

حامی ارشد: هر نماینده‌ای که گروه جداشونده‌ای نداشته باشد و حجم فروش جداشونده آن مساوی یا بیشتر از ۱۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال باشد، حامی ارشد شناخته می‌شود.

سرگروه: هر نماینده‌ای که حجم فروش جداشونده آن مساوی یا بیشتر از ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال باشد، سرگروه شناخته می‌شود.

مربی برنزین: هر نماینده‌ای که یک سرگروه جداشونده در یکی از شاخه‌های زیرین خود داشته باشد، به عنوان «مربی برنزین» شناخته می‌شود.

مربی نقره‌ای: هر نماینده‌ای در شرایط زیر به رتبه «مربی نقره‌ای» دست خواهد یافت:
- حداقل دو سرگروه در زیرشاخه‌های مستقیم یا غیرمستقیم خود داشته باشد.

یا
- یک سرگروه در زیرشاخه مستقیم یا غیرمستقیم خود داشته باشد و حجم فروش جداشونده اش حداقل ۲۰٪ حجم فروش جداشونده اش باشد. (قانون ۸۰ - ۲۰)

مربی طلائی: هر نماینده‌ای در شرایط زیر به رتبه «مربی طلائی» دست خواهد یافت:
- حداقل دو سرگروه در زیرشاخه‌های مستقیم یا غیرمستقیم خود داشته باشد.

+
- حداقل ۶ بار غیرمتوالی یا ۲ بار متوالی به رتبه مربی نقره‌ای دست یافته باشد.

مربی ممتاز: هر نماینده‌ای در شرایط زیر به رتبه «مربی ممتاز» دست خواهد یافت:
- حداقل سه سرگروه در زیرشاخه‌های مستقیم یا غیرمستقیم خود داشته باشد.

+
- حجم فروش کل (حجم فروش جداشده + حجم فروش جداشده) او کمتر از ۳.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال باشد.

نکته: چنانچه در زیر سرگروه‌های یک مربی، سرگروه یا سرگروه‌های جدیدی ایجاد شوند، سرگروه‌های زیرین در محاسبه رده آن مربی محاسبه نمی‌شوند. به عبارت دیگر، شاخه‌ای از مربی که بیشتر از یک سرگروه در آن وجود دارد معادل یک سرگروه برای وی محاسبه خواهد شد. مثلاً برای دستیابی به رده مربی ممتاز که نماینده باید دارای سه سرگروه در زیرشاخه‌های خود باشد، این سه سرگروه باید در سه شاخه جداگانه مربی قرار داشته باشند به نحوی که هیچ یک از آنها در بالاسر دیگری قرار نداشته باشد.

گروه جداشونده: هر زیرشاخه‌ای که حجم فروش آن در پایان ماه معادل ۵۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال یا بیشتر بوده باشد و به حداکثر ضریب درآمدی پیش بینی شده یعنی ۲۲٪ رسیده باشد، برای اعضاء بالاسری خود یک گروه جداشونده محسوب می‌شود.

*** گروه جداشونده مستقیم:** به گروه‌های جداشونده‌ای که بدون واسطه در سطح اول زیرشاخه نماینده قرار گرفته‌اند، گروه جداشونده مستقیم گفته می‌شود.

*** گروه جداشونده غیرمستقیم:** به گروه‌های جداشونده‌ای که در سطوح پایین‌تر از سطح اول زیرشاخه نماینده قرار گرفته‌اند، گروه جداشونده غیرمستقیم گفته می‌شود.

حجم فروش جداشونده (GSV): مبلغی که اعضاء گروه‌های جداشده نماینده سفارش گذاری می‌کنند، **حجم فروش جدا شده (Group Sale Volume)** نامیده می‌شود.

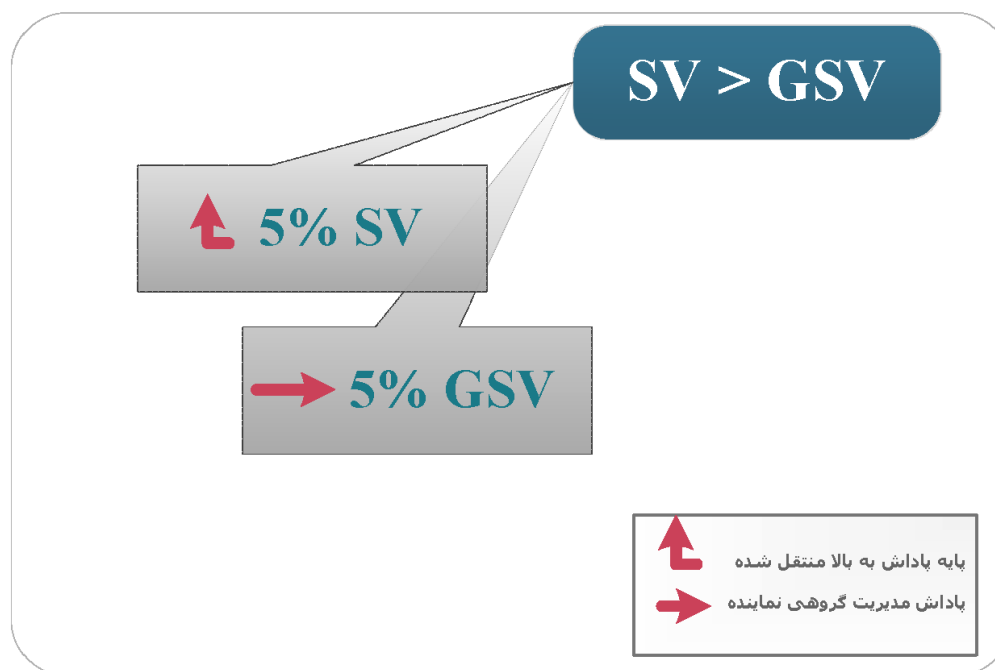
حجم فروش کل (TSV): مجموع حجم فروش جداشونده و حجم فروش جدا نشده نماینده، **حجم فروش کل (Total Sale Volume)** نامیده می‌شود.

با سرگروه* شدن یک نماینده، اختلاف ضریب درآمدی او و مربی* اش به صفر می رسد ($23 - 23 = 0$). در این وضعیت، مربیان سرگروه جداشونده از فروش زیرشاخه های او، بر اساس ساختار طرح پرداخت پلکانی گروهی، پورسانت عملکرد دریافت نمی کنند. در چنین حالتی طرح پاداش های مدیریت گروهی **نیوشاتیک** برای حمایت از مربیان پیش بینی شده است. به موجب این طرح، همه مربیان سطوح بالایی سرگروه، به شرط واجد شرایط بودن، می توانند از پاداش های مدیریت گروهی بهره مند شوند.

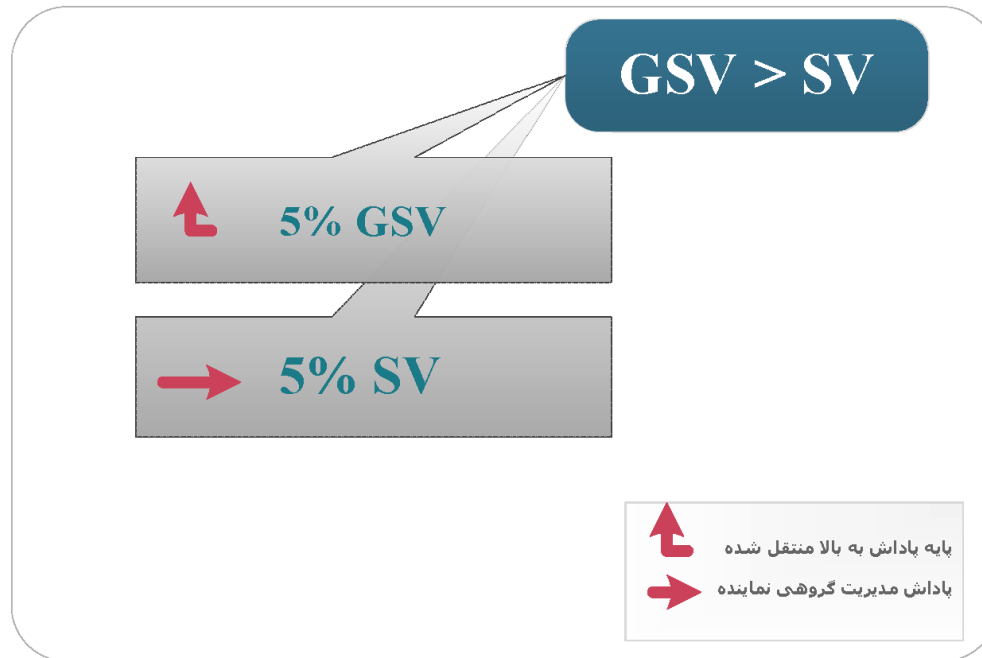
پاداش های مدیریت گروهی در پایان هر ماه به مربیان نقره ای و طلائی* که در بالای سرگروه قرار گرفته اند، پرداخت می گردد. این پاداش ها بر اساس ساختاری که در زیر توضیح داده شده است، همیشه از پایین به بالا محاسبه خواهند شد. برای محاسبه میزان این پاداش همیشه باید از نخستین سرگروهی که حجم فروش جدا نشده اش به 500.000.000 ریال رسیده است، شروع کنید. در این ساختار، 5% حجم فروش هر گروه جداشونده به عنوان پاداش اولیه آزاد می شود و در ادامه بر اساس یک **ساختار بالارونده معین** میان مربیان واجد شرایط سطوح بالایی توزیع می گردد. ساختار بالارونده پاداش های مدیریت گروهی، با 5% حجم فروش گروه جداشونده آغاز می شود اما در ادامه 5% حجم فروش سطوح بالایی هم به این حجم افزوده می شود. بر این اساس همه مربیانی که دارای گروه جداشونده در سازمان شان هستند، به نحوی از پاداش مدیریت گروهی بهره مند می شوند. این پاداش ها بر اساس 3 حالت زیر میان مربیان سطوح بالاتر توزیع می شود:

1. مربیان دارای یک زیر شاخه جداشونده (تک گروهه)

1-1. اگر حجم فروش جداشده مربی تک گروهه از حجم فروش جداشده او بیشتر باشد، مربی کل پایه پاداش را به عنوان پاداش مدیریت گروهی دریافت خواهد کرد و 5% حجم فروش جداشده خودش را به عنوان پایه پاداش به مربی بالاسری منتقل خواهد کرد.

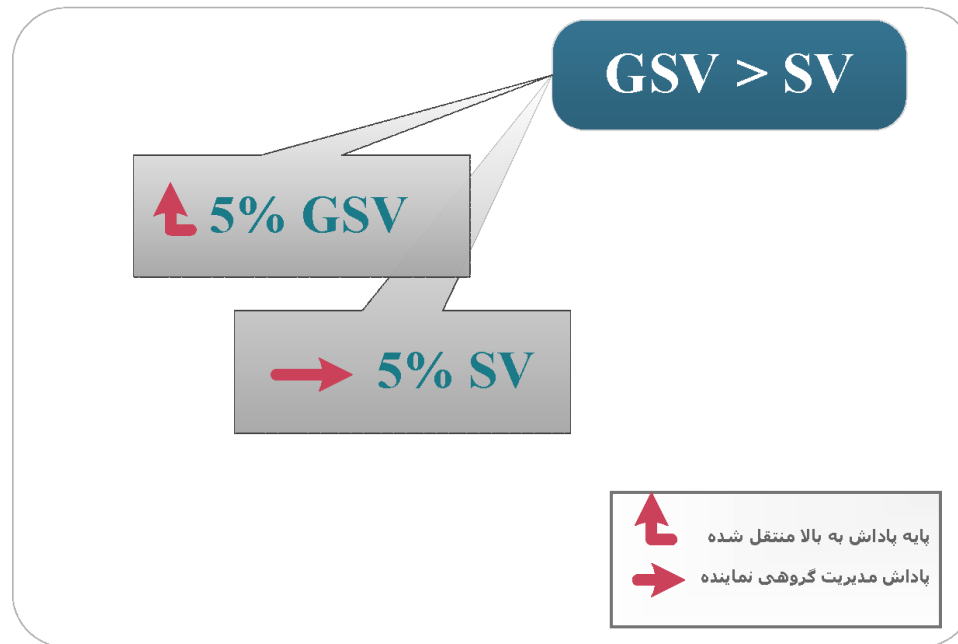


2-1- اگر حجم فروش جداشده مربی تک گروهه از حجم فروش جداشده او کمتر باشد، مربی کل پایه پاداش (حجم پاداش گروهی که از پایین به بالا آمده) را به عنوان پایه پاداش به مربی بالاسری منتقل خواهد کرد و 5% حجم فروش جداشده خودش را به عنوان پاداش مدیریت گروهی دریافت خواهد کرد.



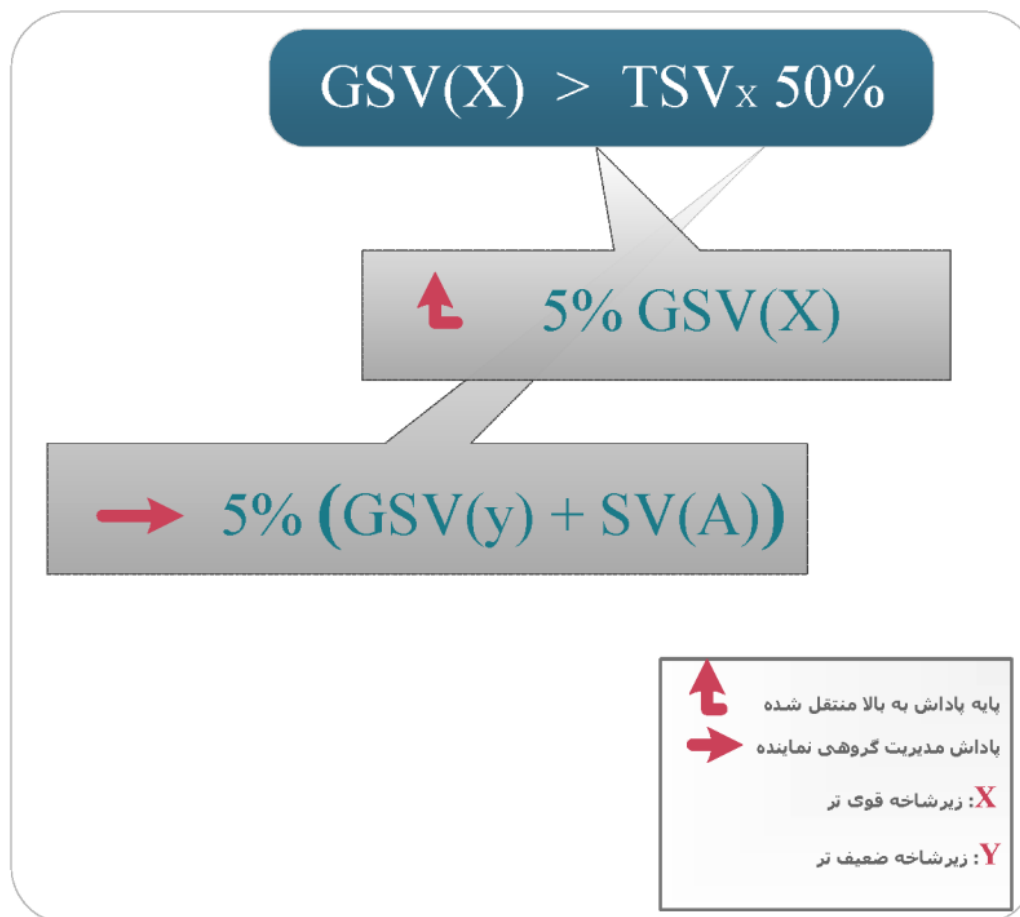
* اگر گروه جداشونده، گروه جداشونده غیرمستقیم مربی بالاسری باشد و حد فاصل سرگروه تا مربی واجد دریافت پاداش مدیریت گروهی (نقره ای و طلایی) یک یا چند مربی برنزین قرار گرفته باشند، 5% حجم فروش جداشده مربیان برنزین میانی هم به میزان پایه پاداش بالا آمده اضافه می گردد.

** در صورت وقوع شرط فوق، 5% حجم فروش جداشده مربیان برنزین میانی (تا 7 مربی برنزین) به میزان پایه پاداش بالا آمده اضافه می گردد و از مربی برنزین میانی هشتم و بعد از آن پاداشی به بالا منتقل نخواهد شد.

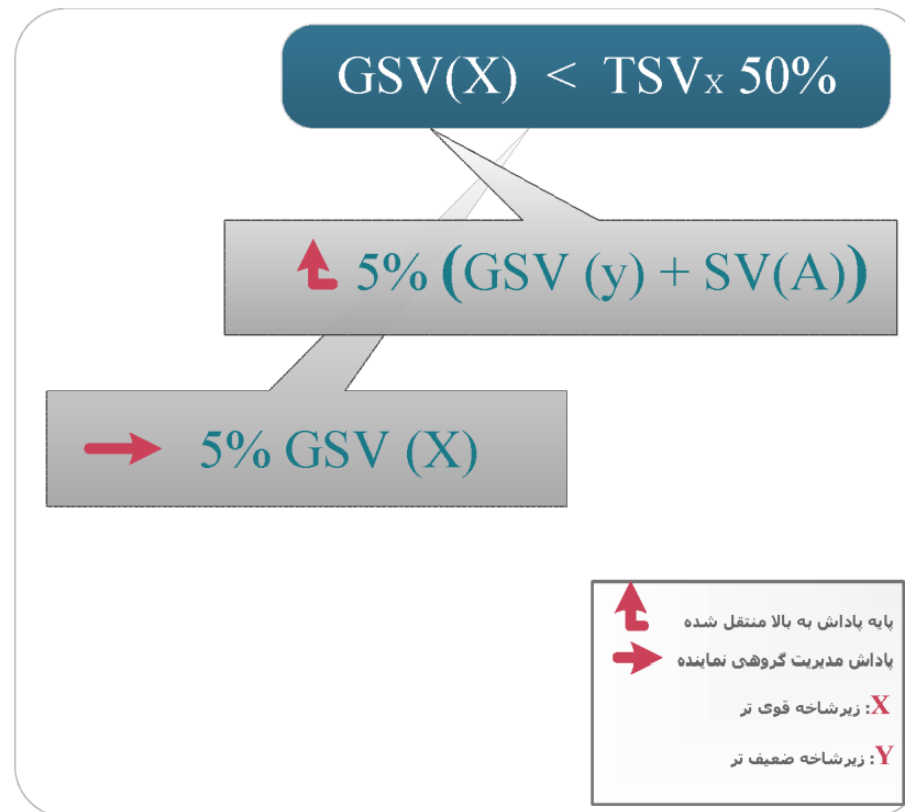


2 – مریبان دارای دو زیرشاخه جداشونده (دو گروهه)

1-2- اگر حجم فروش یکی از گروه های جداشده مریبی دو گروهه از 50% حجم فروش کل او بیشتر باشد، کل پایه پاداش بالا آمده از گروه قوی تر به عنوان پایه پاداش به بالا منتقل خواهد شد و مریبی پایه پاداش بالا آمده از گروه ضعیف تر به علاوه 5% حجم فروش جداشده خودش را به عنوان پاداش مدیریت گروهی دریافت خواهد کرد.

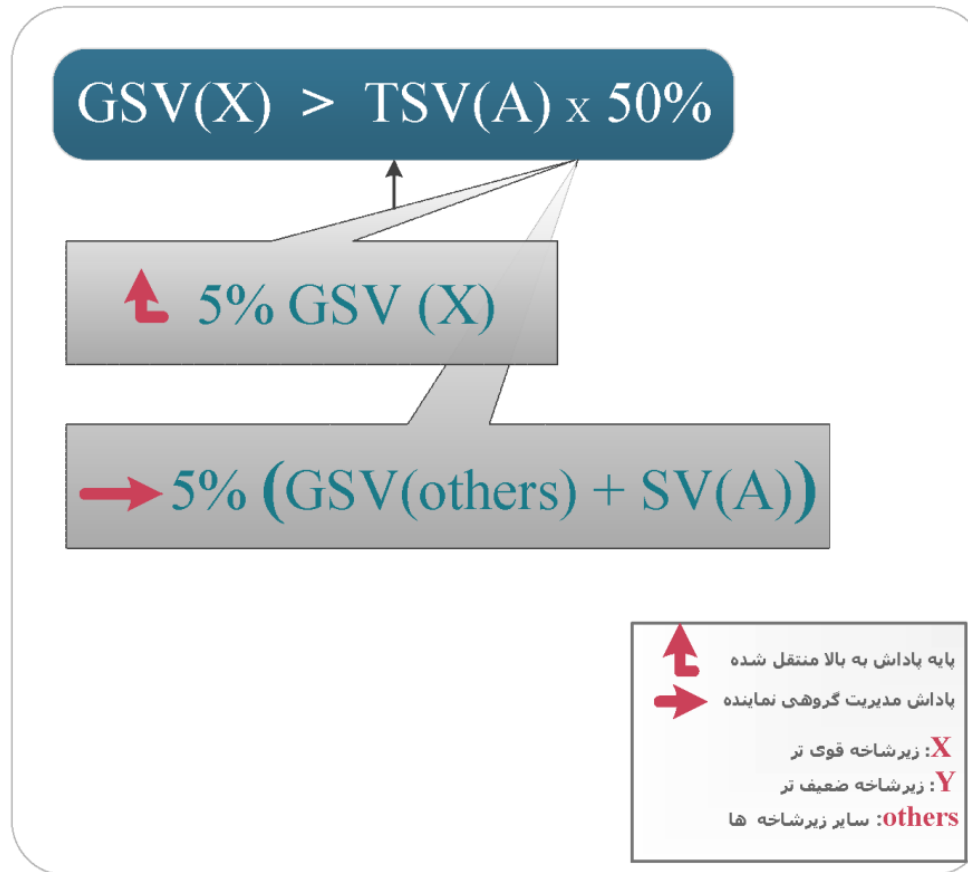


2-2- اگر حجم فروش هیچ یک از گروه های جداشده مربی دو گروه از 50% حجم فروش کل او بیشتر نباشد، پاداش بالا آمده از گروه ضعیف تر به علاوه 5% حجم فروش جداشده خود مربی به بالا منتقل خواهد شد و مربی کل پاداش بالا آمده از گروه قوی تر را به عنوان حجم پاداش مدیریت گروهی دریافت خواهد کرد.



3 - مریبان دارای بیشتر از دو زیرشاخه جداشونده

1-3- اگر حجم فروش یکی از گروه های جداشده فرد، از 50% حجم فروش کل او بیشتر باشد، پاداش بالا آمده از قوی ترین گروه به بالا منتقل خواهد شد و پایه پاداش بالا آمده از سایر گروه ها به علاوه 5% حجم فروش جداشده خودش را به عنوان پاداش مدیریت گروهی دریافت خواهد کرد.



2-3- اگر حجم فروش هیچ یک از گروه های جداشده فرد، از 50% حجم فروش کل او بیشتر نباشد، پایه پاداش بالا آمده از ضعیف ترین گروه به علاوه 5% حجم فروش جداشده اش به بالا منتقل خواهد شد و او کل پایه پاداش بالا آمده از سایر گروه ها را به عنوان حجم پاداش مدیریت گروهی دریافت خواهد کرد.

$$\text{GSV}(X) < \text{TSV}(A) \times 50\%$$

↑ 5% (GSV(y) + SV(A))

→ 5% GSV (others)

↑ پایه پاداش به بالا منتقل شده
→ پاداش مدیریت گروهی نماینده
X: زیرشاخه قوی تر
Y: زیرشاخه ضعیف تر
others: سایر زیرشاخه ها

* چنانچه نماینده ای در یکی از شاخه های زیرین خود سرگروه داشته باشد، اما بنا به دلایلی به رتبه مرئی نرسیده باشد، پاداش بالا آمده را دریافت نخواهد کرد و این پاداش به علاوه 5% حجم فروش جداشده خود او به بالا منتقل خواهد شد و مرئیان واجدالشرايطی که در جایگاه بالاتری از نماینده قرار گرفته اند، براساس ساختار بالارونده ای که توضیح داده شد، از این حجم پاداش استفاده خواهند کرد.