



ا طرح کسب درآمد از بازاریابی شبکه ای پنبه ریز ا

فهرست

۰۱	اصطلاحات و تعاریف
۰۵	وظایف رده های سازمانی
۰۷	رده های سازمانی فروش شرکت
۰۸	ستاره رده های سازمان فروش
۱۰	انواع پورسانت
۱۱	تخفیفات
۱۲	پورسانت سطحی
۱۳	پورسانت فروش
۱۷	طرح پاداش تربیت و پرورش راهبران سازمانی



اصطلاحات و تعاریف

بازاریابی شبکه ای (چند سطحی):

روشی برای فروش محصول است که در آن بازاریابان اقدام به فروش مستقیم محصولات به مصرف کنندگان می نمایند. در این نوع فروش، هر بازاریاب می تواند 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 زیر مجموعه خود دریافت می کند و حداکثر تا هفتم ماه بعد به وی پرداخت می شود و همچنین میزان پورسانت پرداختی کمتر از 40 درصد فروش می باشد و این درصد شامل تمامی پرداخت ها اعم از تخفیف خرده فروشی و تمام پورسانت ها میگردد.

طرح درآمدزایی (سوددهی) :

برنامه شرکت برای محاسبه پورسانت و پرداخت پاداش به 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 ۱۰,۰۰۰ ریال است،

بالاسری :

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

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 بابت مبلغ خرید خود را دریافت می نماید.

زیرمجموعه :

تمامی اعضای گروه های فروش یک مشاور مستقل فروش، زیر مجموعه وی تلقی خواهد شد.

گروه فروش :

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

فشرده سازی :

در صورتی که در پایان هر ماه فردی حائز شرایط نشده باشد در طرح درآمدزایی شرکت محاسبات به نحوی انجام می شود که گویی این فرد در سازمان وجود ندارد و افراد حائز شرایط در سطوح پایین تر به سطح بالاتر خود منتقل می شوند.

حجم فروش سازمان :

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



هریک از مشاوران مستقل فروش متناسب با رده سازمانی مطابق 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 5-17 قرارداد فی ما بین می باشند (در صورت فروش حداقل 71 درصد از محصولات 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.



وظایف رده های سازمانی

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 :

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 :

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 انتقادهای 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 :

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 انتقادهای 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 سیاست گذاری شرکت، تهیه کلیپ های آموزشی، انتقال اهداف و استراتژی های شرکت به سازمان تحت سرپرستی خود.



رده سازمانی	حداقل حجم فروش سازمان (امتیاز)	گروه فروش اول	گروه فروش دوم	گروه فروش سوم به بعد
مشاور مستقل فروش	۵۰	-----	-----	-----
پلاتین	۲۰۰	-----	-----	-----
برنز	۱.۰۰۰	۵۰۰	۲۰۰	-----
نقره	۲.۰۰۰	۱.۰۰۰	۵۰۰	-----
طلا	۴.۰۰۰	۲.۰۰۰	۱.۰۰۰	۵۰
مروارید	۱۲.۰۰۰	حداقل یک طلا	۲.۰۰۰	۵۰۰
یاقوت	۳۳.۰۰۰	حداقل یک مروارید	حداقل یک طلا	۱.۰۰۰
زمرد	۹۰.۰۰۰	حداقل یک یاقوت	حداقل یک مروارید	۲.۰۰۰
الماس	۳۲۰.۰۰۰	حداقل یک زمرد	حداقل یک یاقوت	۶.۰۰۰
الماس آبی	۱.۲۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس	حداقل یک زمرد	۱۸.۰۰۰
الماس سرخ	۴.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس	۵۰.۰۰۰
الماس سیاه	۱۲.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس سرخ	حداقل یک الماس آبی	۱۵۰.۰۰۰
سفیر طلا	۳۶.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس سیاه	حداقل یک الماس سرخ	۴۵۰.۰۰۰
سفیر مروارید	۱۱۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر طلا	حداقل یک الماس سیاه	۱.۳۰۰.۰۰۰
سفیر یاقوت	۳۳۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر مروارید	حداقل یک سفیر طلا	۴.۵۰۰.۰۰۰
سفیر زمرد	۱.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر یاقوت	حداقل یک سفیر مروارید	۱۳.۰۰۰.۰۰۰
سفیر الماس	۳.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر زمرد	حداقل یک سفیر یاقوت	۳۹.۰۰۰.۰۰۰
سفیر الماس آبی	۹.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر الماس	حداقل یک سفیر زمرد	۱۱۷.۰۰۰.۰۰۰
سفیر الماس سرخ	۲۷.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر الماس آبی	حداقل یک سفیر الماس	۳۵۱.۰۰۰.۰۰۰



نکته

حجم و امتیاز فروش سازمان در کسب رده پرداخت پورسانت حداکثر تا ۷ سطح محاسبه می گردد.
چنانچه نمایندگان فروش رده الماس به بالاتر که در سه ماه متوالی و یا پنج ماه غیرمتوالی یک رده را تکرار کنند حایز دریافت انگشتر آن رده می گردند.

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. ضمناً چنانچه نماینده فروشی در یک رده سازمانی که، قرار گرفته و گروه فروشی دارا باشد که شرایط ستاره دار شدن نداشته، امتیاز بقیه آن گروه فروش از آخرین گروه فروش با آن تجمیع می گردد و اینکار انقدر ادامه پیدا می کند تا به امتیاز مورد نظر برسد و ستاره مربوط به آن گروه تخصیص می یابد.

رده سازمانی	حداقل حجم فروش سازمان (امتیاز)	گروه فروش اول	گروه فروش دوم	گروه فروش سوم	گروه فروش چهارم	گروه فروش پنجم	گروه فروش ششم به بعد
مشاور مستقل فروش	۵۰	-----	-----	-----	-----	-----	-----
پلاتین	۲۰۰	-----	-----	-----	-----	-----	-----
برنز	۱.۰۰۰	۵۰	۵۰	-----	-----	-----	-----
نقره	۲.۰۰۰	۱.۰۰۰	۵۰۰	-----	-----	-----	-----
طلا	۴.۰۰۰	۲.۰۰۰	۱.۰۰۰	۵۰	-----	-----	-----
مروارید	۱۲.۰۰۰	حداقل یک طلا	۲.۰۰۰	۵۰۰	-----	-----	-----
یاقوت	۳۳.۰۰۰	حداقل یک مروارید	حداقل یک طلا	۱.۰۰۰	۵۰۰	۲۵۰	۱۲۵
زمرد	۹۰.۰۰۰	حداقل یک یاقوت	حداقل یک مروارید	۲.۰۰۰	۱.۰۰۰	۵۰۰	۲۵۰
الماس	۳۲۰.۰۰۰	حداقل یک زمرد	حداقل یک یاقوت	۶.۰۰۰	۳.۰۰۰	۱.۵۰۰	۷۵۰
الماس آبی	۱.۲۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس	حداقل یک زمرد	۱۸.۰۰۰	۹.۰۰۰	۴.۵۰۰	۲.۰۰۰
الماس سرخ	۴.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس	۵۰.۰۰۰	۲۵.۰۰۰	۱۲.۵۰۰	۶.۰۰۰
الماس سیاه	۱۲.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس سرخ	حداقل یک الماس آبی	۱۵۰.۰۰۰	۷۵.۰۰۰	۳۸.۰۰۰	۱۸.۰۰۰
سفیر طلا	۳۶.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک الماس سیاه	حداقل یک الماس سرخ	۴۵۰.۰۰۰	۲۲۵.۰۰۰	۱۱۲.۰۰۰	۵۴.۰۰۰
سفیر مروارید	۱۱۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر طلا	حداقل یک الماس سیاه	۱.۳۰۰.۰۰۰	۶۵۰.۰۰۰	۳۲۵.۰۰	۱۶۰.۰۰۰
سفیر یاقوت	۳۳۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر مروارید	حداقل یک سفیر طلا	۴.۵۰۰.۰۰۰	۲.۲۵۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۰.۰۰۰
سفیر زمرد	۱.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر یاقوت	حداقل یک سفیر مروارید	۱۳.۰۰۰.۰۰۰	۶.۵۰۰.۰۰۰	۳.۲۵۰.۰۰۰	۱.۵۰۰.۰۰۰
سفیر الماس	۳.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر زمرد	حداقل یک سفیر یاقوت	۳۹.۰۰۰.۰۰۰	۱۹.۵۰۰.۰۰۰	۹.۷۵۰.۰۰۰	۴.۸۷۵.۰۰۰
سفیر الماس آبی	۹.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر الماس	حداقل یک سفیر زمرد	۱۱۷.۰۰۰.۰۰۰	۵۸.۵۰۰.۰۰۰	۲۹.۲۵۰.۰۰۰	۱۴.۶۲۵.۰۰۰
سفیر الماس سرخ	۲۷.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	حداقل یک سفیر الماس آبی	حداقل یک سفیر الماس	۳۵۱.۰۰۰.۰۰۰	۱۷۵.۵۰۰.۰۰۰	۸۷.۷۵۰.۰۰۰	۴۳.۸۷۵.۰۰۰



به طور مثال؛

فرض کنیم نماینده فروشی که مجموع امتیاز حاصل در سه سطح سازمانی و با شش گروه فروش ۹۸.۷۰۰ امتیاز باشد.

گروه چهارم: ۱.۱۰۰ امتیاز

گروه اول: ۸۰.۰۰۰ امتیاز (حداقل یک یا قوت دارد)

گروه پنجم: ۶۰۰ امتیاز

گروه دوم: ۱۵.۰۰۰ امتیاز (حداقل یک مرورارید)

گروه ششم: ۲۸۰ امتیاز

گروه سوم: ۱.۸۰۰ امتیاز

نحوه محاسبه کسب رده سازمانی و پرداخت پورسانت نسلی به شرح زیر می باشد. چون مجموع امتیازات این نماینده فروش فرضی ۹۸.۷۰۰ می باشد براساس جدول رده های سازمانی فروش شرکت رنک سازمانی ایشان زمرد می شود، زیرا رنک سازمانی زمرد در دامنه ۳۳۰.۰۰۰ < زمرد ≤ ۹۰.۰۰۰ قرار دارد.

حال برای محاسبه تعداد ستاره ها ابتدا امتیازات شش گروه فروش را از زیاد به کم مرتب کرده. چون این نماینده شرط گروه فروش اول و دوم را دارا می باشد تا به اینجا دو ستاره می باشد ولی گروه فروش سوم با توجه به جدول امتیاز رنک های سازمانی باید ۲.۰۰۰ امتیاز داشته باشد ولی این نماینده ۱.۸۰۰ امتیاز دارد بنابراین از گروه فروش آخر ایشان یعنی ۲۸۰ امتیاز را با این گروه فروش جمع می کنیم و مجموع امتیاز گروه سوم و ششم می شود ۲۸۰۰ امتیاز، چون بیشتر شد تا اینجا نماینده سه ستاره شده و گروه های چهارم و پنجم هم چون بیشتر از امتیازات جدول می باشد دو ستاره دیگر برای نماینده در نظر گرفته می شود.



در نتیجه این نماینده، شرایط رنک زمرد پنج ستاره را دارا می باشد.



انواع پورسانت



طرح پاداش
تربیت و پرورش
راهبران سازمانی



پورسانت
فروش



پورسانت
سطحی



تخفیفات

۱

◀ حداکثر تا ۵٪ 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 تجمیع مبلغ خرید ماهانه محاسبه می شود.

%
تخفیفات

مبلغ فروش شخصی (ریال)	درصد پورسانت
۰ - ۲.۰۰۰.۰۰۰	۰.۵
۲.۰۰۰.۰۰۱ - ۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۱
۱۰.۰۰۰.۰۰۱ - ۲۰.۰۰۰.۰۰۰	۲
۲۰.۰۰۰.۰۰۱ - ۳۰.۰۰۰.۰۰۰	۳
۳۰.۰۰۰.۰۰۱ - ۴۰.۰۰۰.۰۰۰	۴
۴۰.۰۰۰.۰۰۱ به بالا	۵

به طور مثال :

اگر فاکتور اول ۵۰۰ هزار تومان و فاکتور دوم ۶۰۰ هزار تومان بود ۶۰۰ هزار فاکتور دوم چون مجموع خرید ماه ایشان شده یک میلیون و صد هزار تومان، ۶۰۰ هزار فاکتور دوم با ۲ درصد محاسبه می شود.

۲

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



پورسانت سطحی

سطح	درصد
سطح اول	۳
سطح دوم	۲
سطح سوم	۱

پورسانت فروش

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

پورسانت فروش نمایندگان فروشی که رده های سازمانی آنها پلاتین، برنز و نقره و طلا باشد تا یک سطح از سازمان فروش خود مطابق با جداول زیر پورسانت فروش دریافت می نمایند.

پورسانت فروش نمایندگان فروشی که رده های سازمانی آنها مروارید و یاقوت باشد تا دو سطح از سازمان فروش خود مطابق با جداول زیر پورسانت فروش دریافت می نمایند.

پورسانت فروش نمایندگان فروشی که رده های سازمانی آنها زمرد به بالا باشد تا سه سطح از سازمان فروش خود مطابق با جداول زیر پورسانت فروش دریافت می نمایند.

بر اساس جداول ضریب سطوح سازمانی، ضرایب امتیازات سازمانی و ضرایب ستاره گروه های فروش مبلغ پورسانت فروش هر نماینده محاسبه و پرداخت می گردد.

جدول ضریب سطوح سازمانی

سطح سه	سطح دو	سطح یک
۵۰%	۷۵%	۱۰۰%

جدول ضرایب امتیازات

ضریب	امتیاز	تفاضل امتیاز
۳.۷	۰ - ۱۲۰	۱۲۰
۳.۴	۱۲۰ - ۶۰۰	۴۸۰
۳.۱	۶۰۰ - ۱.۲۰۰	۶۰۰
۲.۸	۱.۲۰۰ - ۲.۵۰۰	۱,۳۰۰
۲.۵	۲.۵۰۰ - ۷.۰۰۰	۴,۵۰۰
۲.۲	۷۰.۰۰ - ۲۰.۰۰۰	۱۳,۰۰۰
۱.۹	۲۰.۰۰۰ - ۵۵.۰۰۰	۳۵,۰۰۰
۱.۶	۵۵.۰۰۰ - ۲۰۰.۰۰۰	۱۴۵,۰۰۰
۱.۳	۲۰۰.۰۰۰ - ۷۲۰.۰۰۰	۵۲۰,۰۰۰
۱	۷۲۰.۰۰۰ - ۲.۴۰۰.۰۰۰	۱,۶۸۰,۰۰۰
۰.۷	۲.۴۰۰.۰۰۰ - ۷.۲۰۰.۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰
۰.۴	۷.۲۰۰.۰۰۰ - ۲۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۲,۸۰۰,۰۰۰
۰.۲	۲۰.۰۰۰.۰۰۰ - ۳۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰
۰.۰۵	۳۰.۰۰۰.۰۰۰ به بالا	دامنه بالا- ۳۰,۰۰۰,۰۰۰

تفاضل امتیاز = دامنه بالای امتیاز - دامنه پایین امتیاز

ضرایب ستاره گروه های فروش

ستاره	سه ستاره	چهار ستاره	پنج ستاره	شش ستاره به بالا
امتیاز	۳.۴%	۳.۶%	۳.۸%	۴%

به طور مثال؛

فرض کنیم نماینده فروشی که مجموع امتیاز حاصل در سه سطح سازمانی و با چهار گروه فروش

۱۲۰.۰۰۰ امتیاز باشد.

◀ گروه سوم : ۱۳.۰۰۰ امتیاز
(که ۱۳.۰۰۰ سطح اول)

◀ گروه اول : ۸۰.۰۰۰ امتیاز
(که ۵۰.۰۰۰ سطح اول ۳۰.۰۰۰ سطح دوم)

◀ گروه چهارم : ۱۲.۰۰۰ امتیاز
(که ۱۲.۰۰۰ سطح اول)

◀ گروه دوم : ۱۵.۰۰۰ امتیاز
(که ۱۵.۰۰۰ سطح اول)

نحوه محاسبه کسب رده سازمانی و پرداخت پورسانت نسلی به شرح می باشد.

چون مجموع امتیازات این نماینده فروش فرضی ۱۲۰.۰۰۰ می باشد براساس جدول رده های سازمانی فروش شرکت رنک سازمانی ایشان در صورتی که شرط گروه های فروش هم در آن رعایت شده باشد، زمره چهار ستاره می شود، زیرا رنک سازمانی زمره در دامنه ۳۲۰.۰۰۰ < زمره > ۹۰.۰۰۰ قرار دارد.

نحوه محاسبه پورسانت فروش این نماینده فرضی به شرح زیر می باشد.

➤ $\text{مجموع امتیازات سطح یک در شاخه اول} = (۱۰۰\% \times ۵۰.۰۰۰) + (۷۵\% \times ۳۰.۰۰۰) = ۷۲.۵۰۰$

➤ $\text{مجموع امتیازات سطح یک در شاخه دوم} = (۱۰۰\% \times ۱۵.۰۰۰) = ۱۵.۰۰۰$

➤ $\text{مجموع امتیازات سطح یک در شاخه سوم} = (۱۰۰\% \times ۱۳.۰۰۰) = ۱۳.۰۰۰$

➤ $\text{مجموع امتیازات سطح یک در شاخه چهارم} = (۱۰۰\% \times ۱۲.۰۰۰) = ۱۲.۰۰۰$

سپس امتیاز هریک از شاخه را با توجه به جدول ضرایب امتیازات بصورت زیر محاسبه می شود.

شاخه اول

تفاضل امتیازات	ضریب	محاسبه امتیاز
۱۲۰	۳.۷	۴۴۴
۴۸۰	۳.۴	۱,۶۳۲
۶۰۰	۳.۱	۱,۸۶۰
۱,۳۰۰	۲.۸	۳,۶۴۰
۴,۵۰۰	۲.۵	۱۱,۲۵۰
۱۳,۰۰۰	۲.۲	۲۸,۶۰۰
۳۵,۰۰۰	۱.۹	۶۶,۵۰۰
۱۷,۵۰۰	۱.۶	۲۸,۰۰۰
۷۲,۵۰		۱۴۱,۹۲۶

شاخه دوم

تفاضل امتیازات	ضریب	محاسبه امتیاز
۱۲۰	۳.۷	۴۴۴
۴۸۰	۳.۴	۱,۶۳۲
۶۰۰	۳.۱	۱,۸۶۰
۱,۳۰۰	۲.۸	۳,۶۴۰
۴,۵۰۰	۲.۵	۱۱,۲۵۰
۸,۰۰۰	۲.۲	۱۷,۶۰۰
۱۵,۰۰۰		۳۶,۴۲۶

شاخه سوم

تفاضل امتیازات	ضریب	محاسبه امتیاز
۱۲۰	۳.۷	۴۴۴
۴۸۰	۳.۴	۱,۶۳۲
۶۰۰	۳.۱	۱,۸۶۰
۱,۳۰۰	۲.۸	۳,۶۴۰
۴,۵۰۰	۲.۵	۱۱,۲۵۰
۶,۰۰۰	۲.۲	۱۳,۲۰۰
۱۳,۰۰۰		۳۲,۰۲۶

شاخه چهارم

تفاضل امتیازات	ضریب	محاسبه امتیاز
۱۲۰	۳.۷	۴۴۴
۴۸۰	۳.۴	۱,۶۳۲
۶۰۰	۳.۱	۱,۸۶۰
۱,۳۰۰	۲.۸	۳,۶۴۰
۴,۵۰۰	۲.۵	۱۱,۲۵۰
۵,۰۰۰	۲.۲	۱۱,۰۰۰
۱۲,۰۰۰		۲۹,۸۲۶

مجموع امتیازات پس از اعمال ضرایب در هر شاخه = $۲۹.۸۲۶ + ۳۲.۰۲۶ + ۳۶.۴۲۶ + ۱۴۱.۹۲۶ = ۲۴۰.۲۰۴$

۸۱.۶۶۹.۳۶۰ ریال = $۲۴۰.۲۰۴ \times ۳.۴\% \times ۱۰.۰۰۰$ = مبلغ پورسانت فروش



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 مطابق جدول برساند براساس جدول زیر پاداش دریافت می کند که مبلغ آن درصدی از پورسانت فروش است.

رده	رده های قابل محاسبه	تعداد سطح	☆ ۶	☆ ۵	☆ ۴	☆ ۳
یاقوت	یاقوت	سطح ۱	۶%	۵.۹%	۵.۸%	۵.۷%
زمرد	یاقوت - زمرد	سطح ۱	۷%	۶.۹%	۶.۸%	۶.۷%
		سطح ۲	۶%	۵.۹%	۵.۸%	۵.۷%
الماس	زمرد - الماس	سطح ۱	۸%	۷.۹%	۷.۸%	۷.۷%
		سطح ۲	۷%	۶.۹%	۶.۸%	۶.۷%
الماس آبی	الماس - الماس آبی	سطح ۱	۹%	۸.۹%	۸.۸%	۸.۷%
		سطح ۲	۸%	۷.۹%	۷.۸%	۷.۷%
		سطح ۳	۷%	۶.۹%	۶.۸%	۶.۷%
الماس سرخ	الماس آبی الماس سرخ	سطح ۱	۱۰%	۹.۹%	۹.۸%	۹.۷%
		سطح ۲	۹%	۸.۹%	۸.۸%	۸.۷%
		سطح ۳	۸%	۷.۹%	۷.۸%	۷.۷%
الماس سیاه	الماس آبی - الماس سرخ الماس سیاه	سطح ۱	۱۱%	۱۰.۹%	۱۰.۸%	۱۰.۷%
		سطح ۲	۱۰%	۹.۹%	۹.۸%	۹.۷%
		سطح ۳	۹%	۸.۹%	۸.۸%	۸.۷%
		سطح ۴	۸%	۷.۹%	۷.۸%	۷.۷%
سفیر به بالا	الماس سرخ - الماس سیاه سفیر طلا به بالا	سطح ۱	۱۲%	۱۱.۹%	۱۱.۸%	۱۱.۷%
		سطح ۲	۱۱%	۱۰.۹%	۱۰.۸%	۱۰.۷%
		سطح ۳	۱۰%	۹.۹%	۹.۸%	۹.۷%
		سطح ۴	۹%	۸.۹%	۸.۸%	۸.۷%

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)



نشانی: تهران، خیابان سهروردی، نرسیده به خرمشهر
خیابان فیروزه، پلاک ۷

تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۷۱۱۸
کد پستی: ۱۵۵۳۸-۳۵۴۱۳
صندوق پستی: ۱۵۸۷۵۷۳۷۳
پست الکترونیک: info (@) pmlm (dot) ir
وب سایت: www.pmlm.ir



@mypmlm

THE WAY TO SUCCESS

راهی به موفقیت