

**Агентський договір  
на пошук покупців (клієнтів) з правом створення власної структури  
№ \_\_\_\_\_**

м. \_\_\_\_\_

"\_\_\_" \_\_\_\_\_ 202\_р.

Товариство з обмеженою відповідальністю «\_\_\_\_\_» в особі директора \_\_\_\_\_, що діє на підставі Статуту, іменоване в подальшому «Компанія», з одного боку, та Фізична особа-підприємець \_\_\_\_\_ (ідентифікаційний код \_\_\_\_\_), що діє на підставі Виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, іменованій надалі «Агент», з іншого боку, уклали цей Договір про наступне:

### **1. ГЛОСАРІЙ**

1.1. Агент – позаштатний консультант Компанії у статусі фізичної особи підприємця з відповідними видами діяльності, який уклав з нею цей Договір і здійснює на цій основі самостійну підприємницьку діяльність, спрямовану на:

1.1.1. пошук покупців (клієнтів), інформування їх про Продукцію Компанії;

1.1.2. розвиток і підтримка мережі його Покупців, у тому числі створення власної Структури шляхом залученні інших Агентів.

1.2. Структура – всі Агенти, що залучені тим чи іншим Агентом. Структура має лінійну схему побудови.

1.3. Лінійна схема побудови структури складається з:

Перша Лінія – всі Агенти, що знаходяться під безпосередньою координацією того чи іншого Агента.

Друга Лінія – всі Агенти, безпосередньо координовані Агентом Першої Лінії відповідної Структури.

Третя Лінія – всі Агенти, безпосередньо координовані Агентом Другої Лінії відповідної Структури.

N-а Лінія – всі Агенти, безпосередньо координовані Агентом Лінії «N - 1» відповідної Структури.

1.4. CV – вживана, в числі інших, одиниця оцінки вартості продукту. Кожному продукту присвоюється певна кількість CV. Показник CV застосовується також для оцінки результату Діяльності Агента та успішності просування продукції Компанії.

1.5. Особистий Об'єм – виражений в CV обсяг продажів, зроблених покупцями, безпосередньо залученими Агентом, або самим Агентом.

1.6. Структурний Обсяг – виражений в CV обсяг продажів, зроблених покупцями, залученими Структурою Агента.

1.7. Кваліфікація (Кваліфікаційний Рівень) – статус Агента, досягнутий їм на той чи інший календарний місяць (або інший період часу) відповідно до положень цього Договору (і за умови неухильного дотримання зазначених положень) при виконанні ним визначених у цьому Договорі Кваліфікаційних Умов.

1.8. Кваліфікаційні Умови – вимоги цього Договору, які Агенту необхідно виконати для досягнення за той чи інший календарний місяць тій чи іншій Кваліфікації.

1.9. Оплата – періодично нарахована і виплачувана Компанією Агенту у відповідності до умов і положень цього Договору сума. Ця сума є оплатою за діяльність по просуванню продукції, виражену, в CV Особистого Обсягу Агента, а також в CV Структурного Обсягу Агента. Являє собою, як мінімум, суму Плати за Безпосереднє просування продукції та Плати за Керівництво та Навчання.

1.10. Плата за Безпосереднє просування продукції – частина Оплати, яка нараховується і виплачується Агенту Компанією відповідно до умов і положень цього Договору, за його Особистий Об'єм.

1.11. Плата за Керівництво та Навчання – частина Оплати, яка нараховується і виплачується Агенту Компанією відповідно до умов і положень цього Договору, за його Структурний Обсяг (Особистий Обсяг тих чи інших його Ліній).

## **2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

2.1. В порядку та на умовах, передбачених цим Договором та чинним в Україні законодавством, Агент на платній основі здійснює діяльність направлену на пошук покупців (клієнтів), інформування їх про Продукцію Компанії, розвиток і підтримку мережі його Покупців, у тому числі створення власної Структури шляхом залученні інших Агентів, з метою збільшення обсягів збуту Продукції Компанії та як найширшого задоволення попиту споживачів Продукції Компанії.

2.2. Територія, в межах якої Агент здійснює діяльність – Україна.

2.3. Порядок здійснення Агентом діяльності:

2.3.1. Пошук для Компанію потенційних покупців Продукції Компанію;

2.3.2. Проведення особистих та групових консультацій про Продукцію Компанію;

2.3.3. Забезпечення підписання основного договору купівлі-продажу;

2.3.4. Розвиток і підтримка мережі Покупців.

2.4. Керівництво та навчання інших Агентів здійснюється Компанією.

2.5. Компанія в свою чергу зобов'язується оплачувати Агенту за надані ним послуги та виконану роботу згідно плану, розміщеному на сайті Компанії: \_\_\_\_\_.

2.6. Повноваження Агента на вчинення дій від імені Товариства підтверджуються виключно цим Агентським договором.

## **3. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ АГЕНТА**

3.1. Здійснювати пошук потенційних Покупців продукції Компанію.

3.2. Здійснювати рекламу Компанію та організацію рекламних та демонстраційних семінарів для потенційних Покупців.

3.3. Здійснювати дії з укладення договору роздрібної купівлі-продажу Продукції між Покупцем і Компанією, забезпечувати підписання договору купівлі-продажу особисто Покупцем, а також в обов'язковому порядку доводити до відома Покупців процедуру:

- укладання договору купівлі-продажу між Покупцем і Компанією;
- розміщення замовлень на Продукцію Компанію;
- отримання Продукції Компанію;
- надання знижок на Продукцію Компанію;
- та іншу інформацію, необхідну для належного виконання ним своїх зобов'язань за цим Договором.

3.4. У разі укладення Покупцем і Компанією договору купівлі-продажу Продукції, інформувати Покупців про те, що їхні дані будуть занесені в інформаційну базу Компанію на сайті \_\_\_\_\_, та оформляти про це письмову згоду Покупця.