



با تجربه فعالیت RoboChip در سال‌های اخیر متوجه برخی مشکلات و کاستی‌ها در حوزه فعالیت رباتیک آموزشی شدیم که امیدواریم با این تفاهم‌نامه به سهم خود تأثیری در کاهش آن‌ها داشته باشیم.

### این فرم به منظور

- سهولت در تأمین قطعات؛
- بهبود قیمت، کیفیت و یکنواختی محصولات؛
- توانمندسازی مجموعه در تأمین نیازهای مشتری؛
- افزایش عملکرد و بهبود فضای فعالیت مشتریان؛
- و تعامل بیشتر در راستای رسیدن به شیوه‌های بهتر همکاری،

بین RoboChip و مشتریان ویژه این مجموعه خواهد بود.

### از جمله مشکلاتی که منجر به اهمیت آماده‌سازی این فرم شد:

- (۱) مهمان‌های ناخوانده: این مجموعه تلاش دارد با کاهش تخفیف خرید انبوه از مخاطبین که تخصص و یا فعالیت‌های مرتبط ندارند، راه را برای ورود مهمان‌های ناخوانده به این فضای فعالیت هموار نکند.
- (۲) تسریع در آماده‌سازی سفارش‌ها: با تبدیل کردن صف مشتریان ربوچیپ به دو صف مشتریان ویژه و مشتریان عادی تا حدودی سرعت پاسخگویی به مشتریان ویژه بهبود می‌پذیرد و ...
- (۳) حل مشکل سفارش‌های عجله‌ای که با تاخیر و افت کیفیت روبرو می‌شوند: این مجموعه در صدد است با تهیه تقویم خرید مشتریان ویژه بخشی از ظرفیت و خدمات خود را قبل از فرا رسیدن موعد مقرر برای کاهش این افت کیفیت به خدمت گیرد.
- (۴) بهبود فضای کسب و کار مشتریان: با محدود شدن دایره مشتریانی که از تخفیف‌های حمایتی مجموعه استفاده می‌کنند، دسترسی مشتریان نهایی را به قیمت‌های خرید مشتریان منتخب محدود کرده و فضا را برای کسب و کار آن‌ها تسهیل نماید.
- (۵) کاهش اشتباهات در ارسال: با توجه به اینکه تعجیل در ثبت سفارش، آماده‌سازی و ارسال اقلام، تحت فشار می‌تواند در بروز اشتباهات نقش جدی داشته باشد تهیه تقویم مشتریان ویژه می‌تواند تا حدی این اشتباهات را کاهش دهد.
- (۶) افزایش کیفیت و بهبود قیمت: در این تفاهم‌نامه تلاش شده تا با صداقت مشتریان ویژه، از توان و پشتیبانی آن‌ها در دسترسی به محصولات تازه، تأمین کنندگان و فروشندگان جدید و منصف در این حوزه نهایت استفاده را داشته و تلاش بر این باشد که در حد توان کیفیت و تنوع محصولات مجموعه افزایش یابد.
- (۷) افزایش موجودی کالا: در این فرم سعی شده با افزایش اعتماد مشتریان ویژه به این مجموعه، راه را برای افزایش موجودی اقلام و پذیرش مسئولیت تأمین و نگهداری حجم بیشتر از محصولات، هموار شده تا نگرانی موجودی کالا حتی المقدور کاهش یابد.



۸) افزایش توان تولید : در صورت گسترش مشتریان ویژه، تولیدکنندگان می‌توانند با خیال راحت‌تری اقدام به طراحی و ساخت قالب باکیفیت و استفاده از مواد اولیه خوب بدون نگرانی از وضعیت بازار و رقابت با محصولات بی‌نام‌نشان موجود در بازار می‌کنند.

### شرایط اعطای حق عضویت در باشگاه مشتریان ویژه:

۱. ارسال مدارک و مستندات مربوط به تدریس، فروش، آموزش، مربی‌گری مهدهای کودک، موسسه آموزشی و...؛
۲. تأیید عضویت ویژه توسط RoboChip با محوریت :
  - ۱) علاقه و توانمندی در آموزش، توزیع یا فروش قطعات رباتیک آموزشی؛
  - ۲) آشنایی با مفاهیم اولیه و مبانی حوزه آموزش و رباتیک یا حداقل یکی از آن‌ها؛
  - ۳) نداشتن سوء پیشینه در بی‌تعهدی و سبقتی صداقت رفتاری؛

### موارد زیر خارج از موضوع این تفاهم‌نامه است:

- فعالیت‌های خدماتی؛
- تدریس رباتیک؛
- برگزاری مسابقات و ...

### تعهدات مجموعه RoboChip :

- ۱) لحاظ کردن تخفیف‌های معقول برای مشتریان ویژه روی محصولات مختلف ؛
- ۲) همکاری جهت بهبود فضای کسب‌وکار و اطلاع‌رسانی‌های تجاری در این حوزه ؛
- ۳) ارسال محتوای آموزشی در مورد بازاریابی و کسب‌وکار جهت توسعه همکاری‌ها ؛
- ۴) قرار دادن مشتریان باشگاه در اولویت تأمین قطعات خارج از صف سفارش‌های عادی (به‌صفت مشتریان ویژه) ؛
- ۵) قرار دادن مشتری ویژه در اولویت جهت معرفی به دیگر مشتری‌های حاضر در منطقه جهت کاهش هزینه و زمان حمل‌ونقلی و پاسخگویی و بهبود فعالیت‌های مشترک ؛
- ۶) اطلاع‌رسانی در خصوص کالاهای خاص و جدید قبل از قرارگیری روی وبسایت مجموعه ؛
- ۷) ارائه لیست تقریبی خرید اقلام مصرفی ۲ هفته قبل از موعد منجر به‌قرارگیری در نوبت جلوتری در صف سفارش‌ها می‌شود ؛
- ۸) قرار دادن مشتریان ویژه در اولویت رزرو محصول و سفارش‌ها با توجه به تقویم خرید اعلامی ؛
- ۹) ارائه مستندات موردنیاز در خصوص سابقه کاری، توانمندی‌ها و عملکرد مجموعه در راستای افزایش اعتماد دوطرفه ؛

نکته: یکی از شرایط نمایندگان فروش یا خدمات مجموعه ربوچیپ حداقل ۶ ماه فعالیت به‌عنوان مشتری ویژه خواهد بود

فروشگاه اینترنتی RoboChip

مشتری ویژه:



### تعهدات مشتری ویژه:

- ۱) ارائه تقویم خرید با خطای کمتر از ۵۰ درصد به صورت سالیانه (فقط تراکنش نه لیست خرید)؛
- ۲) حداقل سقف خرید ماهیانه معادل مجموع ۱۰ میلیون تومان در سال؛
- ۳) اطلاع‌رسانی در صورت مواجهه با تولیدکنندگان و یا مجموعه‌های خدماتی دیگر در راستای بهبود خدمات مجموعه؛
- ۴) در اولویت قرار دادن محصولات RoboChip.ir در حد امکان (این کار منجر به خسارت یا زحمت برای مشتری ویژه نشود)؛
- ۵) عدم کپی برداری و حفاظت از محصولات در برابر سوءاستفاده دیگران؛
- ۶) اطلاع‌رسانی مستمر در خصوص خواسته‌ها و نیازهای خود و دیگر فعالین این حوزه؛
- ۷) پرداخت حق عضویت در باشگاه به یکی از دو شکل زیر امکان‌پذیر است :

۱-۷) پرداخت مبلغ حق عضویت (انتهای سال) و امانت حسن اعتماد (نقدی): واریز مبلغ ودیعه معادل ۱۰ درصد تقویم خرید سالیانه به حساب RoboChip (به صورت امانی) در ابتدای عضویت ویژه و پرداخت مبلغ ۱ درصد تقویم سالیانه خرید به عنوان حق عضویت در پایان هر سال عضویت.

این امانت به عنوان حسن اعتماد بوده و فروشگاه موظف است پس از اتمام مدت زمان توافق نامه عضویت و یا فسخ آن این امانت را بازگرداند و برای این کار نهایتاً تا ۲ ماه فرصت دارد.

۲-۷) پرداخت مبلغ حق عضویت نقدی و امانت حسن اعتماد (غیر نقدی): واریز مبلغ حق عضویت نقدی معادل ۱ درصد تقویم خرید سالیانه در شروع فضای همکاری و تأمین مبلغ ودیعه حسن اعتماد معادل ۱۵ درصد تقویم خرید از محل تخفیف‌های دریافتی طی خریدهای بعدی. در این روش در فاکتور شما دو قیمت برای محصولات وجود خواهد داشت، قیمت خرید مخصوص مشتریان ویژه (با تخفیف) و قیمت سایت، شما در طول مدت عضویت مبلغ فاکتور را عیناً معادل خرید از سایت پرداخت کرده و ودیعه حق عضویت از محل تخفیف‌ها (مابه‌التفاوت قیمت فاکتور و سایت) تأمین شده و نزد شرکت باقی خواهد ماند.

این امانت به عنوان حسن اعتماد بوده و فروشگاه موظف است پس از اتمام مدت زمان توافق نامه عضویت و یا فسخ آن این امانت را بازگرداند و برای این کار نهایتاً تا ۲ ماه فرصت دارد.

### شرایط فسخ تفاهم‌نامه:

مشتری می‌تواند به صورت یک‌طرفه در هر زمان این توافق‌نامه را فسخ نماید.

پس از ارسال تقاضای فسخ تفاهم‌نامه، مجموعه موظف است مبلغ ودیعه را تصفیه نماید و برای این کار نهایتاً تا ۲ ماه فرصت دارد.

مبلغ ودیعه به انتخاب مشتری ویژه یکی از دو حالت زیر خواهد بود:

- مبلغ ودیعه = ۱۵ درصد نقدی

فروشگاه اینترنتی RoboChip

مشتری ویژه:



- مبلغ ودیعه = ۲۰ درصد غیر نقدی از محل تخفیف‌ها  
مجموعه نیز می‌تواند در برخی موارد بروز اختلاف که در زیر آمده عضویت را فسخ نماید.

## جزئیات حل اختلاف:

در صورت درخواست فسخ قرارداد به دلیل عدم پاسخگویی مناسب و تأمین نیازهای مشتری، مجموعه موظف است جدا از پرداخت مبلغ ودیعه مشتری (تسویه مالی) نسبت به بازگردانی مبلغ پرداختی به‌عنوان حق عضویت نیز اقدام نماید.  
بدیهی است در صورت ارائه تقویم خرید با خطای بیشتر از ۵۰ درصد از جانب مشتری احتمال بروز مشکلاتی در خدمات‌دهی مجموعه وجود خواهد داشت.

همان‌طور که مجموعه ربوچیپ در راستای ارتقای کیفیت عملکرد، سیاست‌گذاری و وضعیت فنی مخاطبین، خود را مسئول می‌داند این انتظار از اعضای محترم خواهد رفت که خود را در راستای نقد مسئولانه از این مجموعه موظف بدانند و با انتقال نقاط ضعف و پیشنهادات جایگزین، راه را برای بهبود خدمات این مجموعه هموار نمایند و برای این موضوع شماره مدیریت مجموعه در طول روز در دسترس خواهد بود.  
در صورت بروز اختلاف بین عدد ابلاغی به عنوان حداقل خرید و خرید واقعی از فروشگاه مبلغی را از مشتری بابت بروز این ناهماهنگی دریافت خواهد کرد که این مبلغ قطعا کمتر از تخفیف‌های فروشگاه به مشتری و همچنین کمتر از ۵ درصد اختلاف مبلغ اعلام شده خواهد بود که از محل تخفیف‌ها یا ودیعه کسر می‌گردد.

در راستای صیانت از دیگر فعالین این صنعت در صورت بروز عملی از مشتری ویژه که مصادیق عملکرد مجرمانه در حوزه حقوق مولفین و قراردادها، خیانت در امانت و ... محسوب شوند در صورت عدم پاسخگویی عضو ویژه و یا عدم پذیرش پاسخ از جانب ربوچیپ مجموعه می‌تواند تنها با بازگردانی مبلغ ودیعه فرد خاطی را از باشگاه خارج و تفاهم نامه را فسخ نماید.

در صورت اثبات عملکرد خلاف اخلاق از عضو ویژه در راستای به خطر انداختن منافع صنفی از جمله افشای اطلاعات شغلی، ارائه اطلاعات، گزارش‌ها و مستندات غیر واقع و ... مجموعه ربوچیپ می‌تواند فقط با یکبار تذکر و در صورت تکرار، حق عضویت ویژه را فسخ نموده و در صورت اثبات نسبت به تصفیه خسارت‌های وارد شده اقدام نماید.

این مجموعه نسبت به خواسته‌ها و نیازهای اعضای ویژه خود را مسئول می‌داند و در سند چشم‌انداز خود توانمندسازی فعالین این حوزه را در اولویت کاری خود می‌داند.

لازم به ذکر است که صاحبین سهام این مجموعه تا کنون برداشتی (تقسیم سود یا کاهش سرمایه) از این مجموعه نداشته و همه تلاش خود را در گسترش قابلیت‌ها و توانمندسازی این مجموعه به کار گرفته‌اند تا بتوانند هرچه سریع‌تر نیازهای جامعه را پاسخگو باشند. لذا در صورت حمایت فعالین فرهنگی و حامیان توسعه این صنعت می‌توان به آینده فضای کاری این حوزه امیدوار بود.



## مشخصات مشتری ویژه:

	نام و نام خانوادگی
	نام پدر
	کد ملی
	تاریخ تولد
	تخصص / تحصیلات
	شغل اول فعلی
	تلفن ثابت
	تلفن همراه
	ایمیل
	شهر یا منطقه محل همکاری
	مدارک ضمیمه شده