

تعریف اصطلاحات :

**امتیاز (BP یا Business Point)** : امتیازی که به ازای فروش هر کالا با توجه به قیمت ریالی کالا به مشاورین فروش تعلق می‌گیرد که محاسبات پرداخت پورسانت با توجه به امتیاز کل فروش کسب شده توسط مشاور فروش بستگی دارد.

**حجم فروش (BV یا Business Volume)**: فرمول محاسبه ای آن به صورت زیر است :

$$BV = BP \times 1000 \text{ تومان} \times \text{ضریب محاسباتی}$$

ضریب محاسباتی با توجه به میزان هزینه های شرکت تعیین خواهد شد که در حال حاضر این ضریب 600 تومان تعریف شده است (1000x0.6).

**مشاور فروش مستقیم مستقل**: به فردی اطلاق می شود که با بستن قرارداد نمایندگی فروش مستقیم بدون پرداخت هیچ گونه هزینه وارد پلان درآمدی شرکت می شود.

**مدیر ارشد فروش**: به مشاور مستقلی اطلاق می شود که به رده 21٪ رسیده یا گروه فروش وی حداقل ماهیانه 10.000 امتیاز (BP) کسب نموده باشد. (جمع فروش شخصی + گروه فروش وی) = 10.000 BP

**گروه شخصی**: به قسمتی از گروه فروش اطلاق می شود که هیچ مشاوره در آن قسمت به رده 21٪ نرسیده باشد. گروه شخصی، امتیاز فروش شخصی مشاور را نیز شامل می شود.

**گروه سرپرستی**: به قسمتی از گروه فروش اطلاق می شود که تحت سرپرستی و هدایت حداقل یک سرپرست فروش 21 درصدی باشد.

**پاداش نقدی**: جوایزی که برای رده های مدیر مختلف تعریف شده و صرفاً یک بار پرداخت می گردد.

**تخفیف خرده فروشی**: تخفیفی که مشاور فروش مستقیم (به دلیل داشتن کد مشاور فروش مستقل فروش) نسبت به قیمت کاتالوگ دریافت می کند.

**قیمت مشاور فروش مستقیم**: قیمت مشاور قیمتی است که شرکت کالا را به آن قیمت در اختیار مشاور فروش قرار می دهد که نسبت به قیمت کاتالوگ (مصرف کننده) از تخفیف برخوردار است.

## تعریف و محاسبه درآمد در طرح درآمدی

۱- **تخفیف خرده فروشی**: مشاور فروش مستقل با فروش کالاهای کاتالوگ شرکت از قیمت موجود در کاتالوگ، ۲۱ درصد تخفیف دریافت نموده و می تواند با فروش بیشتر، سود بیشتری ببرد.

۲۱٪ - قیمت کاتالوگ = قیمت مشاور

مثال:

۲۱٪ - ۱۰۰.۰۰۰ تومان = ۷۹.۰۰۰ تومان

مشاور، کالا را به قیمت 79.000 تومان (قیمت مشاور) از شرکت خریداری کرده و به قیمت 100.000 تومان (قیمت کاتالوگ) به مشتری می فروشد و 21.000 تومان تخفیف نصیبش می شود.

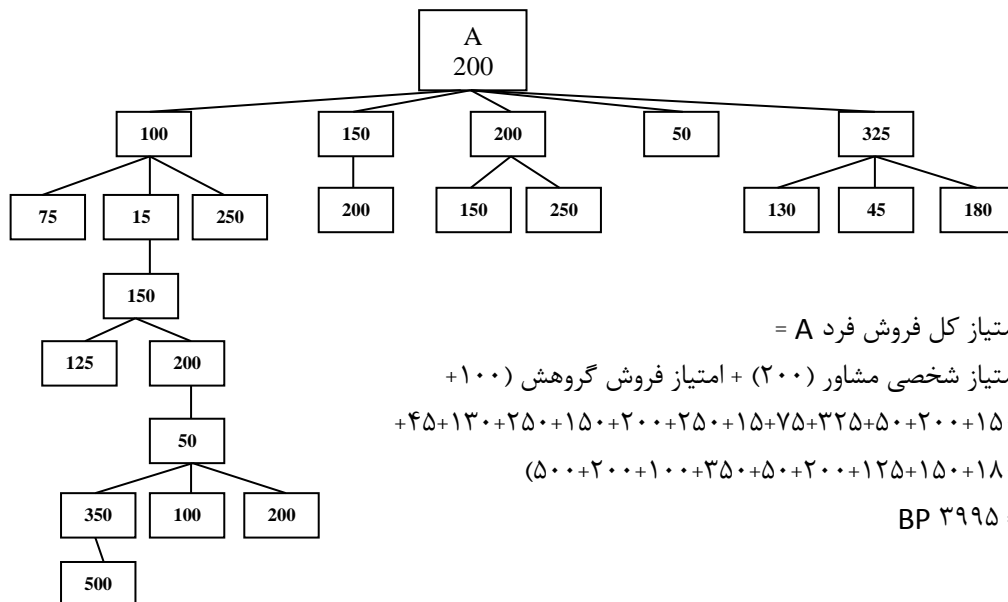
## ۲- کسب رده اجرایی و تخفیف اجرایی:

تعریف:

امتیاز فروش شخصی مشاور + امتیاز فروش گروه شخصی مشاور = امتیاز کل

مشاور از ابتدا تا انتهای هر ماه فرصت دارد که امتیاز خود را بالا ببرد. محاسبه امتیازها و پورسانتها در انتهای هر ماه انجام می گیرد.

مثال:



امتیاز کل کسب شده توسط مشاور فروش در جدول زیر قرار داده شده و در رده اجرای وی به دست می آید:

با توجه به جدول، مشاور فروش A در این ماه به رده 12% رسیده است. بنابراین از تخفیف اجرایی 12% از حجم فروش شخصی (BV) خود برخوردار می شود.

تومان 14400 (تخفیف اجرایی) = 12٪ (رده اجرایی) x 600 (ضریب محاسباتی) x 200 (BP امتیاز فروش شخصی)

درصد رده اجرایی	امتیاز BP کل (امتیاز شخصی + امتیاز گروه)
صفر درصد	299 تا صفر
3٪	300 - 699
6٪	700 - 1199
9٪	1200 - 2499
12٪	2500 - 4999
15٪	5000 - 7499
18٪	7500 - 9999
21٪	+10000

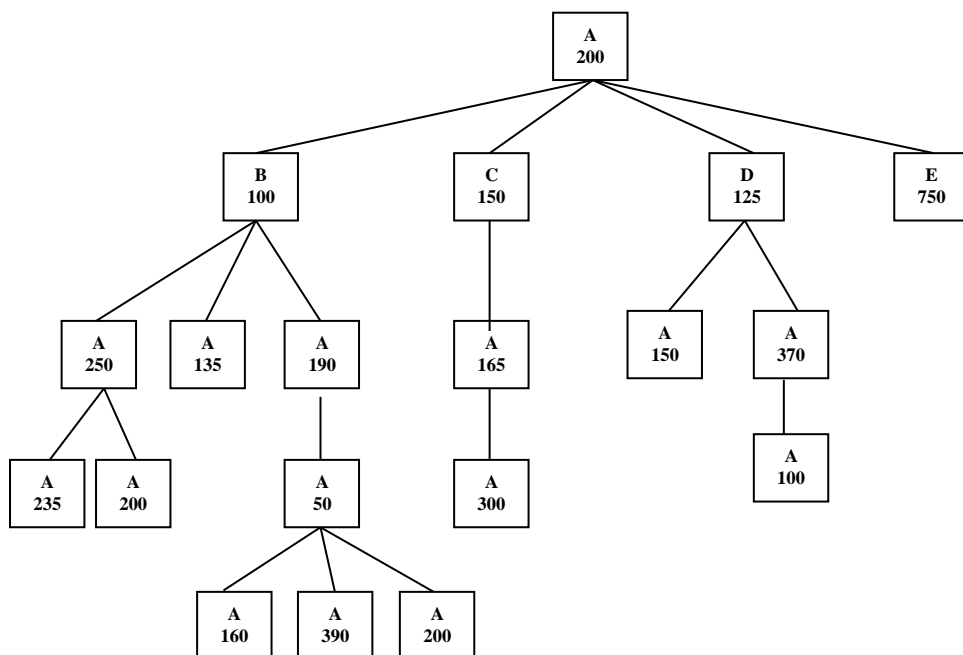
حداکثر تخفیف اجرایی 21٪ است.

### ۳- درآمد از فروش گروه (محاسبات ماهیانه):

درآمد هر مشاور مستقل از هر یک از شاخه‌های مستقیم زیر 21٪ متعلق به گروه شخصی اش از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

(حجم فروش کل گروه همان مشاور مستقیم) BV x تفاضل رده مشاور با رده مشاور مستقیم خودش

مثال:



۴۲۲۰ = امتیاز کل مشاور A (BP خودش + BP گروهش)

امتیاز کل مشاور A برابر است با BP 4220 و وی طبق جدول رتبه‌بندی‌ها، به رتبه 12٪ رسیده است.  
 امتیاز کل مشاور B برابر است با BP 1910 و وی طبق جدول رتبه‌بندی‌ها، به رتبه 9٪ رسیده است.  
 امتیاز کل مشاور C برابر است با BP 615 و وی طبق جدول رتبه‌بندی‌ها، به رتبه 3٪ رسیده است.  
 امتیاز کل مشاور D برابر است با BP 745 و وی طبق جدول رتبه‌بندی‌ها، به رتبه 6٪ رسیده است.  
 امتیاز کل مشاور E برابر است با BP 750 و وی طبق جدول رتبه‌بندی‌ها، به رتبه 6٪ رسیده است.

#### تخفیف اجرای مشاور A

$$\text{تومان } 14.400 = 12\% \times (200 \times 600)$$

محاسبه درآمد مشاور A از مشاوران مستقیم خود (B و C و D و E):

از مشاور B:

$$\text{تومان } 34.380 = 3\% \times (1910 \times 600) = \text{تفاضل رده اجرایی}$$

از مشاور C:

$$\text{تومان } 33.210 = 9\% \times (615 \times 600) = \text{تفاضل رده اجرایی}$$

از مشاور D:

$$\text{تومان } 26.820 = 6\% \times (745 \times 600) = \text{تفاضل رده اجرایی}$$

از مشاور E :

$$\text{تومان } 27.00 = (750 \times 600) \times 6\% = \text{تفاضل رده اجرایی}$$

درآمد کل مشاور A از گروه‌های مستقیم خود

$$34.380 + 33.210 + 26.820 + 27.000 = 121.410 \text{ تومان}$$

تبصره: هر مشاور فروش برای دریافت و واجد شرایط شدن برای پورسانت حاصل از فروش گروهش باید ماهیانه حداقل ۱۰۰.۰۰۰ تومان فروش انجام دهد.

**درآمد فروش از گروه‌های سرپرستی (21%)**

پس از اینکه هر یک از مشاوران مستقیم معرفی شده از طرف یک فرد به رده مدیر ارشد 21 درصدی رسیدند، پورسانت دریافتی فرد از این گروه شامل قانون تفاضل رده اجرایی نخواهد شد بلکه تابع اصول و قوانین زیر است:

پاداش‌های پرداختی با توجه به رده سرپرستی مشاور فروش که در ادامه خواهد آمد و سطح مشاورین تعریف می‌گردد.

درصد پورسانت‌های پرداختی سطوح مختلف:

حجم فروش در گروه شخصی  $BV \times 5\%$  -> سطح اول

(برای سرپرست طلا به بالا) حجم فروش در گروه شخصی  $BV \times 2\%$  -> سطح دوم

(برای سرپرست یاقوت به بالا) حجم فروش در گروه شخصی  $BV \times 1\%$  -> سطح سوم

(برای سرپرست الماس به بالا) حجم فروش در گروه شخصی  $BV \times 1\%$  -> سطح چهارم

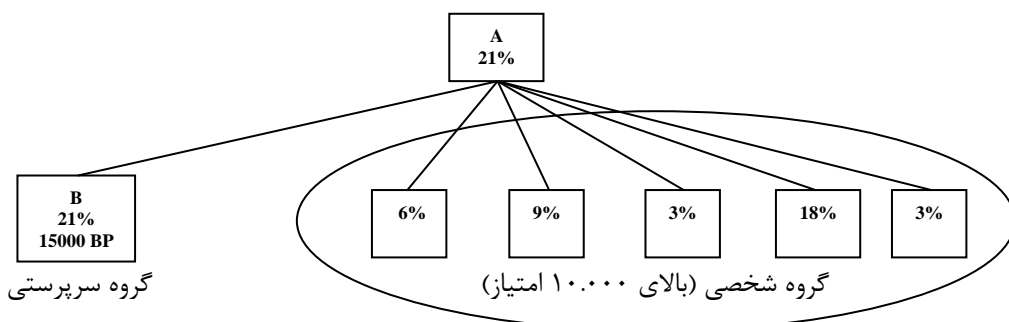
(برای سرپرست دو الماس به بالا) حجم فروش در گروه شخصی  $BV \times 0.5\%$  -> سطح پنجم

(برای سرپرست اجرایی به بالا) حجم فروش در گروه شخصی  $BV \times 0.25\%$  -> سطح ششم

(برای سرپرست اجرایی الماس به بالا) حجم فروش در گروه شخصی  $BV \times 0.125\%$  -> سطح هفتم

هر سرپرست فروش از طرح مدیر ارشد تا سطح سرپرست الماس برای دریافت پاداش‌های سطوح مختلف باید غیر از فروش گروه سرپرستی، در گروه شخصی نیز حداقل 4000BP امتیاز فروش کسب کرده باشد.

مثال:



محاسبه درآمد مشاور فروش A از گروه سرپرستی B :

$$\%5 \times (15.000 \times 600) = 450.000 \text{ تومان}$$

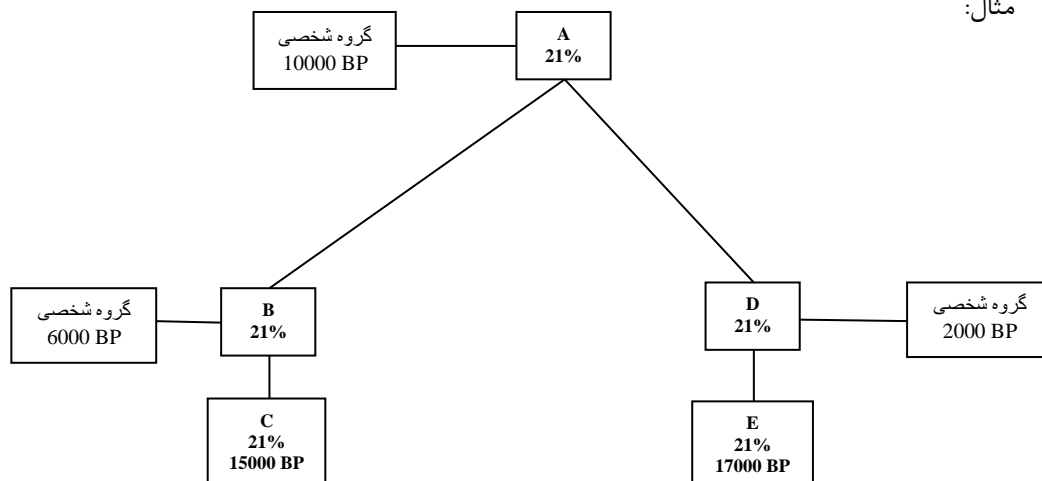
### تبصره ۱:

در صورتی که امتیاز گروه شخصی مشاور بین ۴۰۰۰ BP تا ۱۰.۰۰۰ BP باشد، معادل ۵٪ امتیاز گروه شخصی خودش را به عنوان پورسانت دریافت کرده و مابقی را به مشاور بالاسری خود انتقال می‌دهد البته فقط در صورتی که مشاور بالاسری نیز واجد شرایط دریافت کامل پورسانت باشد (یعنی در گروه شخصی خود حداقل ۱۰.۰۰۰ امتیاز داشته باشد).

### تبصره ۲:

در صورتی که امتیاز گروه شخصی مشاور ۲۱ درصدی زیر ۴۰۰۰ BP باشد، وی هیچ پورسانتی از مشاور ۲۱ درصدی مستقیم خود دریافت نکرده و این پورسانت به مشاور واجد شرایط بالاسری منتقل می‌شود.

مثال:



محاسبه درآمد مشاور فروش B از گروه سرپرستی C :

به دلیل اینکه امتیاز گروه شخصی مشاور B زیر ۱۰.۰۰۰ است معادل ۵ درصد امتیاز گروه شخصی خود را به عنوان پورسانت از فروش گروه مشاور C دریافت می‌کند.

$$\%5 \times (6.000 \times 600) = 180.000 \text{ تومان}$$

الباقی پورسانت حاصل از فروش گروه C به مشاور بالاسری B یعنی مشاور A انتقال داده می‌شود.

محاسبه درآمد مشاور فروش A از گروه سرپرستی B :

$$\%5 \times (6.000 \times 600) = 180.000 \text{ تومان}$$

پورسانت انتقالی از مشاور C به مشاور A :

$$\text{تومان } 270.000 = \frac{1}{5} \times ((15.000 - 6.000) \times 600)$$

محاسبه درآمد مشاور فروش A از گروه سرپرستی D :

$$\text{تومان } 60.000 = \frac{1}{5} \times (2000 \times 600)$$

به دلیل اینکه امتیاز گروه شخصی مشاور D زیر 4.000 BP است، وی هیچ پورسانتی از مشاور E دریافت نمی‌کند و پورسانت حاصل از فروش گروه مشاور E مستقیماً به مشاور بالاسری واجد شرایط یعنی مشاور A می‌رسد.

$$\text{تومان } 510.000 = \frac{1}{5} \times (17.000 \times 600)$$

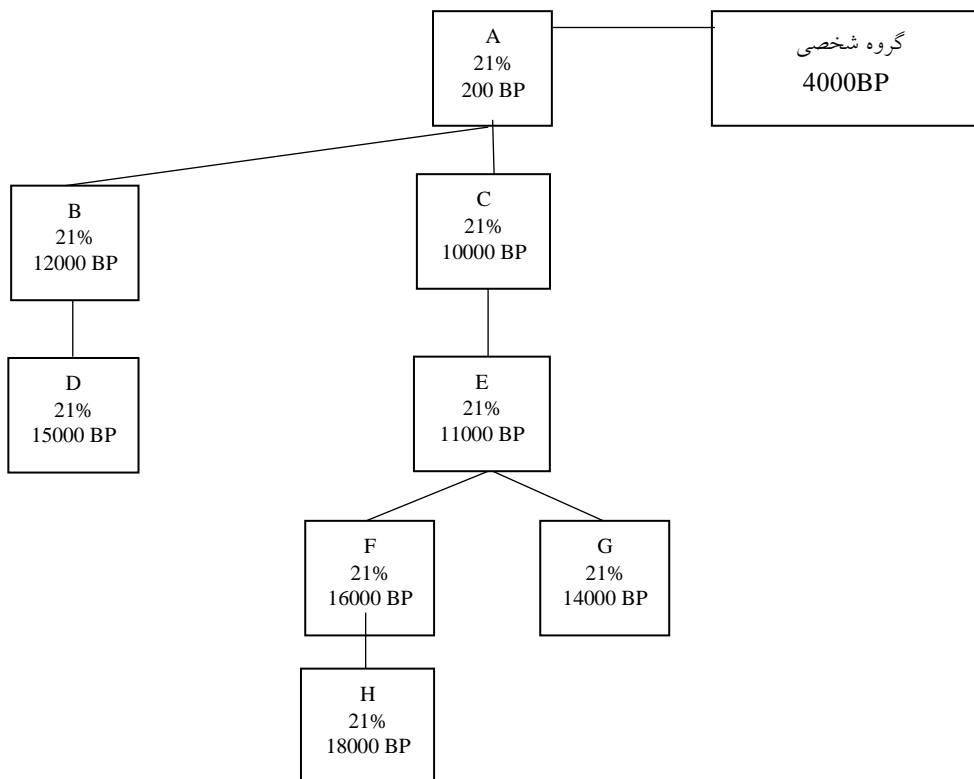
### ۳- پورسانت راهبری

سطح طلا

پورسانت رتبه طلا روی حجم فروش کل مشاوران 21 درصدی از سطح دوم مشاور طلا به پایین (تا 7 سطح فعال) محاسبه می‌شود. این پورسانت از پایین مجموعه جمع شده و بالا می‌آید و به هر مشاور طلا که واجد شرایط دریافت این پورسانت باشد پرداخت می‌گردد.

مشاور طلا برای دریافت این پورسانت باید حداقل 4000BP در گروه شخصی خود داشته و شخصاً حداقل تومان 100000 فروش شخصی انجام داده باشد.

مثال:



مشاور A در گروه شخصی اش 4000 BP داشته بنابراین واجد شرایط دریافت پورسانت راهبری رتبه طلا می باشد.

پورسانت رتبه طلای مشاور A بدین ترتیب محاسبه می‌شود که حجم فروش کل 21 درصدی‌های سطح 2 مشاور A به پایین را جمع کرده و 2 درصد از آن را می‌توان به مشاور A پرداخت کرد. اما همانطور که شکل مثال دیده می‌شود، مشاور E نیز به رتبه طلا رسیده و همچنین واجد شرایط دریافت پورسانت رتبه طلا می‌باشد. بنابراین 2 درصد حجم فروش مشاور H که در سطح دو مشاور E قرار دارد به وی پرداخت شده و از پورسانت مشاور A کم می‌شود.

پورسانت رتبه طلا مشاور A  
 $672.000 = (11000 + 16000 + 14000) \times 600 \times 2\%$  تومان

پورسانت رتبه طلا مشاور E  
 $216.000 = 600 \times 2\%$  تومان

پاداش راهبری رتبه یاقوت تا سرپرست اجرایی نیز از همین قانون تبعیت کرده تا 7 سطح فعال پرداخت می‌گردد.

#### تعریف رده‌های مدیر فروش (بالای 21٪):

- **مدیر فروش:** به مشاورى اطلاق می‌شود که به رتبه 21٪ رسیده و به مدت 3 ماه از یک سال در این دوره باقی مانده است.
- **مدیر طلا:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 2 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد و به مدت 3 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر طلای ارشد:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 3 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد و به مدت 3 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر یاقوت:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 4 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد و به مدت 3 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر الماس:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 6 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد و به مدت 3 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر الماس ارشد:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 8 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 2 مدیر ارشد در 2 خط اسپانسرى متفاوت به حداقل رده سرپرستی طلا یا بالاتر رسیده باشند و به مدت 4 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر دو الماس:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 10 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 3 مدیر ارشد در 3 خط اسپانسرى متفاوت به حداقل رده سرپرستی طلا یا بالاتر رسیده باشند و به مدت 4 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر اجرایی:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 12 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 3 مدیر ارشد در 3 خط اسپانسرى متفاوت به حداقل رده سرپرستی طلا رسیده باشند و حداقل یک مدیر در خط دیگر به رده سرپرستی طلای ارشد یا بالاتر رسیده باشد و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر اجرایی طلا:** به مشاورى اطلاق می‌شود که 15 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 3 مدیر ارشد در 3 خط اسپانسرى متفاوت به حداقل رده سرپرستی طلا یا بالاتر رسیده باشند و حداقل یک مدیر در دو خط دیگر به رده سرپرستی طلای ارشد یا بالاتر رسیده باشد و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.



- **مدیر اجرایی یاقوت:** به مشاوره اطلاق می‌شود که 18 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 3 مدیر ارشد در 3 خط اسپانسر متفاوت به حداقل رده سرپرستی طلا یا بالاتر رسیده باشند و حداقل یک مدیر در خط دیگر به رده سرپرستی یاقوت یا بالاتر رسیده باشد و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **مدیر اجرایی الماس:** به مشاوره اطلاق می‌شود که 21 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 4 مدیر ارشد در 4 خط اسپانسر متفاوت به حداقل رده سرپرستی طلا یا بالاتر رسیده باشند و حداقل یک مدیر در خط دیگر به رده سرپرستی الماس یا بالاتر رسیده باشد و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **سرپرست ارشد کشور:** به مشاوره اطلاق می‌شود که 24 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 4 مدیر ارشد در 4 خط اسپانسر متفاوت به حداقل رده سرپرستی طلا ارشد یا بالاتر رسیده باشند و حداقل 2 مدیر در دو خط دیگر به رده سرپرستی الماس یا بالاتر رسیده باشد و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **سرپرست ارشد کشوری طلا:** به مشاوره اطلاق می‌شود که 24 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 6 مدیر ارشد در 6 خط اسپانسر متفاوت به حداقل رده سرپرستی الماس یا بالاتر رسیده باشند و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **سرپرست ارشد کشوری یاقوت:** به مشاوره اطلاق می‌شود که 24 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 12 مدیر ارشد در 12 خط اسپانسر متفاوت به حداقل رده سرپرستی الماس یا بالاتر رسیده باشند و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **سرپرست ارشد کشوری الماس:** به مشاوره اطلاق می‌شود که 24 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 18 مدیر ارشد در 18 خط اسپانسر متفاوت به حداقل رده سرپرستی الماس یا بالاتر رسیده باشند و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.
- **سرپرست ارشد کشوری اجرایی:** به مشاوره اطلاق می‌شود که 24 مدیر ارشد 21٪ مستقیم در سطح 1 گروه خود داشته باشد که حداقل 24 مدیر ارشد در 24 خط اسپانسر متفاوت به حداقل رده سرپرستی الماس یا بالاتر رسیده باشند و به مدت 6 ماه از یک سال آن را حفظ نموده باشد.

تبصره : شرط داشتن حداقل 4000 BP در همه رتبه‌های وجود دارد.

**پاداش نقدی یک بار پرداخت :** توضیح اینکه پاداش‌های نقدی فقط یک بار و زمانی که مشاور فروش به هر یک از رتبه‌های سرپرستی دست می‌باید، پرداخت می‌گردد.

رتبه	پاداش نقدی و غیر نقدی
مدیر فروش	1.000.000 تومان
مدیر طلا	2.000.000 تومان
مدیر طلای ارشد	3.000.000 تومان
مدیر یاقوت	4.000.000 تومان
مدیر الماس	6.000.000 تومان
مدیر الماس ارشد	8.000.000 تومان
مدیر دو الماس	10.000.000 تومان
مدیر اجرایی	12.000.000 تومان
مدیر اجرایی طلا	20.000.000 تومان
مدیر اجرایی یاقوت	30.000.000 تومان
مدیر اجرایی الماس	40.000.000 تومان
مدیر ارشد کشور	100.000.000 تومان
مدیر ارشد کشوری طلا	200.000.000 تومان
مدیر ارشد کشوری یاقوت	300.000.000 تومان
مدیر ارشد کشوری الماس	400.000.000 تومان
مدیر ارشد کشوری اجرایی	1000.000.000 تومان