

پیوست شماره ۱۵

طرح پرداخت پاداش

بازاریابی شبکه ای

## طرح پرداخت پاداش بازاریابی شبکه ای

طرح پرداخت پاداش پیش رو طرحی ترکیبی و تشکیل شده از چند طرح معروف و قابل اعتماد در صنعت بازاریابی شبکه ای می باشد. در طراحی این پلن تلاش شده است تا تمام ملزومات کاری یک توزیع کننده، از زمان ثبت نام تا رسیدن به مراحل کاری بالاتر، واقعگرایانه و حساب شده تعریف و تنظیم گردد. نگاه مدیریت شرکت نگاهی بر پایه تجارت قانونمند، اخلاق گرا و با تبعیت کامل از قوانین حاکم می باشد، لذا در طراحی پلن از هرگونه تلاشی در جهت حرکت به سمت کسب سود یک طرفه و غیر اخلاقی اجتناب شده است و همواره تلاش گردیده ضمن رعایت موازین جاری این تجارت، کسب و کاری شرافتمندانه بر پایه فروش محصولات باکیفیت و خدماتی مطلوب همراه با ساختاری برنده برنده ما بین شرکت، مشتریان و کلیه بازاریابان محترم ایجاد گردد.

طرح پرداخت پاداش شرکت ترکیبی از طرح پاداش چند سطحی پلکانی و پاداش نسلی و مشارکتی میباشد و به گونه ای طراحی شده است که در بیشترین حالت تا ۴۰ درصد پاداش پرداخت نماید لازم به ذکر است کلیه پاداش های مربوط به حجم فروش بعد از احتساب ضرایب هر کالا محاسبه و پرداخت می گردد. که شرکت نسبت به محاسبه پرداخت پورسانت به بازاریاب ها حداکثر تا هفتم هر ماه اقدام خواهد کرد کلیه پرداخت ها ضریبی از ۱۰۰٪ حاشیه سود شرکت ( ۴۰٪ سهم پاداش) محاسبه شده است،

✓ تخفیف خرده فروشی.....( ۵٪ نقدی)

✓ پاداش چند سطحی .....

✓ پاداش نسلی .....

✓ پاداش حجمی .....

✓ پاداش مشارکت راهبری .....

✓ پاداش سفیران

## تعاریف و اصطلاحات

**توزیع کننده:** یک توزیع کننده شخصی است که از طریق یک توزیع کننده دیگر به شرکت معرفی می گردد و بعد از ثبت نام می تواند از طرح پرداخت پاداش شرکت کسب درآمد نماید.

**زیرمجموعه:** به موقعیتهایی (توزیع کننده) در سلسله مراتب زیر مرکز درآمد گفته می شود.

**سرشاخه:** به موقعیتهایی (توزیع کننده) در سلسله مراتب بالای یک مرکز درآمد باشد گفته می شود.

**سطوح:** سطوح به لایه های زیرمجموعه یک توزیع کننده گفته می شود. مراکز درآمدی که یک فرد، حامی موقعیتی آنهاست، شامل سطح اول می شود. موقعیتهای زیر سطح اول، شامل سطح دوم هستند و به همین ترتیب تا پایین ادامه پیدا می کند. حجم فروش یک مرکز درآمد در هیچ یک از سطوح زیرمجموعه شمارش نمی شود. حجم فروش مشتری به منظور تعیین موقعیت/سطحی که در آن قرار دارد در مرکز درآمدی خود توزیع کننده محاسبه می شود.

**نسل:** هر مرکز درآمدی که به رتبه ای مساوی و یا بالاتر از رتبه سازمانی مدیر یاقوت دست پیدا کند، یک نسل را تشکیل می دهد. برای رسیدن به همرده و هم رتبه مدیر یاقوت در عمق گروه فروش، شرکت حداکثر تا هفت سطح گروه فروش را مورد بررسی قرار می دهد.

تمام مراکز درآمدی مساوی و یا بالاتر از رتبه سازمانی مدیری ا قوت واجد شرایط دریافت پورسانت نسلی می باشند.

نسل اول- نسل اول هر مرکز درآمد، شامل همه مراکز درآمدی زیرمجموعه یک مرکز درآمد به سمت پایین است تا جایی که مرکز درآمدی با رتبه مساوی یا بزرگتر از رتبه سازمانی مدیر یاقوت قرار دارد و شامل آن مرکز درآمد نیست.

( به عبارت ساده تر- نسل اول: همه افراد زیرمجموعه یک مرکز درآمد از خود آن مرکز درآمد تا جایی که به مرکز درآمدی برسد که رتبه مساوی یا بیشتر از رتبه سازمانی مدیر یاقوت داشته باشد و آن مرکز درآمد را شامل نشود)

نسل دوم شامل همه مراکز درآمدی از یک شاخه زیرمجموعه هر مرکز درآمد از جایی که مرکز درآمد با رتبه مساوی یا بیشتر از رتبه سازمانی مدیر یاقوت باشد تا جایی که مجدداً یک رتبه بیشتر یا مساوی رتبه

سازمانی مدیر یاقوت وجود داشته باشد، و آن را شامل نشود.

تعاریف نسل اول و نسل دوم برای سایر نسلها نیز در طرحهای پرداخت پورسانت ادامه پیدا می کند.

لازم به ذکر است حجم فروش شخصی، در نسل اول توزیع کننده محاسبه می شود.

**فشرده سازی:** به فرآیندی گفته می شود که در آن مراکز درآمد غیر فعال به طور موقت از زیرمجموعه با هدف انجام محاسبات پاداش حذف می شوند. مراکز درآمد فعال به سمت بالا برای اشغال موقعیت مراکز درآمد غیر فعال حرکت می کنند. این فرآیند به طور موثری نقاط مرده را از سازمان حذف کرده و بیشترین حجم را برای پرداخت کمیسیون فراهم می کند. در صورت عدم شرط واجد شرایط بازاریابی در مجموعه در طول یکماه جایگاه شخص غیر فعال خواهد شد و بازاریاب های فعال با انجام فشرده سازی مستحق دریافت پورسانت خواهند شد. مقدار حجمی که منجر به فشرده سازی می شود مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ تومان در ماه می باشد. در این طرح پرداخت پاداش، یک توزیع کننده، زمانی به عنوان فعال شناخته می شوند که سفارش خریداری شده در دوره پرداخت پاداش جاری، بیشتر از ۱۰۰,۰۰۰ تومان باشد. در صورتی که در سطوح مابین دو توزیع کننده فعال مراکز درآمد غیر فعال با سفارش ماهیانه کمتر از ۱۰۰,۰۰۰ تومان وجود داشته باشد، جهت پرداخت بیشترین کمیسیون چند سطحی به توزیع کنندگان، حجم فروش شخصی لایه های غیر فعال به حجم فروش توزیع کننده سطح پایین تر اضافه می گردد تا تمام لایه ها حجم فروشی بالاتر از ۱۰۰,۰۰۰ تومان داشته باشند.

**رتبه:** یک رتبه، معیار دستیابی به مزایا و شایستگی ها در ساختار پرداخت پاداش است. مراکز درآمد باید شرایط لازم برای دریافت مزایای مرتبط با یک رتبه در طول دوره پرداخت پاداش را کسب نمایند.

**امتیاز محصول PV:** هر محصول دارای امتیازی می باشد که محاسبه رتبه ها براساس آن انجام می شود. امتیاز دقیق محصولات طبق جدولی به توزیع کنندگان ارائه می گردد.

**امتیاز تجاری CV:** عددی است که محاسبه پاداش ها براساس آن انجام می شود و مقدار آن ۱۰۰۰ تومان است.

**امتیاز شخصی PPV:** برابر است با امتیاز کل محصولاتی که توسط توزیع کننده فروخته می شود.

**امتیاز گروهی GPV:** برابر است با امتیاز شخصی توزیع کننده به علاوه امتیاز کل گروه فروش وی.

**توزیع کننده فعال:** یک مرکز درآمد زمانی فعال است که حجم سفارش آن در دوره حاضر پرداخت پاداش بیشتر از ۱۰۰,۰۰۰ تومان باشد.

**شاخه:** هر شاخه با یک توزیع کننده در خط مقدم توزیع کننده اصلی آغاز می شود در واقع هر شاخه شامل یک توزیع کننده در سطح اول و تمام توزیع کنندگان زیر مجموعه اش می باشد. برای مثال اگر توزیع کننده A پنج توزیع کننده در سطح اول خود دارد پس او دارای پنج شاخه است. توزیع کننده B یکی از توزیع کنندگان سطح اول توزیع کننده A است. توزیع کننده B و کل زیر مجموعه او، یک شاخه برای توزیع کننده A محسوب می شود.

**شاخه فعال:** هر شاخه که حداقل دارای یک توزیع کننده فعال باشد بدون در نظر گرفتن جایگاه و سطح آن توزیع کننده، یک شاخه فعال محسوب می شود.

**حجم شاخه:** حجم امتیاز گروهی در هر شاخه کاری یک توزیع کننده، حجم شاخه را تعیین می کند.

**قیمت خرده فروشی:** قیمتی که توزیع کننده بابت فروش محصولات از مصرف کننده دریافت می کند.

**قیمت توزیع کننده:** قیمتی که توزیع کننده محصولات را از شرکت خریداری می کند.

**تخفیف خرده فروشی:** تفاوت سود بین قیمت توزیع کننده و قیمت خرده فروشی.

## طرح پرداخت پاداش

### (Compensation Plan)

#### ۱. تخفیف خرده فروشی:

تخفیف خرده فروشی برای تمامی مقادیر خریداری شده به میزان ثابت ۵٪ در نظر گرفته شده است. برای مثال اگر توزیع کننده ای به میزان ۱۰۰,۰۰۰ تومان از محصولات شرکت را خریداری نماید می تواند این محصولات را به قیمت ۹۵,۰۰۰ تومان به مصرف کننده نهایی عرضه کند و ۵۰۰۰ تومان تخفیف دریافت کند.

تخفیف خرده فروشی	۵٪
------------------	----

#### ۲. پاداش چند سطحی:

با توجه به اهمیت این بخش و جایگاه ویژه ای که در روند رشد و کسب درآمد یک توزیع کننده دارد، توضیحاتی جهت درک بهتر این طرح داده می شود. طرح پاداش چند سطحی شرکت به صورت پلکانی و نزولی در نظر گرفته شده است. توزیع کنندگان با ارتقاء به رتبه های بالاتر و کسب شرایط لازم، می توانند از تعداد سطوح بیشتری از زیر مجموعه های خود کسب درآمد نمایند. پاداش چند سطحی در اولین رتبه خود

۱۴٪ در یک سطح و در بالاترین میزان پرداخت ۴۷٪ در ۷ سطح را شامل می شود.

#### رتبه بندی ها و شرایط احراز هر رتبه :

- شروع کننده : حداقل ۲۰,۰۰۰ تومن سفارش شخصی
- مشاور: حداقل ۱۰۰,۰۰۰ تومن سفارش شخصی
- مشاور ارشد : یک شاخه فعال - بدون در نظر گرفتن امتیاز گروهی (GPV)
- مشاور ممتاز: دو شاخه ۲۰۰ امتیازی - امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۸۰۰ امتیاز

- حامی برنز : سه شاخه فعال ۲۰۰ امتیازی - امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۲۰۰۰ امتیاز
- حامی نقره : سه شاخه فعال ۴۰۰ امتیازی - امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۴۰۰۰ امتیاز
- حامی طلا : چهار شاخه فعال ۶۰۰ امتیازی - امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۶۰۰۰ امتیاز

➤ **حامی پلاتینیوم**: چهار شاخه ی فعال ۸۰۰ امتیازی- امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۸۰۰۰ امتیاز

- ✓ **مدیر یاقوت**: چهار شاخه فعال ۱۰۰۰ امتیازی- امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۱۰,۰۰۰ امتیاز
- ✓ **مدیر یاقوت کبود**: دو شاخه ی مشاور ممتاز و بالاتر- چهار شاخه ی حامی برنز و بالاتر- امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۲۴,۰۰۰ امتیاز
- ✓ **مدیر زمرد**: چهار شاخه ی حامی برنز و بالاتر - دو شاخه ی حامی طلا و بالاتر- امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۶۰,۰۰۰ امتیاز

❖ **راهبر الماس**: دو شاخه ی حامی برنز و بالاتر - دو شاخه ی حامی پلاتینیوم و بالاتر- دو شاخه ی مدیر یاقوت و بالاتر- امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۱۵۰,۰۰۰ امتیاز

❖ **راهبر الماس آبی**: چهار شاخه ی حامی نقره و بالاتر- دو شاخه ی مدیر یاقوت و بالاتر - دو شاخه ی مدیر یاقوت کبود و بالاتر - امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۳۵۰,۰۰۰ امتیاز

❖ **راهبر الماس سرخ**: چهار شاخه ی حامی نقره و بالاتر - دو شاخه مدیر یاقوت و بالاتر - دو شاخه مدیر یاقوت کبود و بالاتر - دو شاخه ی مدیر زمرد و بالاتر- امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۷۵۰,۰۰۰ امتیاز

❖ **راهبر الماس سیاه**: شش شاخه ی حامی نقره و بالاتر - دو شاخه مدیر یاقوت کبود و بالاتر - دو شاخه ی مدیر زمرد و بالاتر - دو شاخه ی راهبر الماس و بالاتر - امتیاز گروهی (GPV) مورد نیاز ۱,۵۰۰,۰۰۰ امتیاز

❖ **باشگاه سفیران** ( توضیح در بخش پاداش باشگاه سفیران )

طرح پاداش چند سطحی و شرایط هر رتبه برای کسب پاداش های مربوطه به ترتیب در جدول های ۱ و ۲ ارائه شده است:

رتبه	مشاور	مشاور ارشد	مشاور ممتاز	حامی برنز	حامی نقره	حامی طلا	حامی پلاتینیوم
فروش شخصی	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰
امتیاز گروهی	...	...	۸۰۰	۲۰۰۰	۴۰۰۰	۶۰۰۰	۸۰۰۰
حد اقل شاخه فعال	...	۱×۱۰۰	۲×۲۰۰	۳×۲۰۰	۳×۴۰۰	۴×۶۰۰	۴×۸۰۰

سطح اول	%۱۴	%۱۴	%۱۴	%۱۴	%۱۴	%۱۴
سطح دوم	...	%۱۱	%۱۱	%۱۱	%۱۱	%۱۱
سطح سوم	...	...	%۸	%۸	%۸	%۸
سطح چهارم	...	...	...	%۵	%۵	%۵
سطح پنجم	...	...	...	...	%۴	%۴
سطح ششم	...	...	...	...	...	%۳
سطح هفتم	...	...	...	...	...	%۲

جدول ۱

رتبه	مدیر یاقوت	مدیر یاقوت کبود	مدیر زمرد	راهبر الماس	راهبر الماس ابی	راهبر الماس سرخ	راهبر الماس سیاه
فروش شخصی	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰
امتیاز گروهی	۱۰,۰۰۰	۲۴,۰۰۰	۶۰,۰۰۰	۱۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	۷۵۰,۰۰۰	۱,۵۰۰,۰۰۰
حداقل شاخه	۴	۶	۶	۶	۸	۱۰	۱۲
سطح اول	%۱۴	%۱۴	%۱۴	%۱۴	%۱۴	%۱۴	%۱۴
سطح دوم	%۱۱	%۱۱	%۱۱	%۱۱	%۱۱	%۱۱	%۱۱
سطح سوم	%۸	%۸	%۸	%۸	%۸	%۸	%۸
سطح چهارم	%۵	%۵	%۵	%۵	%۵	%۵	%۵
سطح پنجم	%۴	%۴	%۴	%۴	%۴	%۴	%۴
سطح ششم	%۳	%۳	%۳	%۳	%۳	%۳	%۳
سطح هفتم	%۲	%۲	%۲	%۲	%۲	%۲	%۲

جدول ۲

نکته: از رتبه ی سازمانی مدیر یاقوت کبود قانون بیشینه ی حجم شاخه لحاظ می گردد. بر این اساس تنها ۷۰٪ از امتیاز گروهی لازم برای یک رتبه می تواند در یک شاخه قرار گیرد و لازم است که حداقل ۳۰٪ از امتیاز لازم در سایر شاخه ها به غیر از بزرگترین شاخه قرار گیرد. هدف از این نکته جلوگیری از حرکت صرفاً در عمق گروه بدون حمایت و مشارکت می باشد و ایجاد انگیزه در گسترش عرضی و حمایت و مشارکت در گروه فروش می باشد.

۳. پاداش نسلی:



این طرح در ادامه طرح پورسانت چند سطحی و برای کسب درآمد از لایه های عمیق تر و حجم فروش سازمانی در نظر گرفته شده است. این طرح به مانند طرح پورسانت چند سطحی به صورت پلکانی طراحی گردیده است تا ضمن رعایت سقف مجاز پرداخت پورسانت، امکان دریافت پورسانت بیشتر برای توزیع کنندگان تمام وقت را فراهم نماید. با توجه به تعریف نسل در بخش تعاریف، هر توزیع کننده که به رتبه سازمانی مدیر یاقوت دست پیدا می کند یک نسل را تشکیل می دهد و مجموعه وی از توزیع کنندگان هم رتبه در شاخه های بالاتر از خود متمایز می شود.

پورسانت نسلی از رتبه سازمانی مدیر یاقوت در اختیار توزیع کنندگان قرار می گیرد. در اولین رتبه این طرح توزیع کنندگان مدیر یاقوت قرار دارند که از تمام سازمان فروش خود در نسل اول زیر دست خود ۷٪ پورسانت دریافت می کنند. روند صعودی و افزایش تعداد نسل های قابل دریافت پورسانت تا رتبه راهبر الماس سیاه ادامه دارد. توزیع کنندگان دارای رتبه سازمانی راهبر الماس سیاه می توانند تا پنج نسل از زیر مجموعه های خود و مجموعاً تا ۲۹٪ پورسانت دریافت کنند.

طرح پورسانت نسلی پاداشهای قدرتمندی هستند زیرا بر روی عمق زیرمجموعه ها پورسانت پرداخت می کنند. پتانسیل واقعی کسب درآمد در طرحهای پرداخت پورسانت از طریق توانایی کسب درآمد در تعداد زیادی از سطوح زیرمجموعه ممکن خواهد بود. طرح پورسانت نسلی و شرایط هر رتبه برای کسب پورسانت های مربوطه در جدول زیر ارایه می شود :

نسل / رتبه	مدیر یاقوت	مدیر یاقوت کبود	مدیر زمره	راهبر الماس	راهبر الماس ابی	راهبر الماس سرخ	راهبر الماس سیاه
نسل یک	۷٪	۷٪	۷٪	۷٪	۷٪	۷٪	۷٪
نسل دو	...	۶٪	۶٪	۶٪	۶٪	۶٪	۶٪
نسل سه	...	...	۵٪	۵٪	۵٪	۵٪	۵٪
نسل چهار	...	...	...	۴٪	۴٪	۴٪	۴٪



۱ سهم	الماس
۲ سهم	الماس ابي
۴ سهم	الماس سرخ
۸ سهم	الماس سياه

این پاداش به پاس مداومت و تلاش مستمر و همراهی با شرکت در اختیار راهبران سازمان های فروش قرار می گیرد.

### باشگاه سفیران

راهبرانی که بتواند به رده الماس سیاه دست یابند و حائز شرایط تعیین شده گردند به باشگاه سفیران شرکت خواهند پیوست .

**سفیر یک ستاره :** راهبری که بتواند ۳ بار رده الماس سیاه را کسب نماید و حداقل یک بار حجم مجموعه ای بیشتر از ۵,۰۰۰,۰۰۰ امتیاز کسب نماید یک بار پاداشی به مبلغ ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومن دریافت می کند.

**سفیر دو ستاره :** راهبری که بتواند ۶ بار رده الماس سیاه را کسب نماید و حداقل یک بار حجم مجموعه ای بیشتر از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ امتیاز را کسب نماید یک بار پاداشی به مبلغ ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومن دریافت می کند .

**سفیر سه ستاره :** راهبری که بتواند ۹ بار رده الماس سیاه را کسب نماید و حداقل یک بار حجم مجموعه ای بیشتر از ۲۵,۰۰۰,۰۰۰ امتیاز را کسب نماید یک بار پاداشی به مبلغ ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومن دریافت می کند .

**سفیر خورشید :** راهبری که بتواند ۱۲ بار رده الماس سیاه را کسب نماید و حداقل یک بار حجم مجموعه ای بیشتر از ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ امتیاز را کسب نماید یک بار پاداشی به مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان دریافت می کند .

**نکته :** سفیران شرکت به عنوان اعضای اصلی شرکت میتوانند به صلاحدید مدیریت در تصمیم گیریهای آینده نقشی تاثیرگذار داشته باشند .