

طرح درآمدی

شرکت
کارآفرینان
پیشرو
باورس



**BAVERS
INFINITY
OF THE
BEST**

تعاریف و اصطلاحات

نماینده فروش (Sales Mamber): هر فرد حقیقی که از طریق وبسایت رسمی شرکت کارآفرینان پیشرو باورس، جهت مصرف، معرفی و فروش محصولات کارآفرینان پیشرو باورس، ثبت نام نموده و دارای کد بازاریابی باشد.

امتیاز کالا (Product Index): تمامی کالاهای عرضه شده در فروشگاه‌های کارآفرینان پیشرو باورس، هر یک دارای یک امتیاز کالایی بوده که در زمان محاسبه پاداش‌ها و پورسانت‌های طرح درآمد زایی کارآفرینان پیشرو باورس لحاظ می‌گردند.

کاربر واجد صلاحیت (Active Member): به نماینده فروشی اطلاق می‌گردد که در طی یک ماه شمسی، حداقل ۱۰۰/۰۰۰ تومان از محصولات شرکت (بدون احتساب ضرایب کالا) را جهت فروش و یا مصارف شخصی و خانوادگی، از طریق سایت شرکت تهیه کرده باشد و از این طریق مجاز به دریافت تمامی پاداش‌های طرح‌های درآمد زایی می‌گردد.

نماینده مستقیم (Direct): به نماینده فروشی با کد کاربری معرف خود در سایت ثبت نام نماید، نماینده مستقیم اطلاق می‌گردد.

پورسانت (Commission): به کارمزد پرداختی به هر نماینده فروش، بابت ثبت سفارش شخصی محصولات شرکت گفته می‌شود.

پاداش (Reward / Bonus): به درآمدهای حاصل از فعالیت فروش تیمی که از طریق طرح درآمد زایی شرکت محاسبه و به نمایندگان فعال پرداخت می‌گردد.

فروش شخصی (Retail): به هر ثبت سفارش کالایی که از طریق دفتر کار نماینده فروش صورت گیرد، فروش شخصی اطلاق می‌گردد.

محور فروش (Leg): هرگاه نماینده مستقیم فرد دیگری را با کد کاربری خود در سطح ۱ خود ثبت نام نموده و ایشان نیز فرد یا افرادی را به شرکت معرفی نماید، مجموع این افراد تشکیل یک محور فروش را می‌دهند.

تبصره: با افزایش خرده فروشی به مجموع ۴/۸۰۰/۰۰۰ تومان ساختار دو ستاره به ساختار یک ستاره تبدیل و شامل پاداش نسلی می‌گردد.

ساختار سه ستاره: محوری که کوچکتر از ساختار دو ستاره باشد.

تبصره: با افزایش خرده فروشی به مجموع ۷/۲۰۰/۰۰۰ تومان ساختار سه ستاره به ساختار دو ستاره تبدیل و شامل پاداش نسلی می‌گردد.

ساختار چهار ستاره: محوری که کوچکتر از ساختار سه ستاره باشد.

تبصره: با افزایش خرده فروشی به مجموع ۹/۶۰۰/۰۰۰ تومان ساختار چهار ستاره به ساختار یک ستاره تبدیل و شامل پاداش نسلی می گردد.

سطح (Level): هر فرد که به عنوان نماینده فروش از طریق کد کاربری معرف خود در سایت شرکت ثبت نام می نماید در سطح اول فرد معرف قرار می گیرد. به همین ترتیب هر معرفی جدید سطح جدید را در تیم فروش ایجاد می نماید.

نسل (Generation): چنانچه نماینده فعال به رتبه تیمی کاردان و بالاتر دست یابد، تیم فروش وی که دارای رتبه پایین تری در ساختار یک ستاره می باشد در اصطلاح نسل نامیده می شوند.

امتیاز فروش (PV): عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی هر نماینده فروش بر اساس ضریب کالاهای کار آفرینان پیشرو باورس در طی یک ماه شمسی.

امتیاز تیمی (TV): عبارت است از مجموع مبالغ فروش شخصی تمامی اعضای تیم فروش بر اساس ضریب کالاهای کار آفرینان پیشرو باورس در طی یک ماه شمسی.

دفتر کار اینترنتی به صورت رایگان از طرف شرکت در اختیار نماینده فروش قرار می گیرد. مبلغی تحت عنوان حق عضویت تعریف نشده و هیچ مبلغی تحت این عنوان یا عناوین دیگر برای شروع به کار و جایگاه از نماینده فروش دریافت نمی شود.

در صورتی که نماینده فروش بدون دلیل موجه قانونی به مدت ۳ ماه پیاپی از آخرین ثبت فاکتور خود "نماینده فعال" نباشد، دیگر به عنوان نماینده فروش شرکت محسوب نشده و دفتر کار اینترنتی ایشان بسته می شود و شرکت هیچگونه مسئولیتی درباره این شخص نخواهد داشت. ماه اول ثبت نام ایشان (هر روز از یک ماه کاری که باشد) شامل این بند نخواهد بود.

شرکت مجاز می باشد با تاییدیه از کمیته محترم بازاریابی شبکه ای، جهت بزرگداشت ایام خاص در طی سال، افتتاحیه شعبات جدید، مناسبت های ملی و مذهبی و یا تشویق نمایندگان فروش، کالاهای خود را بصورت پک هایی از یک کالا و یا کالاهای مختلف که در سبد محصولات شرکت وجود دارد را به صورت ویژه که در وبسایت شرکت اعلام می شود به فروش برساند.

تبصره: لازم به ذکر است با توجه به اهمیت تمرکز هر پلن در آمد زایی روی افزایش خرده فروشی و میل به رشد مجموعه در عرض و جلوگیری از پرداخت پورسانت غیر متعارف در عمق که باعث می شود افرادی که در رده های بالای سازمان قرار دارند در آمد بیشتری را نسبت به رده های پایین تر سازمان به دست آورند برای هر یک از نمایندگان مستقل فروش متناسب با رده سازمانی تا حداکثر ۷ سطح از حجم فروش سازمان پورسانت و پاداش به شرح ذیل محاسبه و پرداخت می شود.



ردیف	رتبه تیمی شما	وظیفه سازمانی	حجم فروش شخصی (ارقام به تومان)	درصد دریافتی رتبه تیمی از حجم فروش شخصی	تعداد محور	حجم فروش تیمی (ارقام به تومان)
۱	آغازگر	ایجاد حجم فروش شخصی	۱۰۰.۰۰۰	۰.۰۷	-	-
۲	همیار	داشتن یک ساختار ریشه و رتبه آغازگر	-	۰.۱	۱	۱.۰۰۰.۰۰۰
۳	حامی	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار دو ستاره یا یک ستاره و یک نفر رتبه همیار	-	۰.۲	۲	۳.۰۰۰.۰۰۰
۴	مشاور	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار دو ستاره یا یک ستاره و یک نفر رتبه حامی	-	۰.۳	۲	۶.۰۰۰.۰۰۰
۵	راهنما	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار دو ستاره یا یک ستاره و یک نفر مشاور	-	۰.۴	۲	۹.۶۰۰.۰۰۰
۶	پشتیبان	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار دو ستاره یا یک ستاره و یک نفر راهنما	-	۰.۵	۲	۱۳.۰۰۰.۰۰۰
۷	کاردان	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار دو ستاره و یک نفر رتبه پشتیبان	-	۰.۶	۳	۱۷.۰۰۰.۰۰۰
۸	کارشناس	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار دو ستاره و یک نفر رتبه کاردان	-	۰.۷	۳	۲۵.۰۰۰.۰۰۰
۹	مریی	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک نفر رتبه کارشناس	-	۰.۸	۳	۴۰.۰۰۰.۰۰۰
۱۰	راهبر	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک ساختار سه ستاره و یک نفر رتبه مریی	-	۰.۹	۴	۶۵.۰۰۰.۰۰۰
۱۱	راهبر ارشد	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک ساختار سه ستاره و یک نفر رتبه راهبر	-	۱	۴	۱۱۰.۰۰۰.۰۰۰
۱۲	ژمرد	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک ساختار سه ستاره و یک نفر رتبه استاد	-	۱.۱	۴	۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰
۱۳	یاقوت	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک ساختار سه ستاره و یک ساختار چهار ستاره و یک نفر رتبه ژمرد	-	۱.۲	۵	۲۶۰.۰۰۰.۰۰۰

ردیف	رتبه تیمی شما	وظیفه سازمانی	حجم فروش شخصی (ارقام به تومان)	درصد دریافتی رتبه تیمی از حجم فروش شخصی	تعداد محور	حجم فروش تیمی (ارقام به تومان)
۱۴	الماس	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک ساختار سه ستاره و یک ساختار چهار ستاره و یک نفر رتبه یاقوت	-	۱.۳	۵	۳۲۰.۰۰۰.۰۰۰
۱۵	الماس سرخ	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک ساختار سه ستاره و یک ساختار چهار ستاره و یک نفر رتبه الماس	-	۱.۴	۵	۳۶۰.۰۰۰.۰۰۰
۱۶	الماس سیاه	داشتن یک ساختار ریشه و یک ساختار یک ستاره و یک ساختار دو ستاره و یک ساختار سه ستاره و یک ساختار چهار ستاره و یک نفر رتبه الماس سرخ	-	۱.۵	۵	۴۹۰.۰۰۰.۰۰۰

مشروح طرح درآمد زایی کارآفرینان پیشرو باورس

۱- پورسانت فروش شخصی (Retail Commission): در زمان ثبت سفارش در سایت کارآفرینان پیشرو باورس، پس از اعمال ضرایب کالا معادل ۲ درصد تخفیف محاسبه و از قیمت فروش کالا کسر می گردد. همچنین در پایان هر ماه کاری، شما با توجه به مجموع ثبت های سفارش کالا و رتبه فروش شخصی که کسب می نماید، بر اساس جدول شماره ۲ پورسانت رتبه فروش شخصی دریافت می نماید.

شما با توجه به مجموع ثبت های سفارش کالا و رتبه فروش شخصی که کسب می نماید، بر اساس جدول شماره ۲ پورسانت رتبه فروش شخصی دریافت می نماید.

جدول شماره ۲

ردیف	مجموع مبالغ فروش شخصی بدون احتساب ضرایب کالا طی یک ماه	پورسانت رتبه فروش شخصی
۱	از ۱ تا ۲,۴۰۰,۰۰۰ تومان	۲ درصد از ضرایب کالا
۲	از ۲,۴۰۰,۰۰۰ تا ۴,۸۰۰,۰۰۰ تومان	۳ درصد از ضرایب کالا
۳	از ۴,۸۰۰,۰۰۰ تا ۷,۲۰۰,۰۰۰ تومان	۴ درصد از ضرایب کالا
۴	از ۷,۲۰۰,۰۰۰ تومان به بالا	۵ درصد از ضرایب کالا

تبصره: تبصره ۱: فاکتورهای بالای ۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت رایگان ارسال می گردد. در غیر اینصورت بر اساس تعرفه مصوب شرکت هزینه ارسال بر روی هر فاکتور محاسبه می گردد.

پاداش نمایندگان مستقیم (Direct Bonus): بدون در نظر گرفتن رتبه تیمی، معادل ۲٪ از ضرایب کالایی خرید نمایندگان مستقیم شما به عنوان پاداش محاسبه و به حساب شما واریز می‌گردد.

پاداش نسل (Generation Rewards): زمانی که شما موفق به ارتقا رتبه تیمی خود به رتبه همیار و بالاتر از آن شوید می‌توانید معادل ۱۹٪ از امتیاز یک نسل خود را به عنوان پاداش نسل حداکثر تا هفت سطح دریافت نمایید.

تبصره

* در ساختار دو ستاره یک درصد به پاداش نسل اضافه می‌گردد (۲۰ درصد)
* در ساختار سه ستاره دو درصد به پاداش نسل اضافه می‌گردد (۲۱ درصد)
* در ساختار چهار ستاره سه درصد به پاداش نسل اضافه می‌گردد (۲۲ درصد)
ساختارهای یک ستاره بعد از ساختار یک ستاره چهارم بر مبنای همان ۲۲ درصد در یک نسل محاسبه می‌شوند.

پاداش حمایت نسل

اگر رتبه تیمی شما کاردان یا بالاتر باشد و دارای حداقل ۲ محور فروش باشید و اگر در تعداد مشخص از محورهای فروش شما طبق شرایط جدول زیر فروش TV به حد نصاب برسد و نماینده فعال به رتبه تیمی همیار و بالاتر دست یابد یک نسل تشکیل می‌شود و تا ۶ سطح بر طبق تعاریف جدول درصدی از میزان کل پورسانت نمایندگان حامی و بالاتر را دریافت می‌کنید.

ردیف	تعداد محور فروش	پاداش دریافتی از نسل	سطح ۱ و ۲	سطح ۳ و ۴	سطح ۵ و ۶
۱	۲	یک یا دو	۵درصد	۴درصد	۳درصد
۲	۳	سه یا چهار	۶درصد	۵درصد	۴درصد
۳	۴	پنج یا شش	۷درصد	۶درصد	۵درصد

تبصره های نهایی

تبصره: شرکت متعهد می‌گردد که پورسانت‌ها و پاداش‌های بازاریابان خود را تا انتهای هر ماه شمسی محاسبه و پرداخت پورسانت‌های سازمان فروش خود را حداکثر تا هفتم ماه بعد به حساب شخصی بازاریابان به صورت یکجا و یا به درخواست آن‌ها و بر حسب نیازشان به دفعات واریز نماید.

تبصره: طبق تعاریف لحاظ شده در طرح درآمدزایی شرکت کار آفرینان پیشرو باورس هیچ گونه شرط تعادل در دست‌ها یا محورهای فروش جهت پرداخت پورسانت لحاظ نمیشود.

تبصره: طبق تعاریف لحاظ شده در طرح درآمدزایی شرکت کار آفرینان پیشرو باورس هر فرد با کد ملی خود امکان داشتن یک جایگاه برای ثبت سفارش شخصی و فروش محصول و یا پرورش سازمان فروش دارد.

تبصره: حداکثر مبلغ پورسانت قابل محاسبه و پرداخت به بازاریابان ۴۰ درصد از میزان فروش شرکت کار آفرینان پیشرو باورس می‌باشد.