

شرکت افغان تیلی کام

شبکه سلام

ریاست عمومی عملیاتی بیسیم

ریاست تجارتي بیسیم

طرز العمل فروشات محصولات سلام از طریق فرنچایزها

پس منظر:

د افغانستان تیلی کام مخابراتی شرکت یو دولتی شرکت دی چی د ټولو مخابراتی چوپړتیاوو برابر وونکی دی او په ټول افغانستان کی ستر پوښښ لری. دا چوپړتیاوی عبارت دی له: سیمداره او بیسیمه خدمات.

سیمداره خدمات یی د لاین په ذریعه کورونو او دفترونو ته ټیلیفونی او انټرنیټی خدمات رسول، د نوری کیبل له لاری مختلفو شبکو او ادارو ته د ټیلیفون سیستم وصل کول او انټرنیټی خدمات رسول، د وایمکس سیستم له لاری انټرنیټ رسول.

بیسیمه خدمات یی د سلام شبکی تر عنوان لاندی اجرا کیری چی په دی کی 2G, 3G او 4G موبایل ټیلیفونی خدمتونه، د لری پرتو سیمو لپاره د موبایل او فیکس لاین ټیلیفونی خدمتونه شامل دی.

دا چی اوس د سلام شبکه نږدی تر ۲ میلیونو مشتریان لری او په ټول افغانستان کی ستر پوښښ لری نو غواری چی لدی وروسته د لاینه کیفیت او بهتره چوپړتیاوو برابرولو باندی تمرکز وکری. خپل د استفادی وړ محصولات لکه کریډیټ کارتونه او سیمکار تونه په غیر مستقیم ډول مشتریانو ته ورسوی. ددی محصولاتو د رسولو لپاره ډیری لاری شته چی عبارت دی له: ټیلی شاپونو، کیاسکونو، فرنچایزونو، ډیسټریبیوټرانو او داسی نور. دغه طرز العمل د فرنچایزونو د لاری د محصولاتو خرڅولو کرنلاره تنظیموی چی په لاندی مادو مشتمل دی.

تعریفونه:

1- **فرنچایز:** هغه خصوصی پانگه اچونی اداره چی د کار جواز د مربوطه قانونی ادارو څخه ولری او ددی طرز العمل مطابق د افغان تیلی کام / سلام سره د محصولاتو د توزیع قرارداد په مشخصو ځایونو/منطقو په مشخصو شرایطو ولری.

2- د سلام محصولات:

a. **سیم کارتونه -** سیمکار تونه خالی او ډک دی چی ډک یی په خاصو ټیلیفونی شمیرو ثبت شوی وی او د استفادی لپاره د فعال کولو نه وروسته چمتو کیری. خالی سیمکار تونه تنها د عوضی سیمکار تونو لپاره کاریری کله چی د چا سیمکارت خراب او یا ورک شی نو دوی تری استفاده کولی شی.

b. **کریډیټ کارتونه** – د ټیلیفوني او انټرنیټي خدماتو د استفادې په خاطر مشتری مجبور دی چې یوه اندازه پیسې په خپلو سیمکارتونو کې اضافه کړي - دغه اضافه کول د کریډیټ کارتونو په ذریعه ممکن دی چې په دوه ښو ترسره کېږي یو یې آنلاین یا الکترونیکی بڼه او بل یې د فزیکي کارتونو په بڼه.

3- **قلمرو:** د فرنچایز لپاره مشخص ځایونه/موقعیتونه چې په قرارداد کې ورته په گوته شوی.

4- **خدمات:** مشتریانو ته د سلام شبکې نه د استفادې لپاره لازمي اسانتیاوې برابرول لکه د سیمکارتونو او/یا د کریډیټ کارتونو د قرارداد مطابق توزیع، مشتریانو ته د استفادې لپاره لازمي مشورې او عملی بڼه باندې مرسته کول، د مشتریانو مشکلات د صحیح استفادې لپاره حل کول. د سیمکارتونو ثبتولو لپاره د سلام شبکې لازمي سیستم څخه گټه اخیستل او د اترا ادارې مربوطه قوانین په بشپړه توگه عملی کول.

5- **نرخونه:** د فرنچایز لرونکي تنها په هغو نرخونو محصولات مشتریانو ته وړاندې کولای شي چې د سلام ادارې له خوا په قرارداد کې ورته تعین شوی.

6- **کمیشن:** د سلام ادارې له خوا فرنچایز لرونکي ادارې لپاره په قرارداد کې په مشخصه اندازه کمیشن یا مفاد په نظر کې نیول چې د سلام ادارې له خوا د محصولاتو د ورکړې په صورت کې تنظیمیږي.

7- **تضمینات:** د فرنچایز لرونکي ادارې لخوا د قرارداد عملی کولو لپاره د هر موقعیت/قلمرو لپاره د مخکې نه د سلام ادارې سره یو تعین شوی مبلغ د قرارداد د مودې تر ختم پورې په نقدی ډول کینودل کېږي.

8- **کاري اوقات:** د سهار ۸ بجو څخه تر مازیگر ۴ بجو پورې. اضافي اوقاتو ته هم لازم تیاری لرودل.

کرنلاره: ټول هغه پانگه اچونکي چې د فرنچایزونو د جوړولو په ذریعه د سلام شبکې محصولات مشتریانو ته د رسولو او مشتریانو ته د پاملرنې اسانتیاوې برابرولو لپاره د سلام ادارې شرایط په بشپړ ډول مني نو ددی پانگه اچونکو لپاره په افغانستان کې د سلام کاري ساحې په لاندې دوو برخو ویشل کېږي:

1- **د ولایاتو مرکزونه، لوی ښارونه او یا هغې ته نږدې فاصلې لرونکي سیمې:** هر هغه پانگه اچونکي ادارې چې لاندې امکانات برابرولی شي **بی له قبلي اعلان څخه ورته** د کار قرارداد ورکول کېږي:

a. په هر لوی ښار او یا لوی ښار ته نږدې سیمو کې د سلام نمایندگي (فرنچایزونه) تر درې (۳) عدد پورې د دوو میاشتو په موده کې د تعین شوی کیفیت او تضمین په مقابل کې جوړ او فعال کړي.

b. په همدې سیمو کې د تضمین مبلغ د هر فرنچایز په سر ۱ میلیون افغانی دی.

c. په هر لوري تر ۵۰۰ متره فاصلې پورې نور خدمات لرونکي ډلې چې په هره بڼه وی متضرر نه کړي.

d. په هر میاشت کې په اوسط ډول ۵ میلیونه افغانی د کریډیټ کارتونو فروشات په هر فرنچایز کې ولری چې په هغې کې باید ۴۰٪ e-Topup وي،

e. په هره میاشت کې په اوسط ډول ۵۰۰ سیمکارتونه په هر فرنچایز کې وپلوري،

f. د قرارداد تمدید یا فسخ د هر کال په پیل کې ومنی.

- g. ټولې تجارتي او مخابراتي قوانین په بشپړ بڼه عملی کړی.
- h. فروشات (پلور) تنها د خپل موقعیت څخه وکړی او صرف په پرچون ډول یی وپلوری. عمده ډول پلورل ورته جواز نلری.

2- ولسوالی / کلی او یا لری پرتی سیمی: هر هغه پانگه اچونکی اداری چی لاندی امکانات برابرولی شی د مخکی (قبلی) اعلان څخه وروسته ورته د کار قرارداد ورکول کیږی:

- a. د هری ولسوالی بناری سیمه او لری پرتو کلیوالی سیمو کی د سلام نمایندگی (فرنچایزونه) اقلا یو(۱) عدد پوری د یوی میاشتی په موده کی د تعین شوی کیفیت او تضمین په مقابل کی جوړ او فعال کړی.
- b. په همدی سیمو کی د تضمین مبلغ د هر فرنچایز په سر نیم میلیون افغانی دی.
- c. په هر لوری تر ۳۰۰ متره فاصلی پوری نور خدمات لرونکی چی په هره بڼه وی متضرر نه کړی.
- d. په هر میاشت کی په اوسط ډول ۳ میلیونه افغانی د کریدیت کارتونو فروشات په هر فرنچایز کی ولری چی په هغی کی باید ۴۰٪ e-Topup ولری،
- e. په هره میاشت کی په اوسط ډول ۵۰۰ سیمکارتونه په هر فرنچایز کی وپلوری،
- f. د قرارداد تمديد یا فسخ د هر کال په پیل کی ومنی.
- g. ټولې تجارتي او مخابراتي قوانین په بشپړ بڼه عملی کړی.

3- پخوانی فرنچایزونو حقوق - هغه فرنچایز لرونکی اداری چی د خدماتو لری له مخکی موجوده وه او فعالی تر نا معلوم وخت پوری خدمات د سلام اداری له خوا ځنډیدلی وی او یا یی قرارداد بشپړ شویوی په هغه صورت کی چی قانونی مشکل ونلری د بیا کار لپاره علاقمند هم وی نو حق اولیت هغوی ته ورکول کیږی.

4- د فرنچایز حقوقی بڼه - د فرنچایز لرونکی هیڅکله د حقوقی لحاظه د سلام شبکی سره کوم شراکت نه لری او نه د سلام شبکی نمایندگی په هیڅ لحاظ په هیڅ ځای کی کولای شی. دوی صرف خپل تجارت د خپلی نفع لپاره د قوانینو مطابق کوی.

5- د سلام شبکی حقوق - د سلام اداره په هر وخت کی هر رنگه او هر تعداد کی قراردادونه د خپلو محصولاتو د پلورلو لپاره ترسره کولای شی. هیڅ پانگه اچونکی د هغی سره کار نشی درلودلای.

6- د کمیشن مقدار - د هر قرارداد لرونکی لپاره د کریدیت کارتونو او سیم کارتونو د توزیع لپاره په جداگانه ډول په ټول ملک که په یو شان لاندی ډول په نظر کی نیول کیږی:

- a. د کریدیت کارتونو لپاره - د کمیشن مقدار د کریدیت کارتونو لپاره د ۱۰ فیصد تخفیف په نظر کی نیولو سره ترسره کیږی او د همدی فیصدی په اندازه قراردادی ته د د اضافه کریدت کارتونه ورکول کیږی او هیڅکله په نقدی ډول معامله صورت نه نیسی. همدا رنگه فرنچایز لرونکی د مشتریانو نه صرف هماغه قیمت ترلاسه کوی چی په کریدیت کار لیکل شویدی، پدی

ډول فرنچايز لرونکي ۱۰ فيصده نقدی گټه د مشتری څخه هم تر لاسه کوي، چې په حقيقت کې دوی په مجموعی ډول ۲۰٪ گټه تر لاسه کوي.

b. د سيم کارتونو لپاره – د هر سيم کارت اوسنی بيه مشتری ته ۱۰۰ افغانی د سلام اداری لخوا تعين شويده نو هر فرنچايز لرونکی اداره يی په ۶۵ افغانی د سلام اداری څخه تر لاسه کوي نو په نتيجه کې فرنچايز لرونکی ۳۵ افغانی د مشتری څخه په نقدی ډول مفاد تر لاسه کوي او په لاندی مواردو کې ورته اضافی بونس هم په نظر کې نيول کېږي:

| No | Commission Scale Factors | Amount |
|----|--|-------------|
| 1 | SIM Price to Franchisee | 65 AFA/Sim |
| 2 | SIM Price to Customer (end user) | 100 AFA/Sim |
| 3 | Additional per achieved target + Activation | 20 AFA/Sim |
| 4 | 1 st recharge of average 100 AFA in 30 days | 20 AFA/Sim |
| 5 | 2 nd recharge of 250 AFA or above in 60 days | 20 AFA/Sim |
| 6 | CRF submission 100% in (45 days from the day of activation) | 30 AFA/Sim |
| 7 | KPI achievement | 15 AFA/Sim |
| 8 | Maximum amount per SIM (completing all above points of this table) | 100 AFA/Sim |

c. کريډيټ کارتونو او سيم کارتونو پورتنی نرخونه په شمول د کميشنونو د سلام اداری له خوا هر وخت بدلیدلای شي نو پدی صورت کې به قراردادی ته ۱۰ ورځی د مخه خبر ورکول کېږي.

7- د فرنچايزونو کیفیت – د ښه او لازم تجارت لپاره پانگه اچونکی باید لاندی شرایط عملی کړي:

a. ټول فرنچايزونه باید د هر بل خدمت کونکی اداری یا وسيلی څخه عموماً ۵۰۰ متره په ښارونو کې او په اطراف کې ۳۰۰ متره د هر لوری څخه فاصله ولری تر څو د سلام نور خدمت کونکی تری متضرر نشی.

b. په داخل د فرنچايز اطاق کې باید:

- i. تنها د سلام شبکی خدمات په فرنچايزونو کې ترسره کړي.
- ii. د مشتریانو د انتظار لپاره کافی چوکي او د ناستی ځای ولری،
- iii. د خدماتو د پلور او د سيمکارتونو د فعالولو برخه ولری،
- iv. د اعلاناتو لپاره مناسب ځای ولری او صرف د سلام شبکی اعلانات په کې وکاروی،
- v. د مشتریانو د تنظیم لپاره د ټيکيټ یا نوبت نيولو منظم سیستم ولری،

- vi. د مشتریانو لپاره د مشورې ځای ولری،
- vii. کافي تربیه شوی کارمندان ولری،
- viii. په تعین شوی وخت ټول اسناد او معلومات د سلام ادارې سره شریکول،
- ix. د اترا او نورو قانونی ادارو څخه د کار جواز درلودل،
- x. د اترا ادارې او نور ورته ادارو قوانین عملی کول،
- xi. د سلام ادارې e-KYC سیستم د جوړیدو نه بعد په خپل مصرف فعال او استفاده تری وکری،

8- جریمی - د شرایطو نه عملی کولو په وخت کی لاندی جرایم او یا د قرارداد فسخ کول په نظر کی نیول کیږی:

- a. که چیری د سلام محصولات د تعین شوی نرخ نه په لوړه بیه وپلوری نو د موقعیت په اساس د قراردادی قرارداد فسخ کیږی.
- b. قوانین مراعات/عملی نشی - قرارداد فسخ کیږی.
- c. که مختلف شرایط/مسایل ددی طرز العمل په قرارداد کی عملی نشی نو په لومړی میاشت کی اخطاریه، په دوهمه میاشت کی جریمه په اندازه د 20% د محصولاتو د ټول خرید او د دریمی میاشت کی د قرارداد د فسخ موارد فعالیتږی.
- d. که چیری قراردادی بیرون د تعین شوی نمایندگی څخه سیمکارت را وپلوری نو مبلغ ۲۵۰ افغانی فی سیم کارت جریمه کیږی او که چیری دا کار بیا تکرار شی نو د خاص محل په حساب چی هلته جرم ترسره شوی قرارداد یی فسخ کیږی.
- e. که چیری قراردادی بیرون د تعین شوی نمایندگی څخه پتعداد د ۳ عدد مصرفی کارتونه چی په هر مبلغ وی، ۲٪ فیصد جریمه په ټول خرید د هماغی میاشتی چی د سلام محصولات پری اخیستی جریمه کیږی او د تکرار په صورت کی د محل په حساب قرارداد فسخ کیږی.
- f. که چیری د فعالیتونو نادرسته راپوردهی و یا نا منظم کار او یا نادرست اسناد شریک کړی نو د جریمی قوانین د لاندی جدول مطابق ترسره کیږی:

| شماره | فعالیت | شرایط فعالیت | نرخ جریمه در صورت عملی نشدن شرایط قرارداد |
|-------|--|--|---|
| 1 | 100% ثبت و راجستر نمودن سیمکارتها | 100% سیمکارتها بعد از انتقال از اداره سلام باید در خلال 30 روز به مشتری حقیقی برسد و فعال گردند. | 10% از پرداختها برای خرید سیمکارتها |
| 2 | 90% سیمکارتهای ثبت شده باید اولین زنگ را بزنند | 90% سیمکارتهای فعال شده باید در خلال 30 روز اولین زنگ به دیگران استفاده نمایند. | 5% از پرداختها برای خرید سیمکارتها |

| | | | |
|---|------------------------------------|---|--|
| 3 | جمع کردن 95% از فورمهای CRF | در خلال 45 روز کاری تمام فورمهای CRF با اسناد مربوطه به اداره سلام تسلیم شود. | 10% از پرداختها برای خرید سیمکارتها |
| 4 | دقیق بودن 100% از فورمهای CRF | تمام فورمهای CRF مطابق قرارداد پر شده باشد و هیچ نوع مشکل قانونی نداشته باشد. | 20% از پرداختها برای خرید سیمکارتها |
| 5 | گذارشها | مکمل راپورهای فروشات و غیره را بطور هفته وار، ماهوار، ربعوار، سالانه و غیره را به اداره سلام بفرستد | 5% از پرداختهای برای خرید تمام محصولات سلام در همان مدت |
| 6 | فروشات در همان موقعیت | تنها در داخل نمایندگی فروشات کنند | 5% از پرداختها برای خرید تمام محصولات سلام در همان ماه. |
| 7 | نگهداری محصولات سلام بطور غیر مجاز | در هر خرید باید تمام محصولات به نمایندگی های تعیین شده توضیح و به فروش رساند | 10% از پرداختها برای خرید تمام محصولات سلام در همان ماه. |
| 8 | بدست آوردن هدف تعیین شده | قراردادی باید هر ماه حد تعیین شده فروشات محصولات سلام را بدست آورد | 10% از پرداختها برای خرید تمام محصولات سلام در همان ماه. |

- 9- د فرنچایزونو فعالیت د هماغه مشخص قرارداد په ذریعه کنترولیری او ددی طرز العمل په ذریعه صرف پانگه اچونکی انتخاب او د قرارداد ممکنه شرایطو څخه پری با خبر کیری.
- 10- ټول فرنچایزونه به د کار له لحاظه د سلام د مشترکینو آمریت لخوا تنظیمیری او د سلام محصولات به د سلام د فروشات آمریت لخوا ورکول کیری.
- 11- د فرنچایزونو د کیفیت نظارت به د سلام د کنترول کیفیت آمریت لخوا د قرارداد مطابق وخت پر وخت ترسره کیری.

ختم