



**بسمه تعالی**

**طرح در آمدی و پاداش پرداختی**

**بازاریابی شبکه ای**

**صنایع دستی**

## مقدمه:

برای اینکه بتوانید از خریداران محصولات صنایع دستی شرکت تلفیق هنر باشید، حداکثر قادر به پرداخت ۳۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال جهت خرید محصول مورد علاقه خود خواهید بود، این روش باعث می گردد خریداران گذشته نتوانند خریداران آینده شرکت را به خرید مازاد مجبور کنند.

## استرداد کالا (BuyBack):

تا قبل از پایان هفته کاری (یکشنبه هر هفته) که پاداش‌ها برای بازاریابان محاسبه می شود هر خریدار می تواند کالای خریداری شده توسط خود را به شرکت عودت نماید و مبلغ کامل پرداختی خود را دریافت و از ادامه همکاری انصراف دهد. در صورتی که پاداش آن هفته محاسبه شود و خریدار بخواهد کالای خود را عودت داده و از ادامه همکاری انصراف دهد، شرکت به مبلغ خرید آن کالا، از مشتری باز پس خواهد گرفت.

شایان ذکر است شرکت تلفیق هنر در راستای حمایت از مشتریان و اعضای محترم، در صورتی که دو سال از تاریخ کالای خریداری شده گذشته و خریدار موفق به دریافت هیچ پاداشی نگردیده باشد، کالا را با ۱۰٪ اضافه تر از قیمت زمان خرید، تحویل و باز خرید می نماید. لذا سالم بودن کالا در زمان تحویل و مراجعه حضوری جهت احراز هویت، همچنین انصراف از بازاریابی شرکت به صورت مکتوب ضروری است.

## کلیات طرح پاداش دهی:

بازاریابان محترم هر چقدر تعداد افرادی که به شرکت معرفی می کنید بیشتر باشد، حجم فروش شما بالا رفته که همین امر موجب افزایش تولیدات صنایع دستی کشورمان خواهد شد.

به ازای هر خرید ۱۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال از محصولات صنایع دستی برای بازاریابان ، تعداد چهار بازو یا کانال در نظر گرفته می شود که دو بازو در قسمت اصلی خرید و دو بازو در قسمت ویژه خرید قرار می گیرد. (در ابتدا قسمت اصلی خرید شما فعال بوده و در انتهای مرحله دوم درآمد زایی، قسمت ویژه آن فعال خواهد شد).

هر بازو جهت فعالیت در یک منطقه طراحی شده است.

مثال: می توانید یک بازوی خود را در شهر سکونت و یک بازو را در شهر دیگری فعال کنید. یا می توانید یک بازوی خود را در یک منطقه از شهر سکونت و بازوی بعدی را در منطقه دیگری فعال نمایید. و حتی می توانید بازوهای خود را در کشورهای مختلف فعال کنید. طرح پاداشی در صفحات بعدی به طور کامل توضیح داده شده است.

مهم ترین شعار شرکت، صداقت و پایداری در کار بوده تا به قله های بزرگ خواسته های خود برسید.

## جزئیات طرح پاداش دهی:

### مرحله اول

هر مرحله دارای شش پله می باشد

مرحله اول					
ردیف	حجم فروش کالا	مبلغ پاداش (ریال)	دریافتی (ریال)	بن کالا (ریال)	
۱	حجم فروش در بازوی راست ۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی چپ ۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	۴,۴۰۰,۰۰۰	۴,۴۰۰,۰۰۰	
۲	حجم فروش در بازوی راست ۱۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی چپ ۱۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-	
۳	حجم فروش در بازوی راست ۱۶۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی چپ ۱۶۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-	
۴	حجم فروش در بازوی راست ۲۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی چپ ۲۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-	
۵	حجم فروش در بازوی راست ۲۷۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی چپ ۲۷۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-	
۶	حجم فروش در بازوی راست ۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی چپ ۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-	

در پایان هر مرحله، هر بازاریاب مبلغ ۵۲,۸۰۰,۰۰۰ ریال پاداش دریافت نموده که مبلغ ۴,۴۰۰,۰۰۰ ریال آن به عنوان بن کالا نزد شرکت ذخیره می گردد و بازاریاب موظف است با بن های ذخیره شده از کالاهای دیگر صنایع دستی یا تورهای ایرانگردی خرید نماید. کلیه مراحل بالا در صورت اضافه شدن بازاریابان جدید در هر پله از آن تکرار می شود و هر بازاریاب می تواند طبق همین جدول و با اضافه شدن بازاریاب (خریدار) به مجموعه اش پاداش و بن کالا دریافت نماید.

## نکته ۱:

مبالغ پاداش ذکر شده، در طرح پاداش یورویی (جدید) محاسبه گردیده است و به طور کلی به میزان فروش هر محصول ۱۱,۰۰۰,۰۰۰ ریالی در این طرح، مبلغ ۸۸۰,۰۰۰ ریال برای بازاریابان در نظر گرفته می‌شود که پس از تعادل مطابق جدول، پاداش دریافت می‌نمایند.

در طرح پاداش ریالی قبلی، پاداش‌ها به میزان فروش هر محصول ۵,۵۰۰,۰۰۰ ریالی در این طرح، مبلغ ۴۰۰,۰۰۰ ریال محاسبه می‌گردید و لذا در صورتی که در مجموعه بازاریاب، فروش محصولات ریالی رزرو شده موجود باشد، و تعادل با فروش محصولات یورویی صورت گرفته باشد، پاداش هر فروش کالا در طرح خود به طور مجزا محاسبه و مجموع پاداش به بازاریاب پرداخت می‌گردد.

مبالغ بن کالا تاریخ مصرف نداشته و بازاریاب می‌تواند با ذخیره نمودن مبالغ بن‌ها، هر زمان که کالای مورد علاقه یا تور گردشگری مورد نظر جهت فروش در سایت شرکت موجود بود، نسبت به خرید آن اقدام نماید.

**مرحله دوم**

ردیف	حجم فروش کالا	مبلغ پاداش (ریال)	دریافتی (ریال)	بن کالا (ریال)
۱	۳۸۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی راست	۸,۸۰۰,۰۰۰	۴,۴۰۰,۰۰۰	۴,۴۰۰,۰۰۰
۲	۴۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی راست	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۳	۴۹۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی راست	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۴	۵۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی راست	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۵	۶۰۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی راست	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۶	۶۶۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی راست	۸,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۰۰,۰۰۰	-

هر بازاریاب فقط برای اولین مرتبه که به پایان مرحله دوم برسد، یعنی در هر طرف بازوی قسمت اصلی خریدشما، حجم فروش بازاریاب به ۶۶۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال رسیده باشد، شرکت با کسر کردن مبلغ ۳۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال از پاداش های دریافتی و فروش یک محصول جدید اقدام به فعال سازی قسمت ویژه ی شما می نماید و از این پس بازاریاب می تواند با معرفی نفرات جدید، در بازو های قسمت ویژه نیز پاداش دریافت نماید.

**نکته ۲:**

به بازاریابانی که به صورت مستقیم اقدام به فروش محصولات ۳۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال در بازو های قسمت ویژه نمایند، مبلغ ۸۸,۰۰۰,۰۰۰ ریال به عنوان پاداش پرداخت می گردد ولی این حجم فروش کالای جدید در شمارش پله ها لحاظ نخواهد شد.

## **پاداش کمک هزینه سفر به بازاریابان:**

در صورتی که هر بازاریاب موفق شود میزان فروش کالا در هر یک از چهار بازوی خرید خود را ( دو بازوی قسمت اصلی خرید و دو بازوی قسمت ویژه خرید) به مبلغ ۲,۷۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال برساند، علاوه بر پاداش هایی که در مراحل مختلف دریافت کرده، مبلغ ۱,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال نیز به عنوان کمک هزینه سفر دریافت می نماید. شایان ذکر است که این سفر اجباری بوده و در صورتی که میزان هزینه ی شما در این سفر کمتر از مبلغ اهدایی شرکت باشد، مابقی آن به حساب بازاریاب واریز خواهد گردید.

## **پاداش معرف مستقیم:**

پاداش شرکت برای معرف مستقیم هر خرید جدید کالا که بالای مجموعه قسمت اصلی خرید شما قرار گیرد مبلغ ۴۴۰,۰۰۰ ریال در نظر گرفته تا معرف بتواند هزینه های ثبت خرید و ارسال قرارداد خریدار جدید را به سهولت انجام دهد.

## **طرح سقف پرداخت پاداش، به بازاریابان:**

با توجه به اینکه هر مجموعه فروش، می تواند با گسترش منطقی خود باعث ورشکستگی هر شرکت بازاریابی شبکه ای شود، تمام شرکتهای بازاریابی شبکه ای برای خریداران خود در طرح پاداشی، سقف در آمد تعیین می نمایند.

سقف در آمدی شرکت تلفیق هنر به ازای تعادل حجم فروش ۱,۹۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال کالا در هر یک از بازوها در هر هفته می باشد. به عبارتی شما حداکثر می توانید در ازای هر هفته افزایش فروش کالا به میزان ۱,۹۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت راست و ۱,۹۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت چپ هر خریدتان، پاداش دریافت می کنید.

این مقدار افزایش در هر هفته سقف پاداش شما را برای هر خرید کالا معلوم می کند. یعنی به ازای هر خرید ۱۱,۰۰۰,۰۰۰ ریالی کالای صنایع دستی، می توانید حداکثر در هر هفته مبلغ ۳۰۸,۰۰۰,۰۰۰ ریال پاداش دریافت نمایید.

### نکته ۳:

از بازاریابانی که موفق می‌شوند به میزان سقف درآمدی شرکت، پاداش دریافت نمایند، میزان ۱۰٪ (ده درصد) پاداش آنها به عنوان هزینه راهبران شرکت، کسر می‌گردد و این مبالغ در راستای اهداف و برنامه‌های راهبردی، سازماندهی و ..... راهبران، هزینه خواهد شد.

ممکن است در هر کدام یک از بازوهای خرید شما، بیشتر از حداکثر خرید هر هفته، کالای صنایع دستی به فروش برسد، ولی شرکت تا میزان ۱،۹۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت راست و ۱،۹۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت چپ در هر هفته به شما پاداش پرداخت می‌کند.

### نکات مهم:

- هر یک از خریداران و بازاریابان موظف هستند قبل از اقدام به بازاریابی و شرکت در طرح درآمدی، اساسنامه داخلی شرکت که در وب سایت موجود می‌باشد را با دقت مطالعه نمایند و همچنین ملزم به اجرای کلیه بندهای این اساسنامه می‌باشند.
  - شرکت مجاز است پاداش و درآمد هر یک از بازاریابان قبلی که موارد مندرج در بند ۱۲ اساسنامه را اجرا نمایند را به آنها پرداخت نماید.
  - پرداخت پاداش توسط شرکت به بازاریابان، فقط در ازای اضافه شدن هر ۵۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت چپ و هر ۵۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت راست، خرید شما صورت می‌پذیرد. یعنی اگر خرید شما در یک سمت موفق به فروش کالا بشود و یا از هیچ سمتی، موفق به فروش نشود به شما هیچ پاداشی تعلق نمی‌گیرد.
  - اگر شما از یک سمت بازوهای خریدتان، فروش ایجاد کرده باشید، تا زمانی که از سمت دیگر فروشی حاصل نشده باشید و تعادل ۵۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت راست و ۵۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش کالا در بازوی سمت چپ ایجاد نشده باشد، پاداشی دریافت نخواهید کرد.
  - تا مادامی که شرکت به فعالیت خود ادامه دهد شما می‌توانید با افزایش فروش کالاهای صنایع دستی ایرانی به این پاداش‌ها برسید.
  - کلیه پاداش‌ها به صورت روزانه محاسبه شده و هر هفته به حساب بانکی بازاریابان واریز می‌گردد.
- قدرت تصاعد کمک می‌کند که شما به راحتی به مراحل بالای درآمدی شرکت تلفیق هنر برسید. ما هم با شما موافقیم که این پاداش‌ها می‌تواند وضع زندگی شما را بهتر کند و آرزومندیم هر کدام از شما در رسیدن به حجم بالای فروش کالا موفق شوید.