

## تعاریف در بازاریابی شبکه ای در پلن درختی:

1. بازاریاب: به شخصی گفته می شود که بعد خرید از سایت شرکت با معرفی مشتری جدید اقدام به ساختن شبکه ای از افراد کرده و یک سازمان فروش ایجاد کرده و در طرح درآمدزایی شرکت می کند.
2. قرارداد: فرمی از پیش طراحی شده بر اساس دستورالعمل شرکت که از سایت شرکت قابل دریافت است. این قرارداد هیچگونه تعهد استخدامی برای شرکت ایجاد نمی کند و از مشمول قانون کار و بیمه خارج است.
3. دفتر کار مجازی: فضایی است مختص به هر بازاریاب در سایت شرکت که بر اساس آن امکان مشاهده زیرمجموعه ها، فاکتورها و سوابق پورسانت های دریافتی بازاریاب به همراه اسناد مالی مربوط به آن، فراهم می شود. ضمناً، کلیه تقاضاهای بازار یاب از طریق ثبت در دفتر کار مجازی قابل پیگیری خواهد بود.
4. شناسه کاربری: شماره کارت ملی شناسه بازاریاب است.
- 5- محصولات: کالاهایی که در فروشگاه اینترنتی شرکت برای فروش قرار می گیرد.
- 6- حجم فروش سازمان: حجم فروش سازمان عبارت است از فروش هر فرد به علاوه فروش تمامی زیر مجموعه های وی می باشد.
- 7- طرح درآمدزایی: برنامه شرکت برای محاسبه پورسانت و پاداش بازار یاب در قبال فروش سازمان، توسعه، آموزش و راهبری
- 8 - نسل: هر فرد که به عنوان بازاریاب به شرکت معرفی می گردد، در نسل اول فرد معرفی کننده قرار می گیرد. به همین ترتیب نسل های بعدی در شبکه افراد ایجاد خواهد شد.
- 9- بالاسری: معرف هر بازار یاب، بالاسری او محسوب می شود که از طریق کد معرف در سیستم جایگذاری می شود.

10. زیرمجموعه: منظور بازاریابانی هستند که از لحاظ جایگاهی در سطوح زیرین شما قرار می گیرند و به صورت مستقیم یا غیرمستقیم به سازمان شما متصل شده اند.

11. درخت واره: نحوه ارتباط و اتصال جایگاه هر بازاریاب که در پایگاه اطلاعاتی وب سایت شرکت ثبت و نمایش داده شده است.

12- پورسانت: مبلغی که هر فرد به تناسب میزان فروش سازمان و عملکرد افراد زیرمجموعه خود دریافت میکند .

تبصره :این پورسانت بعد دو هفته از خرید زیر مجموعه محاسبه می شود و در هفته سوم پرداخت می شود این دو هفته زمانی است که شرکت برای لغو سفارش به افراد داده است.

13. خدمات آموزشی: شامل هر نوع آموزش فردی یا گروهی که در قالب های مختلف از سوی شرکت، حامیان و راهبران به صورت رایگان در اختیار بازار یاب قرار می گیرد.

## عضویت در شرکت

1- افراد ذیل در شبکه فروش مجاز به فعالیت نیستند:

کارکنان شرکت و بستگان درجه یک آنها (پدر، مادر، همسر، فرزند، خواهر، برادر)

حداقل سن لازم برای عضویت ، 18 سال تمام شمسی است.

کارکنان دستگاه های اجرایی دولت و یا سازمان های صنفی ناظر بر بازاریابی شبکه ای

2- بازار یاب، فقط به صورت اینترنتی و از طریق سایت رسمی شرکت می تواند اقدام به ثبت نام و عضویت نماید.

3- از کلیه متقاضیان هنگام ثبت نام اطلاعات کامل هویتی اخذ خواهد شد. در صورت ثبت اطلاعات هویتی جعلی و نادرست از سوی بازار یاب، جایگاه مربوطه مسدود خواهد شد. اتباع خارجی فاقد کد ملی باید از کد اتباع خارجی برای ثبت نام اقدام نمایند.

- 4- فعالیت در شرکت و اخذ پورسانت منوط به احراز هویت در سایت شرکت است .
- 5- در صورتی که بازار یاب اقدام به لغو عضویت خود و انصراف از فعالیت در شرکت نماید باید رضایت زیر مجموعه های خود را تا هفت نسل دریافت کند.
- 6- عضویت در شرکت میراث رایگان است و مستلزم پرداخت وجه یا خرید محصول نیست.
- 7- تحت فشار قرار دادن افراد برای ترک کار خود و پیوستن به شبکه فروش شرکت اکیداً ممنوع است.
- 8- شرکت میراث تعهدی نسبت به پرداخت هزینه های احتمالی بازاریابان در راستای بازاریابی و جذب مشتریان ندارد.
- 9- با ثبت نام متقاضی، از سوی شرکت میراث یک دفتر کار مجازی در سایت شرکت به وی اختصاص داده می شود که بازار یاب می تواند با مراجعه به آدرس سایت اینترنتی شرکت وارد نمودن شناسه کاربری و گذر واژه خود به آن وارد شود. مسئولیت حفظ نام کاربری و کلمه عبور دفتر کاری بازاریاب بر عهده خود شخص است.
- 10- ثبت یک جایگاه به نام دو یا چند نفر به عنوان شریک امکان پذیر نمی باشد.
- 10- شرکت میراث هیچگونه تعهدی از قبیل پرداخت حقوق ثابت، بیمه و ... به بازار یاب از هر رتبه ای که باشند، ندارد.

### محصولات

کلیه کالاهای قابل عرضه از سوی شرکت میراث دارای کد کارگاه، مجوز خانه صنایع دستی و اتحادیه صنایع دستی و ارگانهای مربوطه هستند. و مشخصات کالاها که شامل تصویر، سایز، نوع و قیمت و کارگاه سازنده آنها است، در بخش فروشگاه سایت رسمی شرکت ارائه شده است. شرکت میراث حق هر گونه تغییر در نوع، برند تجاری، قیمت و ... کالاها را برای خود محفوظ می دارد و بازار یاب حق اعتراض نسبت به این موضوع را ندارند.

## سفارش و تسویه

محصولات شرکت از طریق بازاریابی شبکه ای و بازار یابی تک سطحی، قابل عرضه و فروش می باشد و کلیه سفارش ها در سایت شرکت به نشانی [www.mirasejavidan.com](http://www.mirasejavidan.com) ثبت می گردد. و تا قبل از تسویه کامل مبلغ سفارش از طریق درگاه پرداخت الکترونیکی، تحویل محصولات امکان پذیر نیست.

## حمل و ارسال محصولات

شرکت متناسب با مقصد تعیینی متعهد است ظرف مدت 40 روز تا دو ماه کاری اقدام به تحویل کالا به بازار یابی که نام وی در هنگام سفارش کالا ثبت شده است، نماید و هر چند امضاء رسید تحویل کالا توسط بازار یاب و یا هر شخصی که ایشان معرفی نموده به منزله تأیید صحت و سلامت کالاهای دریافتی توسط اوست، با این وجود در صورت وجود خرابی یا کسری احتمالی کالاها، بازار یاب می تواند موضوع را از طریق واحد خدمات و پشتیبانی پیگیری نماید و چنانچه کالا قبل از تحویل به بازار یاب به هر دلیلی معیوب شده باشد از تحویل کالا خودداری کند.

## پورسانت

1- پورسانت بازار یاب برابر طرح سوددهی شرکت و پس از پایان دو هفته محاسبه می شود و در هفته بعد به حساب آنها واریز خواهد شد.

2- کلیه پورسانت های بازاریاب تنها به حساب بانکی که به نام شخص آنها نزد بانک **آینده** . **سپه ملت** باز گردیده و در فرم ثبت نام درج شده است، قابل واریز می باشد و پرداخت نقدی خارج از شبکه بانکی امکان پذیر نخواهد بود.

**تبصره** - پورسانت بازار یاب، 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 بازار یاب و تأیید شرکت امکان پذیر می باشد.

3- شرکت هیچ پورسانتی بابت عضوگیری به بازار یاب نمی پردازد و پورسانت و پاداش فقط بابت فروش سازمان پرداخت می شود. مبنای محاسبه پورسانت ها فروش سازمان است.

4- شرکت حق دارد بدهی های احتمالی بازار یاب به شرکت را از پورسانت وی کسر نماید (این بدهی شامل لغو افراد زیر مجموعه می باشد که از هفت لول بالاسر کم می شود).  
5- شرکت 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.

6- برابر مفاد ماده 93 قانون مالیات های مستقیم «به کلیه افرادی که صاحب درآمد هستند، مالیات تعلق می گیرد». لذا، کلیه بازار یابان ملزم به ارائه اظهارنامه مالیاتی، طبق قوانین و مقررات مالیاتی مندرج در قانون مالیات های مستقیم، هستند. بدیهی است شرکت هیچ گونه مسئولیتی در قبال عدم ارائه اظهارنامه مالیاتی توسط بازار یابان به عهده نخواهد داشت.

7- چنانچه پورسانت بازار یاب در موعد اعلام شده فوق پرداخت نگردد، وی 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 بازار یاب واریز خواهد شد.

8- چنانچه بازار یابی در مورد مبلغ پورسانت دریافتی خود شبهه یا تردیدی داشت می تواند درخواست خود را با ذکر توضیحات کامل موضوع از طریق تیکت به شرکت مطرح نماید و چنانچه موضوع مطرح شده صحت داشت، مابه التفاوت مبلغ پورسانت به حساب وی واریز می گردد.

## تبلیغات

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

1- بازار یاب 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 ندارد.

2- نسخه آماده چاپ کارت ویزیت بازار یاب در دفتر کاری آنها بارگذاری شده است.

3- هر گونه تبلیغ برای جذب بازار یاب از هر طریقی از جمله سایت های تبلیغاتی، شبکه های اجتماعی و ... ممنوع می باشد.

4- بازار یاب 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.

### مرجوعی محصولات

باز ایابانی می توانند کالای خود را مرجوع کنند که از ادامه همکاری با شرکت انصراف دهند شرکت در صورتی که کالا به شکل سالم (طبق نظر کارشناسی) به نحوی که امکان فروش مجدد آن وجود داشته باشد، خود را ملزم به پذیرش کالا می داند.

**تبصره 1-** تنها کالاهای مندرج در فاکتورهای ثبت شده که یک سال از ثبت سفارش آن گذشته باشد و بازار یاب پورسانتی دریافت نکرده باشد مورد پذیرش شرکت خواهد بود.

**تبصره 2-** هزینه های مربوط به بسته بندی و ارسال کالاهای مرجوعی از بازار یاب کسر می گردد.

1- بازار یاب می تواند درخواست مرجوعی کالاهای خریداری شده را با لحاظ شرایط ذیل به شرکت اعلام کند:

الف) بازار یاب 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 1-** ارجاع کالا به انبار شرکت به عهده مرجوع کننده خواهد بود. این امر از طریق مراجعه حضوری مرجوع کننده به انبار شرکت و یا از طریق پست یا پیک امکان پذیر است و کلیه هزینه های ناشی از ارجاع به عهده مرجوع کننده است.

2- 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

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

### **لغو، انتقال و جا به جایی جایگاه**

لغو جایگاه در اینجا منظور لغو و عودت محصول است. اگر مدت همکاری بازاریاب و شرکت کمتر از دو هفته باشد در صورتی که پورسانت خرید این شخص برای لوله های بالاتر محاسبه نشده باشد، رابطه ی قرارداد بازاریاب با شرکت قطع می شود و میتواند لغو جایگاه انجام دهد و پول کالا به حساب شخص عودت داده می شود. و این قرارداد بعد از گذشته دو هفته، دیگر امکان لغو وجود ندارد مگر در شرایط زیر.

a- حداقل همکاری باید از یک سال گذشته باشد.

b - در مدت یک سال بازاریاب هیچ گونه پورسانتی دریافت نکرده باشد.

c - کالا دریافتی صحیح و سالم به شرکت عودت دهد.

d - در صورت داشتن زیر مجموعه باید رضایت زیر مجموعه های خود را تا هفت نسل دریافت کند

1- فروش و یا انتقال یک جایگاه یا منافع حاصل از آن به شخص دیگر چه به صورت قطعی، چه به صورت موقت ممنوع است و در صورت انجام این کار به صورت پنهانی، شرکت اقدام به لغو جایگاه مذکور خواهد نمود.

2- چنانچه بازاریاب 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.

3- 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 ذی نفع باید از وراثت حین الفوت بازار یاب باشد.
- ب) اخذ گواهی فوت و حصر وراثت متوفی به عنوان دلایل و مدارک لازم جهت انتقال جایگاه الزامی است.
- ج) اگر شخصی وارثی نداشت باصلاح افراد سطوح بالا و شرکت میتواند شخصی دیگر را به عنوان وارث در نظر بگیرد.

4- شرکت 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. 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.

5- در صورتی که شخص، ذی نفعی را در زمان حیات خویش تعیین نکند، عضویت به محض فوت وی لغو می شود.

6- بازار یاب نمی تواند جایگاه خود را به تنهایی و بدون نیاز به کسب رضایت زیرمجموعه ها یا تیم حامی خود جا به جا نماید و در صورت رضایت بعد از گذشت شش ماه می تواند دوباره در جایگاه جدید فعالیت کند برای این کار لازم است بازار یاب 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.

7- بازار یابی که بخواهد جایگاه خود را به همراه زیرمجموعه هایش جا به جا نماید، باید از طریق دفتر کار مجازی درخواست جا به 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. جایگاه بازار یابی که ظرف مهلت 7 روز پس از ارسال تقاضا نسبت به تأیید آن اقدام نموده اند، به همراه فرد متقاضی جا به جا خواهد شد. چنانچه بازار یابی 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 متصل می شود. این کار با صلاح دید شرکت انجام پذیر است و در جایگاه جدید باید خرید مجدد انجام شود.

8- شرکت 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 بازار یابان سازمان خود از این موضوع آگاه شوند.

### رسیدگی به نارضایتی

برابر مقررات سیستم ثبت نارضایتی در شرکت به منظور برطرف شدن نارضایتی های مطرح شده توسط هر یک از بازار یابان 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.

1- هر یک از بازار یابان جهت درج نارضایتی در ابتدا باید مشکل خود را از طریق سایت رسمی شرکت که مرتبط با موضوع نارضایتی است مطرح کنند و کد رهگیری حل اختلاف شرکت را دریافت نمایند تا مدیر ناظر شرکت و کمیته منتخب (افراد سطوح بالای سازمان) طبق برنامه زمانبندی مشخص رسیدگی و مورد را حل و فصل نماید.

2- بعد از ارسال نارضایتی از سوی بازار یاب یا مشتری به بخش حل اختلاف درونی شرکت، مدیر ناظر ظرف مدت 3 روز کاری اطلاعات را برای طرف دیگر ارسال می کند. خواننده موظف است حداکثر ظرف مدت 5 روز کاری اطلاعات درخواستی را برای مدیر ناظر شرکت ارسال کند. در صورت عدم دریافت پاسخ در این مدت، مدیر ناظر نتیجه را به نفع شخص ناراضی اعلام خواهد کرد. در صورت ارسال اطلاعات و توضیحات لازم از سوی خواننده، مدیر ناظر حداکثر در مدت 10 روز کاری نتیجه را اعلام خواهد کرد.

8- رسیدگی به نارضایتی های اعلامی و همچنین رسیدگی به تخلفات بازار یاب 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.

## قواعد کلی

1- روابط مالی یا کاری میان بازار یابان و افراد دیگر سازمان آنها روابطی است شخصی و شرکت ، 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.

2- بازار یاب حق انعقاد قرارداد به نیابت یا نمایندگی از شرکت با اشخاص حقیقی یا حقوقی را ندارد و مجاز نیست خود را به عنوان کارگزار یا کارمند شرکت معرفی کند.

3- هر گونه دخالت بازار یاب در امور مربوط به بازار یابان خارج از زیرمجموعه خود اعم از آموزش، راهنمایی، انجام هماهنگی و ... ممنوع است.

4- بازار یاب باید هنگام معرفی تجارت و جذب بازار یاب 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.

5- اخذ وجه نقد یا هر نوع مال غیر نقدی توسط هر یک از بازار یابان جهت معرفی شرکت به اشخاص و نمایندگان زیرمجموعه، به منظور قرار گرفتن در جایگاه خاصی از طرح سوددهی شرکت، ممنوع می باشد.

6- بازار یاب 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.

7- بازار یاب موظف است ضمن مطالعه این قوانین و مقررات، با مراجعه به خانه صنایع دستی و اتحادیه صنایع دستی و ارگانهای مربوطه از مقررات و شرایط عمومی بازاریابی

شبکه ای در جمهوری اسلامی ایران آگاه گردد. پس از آغاز فعالیت بازار یاب، هیچ ادعا و مطالبه ای که ناشی از جهل به قوانین باشد، برای شرکت قابل پذیرش نمی باشد.

**8-** در خط مشی شرکت هیچ قلمرو یا امتیاز انحصاری برای بازاریابی تعریف نشده است و بازار یاب می تواند در هر نقطه از کشور اقدام به جذب بازار یاب نماید و هیچ بازاریابی اختیار اهدا، فروش، واگذاری یا انتقال چنین امتیاز انحصاری را به دیگران ندارد و به عبارتی هر بازاریابی آزاد است که تجارت خود را در هر منطقه ای از کشور برابر مقررات راه اندازی نماید.

**9-** برگزاری هر گونه کلاس و یا دوره آموزشی در خارج از محل شعب بدون هماهنگی و اخذ مجوز ممنوع می باشد. بدیهی است با توجه به این موضوع، شرکت مسئولیت هیچ اتفاقی در این زمینه را نخواهد پذیرفت و کلیه تبعات قضایی و انتظامی ناشی از انجام این عمل بر عهده بازار یاب خاطی است و شرکت با گرفتن تعهد کتبی از وی، از خود رفع مسئولیت خواهد کرد.

**10 -** شرکت صرفاً مسئولیت مطالب آموزشی ارائه شده در سایت رسمی خود را می پذیرد و چنانچه بازار یابی با ارائه اطلاعات غیرواقعی و یا آموزش نادرست موجبات ضرر و زیان شخص ثالث (اعم از بازار یاب زیرمجموعه و ...) را فراهم کند، شخصاً مسئول جبران خسارت وارده خواهد بود.

**11- شرکت جهت بهره گیری از نظرات بازاریابان فعال اقدام به تشکیل شورای مشورتی شرکت، متشکل از بازاریابان منتخب نموده که نحوه انتخاب اعضای آن و صلاحیت های شورا به موجب دستورالعمل مجزایی از سوی شرکت ابلاغ خواهد شد.**

**12-** بازار یاب موظف به حسن استفاده از امکانات و ابزار شرکت و ملزم به بازتحویل 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 بازار یاب است.

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

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

**15-** بازاریابان 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 شرکت شود.

**16-** کلیه اعضاء هنگام حضور در محل شعب شرکت موظف به رعایت موازین اخلاقی و شئونات اسلامی هستند.

**19-** فعالیت بازاریابان در شرکت های متفرقه و غیرقانونی ممنوع می باشد. در صورت احراز عضویت بازار یابان در این شرکت ها، عضویت فرد بدون اخطار قبلی به صورت دائمی لغو خواهد شد.

**20-** در صورت عدم رعایت هر یک از قوانین و مقررات شرکت و سایر الزامات مربوطه، تصمیمات قانونی شرکت با توجه به نوع و دفعات تکرار آن از سوی بازار یابان، به شرح ذیل اعمال می گردد:

درجه 1) تذکر شفاهی

درجه 2) اخطار کتبی با درج در سوابق بازار یاب خاطی

درجه 3) اخطار کتبی با اخذ تعهد کتبی به صورت حضوری از بازار یاب خاطی

درجه 4) تعلیق یک ماه تا شش ماه جایگاه بازار یاب خاطی

درجه 5) فسخ قرارداد و لغو دائم جایگاه بازار یاب خاطی

**تبصره 1-** در هر مورد، شرکت می تواند تا پیش از رسیدگی و تصمیم قطعی کمیته انضباطی، از ورود بازاریاب متخلف به کلیه شعب، حداکثر به مدت 15 روز جلوگیری نماید تا تعیین تکلیف شود.

**تبصره 2 -** کمیته انضباطی مجاز است متناسب با اهمیت تخلف ارتكابی که در این مقررات معین گردیده بدون رعایت ترتیب درجات صدرالاشاره، اتخاذ تصمیم نماید.

**تبصره 3-** در صورتی که کمیته انضباطی تشخیص دهد تخلف واقع توسط متخلف ناشی از آموزش های بازار یاب دیگر (مجموعه بالاسری) می باشد، می تواند علاوه بر متخلف، نسبت به محکومیت آموزش دهنده حداکثر تا درجه 4 اتخاذ تصمیم نماید.

**تبصره 4-** شرکت می تواند برابر تصمیم کمیته انضباطی، خسارات وارده از سوی بازاریاب متخلف را از پورسانت عملکرد ماه های آتی او کسر نماید.

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

**22-** شرکت با هماهنگی خانه صنایع دستی و اتحادیه صنایع دستی و ارگانهای مربوطه ، 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 خانه صنایع دستی و اتحادیه صنایع دستی و ارگانهای مربوطه بر روی سایت شرکت قابل اجراست.