



ا خطة كسب المال من بنبه ريز لتسويق الشبكي ا

المحتويات

- ٠١ التعاريف و المصطلحات
- ٠٥ واجبات المستويات التنظيمية
- ٠٧ الفئات التنظيمية لمبيعات الشركة
- ٠٨ جـوم الفئات التنظيمية للمبيعات
- ١٠ أنواع العمولات
- ١١ تخفيض (خصم)
- ١٢ العمولة السطحية
- ١٣ عمولة المبيعات
- ١٧ برنامج المكآفات لتدريب و تطوير القادة التنظيميين



التعاريف و المصطلحات

التسويق الشبكي(متعدد المستويات):

طريقة يبيع بها المسوقون المنتجات للمستهلك مباشرةً في هذا النوع من البيع،يستطيع المسوق ضم مسوق آخر(كجموعة الفرعية الخاصة) و إنشاء مجموعة مبيعات متعددة المستويات و بذلك يقوم بتوسيع و زيادة مبيعات الشركة.

مستشار مبيعات مستقل(المسوق):

هو شخص تم تقديم خطة كسب الدخل الخاصة بالشركة إليه و بعد التسجيل،تتوفر له امكانية المشاركة في الدورات التعليمية و بيع المنتجات و تقديم الخطة الى أشخاص آخرين و بهذا تولد فرصة كسب الدخل لشخص جديد.

قشرة الوحدة التجارية:

بعد تكميل تسجيل مستشار المبيعات المستقل في الموقع الإلكتروني للشركة،اثناء تسجيل المعلومات الاساسية في قاعدة بيانات وزارة الصناعة والتجارة والمناجم؛ يتم تخصيص رمز فريد له لمنع نشاطه في شركات التسويق الشبكي الأخرى، بشكل متعدد.

المستهلك النهائي:

الشخص الذي يبتاع منتجات متجر الشركة من خلال مستشار المبيعات المستقل للإستعمال بشكل مباشرة.

العميل المفضل :

العملاء الذي يستطيعون شراء منتجات الشركة من الموقع الرسمي للشركة، لكن لا يملكون ترخيص لجذب الوكلاء (كمجموعة فرعية خاصة بهم).

العميل العادي :

العملاء الذي يتقدمون للحصول على ترخيص «مستشار مبيعات مستقل» ويعتبرون عملاء عاديين حتى يحصلوا على هذا الترخيص.

بيع بالتجزئة :

شراء للاستعمال الشخصي أو بيع المنتجات بشكل مباشر الي المستهلك.

العمولة :

المبلغ الذي يحصل عليه أي شخص بما يتناسب مع مبيعاته الشخصية وأداء مجموعة الفرعية و سيدفع له حتي السابع من الشهر بعده، بالإضافة إلى ذلك يكون مقدار العمولة المدفوعة اقل من ٤٠٪ حيث تشمل هذه النسبة كل الدفع من خصم البيع بالتجزئة وجميع العمولات.

خطة كسب الدخل (الربحية) :

برنامج الشركة لمحاسبة العمولة و دفع المكافآت لمستشار المبيعات المستقل في مقابل البيع بالتجزئة، تطوير، تعليم و ادارة مجموعة مبيعات.

فئة او مرتبة :

يمكن لكل مستشار مبيعات مستقل أن يحصل علي فئة او مرتبة في شبكة المبيعات بناءً علي كمية معينة من المبيعات والنشاط الشهري. تم شرح العمولة والمكافآت المتناسبة مع كل رتبة في خطة كسب الدخل الخاصة بالشركة.

الحد الأدنى للشراء :

الحد الأدنى للشراء هو أقل كمية يقوم بشرائها المسوق ليكون مؤهلاً للحصول على العمولة. مبلغ الحد الأدنى للشراء في خطة كسب الدخل هو مليون ريال.

نتيجة (نقطة) المنتج :

العدد الذي هو أساس حساب ودفع الصب ودالة هامش ربح الشركة من بيع كل منتج. كل نقطة تساوي ١٠,٠٠٠ ريال.

الشخص الفوق الراس :

الشخص الذي يعتبر مقدم لاي مستشار مبيعات مستقل، يحتسب الشخص الأعلى مرتبة .

المستوي :

أى شخص يتعرف للشركة كمستشار مبيعات مستقل يعتبر فى مستوى الاول لشخص المقدم.

مستشار مبيعات مستقل المؤهل :

هو مستشار مبيعات مستقل، الذى تكون قيمة مبيعاته الشخصية فى الشهر الحالى مليون ريال. فى حال لم يكن مؤهلاً لا يمكنه اخذ العمولة الجمعية و سياخذ عمولة البيع بالتجزئة فقط.

المجموعة الفرعية :

كل اعضاء مجموعات المبيعات لأى مستشار مبيعات مستقل.

مجموعة المبيعات :

اي فرع يتصل بشكل مباشر به الشخص الذي فوق راسه يسمى مجموعة المبيعات.

الضغط :

في حال ان في نهاية كل شهر يكون الشخص غير مؤهل لخطة توليد الدخل، الشركة تاخذ بعين الاعتبار ان هذا الشخص غير موجود في المنظمة و كل شخص مؤهل يتم وضعه في مكانه اي يعنى المستوى الاول (اول شخصاً يكون مؤهل في المجموعة الفوق).

حجم مبيعات المنظمة :

حجم مبيعات المؤسسة هو تعبير عن المبيعات الشخصية للشخص بالاضافة الى مبيعات كل مجموعاته الفرعية

كل واحد من مستشارين المبيعات المستقله وفقاً لفئته التنظيمية و بناءً على اللوائح القانونية ياخذ العمولة من حجم مبيعات مؤسسته.

في خطة ارباح الشركة لا يوجد و لم يتم تنفيذ اي شرط توازن ل اخذ العمولة

يُسمح لكل شخص أن يكون له منصب نشط واحد فقط في الشركة ويلزم الامتثال له

يلتزم وكلاء المبيعات بالامتثال بالبنود ١٥-١٧ من العقد(يستطيعون استرداد ٧١ بالمائة من المنتجات الذي اشتروها من الشركة بالجملة في حال قاموا ببيع الحد الأدنى) و في حالة إنهاء العقد، ستتم عملية استرداد المنتجات المبتاعة من قبلهم به شرط ان تكون قابلة لإعادة البيع ، بتاكيد بعد خصم التكاليف المرتبطة.



واجبات المستويات التنظيمية

واجبات مستشار المبيعات المستقل المؤهل:

مسؤولين عن مراقبة كفاءة استخدام البضائع من قبل المستهلكين، تشجيعهم و تحويلهم الى مستهلكين دائمين للشركة.

واجبات الفئتين البلاطينية والذهبية:

تطوير تنظيم المبيعات، ترقية الفئة التنظيمية الخاصة به و فئاته الفرعية، المشاركة في الدورات التعليمية الذي تنظمها الشركة او كبار المدراء، مراقبة سلوك وأداء المنظمة تحت إشرافه بشكل مستمر، تعليم الطريقة الصحيحة لاستخدام المنتجات الى المستهلكين لنسبت رضاء أعلى.

واجبات الفئات التنظيمية للؤلؤ والياقوت والزمرد:

تطوير تنظيم المبيعات، ترقية الفئة التنظيمية الخاصة به و فئاته الفرعية ، مشاركة في دورات التعليمية الذي تنظمها الشركة او كبار المديرين،مراقبة بشكل مستمر على سلوك وأداء المنظمة تحت الإشراف،عقد اجتماعات تعليمية مرتبطة بالاعمال(المنتج و الشبكات)،تخطيط و مساعدة الفئات الأدنى و ترقية مستواهم التعليمي في مجال معلومات المنتج،طريقة استخدام المنتج،طريقة بيع المنتج، كيفية التفاوض مع المستهلكين المحتملين وتقديم الإستشارات بشأن المنتجات.

واجبات الفئات التنظيمية الالماس و الالماس الأسود:

تطوير تنظيم المبيعات، ترقية الفئة التنظيمية الخاصة به و فئاته الفرعية ، مشاركة في دورات التعليمية الذي تنظمها الشركة او كبار المديرين،مراقبة بشكل مستمر على سلوك وأداء المنظمة تحت الإشراف،عقد اجتماعات تعليمية مرتبطة بالاعمال،تخطيط و مساعدة الفئات الأدنى و ترقية مستواهم التعليمي في المجالات المرتبطة بالأعمال،التعامل مع انتقادات وإقتراحات جميع المنظمات الخاضعة للإشراف وتحويلها إلى مدير الشركة،تخطيط دورات تعليمية سنوية،التخطيط لعقد المؤتمرات السنوية ، تقديم الإستشارات للشركة حول كيفية إجراء التدريبات المطلوبة من قبل منظمة المبيعات من أجل تحسين معرفة وكلاء المبيعات ، اعداد المقاطع التعليمية، نقل أهداف واستراتيجيات الشركة إلى المنظمة تحت إشراف.

واجبات الفئات التنظيمية السفيرالذهبي وسفيرالالماس الأحمر:

تطوير تنظيم المبيعات، ترقية الفئة التنظيمية الخاصة به و فئاته الفرعية ، مشاركة في دورات التعليمية الذي تنظمها الشركة او كبار المديرين،مراقبة بشكل مستمر على سلوك وأداء المنظمة تحت الإشراف،عقد اجتماعات تعليمية مرتبطة بالاعمال،تخطيط و مساعدة الفئات الأدنى و ترقية مستواهم التعليمي في المجالات المرتبطة بالأعمال،التعامل مع انتقادات وإقتراحات جميع المنظمات الخاضعة للإشراف وتحويلها إلى مجلس الإدارة ، تقديم الإستشارات المتعلقة بمنظمة المبيعات الخاصة به إلى مجلس الإدارة، تقديم الإستشارات لمجلس الإدارة حول سياسات الشركة وإرشاداتها، اعداد المقاطع التعليمية ، نقل أهداف واستراتيجيات الشركة إلى المنظمة تحت إشرافه.



مجموعة المبيعات الثالثة فصاعدًا	مجموعة المبيعات الثانية	مجموعة المبيعات الأولى	الحد الأدنى من مبيعات المنظمة (نتيجة)	فئة التنظيمية
-----	-----	-----	٥٠	مستشار مبيعات مستقل
-----	-----	-----	٢٠٠	البلاطين
-----	٢٠٠	٥٠٠	١.٠٠٠	برونزية
-----	٥٠٠	١.٠٠٠	٢.٠٠٠	فضة
٥٠	١.٠٠٠	٢.٠٠٠	٤.٠٠٠	ذهب
٥٠٠	٢.٠٠٠	ذهب واحد على الأقل	١٢.٠٠٠	لؤلؤ
١.٠٠٠	ذهب واحد على الأقل	لؤلؤ واحدة على الأقل	٣٣.٠٠٠	ياقوت
٢.٠٠٠	لؤلؤ واحد على الأقل	ياقوت واحد على الأقل	٩٠.٠٠٠	زمرد
٦.٠٠٠	ياقوت واحد على الأقل	زمرد واحد على الأقل	٣٢٠.٠٠٠	الماس
١٨.٠٠٠	زمرد واحد على الأقل	الماس واحدة على الأقل	١.٢٠٠.٠٠٠	الماس أزرق
٥٠.٠٠٠	الماس واحد على الأقل	الماس أزرق واحدة على الأقل	٤.٠٠٠.٠٠٠	الماس احمر
١٥٠.٠٠٠	الماس أزرق واحد على الأقل	الماس احمر واحدة على الأقل	١٢.٠٠٠.٠٠٠	الماس أسود
٤٥٠.٠٠٠	الماس احمر واحد على الأقل	الماس أسود واحد على الأقل	٣٦.٠٠٠.٠٠٠	سفير ذهبي
١.٣٠٠.٠٠٠	الماس أسود واحد على الأقل	سفير ذهبي واحد على الأقل	١١٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير اللؤلؤ
٤.٥٠٠.٠٠٠	سفير ذهبي واحد على الأقل	سفير لؤلؤ واحد على الأقل	٣٣٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير الياقوت
١٣.٠٠٠.٠٠٠	سفير لؤلؤ واحد على الأقل	سفير ياقوت واحد على الأقل	١.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير الزمرد
٣٩.٠٠٠.٠٠٠	سفير ياقوت واحد على الأقل	سفير زمرد واحد على الأقل	٣.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير الالماس
١١٧.٠٠٠.٠٠٠	سفير زمرد واحد على الأقل	سفير الماس واحد على الأقل	٩.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير الماس الأزرق
٣٥١.٠٠٠.٠٠٠	سفير الماس واحد على الأقل	الماس أزرق واحدة على الأقل	٢٧.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير الماس احمر



ملاحظة

يتم احتساب حجم مبيعات المؤسسة ونقاطها حتى ٧ مستويات للحصول على فئة دفع العمولة
 إذا كرر وكلاء المبيعات من فئة الألماس وما فوقها نفس الفئة في ثلاثة أشهر متتالية أو خمسة أشهر غير متتالية،
 فسيحصلون على خاتم تلك الفئة.

◀ في فئات منظمة المبيعات، في مقابل كل مجموعة مبيعات يتم منح نجمة للمندوب الذي يقع في هذه الفئة. شروط كسب النجوم مبنية على الجدول أدناه. بالإضافة إلى ذلك، إذا تم وضع مندوب المبيعات في فئة تنظيمية ولديه مجموعة مبيعات لا تملك شروط الحصول على نجمة، فسيتم تجميع نقاط بقية مجموعة المبيعات مع مجموعة المبيعات الأخيرة. ويستمر هذا حتى الوصول إلى الدرجة المطلوبة ويتم تخصيص النجمة لتلك المجموعة.

فئة التنظيمية	الحد الأدنى من مبيعات المنظمة (نتيجة)	مجموعة المبيعات الأولى	مجموعة المبيعات الثانية	مجموعة المبيعات الثالثة	مجموعة المبيعات الرابعة	مجموعة المبيعات الخامسة	مجموعة المبيعات السادسة
مستشار مبيعات مستقل	٥٠	-----	-----	-----	-----	-----	-----
البلاتين	٢٠٠	-----	-----	-----	-----	-----	-----
برونزية	١.٠٠٠	٥٠	٥٠	-----	-----	-----	-----
فضة	٢.٠٠٠	١.٠٠٠	٥٠٠	-----	-----	-----	-----
ذهب	٤.٠٠٠	٢.٠٠٠	١.٠٠٠	٥٠	-----	-----	-----
لؤلؤ	١٢.٠٠٠	ذهب واحد على الأقل	٢.٠٠٠	٥٠٠	-----	-----	-----
ياقوت	٣٣.٠٠٠	لؤلؤ واحد على الأقل	ذهب واحد على الأقل	١.٠٠٠	٥٠٠	٢٥٠	١٢٥
زمرد	٩٠.٠٠٠	ياقوت واحد على الأقل	ياقوت واحد على الأقل	٢.٠٠٠	١.٠٠٠	٥٠٠	٢٥٠
الماس	٣٢٠.٠٠٠	زمرد واحد على الأقل	ياقوت واحد على الأقل	٦.٠٠٠	٣.٠٠٠	١.٥٠٠	٧٥٠
الماس أزرق	١.٢٠٠.٠٠٠	الماس واحد على الأقل	زمرد واحد على الأقل	١٨.٠٠٠	٩.٠٠٠	٤.٥٠٠	٢.٠٠٠
الماس احمر	٤.٠٠٠.٠٠٠	الماس أزرق واحدة على الأقل	الماس واحد على الأقل	٥٠.٠٠٠	٢٥.٠٠٠	١٢.٥٠٠	٦.٠٠٠
الماس أسود	١٢.٠٠٠.٠٠٠	الماس احمر واحد على الأقل	الماس أزرق واحدة على الأقل	١٥٠.٠٠٠	٧٥.٠٠٠	٣٨.٠٠٠	١٨.٠٠٠
سفير ذهبي	٣٦.٠٠٠.٠٠٠	الماس أسود واحد على الأقل	الماس احمر واحدة على الأقل	٤٥٠.٠٠٠	٢٢٥.٠٠٠	١١٢.٠٠٠	٥٤.٠٠٠
سفير اللؤلؤ	١١٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير ذهبي واحد على الأقل	الماس أسود واحد على الأقل	١.٣٠٠.٠٠٠	٦٥٠.٠٠٠	٣٢٥.٠٠٠	١٦٠.٠٠٠
سفير الياقوت	٣٣٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير لؤلؤ واحد على الأقل	سفير ذهبي واحد على الأقل	٤.٥٠٠.٠٠٠	٢.٢٥٠.٠٠٠	١.١٢٥.٠٠٠	٤٨٠.٠٠٠
سفير الزمرد	١.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير ياقوت واحد على الأقل	سفير لؤلؤ واحد على الأقل	١٣.٠٠٠.٠٠٠	٦.٥٠٠.٠٠٠	٣.٢٥٠.٠٠٠	١.٥٠٠.٠٠٠
سفير الالماس	٣.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير زمرد واحد على الأقل	سفير ياقوت واحد على الأقل	٣٩.٠٠٠.٠٠٠	١٩.٥٠٠.٠٠٠	٩.٧٥٠.٠٠٠	٤.٨٧٥.٠٠٠
سفير الماس أزرق	٩.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	سفير الماس واحد على الأقل	سفير زمرد واحد على الأقل	١١٧.٠٠٠.٠٠٠	٥٨.٥٠٠.٠٠٠	٢٩.٢٥٠.٠٠٠	١٤.٦٢٥.٠٠٠
سفير الماس احمر	٢٧.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠	الماس أزرق واحد على الأقل	سفير الماس واحد على الأقل	٣٥١.٠٠٠.٠٠٠	١٧٥.٥٠٠.٠٠٠	٨٧.٧٥٠.٠٠٠	٤٣.٨٧٥.٠٠٠



فمثلاً ؛

لنفترض أن مندوب مبيعات حصل على **٩٨,٧٠٠** نقطة في ثلاثة مستويات تنظيمية و مع ستة مجموعة مبيعات

المجموعة الرابعة: ١,١٠٠ نقطة

المجموعة الأولى: ٨٠,٠٠٠ نقطة
(عنده ياقوت واحد على الأقل)

المجموعة الخامسة: ٦٠٠ نقطة

المجموعة الثانية: ١٥,٠٠٠ نقطة
(لؤلؤ واحد على الأقل)

المجموعة السادسة: ٢٨٠ نقطة

المجموعة الثالثة: ١,٨٠٠ نقطة

طريقة احتساب المرتبة التنظيمية ودفع عمولة الأجيال على النحو التالي. لنفترض أن مجموع نقاط وكيل المبيعات الفرضي هذا، هي **٩٨,٧٠٠** وفقاً لجدول الترتيب التنظيمي لشركة المبيعات ، فإن رتبته التنظيمية تكون زمرد، لأن الرتبة التنظيمية للزمرد هي في حدود $٣٣٠,٠٠٠ > ٩٠,٠٠٠ \leq$

الآن ، لإحتساب عدد النجوم ، أولاً ، سنرتب نقاط مجموعات المبيعات الستة من الأعلى إلى الأدنى.

لأن هذا المندوب يمتلك شروط المجموعتين الأولى و الثانية لذا فهو يمتلك نجمتين حتى الآن لكن مجموعة المبيعات الثالثة حسب جدول الرتب التنظيمية يجب أن تكون حائزه على ٢٠٠٠ نقطة ولكن هذا الوكيل لديه ١٨٠٠ نقطة فقط ، لذلك نقوم بجمع ٢٨٠ نقطة من مجموعة المبيعات الأخيرة مع هذه المجموعة و بهذا سيكون مجموع نقاط المجموعات الثالثة و السادسة ٢٨٠٠ نقطة، مع إرتفاع نقاط المجموعة الثالثة حتى الآن يحصل المندوب على ثلاث نجوم ، ويتم اعتبار المجموعتين الرابعة والخامسة أيضاً لأنها أكثر من النقاط الموجودة في الجدول ، يتم احتساب النجمتين الأخيرتين للوكيل.



في النتيجة ، يتمتع هذا المندوب بشرط فئة زمرد ذات **الخمس نجوم**



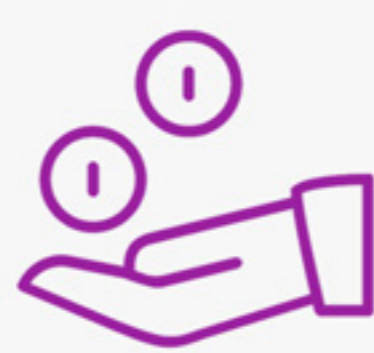
أنواع العمولات :



برنامج المكافآت
لتدريب وتطوير
القادة التنظيميين



عمولة
المبيعات



العمولة
السطحية



تخفيض

١

ما يصل إلى ٥٪ من مبلغ المبيعات الشخصية الشهري يعتبر بمثابة خصم نقدي لمستشاري المبيعات المستقلين. يتم تطبيق هذه النسبة المئوية على فواتيرهم وقت الشراء استنادًا إلى الجدول أدناه ويتم احتسابها بشكل تراكمي

تخفيض

مبلغ مبيعات الشخصي (ريال)	نسبة العمولة
٠ - ٢.٠٠٠.٠٠٠	٠/٥
٢.٠٠٠.٠٠١ - ١٠.٠٠٠.٠٠٠	١
١٠.٠٠٠.٠٠١ - ٢٠.٠٠٠.٠٠٠	٢
٢٠.٠٠٠.٠٠١ - ٣٠.٠٠٠.٠٠٠	٣
٣٠.٠٠٠.٠٠١ - ٤٠.٠٠٠.٠٠٠	٤
٤٠.٠٠٠.٠٠١ وما فوق	٥

فمثلاً:

إذا كانت الفاتورة الأولى ٥٠٠ الف تومان و الفاتورة الثانية ٦٠٠ الف تومان، إذا مجموع الشهرين يكون مليون و مئة الف تومان و يتم تخفيض ٦٠٠ الف الفاتورة الثانية بنسبة ٢.



العمولة السطحية

٢

◀ يتم دفع العمولة السطحية لوكلاء المبيعات الذي تكون فئتهم « مستشار مبيعات مستقل مؤهل » و يكونون في مستوى واحد، لكن البلاتين، البرنز و الفضة و الذهب و اللؤلؤ وفقاً لجدول الأدنى، بعد تطبيق الضغط .

النسبة مئوية	المستوى
٣	المتسوى الأول
٢	المستوى الثاني
١	المستوى الثالث

عمولة المبيعات

كل من وكلاء المبيعات يستلمون عمولة المبيعات حسب مستواهم التنظيمي، ما يصل إلى ثلاثة مستويات من منظمة مبيعاتهم وفقاً لجدول أدناه

عمولة مبيعات الوكلاء الذي تكون فئاتهم التنظيمية هي البلاتين، البرنز، الفضة و الذهب يحصلون لمستوى واحد من عمولة المبيعات لفئاتهم المنظمة وفقاً لجدول أدناه

عمولة مبيعات الوكلاء الذي تكون فئاتهم المنظمة اللؤلؤ و الياقوت يحصلون على عمولة المبيعات حتى مستويين من فئاتهم المنظمة وفقاً لجدول أدناه

عمولة مبيعات الوكلاء الذي تكون فئاتهم المنظمة الزمرد و أعلى يحصلون حتى ثلاث مستويات من عمولة المبيعات لفئاتهم المنظمة وفقاً لجدول أدناه

بناءً على جداول معامل المستويات التنظيمية ، معاملات النقاط التنظيمية والمعاملات النجمية لمجموعات المبيعات ، يتم احتساب و دفع مبلغ عمولة المبيعات لكل وكيل

جدول معامل المستوى التنظيمي

المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث
٪١٠٠	٪٧٥	٪٥٠

جدول معاملات النقاط

معاملات	النقاط	فرق النقاط
٣.٧	٠ - ١٢٠	١٢٠
٣.٤	١٢٠ - ٦٠٠	٤٨٠
٣.١	٦٠٠ - ١.٢٠٠	٦٠٠
٢.٨	١.٢٠٠ - ٢.٥٠٠	١,٣٠٠
٢.٥	٢.٥٠٠ - ٧.٠٠٠	٤,٥٠٠
٢.٢	٧.٠٠٠ - ٢٠.٠٠٠	١٣,٠٠٠
١.٩	٢٠.٠٠٠ - ٥٥.٠٠٠	٣٥,٠٠٠
١.٦	٥٥.٠٠٠ - ٢٠٠.٠٠٠	١٤٥,٠٠٠
١.٣	٢٠٠.٠٠٠ - ٧٢٠.٠٠٠	٥٢٠,٠٠٠
١	٧٢٠.٠٠٠ - ٢.٤٠٠.٠٠٠	١,٦٨٠,٠٠٠
٠.٧	٢.٤٠٠.٠٠٠ - ٧.٢٠٠.٠٠٠	٤,٨٠٠,٠٠٠
٠.٤	٧.٢٠٠.٠٠٠ - ٢٠.٠٠٠.٠٠٠	١٢,٨٠٠,٠٠٠
٠.٢	٢٠.٠٠٠.٠٠٠ - ٣٠.٠٠٠.٠٠٠	١٠,٠٠٠,٠٠٠
٠.٠٥	٣٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ما فوق	النطاق الأعلى / ٣٠,٠٠٠,٠٠٠

فرق النقاط = مجال درجة عالية - نطاق درجة منخفضة

معاملات النجمة لمجموعات المبيعات

النجمة	ثلاث نجوم	أربع نجوم	خمس نجوم	ستة نجوم وما فوق
النقطة	٪٣.٤	٪٣.٦	٪٣.٨	٪٤



مثال :

لنفترض أن وكيل مبيعات يكون مجموع نقاطه في ثلاثة مستويات تنظيمية وأربع مجموعات مبيعات ١٢٠,٠٠٠

المجموعة الثالثة : ١٣,٠٠٠ نقطة

المجموعة الأولى: ٨٠,٠٠٠ نقطة

(الذي ٥٠,٠٠٠ للمستوى الأول و٣٠,٠٠٠ للمستوى الثاني)

المجموعة الرابعة: ١٢,٠٠٠ نقطة

(الذي ١٢,٠٠٠ للمستوى الأول)

المجموعة الثانية : ١٥,٠٠٠ نقطة

(الذي ١٥,٠٠٠ للمستوى الأول)

يتم شرح طريقة احتساب الرتبة التنظيمية ودفعة عمولة الأجيال.

لأن مجموع نقاط هذا الوكيل الافتراضي تكون ١٢٠,٠٠٠ بناءً على جدول الفئات المنظمة لمبيعات الشركة الفئة التنظيمية لهو في حالة إن قد لوحظت شروط فئات المبيعات، يصير الزمرد مع أربع نجوم، لأن فئة الزمرد تكون < ٣٢٠,٠٠٠ < الزمرد < ٩٠,٠٠٠

يتم شرح طريقة احتساب مبيعات هذا الوكيل الافتراضي أدناه.

مجموع نقاط المستوى الأول في فرع الأول = $(\%100 \times 50000) + (\%75 \times 30000) = 72500$

مجموع نقاط المستوى الأول في فرع الثاني = $(\%100 \times 15000) = 15000$

مجموع نقاط المستوى الأول في فرع الثالث = $(\%100 \times 13000) = 13000$

مجموع نقاط المستوى الأول في فرع الرابع = $(\%100 \times 12000) = 12000$

تابع في الصفحة السابقة؛

سوف نحتسب نقاط كل فرع بناءً لجدول المعاملات النقاط كما يلي:

الفهرس الأول

فرق النقاط	المعاملات	حساب النقاط
١٢٠	٣.٧	٤٤٤
٤٨٠	٣.٤	١,٦٣٢
٦٠٠	٣.١	١,٨٦٠
١,٣٠٠	٢.٨	٣,٦٤٠
٤,٥٠٠	٢.٥	١١,٢٥٠
١٣,٠٠٠	٢.٢	٢٨,٦٠٠
٣٥,٠٠٠	١.٩	٦٦,٥٠٠
١٧,٥٠٠	١.٦	٢٨,٠٠٠
٧٢,٥٠٠		١٤١,٩٢٦

الفهرس الثاني

فرق النقاط	المعاملات	حساب النقاط
١٢٠	٣.٧	٤٤٤
٤٨٠	٣.٤	١,٦٣٢
٦٠٠	٣.١	١,٨٦٠
١,٣٠٠	٢.٨	٣,٦٤٠
٤,٥٠٠	٢.٥	١١,٢٥٠
٨,٠٠٠	٢.٢	١٧,٦٠٠
١٥,٠٠٠		٣٦,٤٢٦

الفهرس الثالث

فرق النقاط	المعاملات	حساب النقاط
١٢٠	٣.٧	٤٤٤
٤٨٠	٣.٤	١,٦٣٢
٦٠٠	٣.١	١,٨٦٠
١,٣٠٠	٢.٨	٣,٦٤٠
٤,٥٠٠	٢.٥	١١,٢٥٠
٦,٠٠٠	٢.٢	١٣,٢٠٠
١٣,٠٠٠		٣٢,٠٢٦

الفهرس الرابع

فرق النقاط	المعاملات	حساب النقاط
١٢٠	٣.٧	٤٤٤
٤٨٠	٣.٤	١,٦٣٢
٦٠٠	٣.١	١,٨٦٠
١,٣٠٠	٢.٨	٣,٦٤٠
٤,٥٠٠	٢.٥	١١,٢٥٠
٥,٠٠٠	٢.٢	١١,٠٠٠
١٢,٠٠٠		٢٩,٨٢٦

مجموع النقاط بعد تطبيق المعاملات في كل فرع = $١٤١,٩٢٦ + ٣٦,٤٢٦ + ٣٢,٠٢٦ + ٢٩,٨٢٦ = ٢٤٠,٢٠٤$

مبلغ عمولة المبيعات = $٢٤٠,٢٠٤ \times ٣,٤\% \times ١٠,٠٠٠ = ٨١,٦٩٩,٣٦٠$ ريال

◀ في هذه الخطة ، يحصل المدراء الذين يكون مستواهم التنظيمي هو الياقوت و ما فوق على مكافآت لتبادل الخبرات والتدريب على المهارات ودعم أعضاء منظمة المبيعات الخاصة بهم، في هذا الطريق، إذا كان بإمكان القائد دعم أعضاء منظمة المبيعات الخاصة به وإحضارهم (حتى ثلاثة مستويات) إلى نفس فئة القيادة أو الفئة التي قبله وفقاً للجدول ، فسيحصل على مكافأة وفقاً للجدول التالي ، مقدارها هي نسبة من عمولة المبيعات



برنامج المكافآت لتدريب وتطوير القادة التنظيميين

الفئة	الفئات القابلة للحساب	عدد المستويات	☆ ٦	☆ ٥	☆ ٤	☆ ٣
الياقوت	الياقوت	المستوى ١	%٦	%٥.٩	%٥.٨	%٥.٧
الزمرد	الياقوت - الزمرد	المستوى ١	%٧	%٦.٩	%٦.٨	%٦.٧
		المستوى ٢	%٦	%٥.٩	%٥.٨	%٥.٧
الماس	الزمرد - الماس	المستوى ١	%٨	%٧.٩	%٧.٨	%٧.٧
		المستوى ٢	%٧	%٦.٩	%٦.٨	%٦.٧
الماس أزرق	الماس - الماس أزرق	المستوى ١	%٩	%٨.٩	%٨.٨	%٨.٧
		المستوى ٢	%٨	%٧.٩	%٧.٨	%٧.٧
		المستوى ٣	%٧	%٦.٩	%٦.٨	%٦.٧
الماس أحمر	الماس أزرق الماس أحمر	المستوى ١	%١٠	%٩.٩	%٩.٨	%٩.٧
		المستوى ٢	%٩	%٨.٩	%٨.٨	%٨.٧
		المستوى ٣	%٨	%٧.٩	%٧.٨	%٧.٧
الماس أسود	الماس أزرق الماس أحمر - الماس أسود	المستوى ١	%١١	%١٠.٩	%١٠.٨	%١٠.٧
		المستوى ٢	%١٠	%٩.٩	%٩.٨	%٩.٧
		المستوى ٣	%٩	%٨.٩	%٨.٨	%٨.٧
		المستوى ٤	%٨	%٧.٩	%٧.٨	%٧.٧
سفير و أعلى		المستوى ١	%١٢	%١١.٩	%١١.٨	%١١.٧
		المستوى ٢	%١١	%١٠.٩	%١٠.٨	%١٠.٧
		المستوى ٣	%١٠	%٩.٩	%٩.٨	%٩.٧
		المستوى ٤	%٩	%٨.٩	%٨.٨	%٨.٧

انتباه

كل وكلاء المبيعات من فئة الياقوت و ما فوق يسمح لهم
تقديم الإجتماعات فى فروع الشركة.
(يحصلون على PCARD)



عنوان : رقم 7 شارع فيروزة ، بين خرمشهر وهويزة
شارع سهروردي ، طهران- إيران

هاتف المكتب الرئيسي : ٨٧١١٨ - ٩٨٢١

الرقم البريدي : ٣٥٤١٣ - ١٥٥٣٨

الصندوق البريدي : ١٥٨٧٥٧٣٧٣

البريد الإلكتروني: info (@) pmlm (dot) ir

الموقع الإلكتروني: www.pmlm.ir



@mypmlm

THE WAY TO SUCCESS

معاً على درب النجاح