

قرارداد ارائه خدمات مشاوره تخصصی بازاریابی و فروش

این قرارداد فی مابین:

آقای مهران حمزه نژاد، فرزند اسماعیل، با شماره تماس 09120150321، مدیر وبسایت www.hamzenezhad.com، ساکن تهران، بلوار مرزداران، پلاک ۹، به عنوان **مشاور تخصصی بازاریابی و فروش** که از این پس در این قرارداد "مشاور" نامیده می شود،

و نام و نام خانوادگی [.....]، فرزند [.....]، دارای شماره تماس [.....] و ساکن [نشانی کامل کارفرما]، به عنوان مدیر کسب و کار / برند که از این پس "کارفرما" نامیده می شود،

بر اساس مفاد و شرایط زیر منعقد و لازم الاجرا می گردد:

ماده ۱ - موضوع قرارداد

ارائه خدمات مشاوره تخصصی توسط مشاور در حوزه های بازاریابی و فروش شامل موارد زیر:

- تحلیل وضعیت فعلی بازار، مشتریان، رقبا و تیم بازاریابی
- طراحی استراتژی بازاریابی آنلاین و آفلاین
- تدوین ساختار فروش و سیستم سازی فرآیند جذب مشتری
- ارائه راهکارهای افزایش فروش، حفظ مشتری و بهبود نرخ تبدیل
- بررسی کمپین های تبلیغاتی، مسیر قیف فروش و بازگشت سرمایه

ماده ۲ - مدت قرارداد

این قرارداد از تاریخ امضاء به مدت ماه معتبر بوده و در صورت رضایت طرفین با توافق کتبی قابل تمدید است.

تاریخ شروع قرارداد:

تاریخ پایان اعتبار:

ماده ۳ - حق الزحمه و نحوه پرداخت

- مبلغ هر جلسه مشاوره تخصصی (۶۰ دقیقه) معادل ۹,۰۰۰,۰۰۰ تومان است.
- پرداخت هزینه مشاوره پیش از هماهنگی جلسه الزامی است.

- پرداخت‌ها صرفاً به شماره کارت زیر انجام شده و تصویر فیش از طریق واتساپ ارسال می‌گردد:
6037-6976-0023-2182 - مهران حمزه‌نژاد - بانک صادرات

ماده ۴ - شیوه و قوانین برگزاری جلسات

- جلسات به صورت آنلاین از طریق Google Meet، Zoom یا WhatsApp برگزار می‌شوند.
- جلسات حضوری تنها با درخواست کتبی کارفرما و تأیید مشاور برگزار می‌شود.
- ضبط جلسات فقط با اجازه کتبی مجاز است.
- در هر جلسه، حضور حداکثر دو نفر از سوی کارفرما مجاز است.
- فضای جلسه باید دارای تمرکز و نظم حرفه‌ای باشد.
- لغو جلسه با اطلاع قبلی ممکن بوده و وجه آن بازگردانده خواهد شد.
- درخواست جلسه باید حداقل ۴۸ ساعت قبل ثبت و پرداخت گردد.

ماده ۵ - تعهدات مشاور

- حفظ محرمانگی کامل اطلاعات کسب‌وکار
- ارائه راهکارهای تخصصی در بازاریابی، تبلیغات، فروش و نگهداشت مشتری
- تحلیل دقیق بازار، رفتار مشتریان، پرسونای هدف و مسیر خرید
- طراحی نقشه راه افزایش فروش و جذب بازار هدف
- ارائه ابزارهای اجرایی در راستای رشد درآمدی و توسعه سهم بازار

ماده ۶ - تعهدات کارفرما

- پرداخت به موقع هزینه‌ها طبق ماده ۳
- همکاری کامل در ارائه اطلاعات بازار، کمپین‌های قبلی، تیم فروش و داده‌های مشتریان
- اجرای پیشنهادات ارائه‌شده و مشارکت فعال در جلسات
- رعایت حقوق مالکیت فکری مشاور
- عدم افشای محتوای جلسات و مستندات بدون مجوز کتبی

ماده ۷ - فسخ قرارداد

- در صورت تخلف از تعهدات، طرف مقابل می‌تواند قرارداد را به صورت یک‌طرفه فسخ کند.
- در صورت فسخ از سوی کارفرما، مبالغ پرداخت‌شده مسترد نمی‌گردد.
- در صورت فسخ از سوی مشاور بدون دلیل موجه، هزینه جلسات باقی‌مانده مسترد خواهد شد.

ماده ۸ - سایر شرایط

مالکیت فکری:

کلیه استراتژی‌ها، اسناد، مدل‌ها و تکنیک‌های ارائه‌شده متعلق به مشاور است. کارفرما تنها در محدوده قرارداد مجاز به استفاده از آن‌هاست.

فرآیند پیش از فسخ:

در صورت بروز اختلاف، ابتدا باید دو راهکار پیشنهادی برای حل مشکل ارائه شود. پاسخ طرف مقابل باید ظرف ۵ روز کاری ارائه گردد. در صورت عدم حصول توافق، فسخ رسمی مجاز است.

اعتبار نسخه‌ها:

این قرارداد در دو نسخه با اعتبار یکسان تهیه شده و امضاء هر دو طرف به منزله پذیرش کامل مفاد آن است.

امضاء و تأیید طرفین

مشاور:

امضاء: _____
نام و نام خانوادگی: مهران حمزه‌نژاد
تاریخ:

کارفرما:

امضاء: _____
نام و نام خانوادگی:
تاریخ:

از این لحظه به بعد، مسیر بازاریابی و فروش شما بر پایه داده، تخصص و رشد هدفمند بنا خواهد شد.