

# 어필리에이트 계약서

계약 유형: 대리점장

성명	김윤미
연락처	010-2804-6769
이메일	yumpromee@gmail.com
주소	비파로 96 101동 701호
주민등록번호	750212-*****
은행명	국민은행
계좌번호	552-21-1288951
예금주	김윤미
제출일	2025년 11월 30일
서명일	2025년 11월 30일

## 어필리에이트 계약 내용

### 제1조 (목적)

본 계약은 주식회사 크루즈닷(이하 "갑")과 계약 신청자(이하 "을")가 크루즈 상품 판매를 위한 어필리에이트 활동을 수행함에 있어 필요한 권리와 의무를 명확히 함을 목적으로 합니다.

### 제2조 (정의)

"어필리에이트 활동"이라 함은 갑이 제공하는 상품, 서비스 및 프로모션을 을이 소개·판매·증개하는 일체의 영업 행위를 의미합니다.

"고객 DB"라 함은 갑이 직접 보유하거나 을을 통해 수집된 고객의 개인정보, 여행 이력, 상담 내역 및 판매 성과 데이터를 말합니다.

## **제3조 (을의 역할과 의무)**

---

을은 갑이 제공한 최신 상품 정보와 가격 정책을 정확히 전달하며, 허위·과장 광고를 하지 않습니다.

을은 고객 상담, 예약, 결제 안내 등 판매 과정에서 필요한 절차를 성실히 수행하고, 고객 문의에 신속히 대응합니다.

을은 갑이 지정한 교육 프로그램을 이수하고, 변경된 정책 및 지침을 즉시 반영합니다.

## **제4조 (수수료 및 정산)**

---

을의 활동으로 발생한 매출에 대해서는 갑이 사전에 고지한 커미션 정책에 따라 수수료가 산정됩니다.

정산은 매월 말일 기준으로 집계하며, 갑은 익월 30일 이내에 을이 지정한 계좌로 지급합니다.

고객의 취소·환불·미납 등이 발생할 경우, 해당 금액은 차기 정산분에서 공제하거나 환수할 수 있습니다.

## **제5조 (고객 정보 보호 및 활용 제한)**

---

을은 고객 DB를 계약 목적 외 용도로 이용하거나 제3자에게 제공·유출해서는 안 됩니다.

계약 종료 시 을은 보유 중인 고객 DB를 즉시 반환하거나 복구 불가능한 방법으로 파기해야 하며, 이를 준수하지 않을 경우 손해배상 책임을 집니다.

고객 동의 없이 타사 상품 홍보, 리크루팅, 스팸성 메시지 발송 등을 금지합니다.

## **제6조 (교육, 자료 및 브랜드 사용)**

---

갑은 을에게 필요한 교육 자료, 영업 가이드, 마케팅 콘텐츠를 제공할 수 있으며, 을은 해당 자료를 변형 없이 사용합니다.

을은 갑의 상호, 로고, 브랜드 자산을 허가된 용도 내에서만 사용할 수 있으며, 별도 승인 없이 상업적 2차 제작물을 만들 수 없습니다.

## 제7조 (계약 기간 및 해지)

본 계약의 유효기간은 서명일로부터 1년이며, 어느 일방의 서면 해지 통지가 없는 경우 동일 조건으로 자동 연장됩니다.

갑 또는 을은 상대방이 계약을 위반하거나 신뢰를 훼손하는 행위를 한 경우 즉시 해지할 수 있습니다.

계약이 해지되는 경우 을은 진행 중인 고객 상담과 판매 건에 대해 갑의 지침을 따르며, 미정산 수수료는 확정 후 지급·조정합니다.

## 제8조 (손해배상 및 위약벌)

을이 고객 DB 무단 활용, 허위·과장 광고, 금품 요구 등의 행위를 하여 갑 또는 고객에게 피해가 발생한 경우, 을은 전액 배상하여야 합니다.

을이 경업 금지 조항을 위반하거나 갑의 영업상 기밀을 유출한 경우, 갑은 발생한 손해와 별도로 위약벌(매출의 3배 이내)을 청구할 수 있습니다.

## 제9조 (기타 및 준거법)

본 계약에 명시되지 않은 사항은 갑의 운영 정책과 관련 법령, 그리고 상관례에 따릅니다.

본 계약과 관련하여 분쟁이 발생할 경우, 갑의 본사 소재지를 관할하는 법원을 1심 전속 관할 법원으로 합니다.

## 부칙

본 계약은 전자 서명 제출일에 효력이 발생하며, 갑의 승인을 통해 최종 확정됩니다.

갑은 필요 시 정책 변동 사항을 을에게 사전 통지하며, 통지일로부터 7일 이내에 이의 제기가 없을 경우 변경 사항에 동의한 것으로 간주합니다.

### 필수 동의 사항

#### 1. 개인정보 및 고객 DB 사용 제한에 동의합니다.

제4조, 제3조에 따라 제공받은 고객 정보는 계약 목적 외 사용하지 않으며, 계약 종료 시 즉시 파기합니다.

**2. 경업 및 리크루팅 금지 조항에 동의합니다.**

계약 기간 및 종료 후 7년간 동종 업계의 무단 영업 활동을 하지 않겠습니다.

**3. 고객 DB 보안 및 반환 의무를 준수합니다.**

계약 종료 시 회사 지시에 따라 모든 자료를 반환하거나 복구 불가능한 방식으로 파기합니다.

**4. 위반 시 손해배상 및 위약벌 조항을 이해하고 동의합니다.**

고객 DB 유출, 비밀 유지 위반, 경업 금지 위반 시 위약벌 및 손해배상 책임이 발생함을 확인했습니다.

**5. 환불 조항(제11조)을 확인하고 동의합니다.**

결제 금액(750만 원)에서 세팅비(50만 원)를 차감한 잔액(700만 원) 기준으로 환불됩니다. 수업 시작 전 전액 환불, 총 수업시간의 1/3 경과 전 2/3 환불, 1/2 경과 전 1/2 환불, 1/2 경과 후 환불 불가. 단순 변심은 결제일로부터 7일 이내에만 100% 환불 가능합니다.

**위 어필리에이트 계약 내용 및 필수 동의 사항을 모두 확인하고 동의하며 서명합니다.**

## 교육 계약 내용

---

# 교육 계약서 (대리점장) - 750 B2B 계약서 .docx

---

## 마케팅 세일즈 에이전시 서비스 제휴 계약서

본 서비스 제휴 계약(이하 "본 계약")은 주식회사 마비즈컴퍼니(이하 "회사"), 고객사(이하 "고객사"), 그리고 멘토(이하 "멘토") 사이에서 체결되었다. 이하 "회사", "고객사", "멘토" 중 1인을 가리켜 "당사자", 그 전부를 가리켜 "당사자들"이라 한다.

### 제1조 (목적)

본 계약은 "고객사"가 "회사"와 "멘토"로부터 제공받는 홍보 및 제휴마케팅 서비스(이하 "제휴마케팅")와 관련된 업무 처리 방법과 조건을 정하고, 당사자 간의 권리, 의무 및 기타 제반 사항을 규정함을 목적으로 한다. 제공되는 서비스에는 퍼널마케팅설계, 세일즈 교육, 마케팅 교육, 아이템 교육, DB지급 서비스 등이 포함된다.

### 제2조 (용어의 정의)

본 계약에서 사용하는 용어의 정의는 다음과 같다. 본 계약서에서 별도로 정의하지 않은 용어는 "회사", "고객사" 및 "멘토"의 이용약관에서 정의한 바에 따른다.

"고객"이란 "회사", "고객사" 및 "멘토"가 제공하는 "제휴마케팅"을 이용하는 모든 사람을 의미한다.

"마케팅"이란 "고객사"의 기존 소비자를 관리하고 신규 소비자를 유치하기 위한 모든 활동을 의미하며, "제휴마케팅"이란 "회사"가 일정 비용을 지급받는 대가로 "고객사"의 마케팅을 돋는 것을 의미한다.

고객 DB(데이터베이스)란, 고객이 신청한 이름, 전화번호 등 영업에 필요한 정보의 총체를 말하며, 본 계약에 따라 "멘토"가 제공한다.

"제휴플랫폼"이란 "회사"가 제공하는 사이트와 마케팅 솔루션을 의미한다.

"경업"이란 "고객사"가 본 계약과 유사한 형태의 사업을 "회사" 또는 "멘토"의 동의 없이 영위하거나 제3자로 하여금 영위하게 하는 것을 말한다.

"리크루팅"이란 "회사" 또는 "멘토"의 고객이나 관계자를 대상으로 직원이나 사업자를 모집하거나 권유하는 행위를 말한다.

### 제3조 (계약기간 및 갱신)

- ① 본 계약에 따른 유료 서비스, 즉 '비즈니스 모델 설계 + 퍼널마케팅 + 코칭 6주 과정'의 제공 기간은 결제일로부터 4주로 한정하며, 해당 기간이 만료되면 "회사"의 주된 서비스 제공 의무는 정상적으로 이행 완료된 것으로 본다.
- ② 제9조에 명시된 부가 서비스는 무상 프로모션으로 제공되며, 그 이용 권한은 계약 체결일로부터 12개월간 유지된다.
- ③ 제2항의 무상 서비스 기간(12개월) 만료 30일 이전에 당사자 일방의 서면 해지 통지가 없는 경우, 무상 부가 서비스 이용 권한은 동일한 조건으로 1년씩 자동으로 연장된다.
- ④ 계약 기간 중 계약 위반 시, 계약은 즉시 해지될 수 있다.

#### 제4조 (회사의 의무)

- ① "회사"는 다음과 같은 의무를 가진다.

제휴마케팅 기획, 개발 및 운영: "제휴플랫폼"을 통한 마케팅 서비스의 기획, 개발, 운영 업무를 담당한다.

컨설팅 및 교육 제공: "제휴플랫폼" 및 관련 서비스를 통한 마케팅 컨설팅 및 교육을 제공한다.

마케팅 대행 및 지원: "고객사"에게 마케팅 대행 및 컨설팅을 제공한다.

고객 DB 제공 관리: "멘토"로부터 제공된 고객 DB를 관리하며, "고객사"가 이를 활용할 수 있도록 지원한다.

추가 서비스 제공: "회사"가 제공하는 추가 서비스의 내용을 "고객사"와 협의하여 확정한다.

#### 제5조 (고객사의 의무)

- ① "고객사"는 "회사"와 "멘토"의 제휴마케팅 품질 향상을 위해 다음과 같은 의무를 진다.

영업 데이터 제공: 영업 활동을 통해 축적한 통계, 데이터 및 소비자의 행동 내역 등을 "회사"와 "멘토"에 제공한다.

영업 및 마케팅 관련 책임: "고객사"는 마케팅 활동으로 인한 책임을 전적으로 부담하며, "회사"와 "멘토"에 손해가 발생할 경우 이를 배상해야 한다.

DB 사용 제한: 제공받은 DB는 본 계약에서 정한 목적 내에서만 활용해야 하며, 이를 위반할 경우 손해 배상 책임이 발생한다.

다단계 영업 금지 조항: "고객사"는 다른 사람을 모집하여 수당 구조에 추가적인 하위 영업 조직을 형성하는 방식으로 영업해서는 안 된다. 이는 다단계 방식으로 간주될 수 있으며, 이를 위반할 경우 "회사"와 "멘토"의 명예 훼손 및 법적 문제를 야기할 수 있다.

'1인창업 등급' 활동에 대한 책임: "고객사"는 "회사"가 주는 서비스를 받고 활동을 해야 할 의무가 있다. 아래 사항으로 확인 될 경우

- 1) 협력사 매 주 1회 회의에 연속 2회 이상 참여 않을 경우
- 2) 협력사 마케팅을 1개월 이상 하지 않는 경우
- 3) 협력사 오프라인 활동 연속 2회 이상 활동 하지 않을 경우
- 4) 협력사와 본사 1개월 이상 소통하지 않은 경우

'스터디원 등급'으로 하락 할 수 있다.

'스터디원 등급' 강등 시 멘토가 준 모든 DB는 "멘토"가 회수한다.

단, 다시 학습하여 멘토와 상의 후 1인창업 등급으로 복귀 할 수 있다.

## 제6조 (DB 제공 및 수수료 규정)

① DB 제공: 본 계약에 따른 모든 고객 DB는 "멘토"가 제공하며, DB의 소유권 및 모든 영업 권한은 "멘토"에게 있다.

② DB 사용 제한: "고객사"는 제공받은 DB를 다른 영업직이나 다른 영업 활동에 사용할 수 없으며, 이를 위반할 경우 3,000만 원의 위약금을 "멘토"에게 배상해야 한다.

③ 수수료 지급: "고객사"는 신규 DB 1개당 1만 원의 수수료를 "멘토"에게 지급해야 한다.

신청 데이터 기준 3일 이전 DB를 신규 DB라고 칭한다.

④ 비신규 DB 사용: 신규 DB가 아닌 경우 "멘토"로부터 무상으로 DB를 제공받을 수 있다.

신청 데이터 기준 3일 이후 DB를 비신규 DB라고 칭한다.

⑤ 신규 DB 지급 활동 중지: 멘토와 상의 없이 DB 받지 않은지 1주일이 넘고, 영업활동 하지 않은지 1주일이 넘어 (멘토가 주는 DB 체크리스트 기록이 1주일 동안 기록이 없는 경우) 활동 정지라고 판정 한다. 다시 재 활동 신청 시 멘토와 상의하여 신규 DB지급 서비스 무료 혹은 유료 결정하여 신규 DB를 받을 수 있다.

## 제7조 (비밀유지 및 경업행위, 리크루팅 금지)

① 비밀유지: "고객사"는 계약 기간 중 및 계약 종료 후 7년간 "회사"와 "멘토"의 영업 비밀, 교육 자료, 마케팅 기법 등 모든 정보에 대해 비밀을 유지해야 하며, 제3자에게 유출하거나 무단으로 사용해서는 안 된다.

② 경업 금지: "고객사"는 계약 기간 동안 및 계약 종료 후 7년간 다음과 같은 행위를 할 수 없다.

"회사" 및 "멘토"와 동일하거나 유사한 형태의 사업을 영위하거나 제3자를 통해 영위하는 행위.

"멘토"가 제공한 DB를 활용하여 동일한 서비스를 제공하는 경쟁사 설립 및 운영.

③ 리크루팅 금지: "고객사"는 계약 기간 중 및 종료 후 7년간 "회사" 또는 "멘토"의 의뢰인이나 관련자들을 대상으로 다음과 같은 리크루팅 활동을 할 수 없다.

직원, 사업자, 판매원 등을 모집하거나 권유하는 행위.

"회사"와 "멘토"의 관계자를 대상으로 한 상품 홍보, 영업 아이템 권유 등.

④ 판매 및 구매 제한: "고객사"는 "회사"와 "멘토"의 서면 동의 없이 다음과 같은 행위를 할 수 없다.

"회사" 및 "멘토"의 다른 의뢰인에게 제품을 판매하거나 해당 제품을 구매하는 행위.

"회사"와 "멘토"의 다른 의뢰인 간 사적 거래나 상업적 관계를 맺는 행위.

⑤ 비밀 모임 금지: "고객사"는 "회사" 및 "멘토"의 승인 없이 "회사"와 "멘토"의 다른 의뢰인들과 사적 모임을 만들거나 유지할 수 없다. 여기서 사적 모임이란 "회사"와 "멘토"에게 사전 보고되지 않은 온·오프라인 모임을 의미한다.

## 제8조 (비용 지급 및 정산 절차)

① 비용 지급: "고객사"는 제9조에 명시된 유료 서비스인 '비즈니스 모델 설계 + 퍼널마케팅 + 코칭 6주 과정'의 수강료로 750만 원을 계약 체결 시 선불로 1회 "회사"에 지급한다.

결제 링크: <http://leadz.kr/xWG>

'멘토'에게 본사로 연결된 카드 결제링크 지급 받는다.

계좌이체는: 국민 531301-04-166504 마비즈스쿨 원격평생교육원 (전혜선)로 지급 받는다.

② 수수료 정산: 신규 DB에 대한 수수료는 1개당 1만원이다. 매월 15일에 "멘토"에게 지급한다.

③ 정산 절차: "회사"는 매월 말까지 발생한 비용 내역을 정산하여 익월 15일까지 "고객사"에 통지하며, "고객사"는 해당 월 15일까지 비용을 "회사"와 "멘토"에게 지급해야 한다."고객사"가 회사에 기여

한 매출도 15일에 정산을 "회사"에게 지급받는다.

④ 추가 정산 규정: 필요 시 서면 합의를 통해 정산 주기나 비용을 변경할 수 있다.

#### 제9조 (제공 서비스 설명)

##### 【1. 유료 서비스: 비즈니스 모델 설계 + 퍼널마케팅 + 코칭 6주 과정】

"고객사"가 지급하는 750만 원은 오직 아래의 6주 과정에 대한 수강료에만 해당한다.

비즈니스 모델 설계 + 퍼널마케팅 + 코칭 6주

시장 분석 & 아이템 선정 & 포지셔닝

크루즈 예약 유도 퍼널 및 가치 사다리 설계

잠재고객을 끌어모으는 제안과 카피라이팅

퍼널 설계 페이지 제작 및 예약 자동화

퍼널로 고객 유입시키는 방법

데이터 기반 퍼널 개선 및 재구매 유도 방법 (CRM 설계)

##### 【2. 무상 프로모션 부가 서비스】

아래의 부가 서비스는 상기 유료 서비스 결제 시 1년간 무상으로 제공되는 프로모션 혜택이며, 제11조의 환불 대상 및 기간 산정 기준에 포함되지 않는다.

서비스명: 세일즈 지원 서비스

서비스내용: 세일즈에 필요한 모든 종류의 세일즈 지원 교육 혜택을 말한다., 해당 서비스의 종류는 지속적으로 추가 및 개선 된다.

운영 카페: 1% 카페 <https://cafe.naver.com/funhanshop2>

'스터디원' 등급으로 필요한 교육을 온라인 상시 강의를 볼 수 있다.

서비스명: 마케팅 지원 및 자문 서비스

SNS 정기적 검토 및 개선사항 피드백

마케팅 활동 및 기획에 대한 마케팅 전문가의 자문 서비스

오픈 카톡방 24시간 소통 연락망 제공

1% 카페 교육을 받는 정회원들 간의 커뮤니티 제공, 사업을 하며 만날 수 있는 모든 상황에 대해 소통 할 수 있는 오픈 카톡방 제공

"고객사"와 24시간 카톡방으로 소통을 원활하게 주고 받을 수 있도록 한다.

서비스명: SNS 마케팅 교육 콘텐츠

1. SNS 마케팅 기술 교육

2. SNS 마케팅을 실전 세일즈에 활용할 수 있는 고객 심리활용 스킬 교육

3. SNS 마케팅을 통해 아이템 혹은 사업에 대한 상담을 요청하는 고객을 만드는 방법에 대한 교육

4. SNS 마케팅을 잘 이용하고 있는 다른 사업자들의 인스타그램 분석을 통한 세밀한 교육

서비스명: SNS 올인원 마케팅 (카피라이팅, 전략기획) 12주 + AI 특강 + 코칭 3회

마인드셋, 고객 페르소나, 채널 개설 및 세팅, 콘텐츠 캘린더 기획

블로그 글쓰기 기법, 키워드 발굴 및 활용

인스타그램 전략, 솟恫 콘텐츠 제작, 시선을 사로잡는 이미지 편집

리서치 기술, 경험없이 콘텐츠 제작, AI 활용 콘텐츠 제작, AI 활용 콘텐츠 생성 법

영상 콘텐츠 기획, 촬영 및 편집 기초

효율적인 콘텐츠 재활용, 시간 절약 워크 플로우

충성 고객 확보, 메시징 전략, 자동화 시스템 구축

영향력 구축, 팬층 확보, 활발한 상호작용 유도 방법

상위 노출 최적화, 수익화 연계

고급 편집 기법, 브랜드 일관성 구축, 참여율 높이는 비주얼

비즈니스 모델 설계, 디지털 상품 개발, 마케팅 자동화

장기 전략, 지속가능한 콘텐츠 시스템, 미래 확장 계획

서비스명: 아이템 제품 세일즈 교육 콘텐츠

고객이 상담 받고 싶도록 만드는 세일즈 노하우 교육

고객과의 미팅을 자연스럽게 잡을 수 있는 세일즈 노하우 교육

#### 제10조 (제공 서비스 상세)

서비스명: 세일즈 지원 서비스

서비스내용: 세일즈에 필요한 모든 종류의 세일즈 지원 교육 혜택을 말한다., 해당 서비스의 종류는 지속적으로 추가 및 개선 된다.

운영 카페: 1% 카페 <https://cafe.naver.com/funhanshop2>

'스터디원' 등급으로 필요한 교육을 온라인 상시 강의를 볼 수 있다.

서비스명: 마케팅 지원 및 자문 서비스

SNS 정기적 검토 및 개선사항 피드백

마케팅 활동 및 기획에 대한 마케팅 전문가의 자문 서비스

오픈 카톡방 24시간 소통 연락망 제공

1% 카페 교육을 받는 정회원들 간의 커뮤니티 제공, 사업을 하며 만날 수 있는 모든 상황에 대해 소통 할 수 있는 오픈 카톡방 제공

"고객사"와 24시간 카톡방으로 소통을 원활하게 주고 받을 수 있도록 한다.

#### 제11조 (계약의 해지 및 환불 기준)

① 본 계약의 환불 규정은 「평생교육법」 및 「전자상거래 등에서의 소비자보호에 관한 법률」을 준수한다.

② 초기 세팅비 공제: 본 계약 체결 즉시 "고객사" 전용의 '판매원몰(쇼핑몰)' 개설 및 서버 세팅이 진행 되므로, 교육 수강 여부와 관계없이 초기 세팅비 및 행정 수수료 명목으로 금 500,000원이 공제된다.

③ 환불 금액 산정: 환불 요청 시, 결제 금액(750만 원)에서 위 세팅비(50만 원)를 우선 차감한 잔액(700만 원)을 기준으로 아래와 같이 산정한다.

수업 시작 전: 잔액 전액 환불

총 수업시간의 1/3 경과 전: 잔액의 2/3 해당액 환불

총 수업시간의 1/2 경과 전: 잔액의 1/2 해당액 환불

총 수업시간의 1/2 경과 후: 환불 불가

④ 단순 변심에 의한 환불 요청 시 결제일로부터 7일 이내에만 100% 환불이 가능하나, 이미 강의를 수강하였거나 쇼핑몰 세팅이 완료된 경우 해당 비용은 공제된다.

#### 제12조 (손해배상 및 위약벌)

① 본 계약 제7조(DB 유용), 제8조(비밀유지)를 위반할 경우, "고객사"는 "회사"에게 발생한 손해를 배상해야 한다.

② 위약벌: 특별 제공된 DB를 타 용도로 유용하거나 무단 유출한 경우, 또는 "회사"의 승인 없이 타사 상품을 판매하는 경우 피해 규모와 상관없이 위약벌로 금 3,000만 원을 지급하기로 합의한다.

③ 악성 행위로 인한 해지: "고객사"가 다음 각 호에 해당하는 행위를 할 경우, "회사"는 즉시 계약을 해지할 수 있으며 기 납입한 비용은 일체 환불되지 않는다.

단체 채팅방, 커뮤니티 등에서 근거 없는 사실로 "회사"나 "멘토"를 비방하거나 허위 사실을 유포하는 행위

타 수강생이나 판매원에게 부정적인 영향을 미치거나 선동하여 영업을 방해하는 행위

정당한 절차를 거치지 않고 반복적으로 악성 민원을 제기하여 업무를 방해하는 행위

#### 제13조 (기타)

본 계약에 명시되지 않은 사항은 관계 법령 및 상관례에 따르며, 분쟁 발생 시 서울중앙지방법원을 관할 법원으로 한다.

위 교육 계약 내용을 모두 확인하고 동의하며 서명합니다.

B2B 계약 서명

김윤미

김윤미

본 계약서는 전자적으로 생성되었습니다.

생성일시: 2025. 11. 30. 오후 11:20:07