

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 میتواند با معرفی بازاریاب دیگر (به عنوان زیرمجموعه 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 کالا و معرفی افراد دیگر به فرصت درآمدزایی را پیدا می کند.

• **کد واحد بازرگانی:** پس از تکمیل فرایند ثبت نام مشاور مستقل فروش در وب سایت شرکت، ضمن ثبت اطلاعات پایه وی در پایگاه داده وزارت صنعت، معدن و تجارت؛ کد منحصر بفردی به او اختصاص می یابد تا از فعالیت همزمان در چند شرکت بازاریابی شبکه ای جلوگیری شود.

• **مصرف کننده نهایی:** فردی است که کالاهای فروشگاه شرکت را به قصد مصرف، از مشاوران مستقل فروش خریداری می نماید.

• **مشتری ترجیحی:** مشتریانی که تنها قادر به خرید محصولات از وب سایت شرکت هستند و مجوز جذب و معرفی افراد دیگر را (به عنوان زیرمجموعه خود) ندارند .

• **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 به تناسب میزان فروش شخصی و عملکرد افراد زیرمجموعه خود دریافت می کند و حداکثر تا هفتم ماه بعد به وی پرداخت می شود و همچنین میزان پورسانت پرداختی حداکثر 40 درصد مبلغ فروش با توجه امتیاز محصولات می باشد.

• **طرح درآمدزایی (سوددهی):** برنامه شرکت برای محاسبه پورسانت و پرداخت پاداش مشاوران مستقل فروش در قبال خرده فروشی، توسعه، آموزش و راهبری گروه فروش

• **رده یا رتبه :** هر یک از مشاوران مستقل فروش می توانند بر اساس میزان مشخصی فروش و فعالیت ماهیانه، رده یا رتبه ای را در شبکه فروش کسب کنند. پورسانت و پاداش متناسب با هر یک از این رتبه ها در طرح درآمدزایی شرکت بیان شده است .

• **حداقل خرید:** حداقل میزان خرید ماهیانه توسط بازاریاب که به ازای تحقق آن، بازاریاب واجد شرایط دریافت پورسانت می شود. مقدار ریالی حداقل خرید در طرح درآمدزایی مبلغ یک میلیون ریال می باشد.

• **امتیاز کالا:** عددی است که مبنای محاسبه و پرداخت پورسانت و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا است. هر یک امتیاز برابر با 10000 ریال است،

• **بالاسری:** معرف هر مشاور مستقل فروش، بالاسری او محسوب میشود .

• **سطح :** هر فرد که به عنوان مشاور مستقل فروش به شرکت معرفی می گردد، در سطح اول فرد معرفی کننده قرار می گیرد .به همین ترتیب هر معرفی جدید، سطح جدیدی را در شبکه فروش افراد ایجاد خواهد کرد .

• **مشاور مستقل فروش حائز شرایط:** مشاور مستقل فروشی است، که در ماه جاری 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 می نماید.

• **گروه فروش:** هر شاخه مجزا که مستقیم با بالاسری خود وصل می شود یک گروه فروش نامیده می شود.

• **زیرمجموعه :** تمامی اعضای گروه های فروش یک مشاور مستقل فروش

- **فشرده سازی:** در صورتی که در پایان هر ماه فردی حائز شرایط نشده باشد طرح درآمدزایی شرکت این طور در نظر میگیرد که گویی این فرد در سازمان وجود ندارد و هر فرد حائز شرایط در سطح یک اولین فرد در مجموعه بالای خود قرار میگیرد که حائز شرایط باشد .
- **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 وفق ضوابط قانونی، از حجم فروش سازمانش، پورسانت دریافت می نماید.
- در طرح سوددهی شرکت هیچگونه شرط تعادل برای دریافت پورسانت وجود ندارد و اجرا نمی شود.
- هر فرد فقط به داشتن یک جایگاه فعال در شرکت مجاز است و رعایت آن الزامی است.
- نمایندگان فروش موظف به رعایت بند 17-5 قرارداد فی ما بین می باشند (در صورت فروش حداقل 71 درصد از محصولاتی که از شرکت به صورت عمده خریداری کرده است، قادر به گذاشتن سفارش مجدد می باشد) ، و در صورت فسخ قرارداد، محصولات خریداری شده توسط آنها به شرطی که قابل فروش مجدد باشد پس از کسر هزینه های مربوطه ، بازپسگیری می شود.

وظیفه مشاور مستقل فروش حائز شرایط:

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

وظایف رده های پلاتین و طلا:

توسعه سازمان فروش، ارتقاء 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 ی صحیح استفاده از کالا به مصرف کننده در جهت بالا بردن رضایت مندی آنها،

وظایف رده های سازمانی مروارید، یاقوت و زمرد عبارتند از :

توسعه سازمان فروش، ارتقاء 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 کسب و کار(محصول و شبکه سازی)، برنامه ریزی و کمک به رده های پایین تر و ارتقاء سطح آموزشی آنها در زمینه اطلاعات محصولی، نحوه مصرف محصول، نحوه فروش محصول، نحوه مذاکره با مصرف کننده احتمالی و مشاوره (محصولی) با ایشان است .

وظایف رده های سازمانی الماس تا الماس سیاه عبارتند از :

توسعه سازمان فروش، ارتقاء 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 تخصصی مربوط به کسب و کار، برنامه ریزی و کمک به رده های پایین تر و ارتقاء سطح آموزشی آنها در زمینه های مربوط به کسب و کار، رسیدگی به انتقادات و پیشنهادهای کلیه سازمان 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 آموزش های مورد نیاز سازمان فروش در راستای ارتقاء دانش نمایندگان فروش، تهیه کلیپ های آموزشی، انتقال اهداف و استراتژی های شرکت به سازمان تحت سرپرستی خود

وظایف رده های سازمانی سفیر طلا تا سفیر الماس سرخ عبارتند از :

توسعه سازمان فروش، ارتقاء رده سازمانی خود و زیر مجموعه، شرکت در دوره ها یا همایش های آموزشی که توسط شرکت برگزار می گردد، نظارت مستمر بر رفتار و عملکرد سازمان تحت سرپرستی ، برگزاری جلسات آموزشی تخصصی مربوط به کسب و کار، برنامه ریزی و کمک به رده های پایین تر و ارتقاء سطح آموزشی آنها در زمینه های مربوط به کسب و کار، رسیدگی به انتقادات و پیشنهادهای کلیه سازمان تحت سرپرستی و انتقال آن به هیات مدیره، ارائه مشاوره مرتبط با سازمان فروش خود به هیات مدیره، ارائه مشاوره به هیات مدیره در مورد خط مشی و سیاستگذاری شرکت، تهیه کلیپ های آموزشی، انتقال اهداف و استراتژی های شرکت به سازمان تحت سرپرستی خود.

1- رده های سازمانی فروش شرکت

گروه فروش سوم به بعد	گروه فروش دوم	گروه فروش اول	حداقل حجم فروش سازمان (امتیاز)	رده سازمانی
----	----	----	50	مشاور مستقل فروش واجد شرایط
----	----	----	200	پلاتین
----	1000	2000	4000	طلا
500	2000	حداقل یک طلا	12.000	مروارید
1,000	حداقل یک طلا	حداقل یک مروارید	33.000	یاقوت
2,000	حداقل یک مروارید	حداقل یک یاقوت	90.000	زمرد
6,000	حداقل یک یاقوت	حداقل یک زمرد	320.000	الماس
18,000	حداقل یک زمرد	حداقل یک الماس	1.200.000	الماس آبی
50,000	حداقل یک الماس	حداقل یک الماس آبی	4.000.000	الماس سرخ
150,000	حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس سرخ	12,000,000	الماس سیاه
450,000	حداقل یک الماس سرخ	حداقل یک الماس سیاه	36,000,000	سفیر طلا
1,300,000	حداقل یک الماس سیاه	حداقل یک سفیر طلا	110,000,000	سفیر مروارید
4,500,000	حداقل یک سفیر طلا	حداقل یک سفیر مروارید	330,000,000	سفیر یاقوت
13,000,000	حداقل یک سفیر مروارید	حداقل یک سفیر یاقوت	1,000,000,000	سفیر زمرد
39,000,000	حداقل یک سفیر یاقوت	حداقل یک سفیر زمرد	3,000,000,000	سفیر الماس
117,000,000	حداقل یک سفیر زمرد	حداقل یک سفیر الماس	9,000,000,000	سفیر الماس آبی
351,000,000	حداقل یک سفیر الماس	حداقل یک سفیر الماس آبی	27,000,000,000	سفیر الماس سرخ

نکته 1: حجم و امتیاز فروش سازمان در کسب رده و پرداخت پورسانت حداکثر تا 4 سطح محاسبه و پرداخت می شود.

نکته 2: چنانچه نمایندگان فروشی از رده الماس به بالا که در سه ماه متوالی و یا پنج ماه غیرمتوالی یک رده را تکرار کنند حایز دریافت انگشتر آن رده می گردند.

2- نحوه محاسبه کسب رده ها و پورسانت حجمی سازمان فروش

شرکت به منظور تشویق نمایندگان فروش به توسعه عرضی سازمان فروش خود، ترغیب آنها به فروش شخصی بیشتر، ساختن گروه های فروش متعدد و توزیع عادلانه پورسانت ضرابی تحت عنوان سطوح حمایتی و ضریب امتیاز راهبری در نظر گرفته است که در کلیه رده های سازمانی اعمال و محاسبه می گردد.

جدول ضریب سطوح حمایتی راهبران

سفییر الماس	سفییر الماس	سفییر الماس	سفییر زمره	سفییر یاقوت	سفییر مروارید	سفییر طلا	الماس سیاه	الماس سرخ	الماس آبی	الماس	زمره	یاقوت	مروارید	طلا	پلاتین	رده سازمانی	
0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	ضریب امتیاز گروه سازمان فروش

جدول ضریب امتیاز ، اخذ ستاره و پورسانت رده های سازمان فروش

شش ستاره				پنج ستاره				چهار ستاره			سه ستاره		ضریب امتیاز راهبری	رده سازمانی
سطح 4	سطح 3	سطح 2	سطح 1	سطح 4	سطح 3	سطح 2	سطح 1	سطح 3	سطح 2	سطح 1	سطح 2	سطح 1		
												2%	1.5	پلاتین
											6.5%	7%	1.5	طلا
											6.5%	7%	1.5	مروارید
5%	5.5%	6%	6.5%	4.5%	5%	5.5%	6%	4.5%	5%	5.5%	4.5%	5%	1.5	یاقوت
5%	5.5%	6%	6.5%	4.5%	5%	5.5%	6%	4.5%	5%	5.5%	4.5%	5%	1.5	زمره
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	3	الماس
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	3	الماس آبی
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	الماس سرخ
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	الماس سیاه
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	سفییر طلا
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	سفییر مروارید
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	سفییر یاقوت
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	سفییر زمره
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	سفییر الماس
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	سفییر الماس آبی
2.5%	3.5%	4%	4.5%	2.5%	3%	3.5%	4%	2.5%	3%	3.5%	2.5%	3%	6	سفییر الماس سرخ

مثال : فرض کنیم نماینده فروشی که مجموع امتیاز حاصل در 4 لایه سازمانی و با 4 گروه فروش 120.000 امتیاز باشد (گروه اول 80.000 امتیاز، گروه دوم 15.000 امتیاز، گروه سوم 13.000 امتیاز و گروه چهارم 12.000 امتیاز) نحوه محاسبه ضریب سطوح حمایتی و ضریب امتیاز جهت محاسبه کسب رده سازمانی و پرداخت پورسانت نسلی به شرح می باشد:

$$120.000 * 0.4 = 48.000$$

$$48.000 * 1.5 = 72.000$$

امتیاز قابل محاسبه از هر گروه فروش

$$72.000 + 15.000 + 13.000 + 12.000 = 112.000$$

جمع کل امتیاز قابل محاسبه

چون مجموع امتیازات این نماینده فروش فرضی 112.000 می باشد براساس جدول رده های سازمانی فروش شرکت رنک سازمانی ایشان زمره می شود، زیرا رنک سازمانی زمره در دامنه 330.000 < زمره < 90.000 قرار دارد.

نحوه محاسبه پورسانت حجمی این نماینده فرضی به شرح زیر می باشد (با فرض اینکه همه گروه های فروش سطح یک ایشان می باشند).

$$(72.000 * 5.5) * 10.000 = 36.000.000 \text{ ریال}$$

$$(15.000 * 5.5) * 10.000 = 8.250.000 \text{ ریال}$$

$$(13.000 * 5.5) * 10.000 = 7.150.000 \text{ ریال}$$

$$(12.000 * 5.5) * 10.000 = 6.600.000 \text{ ریال}$$

.....
61.600.000 ریال

مجموع پورسانت دریافتی حجمی ایشان

3- ستاره رده های سازمان فروش

در رده های سازمان فروش در ازای هر گروه فروش یک ستاره به نماینده ای که در آن رده قرار گرفته است تعلق می گیرد. شرایط کسب ستاره بر اساس جدول زیر می باشد. لازم به توضیح است که چنانچه نماینده فروشی در یک رده سازمانی که، قرار گرفته و گروه فروشی دارا باشد که شرایط ستاره دار شدن نداشته، امتیاز بقیه گروه های فروش با این گروه فروش جمع می گردد و ستاره مربوط به آن تخصیص می یابد.

گروه فروش شش به بعد	گروه فروش پنجم	گروه فروش چهارم	گروه فروش سوم	گروه فروش دوم	گروه فروش اول	حداقل حجم فروش سازمان (امتیاز)	رده سازمانی
----	----	----	----	----	----	50	مشاور مستقل فروش واجد شرایط
----	----	----	----	----	----	200	پلاتین
----	----	----	----	1000	2000	4000	طلا
----	----	----	500	2000	حداقل یک طلا	12.000	مروارید
125	250	500	1,000	حداقل یک طلا	حداقل یک مروارید	33.000	یاقوت
250	500	1,000	2,000	حداقل یک مروارید	حداقل یک یاقوت	90.000	زمرد
750	1,500	3,000	6,000	حداقل یک یاقوت	حداقل یک زمرد	320.000	الماس
2,000	4,500	9,000	18,000	حداقل یک زمرد	حداقل یک الماس	1.200.000	الماس آبی
6,000	12,500	25,000	50,000	حداقل یک الماس	حداقل یک الماس آبی	4.000.000	الماس سرخ
18,000	38,000	75,000	150,000	حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس سرخ	12,000,000	الماس سیاه
54,000	112,000	225,000	450,000	حداقل یک الماس سرخ	حداقل یک الماس سیاه	36,000,000	سفیر طلا
160,000	325,000	650,000	1,300,000	حداقل یک الماس سیاه	حداقل یک سفیر طلا	110,000,000	سفیر مروارید
480,000	1,125,000	2,250,000	4,500,000	حداقل یک سفیر طلا	حداقل یک سفیر مروارید	330,000,000	سفیر یاقوت
1,500,000	3,250,000	6,500,000	13,000,000	حداقل یک سفیر مروارید	حداقل یک سفیر یاقوت	1,000,000,000	سفیر زمرد
4,875,000	9,750,000	19,500,000	39,000,000	حداقل یک سفیر یاقوت	حداقل یک سفیر زمرد	3,000,000,000	سفیر الماس
14,625,000	29,250,000	58,500,000	117,000,000	حداقل یک سفیر زمرد	حداقل یک سفیر الماس	9,000,000,000	سفیر الماس آبی
43,875,000	87,750,000	175,500,000	351,000,000	حداقل یک سفیر الماس	حداقل یک سفیر الماس آبی	27,000,000,000	سفیر الماس سرخ

4- انواع پورسانت:

4-1 تخفیفات

حداکثر تا 20٪ از مبلغ فروش شخصی (PV) ماهانه آنها را به صورت تخفیف نقدی برای مشاورین مستقل فروش در نظر گرفته شده است که این درصد براساس جدول زیر و در هنگام خرید برروی فاکتورهای آنها اعمال می شود و بصورت تجمیعی محاسبه می شود. . مثلاً اگر فاکتور اول 500 هزار تومان و فاکتور دوم 600 هزار تومان بود 600 هزار فاکتور دوم چون مجموع خرید ماه ایشان شده یک میلیون و صد هزار تومان ، 600 هزار فاکتور دوم با 15 درصد محاسبه می شود .

مبلغ فروش شخصی (ریال)	درصد پورسانت
0-10.000.000	10
10.000.001-25000000	15
25000001 به بالا	20

4-2 پورسانت سطحی :

نمایندگان فروشی که رده سازمانی آنها، مشاور مستقل فروش واجد شرایط، تا یک سطح (سطح اول) ، پلاتین، طلا و مروارید باشد مطابق با جدول زیر، پس از اعمال فشرده سازی پورسانت سطحی پرداخت می گردد.

سطح	درصد
سطح اول	3
سطح دوم	2
سطح سوم	1

4-3 پورسانت حجمی:

هر یک از نمایندگان فروش بسته به رده سازمانی، حداکثر تا 4 سطح از سازمان فروش خود مطابق با جداول زیر پورسانت دریافت می نمایند.

4-4-1 پورسانت حجمی نمایندگان فروشی که رده های سازمانی آنها پلاتین، طلا و مروارید باشد با توجه به جداول ضریب سطوح حمایتی ، ضریب امتیاز ، اخذ ستاره و پورسانت رده ها بر اساس جدول زیر محاسبه و پرداخت می شود.

(مبنای محاسبه، امتیاز حجم فروش سازمان می باشد)

مرورید	طلا	پلاتین	رده سازمانی
7 %	7 %	2 %	سطح اول
6/5 %	6/5 %	---	سطح دوم

4-4-2 نمایندگان فروشی که رده های سازمانی آنها یاقوت و زمرد می باشد با توجه به جداول ضریب سطوح حمایتی، ضریب امتیاز، اخذ ستاره و پورسانت رده ها براساس جدول زیر پورسانت حجمی آنها محاسبه و پرداخت می شود.

(مبنای محاسبه، امتیاز حجم فروش سازمان می باشد)

سطح ستاره	سطح 1	سطح 2	سطح 3	سطح 4
سه ستاره	5 %	4/5 %		
چهار ستاره	5/5 %	5 %	4/5 %	
پنج ستاره	6 %	5/5 %	5 %	4/5 %
شش ستاره به بالا	6/5 %	6 %	5/5 %	5 %

4-4-3 نمایندگان فروشی که رده های سازمانی آنها الماس و بالاتر می باشد با توجه به جداول ضریب سطوح حمایتی، ضریب امتیاز، اخذ ستاره و پورسانت رده ها بر اساس جدول زیر پورسانت حجمی آنها محاسبه و پرداخت می شود.

(مبنای محاسبه، امتیاز حجم فروش سازمان می باشد)

سطح ستاره	سطح 1	سطح 2	سطح 3	سطح 4
سه ستاره	3 %	2/5 %		
چهار ستاره	3/5 %	3 %	2/5 %	
پنج ستاره	4 %	3/5 %	3 %	2 %
شش ستاره به بالا	4/5 %	4 %	3/5 %	2/5 %

5- طرح پاداش تربیت و پرورش راهبران سازمانی

در این طرح راهبرانی که رده سازمانی آن ها یاقوت و بالاتر باشد، بابت آموزش، انتقال تجربه، مهارت آموزی و حمایت اعضای سازمان فروش خود پاداش دریافت می کنند بدین صورت، اگر راهبری بتواند با حمایت و پشتیبانی لازم از اعضای سازمان فروش خود، آن ها را (نهایتاً تا سه سطح) به رده راهبری مشابه خود یا رده ی قبل از خود برساند براساس جدول زیر پاداش دریافت می کند که مبلغ آن درصدی از پورسانت حجمی است.

سطح ستاره	سطح سوم	سطح دوم	سطح اول
سه ستاره	5 %	7 %	9 %
چهار ستاره	5/5 %	7/5 %	9/5 %
پنج ستاره	6 %	8 %	10 %
شش ستاره به بالا	6/5 %	8/5 %	10/5 %

توجه :

- تمامی نمایندگان فروش از رده مروارید به بالا به عنوان آموزش دهنده مجاز به برگزاری جلسات در شعب می باشند. (پی کارت دریافت می نمایند)