

## طرح درآمذزایی

اصلاحیه پلن شرکت میراث نفیس دست ها

با استناد به آیین نامه اجرایی چگونگی صدور ونحوه نظارت

بر فعالیت صنفی در فضای مجازی (تبصره ماده 87 قانون نظام صنفی)

**تعاریف موجود در طرح درآمذزایی شرکت نفیس**

**مبلغ خالص کالا:** مبلغ ریالی هر کالا بدون ارزش افزوده

**ضریب کالا:** عددی بین 0.1 تا 1 و به بالا

**امتیاز کالا:** (مبلغ خالص کالا \* ضریب کالا) / 10,000، هر یک امتیاز برابر 10,000 ریال می باشد.

**کد شناسه:** کدی که هر شخص با توجه به زمینه فعالیتش بعد از ثبت نام در پایگاه اینترنتی شرکت دریافت می نماید. این کد شامل 3 حرف انگلیسی و 14

عدد است که این اعداد به ترتیب مشخص کننده سال، ماه، روز، ساعت، دقیقه و ثانیه میلادی در هنگام ثبت نام میباشد.

**کد شناسه معرف:** کد شناسه کاربری به مشاور فروش یا نماینده ای اطلاق می گردد که فردی را مستقیماً در پایگاه اینترنتی شرکت معرفی و ثبت نام می نماید.

**کد شناسه جایگاه:** کد شناسه مشاور فروش یا نماینده ای که فرد ثبت نام شده می بایست در سطح یک وی ثبت نام نماید.

**مصرف کننده یا خریدار (Consumer-Buyer):** دلیل ثبت نام این افراد در پایگاه اینترنتی شرکت تنها خرید و استفاده شخصی آنها از کالاهای شرکت می باشد. آنها به عنوان مصرف کننده نهایی کالا، تمایل به خرید کالاهای شرکت و مصرف آنها را دارند. این افراد با در اختیار داشتن کد شناسه معرف و کد شناسه جایگاه مورد نظر می توانند در پایگاه اینترنتی شرکت ثبت نام نمایند و دارای کد شناسه مصرف کننده شوند. رنگ سازمانی این افراد در دفتر کارشان سبز روشن است.

**مشاور فروش (Sales consultant):** وقتی که مصرف کننده از کیفیت و کمیت کالا راضی باشد، قادر است از داخل دفتر کار شخصی، خود را به سمت مشاور فروش ارتقاء دهد. مشاور فروش علاوه بر مصرف شخصی کالا تمایل به معرفی کالا به دیگران و ایجاد کسب در آمد برای خود را دارد. مصرف کننده با کلیک بر روی گزینه می خواهم مشاور فروش شرکت در جهت معرفی کالا باشم به این مرحله وارد می شود. رنگ سازمانی مشاوران، آبی روشن است و دفتر کاری آنها به رنگ روشن نمایش داده می شود.

**نماینده (Sales Representative):** مشاورین فروشی که علاوه بر فروش و معرفی کالای شرکت به دیگران و کسب در آمد، تمایل به ایجاد شبکه فروش گسترده ای از مصرف کننده گان، مشاورین و نماینده گان فروش را دارند. می توانند با کلیک بر روی گزینه می خواهم نماینده فروش شرکت باشم

به رتبه نماینده فروش ارتقاء یابند. رنگ سازمانی نمایندگان فروش آبی تیره است و دفتر کاری آنها به رنگ آبی تیره تغییر می یابد.

**نماینده مستقل:** به نماینده ای اطلاق می گردد که مجموع "فروش شخصی و گروه های فروشش" 15,000 امتیاز و به بالا گردد.

**گروه فروش شخصی:** به نمایندگان اطلاق می گردد که نماینده مستقل نباشند.

**حامی:** در صورتیکه یک نماینده بتواند حداقل در یک گروه فروش خود یک نماینده مستقل ایجاد نماید و مجموع امتیاز یک یا چند گروه فروش شخصی

خود را به 3,000 امتیاز برساند ، در ضمن فروش شخصی ، نماینده می تواند به عنوان گروه فروش شخصی باشد.

**شبکه ساز:** نماینده ای که حداقل در چهار گروه فروش خود یک حامی و در گروه پنجم یک نماینده مستقل داشته باشد.

**راهبر:** نماینده ای که حداقل چهار گروه شبکه ساز و دو گروه حامی داشته باشد.

**راهبر نفیس:** نماینده ای که حداقل 6 گروه راهبری داشته باشد.

**نماینده فعال :** شرط دریافت کمیسیون ها و پاداش ها 1 میلیون ریال فروش شخصی برای مشاورین فروش یا نمایندگان فروش در ماه جاری

*خلاصه طرح درآمد زایی پلن میراث نفیس دستها*