

## چگونگی شروع فعالیت بازاریابی شبکه‌ای در BIZ

هر فردی می‌تواند پس از آشنایی با شرکت بیز و نوع خدمات و محصولات می‌دهد، تحت حمایت فردی که او را معرفی کرده، به عنوان مشتری ترجیحی اقدام به خرید محصولات مورد نظر نموده و از تخفیف خرده فروشی شرکت بیز برخوردار شود. همچنین در صورت تمایل می‌تواند با حضور در برنامه آموزشی شروع سریع، که توسط شعبات شرکت برگزار می‌گردد، با رعایت دقیق و گام به گام اصول صحیح انجام این تجارت، فعالیت کاری خود را آغاز کند. در این مرحله می‌تواند مشتریان ترجیحی جدید را معرفی کرده و با ارائه خدمات به آن‌ها گروه شخصی فروش خود را تشکیل دهند. سپس در صورت رضایت کامل از حمایت و عملکرد مدیران بالاتر می‌تواند وارد مرحله شبکه سازی و انجام فعالیت حرفه ای این کسب و کار شود. طرح درآمدزایی شرکت بیز از پنج لایه اصلی تشکیل شده و مجموعاً شامل 15 سطح مدیریتی می‌باشد.

### جدول لایه های درآمد زایی

مشتری ترجیحی	لایه اول: بازار مصرف
مشاور (توزیع کننده)	لایه دوم: گروه توزیع
مشاور ارشد (سرپرست گروه توزیع)	
کارشناس گروه توزیع	
مدیر آموزش	لایه سوم: گسترش و تیم سازی
راهبر یک ستاره	
راهبر دو ستاره	
راهبر سه ستاره	
راهبر چهار ستاره	
راهبر پنج ستاره	لایه چهارم: راهبری
راهبر الماس	
راهبر الماس آبی	
راهبر الماس سیاه	لایه پنجم: مدیران اجرایی
سفیر بیز	
سفیر طلائی بیز	

جدول سطوح مدیریتی و راهبری

تعداد شاخه‌های الماس	تعداد شاخه‌های مدیریتی	حداقل فروش گروهی ماهیانه*	رتبه مدیریتی/راهبری	لایه های مدیریتی
--	--	--	مشتری ترجیحی	بازار مصرف
--	۱ مشتری مستقیم	--	مشاور (توزیع کننده)	گروه توزیع
--	۲ شاخه با فروش حد اقل 500,000 تومان	۲,۰۰۰,۰۰۰	مشاور ارشد (سرپرست گروه توزیع)	
--	۲ مشاور ارشد	۵,۰۰۰,۰۰۰	کارشناس (پرزنتور)	
--	۲* شاخه با فروش حداقل 7 میلیون تومان	۲۰,۰۰۰,۰۰۰	مدیر آموزش	گسترش و تیم سازی
--	۲ مدیر آموزش در 2 شاخه مجزا** یا 2 شاخه 20 میلیون تومانی	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	راهبر	
--	۲ راهبر در 2 شاخه مجزا** یا 2 شاخه 50 میلیون تومانی	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰	راهبر الماس	راهبری
2*	--	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	راهبر الماس آبی	
3*	--	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	راهبر الماس سیاه	
3*	--	۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	سفیر اجرائی بیز	مدیران اجرایی
4*	--	۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	سفیر طلائی بیز	
ارقام به تومان است				
حداکثر در 7 نسل اول *				

## تعاریف:

### BP یا امتیاز فروش

هر محصول یک امتیاز فروش دارد که درصدی از قیمت آن است. این امتیاز معیار پرداخت پورسانت خرده فروشی میباشد. همچنین میانگین امتیاز فروش شرکت معیار پرداخت پورسانت های دیگر میباشد.

### شاخه

هر شخصی که شما به طور مستقیم معرفی می کنید، با تمام افرادی که مستقیم یا غیر مستقیم در سازمان فروش او ثبت نام کرده اند، یک شاخه را برای شما تشکیل می دهند.



### نسل

هر فردی که شما معرف وی می شوید و او مستقیماً توسط شما به عنوان نماینده شرکت مشغول به کار می شود در نسل اول شما قرار می گیرد. لازم به ذکر است که هیچ محدودیتی برای داشتن نماینده مستقیم وجود ندارد. تمام نمایندگانی که توسط نماینده های نسل اول شما معرفی می شوند، نسل دوم شما محسوب می شوند، و این روند برای نسل های بعدی هم به همین گونه ادامه می یابد.



## شرایط فعال بودن برای دریافت پورسانت از فروش مجموعه

در هر ماه تنها نمایندگانی می توانند از فروش مجموعه خود پورسانت دریافت کنند که در آن ماه حداقل فعالیت را در شرکت داشته و شرایط اشتغال به فعالیت را احراز نموده باشند. هر نماینده در هر ماه کاری باید حداقل مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ تومان از محصولات موجود در سبد کالایی شرکت را از طریق دفتر کار سایبری ثبت سفارش کرده باشد تا واجد شرایط دریافت پورسانت از فروش مجموعه خود گردد.



## قانون کمپرس (نسل فعال)

فرض می‌کنیم مطابق شکل، شخص A شخص B را به عنوان نماینده در نسل اول خود معرفی کرده و شخص B نیز شخص E را، و E هم شخص I را به ترتیب معرفی کرده اند. شخص I با فعالیت خوب خود توانسته شبکه فروش گسترده‌ای در نسل اول خود ایجاد نماید و میزان فروش بالایی را نیز به خود اختصاص دهد. چنانچه در آن ماه کاری، شخص B و E هیچکدام از شرایط فعال بودن را نداشته باشند، این شبکه فروش در اصطلاح کمپرس شده و در آن ماه شخص I در نسل اول شخص A قرار می‌گیرد و شبکه فروش او هم به نسل دوم شخص A منتقل می‌شود. این منوال تا زمانی ادامه پیدا می‌کند که شخص B و E در یک ماه موفق به احراز شرایط فعال بودن شوند.



## فروش گروهی

مجموع کل سفارشات انجام شده در سازمان فروش شما قبل از کسر تخفیف خرده فروشی، بدون احتساب مالیات بر ارزش افزوده و هزینه های پستی و سایر هزینه ها.

## خرید گروهی

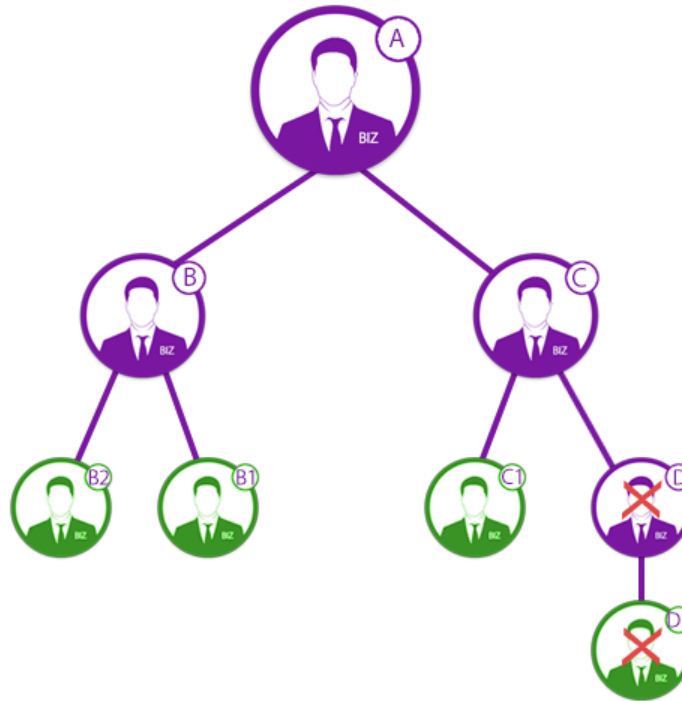
مجموع کل سفارشات انجام شده در سازمان فروش شما بعد از کسر تخفیف خرده فروشی در گروه بدون احتساب مالیات بر ارزش افزوده و هزینه های پستی و سایر هزینه ها.

## فروش گروه شخصی

برای مشاوران و مشاوران ارشد، مجموع ثبت سفارشات افراد در سه نسل اول تیم شما با احتساب کمپرس، فروش گروه شخصی را تشکیل می‌دهد.

تبصره 1: ساختار جدا شونده در فروش گروه شخصی:  
در سطح مشاور و مشاور ارشد چنانچه در شاخه‌ای (هایی) یکی از اعضای گروه شخصی شما به سطح مدیریتی بالاتر از شما رسیده باشد فروش شخصی آن فرد و همچنین نفرات پایین تر از آن فرد جزء فروش گروه شخصی شما محاسبه نخواهد شد.

مثال:



کل فروش گروه شخصی فرد B از فروش گروه شخصی A جدا شده و به عنوان فروش گروه شخصی A محاسبه نخواهد شد.

مثال:

شخص A به رتبه مشاور ارشد رسیده و مبلغ 1,000,000 تومان در طول یک ماه کاری از فروشگاه شرکت ثبت سفارش انجام داده است. شخص B و C مشاوران نسل اول A هستند و هر کدام به ترتیب مبلغ 2,000,000 و 5,000,000 تومان را در طول یک ماه کاری از فروشگاه شرکت ثبت سفارش کرده‌اند.

شخص B دو مشتری ترجیحی، و شخص C یک مشتری ترجیحی را مستقیماً معرفی کرده‌اند. شخص D، مشتری ترجیحی D1 و همچنین شخص E را معرفی کرده که به رتبه کارشناس رسیده است. شخص D هم مبلغ 2,000,000 تومان ثبت سفارش کرده است. تمام مشتریان ترجیحی هر کدام مبلغ 300,000 تومان ثبت سفارش انجام داده‌اند. شخص E به این دلیل که رتبه مدیریتی بالاتر از شخص A دارد، در گروه شخصی وی قرار نمی‌گیرد.

فروش گروه شخصی = فروش A + فروش B + فروش C + فروش D1 + 2 فروش B1 + فروش B + فروش C + فروش D + فروش C1 + فروش D1

فروش گروه شخصی = 11 A = 2,000,000 تومان

فروش گروه شخصی = 2 B = 600,000 تومان

فروش گروه شخصی 7 = C 600,000. تومان

## فروش تیم شخصی

از رتبه کارشناس و به بالا فروش تیم شخصی ملاک مشارکت افراد در پاداش‌ها می‌باشد؛ که برای هر رتبه به صورت زیر تعریف و محاسبه می‌گردد.  
تبصره 2: برای تمام رتبه‌های در تعریف تیم شخصی، در هر شاخه که رتبه مدیریتی فرد زیر مجموعه شما بالاتر از رتبه خود شما باشد، ثبت سفارشات آن شخص و همچنین افراد زیر مجموعه او جزء فروش تیم شخصی شما محسوب نمی‌شود.

فروش تیم شخصی کارشناس:

-(حداکثر فروش تیم شخصی 20 میلیون تومان) جمع ثبت سفارشات انجام شده در طول یک ماه کاری توسط خود کارشناس + جمع سفارشات کارشناسان شما + جمع سفارشات مشاوران ارشد شما

فروش تیم شخصی مدیر آموزش:

-جمع ثبت سفارشات انجام شده در طول یک ماه کاری توسط خود مدیر آموزش + جمع سفارشات مدیران آموزش شما + جمع سفارشات کارشناسان شما + جمع سفارشات مشاوران ارشد شما(حداکثر فروش تیم شخصی 20 میلیون تومان)

فروش تیم شخصی راهبر:

-جمع ثبت سفارشات انجام شده در طول یک ماه کاری توسط خود راهبر + جمع سفارشات راهبران شما + جمع سفارشات مدیران آموزش شما + جمع سفارشات کارشناسان شما (حداکثر فروش تیم شخصی 20 میلیون تومان)

## فروش تیم مدیریتی

فروش تیم مدیریتی راهبران الماس:

تبصره 3: در محاسبه فروش تیم مدیریتی راهبران الماس، شاخه‌ای که بیشترین فروش را دارد کنار گذاشته و در مابقی شاخه‌ها فروش را طبق تعریف محاسبه می‌کنیم. سپس فروش تیم مدیریتی در شاخه با بیشترین فروش را هم طبق تعریف ولی با ضریب 0.25 محاسبه و به بقیه فروش‌ها اضافه می‌کنیم.

تیم مدیریتی راهبر الماس:

-جمع ثبت سفارشات انجام شده در طول یک ماه کاری توسط خود راهبر الماس + جمع سفارشات راهبران الماس شما + جمع سفارشات راهبران شما + جمع سفارشات کارشناسان شما(حداکثر فروش تیم مدیریتی 30 میلیون تومان)

تیم مدیریتی راهبر الماس آبی:

-جمع ثبت سفارشات انجام شده در طول یک ماه کاری توسط خود راهبر الماس آبی + جمع سفارشات راهبران الماس آبی شما + جمع سفارشات راهبران الماس شما + جمع سفارشات مدیران آموزش شما(حداکثر فروش تیم مدیریتی 30 میلیون تومان)

تیم مدیریتی راهبر الماس سیاه:

-جمع ثبت سفارشات انجام شده در طول یک ماه کاری توسط خود راهبر الماس سیاه + جمع سفارشات راهبران الماس سیاه شما + جمع سفارشات راهبران الماس آبی شما + جمع سفارشات راهبران الماس شما + جمع سفارشات راهبران شما(حداکثر فروش تیم مدیریتی 30 میلیون تومان)

تبصره ۴: برای تمام رتبه ها در تعریف تیم مدیریتی، در هر شاخه که رتبه مدیریتی فرد زیر مجموعه شما بالاتر از رتبه خود شما باشد، ثبت سفارشات آن شخص و همچنین افراد زیر مجموعه او جزء فروش تیم مدیریتی شما محسوب نمی شود.

## مشتری ترجیحی

هر فردی می تواند در صورت تمایل شخصی، با ارائه مشخصات فردی خودش و کد معرف، از طریق وبسایت شرکت ثبت نام کند و مشتری ترجیحی شرکت شود.

## نمایندگان مستقل

در این شرکت به کسانی اطلاق می شود که مسئولیت ارائه، معرفی و فروش محصولات شرکت را به عهده می گیرند و در قبال فروش محصولات، از شرکت پورسانت دریافت می دارند. شرایط احراز نمایندگی در تبصره 2 شرح داده شده است.

بدیهی است برای توجیه افرادی که مایل به همکاری با شرکت، جهت ارائه و فروش محصولات می باشند، دوره های آموزشی شبکه سازی و فروش، توسط عده ای از کارشناسان این امر برگزار می گردد، تا نسبت به روش های بازاریابی شبکه ای سالم، کاملاً توجیه شده و انتخاب آگاهانه ای داشته باشند و متناسب با دوره های گذرانده شده، گواهی شرکت در دوره آموزشی برای افراد صادر می گردد.

## نحوه ثبت نام اعضاء در شرکت

در این بخش هر فرد می تواند توسط یکی از نمایندگان مستقل یا مشتریان ترجیحی شرکت به عنوان مشتری ترجیحی در وبسایت شرکت ثبت نام نموده و از فروشگاه شرکت محصولات دلخواه خود را سفارش دهد. همچنین یک حساب کاربری دریافت می کند که از طریق آن می تواند سوابق سفارشات شخصی و وضعیت ارسال بسته های پستی را مشاهده، و در صورت تمایل مشتریان ترجیحی دیگری را هم به شرکت معرفی کند.

## تبصره ۱:

تمام مشتریان ترجیحی شرکت بیز می توانند برای بار اول حداکثر تا سقف 300,000 تومان از محصولات را به صورت مستقیم از فروشگاه شرکت خریداری نمایند



## تبصره 2:

چنانچه یک مشتری ترجیحی تا قبل از پایان ماه کاری، حداقل یک نفر را به عنوان مشتری ترجیحی جدید با معرفی مستقیم خودش ثبت نام کند و مشتری معرفی شده توسط او حداقل مبلغ 100,000 تومان از کالاهای شرکت را خریداری کند، شخص معرف در پایان همان ماه به رتبه مدیریتی مشاور ارتقاء پیدا می کند و از ابتدای ماه بعد واجد شرایط دریافت پورسانت به عنوان مشاور می گردد. اگر فردی در همان ماه آغاز فعالیت طبق شرایط طرح سود دهی به رتبه مشاور ارشد یا بالاتر برسد، در همان ماه از پورسانت های مورد نظر برای رتبه کسب شده طبق طرح سود دهی بهره مند می شود. افراد پس از رسیدن به رتبه مدیریتی مشاور به هیچ عنوان به رتبه مشتری ترجیحی تنزل نخواهند کرد، سایر رتبه های مدیریتی بایستی به طور ماهیانه احراز گردند.

## «طرح سوددهی شرکت بازاریابان ایرانیان زمین»

### 1- تخفیف خرده فروشی (کل افراد):

تمام نمایندگان مستقل و مشتریان ترجیحی فعال شرکت نیز از تخفیف خرده فروشی مطابق با جدول زیر برخوردار خواهند بود:

1- تا سقف 500.000 تومان خرید 3% BP تخفیف خرده فروشی

2- تا سقف 1.000.000 تومان خرید مازاد بر 500.000 تومان -6% BP پاداش خرده فروشی

3- تا سقف 1.500.000 تومان خرید مازاد بر 1.000.000 تومان -14% BP پاداش خرده فروشی

4- تا سقف 2.000.000 تومان خرید مازاد بر 1.500.000 میلیون تومان -16% BP پاداش خرده فروشی

5- از 2.000.000 تومان به بالا مازاد بر 2.000.000 تومان -27% BP پاداش خرده فروشی کسب می نمایند.

فروش تا 500 هزار تومان	فروش تا 1 میلیون تومان	فروش تا 1.5 میلیون تومان	فروش تا 2 میلیون تومان	فروش بیش از 2 میلیون تومان
تمامی رتبه ها	تا رتبه راهبر (مشتری ترجیحی - مشاور - مشاور ارشد - کارشناس - مدیر آموزش و راهبر) اعمال می گردد			
3% تخفیف خرده فروشی	6% پاداش خرده فروشی	14% پاداش خرده فروشی	16% پاداش خرده فروشی	27% پاداش خرده فروشی

## 2- پورسانت معرفی برای مشتریان ترجیحی (مشتری ترجیحی):

این پورسانت فقط به مشتریان ترجیحی تعلق می‌گیرد. شرکت بیز بابت معرفی مشتری جدید 7% از امتیاز خریداری شده توسط مشتری جدید را، به معرف او پرداخت می‌کند. مثال: شخص A در ماه اول شروع فعالیت خود، شخص B را به شرکت معرفی می‌کند. شخص B مبلغ 300,000 تومان از محصولات شرکت را از فروشگاه شرکت بیز خریداری می‌کند. با فرض اینکه امتیاز محصولات خریداری شده توسط شخص B، 80% باشد شخص A مبلغ 16,800 تومان به عنوان پورسانت حق معرفی دریافت خواهد کرد.

$$300,000 \times 80\% = 240,000 \times 7\% = 16,800 \text{ تومان}$$

مشتریان ترجیحی فقط در ماه اول فعالیت خود میتوانند از این پورسانت استفاده کنند.



### تبصره 3:

لازم به ذکر است که هیچ محدودیتی در معرفی مشتریان ترجیحی وجود ندارد و شما می‌توانید هر تعداد مشتری را که بخواهید به شرکت معرفی، و پورسانت حق معرفی دریافت کنید

### تبصره 4:

برای رتبه‌های مدیریتی مشلور به بالا، فروش مشتریان ترجیحی مستقیم فرد، در فروش گروه شخصی وی محاسبه می‌گردد

## 3- پورسانت فروش گروه شخصی (مشاور و مشاور ارشد):

تمامی مشاوران و مشاوران ارشد مطابق با جدول زیر از میزان امتیاز فروش انجام شده در سه نسل اول خود پورسانت دریافت می‌کنند. با توجه به سهم خرده‌فروشی شخصی خودتان، شما می‌توانید طبق جدول زیر از فروش گروه شخصی خود درصد بیشتری را دریافت نمایید.

سفارشات شخصی	تا یک میلیون و پانصد تومان	بیش از یک میلیون و پانصد تا سه میلیون تومان	بیش از سه میلیون تومان
درصد از گروه شخصی برای مشاوران	BP 1.5 %	BP %3	BP 3 %
درصد از گروه شخصی برای مشاوران ارشد	BP 3 %	BP 5 %	BP 7 %

#### 4- پاداش خرده فروشی (مشاور و مشاوران ارشد):

تمامی همکاران مستقل که به رتبه مشاور و مشاور ارشد رسیده اند طبق جدول زیر پاداش خرده فروشی از امتیاز میانگین دریافت می نمایند .

سفارشات شخصی	از 500 هزار تومان الی یک میلیون تومان	از یک میلیون الی 2 میلیون تومان	از 2 میلیون به بالا
درصد از فروش شخصی	BP %3	BP 5 %	BP 7 %

#### 5- استخر پاداش مشارکت در گسترش بازار مصرف و فروش گروه شخصی ( لایه گروه توزیع) (مشاور ارشد و کارشناس):

تمام کسانی که به رتبه مشاور ارشد و یا کارشناس رسیده باشند می توانند در گسترش بازار مصرف و بالا بردن فروش گروه شخصی مشارکت داشته باشند. شرکت در پایان هر ماه مبلغ 2% از کل فروش خالص انجام شده (حجم خرید گروهی شرکت) را به تمام مشاوران ارشد و کارشناسان اختصاص می دهد؛ که 1 درصد به مشاوران ارشد و 1 درصد به کارشناسان اختصاص می یابد.

هر 500,000 تومان فروش در گروه شخصی برای مشاوران ارشد یک امتیاز، هر 500,000 تومان فروش در تیم شخصی برای کارشناسان، یک امتیاز محسوب می شود. در ادامه پاداش هر فرد طبق فرمول زیر محاسبه می گردد:

پاداش مشارکت مشاوران ارشد = (( مجموع امتیازات واجدین شرایط ) / ( 1% از فروش خالص شرکت )) × امتیاز گروه شخصی

پاداش مشارکت کارشناسان = (( مجموع امتیازات واجدین شرایط ) / ( 1% از فروش خالص شرکت )) × امتیاز تیم شخصی

#### 6- استخر پاداش مشارکت در گسترش بازار مصرف و فروش گروه شخصی ( لایه گروه توزیع) (کارشناس و مدیر آموزش):

تمام کسانی که به رتبه کارشناس با فروش بالا تر از 10 میلیون تومان و مدیر آموزش با فروش بالاتر از 30 میلیون تومان رسیده باشند می‌توانند در گسترش بازار مصرف و بالا بردن فروش گروه شخصی مشارکت داشته باشند.  
شرکت در پایان هر ماه مبلغ 1.5% از کل فروش خالص انجام شده (حجم خرید گروهی شرکت) را به تمام کارشناسان و مدیران آموزش و کارشناسان اختصاص می‌دهد که 0.5% درصد به کارشناسان و 1 درصد به مدیران آموزش اختصاص می‌یابد.

پاداش مشارکت کارشناسان = (( مجموع امتیازات واجدین شرایط ) / ( 0.5 % از فروش خالص شرکت )) × امتیاز کسب شده  
پاداش مشارکت کارشناسان = (( مجموع امتیازات واجدین شرایط ) / ( 1% از فروش خالص شرکت )) × امتیاز کسب شده

## **-7 استخر پاداش در سطوح مدیریتی (لایه گروه توزیع و لایه گسترش و تیم سازی) (کارشناس و مدیر آموزش):**

7% از فروش خالص شرکت در هر ماه به کارشناسان و مدیران آموزشی که در گسترش و تیم‌سازی مشارکت فعال داشته‌اند طبق توضیحات زیر اختصاص می‌یابد.

فروش 6 نسل اول هر فرد واجد شرایط محاسبه و هر 500,000 تومان از این فروش یک امتیاز برای وی محسوب می‌شود. و این امتیاز معیار مشارکت هر فرد در استخر پاداش قرار می‌گیرد. هر کارشناس می‌تواند حداکثر 30 امتیاز و هر مدیر آموزش حداکثر 90 امتیاز کسب کند.

پاداش مشارکت = (( مجموع امتیازات واجدین شرایط ) / ( 7% از فروش خالص شرکت )) × امتیاز شخصی

## **-8 استخر پاداش مشارکت (مدیران آموزش):**

هر ماه 0.75 درصد از فروش خالص انجام شده بین کل مدیران آموزش توزیع می‌شود. هر 500,000 تومان فروش در تیم شخصی برای هر مدیر آموزش، یک امتیاز محسوب می‌شود.

پاداش مشارکت = (( مجموع امتیازات واجدین شرایط ) / ( 0.75% از فروش خالص شرکت )) × امتیاز شخصی

## **-9 استخر پاداش مشارکت (راهبران):**

در پایان هر ماه شرکت 2% از کل فروش خالص انجام شده در تمامی لایه ها را بین تمام کسانی که به رتبه راهبری رسیده‌اند تقسیم خواهد کرد. هر 500,000 تومان فروش در تیم شخصی یک امتیاز محسوب می‌شود در ادامه پاداش هر شخص بر اساس فرمول زیر محاسبه می‌شود:

پاداش مشارکت = (( مجموع امتیازات واجدین شرایط ) / ( 2% از فروش خالص شرکت )) × امتیاز شخصی  
تبصره 4: راهبرانی که حداقل سه شاخه با فروش بالای 10,000,000 تومان در سازمان خود داشته باشند، امتیاز تیم شخصی آن‌ها با ضریب 1.2 محاسبه می‌شود

## 10- استخر پاداش (راهبران):

تمام افراد با رتبه راهبر و بالاتر واجد شرایط دریافت این پورسانت هستند. 11% از کل فروش خالص شرکت طبق فرمول زیر بین راهبران تقسیم می گردد:  
ابتدا امتیاز هر راهبر را محاسبه می کنیم:

ضریب مشارکت = ( فروش 7 نسل فعال × تعداد شاخه های فعال )  
تعداد شاخه های فعال طبق جدول زیر محاسبه می شود

رتبه راهبری	تعداد شاخه	حداقل فروش شاخه در 7 نسل فعال (تومان)
راهبر یک ستاره	2	--
راهبر دو ستاره	3	25,000,000
راهبر سه ستاره	4	50,000,000
راهبر چهار ستاره	5	50,000,000
راهبر پنج ستاره	6	50,000,000

## تبصره 8

اگر ضریب مشارکت بیشتر از کل فروش گروهی شد، کل فروش گروهی را به عنوان ضریب مشارکت شخص در نظر گرفته می شود.

نمایندگان مستقلی که به رتبه راهبر الماس و بالا رسیده اند ، جزء اشخاص برجسته شرکت به حساب آمده ، در صورتی که در یک ماه کاری به هر دلیل شرط فعال بودن را احراز نکنند ، جایگاه آنها کمپرس نخواهد شد.

در ادامه امتیاز هر راهبر طبق فرمول زیر محاسبه می شود:

امتیاز راهبر = 500,000 / (ضریب مشارکت)

حداکثر امتیازی که هر شخص می تواند کسب کند طبق جدول زیر مشخص می شود:

رتبه	حداکثر امتیاز
راهبر	400
راهبر الماس	1,200
راهبر الماس آبی	3,600
راهبر الماس سیاه	6,000
سفیر اجرایی	10,000
سفیر طلایی	13,000

در نهایت هر راهبر با توجه به امتیاز خود در این پاداش مشارکت می کند.

پاداش هر راهبر = (11% از کل فروش خالص شرکت) / (مجموعه امتیاز واجدین شرایط) × امتیاز شخصی

### **-11 پاداش مشارکت در فروش راهبران الماس (الماس، الماس آبی، الماس سیاه):**

هر ماه 3% از فروش خالص شرکت با توجه به سهم فروش گروهی تیم شخصی آنها بین راهبران الماس به نسبت راهبران الماس 1.5 در صد و راهبران الماس آبی 1 درصد و راهبران الماس سیاه 0.5 درصد تقسیم خواهد شد.

هر 1,000,000 تومان فروش در تیم مدیریتی یک امتیاز دارد و طبق فرمول زیر محاسبه خواهد شد:

پاداش راهبر الماس = (3% از کل فروش شرکت) / (مجموع امتیاز واجدین شرایط) × امتیاز شخصی

### **-12 پاداش مشارکت در فروش سفیران بیز (سفیر اجرایی و سفیر طلایی):**

هر ماه 1.25% از فروش خالص شرکت به طور مساوی بین سفیران اجرایی و طلایی بیز تقسیم می شود.

هر ماه 0.75% از فروش خالص شرکت به طور مساوی بین سفیران طلایی بیز تقسیم می شود.