

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 ندارند و از هیچ یک از طرح های درآمد زایی بهره مند 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.

ارزش کالا (BV) :

عددی است که مبنای محاسبه ریالی پورسانت بازاریابان می باشد و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا است. ضریبی متفاوت از ارزش محصول که برای هر محصول متناسب با حاشیه سود شرکت ضریبی متفاوت می باشد.

بالاسری :

معرف هر مشاور مستقل فروش ، بالاسری او محسوب می گردد

نماینده فروش :

هر فرد حقیقی که از طریق وبسایت رسمی شرکت یا جهت معرفی و فروش محصولات ثبت نام نموده و دارای کد بازاریابی باشد .

نماینده ی فعال:

به نماینده ی فروشی گفته میشود که در طی یک ماه شمسی، حداقل ۱۰۰۰۰۰ تومان از محصولات شرکت (بدون احتساب ضرایب کالا) را جهت فروش و یا مصارف شخصی و خانوادگی، از طریق وب سایت شرکت تهیه کرده باشد و از این طریق موفق به دریافت تمامی پاداشهای طرح درآمد زایی گردد.

نماینده ی غیر فعال :

به نماینده ی فروشی اطلاق میگردد که در طی یک ماه شمسی، هیچ گونه خریدی از محصولات شرکت نداشته باشد که در این ماه به ایشان پورسانت و پاداش تعلق نمیگیرد.

نماینده ی مستقیم:

به نماینده ی فروشی که با کد کاربری معرف خود در سایت ثبت نام نماید، نماینده ی مستقیم اطلاق میگردد.

پورسانت:

به کارمزد پرداختی به هر نماینده ی فروش، بابت ثبت سفارش شخصی محصولات شرکت گفته میشود.

پاداش :

به درآمدهای حاصل از فعالیت فروش تیمی که از طریق طرح درآمدزایی شرکت محاسبه و به نمایندگان فعال پرداخت میگردد.

فروش شخصی :

به هر ثبت سفارش کالایی که از طریق دفتر کار نماینده ی فروش صورت گیرد، فروش شخصی اطلاق میگردد.

لاین فروش:

هرگاه نماینده ی مستقیم، فرد دیگری را با کد کاربری خود بر سطح ۱ خود ثبت نام نموده و ایشان نیز فرد یا افرادی را به شرکت معرفی نماید، مجموع این افراد تشکیل یک لاین فروش را میدهند . لازم به ذکر است که تمامی لاینهای فروش هر بازاریاب بر اساس مبلغ فروششان به ریال در همان ماه دسته بندی میگردد و به ترتیب فروش از بیشتر به کمتر شماره گذاری خواهد شد. به طبع لاینی که بیشترین فروش را داشته باشد لاین اول و سپس لاین بعدی که بیشترین حجم فروش را دارد لاین دوم و به همین ترتیب تمامی لاینهای فروش در پایان هر ماه نام گذاری خواهد شد.

سطح :

هر فرد که به عنوان نماینده ی فروش از طریق کد کاربری معرف خود در سایت شرکت ثبت نام مینماید در سطح اول فرد معرف خود قرار میگیرد. به همین ترتیب هر معرفی جدید سطح جدید را در تیم فروش ایجاد مینماید. لازم به ذکر است تمامی پورسانتها و پاداشهای شرکت نهایت تا ۷ سطح محاسبه و پرداخت خواهد شد.

قانون کمپرس نمایندگان غیر فعال

اگر در پایان ماه، فردی «نماینده ی فعال» نباشد در طرح درآمدزایی همان ماه در نظر گرفته نشده و تیم فروش وی به یک سطح بالاتر انتقال مینماید. کمپرس و انتقال سطح فقط تا ۷ سطح مستقیم و اولیه فرد انجام میشود.

امتیاز فروش

عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی هر نماینده ی فروش بر اساس ضریب کالاهای شرکت در طی یک ماه شمسی.

امتیاز تیمی

عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی تمام اعضای تیم فروش تا سطح هفتم بر اساس ضریب کالاهای شرکت در طی یک ماه شمسی.

حجم فروش

عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی نماینده ی فروش و تمامی اعضای تیم فروششان بدون احتساب ضریب کالاهای شرکت در طی یک ماه شمسی. دفتر کار اینترنتی به صورت رایگان از طرف شرکت در اختیار نماینده ی فروش قرار میگیرد. مبلغی تحت عنوان حق عضویت تعریف نشده و هیچ مبلغی تحت این عنوان یا عناوین دیگر برای شروع به کار و جایگاه از نمایندگی فروش دریافت نمیشود.

مشتری ترجیحی

شرکت به دلیل تبعیت از قوانین کمیته محترم نظارت بر بازاریابی شبکه ای و سالم سازی فروش و ارزش گذاشتن برای فروشنده و خریدار، جایگاههایی تعریف کرده که در آن تخفیفهای شگفت انگیزی وجود دارد.

هر شخص حقیقی که شرایط قانونی فعالیت بازاریابی شبکه ای را داشته و حد اقل ۱۸ سال داشته باشد به ایشان تنها یک دفترکار اینترنتی و تبعا یک جایگاه تجاری تعلق میگیرد.

در صورتی که نماینده ی فروش بدون دلیل موجه و قانونی به مدت ۳ ماه پیاپی از آخرین ثبت فاکتور خود «نماینده ی فعال» نباشد، دیگر به عنوان نماینده ی فروش شرکت محسوب نشده و دفتر کار اینترنتی ایشان بسته میشود و شرکت هیچگونه مسئولیتی درباره ی این شخص نخواهد داشت. ماه اول ثبت نام ایشان (هر روز از یک ماه کاری که باشد) شامل این بند نخواهد شد.

شرکت مجاز میباشد با تأیید کمیته ی محترم بازاریابی شبکه ای، جهت بزرگداشت ایام خاص در طی سال، افتتاحیه شعبات جدید، مناسبتهای ملی و مذهبی و یا تشویق نمایندگان فروش، کالاهای خود را به صورت پک هایی از یک کالا و یا کالاهای مختلف که در سبد محصولات شرکت وجود دارد به صورت ویژه در وب سایت شرکت قرار دهد و به فروش برساند.

لازم به ذکر است با توجه به اهمیت تمرکز هر پلن درآمد زایی روی افزایش خرده فروشی و میل به رشد مجموعه در عرض و جلوگیری از پرداخت پورسانت غیر متعارف در عمق که باعث میشود افرادی که در رده های بالاتر سازمان قرار دارند در آمد بیشتری را نسبت به رده های پایینتر سازمان به دست آورند، برای هر یک از نمایندگان مستقل فروش متناسب با رده سازمانی تا حداکثر ۷ سطح از حجم فروش سازمان او پورسانت و پاداش محاسبه و پرداخت می شود.

شرکت برای تمامی پورسانتها و پاداشها هیچگونه شرط تعادلی در هیچکدام از لایینهای فروش و رتبه بندی سازمانی و مدیریتی ندارد و به نسبت حجم فروش شخصی و تیمی بازاریابان حداکثر تا ۷ سطح با درصدی کاملاً مشخص محاسبات را انجام داده و به مشروح پرداخت مینماید.

در طرح سود دهی (پلن درآمد زایی) مجموع پورسانت و پاداشهای پرداختی هر ماه حداکثر تا ۴۰ درصد از فروش خالص (بدون در نظر گرفتن مالیات و هزینه بسته بندی و ارسال) میباشد و حداکثر تا ۷ سطح پرداخت میشود.

تبصره : در صورتی که مجموع پورسانت محاسبه شده در پایان ماه بیشتر از ۴۰ درصد شود ، این موضوع ارتباطی به مشاوران نداشته و شرکت متعهد به پرداخت پورسانت بازاریابان می باشد و بعد سریعاً نسبت به اصلاح طرف درآمدی شرکت اقدام خواهد نمود.

تعهد شرکت برای محاسبه و پرداخت پاداش: لازم به ذکر است که شرکت متعهد میگردد که پورسانتها و پاداشهای بازاریابان را بعد از انتهای هر ماه نهایتاً تا هفت روز بعد از ماه محاسبه و به حساب بازاریابان واریز نماید.

توجه: شرکت در فعالیت شبکه ای خود فقط کالاهایی که بیشتر نسبت به دریافت مجوز عرضه از دبیرخانه اقدام نموده است را میتواند به فروش برساند و هر گونه ارجاع از سایت شبکه ای شرکت به سایر سایتها و یا خدمات وجاهت قانونی ندارد و غیر قانونی تلقی میشود.

محدودیت ۳ سطح اول (قابل تعدیل) در عمق شامل محاسبه هر نوع پاداش و پورسانت به هر شکلی و تحت هر عنوانی و مجموع پرداختیهای هر بازاریاب فقط تا سطوح قانونی مستقیم وی محاسبه میگردد.

باز پس گیری محصولات :

طبق نامه های به شماره ۴۲۲۹۰ / ۶۰ و ۱۶۶۸۸۷ / ۶۰ ابلاغی به شرکتهای بازاریابی شبکه ای و بند ط ماده ۷ آیین نامه اجرایی تبصره ماده ۸۷ قانون نظام صنفی در صورت فسخ قرارداد بازاریاب، باز پس گرفتن محصولات فروخته شده (حداکثر طی ۱۲ ماه منتهی به تاریخ فسخ قرارداد) که قابل فروش مجدد است. استرداد مبلغ دریافتی کالای مرجوعی منهای هزینه ی ارسال و باز پس فرستادن کالا و سود خرده فروشی تعلق گرفته شده ، لازم به توضیح است مالیات قابل استرداد نمی باشد .

تبصره - شرکت بازاریابی شبکه ای میتواند کمیسیون پرداخت شده در ازای فروش کالای مرجوعی را از کمیسیون بعدی بازاریابان سطوح بالاتر کسر نماید .

تبصره - محصولاتی که به صورت پک هستند در صورت باز شدن پک و کسری اقلام آن پک قابل برگشت نیست و باید تمامی محصولات که به صورت پک ارائه شده اند، با هم عودت گردند .

تبصره - مشتریان ترجیحی حداکثر تا ۷ روز کاری از زمان تحویل سفارش، برای برگشت کالای خریداری شده فرصت خواهند داشت و پس از طی این بازه زمانی کالای فروخته شده پس گرفته نخواهد شد .

لازم به ذکر است در صورت ابلاغ هر گونه بخشنامه در خصوص الزامات طرح شرکت میبایست بلافاصله در موعد مقرر نسبت به اصلاح طرح اقدام نماید .

گفتنی است اجرای طرح منوط به ارائه نرم افزار محاسبه پورسانت میباشد.

بر اساس بخشنامه ابلاغی کمیته با موضوع حذف پورسانتهای استخری و سایر پورسانتهایی که پرداخت ها به بازاریابان بر اساس ذخیره امتیاز فروش مجموع گروهها یا کل اعضای شرکت میباشد، این شرکت هیچ گونه پورسانتی با این شرایط محاسبه و پرداخت نخواهد 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.

حجم فروش سازمان:

حجم فروش سازمان عبارتست از فروش شخصی فرد به علاوه فروش تمامی زیر مجموعه های وی با قید رعایت ۷ سطح اول فعال می باشد (در محاسبه حجم فروش زیر مجموعه رعایت ۷ سطح اول فعال کاربر ضروری می باشد و اعمال خواهد شد).

- 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 آن 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.

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 این تخفیف دائمی می باشد و هیچ شرطی برای دریافت آن وجود ندارد و شامل تمامی نمایندگان و مشتریان ترجیحی می باشد.

به منظور حمایت از نمایندگانی که فعالیت کاری خود را بر خرده فروشی متمرکز کرده اند در صورتی که مجموع خرید شخصی آنها در ماه به عدد چهار میلیون تومان یا بیشتر رسیده باشد مطابق جدول ذیل پاداشی مضاعف دریافت خواهند کرد این سطح از پاداش به منظور حمایت از نمایندگانی است که به تازگی فعالیت خود را شروع کرده اند و با توانایی تیم سازی نداشته و با به صورت کلی تمایلی به تیم سازی و گسترش شبکه ندارند و تمایل دارند که بصورت شخصی فعالیت نمایند.

مبنای محاسبه این سطح از پورسانت بر اساس ارزش تجاری (BV) محصولات سفارش داده خواهد بود.

پاداش تک ستاره:

مجموع خرید شخصی در ماه جاری	درصد محاسبه از ارزش تجاری
حجم خرید از ۴ تا ۶ میلیون تومان	۱۰٪
حجم خرید از ۶ تا ۸ میلیون تومان	۱۳٪
حجم خرید از ۸ تا ۱۰ میلیون تومان	۱۹٪
حجم خرید از ۱۰ میلیون تومان	۲۵٪

شایان ذکر است این سطح از پاداش برای همه بازاریابانی که به شرایط درج شده در جدول بالا در طول یک ماه رسیده باشند تعلق خواهد گرفت و منعی برای دریافت این سطح از پاداش برای افرادی که تیم فروش دارند وجود ندارد و شامل تمامی بازاریابان خواهد بود و در راستای حمایت از بازاریابان بدون تیم و تازه وارد می باشد.

۲) پاداش شبکه سازی :

این سطح از پاداش جهت حمایت از مشاور مستقل فروش که داری تیم فروش می باشند اعمال خواهد و نحوه محاسبه این پاداش به شرح ذیل خواهد بود.

ارتباط بین پاداش های ۲ ستاره ، ۳ ستاره ، ۴ ستاره ، ۵ ستاره و ۶ ستاره به این صورت می باشد که مشاور براساس میزان فعالیت تیمی و حجم فروش تیمی در ۷ سطح واجد شرایط دریافت این سطوح بصورت پلکانی می باشد و ممکن است با توجه به حجم فروش و تعداد تیم های فروش از همه سطوح همزمان پاداش داشته باشد. (لازم به ذکر است که مبنای محاسبات بصورت پلکانی میباشد)

پاداش ۲ ستاره مبنای محاسبه درصد ها تا ۸۰ میلیون میباشد.

پاداش ۳ ستاره مبنای محاسبه درصد ها تا ۲۰۰ میلیون میباشد. (۸۰ میلیون تا ۲۸۰ میلیون)

پاداش ۴ ستاره مبنای محاسبه درصد ها تا ۵۲۰ میلیون میباشد. (۲۸۰ میلیون تا ۸۰۰ میلیون)

پاداش ۵ ستاره مبنای محاسبه درصد ها تا ۱۲۰۰ میلیون میباشد. (۸۰۰ میلیون تا ۲ میلیارد)

پاداش ۶ ستاره مبنای محاسبه درصد ها برای ما به تفاوت فروش بیش از ۲ میلیارد میباشد.

پاداش ۲ ستاره:

مشاور مستقل فروشی که در ماه جاری جایگاه خود را فعال کرده باشد و حداقل ۳ تیم فروش داشته باشد مطابق جدول ذیل محاسبه میگردد مبنای محاسبه این پورسانت ارزش تجاری **BV** تیم فروش می باشد.

حجم تیم فروش	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست چهارم به بعد
از ۰ تا ۴۰ میلیون	%۶	%۲۱	%۲۷	%۲۱	%۲۱
از ۴۰ تا ۸۰ میلیون	%۵	%۱۵	%۲۰	%۱۹	%۱۹

تبصره: در صورتی که مشاور در ابتدای فعالیت باشد و موفق نشده باشد سه تیم فروش مستقل ایجاد نماید پاداش ۲ ستاره برای این مشاور مطابق با الگوی زیر محاسبه خواهد شد و در هر زمانی شرایط داشتن سه تیم فروش (۳ محور مستقل) محقق شود پاداش مطابق با جدول پاداش ۲ ستاره محاسبه خواهد شد و دیگر جدول زیر برای مشاور مینا نخواهد بود.

حجم تیم فروش	دست اول	دست دوم
حجم فروش تیم (bv)	%۰/۵	%۱

در این سطح از محاسبه پاداش ابتدا ۷ سطح لحاظ می گردد و اگر در ۷ سطح شخصی ، غیر فعال باشد تراکم صورت میگیرد و به هیچ عنوان تراکم از ۷ سطح اول بیشتر لحاظ نمی گردد.

پاداش ۳ ستاره:

مشاور مستقل فروشی که در ماه جاری جایگاه خود را فعال کرده باشد و حداقل ۴ تیم فروش فعال داشته باشد مطابق جدول ذیل محاسبه میگردد مبنای محاسبه این پورسانت ارزش تجاری **BV** تیم فروش می باشد.

حجم تیم فروش	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست پنجم به بعد
از ۰ تا ۲۸۰ میلیون	%۴	%۱۱	%۱۷	%۲۰	%۱۸

در این سطح از محاسبه پاداش ابتدا ۷ سطح لحاظ می گردد و اگر در ۷ سطح شخصی ، غیر فعال باشد تراکم صورت میگیرد و به هیچ عنوان تراکم از ۷ سطح اول بیشتر لحاظ نمی گردد.

پاداش ۴ ستاره:

مشاور مستقل فروشی که در ماه جاری جایگاه خود را فعال کرده باشد و حداقل ۵ تیم فروش فعال داشته باشد مطابق جدول ذیل محاسبه میگردد مبنای محاسبه این پورسانت ارزش تجاری **BV** تیم فروش می باشد.

حجم تیم فروش	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست پنجم به بعد
از ۰ تا ۲۸۰ تا ۸۰۰ میلیون	%۳	%۷	%۱۳	%۱۸	%۱۷

در این سطح از محاسبه پاداش ابتدا ۷ سطح لحاظ می گردد و اگر در ۷ سطح شخصی ، غیر فعال باشد تراکم صورت میگیرد و به هیچ عنوان تراکم از ۷ سطح اول بیشتر لحاظ نمی گردد.

پاداش ۵ ستاره:

مشاور مستقل فروشی که در ماه جاری جایگاه خود را فعال کرده باشد و حداقل ۶ تیم فروش فعال داشته باشد مطابق جدول ذیل محاسبه میگردد مبنای محاسبه این پورسانت ارزش تجاری **BV** تیم فروش می باشد.

حجم تیم فروش	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست پنجم	دست ششم به بعد
از ۰ تا ۸۰۰ میلیون تا ۲ میلیارد	%۲	%۵	%۱۱	%۱۴	%۱۸	%۱۳

در این سطح از محاسبه پاداش ابتدا ۷ سطح لحاظ می گردد و اگر در ۷ سطح شخصی ، غیر فعال باشد تراکم صورت میگیرد و به هیچ عنوان تراکم از ۷ سطح اول بیشتر لحاظ نمی گردد.

پاداش ۶ ستاره:

مشاور مستقل فروشی که در ماه جاری جایگاه خود را فعال کرده باشد و حداقل ۶ تیم فروش فعال داشته باشد مطابق جدول ذیل محاسبه میگردد مبنای محاسبه این پورسانت ارزش تجاری **BV** تیم فروش می باشد.

طرح درآمدی خانواده تحول آفرین خورشید



حجم تیم فروش	دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست پنجم	دست ششم به بعد
از ۲ میلیارد	۱٪	۴٪	۱۰٪	۱۲٪	۱۴٪	۱۱٪

- در این سطح از محاسبه پاداش ابتدا ۷ سطح لحاظ می گردد و اگر در ۷ سطح شخصی ، غیر فعال باشد تراکم صورت میگیرد و به هیچ عنوان تراکم از ۷ سطح اول بیشتر لحاظ نمی گردد.
- مبنای محاسبه پاداش 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.

نحوه محاسبه پاداش خرده فروشی :

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

مجموع خرید شخصی مشاور فروش A ، ۶ میلیون می باشد مبنای محاسبه ارزش کالا میباشد.

پاداش خرده فروشی عمومی با اعمال ۲۰ درصد تخفیف از فاکتور در زمان خرید کسر میشود و مبلغ نهایی پرداختی توسط کاربر ۴۸۰۰ میلیون می باشد لذا با توجه به اینکه مبلغ خرید بیشتر از ۴ میلیون تومان است شامل طرح پاداش خرده فروشی حمایت خواهد شد. لذا با فرض اینکه ارزش تجاری این سفارش ۱۹۲۰ میلیون تومان باشد. میزان محاسبه پاداش برای این مشاور به شرح ذیل خواهد بود.

$$1,920,000 * 10\% = 192,000 \text{ تومان}$$

در صورتی که میزان خرید متفاوت باشد مطابق با جدول ارائه شده محاسبه خواهد شد.

نحوه محاسبه پاداش تیم سازی:

A UTSM : 4,800,000 GBVM : 320,000,000			
B UTSM : 600,000 GBVM : 100,000,000	C UTSM : 300,000 GBVM : 80,000,000	D UTSM : 800,000 GBVM : 55,000,000	E UTSM : 100,000 GBVM : 40,000,000

با توجه به اینکه شخص A در ماه جاری فعال است لذا می توانیم شرایط محاسبه پاداش تیم سازی بررسی نماییم :

مشاور A حداقل ۳ تیم فروش فعال دارد لذا میتوانیم سطوح پاداش تیم سازی را برای مشاور محاسبه نماییم.

پاداش ۲ ستاره				
E = 40*24%=9.6	D = 40*30%=12	C = 40*23%=9.2	B = 40*7%=2.8	از ۰ تا ۴۰ میلیون
E = 0*24%=0	D = 15*23%=3.45	C = 40*17%=6.8	B = 40*6%=2.4	از ۴۰ تا ۸۰ میلیون
پاداش ۳ ستاره				
E = 0*18%=0	D = 0*15%=0	C = 0*9%=0	B = 20*4%=0.8	از ۸۰ تا ۲۸۰ میلیون
نکته: محاسبه مبنای تیم سازی				
مجموع پاداش ۲ ستاره : 46.25				
مجموع پاداش ۳ ستاره : 0.8				
مجموع پاداش تیم سازی : 47.05				

سمت های سازمانی در سان تیم

سمت سازمانی	شرط کسب سمت	وظایف سمت	مزایای سمت
آغازگر	عضویت در سایت مجموع خرید شخصی یا تیمی تا سقف ۴ میلیون تومان BV رسیده باشد.	*تکمیل دوره آشنایی با محصول و پلن در کمتر از ۷ روز *معرفی حداقل ۳ مشتری جدید یا همکار بالقوه در ماه	* استفاده از خدمات محصولی * امکان ایجاد کسب و کار شخصی * ۲٪ از ارزش تجاری خرید شخصی بر مبنای BV به عنوان پاداش کسب سمت

طرح درآمدی خانواده تحول آفرین خورشید

		*شرکت در جلسات تیم به صورت هفتگی	
مشاور	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۷ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۶ میلیون تومان BV رسیده باشد. یک تیم فروش فعال داشته باشد.	*فروش مستقیم محصول به مشتریان جدید (حداقل ۲ فروش شخصی در ماه) *ثبت گزارش عملکرد روزانه در اپلیکیشن تیم *همراهی لیدر خود در جلسات معرفی محصول	نشان افتخار شرکت قابل درج در پروفایل اپلیکیشن نحوه محاسبه پورسانت حجم فروش دست اول ۵/۵٪ بر مبنای BV
مشاور برنز	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۲۱ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۱۰ میلیون تومان BV رسیده باشد. دو تیم فروش فعال داشته باشد.	*آموزش اعضای جدید تیم شخصی (حداقل ۲ نفر زیرمجموعه فعال) *برگزاری یک جلسه کوچینگ گروهی در هفته	گواهی تقدیر برنزی امضا شده توسط مدیرعامل و قرار گرفتن در میزکار+ نشان عکس در لگو شرکت قابل درج در پروفایل اپلیکیشن نحوه محاسبه پورسانت پاداش حجم فروش دست اول ۵/۵٪ بر مبنای BV پاداش حجم فروش دست دوم ۱٪ بر مبنای BV
مشاور نقره	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۳۵ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۴۰ میلیون تومان BV رسیده باشد. سه تیم فروش فعال داشته باشد.	*تحلیل کارنامه فروش تیم و ارائه بازخورد به اعضا *راه اندازی چالش هفتگی فروش در تیم خود *هماهنگی برای حضور اعضای تیم در همایش های شرکت	درج نام و عکس در تالار افتخارات آنلاین سایت نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. ۳٪ از مجموع حجم فروش دست سوم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
مشاور طلا	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۷۰ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۸۰ میلیون تومان BV رسیده باشد. سه تیم فروش فعال داشته باشد.	*اجرای سیستم بازاریابی جذب درست برای تیم *رهبری جلسات انگیزشی ماهانه با تیم های زیرمجموعه *گزارشدهی به راهبر خود درباره استعدادهای بالقوه	مصاحبه اختصاصی در سایت و اینستاگرام شرکت (به عنوان الگوی موفق) نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. ۴٪ از مجموع حجم فروش دست سوم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
مشاور یاقوت	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۱۴۰ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۲۸۰ میلیون تومان BV رسیده باشد. سه تیم فروش فعال داشته باشد.	*مشاوره به تیم های نوپا برای عبور از موانع رشد *شناسایی و معرفی حداقل یک استعداد رهبری در هر فصل *همراهی در جلسات فروش شرکت	دعوت به همایش سالانه شرکت + دریافت گروات یا شال با لگو شرکت نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. ۵٪ از مجموع حجم فروش دست سوم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
مشاور زمرد	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۲۱۰ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۲۸۰ میلیون تومان BV رسیده باشد. چهار تیم فروش فعال داشته باشد.	*مدیریت چندین لاین فعال و حل تعارضات بین آنها *طراحی برنامه آموزشی اختصاصی برای تیم گسترده خود *هماهنگی جلسات انگیزشی تیم های زیرمجموعه	شرکت در جلسه ویژه استراتژی با مدیران ارشد (۲ ساعت پرسش و پاسخ خصوصی) نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. ۶٪ از مجموع حجم فروش دست چهارم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
مشاور الماس	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۲۸۰ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۸۰۰ میلیون تومان BV رسیده باشد. چهار تیم فروش فعال داشته باشد.	*آموزش نحوه تکثیر (Duplication) و خودکارسازی فرآیندها *نظارت بر شاخص های کلیدی عملکرد (KPI) تیم های خود *مشاوره به تیم های بین شهری و کمک به توسعه بازار جدید	شرکت در جلسه ویژه استراتژی با مدیران ارشد (۲ ساعت پرسش و پاسخ خصوصی) نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. ۷٪ از مجموع حجم فروش دست چهارم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
مشاور خورشید	مجموع پورسانت دریافتی از ابتدای فعالیت به مبلغ ۳۵۰ میلیون تومان رسیده باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۸۰۰ میلیون تومان BV رسیده باشد. پنج تیم فروش فعال داشته باشد.	*نماینده برند شرکت در شهر یا استان خود *سخنرانی در همایش های ملی و بین المللی *تربیت حداقل ۲ مشاور الماس	ملاقات خصوصی یک ساعته با مدیرعامل در دفتر مرکزی + پلاک افتخار طلائی نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. پاداش چهار ستاره محاسبه میگردد.

طرح درآمدی خانواده تحول آفرین خورشید

			۸٪ از مجموع حجم فروش دست چهار به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
راهبر تک ستاره	یک نفر مشاور خورشید در تیم فروش داشته باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۲ میلیارد تومان BV رسیده باشد. پنج تیم فروش فعال داشته باشد.	*منتورینگ اختصاصی یک مشاور خورشید، ارائه گزارش پیشرفت ماهانه به هیئت مدیره	بازدید از کارخانه / مرکز تحقیق و توسعه همراه با تور اختصاصی و ناهار با مدیر تولید نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. پاداش چهار ستاره محاسبه میگردد. ۹٪ از مجموع حجم فروش دست پنج به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
راهبر دو ستاره	دو نفر مشاور خورشید در دو تیم فروش متفاوت داشته باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۲ میلیارد تومان BV رسیده باشد. شش تیم فروش فعال داشته باشد.	*برگزاری کارگاه‌های مهارت‌های رهبری برای *تیم‌های زیرمجموعه (ماهی یک بار)	هدیه ویژه لوکس (ساعت مچی برند یا تابلو افتخار و....) نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. پاداش چهار ستاره محاسبه میگردد. پاداش پنج ستاره محاسبه میگردد. ۱۰٪ از مجموع حجم فروش دست پنج به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
راهبر سه ستاره	سه نفر مشاور خورشید در سه تیم فروش متفاوت داشته باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی تا سقف ۲ میلیارد تومان BV رسیده باشد. هفت تیم فروش فعال داشته باشد.	*طراحی و اجرای برنامه‌های آموزشی سازمان *فروش، مشاوره به تیم بورد شرکت	نصب تابلوی افتخار در سایت شرکت (عکس بزرگ با نام) + دوره آموزشی پیشرفته رهبری در کیش (هزینه سفر و اقامت با شرکت) نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. پاداش چهار ستاره محاسبه میگردد. پاداش پنج ستاره محاسبه میگردد. ۱۱٪ از مجموع حجم فروش دست پنج به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
راهبر ارشد	یک راهبر تک ستاره و یک مشاور خورشید در تیم فروش داشته باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی بیشتر از ۲ میلیارد تومان BV رسیده باشد. هشت تیم فروش فعال داشته باشد.	عضویت در شورای عالی استراتژی فروش، تعیین سیاست‌های پاداش و پورسانت	عضویت مادام‌العمر در باشگاه طلایی شرکت و رفتن به سفره سه روزه کیش نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. پاداش چهار ستاره محاسبه میگردد. پاداش پنج ستاره محاسبه میگردد. پاداش شش ستاره محاسبه میگردد. ۱۳٪ از مجموع حجم فروش دست ششم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
استاد راهبری	یک راهبر سه ستاره و یک راهبر دو ستاره و یک راهبر تک ستاره در تیم فروش داشته باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی بیشتر از ۲ میلیارد تومان BV رسیده باشد. نه تیم فروش فعال داشته باشد.	مربی‌گری راهبران جدید، برگزاری دوره‌های «تربیت مدرس» (TTT)	سخنرانی به عنوان کلیدواژه اصلی در همایش سالانه شرکت + تندیس مخصوص استاد راهبری نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. پاداش چهار ستاره محاسبه میگردد. پاداش پنج ستاره محاسبه میگردد. پاداش شش ستاره محاسبه میگردد. ۱۴٪ از مجموع حجم فروش دست ششم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت
نخبه راهبری	یک استاد راهبری و یک راهبر سه ستاره و یک راهبر دو ستاره و یک راهبر تک ستاره در تیم فروش داشته باشد. و یا شرط ذیل رخ داده باشد . مجموع خرید شخصی و تیمی بیشتر از ۲ میلیارد تومان BV رسیده باشد. ده تیم فروش فعال داشته باشد.	نماینندگی برند در سطح بین‌المللی، همکاری مستقیم با هیئت مدیره در توسعه محصولات	مشاور ارشد مدیرعامل + قرارداد همکاری استراتژیک (بدون حقوق نقدی، اما با اختیار عمل در توسعه محصولات جدید + حضور در جلسات هیئت مدیره به عنوان ناظر) نحوه محاسبه پورسانت پاداش دو ستاره محاسبه میگردد. پاداش سه ستاره محاسبه میگردد. پاداش چهار ستاره محاسبه میگردد. پاداش پنج ستاره محاسبه میگردد. پاداش شش ستاره محاسبه میگردد. ۱۵٪ از مجموع حجم فروش دست ششم به بعد بر مبنای BV پاداش کسب سمت



نحوه محاسبه پاداش مطابق با پلن ارائه شده در سناریو های مختلف

بر اساس پلن درآمدی ارائه شده و شرایط مشخص شده برای این کاربر، محاسبات را با دقت و به صورت گام به گام برای شما تفکیک کرده ام.

ابتدا بیابید وضعیت پایه این کاربر را مشخص کنیم:

خرید شخصی (UTSM) : ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان

ارزش تجاری خرید شخصی (UBVM): ۶,۰۰۰,۰۰۰ تومان

تخفیف خرده فروشی (۲۰٪): در زمان خرید از فاکتور کسر شده است.

پاداش تک ستاره (خرده فروشی):

طبق جدول، برای خرید شخصی بالای ۱۰ میلیون تومان، درصد پاداش ۲۵٪ از ارزش تجاری خرید است.

محاسبه: $۶,۰۰۰,۰۰۰ \times ۲۵\% = ۱,۵۰۰,۰۰۰$ تومان

با توجه به حجم فروش شخصی و تیمی کاربر که عدد ۲۶۱,۵۰۰,۰۰۰ تومان می باشد رده سازمانی کاربر مطابق جدول رده سازمانی با توجه به که ۳ تیم فروش دارد مشاور طلا می باشد.

مجموع فروش تیم اول تا ۷ سطح : ۱۵۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان

مجموع فروش تیم دوم تا ۷ سطح : ۷۵,۵۰۰,۰۰۰ تومان

مجموع فروش تیم سوم تا ۷ سطح : ۲۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان

مبنای محاسبه فروش تیم ها ارزش تجاری BV می باشد.

محاسبه پاداش تیم سازی ۲ ستاره

سطح اول پاداش تیم اول : $۴۰,۰۰۰,۰۰۰ * ۶\% = ۲,۴۰۰,۰۰۰$ تومان

سطح دوم پاداش تیم اول : $۴۰,۰۰۰,۰۰۰ * ۵\% = ۲,۰۰۰,۰۰۰$ تومان

سطح اول پاداش تیم دوم : $۴۰,۰۰۰,۰۰۰ * ۶\% = ۲,۴۰۰,۰۰۰$ تومان

سطح دوم پاداش تیم دوم : $۳۵,۵۰۰,۰۰۰ * ۵\% = ۱,۷۷۵,۰۰۰$ تومان

سطح اول پاداش تیم سوم : $۲۵,۰۰۰,۰۰۰ * ۶\% = ۱,۵۰۰,۰۰۰$ تومان

سطح دوم پاداش تیم سوم : $۰ * ۵\% = ۰$ تومان

پاداش کسب سمت هم ۴٪ از حجم فروش دست سوم به بعد می باشد با توجه به اینکه شخص کلاً ۳ تیم فروش دارد پاداشی از این سطح دریافت نخواهد کرد و در صورتی که تیم را در عرض گسترش داده باشد شامل دریافت این پاداش خواهد بود.

مجموع پاداش دریافتی : ۱۱,۵۷۵,۰۰۰ تومان

مجموع فروش تیمی دست ها مجموع اعضای فعال تیم تا عمق ۷ سطح بوده است و در محاسبات از عمق ۷ سطح فراتر نمی رویم.

