



Sasin

www.sasinet.ir

طرح درآمد زایی
شرکت سلامت انگیزان سینا نوین

ver:0.03

www.sasinet.ir

تعاریف و اصطلاحات

- **نماینده فروش (Sales Member):** هر فرد حقیقی که از طریق وبسایت رسمی شرکت سلامت انگیزان سینا نوین جهت معرفی و فروش محصولات، ثبت نام نموده و دارای کد بازایابی باشد. توضیح اینکه ثبت نام در شرکت رایگان می باشد.
- **ضریب کالا (Product index):** تمامی کالاهای عرضه شده در فروشگاه شرکت، هر یک دارای یک ضریب بوده که در زمان محاسبه پاداش ها و پورسانت های طرح درآمد زایی شرکت لحاظ می گردند.
- **نماینده فعال (Active Member):** به نماینده فروشی اطلاق می گردد که در طی یک ماه شمسی، حداقل ۱۰۰،۰۰۰ 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 های طرح های درآمد زایی می گردد.
- **نماینده غیر فعال (Inactive Member):** به نماینده فروشی اطلاق می گردد که در طی یک ماه شمسی، کمتر از مبلغ ۱۰۰،۰۰۰ تومان از محصولات شرکت (بدون احتساب ضرایب کالا) را از طریق سایت شرکت تهیه کرده باشد. نماینده فروش غیر فعال فقط مجاز به دریافت پورسانت فروش شخصی طرح درآمد زایی می باشد.
- **نماینده مستقیم (Direct):** به نماینده فروشی با کد کاربری معرف خود در سایت ثبت نام نماید، نماینده مستقیم اطلاق می گردد.
- **پورسانت (Commission):** به کارمزد پرداختی به هر نماینده فروش، بابت ثبت سفارش شخصی محصولات شرکت گفته می شود.

- **پاداش (Reward / Bonus):** به درآمدهای حاصل از فعالیت فروش تیمی که از طریق طرح درآمد زایی شرکت محاسبه و به نمایندگان فعال پرداخت می گردد.
- **فروش شخصی (Retail):** به هر ثبت سفارش کالایی که از طریق دفتر کار نماینده فروش صورت گیرد، فروش شخصی اطلاق می گردد.
- **محور فروش (Leg):** هرگاه نماینده مستقیم فرد دیگری را با کد کاربری خود در سطح ۱ خود ثبت نام نموده و ایشان نیز فرد یا افرادی را به شرکت معرفی نماید، مجموع این افراد تشکیل یک محورفروش را می دهند.
- **ساختار پایه (base):** محوری که دارای بیشترین حجم فروش هر شخص باشد به عنوان ساختار پایه شناسایی می شود.
- **ساختار اشتراکی (communal):** محوری که بعد از ساختار پایه دارای بیشترین فروش است و حجم فروش آن حداقل یک میلیون تومان می باشد (هر محوری که بیش از ۱ میلیون تومان فروش داشته باشد می تواند شاخه اشتراکی باشد).

■ **سطح (Level):** هر فرد که به عنوان نماینده فروش از طریق کد کاربری 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 نماینده فعال به رتبه تیمی حامی و بالاتر دست یابد، تیم فروش وی که دارای رتبه پایین تری در ساختار اشتراکی می باشد در اصطلاح نسل نامیده می شوند.

■ **امتیاز فروش شخصی (pv):** عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی هر نماینده فروش بر اساس ضریب کالاهای شرکت در طی یک ماه شمسی.

■ **امتیاز تیمی (GV):** عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی تمامی اعضای تیم فروش بر اساس ضریب کالاهای شرکت در طی یک ماه شمسی.

■ **حجم فروش ریالی (SV):** عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی نماینده فروش و تمامی اعضای تیم فروش ایشان بدون احتساب ضریب کالاهای شرکت در طی یک ماه شمسی.

دفتر کار اینترنتی به صورت رایگان از طرف شرکت در اختیار نماینده فروش قرار می گیرد. مبلغی تحت عنوان حق عضویت تعریف نشده و هیچ مبلغی تحت این عنوان یا عناوین دیگر برای شروع به کار و جایگاه از نماینده فروش دریافت نمی شود.

■ در صورتی که نماینده فروش بدون دلیل موجه قانونی به مدت ۳ ماه پیاپی از آخرین ثبت فاکتور خود "نماینده فعال" نباشد، دیگر به عنوان نماینده فروش شرکت محسوب نشده و دفتر کار اینترنتی ایشان بسته می شود و شرکت هیچگونه مسئولیتی درباره این شخص نخواهد داشت. ماه اول ثبت نام ایشان (هر روز از یک ماه کاری که باشد) شامل این بند نخواهد بود.

■ شرکت مجاز می باشد با تاییدیه از کمیته محترم بازاریابی شبکه ای، جهت بزرگداشت ایام خاص در طی سال، افتتاحیه شعبات جدید، مناسبت های ملی و مذهبی و یا تشویق نمایندگان فروش، کالاهای خود را بصورت پک هایی از یک کالا و یا کالاهای مختلف که در سبد محصولات شرکت وجود دارد را به صورت ویژه که در وبسایت شرکت اعلام می شود به فروش برساند.

■ با توجه به الزامات طرح سود دهی تعیین شده از وزارت صمت، محاسبه و پرداخت پورسانت در این طرح حداکثر تا ۴۰ درصد میزان فروش شرکت در هرماه تبیین و اجرا می شود.

■ طبق اصول بازاریابی شبکه ای و قوانین صادر شده اجبار در خرید توسط مشاوران فروش کاملاً ممنوع است و در صورت مواجهه با این موضوع با شماره شرکت، واحد رسیدگی به شکایات تماس حاصل فرمایید و همچنین شرایط بازپسگیری و بازخرید کالا بصورت شفاف در قوانین سایت نوشته شده است.

■ شرکت فقط کالایی که پیش تر نسبت به دریافت مجوز عرضه از دبیرخانه اقدام نموده است به فروش می رساند و هرگونه ارجاع به سایر سایتها و یا باشگاه مشتریان و یا خدمات و جاهت قانونی ندارد و غیرقانونی است.

■ قانون کمپرس سطوح در این طرح درآمد زایی اجرا نمی شود.

■ طبق بند ط ماده ۷ آیین نامه اجرایی تبصره ماده ۸۷ قانون نظام صنفی- در صورت فسخ قرارداد بازاریاب، بازپس گرفتن محصولات فروخته شده (حداکثر طی ۱۲ ماه منتهی به تاریخ فسخ قرارداد) که قابل فروش مجدد است امکان پذیر است. استرداد مبلغ دریافتی کالاهای مرجوعی منهای هزینه ارسال و بازپس فرستادن کالا و سود خورده فروشی تعلق گرفته شده به بازاریاب از قیمت برای مصرف کننده و مالیات غیر قابل استرداد محاسبه می شود.

شرکت بازاریابی شبکه ای میتواند کمسیون پرداخت شده در ازای فروش کالای مرجوعی را از کمسیون بعدی بازاریابان سطوح بالاتر کسر نماید.

■ لازم به ذکر است با توجه به اهمیت تمرکز هر پلن درآمد زایی روی افزایش خرده فروشی و میل به رشد مجموعه در عرض و جلوگیری از پرداخت پورسانت غیر متعارف در عمق که باعث می شود افرادی که در رده های بالای سازمان قرار دارند درآمد بیشتری را نسبت به رده های پایین تر سازمان به دست آورند برای هر یک از نمایندگان مستقل فروش متناسب با رده سازمانی تا حداکثر ۷ سطح از حجم فروش سازمانش پورسانت و پاداش به شرح ذیل محاسبه و پرداخت می شود .

■ هر فرد مجاز به داشتن یک جایگاه می باشد و هیچگونه شرط تعادل دست ها و زیر شاخه ها در پرداخت لحاظ نمی شود .

■ بر اساس بخشنامه ابلاغی کمیته با موضوع حذف پورسانت های استخری و سایر پورسانت هایی که پرداخت ها به بازاریابان بر اساس ذخیره امتیاز فروش مجموع گروه ها یا کل اعضای شرکت می باشد این شرکت هیچگونه پورسانتی با این شرایط محاسبه و پرداخت نخواهد کرد.

تعریف رتبه های تیمی

جدول شماره ۱

ردیف	رتبه تیمی شما	وظیفه سازمانی (کار مصداقی)	مجموع حجم فروش شخصی در تمامی دوره های فعالیت (ارقام به تومان)	تعداد محور	حجم فروش تیمی (ارقام به تومان)
۱	مبتدی	ورودی جدید	۱۰۰,۰۰۰		
۲	نو آموز ۱	در حال آموزش	۳۰۰,۰۰۰		
۳	نوآموز ۲	تکمیل آموزش اولیه	۵۰۰,۰۰۰		
۴	استارتر	شروع تیم سازی (آموزش به مبتدی و آموزش اطلاعات محصولی)	۲,۰۰۰,۰۰۰		
۵	حامی	داشتن یک ساختار پایه و رتبه استارتر (آموزش نوآموز ۱ و نوآموز ۲ و آموزش ارتباط با مشتری)	۳ تا ۱۵ میلیون تومان	۱	۱,۰۰۰,۰۰۰
۶	حامی ۱ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل رتبه حامی و یک ساختار اشتراکی با حداکثر یک نفر رتبه حامی (آموزش استارتر و آموزش برگزاری مشاوره انفرادی)	۲ تا ۱۵ میلیون تومان	۲	۲۰,۰۰۰,۰۰۰

تعریف رتبه های تیمی

ردیف	رتبه تیمی شما	وظیفه سازمانی (کار مصداقی)	مجموع حجم فروش شخصی در تمامی دوره های فعالیت (ارقام به تومان)	تعداد محور	حجم فروش تیمی (ارقام به تومان)
۷	حامی ۲ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل رتبه حامی ۱ ستاره و یک ساختار اشتراکی با حداکثر یک نفر رتبه حامی ۱ ستاره (آموزش حامی و آموزش برگزار کننده مشاوره گروهی از ۲ تا ۴ نفر)	۲ تا ۱۵ میلیون تومان	۲	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
۸	حامی ۳ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل رتبه حامی ۲ ستاره و یک ساختار اشتراکی با حداکثر یک نفر رتبه حامی ۲ ستاره (آموزش حامی ۱ ستاره و آموزش مشاوره ۵ تا ۷ نفر)	۲ تا ۱۵ میلیون تومان	۲	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
۹	مشاور	داشتن یک ساختار پایه با حداقل رتبه حامی ۳ ستاره و یک ساختار اشتراکی با حداکثر یک نفر رتبه حامی ۳ ستاره (آموزش حامی ۲ ستاره و آموزش رفع ایرادات مشتری از محصول)	۲ تا ۱۵ میلیون تومان	۲	۵۰,۰۰۰,۰۰۰

تعریف رتبه های تیمی

ردیف	رتبه تیمی شما	وظیفه سازمانی (کار مصداقی)	مجموع حجم فروش شخصی در تمامی دوره های فعالیت (ارقام به تومان)	تعداد محور	حجم فروش تیمی (ارقام به تومان)
۱۰	مشاور ۱ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه مشاور و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه حامی ۳ ستاره و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر ۱ نفر حامی (آموزش رتبه حامی ۳ ستاره و برگزاری جلسات هفتگی آموزش محصول پیشرفته)	۱۵ تا ۲۰ میلیون تومان	۳	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۱	مشاور ۲ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه مشاور ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه مشاور و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر حامی ۳ ستاره (آموزش مشاور و برگزاری جلسات ماهانه آموزش فروش)	۱۵ تا ۲۰ میلیون تومان	۳	۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۲	مشاور ۳ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه مشاور ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر ۱ نفر رتبه مشاور ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر مشاور (آموزش مشاور ۱ ستاره و برگزاری جلسات تیم سازی)	۱۵ تا ۲۰ میلیون تومان	۳	۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰

تعریف رتبه های تیمی

ردیف	رتبه تیمی شما	وظیفه سازمانی (کار مصداقی)	مجموع حجم فروش شخصی در تمامی دوره های فعالیت (ارقام به تومان)	تعداد محور	حجم فروش تیمی (ارقام به تومان)
۱۳	مربی	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه مشاور ۳ ستاره و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه مشاور ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر مشاور یک ستاره و ساختار اشتراکی ۳ با حداکثر یک نفر رتبه مشاور (آموزش مشاور ۲ ستاره و برگزاری کلاسهای تئوری نگرش)	۲۰ تا ۲۵ میلیون تومان	۴	۶۶۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۴	مربی ۱ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه مربی و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه مشاور ۳ ستاره و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر ۱ نفر مشاور ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۳ با حداکثر ۱ نفر رتبه مشاور ۱ ستاره (آموزش مشاور ۳ ستاره و برگزاری جلسات رفتار سازمانی)	۲۰ تا ۲۵ میلیون تومان	۴	۱,۲۷۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۵	مربی ۲ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه مربی ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه مربی و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر مشاور ۳ ستاره و ساختار اشتراکی ۳ با حداکثر یک نفر رتبه مشاور ۲ ستاره (آموزش مربی و آموزش مدیریت مالی)	۲۰ تا ۲۵ میلیون تومان	۴	۲,۴۴۰,۰۰۰,۰۰۰

تعریف رتبه های تیمی

ردیف	رتبه تیمی شما	وظیفه سازمانی (کار مصداقی)	مجموع حجم فروش شخصی در تمامی دوره های فعالیت (ارقام به تومان)	تعداد محور	حجم فروش تیمی (ارقام به تومان)
۱۶	راهبر	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه مربی ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه مربی ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر رتبه مربی و ساختار اشتراکی ۳ با حداکثر یک نفر مشاور ۳ ستاره و ساختار اشتراکی ۴ با حداکثر ۱ نفر رتبه مشاور ۲ ستاره (آموزش مربی ۱ ستاره و جلسات رفع ایراد پیشرفته)	۳۰ میلیون تومان به بالا	۵	۴,۸۸۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۷	راهبر ۱ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه راهبر و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه مربی ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر رتبه مربی ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۳ با حداکثر یک نفر رتبه مربی و ساختار اشتراکی ۴ با حداکثر یک نفر رتبه مشاور ۳ ستاره (آموزش مربی ۲ ستاره و آموزش متدهای پیشرفته نتورک مارکتینگ)	۳۰ میلیون تومان به بالا	۵	۹,۵۸۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۸	راهبر ۲ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه راهبر ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه راهبر و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر رتبه مربی ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۳ با حداکثر یک نفر رتبه مربی ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۴ با حداکثر یک نفر رتبه مربی (آموزش راهبر و آموزش مدیریت سازمانی)	۳۰ میلیون تومان به بالا	۵	۱۸,۸۳۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۹	راهبر ۳ ستاره	داشتن یک ساختار پایه با حداقل یک نفر رتبه راهبر ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۱ با حداکثر یک نفر رتبه راهبر ۱ ستاره و ساختار اشتراکی ۲ با حداکثر یک نفر رتبه راهبر و ساختار اشتراکی ۳ با حداکثر یک نفر رتبه مربی ۲ ستاره و ساختار اشتراکی ۴ با حداکثر یک نفر رتبه مربی ۱ ستاره (آموزش راهبر ۱ و ۲ ستاره و آموزش سبک های رهبری و لیدر سازی)	۳۰ میلیون تومان به بالا	۵	۲۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

مشروح طرح درآمد زایی

۱- پورسانت فروش شخصی Retail Commission

در زمان ثبت سفارش در سایت شرکت، پس از اعمال ضرایب کالامعادل ۲٪ درصد تخفیف محاسبه و از قیمت فروش کالا کسر می گردد.

Sasin

۲- پاداش نسل (Generation Rewards)

زمانی که شما موفق به ارتقای رتبه ی تیمی خود به رتبه حامی ۱ ستاره و بالاتر از آن شوید و حداقل یک شاخه اشتراکی ساخته اید میتوانید معادل ۱۷% از امتیاز GV یک نسل خود را از شاخه اشتراکی به عنوان پاداش نسل حداکثر تا هفت سطح دریافت نمایید.

تبصره ها

■ در صورتی که مجموع فروش شخصی شما(مجموع دوره های فعالیتتان) حداقل ۱۵ میلیون تومان باشد حداقل دو شاخه اشتراکی ساخته اید علاوه بر دریافت پاداش از ساختار اشتراکی اول، از ساختار اشتراکی دوم نیز معادل ۱۷.۵ درصد از امتیاز GV یک نسل خود را به عنوان پاداش نسل دریافت می کنید. (۱۷.۵درصد)

■ در صورتی که مجموع فروش شخصی شما(مجموع دوره های فعالیتتان) حداقل ۲۰ میلیون تومان باشد و حداقل سه شاخه اشتراکی ساخته اید علاوه بر دریافت پاداش از ساختار اشتراکی اول و دوم، از ساختار اشتراکی سوم نیز معادل ۱۸درصد از امتیاز GV یک نسل خود را به عنوان پاداش نسل دریافت می کنید. (۱۸درصد)

■ در صورتی که مجموع فروش شخصی شما (مجموع دوره های فعالیتتان) حداقل ۳۰ میلیون تومان باشد حداقل چهار شاخه اشتراکی ساخته اید علاوه بر دریافت پاداش از ساختار اشتراکی اول دوم و سوم، از ساختار اشتراکی چهارم نیز معادل ۲۰ درصد از امتیاز GV یک نسل خود را به عنوان پاداش نسل دریافت می کنید. (۲۰ درصد)

• ساختارهای اشتراکی بعد از ساختار اشتراکی چهارم بر مبنای همان ۲۰ درصد و حداکثر تا رتبه مشاور ستاره در یک نسل محاسبه می شوند.

• هر محوری که بعد از ساختار پایه دارای حجم فروش اعلام شده باشد همانند ساختار اشتراکی مشمول دریافت پورسانت می گردد و اطلاق نام به محور در این رابطه صرفاً جهت درک مطلب توسط بازاریابان می باشد.

• همچنین در رتبه استارتر مجموع حجم فروش شخصی فقط یکبار در طول دوران کاری هر بازاریاب و در ماه های مختلف ملاک است و شرط ورود اولیه نمی باشد.

تبصره

شرکت متعهد می گردد که پورسانت ها و پاداش های بازاریابان خود را در انتهای هر ماه شمسی محاسبه و پرداخت پورسانت های سازمان فروش خود را حداکثر تا هفتم ماه بعد به حساب شخصی بازاریابان واریز نماید.

۳- پاداش معرفی مستقیم Direct Selling

تا رتبه تیمی مشاور معادل ۱۲.۵٪ از ضرایب کالایی اولین سفارش نمایندگان مستقیم شما به عنوان پاداش محاسبه و به حساب شما واریز می گردد.

۴- پاداش چند سطحی

در این نوع پاداش بازاریاب در هر رتبه ای که باشد می تواند از محور پایه خود بصورت زیر پاداش دریافت نماید.

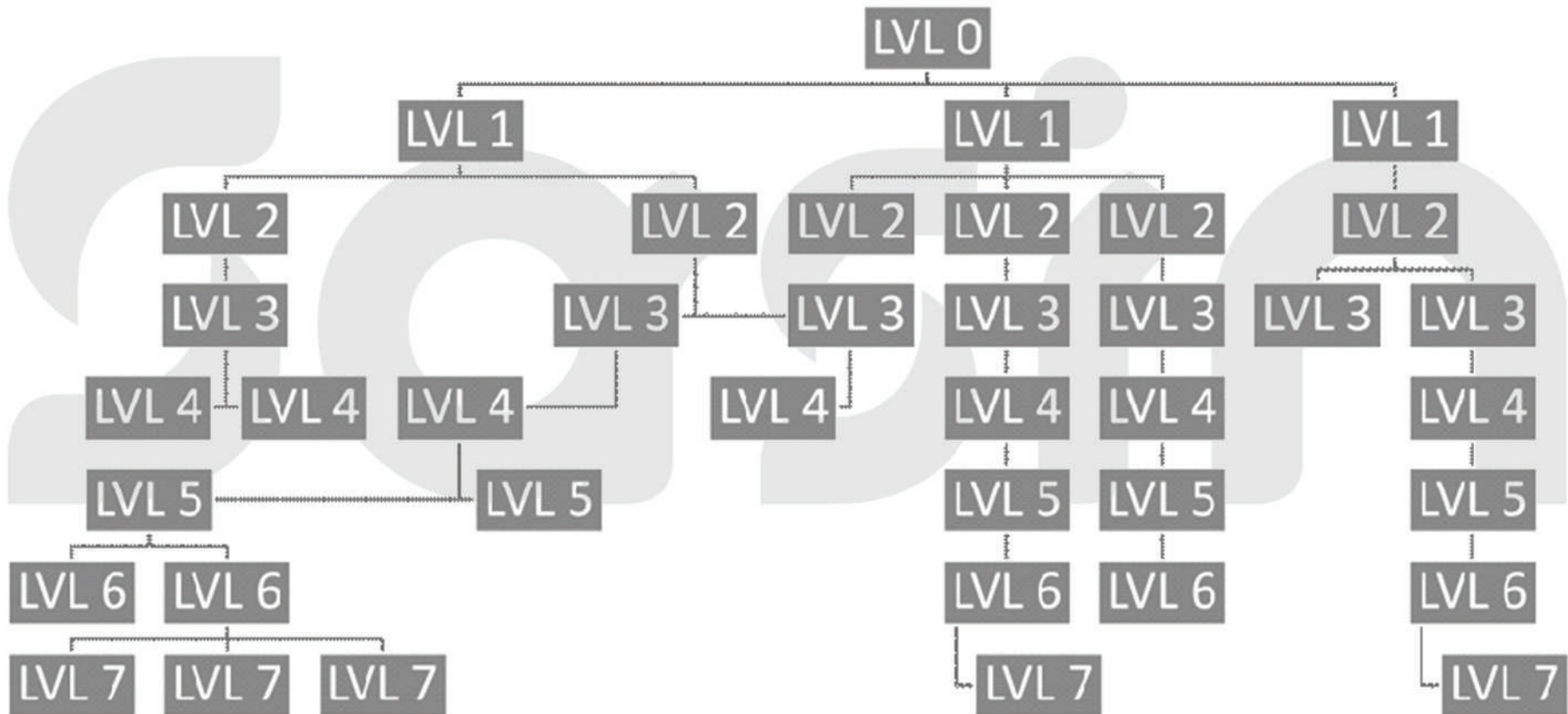
سطح ۱: ۰.۵ درصد

سطح ۲: ۰.۲۵ درصد

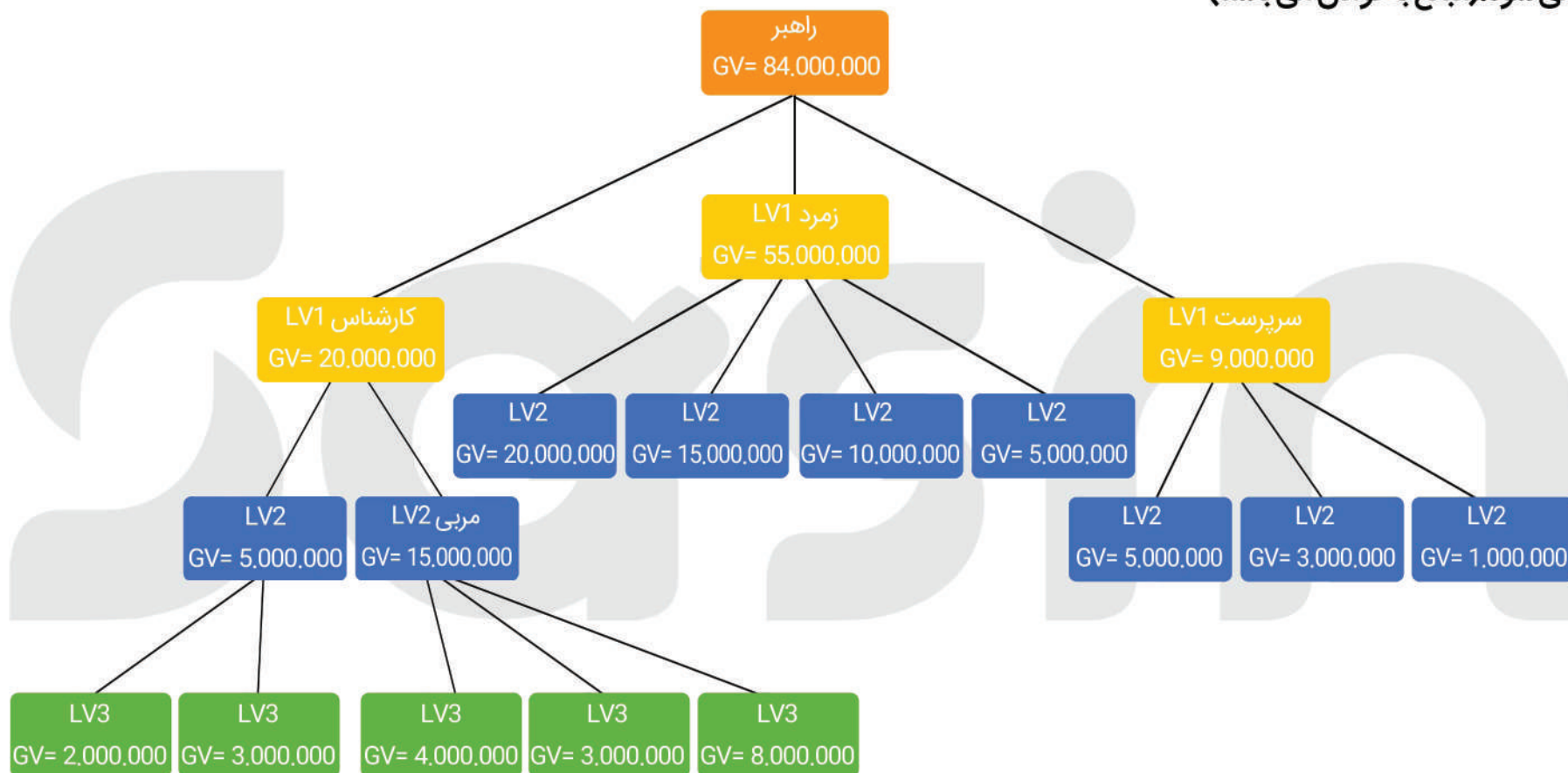
سطح ۳: ۰.۱۲۵ درصد

سطح ۴: ۰.۱۲۵ درصد

تعداد سطوح پورسانتی در شکل زیر ترسیم شده است:



با در نظر گرفتن فعال بودن تمام سطوح، پاداش نسل تا سطوح مصوب وزارت محترم صمت طبق درختواره ترسیم شده محاسبه می شود. (مبالغ به تومان می باشد)



پاداش نسل از رتبه مشاور ۲ ستاره: $۱۷\% \times ۱۵/۰۰۰/۰۰۰ = ۲/۵۵۰/۰۰۰$ تومان
 پاداش نسل از رتبه مشاور ۱ ستاره: $۱۷.۵\% \times ۹/۰۰۰/۰۰۰ = ۱/۵۷۵/۰۰۰$ تومان