

به نام خدا

پلن درآمدزای شرکت جانسو



اصطلاحات و تعاریف اولیه بازاریابی شبکه ای:

1. **بازاریابی شبکه ای:** بازاریابی شبکه ای عبارت است از ارائه خدمات و فروش محصولات به صورت شبکه ای به نحوی که خریداران کالا نسبت به بازار یابی و جذب خریداران جدید اقدام نموده و درصدی از قیمت فروش کالا به وسیله بازاریابان زیر مجموعه شبکه متصل به خود را از صاحب کالا به عنوان پاداش یا پورسانت خدمات بازاریابی دریافت می نمایند.
 2. **بازاریاب:** بازاریاب عبارتست از یک شخص حقیقی که به عملیات فروش انواع کالاها از طریق آموزش و یا سایر طریق وسایل قانونی به فروش محصولات و جذب مشتری اشتغال دارد.
 3. **شرکت بازاریابی شبکه ای:** شرکتی است که به فعالیت بازاریابی شبکه ای مطابق تعریف بند 1 برای خود یا به نمایندگی از صاحب کالا ویا از طرف نمایندگی رسمی فروش او اقدام می نماید.
 4. **بهای تمام شده برای مصرف کننده:** قیمت تمام شده کالا که مصرف کننده آن را پرداخت می کند.
 5. **سود فروش شخصی (خرده فروش):** درآمد به دست آمده از فروش کالا که هر بازاریاب بابت خرید کالا از شرکت و فروش آن به مشتری نهایی به دست می آورد.
 6. **گروه زیر مجموعه:** بازاریابان دیگری که یک بازاریاب معرفی می کند و تحت حمایت و سرپرستی وی قرار می گیرند و اقدام به فروش محصولات شرکت می نماید.
 7. **بازاریاب پشتیبان:** بازاریابی که نقش حمایت و راهنمایی بازاریابان زیر مجموعه را ایفا میکند و وظیفه پشتیبانی و آموزشی را برعهده خواهد داشت.
 8. **پورسانت:** به کارمزد پرداختی به هر بازاریاب بابت تلاش وی در جهت فروش محصولات شرکت گفته می شود.
 9. **تیم فروش ویژه:** هرگاه یک بازاریاب و گروهی از بازاریابانی که جذب کرده به مجموع فروش ماهانه 200 میلیون ریال، برسند تشکیل گروه ویژه فروش را می دهند
 10. **تیم فروش خاص:** به تمام فروش زیر مجموعه بازاریاب به غیر از فروش گروه ویژه و خرده فروشی بازاریاب گفته می شود
 11. **شرط دریافت پورسانت:** بازاریابی که بخواهد بطور ماهیانه از پورسانت های فروش تیم زیر مجموعه اش درآمد کسب کند ملزم به فروش حداقل 1 میلیون ریال ماهیانه می باشد.
- نکته:** این آیتم جهت حصول اطمینان از فعال بودن و تداوم خرده فروشی در بازارهدف می باشد.
12. **پاداش:** به جوایز و مبالغی که شرکت برای افزایش حجم فروش به بازاریابان پرداخت می کند گفته می شود.
- نکته مهم:** بازاریاب کالا را از شرکت خریداری میکند و بعد از گرفتن سفارش از مشتری سفارش خود را از شرکت بصورت کلی خریداری و به صورت خرده فروشی می فروشد و یا شخصا مصرف می نماید

طرح درآمد زایی

منظور برنامه ای در جهت ارائه محصول و پورسانت مرتبط با فروش می باشد.

بطور خلاصه طرح درآمدی شرکت جانسو مشتمل بر بخش های زیر می باشد :

عنوان کلی	عنوان طرح پرداخت جانسو	میزان پرداختی
1- تخفیف ها 2- پاداشها 7 طرحهای تشویقی فروشنندگان و مدیران فروش برتر	1. تخفیف خرده فروشی محصولات (فروش مستقیم)	11%
	الف - پاداش چند سطحی شامل : 1. پاداش چند سطحی فروش سریع 2. پاداش چند سطحی راهبر فروش	5% 5%
	ب- پاداش سطوح مدیریتی	18%
	ج - پاداش مدیریت نخبه جانسو	1%
	شامل تمام هدایا و پاداش های ویژه به فروشنندگان و مدیران فروش برتر شرکت در ایام و مناسبتهای مختلف می شود.	

نکته: درصد های فوق بر اساس قیمت مصرف کننده پس از اعمال ضریب کالا می باشد.

مشروح طرح درآمدي شرکت جانسو :

کل پورسانت و پاداش شرکت جانسو در 4 طرح ، طراحی گردیده که نحوه تقسیم آن حداکثر به شرح زیر می باشد:

- 1- **تخفیف خرده فروشی (فروش مستقیم):** معادل **11%** بهای کالا بصورت تخفیف برای مصرف شخصی و یا فروش مستقیم (پس از اعمال ضریب کالا)
- 2- **پاداش ها**

الف- پاداش چند سطحی : عبارت است از میزان مشخص از هر فروش در هر لایه که شامل **10%** و در 7 سطح می باشد که شرح آن شامل دو بخش زیر می باشد :

1. پاداش چند سطحی فروش سریع **5%**
2. پاداش چند سطحی راهبر فروش **5%**

ب- پاداش سطوح مدیریتی : معادل **18%** بهای کالا (پس از اعمال ضریب کالا)

ج- پاداش مدیریت نخبه جانسو : معادل **1%** بهای کالا (پس از اعمال ضریب کالا می باشد).

3- طرحهای تشویقی مدیران برتر

نکته اول : تمرکز اصلی طرح در آمد زایی بر ایجاد سازمان فروش بر پایه سطوح مدیریتی می باشد

نکته دوم : کل تخفیف ها و پاداش های در نظر گرفته شده بر اساس بهای کالا پس از اعمال امتیاز هر کالا در نظر گرفته شده است.

توجه : درصد های فوق براساس قیمت مصرف کننده پس از اعمال ضریب کالا می باشد.

تخفیف خرده فروشی

در این طرح 11٪ بهای کالا فروخته شده توسط بازاریاب تحت عنوان تخفیف در لحظه خرید به وی تعلق پیدا خواهد کرد. مثال) بازاریابی کالایی با ضریب 1 را با قیمت یک میلیون ریال از شرکت خریداری کرده و به قیمت یک میلیون ریال به مصرف کننده میفروشد. تخفیف دریافتی در هنگام خرید وی به شرح زیر خواهد بود:

$$1000000 * 1 = 1000000 \text{ ریال}$$

$$1000000 * 11\% = 110000 \text{ ریال}$$

*** شرکت جانسو به منظور حمایت از فرهنگ فروش و سهولت در امر فروش بازاریابان ، یک مزیت به قسمت فروش شخصی اضافه کرده است که تعریف آن در ذیل آمده است :

ارزش افزوده تمام فاکتورهای بالای 300 هزار تومان (با احتساب ضریب کالا) را شرکت پرداخت می کند.

شرح پاداش‌های مدیریتی جانسو

الف - پاداش چند سطحی

پاداش چند سطحی در طرح درآمدزایی شرکت جانسو تجارت به 2 گونه است :

1. پاداش چند سطحی فروش سریع
2. پاداش چند سطحی راهبر فروش

شرح پاداش های چند سطحی

1. پاداش چند سطحی فروش سریع :

در این طرح ، مبلغ کل پرداختی معادل 5٪ بهای کالا، پس از اعمال ضریب کالا می باشد.

شرط برخورداری از پاداش چند سطحی:

حداقل فروش شخصی شما در همان ماه یک میلیون ریال باشد.

نکته : این پاداش در هر ماه شمسی براساس میزان فروش هر بازاریاب و زیر مجموعه هایش در پایان همان ماه محاسبه و پرداخت می گردد و میزان فروش هر ماه به ماه بعد منتقل نمی شود.

در این طرح ، مبلغ کل پرداختی معادل 5٪ بهای کالا، پس از اعمال ضریب کالا می باشد.

سطح	پاداش از هر مدیر فروش
1	1
2	1
3	0.75
4	0.75
5	0.5
6	0.5
7	0.5

2- پاداش چند سطحی راهبر فروش

در این طرح ، مبلغ کل پرداختی معادل 5٪ بهای کالا، پس از اعمال ضریب کالا می باشد.

شرط برخورداری از پاداش چند سطحی راهبر فروش :

1. حداقل فروش شخصی شما در همان ماه 1 میلیون ریال باشد.

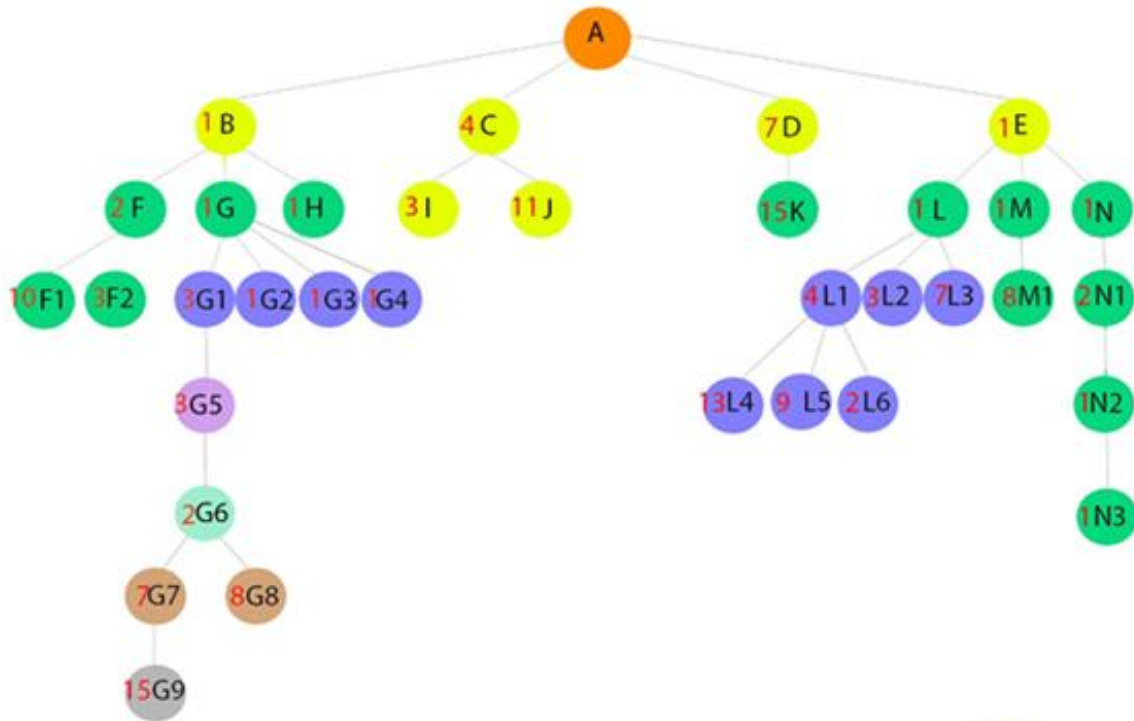
2. داشتن حداقل یک تیم فروش ویژه (فروش 150 میلیون ریالی)

3. داشتن حداقل 30 میلیون ریال در الباقی تیم های فروش.

نکته : این پاداش در هر ماه شمسی براساس میزان فروش هر بازاریاب و زیر مجموعه هایش در پایان همان ماه محاسبه و پرداخت می گردد و میزان فروش هر ماه به ماه بعد منتقل نمی شود.

سطح	پاداش از هر مدیر فروش
1	0.5
2	0.5
3	0.5
4	0.75
5	0.75
6	1
7	1

شرح نحوه ی پرداخت پاداش چند سطحی راهبر فروش



توجه: عدد قرمز رنگ میزان فروش شخصی کاربر به میلیون تومان است. مثلا عدد قرمز 3 یعنی 3 میلیون تومان

شرط ویژه: یک تیم یا شاخه مستقل با فروش 15 میلیون تومان و مجموع خود یا تیم های دیگر با هم به مبلغ 3 میلیون و فروش شخصی خود شخص باید بالای 100 هزار تومان باشد

■ برای شروع تمامی زیر مجموعه های A در سطح 1 جای میگیرند. B-C-D-E

زیر مجموعه های این 4 نود اگر شرایط ویژه را نداشته باشند در سطح 1 جای میگیرند اگر شرایط را داشته باشند در سطح 2 جای میگیرند

همین قانون برای سایر زیرمجموعه ها نیز اتفاق می افتد

- سطح اول
- سطح دوم
- سطح سوم
- سطح چهارم
- سطح پنجم
- سطح ششم
- سطح هفتم

ب - پاداش سطوح مدیریتی

این پاداش شامل 21 سطح مدیریتی است که طبق بخش نامه ی شرکت محترم بازرگانی بهترین نوع پرداخت در بازاریابی شبکه ای است.

سطوح مدیریتی در شرکت جانسو به شرح زیر می باشد :

رتبه پاداش	امتیاز فروش	سطح مدیریتی
٪0.5	100 - 149	1. فروشنده
٪1	150 - 199	2. فروشنده پیشرفته
٪1.75	200 - 299	3. فروشنده ارشد
٪2.5	300 - 399	4. مشاور فروش
٪3.5	400 - 599	5. مشاور فروش پیشرفته
٪4	600 - 799	6. مشاور فروش ارشد
٪4.75	800 - 1199	7. کارشناس فروش
٪5.5	1200 - 1599	8. کارشناس فروش پیشرفته
٪6.25	1600 - 2399	9. کارشناس فروش ارشد
٪7	2400 - 3.199	10. مدیر فروش
٪7.75	3200 - 4799	11. مدیر فروش پیشرفته
٪8.5	4800 - 6399	12. مدیر فروش ارشد
٪9.25	6400 - 9999	13. راهبر فروش
٪10	10000 - 14999	14. راهبر فروش پیشرفته

11٪	15000 – 22.499	15. راهبر فروش ارشد
12٪	22500 – 29.999	16. مدیر راهبر فروش
13٪	30.000 – 39.999	17. مدیر راهبر فروش پیشرفته
14٪	40.000 – 49.999	18. مدیر راهبر فروش ارشد
15٪	50.000 – 74.999	19. مدرس فروش
16٪	75.000 – 124.999	20. مدرس فروش پیشرفته
18٪	بالای 125000	21. مدرس فروش ارشد

برای محاسبه ی پاداش بازاریابان در این پلن درآمدزایی ، امتیاز فروش شخصی فرد بعلاوه ی امتیاز فروش تیمی فرد جمع شده و شامل یکی از این سطوح مدیریتی می شود و اختلاف رتبه پاداش آن شخص نسبت به سطح مدیریتی هر کدام از نفرات مستقیم و همچنین فروش شخصی خود بازاریاب اعمال می شود.

حال برای توضیح پاداش سطوح مدیریتی در شرکت جانسو تجارت لازم است که چند نکته مهم را در مورد ارکان اصلی پرداخت پاداش در طرح در آمد زایی را بدانیم .

تعریف pv: که همان ارزش امتیاز هر کالا است که نسبت به ضریب هر کالا محاسبه می شود.

Bv : که همان ارزش امتیازی نسبت به حجم فروش هر فرد نسبت به (فروش شخص + فروش تیمی) است.

pva : میانگین ضرایب کالایی فروخته شده در هر ماه در شرکت یعنی تمام محصولات فروخته شده در هر ماه ضرایبش با هم جمع شده و میانگین گرفته می شود که به ازای هر 10000 ریال میانگین چند ریال بر روی صفحات بازاریابان نشسته است بر مثال در ماه خرداد میانگین ضرایب فروخته شده توسط بازاریابان 0.85 درصد است یعنی هر 10000 ریال 8500 ریال برای بازاریابان حساب شده است .

*در کلیه طرح های پاداشی اگر شخص حداقل فروش ماهیانه را انجام نداده باشد در آن ماه در محاسبه پاداش محسوب نمی شود و نفر اول مستقیم این شخص سطح اول بالاسری این شخص محسوب می شود.

و توضیح دیگر در مورد طرح پاداش سطوح مدیریتی جانسو اینکه :

امتیازات سطوح مدیریتی بر حسب فروش اعمال شده نسبت به ضرایب کالا می باشد و به ازای هر 100000 ریال (0.8 تا 1.4) امتیاز در نظر گرفته می شود که نرمال بدین صورت است و شرکت برای محاسبات از این اصل استفاده می نماید

(جهت سهولت محاسبات در مثالها هر 100.000 ریال 1 امتیاز در نظر گرفته شده است)

نکته نهایی در پرداخت پاداش سطوح مدیریتی

در صورتیکه در سطح مدیریتی 21 (مدرس فروش ارشد) 2 بازاریاب هم سطح شدند. اختلاف امتیاز صفر شده و نسبت به هم اختلاف امتیازی نمی گیرند و فقط در صورتیکه بازاریاب سطح بالاتر 100.000 امتیاز بیشتر از بازاریاب همسطح داشته باشد می تواند 1 درصد از حجم فروش بعد (از اعمال ضرایب و فرمولهای بازاریاب هم سطح مدیریتی را دریافت نماید).

ج - پاداش مدیریت نخبه جانسو

میزان پاداش مدیریت نخبه جانسو ، یک درصد از حجم فروش بازاریابی ست که به شرایط زیر رسیده باشد :

1. حداقل فروش شخصی بالای 1 میلیون ریال با احتساب ضریب کالا
2. حجم فروش کل به 50 میلیارد رسیده باشد .
3. تیم های فروش با یکی از شرط های زیر: (فقط یکی از شروط 1-3 یا 2-3 برقرار باشد)
3-1 : در 3 تیم فروش مختلف خود به حجم فروش مدرس فروش ارشد ، داشته باشد .
3-2 : در 4 تیم فروش مختلف به حجم فروش مدرس فروش رسیده باشد
4. حداقل در هر دست شخص باید فروش ماهیانه 500 میلیون ریال داشته باشد.

نکات مهم :

1. حجم های فروش در پاداش مدیریت نخبه جانسو ماهانه صفر نمی شود و ذخیره می شود تا روزیکه فرد به سطح مدیریتی مورد نظر برسد .
2. هر فرد این پاداش را فقط نسبت به حجم فروش تیم خود دریافت می نماید و ملاک دریافت از حجم فروش شرکت نیست .
3. اگر مدیر فروش به پاداش مدیریت نخبه جانسو می رسد و مدیر فروش جدیدی در تیم فروش او به این پاداش می رسد، مدیر فروش جدید در 1 درصد حجم فروش خود با بالا سری که قبلا به این پاداش رسیده شریک است

طرحهای تشویقی فروشندگان و مدیران فروش برتر

★ شرکت می تواند برای ترویج فرهنگ فروش صحیح و تشویق بازاریابان در انتهای هر ماه به تعدادی از فروشندگان و مدیر فروشان برتر خود که بیشترین امتیاز فروش را کسب کرده اند و بیشترین هماهنگی را با سیستمها و قوانین وزارت صنعت و معدن و شرکت جانسو داشته اند را انتخاب و با اعلام قبلی به کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای، پاداش ویژه ای بصورت نقدی یا کالایی تقدیم نماید.

★ همچنین شرکت مجاز می باشد جهت بزرگداشت ایام خاص در طی سال، اعیاد و مناسبت های ملی و مذهبی و فصلی و تشویق فروشندگان و مدیران برتر فروش، جشنواره هایی برپا نماید (با اعلام قبلی به کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای) که در آن کالاهایی که در طرح سوددهی وجود دارد را به صورت فروش ویژه با قیمت مصرف کننده کمتر و یا افزایش ضریب کالا (که قبل از آغاز فروش در وبسایت شرکت اعلام می شود) به فروش برساند. و همچنین جوایزی برای فروشندگان و مدیران فروش برتر بصورت نقدی و کالایی در نظر بگیرد.