

طرح درآمدزایی

جدید



P.I.S.C

شرکت خرید اینترنتی مروارید پنبه‌ریز

اصطلاحات و تعاریف:

مشاور مستقل فروش: به فردی اطلاق می گردد که با معرفی شدن به فرصت درآمدزایی شرکت پس از ثبت نام امکان گذراندن دوره های آموزشی و فروش کالا و معرفی افراد دیگر را به فرصت درآمدزایی پیدا می کند.

مصرف کننده نهایی: فردی است که به قصد مصرف کالا، کالاهای فروشگاه شرکت را از نمایندگان مستقل فروش خریداری می نمایند.

امتیاز کالا (P): عددی است که مبنای پرداخت پورسانت می باشد و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا می باشد. که در محاسبه پورسانت هر امتیاز برابر با ۱۰,۰۰۰ ریال می باشد.

میزان پرداختی پورسانت و پاداش: براساس ظوابط موجود حداکثر میزان پرداختی شرکت ۴۰٪ از مبلغ کل فروش میباشد.

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 جدید را در شبکه فروش افراد ایجاد می نماید.

مشاور مستقل فروش حائز شرایط: مشاور مستقل فروشی است که در ماه جاری ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال فروش شخصی انجام داده باشد. در صورتی که فردی حائز شرایط نگردیده باشد امکان دریافت پورسانت را نخواهد داشت.

گروه فروش: شبکه ای از نمایندگان مستقل که پس از معرفی یک فرد وارد سازمان فروش او می گردند یک گروه فروش را تشکیل می دهند به عنوان مثال فردی که دو نفر را به عنوان مشاور مستقل فروش به سازمان فروشش اضافه کرده است دارای دو گروه فروش است.

فشرده سازی: در صورتی که در پایان هر ماه فردی حائز شرایط نشده باشد طرح درآمدزایی شرکت این طور در نظر می گیرد که گویی این فرد در سازمان وجود ندارد و هر فرد حائز شرایط در سطح یک اولین فرد در مجموعه بالای خود قرار می گیرد که حائز شرایط باشد.

نسل: قسمتی از شبکه یک مشاور مستقل فروش است که مشاور هم رده یا بالاتر از خودش در آن وجود نداشته باشد. هر مشاور مستقل فروش که مطابق جدول سازمانی به رده طلا به بعد رسیده باشد یک نسل فروش را تشکیل می دهد و مجموعه فروش او از نسل بالای خود جدا می گردد. و در نسل دوم مشاور بالاتر از خود قرار می گیرد.

هر یک از مشاوران مستقل فروش متناسب با رده سازمانی اشان ۷ تا ۷ نسل از حجم فروش سازمانش را پورسانت ردیافت مینماید.

رده های سازمانی

جدول رده های سازمانی

گروه فروش سوم	گروه فروش دوم	گروه فروش اول	حداقل حجم فروش سازمان (امتیاز)	رده سازمانی
×	×	×	۱۰۰۰	برنز
×	×	×	۲۰۰۰	نقره
حداقل یک فرد حائز شرایط	حداقل یک برنز	حداقل یک نقره	×	طلا
حداقل یک برنز	حداقل یک نقره	حداقل یک طلا	×	پلاتین
حداقل یک نقره	حداقل یک طلا	حداقل یک پلاتین	۱۵/۰۰۰	مروارید
حداقل یک طلا	حداقل یک پلاتین	حداقل یک مروارید	۳۰/۰۰۰	یاقوت
حداقل یک پلاتین	حداقل یک مروارید	حداقل یک یاقوت	۸۰/۰۰۰	زمرد
حداقل یک مروارید	حداقل یک یاقوت	حداقل یک زمرد	۳۰۰/۰۰۰	الماس
حداقل یک یاقوت	حداقل یک زمرد	حداقل یک الماس	۱/۰۰۰/۰۰۰	الماس آبی
حداقل یک زمرد	حداقل یک الماس	حداقل یک الماس آبی	۴/۰۰۰/۰۰۰	الماس سرخ
حداقل یک الماس	حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس سرخ	۱۵/۰۰۰/۰۰۰	الماس سیاه
حداقل یک الماس آبی	حداقل یک الماس سرخ	حداقل یک الماس سیاه	۳۰/۰۰۰/۰۰۰	سفیر الماس

انواع پورسانت:

۱-خرده فروشی:

شرکت بابت فروش شخصی مشاورین مستقل، ۵٪ از قیمت کالا به صورت تخفیف در نظر گرفته است.

۲-پورسانت حجم فروش شخصی:

حداکثر تا ۲۰٪ از امتیاز مجموع فروش شخصی ماهانه آنها را به صورت پورسانت برای مشاورین مستقل فروش در نظر گرفته است که این درصد براساس جدول زیر در پایان هر ماه به حسابشان واریز میگردد.

پورسانت حجم فروش شخصی

مجموع امتیاز فروش شخصی

تا ۱۹۹/۹۹

۲۰۰-۳۴۹/۹۹

۳۵۰ به بالا

درصد پورسانت

۱۰٪

۱۵٪

۲۰٪

۳-پورسانت سطحی:

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

پورسانت سطحی

درصد

سطح

۵

سطح اول

۴

سطح دوم

۳

سطح سوم

۴- پاداش کسب رده راهبری:

کلیه مشاوران مستقل فروش، چنانچه در پایان ماه موفق به کسب یکی از رده‌های سازمانی به شرح جدول زیر گردند، پاداش مربوط به همان رده را دریافت خواهد نمود.

پاداش کسب رده راهبری

شرایط دریافت پاداش غیر نقدی	پاداش غیر نقدی	پاداش نقدی	رده سازمانی
×	×	۲/۰۰۰/۰۰۰	پلاتین
×	×	۵/۰۰۰/۰۰۰	مروارید
×	بج سینه	۱۵/۰۰۰/۰۰۰	یاقوت
×	بج سینه	۳۵/۰۰۰/۰۰۰	زمرد
سه بار تکرار رده	انگشتر	۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰	الماس
سه بار تکرار رده	انگشتر	۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰	الماس آبی
سه بار تکرار رده	انگشتر	۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	الماس سرخ
سه بار تکرار رده	انگشتر	۳/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰	الماس سیاه
سه بار تکرار رده	انگشتر	۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	سفیر الماس

۵- پورسانت نسلی:

هر یک از نمایندگان مستقل فروش بسته به رده، تا ۷ نسل از مجموعه خود مطابق جدول ذیل از حجم فروش گروهی خود پورسانت دریافت می‌نمایند.

پورسانت نسلی

سفی‌الماس	الماس سیاه	الماس سرخ	الماس آبی	الماس	زمرد	یاقوت	مروارید	پلاتین	طلا	رده سازمانی
%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴	%۳/۵	%۳	نسل اول
%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴/۵	%۴	×	×	نسل دوم
%۳	%۳	%۳	%۳	%۳	%۳	×	×	×	×	نسل سوم
%۲	%۲	%۲	%۲	%۲	×	×	×	×	×	نسل چهارم
%۲	%۲	%۲	%۲	×	×	×	×	×	×	نسل پنجم
%۱/۵	%۱/۵	%۱/۵	×	×	×	×	×	×	×	نسل ششم
%۱	%۱	×	×	×	×	×	×	×	×	نسل هفتم

توجه:

تمامی نمایندگان فروش از رده پلاتین به بالا به عنوان آموزش دهنده، مجاز به برگزاری جلسات در شعب می‌باشند. (پی کارت دریافت می‌نمایند)



P.I.S.C

www.panberes.ir