

بسمه تعالی

طرح در آمدی و پاداش پرداختی

بازاریابی شبکه ای

صنایع دستی

مینا و خاتم

همراه شما

تلفیق

## مقدمه:

برای اینکه بتوانیم از خریداران محصولات صنایع دستی شرکت تلفیق هنر باشید، حداکثر قادر به پرداخت ۳۳،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 اعضاء 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 اهراز 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.

هر یک امتیاز جایگاه خرید بازاریاب، دارای ۴ بازو یا کانال می باشد که دو بازو در جایگاه اصلی خرید و دو بازو در جایگاه ویژه خرید قرار می گیرد (در ابتدا جایگاه اصلی فعال بوده و در انتهای مرحله دوم پاداش، جایگاه ویژه 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.

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	۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۴,۴۰۰,۰۰۰	۴,۴۰۰,۰۰۰
۲	حجم فروش در بازوی راست ۱۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۱۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۳	حجم فروش در بازوی راست ۱۶۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۱۶۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۴	حجم فروش در بازوی راست ۲۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۲۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۵	حجم فروش در بازوی راست ۲۷۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۲۷۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	-
۶	حجم فروش در بازوی راست ۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۸,۸۰۰,۰۰۰	-

مینا و خاتم

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 شما می توانید طبق همین جدول 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 ازای هر امتیاز فروش محصولات یورویی، مبلغ ۸۸۰،۰۰۰ ریال برای بازاریابان در نظر گرفته می شود که پس از تعادل مطابق جدول، پاداش را دریافت می نماید.

در طرح پاداش ریالی قبلی، پاداش ها به ازای هر امتیاز فروش محصولات ریالی مبلغ ۴۰۰،۰۰۰ ریال محاسبه می گردید 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 امتیاز در طرح خود به طور مجزا محاسبه و مجموع پاداش به بازاریاب پرداخت می گردد.

مبالغ بن کالا تاریخ مصرف نداشته و بازاریاب می تواند با ذخیره نمودن مبالغ بن ها 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	حجم فروش در بازوی راست ۳۸۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۳۸۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۴,۴۰۰,۰۰۰	۴,۴۰۰,۰۰۰
۲	حجم فروش در بازوی راست ۴۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۴۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	-	-
۳	حجم فروش در بازوی راست ۴۹۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۴۹۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	-	-
۴	حجم فروش در بازوی راست ۵۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۵۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	-	-
۵	حجم فروش در بازوی راست ۶۰۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶۰۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	-	-
۶	حجم فروش در بازوی راست ۶۶۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶۶۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	-	-

مینا و خاتم

هر بازاریاب فقط برای اولین مرتبه که به پایان مرحله دوم برسد، یعنی در هر طرف بازوی جایگاه اصلی، 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 جایگاه ویژه شما می نماید و از این پس بازاریاب می تواند با معرفی نفرات جدید در بازو های جایگاه ویژه نیز پاداش دریافت نماید.

## نکته ۲:

به بازاریابانی که به صورت مستقیم اقدام به فروش محصولات سه امتیازی در بازو های جایگاه ویژه نماید، مبلغ ۸۸،۰۰۰،۰۰۰ ریال به عنوان پاداش پرداخت می گردد و در عوض جایگاه سه امتیازی جدید در شمارش مرحله 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 خود ( دو بازوی جایگاه اصلی و دو بازوی جایگاه ویژه) را به مبلغ ۲،۷۵۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال برساند (معادل ۲۵۰ جایگاه در هر بازو)، 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 کمتر از مبلغ اهدایی شرکت باشد، مابقی آن به حساب بازاریاب واریز خواهد گردید.

## 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 درآمدی شرکت تلفیق هنر به ازای تعادل ۱۷۵ جایگاه (امتیاز) در هر یک از بازوها در هر هفته می باشد. عبارتی شما حداکثر می توانید در ازای هر هفته افزایش فروش کالا به میزان ۱،۹۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش سمت راست و ۱،۹۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش در سمت چپ هر جایگاه خریدتان پاداش دریافت می کنید.

این مقدار افزایش در هر هفته سقف پاداش شما را برای هر جایگاه خرید معلوم می کند. یعنی از هر جایگاه خرید، می توانید حداکثر در هر هفته مبلغ ۳۰۸،۰۰۰،۰۰۰ ریال پاداش بگیرید.

### نکته ۳:

- ممکن است بیشتر از حداکثر خرید هر هفته، در جایگاه شما خرید انجام شود، ولی شرکت برای افزایش فروش تا میزان ۱،۹۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش سمت راست و ۱،۹۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش سمت چپ در هر هفته به شما پاداش می دهد.

- شرکت فقط در ازای اضافه شدن هر ۵۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی چپ و هر ۵۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال حجم فروش در بازوی راست جایگاه خرید شما، به بازاریاب پاداش پرداخت می کند. 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 نمی گیرد.



- اگر شما از یک سمت جایگاه خریدتان، فروش ایجاد کرده باشید، تا زمانی که از سمت دیگر فروشی حاصل نکرده باشید و تعادل ۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش سمت راست و ۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال حجم فروش 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 به شما موافقیم که این پاداش‌ها می‌تواند وضع زندگی شما را بهتر کند و آرزومندیم هر کدام از شما موفق در رسیدن به میزان فروش کالا شوید.

تلفیق هنر  
همه شما  
مینا و خاتم