

LETTERA ACCORDO COLLABORAZIONE COMMERCIALE NON SUBORDINATA

VENDITA SOLUZIONI E SERVIZI TRIPAGO E\O VERISURE – OPZIONE APPUNTAMENTI

ChiMa Group, di seguito identificata come Società, con sede operativa in Via Nazionale, 307 24062 Costa Volpino (BG), Codice Fiscale e Partita Iva 04382860981 tramite il Suo legale rappresentante, Mauro Chiarello, Nato a Monza (MB) il 24/08/1976 C.F. CHRMRA76M24F704T, residente a Sulzano (BS), AUTORIZZA ALLA VENDITA l'azienda e\o professionista di seguito riportata e che nel proseguo del presente accordo verrà identificata come Partner:

Ragione Sociale	
Indirizzo	
Partita Iva e C.F.	
SDI e\o PEC	
Persona Rif.to	
Cellulare	
Mail	

Premesso che la Società ha per oggetto, la commercializzazione di soluzioni beni e servizi, attraverso agenti, reti vendita o call center, il Partner conferma di essere in possesso delle abilitazioni e\o delle competenze necessarie per poter collaborare in modo proattivo rendendosi fin da subito disponibile nel corrispondere quanto richiesto dalla Società in termini di prestazioni produttive e sviluppo territoriale.

Ciò premesso è parte integrante del presente accordo a mezzo del quale la Società conferisce autorizzazione al Partner il quale, con la sottoscrizione dello stesso, accetta la collaborazione in ogni sua parte e si rende da subito disponibile ad approfondire quanto eventualmente non citato tramite comunicazioni con la società a mezzo posta elettronica, anche non certificata. All'interno dello stesso accordo il Partner dovrà selezionare ed attivare le modalità di collaborazione di Suo interesse, le voci NON attivate saranno contrattualmente ESCLUSE da ogni ragionamento commerciale e conteggio economico.

Il rapporto tra le parti viene regolato come segue:

Art.1 Ruolo Partner: Per garantire la validità del presente accordo, il Partner si impegna a mantenere una produzione minima mensile di **5 (cinque) contratti TriPago regolarmente pagati laddove scelga di operare come segnalatore, viceversa, come produttore diretto di contratti la soglia minima mensile è fissata in 20 (venti) contratti mensili regolarmente pagati.** Il mancato raggiungimento della soglia di 20 (venti) contratti pagabili mensili conferisce a ChiMa Group la facoltà di sospendere la collaborazione o proporre al Partner nuove condizioni contrattuali. Il mancato raggiungimento della soglia minima indicata per due mesi consecutivi conferisce all'Azienda la facoltà di risolvere il rapporto o sospendere i servizi di supporto.

Art.1.2 Piano di Crescita e Accesso agli Appuntamenti: Al Partner è offerta la possibilità di evolvere la propria collaborazione secondo i seguenti step di produttività:

ChiMa Group

Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it



- **Livello Silver (Accesso all'Agenda):** Al raggiungimento di una produzione costante di **20 (venti) contratti pagati/mese per almeno 3 (tre) mesi consecutivi**, il Partner acquisirà il diritto all'apertura dell'agenda appuntamenti gestita dal telemarketing interno.
 - **Conversione minima:** In questa fase, il Partner deve garantire una chiusura commerciale (successo) MINIMA di almeno **1 vendita ogni 4 appuntamenti** forniti (25%).
 - **Autoproduzione:** L'accesso all'agenda non sostituisce l'attività diretta; resta obbligatoria una quota di autoproduzione minima pari a **20 (venti) contratti pagati/mese**.
- **Livello Gold (Rendita sul Transato):** Qualora il Partner raggiunga e mantenga una produzione minima di **30 (trenta) contratti pagati/mese**, a partire dal rilascio della versione *TriPago 2.0* (settembre/dicembre 2026), inizierà a maturare una provvigione ricorrente pari allo **0,10% sul transato** dei Partner da lui direttamente attivati.
 - **Continuità:** Tale bonus sul transato è riconosciuto in modalità non retroattiva e rimane attivo solo finché il Partner mantiene una produzione minima diretta di **20 (venti) contratti pagati/mese**.

Art.1.3 Gestione e Recesso dall'Erogazione Appuntamenti: L'erogazione degli appuntamenti è da considerarsi un investimento dell'Azienda sul Partner. Pertanto:

- Il Partner deve aggiornare costantemente l'agenda sul CRM, indicando le proprie disponibilità.
- L'Azienda si riserva il diritto di sospendere l'erogazione degli appuntamenti in qualsiasi momento qualora la conversione minima richiesta (1 su 4) non venga rispettata o l'autoproduzione scenda sotto la soglia pattuita.

Art.1.4 Modalità di Pagamento e Chiusura Ordine: Il lavoro del Partner si considera concluso esclusivamente con la raccolta dell'ordine e la verifica del pagamento della fattura da parte del cliente entro **7 (sette) giorni lavorativi** dall'emissione, o contestualmente alla firma in caso di utilizzo di Carta di Credito/Debito o SEPA Istantaneo.

Il Partner rappresenta il marchio e la società all'interno del proprio territorio di competenza, per questo motivo deve operare nel pieno rispetto della tutela dell'immagine del servizio senza intraprendere azioni che possano portare ad una dinamica di svalutazione della stessa. Per questo motivo è data libertà di poter intraprendere delle azioni speciali, come creazione di immagini e/o contenuti a supporto del proprio lavoro, purché questi siano sempre **PREVENTIVAMENTE** visionati e autorizzati per forma scritta da parte dell'azienda, in caso contrario, valgono le condizioni indicate nel successivo Art. 2;

Art. 2 Clausole Recesso Contratto: Qualora il Partner attui comportamenti e/o azioni che possano risultare pregiudizievoli per la Società, questi costituiranno giusta causa per interrompere immediatamente il presente accordo senza che nulla debba essere riconosciuto al Partner. È fatto divieto presentarsi come risorse dirette delle aziende gestite all'interno della piattaforma TriPago. È fatto divieto produrre, pubblicare e distribuire contenuti per forma fisica o tramite pubblicazione OnLine di informazioni, loghi, contenuti che non siano stati preventivamente autorizzati per forma scritta dalla Società. È fatto divieto la diffusione non autorizzata di informazioni tecnico/commerciali che non siano state preventivamente accordate e concordate con la Società in forma scritta. Unitamente a quanto riportato, è fondamentale che la sottoscrizione del presente accordo manifesti in modo chiaro nei confronti del Partner l'importanza di attivarsi da subito con

ChiMa Group

Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it





chimagroup

HERE TO YOUR BUSINESS

TRIPAGO

una produzione minima garantita di ALMENO 5 (cinque) contratti TriPago regolarmente pagati laddove scelga di operare come segnalatore, viceversa, come produttore diretto di contratti la soglia minima mensile è fissata in 20 (venti) contratti mensili regolarmente pagati. L'interruzione del presente accordo, per libera scelta o per violazione regole, vieta al Partner di intraprendere simile attività per i successivi 9

(nove) mesi, ma soprattutto di contattare con soluzioni concorrenziali le anagrafiche attivate sotto collaborazione con ChiMa Group. Laddove nascono controversie con i clienti dovute a comportamenti non confacenti al presente accordo e successive release di aggiornamento, l'azienda è libera di attivarsi per la richiesta risarcitoria legata ai danni di immagine e alla perdita di fatturato determinata dalle azioni oggetto della contestazione;

Art. 3 Esclusiva di Zona Progressiva SOLO PER PARTNER PRODUTTIVI: Garantire esclusiva di zona significa vedersi garantire una produzione mensile quantificata in almeno 50 (cinquanta) incassi provenienti da attivazioni generate da autoproduzione e da eventuale presenza di appuntamenti per gli aventi diritto per quanto riguarda la parte TriPago, mentre richiediamo 10 Segnalazioni a Buon Fine se il Partner desidera tale opportunità di esclusiva anche per VERISURE rispetto a quanto indicato come soglia produzione minima all'interno dei termini dell'Art. 2 del presente accordo. Tale risultato, replicato per 3 (tre) mesi consecutivi darà diritto al Partner di richiedere e ottenere la zona ad uso esclusivo. Sino ad allora avremo la possibilità di attivare altri Partner sul territorio al fine di valutare le effettive capacità e le singole qualità, identificando di conseguenza il Partner migliore al quale affidare la gestione dello sviluppo del territorio e sul quale mantenere attiva la logica di programmazione lavorativa tramite fornitura appuntamenti. L'obiettivo è di avere un solo Partner attivo all'interno della Provincia di riferimento o più Provincie laddove le stesse siano contenute in termini di presenza anagrafica B2B;

Art. 4 Clienti: Sono considerati CLIENTI EFFETTIVI solo coloro che salderanno in modo regolare la fattura di acquisto del servizio entro il limite massimo di 7 (sette) giorni dal momento dell'emissione fattura nel caso di TriPago*, dopo 7 (sette) giorni entreranno in uno stato di "sofferenza" e, trascorsi 21 (ventuno giorni) l'incasso passerà di completa competenza sotto l'azienda e il Partner perderà il diritto alla maturazione del consenso. Un cliente che paga fuori termine è un cliente gestito in modo errato da parte del Partner, le dinamiche contrattuali sono molto chiare e questo accordo vive sul reciproco rispetto dei rispettivi ruoli, obblighi e doveri. Mentre, per VERISURE, i clienti effettivi saranno coloro che porteranno a termine l'installazione della soluzione antifurto;

Art. 5 Accordi Speciali: Vi è la possibilità di ottenere accordi speciali, gare, aggiornamento del piano provvigionale, ma solo nel momento in cui il Partner si posizioni nello stato di poter dimostrare, per almeno 3 (tre) mesi consecutivi, la capacità di generare un elevato numero di attivazioni extra attività appuntamenti, nella quantità minima concordata di 30 (trenta) contratti pagati mensili;

Art. 6 Compensi: La tabella che segue mostra i compensi sia relativamente alla vendita della soluzione TriPago, sia relativamente alla raccolta segnalazioni positive Verisure

Tipologia Contratto TriPago	GETTONE MATURATO VENDITA	Segnalazione Libera che genera vendita	Segnalazione programmata che genera vendita
TriPago BASE	89,00€	10,00€	49,00€
TriPago MEDIUM (O TOP SCONTATO)	119,00€	20,00€	49,00€
TRIPAGO TOP	159,00€		
OGNI SEDE AGG.VA BASE	10,00€		
OGNI SEDE AGG.VA MEDIUM	15,00€		
OGNI SEDE AGG.VA TOP	20,00€		

ChiMa Group

Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it





chimagroup

HERE TO YOUR BUSINESS

TRIPAGO

CARD NFC – PER OGNI CARD ATTIVATA	5,00€		
CREAZIONE MAPPA GOOGLE SE ASSENTE	35,00€		
ATTIVAZIONE E SOTTOSCRIZIONE PIANO VIP	19,00€		

Tipologia Contatto Valido Verisure	GETTONE MATURATO
Prima segnalazione valida mese	40,00€
Seconda segnalazione valida mese	50,00€
Dalla terza segnalazione valida mese	60,00€
Extra bonus ogni 3 (tre) segnalazioni valide mese	100,00€
Indiretta su Segnalazioni Valide Partner Convenzionati	20,00€ e non partecipa alla produzione diretta

Art. 7 Compenso TOP PERFORMER: Se durante la vendita del servizio ad un esercente, realizzate subito (entro 24h) una o più vendite a nuovi clienti segnalati dalla precedente attivazione, il cliente precedentemente attivato matura un bonus di 10,00€ per ogni base e un bonus di 20,00€ per ogni Medium e/o TOP che pagheremo tramite BUONO AMAZON mentre, il partner, otterrà un bonus extra attivazione così quantificato: **11,00€ extra per pacchetto base, medium e top attivato da segnalazione** purché entro e non oltre le 24h dall'attivazione del negoziante segnalatore;

Art. 7.1 Compenso INDIRETTA: Laddove inseriate nuovi venditori in squadra, per tutti coloro che opereranno garantendo la produzione MINIMA MENSILE indicata nel presente accordo, maturerete un compenso indiretto per tutte le vendite da loro realizzate SENZA SEGNALAZIONE\APPUNTAMENTO così strutturate: 10,00€ pacchetto base, 15,00€ pacchetto Medium, 30,00€ Pacchetto Top non scontato, 5,00€ su un pacchetto Top scontato. Ricordiamo, il pagamento delle indirette avverrà solo al raggiungimento della produzione minima di 5 (cinque) incassati mese, fino ad allora, nulla sarà dovuto e non si ricorrerà al recupero delle vendite pregresse che non abbiano raggiunto la soglia minima, che è fissata mensilmente e non è cumulabile né per totale venditori introdotti e né per sommatoria mensile;

Art. 8 Modalità Pagamento: TriPago settimanale (ogni mercoledì) al raggiungimento di almeno 8 (otto) contratti pagabili, a condizione che la produzione della relativa fattura venga comunicata entro e non oltre le ore 12:00 del venerdì precedente; in caso contrario, tale fattura verrà ritenuta nulla e si slitterà al successivo invito a fatturare. Laddove non si raggiungano gli 8 (otto) contratti pagabili nella settimana di riferimento, la fatturazione sarà cumulata e posticipata alla settimana successiva in cui venga raggiunta la soglia minima, oppure, in assenza del raggiungimento della stessa entro fine mese, la fatturazione sarà unica a fine mese sull'incassato. Qualora il Partner non raggiunga la soglia minima mensile di 20 (venti) contratti pagabili, ChiMa Group si riserva la facoltà di annullare il presente accordo oppure di proporre al Partner nuove condizioni contrattuali; in alternativa, può cessare la collaborazione senza che nulla sia dovuto al Partner a titolo di preavviso o indennizzo. Verisure, invito a fatturare a inizio mese delle segnalazioni ATTIVATE il mese precedente e pagamento a 30gg df fm (praticamente gli impianti attivati a gennaio, verranno fatturati a febbraio e saldati a fine marzo e così via);

Art. 9 STORNI: Verranno stornati i compensi identificati come:

- Cliente TriPago che richiede recesso per colpa di un'errata vendita del Partner
- Cliente TriPago non attivabile per motivi di natura tecnologica o documentale
- Pagamenti effettuati al Partner per errore e relativi a contratti effettivamente non pagabili
- Condotta irregolare da parte del Partner atta a creare un danno di immagine all'azienda

ChiMa Group

Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
 Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
 P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
 SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it





chimagroup

HERE TO YOUR BUSINESS

TRIPAGO

Art. 10 Tempistiche evasione ordini TriPago: Incassata la vendita, entro 1 (uno) giorno lavorativo avremo già abilitato il vostro cliente a poter effettuare vendite con pagamento da parte del loro cliente in 3 rate a interessi zero, successivamente, in base ai tempi tecnici dello spedizioniere coinvolto, riceverà espositore da tavolo (10*15cm con QR-Code dedicato), vetrofanie e materiale promozionale;

Art. 11 Durata Accordo e Spese: la durata del presente accordo si intende valida a tempo indeterminato, fatta eccezione per il mancato raggiungimento produzione minima indicata nell'Art. 2 o il mancato rispetto dei compiti indicati nell' Art. 9. Tutte le spese per lo svolgimento dell'attività sono a carico del Partner, a meno che, come premio produzione, si decida di abilitare una forma di Fringe Benefit allo stesso;

Art. 12 Incarico ENASARCO: Laddove il partner voglia avvalersi dell'attivazione del presente accordo secondo il piano ENASARCO sono previste due modalità di accesso, tra le quali il Partner, potrà scegliere quella desiderata, l'assenza di una "X" indica il mancato interesse da parte del Partner nell'attivare un accordo di tipo ENASARCO (Barrare con una "X" la modalità eventualmente desiderata):

Attivazione IMMEDIATA: Il Partner verserà somma di 250,00€ + Iva con pagamento vista fattura all'Azienda, la quale RIMBORSERÀ il Partner al raggiungimento del 20° (Ventesimo) contratto TriPago Pagabile;

Attivazione DIFFERITA: L'azienda attiverà il mandato ENASARCO in modo automatico al raggiungimento della soglia produzione TriPago mensile minima richiesta e mantenuta per almeno 3 (tre) mesi (produzione minima tra conversione appuntamenti e auto produzione);

Art. 13 Foro Competente: per qualsiasi controversia che dovesse sorgere in relazione al presente accordo, le parti eleggono di comune accordo quale foro competente il Tribunale di Brescia;

Art. 14 MATERIALE PROMOZIONALE: Il Partner ha la possibilità di ricevere materiale a supporto della vendita, ma, a causa delle ingenti somme investite nella produzione e invio di materiale e figure che ne hanno fatto richiesta e che non si sono MAI attivate, lo stesso potrà avvenire tramite una delle 3 (tre) modalità di seguito riportate, in assenza di una "X" a indicazione della modalità prescelta, sino ad adeguamento della stessa, non procederemo nella produzione e nell'invio di materiale FISICO al Partner, il quale avrà comunque a disposizione tutta la documentazione in formato DIGITALE da poter produrre e gestire a libero piacimento (Barrare con una "X" la modalità di ricezione MATERIALE PROMOZIONALE desiderata):

CONSEGNA IMMEDIATA: Il Partner che si presenta presso gli uffici commerciali di Costa Volpino (BG) riceverà il Kit Vendita Base e, una volta raggiunta la produzione minima attesa per 3 (tre) mesi consecutivi, riceverà inoltre un extra kit promozionale per un miglior coinvolgimento della clientela potenziale e/o acquisita;

INVIO IMMEDIATO: Il Partner verserà somma di 250,00€ + Iva con pagamento vista fattura all'Azienda, la quale RIMBORSERÀ il Partner al raggiungimento del 30° (trentesimo) contratto TriPago Pagabile;

INVIO DIFFERITO: L'azienda invierà il MATERIALE PROMOZIONALE in modo automatico al raggiungimento della soglia produzione TriPago mensile minima richiesta e mantenuta per almeno 3 (tre) mesi;

PER SPECIFICA APPROVAZIONE AI SENSI E PER GLI EFFETTI DI CUI AGLI ARTT. 1342 E SEGUENTI COD. CIV. DICHIARO DI AVER LETTO E DI ACCETTARE ESPRESSAMENTE GLI ARTT. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 e 14 E CHE SONO STATI OGGETTO DI ATTENTA, SPECIFICA ED ESAUSTIVA TRATTATIVA. MI IMPEGNO INOLTRE A NON COLLABORARE CON ALTRE AZIENDE CHE OFFRANO SOLUZIONI CONCORRENZIALI A QUANTO OFFERTO TRAMITE IL PRESENTE ACCORDO DALLA SOCIETA' O CHE ABBIANO INTRECCIATO CON LA STESSA RAPPORTI LAVORATIVI, DANDONE PREVENTIVA COMUNICAZIONE PER AUTORIZZAZIONE. CON LA FIRMA CHE SEGUE AUTORIZZO INOLTRE AL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI AI SENSI E PER GLI EFFETTI DELL'ART. 13 DEL GDPR 2016/679

Timbro e Firma ChiMa Group per approvazione

TIMBRO E FIRMA PARTNER

ChiMa Group

Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it



Luogo e data _____ (___ / ___ /202__)

RISERVATO

ChiMa Group

Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it

