



## اصطلاحات و تعاریف

**مصرف کننده:** فردی است که فاقد کد بازاریابی است و به قصد مصرف، محصولات شرکت آریا را از نمایندگان فروش شرکت به «قیمت فروش» خریداری می نماید.

**عضویت:** به ثبت نام افراد به عنوان یک عضو جدید در شبکه فروش شرکت، جهت اخذ درآمد های مالی اطلاق می گردد.

**نماینده فروش:** به عضوی اطلاق می گردد که با معرفی شدن به فرصت کسب درآمد شرکت؛ پس از ثبت نام دارای کد واحد بازاریابی بوده و با گذراندن دوره های آموزشی فروش و شبکه سازی، اجازه فروش و جذب نیروی فروش را می یابد.

**شبکه ساز:** به بازاریابی اطلاق می گردد که موفق به پرورش اعضای جدید و تشکیل سازمان فروش شده باشند.

**فروش شخصی:** به مجموع سفارشات شخصی یک بازاریاب در طی یک ماه اطلاق می شود.

**گروه فروش:** به هر گروه مستقل فروش که توسط یک بازاریاب شبکه ساز ساخته شده است، اطلاق می گردد.

**امتیاز کالایی:** عددی است که مبنای پرداخت پورسانت بوده و تابعی از حاشیه سود شرکت از فروش آن کالا می باشد.

**میزان پرداختی پورسانت:** بر اساس ضوابط موجود؛ حداکثر میزان پرداختی پورسانت، 40% از کل فروش در مجموع طرح های درآمدزایی این شرکت می باشد.

**عضو واجد شرایط:** نماینده فروشی است که در ماه جاری حداقل ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال فروش شخصی انجام داده باشد. در صورتی که فردی واجد شرایط نگردیده باشد امکان دریافت پورسانت را نخواهد داشت.

**فشرده سازی:** پورسانت کلیه بازاریابان تا ۷ سطح فعال و واجد شرایط دریافت پورسانت، محاسبه و پرداخت می گردد. در صورتی که در پایان هر ماه، عضوی واجد شرایط نشده باشد طرح کسب درآمد شرکت، آن عضو را نادیده گرفته و فرد واجد شرایط در سطح بعدی را مد نظر قرار می دهد. قانون فشرده سازی فقط بر اساس ۷ سطح اولیه فرد برای قرارگیری در سطوح بالاتر ملاک محاسبه خواهد بود و از سطح ۷ به بعد با غیرفعال بودن جایگاه ها انتقال به سطوح بالاتر انجام نخواهد شد.

**سطح:** هر فرد که به عنوان نماینده فروش به شرکت معرفی می گردد در سطح اول فرد معرفی کننده قرار می گیرد. به همین ترتیب هر معرفی جدید سطح جدید را در شبکه فروش افراد ایجاد می نماید.

**رتبه سازمانی:** به جایگاه بازاریابان شبکه ساز، بر مبنای میزان فروش شخصی و میزان فروش سازمانی شان اطلاق می گردد.

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



# طرح کسب درآمد (Compensation Plan)

## ۱- طرح تخفیف خرده فروشی (Retail Discount Plan):

شرکت آریا، طبق بخشنامه های اخیر مصوب از سوی سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان در خصوص شفاف سازی قیمت ها، کلیه محصولات تولیدی خود را با ۲ قیمت بر روی کالا درج می نماید. ۱- «قیمت تولید» ۲- «قیمت فروش».

نمایندگان فروش از روی وبسایت شرکت آریا، محصولات را به «قیمت تولید» خریداری نموده و به «قیمت فروش»، به مصرف کننده نهایی به فروش می رسانند. مابه التفاوت این اختلاف قیمت، برای خرده فروشان 20% می باشد.

جهت اطلاع، شماره بخشنامه های مذکور به شرح ذیل می باشد:

- بخشنامه شماره ۱۴۰۰/۹/۲۰ مورخ ۳۷۰/۴۰۰/۴۰۴۸۴
- بخشنامه شماره ۱۴۰۰/۹/۲۸ مورخ ۳۷۰/۴۰۰/۴۱۸۹۲
- بخشنامه شماره ۱۴۰۰/۱۰/۰۴ مورخ ۳۷۰/۴۰۰/۴۲۹۸۵

نکته ۱: هر نماینده فروش تنها مجاز به داشتن یک جایگاه فعال در این شرکت می باشد.

نکته ۲: شرکت آریا تنها اقدام به فروش محصولاتی می نماید که مجوز تولید آن را از نهاد ذیصلاح دریافت نموده باشد.

نکته ۳: 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 ۴: شرکت آریا به هیچ عنوان اقدام به ارجاع کاربران و یا مشتریان خود به سایر سایتها از جمله باشگاه مشتریان، سایت خدمات و یا هرگونه سایت غیر مرتبط با حوزه اخذ مجوز خود نمی نماید.

نکته ۵: 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 ۶: شرکت آریا، جهت پیشگیری از اغواگری و فروش مازاد بر نیاز محصولات توسط بازاریابان خود به مصرف کنندگان، اقدام به بازپس گیری کالا می نماید؛ فلذا در نحوه بازپس گیری کالا ملزم به رعایت مفاد بند ط ماده ۹ آیین نامه اجرایی تبصره ماده ۸۷ قانون نظام صنفی می باشد.

تبصره ۱- شرکت آریا کمیسیون پرداخت شده در ازای فروش کالای مرجوعی را طبق طرح درآمدزایی خود از کمیسیون بعدی بازاریابان سطوح بالاتر کسر می نماید.

تبصره ۲- مرجوعی کالاهایی که تاریخ مصرف مندرج روی بسته آنها منقضی شده است از سوی شرکت مورد پذیرش نخواهد بود.

تبصره ۳- تنها کالاهای مندرج در فاکتورهای ثبت شده در بازه ۱۲ ماه منتهی به ثبت تقاضای مرجوعی، مورد پذیرش شرکت خواهد بود.

تبصره ۴- هزینه های مربوط به بسته بندی و ارسال کالاهای مرجوعی از نماینده فروش کسر می گردد.

تبصره ۵- 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 ۶- 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.





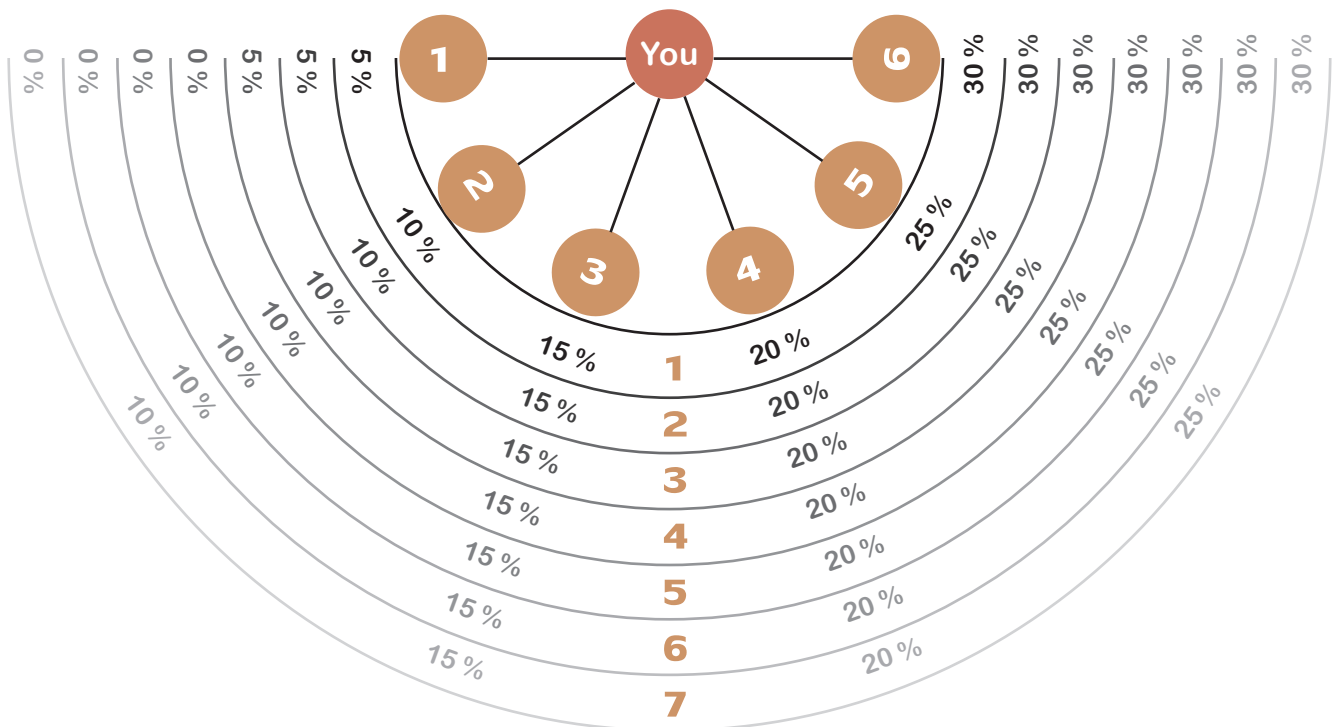
## ۲. طرح پورسانت شبکه سازی (Networking Commission Plan):

شرکت آریا در این طرح بر اساس میزان امتیاز هر گروه فروش، به ترتیب اولویت در رتبه بندی، از بیشترین تا کمترین حجم فروش، پس از اعمال قانون فشرده سازی، 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
30%	30%	30%	30%	30%	25%	20%	15%	10%	5%	درصد پورسانت پرداختی از امتیاز گروه های فروش

- نکته ۱: پورسانت گروه های فروش ششم به بعد (گروه های 7، 8، 9 و ...) نیز بالاترین درصد ضریب؛ یعنی همان 30% محاسبه می گردد. بدیهی است؛ سیاست گذاری شرکت آریا در راستای تولید محصولات دانش بنیان انحصاری بوده و فروش آن در نتیجه شکل گیری زنجیره ای از مشتریان راضی 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 فروش قرار گیرد، به همان نسبت از مزیت دریافت پورسانت بالاتری بهره مند شوند.
- نکته ۲: حداقل شرط دریافت پورسانت از این طرح، داشتن رتبه سازمانی Sponsor می باشد.
- نکته ۳: محدودیت پرداخت این پورسانت تا 7 سطح می باشد.
- نکته ۴: محدودیت پرداخت این پورسانت در پرفروش ترین گروه فروش (گروه اول) 3 سطح می باشد.

حداقل رتبه سازمانی Sponsor





### ۳. طرح پاداش راهبری ( Leadership Rewards Plan ):

- شرکت آریا در این طرح، بابت راهبری گروه‌های فروش توسط نماینده راهبر؛ با هدف کمک به افزایش درآمد آنها، معادل بخشی از درآمدها را از 0.1% تا 5% پس از اعمال قانون فشرده سازی به عنوان «پاداش راهبری» به نماینده راهبر پرداخت می‌نماید.
- نکته ۱: حداقل شرط دریافت پاداش از این طرح، داشتن رتبه سازمانی Adviser می‌باشد.
- نکته ۲: محدودیت پرداخت این پاداش نیز تا 7 سطح می‌باشد.
- نکته ۳: محدودیت پرداخت این پاداش در پرفروش‌ترین گروه فروش (گروه اول) ۳ سطح می‌باشد.
- نکته ۴: 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 ۵: قانون فشرده‌سازی فقط بر اساس ۷ سطح اولیه فرد برای قرارگیری در سطوح بالاتر ملاک محاسبه خواهد بود و از سطح ۷ به بعد با غیرفعال بودن جایگاه‌ها انتقال به سطوح بالاتر انجام نخواهد شد.
- نکته ۶: 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 ۷: هیچگونه شرط تعادل در گروه‌های فروش و زیر مجموعه‌های آن برای پرداخت این پاداش نیز لحاظ نمی‌شود.
- نکته ۸: علاوه بر قوانین مندرج در آیین نامه کمیته نظارت، برنامه نویسی طرح درآمدزایی شرکت آریا، اساساً به نحوی است که طبق محاسبات مالی در پایان هر ماه، مجموع پورسانتهای پرداختی از سوی شرکت به بازاریابان خود، از ۴۰ درصد کل مبلغ فروش شرکت تجاوز نخواهد کرد.



ARYA PAJHESH YEKTA

ردیف	رتبه سازمانی نماینده فروش	تعداد گروه	حداقل شرایط احراز رتبه و مسئولیت سازمانی	حداقل امتیاز فروش شخصی	حداقل امتیاز مجموع گروه‌های فروش	پاداش راهبری
0	Starter	-	Sales Representative	80.000	-	-
1	Sponsor	1	1(Starter)	100.000	100.000	-
2	Adviser	1	1(Starter)	100.000	200.000	0.1%
3	Supporter	1	1(Starter)	100.000	400.000	0.2%
4	Expert	2	2(Starter)	200.000	2.000.000	0.3%
5	Master	2	2(Starter)	200.000	5.000.000	0.4%
6	Supervisor	2	1(Master) 1(Expert)	200.000	7.000.000	0.5%
7	Trainer	3	1(Supervisor) 1(Expert) 1(Master)	300.000	14.000.000	1%
8	Manager	3	1(Trainer) 1(Master) 1(Supervisor)	300.000	26.000.000	1.5%
9	Leader	3	1(Manager) 1(Supervisor) 1(Trainer)	300.000	47.000.000	2%
10	Silver	4	1(Leader) 1(Trainer) 1(Manager) 1(Supervisor)	400.000	94.000.000	2.5%
11	Gold	4	1(Silver) 1(Manager) 1(Leader) 1(Trainer)	400.000	181.000.000	3%
12	Pearl	5	1(Gold) 1(Manager) 1(Silver) 1(Trainer) 1(Leader)	500.000	362.000.000	3.5%
13	Emerald	5	1(Pearl) 1(Leader) 1(Gold) 1(Manager) 1(Silver)	500.000	710.000.000	4%
14	Ruby	6	1(Emerald) 1(Silver) 1(Pearl) 1(Leader) 1(Gold) 1(Manager)	600.000	1.420.000.000	4.5%
15	Diamond	6	1(Ruby) 1(Gold) 1(Emerald) 1(Silver) 1(Pearl) 1(Leader)	600.000	2.814,000,000	5%



ردیف	رتبه سازمانی نماینده فروش	شرح وظایف رده های سازمانی
0	Starter	به مفهوم آغاز کننده / عضوی که صرفاً فروشنده محصولات است و فعالیتی در زمینه شبکه سازی ندارد.
1	Sponsor	به مفهوم حامی / عضوی که آموزش های فروش به عضو starter ارایه می نماید تا وی توانمندی فروش محصولات شرکت را به دست آورد.
2	Adviser	به مفهوم مشاور / عضوی که علاوه بر حمایت از ۲ رده سازمانی قبلی خود، وظیفه ارایه مشاوره فروش و معرفی محصولات شرکت به سایرین را برای این ۲ رده به عهده دارد.
3	Supporter	به مفهوم پشتیبان / عضوی که علاوه بر حمایت از ۳ رده سازمانی قبلی خود، وظیفه برگزاری جلسات هفتگی و ارائه برنامه و گزارش گیری از سازمان فروش خود را بر عهده دارد.
4	Expert	به مفهوم کارشناس / عضوی که علاوه بر حمایت از ۴ رده سازمانی قبلی خود در ۲ سازمان موازی، وظیفه نظارت بر برگزاری جلسات هفتگی و برگزاری جلسات ماهانه، در راستای آمارگیری حجم فروش ماهانه کل سازمان های فروش خود را بر عهده دارد.
5	Master	به مفهوم متخصص / عضوی که علاوه بر حمایت از ۵ رده سازمانی قبلی خود در ۲ سازمان موازی، وظیفه برگزاری جلسات پرسش و پاسخ و رفع ایرادات سازمانهای فروش خود را بر عهده دارد.
6	Supervisor	به مفهوم سرپرست / عضوی که علاوه بر حمایت از ۶ رده سازمانی قبلی خود در ۲ سازمان موازی، وظیفه راه اندازی سازمان سوم فروش و مشارکت جهت یادگیری برگزاری همایشات کوچک سازمانی در راستای ایجاد انگیزش فروش در ۲ سازمان فروش خود را بر عهده دارد.
7	Trainer	به مفهوم مربی / عضوی که علاوه بر حمایت از ۷ رده سازمانی قبلی خود در ۳ سازمان موازی، وظیفه برگزاری همایشات کوچک سازمانی در راستای ایجاد انگیزش و بازآموزی مطالب در ۳ سازمان فروش خود را بر عهده دارد.
8	Manager	به مفهوم مدیر / عضوی که علاوه بر حمایت از ۸ رده سازمانی قبلی خود در ۳ سازمان موازی، وظیفه مشارکت جهت یادگیری برگزاری همایشات بزرگ سازمانی در راستای ایجاد انگیزش فروش در سازمانهای فروش خود را بر عهده دارد.
9	Leader	به مفهوم راهبر / عضوی که علاوه بر حمایت از ۹ رده سازمانی قبلی خود در ۳ سازمان موازی، وظیفه برگزاری همایشات بزرگ سازمانی در راستای ایجاد انگیزش و بازآموزی مطالب در سازمان های فروش خود را بر عهده دارد.
10	Silver	به مفهوم نقره / عضوی که علاوه بر حمایت از ۱۰ رده سازمانی قبلی خود در ۴ سازمان موازی، وظیفه برگزاری همایشات کوچک سازمانی در راستای آموزشهای شبکه سازی صحیح در سازمان های خود را بر عهده دارد.
11	Gold	به مفهوم طلا / عضوی که علاوه بر حمایت از ۱۱ رده سازمانی قبلی خود در ۴ سازمان موازی، وظیفه برگزاری همایشات بزرگ سازمانی در راستای آموزشهای شبکه سازی صحیح در سازمان خود را بر عهده دارد.
12	Pearl	به مفهوم مروارید / عضوی که علاوه بر حمایت از ۱۲ رده سازمانی قبلی خود در ۵ سازمان موازی، حق حضور در شورای سیاست گذاری فروش را که متشکل از تمامی اعضا با این رده سازمانی است را بدست می آورد و وظیفه آن تعیین استراتژی فروش برای هر محصول می باشد.
13	Emerald	به مفهوم زمرد / عضوی که علاوه بر حمایت از ۱۳ رده سازمانی قبلی خود در ۵ سازمان موازی، حق حضور در شورای سیاست گذاری شبکه سازی را که متشکل از تمامی اعضا با این رده سازمانی است را بدست می آورد و وظیفه آن تعیین استراتژی برای شبکه سازی می باشد.
14	Ruby	به مفهوم یاقوت / عضوی که علاوه بر حمایت از ۱۴ رده سازمانی قبلی خود در ۶ سازمان موازی، حق حضور در شورای سیاست گذاری فروش و شبکه سازی در خارج از کشور که متشکل از تمامی اعضا با این رده سازمانی است را بدست می آورد و وظیفه آن تعیین استراتژی برای فروش و شبکه سازی در سایر کشورها می باشد.
15	Diamond	به مفهوم الماس / عضوی که علاوه بر حمایت از ۱۵ رده سازمانی قبلی خود در ۶ سازمان موازی و نیز راه اندازی سازمان هفتم، حق حضور در شورای سیاست گذاری شرکت که متشکل از تمامی اعضا با این رده سازمانی است را بدست می آورد و وظیفه آن تعیین استراتژی برای کل شرکت، از جمله انتخاب محصول و موارد کلانی از این دست می باشد و به نوعی مشاور و دارای حق رای در نظرات مدیر عامل می باشد.