

## اصطلاحات و تعاریف

### بازاریابی شبکه ای ( چند سطحی )

روشی برای فروش محصول است که در آن بازاریابان اقدام به فروش مستقیم محصولات به مصرف کننده می نمایند.

در این نوع فروش، هر بازاریاب می تواند با معرفی بازاریاب دیگر ( به عنوان زیر مجموعه خود ) و ایجاد گروه فروش چند سطحی ، موجب گسترش و افزایش فروش شرکت شود.

### مشاور مستقل فروش ( بازاریاب ):

به فردی اطلاق می گردد که با معرفی شدن به فرصت درآمدزایی شرکت و پس از ثبت نام ، امکان شرکت در دوره های آموزشی ، فروش محصولات و معرفی افراد دیگر به فرصت درآمدزایی را پیدا می کند.

### کد واحد بازرگانی:

پس از تکمیل فرایند ثبت نام بازاریاب در وب سایت شرکت ضمن ثبت اطلاعات پایه وی در پایگاه داده وزارت صنعت ، معدن تجارت ، کد منحصر به فردی به او اختصاص می یابد تا طبق ضوابط و مقررات از فعالیت همزمان در چند شرکت بازاریابی شبکه ای جلوگیری شود.

### مصرف کننده نهایی:

فردی است که محصولات شرکت را به منظور مصرف شخصی از مشاوران مستقل فروش خریداری نماید.

### مشتری ترجیحی :

مشتریانی که تنها قادر به خریداری محصولات شرکت از وب سایت یا مشاوران فروش را داشته و مجوز جذب و معرفی افراد دیگر را به عنوان زیر مجموعه ندارن و از هیچ یک از طرح های درآمد زایی بهرمنند نخواهند شد.

### مشتری عادی :

مشتریانی که برای اخذ مجوز مشاور مستقل فروش اقدام می کنند ، تا زمان دریافت این مجوز ، مشتری عادی تلقی می شوند . مشتریان عادی امکان استفاده از مزایای مشتری ترجیحی یا مشاور مستقل فروش را ندارند.

### خرده فروشی :

خرید برای مصرف شخصی و یا فروش مستقیم کالا به مصرف کنندگان

### پورسانت :

مبلغی که هر فرد متناسب با میزان فروش شخصی و عملکرد افراد زیر مجموعه دریافت می کند و حداکثر تا هفتم ماه بعد به وی پرداخت می شود و همچنین میزان پورسانت پرداختی کمتر از ۴۰ درصد می باشد و این درصد شامل تمامی پرداخت ها اعم از تخفیف خرده فروشی و تمام پورسانت ها می گردد.

### طرح درآمدزایی (سوددهی):

برنامه شرکت برای محاسبه پورسانت و پرداخت پاداش مشاوران مستقل فروش در قبال خرده فروشی ، توسعه ، آموزش و راهبری گروه فروش .

### رتبه سازمانی :

هر یک از مشاوران مستقل فروش می توانند بر اساس میزان مشخصی فروش و فعالیت ماهانه ، رتبه سازمانی مشخصی را در شبکه فروش کسب کنند . پورسانت و پاداش متناسب با هر رتبه سازمانی در طرح درآمدزایی شرکت بیان شده است.

### حداقل خرید :

حداقل میزان خرید ماهانه توسط بازاریاب که به ازای تحقق آن ، بازاریاب واجد شرایط دریافت پورسانت می گردد. مقدار ریالی حداقل خرید در طرح درآمدزایی مبلغ یک میلیون ریال می باشد.

### امتیاز کالا (BP) :

عددی است که مبنای محاسبه رتبه های سازمانی و طبعا محاسبه پاداش و پورسانت می باشد و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا است. هر یک امتیاز برابر با ۱۸،۰۰۰ ریال است.

### ارزش کالا (BV) :

عددی است که مبنای محاسبه ریالی پورسانت بازاریابان می باشد و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا است.

### بالاسری :

معرف هر مشاور مستقل فروش ، بالاسری او محسوب می گردد.

## سطح :

هر فردی که به عنوان مشاور مستقل فروش به شرکت معرفی می گردد ، در سطح اول فرد معرفی کننده خود (بالاسری ) قرار می گیرد. به همین ترتیب هر معرفی جدید ، یک سطح جدید در شبکه فروش ایجاد خواهد کرد.

## مشاور مستقل فروش حائز شرایط:

مشاور مستقل فروشی است که در ماه جاری حداقل یک میلیون ریال فروش شخصی انجام داده باشد . در صورتی که فردی حائز شرایط نباشد ، امکان دریافت پورسانت مجموعه ای را نخواهد داشت و فقط پورسانت خرده فروشی را دریافت خواهد کرد.

## زیر مجموعه :

تمامی اعضای گروه های فروش یک مشاور مستقل فروش

## گروه فروش :

هر شاخه مجزا که مستقیماً با بالاسری خود وصل میشود یک گروه فروش نامیده می شود.

## فشرده سازی :

در صورتی که در پایان ماه فردی حائز شرایط نشده باشد طرح درآمدزایی شرکت طوری در نظر میگیرد که گویی این فرد در سازمان وجود ندارد و اولین فرد حائز شرایط در سطح یک مجموعه بالاسری خود قرار خواهد گرفت ، شایان ذکر است فشرده سازی (کمپرس) فقط بر اساس ۷ سطح مستقیم و اولیه فرد در جایگاه وی لحاظ خواهد شد.

## حجم فروش سازمان:

حجم فروش سازمان عبارتست از فروش شخصی فرد به علاوه فروش تمامی زیر مجموعه های وی می باشد.

- هر یک از مشاوران مستقل فروش متناسب با رده سازمانی مطابق با ضوابط قانونی ، از حجم فروش سازمانش ، پورسانت دریافت می کند.
- در طرح سود دهی شرکت هیچ گونه شرط تعادل برای دریافت پورسانت وجود ندارد .
- هر فرد فقط به داشتن یک جایگاه فعال در شرکت مجاز است و رعایت ان الزامی است و در صورت تخطی از این اصل با فرد خاطی برخورد خواهد شد.
- مشاوران مستقل فروش در صورتی که خرید عمده از شرکت نمایند در صورتی که ۷۰ درصد کالاهای خریداری شده را به فروش رسانده باشند مجاز به سفارش جدید خواهند بود.

## وظایف رده های سازمانی :

### وظایف مشاوران مستقل فروش حائز شرایط :

نظارت بر نحوه مصرف کالای خریداران ، تشویق و تبدیل آنها به به مصرف کننده دائمی شرکت را به عهده دارند.

### وظایف رده سازمانی خورشید:

توسعه سازمان فروش ، ارتقا رده سازمانی خود و زیر مجموعه ، شرکت در دوره های آموزشی که توسط شرکت یا راهبران بالاسری برگزار می گردد ، نظارت مستمر بر رفتار و عملکرد سازمان

تحت سرپرستی ، انتقال آموزش نحوه صحیح استفاده از محصولات به مصرف کننده در جهت بالا بردن رضایت مندی مشتریان

### وظایف رده سازمانی مدیران :

توسعه سازمان فروش ، ارتقا رده سازمانی خود و زیر مجموعه ، شرکت در دوره های آموزشی که توسط شرکت یا راهبران بالاسری برگزار می گردد ، نظارت مستمر بر رفتار و عملکرد سازمان تحت سرپرستی ، برگزاری جلسات آموزشی مربوط به محصولات و بازاریابی شبکه ای ، برنامه ریزی و کمک به رده های پایین تر و ارتقا سطح آموزشی آنها در زمینه اطلاعات محصولات ، نحوه فروش محصولات ، نحوه مذاکره و مشاوره با مصرف کننده احتمالی

### وظایف رده سازمانی راهبران :

توسعه سازمان فروش ، ارتقا رده سازمانی خود و زیر مجموعه ، شرکت در دوره های آموزشی که توسط شرکت یا راهبران بالاسری برگزار می گردد ، نظارت مستمر بر رفتار و عملکرد سازمان تحت سرپرستی ، برگزاری جلسات آموزشی مربوط به محصولات و بازاریابی شبکه ای ، برنامه ریزی و کمک به رده های پایین تر و ارتقا سطح آموزشی آنها در زمینه اطلاعات محصولات ، نحوه فروش محصولات ، نحوه مذاکره و مشاوره با مصرف کننده احتمالی ، رسیدگی به انتقادات و پیشنهادات کلیه سازمان های تحت سرپرستی و انتقال آن به مدیران شرکت ، برنامه ریزی دوره های آموزشی سالانه ، برنامه ریزی جهت برگزاری همایش های سالانه ، مشاوره به شرکت در خصوص چگونگی برگزاری دوره های آموزشی ، تهیه دوره های آموزشی مورد نیاز سازمان فروش در راستای ارتقای دانش رده های پایین تر ، انتقال اهداف و استراتژی های شرکت به سازمان تحت سرپرستی خود

## وظایف رده سازمانی راهبران ارشد:

توسعه سازمان فروش ، ارتقا رده سازمانی خود و زیر مجموعه ، شرکت در دوره های آموزشی که توسط شرکت یا راهبران بالاسری برگزار می گردد ، نظارت مستمر بر رفتار و عملکرد سازمان تحت سرپرستی ، برگزاری جلسات آموزشی مربوط به محصولات و بازاریابی شبکه ای ، برنامه ریزی و کمک به رده های پایین تر و ارتقا سطح آموزشی آنها در زمینه اطلاعات محصولات ، نحوه فروش محصولات ، نحوه مذاکره و مشاوره با مصرف کننده احتمالی ، رسیدگی به انتقادات و پیشنهادات کلیه سازمان های تحت سرپرستی و انتقال آن به مدیران شرکت ، برنامه ریزی دوره های آموزشی سالانه ، برنامه ریزی جهت برگزاری همایش های سالانه ، مشاوره به شرکت در خصوص چگونگی برگزاری دوره های آموزشی ، تهیه دوره های آموزشی مورد نیاز سازمان فروش در راستای ارتقای دانش رده های پایین تر ، انتقال اهداف و استراتژی های شرکت به سازمان تحت سرپرستی خود ، شرکت در جلسات هم اندیشی با مدیران ارشد شرکت

## سطوح دریافت پاداش:

### ۱) پاداش خرده فروشی

جهت ترغیب بیشتر نمایندگان مستقل فروش تخفیف یا همان سوده خرده فروشی در یک مرحله لحاظ میگردد:

به میزان ۲۰ درصد از قیمت مصرف کننده محصولات در فاکتور خرید هر خریدار تخفیف کالایی در نظر گرفته شده است و در زمان خرید اعمال و بصورت مستقیم از مبلغ نهایی فاکتور کسر خواهد شد.

### ۲) پاداش نوآموز:

هر مشاور مستقل فروش که به تازگی به سازمان فروش محلق شده است به منظور ایجاد حمایت و انگیزه در راستای تلاش در جهت ارتقای سازمان از پاداش نو آموز بهرمنند خواهد شد. دریافت از این سطح از پاداش مطابق با جدول زیر خواهد بود.

رتبه سازمانی	درصد پاداش	جمع امتیازات (GBP)	شرح وظایف
تازه وارد	۳%	۰-۲۹۹	آشنایی با شرکت و مقدمات بازاریابی
جوینده	۴%	۳۰۰-۶۹۹	آموزش دوره مقدماتی پوست و مو
سخنور	۵%	۷۰۰-۱۴۹۹	آموزش دوره مقدماتی پوست و مو
راهنما	۶%	۱۵۰۰-۲۹۹۹	آموزش دوره مقدماتی پوست و مو

پاداش نو آموز تنها در یک سطح پرداخت خواهد شد.

نحوه محاسبه این سطح از پاداش به این صورت خواهد بود که بازاریاب مطابق با جمع امتیازات خود به یکی از رتبه های سازمانی مطابق با جدول بالا دست خواهد یافت و افراد زیر مجموعه مستقیم فرد هم مطابق با جدول بالا یک رتبه سازمانی را کسب خواهند کرد و نحوه محاسبه این نوع از پاداش به این صورت خواهد بود که اختلاف درصد پاداش رتبه سازمانی شخص منهای درصد پاداش فرد زیر مجموعه فرد محاسبه و از درصد حاصل از محاسبات مطابق با حجم فروش فرد زیر مجموعه خود دریافت خواهد کرد.

به عنوان مثال اگر شخص A سه زیر مجموعه مستقیم داشته باشد که B ، C ، D آنها را بنامیم که امتیازات هر کدام مطابق با جدول زیر مشخص شده است.

رتبه سازمانی	حجم فروش سازمان	جمع امتیازات	بازاریاب
راهنما	۲،۷۰۰،۰۰۰	۱۵۰۰	A
سخنور	۱،۲۶۰،۰۰۰	۷۰۰	B
جوینده	۹۰۱،۸۰۰	۵۰۱	C
تازه وارد	۵۳۸،۲۰۰	۲۹۹	D

• مبنای محاسبه پورسانت ارزش تجاری محصولات (BV) می باشد.

**نحوه محاسبه:**

درصد دریافت از شخص B = 1% = (6-5)



درصد دریافت از شخص C = 2% = (6-4)

درصد دریافت از شخص D = 3% = (6-3)

پاداش از شخص B = 1% \* 1,260,000 =

پاداش از شخص C = 2% \* 901,800 =

پاداش از شخص D = 3% \* 538,200 =

**پاداش نهایی = پاداش B + پاداش C + پاداش D**

### ۳) پاداش خورشید :

هر مشاور مستقل فروش که به مجموع ۳۰۰۰ امتیاز ( به شرط اینکه حداقل ۳ گروه فروش فعال داشته باشد که این گروه ها حداقل دارای ضریب ۱,۵ برای گروه اول، ضریب ۱ برای گروه دوم ، و مجموع گروه سوم به بعد (گروه شخصی) حداقل ۵,۰ از مجموع امتیازات باشد ) شرط دریافت پاداش خورشید را دارد که براساس جدول ذیل محاسبه خواهد شد:

رتبه سازمانی	جمع امتیاز سازمان	سطح دریافت پاداش
Bronze Starter	۳۰۰۰	۱
Silver Starter	۲۳۰۰۰	۲
Gold Starter	۴۳۰۰۰	۳
Diamond Starter	۶۳۴۹۹	۴

درصد دریافت پاداش از هر سطح

سطح	دست اول	دست دوم	دست سوم به بعد
۱	۷%	۲۶%	۳۱%
۲	۲%	۷,۸%	۹,۳%
۳	۵,۷%	۲,۳%	۲,۸%
۴	۵,۲۵%	۵,۷%	۵,۸%

- مبنای محاسبه پورسانت ارزش تجاری محصولات (BV) می باشد.

- شایان ذکر است که شروط کنترلی دست ها و ضرایب آن به منظور جلوگیری از فعالیت های خارج از عرف در پلن و جلوگیری از سوء استفاده در نظر گرفته شده است.

نکته : فردی که شامل دریافت پاداش خورشید باشد دیگر از پاداش نوآموز دریافت نمی کند.

## ۴) پاداش مدیران

هر مشاور مستقل فروش که به مجموع ۶۳۵۰۰ امتیاز ( حداقل ۴ گروه فروش فعال با شرایط حداقل ضریب ۲۴ برای دست اول ، ضریب ۲۰ برای دست دوم ، ضریب ۱۷ برای دست سوم ، ضریب ۲,۵ برای دست چهارم به بعد داشته باشد ) شرط دریافت پاداش مدیران را دارد که براساس جدول ذیل محاسبه خواهد شد:

رتبه سازمانی	جمع امتیاز سازمان	سطح دریافت پاداش
Bronze Manager	۶۳۵۰۰	۱
Silver Manager	۸۸۰۰۰	۲
Gold Manager	۱۱۲۰۰۰	۳
Diamond Manager	۱۳۶۰۰۰	۴
Ruby Manager	۱۶۲۴۹۹	۵

### درصد دریافت پاداش از هر سطح

سطح	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم به بعد
۱	۳%	۱۵%	۲۱%	۲۱%
۲	۱%	۴,۵%	۶,۳%	۶,۳%
۳	۵,۲۵%	۱,۳۵%	۱,۹%	۱,۹%
۴	۵,۲۵%	۵,۴%	۵,۵%	۵,۵%
۵	۵,۲۵%	۵,۴%	۵,۵%	۵,۵%

- مبنای محاسبه پورسانت ارزش تجاری محصولات (BV) می باشد.
- شایان ذکر است که شروط کنترلی دست ها و ضرایب آن به منظور جلوگیری از فعالیت های خارج از عرف در پلن و جلوگیری از سوء استفاده در نظر گرفته شده است.

نکته : فردی که شامل دریافت پاداش مدیران باشد دیگر از پاداش خورشید و پاداش نوآموز دریافت نمی کند.

## ۵) پاداش راهبران

هر مشاور فروش مستقلی که به مجموع ۱۶۲۵۰۰ امتیاز ( به شرط اینکه پنج گروه فروش فعال با شرایط ضریب ۴۸ برای دست اول، ضریب ۴۲ برای دست دوم، ضریب ۳۸ برای دست سوم، ضریب ۲۶ برای گروه فروش چهارم، ضریب ۸,۵ برای گروه فروش پنجم به بعد (گروه شخصی) داشته باشد) برسد شرط دریافت پاداش راهبران را دارد که براساس جدول ذیل محاسبه خواهد شد.

رتبه سازمانی	جمع امتیاز سازمان	سطح دریافت پاداش
Bronze Director	۱۶۲۵۰۰	۱
Silver Director	۲۰۷۰۰۰	۲
Gold Director	۲۵۱۰۰۰	۳
Diamond Director	۲۹۵۰۰۰	۴
Ruby Director	۳۳۹۰۰۰	۵
Emerald Director	۳۸۳۴۹۹	۶

### درصد دریافت پاداش از هر سطح

سطح	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست پنجم به بعد
۱	۱,۵%	۶,۵%	۸,۵%	۱۰,۵%	۱۰,۵%
۲	۱%	۴,۳%	۵,۶%	۷%	۷%
۳	۰,۴%	۱,۷۲%	۲,۲%	۲,۸%	۲,۸%
۴	۰,۲%	۰,۶%	۰,۸%	۱,۱%	۱,۱%
۵	۰,۱%	۰,۴%	۰,۶%	۰,۹%	۰,۹%
۶	۰,۰۵%	۰,۲%	۰,۳%	۰,۴%	۰,۵%

- **مبنای محاسبه پورسانت ارزش تجاری محصولات (BV) می باشد.**
- شایان ذکر است که شروط کنترلی دست ها و ضرایب آن به منظور جلوگیری از فعالیت های خارج از عرف در پلن و جلوگیری از سوء استفاده در نظر گرفته شده است.

نکته : فردی که شامل دریافت پاداش رهبران باشد دیگر از پاداش دیگر ( نوآموز، خورشید ، مدیران ) دریافت نمی کند.

## ۶) پاداش راهبران ارشد

هر مشاور مستقل فروش زمانیکه به مجموع ۳۸۳۵۰۰ امتیاز ( به شرط اینکه ۶ گروه فروش فعال با ضریب ۹۶ برای گروه فروش اول ، ۹۴ ضریب برای گروه فروش دوم ، ضریب ۹۲ برای گروه فروش سوم ، ضریب ۴۸ برای گروه فروش چهارم ، ضریب ۳۶ برای گروه فروش پنجم ، ضریب ۱۷,۵ برای گروه ششم به بعد (گروه شخصی) داشته باشد) برسد شرط دریافت پاداش راهبران ارشد را دارد که براساس جدول ذیل محاسبه خواهد شد.

رتبه سازمانی	جمع امتیاز سازمان	سطح دریافت پاداش
Boronz Executive	۳۸۳۵۰۰	۱
Silver Executive	۴۲۸۵۰۰	۲
Gold Executive	۴۷۳۵۰۰	۳
Diamond Executive	۵۱۸۵۰۰	۴
Ruby Executive	۵۶۳۵۰۰	۵
Emerald Executive	۶۰۸۵۰۰	۶
Legend Executive	<=۶۵۳۵۰۰	۷

### درصد دریافت پاداش از هر سطح

سطح	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست پنجم	دست ششم به بعد
۱	۱,۲%	۵,۵%	۷,۵%	۹,۵%	۹,۵%	۹,۵%
۲	۵,۶%	۳,۵%	۴,۲%	۵,۴%	۵,۴%	۵,۴%
۳	۵,۳%	۱,۹%	۲,۳%	۲,۹%	۲,۹%	۲,۹%
۴	۵,۲%	۵,۹%	۱,۳%	۱,۹%	۱,۹%	۱,۹%
۵	۵,۱%	۵,۸%	۱,۲%	۱,۸%	۱,۸%	۱,۸%
۶	۵,۱%	۵,۸%	۱,۲%	۱,۸%	۱,۸%	۱,۸%
۷	۵,۱%	۵,۴%	۵,۶%	۵,۸%	۵,۸%	۵,۸%

### شرایط لازم جهت دریافت پاداش از سطوح

سطح	شرایط دریافت از سطح	ضریب تعدیل
۱		۱
۲	حداقل یک راهبر در تیم	۰,۹
۳	حداقل ۷ دست و حداقل ۲ راهبر	۰,۸
۴	حداقل ۸ دست و حداقل ۳ راهبر	۰,۷

۵	حداقل ۹ دست و حداقل ۴ راهبر	۰,۶
۶	حداقل ۱۰ دست و حداقل ۵ راهبر و حداقل ۲ مدیر	۰,۵
۷	حداقل ۱۱ دست و حداقل ۶ راهبر و حداقل ۳ مدیر	۰,۴

- مبنای محاسبه پورسانت ارزش تجاری محصولات (BV) می باشد.
- شایان ذکر است که شروط کنترلی دست ها و ضرایب آن به منظور جلوگیری از فعالیت های خارج از عرف در پلن و جلوگیری از سوء استفاده در نظر گرفته شده است.

نکته : فردی که شامل دریافت پاداش رهبران ارشد باشد دیگر از پاداش دیگر ( نوآموز، خورشید ، مدیران ، راهبران ) دریافت نمی کند.

در صورتی که بازاریابی عالی رغم داشتن امتیاز واجد شرایط شروط تعداد تیم های فروش و ضرایب کنترلی آن نگردد سیستم نزدیک ترین پلن را که با شرایط آن بازاریاب مطابقت داشته باشد را برای آن در نظر خواهد گرفت.

توجه : در طرح های درآمدی با توجه به تک پلن بودن طرح درآمدی و با توجه افزایش رتبه های سازمانی بازاریاب و امکان دریافت در چند سطح امتیازات در رده های مدیریتی بالاتر به منظور رعایت شرط الزامی عدم پرداخت پاداش بیشتر از ۴۰ درصد ، درصد دریافت از گروه های فروش کاهشی و ردیف دریافت پاداش افزایشی است به عنوان مثال در پاداش خورشید اگر بازاریاب به سمت سازمانی Bronze Starter دست یابد یک سطح از پاداش را دریافت خواهد کرد و اگر همین بازاریاب به سمت silver Starter دست یابد هم از سطح یک و هم از سطح ۲ پاداش دریافت خواهد کرد که در مجموع بیشتر از پاداش همین کاربر در رتبه سازمانی Bronze Starter خواهد بود و به منظور رعایت قوانین پرداخت پاداش ضرایب با افزایش رتبه سازمانی و افزایش سطوح دریافت ، ضرایب پاداش گروه های فروش کاهش خواهد یافت که تجمیع این پاداش ها از سمت قبلی در مجموع بیشتر خواهد بود.

### شرایط بازگشت و باز خرید کالا:

شرکت متعهد می شود شرایط باز خرید کالا مطابق با ضوابط دبیرخانه محترم کمیته نظارت بر شرکت های بازاریابی شبکه ای را اجرا نماید و در سایت خود جهت اطلاع عموم مشاوران مستقل فروش و پیشگیری از اغوا جهت خرید مازاد بر نیاز محصولات را قید نماید.

### شرایط پرداخت پاداش:

طبق مقررات و ضوابط دبیرخانه کمیته نظارت ، شرکت موظف و متعهد است که سقف حداکثر ۴۰ درصد از میزان فروش را رعایت نماید.

بر اساس بخشنامه ابلاغی کمیته با موضوع حذف پورسانت های استخری و سایر پورسانت هایی که پرداخت ها به بازاریابان بر اساس ذخیره امتیاز فروش مجموع گروه ها یا کل اعضای شرکت می باشد این شرکت هیچگونه پورسانتی با این شرایط محاسبه و پرداخت نخواهد کرد.

محدودیت ۳ سطح (لول) (قابل تعدیل بانظر کمیته) در عمق شامل محاسبه هرنوع پاداش و پورسانت به هر شکلی از جمله محاسبه امتیاز گروهی و تحت هر عنوانی حتی نسل می باشد. و مجموع پرداختی های هر بازاریاب فقط تا سطوح قانونی مستقیم وی محاسبه می گردد. (به همین شکل قید شود)

### نحوه محاسبه پاداش خورشید :

به منظور شفاف شدن شیوه محاسبه پاداش خورشید یک مثال در ذیل ارائه خواهد شد.

مجموع امتیازات بازاریاب A ، ۲۳۴۰۰ می باشد و این بازاریاب ۳ زیر مجموع دارد که B1 , B2 , B3 می نامیم ، که امتیازات سازمان این کاربران به ترتیب برابر است با:

$$B1 = 12000$$

$$B2 = 10000$$

$$B3 = 1400$$

کاربر B1 نیز سه زیر مجموع دارد به شرح ذیل :

$$C1=7000$$

$$C2=4000$$

$$C3=1000$$

کاربر B2 نیز سه زیر مجموعه دارد به شرح ذیل :

C4=5000

C5=3500

C6=1500

کاربر B3 نیز سه زیر مجموعه دارد به شرح ذیل :

C7=700

C8=400

C9=300

با توجه به مجموع امتیازات کاربر A که معادل است با ۲۳۴۰۰ این کاربر می تواند از مزایای پاداش خورشید بهره مند شود پس شرط لازم برای تحقق این پاداش را بررسی میکنیم :

کاربر A سه زیر مجموعه دارد که گروه فروش اول ۱۲۰۰۰ گروه فروش دوم ۱۰۰۰۰ و گروه فروش سوم ۱۴۰۰ که مشخص است کاربر A هم شرط تعداد زیرمجموعه را دارد ( سه گروه فروش ) و شرایط حداقل امتیاز برای این سه گروه را دارا می باشد.

با توجه با امتیاز ۲۳۴۰۰ رتبه سازمانی کاربر در پلن خورشید معادل است با Silver Starter که مطابق با جدول محاسبات در دو سطح محاسبه خواهد شد. مطابق شرایط ذیل:

$$\text{پاداش از سطح اول} = 3874 = (12000 * 0.07) + (10000 * 0.26) + (1400 * 0.31)$$

• مبنای محاسبه در سطوح بزرگتر از سطح یک بزرگترین گروه فروش می باشد.

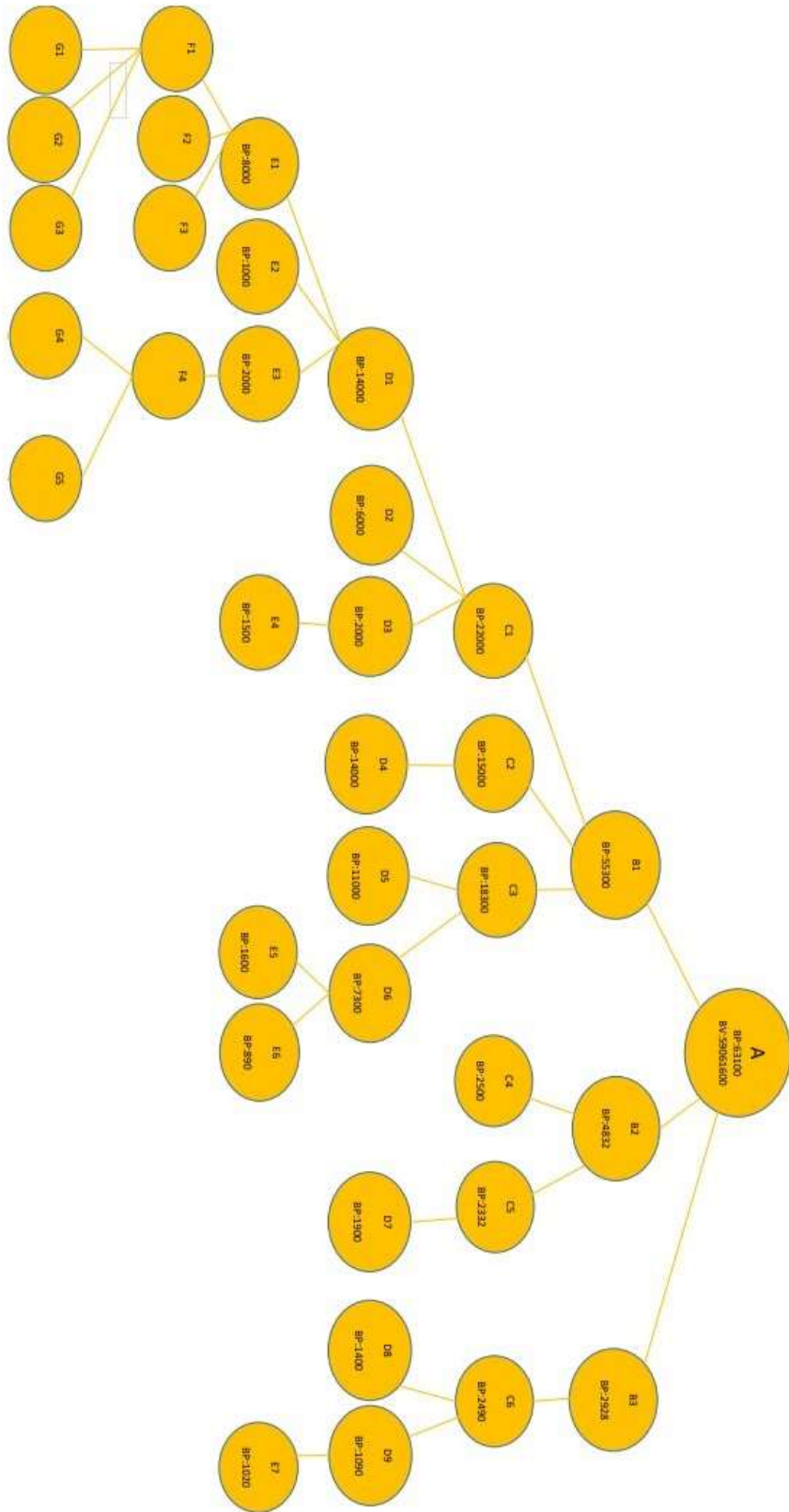
$$\text{پاداش از سطح دوم} = 595 = (7000 * 0.02) + (5000 * 0.078) + (700 * 0.093)$$

**مجموع پاداش کاربر از دو سطح = 3874+595=4469**

**میزان پاداش واریزی به نسبت میزان فروش سازمان کاربر ، معادل ۱۹ درصد است.**

شرایط محاسبه سایر سطوح درآمدی هم به همین شکل خواهد بود و فقط میزان بهرمندی از گروه های فروش و سطوح دریافت متناسب با نوع پاداش و رتبه سازمانی کاربر متفاوت خواهد بود.

طرح درآمدی خانواده تحول آفرین خورشید





با توجه به امتیازات شخص A (۶۳۱۰۰) و سایر شروط الزامی پلن خورشید  
رتبه سازمانی شخص A Diamond Starter می باشد که مطابق شرایط پلن خورشید تا چهار سطح برای کاربر A محاسبه خواهد شد.

