

1. AVTALE OM AMBASSADØRPROGRAM  
- UTGÅR VED UTLØPET AV DEN 3. MÅNEDEN ETTER DETTE  
SKJEMA ER FYLT INN OG SIGNERT

Partene:

Thermomixkunde med ordre nr som angitt i Ambassadørskjema (NB navn i ambassadøravtalen må være tilsvarende navnet på ordren)

og

Mixto AS (heretter kalt oppdragsgiver)

Bauneveien 13B

1363 Høvik

Org.nr. 919 416 394

Fakturaadresse: [mixto@ebilag.com](mailto:mixto@ebilag.com)

Din konsulentkode i Mixtos nettbutikk med 2 bokstaver og 4 -6 siffer genereres som følger:

Initialer fra ditt fornavn (det første) og ditt etternavn (det siste) + de tre siste sifre i ditt telefonnummer.

Partene har akseptert følgende vilkår og betingelser inntil konsulent-avtale sies opp:

## 2. Avtalens omfang

Konsulenten og oppdragsgiver inngår herved avtale om at konsulent skal utføre oppdrag for Mixto AS på de vilkår som fremgår av avtalen:

Konsulenten vil kunne tjene tilbake deler eller hele verdien av sin Thermomix TM6, kjøpt fra Mixto, ved formidling av 1,2,3,4,5,6 eller 7 salg av Thermomix TM6 for den nevnte perioden (se punkt 1. i dette dokumentet).

Oppdragsgiver bekrefter at konsulent i kraft av denne avtalen er godkjent Thermomix® konsulent og tillates herved å demonstrere og formidle salg av Thermomix® TM6 med tilhørende produkter, i Norge, til eget nettverk (egne venner, familie, omgangskrets, og kontakter som spinner utfra det).

Det forutsettes at konsulenten er eier av Thermomix TM6.

Konsulenten er uberettiget til å inngå avtaler på oppdragsgivers vegne, fremstå utad som representant for Mixto, Thermomix eller Vorwerk eller på annen måte å forplikte virksomheten. Dette gjelder alle kanaler som konsulenten presenterer sitt virke i, og vi ber om særskilt fokus med hensyn til sosiale medier.

### 3. Forpliktelser

Konsulenten er ansvarlig for å tilegne seg kompetanse som er nødvendig for å kunne formidle salg av Thermomix® TM6 med tilbehør i henhold til Mixtos håndbok for ambassadører og informasjon som formidles fortløpende fra Mixto.

Konsulenten har kun tillatelse til å demonstrere og formidle salg av Thermomix® TM6 med tilbehør på vegne av Mixto AS til private personer og husholdninger, i henhold til Mixtos salgssystem som oppdateres løpende og kommuniseres til ambassadøren via epost og den lukkede facebookgruppen. Tilbakebetaling av rabatt forutsatt at:

Bestillingen skal gjøres via Mixtos nettbutikk og kunden har benyttet konsulentens kode under transaksjonen. Se «Mixtos konsulent ID» som genereres som angitt på denne avtalens side 1.

Konsulenten er selv ansvarlig for at kunden får den nødvendig veiledning for å legge inn ordren korrekt. Kodeopplysning på bestillingen er obligatorisk for tilbakebetaling av rabatt.

Ambassadøren rapporterer inn sine salg, enten på månedlig basis eller ved ambassadørperiodens slutt.

Ambassadøren skal til enhver tid følge oppdragsgivers fastsatte utsalgspriser for Thermomix ®TM6 og tilhørende produkter. Det gis ikke anledning til å gi pris reduksjon.

Ambassadøren er ansvarlig for å holde seg oppdatert med hensyn til betingelser, produktpriser og annet.

Ambassadøren skal veilede kunden i bestilling av produktet på [shop.mixto.no](http://shop.mixto.no) eller tilsvarende. Ambassadøren skal tilby kunden veiledning for bruk av maskinen

etter kundens ønske og behov.

Ambassadøren henviser kunden til Mixtos kundeservice for spørsmål som gjelder det praktiske rundt kjøpet, produktet eller reparasjon og service.

Ambassadørens bruk av egen instagram, blogg, facebook eller andre sosiale medier til sin virksomhet som ambassadør hos Mixto, benyttes i tråd med Mixtos til enhver tid gjeldende regelverk og retningslinjer. Det er ikke tillatt å fremstå som selger av Thermomix eller opplyse om pris i digitale kanaler, men kun henviser/linke/tagge Mixtos nettbutikk.

## 4. Honorar

Oppdragsgiver leverer og fakturerer/belaster betaling mot sluttkunde på bakgrunn av bestilling/kjøpsavtale (se nettbutikk for våre betingelser mot kunde).

Ved signering av denne kontrakten, har ambassadøren godkjent Mixtos ambassadørprogram med følgende rabattsystem:

Ant. Salg innen	Tilbakebetales
Utløpet av den 3. måneden (se punkt 1.)	
1	2500
2	5000
3	7500
4	10000
5	12500
6	15000
7	17 990

Ved kundens mislighold av kjøpsavtale og manglende betaling fra kunde, utbetales ikke rabatt til ambassadøren.

I tillegg til salgsprovisjon, vil ambassadøren også kunne motta rekrutteringsbonus ved rekruttering av nye konsulenter til Mixto i ambassadørperioden, forutsatt at ambassadøren signerer en ordinær konsulentavtale etter endt ambassadørprogram.

Rekrutteringsbonusen er kr. 2000 per rekruttert nykommer. En ny ambassadør eller konsulent regnes som en nykommer ved sine 2 første salgsformidlinger.

## 5. Rettigheter til resultater av oppdraget

Ambassadøren skal på forespørsel fra oppdragsgiver utlevere ethvert resultat av arbeidet, som konsulenten er i besittelse av eller råder over. Eiendomsretten til ethvert resultat av arbeidet overføres til oppdragsgiver ved opphør av denne avtalen.

Oppdragsgiveren har alle rettigheter til materiale overgitt fra oppdragsgiveren til ambassadøren i forbindelse med utførelsen av oppdraget. Alt slikt materiale – originaler og kopier - skal tilbakeleveres oppdragsgiveren ved avslutningen av dette avtaleforholdet.

Oppdragsgiveren overtar alle beføyelser over og rettigheter til åndsverk konsulenten skaper i forbindelse med utførelsen av oppdraget, herunder retten til å fremstille eksemplar, gjør tilgjengelig i enhver form, i ethvert medium og gjennom enhver kanal samt retten til å endre og overdra verket, alene eller sammen med virksomhet.

Oppdragsgiveren overtar alle rettigheter til design, varemerker, patenterbare oppfinnelser og øvrige immaterielle rettigheter som frembringes i forbindelse med utførelsen av oppdraget. Ambassadøren forplikter seg til å bistå i den grad det er nødvendig med dennes bidrag i for å sikre disse som enerettigheter for oppdragsgiveren.

## 6. Konkurransesklausul/kundesklausul/konfidensialitet

Ambassadøren forplikter seg til å holde strengt hemmelig og ikke direkte eller indirekte benytte eller bringe videre til uvedkommende Mixto AS' bedriftshemmeligheter eller know-how som ambassadøren får kunnskap om eller rådighet over i forbindelse med utførelsen av oppdraget.

Det samme gjelder for kontrakter, oppskrifter, modeller, korrespondanse og liknende. Konfidensialitetsforpliktelsen gjelder også etter at dette avtaleforholdet er avsluttet.

Brudd på konfidensialitetsplikten kan medføre straffe- og/eller erstatningsansvar. Dette punktet skal ikke være til hinder for at ambassadøren etter avslutningen av dette avtaleforholdet utnytter de alminnelige kunnskaper og erfaringer av teknisk eller forretningsmessig art ervervet under utførelsen av oppdraget.

## 7. Andre vilkår

Det forutsettes for denne avtalen at ambassadøren selv kjøper Thermomix TM6 av Mixto. Ved anvendelse av angreretten på dette kjøpet, vil denne avtalen i sin helhet frafalle.

## 8. Etske Retningslinjer for konsulenten

Mixto legger vekt på etikk, og utøver selv verdier som ærlighet, integritet og åpenhet i relasjoner med forbrukere, konsulententer og allmennheten.

Ambassadører gjør det samme i sin rolle i avtale med Mixto.

Alle parter skal ha en positiv og gjensidig fordelaktig opplevelse av Mixtos virke og konsulentens arbeid. Ambassadøren skal følge følgenderetningslinjer:

Ambassadøren skal ikke oppføre seg påtrengende eller presse forbrukere.

Ambassadøren skal ikke misbruke tilliten til forbrukerne eller utnytte deres alder, sykdom eller mangel på forståelse eller språkkunnskap. Ambassadøren skal ta hensyn til de økonomiske midlene til forbrukeren og andre omstendigheter av betydning.

Ambassadøren skal avstå fra å overtale forbrukeren til å akseptere et tilbud bare for å:

- o gjøre ambassadøren en personlig tjeneste
- o bringe en uønsket presentasjon til en slutt
- o få noen fordel som ikke er del av tilbudet fra Mixto

Forbrukerne skal informeres om muligheten til å trekke seg fra kjøpet, altså angreretten, og retningslinjene for å opprettholde denne retten (se kjøpsbetingelser på [shop.mixto.no](http://shop.mixto.no)). Mixtos provisjonssystem og markedsførings plan er transparent og tar sikte på å være lett forståelig for alle involverte. Mixto tilbyr hensiktsmessig opplæring til sine konsulenter. Formålet med treninger er å fremme personlig og faglig utvikling.

## 9. Varighet

Avtalen trer i kraft når den er underskrevet av begge parter.

Denne avtalen løper frem til den sies opp. Hver av partene kan si opp avtalen med 14 dagers skriftlig varsel. Mixto AS skal tilbakebetale eventuell rabatt 30 dager etter endt ambassadørprogram.

## 10. Misligholdsbeføyelser

Dersom oppdragsgiverens betaling forsinkes, betales forsinkelsesrente i henhold til vilkårene i forsinkelsesrenteloven av 17. desember 1976 nr. 100.

Dersom resultatet av oppdraget er mangelfullt eller forsinket, kan oppdragsgiveren

- a) fastholde avtalen og kreve oppdraget avtalemessig utført,
- b) holde tilbake så mye av vederlaget at det sikrer de krav oppdragsgiveren har som følge av forsinkelsen eller mangelen,
- c) kreve prisavslag, og d) kreve normalt apserstatning/dagbot.

Dersom oppdragsgiveren vil gjøre gjeldende en eller flere av misligholds-

beføyelsene a), b), c) og/eller d), må kravet fremsettes skriftlig overfor konsulenten uten ugrunnet opphold. Hver av partene kan heve avtalen med umiddelbar effekt ved den andre partens grove mislighold.

11. **Lovvalg:** Denne avtalen reguleres i sin helhet av norsk rett.

12. **Twister:** Partene er enige om at tvister i forbindelse med oppfyllelsen av denne avtalen skal søkes bilagt ved forhandlinger. Om partene ikke blir enige og saken bringes inn for retten, skal Drammen tingrett være rett verneeting.

13. **Signering:**

**Partene er enige om at din bekreftelse via Mixtos Google spørreskjema «Ja takk, jeg vil delta på Mixtos Tjen Tilbakeprogram!» utgjør fullgod signering av denne avtalen**