

طرح در آمدی

شرکت راه بر پایش صنعت پارس شرق



مشروح طرح درآمدی شرکت راه بر پایش صنعت پارس شرق

- بازاریابی شبکه ای (چند سطحی) چیست؟
روشی کاربردی برای فروش محصول است که در آن بازاریابان اقدام به فروش مستقیم محصولات به مصرف کننده می نمایند. در این نوع فروش، هر بازاریاب می تواند با معرفی بازاریاب دیگر (به عنوان زیر مجموعه خود) و ایجاد گروه های فروش چند سطحی (حداکثر هفت سطح)، موجب گسترش و افزایش فروش شرکت گردند.
- کد شناسه بازرگانی چیست؟
پس از تکمیل فرایند ثبت نام بازاریاب در وب سایت 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.
- کد شناسه انحصاری شرکت چیست؟
کدی که هر شخص با توجه به زمینه فعالیتش بعد از ثبت نام در پایگاه اینترنتی شرکت دریافت می نماید. این کد متشکل از ۲ حرف انگلیسی و ۱۴ رقم رندوم (تصادفی) یکتا است.
- طرح درآمد زایی چیست؟
برنامه شرکت برای محاسبه پورسانت و پاداش بازاریابان، در قبال خرده فروشی، توسعه، آموزش و راه بری گروه فروش بازاریابان شبکه ای شرکت می باشد. شایان ذکر است که حداکثر میزان ۴۰٪ از مبلغ فروش توسط بازاریابان در این طرح قرار می گیرد.



• بازاریاب کیست؟

به شخصی اطلاق می‌گردد که با معرفی شدن به فرصت درآمدزایی شرکت و پس از ثبت نام، و اخذ کد یکتا امکان شرکت در دوره های آموزشی، فروش کالا و معرفی افراد دیگر به فرصت درآمد زایی را پیدا می‌کند. هر فرد مجاز به داشتن تنها یک جایگاه حقیقی است.

تبصره: شرکت از طریق سامانه های رسمی احراز هویت بازاریابان را بررسی کرده و هر گونه جایگاه غیر واقعی و صوری را به صورت یک طرفه حذف می‌نماید.

• بازاریاب واجد صلاحیت کیست؟

به بازاریابی اطلاق می‌گردد که در طی یک ماه شمسی، حداقل ۱۰۰ هزار تومان از محصولات شرکت (بدون احتساب ضرایب کالا) را جهت فروش و یا مصارف شخصی و خانوادگی، از طریق سایت شرکت تهیه کرده باشد و از این طریق مجاز به دریافت تمامی پاداش طرح های درآمد زایی می‌گردد.

• بازاریاب حائز شرایط چه کسی است؟

توزیع کننده ای است، که در ماه جاری ۱۰۰ هزار تومان فروش شخصی انجام داده باشد. در صورتی که فردی حائز شرایط نباشد، امکان دریافت پورسانت مجموعه ای را نخواهد داشت و فقط تخفیف خرید از سایت (در صورت اعمال تخفیف از طرف شرکت) را دریافت می‌نماید.



• به چه دلیل بازاریاب حائز دریافت پورسانت نمی باشد؟

بازاریاب هائی که شرایط زیر را نقض کرده باشند حائز دریافت پورسانت نمی باشند.

۱- عدم تکمیل مدارک .

۲- عدم حداقل خرید تعیین شده به مبلغ یک میلیون ریال فروش شخصی، پورسانت مجموعه ای دریافت نمی نماید.

۳- عدم حداقل خرید تعیین شده به مبلغ یک میلیون ریال به مدت سه ماه متوالی که باعث حذف جایگاه می باشد.

• پورسانت چیست؟

مبلغی که هر فرد به تناسب میزان فروش شخصی و عملکرد افراد زیر مجموعه خود دریافت می کند و نهایتاً تا هفتم ماه بعد به وی پرداخت می گردد و حداکثر محاسبات و پرداخت پورسانت در طرح درآمدی شرکت ۴۰ درصد از میزان خالص فروش بدون محاسبه مالیات بر ارزش افزوده و کسورات قانونی کالا می باشد.

• منظور از محصول و کالا در بازاریابی شبکه ای چیست؟

منظور از کالا ، کلیه محصولات تولیدی شرکت یا شرکتهایی که شرکت مادر حداقل ۵۱ درصد از سهام آنها در اختیار داشته باشد، که در فعالیت شبکه ای خود پیش تر نسبت به اقدام به دریافت مجوز عرضه از دبیرخانه ی محترم اداره اصناف نموده است و در سایت رسمی شرکت به فروش می رسد.



• توجه : هرگونه فروش کالاهای دارای مجوز به صورت پک و پکیج بعد از اعلام و تایید دبیرخانه محترم کمیته نظارت و فقط با محدودیت زمانی شرکت مجاز است.

• امتیاز محصول EP (extract point) چیست؟
هر کالا با توجه به شرایط و نحوه قیمت گذاری مقدار مشخصی سود در طرح درآمدی شرکت آزاد می کند که شاخص مبنایی آن با عدد یک مشخص خواهد شد.

• خرده فروشی چیست؟
روشی که کالا که از طریق سایت برای مصرف شخصی و یا فروش مستقیم کالا به مصرف کننده خریداری شده و به آنها تحویل داده می شود.

• فروش شخصی چیست؟
به مجموع خرید های شخصی یک بازاریاب در طی یک ماه اطلاق می شود. که محاسبه پورسانت درآمدی آن برای تمامی سطوح بازاریابی بر اساس جدول رده کارشناس است.

• مصرف کننده نهائی چیست؟
فردی است که کالاهای شرکت را به قصد مصرف، از بازاریاب خریداری می نماید.



• شرایط باز پس گیری کالا؟

شرکت متعهد است که شرایط باز پس گیری کالا مطابق با ضوابط دبیرخانه ی محترم کمیته نظارت بر شرکت های بازاریابی شبکه ای را اجرا نماید و در سایت خود به جهت اطلاع عموم بازاریابان و پیشگیری از اغوا جهت خرید مازاد بر نیاز محصولات را قید نماید .

شرایط بازپسگیری کالا توسط شرکت به این صورت می باشد که تاریخ انقضای کالا نباید گذشته باشد، بسته بندی کالا باز نشده و آسیب ندیده باشد، امکان فروش مجدد در شرکت شبکه را دارا باشد، کالای مورد نظر مصرف نشده و پلمپ باشد.

• منظور از رده یا رتبه در طرح درآمدی چیست؟

هر یک از بازاریابان می توانند بر اساس میزان مشخصی فروش و فعالیت ماهانه، رده یا رتبه ای را در شبکه فروش کسب کنند. پورسانت و پاداش متناسب با هر یک از این رتبه ها در طرح درآمد زایی شرکت بیان شده است.

• منظور از سطح چیست؟

هر فرد که به عنوان بازاریاب به شرکت معرفی می گردد، در یک طرف سطح اول فرد معرفی کننده قرار می گیرد به همین ترتیب هر معرفی جدید، سطح جدیدی را در شبکه فروش افراد ایجاد خواهد کرد. و در اصطلاح برای هر بازاریاب طبق قوانین تا ۷ سطح عمقی و مستقیم در زیر مجموعه خود حائز دریافت پورسانت می باشد.

نکته: شرکت هیچگونه پاداش یا پورسانتی مبنی بر معرفی بازاریاب و ایجاد جایگاه نمی دهد و تنها پورسانت پرداختی به بازاریابان صرفاً از محل فروش محصولات شرکت توسط همین شبکه می باشد.



• مدیر گروه کیست؟

به بازاریابی اطلاق می گردد که موفق به تشکیل گروه فروش شده باشد. یعنی توانسته باشد در سطوح زیر خود افراد مناسبی را جهت استفاده از مزایای فروش کالا، به شرکت معرفی کرده باشد.

• گروه فروش چیست؟

هر شاخه مجزا که مستقیم به مدیر گروه خود وصل می شود یک گروه فروش نامیده می شود.

• زیر مجموعه چیست؟

شامل تمامی اعضای گروه های فروش یک بازاریاب می باشند که در طرح درآمدی شرکت مشارکت دارند و بازاریابان در صورت عدم فعالیت در مجموعه می توانند درخواست خروج از مجموعه و دفتر کار مجازی خود را ثبت نمایند.
نکته: در صورتی که بازاریاب درخواست خروج از میز کار و مجموعه خود دهد تا یک ماه بصورت معلق در سازمان قرار گرفته تا تمامی حساب ها بررسی شده و در صورت صحت اطلاعات و عدم داشتن کالای برگشتی تسویه حساب و خروج کامل انجام خواهد گردید.

• منظور از حجم فروش سازمان چیست؟

حجم فروش سازمان متشکل از فروش شخصی فرد و فروش تمامی زیر مجموعه های بازاریاب (گروه های فروش که وابستگی مستقیم به بازاریاب دارند) می باشد.



تبصره ۱: قابل ذکر است مجموعه پرداختی شرکت به عنوان پورسانت به مشاوران فروش حداکثر معادل ۴۰٪ از فروش شرکت (بدون در نظر گرفتن مبلغ ارزش افزوده محصولات) می باشد و همچنین طبق قوانین جاری حداکثر تعداد ۷ سطح مستقیم برای پرداخت در کلیه طرح های درآمدی پرداختی پورسانت در نظر گرفته شده است. و فشرده سازی تنها در ۷ سطح مستقیم و اولیه فرد در اعمال فشرده سازی لحاظ می شود. به عبارت دیگر فقط ۷ سطح مستقیم و اولیه فرد در صورت عدم فعالیت وی شامل فشرده سازی خواهند شد و از سطح هفتم اولیه فرد به بعد شامل تراکم سطوح نمی گردد.

تبصره ۲: کلیه پورسانت و پاداش های تعریف شده حداکثر تا هفتم هر ماه محاسبه و به بازاریابان پرداخت می گردد.

تبصره ۳: هرگونه ارجاع از سایت شبکه ای شرکت به سایر سایت ها، باشگاه مشتریان یا خدمات و جاهت قانونی ندارد و غیرقانونی است این تبصره شامل بازاریابان محترم هم نیز می باشد.

تبصره ۴: با توجه به بخشنامه های ابلاغی کمیته نظارت به شرکت های بازاریابی شبکه ای محدودیت ۳ سطح (لول) (قابل تعدیل بانظر کمیته) در عمق شامل محاسبه و پرداخت هر نوع پاداش و پورسانت به هر شکلی و تحت هر عنوانی حتی نسل می باشد.

• سود خرده فروشی چیست؟

با توجه به نحوه قیمت گذاری اصولی محصولات، شرکت هیچگونه سود خرده فروشی (تخفیف در زمان خرید از سایت) از بابت خرید از سایت توسط کاربران یا مصرف کننده گان عادی ندارد.



تبصره: شرکت پورسانتهایی در پلن درآمدی بابت خریداران محصولات (فروش شخصی) پیش بینی کرده است که شرایط احراز آن در رده کارشناس توضیح داده شده است این پورسانتها برای همه اشخاصی که در سایت ثبت نام کرده اند و دارای کد بازاریابی هستند در تمام سطوح کاری منظور خواهد شد.



طرح در آمدی شرکت راه بر پایش صنعت پارس شرق

شرایط احراز و حضور در طرح در آمدی چگونه است؟

• طرح در آمدی رده کارشناس EX: EXPERTISE

رده کارشناس به عنوان اولین سطح از شروع کار بازاریاب در شبکه می باشد که به رنگ سفید در پیل کاربری خود نمایان است سفید نشانه پاکی، صداقت و دوستی است .

بازاریاب موظف است که آموزشهای ارائه شده را به درستی فراگرفته و در جهت رشد فردی و سازمانی قدمهایی را بردارد.

به منظور حمایت از خرده فروشی (فروش شخصی) و سوق بازاریابان عزیز به فروش مستقیم محصولات به مصرف کنندگان و آنهایی که موفق به تشکیل گروه نشده اند یا تمایلی به اضافه کردن گروه ندارند، شرکت پورسانتهایی با روش های مختلف برای این عزیزان در نظر گرفته است که پس از محاسبات در پایان هر ماه، تا هفتم هر ماه جدید به حساب آنها واریز می گردد.

درصد	میزان فروش شخصی /تومان
۱۱٪	۵۹۹/۰۰۰ تا صفر
۱۲٪	۶۰۰/۰۰۰ تا ۶۹۹/۰۰۰
۱۳٪	۷۰۰/۰۰۰ تا ۷۹۹/۰۰۰
۱۴٪	۸۰۰/۰۰۰ تا ۸۹۹/۰۰۰
۱۵٪	۸۰۰/۰۰۰ تا ۸۴۹/۰۰۰
۱۶٪	۸۵۰/۰۰۰ تا ۸۹۹/۰۰۰
۱۷٪	۹۰۰/۰۰۰ تا ۹۹۹/۰۰۰
۱۸٪	به بالا ۱/۰۰۰/۰۰۰

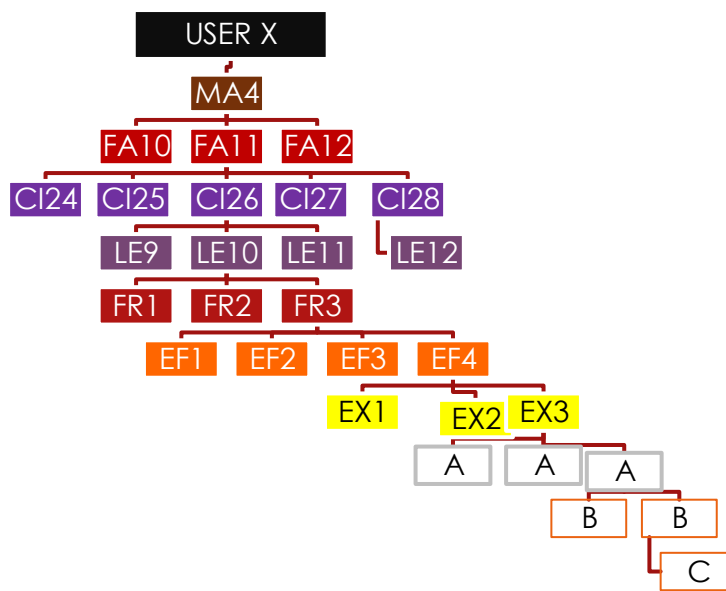
نکته مهم : شرایط فوق برای تمام بازاریابان در تمام سطوح به جهت محاسبه سود خرده فروشی شخصی اجرا می گردد و معطوف به یک سطح خاص نیست.



طرح درآمدی از کارساز EF :EFFECTIVE

مبنای ورود به طرح درآمدی کارساز: هر بازاریاب که موفق به تشکیل زیر ۳ گروه شده باشد علاوه بر پورسانت مستقیم فروش شخصی خود، تمامی پاداش های گروهی و پاداش یکبار پرداخت خود را بر اساس جداول دریافت خواهد کرد.

فشرده سازی تنها در ۷ سطح اولیه بازاریاب قابل انجام می باشد. در مثال پایین USER X در هیچ شرایطی از سطوح A.B.C و به بعد از آن پورسانتی دریافت نمی نماید.



سطح	درصد	دریافت پورسانت از USER X
۱	5%	MA4
۲	3%	FA10.11.12
۳	3%	CI24.25.26.27.28
۴	2/5%	LE9.10.11.12.
۵	2/5%	FR11.12.13
۶	1/5%	EF1.2.3.4.
۷	1/5%	EX1.2.3.



• طرح درآمدی و شرایط احراز رتبه کارگزار FACTOR : FR
هر بازاریاب با تشکیل گروه و معرفی حداقل سه بازاریاب فعال در سطح یک (۱) می تواند وارد طرح درآمدی راه بر گردد و علاوه بر سود فروش شخصی خود از درآمد های این طرح بهره ببرد.

مبنای محاسبه به طرح درآمدی راه بر
بزرگترین گروه بازاریاب از نظر حجم فروش مبنای محاسبه و
شاخص اصلی می باشد.
گروه بزرگتر ۱۰۰٪ گروه متوسط از ۷۰٪ درصد و گروه کوچک از
۴۵٪ حجم فروش شاخص لحاظ خواهد شد و پاداش راه بر
را دریافت خواهند کرد.
در صورت داشتن گروه هایی بیشتر از ۳ گروه و زیر ۴۵
درصد حجم فروش شاخص بر مبنای پاداش حمایتی پرداخت
می گردد.

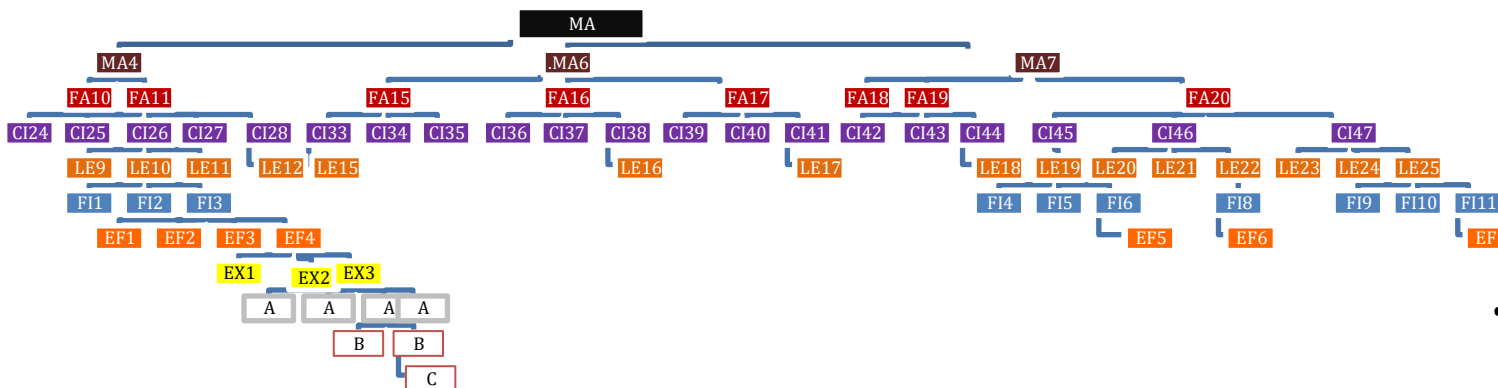
سطح	گروه بزرگتر	گروه متوسط	گروه کوچک
1	6%	5.5%	5.5%
2	4%	5%	4%
3	4%	3%	4%
4	2%	3%	2%
5	2%	2%	2%
6	1.5%	2%	1%
7	1%	1%	1%



- فشردگی سازی تنها در ۷ سطح اولیه بازاریاب قابل انجام می باشد. در مثال پایین USER X در هیچ شرایطی از سطوح A.B.C و بعد از آن، پورسانتی دریافت نمی نماید.

مثال: بازاریابی در سه گروه فعال خود اینگونه فروخته است، یک گروه ۱ میلیون تومان یک گروه ۸۰۰ هزار تومان و یک گروه ۴۸۰ هزار تومان. بیشترین فروشی که در گروه خود دارد ۱ میلیون تومان است و این مبلغ شاخص اندازه گیری می باشد. اگر یک گروه دیگر آن حداقل ۷۰ درصد مبلغ شاخص را فروش داشته باشد یعنی ۷۰۰ هزار تومان و گروه دیگر آن حداقل ۴۵ درصد شاخص را یعنی ۴۵۰ هزار تومان زده باشد، حائز دریافت پورسانت است.

گروه	مقدار فروش /تومان	حائز دریافت پورسانت
MA4	۱/۰۰۰/۰۰۰	گروه بزرگ
MA6	۴۸۰/۰۰۰	گروه کوچک
MA7	۸۰۰/۰۰۰	گروه متوسط





• طرح درآمدی و شرایط احراز رتبه راه بر LE: LEADER

هر بازاریاب با تشکیل گروه و معرفی حداقل چهار بازاریاب فعال در سطح یک (۱) می تواند وارد طرح درآمدی راه بر گردد و علاوه بر سود فروش شخصی خود از درآمد های این طرح بهره ببرد.

سطح	گروه بزرگ	گروه متوسط	گروه کوچک	گروه کوچک
1	6%	5.5%	5.5%	4%
2	4%	5%	5%	4%
3	4%	3%	4%	4%
4	2%	3%	2%	2%
5	2%	2%	2%	2%
6	1.5%	2%	2%	2%
7	1.4%	1%	1%	1%

مبنای ورود به طرح درآمدی راه گشا بزرگترین گروه بازاریاب از نظر حجم فروش مبنای محاسبه و شاخص اصلی می باشد. گروه بزرگتر ۱۰۰٪ گروه بعدی از ۷۰٪ درصد و گروه سوم از ۵۰٪ و گروه چهارم از ۴۵٪ حجم فروش شاخص شامل دریافت پاداش راه گشا می باشد.

نکته: فردی که شامل دریافت پلن پاداش راه گشا باشد دیگر از پاداش راه بر دریافت نمی کند.

در صورت داشتن گروه هایی بیشتر از ۴ گروه و زیر ۴۵ درصد حجم فروش شاخص بر مبنای پاداش حمایتی پرداخت می گردد.



• طرح درآمدی و شرایط احراز رتبه راه گشا :CE :CEVIL ENGINEER

هر بازاریاب با تشکیل گروه و معرفی حداقل پنج بازاریاب فعال در سطح یک (۱) می تواند وارد طرح درآمدی راه بر گردد و علاوه بر سود فروش شخصی خود از درآمد های این طرح بهره ببرد.

سطح	گروه بزرگ	گروه متوسط	گروه کوچک	گروه کوچکتر	گروه کوچکتر
1	6%	5.5%	5.5%	4%	4%
2	4%	5%	5%	4%	4%
3	4%	3%	4%	4%	3%
4	2%	3%	2%	2%	3%
5	2%	2%	2%	2%	2%
6	1.5%	2%	2%	2%	1%
7	1.4%	1%	1%	0.5	0.5%

مبنای ورود به طرح درآمدی راه ساز

بزرگترین دست بازاریاب از نظر حجم فروش مبنای محاسبه و شاخص اصلی می باشد

گروه بزرگتر ۱۰۰٪ گروه دوم از ۷۰٪ درصد و گروه سوم از ۵۰٪ و گروه چهارم و پنجم از ۴۵٪ حجم فروش شاخص شامل دریافت پاداش راه گشا می باشد.

نکته: فردی که شامل دریافت پاداش راه ساز باشد دیگر از پاداش راه گشا دریافت نمی کند

در صورت داشتن گروه هایی بیشتر از ۵ گروه و زیر ۴۵ درصد حجم فروش شاخص بر مبنای پاداش حمایتی پرداخت می گردد.



• طرح درآمدی و شرایط احراز رتبه راه ساز FACILITATOR :FA

هر بازاریاب با تشکیل گروه و معرفی حداقل شش بازاریاب فعال در سطح یک (۱) می تواند وارد طرح درآمدی راه بر گردد و علاوه بر سود فروش شخصی خود از درآمد های این طرح بهره ببرد.

سطح	گروه اول بزرگتر	گروه دوم متوسط	گروه سوم متوسط	گروه چهارم کوچک	گروه پنجم کوچکتر	گروه ششم و بیشتر کوچکتر
1	6%	5.5%	5.5%	4%	4%	4%
2	4%	5%	5%	4%	4%	4%
3	4%	3%	4%	4%	4%	4%
4	2%	3%	2%	2%	4%	4%
5	2%	2%	2%	2%	2%	2%
6	1.5%	2%	2%	2%	1%	1%
7	1.4%	1%	1%	1%	1%	1%

مبنای ورود به طرح درآمدی استاد

بزرگترین گروه بازاریاب از نظر حجم فروش مبنای محاسبه و شاخص اصلی می باشد

گروه بزرگتر ۱۰۰٪ گروه بعدی از ۷۰٪ درصد و گروه سوم از ۵۰٪ و گروه چهارم و پنجم و ششم از ۴۵٪ حجم فروش شاخص شامل دریافت پاداش راه گشا می باشد.

نکته: فردی که شامل دریافت پاداش استاد باشد دیگر از پاداشهای قبلی دریافت نمی کند.

در صورت داشتن گروه هایی بیشتر ۶ گروه و زیر ۴۵ درصد حجم فروش شاخص بر مبنای پاداش حمایتی پرداخت می گردد.

**نکته مهم:**

شرط دریافت کامل پورسانتهای این طرح ها عدم ثبات است و شرکت پس از سه ماه از تاریخ ورود بازاریاب و دریافت کد شناسه انحصاری عملکرد بازاریاب را بررسی می نماید و چنانچه در ماه چهارم به بعد تغییری نسبت به ماه قبل چه در تعداد افراد گروه یا عدم افزایش گروه و یا عدم افزایش فروش در مجموعه خود ایجاد نشده باشد، تا زمان افزایش بهره وری ۸۰ درصد تمامی پورسانتها را از طرح درآمدی دریافت خواهند کرد.

شایان ذکر است هر کدام از شرط های زیر اگر محقق شده باشد محاسبه گر، پورسانت جداول را کامل برای بازاریاب استخراج خواهد کرد.

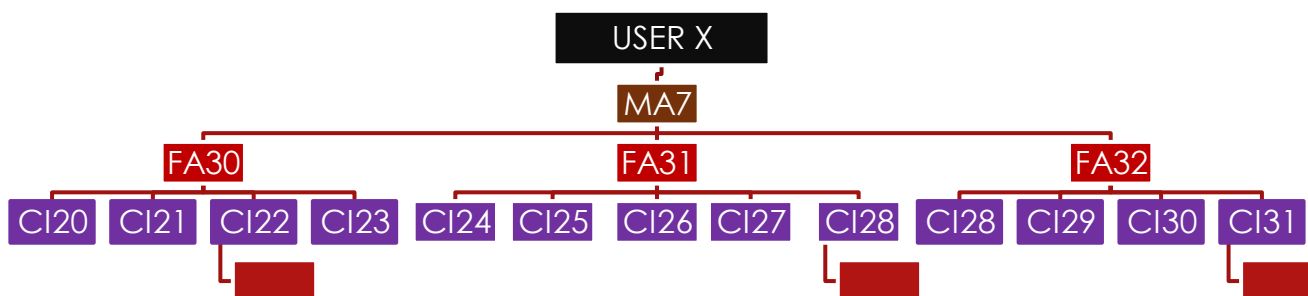
مقدار نسبت به ماه گذشته	شرط	
۵٪	افزایش تعداد بازاریاب ها در زیر مجموعه خود	۱
۲ گروه	افزایش تعداد گروه ها در سطح یک خود	۲
۱۵٪	افزایش فروش در مجموعه خود	۳



پاداش حمایتی (پاداش جداشونده نمی باشد)

شرکت در جهت حمایت از گروه های کوچکتر که به نوعی به نسبت گروه های دیگر حجم فروش کمتری داشته اند و در جدول های متنوع پورسانت دهی حائز دریافت پورسانت نبوده اند. در سه سطح اولیه طبق جدول و چارت زیر پورسانت پرداخت می نماید.

نام سطح	پاداش حمایتی	سطح
MA	۸٪	۱
FA	۴/۵٪	۲
CI	۴٪	۳





• آموزش در مسیر موفقیت

هر بازاریاب موظف است از زمان ابتدای حضور در شرکت، دوره های آموزشی متنوعی را نسبت به سطح و مجموعه و تعداد افراد زیر مجموعه خود طی کند و در میز کار خود گواهی و تایید حضور در دوره را اخذ نماید. این آموزش ها رایگان و شامل معرفی محصول، بازاریابی اختصاصی محصول، دیجیتال مارکتینگ، اصول تیم داری، مدیریت، مربی گیری و رهبریت می باشند. مناسب است بر اساس میزان فروش و علاقه مندی خود آموزشها را انتخاب و فرا بگیرند.

رتبه	آموزش	شرایط تکمیل احراز جایگاه
۱	مقطع کارشناس EX و کارشناس حرفه ای (آموزش و تکمیل مدارک و پروفایل) صداقت و مهربانی	حضور در جلسه آموزشی محصول ا تا ۳ آشنایی با آیین نامه داخلی شرکت آموزش اولیه فروش
۲	مقطع کارساز EF و کارساز حرفه ای (گروه سازی و مهارت افروزی) امید و کوشش	آموزش محصول ۳ تا ۷ آموزش مهارتهای شغلی ۳ تا ۵ تیپ ها و شخصیتها ی رفتاری آموزش اصول اولیه دیجیتال مارکتینگ
۳	مقطع کارگزار FR کارگزار حرفه ای (تیم داری و مهارت افروزی) مهارت آموزی و شروع به رشد	آموزش کامل محصولات آموزش کامل مهارتهای شغلی پایه آموزش کامل دیجیتال مارکتینگ و تولید محتوا هدف دار آموزش انتقال دانش



	<p>نظارت بر زیر مجموعه ارزیابی عملکرد آنها انجام کف خرید و حفظ و تیم داری تولید محتوا محصول بازاریابی محصول بر اساس استراتژی سازمان داشتن حداقل ۵ گروه فعال که حائز دریافت پورسانت بوده باشند.</p>	<p>آموزش دوره مدیریت بر خود و دیگران رفتار سازمانی تئوریهای سازمانی شرکت در دوره روانشناسی شرقی و طراحی چارت</p>	<p>۴ مقطع راه بر LE و راه بر حرفه ای (سازمان سازی و انتقال دانش) مهارت بازار و انتقال دانش</p>
	<p>نظارت بر زیر مجموعه ارزیابی عملکرد آنها انجام کف خرید و حفظ نفرات سازمانی تولید محتوا محصول بازاریابی محصول بر اساس استراتژی سازمان خلق استراتژی با تایید استاد طلایی و کمک به افزایش نفرات سازمان ایجاد بازار های جدید فراگیری دوره های مدیریتی و آموزشی حضور در شعبه ها داشتن حداقل ۶ گروه فعال که حائز دریافت پورسانت بوده باشند.</p>	<p>چارت سازمانی تکمیل دوره های روانشناسی فردی زبان بدن تکمیل دوره آموزشی کارکنان بدقلق طراحی و ساخت استراتژی سازمانی مدیریت بودجه</p>	<p>۵ مقطع راه گشا CI و راه گشا حرفه ای (سازمان پروری و استراتژی سازی) آرامش و خویشتن شناسی و شروع تغییر</p>
	<p>نظارت بر زیر مجموعه ارزیابی عملکرد آنها انجام کف خرید تولید محتوا جمعی انجام جلسات مشارکتی و جمعی حفظ زیر مجموعه و کمک به ماندگاری آنها حضور در مجمع بازاریابان برنامه ریزی جلسات زیر مجموعه ها چیدمان استراتژی و خلق بازارهای جدید فراگیری دوره های رهبریت</p>	<p>آموزش جامع کوچینگ آموزش جامع استراتژی های تجویزی رفتار شناسی حرفه ای آشنایی با قوانین تجارت</p>	<p>۶ مقطع راه ساز FA و راهساز حرفه ای (تشکل سازی و خلق تعادل و استراتژی) تمرکز بر ذهن و روح و فراگیری صبوری</p>



تولید محتوا مدیریتی و پرسونال برندینگ بر روی وب سایت شخصی خود
سفر های استانی و حضور در جلسات متعدد بازاریابی و تیم سازی
داشتن حداقل ۷ گروه فعال که حائز دریافت پورسانت بوده باشند.

نظارت بر زیر مجموعه
ارزیابی عملکرد آنها
انجام کف خرید
کمک به حفظ بازاریابها و فعالیت و ماندگاری آنها
کمک به سازمان
عضو مجمع و حافظ منافع بازاریابان
عضو کمیسیون نظارت بر رفتار بازاریابان
داشتن حداقل ۸ گروه فعال که حائز دریافت پورسانت بوده باشند.

شرکت در دوره های بین المللی به
جهت ارتقا و بروز شدن دانش تیمی

۷ مقطع استاد MA
و استاد طلایی
(تشکل داری و نظارت بر تشکل
)
گام در رهبریت سازمانی

مجموعه آموزش ها

نوع آموزش	تعداد دروس	مدت زمان کلی	نحوه برگزاری
آموزش معرفی محصولات	متنوع	تا زمان عضویت	آنلاین، آفلاین و وورکشاپ
آموزش بازاریابی شبکه ای	۱۲ درس	۲۳ ساعت	آفلاین همراه با آزمون
آموزش بازاریابی شبکه ای مقدماتی	۳۰ درس	۱۲۰ ساعت	آفلاین، آنلاین و وورک شاپ همراه با آزمون
آموزش بازاریابی شبکه پیشرفته	۲۵ درس	۲۰۰ ساعت	آفلاین، آنلاین و وورک شاپ همراه با آزمون



• طرح رتبه بندی

لینک به معنای ارتقا و اهمیت می باشد.

شرکت بر آن شد که بازاریابان محترم را پس از ورود به هر رتبه سازمانی مورد بررسی قراردادده و چنانچه مستعد شرایط احراز جدول زیر باشند، مجموعه امکانات بیشتری را در اختیار آنان قرار دهد. این جدول به هیچ عنوان جنبه اعطای پاداش به هر نحوی را ندارد و صرفاً جهت تمیز دان بین بازاریاب هایی می باشد که زمانی بیشتری را برای مجموعه صرف می نمایند.

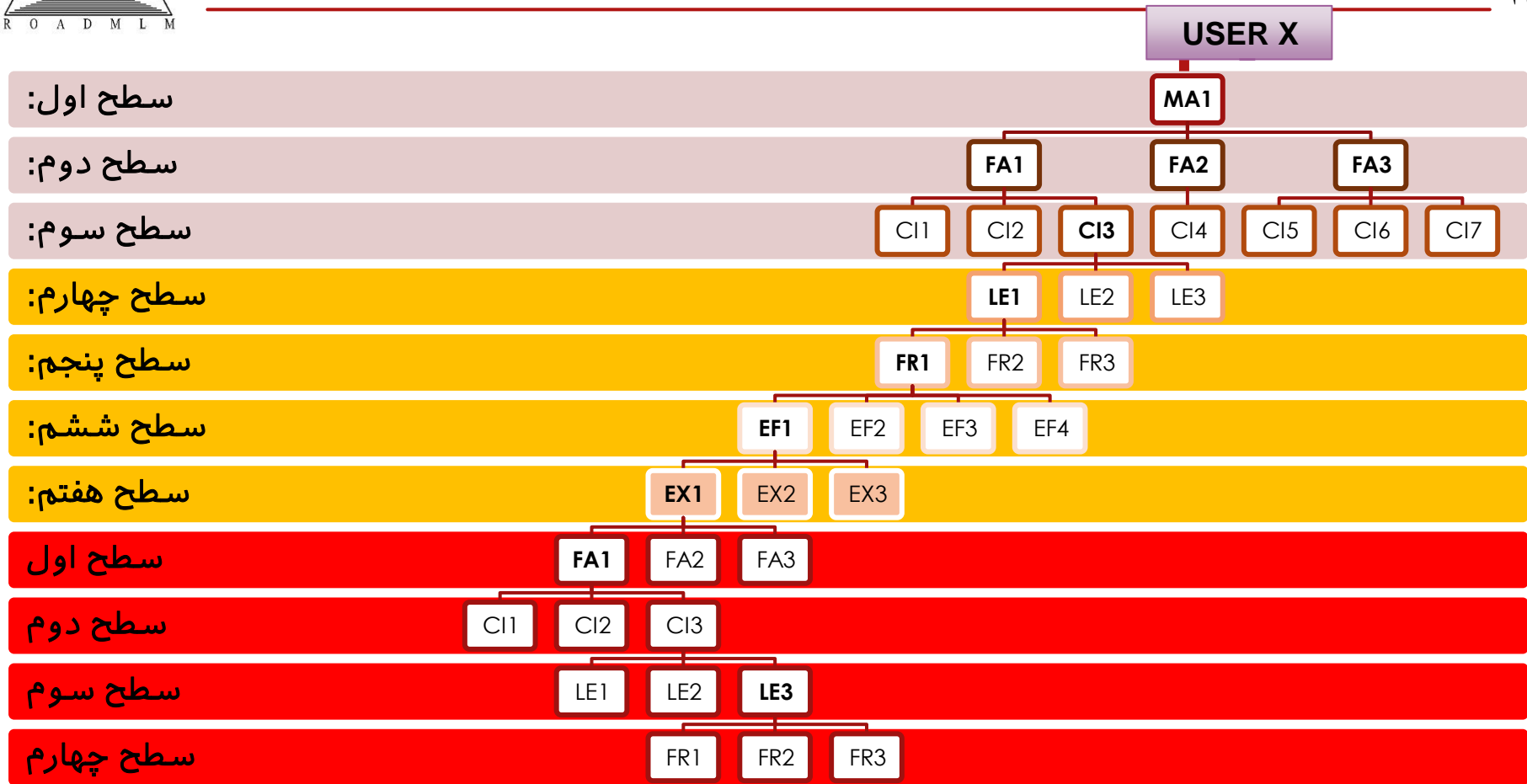
رتبه لینک	شرایط احراز	مزایا
۱ لینک کارت آبی : ورود به مقطع راه بر	ماندگاری افراد در سازمان بیش از ۶ ماه سرعت و تعادل ثبت افراد جدید (تشکیل گروه) در کمتر از ۳ ماه رسیدن به حد نصاب امتیاز تیم در ارزیابی عملکرد سازمان تراکم جمعیت تیم در منطقه حضور در جلسات رسمی عدم داشتن نمره منفی	حضور در باشگاه راه بران ارایه اطلاعات تیمی به صورت نمودار در میز کار خود داشتن مشاور آنلاین ۲۴ ساعته
۲ لینک کارت سبز ورود به مقطع راه ساز	ماندگاری افراد در سازمان بیش از ۸ ماه سرعت و تعادل ثبت افراد جدید (تشکیل سازمان) در کمتر از ۴ ماه رسیدن به حد نصاب امتیاز تیم در ارزیابی عملکرد سازمان تراکم جمعیت تیم در ۳ منطقه حضور در جلسات رسمی	حضور در باشگاه راه سازان استفاده از فضاهای آموزشی ارایه اطلاعات تیمی بصورت نمودار پیشرفته در میز کار دسترسی به پایگاه و برنامه های آتی شرکت
۳ لینک کارت طلایی ورود به مقطع استاد	ماندگاری و فعالیت افراد در سازمان بیش از ۹ ماه سرعت و تعادل ثبت افراد جدید (تشکیل شکل) در کمتر از ۵ ماه رسیدن به حد نصاب امتیاز تیم در ارزیابی عملکرد سازمان تراکم جمعیت تیم در ۸ منطقه حضور در جلسات رسمی حداکثر نمره جمعی منفی ۱۰	استفاده از مشاوران برجسته دانشگاهی جهت تغییر سطح دانش و ارتباطات خود دسترسی آزاد به آخرین مقالات ترجمه شده مدیریت و رهبری. ارایه پلتفرم حرفه ای در میز کار جهت آنالیز و بررسی تشکل همراه با پیشنهاد های رهبریت.



• پاداش یکبار پرداخت .

مبلغی است که در برابر رسیدن بازاریاب به هر یک از رده های راه بری شبکه فقط بصورت یکبار پرداخت به بازاریاب پرداخت می گردد لازم به ذکر است که هر رده یاد شده در هر ماه قابل تغییر است. بازاریاب در هر دوره می تواند در یکی از شرایط زیر جهت دریافت پاداش حضور داشته باشد.

رتبه	شرایط	پاداش/تومان
۱	داشتن یک مدیر گروه و حداقل ۳ میلیون تومان فروش و ثبات فروش به مدت ۳ ماه از ثبت نام	۲۵۰/۰۰۰
۲	داشتن یک مدیر گروه و حداقل ۴ میلیون تومان فروش و ثبات فروش به مدت ۳ ماه از ثبت نام	۴۸۰/۰۰۰
۳	داشتن دو مدیر گروه و حداقل ۵ میلیون تومان فروش در هر گروه ثبات فروش به مدت ۲ ماه از ۵ ماه	۶۵۰/۰۰۰
۴	داشتن دو مدیر گروه و حداقل ۱۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۲ ماه از ۵ ماه	۷۰۰/۰۰۰
۵	داشتن سه مدیر گروه و حداقل ۱۵ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه از ۵ ماه	۹۵۰/۰۰۰
۶	داشتن دو مدیر گروه و حداقل ۱۵ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه از ۵ ماه	۲/۰۰۰/۰۰۰
۷	داشتن سه گروه و حداقل ۳۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه از ۵ ماه	۳/۳۰۰/۰۰۰
۸	داشتن چهار گروه و حداقل ۷۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه از ۵ ماه	۸/۰۰۰/۰۰۰
۹	داشتن چهار گروه و حداقل ۱۵۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه متوالی	۱۸/۰۰۰/۰۰۰
۱۰	داشتن پنج گروه و حداقل ۲۵۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه متوالی	۳۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۱	داشتن شش گروه حداقل ۳۰۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه متوالی	۳۶/۰۰۰/۰۰۰
۱۲	داشتن شش گروه حداقل ۴۰۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه متوالی	۴۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۳	داشتن هفت گروه حداقل ۵۰۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات یا افزایشی به مدت ۴ ماه متوالی	۶۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۴	داشتن هشت گروه حداقل فروش ۶۵۰ میلیون تومان در هر گروه و فروش ثابت یا افزایشی برای ۵ ماه	۷۸/۰۰۰/۰۰۰
۱۵	داشتن ۱۲ گروه حداقل ۹۰۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه متوالی	۱۰۸/۰۰۰/۰۰۰
۱۶	داشتن ۱۲ گروه حداقل ۱/۲۰۰ میلیون تومان فروش در هر گروه و ثبات فروش به مدت ۴ ماه متوالی	۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰



- نکته: فشرده سازی تنها در ۷ سطح اولیه بازاریاب قابل انجام می باشد. در مثال فوق USER X در هیچ شرایطی از سطوح **اول دوم سوم و چهارم** رنگ قرمز و بعد از آن پورسانتی دریافت نمی نماید. و سطح **FA** قرمز اولین سطح **EX 1** زرد محسوب می شود.



- سطوحی که بازاریاب (user x) در صورت رعایت شرایط خرید شخصی می تواند پورسانت دریافت نماید.

سطح عددی	سطح حروف	نام سطح	ظرفیت سطح
۱	اول	MA	MA1- ∞
۲	دوم	FA	FA 1- ∞
۳	سوم	CI	CI 1- ∞
۴	چهارم	LE	LE 1- ∞
۵	پنجم	FR	FR 1- ∞
۶	ششم	EF	EF 1- ∞
۷	هفتم	EX	EX 1- ∞



- توضیحات:
- طرح درآمدی این مجموعه بر مبنای کار گروهی و دستمزد بیشتر برای افراد مستعد تر طراحی شده است تمامی تلاش ما ایجاد انگیزه در بین بازاریابان محترم در راستای قوانین جاری است و در طراحی این پلن از هرگونه تعادل سازی یا شرط تعادل پرهیز شده است.
- شرکت هیچگونه پورسانتی که مبنای آن پورسانت استخری و سایر پورسانت هایی که پرداخت آن به بازاریابان بر اساس ذخیره امتیاز فروش مجموع گروه ها یا کل اعضای شرکت می باشد، پرداخت نخواهد کرد.

گروه کارخانجات ساغر و ساحل صنعت پارس شرق
شرکت راه بر پایش صنعت پارس شرق (سهامی خاص)