



ARYA
PAJUHESH YEKTA

Commission Plan

a r y a m l m . c o m



اصطلاحات و تعاریف

مصرف‌کننده

فردی است که فاقد کد بازاریابی است و به قصد مصرف محصولات شرکت آریا را از طریق نمایندگان فروش شرکت خریداری می‌نماید.

مشتری ترجیحی

مشتریانی که قادر به خرید مستقیم محصولات و به قیمت مصرف‌کننده از وبسایت شرکت هستند و خرید آنان به عنوان «فروش شخصی» معرفشان محسوب می‌گردد.

نماینده فروش

به عضوی اطلاق می‌گردد که با معرفی شدن به فرصت کسب درآمد شرکت؛ پس از ثبت نام و عضویت دارای کد واحد بازاریابی بوده و با گذراندن دوره‌های آموزشی فروش و شبکه‌سازی، اجازه فروش و جذب نیروی فروش را می‌یابد.

شبکه ساز

به نماینده فروشی اطلاق می‌گردد که موفق به پرورش اعضای جدید و تشکیل سازمان فروش شده باشد.

فروش شخصی

به مجموع سفارشات شخصی یک نماینده فروش در طی یک ماه اطلاق می‌شود.

شبکه فروش

به هر شبکه مستقل فروش که توسط یک نماینده فروش شبکه ساز ساخته شده است، اطلاق می‌گردد.

امتیاز کالایی

عددی است که مبنای پرداخت پاداش بوده و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا است. هر یک امتیاز، برابر با 1.000 تومان می‌باشد.

طرح درآمدزایی

طرح‌های تعریف شده‌ای است که طی آن پاداش‌های مشخصی در ازای فروش محصولات شرکت به فروشندگان، نمایندگان فروش و شبکه‌سازان بر اساس رتبه‌های مدیریتی آنان پرداخت می‌گردد.

اصطلاحات و تعاریف

پرداختی پاداش

بر اساس ضوابط موجود؛ حداکثر میزان پرداختی پورسانت، 40% از کل فروش در مجموع طرح‌های درآمدزایی این شرکت می‌باشد.

عضو واجد شرایط

نماینده فروشی است که در ماه جاری حداقل 1.000.000 ریال فروش مستقیم انجام داده باشد. در صورتی که فردی واجد شرایط نگردیده باشد امکان دریافت پاداش را نخواهد داشت.

فشرده‌سازی

پاداش کلیه نمایندگان فروش تا 7 سطح فعال اولیه و مستقیم واجد شرایط دریافت پورسانت، محاسبه و پرداخت می‌گردد.

سطح

هر فرد که به عنوان نماینده فروش به شرکت معرفی می‌گردد در سطح اول فرد معرفی کننده قرار می‌گیرد. به همین ترتیب هر معرفی جدید سطح جدید را در شبکه فروش افراد ایجاد می‌نماید.

رتبه‌سازمانی

به جایگاه نمایندگان فروش شبکه ساز، بر مبنای مجموع امتیازات فروش شخصی و گروه‌های فروش شان اطلاق می‌گردد.

پرداخت پورسانت

شرکت موظف است طبق قوانین، پورسانت کلیه بازاریابان را پس از حسابرسی، نهایتاً تا روز هفتم ماه بعد واریز نماید.



شرح وظایف رتبه های سازمانی

1 Uriel

عضوی که آموزش های فروش محصولات شرکت را به عضو تازه ورود ارایه می نماید تا وی توانمندی فروش را به دست آورده و علاوه بر حمایت از وی، وظیفه راه اندازی گروه دوم فروش و شرکت در جلسات هفتگی و ارائه گزارش فروش را به عهده دارد.

2 Zadkil

عضوی که علاوه بر حمایت از 2 رتبه سازمانی قبلی خود، وظیفه ارایه مشاوره فروش و معرفی محصولات شرکت به سایرین را برای این 2 رتبه علاوه بر شرکت در جلسات هفتگی و ارائه گزارش فروش به عهده دارد.

3 Cassil

عضوی که علاوه بر حمایت از 3 رتبه سازمانی قبلی خود در 2 گروه فروش موازی، وظیفه راه اندازی گروه سوم فروش، برگزاری جلسات هفتگی و ارائه برنامه و گزارش گیری از شبکه فروش خود را بر عهده دارد.

4 Sandalphon

عضوی که علاوه بر حمایت از 4 رتبه سازمانی قبلی خود در 3 گروه فروش موازی، وظیفه نظارت بر برگزاری جلسات هفتگی و ماهانه، در راستای آمارگیری حجم فروش ماهانه کل شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

5 Metatron

عضوی که علاوه بر حمایت از 5 رتبه سازمانی قبلی خود در 3 گروه فروش موازی، وظیفه راه اندازی گروه چهارم فروش و برگزاری جلسات پرسش و پاسخ و رفع ایرادات شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

6 Samuel

عضوی که علاوه بر حمایت از 6 رتبه سازمانی قبلی خود در 4 گروه فروش موازی، وظیفه مشارکت جهت یادگیری برگزاری همایشات کوچک سازمانی در راستای ایجاد انگیزش فروش در شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

شرح وظایف رتبه های سازمانی

Raziel 7

عضوی که علاوه بر حمایت از 7 رتبه سازمانی قبلی خود در 4 گروه فروش موازی، وظیفه راه اندازی گروه پنجم فروش و برگزاری همایشات کوچک سازمانی در راستای ایجاد انگیزش و بازآموزی مطالب در شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

Georgina 8

عضوی که علاوه بر حمایت از 8 رتبه سازمانی قبلی خود در 5 گروه فروش موازی، وظیفه مشارکت جهت یادگیری برگزاری همایشات بزرگ سازمانی در راستای ایجاد انگیزش فروش در شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

Ragvile 9

عضوی که علاوه بر حمایت از 9 رتبه سازمانی قبلی خود در 5 گروه فروش موازی، وظیفه راه اندازی گروه ششم فروش و برگزاری همایشات بزرگ سازمانی در راستای ایجاد انگیزش و بازآموزی مطالب در شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

Hanil 10

عضوی که علاوه بر حمایت از 10 رتبه سازمانی قبلی خود در 6 گروه فروش موازی، وظیفه برگزاری همایشات کوچک سازمانی در راستای آموزش های شبکه سازی صحیح در شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

Asarangel 11

عضوی که علاوه بر حمایت از 11 رتبه سازمانی قبلی خود در 6 گروه فروش موازی، وظیفه برگزاری همایشات بزرگ سازمانی در راستای آموزش های شبکه سازی صحیح در شبکه های فروش خود را بر عهده دارد.

Michael 12

عضوی که علاوه بر حمایت از 12 رتبه سازمانی قبلی خود در 6 گروه فروش موازی، حق حضور در شورای سیاست گذاری فروش را که متشکل از تمامی اعضا با این رتبه سازمانی است را بدست می آورد و وظیفه آن تعیین استراتژی فروش برای هر محصول می باشد.

Israfil 13

عضوی که علاوه بر حمایت از 13 رتبه سازمانی قبلی خود در 6 گروه فروش موازی، حق حضور در شورای سیاست گذاری شبکه سازی را که متشکل از تمامی اعضا با این رتبه سازمانی است را بدست می آورد که وظیفه آن تعیین استراتژی برای شبکه سازی می باشد.

Gabriel 14

عضوی که علاوه بر حمایت از 14 رتبه سازمانی قبلی خود در 6 گروه فروش موازی، حق حضور در شورای سیاست گذاری فروش و شبکه سازی در خارج از کشور که متشکل از تمامی اعضا با این رتبه سازمانی است را بدست می آورد و وظیفه آن تعیین استراتژی برای فروش و شبکه سازی در سایر کشورها می باشد.

Holy Angel 15

عضوی که علاوه بر حمایت از 15 رتبه سازمانی قبلی خود در 6 سازمان فروش موازی، حق حضور در شورای سیاست گذاری شرکت که متشکل از تمامی اعضا با این رتبه سازمانی است را بدست می آورد و وظیفه آن تعیین استراتژی برای برنامه های شرکت و به نوعی مشاور و دارای حق رای در نظرات مدیران شرکت می باشند.

شرایط رتبه‌های سازمانی

رتبه‌های سازمانی	حداقل امتیاز مجموع شبکه‌های فروش و فروش شخصی	حداقل امتیاز شبکه‌فروشی اول	حداقل امتیاز شبکه‌فروشی دوم	حداقل امتیاز شبکه‌فروشی سوم	حداقل امتیاز شبکه‌فروشی چهارم	حداقل امتیاز شبکه‌فروشی پنجم	حداقل امتیاز شبکه‌فروشی ششم
1 Uriel	250	100	-	-	-	-	-
2 Zadkil	500	250	-	-	-	-	-
3 Cassil	1.000	500	250	-	-	-	-
4 Sandalphon	3.000	1.000	500	-	-	-	-
5 Metatron	10.000	3.000	1.000	250	-	-	-
6 Samuel	30.000	10.000	3.000	500	-	-	-
7 Raziel	90.000	Samuel	10.000	1.500	-	-	-
8 Georgina	300.000	Raziel	30.000	5.000	500	-	-
9 Ragvile	950.000	Georgina	90.000	15.000	1.000	-	-
10 Hanil	3.000.000	Ragvile	300.000	45.000	1.500	500	-
11 Asarangel	9.500.000	Hanil	950.000	150.000	5.000	1.500	-
12 Michael	30.000.000	Asarangel	3.000.000	475.000	15.000	5.000	500
13 Israfil	95.000.000	Michael	9.500.000	1.500.000	45.500	15.000	5.000
14 Gabriel	300.000.000	Israfil	30.000.000	4.750.000	150.000	45.000	15.000
15 Holy Angel	950.000.000	Gabriel	95.000.000	15.000.000	475.000	150.000	45.000

3

طرح پاداش
راهبری

2

طرح پورسانت
شبکه سازی

1

طرح تخفیف
فروش شخصی

طرح های درآمدزایی



1

طرح تخفیف فروش شخصی Direct Selling Discount Plan

شرکت آریا، کلیه محصولات خود را با 10% تخفیف خرده فروشی، برای تمامی نمایندگان خود ارائه می نماید.

نکته 1

هر نماینده فروش تنها مجاز به داشتن یک جایگاه فعال در این شرکت می باشد.

تبصره 1

این شرکت جهت تشویق هر عضو به داشتن یک جایگاه، فروش شخصی وی را به عنوان یکی از گروه های فروش اش در نظر می گیرد.

نکته 2

شرکت آریا تنها اقدام به فروش محصولاتی می نماید که مجوز تولید آن را از نهاد ذیصلاح دریافت نموده باشد.

نکته 3

شرکت آریا تنها اقدام به فروش محصولاتی می نماید که مجوز فروش آن را از کمیته نظارت بر شرکتهای بازاریابی شبکه ای اخذ نموده باشد.

نکته 4

شرکت آریا با تأییدیه کمیته نظارت و با اعلام رسمی در وبسایت خود، در گرامیداشت ایامی خاص از قبیل اعیاد و یا مناسبت های ملی، اقدام به فروش کالاهای تولیدی اش به صورت پک هایی از یک یا چند کالای متفاوت موجود در سبد محصولات خود، به عنوان فروش ویژه می نماید.

نکته 5

شرکت آریا به هیچ عنوان اقدام به ارجاع کاربران و یا مشتریان خود به سایر سایت ها از جمله باشگاه مشتریان، سایت خدمات و یا هرگونه سایت غیر مرتبط با حوزه اخذ مجوز خود نمی نماید.

طرح تخفیف فروش شخصی

نکته 6

شرکت آریا، جهت پیشگیری از اغواگری و فروش مازاد بر نیاز محصولات توسط نمایندگان فروش خود به مصرف کنندگان، اقدام به بازپس گیری کالا می نماید؛ فلذا در نحوه بازپس گیری کالا ملزم به رعایت مفاد بند ط ماده ۹۹ آیین نامه اجرایی تبصره ماده ۸۷ قانون نظام صنفی می باشد.

تبصره 2

شرکت آریا پاداش پرداخت شده در ازای فروش کالای مرجوعی را طبق طرح درآمدزایی خود از پاداش بعدی بازاریابان سطوح بالاتر کسر می نماید.

تبصره 3

مرجوعی کالاهایی که تاریخ مصرف مندرج روی بسته آنها منقضی شده است از سوی شرکت مورد پذیرش نخواهد بود.

تبصره 4

تنها کالاهای مندرج در فاکتورهای ثبت شده در بازه ۱۲ ماه منتهی به ثبت تقاضای مرجوعی، مورد پذیرش شرکت خواهد بود.

تبصره 5

هزینه های مربوط به بسته بندی و ارسال کالاهای مرجوعی از نماینده فروش کسر می گردد.

تبصره 6

در صورت استنکاف نماینده فروش از مرجوعی کالا و یا مرجوعی مستقیم کالا از سوی مصرف کننده به هر نحو، شرکت مجاز به اعمال روند برگشت از فروش کالا در دفتر کاری نماینده فروش و کسر هزینه های مربوطه با لحاظ مفاد این قانون می باشد. بر این اساس، مصرف کننده باید با ارائه فاکتور خرید و تحویل کالاهای مرجوعی به شرکت، نسبت به مرجوعی کالا اقدام نماید.

تبصره 7

چنانچه کالای مرجوع شده فاقد شرایط لازم برای پذیرش از سوی شرکت باشد، فرآیند مرجوعی متوقف شده و هزینه های بازپس گیری کالای مرجوع شده از انبار شرکت بر عهده مرجوع کننده کالا است.

2

طرح پورسانت شبکه سازی

Networking Commission Plan

شرکت آریا در این طرح بر اساس میزان امتیاز هر گروه فروش، به ترتیب اولویت در رتبه بندی، از بیشترین تا کمترین حجم فروش، به عنوان «پورسانت شبکه سازی» به شرح ذیل به نمایندگان فروش خود پورسانت پرداخت می نماید:

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	اولویت بندی گروه های فروش بر مبنای میزان امتیاز فروش
18%	18%	18%	18%	18%	15%	12%	9%	6%	0-6%	درصد پورسانت پرداختی از امتیاز گروه های فروش

نکته 1

پورسانت گروه های فروش ششم به بعد (گروه های 7، 8، 9 و...) نیز بالاترین درصد؛ یعنی همان 18% محاسبه می گردد. بدیهی است؛ سیاست گذاری شرکت آریا در راستای تولید محصولات دانش بنیان در انحصار خود بوده و فروش آن در نتیجه شکل گیری زنجیره ای از نمایندگان مستقل فروش است. فلذا ساختار این طرح درآمدزایی مشوقی است تا هرچه تمرکز بر فروش، رشد عرضی و سازماندهی گروه های فروش بیشتری در اولویت کار نمایندگان شرکت قرار گیرد، به همان نسبت از مزیت دریافت پورسانت بالاتری بهره مند شوند.

نکته 2

حداقل شرط دریافت پورسانت از این طرح، داشتن رتبه سازمانی Uriel می باشد.

نکته 3

محدودیت پرداخت این پورسانت تا 7 سطح می باشد.

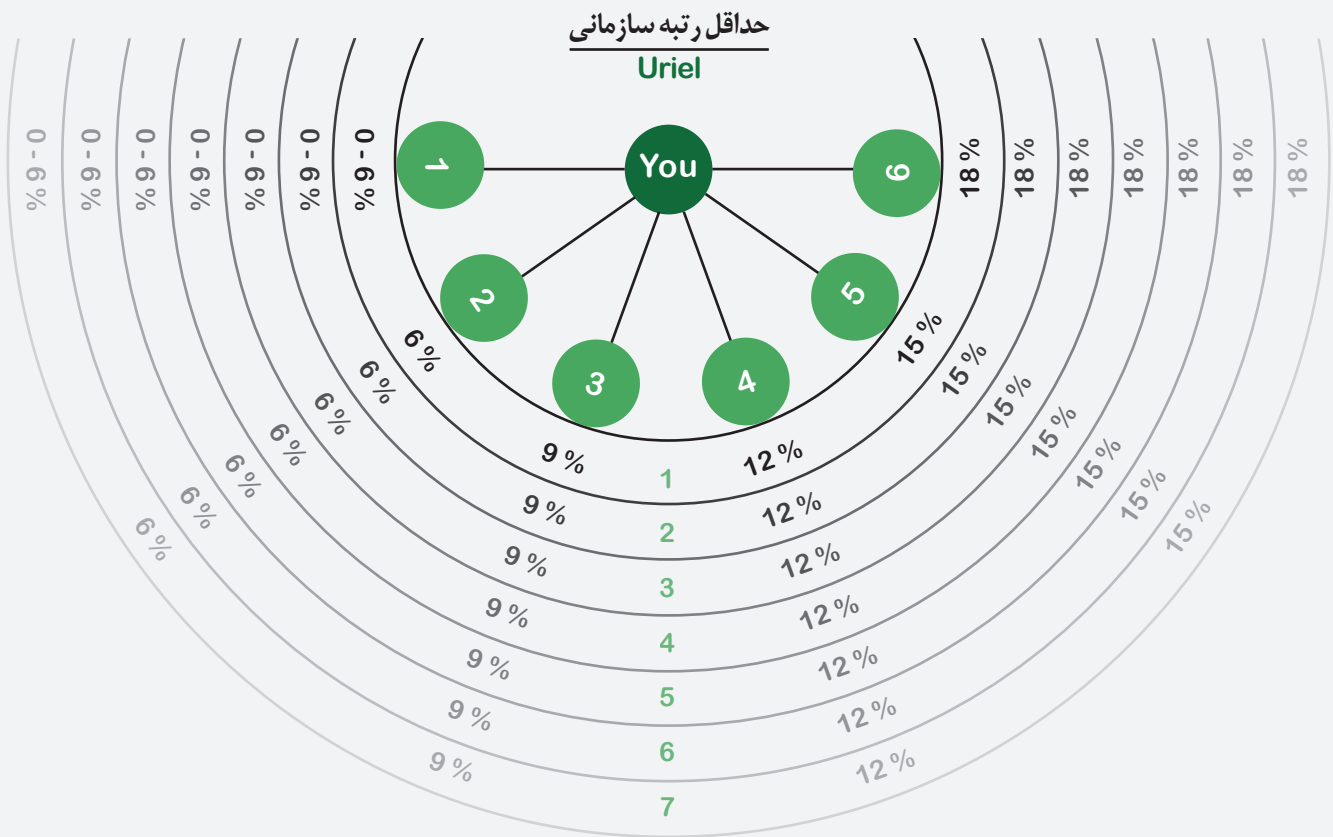
نکته 4

میزان درصد گروه اول فروش هر نماینده، بر اساس ستاره های دریافتی مندرج در جدول «اخذ ستاره» محاسبه می گردد.

طرح پورسانت شبکه سازی

نکته 5

از رتبه سازمانی Uriel تا رتبه سازمانی Sandalphon، 4 ستاره محسوب شده و به نمایندگان با این رتبه های سازمانی، 4% از فروش گروه اول فروش شان پورسانت پرداخت می گردد و از رتبه سازمانی Metatron به بعد نیز، بر اساس ستاره های دریافتی، بین 0 تا 6% از فروش گروه اول فروش شان، پورسانت پرداخت می گردد.



طرح پورسانت شبکه سازی

نکته 6

رتبه‌های سازمانی بالاتر از Metatron می‌توانند ستاره‌های خود را با گسترش عرضی گروه‌های فروش تا 6 ستاره ارتقاء دهند. به این صورت که در ازای اخذ هر ستاره، قادر به دریافت 1% از مجموع امتیاز فروش گروه اول تا 7 سطح اولیه و مستقیم خود پس از اعمال قانون فشرده سازی خواهند بود.

تبصره 8

چنانچه در گروه‌های فروش اول و دوم نماینده‌ای، رتبه سازمانی مشابه یا بالاتر از وی ایجاد گردد، به ازای هر یک از آنان به میزان 30% از ارزش ستاره‌های کسب شده کاهش می‌یابد.

نکته 7

بدیهی است؛ سیاست گذاری شرکت آریا در راستای تولید محصولات دانش بنیان در انحصار خود بوده که فروش آنها در نتیجه شکل گیری زنجیره‌ای از مشتریان راضی محقق خواهد شد. فلذا ساختار این طرح درآمدزایی مشوقی است تا هرچه تمرکز بر فروش، رشد عرضی و سازماندهی گروه‌های فروش بیشتری در اولویت کار نمایندگان فروش قرار گیرد، به همان نسبت از مزیت دریافت پورسانت و پاداش بالاتری بهره مند گردند.

شرایط «اخذ ستاره» در رتبه‌های سازمانی بالاتر از Metatron

	شبکه فروش تعداد ستاره هر شبکه فروش	شبکه فروش اول	شبکه فروش دوم	شبکه فروش سوم	شبکه فروش چهارم	شبکه فروش پنجم	شبکه فروش ششم
1Star	حداقل رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی
2Star	حداقل رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی
3Star	حداقل رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی
4Star	حداقل رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	بر اساس جدول رتبه‌های سازمانی
5Star	حداقل رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود
6Star	حداقل رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 1 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 2 پایین تر از خود	حداقل حجم فروش رتبه سازمانی 3 پایین تر از خود

3

طرح پاداش راهبری

Leadership Bonus Plan

رتبه‌های سازمانی

درصد پاداش متغیر راهبری

تأیید پاداش راهبری

1	Uriel	-	-
2	Zadkil	0.1%	-
3	Cassil	0.2%	-
4	Sandalphon	0.3%	-
5	Metatron	0.4%	350.000
6	Samuel	0.5%	800.000
7	Raziel	1%	1.850.000
8	Georgina	1.5%	4.300.000
9	Ragvile	2%	10.000.000
10	Hanil	2.5%	23.000.000
11	Asarangel	3%	53.000.000
12	Michael	3.5%	122.000.000
13	Israfil	4%	280.000.000
14	Gabriel	4.5%	650.000.000
15	Holy Angel	5%	1.500.000.000

شرکت آریا در این طرح، بابت ارتقای رتبه سازمانی و نیز راهبری گروه‌های فروش، 2 پاداش در نظر گرفته است.

پاداش اول: پاداشی که معادل بخشی از درآمد مجموع شبکه‌های فروش هر نماینده، از 0.1% تا 5% تحت عنوان «پاداش راهبری متغیر» طبق جدول ذیل پرداخت می‌گردد.

نکته 1

حداقل شرط دریافت پاداش از این طرح، داشتن رتبه سازمانی **Uriel** می‌باشد.

نکته 2

محدودیت پرداخت این پاداش تا 7 سطح می‌باشد.

پاداش دوم: پاداشی که بر اساس ارتقای رتبه سازمانی در هر ماه به هر نماینده فروش تحت عنوان «پاداش راهبری ثابت» طبق جدول ذیل پرداخت می‌گردد.

نکته 3

حداقل شرط دریافت پاداش از این طرح، داشتن رتبه سازمانی **Metatron** می‌باشد.

نکته 4

محدودیت پرداخت این پاداش نیز تا 7 سطح می‌باشد.

طرح پاداش راهبری

نکته 5

محدودیت ۳ سطح (لول) و (قابل تعدیل با نظر کمیته نظارت) در عمق شامل محاسبه هر نوع پورسانت، پاداش، فروش گروهی و رده مدیریتی به هر شکل و تحت هر عنوانی حتی نسل می‌باشد و مجموع پرداختی‌های هر نماینده فروش، فقط تا سطوح قانونی مستقیم وی محاسبه می‌گردد.

نکته 6

قانون فشرده‌سازی فقط بر اساس 7 سطح اولیه فرد برای قرارگیری در سطوح بالاتر ملاک محاسبه خواهد بود و از سطح 7 به بعد با غیرفعال بودن جایگاه‌ها انتقال به سطوح بالاتر انجام نخواهد شد.

نکته 7

بر اساس بخشنامه ابلاغی کمیته نظارت با موضوع حذف پورسانت‌های استخری و سایر پورسانت‌هایی که پرداخت‌ها به نمایندگان فروش بر اساس ذخیره امتیاز فروش مجموع گروه‌های فروش و یا کل اعضای شرکت می‌باشد، این شرکت هیچگونه پورسانتی با این شرایط محاسبه و پرداخت نمی‌نماید.

نکته 8

هیچگونه شرط تعادل در گروه‌های فروش و زیر مجموعه‌های آن برای پرداخت این پاداش لحاظ نمی‌شود.

نکته 9

علاوه بر قوانین مندرج در آیین نامه کمیته نظارت، برنامه نویسی طرح درآمدزایی شرکت، اساساً به نحوی است که طبق محاسبات مالی در پایان هر ماه، مجموع پورسانت‌های پرداختی از سوی شرکت به نمایندگان فروش اش، از 40% کل مبلغ فروش شرکت تجاوز نخواهد کرد.



ARYA

PAJUHESH YEKTA

قزوین - بلوار نخبگان - ابتدای بوستان
ملی باراجین - پارک علم و فناوری قزوین
ساختمان دکتر صالحی - واحد ۱۱۷-۱۱۶
کد پستی: ۳۴۷۱۹۹۱۹۰۳
تلفکس: ۰۲۸۳۳۶۵۹۸۳۵