

پیوست شماره ۱) قوانین چیگل برای فروشندگان - فصل تعاریف اولیه

ردیف	اصطلاح / عبارت	تعریف / شرح
۱	مکان بازار اینترنتی	مکان بازار اینترنتی، زیرساختی جهت انجام تجارت آنلاین خرد و عمده کالا در گستردگی فراتر از یک کشور است. مکان بازارها جهت تجارت آنلاین کالا در یک منطقه جغرافیایی دربرگیرنده چند کشور دارای ویژگی‌های مشترک دموگرافی و جنس پولیتیکال، در گستره یک قاره و حتی گستره کل جهان طراحی و توسعه می‌یابند. به این دلیل تنوع قلم کالا در یک مکان بازار غالباً بالغ بر چند ده میلیون است. مکان بازار اینترنتی چیگل بر اساس این تعریف طراحی و توسعه یافته است.
۲	فروش داخلی	فروش یک بسته کالایی مشتمل بر یک یا چند قلم کالا، با هر ارزش ریالی و به هر تعداد از هر قلم مشروط بر آن که خریدار داخل کشور محل تامین کالا باشد.
۳	فروش خارجی / تجارت خارجی	فروش یک بسته کالایی مشتمل بر یک یا چند قلم کالا، با هر ارزش ارزی و به هر تعداد از هر قلم با هر وزن و حجمی که باشد مشروط بر آن که خریدار خارج از کشور محل تامین باشد.
۴	فروش نمونه در تجارت خارجی	فروش یک واحد نمونه از یک قلم کالا (واحد نمونه وزن معینی دارد)، با هر ارزش ارزی که داشته باشد مشروط بر آن که خریدار خارج از کشور باشد.
۵	تامین کنندگان چیگل	تامین کنندگان چیگل، اشخاص حقیقی یا حقوقی هستند که در زنجیره ارزش چیگل به تامین کالا یا تامین خدمات اصلی یا تامین خدمات ارزش افزوده می‌پردازند. تامین کنندگان چیگل بر سه دسته می‌باشند: فروشندگان کالا؛ ارائه‌کنندگان خدمات اصلی؛ ارائه‌کنندگان خدمات ارزش افزوده. تولیدکننده کالا به صورت مستقیم می‌تواند یک فروشنده چیگل باشد؛ نماینده فروش یک تولیدکننده می‌تواند یک فروشنده چیگل باشد؛ شعبه فروش یک تولیدکننده می‌تواند یک فروشنده چیگل باشد.
۶	طراح / مؤلف	فرد حقیقی یا حقوقی که حقوق مالکیت معنوی / حق تألیف / حق طراحی یک کالا متعلق به اوست. حقوق مالکیت معنوی، حقوق قانونی است که برای محافظت از حقوق ایده پرداز، طراح، مخترع، نویسنده یا خالق یک اثر و یا یک کالا ایجاد شده است.
۷	تولیدکننده	فرد حقیقی یا حقوقی که با رعایت حقوق مالکیت معنوی طراح/ مؤلف، یک کالا را تولید می‌نماید. این فرد می‌تواند یک تولیدکننده شخصی خانگی کوچک تا تولیدکنندگان بزرگ صنعتی باشد.
۸	مالک کالا/ خریدار قانونی	در چیگل فرد حقیقی یا حقوقی که کالا را یا مستقیماً از تولیدکننده یا نمایندگان یا شعب یا واسطه‌های فروش آن تولیدکننده خریداری می‌نماید و لذا قانوناً و شرعاً مالک یک کالا است. مالک کالا باید حداقل دارای مجوز فعالیت از یک صنف مرتبط بوده و دارای فروشگاه یا محل رسمی فعالیت تجاری باشد.
۹	حقوق مالکیت صنعتی	فرد حقیقی و یا حقوقی دارنده مجوز تولید صنعتی یک کالا است.
۱۰	حقوق مالکیت تجاری	تعیین‌کننده صاحب نشان تجاری و برند یک کالا است.
۱۱	حق بهره‌برداری	حق فروش کالا پس از خرید
۱۲	حق عرضه	حق عرضه و فروش کالا بر بستر اینترنتی چیگل
۱۳	ارائه‌کننده خدمات اصلی	شخص حقیقی یا حقوقی که در یک یا چند تا از زمینه‌های زیر با چیگل همکاری دارد: • خدمات پستی (عادی، سریع، ویژه)

ردیف	اصطلاح / عبارت	تعریف / شرح
	در زنجیره ارزش افزوده چیگل برای انجام انواع فروش های داخلی و خارجی	<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات حمل زمینی، هوایی، دریایی</li> <li>• خدمات انبارداری و خدمات لجستیک نگهداری کالا</li> <li>• خدمات بازاریابی داخلی و بین المللی چیگل</li> <li>• خدمات تبلیغ و ترویج (اسپانسرهای تبلیغاتی) داخلی و بین المللی چیگل</li> <li>• خدمات مدیریت و تشریفات صادرات</li> <li>• خدمات ارزی - مالی</li> <li>• خدمات بازرسی و کنترل</li> <li>• خدمات امنیت و نظارت های قانونی</li> <li>• خدمات میزبانی سرورهای چیگل</li> <li>• خدمات مشاوره حقوقی قراردادهای تجاری چیگل با همتایانش در جهان</li> <li>• خدمات درگاه های بانکی ارزی و ریالی</li> </ul>
۱۴	خریدار نهایی	مشتری که از مکان بازار چیگل خرید می نماید.
۱۵	ارائه کننده خدمات ارزش افزوده در زنجیره ارزش چیگل برای فروشندگان	<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات ثبت نشان تجاری</li> <li>• خدمات بسته بندی صادراتی</li> <li>• خدمات استانداردسازی و توسعه سطح کیفی</li> <li>• خدمات عکاسی صنعتی</li> <li>• خدمات بازاریابی مستقیم محصولات یک فروشنده در بازارهای هدف (<a href="http://www.yaapost.com">www.yaapost.com</a>)</li> </ul>
۱۶	پروفایل فروشنده	سوابق فعالیت های فروشندگان بر بستر چیگل به صورت کامل و تا جزیی ترین سطح ثبت می شود و در قالب یک سابقه یا پروفایل همیشه از طریق پنل "چیگل من" در دسترس ایشان است.
۱۷	پروفایل صادراتی	سوابق فروش خارجی به هر میزانی که باشد، در پروفایل فروشنده و به نام ایشان با رعایت اصول مالکیت معنوی (درج نام طراح / مؤلف)، اصول مالکیت تجاری (نام صاحب برند)، اصول مالکیت صنعتی (نام تولیدکننده) ثبت و جهت ارائه مشوق های صادراتی و حمایت های قانونی به مراجع قانونی مرتبط ارائه می گردد.
۱۸	کالای امانی	کالای یک فروشنده که مطابق با توافق معین (مدت دار و مشخص) جهت انجام کلیه فعالیت های مدیریت لجستیک پس از فروش (اعم از بسته بندی و حمل) در اختیار چیگل قرار می گیرد.
۱۹	شبکه شرکای تجاری چیگل	به همه تامین کنندگان چیگل از هر نوعی که باشند، مجموعاً شبکه شرکای تجاری چیگل گفته می شود
۲۰	شراکت راهبردی در چیگل	فروشنده گانی که در فعالیت بازاریابی جهت افزایش میزان بازدید و فروش محصولات خودشان با چیگل همکاری می نمایند، علاوه بر منافع حاصل از فروش کالا از سهم حق الزحمه چیگل نیز درصدی دریافت می دارند. شراکت راهبردی سطوح مختلفی دارد که در پیوست شماره ۱۰، اصول و خط مشی بازاریابی، شرح داده شده است.
۲۱	کانال شبکه تجاری <sup>۱</sup>	سامانه های اینترنتی خارجی که مدل تجاری شان همتای چیگل، مکان بازار است و با چیگل دادوستد اطلاعاتی / تجاری دارند. مدل همکاری چیگل با ایشان بدین گونه است که کالاهای ایرانی چیگل در

<sup>۱</sup> Cheegel Channel Network (CCN)

ردیف	اصطلاح / عبارت	تعریف / شرح
		سامانه‌های ایشان به معرض نمایش گذارده می‌شود و کالاهای خارجی ایشان در بستر جداگانه‌ای که مالک سامانه چیگل (شرکت پیک فرزانه پویان) به نام چیتان و برای ایجاد کانال تجاری طراحی نموده است قرار می‌گیرد. توضیحات مبسوط‌تر در خصوص این استراتژی در پیوست شماره ۱۰، اصول و خط مشی بازاریابی، شرح داده شده است.
۲۲	مدت تامین کالا <sup>۲</sup>	مدت زمانی که فروشنده کالا متعهد می‌شود که کالا را تامین و آماده ارسال نماید
۲۳	موعد تحویل کالا <sup>۳</sup>	سررسید تعهد شده تحویل کالا به خریدار نهایی توسط چیگل
۲۴	مدت انجام یک سفارش <sup>۴</sup>	مدت زمان انجام یک سفارش از لحظه پرداخت وجه توسط خریدار نهایی تا تحویل به ایشان
۲۵	راهبر صادرات	راهبران صادرات در سامانه چیگل، اشخاص حقوقی می‌باشند که در حوزه صادرات یک یا چند کالای خاص به یک یا چند کشور خاص تخصص و تبحر دارند. این اشخاص حقوقی در فرآیند مدیریت سفارشات عمده، نقش نظارت و راهبری (Super Vision) کل تشریفات قانونی صادرات را بر عهده دارند. وظایف راهبر صادرات در یک فرآیند سفارش عمده، در پیوست شماره ۱۰ تشریح شده است. راهبران صادرات در گروه تامین کنندگان خدمات اصلی قرار می‌گیرند.
۲۶	راهبر فروش	راهبران فروش، اشخاص حقوقی می‌باشند که در حوزه جمع‌آوری و تجمیع و تامین مقدار انبوه از یک کالا، استانداردهای و تهیه بسته‌بندی صادراتی، تخصص و تبحر دارند. این اشخاص حقوقی در فرآیند مدیریت سفارشات عمده، نقش راهبری یک فروش عمده را بر عهده دارند. وظایف راهبر فروش در یک فرآیند سفارش عمده در پیوست شماره ۱۰، اصول و خط مشی بازاریابی، تشریح شده است. راهبران فروش در گروه تامین کنندگان خدمات اصلی قرار می‌گیرند.

<sup>۲</sup> Availability to Promise (ATP)

<sup>۳</sup> Time of Promise (TOP)

<sup>۴</sup> Order Lead Time (OLT)