

تعاریف

- شرکت: شرکت سلامت انگیزان سینانوین با شماره ثبت ۶۰۶۵۷۱
- بازاریابی شبکه ای: شیوه ای که محصولات از طریق مشاوران فروش شرکت به صورت مستقیم و بدون نیاز به واسطه به دست مصرف کننده نهایی میرسند.
- کالا: کلیه اجناسی که در بخش فروشگاه سایت شرکت با آدرس sasinnet.ir ارائه میشوند.
- شناسه کاربری: نام لاتینی که متقاضیان در هنگام ثبت نام انتخاب میکنند و از طریق آن کد میتوانند وارد دفترکار مجازی شوند. این نام باید حداقل ۵ کاراکتر داشته باشد و توسط شخص دیگری انتخاب نشده باشد.
- رمز عبور: رمز عبور یا همان پسورد، رشته ای از کاراکترها است که در هنگام ورود به حساب کاربری و برای تأیید هویت شخصی خود، از آن استفاده می کنید. در هنگام ثبت نام، سایت از شما می خواهد تا یک پسورد قوی برای حساب کاربری خود تعیین کنید که باید شامل اعداد، حروف بزرگ و کوچک لاتین و کاراکترهای متفرقه مثل @ و ... باشد.
- مشتری: شخصی است که محصولات شرکت را خریداری و مصرف میکند ولی بازاریابی و فروش محصولات را انجام نمیدهد.
- مشاوران فروش: کلیه افرادی که پس از عقد قرارداد به فروش محصولات شرکت میپردازند.
- مشاور فروش فعال: فردی که از محصولات شرکت بصورت ماهانه و حداقل مبلغ ۱۰۰ هزار تومان سفارش دهد.
- مشاور فروش غیر فعال: در صورتی که مشاور به مدت ۳ ماه متوالی محصولی سفارش ندهد، مشاور غیر فعال محسوب میشود و شناسه کاربری وی به حالت تعلیق در خواهد آمد.
- کد واحد بازاریابی: کدی که پس از تکمیل فرآیند ثبت نام از سوی وزارت محترم صنعت، معدن و تجارت به مشاوران فروش تعلق میگیرد.
- دفترکار مجازی: فضای مجازی و خصوصی که به مشاوران فروش تعلق میگیرد و میتواند از طریق آن کلیه فعالیت های خود و زیر مجموعه خود را تحت نظارت داشته باشد.
- شعبه: مکان هایی که پس از اخذ مجوزهای لازم از وزارت محترم صنعت، معدن و تجارت در سایت وزارت و شرکت به عنوان شعب شرکت سلامت انگیزان سینانوین معرفی میشود.

- پورسانت: درآمدي که مشاوران فروش مطابق با ميزان فروش شخصي خود، فروش مجموعه شان و طرح درآمدي شرکت کسب میکنند.
- پاداش: جوايز نقدي و غير نقدي که مطابق با طرح درآمدي شرکت يا جشنواره هايي که برگزار مي شوند به مشاوران فروش پرداخت ميشود.
- پاداش پيشنهادات: به افراي که با ايده ها و پيشنهادات سازنده خود منجر به بهبود فرآيندهاي شرکت شوند و ارزش افزوده اي برای شرکت ايجاد کنند، پس از بررسي هاي لازم و تأييد تيم مديريتي شرکت، به آنها پرداخت ميشود.
- طرح درآمدزايي: طرحي است که براساس آن پورسانت ها محاسبه ميشود و به مشاوران پرداخت ميگردد.
- زير مجموعه: به کليه مشاوراني که از طريق مشاوران ديگر معرفي ميشوند و تحت حمايت و آموزش آنها قرار ميگيرند.
- خرده فروشي: کالايي که فرد بصورت مستقيم برای مصرف خود يا ديگران خريداري میکند.
- حامی: شخصي که معرف افراي بعنوان مشاور فروش بوده است و ميتواند با کد ملي خود افراي ديگري را نيز ثبت نام کند.

قوانين عمومي

- بند ۱- متقاضی برای فعالیت در بازاریابی شبکه ای باید به سن قانونی رسیده باشد.
- بند ۲- هر شخص حقيقي با يك کد ملي ميتواند اقدام به ثبت نام کند.
- بند ۳- متقاضی با تکميل فرم ثبت نام و قرارداد بازاریابی ميتواند در اين شرکت به عنوان بازاریاب شبکه ای فعالیت کند.
- بند ۴- در صورتي که متقاضی بیش از ۶۰ روز در شرکتي ديگر فعالیت داشته است، در هنگام ثبت نام بايد حداقل ۱۵ روز کاري از زمان لغو عضويت وي از شرکت قبلي گذشته باشد .
- بند ۵- متقاضيان فقط ميتوانند به صورت مجازي و از طريق سايت SASINNET.IR و داشتن کد معرف اقدام به ثبت نام نمايند و در صورت نداشتن معرف ميتوانيد با شماره ۰۲۱-۹۱۳۱۲۳۱۹ تماس حاصل فرماييد.

بند ۶- ثبت نام در شرکت سلامت انگیزان سینانوین رایگان بوده و تمامی اشخاص واجد شرایط میتوانند بعنوان مشاور فروش ثبت نام نمایند.

بند ۷- هیچ شخص حقیقی نمیتواند با نام مستعار با شرکت همکاری کند.

این نامه انضباطی داخلی شرکت بازاریابی شبکه ای سلامت انگیزان سینا نوین

در راستای رفع هر گونه شبهه و ابهام و همچنین به منظور ایجاد محیطی ایمن و عاری از هر گونه نقض مقررات یا تخلف از قوانین جاری کشور و داخلی شرکت ، و نظارت مستمر و شفاف مدیریت شرکت بر فعالیت بازاریابان آئین نامه داخلی شرکت به شرح ذیل تصویب و ابلاغ می گردد:

تمامی بازاریابان فعال در شبکه بازاریابی ساسین موظف به تبعیت از تمام مفاد این آیین نامه و سایر قوانین و مقررات داخلی شرکت ، قوانین بازاریابی جمهوری اسلامی ایران ، قانون نظام صنفی و سایر قواعد و قوانین مرتبط با این فعالیت بوده و ادعای جهل و عدم آگاهی نسبت به این قوانین پذیرفته نخواهد بود و فعالیت بازاریاب در شرکت بعنوان دلیل و اماره ای بر پذیرش این مقررات و علم نسبت به آنها می باشد.

ماده یک: به منظور رسیدگی به تخلفات بازاریابان کمیته نظارتی متشکل از افراد ذیل تشکیل می گردد

(۱) مدیر عامل یا نماینده ایشان

(۲) مسئول شعبه یا دفتر نمایندگی

(۳) لیدر بالاسری بازاریاب خاطی

(۴) بازرس شرکت یا نماینده ایشان

(۵) تاپ لیدر شرکت

ماده دو: به منظور تسریع در جمع آوری دلایل و تهیه و تکمیل اطلاعات و مدارک ، کمیته می تواند جهت ادای توضیحات لازم از بازاریاب خاطی دعوت بعمل آورد. که در این صورت حضور بازاریاب الزامی است و در صورت عدم حضور بدون دلیل موجه، حق هر گونه اعتراضی نسبت به تصمیم کمیته را از خود سلب و ساقط می نماید.

ماده سه: صلاحیت کمیته نظارتی به شرح ذیل می باشد

(۱) هر گونه شکایت مشتریان از بازاریابان شرکت

(۲) هر گونه شکایت بازاریاب از بازاریاب دیگر

(۳) ارجاع شکایت از طریق مسئول دفاتر، بازرسی شرکت و مدیریت

ماده چهارم: در صورتی که عنوان تخلف ارجاع داده شده به کمیته نظارت در صلاحیت رسیدگی کمیته نبوده و تخلف انتسابی به بازاریاب از مصادیق جرایم بوده موضوع از طریق مدیر عامل به مراجع قضایی اعلام و ارسال می گردد.

ماده پنجم: دبیر کمیته که از میان افراد حاضر در کمیته نظارتی تعیین می گردد موظف است موارد تخلفات انتسابی به بازاریاب را مستنداً مکتوب نموده و به موجب اخطار کتبی به بازاریاب ابلاغ نماید. و فرصتی هفت روزه به وی جهت ادای توضیحات و ارسال لایحه اعلام نماید بازاریاب می تواند لایحه و دفاعیه خود را آماده و به واحد تخلفات بازاریابان در دفتر مرکزی شرکت ارائه نموده و شماره ثبت آن را دریافت نماید.

ماده ششم: پس از اخطار فوق به بازاریاب جلسه کمیته نظارت با حضور تمامی اعضا برگزار می گردد و کمیته نسبت به تخلفات انتسابی و مستندات ارائه شده و لایحه دفاعیه بازاریاب توجه کافی نموده و پس از بررسی های لازم نسبت به تنظیم تصمیم خود اقدام می نماید.

تبصره یک: هر گاه رسیدگی به تخلفات صورت گرفته نیازمند حضور مطلعین و شهود باشد کمیته دستور حضور این افراد را جهت استماع شهادت آنها صادر می نماید.

ماده هفتم: جلسه رسیدگی با حضور تمامی افراد کمیته نظارت رسمیت می یابد و ملاک اتخاذ تصمیم، نظر موافق ۳ نفر از اعضای حاضر در جلسه می باشد. نظر اقلیت در صورت جلسه قید می گردد.

ماده هشتم: کلیه ارای کمیته علاوه بر ابلاغ بر طرفین رسیدگی، در سه نسخه تنظیم و توسط دبیر کمیته ابلاغ می گردد.

یک نسخه در بایگانی مدارک کمیته

یک نسخه جهت اطلاع و ابلاغ به مدیر عامل

یک نسخه جهت درج در پرونده و دفتر کاری بازاریاب

ماده نهم: تصمیماتی که کمیته نظارت پس از بررسی مدارک و مستندات ارائه شده اعلام می دارد بسته به شرایط و ویژگیهای خاص هر موضوع میتواند شامل یکی از موارد زیر باشد.

تذکر کتبی با درج در پرونده بازاریابی و میز کار و کمیته انضباطی و فرصت ۷ روزه جهت اصلاح عملکرد و ارائه مدارک مبتنی بر اصلاح عملکرد

تذکر کتبی به بازاریاب با درج در پرونده بازاریابی و میز کار و کمیته انضباطی و فرصت ۷ روزه جهت اصلاح عملکرد و ارائه مدارک مبتنی بر اصلاح عملکرد، تعلیق جایگاه بازاریابی وی به مدت یک ماه و عدم دریافت پورسانت در دوران تعلیق

تذکر کتبی به بازاریاب با درج در پرونده بازاریابی و میز کار و کمیته انضباطی و فرصت ده روز جهت اصلاح عملکرد و ارائه مدارک مبتنی بر اصلاح عملکرد و تعلیق جایگاه وی به مدت دو ماه و عدم دریافت پورسانت در کل دوران تعلیق

تذکر کتبی به بازاریاب با درج در پرونده بازاریابی و میز کار و کمیته انضباطی و فرصت ۷ روزه جهت اصلاح عملکرد و ارائه مدارک مبتنی بر اصلاح عملکرد و تعلیق جایگاه وی به مدت سه ماه و عدم دریافت پورسانت در کل دوران تعلیق

تذکر کتبی به بازاریاب با درج در پرونده بازاریابی و میز کار و کمیته انضباطی و لغو جایگاه وی

ماده ده: تخلفات آن دسته از افرادی که با تخریب و ایجاد محیط ناسالم از سایر شرکت ها به این شرکت مراجعه می کنند تابع قوانین و مقررات خاص خود بوده و موارد تخلفاتی آنان پس از تشکیل پرونده توسط شرکت "سلامت انگیزان سینا نوین" به شرکت مربوطه ارجاع می گردد و مراتب طی نامه ای به کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای نیز جهت استحضار و اقدام مقتضی تقدیم می گردد

ماده یازده: در ذیل شماری از تخلفاتی که منجر به تشکیل جلسه کمیته نظارت برای بازاریاب و در نهایت صدور تصمیم قانونمندان برای بازاریاب می گردد اعلام می گردد. لازم به ذکر است که عناوین ذیل جنبه احصایی نداشته و هر گونه رفتار خلاف قوانین و مقررات داخلی شرکت و قوانین جمهوری اسلامی ایران نیازمند پاسخگویی بازاریاب می گردد

عدم رعایت آئین نامه ها، بخشنامه ها، مقررات کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای و قوانین داخلی شرکت طرح مسائل و معضلات اجتماعی و سیاسی و بزرگ سازی موارد ضعف دولتی و مدیریتی و دست آویز قرار دادن آنها برای توجیه کردن رفتار

فروش کالا زیر قیمت مصوب و درج شده بر روی سایت شرکت

تحت شعاع قرارداد ارزش های انسانی و هدف های عالی نظام و مقام معظم رهبری

دادن وعده های دروغین و خلاف برنامه های شرکت

عدم رعایت حقوق فردی افراد

ایجاد روابط دوستانه و صمیمانه (نامشروع) با فرد جنس مخالف در هر رده ای در مجموعه

برخورد نامناسب که منجر به درگیری لفظی و فیزیکی با مشتریان و همکاران و بازاریابان

ایجاد مزاحمت برای نوامیس

ترغیب به خرید و یا فروش اجباری

عدم استفاده از لباس متناسب با شئون اسلامی و اداری به هنگام کار در محل دفتر مرکزی یا سایر شعب شرکت

توجه: برای خانم ها در این شرکت رعایت کامل حجاب و پوشش اسلامی الزامی می باشد. برای آقایان پوشش طبق شئون اسلامی و عرف جامعه الزامی است

رفتار دور از نزاکت و ناشایست نسبت به سایر بازاریابان، مراجعان یا کارمندان و ایجاد نزاع و درگیری و تشویش اذهان

استعمال دخانیات در دفتر مرکزی شرکت و یا شعب شرکت

توهین به کلیه عوامل اجرایی شرکت (مدیریت، بازرسین، نگهبان و سایر کارمندان) تحت فشار قرارداد افراد جهت ترک کار قبلی خود و پیوستن به مجموعه

انجام تبلیغات اغوا کننده

هر گونه عملیات بازاریابی و فروش در محیط های اداری، نظامی، آموزشی و فرهنگی

استفاده از کلمات نامناسب و توهین آمیز و ناسزا در آموزش ها

استفاده از مثال های مادی گرایانه، کومونیستی و فراماسونری و سایر مکاتب منافعی با مکاتب اسلامی

نقل قول نادرست و فاقد سند از اشخاص سیاسی و مراجع اعظام و تحریف سخنان آنها استفاده از جاذبه های غیر متعارف برای جذب بازاریاب در سیستم

تغییر، تحریف و یا استفاده نادرست از مفاهیم آیات، روایات و تفاسیر آنها، قسم خوردن بر نام خدا، پیامبر اکرم و ائمه اطهار در تمامی مراحل آموزش

استفاده از نمادها و جملاتی که سیستم فروش را به سیستم هرمی شبیه می سازد، استفاده از ایده ها و مثال های هرمی

تخریب شرکتهای دیگر و یا تیمهای بازاریابی دیگر و یا بازاریابان دیگر

مقایسه تیم خود و فعالیت های تیم خود با سایر تیم ها و فعالیت آنها

دادن قول های سود و فروش های ویژه در تمامی محافل که مورد تایید شرکت نیست ترغیب کارمندان شرکت و یا افراد درجه یک آنان به انجام کار بازاریابی شبکه ای توهین و تمسخر گویش یا لهجه مختص به قشری از جامعه ، توهین به اقلیت های مذهبی و اجتماعی

اشاعه فرهنگ بی بند و باری و یا غربی

هر گونه سوء استفاده از مقام و موقعیت بازاریابی خود

عدم درج کارت شناسایی

برقراری استراتژی فروش (پیش انباشته سازی)

بی حرمتی به موازین شرع مقدس اسلام و شئون نظام جمهوری اسلامی ایران و همچنین انجام بحث های سیاسی و یا گروهی و یا فرقه ای در محل دفتر مرکزی و یا شعب شرکت

اختفاء، حمل مواد مخدر و مشروبات الکلی ، CDهای غیر مجاز، سلاح سرد و گرم و موضوعات خلاف شرع

توزیع و خرید و فروش مواد مخدر و مشروبات الکلی ، CDهای غیر مجاز، سلاح سرد و گرم و موضوعات خلاف شرع

کارشکنی ، شایعه پراکنی و شرکت در تحصن ها، تظاهرات و اعتصابات غیر قانونی در شرکت

فحاشی ، توهین ، تهمت ، افتراء و بی حرمتی نسبت به مدیران یا همکاران و یا بازاریابان

انجام رفتار و یا اقدامی که منجر به گرفتن اختاریه شرکت توسط کمیته محترم نظارت بر بازاریابی شبکه ای گردد

ماده دوازده: در موردی که در اثر اهمال بازاریاب ضرر و زیانی متوجه مدیران و یا شرکت گردد، جبران ضرر و زیان طبق رای مراجع قضائی به عهده بازاریاب مربوطه خواهد بود

این آئین نامه پس از بررسی نهایتاً در دوازده ماده توسط اعضای کمیته انضباطی تهیه و تدوین و در تاریخ بیستم بهمن ماه هزار و چهارصد و یک پس از تایید و تصویب ان به امضای مدیر عامل رسید و از این پس کلیه بازاریابان فعال در مجموعه شرکت بازاریابی شبکه ای سلامت انگیزان سینا نوین موظف به تبعیت از ان می باشند.