

## 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 میگردد 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 میکند.

• **کد واحد بازرگانی:** پس از تکمیل فرایند ثبت نام مشاور مستقل فروش در وبسایت 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 میکنند، تا زمان دریافت این مجوز، مشتری عادی تلقی میشوند. مشتریان عادی امکان استفاده از مزایای مشتری ترجیحی یا مشاور مستقل فروش را ندارند.

• **خرده فروشی<sup>1</sup>:** 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

• **پاداش:** مبلغی است که به ازای رسیدن مشاور مستقل فروش به هر یک از ردههای راهبری شبکه پرداخت میشود.

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

• **رده یا رتبه<sup>2</sup>:** هر یک از مشاوران مستقل فروش میتوانند 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 پرداخت پورسانت و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا است.

• **بالاسری<sup>3</sup>:** معرف هر مشاور مستقل فروش، بالاسری او محسوب میشود.

• **سطح<sup>4</sup>:** هر فرد که به عنوان مشاور مستقل فروش به شرکت معرفی میگردد، در سطح اول فرد معرفی کننده قرار میگیرد. 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.

1-Retail

2-Rank

3-Upline

4-Level

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

• زیرمجموعه<sup>5</sup> 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.

• **نسل<sup>6</sup>:** سمتی از شبکه یک مشاور مستقل فروش است که مشاوره هم رده یا بالاتر از خودش در آن وجود نداشته باشد . هر مشاور مستقل فروش که به رده طلا و بالاتر از آن رسیده باشد، یک نسل فروش را تشکیل می دهد و مجموعه فروش او از نسل بالای خود جدا شده و در نسل دوم مشاور بالاتر از خود قرار میگیرند.

هریک از مشاوران مستقل فروش متناسب با رده سازمانی تا حداکثر 7 سطح از حجم فروش سازمانش را پورسانت دریافت می نماید.

رده های سازمانی

رده سازمانی	حداقل حجم فروش سازمان (امتیاز)	گروه فروش اول	گروه فروش دوم	گروه فروش سوم
برنز	1000	-----	-----	-----
نقره	2000	-----	-----	-----
طلا	4000	حداقل یک نقره	حداقل یک برنز	حداقل یک فرد حائز شرایط
مروارید	15.000	حداقل یک طلا	حداقل یک نقره	حداقل یک برنز
یاقوت	30.000	حداقل یک مروارید	حداقل یک طلا	حداقل یک نقره
زمرد	80.000	حداقل یک یاقوت	حداقل یک مروارید	حداقل یک طلا
رده سازمانی	حداقل حجم فروش سازمان (امتیاز)	گروه فروش اول	گروه فروش دوم	گروه فروش سوم
الماس	300.000	حداقل یک زمرد	حداقل یک یاقوت	حداقل یک مروارید
الماس آبی	1.000.000	حداقل یک الماس	حداقل یک زمرد	حداقل یک یاقوت
الماس سرخ	4.000.000	حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس	حداقل یک زمرد
الماس سیاه	10.000.000	حداقل یک الماس سرخ	حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس
سفیر الماس	30.000.000	حداقل یک الماس سیاه	حداقل یک الماس سرخ	حداقل یک الماس آبی
سفیر الماس آبی	60.000.000	حداقل یک سفیر الماس	حداقل یک الماس سیاه	حداقل یک الماس سرخ

5-Downline

6-Generation

## انواع پورسانت:

### 1- پورسانت فروش شخصی:

حداکثر تا 35٪ از مبلغ فروش شخصی 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.

مبلغ فروش شخصی (ریال)	درصد پورسانت
0-3.000.000	5
3.010.000-8.000.000	10
8.010.000-14.000.000	15
14.010.000-25.000.000	25
25.010.000 به بالا	35

### 2- پورسانت سطحی:

به کلیه مشاورین مستقل فروش مطابق با جدول ذیل، پس از اعمال فشرده سازی پورسانت سطحی پرداخت می گردد.

سطح	درصد
سطح اول	5
سطح دوم	4
سطح سوم	3

### 3- پاداش کسب رده راهبری:

\* کلیه مشاوران مستقل فروش چنانچه در پایان ماه موفق به کسب یکی از رده های سازمانی به شرح جدول زیر گردند پاداش مربوط به همان رده را دریافت خواهد نمود.  
\* کلیه رده های سازمانی موظف هستند از طریق آموزش و حمایت از افرادی که در رده های پایین تر قرار دارند زمینه ارتقاء آنها به رده های بالاتر را فراهم نمایند.

رده سازمانی	پاداش نقدی (ریال)	پاداش غیرنقدی	شرایط دریافت پاداش غیرنقدی
طلا	1.000.000	-	-
مروارید	5.000.000	-	-
یاقوت	15.000.000	بج سینه	-
زمرد	35.000.000	بج سینه	-
الماس	100.000.000	انگشتر	سه بار تکرار رده
الماس آبی	300.000.000	انگشتر	سه بار تکرار رده
الماس سرخ	1.000.000.000	انگشتر	سه بار تکرار رده
الماس سیاه	3.500.000.000	انگشتر	سه بار تکرار رده
سفیر الماس	5.000.000.000	انگشتر	سه بار تکرار رده
سفیر الماس آبی	10.000.000.000	انگشتر	سه بار تکرار رده

### 4- پورسانت نسلی:

هر یک از نمایندگان مستقل فروش بسته به رده، حداکثر تا 7 سطح از مجموعه خود مطابق جدول ذیل از حجم فروش گروهی خود پورسانت دریافت می نمایند.

سفر الماس	الماس سیاه	الماس سرخ	الماس آبی	الماس	زمرد	یاقوت	مروارید	طلا	رده سازمانی
4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	3%	نسل اول
4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	---	نسل دوم
3%	3%	3%	3%	3%	3%	---	---	---	نسل سوم
2%	2%	2%	2%	2%	---	---	---	---	نسل چهارم
2%	2%	2%	2%	---	---	---	---	---	نسل پنجم
1.5%	1.5%	1.5%	---	---	---	---	---	---	نسل ششم
1%	1%	---	---	---	---	---	---	---	نسل هفتم

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)