

طرح درآمذایی شرکت نو بوکان معین

تعاریف:

- **بازاریابی شبکه ای :** نوعی شیوه فروش است که یک شرکت محصولات تولیدی خود را از طریق وبسایت اینترنتی خود از طریق بازاریابان مستقلش به دور از زمان و مکان ثابت خرده فروشی به صورت فروش مستقیم به دست مشتری یا مصرف کننده نهایی می رساند. در این شیوه فروش، بعلت حذف واسطه های معمول در تجارت سنتی، محصولات با قیمت رقابتی به دست مشتریان رسیده و هزینه های صورت نگرفته در تبلیغات سنتی اینک به عنوان سود تحت قالب طرح سوددهی به بازاریابان شرکت اختصاص می یابد.
 - **بازاریاب :** به افرادی اطلاق می شود که به منظور بازاریابی و فروش محصولات شرکت به صورت نماینده ی مستقل به آن ملحق می پیوندند و دارای جایگاه بازاریاب می شوند و اخذ کد واحد بازاریابی برایشان انجام می پذیرد.
 - **طرح سوددهی :** طرحی که بازاریابان شرکت طبق آن می توانند بر اساس حجم ارزش فروش تولید کرده توسط خود و یا بازاریابان سازمان فروششان پورسانت دریافت کنند که نهایتا 40 % فروش شرکت است.
 - **شرط فعال بودن برای دریافت پورسانت :** هر بازاریاب باید ماهانه حداقل مبلغ یکصد هزار تومان از حجم فروش محصولات شرکت را خریداری نماید. یعنی شرط فعال بودن فقط برای دریافت پورسانت مجموعه ای خرید حداقل یکصد هزار تومان در ماه می باشد و بابت خرید شخصی و دریافت پورسانت خرده فروشی شرط مبلغی وجود ندارد.
 - **مشتری :** به فردی اطلاق می شود که مبادرت به خرید از محصولات شرکت نماید لازم به ذکر است، مشتریان دارای جایگاه بازاریاب نمی شوند و اخذ کد واحد بازاریابی نیز برای مشتریان انجام نمی پذیرد.
 - **محصول کالایی** که در سبد مصرف خانوار چند بار در سال توسط مشتریان تجدید خرید میشود.
 - **انگیزه خرده فروشی:** محصولات به قیمت تولید کارخانه به بازاریابان نتبوک داده میشود.
 - **عدم وجود کمپرس:** در پلن شرکت نت بوک فشرده سازی سطوح (کمپرس) وجود ندارد و در صورتیکه بازاریابی فعال نباشد یا لغو جایگاه زده باشد، سطح پایش به بازاریاب سطح بالاتر وصل نمی شود، یعنی هیچ تغییری سطوحی صورت نمیپذیرد.
 - **محدودیت پورسانت دهی طرح درآمذایی شرکت نت بوک :** محاسبه و پرداخت جمع پورسانت بازاریابان حداکثر به میزان 40 % حجم ارزش فروش محصولات شرکت اطلاع رسانی شده و اجرا می شود. در صورتیکه مجموع پورسانت های شرکت از 40 درصد تجاوز کند، اصلاحیه طرح جهت تغییر محاسبات به صورت کاملاً شفاف از سوی شرکت اعلام می شود. در صورتیکه مجموع پورسانت کمتر از 40 درصد شود مابه ازای آن در قالب امتیاز قابل خرید محصول به بازاریاب داده می شود، مدل این توزیع به نسبت پورسانت دریافتی همان ماه برای بازاریابان محاسبه می شود.
- اصطلاحات:**
- **ارزش فروش محصول (CV) :** شرکت بر اساس معیارهایی مانند نوع کالا، قیمت تمام شده کالا، هزینه حمل کالا، سود کالا، میزان فروش کالا، توان سنجی بازار و رقابتی بودن در بازار برای هر کالا به طورمجزا ارزش فروشی تعیین می کند؛ که معیار محاسبه پورسانت می باشد.
 - **سطح :** هر فرد که به عنوان نماینده فروش از طریق کد معرف خود درسایت شرکت ثبت نام می نماید در سطح اول فرد معرف قرار می گیرد. به همین ترتیب هر معرفی جدید سطح جدید را در تیم فروش ایجاد می نماید.
 - **نسل (Generation):** چنانچه بازاریاب فعال به رده مدیریتی فرمانده ارشد نت بوک و بالاتر دست یابد، تیم فروش وی که دارای رتبه پایینتری در کانال ۲، ۳ و ۴ و به بعد می باشد در اصطلاح نسل نامیده می شوند.

- **کانال فروش :** بازاریابان مستقیم هر بازاریاب به همراه بازاریابان موجود در سازمان فروششان یک کانال فروش بازاریاب نامیده می شود. کانال های فروش بازاریابان به تعداد نا محدود و خورشیدی (سولار) می باشد.
- **کانال پایه (Foundation) :** کانالی که دارای بیشترین حجم ارزش فروش هر بازاریاب باشد و حجم ارزش فروش آن حداقل پانصد هزار تومان باشد، به عنوان کانال پایه شناسایی میشود.
- **کانال دو :** کانالی که بعد از کانال پایه بیشترین حجم ارزش فروش را داشته و حجم ارزش فروش آن حداقل چهارصد هزار تومان باشد.
- **کانال سه :** کانالی که کوچکتر از کانال دو و سیصد هزار تومان باشد.
- **کانال چهار :** کانالی که کوچکتر از کانال سه و دویست هزار تومان باشد.

نکته : حداقل حجم ارزش فروش کانال های بعدی، یکصد هزار تومان می باشد.

نکته : در محاسبه حجم ارزش فروش و تشخیص بیشترین حجم ارزش فروش برای تشخیص کلیه کانال های تعریف شده در طرح از جمله کانال پایه تا کانال پنج و به بعد، محدودیت 7 سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی رعایت گشته و این محدودیت در تمامی بخش های طرح اجرا می شود.

تعریف رتبه های مدیریتی :

ردیف	رتبه مدیریتی	نام کامل و اختصاری	وظیفه سازمانی
۱	شریک نوپا	Junior Partner (JP)	ایجاد حجم فروش شخصی (یکجا یا تجمیعی) از ۱ تا ۵۰۰ هزار تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۱
۲	همیار مشاور	Associate Advisor (AA)	ایجاد حجم ارزش فروش شخصی (یکجا یا تجمیعی) از ۰/۵ تا ۱ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۲
۳	ترویجگر سلامتی	Health Promoter (HP)	ایجاد حجم ارزش فروش شخصی (یکجا یا تجمیعی) از ۱ تا ۲ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۳
۴	طراح سبک زندگی	Style Builder (SB)	ایجاد حجم ارزش فروش شخصی (یکجا یا تجمیعی) از ۲ تا ۵ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۱

1) پورسانت 7 سطحی ام ال ام :

* توجه : ارزش فروش جهت محاسبات درآمدی در هفت سطح، محاسبه می شود.

ردیف هفت سطح مستقیم هر بازاریاب	درصد پورسانت 7 سطحی ام ال ام از امتیاز فروش سطوح
1	۳
2	۲
3	۱
4	۱
5	۰/۵
6	۰/۵
7	۰/۲۵

شرایط :

در این طرح بازاریاب رتبه شریک نوپا می تواند طبق جدول فوق هر ماه در صدی از حجم ارزش فروش بازاریابانی که می توانند در سطوح اول و دوم وی باشد، بازاریاب رتبه همیار مشاور از سطوح اول و دوم و سوم و چهارم، بازاریاب رتبه ی ترویج گر سلامتی از سطوح اول و دوم و سوم و چهارم و پنجم و ششم، بازاریاب رتبه طراح سبک زندگی از سطوح اول و دوم و سوم و چهارم و پنجم و ششم و هفتم خود پورسانت دریافت نماید.

تعریف ادامه ی رتبه های مدیریتی :

ردیف	رتبه مدیریتی	نام کامل و اختصاری	وظیفه سازمانی
۵	مشاور ارشد	Senior Advisor (SA)	ایجاد حجم ارزش فروش شخصی (یکجا یا تجمعی) از ۵ تا ۶ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۲
۶	سرپرست تیم	Team Supervisor (TS)	ایجاد حجم ارزش فروش شخصی (یکجا یا تجمعی) از ۶ تا ۷ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۳
۷	استراتژیست فروش	Sales Strategist (SS)	ایجاد حجم ارزش فروش شخصی (یکجا یا تجمعی) از ۷ تا ۸ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش VIP
۸	راهبر رشد	Growth Leader (GL)	ایجاد حجم ارزش فروش شخصی (یکجا یا تجمعی) از ۸ تا ۱۰ میلیون تومان و آموزش رتبه های قبلی

2) پورسانت نسلی یک

زمانی که هر بازاریاب نت بوک موفق به ارتقا رده مدیریتی خود به رده مشاور ارشد و بالاتر از آن شود دیگر از طرح یک ام ال ام هفت سطحی خارج شده و از پاداش نسلی یک بهره مند می گردند. بازاریاب رده مدیریتی مشاور ارشد می تواند معادل ۱۲ % از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. در کانال سه، (۱۲/۲۵ درصد) در کانال چهار، (۱۲/۵۰ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۱۲/۵۰ درصد در یک نسل محاسبه می شوند. درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان، ۱ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد.

بازاریاب رده مدیریتی سرپرست تیم می تواند معادل ۱۲/۵۰ درصد از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. در کانال سه، (۱۲/۷۵ درصد) در کانال چهار، (۱۳ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۱۳ درصد در یک نسل محاسبه می شوند. درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان، ۱/۵ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد.

بازاریاب رده مدیریتی استراتژیست فروش می تواند معادل ۱۲/۷۵ درصد از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. در کانال سه، (۱۳ درصد) در کانال چهار، (۱۳/۲۵ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۱۳/۲۵ درصد در یک نسل محاسبه می شوند. درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان، ۱/۷۵ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد.

بازاریاب رده مدیریتی راهبر رشد می تواند معادل ۱۳ % از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. در کانال سه، (۱۳/۲۵ درصد) در کانال چهار، (۱۳/۵۰ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۱۳/۵۰ درصد در یک نسل محاسبه می شوند. درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان، ۲ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد.

* به منظور منصفانه سازی پورسانت، بازاریابان می تواند هر ماه از از حجم امتیاز فروش کانال پایه با بیشترین حجم ارزش فروش به صورت زیر پاداش دریافت کند.

سطح یک : ۱ درصد، سطح دو : ۰/۵ درصد، سطح سه : ۰/۲۵ درصد

تعریف ادامه ی رتبه های مدیریتی :

ردیف	رتبه مدیریتی	نام کامل و اختصاری	ارزش فروش شخصی (میلیون تومان)	وظیفه سازمانی
۹	مجری سبک زندگی	Style Executive (SE)	۱۰ و به بالا	برگزاری مشاوره های معین و جلسات هفتگی
۱۰	مدیر نخبه	Elite Manager (EM)	۱۵ و به بالا	داشتن حداقل حجم ارزش فروش ۱۰۰ میلیون تومان در کانال دو
۱۱	مربی راهبردی	Strategic Mentor (SM)	۲۰ و به بالا	داشتن حداقل حجم ارزش فروش ۳۰۰ میلیون تومان در کانال دو
۱۲	مربی ارشد	Master Trainer (MT)	۳۰ و به بالا	داشتن حداقل حجم ارزش فروش ۵۰۰ میلیون تومان در کانال دو
۱۳	مدیر چشم انداز	Vision Director (VD)	۴۰ و به بالا	داشتن حداقل ۳ نفر رتبه مدیر نخبه در کانال های ۱ و ۲
۱۴	راهبر ارشد	Master Leader (ML)	۴۵ و به بالا	داشتن حداقل ۲ نفر رتبه مربی راهبردی در کانال های ۱ و ۲ و ۳
۱۵	راهبر وی آی پی	VIP Leader (VL)	۵۰ و به بالا	داشتن حداقل ۱ نفر رتبه مربی ارشد در کانال های ۱ و ۲ و ۳ و ۴

3) پورسانت نسلی دو

زمانی که هر بازاریاب نت بوک موفق به ارتقا رده مدیریتی خود به رده مجری سبک زندگی و بالاتر از آن شود دیگر از طرح یک ام ال ام هفت سطحی و پاداش نسلی یک خارج شده و از پاداش نسلی دو بهره مند می گردند. بازاریاب رده مدیریتی مشاور ارشد می تواند معادل ۱۷ % از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. در کانال سه، (۱۷/۲۵ درصد) در کانال چهار، (۱۷/۵۰ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۱۷/۵۰ درصد در یک نسل محاسبه می شوند.

بازاریاب رده مدیریتی مدیر نخبه می تواند معادل ۱۷ درصد از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. در کانال سه، (۱۷/۵۰ درصد) در کانال چهار، (۱۸ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۱۸ درصد در یک نسل محاسبه می شوند.

بازاریاب رده مدیریتی مربی راهبردی می تواند معادل ۱۷ درصد از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. کانال سه، (۱۸ درصد) در کانال چهار، (۱۹ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۱۹ درصد در یک نسل محاسبه می شوند.

بازاریاب رده مدیریتی مربی ارشد می تواند معادل ۱۷ % از حجم ارزش فروش کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نماید. در کانال سه، (۱۹ درصد) در کانال چهار، (۲۱ درصد) و کانال های بعدی (بعد از کانال چهار) بر مبنای همان ۲۱ درصد در یک نسل محاسبه می شوند.

* برای رتبه مدیریتی مجری سبک زندگی و به بالاتر تا رتبه مدیر چشم انداز، درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان ، ۶ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد .

* به منظور منصفانه سازی پورسانت، بازاریابان می تواند هر ماه از از حجم امتیاز فروش کانال پایه با بیشترین حجم ارزش فروش به صورت زیر پاداش دریافت کند.

سطح یک : ۱ درصد، سطح دو : ۰/۵ درصد، سطح سه : ۰/۲۵ درصد

* برای رتبه مدیریتی مدیر چشم انداز، درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان، ۶/۲۵ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد.

* برای رتبه مدیریتی راهبر ارشد، درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان، ۶/۵۰ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد.

* برای رتبه مدیریتی راهبر وی آی پی، درصد های فوق تا حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان در همه کانال ها لحاظ می گردد و پس از حجم ارزش فروش یک میلیارد تومان، ۷ درصد هر ارزش فروش مازاد یک میلیارد تومان در هر یک از کانال های ۲ و ۳ و ۴ و به بعد (بجای درصد های فوق الذکر) به پاداش دریافتی اضافه می گردد.

(4) پورسانت توربو نسلی

هر بازاریاب نت بوک به ازای فروش هایی که قبل از ۱۶ هر ماه صورت می گیرد، یک درصد پورسانت اضافه تر از بابت ارزش حجم فروش های کانال های دو و سه و چهار و به بعد خویش نسبت به طرح دوم و سوم، پورسانت نسلی یک و دو، دریافت می کند.

(5) پاداش کلوب VIP

ردیف	رتبه مدیریتی	نام کامل و اختصاری	شرط احراز	پاداش نقدی یکبار (میلیون تومان)
۱۳	مدیر چشم انداز	Vision Director (VD)	طبق جدول قبلی	۵۰
۱۴	راهبر ارشد	Master Leader (ML)	طبق جدول قبلی	۱۰۰
۱۵	راهبر وی آی پی	VIP Leader (VL)	طبق جدول قبلی	۱۵۰
۱۶	فرمانده نتبوک	NETBOOK Officer (NO)	داشتن ۱ راهبر وی آی پی در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴	۲۵۰
۱۷	فرمانده ارشد نتبوک	Chief NETBOOK Officer (CNO)	داشتن ۳ فرمانده نت بوک در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴	۵۰۰

نکته ۱: لازم به ذکر است حتی با وجود احراز رتبه های جدید تر، پاداش های قبلی نیز پرداخت می گردد.

جدول طرح محدودیت 7 سطح در پورسانت نسلی:

سطح پورسانت	شرایط احراز
نسل ۱	داشتن یک شریک نوپا در کانال پایه
نسل ۲	داشتن ۱ فرمانده ارشد نت بوک در کانال های پایه ۲ و ۳
نسل ۳	داشتن ۱ فرمانده ارشد نت بوک در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴
نسل ۴	داشتن ۱ فرمانده ارشد نت بوک در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴ و ۵
نسل ۵	داشتن ۳ فرمانده ارشد نت بوک در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴ و ۵ و ۶
نسل ۶	داشتن ۳ فرمانده ارشد نت بوک در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴ و ۵ و ۶ و ۷
نسل ۷	داشتن ۳ فرمانده ارشد نت بوک در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴ و ۵ و ۶ و ۷ و ۸

از بیشتر از سه فرمانده ارشد نتبوک در کانال های ۱ و ۲ و ۳ و ۴ دیگر هیچ پورسانتی پرداخت نمیشود، یعنی نهایتا ارزش فروش فقط سه فرمانده ارشد نتبوک در هر کانال محاسبه و پرداخت می شود. ارزش فروش فرمانده ارشد نتبوک چهارم در هیچ کانالی جزو ارزش فروش های آن کانال دیگر محاسبه نمی شود.

تعریف ۱۷ رتبه ی مدیریتی در یک جدول به صورت خلاصه:

ردیف	رتبه مدیریتی	نام کامل و اختصاری	ارزش فروش شخصی (میلیون تومان) از PS	شرایط احراز در فروش تیمی (از CV) و وظیفه سازمانی
۱	شریک نوپا	Junior Partner (JP)	از یک تومان تا پانصد هزار	-
۲	همیار مشاور	Associate Advisor (AA)	از پانصد هزار تا یک میلیون	-
۳	ترویجگر سلامتی	Health Promoter (HP)	از یک میلیون تا دو میلیون	-
۴	طراح سبک زندگی	Style Builder (SB)	از ۲ میلیون تا ۵ میلیون	-
۵	مشاور ارشد	Senior Advisor (SA)	از ۵ میلیون تا ۶ میلیون	-
۶	سرپرست تیم	Team Supervisor (TS)	از ۶ میلیون تا ۷ میلیون	-
۷	استراتژیست فروش	Sales Strategist (SS)	از ۷ میلیون تا ۸ میلیون	-
۸	راهبر رشد	Growth Leader (GL)	از ۸ میلیون تا ۱۰ میلیون	-
۹	مجری سبک زندگی	Style Executive (SE)	از ۱۰ میلیون تا ۱۵ میلیون	-
۱۰	مدیر نخبه	Elite Manager (EM)	از ۱۵ میلیون تا ۲۰ میلیون	داشتن حداقل حجم ارزش فروش ۱۰۰ میلیون تومان در کانال ۱ و ۲
۱۱	مربی راهبردی	Strategic Mentor (SM)	از ۲۰ میلیون تا ۳۰ میلیون	داشتن حداقل حجم ارزش فروش ۳۰۰ میلیون تومان در کانال ۱ و ۲
۱۲	مربی ارشد	Master Trainer (MT)	از ۳۰ میلیون تا ۴۰ میلیون	داشتن حداقل حجم ارزش فروش ۵۰۰ میلیون تومان در کانال ۱ و ۲
۱۳	مدیر چشم انداز	Vision Director (VD)	از ۴۰ میلیون تا ۴۵ میلیون	داشتن حداقل ۳ نفر رتبه مدیر نخبه در کانال های ۱ و ۲
۱۴	راهبر ارشد	Master Leader (ML)	از ۴۵ میلیون تا ۵۰ میلیون	داشتن حداقل ۲ نفر رتبه مربی راهبردی در کانال های ۱ و ۲ و ۳
۱۵	راهبر وی آی پی	VIP Leader (VL)	از خود ۵۰ میلیون به بالا	داشتن حداقل ۱ نفر رتبه مربی ارشد در کانال های ۱ و ۲ و ۳ و ۴
۱۶	فرمانده نتبوک	NETBOOK Officer (NO)	از خود ۵۰ میلیون به بالا	داشتن ۱ راهبر وی آی پی در کانال های پایه و ۲ و ۳ و ۴
۱۷	فرمانده ارشد نتبوک	Chief NETBOOK Officer (CNO)	از خود ۵۰ میلیون به بالا	داشتن ۳ فرمانده نت بوک در کانال های پایه و ۲ و ۳ و ۴

شرایط کلی شرکت نو بوکان معین :

۱) نکته: تمامی حجم ارزش فروش های ایجاد شده توسط بازاریابان در آخرین روز هر ماه شمسی صفر شده و کلیه پورسانتها در پایان هر ماه شمسی محاسبه و تا هفتم ماه بعد پرداخت می گردد.

۲) فروش ویژه : شرکت بعد از اعلام و تائید دبیرخانه کمیته ی محترم نظارت بر بازاریابی شبکه ای در ارتباط با کالاهای مورد عرضه شرکت مجاز می باشد جهت بزرگداشت ایام خاص در طی سال، افتتاحیه شعبات جدید، اعیاد و مناسبت های ملی و مذهبی و فصلی و ارتقاء نوع شراکت و... کالاهایی که در طرح سوددهی وجود دارد را به صورت پک هایی از یک کالا و یا کالاهای مختلف که در سبد محصولات شرکت وجود دارد را به صورت فروش ویژه با قیمت کمتر و یا افزایش امتیاز فروش که در وبسایت شرکت اعلام می شود، به فروش برساند.

3) **پاداش یا جایزه :** تمامی پرداختهای شرکت طبق آیین نامه به صورت نقدی و در قالب تراکنش به حساب بانکی به اسم شخص بازاریاب انجام میشود و جزئیات هرگونه پاداش یا جایزه در صورت تائید دبیرخانه کمیته محترم نظارت بر بازاریابی شبکه ای از قبل در طرح مشخص و تعیین شده و قابل محاسبه و شفاف برای بازاریابان خواهد بود.

4) **شرایط بازخرید کالا :** برای پیشگیری از هرگونه اغواگری جهت خرید مازاد بر نیاز، طبق آیین نامه کمیته نظارت، 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 و استرداد مبلغ دریافتی کالای مرجوعی منهای هزینه ارسال و باز پس فرستادن کالا و سود خرده فروشی تعلق گرفته شده به بازاریاب از قیمت برای مصرف کننده و مالیات غیر قابل استرداد. تبصره- شرکت کمیسیون پرداخت شده در ازای فروش کالای مرجوعی را از کمیسیون بعدی بازاریابان سطوح بالاتر کسر نماید.

5) **وجاهت قانونی :** شرکت در فعالیت شبکه ای خود فقط کالاهایی که پیش تر نسبت به دریافت مجوز از دبیرخانه اقدام نموده است به فروش می رساند و هر گونه ارجاع از سایت شبکه ای شرکت به سایر سایت ها و یا باشگاه مشتریان و یا خدمات وجاهت قانونی ندارد و غیر قانونی تلقی می شود.

6) **شرط تعداد جایگاه :** هر فرد مجاز به داشتن یک جایگاه می باشد و هیچگونه شرط در تعادل دست ها و زیر شاخه ها در پرداخت لحاظ نمی شود.

7) **وظیفه سازمانی :** هر یک از رده های مدیریتی جدای بحث سازمان فروش و حجم فروش شخصی و تیمی، می بایستی طبق جداول رتبه های مدیریتی خرد و متوسط و کلان دارای ساختار های ذکر شده باشد و بازاریابان سازمان فروش خود را به رتبه های مدیریتی مشخص شده رسانده و آموزش های مربوطه در قبال پرورش رتبه مدیریتی قبل خود را انجام دهند.

ردیف	رتبه های مدیریتی خرد	وظیفه سازمانی
۱	شریک نوپا	شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی 1 و ایجاد حجم فروش شخصی
۲	همیار مشاور	شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی 2 و آموزش رتبه ۱
۳	ترویجگر سلامتی	شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی 3 و آموزش رتبه ۲
۴	طراح سبک زندگی	شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای 1 و آموزش رتبه ۳
۵	مشاور ارشد	شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای 2 و آموزش رتبه ۴
۶	سرپرست تیم	شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای 3 و آموزش رتبه ۵
۷	استراتژیست فروش	شرکت در کلاس آموزش فروش VIP و آموزش رتبه ۶
۸	راهبر رشد	آموزش رتبه ۷

ردیف	رتبه مدیریتی متوسط	وظیفه سازمانی
۹	مجری سبک زندگی	برگزاری مشاوره های معین و پیگیری درخواست ها و آموزش رتبه ۸
۱۰	مدیر نخبه	آموزش رتبه ۹ و برگزاری جلسات حمایتی انفرادی و سخنرانی در مورد روشهای نوین فروش
۱۱	مربی اجرایی	آموزش رتبه ۱۰ و برگزاری جلسات حمایتی تیمی و کارگاه روشهای نوین فروش
۱۲	مربی ارشد	آموزش رتبه ۱۱ و سخنرانی در مورد دیجیتال مارکتینگ

ردیف	رتبه های مدیریتی کلان	وظیفه سازمانی و موضوع سخنرانی در همایش های قانونی شرکت
۱۳	مدیر چشم انداز	آموزش رتبه ۱۲ و آموزش پلن مصوب شرکت
۱۴	راهبر ارشد	آموزش رتبه ۱۳ و سخنرانی در مورد دگرگونی الگوهای ذهنی
۱۵	راهبر وی آی پی	آموزش رتبه ۱۴ و سخنرانی در مورد رشد شخصی (اخلاقیات و منش)
۱۶	فرمانده نتبوک	آموزش رتبه ۱۵ و سخنرانی در مورد رشد حرفه ای
۱۷	فرمانده ارشد نتبوک	آموزش رتبه ۱۶ و سخنرانی انگیزشی

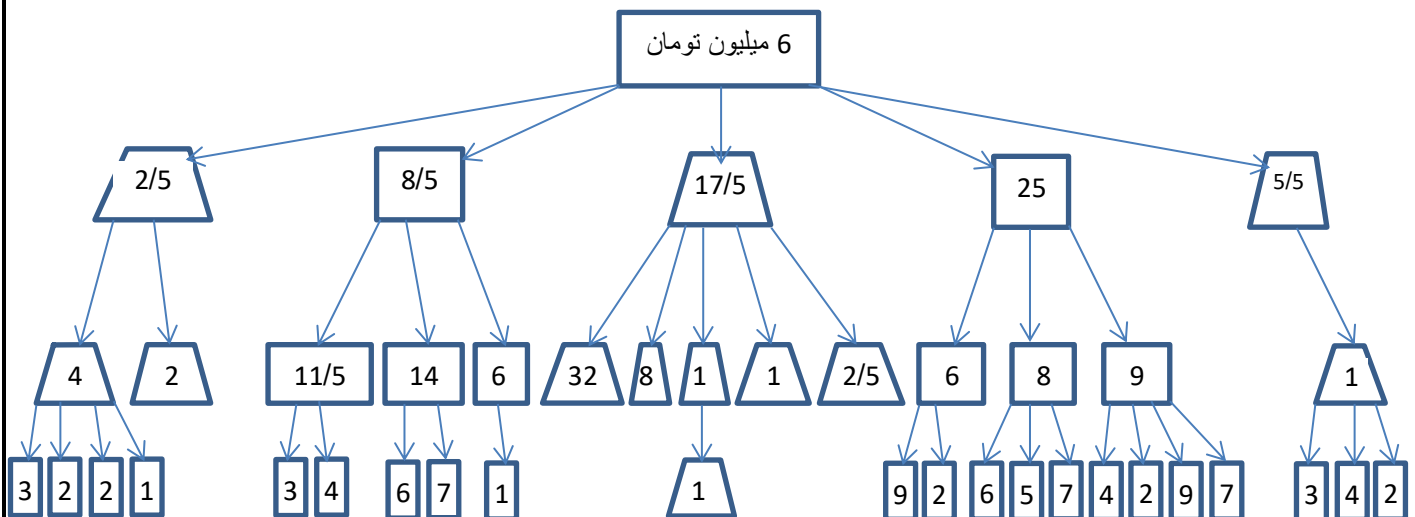
8) **شرط احراز رتبه مدیریتی :** اگر شرط رتبه ی مدیریتی برای حداقل یکبار احراز گردد، به شرط فعال بودن او در ماه جاری شمسی و انجام وظایف مربوطه مشخص شده در بند هشت (وظیفه سازمانی) می تواند از طرح درآمدی استفاده نماید و در صورت عدم انجام وظایف سازمانی نمی تواند پورسانت یا پاداشی از طرح درآمدی شرکت دریافت کند.

9) **تعویض طرح درآمدی:** شرکت مختار است طرح درآمدی خود را تغییر داده و پس از تایید دبیرخانه کمیته ی محترم نظارت از یک ماه قبل تغییرات پلن را بر روی وب سایت خود به صورت شفاف اعلام و اطلاع رسانی نماید.

10) **برخورد با متخلفان:** شرکت با هر بازاریابی که استراتژی خرید و یا استراتژی خرده فروشی شخصی مشخص ماهانه و یا خرده فروشی شخصی ماهانه بالا جهت حضور در جلسات آموزشی و سمینار های راهبران و شرکت و یا هر عنوان دیگر که به نوعی اجبار در خرید ایجاد کند برخورد قانونی لازم را انجام می دهد. بازاریابان محترم توجه داشته باشند طبق قوانین شرکت هیچ اجبار به خریدی وجود ندارد و بازاریابان آزادند هر مبلغی طبق نیاز و مصرف و فروششان را خریداری نمایند.

11) **عدم امکان ذخیره:** بر اساس بخشنامه 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، شرکت نتبوک هیچ گونه پورسانتی با این شرایط محاسبه و پرداخت نخواهد کرد. پلن شرکت نت بوک هیچ طرح سیوینگ ارزش حجم فروش و هیچ گونه طرح سقف درآمدی پلن به هیچ عنوان ندارد.

مثال از تمامی پلن های فوق: بازاریاب آلفا حجم فروش (PS) شخصی ۶ میلیون تومان و حجم ارزش فروش (CV) های زیر را در ۵ کانال و ۳ سطح بعد از ۱۵ ماه تا ۳۰ ماه دارد، مجموع پورسانت او به شرح زیر می باشد:



نکته: تمامی حجم ارزش فروش های مثال فوق به واحد میلیون تومان می باشد.

بازاریاب آلفا بخاطر ارزش خرده فروشی ۶ میلیون تومانی در رتبه ششم مدیریتی (سرپرست تیم) قرار می گیرد، و ارزش فروش کانال های او به شرح زیر می باشد: کانال پایه ۹۹ میلیون تومان، کانال دو ۶۳ میلیون تومان، کانال سه ۶۱ میلیون تومان، کانال چهار ۳۹ میلیون تومان و کانال پنج ۱۶ میلیون تومان می باشد.

پورسانت کانال پایه: ۱ درصد از ارزش حجم فروش ۲۵۰۰۰۰۰۰ سطح یک یعنی ۲۵۰۰۰۰، ۰/۵ درصد از ارزش حجم فروش ۲۳۰۰۰۰۰۰ سطح دو یعنی ۱۱۵۰۰۰، ۰/۲۵ درصد از ارزش حجم فروش ۵۵۰۰۰۰۰۰ سطح سه یعنی ۱۳۷۵۰۰، در مجموع ۵۰۲۵۰۰ تومان.

پورسانت کانال دو: ۱۲/۵ درصد از ارزش حجم فروش ۶۳۰۰۰۰۰۰ یعنی ۷۸۷۵۰۰۰.

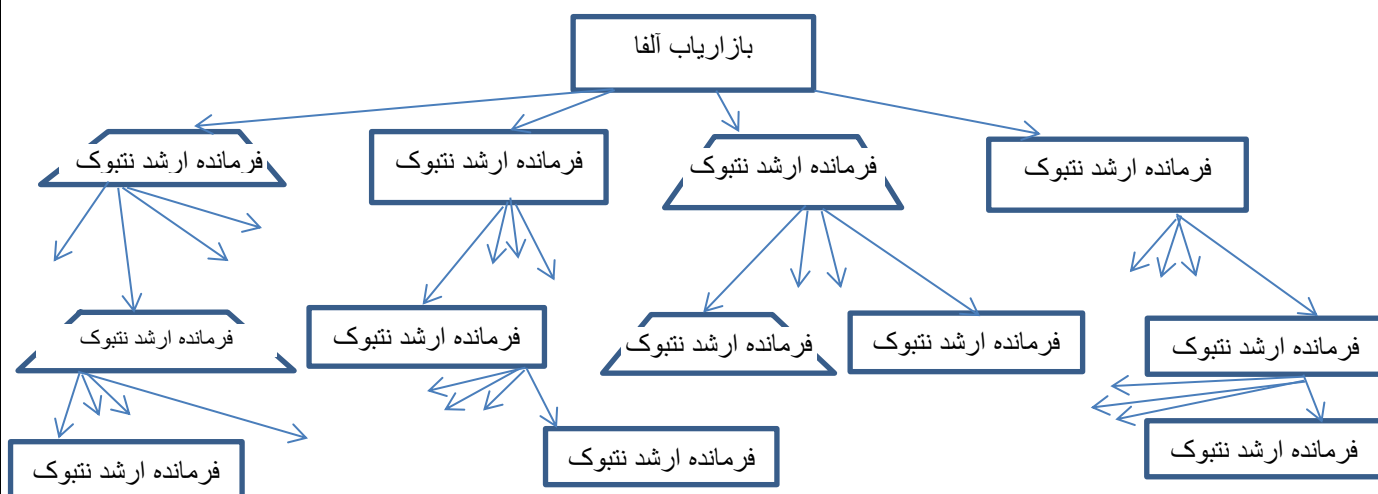
پورسانت کانال سه: ۱۲/۷۵ درصد از ارزش حجم فروش ۶۱۰۰۰۰۰۰ یعنی ۷۷۷۷۵۰۰.

پورسانت کانال چهار: ۱۳ درصد از ارزش حجم فروش ۳۹۰۰۰۰۰۰ یعنی ۵۰۷۰۰۰۰.

پورسانت کانال پنج: ۱۳ درصد از ارزش حجم فروش ۱۶۰۰۰۰۰۰ یعنی ۲۰۸۰۰۰۰.

در نهایت، پورسانت دریافتی بازاریاب آلفا از مجموع پورسانت های چهار طرح درآمدی معادل ۲۳۳۰۵۰۰۰ تومان خواهد بود.

ترسیم درختواره و نمونه حداکثر سطوح پرداخت پورسانت های نسلی:



نسل ۷ (نسل نهایی) از جدول طرح محدودیت ۷ سطح در پورسانت نسلی:

شرایط احراز	سطح پورسانت
داشتن ۳ فرمانده ارشد نتبوک در کانال های پایه ۲ و ۳ و ۴	نسل ۷

در مثال فوق بازاریاب آلفا، تا الان کانال های یک و دو و سه و چهار خود سه فرمانده ارشد نتورک دارد، پس پورسانت نسل ۷ وی به صورت نهایی زیر کاهش می یابد:

کانال پایه، سطح یک : ۱ درصد، سطح دو : ۰/۵ درصد، سطح سه : ۰/۲۵ درصد
 کانال پایه، ۱۵/۵٪ حجم ارزش فروش
 کانال پایه، ۱۷/۷۵٪ حجم ارزش فروش
 کانال چهار و به بعد، ۲۰٪ حجم ارزش فروش،

البته شایان ذکر است با خرید های قبل شانزدهم ماه شمسی یک درصد از پلن توربو نسلی به درصد های فوق اضافه می گردد.

ضمناً، در صورت ساخته شدن چهارمین فرمانده ارشد نتبوک در هر کانالی ارزش فروش آنها برای وی محاسبه نشده و فقط ارزش فروش های سه فرمانده ارشد نتبوک اول در هر کانال برای وی محاسبه می شود و از الباقی ارزش فروش فرماندهان بعد از سه ارزش دیگر هیچ پورسانتی دریافت نمی کند.