۴.** ثبت کد ملی حامی در فرم ثبت نام الزامی است و چنانچه فرد فاقد حامی باشد می تواند با ثبت کد حامی اعلام شده از سوی شرکت به شماره ۲۱۶۶۵۶۶۲۵۶، شرکت را به عنوان حامی خود انتخاب کند.
- ماده ۵.** عضویت نماینده فروش با دریافت قرارداد او توسط شرکت رسمیت می یابد. نیوشانیک بر حسب اختیاراتش می تواند درخواست افراد را پذیرفته یا رد نماید. در صورت رد درخواست عضویت از سوی شرکت، نامه ای به همراه دلایل رد درخواست به آدرس پست الکترونیکی متقاضی ارسال می شود.
- تبصره -** فعالیت در شرکت و اخذ پورسانت منوط به انعقاد قرارداد کتبی با شرکت است و نماینده فروش بعد از ثبت نام اولیه و دریافت کد واحد باید از طرق اعلام شده از سوی شرکت، نسبت به تأیید قرارداد خود اقدام نماید.
- ماده ۶.** در صورتی که نماینده فروش اقدام به لغو عضویت خود و انصراف از فعالیت در شرکت نماید، برای عضویت مجدد، با رعایت مفاد ماده ۵۵ و تبصره های ذیل آن، باید درخواست عضویت مجدد خود را به همراه کد ملی حامی جدید از طریق دفترکاری به شرکت ارائه نماید.
- ماده ۷.** عضویت در نیوشانیک رایگان است و مستلزم پرداخت وجه یا خرید محصول نیست.
- ماده ۸.** هزینه های احتمالی نمایندگان در راستای بازاریابی و جذب مشتریان بر عهده ایشان است و نیوشانیک تعهدی نسبت به پرداخت اینگونه هزینه ها ندارد.

**ماده ۹.** با پذیرش فرم ثبت نام متقاضی از سوی نیوشانیک، یک دفتر کار مجازی در تارنمای شرکت به وی اختصاص داده می شود که نماینده فروش می تواند با مراجعه به آدرس اینترنتی [www.newshanik.ir](http://www.newshanik.ir) و وارد نمودن شناسه کاربری و رمز عبور خود به آن وارد شود.

**تبصره -** مسئولیت حفظ نام کاربری و رمز عبور دفتر کاری نماینده فروش بر عهده خود نماینده است و چنانچه در این زمینه اهمال نماید و منجر به افشاء آن گردد، مسئولیت هر گونه انصراف و خروج از جایگاه بر عهده نماینده فروش خواهد بود.

**ماده ۱۰.** نیوشانیک هیچگونه تعهدی از قبیل پرداخت حقوق ثابت، بیمه و ... به نمایندگان فروش از هر رتبه ای که باشند، ندارد.

---

## نحوه احراز رتبه نمایندگان فروش

---

**ماده ۱۱.** نمایندگان فروش براساس رتبه کسب شده در آخرین ماه منتهی به فعالیت خود به پانزده دسته تقسیم می شوند:

**توزیع کننده فعال:** نماینده ای که زیرمجموعه ای ندارد.

**حامی:** هر نماینده ای که حداقل یک زیرمجموعه داشته باشد.

**حامی ارشد عادی:** هر نماینده ای که گروه جدانشونده ای نداشته باشد و حجم فروش جدانشده او ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تا ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**حامی ارشد برنزین:** هر نماینده ای که گروه جدانشونده ای نداشته باشد و حجم فروش جدانشده او ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تا ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**حامی ارشد نقره ای:** هر نماینده ای که گروه جدانشونده ای نداشته باشد و حجم فروش جدانشده او ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تا ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**حامی ارشد طلایی:** هر نماینده ای که گروه جدانشونده ای نداشته باشد و حجم فروش جدانشده او ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تا ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**سرگروه:** هر نماینده ای که حجم فروش جدانشده او مساوی یا بیشتر از ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**مری برنزین:** هر نماینده ای که یک سرگروه جداشونده در یکی از شاخه های زیرین خود داشته باشد.

**مری نقره ای:** هر نماینده ای که یک سرگروه در زیرشاخه های مستقیم یا غیرمستقیم خود داشته باشد و حجم فروش جدانشده اش حداقل ۲۵٪ حجم فروش جداشده اش باشد. (قانون ۸۰-۲۰)

**مری طلائی:** هر نماینده ای که حداقل دو سرگروه در دو شاخه مجزا داشته باشد یا یک شاخه جداشده داشته باشد و حداقل ۶ بار غیرمتوالی یا سه بار متوالی مری نقره ای بوده باشد.

**مری ممتاز:** هر نماینده ای که حداقل سه سرگروه در سه شاخه مجزا داشته باشد و حجم فروش کل (حجم فروش جداشده + حجم فروش جدانشده) او کمتر از ۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**مدیر فروش:** هر نماینده ای که حداقل دو زیرشاخه فعال داشته باشد و حجم فروش کل (حجم فروش جداشده + حجم فروش جدانشده) او حداقل ۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد و میان حجم فروش شاخه قوی تر و حجم فروش سایر شاخه های او نسبت حداقل ۲۰/۸۰ برقرار باشد.

**بنیانگذار:** هر نماینده ای که دارای حداقل سه شاخه باشد که در هر شاخه حداقل یک سرگروه مستقیم یا غیرمستقیم وجود داشته باشد و حجم فروش کل (حجم فروش جداشده + حجم فروش جدانشده) او حداقل ۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**راهبر (عادی):** هر نماینده ای که حداقل پنج سرگروه در پنج شاخه مجزا داشته باشد و حجم فروش کل (TSV) او حداقل ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

**راهبر ارشد:** هر نماینده ای که حداقل هفت گروه جدا شونده داشته باشد و حجم فروش کل (TSV) او حداقل ۱۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد.

---

## محصولات

---

**ماده ۱۲.** کلیه کالاهای قابل عرضه از سوی نیوشانیک دارای شماره ثبت علامت تجاری، مجوز وزارت بهداشت و درمان، تاریخ تولید و تاریخ انقضاء هستند.

**ماده ۱۳.** مشخصات فنی کالاها که شامل تصویر، وزن، نوع و قیمت آنها است، در فروشگاه تارنمای رسمی شرکت ارائه شده است.

**ماده ۱۴.** شرکت متعهد می شود که به طور منظم نمایندگان فروش را در جریان اطلاعات ضروری و تغییرات کمی و کیفی محصولات شرکت قرار دهد.

**ماده ۱۵.** نیوشانیک حق هر گونه تغییر در نوع، برند تجاری، قیمت و ... کالاها را برای خود محفوظ می دارد و نمایندگان فروش حق اعتراض نسبت به این موضوع را ندارند.

---

## سفارش و تسویه

---

**ماده ۱۶.** محصولات شرکت منحصراً از طریق بازاریابی شبکه ای و نمایندگان فروش، قابل عرضه و فروش هستند و کلیه سفارش ها می بایست در تارنمای شرکت به نشانی <http://www.newshanik.ir> ثبت گردد.

**ماده ۱۷.** قبل از تسویه کامل مبلغ سفارش از طریق درگاه پرداخت الکترونیکی، تحویل محصولات امکان پذیر نیست.

**ماده ۱۸.** نماینده فروش تا ۲۴ ساعت بعد از تأیید فاکتور ثبت شده (منتهی به همان ماه) فرصت دارد درخواست انتقال فاکتور خود را از طریق دفتر کاری به واحد خدمات و پشتیبانی ارائه دهد.

**ماده ۱۹.** کلیه نمایندگان فروش متعهد هستند سفارش های مصرف کنندگان را ظرف مهلت ۲۴ ساعت پس از دریافت وجه در تارنمای شرکت ثبت نمایند.



**ماده ۲۰.** اخذ سود خرده فروشی بالاتر از نصاب تعیین شده ممنوع است؛ مسئولیت پاسخگویی نزد سازمان تعزیرات و کلیه عواقب ناشی از آن به عهده شخص نماینده فروش است.

---

## حمل و ارسال محصولات

**ماده ۲۱.** شرکت متعهد است متناسب با مقصد تعیینی ظرف مدت ۳ الی ۱۰ روز کاری اقدام به تحویل کالا به نماینده فروش یا مصرف کننده ای که نام وی هنگام ثبت سفارش کالا ثبت شده است، نماید.

**ماده ۲۲.** هر چند امضاء رسید تحویل کالا توسط نماینده فروش و یا هر شخصی که ایشان معرفی نموده به منزله تأیید صحت و سلامت کالاهای دریافتی توسط اوست، اما در صورت وجود خرابی یا کسری احتمالی کالاها، نماینده فروش می تواند موضوع را از طریق واحد خدمات و پشتیبانی پیگیری نماید.

**ماده ۲۳.** چنانچه کالا قبل از تحویل به نماینده فروش به هر دلیلی معیوب شده باشد، شرکت خود را موظف به تعویض آن می داند.

---

## پورسانت

**ماده ۲۴.** پورسانت نمایندگان فروش برابر طرح سوددهی شرکت و پس از محاسبات پایان ماه، حداکثر طی هفت روز اول کاری ماه بعد، به حساب آنها واریز خواهد شد.

**ماده ۲۵.** پورسانت نمایندگان فروش تنها به حساب بانکی که به نام شخص آنها نزد بانک ملت باز گردیده و در فرم ثبت نام درج شده، قابل واریز است و پرداخت نقدی خارج از شبکه بانکی امکان پذیر نخواهد بود.

**تبصره -** پورسانت نمایندگان فروش، فقط به حساب بانکی که به نام شخص نماینده است واریز خواهد شد و واریز پورسانت به حساب غیر، تنها با ارائه سند رسمی از سوی نماینده فروش و تأیید شرکت امکان پذیر است.

**ماده ۲۶.** نیوشانیک هیچ پورسانتی بابت عضوگیری به نمایندگان فروش نمی پردازد و پورسانت و پاداش فقط بابت فروش محصولات این شرکت پرداخت می شود.

**ماده ۲۷.** مبنای محاسبه پورسانت ها فروش مؤثر است.

**تبصره -** جهت دریافت پورسانت از طرح پرداخت پلکانی گروهی نیوشانیک، ثبت حداقل ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال فروش شخصی مؤثر الزامی است.

**ماده ۲۸.** نیوشانیک حق دارد بدهی های احتمالی نماینده فروش به شرکت را از پورسانت وی کسر نماید.

**ماده ۲۹.** نیوشانیک در اعمال کسورات قانونی از جمله مالیات، عوارض، حق بیمه و ... تابع قوانین دولت جمهوری اسلامی ایران بوده و در صورت لزوم، فوراً نسبت به اعمال آن در طرح سوددهی خود اقدام خواهد نمود.

**ماده ۳۰.** برابر مفاد ماده ۹۳ قانون مالیات های مستقیم «به کلیه افرادی که صاحب درآمد هستند، مالیات تعلق می گیرد». لذا، کلیه نمایندگان فروش ملزم به ارائه اظهارنامه مالیاتی، وفق قوانین و مقررات مالیاتی مندرج در قانون مالیات های مستقیم، هستند. بدیهی است شرکت هیچ گونه مسئولیتی در قبال عدم ارائه اظهارنامه مالیاتی توسط نمایندگان فروش به عهده نخواهد داشت.

**ماده ۳۱.** چنانچه پورسانت نماینده در موعد اعلام شده فوق پرداخت نگردد، باید با ارسال پرینت بانکی از طریق دفتر کاری خود به واحد خدمات و پشتیبانی شرکت موضوع را پیگیری نماید. در صورت صحت موضوع با رعایت سایر مقررات، پورسانت نماینده فروش واریز خواهد شد.

**ماده ۳۲.** چنانچه نماینده فروش در مورد مبلغ پورسانت دریافتی خود شبهه یا تردیدی داشت می تواند درخواست خود را از طریق دفتر کاری ارسال نماید و چنانچه موضوع مطرحه صحت داشت، مابه التفاوت مبلغ پورسانت به حساب وی واریز می گردد.

## تبلیغات

**ماده ۳۳.** تبلیغات در خصوص معرفی برند تجاری نیوشانیک و کالاهای تحت توزیع در انحصار شرکت بوده و نیوشانیک با سیاست های خود در این زمینه فعالیت می نماید.

**تبصره ۱-** نمایندگان فروش جهت تبلیغات، ملزم به رعایت مفاد دستورالعمل اعلامی از سوی شرکت تحت عنوان «آیین نامه نحوه تبلیغات، بازاریابی و فروش محصولات شرکت» هستند.

**تبصره ۲-** برای هر نوع تبلیغات غیرکلامی اعم از ابزارهای تبلیغاتی نظیر اینترنت، پیام کوتاه و امثالهم اخذ اجازه نامه کتبی از نیوشانیک الزامی است و پس از اعطای چنین اجازه ای، لوگوها و علائم تجاری باید دقیقاً به شکلی که در دستورالعمل های شرکت ذکر شده مورد استفاده قرار گیرد.

**ماده ۳۴.** استفاده از شیوه های تبلیغاتی اغواگرانه و یا ارائه اطلاعات به صورت تحریف شده و غیرواقعی ممنوع است.

**ماده ۳۵.** کلیه لوازم و تجهیزات تبلیغاتی که با هدف معرفی کار و محصول استفاده می شود، فقط توسط شرکت تولید می گردد. لذا، نمایندگان می توانند در صورت تمایل این ابزار را از شرکت تهیه نمایند.

**ماده ۳۶.** نسخه آماده چاپ کارت ویزیت نمایندگان فروش در دفتر کاری آنها بارگذاری شده است.

**ماده ۳۷.** نمایندگان فروش مجاز به درج نشانی، شماره تلفن های تماس و رایانامه دفاتر نیوشانیک یا شرکت های وابسته به آن بر روی کارت ویزیت خود نیستند.

**ماده ۳۸.** نمایندگان فروش به هیچ عنوان حق ساخت و استفاده از هر گونه مٌهری که نام و لوگوی شرکت یا شماره تلفن یا آدرس یکی از دفاتر شرکت در آن باشد را ندارند.

**ماده ۳۹.** استفاده از هرزنامه ها (ارسال ایمیل به کسانی که مایل به دریافتش نیستند) و سیستم های خودکار شماره گیری تلفن ممنوع است. تخلف از این ماده، تخلف از قوانین و مقررات به شمار آمده و منجر به حکم تعلیق یا لغو فوری عضویت شخص متخلف می شود.

**ماده ۴۰.** هر گونه تبلیغ برای جذب نماینده فروش از هر طریقی از جمله سایت های تبلیغاتی، شبکه های اجتماعی و ... ممنوع است.

**ماده ۴۱.** نمایندگان فروش تا رتبه مربی ممتاز در معرفی خود تنها مجاز به استفاده از یکی از عناوین زیر بوده و استفاده از هر عنوان دیگری غیرمجاز است:

الف) بازاریاب

ب) نماینده مستقل فروش

ج) مشاور فروش

د) بازاریاساز

**ماده ۴۲.** نمایندگان فروش با رتبه بنیانگذاری و بالاتر در معرفی خود مجاز به استفاده از یکی از عناوین زیر بوده و استفاده از هر عنوان دیگری غیرمجاز است:

الف) کارآفرین

ب) مدیر فروش

ج) شبکه ساز

**ماده ۴۳.** نمایندگان فروش با هر رتبه سازمانی، بدون دریافت موافقت قبلی و مجوز کتبی شرکت، مجاز به انجام مصاحبه با رادیو، تلویزیون، روزنامه ها و مجلات یا برگزاری همایش عمومی جهت تبلیغ شرکت، محصولات و خدمات آن نیستند. تمامی درخواست های مرتبط با رسانه ها باید جهت هماهنگی به شرکت ارائه گردد.

**ماده ۴۴.** در کلیه نمایشگاه ها، بازارچه ها، پایگاه های موقت و سایر اشکال فروش نمایشگاهی که قابلیت برپایی غرفه فروش در آنها وجود دارد، تنها یک گروه حق ایجاد پایگاه در محل واحد را دارد.

**ماده ۴۵.** در مواردی که شکایتی مبنی بر تداخل بازار فروش یا تبلیغات به شرکت واصل گردد، شرکت موظف است نماینده ای بی طرف برای ملاحظه مستندات و احیاناً بررسی میدانی تعیین نماید.

**ماده ۴۶.** در موارد اختلاف، شرکت موظف است براساس اولویت های زیر اقدام به جمع آوری مستندات و صدور رأی نهایی نماید:

۱. تقدم زمانی دریافت معرفی نامه از شرکت

۲. تقدم زمانی عقد قرارداد جهت برپایی غرفه

۳. تقدم زمانی برپایی غرفه

۴. سایر شواهد و ادله معتبر

**تبصره -** تقدم اخذ معرفی نامه از شرکت در صورتی ملاک عمل قرار می گیرد که حداکثر تا ۴۸ ساعت قرارداد منعقد با برگزارکننده جهت برپایی غرفه به دفتر شرکت اعلام گردد.

**ماده ۴۷.** تشخیص مصادیق تداخل بازار بر عهده مدیر ناظر شرکت است. نظر مدیر ناظر شرکت قطعی و غیرقابل تجدید نظرخواهی است.

**ماده ۴۸.** چنانچه فرد یا افرادی از رأی صادره تمکین نکنند، شرکت موظف است در مرحله اول از طریق اخطار کتبی و در مرحله دوم از طریق تعلیق موقت جایگاه کاری، از ادامه فعالیت نمایندگان فروش خاصی جلوگیری به عمل بیاورد.

**ماده ۴۹.** فروش محصولات شرکت در فضای مجازی با رعایت آیین نامه مربوط به نحوه تبلیغات توسط کلیه نمایندگان فروش بلامانع است، اما تارنمای ایجاد شده باید منحصرأً به فروش محصولات شرکت اختصاص داده شود.

---

## مرجوعی محصولات

**ماده ۵۰.** نماینده فروش مجاز به رد درخواست مرجوعی کالا از سوی مصرف کننده نهایی نیست و تصمیم گیری در این رابطه فقط بر عهده مصرف کننده است و شرکت در صورتی که کالا به شکل سالم و مصرف نشده باشد، به نحوی که امکان فروش مجدد آن وجود داشته باشد، خود را ملزم به پذیرش حق انصراف کالا و خدمات وفق مفاد آیین نامه اجرایی مواد ۳۸ و ۴۲ قانون تجارت الکترونیکی می داند.\*

(\* متن آیین نامه :

براساس ماده ۳۸، شروع اعمال حق انصراف به ترتیب زیر خواهد بود:

**الف)** در صورت فروش کالا، از تاریخ تسلیم کالا به مصرف کننده و در صورت فروش خدمات، از روز انعقاد.

ب) در هر حال، آغاز اعمال حق انصراف مصرف کننده پس از ارائه اطلاعاتی خواهد بود که تأمین کننده طبق مواد (۳۳) و (۳۴) این قانون موظف به ارائه آن است.

ج) به محض استفاده مصرف کننده از حق انصراف، تأمین کننده مکلف است بدون مطالبه هیچ گونه وجهی عین مبلغ دریافتی را در اسرع وقت به مصرف کننده مسترد نماید.

د) حق انصراف مصرف کننده در مواردی که شرایط خاصی بر نوع کالا و خدمات حاکم است اجرا نخواهد شد. موارد آن به موجب آیین نامه ای است که در ماده (۷۹) این قانون خواهد آمد.

بر اساس ماده ۴۲، حمایت های این فصل در موارد زیر اجرا نخواهد شد:

الف) خدمات مالی که فهرست آن به موجب آیین نامه ای است که در ماده (۷۹) این قانون خواهد آمد.

ب) معاملات راجع به فروش اموال غیرمنقول و یا حقوق مالکیت ناشی از اموال غیرمنقول به جز اجاره.

ج) خرید از ماشین های فروش مستقیم کالا و خدمات.

د) معاملاتی که با استفاده از تلفن عمومی (همگانی) انجام می شود.

ه) معاملات راجع به حراجی ها.

**تبصره ۱-** مرجوعی کالاهایی که تاریخ مصرف مندرج روی بسته آنها منقضی شده است از سوی شرکت مورد پذیرش نخواهد بود.

**تبصره ۲-** تنها کالاهای مندرج در فاکتورهای ثبت شده در بازه یک سال منتهی به ثبت تقاضای مرجوعی، مورد پذیرش شرکت خواهد بود.

**تبصره ۳-** هزینه های مربوط به بسته بندی و ارسال کالاهای مرجوعی از نماینده فروش کسر می گردد.

**ماده ۵۱.** نماینده فروش می تواند درخواست مرجوعی کالاهای خریداری شده را با لحاظ شرایط ذیل به شرکت اعلام کند:

الف) نماینده درخواست مرجوعی کالا را از طریق دفتر کار خود به صورت بر خط ثبت نماید.

ب) کالای مرجوع شده را با لحاظ شرایط اعلامی از سوی شرکت در خصوص پذیرش کالا به انبار شرکت تحویل دهد.

**تبصره ۱-** ارجاع کالا به انبار نیوشانیک به عهده مرجوع کننده خواهد بود. کلیه هزینه های ناشی از ارجاع به عهده مرجوع کننده است.

**تبصره ۲-** در صورت استنکاف نماینده فروش از مرجوعی کالا و یا مرجوعی مستقیم کالا از سوی مصرف کننده به هر نحو، شرکت مجاز به اعمال روند برگشت از فروش کالا در دفتر کاری نماینده فروش و کسر هزینه های مربوطه با لحاظ مفاد این قانون است. بر این اساس، مصرف کننده باید با ارائه فاکتور خرید و تحویل کالاهای مرجوعی به انبار شرکت نسبت به مرجوعی کالا اقدام نماید.

**ماده ۵۲.** چنانچه کالای مرجوع شده فاقد شرایط لازم برای پذیرش از سوی شرکت باشد، فرآیند مرجوعی متوقف شده و هزینه های بازپس گیری کالای مرجوع شده از انبار شرکت بر عهده مرجوع کننده کالا است.

**ماده ۵۳.** شرکت در نحوه بازپس گیری محصولات، ملزم به رعایت مفاد بند ط ماده ۹ آیین نامه اجرایی تبصره ماده ۸۷ قانون نظام صنفی است. \*

(\* متن آیین نامه:

در صورت فسخ قرارداد بازاریاب، بازپس گرفتن محصولات فروخته شده (حداکثر طی ۱۲ 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...

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

---

## انصراف، لغو، انتقال و جابجایی جایگاه

**ماده ۵۴.** نماینده فروش می تواند در هر زمان از عضویت و فعالیت انصراف دهد. در این حالت، شرکت با تعهد به پرداخت کلیه پورسانت های متعلقه برابر مفاد این قانون، جایگاه وی را غیرفعال خواهد کرد. برای این کار می تواند با ورود به بخش «درخواست انصراف از فعالیت» در دفتر کاری مجازی خود و پر کردن فرم مربوطه به صورت بر خط، درخواست انصراف خود را ثبت نماید.

**تبصره ۱-** اگر مدت همکاری نماینده فروش و شرکت کمتر از ۶۰ روز کاری باشد، در همان لحظه رابطه قراردادی نماینده با شرکت قطع و فرد می‌تواند با ثبت نام در شرکت دیگری به فعالیت در آن شرکت بپردازد.

**تبصره ۲-** اگر مدت همکاری با شرکت بیش از ۶۰ روز باشد، رابطه قراردادی نماینده فروش به مدت ۱۵ روز کاری لغو نمی‌شود، بدین معنی که جایگاه نماینده فروش در شرکت باقی می‌ماند و در شرکت دیگری نیز نمی‌تواند ثبت نام کند. اما بعد از این ۱۵ روز، در صورتی که نماینده فروش کماکان قصد خروج و فسخ رابطه با شرکت را داشته باشد از شرکت خارج می‌شود و می‌تواند در هر شرکت دیگری ثبت نام کرده و فعالیت نماید.

**تبصره ۳-** چنانچه نماینده فروش پس از انصراف، قصد همکاری مجدد با شرکت را داشته باشد و در ۱۵ روز کاری بعد از انصراف او باشد، می‌تواند مجدداً از طریق ورود به دفتر کاری و انتخاب گزینه لغو انصراف بدون انجام ثبت نام مجدد، به ادامه همکاری با شرکت بپردازد. اما اگر بعد از گذشت این ۱۵ روز قصد ادامه همکاری مجدد داشته باشد، باید دوباره در شرکت ثبت نام و کد واحد خود را بازیابی نماید. بدیهی است شرکت در پذیرش یا عدم پذیرش تقاضا مختار است.

**ماده ۵۵.** ثبت یک جایگاه به نام دو یا چند نفر به عنوان شریک امکان پذیر نیست.

**ماده ۵۶.** چنانچه نماینده فروش فعال در شرکت، با استفاده از مشخصات فرد دیگر یا هر نوع مشخصات مجعول اقدام به ثبت نام و ثبت جایگاه دیگری نماید و این امر به شرکت اثبات گردد، ضمن اخذ اخطار کتبی و اعلام موضوع به کمیته محترم نظارت، جایگاه جدید غیرفعال می‌گردد.

**ماده ۵۷.** فروش و یا انتقال یک جایگاه یا منافع حاصل از آن به شخص دیگر چه به صورت قطعی، چه به صورت موقت بدون اخذ تأییدیه کتبی از شرکت و زیرمجموعه‌های مستقیم ممنوع است و در صورت انجام این کار به صورت پنهانی، شرکت اقدام به لغو جایگاه مذکور خواهد نمود.

**تبصره ۱-** انتقال جایگاه به اقوام نسبی درجه اول شامل (فرزند، پدر، مادر، خواهر، برادر) و یا همسر با لحاظ ملزومات قانونی و با سند رسمی مجاز است. متقاضیان این انتقال می‌بایست درخواست رسمی و کتبی خود را به شرکت ارائه نمایند و پس از موافقت شرکت، جایگاه منتقل خواهد گردید.

**تبصره ۲-** نمایندگان فروش زیرمجموعه جایگاه منتقل شده مختار به پذیرش یا عدم پذیرش همکاری با شخص انتقال گیرنده بوده و شرکت در این خصوص هیچ مسئولیتی به عهده نخواهد داشت.



**ماده ۵۸.** با توجه به تعریف یک «کد واحد بازاریابی» توسط کمیته محترم نظارت بر بازاریابی شبکه ای برای کد ملی صاحب جایگاه، امکان تغییر نام جایگاه و در نتیجه تغییر کد ملی وجود ندارد.

**تبصره -** چنانچه نماینده فروش در زمان ثبت نام سهواً «نام و نام خانوادگی/شماره حساب» خود را اشتباه وارد کرده باشد می بایست از طریق دفترکار مجازی خود تقاضای اصلاح آن را نماید. لازم به ذکر است که شماره حساب حتماً باید به نام صاحب جایگاه باشد.

**ماده ۵۹.** در صورت لغو یک جایگاه، نمایندگان فروش زیرمجموعه آن جایگاه مستقیماً به نماینده فروش بالاسری جایگاه لغو شده متصل خواهند شد.

**تبصره -** در صورتی که نماینده فروش به مدت سه ماه غیرفعال بماند، زیرمجموعه های وی به شخص بالاسری اش منتقل خواهند شد و بعد از فعال شدن مجدد جایگاه، زیرمجموعه ای نخواهد داشت.

**ماده ۶۰.** یک عضو حق دارد در زمان حیات و از طریق دفتر کار مجازی، شخصی را با لحاظ شرایط ذیل به عنوان ذی نفع جایگاه خود پس از فوت به شرکت معرفی کند:

الف) شخص ذینفع باید از وراثت حین الفوت نماینده فروش باشد.

ب) اخذ گواهی فوت و حصر وراثت متوفی به عنوان دلایل و مدارک لازم جهت انتقال جایگاه الزامی است.

**تبصره ۱-** نیوشانیک انتقال جایگاه و منافع حاصل از آن را به شخص ذی نفع تا زمانی که وی گواهی فوت شخص متوفی را به همراه فرم تکمیل شده درخواست عضویت جدید به شرکت ارسال ننموده، به رسمیت نمی شناسد و نمی پذیرد.

**تبصره ۲-** پس از دریافت گواهی فوت و فرم ثبت نام توسط شرکت، ذینفع می تواند جایگاه شخص سابق و کلیه منافع منتج از آن را از زمان انتقال جایگاه دریافت کند و وی متعهد به رعایت شرایط قرارداد و قوانین و مقررات بوده و موظف به انجام وظایف عضو سابق است.

**ماده ۶۱.** در صورتی که شخص، ذینفعی را در زمان حیات خویش تعیین نکند، عضویت به محض فوت وی لغو می شود.

**ماده ۶۲.** نماینده فروش می تواند جایگاه خود را به تنهایی و بدون نیاز به کسب رضایت زیرمجموعه ها یا تیم حامی خود جا به جا نماید. برای این کار لازم است نماینده فروش از طریق دفتر کار مجازی خود تشریفات مربوطه را طی نموده و اصل نامه دستنویس جا به جایی اش، که به همراه امضاء و اثر انگشت وی است و نام و نام خانوادگی و کد ملی حامی جدید وی نیز در آن قید شده را از طریق در دفتر کاری خود به شرکت ارائه نماید.

**ماده ۶۳.** نماینده فروشی که بخواهد جایگاه خود را به همراه زیرمجموعه هایش جابه جا نماید، باید از طریق دفتر کار مجازی درخواست جابه جایی تیمی خود را به شرکت اعلام نماید. در صورتی که درخواست حائز شرایط باشد، شرکت از طریق دفتر کار مجازی، درخواست متقاضی را به اطلاع کلیه نمایندگان زیرمجموعه متقاضی می رساند. چنانچه نماینده فروشی از زیرمجموعه های متقاضی، نخواهد به همراه بالاسری خود یا چند سطح از افراد بالاسری خود، جا به جا گردد، پس از انتقال ایشان به صورت مستقیم به نفرات بالاتر از ایشان متصل می شود.

**ماده ۶۴.** تغییر جایگاه تجاری در ماه اعلام درخواست امکان پذیر نیست و کلیه درخواست های مربوطه پس از طی تشریفات لازم و قطعیت آن در ابتدای ماه آتی اعمال خواهد شد.

**ماده ۶۵.** نیوشانیک بعد از اعمال تغییر جایگاه و محاسبه درآمدها، هیچگونه مسئولیتی در قبال نزول رتبه حامیان شخص متقاضی یا متقاضیان جابجایی ندارد و حامیان منفرداً یا جمعاً موظفند با پیگیری مستمر وضعیت نمایندگان سازمان خود از این موضوع آگاه شوند.

**ماده ۶۶.** هر نماینده در سال اول عضویت خود حداکثر ۲ بار مجاز به ارائه درخواست جابجایی است.

**ماده ۶۷.** بعد از گذشت ۱۲ ماه از عضویت نماینده، درخواست جابجایی جایگاه تنها پس از بررسی دلایل طرفین و تأیید مدیر ناظر شرکت میسر و قابل اعمال خواهد بود.

---

## رسیدگی به نارضایتی

**ماده ۶۸.** برابر مقررات ابلاغی از سوی کمیته محترم نظارت بر شرکت های بازاریابی شبکه ای، سیستم ثبت نارضایتی در شرکت به منظور برطرف شدن نارضایتی های مطرح شده توسط هر یک از نمایندگان فروش و مصرف کنندگان در نظر گرفته شده است.

**تبصره -** ثبت نارضایتی و پیگیری از این طریق، هیچ گونه منعی جهت پیگیری نارضایتی ها در مراجع قضایی ایجاد نخواهد کرد.

**ماده ۶۹.** هر یک از نمایندگان فروش و یا مصرف کنندگان جهت درج نارضایتی در ابتدا باید مشکل خود را از طریق تارنمای رسمی شرکت که مرتبط با موضوع نارضایتی است مطرح کنند و کد رهگیری حل اختلاف درونی شرکت را دریافت نمایند تا مدیر ناظر منتخب شرکت طبق برنامه زمانبندی مشخص رسیدگی و مورد را حل و فصل نماید.

**ماده ۷۰.** در صورتی که به هر علتی رضایت برای فرد ناراضی جلب نشد، وی می‌تواند با استفاده از کد رهگیری مربوطه موضوع را در کمیته بیرونی رسیدگی کننده به نارضایتی، پیگیری نماید. تمامی کاربران توجه داشته باشند، جهت پیگیری نارضایتی در کمیته بیرونی تارنمای بازاریابی شبکه ای باید کد ۱۴ رقمی رهگیری را از تارنمای رسمی شرکت دریافت کرده باشند و در قسمت رسیدگی به نارضایتی (کمیته بیرونی) وارد نمایند، در غیر این صورت امکان درج نارضایتی نخواهد بود.

**تبصره -** مصرف کنندگان و نمایندگان فروش در ابتدا باید نارضایتی خود را در برنامه حل اختلاف درونی شرکت مطرح کرده و در صورت عدم پذیرش نتیجه، می‌توانند نارضایتی خود را در برنامه حل اختلاف «بیرونی»، در سایت <https://easnaf.mimt.gov.ir> مطرح کنند.

**ماده ۷۱.** موارد اشاره شده در ذیل در برنامه حل اختلاف درونی، در شرکت‌های فروش مستقیم چندسطحی بررسی می‌شود:

**الف)** اعلام نارضایتی نماینده فروش از شرکت؛

**ب)** اعلام نارضایتی شرکت از شرکت؛

**ج)** اعلام نارضایتی مشتری از شرکت؛

**د)** اعلام نارضایتی نماینده فروش از نماینده فروش همان شرکت؛

**ه)** اعلام نارضایتی مشتری از نماینده فروش.

**تبصره ۱-** در سه حالت اول که در یک طرف نارضایتی، شرکت قرار دارد، در صورت عدم رضایت از نتیجه حاصله (بعد از طرح مشکل داخل شرکت و اخذ کد حل اختلاف درونی شرکت)، طرفین می‌توانند نارضایتی خود را در کمیته بیرونی مطرح کنند.

**تبصره ۲-** نارضایتی های ۲ حالت دیگر (اعلام نارضایتی نماینده فروش از نماینده فروش همان شرکت و اعلام نارضایتی مشتری از نماینده فروش) تنها باید در کمیته درونی شرکت مطرح شوند.

**ماده ۷۲.** برنامه حل اختلاف درونی باید خصوصیات زیر را در بر داشته باشد:

**الف)** منصفانه و دارای عملکرد سریع

ب) هدفمند و شفاف

ج) دسترسی آسان

د) رایگان

**ماده ۷۳.** در صورتی که یک نماینده فروش یا مشتری نارضایتی خود را از طریق مراجع قانونی و خارج از برنامه حل اختلاف درونی شرکت مطرح کرده است، شرکت نباید نارضایتی را در برنامه حل اختلاف خود بررسی کند و همچنین نماینده فروش و مشتری را باید از این امر مطلع سازد.

**تبصره -** در صورتی شرکت می‌تواند نارضایتی را در برنامه حل اختلاف درونی خود مورد بررسی قرار دهد که نماینده فروش یا مشتری از ادامه روند رسیدگی به نارضایتی در مراجع قانونی دیگر با رضایت خود خودداری کند.

**ماده ۷۴.** بعد از ارسال نارضایتی از سوی نماینده فروش یا مشتری به بخش حل اختلاف درونی شرکت، مدیر ناظر ظرف مدت ۳ روز کاری، اطلاعات را برای طرف دیگر ارسال می‌کند. خواننده موظف است حداکثر ظرف مدت ۵ روز کاری اطلاعات درخواستی را برای مدیر ناظر شرکت ارسال کند. در صورت عدم دریافت پاسخ در این مدت، مدیر ناظر بدون اخذ دفاعیه و مدارک از جانب خواننده، نتیجه را اعلام خواهد کرد. در صورت ارسال اطلاعات و توضیحات لازم از سوی خواننده، مدیر ناظر حداکثر در مدت ۱۰ روز کاری، نتیجه را اعلام خواهد کرد.

**ماده ۷۵.** شرکت جهت تحقق برنامه حل اختلاف درونی اقدام به تشکیل کمیته انضباطی متشکل از یک عضو منتخب از وکلای دادگستری نموده و آرای این کمیته، در حدود صلاحیت های تعیینی به موجب این قانون و پس از تأیید مدیر ناظر شرکت، قطعی و لازم الاجراست.

**ماده ۷۶.** رسیدگی به نارضایتی های اعلامی وفق ماده ۷۱ و رسیدگی به تخلفات نمایندگان فروش در خصوص نقض قوانین و مقررات، دستورالعمل ها و آیین نامه های اعلامی از سوی شرکت و مراجع ذی صلاح در صلاحیت کمیته انضباطی شرکت بوده و در سایر موارد مدیر ناظر مستقیماً رسیدگی خواهد نمود.

## امنیت، سلامت کاری و قواعد عمومی

**ماده ۷۷.** شرکت در طول زمان قرارداد (عضویت) امکان دارد اطلاعاتی شامل گزارشات زیرمجموعه ها، فهرست مشتریان، گزارشات کاری و سایر اطلاعات تجاری مربوطه را در اختیار نماینده فروش قرار دهد. چنین اطلاعاتی - چه به شکل الکترونیکی و چه کتبی - اطلاعات محرمانه محسوب می شوند و فقط جهت آگاهی نمایندگان فروش از امور مرتبط با عضویتش به وی ارائه می گردد.

**تبصره ۱-** نمایندگان فروش تنها مجاز به استفاده از این اطلاعات جهت بهبود برنامه ریزی، فروش، خدمات و آموزش طی روند کاری خویش بوده و ملزم به حفظ و نگهداری چنین اطلاعاتی هستند. نمایندگان فروش نباید این اطلاعات را در اختیار اشخاص ثالث قرار دهند و همچنین نباید اینگونه اطلاعات را مستقیم یا غیرمستقیم برای فعالیت های غیرکاری خویش مورد استفاده قرار دهند و پس از لغو عضویت نیز به هیچ عنوان اجازه بهره برداری از اطلاعات مذکور را ندارند.

**تبصره ۲-** به موجب این مقررات، مسئولیت های حقوقی و کیفری ناشی از سوء استفاده از اطلاعات ارائه شده به نماینده فروش مستقیماً متوجه شخص وی خواهد بود. در صورت هر گونه سوء استفاده یا انتقال و افشای این اطلاعات از سوی نماینده فروش، وی موظف به پاسخگویی در مراجع قانونی خواهد بود.

**ماده ۷۸.** کلیه اطلاعات کاری نیوشانیک با کارگزاران، واسطه ها، نمایندگان فروش و تأمین کنندگان خود محرمانه است. در دسترس قرار دادن این گونه اطلاعات در حیطه اختیارات شرکت است. لذا، هر گونه تلاش اعضاء جهت دسترسی به این اطلاعات به طور مستقیم یا غیرمستقیم ممنوع بوده و با افراد خاطی برابر دستورالعمل های داخلی برخورد خواهد شد.

**ماده ۷۹.** نماینده فروش موظف به رعایت اصول احتیاطی در راستای حفظ رمز عبور ورود به دفتر کار مجازی خویش است و نیوشانیک در رابطه با نفوذ افراد دیگر به دفتر کار مجازی نمایندگان فروش هیچ مسئولیتی ندارد.

**تبصره -** در صورت هر گونه اقدام از طریق شناسه کاربری نماینده فروش، برای هک کردن و یا ایجاد اختلال در سیستم های شرکت، شناسه نماینده برای همیشه مسدود خواهد شد و جبران کلیه خسارات وارده به شرکت به عهده وی است.

**ماده ۸۰.** روابط مالی یا کاری میان نمایندگان فروش و مصرف کنندگان آنها روابطی است شخصی و نیوشانیک، به موجب این مقررات نسبت به کلیه تبعات و آثار حاصله این روابط، از خود سلب مسئولیت می نماید.

**تبصره -** در صورتی که روابط مالی فی مابین، مصداق نقض قوانین و مقررات داخلی شرکت و یا سایر قوانین و مقررات مرتبط با بازاریابی شبکه ای باشد، شرکت می تواند از طریق طرح موضوع در کمیته انضباطی نسبت به اعمال مقررات در خصوص متخلفین اقدام نماید.

**ماده ۸۱.** نماینده فروش حق انعقاد قرارداد به نیابت یا نمایندگی از شرکت نیوشانیک با اشخاص حقیقی یا حقوقی را ندارد و مجاز نیست خود را به عنوان کارگزار یا کارمند شرکت معرفی کند.

**ماده ۸۲.** هر گونه دخالت نماینده فروش در امور مربوط به نماینده فروش خارج از زیرمجموعه خود اعم از آموزش، راهنمایی، انجام هماهنگی و ... ممنوع است.

**ماده ۸۳.** نماینده فروش باید هنگام معرفی تجارت و جذب نمایندگان فروش جدید به آنها تأکید کند که این یک فرصت شغلی در راستای راه اندازی یک تجارت مستقل است و رابطه استخدامی میان فرد دعوت شده و شرکت ایجاد نمی کند.

**ماده ۸۴.** اخذ وجه نقد یا هر نوع مال غیرنقدی توسط هر یک از نمایندگان فروش جهت معرفی شرکت به اشخاص و نمایندگان زیرمجموعه، به منظور قرار گرفتن در جایگاه خاصی از طرح سوددهی شرکت، ممنوع است.

**ماده ۸۵.** نماینده فروش حق بکارگیری افراد زیرمجموعه خود به منظور انجام امور شخصی و یا اموری که خارج از محدوده این کسب و کار محسوب می گردد را ندارد.

**ماده ۸۶.** نماینده فروش موظف است ضمن مطالعه این قوانین و مقررات، با مراجعه به تارنمای رسمی وزارت محترم صنعت، معدن و تجارت به آدرس <https://easnaf.mimt.gov.ir> از مقررات و شرایط عمومی بازاریابی شبکه ای در جمهوری اسلامی ایران آگاه گردد. پس از آغاز فعالیت نماینده فروش، هیچ ادعا و مطالبه ای که ناشی از جهل به قوانین باشد، برای شرکت مسموع و قابل پذیرش نخواهد بود.

**ماده ۸۷.** در خط مشی نیوشانیک هیچ قلمرو یا امتیاز انحصاری برای بازاریابی و فروش تعریف نشده است (به استثناء آنچه که به موجب قوانین و مقررات ابلاغی به صراحت ممنوع اعلام شده است) و نماینده فروش می تواند در هر نقطه از کشور اقدام به فروش شخصی و یا جذب نماینده فروش نماید و هیچ نماینده فروشی اختیار اهدا، فروش، واگذاری یا انتقال چنین امتیاز انحصاری را به دیگران ندارد و به عبارتی هر نماینده فروشی آزاد است که تجارت خود را در هر منطقه ای از کشور برابر مقررات راه اندازی نماید.

**ماده ۸۸.** برگزاری هرگونه کلاس و یا دوره آموزشی بدون هماهنگی و اخذ مجوز ممنوع است. بدیهی است شرکت مسئولیت هیچ اتفاقی در این زمینه را نخواهد پذیرفت و کلیه تبعات قضایی و انتظامی ناشی از انجام این عمل بر عهده نماینده فروش خاطی است و شرکت با گرفتن تعهد کتبی از وی، از خود رفع مسئولیت خواهد کرد.

**تبصره -** رعایت الزامات مقرر از سوی کمیته محترم نظارت بر بازاریابی شبکه ای و شرکت در خصوص نحوه حضور نمایندگان فروش در کلیه سمینارها و همایش های برگزار شده از سوی شرکت، توسط نمایندگان فروش با هر رتبه الزامیست.

**ماده ۸۹.** نیوشانیک صرفاً مسئولیت مطالب آموزشی ارائه شده در تارنماهای رسمی خود را می پذیرد و چنانچه نماینده فروشی با ارائه اطلاعات غیرواقعی و یا آموزش نادرست موجبات ضرر و زیان شخص ثالث (اعم از نماینده فروش زیرمجموعه، مصرف کننده و ...) را فراهم کند، شخصاً مسئول جبران خسارت وارده خواهد بود.

**ماده ۹۰.** شرکت جهت بهره گیری از نظرات نمایندگان فروش فعال اقدام به تشکیل شورای مشورتی نیوشانیک، متشکل از نمایندگان فروش منتخب نموده که نحوه انتخاب اعضای آن و صلاحیت های شورا به موجب دستورالعمل مجزایی از سوی مدیرعامل محترم شرکت ابلاغ خواهد شد.

**ماده ۹۱.** نماینده فروش موظف به حسن استفاده از امکانات و ابزار شرکت و ملزم به بازتحويل سالم آن به شرکت است و چنانچه در نگهداری اموال تحویل شده به وی قصور نماید، شرکت برای جبران ضرر وارده مجاز به برداشت از پورسانت و پاداش نماینده فروش است.

**ماده ۹۲.** تمامی اسناد و منابع چاپ شده، ویدئوها، عکس ها، طرح ها و شعارهای نیوشانیک تحت حمایت قانون کپی رایت هستند و نباید به هیچ شکلی بدون مجوز کتبی قبلی نیوشانیک، به صورت کامل یا قسمتی از آن بازسازی و استفاده شود.

**ماده ۹۳.** محتوای وبسایت نیوشانیک مثل متن، گرافیک، عکس، طرح و برنامه تحت حمایت قانون کپی رایت هستند و نباید بدون مجوز کتبی قبلی نیوشانیک، برای هیچ گونه اهداف تجاری و غیره مورد استفاده قرار گیرد.

**ماده ۹۴.** مشاوران فروش باید همه قوانین، مقررات و موازین عضویت شان را رعایت کنند و نباید مبادرت به فعالیت هایی کنند که ممکن است منجر به بدنامی آنها و یا نیوشانیک شود.

**ماده ۹۵.** نماینده فروش نیوشانیک نباید محصول یا خدمات هیچ شرکت فروش مستقیم یا غیرمستقیم دیگری را بدون مجوز کتبی نیوشانیک عرضه یا تبلیغ کند. ضمناً، عرضه محصولات شرکت به همراه محصولات متفرقه ممنوع است. در صورت

مبادرت به چنین عملی از سوی نماینده فروش، شرکت نیوشانیک حق لغو یکطرفه و بدون اخطار قبلی این قرارداد را برای خود محفوظ نگه می دارد.

**ماده ۹۶.** هر یک از طرفین می توانند در شصت روز اول پس از امضای قرارداد، آن را فسخ نمایند. پس از انقضای این مدت می بایست پانزده روز قبل از فسخ قرارداد این موضوع به صورت کتبی به طرف دیگر اطلاع رسانی شود.

**ماده ۹۷.** کلیه اعضاء هنگام حضور در همایش های شرکت موظف به رعایت موازین اخلاقی و شئون اسلامی هستند.

**ماده ۹۸.** فعالیت نماینده فروش در شرکت های متفرقه و غیرقانونی ممنوع است. در صورت احراز عضویت نماینده فروش در این شرکت ها، عضویت فرد بدون اخطار قبلی به صورت دائمی لغو خواهد شد.

**ماده ۹۹.** در صورت عدم رعایت هر یک از قوانین و مقررات نیوشانیک و سایر الزامات مربوطه، تصمیمات قانونی شرکت با توجه به نوع و دفعات تکرار آن از سوی نماینده فروش، به شرح ذیل اعمال می گردد:

درجه ۱) تذکر شفاهی

درجه ۲) اخطار کتبی با درج در سوابق نماینده فروش خاطی

درجه ۳) اخطار کتبی با اخذ تعهد کتبی به صورت حضوری از نماینده فروش خاطی

درجه ۴) تعلیق یک ماه تا دو ماه جایگاه نماینده فروش خاطی

درجه ۵) فسخ قرارداد و لغو دائم جایگاه نماینده فروش خاطی

**تبصره ۱ -** کمیته انضباطی مجاز است متناسب با اهمیت تخلف ارتكابی که در این مقررات معین گردیده بدون رعایت ترتیب درجات صدرالاشاره، اتخاذ تصمیم نماید.

**تبصره ۲ -** در صورتی که کمیته انضباطی تشخیص دهد تخلف واقع توسط متخلف ناشی از آموزش های نمایندگان فروش دیگر (مجموعه بالاسری) است، می تواند علاوه بر متخلف، نسبت به محکومیت آموزش دهنده حداکثر تا درجه ۳ اتخاذ تصمیم نماید.

**تبصره ۳ -** شرکت می تواند برابر تصمیم کمیته انضباطی، خسارات وارده از سوی نماینده فروش متخلف را از پورسانت عملکرد ماه های آتی او کسر نماید.



**ماده ۱۰۰.** کلیه مقررات و آیین نامه هایی که از سوی شرکت در خصوص مسائل انضباطی مصوب و از طریق تارنمای شرکت منتشر و به اطلاع نمایندگان فروش رسانده می شود، در حکم این مقررات بوده و ملاک عمل کمیته انضباطی شرکت قرار خواهند گرفت.

**ماده ۱۰۱.** نیشونیک با هماهنگی کمیته نظارت، حق اصلاح یا تغییر در قوانین و مقررات، قیمت ها و شیوه ارائه کالاها و طرح سوددهی را در هر زمان که مناسب و لازم بداند برای خود محفوظ می دارد و این اصلاحات، به محض تصویب از سوی کمیته نظارت، بر تارنمای شرکت قابل اجراست.