

Contratto di rivendita prodotti Lasagna Marketing

Tra

Lasagna Marketing S.r.l.

con sede in Via Armando Diaz n.12, 33019, Tricesimo (UD), C.F./P.IVA 03161810308, in persona di Alberto Casadei, nella sua qualità di Presidente del consiglio di Amministrazione, *di seguito denominato "Fornitore"*
PEC: lasagnamarketingsrl@pec.it

e

con sede in: _____
C.F./P.IVA: _____
in persona di _____, nella sua qualità di _____
Email: _____
PEC: _____
Cellulare: _____

di seguito denominato "Rivenditore"
di seguito congiuntamente denominati le "Parti"

Si conviene e si stipula quanto segue:

1. Prodotti e Territorio

- 1.1. Il Fornitore concede al Rivenditore, che accetta, il diritto di commercializzare i prodotti indicati nell'**Allegato A**, (in seguito denominati "**Prodotti**"). È inteso che la gamma dei Prodotti, nonché le loro caratteristiche, prezzi, etc., potrà essere variata dal Fornitore a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Fornitore informerà tempestivamente il Rivenditore di tali variazioni.
- 1.2. Il Rivenditore si impegna a commercializzare i Prodotti nel territorio indicato nell'**Allegato B** (in seguito denominato "**Territorio**").

2. Obblighi del Rivenditore - Obiettivi di acquisto

- 2.1. Il Rivenditore si impegna ad acquistare dal Fornitore i Prodotti secondo fabbisogno ovvero per soddisfare la richiesta del mercato nel Territorio.
- 2.2. Il Rivenditore si impegna a promuovere, nella maniera più efficace e secondo le direttive generali impartitegli dal Fornitore, la vendita dei Prodotti su tutto il Territorio identificato nell'**Allegato B**, nonché a tutelare gli interessi del Fornitore con la diligenza di un buon commerciante. Egli si impegna in particolare ad istituire e mantenere un'adeguata organizzazione di vendita e un servizio di assistenza post-vendita descritto nell'**Allegato C**, per assicurare l'adempimento degli obblighi derivanti dal presente contratto per tutti i Prodotti e su tutto il Territorio.
- 2.3. Il Rivenditore si impegna ad effettuare la pubblicità necessaria per la diffusione dei Prodotti nel Territorio a proprie spese. Tale pubblicità dovrà conformarsi alle indicazioni fornite dal Fornitore onde garantire che essa sia conforme all'immagine del Fornitore e alle sue politiche di marketing.
- 2.4. Il Rivenditore accetta di aderire al prezzo di listino dei Prodotti fissato dal Fornitore (indicato nell'**Allegato A**) per i clienti finali, obbligandosi a non aumentare o diminuire tale prezzo, salvo previo accordo scritto con il Fornitore.
Il Fornitore può, inoltre, fornire un prezzo consigliato di rivendita per i Prodotti. Il Rivenditore ha la libertà di aumentare o diminuire il prezzo consigliato di rivendita a sua discrezione, senza necessità di ottenere il consenso del Fornitore.
Nell'**Allegato A** (come anche nella specifica sezione all'interno del portale rivenditori) viene indicato se il prodotto è condizionato al prezzo imposto al cliente finale oppure al prezzo consigliato al cliente finale.
- 2.5. Il Rivenditore terrà informato il Fornitore, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, etc.) nel Territorio, nonché sulle leggi, regolamenti o altre prescrizioni in vigore nel Territorio ai quali i Prodotti debbano conformarsi.

3. Prezzi

- 3.1. Il Fornitore accetterà di dotare tutti i Prodotti ordinati nella misura in cui gli stessi siano disponibili.
- 3.2. I prezzi sono quelli risultanti dai listini del Fornitore in vigore al momento del ricevimento dell'ordine di attivazione di licenza. Tali prezzi potranno essere modificati in qualsiasi momento, con un preavviso di un mese. Tutti gli importi aggiornati verranno costantemente pubblicati sul portale rivenditori raggiungibile al link: <https://rivenditori.lasagna.marketing>
- 3.3. Relativamente alle commissioni riconosciute al Rivenditore vengono applicati i seguenti sconti:
 - 3.3.1. 50% sul prezzo di listino finale al cliente su tutti gli abbonamenti ricorsivi relativi alle licenze d'uso
 - 3.3.2. 30% sul prezzo di listino finale al cliente su tutte le "ricariche" di credito per servizi a consumo (es. Ricarica Email, Ricarica Centralino AI, ecc.)
 - 3.3.3. 10% sul prezzo di listino finale al cliente su tutte le funzioni relative alle personalizzazioni di specifiche funzioni (es. Bot Centralino AI personalizzato).
 - 3.3.4. 0% per tutti i prodotti hardware che vengono venduti in formula prezzo consigliato con prezzo frontale di acquisto del Rivenditore indicato nell'Allegato A.
- 3.4. In caso di attivazione di una licenza con formula mensile verrà applicato un sovrapprezzo pari a € 5,00/mese a strato di licenza (es. 60€/mese costo listino cliente finale per singolo strato in modalità annuale, 65€/mese costo listino cliente finale per singolo strato in modalità mensile). La quota di € 5,00/mese/strato viene addebitata per il recupero delle spese di gestione contabile mensile per cui su di essa non verranno riconosciuti sconti al Rivenditore.
- 3.5. Il Rivenditore pagherà al Fornitore, mediante bonifico, il prezzo dei Prodotti nel modo seguente: bonifico nel primo giorno del mese delle licenze annuali e/o mensili attivate nel mese solare precedente a quello di fatturazione. Il Fornitore fornirà il saldo aggiornato relativo agli importi maturati ma non ancora pagati sul portale rivenditori raggiungibile al link: <https://rivenditori.lasagna.marketing>
- 3.6.

4. Marchi del Fornitore

- 4.1. Il Rivenditore ha il diritto di usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti, nel contesto della sua attività come Rivenditore del Fornitore, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Fornitore e secondo le istruzioni da questi impartite.
- 4.2. Il Rivenditore si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Fornitore. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.

5. Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza

- 5.1. Il Rivenditore informerà il Fornitore, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale o violazioni di diritti di proprietà industriale (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti e garantirà al Fornitore la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.
- 5.2. Le Parti si impegnano a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali o altre notizie riservate di cui siano venute a conoscenza, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.

6. Garanzia per vizi dei Prodotti

- 6.1. Il Fornitore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile in qualsiasi momento a patto che la licenza d'uso sia in corso di validità.
- 6.2. Gli obblighi assunti dal Fornitore con il presente articolo sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Fornitore, ogni altra responsabilità del Fornitore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, etc.).

7. Durata e recesso

- 7.1. Il presente contratto entra in vigore il giorno ____ / ____ / ____ e rimarrà in vigore sino alla data del ____ / ____ / ____.
- 7.2. Ciascuna parte potrà recedere dal presente contratto, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con lettera raccomandata A/R o via PEC, con un preavviso di 90 giorni, in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso.

- 7.3. È considerata giusta causa di recesso qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca. Le Parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso la violazione degli articoli 2.2, 2.3, Marchi del Fornitore, Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza e il mancato pagamento nelle modalità stabilite dal presente Contratto.
- 7.4. Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso: morte o sopravvenuta incapacità del Rivenditore, condanne civili o penali del Rivenditore o altre circostanze che possano pregiudicare il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività; inoltre, nel caso in cui il Rivenditore sia una società, ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti del Rivenditore.
- 7.5. Al momento dello scioglimento del contratto, il Rivenditore è tenuto a restituire al Fornitore il materiale illustrativo, pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di distribuzione. Il Rivenditore si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Fornitore, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela. Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto del Rivenditore di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Fornitore, come consentito.
- 7.6. In caso di cessazione del presente contratto il Rivenditore non avrà diritto ad alcuna indennità di clientela o compenso simile.

8. Legge applicabile e risoluzione delle controversie

- 8.1. Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana.
- 8.2. Per qualsiasi controversia derivante dal presente contratto o collegata allo stesso sarà esclusivamente competente il Foro di Rimini.

9. Clausole finali

- 9.1. Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 9.2. Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.
- 9.3. Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.
- 9.4. Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.

Letto, approvato e sottoscritto in Rimini, il _____

Il Fornitore _____

Il Rivenditore _____

Per specifica approvazione, ai sensi e per gli effetti dell'art. 1341 c.c., delle clausole:

2. Obblighi del Rivenditore - Obiettivi di acquisto, 4. Marchi del Fornitore, 6. Garanzia per vizi dei Prodotti, 7. Durata e recesso, 8. Legge applicabile e risoluzione delle controversie.

Il Rivenditore _____

Allegati

- 1 Allegato A - Prodotti
- 2 Allegato B - Territorio
- 3 Allegato C - Assistenza post-vendita

Allegato A – “Prodotti”

Listino prezzi

Abbonamenti software (prezzo imposto)

- **Marketing**
Prezzo di listino annuale: €720,00/anno
Prezzo di listino mensile: €65,00/mese
Costo di attivazione: €50,00/u.t.
- **Cassa**
Prezzo di listino annuale: €720,00/anno
Prezzo di listino mensile: €65,00/mese
- **Gestione**
Prezzo di listino annuale: €720,00/anno
Prezzo di listino mensile: €65,00/mese
- **Personale**
Prezzo di listino annuale: €720,00/anno
Prezzo di listino mensile: €65,00/mese

Abbonamento Centralino AI (prezzo imposto)

Prezzo di listino annuale: €408,00/anno
Prezzo di listino mensile: €38,00/mese

Pacchetti ricarica Centralino AI

- **200 chiamate**
Prezzo di listino: €50,00
- **500 chiamate**
Prezzo di listino: €100,00
- **1.500 chiamate**
Prezzo di listino: €250,00
- **3.400 chiamate**
Prezzo di listino: €500,00

Pacchetti ricarica Email (prezzo imposto)

- **5.000 email**
Prezzo di listino: €6,00
- **20.000 email**
Prezzo di listino: €20,00
- **100.000 email**
Prezzo di listino: €65,00

Personalizzazioni (prezzo imposto)

- **Centralino AI personalizzato**
Prezzo di listino: €2.000,00/u.t.

Hardware (prezzo consigliato)

- **Dispositivo di lettura RFID**
Prezzo consigliato: €400,00
Prezzo Vostro acquisto: €300,00

Tutti gli importi sono da intendersi IVA Esclusa.

Letto, approvato e sottoscritto in Rimini, il _____

Il Fornitore _____

Il Rivenditore _____

Allegato B – “Territorio”

Il Fornitore concede al Rivenditore che accetta la possibilità di distribuire i prodotti Lasagna Marketing definiti nell’Allegato A nelle seguenti zone identificate tramite la sigla provinciale.

Viene indicata l’assegnazione della zona tramite l’apposizione di una X nella casella relativa al territorio assegnato denominato con “Competenza Rivenditore”.

Sigla Provincia	Competenza Rivenditore
AG	
AL	
AN	
AO	
AQ	
AR	
AP	
AT	
AV	
BA	
BT	
BL	
BN	
BG	
BI	
BO	
BZ	
BS	
BR	
CA	
CL	
CB	
CI	
CE	
CT	
CZ	
CH	
CO	

Sigla Provincia	Competenza Rivenditore
CS	
CR	
KR	
CN	
EN	
FM	
FE	
FI	
FG	
FC	
FR	
GE	
GO	
GR	
IM	
IS	
SP	
LT	
LE	
LC	
LI	
LO	
LU	
MC	
MN	
MS	
MT	
VS	

Sigla Provincia	Competenza Rivenditore
ME	
MI	
MO	
MB	
NA	
NO	
NU	
OG	
OT	
OR	
PD	
PA	
PR	
PV	
PG	
PU	
PE	
PC	
PI	
PT	
PN	
PZ	
PO	
RG	
RA	
RC	
RE	
RI	

Sigla Provincia	Competenza Rivenditore
RN	
Roma	
RO	
SA	
SS	
SV	
SI	
SR	
SO	
TA	
TE	
TR	
TO	
TP	
TN	
TV	
TS	
UD	
VA	
VE	
VB	
VC	
VR	
VV	
VI	
VT	

Condizioni specifiche:

- L’assegnazione di una zona territoriale non limiterà il Fornitore dal poter assegnare ad altri Rivenditori le province di riferimento, salvo specifico ulteriore accordo scritto e sottoscritto dalle parti (es. Esclusiva).
- Il Rivenditore non potrà raccogliere clientela in zone a lui non assegnate se non tramite specifica approvazione del Fornitore e comunque in comune accordo con gli altri rivenditori assegnati alle zone non di pertinenza.
- In caso di raccolta di clienti finali fuori dal territorio indicato nella tabella sopra indicata il Rivenditore accetta di concedere il 50% del suo ricavato al Rivenditore incaricato dal Fornitore nella zona di riferimento salvo diverso accordo scritto caso per caso.
- Se non vi è alcun Rivenditore incaricato per la zona di riferimento il cliente potrà essere acquisito in libertà dal Rivenditore. Nel caso in cui venga nominato un nuovo Rivenditore per la zona non assegnata il cliente rimarrà in gestione al Rivenditore fuori zona salvo diverso accordo scritto caso per caso.
- Nel caso di ricezione di più di tre reclami da clienti fuori zona rispettivamente alle zone sopra assegnate al Rivenditore il Fornitore sarà libero di riassegnare (immediatamente) il cliente a uno dei Rivenditori da quest’ultimo incaricati sul territorio del Cliente finale.
- Nel caso in cui un cliente sia stato già preso in carico e registrato a sistema questo non potrà essere gestito da altri rivenditori fino a quando la trattativa non verrà considerata conclusa con insuccesso.

Letto, approvato e sottoscritto in Rimini, il _____

Il Fornitore _____

Il Rivenditore _____

Allegato C – “Assistenza Post-Vendita”

Di comune accordo il Fornitore e il Rivenditore stabiliscono di seguito le politiche di gestione dell'Assistenza Post Vendita.

Premessa

1. Il cliente finale è un lead di proprietà del Rivenditore;
2. Il cliente finale non dovrà avere contatti diretti con il Fornitore se non per specifico accordo tra Fornitore e Rivenditore caso per caso;
3. L'attività di gestione del cliente finale avverrà esclusivamente dal Rivenditore;
4. L'attività di prima assistenza nei confronti del cliente finale avverrà sempre da parte del Rivenditore;

Assistenza del Fornitore

1. Malfunzionamenti

- a. Se la problematica del cliente finale non sia gestibile in autonomia dal Rivenditore questo potrà chiedere assistenza al Fornitore;
- b. L'assistenza al Fornitore dovrà avvenire sempre tramite l'invio di una e-mail all'indirizzo assistenza@lasagnamarketing.com;
- c. Ricevuta la e-mail di richiesta di supporto il Fornitore provvederà a dare riscontro alla richiesta di assistenza entro 48 ore dando un primo riscontro relativamente alla problematica riscontrata;
- d. Entro le successive 72 ore il Fornitore darà riscontro in merito ai tempi necessari alla risoluzione definitiva della problematica riscontrata;
- e. Le attività di assistenza del Fornitore verranno fornite anche nei giorni e periodi festivi con l'eccezione che i tempi di riscontro indicati avranno una dilazione di 72 ore (tempistica da sommarsi alle tempistiche indicate al punto c e al punto d);

2. Configurazioni

- a. Il Fornitore mette a disposizione sul portale rivenditori un manuale di configurazione delle funzioni dell'applicativo Software;
- b. Il Fornitore mette a disposizione sul portale rivenditori una sezione dedicata ai video tutorial da seguire per comprendere come usufruire/configurare tutte le sezioni dell'Applicativo Software;
- c. Il Fornitore si mette a disposizione, previa fissazione di appuntamento con almeno 5 giorni lavorativi di anticipo, per delle call private dove il Rivenditore potrà effettuare tutte le domande necessarie a chiarire i suoi dubbi e/o le sue problematiche;

3. Formazione

- a. Il Fornitore avviserà con preavviso di almeno 5 giorni lavorativi il Rivenditore (tramite l'utilizzo del portale Rivenditori/ Sezione Messaggi a Rete di Vendita) di tutte le riunioni/webinar organizzati per la rete di vendita per affrontare specifiche sezioni e/o funzioni del software;
- b. Il Fornitore avviserà con preavviso di almeno 5 giorni lavorativi il Rivenditore (tramite l'utilizzo del portale Rivenditori/ Sezione Messaggi a Rete di Vendita) di tutti gli eventi formativi organizzati per la rete di vendita;

Letto, approvato e sottoscritto in Rimini, il _____

Il Fornitore _____

Il Rivenditore _____