

-  Italia
-  Polonia
-  Repubblica Ceca
-  Austria
-  Germania
-  Francia
-  Spagna
-  Portogallo
-  Paesi Bassi
-  Regno Unito
-  Irlanda

Promo**Dexx** in Europe 2027

PromoDexx

Contratto di collaborazione
commerciale Italia

Servizi Legali Italia S.r.l.

(IT02179230202) Via Colombaia, 6 24030 – Presezzo –
Licenziataria esclusiva per l'Italia, la Repubblica di San
Marino e la Città del Vaticano



Tra

Servizi Legali Italia S.r.l., (IT02179230202) con sede in 24030, Presezzo, via Colombaia, 6 nella sua veste di Licenziataria esclusiva per l'Italia del marketplace PromoDexx, di seguito per brevità "Licenziataria" o "noi"

e

Nome e Cognome

Codici fiscali

Indirizzo

Territorio 1 e 2

e-mail e mobile

di seguito "Consulente" o "Tu"

*

Premesse

- PromoDexx *promuove* – esclusivamente – attività che abbiano, anche disgiuntamente, caratteristiche di "*Qualità*", "*Originalità*", "*Esperienza*", "*Specializzazione*" e "*Tradizione*" (di seguito QOEST).
- PromoDexx – Italia ha inserito oltre 14.000 attività per un complessivo di oltre 200.000 vetrine italiane in vendita distribuite su 193 territori.
- PromoDexx – Italia per la copertura ha deciso di avvalersi di collaboratori commerciali che operano in esclusiva e monomandatari garantendo così le attività necessarie per la copertura territoriale delle vetrine ("Slot").
- PromoDexx – Italia a fronte dell'impegno da parte del Consulente garantisce l'esclusività territoriale, la immodificabilità della clientela acquisita e la garanzia del ricorrente annuale sui rinnovi.

Ferme le premesse che sono parte integrante ed essenziale del contratto, Noi e il Consulente (Parti) stabiliscono di regolare il proprio rapporto nel rispetto delle seguenti sezioni e commi ed un particolare riferimento alle condizioni essenziali che sono per chiarezza riportati in "neretto".

*

OGGETTO

Con la firma della presente scrittura privata (Contratto) concediamo al Consulente uno o più Territori in esclusiva per lo sviluppo delle attività commerciali idonee alla promozione della vendita/adesione delle vetrine ("Slot") disponibili per il proprio Territorio.

Le obbligazioni che assumi sono di risultato e non di mezzi. Si concorda quindi l'essenzialità del raggiungimento del budget **che è lo scopo stesso della sottoscrizione del presente Contratto.**

La costruzione del Budget è semplicemente matematica e connessa ad ogni singolo territorio. Il marketplace creato a titolo PromoDexx prevede l'inserimento di attività "*standard*" ad esempio uffici legali, ed anche vetrine "*special*" ad esempio "aceto balsamico" (ovviamente presente solo nella provincia di Modena – Italia. Per ogni consulente commerciale i Territori presentano quindi le stesse



vetrine (standard) e delle vetrine specifiche (special). Niente quindi di penalizzante o premiante ma, semplicemente oggettiva, ed è per questo che accetti il vincolo di budget che prevediamo per ogni singolo Territorio.

DURATA

Il rapporto contrattuale prevede un iniziale periodo di prova (4 mesi) decorrenti dal primo giorno successivo alla data di sottoscrizione per proseguire a tempo indeterminato.

Il termine di preavviso stabilito dalle parti è di **un mese** per ogni anno di collaborazione sino ad un massimo di **sei mesi**.

Il preavviso decorre dal primo giorno del mese successivo al mese di recapito della volontà di avvalersi del recesso contrattuale.

RAPPRESENTANZA

Esclusa

SUBORDINAZIONE

Il Contratto esclude ogni forma di subordinazione.

ASSUNZIONE DEL RISCHIO D'IMPRESA

Nell'esercizio della tua attività assumi ogni rischio d'impresa inclusi gli oneri economici per la produzione degli affari. Sei pienamente consapevole che nulla ti è dovuto oltre il compenso concordato dal presente Contratto.

AUTONOMIA

Agirai in piena autonomia senza vincoli temporali, di itinerario o di altro che possa generare rapporti vincolati e/o di subordinazione. Le tue prestazioni dovranno essere di risultato e quindi sei libero di praticare le attività che ritieni opportune per raggiungere i budget prefissati.

COMPENSO

Per ogni contratto **concluso**¹ ti riconosciamo un compenso espresso in forma percentuale del **40%** del prezzo versato dall'acquirente ("Inserzionista").

COMPENSO RICORRENTE

Successivamente al primo anno di presenza per ogni singolo inserzionista, il rinnovo è tacito senza che vi sia alcuna necessità di attività commerciale da parte del Consulente. Tale condizione escluderebbe il diritto al compenso. Riteniamo, tuttavia, di compensare il Consulente titolare anche per i rinnovi annuali successivi all'anno di acquisizione. Il compenso è fissato in forma percentuale ed è del **30%** del prezzo versato dall'Inserzionista per il rinnovo annuale.

¹ Per concluso si intende il contratto per il quale l'acquirente ha adempiuto all'obbligazione di pagamento.



PAGAMENTO

Per i primi **4 mesi** (a nostro insindacabile giudizio possiamo portarlo a 6) decorrenti dal primo giorno del mese successivo al mese di sottoscrizione del presente Contratto, effettueremo il pagamento entro e non oltre le **24/36 ore successive all'incasso**, per ogni singola vendita che effettuerai. Considerando il numero operazioni finanziarie, effettueremo il pagamento sulla piattaforma (gratuita) **PayPal**.

Decorso i 4 mesi (ed eventuali proroghe) effettueremo il pagamento dei compensi entro e non oltre il giorno 7 del mese successivo al mese di incasso. Non sono ammessi ritardi.

DILIGENZA, BUONA FEDE, ETICA

Le parti esercitano la loro attività nel rispetto della diligenza e della buona fede. Intendiamo per **diligenza** il pieno rispetto delle condizioni contrattuali e per quanto attiene alla tua attività nei confronti dei *lead*, il compiere tutte le azioni necessarie affinché siano pienamente edotti delle condizioni di acquisto e di gestione delle loro vetrine. Per **buona fede** intendiamo il non praticare alcuna azione che possa danneggiare l'altra parte. Per danneggiamento intendiamo sia l'aspetto economico che reputazionale.

L'etica nell'esercizio delle reciproche attività è un aspetto **essenziale** e **centrale** nel rapporto contrattuale e personale delle parti così come nel rapporto con l'eterno al fine di preservare ed aumentare gli aspetti reputazionali nostri e dei consulenti.

Per etica intendiamo il pieno rispetto del Codice Etico pubblicato all'indirizzo [Codice etico ©Dashlo-Poland](#)

OBBLIGHI ESSENZIALI DEL CONSULENTE

Sono qui definite le obbligazioni e gli adempimenti che ti sono richiesti per mantenere in vita il Contratto. Queste obbligazioni sono precise ed essenziali.

- a) Dovrai identificare all'interno del tuo Territorio **tutte le attività pertinenti** (Portafoglio) previste dall'allegato 1) del Contratto senza ometterne alcuna e con particolare riferimento ai prodotti tipici del tuo Territorio.
- b) Verificato il Portafoglio dovrai identificare i potenziali Inserzionisti (lead) e contattarli proponendo loro la vetrina pertinente.
- c) Obbligazione è quindi la copertura – non inferiore – al **90% delle vetrine conferenti** il tuo (o i tuoi) territorio/i.
- d) La copertura stabilita dalla lettera c) dovrà essere realizzata **entro il termine ultimo di due anni** decorrenti dal primo giorno del mese successivo al mese di sottoscrizione del Contratto.

Considerando una quantità media di 900 vetrine (90%) del territorio, e considerando 24 mesi come termine ultimo, la media di produzione è stabilita in **37 vetrine/mensili**. Decorso il primo trimestre, effettueremo una – semplice – verifica numerica progressiva dal secondo trimestre di rapporto.

Riteniamo inadempimento lieve uno scostamento del **30%** mentre, uno scostamento pari o superiore al **50%** è ritenuto indefettibilmente **grave inadempimento** contrattuale a tuo carico. Rilevando l'inadempimento o il grave inadempimento, ti daremo idoneo termine per un riallineamento delle contrattualizzazioni. Spirato il termine, nel caso in cui la tua organizzazione non sia riuscita a



riallineare le vendite, ci riserviamo il diritto di risolvere il contratto per tuo fatto e colpa essendoci qui pattuita clausola risolutiva espressa ex **art.1456** Codice civile.

Con la risoluzione del contratto per i fatti stabiliti dal precedente comma, ti è preclusa ogni possibilità di rivalsa, contestazione, indennizzo, ristoro, risarcimento o altro che la giurisdizione legale possa prevedere.

Alternativamente possiamo prevedere una riduzione del territorio di competenza ma questa, è una nostra libera facoltà.

CODICE IDENTIFICATIVO, MANUALE OPERATIVO E DOCUMENTI

Con la firma del Contratto ti verrà assegnato un codice identificativo che dovrai inserire in ogni proposta di acquisto che invierai ai *lead* del tuo territorio. Il tuo codice identificativo è associato al tuo codice fiscale e partita IVA consentendo così un corretto procedimento amministrativo e commerciale per l'attribuzione dei clienti.

Abbiamo predisposto un manuale operativo che riporta le indicazioni per le attività di presentazione e di acquisizione della clientela; ti chiediamo di attenerci a queste indicazioni ed eventualmente migliorarle ma, mai, disattenderle.

Nel processo di invio delle proposte, dovrai indicare (quanto meno) il *link* di accesso, lettura e download delle condizioni d'uso e di servizio che sono state predisposte a regolamento del rapporto che l'inserzionista ha con la nostra organizzazione e/o con la proprietà.

La tua attività – non – prevede la conclusione dei contratti ma attiene essenzialmente ad indirizzare il cliente alla conclusione perché – è solo l'Inserzionista – che compila la scheda di richiesta di adesione. Una volta presentata la richiesta di adesione, è la nostra organizzazione e nello specifico la Proprietà

COLLABORATORI

Hai pieno diritto e facoltà di farti coadiuvare da collaboratori nell'esercizio delle tue attività promozionali. **Ti assumi ogni responsabilità in ordine alle attività esercitate dai tuoi collaboratori. Le responsabilità attengono anche (soprattutto) agli aspetti remunerativi inclusi gli oneri accessori di legge (previdenziali, infortunistici ecc..).**

Per ogni singolo Consulente dovrai procurarti la firma NDA (che sei tenuto a sottoscrivere); una accettazione per l'impiego dei marchi e dei segni distintivi. **Con la risoluzione del presente contratto ovvero con il semplice scioglimento per recesso, tutti i marchi ed i segni distintivi dovranno essere cancellati da documenti/supporti fisici o virtuali.**

Non effettueremo alcun versamento diretto ai tuoi collaboratori, nemmeno per tua disposizione. La firma da parte dei tuoi collaboratori ha lo scopo di accertarsi che siano perfettamente informati sui comportamenti da tenersi con i *lead*, alle condizioni di ingaggio nel rispetto della diligenza, dell'etica e della buona fede precontrattuale.

TITOLARITÀ DEI CLIENTI

Nessun motivo consente alla Società di distrarre clienti del Consulente dal proprio Portafoglio.

PRIVACY



Il presente Contratto regola un rapporto commerciale tra i contraenti. I dati e le informazioni trasmesse tra le parti sono – esclusivamente – prodromiche all'esercizio delle attività convenute contrattualmente nonché per il rispetto delle leggi fiscali del Paese.

CONFIDENZIALITÀ, SLEALE CONCORRENZA

Con la firma del Contratto, la formazione ed i documenti prodotti successivamente, entri a conoscenza di tutti i contenuti del marketplace, i contenuti dei piani industriali europei e delle peculiarità operative che ci consentiranno di portare il marketplace PromoDexx ai vertici europei. I già menzionati piani sono ovviamente confidenziali e l'eventuale lesione genera un danno reale così come, **l'eventuale creazione di un marketplace concorrente non potrà che essere lesione dei nostri diritti di proprietà intellettuale concretizzandosi la sleale concorrenza.** È infatti indubitabile il fatto che accetti di collaborare proprio per l'unicità del programma ed ammetti con la firma che allo stato non esistono marketplace che abbiano le medesime caratteristiche e peculiarità di PromoDexx. Per quanto precede accetti di non attuare attività in concorrenza anche per interposta persona fisica o giuridica ed anche (solo) in qualità di Consulente. **Il vincolo stabilito dal precedente capoverso è valido anche per un periodo non inferiore a sessanta mesi successivi allo scioglimento del presente rapporto.** In caso di lesione ai vincoli stabiliti dalla presente sezione, in *via provvisoria*, **dovrai restituire un importo pari a quanto da noi versato nel corso del rapporto contrattuale** e salvo il diritto alla rivalsa per il maggior danno subito o potenziale ivi incluso **il lucro cessante ed il danno emergente.**

CHIUSURA DEL RAPPORTO ED INDENNITÀ

Il presente Contratto stabilisce un compenso (ricorrente) che non prevede **alcuna attività promozionale** da parte del Consulente trattandosi di un tacito rinnovo contrattuale. L'importo che riconosciamo è del **30%** del prezzo versato dall'Inserzionista senza una corrispettiva attività. Le Parti concordano quindi la piena soddisfazione del Consulente in ordine ai compensi incassati con espressa rinuncia, ora per allora, a qualsivoglia richiesta di indennizzi, premi o altro.

VALIDITÀ DELLE CONDIZIONI ACCETTATE

Il Consulente agisce in piena autonomia contrattuale e – senza – alcun pregiudizio di necessità economica, di subordinazione, di costrizione. L'omessa sottoscrizione del presente Contratto non genera oneri per il Consulente. La parte contrattualmente debole in fase di firma è la Società che è alla ricerca delle collaborazioni territoriali per lo sviluppo del proprio programma. Per quanto precede le Parti accettano senza riserve tutte le condizioni stabilite dal Contratto che è – compreso – in ogni proprio effetto legale ed economico.

Letto, firmato e sottoscritto
