

## شرکت تجارت الکترونیک

### پردیس تجارت فردا

شماره ثبت: 1291

شناسه ملی 14006951799

عضو شورای عالی انفورماتیک کشور

دارای نماد اعتماد

عضو سازمان نظام صنفی رایانه ای کشور 71010410

شبکه گسترده شعبات خدمات

راهنمایی ایجاد شعبه و دفاتر تبلیغات - تاریخ انتشار: 1397/03/27

تهیه و تنظیم روابط عمومی و امور شعب پرگاس

## فهرست مطالب

معرفی شرکت و مجوز ها

مقدمه

تعاریف واصطلاحات

ویژگیهای فاز اول پروژه

تعریف شعب و مراحل شروع کار

شرح کار شعب

مدیریت بازاریابان و درآمدهای بازاریابان

# شرح کارها و درآمدهای بازاریابان حاصل از همکاری با شعب

درآمدهای شعب

نکات بسیار مهم

توسعه شعب در فاز دوم و سوم پروژه

شرایط عمومی متقاضی

شرایط اختصاصی متقاضی

امکانات نیروی مورد نیاز

شرایط تخصصی کارکنان شعبه

شرایط مکانی شعبه

خلاصه از شرح وظایف مدیر شعبه

تضامین

امکانات شعبه

مدارک مورد نیاز اخذ شعبه

مدارک ضامنین

شرایط فسخ و انتقال قرارداد

مقدمه

فردا کارت تجارت با هدف تحول . با سلام شرکت تجارت الکترونیک پردیس تجارت فردا با شماره ثبت 1291 در سال 1396 در حوزه تجارت الکترونیک فعالیت داشته و با همکاری شرکای تجاری خود چندین استارتاپ را با نام تجاری فردا کارت راه اندازی نموده است؛ که برای استارتاپ جدید خود که در سطح کشور و در زمینه ارائه خدمات پرداخت درب به درب درمحل ولجستیک و حمل کالا و مدیریت فروش محلی جهت فروشگاهی اینترنتی میباشد و در قالب یک سامانه مجهز و پیشرفته با کلیه امکانات در حوزه پزشکی - تجارت الکترونیک - بیمه دانیزشکی - صدور انواع بیمه نامه ها - فروش سیم کارت های NVO - انواع ابزار های بانکی و غیر بانکی (کارتخوان - درگاه بانکی - خودپرداز ) - انواع کارتهای لویالیتهی (تخفیف - اعتباری ) - اینترنت - شبکه بیسیم - سیم کارت ومودم های جیبی 4G هاست دامنه - فروش اقساطی کالا وخدمات و... انجام گرفته اقدام به اعطای نمایندگی در کلیه شهر ها و استانهای کشور با شرایط استثنایی و فوق العاده نموده است

این پروژه با سود دهی بسیار بالا در کوتاه ترین زمان ممکن افراد زیر مجموعه خود را به سود کلان و غیر قابل وصف میرساند شرکت پرداخت الکترونیک پردیس تجارت فردا نماینده برتر شرکتهای صفرو یک - فناوا - در کشور در نظر دارد جهت توسعه شبکه فروش خود در سراسر کشور از واجدین شرایط جهت واگذاری نمایندگی فروش خدمات ذیل دعوت بعمل آورد ارتقاء و رونق بخشیدن کلیه کسب و کارها در ایران طراحی و اجرا گردیده است و به جرات میتوان ادعا نمود. کسب و کار الکترونیک به مفهوم کلی شامل به کارگیری فناوریهای جدید برای برقراری ارتباطات زنجیره ای بین سازندگان، فروشندگان، عرضه کنندگان و به طور کلی ارایه دهندگان کالا و خدمات از یک سو و خریدار و مصرف کننده و یا به طور کلی مشتری از سوی دیگر است و نتیجه آن اتخاذ تصمیمهای بهتر، بهینه سازی کالا و خدمات، کاهش هزینه ها و گشودن کانالهای جدید است. ولی تجارت الکترونیک به هر شکلی از نقل و انتقالات در تجارت اطلاق می شود که در آن طرفین، بیشتر از طریق الکترونیکی با یکدیگر در تماس هستند تا از طریق نقل و انتقالات فیزیکی. به عبارت دیگر، تجارت الکترونیک زیربخشی از کسب و کار الکترونیک در سازمانها است، زیرا در کسب و کار الکترونیک، شکل الکترونیکی کلیه فرایندهای کسب و کار سازمان از قبیل تولید، تحقیق و توسعه امور اداری، مالی، مدیریت نیروی انسانی، پشتیبانی و تجارت مطرح است. در حالی که در تجارت الکترونیک تنها فرایند تجارت سازمان به صورت الکترونیک یک جزء بنیادی از کسب و کار الکترونیک به حساب می آید.

کسب و کار الکترونیک باعث می شود تا فرایندهای تجارت، روابط و دادوستد جهانی گردد. محیط تجاری شرکت، ممکن است، شامل یک شبکه جهت دسترسی به سازمانهای عمومی یا شبکه هایی که با محافظت خاص برای دسترسی افرادی خاص طراحی شده و یا حتی شبکه داخلی باشد که برای دسترسی افراد و کارمندان داخل شرکت طراحی شده است. کسب و کار الکترونیک تنها قراردادن یک صفحه شبکه ای نیست. بلکه محیط مدلهای تجاری اعم از تجارت با کارمندان، مشتریان، تامین کنندگان و شرکا است.

تعریف ۱: دریک تعریف ساده ، تجارت الکترونیک را می توان انجام هر گونه امور تجاری و بازرگانی از طریق شبکه جهانی اینترنت بیان کرد.

در یک تعریف دقیقتر : تجارت الکترونیک یعنی انجام معاملات از طریق شبکه، یا خرید و فروش محصولات و خدمات از طریق فروشگاههای اینترنتی وب.

این امور می توانند شامل خرید و فروش عمده یا خرده کالاهای فیزیکی و غیر فیزیکی مانند محصولات غذایی یا نرم افزارهای کامپیوتری و ارائه خدمات به مشتریان نظیر مشاوره های پزشکی یا حقوقی و یا دیگر موارد تجاری مانند تبادل کالا با کالا ، راه اندازی مناقصات و مزایادات باشد.

**خط مشی گروه فردا کارت تجارت:**

# تاکید بر تحقیق - توسعه در زمینه فروش کالا و خدمات

# بکارگیری علم وامکانات روز دنیا برای ارائه خدمات نو و کار آمد .

# توجه به اصل مشتری مداری و جلب رضایت مشتریان .

# استفاده از منابع نرم افزاری وسخت افزاری برای بهبود کیفی و کاهش هزینه های نمایندگان .

# بهبود مستمر و اثر بخش سیستم مدیریت کیفیت

# افزایش فروش کالا و کیفیت محصول با توجه به کاهش هزینه ها .

گروه فرداکارت تجارت از زیر هاندیگ شرکت های تجارت الکترونیک پردیس تجارت فردا و شرکت پیرگاس صنعت افق

و شرکت مهندسی افق پودات از سال ۱۳۸۹ فعالیت خود را در زمینه نرم افزارهای مالی و اداری،

باشگاه مشتریان و یکپارچه سازی فعالیت های درون سازمانی و برون سازمانی

شروع نموده که از تخصص های کارشناسان خود در زمینه های ذیل بهره گرفته است.

**کارشناسان نرم افزار کارشناسان سخت افزار کارشناسان صنایع**

کارشناسان مالی

**معرفی خدمات گروه فرا کارت تجارت :** کارشناسان فروش

شکل گرفته بر اساس تجارب کارشناسان خود در حوزه فناوری اطلاعات دارای تخصص در حوزه ذیل می باشد:

سیستم های پرداخت غیربانکی و بانک

سیستم های وفاداری مشتریان

سیستم های یکپارچه ی مالی و اداری و فروشگاه

طراحی و پیاده سازی سیستم های مبتنی بر وب

تجهیزات سخت افزاری و کارت های هوشمند

تجارب در حوزه های مرتبط

دارای توان فنی بالا

**نوع شرکتها : با مسئولیت محدود بوده**

شرکت نزدیک به یک تجربه در صنعت امور بانکی انفورماتیک ، راهگشای بسیاری از مهره های ناشناخته و پنهان

این وادی بوده است . لذا با دارا بودن

1- مجوز از شورای عالی انفورماتیک کشور

2- دارای پروانه خدمات مهندسی از وزارت صنایع در زمینه صنعت نرم افزار

3- عضویت در سازمان نظام رایانه کشور

4- عضویت انجمن شرکتهای انفورماتیک ایران

5- عضویت انجمن صنفی خدمات مهندسی استان فارس و استان تهران

- 6- عضویت کنسرسیوم شرکتهای ICT استان فارس و استان تهران
  - 7- عضویت اتحادیه خدمات کامپیوتری شهرستان آباده
- سابقه چندین ساله در طراحی و نصب و راه اندازی شبکه های LAN و WAN و پشتیبانی و تعمیر و نگهداری کامپیوتر و تجهیزات جانبی
- و طراحی و تولید و اجرا و پشتیبانی سیستم های نرم افزاری اداری و مالی و درمانی و ... تحت شبکه و WEB با ویژگیهای :

- جامعیت و بهم پیوستگی INTEGRATED

- کاربری آسان USER FRANDLY

- پشتیبانی مستمر

-عدم وابستگی به برنامه نویس

-تنوع گزارشهای خروجی

- سهولت استفاده از سیستم ها

- آماده بکار بودن مستمر دستگاهها و لوازم جانبی

توانسته است جایگاه ویژه ای در صنعت انفورماتیک کسب نماید .

**زمینه کاری شرکت :**

- 1-نرم افزار نویسی کاربردی (اداری - مالی - صنعتی - بهداشتی درمانی- برنامه ریزی تولید و سیستمهای خاص)
- 2-طراحی و ساخت و اجرای سیستم های نرم افزاری ( اداری و مالی و صنعتی و ... )
- 3- خدمات پشتیبانی سایت های کامپیوتری
- 4- نصب و راه اندازی و پشتیبانی شبکه های کامپیوتری
- 5-فروش قطعات کامپیوتر و شبکه و لوازم جانبی
- 6-نصب وبزاریابی و فروش ابزارهای پولی و بانکی اعم از خودپرداز . پوز ثابت و سیار و پوز موبایل و شبکه تخفیف
- 7- حمل کالا و پیک پست

**محصولات و خدمات شرکت تجارت الکترونیک پردیس تجارت فردا:**

**الف : نرم افزاری غیر بانکی :**

- 1-سیستم حسابداری مالی ( بازرگانی - صنعتی )
  - 2-سیستم حسابداری دولتی ( جاری - طرح - کنترل اعتبارات )
  - 3-سیستم حسابداری صنعتی
  - 4-سیستم انبارداری ( ریالی و مفداری ) و قیمت تمام شده
  - 5- سیستم حقوق و دستمزد
  - 6-سیستم اموال ( دولتی و خصوصی )
  - 7-سیستم پذیرش و ترخیص بیمارستانی ( دولتی و خصوصی )
  - 8- سیستم پاراکلینیک ( آزمایشگاه - داروخانه - رادیولوژی و ... )
  - 9-سیستم های خاص به سفارش مشتری
  - 10-طراحی سیستم یکپارچه امور مشترکین آب و مشترکین کشاورزی بصورت web در بستر اینترنت
- محصولات و خدمات شرکت پردیس افق فردا :**

- 1-سیستم های جامع مبتنی بر کارت
- 2-سیستم های پرداخت الکترونیک
- 3-سیستم های یکپارچه مالی و اداری
- 4-تهیه سخت افزار کارت هوشمند
- 5-(Loyalty) سیستم های وفاداری
- 6-کارت هوشمند فروشگاه ها
- 7-کارت هوشمند شرکت ها
- 8-کارت Back-Office سیستم
- 9-(Switch) سویچ پرداخت کارت اعتباری
- 10-(CMS) سیستم مدیریت کارت
- 11-(IPG) دروازه پرداخت اینترنتی
- 12-فروشگاه تحت وب و تحت موبایل
- 13-USSD نرم افزار موبایل و سرویس
- 14-تهیه سخت افزار (انواع کارت های هوشمند)
- 15-(POS) پایانه فروش

#### ب : سخت افزاری :

- 1- ارائه خدمات پشتیبانی و تعمیر و نگهداری کامپیوتر و لوازم جانبی و شبکه ها
- 2- نصب و راه اندازی شبکه و مراکز کامپیوتری

#### نمایندگی :

- 1- شرکت داده پردازی ایران
  - 2- شرکت توسعه ریز کامپیوتر ایران
  - 3- شرکت پویا
  - 4- شرکت سام الکترونیک (مانیتور و چاپگرهای سامسونگ)
  - 5- شرکت مهندسی افق پودات
  - 6- شرکت پارس تیرازه
  - 7- شرکت مبنا کارت آریا
  - 8- شرکت انفورماتیک گستر
  - 9- شرکت پرداخت الکترونیک فناوا کارت
  - 10- شرکت پرداخت الکترونیک فناپ
  - 11- عامل فروش کشوری شرکت اینترنتی صفرویک
  - 12- عامل فروش کشوری شرکت اینترنتی ماهان نت
- محصولات و خدمات شرکت پرداخت الکترونیک پردیس تجارت فردا:

- 1-سیستم های جامع مبتنی بر کارت
- 2-سیستم های پرداخت الکترونیک
- 3-سیستم های یکپارچه مالی و اداری

- 4-تهیه سخت افزار کارت هوشمند
- 5-(Loyalty) سیستم های وفاداری
- 6-کارت هوشمند فروشگاه ها
- 7-کارت هوشمند شرکت ها
- 8-کارت Back-Office سیستم
- 9-(Switch) سویچ پرداخت کارت اعتباری
- 10-(CMS) سیستم مدیریت کارت
- 11-(IPG) دروازه پرداخت اینترنتی
- 12-فروشگاه تحت وب و تحت موبایل
- 13-USSD نرم افزار موبایل و سرویس
- 14-تهیه سخت افزار (انواع کارت های هوشمند)
- 15-(POS) پایانه فروش

## ب : سخت افزاری :

- 1- ارائه خدمات پشتیبانی و تعمیر و نگهداری کامپیوتر و لوازم جانبی و شبکه ها
- 2- نصب و راه اندازی شبکه و مراکز کامپیوتری

## تعاریف ومفاهیم : ابزار پذیرش

عبارت است از سخت افزار و نرم افزاری که امکان تراکنش را برای دارنده کارت فراهم می سازد. ابزار پذیرش به دو دسته ی فعال سیستمی و غیرفعال سیستمی تقسیم می شود:

**ابزار پذیرش فعال سیستمی:** ابزار پذیرشی است که وضعیت آن در سوئیچ شاپرک فعال تعریف شده است.

**ابزار پذیرش غیرفعال سیستمی:** ابزار پذیرشی است که وضعیت آن در سوئیچ شاپرک غیرفعال تعریف شده باشد.

**انواع ابزارهای پذیرش:** انواع ابزارهای موجود در شبکه ی الکترونیکی پرداخت کارت شامل دستگاه های کارتخوان فروشگاه، ابزار پرداخت اینترنتی، ابزار پرداخت موبایلی، و کیوسک پرداخت است.

**کارتخوان فروشگاه:** ابزاری است سیار و یا غیر سیار که با پذیرش کارت بانکی می تواند امکانی را فراهم کند تا وجه به صورت الکترونیکی از حساب دارنده کارت به حساب پذیرنده منتقل شود.  
برای کارتخوان های فروشگاه و ویژگی های زیر را می توان در نظر گرفت:

**کارتخوان پر تراکنش:** کارتخوانی است که در یک بازه زمانی یک ماهه 60 یا بیش از 60 تراکنش داشته باشد و یا مجموع مبالغ تراکنش های آن در یک ماه حداقل 20 میلیون ریال باشد

**کارتخوان کم تراکنش:** کارتخوانی است که در یک بازه زمانی یک ماهه، یک یا بیش از 1 و کمتر از 60 تراکنش داشته باشد و مجموع مبالغ تراکنش های آن در یک ماه کمتر از 20 میلیون ریال باشد

**کارتخوان دارای تراکنش:** کارتخوانی است که در بازه ی زمانی یک ماه حداقل یک تراکنش داشته باشد:

کارتخوان فاقد تراکنش: کارتخوانی است که در طول یک ماه، هیچ گونه تراکنشی از آن به سوئیچ شاپرک ارسال نشده باش .

درگاه پرداخت اینترنتی: درگاهی است که امکان انجام هرگونه عملیات پرداخت را بدون حضور کارت و از طریق اینترنت، فراهم می نماید.

درگاه پرداخت موبایلی: درگاهی است که امکان انجام هرگونه عملیات پرداخت را بدون حضور کارت و از طریق تلفن همراه، فراهم می آور

کیوسک پرداخت: ابزاری است که امکان دریافت خدمات موجود در صنعت پرداخت الکترونیک را بدون نیاز به نظارت پذیرنده و یا نماینده وی فراهم می آورد.

پذیرنده: شخص حقیقی یا حقوقی است که با پذیرش ابزار پرداخت و با استفاده از ابزار پذیرش نسبت به دریافت وجوه ناشی از فروش کالا و یا خدمات، اقدام می نماید.

پذیرنده به دو دسته ی فعال سیستمی و غیرفعال سیستمی تقسیم می شود:

**پذیرنده فعال سیستمی:** پذیرنده ای است که وضعیت آن در سوئیچ شاپرک فعال تعریف شده است.

**پذیرنده غیرفعال سیستمی:** پذیرنده ای است که وضعیت آن در سوئیچ شاپرک غیرفعال تعریف شده است.

همچنین می توان پذیرنده را از لحاظ تعداد فروشگاه های زیر مجموعه آن، به سه دسته تقسیم کرد:

**پذیرنده کلاس یک:** پذیرنده ای است که تنها یک فروشگاه در زیرمجموعه خود داشته باشد.

**پذیرنده کلاس دو:** پذیرنده ای است که بیش از یک و کمتر از ده فروشگاه در زیرمجموعه خود داشته باشد.

**پذیرنده کلاس سه:** پذیرنده ای است که ده یا بیش از ده فروشگاه در زیرمجموعه خود داشته باشد.

**فروشگاه:** مکان فیزیکی یا مجازی که در آن، یک کسب و کار دارای کد صنف و کد تکمیلی صنف از مجموع اصناف معرفی شده در الزامات شاپرک فعالیت نماید.

**فروشگاه به دو دسته ی فعال و غیرفعال سیستمی تقسیم می شوند:** **فروشگاه فعال سیستمی:** فروشگاه ای است که وضعیت آن فروشگاه در سوئیچ شاپرک فعال تعریف شده است.

**فروشگاه غیرفعال سیستمی:** فروشگاه ای است که وضعیت آن فروشگاه در سوئیچ شاپرک غیرفعال تعریف شده است.

**قرارداد پذیرندگی:** قراردادی که میان پذیرنده و شرکت ارائه دهنده خدمات پرداخت، درخصوص پذیرش کارت های بانکی از طریق ابزارهای پذیرش مورد تایید بانک مرکزی ج.ا.ا. و شاپرک، منعقد می گردد.

**مدل داده پذیرندگان شاپرک:** ارتباط موجودیت های مستقل در مدل داده پذیرندگان شاپرک به شرح شکل زیر می باشد.

**شماره شب:** شناسه حساب بانکی ایران، شماره ای 26 رقمی است که یک حساب بانکی را به صورت منحصر به فرد در نظام بانکی مشخص می کند.



**شبکه الکترونیکی پرداخت کارت:** شبکه الکترونیکی پرداخت کارت شاپرک، شبکه‌ای است که به منظور ساماندهی نظام پرداخت الکترونیک کشور ایجاد شده و کلیه تراکنش‌های حاصل از «ابزار پذیرش» توسط این شبکه نظارت و کنترل می‌شود و به طور کلی نظارت بر عملکرد فنی و اجرایی و انجام عملیات تسویه را بر عهده دارد.

**شرکت ارائه دهنده خدمات پرداخت یار:** شخصیت حقوقی است که در جمهوری اسلامی ایران در قالب شرکت با مسئولیت محدود به ثبت رسیده و بر اساس مجوزی که از بانک مرکزی ج.ا.ا. و شاپرک دریافت می‌نماید و بر طبق مقررات ناظر بر شرکت‌های ارائه دهنده خدمات پرداخت یار، و الزامات و دستورالعمل‌های ابلاغی شاپرک فعالیت می‌نماید.

**شرکت ارائه دهنده خدمات پرداخت:** شخصیت حقوقی است که در جمهوری اسلامی ایران در قالب شرکت سهامی به ثبت رسیده و بر اساس مجوزی که از بانک مرکزی ج.ا.ا. و شاپرک دریافت می‌نماید و بر طبق مقررات ناظر بر شرکت‌های ارائه دهنده خدمات پرداخت، و الزامات و دستورالعمل‌های ابلاغی شاپرک فعالیت می‌نماید.

**بانک صادرکننده:** بانکی است که کارت بانکی را طبق مقررات و ضوابط بانک مرکزی برای مشتریان خود صادر می‌نماید.  
**بانک پذیرنده:** بانکی است که حساب پذیرنده، به منظور واریز وجوه مربوط به داد و ستدهای کارت‌های بانکی، نزد آن مفتوح است.  
**دارنده کارت:** شخصی که به منظور دریافت خدمات پرداخت الکترونیک از طریق کارت بانکی متصل به حساب بانکی، تقاضای ارسال تراکنش به وسیله ابزارهای پذیرش را دارد.

**ابزار پرداخت:** به هر گونه وسیله‌ای اطلاق می‌گردد که دارنده آن می‌تواند نسبت به پرداخت هزینه کالا و خدمات از طریق آن اقدام نماید.

**انواع خدمات:** خدمات موجود در شبکه الکترونیکی پرداخت شامل خرید کالا و خدمات، پرداخت‌های شناسه‌دار و مانده‌گیری است.  
**خرید کالا و خدمات:** خدمتی است که دارنده کارت هزینه کالا و خدمات دریافتی را از طریق ابزارهای پذیرش موجود در شبکه الکترونیکی پرداخت، می‌پردازد.

**پرداخت شناسه‌دار:** پرداخت‌های شناسه‌دار شامل پرداخت قبض، پرداخت قسط و شارژ تلفن همراه می‌باشند به شرح زیر می‌باشند:

**پرداخت قبض:** خدمتی است که دارنده کارت با استفاده از شناسه پرداخت و شناسه قبض، هزینه قبوض خود را از طریق ابزارهای پذیرش موجود در شبکه الکترونیکی پرداخت، می‌پردازد.

**پرداخت قسط:** خدمتی است که دارنده کارت با استفاده از آن، اقساط مربوط به تسهیلات دریافتی خود را از طریق ابزارهای پذیرش موجود در شبکه الکترونیکی پرداخت، می‌پردازد.

**شارژ تلفن همراه:** خدمتی است که دارنده کارت با استفاده از آن اقدام به خرید شارژ تلفن همراه از طریق شبکه پرداخت می‌نماید. این خدمت می‌تواند به دو صورت خرید و شارژ هم‌زمان و خرید و شارژ غیر هم‌زمان انجام شود.

**مانده گیری:** خدمتی است که از طریق آن دارنده کارت به وسیله یکی از ابزارهای پذیرش موجود در شبکه الکترونیکی پرداخت، از میزان موجودی حساب متصل به ابزار پرداخت خود اطلاع حاصل می‌کند.

وضعیت تراکنش‌ها

**تراکنش موفق کاربری:** تراکنشی است که از دید کاربر نهایی موفق بوده است (این تراکنش ها با کد پاسخ صفر در سامانه مشخص می شوند).

**خطای صادرکنندگی و شتاب:** چنانچه در تراکنشی علت بروز خطا، بانک صادرکننده ی کارت یا سامانه ی شتاب باشد و تراکنش از دید شبکه ی الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) ناموفق باشد، خطای صادرکنندگی و شتاب رخ داده است.

**خطای پذیرندگی:** چنانچه در تراکنشی علت بروز خطا، سوئیچ شرکت ارائه دهنده ی خدمات پرداخت باشد و تراکنش از دید شبکه ی الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) ناموفق باشد، خطای پذیرندگی رخ داده است.

**خطای شاپرکی:** چنانچه در تراکنشی علت بروز خطا شرکت شاپرک باشد و تراکنش از دید شبکه ی الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) ناموفق باشد، خطای شاپرکی رخ داده است.

**خطای کاربری:** چنانچه در تراکنشی علت بروز خطا، اشتباهات کاربری (دارنده کارت) باشد و تراکنش از دید کاربر نهایی ناموفق و از دید شبکه ی الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) موفق باشد، خطای کاربری رخ داده است.

**خطای کسب و کار:** خطایی که به دلیل فرایندهای تعریف شده در راهبری سیستم و بدون دخالت ذینفعان مختلف شبکه الکترونیکی پرداخت کارت پدید می آید و عملاً هیچ یک از شرکت های ارائه دهنده خدمات پرداخت، شاپرک، بانک های صادرکننده و پذیرنده در وقوع آن نقش ندارند، خطای کسب و کار نامیده می شود.

**تراکنش موفق سیستمی:** تراکنشی است که از دید شبکه ی الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) موفق بوده است. این تراکنش ها شامل خطاهای کاربری و تراکنش های موفق کاربری هستند. خطاهای کاربری، تراکنش موفق سیستمی محسوب می شوند چرا که نمایش دهنده ی نقصی در شبکه نیستند و به علت اشتباه کاربران یا انجام عملیات روزانه ی سیستم رخ داده اند.

**تراکنش ناموفق سیستمی:** تراکنشی است که از دید شبکه ی الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) ناموفق بوده است. این تراکنش ها شامل خطاهای صادرکنندگی و شتاب، خطاهای شاپرکی و خطاهای پذیرندگی می باشند.

تراکنش موفق سیستمی شاپرکی

تراکنشی است که از دید سوئیچ شاپرک موفق است و کل تراکنش های شبکه پرداخت بجز تراکنش های خطای شاپرکی را شامل می شود.

## انواع تراکنش:

**تراکنش دارنده کارت:** به تراکنش های ارسالی از طرف دارنده ی کارت گفته می شود که با شناسه ی 200 و 100 وارد شبکه ی پرداخت (شاپرک) می شوند. در این تراکنش ها با شناسه ی 200 عملیات برداشت از کارت انجام می شود ولی با شناسه ی 100 عملیات مالی انجام نشده و تنها خدمت مانده گیری ارائه می شود.

**تراکنش تأییدیه انجام تراکنش:** به تراکنش هایی گفته می شود که توسط شرکت ارائه دهنده ی خدمات پرداخت ارسال می شود. هدف از این تراکنش ها تأییدیه انجام تراکنش و درخواست برای واریز مبلغ برداشتی از کارت به حساب پذیرنده است. مطابق این درخواست ها عملیات واریز به حساب پذیرنده در سیکل های زمانی مشخص انجام می گیرد. شناسه ی این تراکنش ها 220 است. شرکت های ارائه دهنده ی خدمات پرداخت، معادل یک cut-off یا تغییر روز مالی (حداکثر 48 ساعت) فرصت دارند این تراکنش را به ازای هر تراکنش دارنده ی کارت ارسال کنند.

**تراکنش اصلاحیه:** اگر تراکنش دارنده ی کارت دچار خطا شود ولی برداشت از کارت انجام شده باشد، یک تراکنش اصلاحیه در شبکه تولید می شود تا متعاقب آن، مبلغ برداشت شده به دارنده ی کارت بازگردد. شناسه ی این تراکنش ها

420 است.

**تراکنش معوق:** تراکنش دارنده ی کارت که موفق کاربری بوده است و به ازای آن تراکنش درخواست واریز تا 48 ساعت به سویچ شاپرک ارسال نشده است را تراکنش معوق می گویند (معادل تراکنش موفق کاربری با شناسه ی 200 که تراکنش 220 آن در مدت مجاز ارسال نشده است).  
**تراکنش مالی:** تراکنشی است که نوع خدمت آن خرید کالا و خدمات، پرداخت قبض و یا خرید شارژ می باشد. در این تراکنش ها پول از دارنده ی کارت کسر می شود و عملیات مالی انجام می پذیرد.

## پروژه های در دست شرکت و توضیحات مربوط به آن :

فعال در زمینه ارائه سامانه های پرداخت یار بانکی جهت توسعه بازار خود به تعدادی نماینده فعال خانم یا آقا در زمینه بازاریابی و عقد قرارداد با مشتریان مدنظر شرکت، جهت نمایندگی در شهرهای تهران، اصفهان، قم، مشهد، البرز، اهواز، یزد، تبریز، شیراز نیازمند است.

امکان فروش نرم افزار باشگاهی و کارت لویالیتی

امکان فروش نرم افزار پیک موتوری ، تاکسی آنلاین و راه اندازی این سرویس

امکان راه اندازی سرویس پیک حمل کالا های فروشگاه های اینترنتی

راه اندازی فروشگاه اینترنتی جهت فروش کالا

سامانه حمل و نقل هوشمند ایران پارسل ، ارسال و جابجایی کالا به روشی نوین شرکت ایران پارسل در کلیه استان ها و شهرستان ها. :  
استان فارس و یزد و کهگیلویه و بویر احمد نمایندگی فعال می پذیرد

نمایندگی بیمه : آسیا، البرز، سامان ، ایران در تمامی رشته های بیمه ای به صورت کارگزاری با سود 12 درصد

نمایندگی کارت درمانی با سود 12 درصد

نمایندگی فروش اینترنت صفر و یک با سود 12 درصد با شرایط ویژه (یکسال اینترنت دفتر رایگان - مشارکت تبلیغات میدانی در فروش اینترنت - اعتایی پروانه فروش - افزایش پورسانت براساس عملکرد - امکان جذب زیر مجموعه و فعالیت کشوری )

مدمهای اینترنت و سرویس های اینترنت و سیم کارت TD-LT

سرویس های اینترنت پرسرعت - خدمات هاست . دامین و دیتا سنتر - سرویس های اینترنت وایرلس و پهنای باند اختصاص

ADSL

TD - LTE سرویس های اینترنت

فروش خودپرداز شخصی نقد با پورسانت 1.200.000 تومان و اقساط با پورسانت 600.000 تومانی ، (دستگاه کارتخوان کارت تخفیف به صورت رایگان ، کارت خرید اقساطی ، کارت اعتباری)

اعطای نمایندگی فروش اقساطی با همکاری شرکای تجاری خود اقدام به فروش با شرایط خاص نموده کارتخوان سیار و ثابت و فروش کارت های تخفیف و بازاریابی کارتخوان بدون نیاز به مراجعه به بانک .

فروش اقساطی انواع کالاها خود پرداز - گوشی هوشمند تلفن همراه - تلویزیون نهی ال ای دی و ال سی دی - رایانه - تبلت - لوازم خانگی - موتور سیکلت و.....

پورسانت فروش از 80 تا 120 هزار تومان از فروش هر دستگاه کارخوانهای اقساطی بوده و در مورد کارخوانهای نقدی 150 هزار تومان خواهد بود ..

شرایط جهت دریافت نمایندگی :

دارای دفتر کار و ملزومات اداری مناسب و متناسب با پروژه

اطلاعات لازم و کافی در زمینه دستگاه های کارخوان و تجربه و تخصص

نماینده باید دارای فضای کاری حداقل 80 متر باشد

مدیریت نمایندگی باید تحصیلات بالای لیسانس باشد

و یا امورات بانکی دارای 5 سال تجربه باشد (psp) مدیریت نمایندگی باید در حیطه پرداخت الکترونیک

اشخاصی که ذهنیت خلاق در بیزینس و یا هر خلاقیت دیگری داشته باشد و طرحش جدید و مشتری پسند باشد موفق تر خواهند بود

سود شعبه مثبت 68 درصد خواهد بود

قرارداد به صورت فروش اعطای شعبه می باشد زیر نظر ساختمان مرکزی

قیمت فروش اعطای شعبه به غیر از مبالغ اولیه با توجه به حیطه فعالیت بسیار گسترده که در توضیحات نوشتاری نمیگنجد 10 میلیون می باشد که به صورت اقساطی دریافت میگردد ( اکثر فعالیت ها بانکی می باشد استارت آپ بانکی ( زیر سوپیچ) به انضمام فعالیت های دیگر که کلیه خدمات دارای مجوز می باشد)

در صورت خارج شدن از دستورالعمل شرکت به سرعت صلب امتیاز به انضمام جریمه و مراحل قانونی خواهد شد بابت ضمانت چک اخذ می گردد و در محضر تعهد گرفته خواهد شد

مدیریت شعبه ممنوع الخروج خواهد شد مگر با اجازه کتبی از مدیریت عامل از کشور میتواند خارج شود کلیه پرسنل در شیراز مصاحبه خواهند شد

کلیه پرسنل باید دارای دانش فنی عالی و برنامه نویسی در حد متوسط و به بالا

روابط پرسنل با دیگر ارگان ها و افراد کلیدی قوی باشد

نکته بسیار مهم : کلیه روند کار طبق برنامه ریزی که از سوی دفتر مرکزی اعلام می گردد باید صورت پذیرد شرایط احراز نمایندگی

داشتن شرکت فعال، ثبت شده و دارای کد اقتصادی و شناسه ملی

IT داشتن سابقه فعالیت در زمینه

آشنایی با مهارت و تکنیک های فروش و بازاریابی

و سایر شرکت های مرتبط در این حوزه psp عدم همکاری و عقد قرارداد با سایر شرکت های دارای مجوز

داشتن حسن شهرت و سابقه در شهر محل کسب

دارای امکانات و تجهیزات مطابق استانداردهای لازم

بازرس در هر زمان اجازه بازدید از نمایندگی را دارد

زیرساخت اینترنت - دارای پرسنل مجهز به گوشی هوشمند  
تمکن مالی پرداخت حق سرپرستی شعبه شرکت دارا باشد.

تمکن ملی جهت تجهیز دفتر و پرداخت هزینه احداث و استخدام کارمندان و بیمه کارمندان دفتر

نماینده باید درصنف کامپیوتر و دفاتر پیشخوان و دفاتر پست بانک و اینترنت و یا کافی نت و در حوزه بازاریابی و همچنین سابقه و تکنیک فعالیت در حوزه های IT فروش تجربه داشته باشد

حداقل فروش در ماه 10 کارتخوان میبایست پیش خرید شده باشد ( چون اقساطی میفروشید پس بالاتر ازین عددها )  
کسانی که تمایل به همکاری دارند از سراسر کشور میتوانند درخواست نمایندگی داشته باشند  
نماینده محترم 1 ماه پس از عدم فروش مدارک ایشان عودت میگردد و تمامی خسارت ها از ایشان مسترد میگردد.  
تضمین کار ثابت ( با 30٪ پیش پرداخت مشتریتون میتونه کارتخون از شما بگیره )  
تضمین بازپرداخت اقساط 3 ماه اول به نماینده ارتباط دارد و میبایست پیگیری کند.  
دستگاه ها سود 6 درصد اقساط به مشتری ارائه میگردد.

**متقاضیان گرامی باید شرایط ذیل را جهت دریافت نمایندگی داشته باشند**

دارای دفتر کار و ملزومات اداری مناسب و متناسب با پروژه

دارای تحصیلات و یا تخصص کافی در کامپیوتر و شبکه

شرکتهای و اشخاص حقوقی فعال در این حوزه در اولویت هستند

در پروژه باشگاه تخفیف و کارت اعتباری فردا کارت (pos) نمایندگان در زمینه بازاریابی، نصب و پشتیبانی دستگاه های کارتخوان تجارت : مشغول به فعالیت میشوند. عمده فعالیت در زمینه کارت تخفیف و اعتباری و اقساطی می باشد  
منصوب در پروژه ، کارمزد ناشی از تراکنش (pos) سود نمایندگان علاوه بر دستمزد حاصل از پشتیبانی دستگاه های کارتخوان های باشگاهی و حق عضویت ها را نیز شامل میگردد

نمایندگی با توجه به توان فنی و عملیاتی و مالی اشخاص حقیقی یا حقوقی شرکت کاملا در این خصوص متعهد است

با متقاضیان قرارداد نمایندگی بسته خواهد شد و سطح همکاری ها به صورت نامحدود و با توجه به توانایی نماینده و ظرفیت

استان مربوطه خواهد بود طرح فروش شخصی و واگذاری دستگاههای عابر بانک، در نظر دارد براساس اولویت های مصوب بانک

خودپرداز) در مناطقی با تراکم بالای جمعیت، اقدام به فروش و اتصال دستگاههای ATM مرکزی مبنی بر تخصیص دستگاههای

عابر بانک به شبکه سراسری شتاب نماید. این عمل با همکاری بانک های شهر و انصار در سطح استان و کشور صورت می پذیرد.

شایان ذکر است استفاده شخصی از دستگاههای عابر بانک با ایجاد درآمد فوق العاده و ثابت و تضمین شده بانکی، یکی از مهم

ترین ارزش های شرکت رادان نام مبنی بر ((بازگشت سرمایه)) به خریداران را تامین می نماید

متقاضیان می توانند بدون هزینه و تنها با داشتن یک مکان برای فروش و پشتیبانی مشترکین خود درخواست عاملیت فروش را

ارسال نمایند

پورسانت فروش، تمدید و ترافیک اضافه به صورت آنلاین و خودکار به حساب مجازی نماینده واریز می شود. میزان پورسانت با توجه

به عملکرد نماینده تعیین می گردد و با افزایش فروش مقدار آن افزایش می یابد

همچنین نماینده می تواند با مراجعه به محل درخواست مشترک از هزینه های مصوب نیز بهره مند گردد.

مراحل اخذ نمایندگی در شهرستانها به قرار زیر می باشد:

بررسی درخواست و ظرفیت سنجی شهر مورد درخواست توسط کارشناسان شرکت

عقد قرارداد نمایندگی در محل شرکت و اخذ مدارک مورد نیاز متقاضی

تجهیز دفتر مورد نیاز نمایندگی توسط نماینده و بازدید توسط نماینده شرکت

### امکانات و نیروی مورد نیاز

دفتر اداری مناسب در موقعیت مطلوب با تجهیزات اداری کامل

6 عدد رایانه یا پرداخت هزینه خرید لوازم دفتری و لوازم اداری

استخدام و تامین حقوق 6 نفر پرسنل دفتری و سه نفر بازاریاب

3 خط تلفن با تجهیزات کال سنتر و اینترنت

50 درصد از هزینه نصب تابلو سر درب شعبه در هر شهر پرداخت می گردد.

یکسال اینترنت رایگان

### شرایط عمومی متقاضی

تابعیت جمهوری اسلامی ایران

نداشتن سوء سابقه بنا به تصدیق مراجع ذیصلاح

عدم اعتیاد به مواد مخدر بنا به تصدیق مراجع قانونی

دارا بودن گواهی پایان خدمت سربازی و یا معافیت دائم

دارا بودن حداقل مدرک تحصیلی دیپلم به بالا

اقامت دائم در محل مورد تقاضا

داشتن توانایی مالی کافی جهت تامین هزینه های تبلیغات و تامین حقوق پرسنل بمدت شش ماه

قبولی در مصاحبه اعطای نمایندگی و تأیید مدارک توسط شرکت (اولویت با متقاضیانی است که در امر فروش و بازاریابی دارای

مدارک و فعالیت بوده اند)

دارایی سن متوسط 25 تا 40 سال

2 سال سابقه کار مرتبط

فقط یک شهر به صورت تخصصی به ایشان شعبه داده میشود و متمرکز خواهد بود

شرایط اختصاصی اخذ نمایندگی :

پرداخت مبلغ ده میلیون تومان توسط متقاضی به شرکت که صرف هزینه های اولیه طرح های تشویقی جهت جذب راننده و مسافر در شهر مورد درخواست خواهد شد

سود حاصل از سامانه در شهر مورد درخواست بصورت 60 درصد سهم شرکت و 40 درصد سهم نماینده خواهد بود.

نماینده باید طی آموزش های استاندارد شرکت آموزش ببیند.

یک نفر مسئول ارتباط با مشتریان.

یک نفر مدیر اجرایی و سرپرست بازاریابی

افراد مورد نیاز هر نمایندگی صرفاً با تأیید شرکت قابل جذب خواهد بود.

افراد مورد نیاز هر نمایندگی صرفاً با تأیید شرکت قابل جذب خواهد بود.

لازم به ذکر است در شرایط یکسان، اولویت با متقاضیانی است که شخصاً دارای تجربیات فنی باشند . در صورت تأیید مدارک، با متقاضی برای انجام مصاحبه حضوری تماس گرفته خواهد شد . توجه :در زمان مراجعه حضوری برای انجام مصاحبه همراه داشتن اصل مدارک، الزامی است . در صورت پذیرش در مصاحبه، با متقاضی جهت انعقاد قرارداد تماس گرفته خواهد شد .

قرارداد در محضر منعقد میگردد.

### شرایط مکانی دفتر نمایندگی

موقعیت دفتر در محل فعالیت باشد( منطقه ، شهر، استان) باشد .

موقعیت دفتر ترجیحاً نزدیک به اماکن اداری و خدمات شهری باشد .

موقعیت ساختمان اداری یا تجاری باشد .

فضای داخلی دفتر برای برگزاری جلسات با گنجایش حداقل 80 الی 120متر مناسب به تأیید دفتر مرکزی رسیده

باشد. ضمناً قرارداد اجاره دفتر 5 ساله بوده و به نام شرکت و به نمایندگی مدیر شعبه تهیه شده است .

کیفیت موارد فوق با مراجعه حضوری مدیر شعبه به شرکت بررسی خواهد شد .

ملزومات اداری و کاری مرتبط (میز، صندلی ، دستگاه های آموزشی و پرزنتوری و ...)

### خلاصه ای از شرح وظایف مدیر شعبه

حمایت از مشتریان مطابق ضوابط این شرکت در طول مدت قرارداد .

تحقیقات میدانی بازار فروش در منطقه نمایندگی با توجه به دیدگاه های شرکت و اعلام نتایج به شرکت .

مدیریت تبلیغات منطقه و اجرای مصوبات شرکت .

مدیریت راهکارهای فروش اعلام شده و حمایت کامل از فروش دفتر مرکزی .

حضور فعال در تمامی برنامه های اجرایی، جلسات آموزشی، راهبردی و ... که به صلاح دید شرکت برگزار می شود .

مدیر شعبه میبایست تمامی درآمد حاصله از دفتر شعبه به حساب شرکت معرفی شده واریز و فیش مربوطه به امور مالی دفتر مرکزی ارسال نمایید. و آخر هرماه گزارش مالی را جهت واریز سهم مورخه بیست هفتم هر ماه به دفتر مرکزی ارسال نماید.

مدیر شعبه موظف است هر سال مالیات بر درآمد و مالیات ارزش افزوده شعبه را واریز نمایند. در صورت عدم پرداخت شرکت حق دارد از سپرده نقدی و یا ضمانت نامه سپرده شده یا سهم ماهیانه کسر و مبلغ فوق را پرداخت نماید و نرم منفی برای مدیر شعبه منسوب نمایند.

دفتر مرکزی به مدیران شعبه سی درصد مبلغ درآمد شعبه را به عنوان پاداش هرماه به ایشان پرداخت می نماید به شرط آنکه مدیر شعبه درآمد شعبه در اختیار وی از حدنصاب و رضایت مشتریان و کارمندان شعبه از وی را دارا باشد.

مدیر شعبه دارایی بیمه تکمیلی به عنوان هدیه از طرف شرکت دریافت می نماید.

ضمانت ها لازم :

تمکن مالی پرداخت حق ثبت سه میلیون تومانی شعبه شرکت دارا باشد. و حق نمایندگی سه میلیونی را دارا باشد.

سپرده نقدی و یا ضمانت نامه بانکی در وجه شرکت پرداخت الکترونیک پردیس تجارت فردا.

تأیید امضاء در محضر و سپردن تعهد محضری تاسقف پنج میلیون تومانی.

دونفر ضامن.

ارائه سفته به مبلغ یک میلیارد ریال (معادل صد میلیون تومان) با دو امضاء و اثر انگشت ضامن پشت آن و مدیر شعبه به صورت حضوری در شرکت.

شعبات درصدی از فروش محصولات و خدمات شرکت در کلیه دفاتر شبه منطقه تحت پوشش خود را دریافت می کنند که این درصد قبلاً به صورت تعرفه اعلام می گردد

مبلغ حق امتیاز شعبه نیز با توجه به منطقه مورد درخواست اعلام می گردد.

\*کلیه هزینه های نمایندگی به عهده شعبه است.

جزییات و انواع خدمات، کارمزد نمایندگی ها، تعهدات دیگر نماینده و متقابلاً تعهدات شرکت نسبت به شبه خود، به شعبه اعلام خواهد شد.

\*مدت اعتبار مجوز شعبه 5 سال بوده و تمدید قرارداد صرفاً منوط به تأیید این شرکت است. وجه ضمانت دریافت مجوز نمایندگی برای مدت زمان فوق، مبلغ 200,000,000 ریال، معادل دویست میلیون ریال معدل بیست میلیون تومان است که به صورت چک اخذ می شود.



ارایه چک معتبر بدون تاریخ در وجه شرکت .

ارایه سفته بدون تاریخ در وجه شرکت .

ضمانتنامه بانکی حداکثر پنج ساله .

توضیح نماینده می تواند از ردیفهای 1،2 و یا 3 را جهت سپرده خود در نظر بگیرد اسناد تحویلی به شرکت به صورت امانی بوده و فقط در زمان خرید و عدم تسویه نماینده نسبت به وصول فاکتور فروش شرکت و با توجه به هزینههای احتمالی و قانونی اقدام خواهد شد.

مدارک ضامنین :

اصل شناسنامه و کپی تمام صفحات و برابر اصل شده .

گواهی امضاء محضری .

اصل و کپی سوابق شغلی ( آخرین فیش حقوقی ، پروانه کسب ) .

اصل و کپی کارت ملی و کارت پایان خدمت و دو قطعه عکس .

مزایایی مدیر شعبه

# یکسال اینترنت رایگان برای شعبه با مودم رایگان

# کسب درآمد با برنامه های دفتر مرکزی و کارگروه توسعه بازار شرکت

# 120 هزار تومان هدیه فروش از هر دستگاه به شرط حداقل 30 دستگاه کارتخوان ثابت و یا سیار

# فروش حداقل 5 دستگاه خودپرداز در ماه و هدیه 600 هزار تومانی برای مدیر شعبه و کارکنان

# حداقل فروش بالایی 70 میلیون تومان در ماه 35 درصد مبلغ به عنوان جایزه به مدیر شعبه و کارکنان شعبه

# حداقل فروش بالایی 10 میلیون تومانی اینترنت

مدارک مورد نیاز در زمان عقد قرارداد

تکمیل و امضای فرم درخواست نمایندگی

کپی سند مالکیت ملک مورد تقاضا یا اجاره نامه

کپی کارت ملی

دو قطعه عکس 4\*3 یکسان از شخص متقاضی که در سال جاری گرفته شده باشد

توضیحات ضروری:

امتیاز نمایندگی برای هر شهر فقط به یک نفر شخص حقیقی و یا حقوقی اعطاء خواهد شد.

ضمانت نامه بانکی و یا چک معتبر در قالب حسن انجام کار در هنگام عقد قرارداد از نماینده اخذ خواهد گردید.

در صورت تأیید اولیه درخواست و مدارک ارسالی، از محل و امکانات معرفی شده بازدید بعمل خواهد آمد.

کلیه هزینه های ایاب و ذهاب کارشناسان شرکت جهت بازدید از محل دفتر شعبه بعهدہ شخص متقاضی خواهد بود.

تشکیل پرونده و بازدید کارشناسان از محل و امکانات متقاضی به معنای اعطای امتیاز نبوده و شعبه رسمی پس از عقد قرارداد در ثبت شرکتها ماهیت قانونی دارد.

شرکت پس از عقد قرارداد و ثبت شعبه و نصب تابلو اصلی شرکت ماهیت قانونی دارا بوده و تمامی عواض قانونی اعم از مالیات بردرآمد و مالیات ارزش افزوده و عوارض های شهرداری و..... به جزء هزینه صدور و عضویت در سازمانها و نهاد های قانونی جهت اخذ مجوزهای قانونی برعهده مدیر شعبه همان شهر مورد درخواست بوده و در موارد صدور مجوزات به صورت مشارکت در پرداخت با شرکت خواهد بود و لازم به ذکر میباشد تمامی درآمدهای شعبات مربوط به شرکت بوده و مدیر شعبه بدون هماهنگی با امور مالی و اداری هیچگونه دخل و تصرفی به جز در موارد ذکر شده در قرارداد که سهم مدیر شعبه بوده را ندارد .

ارائه اصل مدارک مورد نیاز به شرکت در زمان تنظیم قرارداد الزامی است که پس از رؤیت و تطبیق با کپی عودت داده میشود.

---

جهت اطلاعات بیشتر تلگرام و ایمیل ت با ما تماس بگیرید



مدیریت محترم شرکت تجارت الکترونیک پردیس افق فردا

اینجانب با مشخصات زیر :

کدملی شماره : آدرس :

کد پستی : شماره تماس ثابت و همراه :

میزان و رشته تحصیلی :

پس از مطالعه شرایط و ضوابط فوق تقاضای اخذ شعبه دارم. خواهشمند است در صورت امکان مساعدت فرمایید. لازم به ذکر است رزومه اینجانب به پیوست ارسال میگردد. را برای شهرستان

تاریخ

امضا

