

ДОГОВОР № ____
оказания услуг по привлечению лиц для продвижения продукции

г. _____

« ____ » _____ 20 __ г.

ТЕРМИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ДОГОВОРЕ:

Лидеры – это люди, занимающиеся продвижением Продукции Организации через самостоятельно выстроенные ветви с целью увеличения продаж, и получающие вознаграждение от Организации, зависящее от объема личного товарооборота, а также вознаграждение за товарооборот сети, созданной этим лицом.

Территория распространения – это территория Республики Казахстан, а также страны Содружества Независимых Государств.

Продукция Организации – это пищевые добавки, направленные на оздоровление, повышение иммунитета человека.

Полный перечень Продукции – список товаров Организации, отраженный в Приложении №1 к Договору, обязательного к подписанию обеими Сторонами, и являющегося неотъемлемой его частью. В случае расширения ассортимента продукции, внесения каких-либо изменений в этот перечень, составляется новый Перечень, который также подписывается Сторонами и является Приложением к Договору под следующей нумерацией.

Продвижение Продукции – это способы продажи Продукции Организации, а именно: через интернет- магазин, через систему сетевого маркетинга на сайте Организации (www.biotonic.kz), в том числе, но не ограничиваясь: рекрутирование, реклама, консультирование, презентация, распространение, купля-продажа Продукции и так далее.

Вход в Организацию - покупаемый будущим Лидером комплект продукции для личного пользования либо для организации рекламы и прямых продаж товара на сумму согласно маркетинг-плана.

Маркетинг-план — утвержденный Организацией свод правил, включающий в том числе план выплаты вознаграждения Лидерам (Приложение №2 к настоящему договору (распечатка с сайта Компании)).

Заказ — оформленная в личном кабинете Лидера заявка на покупку Продукции с указанием наименования, количества, формы и сроков поставки.

Вознаграждение Лидера — оплата услуг в твердой сумме либо в процентном соотношении, определенная в соответствии с маркетинг – планом.

Матчинг - бонус – вознаграждение Лидера от деятельности ветви, построенной им.

Ветвь - единая линия построения сети по продвижению Продукции, проходящая от вышестоящего Лидера к нижестоящим Лидерам, получающим поддержку от вышестоящего.

Личный кабинет – рабочее место Лидера на сайте Организации.

_____, именуемый (-ая) в дальнейшем «Лидер», с одной стороны, и

ТОО «Biotonic Group», в лице директора _____, действующего на основании Устава, в дальнейшем именуемое «Организация», с другой стороны, а вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор (далее именуемый – Договор) о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Организация предоставляет Продукцию, систему ее продвижения через сетевой маркетинг, а Лидер приобретает эту Продукцию по стоимости согласно сведений из сайта

и берет на себя обязательство за вознаграждение привлечь других Лидеров для увеличения продаж по условиям настоящего Договора и маркетинг-плана.

1.2. Лидер обязуется приобретать для активации своего Личного кабинета Продукцию на сумму не менее той, за которую первоначально покупал Продукцию в течение периода, указанного в Личном кабинете.

1.3. В случае несоблюдения пункта 1.2. Лидер лишается своего статуса и настоящий Договор расторгается.

1.4. Запрещается Лидерам переманивать друг друга в свои ветви. В связи с этим каждый Лидер имеет право лишь один раз зарегистрироваться в качестве Лидера. Выход из состава Лидеров и вхождение вновь в состав Лидеров недопустимо.

2. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА

2.1. Лидер самостоятельно определяет, каким образом он будет привлекать других лидеров для продвижения Продукции. Бюджет на рекламу и другие способы продвижения Лидер устанавливает самостоятельно без привлечения услуг Организации.

2.2. Организация обязуется предоставлять Лидеру документацию, сертификаты, дипломы и другие технические документы, относящиеся к Продукции.

2.3. Организация обязуется проводить консультации (семинары, тренинги) Лидерам по всем вопросам, возникающим у последних при реализации Продукции.

2.6. Лидеры обязуются консультировать Организацию по вопросам состояния рынка сбыта Продукции и об ожидаемых потребностях рынка, а также предоставлять Организации информацию о новых производителях аналогичной Продукции, о динамике цен на товар, о новых рынках сбыта товара и предоставлять отзывы покупателей.

2.7. Лидер осуществляет реализацию Продукции под соответствующими товарными знаками Организации, а также Лидер обязан уведомлять Организацию о любом нарушении прав использования его товарных знаков или фирменных наименований.

2.8. Лидер обязан выполнять рекомендации Организации по размещению и хранению Продукции, оформлению складов, контейнеров, павильонов, магазинов, иных помещений.

2.9. В случае изменения стоимости на Продукцию Организация не менее, чем за 10 (десять) календарных дней предупреждает Лидеров об этом.

3. ПОРЯДОК ПОСТАВКИ ТОВАРА

3.1. Организация поставяет Продукцию Лидеру посредством доставки курьером, с помощью почтовых служб, либо логистических служб.

3.2. Организация обязуется поставить Продукцию в течение срока, указанного на сайте.

3.3. Оплату за поставку Продукции осуществляет Лидер.

3.4. В случае поставки Продукции ненадлежащего качества (в том числе претензии по таре и упаковке, сроку хранения) либо несоответствующего количества Лидер вправе отказаться от принятия такой продукции и потребовать замены на товар/продукцию, соответствующие требованиям настоящего договора.

3.5. Возврат Продукции надлежащего качества и соответствующего количества не производится, сумма не возвращается ни в течение 14 (четырнадцати) дней, ни в другие сроки. Правоотношения между Организацией и Лидерами не регулируются нормами Закона РК «О защите прав потребителей» от 4 мая 2010 года, поскольку Лидеры не являются непосредственными потребителями Организации, а являются частью общей команды и получают доход от реализации Продукции.

3.6. Моментом исполнения обязанности Организации по поставке Продукции, перехода риска случайной гибели или повреждения, от Организации к Лидеру, а также приемки товара/продукции Лидером или уполномоченным им лицом по качеству и количеству осуществляемой у третьего лица, в согласованном Сторонами месте, является момент передачи Продукции Лидеру или уполномоченному им лицу и подписания ими акта не менее чем в 2-х экземплярах.

4. СТОИМОСТЬ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

- 4.1. Настоящая действительная стоимость Продукции указана на сайте.
- 4.2. Товар/продукция приобретается Лидером по цене, указанной на сайте на условиях 100 % (сто процентной) предварительной оплаты в безналичном порядке путем перевода денег на банковский счет Организации.
- 4.3. За привлечение других лидеров и построение своей ветви Организация выплачивает Лидеру вознаграждение в размере согласно маркетинг-плана.
- 4.4. Вознаграждение выплачивается еженедельно по средам на расчетный счет Лидера, указанный в настоящем Договоре.
- 4.5. Комиссии за перечисление денежных средств, налоги, прочие сборы, каждая сторона оплачивает самостоятельно.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 5.1. За ненадлежащее исполнение и/или неисполнение обязательств по настоящему Договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

6. ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА

- 6.1. Изменение условий Договора возможно по соглашению Сторон и совершается в той же форме, что и Договор путем составления двустороннего соглашения или в иной письменной форме, определенной законодательством.
- 6.2. Расторжение Договора возможно по соглашению Сторон, а также в случае одностороннего отказа от исполнения Договора (отказа от Договора) по основаниям, предусмотренным законодательством РК.
- 6.3. Договор также может быть расторгнут односторонне по инициативе Организации, в случае нарушения пункта 1.4.

7. ФОРС-МАЖОР

- 7.1. Сторона освобождается от ответственности за частичное или полное неисполнение, или ненадлежащее исполнение обязательства, если это явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Договора в результате обстоятельств чрезвычайного характера, которые Сторона не могла предвидеть или предотвратить.
- 7.2. При наступлении таких обстоятельств Сторона, испытывающая их действие, должна в течение 5 (пяти) календарных дней известить о них в письменном виде другую Сторону.
- 7.3. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства непреодолимой силы, должна представить другой Стороне официальные документы, удостоверяющие наличие этих обстоятельств, и, по возможности, дающие оценку их влияния на возможность исполнения Стороной своих обязательств по Договору. Не требуют доказывания обстоятельства непреодолимой силы, имеющие общеизвестный характер.
- 7.4. В случаях наступления обстоятельств непреодолимой силы срок выполнения Стороной обязательств по Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют эти обстоятельства и их последствия. Если наступившие обстоятельства непреодолимой силы и их последствия продолжают действовать более 30 (тридцати) календарных дней, Стороны проводят дополнительные переговоры для определения приемлемых альтернативных способов исполнения Договора, или обязательства Сторон прекращаются невозможностью исполнения (за исключением денежных обязательств) с момента возникновения обстоятельств непреодолимой силы.

8. ПОДСУДНОСТЬ

- 8.1. Стороны будут стремиться к тому, чтобы урегулировать любой спор, разногласие, вытекающие из Договора или в связи с его исполнением путем мирных переговоров. В

случае невозможности разрешения разногласий путем переговоров, спор передается на рассмотрение в судебные органы Республики Казахстан, согласно нормам гражданско-процессуального законодательства Республики Казахстан.

9. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

9.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до _____.

9.2. Если ни одна из Сторон за 10 (десять) календарных дней до окончания срока действия Договора не сделает письменное заявление о прекращении действия Договора, Договор автоматически продлевается на следующий календарный год.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Ни одна из Сторон не имеет права передавать свои права и обязательства по настоящему Договору третьей стороне без письменного согласия другой Стороны.

10.2. После подписания Договора все предварительные переговоры по нему, переписка, предварительные договоры и протоколы о намерениях по вопросам, которые, так или иначе, относятся к Договору, утрачивают юридическую силу.

10.3. Настоящий Договор составлен в 2-х экземплярах, на русском языке, по одному экземпляру для каждой из Сторон. Все экземпляры настоящего Договора имеют одинаковую юридическую силу.

11. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ЛИДЕР

ОРГАНИЗАЦИЯ:

Товарищество с ограниченной
ответственностью «Biotonic Group»

(ф.и.о. полностью)

Адрес: г. Астана, пр. Б. Момышулы, дом 14

БИН: 181240023112

Адрес проживания: _____

ИИК: KZ776010111000367161

ИИН _____

БИК: HSBKKZKX

Удостовер. личности № _____

Конт. Тел: +7 771 987 94 84

выдано _____ от _____ г.

е-майл: info@biotonic.kz

р/с _____

Директор

сот.тел. _____

_____/_____

WhatsApp _____

МП

е-майл _____

_____/_____