



COMPENSATION PLAN

طرح سوددهی و نحوه درآمدزایی



مشاور فروش :

به شخصی گفته می شود که در سایت شرکت ثبت نام کرده و اولین فروش خود را به انجام رسانده و همچنین مسئولیت ارائه، معرفی و فروش محصولات شرکت را به عهده می گیرد و در قبال فروش محصولات، از شرکت پورسانت دریافت می کند.

مشتری خرده فروشی :

مشتری های خرده فروشی افرادی هستند که به عنوان مصرف کننده نهایی، کالای خود را به مشاور فروش تکسو سفارش می دهند و مشاور فروش شرکت بعد از گرفتن کالا از شرکت آن را به مشتری خرده فروشی تحویل می دهد.

مشتری ترجیحی :

مشتری ترجیحی در حقیقت مشتری خرده فروشی می باشد که در سایت شرکت ثبت نام کرده است. این افراد توانایی جذب هیچ فرد دیگری را ندارند و صرفا جهت خرید کالاهای شرکت به سایت مراجعه می کنند خرید این مشتری به عنوان رقم واجد صلاحیت بازاریاب محسوب نمی گردد و کاملاً به عنوان یک مشتری در برنامه بازاریابی شرکت لحاظ شده است.

واجد صلاحیت شدن :

هر شخص جهت واجد صلاحیت شدن دریافت پورسانت باید هر ماه حداقل 100,000 تومان از کالاهای شرکت را به فروش برساند. تا به عنوان نماینده فروش فعال در نظر گرفته شده و می تواند کارمزد مجموعه ای خود را دریافت کند و در غیر اینصورت نماینده فروش غیر فعال بوده و فقط کارمزد خرده فروشی دریافت می کند.

امتیاز :

هر کالا دارای یک ارزش امتیاز می باشد که ملاک ارتقا رتبه در طرح سوددهی می باشد.

ارزش فروش :

هر کالا دارای یک ارزش فروش می باشد که ملاک دریافت پورسانت در طرح سوددهی می باشد. (تمامی پورسانت ها از ارزش فروش پرداخت خواهد شد)



TEAM WORK

سود خرده فروشی :

هر فروش کالایی که مستقیماً توسط خود بازاریاب انجام می شود، خرده فروشی نامیده می شود و 20 % سود خرده فروشی از قیمت کالا به بازاریاب تعلق می گیرد.

مثال: کالایی که به قیمت بازاریاب 100 هزار تومان خریداری می شود بازاریاب به قیمت مصرف کننده 120 هزار تومان می فروشد. و بدین ترتیب شامل 20% سود فروش شخصی می شود.

پاداش حجم گروهی :

هر بازاریاب اختلاف درصد جدول زیر را که بر حسب حجم فروش گروهی وی می باشد، با بازاریابان زیر مجموعه خود دریافت می کند.

درصد دریافتی %	فروش کل گروه (امتیاز)
۵ %	۵۹۹-۳۰۰
۱۰ %	۱۱۹۹-۶۰۰
۱۵ %	۲۳۹۹-۱۲۰۰
۲۰ %	۳۹۹۹-۲۴۰۰
۲۵ %	۶۵۹۹-۴۰۰۰
۳۰ %	۹۹۹۹-۶۶۰۰
۳۵ %	۱۰۰۰۰ به بالا

5% ----- 300-599

10% ----- 600-1199

15% ----- 1200-2399

20% ----- 2400-3999

25% ----- 4000-6599

30% ----- 6600-9999

35% ----- 10000 به بالا

همچنین هر بازاریاب طبق جدول بالا شامل هر درصدی از حجم گروهی شود همان میزان از ارزش تجاری مجموع خرده فروشی خود را به صورت پاداش خرده فروشی دریافت می کند.

در صورتی که یک بازاریاب بر اساس جدول زیر مشتری ترجیحی به شرکت معرفی کند در سطوح جدول پاداش حجم گروهی به صورت زیر ارتقاء پیدا می کند

8% ----- 300-599

13% ----- 600-1199

18% ----- 1200-2399

23% ----- 2400-3999

28% ----- 4000-6599

33% ----- 6600-9999

نکته :

با جذب مشتری در برنامه بازاریابی شرکت هر بازاریاب می تواند تنها از ارتقاء در صد و در نتیجه افزایش درآمد استفاده کند. برای دست یابی به رده به ویژه رده مربوط به 35 درصد که به عنوان فرد جدا شده در نظر گرفته می شود فرد می بایست به طور کامل 10 هزار امتیاز را کسب کند

پاداش جداشونده :
زمانی که یکی از گروه های فروش زیر مجموعه هر شخص به رده 35 درصد رسید به عنوان گروه جداشونده در نظر گرفته شده و 8% از حجم فروش آن گروه به عنوان پاداش به وی پرداخت می شود.

سطح	پاداش دریافتی	تعداد شاخه %۳۵
۱	۸%	۱
۲	۶%	۲
۳	۴%	۳
۴	۲%	۴
۵	۱%	۵
۶	۰.۵%	۶
۷	۰.۲۵%	۷

در صورتی که هر مشاور مشتری ترجیحی به شرکت معرفی کند، مطابق جدول زیر پاداش های جدا شونده ارتقاء می یابد:

REWARD

سطح 1 ----- 8% تعداد شاخه جداشونده مورد نیاز 1
سطح 2 ----- 6% تعداد شاخه جداشونده مورد نیاز 2
سطح 3 ----- 4% تعداد شاخه جداشونده مورد نیاز 3
سطح 4 ----- 2% تعداد شاخه جداشونده مورد نیاز 4
سطح 5 ----- 1% تعداد شاخه جداشونده مورد نیاز 5
سطح 6 ----- 0.5% تعداد شاخه جداشونده مورد نیاز 6
سطح 7 ----- 0.25% تعداد شاخه جداشونده مورد نیاز 7

: در صورتی که هر مشاور مشتری ترجیحی به شرکت معرفی کند، مطابق جدول زیر پاداش های جدا شونده ارتقاء می یابد

سطح 1 ----- 9% تعداد مشتری ترجیحی 3
سطح 2 ----- 7% تعداد مشتری ترجیحی 5
سطح 3 ----- 5% تعداد مشتری ترجیحی 7
سطح 4 ----- 4% تعداد مشتری ترجیحی 9
سطح 5 ----- 3% تعداد مشتری ترجیحی 11
سطح 6 ----- 1% تعداد مشتری ترجیحی 13
سطح 7 ----- 0.5% تعداد مشتری ترجیحی 15

سطح	تعداد شاخه جداشده	تعداد مشتری ترجیحی	ارتقاء درصد %
۱	۱	۳	۹%
۲	۲	۵	۷%
۳	۳	۷	۵%
۴	۴	۹	۳%
۵	۵	۱۱	۲%
۶	۶	۱۳	۱%
۷	۷	۱۵	۰.۵%

نکته 1 :

مبلغ واجد صلاحیت شدن برای دریافت این پاداش 100000 تومان می باشد

نکته 2 :

برای واجد صلاحیت شدن این پاداش هر مشاور می بایست حداقل 3000 امتیاز در گروه شخصی خود داشته باشد. هر شخص برای دریافت کامل این پاداش باید 6000 امتیاز حجم فروش گروه های شخصی داشته باشد

نکته 3 :

دریافت این پاداش تا جایی پرداخت می شود که یک شخص هم رده وجود داشته باشد. از آن به بعد پرداخت نخواهد شد. و تا شخص هم رده پاداش از مجموع فروش جدا نشده پرداخت خواهد شد

نکته 4 :

این پاداش حداکثر تا 7 لایه پرداخت خواهد شد

نکته 5 :

در صورتی که فردی واجد شرایط نباشد بهم فشردگی در طرح سود دهی صورت می گیرد و نفر پایین تر فرد به بالاتر انتقال می یابد. بعد از انجام بهم فشردگی پرداخت در هفت سطح صورت می گیرد

رده ها :

هر بازاریاب می تواند با تلاش مستمر خود به رده های زیر طبق تعریف دست پیدا کند

نکته :

رده های مشاور تا حامی بر اساس درصد های مشخص شده در جدول پاداش گروهی به ترتیب شامل 5، 10، 15، 20، 25 ، 30 و 35 درصد پاداش افتراقی می شوند



پاداش یکبار پرداخت
(هزار تومان)



شرایط دستیابی



رده

مشاور	 ۳۰۰ - ۵۹۹ امتیاز
مشاور ارشد	 ۶۰۰ - ۱۱۹۹ امتیاز
نماینده	 ۱۲۰۰ - ۲۳۹۹ امتیاز
نماینده ارشد	 ۲۴۰۰ - ۳۹۹۹ امتیاز
ناظر	 ۴۰۰۰ - ۶۵۹۹ امتیاز
ناظر ارشد	 ۶۶۰۰ - ۹۹۹۹ امتیاز
حامی	 ۱۰۰۰۰ امتیاز به بالا

مدیر	 حفظ ۱۰ هزار امتیاز گروه شخصی به مدت ۲ ماه یا داشتن یک حامی و ۳۰۰۰ گروه شخصی به مدت ۲ ماه در ۴ ماه	۵۰۰
مدیر یک ستاره	 داشتن دو گروه حامی و ۳۰۰۰ امتیاز به مدت ۲ ماه در ۴ ماه	۱۰۰۰
مدیر دو ستاره	 داشتن سه گروه حامی و ۳۰۰۰ امتیاز به مدت ۲ ماه در ۴ ماه	۱۵۰۰
مدیر سه ستاره	 داشتن چهار گروه حامی و ۳۰۰۰ امتیاز به مدت ۳ ماه در ۶ ماه	۲۰۰۰
مدیر تکسو	 داشتن پنج گروه حامی و ۳۰۰۰ امتیاز به مدت ۳ ماه در ۶ ماه	۳۰۰۰

راهنما	 داشتن شش گروه حامی حفظ شرایط به مدت ۴ ماه در ۸ ماه	۴۰۰۰
راهنمای یک ستاره	 داشتن هفت گروه حامی حفظ شرایط به مدت ۴ ماه از ۸ ماه	۶۰۰۰
راهنمای دو ستاره	 داشتن هشت گروه حامی حفظ شرایط به مدت ۴ ماه از ۸ ماه	۸۰۰۰
راهنمای سه ستاره	 داشتن نه گروه حامی حفظ شرایط به مدت ۴ ماه از ۸ ماه	۱۰۰۰۰
راهنمای ملی	 داشتن ده گروه حامی حفظ شرایط به مدت ۴ ماه از ۸ ماه	۱۲۰۰۰

راهبر	 داشتن یازده گروه حامی ۲ نفر از یازده نفر حائز رده مدیر یک ستاره ۶ ماه در ۱۲ ماه	۱۵۰۰۰
راهبر یاقوتی یک ستاره	 داشتن دوازده گروه حامی ۳ نفر از دوازده نفر حائز رده مدیر دو ستاره ۶ ماه در ۱۲ ماه	۲۵۰۰۰
راهبر یاقوتی دو ستاره	 داشتن سیزده گروه حامی ۴ نفر از سیزده نفر حائز رده مدیر سه ستاره ۶ ماه در ۱۲ ماه	۵۰۰۰۰
راهبر یاقوتی سه ستاره	 داشتن چهارده گروه حامی ۵ نفر از چهارده نفر حائز رده مدیر تکسو ۶ ماه در ۱۲ ماه	۷۵۰۰۰
راهبر زمردین تک ستاره	 داشتن پانزده گروه حامی ۵ نفر از پانزده نفر حائز شرایط راهنما ۶ ماه در ۱۲ ماه	۱۰۰۰۰۰
راهبر زمردین دو ستاره	 داشتن شانزده گروه حامی ۶ نفر از شانزده نفر حائز شرایط راهنما ۶ ماه در ۱۲ ماه	۱۵۰۰۰۰
راهبر زمردین سه ستاره	 داشتن هفده گروه حامی ۷ نفر از هفده نفر حائز شرایط راهنما ۶ ماه در ۱۲ ماه	۲۰۰۰۰۰
راهبر الماسین تک ستاره	 داشتن هجده گروه حامی ۶ نفر از هجده نفر حائز شرایط راهنمای ملی ۶ ماه در ۱۲ ماه	۲۵۰۰۰۰
راهبر الماسین دو ستاره	 داشتن نوزده گروه حامی ۸ نفر از نوزده نفر حائز شرایط راهنمای ملی ۶ ماه در ۱۲ ماه	۳۰۰۰۰۰
راهبر الماسین سه ستاره	 داشتن بیست گروه حامی ۱۰ نفر از بیست نفر حائز شرایط راهنمای ملی ۶ ماه در ۱۲ ماه	۵۰۰۰۰۰
راهبر جهانی تکسو	 داشتن بیست گروه حامی ۱۰ نفر از بیست نفر حائز شرایط رده راهبر ۶ ماه در ۱۲ ماه	۱۰۰۰۰۰۰

پاداش ماهیانه :
5% از ارزش فروش شرکت بین بازاریابانی که در ماه دارای حداقل ۳ شاخه امتیازی(۱ RC) و یا ۳ شاخه 4000 امتیازی(۴ RC) باشند بر حسب امتیاز پاداش (RC) هر رده تقسیم می شود.

نکته:

برای ۳ شاخه 1200 امتیازی با اضافه شدن هر شاخه 1200 امتیازی یک RC اضافه خواهد شد تا 5 RC برای ۳ شاخه 4000 امتیازی با اضافه شدن هر شاخه 4000 امتیازی یک RC اضافه خواهد شد تا 10 RC

8% از ارزش فروش شرکت بین بازاریابانی که در ماه واجد شرایط دو شاخه جداشونده شوند، برای دو شاخه یک RC و هر رده هر شاخه جداشونده یک RC بر حسب امتیاز پاداش (RC) هر رده تقسیم می شود.

همچنین مبلغ واجد صلاحیت شدن دریافت این پاداش 100,000 تومان می باشد.