



COME TO

SUCCESS

یکی از مهمترین ابزار و اضلاع چند ضلعی با اهمیت در کلیه شرکت های بازاریابی شبکه ای داشتن طرح در آمدی مناسب و عالی می باشد.

طرح در آمدی مناسب باید دارای چند ویژگی مهم از قبیل سادگی و راحتی در انتقال طرح در آمدی ، خروجی واقعی مناسب برای تمامی بازاریابان و رسیدن به درآمد هدفمند و سریع در کلیه لایه ها و سطوح مختلف برای تمامی بازاریابان باشد.

طرح در آمدی مناسب و عالی در کنار دیگر اضلاع مهم شرکت بازاریابی شبکه ای همچون مدیریت و ساختار مدیریتی و سازمانی اصولی ، داشتن اهداف کوتاه مدت و بلند مدت بر اساس یک الگوی موفق و چارت بندی شده ، کالاهای با کیفیت و عالی با قیمت مناسب و رقابتی و گردآوری کلیه ابزارهای لازم برای راحتی فعالیت بازاریابان شرکت در زمینه فروش کالا ، خدمات پس از فروش ویژه از قبیل ارسال کالای به موقع و صحیح و کلیه خدمات مربوطه در بخش کالا ، حمایت واقعی و همه جانبه از کلیه بازاریابان فعال شرکت در تمامی سطوح کاری ، دپارتمان آموزش با تجربه و آگاه و آشنا به علم روز این صنعت جهانی و طراحی عالی ترین و اصولی آموزش های لازمه برای شروع و پیشرفت قدم به قدم بازاریابان تا بالاترین سطوح درآمدی و پیشرفت ، کمیته کالای مجرب و مقتصد برای شناسایی و تحلیل صحیح بازار هدف مناسب که همواره با انتخاب محصولات مناسب و ایده آل همواره چند گام جلوتر از سایرین باشد و ... همه و همه از مهمترین اضلاع چند ضلعی یک شرکت بازاریابی شبکه ای موفق می باشند.

کمپانی باورس با آگاهی از تمامی این اضلاع مهم و اجرای اصولی و گام به گام آنها با بهره گیری از تیم طراحی پلن زبده و مشاوره شورای مدیریت کمپانی و استفاده از بهترین استانداردها و تجارب جهانی و با تطبیق آنها با قوانین کشور عزیزمان یکی از بهترین و ساده ترین طرح های در آمدی بازاریابی شبکه ای موجود در دنیا را در اختیار بازاریابان خود قرار داده است.

هدف این طرح درآمدی دریافت بهترین ، بیشترین ، سریعترین و منطقی ترین پورسانت در کلیه رده ها و سطوح بازاریابی ، راهبری و مدیریتی می باشد. به نحوی که بیشترین عدالت و تقسیم بندی در پرداخت پورسانت برای تمامی سطوح رعایت گردد.

❖ اصطلاحات و تعاریف

➤ مشتری

به شخصی گفته می شود که به واسطه یکی از بازاریابان شرکت باورس از محصولات شرکت جهت استفاده شخصی خود و یا اطرافیان خود، خرید انجام می دهد.

➤ بازاریاب


به تمامی متقاضیان همکاری با شرکت باورس برای فروش محصولات شرکت و ایجاد سازمان فروش گفته می شود که به وسیله کد کاربری شخص معرف خود در سایت شرکت ثبت نام نموده اند.

➤ بازاریاب فعال

بازاریابی که در طول مدت زمان یک ماه کامل (از یکم ماه شمسی تا سی ام یا سی و یکم ماه شمسی) مبلغ یکصد هزار تومان از محصولات روی سایت شرکت را به فروش رساند تا واجد صلاحیت دریافت پورسانتها و کمیسیون های تعریف شده در طرح ایجاد ثروت باورس باشد.

➤ امتیاز محصول

هر محصولی که در سبد کالای شرکت باورس وجود دارد، دارای امتیاز فروش می باشد که براساس قیمت تمام شده کالا، هزینه حمل کالا، سود کالا، میزان فروش کالا و سایر هزینه ها نسبت به هر کالا متغیر است و بر مبنای درصدی از قیمت کالا می باشد.

کالایی با مبلغ ۱۰۰ هزار تومان با امتیاز ۸۰٪ به مبلغ ۸۰ هزار تومان محاسبه می شود. 

پاداش های پرداختی بر اساس همین امتیازات که در هنگام خرید محصولات قابل مشاهده می باشد پرداخت می شوند.

مبلغ پورسانت = درصد پورسانت * امتیاز محصول * قیمت محصول

* توضیح طرح ایجاد ثروت باورس *

❖ پورسانت فروش شخصی


فروش شخصی : تمامی فروشهای محصولی که به وسیله بازاریابان از دفتر کار شخصی آنها به صورت مستقیم انجام می پذیرد، "فروش شخصی" نامیده می شود.

هر میزان فروش شخصی که توسط بازاریاب انجام شود، مشمول دریافت ۲۰٪ تخفیف فروش شخصی می باشد که با احتساب امتیازات محصولات به صورت آنلاین در دفترکار بازاریابان محاسبه گردیده و از فاکتور خرید کسر می گردد.

❖ پورسانت چند سطحی

در این طرح درآمدی، بازاریابان فعال می توانند از مجموع فروش تمام بازاریابان موجود در هفت سطح اول جدا شونده سازمان فروش خود، طبق جدول ذیل، درآمد کسب کنند :

سطح	درصد پورسانت
۱	%۲
۲	%۲
۳	%۲
۴	%۲
۵	%۲
۶	%۲
۷	%۲

توجه  این طرح زمانی پرداخت می گردد که بازاریاب دارای سه شاخه فعال و حجم فروش حداقل دویست هزار امتیاز در هر شاخه خود باشد.

❖ پورسانت تطبیق

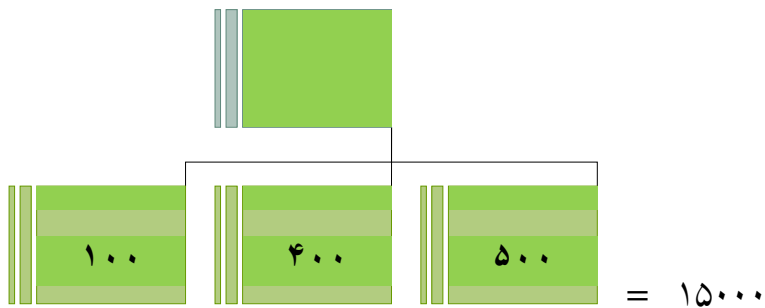
درصد حجم فروش تطبیق یافته براساس تطبیق ۱۰۰ هزار امتیاز			
تعداد شاخه سطح	۲ شاخه و ۳ شاخه	۴ شاخه و ۵ شاخه	۶ شاخه و بیشتر
۱	۵٪	۶٪	۷٪
۲	۵٪	۶٪	۷٪
۳	۵٪	۶٪	۷٪
۴	۵٪	۶٪	۷٪
۵	۵٪	۶٪	۷٪
۶	۵٪	۶٪	۷٪
۷	۵٪	۶٪	۷٪

در این طرح ابتدا حجم فروش شاخه کوتاهتر محاسبه گردیده و پورسانت حجم تعادل کل فروش محاسبه میگردد، سپس باقیمانده شاخه کوتاهتر بعدی برای پورسانت تطبیق محاسبه می شود زیرا بخشی از آن در محاسبه تطبیق قبلی حساب گردیده است.



اگر بازاریاب در شاخه اول خود ۵۰۰ هزار امتیاز، در شاخه دوم خود ۴۰۰ هزار امتیاز و در شاخه سوم خود ۱۰۰ هزار امتیاز داشته باشد، تطبیق ۳ شاخه ۱۰۰ هزار امتیاز و مجموعه فروش تطبیق ۳۰۰ هزار امتیاز می شود و پورسانت معادل ۱۵ هزار تومان دریافت می نماید

سپس در ۲ شاخه تطبیق ۳۰۰ هزار امتیاز و مجموعه فروش تطبیق ۶۰۰ هزار امتیاز می شود و پورسانت معادل ۳۰ هزار تومان دریافت می کند که مجموعاً ۴۵۰۰۰ تومان دریافت می کند



نکته چنانچه اختلاف امتیاز بزرگترین شاخه از دومین شاخه بزرگتر سه برابر یا بیشتر باشد در ازای تطبیق ۱۰۰ هزار به ۳۰۰ هزار ۵٪ از حجم تطبیق پرداخت می‌گردد.

نکته چنانچه اختلاف امتیاز بزرگترین شاخه از دومین شاخه بزرگتر هفت برابر یا بیشتر از هفت برابر باشد در ازای تطبیق ۱۰۰ هزار به ۷۰۰ هزار ۵٪ از حجم تطبیق پرداخت می‌گردد.

نکته برای ورود به این طرح بازاریاب باید دارای حداقل دو شاخه فعال ۱۰۰ هزار امتیازی باشد.

❖ پاداش حمایت سازمانی و شبکه سازی

این پاداش فقط یکبار برای همیشه پرداخت می‌شود.

در ازای تطبیق ۵۰ میلیون امتیاز و ضریب ۵۰ (۱۰۰ میلیون و ۱۵۰ میلیون و...) تا تطبیق ۱ میلیارد امتیاز هر بازاریاب فقط یکبار جایزه ۱۰٪ از مجموع تعادل دریافت می‌کند.

بازاریاب راهبر که دارای سه محور به ترتیب با فروش ۷۰ میلیون امتیاز و ۱۱۰ میلیون امتیاز و ۶۰ میلیون امتیاز است در ازای تطبیق ۵۰ میلیون امتیاز در سه محور و مجموع ۱۵۰ میلیون امتیاز فقط

یکبار مبلغ ۱۵ میلیون تومان دریافت می‌کند.


در ازای تطبیق ۱ میلیارد امتیاز و ضریب ۱ میلیارد (۲ میلیارد و ۳ میلیارد و...) تا تطبیق ۱۰ میلیارد امتیاز هر بازاریاب ۴ محور و بیشتر از ۴ محور فقط یکبار جایزه ۱۰٪ از مجموع تعادل دریافت می‌کند.

نکته برای ورود به این پاداش بازاریاب باید دارای حداقل دو شاخه فعال ۵۰ میلیون امتیازی باشد.

❖ قانون کمپرس

طبق تعریف توزیع کننده فعال، تمامی اعضائی که حداقل مبلغ فروش یعنی یکصد هزار تومان در ماه را نداشته باشند، واجد صلاحیت دریافت پورسانتها و کمیسیونها و پاداش های طرح ایجاد ثروت باورس « نمی باشند » ، بنابراین در هنگام محاسبه

پورسانتها در ابتدای هر ماه از سازمان افراد واجد صلاحیت حذف می شوند تا افراد واجد صلاحیت درآمد بیشتری از افراد واجد صلاحیت موجود در لایه های پایینتر دریافت کنند.

نکته  قانون کمپرس در تمام مراحل طرح ایجاد ثروت باورس اجرا می شود.

سطوح مدیریتی

راهبر: بازاریاب فعال با ۲ و ۳ شاخه فعال

راهبر یک ستاره: راهبر با ۱۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۵۰ میلیون امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۱۰ میلیون امتیاز نباشد.

راهبر ۲ ستاره: راهبر با ۲۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۲۰۰ میلیون امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۲۰ میلیون امتیاز نباشد.

راهبر ۳ ستاره: راهبر با ۵۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۵۰۰ میلیون امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۵۰ میلیون امتیاز نباشد.

راهبر ارشد: بازاریاب فعال با ۴ و ۵ شاخه فعال

راهبر ارشد یک ستاره: راهبر ارشد با ۲۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۲۰۰ میلیون امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۲۰ میلیون امتیاز نباشد.

راهبر ارشد ۲ ستاره: راهبر ارشد با ۵۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۵۰۰ میلیون امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۵۰ میلیون امتیاز نباشد.

راهبر ارشد ۳ ستاره: راهبر ارشد با ۱۰۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۱ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۱۰۰ میلیون امتیاز نباشد.

راهبر ارشد ۴ ستاره: راهبر ارشد با ۳۰۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۳ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۴۰۰ میلیون امتیاز نباشد.

مدیر: بازاریاب فعال با ۶ و ۷ شاخه فعال

مدیر یک ستاره: مدیر با ۱۰۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۵۰۰ میلیون امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۵۰ میلیون امتیاز نباشد.

مدیر ۲ ستاره: مدیر با ۵۰۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۲ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۲۰۰ میلیون امتیاز نباشد.

مدیر ۳ ستاره: مدیر با ۲۰۰۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۵ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۵۰۰ میلیون امتیاز نباشد.

مدیر ۴ ستاره: مدیر با ۵۰۰۰۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۱۰ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۵۰۰ میلیون امتیاز نباشد.
مدیر ۵ ستاره: مدیر با ۲۰۰۰۰۰۰ نفر بازاریاب فعال و حجم فروش ۵۰ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۲ میلیارد امتیاز نباشد.
مدیر ارشد: بازاریاب فعال با ۸ شاخه یا بیشتر از ۸ شاخه فعال
مدیر ارشد یک ستاره: مدیر ارشد با حجم فروش ۲ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۱۰۰ میلیون امتیاز نباشد.
مدیر ارشد ۲ ستاره: مدیر ارشد با حجم فروش ۱۰ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۳۰۰ میلیون امتیاز نباشد.
مدیر ارشد ۳ ستاره: مدیر ارشد با حجم فروش ۵۰ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۱ میلیارد امتیاز نباشد.
مدیر ارشد ۴ ستاره: مدیر ارشد با حجم فروش ۱۰۰ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۵ میلیارد امتیاز نباشد.
مدیر ارشد ۵ ستاره: مدیر ارشد با حجم فروش ۲۰۰ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۱۰ میلیارد امتیاز نباشد.
مدیر ارشد ۷ ستاره: مدیر ارشد با حجم فروش ۵۰۰ میلیارد امتیاز به نحوی که حجم فروش شاخه کوچکتر کمتر از ۲۰ میلیارد امتیاز نباشد.

شرکت می تواند در مناسبت های مختلف به منظور حمایت هر چه بیشتر و اصولی تر از صنعت بازاریابی شبکه ای برای برخی از سطوح مدیران خود که اصول عملی و آموزشی صحیح مطابق با قوانین بازاریابی شبکه ای را رعایت نموده و انجام می دهند پاداش هایی را اعطا نماید.

کلیه پرداخت ها و شروط حجمی دریافت پورسانت نتیجه تجمیع فروش سازمان هر بازاریاب در هفت لایه جداشونده است.

کلیه پرداخت ها در طرح سوددهی به صورت درصدی از قیمت مصرف کننده می باشد و مجموع پرداخت در طرح سوددهی برابر با ۴۰٪ قیمت کالا می باشد.