

طرح درآمدزایی 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 ۴۰٪ فروش شرکت است.
- **شرط فعال بودن برای دریافت پورسانت:** هر بازاریاب باید ماهانه حداقل مبلغ یکصد هزار تومان از ارزش 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.

اصطلاحات:

- **امتیاز محصول:** هر محصول 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 دارای یک امتیاز فروش است که برای هر محصول این امتیاز عددی ما بین ۰ الی ۱ میباشد که برای هر کالا به طور مجزا تعریف میشود.
- **ارزش فروش محصول (CV):** از حاصل ضرب امتیاز محصول در قیمت مصرف کننده محصول، ارزش فروش حاصل می شود؛ که معیار محاسبه پورسانت می باشد.
- **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 نامحدود و خورشیدی (سولار) می باشد.
- **کانال پایه (Foundation):** کانالی که دارای بیشترین حجم فروش هر بازاریاب باشد و حجم فروش آن حداقل سه میلیون تومان باشد، به عنوان کانال پایه شناسایی میشود.

- **کانال دو:** کانالی که بعد از **کانال پایه** بیشترین حجم فروش را داشته و حجم فروش آن حداقل یک و نیم میلیون تومان باشد.

- **کانال سه:** کانالی که کوچکتر از **کانال دو** و حداقل هفتصد و پنجاه هزار تومان باشد.

- **کانال چهار:** کانالی که کوچکتر از **کانال سه** و حداقل پانصد هزار تومان باشد.

- **کانال پنج:** کانالی که کوچکتر از **کانال چهار** و حداقل دویست و پنجاه هزار تومان باشد.

نکته: در محاسبه حجم فروش و تشخیص بیشترین حجم فروش برای تشخیص کلیه **کانال های** تعریف شده در طرح از جمله **کانال پایه تا کانال پنج** و به بعد، محدودیت ۷ سطح طبق جدول محدودیت ۷ سطح در پورسانت نسلی رعایت گشته و این محدودیت در تمامی بخش های طرح اجرا می شود..

- **سطح:** هر فرد که به عنوان نماینده فروش از طریق کد معرف خود در سایت 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 مربی ارشد و بالاتر دست یابد، تیم فروش وی که دارای رتبه پایینتری در **کانال دو** می باشد در اصطلاح نسل نامیده می شوند.

نکته: محاسبه و پرداخت جمع پورسانت بازاریابان حداکثر به میزان ۴۰٪ حجم ارزش فروش محصولات شرکت اطلاع رسانی شده و اجرا می شود.

تعریف رتبه های مدیریتی:

ردیف	رتبه مدیریتی	وظیفه سازمانی
۱	مبتدی	ایجاد حجم فروش شخصی ۱۰۰ هزار تومان و حجم فروش تیمی ۱۵۰ هزار تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۱
۲	آغازگر	ایجاد حجم فروش شخصی ۲۵۰ هزار تومان و حجم فروش تیمی ۲۵۰ هزار تومان یا ایجاد حجم فروش شخصی ۵۰۰ هزار تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۲
۳	مشاور	ایجاد حجم فروش شخصی ۳۰۰ هزار تومان و حجم فروش تیمی ۵۰۰ هزار تومان یا ایجاد حجم فروش شخصی ۸۰۰ هزار تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۳
۴	مشاور ارشد	ایجاد حجم فروش شخصی ۳۵۰ هزار تومان و حجم فروش تیمی ۸۰۰ هزار تومان یا ایجاد حجم فروش شخصی ۱/۱۵ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۱
۵	سخنران	ایجاد حجم فروش شخصی ۴۰۰ هزار تومان و حجم فروش تیمی ۱/۱۵ میلیون تومان یا ایجاد حجم فروش شخصی ۱/۵۵ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۲
۶	سخنران ارشد	ایجاد حجم فروش شخصی ۴۵۰ هزار تومان و حجم فروش تیمی ۱/۵۵ میلیون تومان یا ایجاد حجم فروش شخصی ۲ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۳
۷	مربی	ایجاد حجم فروش شخصی ۱ میلیون تومان و حجم فروش تیمی ۲ میلیون تومان یا ایجاد حجم فروش شخصی ۳ میلیون تومان و شرکت در کلاس آموزش فروش VIP و آموزش رتبه های قبلی

۱) پورسانت خرده فروشی

* پورسانت خرده فروشی طبق جدول زیر به صورت تخفیف در هنگام خرید از مبلغ فاکتور کسر می گردد.

ردیف	میزان خرده فروشی شخصی (میلیون)	پورسانت خرده فروشی شخصی
۱	از ۰/۰۰۰۰۰۱ تا ۲/۵ (یعنی تا ۲/۴۹ ⁻ با دوره گردش ۹)	۱٪ از CV
۲	از خود ۲/۵ دقیق تا ۵ (یعنی تا ۴/۹۹ ⁻ با دوره گردش ۹)	۲٪ از CV
۳	از خود ۵ دقیق تا ۷/۵ (یعنی تا ۷/۴۹ ⁻ با دوره گردش ۹)	۳٪ از CV
۴	از خود ۷/۵ دقیق تا ۱۰ (یعنی تا ۹/۹۹ ⁻ با دوره گردش ۹)	۴٪ از CV
۵	از خود ۱۰ میلیون تومان دقیق و بالای ۱۰ میلیون تومان	۵٪ از CV

تبصره: فاکتورهای ردیف یک بر اساس تعرفه مصوب شرکت شامل هزینه ارسال روی هر فاکتور خواهد بود ولی فاکتورهای بالای ردیف دو و بالاتر به صورت رایگان ارسال می گردد.

۲) پورسانت فروش مستقیم

* پورسانت فروش مستقیم ۳/۳۳٪ ارزش فروش محصولاتی که بازاریاب به صورت مستقیم برای اولین بار به مشتری به فروش می رساند می باشد.

۳) پورسانت ۷ سطحی ام ال ام:

* توجه: ارزش فروش جهت محاسبات درآمدی در هفت سطح زیر طبق جدول محاسبه می شود.

سطح	درصد از CV
سطح ۱	۱
سطح ۲ و ۳	۰/۷۵
سطح ۴ و ۵	۰/۵
سطح ۶ و ۷	۰/۲۵

شرایط:

در این طرح بازاریاب رتبه مبتدی می تواند طبق جدول فوق هر ماه در صدی از حجم فروش بازاریابانی که می توانند در یک سطح وی باشد، بازاریاب رتبه آغازگر از سطح یک و دو، بازاریاب رتبه ی مشاور از سطح یک و دو و سه، بازاریاب رتبه مشاور ارشد از سطح یک و دو و سه و چهار، بازاریاب رتبه سخنان از سطح یک و دو و سه و چهار و پنج، بازاریاب رتبه سخنان ارشد از سطح یک و دو و سه و چهار و پنج و شش، بازاریاب رتبه مربی و بالاتر از تمامی هفت سطح خود پورسانت دریافت نماید. بازاریابانی که رتبه بالاتر از مربی دارد علاوه بر این پورسانت، می توانند از پورسانت نسلی نیز بهره مند گردند.

تعریف ادامه ی رتبه های مدیریتی:

ردیف	رتبه مدیریتی	فروش شخصی (میلیون)	فروش تیمی (میلیون)	وظیفه سازمانی
۸	مربی ارشد	۳	۶	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک نفر رتبه مربی در هر کانال + پیگیری درخواست ها + برگزاری مشاوره های معین
۹	مدیر برنزی	۴	۵۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک نفر رتبه مربی ارشد در هر کانال + برگزاری همایش ها
۱۰	مدیر نقره ای	۵	۱۰۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک نفر رتبه مدیر برنزی در هر کانال
۱۱	مدیر طلایی	۶	۵۰۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک نفر رتبه مدیر نقره ای در هر کانال
۱۲	راهبر الماس	۷	۲۰۰۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک کانال چهار و یک نفر رتبه مدیر طلایی در هر کانال
۱۳	راهبر ۲ الماس	۸	۴۰۰۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک کانال چهار و ۲ نفر رتبه راهبر الماس
۱۴	راهبر ۳ الماس	۹	۶۰۰۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک کانال چهار و ۳ نفر رتبه راهبر الماس
۱۵	راهبر ۴ الماس	۱۰	۸۰۰۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک کانال چهار و ۴ نفر رتبه راهبر الماس
۱۶	راهبر وی آی پی	۱۴	۱۰۰۰۰	داشتن یک کانال پایه و یک کانال دو و یک کانال سه و یک کانال چهار و یک کانال پنج و ۵ نفر رتبه راهبر الماس

۴) پورسانت نسلی

زمانی که شما موفق به ارتقا رده مدیریتی خود به رده مربی ارشد و بالاتر از آن شوید می توانید معادل ۲۱٪ از امتیاز کانال دوم خود را به عنوان پورسانت نسلی حداکثر تا هفت سطح طبق جدول محدودیت ۷ سطح در پورسانت نسلی در ذیل، دریافت نمایید. در کانال سه، یک درصد به پورسانت نسل اضافه می گردد (۲۲ درصد) در کانال چهار، دو درصد به پورسانت نسل اضافه میگردد (۲۳ درصد). در کانال پنج، سه درصد به پورسانت نسل اضافه میگردد (۲۴ درصد). کانال های بعدی بر مبنای همان ۲۴ درصد در یک نسل محاسبه می شوند.

* به منظور منصفانه سازی پورسانت، ۵٪ از امتیاز کانال پایه با بیشترین فروش برای بازاریابان گرانقدر لحاظ می شود.

طرح محدودیت ۷ سطح در پورسانت نسلی

سطح پورسانت	شرایط احراز	شرایط پورسانت نسلی ساختارها
سطح ۱	داشتن یک مبتدی در کانال پایه و کانال دو	-
سطح ۲	داشتن یک مربی ارشد در کانال پایه و کانال دو	در این سطح، پورسانت کانال پایه ۰/۲۵٪ و پورسانت ساختارهای دیگر ۱٪ کاهش پیدا خواهد کرد.
سطح ۳	داشتن هفت مربی ارشد در کانال پایه و کانال دو	در این سطح، پورسانت کانال پایه ۰/۲۰٪ و پورسانت ساختارهای دیگر ۱٪ کاهش پیدا خواهد کرد.
سطح ۴	داشتن یک راهبر الماس در کانال پایه و کانال دو و کانال سه	در این سطح، پورسانت کانال پایه ۰/۲۵٪ و پورسانت ساختارهای دیگر ۱٪ کاهش پیدا خواهد کرد.

سطح ۵	داشتن هفت راهبر الماس در کانال پایه و کانال دو و کانال سه	در این سطح، پورسانت کانال پایه ۰/۰۲۰٪ و پورسانت ساختار های دیگر ۱٪ کاهش پیدا خواهد کرد.
سطح ۶	داشتن یک راهبر وی آی پی در کانال پایه و کانال دو و کانال سه و کانال چهار	در این سطح، پورسانت کانال پایه ۰/۰۲۵٪ و پورسانت ساختار های دیگر ۱٪ کاهش پیدا خواهد کرد.
سطح ۷	داشتن هفت راهبر وی آی پی در کانال پایه و کانال دو و کانال سه و کانال چهار	در این سطح، پورسانت کانال پایه ۰/۰۲۰٪ و پورسانت ساختار های دیگر ۱٪ کاهش پیدا خواهد کرد.

* خارج از محدوده جدول فوق، یعنی از حداقل هفت راهبر وی آی پی در کانال یک و دو و سه و چهار و پنج، پورسانت پرداخت نمیشود.

۵) پاداش کلوب VIP

رتبه مدیریتی	پاداش نقدی یکبار (میلیون)	پاداش نقدی ماهانه تا یکسال (میلیون)
مدیر برنزی	۲/۵	-
مدیر نقره ای	۱۰	-
مدیر طلایی	۵۰	-
راهبر الماس	-	۲۰
راهبر ۲ الماس	-	۴۰
راهبر ۳ الماس	-	۶۰
راهبر ۴ الماس	-	۸۰
راهبر وی آی پی	-	۱۰۰

• لازم به ذکر است با احراز رتبه جدید پاداش قبلی قطع و پاداش جدید شروع می گردد.

شرایط کلی شرکت نو بوکان معین:

- نکته: تمامی ارزش فروش حجم 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.
- 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.
- 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.
- شرایط باز خرید 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.

۵) **وجاهت قانونی:** شرکت در فعالیت شبکه ای خود فقط کلاهایی 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.

۶) **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.

۷) **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	مبتدی	شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۱ و ایجاد حجم فروش شخصی
۲	آغازگر	شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۲ و آموزش رتبه ۱
۳	مشاور	شرکت در کلاس آموزش فروش مقدماتی ۳ و آموزش رتبه ۲
۴	مشاور ارشد	شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۱ و آموزش رتبه ۳
۵	سخنران	شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۲ و آموزش رتبه ۴
۶	سخنران ارشد	شرکت در کلاس آموزش فروش حرفه ای ۳ و آموزش رتبه ۵
۷	مربی	شرکت در کلاس آموزش فروش VIP و آموزش رتبه ۶

ردیف	رتبه مدیریتی متوسط	وظیفه سازمانی
۸	مربی ارشد	برگزاری مشاوره های معین + پیگیری درخواست ها و آموزش رتبه ۷

ردیف	رتبه های مدیریتی کلان	وظیفه سازمانی و موضوع سخنرانی در همایش های قانونی شرکت
۹	مدیر برنزی	آموزش رتبه ۸ و سخنرانی در مورد هدف و تعهد
۱۰	مدیر نقره ای	آموزش رتبه ۹ و سخنرانی در مورد استمرار
۱۱	مدیر طلایی	آموزش رتبه ۱۰ و سخنرانی در مورد باور
۱۲	راهبر الماس	آموزش رتبه ۱۱ و سخنرانی در مورد دگرگونی الگوهای ذهنی
۱۳	راهبر ۲ الماس	آموزش رتبه ۱۲ و سخنرانی در مورد نگرش
۱۴	راهبر ۳ الماس	آموزش رتبه ۱۳ و سخنرانی در مورد بینش
۱۵	راهبر ۴ الماس	آموزش رتبه ۱۴ و سخنرانی در مورد رشد شخصی (اخلاقیات و منش)
۱۶	راهبر وی آی پی	آموزش رتبه ۱۵ و سخنرانی انگیزشی

۸) **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.

۹) **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.

۱۰) **برخورد با متخلفان:** شرکت با هر بازاریابی که استراتژی خرید و یا استراتژی پکیج 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.