



# **Welcome The Future**

**به نام وجودی که وجودم ز وجودش به وجود آمده است**



**تشریح کامل ابر پلن درآمدی سامانه تجارت جهانی هزاره سوم**

**[wtomlm.blog.ir](http://wtomlm.blog.ir) به سفارش**

# نکات کلی طرح درآمدی هزاره سوم

1- این پلن یک طرح ترکیبی است که در اصل از دو طرح چندسطحی و راهبری تشکیل شده است.

2- همیشه به یاد داشته باشیم که قبل از بررسی هر پلن درآمدی باید ابتدا ضریب کالاهای یک شرکت را بررسی کنیم و با توجه به محصولات

پرفروش شرکت به یک متوسط امتیازی برسیم. چرا که پلن درآمدی یک شرکت و امتیاز کالایی رابطه مستقیم و تنگاتنگی با هم دارند.

3- در این پلن از قانون کمپرس استفاده می‌گردد.

# تعاریف

**قیمت مصرف کننده:** قیمت مندرج بر روی کالا که مصرف کننده نهایی برای خرید کالا پرداخت می کند .

**سود خرده فروشی :** سود حاصل از فروش کالا که هر کاربر بابت خرید کالا از شرکت و فروش آن به مصرف کننده نهایی کسب می کند .

**سازمان فروش :** متشکل شده از کاربران دیگری که یک کاربر معرفی می کند و تحت حمایت، آموزش و سرپرستی وی قرار می گیرند و اقدام به فروش محصولات شرکت می نماید.

**کاربر واجد صلاحیت :** هر کاربر برای اینکه بتواند از فروش زیر مجموعه خود در آمد کسب کند می بایست حداقل 100 هزار تومان ثبت و سفارش در حساب شخصی در هر ماه شمسی داشته باشد.

**پورسانت :** به کارمزد پرداختی به هر کاربر بابت تلاش وی در جهت فروش محصولات شرکت گفته می شود که کلیه کاربران می توانند با توجه به رشد خود از آن بهره مند شوند.

**پاداش :** به مشوق هایی که شرکت برای افزایش حجم فروش طبق طرح تجاری خود و ایجاد ساختار متناسب با آنچه که مد نظر شرکت است با توجه به شرایط خاص به کاربران پرداخت می کند گفته می شود.

**جوایز :** به جایزه هایی که شرکت برای تشویق بازاریابانی که از سایرین بیشتر تلاش کردند ، به کاربران پرداخت می کند تا ایجاد انگیزه ای شود که هم بازاریابان فروش شخصی خود را بالا ببرند هم به غیر از این افزایش فروش شخصی در کنار پورسانت و پاداش ها باعث ایجاد حس قدردانی از شرکای شرکت در بین بازاریابان گردد.

**امتیاز کالا:** ضریب امتیاز کالایی **تمامی کالاها** در شرکت هزاره سوم **1، معادل 100 %** از قیمت هر محصول می باشد.

**هر هزار تومان یک امتیاز می باشد.**

پورسانت و پاداش شرکت تجارت جهانی هزاره سوم در 7 حالت و 17 سطح مدیریتی طراحی گردیده  
که نحوه تقسیم آن به شرح زیر می باشد :

## 1-پورسانت خرده فروشی

به این پورسانت در هنگام خرید، محاسبه و در لحظه خرید از مبلغ کل فاکتور کسر میشود .

پورسانت خورده فروشی هزاره سوم **با توجه به پرداخت مالیات بر ارزش افزوده توسط خود**

**شرکت** در اصل برابر با 9+2 درصد، 4+9 درصد، 9+6 درصد و 8+9 درصد برابر با 11% - 13% - 15% و 17% از  
قیمت مصرف کننده میباشد.

برای مثال:

920.000 مبلغ پرداختی = 8% - 1.000.000

( ارزش کالاهای خریداری شده ) تومان 1.090.000 = 9% + 1.000.000

درنتیجه 170.000 تومان سود برای فرد است

پورسانت خرده فروشی (تومان)	درصد
0 تا 299.999	2
300.000 تا 499.999	4
500.000 تا 999.999	6
1.000.000 به بالا	8

پلن چند سطحی : عموماً از پلن های چند سطحی به عنوان پلن های شروع سریع یاد می کنند و دلیل آن هم این است که بازاریابان جدید می توانند از طریق اینگونه پلن ها به درآمد خوبی در ماههای اول کسب و کار خود دست یابند.  
پاداش چند سطحی شرکت هزاره سوم دارای سه بخش است به نام های شروع هزاره سوم و چند سطحی هزاره سوم و حجمی هزاره سوم .

## 2-پلن شروع هزاره سوم

بازاریابی که بتواند در دو محور 500 امتیاز فروش داشته باشد  
یک نسل معادل 4 درصد برای بازاریاب پورسانت محاسبه و لحاظ خواهد گردید  
که در اصطلاح به این بازاریاب مشاور فروش گفته می شود.

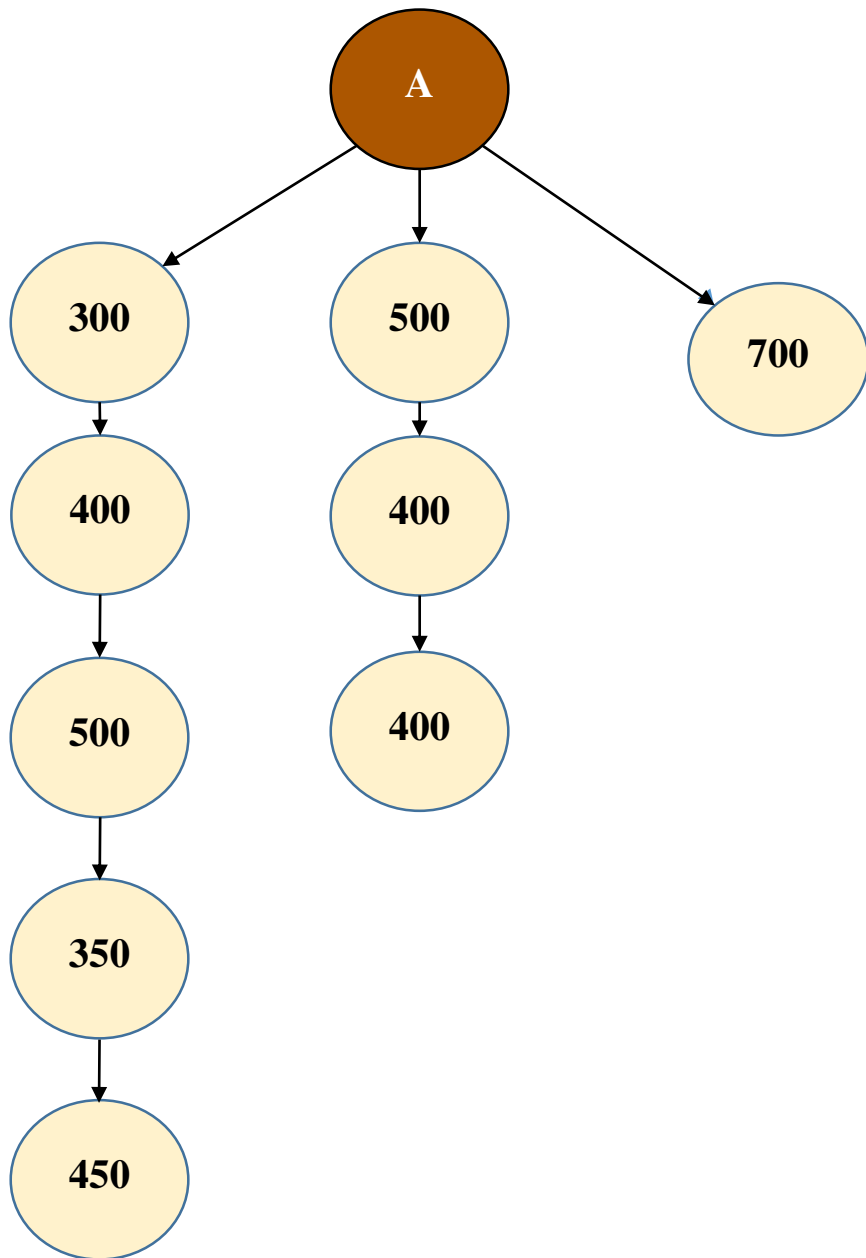
نسـل	درصد
اول	4

نکته ی قابل توجه و بسیار قدرتمند این پلن تفاوت نسل و سطح است که قدرت بسیارزایدی به این طرح میدهد.  
و تعریف نسل بدین گونه است که : در هر محور تا زمانی که یک بازاریاب دیگر در هر محور به رتبه مشاور فروش نرسیده باشد ، سطح یک محسوب می گردد به عبارت دیگر تمامی سطوح تا مادامی که به شرط مورد نظر برسند کمپرس و در نسل اول شما محاسبه خواهند شد.

تبصره 1 : همچنین در صورتی که شما چندین محور دیگر در نسل اول خود داشته باشید، از تمامی آنها معادل 4 درصد پورسانت دریافت خواهید کرد.  
تبصره 2 : در صورت باز شدن سایر پلن ها این پلن نیز همواره با سایرین جمع خواهد شد و همواره محاسبه میگردد.



## مثال:



در این مثال چون تنها فرد A شرط دو محور 500 امتیازی را زده است ؛ تمامی افراد تا جایی که اولین نفر به شرط برسد مورد نظر برسد نسل اول فرد A قرار گرفته و این فرد معادل عدد فوق العاده 4 درصد از حجم فروش این نسل را دریافت خواهد کرد.

این پلن برای ورودی های جدید طراحی شده است تا بتوانند در ابتدای حضور در بازاریابی شبکه ای درآمد مناسبی دریافت نمایند.

در مثال روبرو فرد A از تمامی افراد مجموعه خود به عنوان نسل اولش پورسانت دریافت خواهد کرد.

$$160.000 \text{ تومان} = 4\% * 4.000.000$$

پورسانت دریافتی بابت پلن شروع هزاره سوم

### 3-پورسانت چند سطحی هزاره سوم

بازاریابی که بتواند در دو محور فروش 750 امتیاز کسب نماید بر طبق جدول زیر معادل 4 درصد در کل تا سه نسل طبق جدول زیر پورسانت دریافت خواهد نمود که در اصطلاح به این بازاریاب مشاور ارشد گفته می شود.

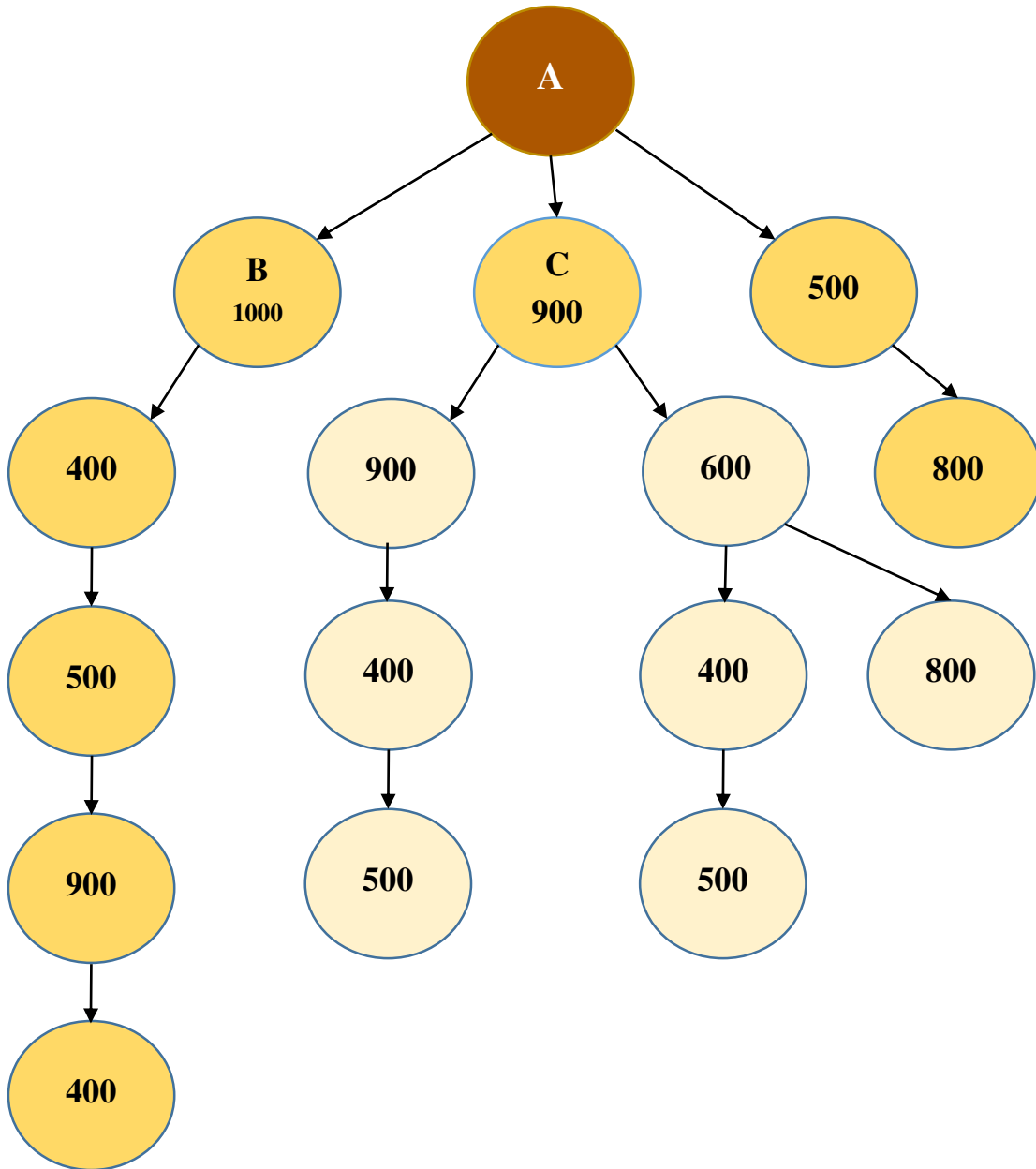
**نکته :** بعد از کسب رتبه ی مدیریتی این طرح، هر فرد همزمان از طرح های شروع هزاره و چند سطحی هزاره پورسانت دریافت خواهد کرد.



درصد	نسل
1.5	اول
1.25	دوم
1.25	سوم



## مثال:



در این مثال فرد A و فرد B و C هر سه ، شرط دو محور 750 امتیازی را زده اند

در نتیجه تمامی افراد در هر محور به صورت مجزا تا جایی که اولین نفر به

همین شرط برسد نسل اول فرد A قرار گرفته و این فرد معادل  $1/5$  درصد از

حجم فروش این نسل (تمام افراد نارنجی) را به عنوان نسل اول و از افراد

صورتی  $1/25$  درصد به عنوان نسل دوم خود پورسانت دریافت میکند.

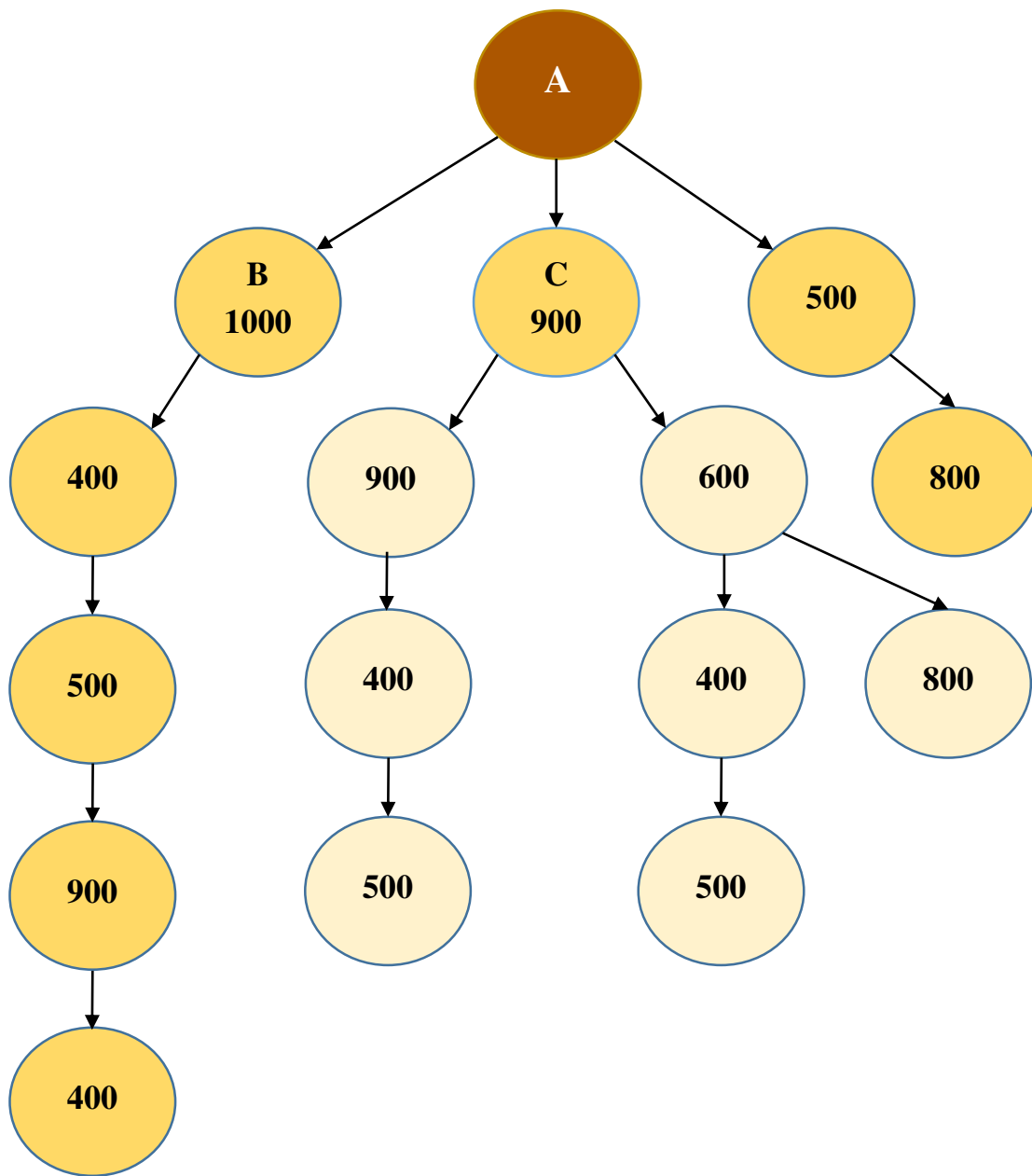
فرد B با اینکه تنها یک شاخه ی فروش دارد اما به علت خرید شخصی

یک میلیون تومانی اش برای او شرط پلن محسوب شده و وی از تمامی افراد

مجموعه ی خود، پورسانت نسل اول را دریافت میکند.

و فرد C از تمام افراد زیر مجموعه خود به عنوان نسل اولش  $1/5$  درصد دریافت

خواهد کرد.



پورسانت فرد A تنها از پلن چند سطحی

$$5.400.000 * 1.5 \% = 81.000$$

$$4.100.000 * 1.25 \% = 51.250$$

مجموع : 132.250

پورسانت فرد B

$$2.200.000 * 1.5 \% = 33.000$$

پورسانت فرد C

$$4.100.000 * 1.5 \% = 61.500$$

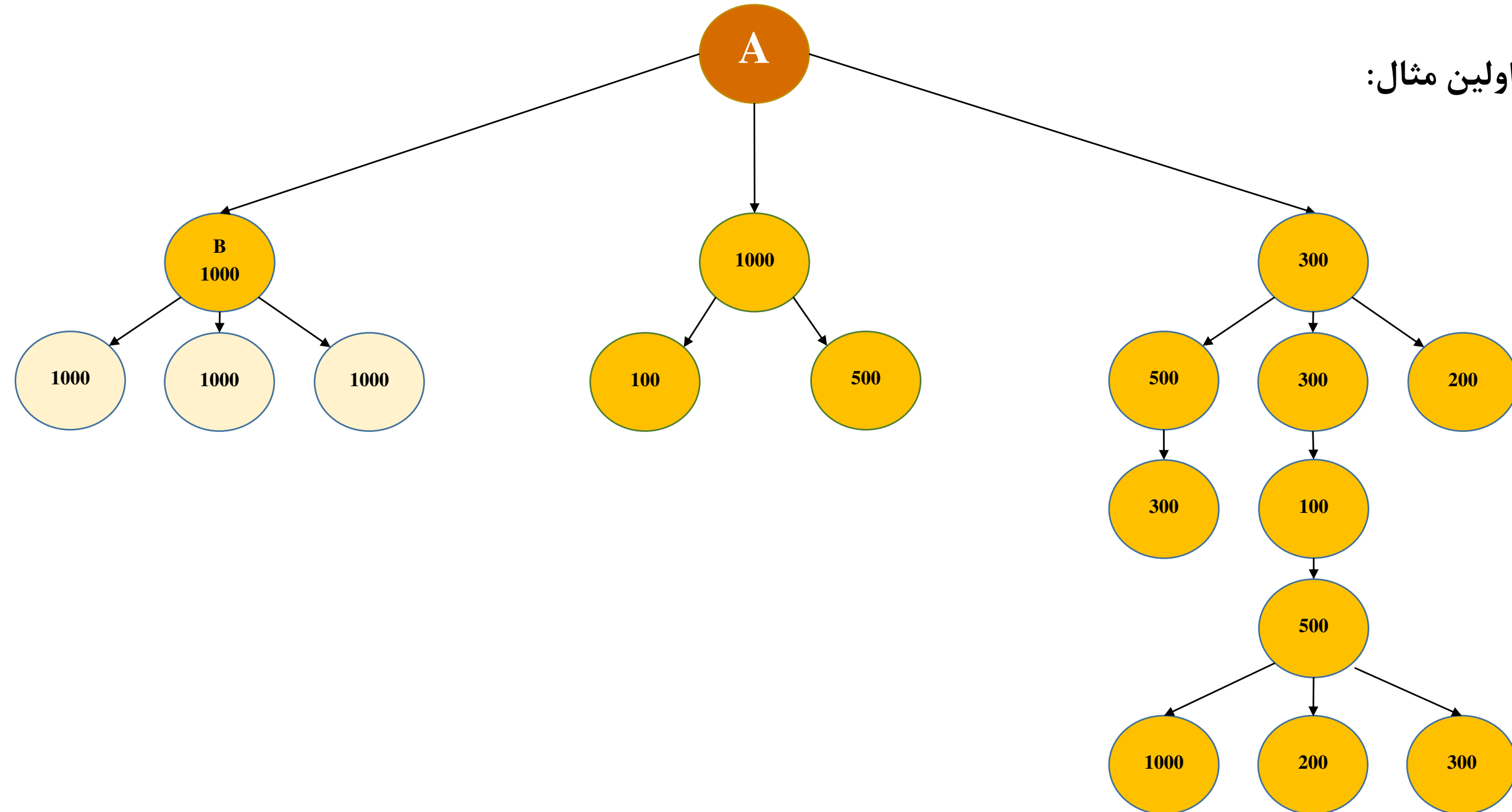
## 4-پورسانت حجمی هزاره سوم

در این طرح بازاریابی که بتواند در سه محور با حمایت و آموزش های لازم در هر محور 1000 امتیاز (یک میلیون تومان) به فروش برساند تا پنج سطح طبق جدول زیر پورسانت دریافت خواهد کرد که در اصطلاح به این بازاریاب کارشناس فروش گفته می شود.

درصد	نسل
3	اول
1	دوم
1	سوم
1	چهارم
1	پنجم



اولین مثال:



در این استیج مانند پلن های قبلی هر نسل شما برابر با اولین نفری است که واجد شرایط دریافت پورسانت یعنی سه محور یک میلیون تومانی باشد.

در این استیج واجدین شرایط دریافت پورسانت حجمی افراد A, B میباشند.

فرد A از تمامی افراد نارنجی به عنوان نسل اول پلن حجمی و از افراد صورتی به عنوان نسل دو خود بر اساس جدول پورسانت دریافت مینماید.

فرد B نیز از افراد صورتی به عنوان نسل اول حجمی پورسانت دریافت خواهد کرد.

پورسانت فرد A از طرح حجمی

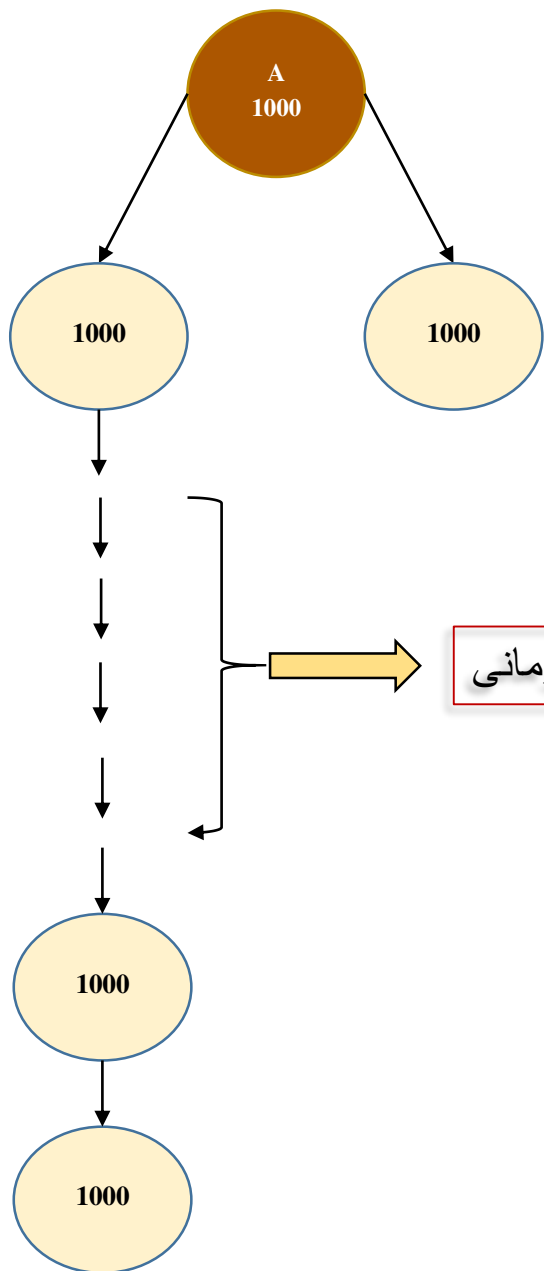
$$6.300.000 * 3\% = 189.000$$

$$3.000.000 * 1\% = 30.000$$

مجموع : 219.000

پورسانت فرد B از طرح حجمی

$$3.000.000 * 3\% = 90.000$$



در این حالت چون فرد A خود یک خرید 1.000.000 میلیون تومانی دارد شامل شرط پلن  
حجمی شده و از تمامی حجم خرید بر اساس استیج روبرو به عنوان نسل اولش 3%  
پورسانت دریافت میکند.

$$25 * 1.000.000 = 25.000.000 + 1.000.000 = 26.000.000$$

$$26.000.000 * 3\% = 780.000$$

این در شرایطیست که این فرد تا اینجا با احتساب دو پلن قبل بر اساس این استیج مجموعا  
8.5 درصد از نسل اول خود دریافت میکند که برابر است با :

$$26.00.000 * 8.5 \% = 2.210.000$$

تبصره :

در راستای حمایت بیشتر از بازاریابان گرامی و به دست آوردن سریعتر نتیجه ؛ چنانچه بازاریابی در جایگاه شخصی خود فروش شخصی بالای یک میلیون تومان داشته باشد، فروش شخصی اش باعث می شود، **شروط پلن شروع هزاره، چند سطحی و حجمی باز شود .**

یعنی اگر بازاریابی فقط یک کانال فروش ( 500.000 تومان یا 750.000 تومان ) داشته باشد و از جایگاه شخصی خود یک میلیون تومان خرید کرده باشد، **از پلن شروع هزاره و پلن چند سطحی پورسانت میگیرد.**

و اگر بازاریابی دو کانال فروش 1.000.000 تومانی داشته باشد و در جایگاه شخصی خود یک میلیون تومان خرید کرده باشد از **هر سه پلن شروع هزاره و چند سطحی و حجمی پورسانت میگیرد.**

**نکته: فروش شخصی فرد فقط شروط پلن های دو سه و چهار را باز می کند.**

## 5-پلن راهبری هزاره سوم

در این طرح بازاریابی که حداقل در 3 محور و هر محور 3.000.000 تومان با حمایت و آموزش های لازمه به فروش برسانند در 6 سطح مدیریتی پورسانت دریافت خواهد کرد.

این طرح در ابتدا تمامی محور های شما را از بزرگترین به کوچکترین مرتب کرده و سپس از سومین دست بزرگ شما تا کوچکترین آنها بر طبق نمودار صفحه بعد درصدهای یاد شده از آن محور را پرداخت مینماید.

این پلن در 6 رده ی راهبری به صورت زیر تعریف میشود:

راهبر یک ستاره: شخصی که بتواند در سه محور هر محور 3000 امتیاز فروش به عمل برساند.

راهبر دو ستاره: شخصی که بتواند علاوه بر سه محور هر محور 3000 امتیاز فروش **یک** سازمان فروش دیگر (با هر مبلغی) ایجاد نماید.

راهبر سه ستاره: شخصی که بتواند علاوه بر سه محور هر محور 3000 امتیاز فروش **دو** سازمان فروش دیگر (با هر مبلغی) ایجاد نماید.

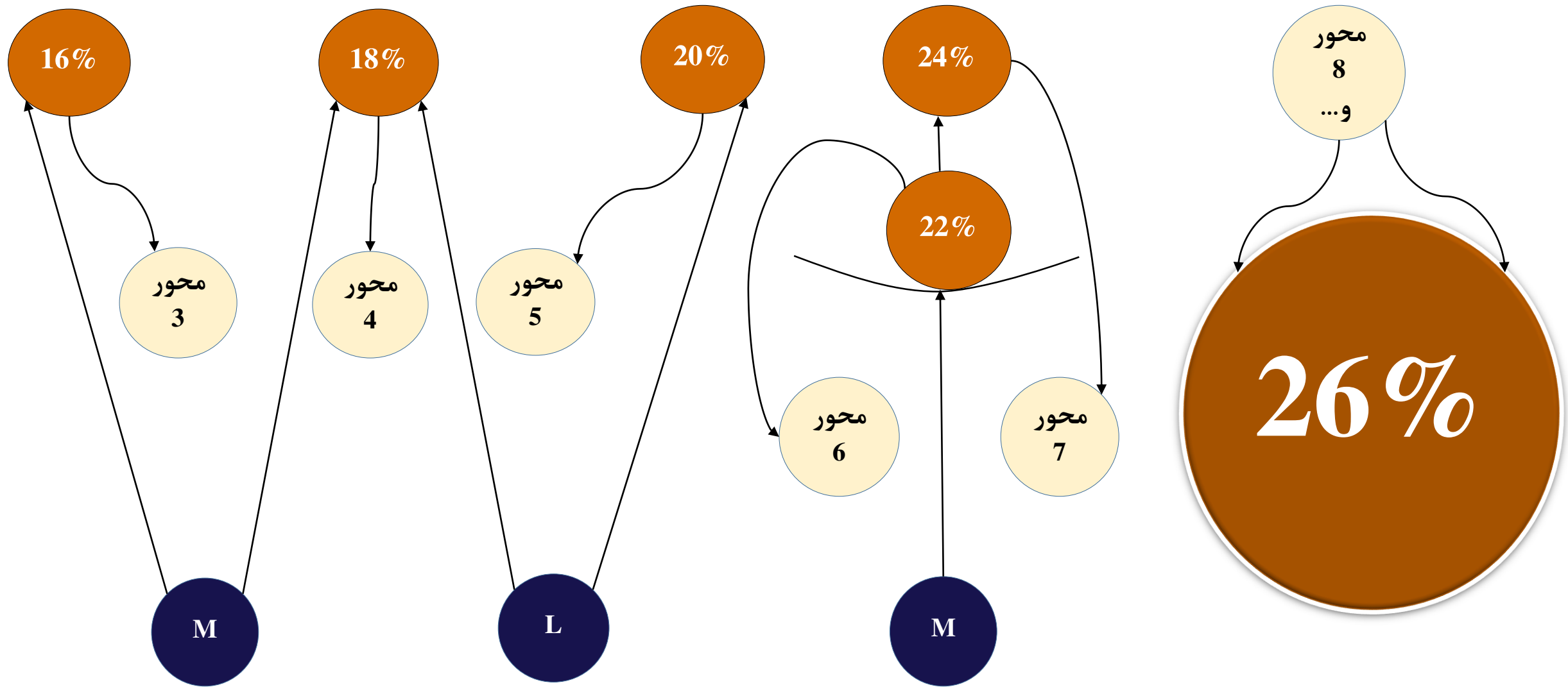
راهبر چهار ستاره: شخصی که بتواند علاوه بر سه محور هر محور 3000 امتیاز فروش **سه** سازمان فروش دیگر (با هر مبلغی) ایجاد نماید.

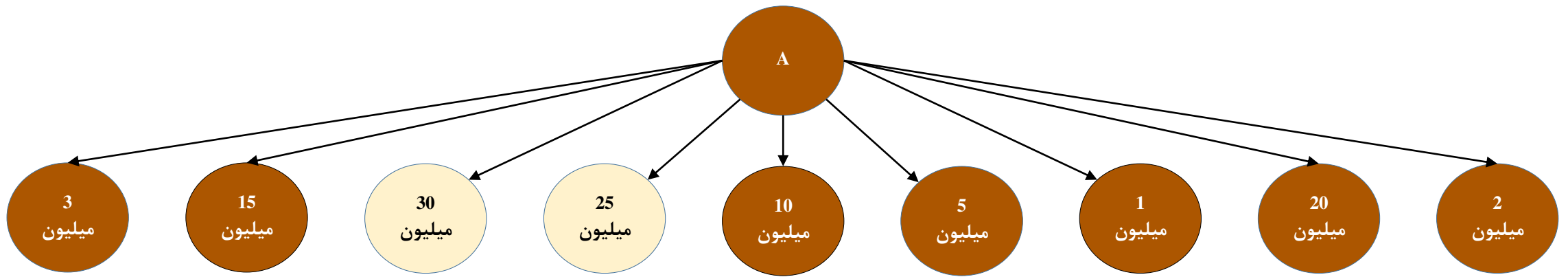
راهبر پنج ستاره: شخصی که بتواند علاوه بر سه محور هر محور 3000 امتیاز فروش **چهار** سازمان فروش دیگر (با هر مبلغی) ایجاد نماید.

راهبر شش ستاره: شخصی که بتواند علاوه بر سه محور هر محور 3000 امتیاز فروش **پنج و یا بیشتر** سازمان فروش دیگر (با هر مبلغی) ایجاد نماید.

**این پلن یکی از قویترین و دارای بیشترین بازدهی در بین پلن های حال حاضر نتورک ایران است.**







در مثال بالا فرد A دارای حداقل سه محور بالای سه میلیون تومانی است، پس شامل طرح راهبری میشود و بعد از آن با 6 دست اضافه در رده ی راهبر 6 ستاره قرار میگیرد. برای محاسبه ی پورسانت ابتدا محور ها به ترتیب بزرگ به کوچک در نظر گرفته میشوند.

**30 میلیون محور اول - 25 میلیون محور دوم - 20 میلیون محور سوم - 15 میلیون محور چهارم - 10 میلیون محور پنجم - 5 میلیون محور ششم - 3 میلیون محور هفتم - 2 میلیون محور هشتم و 1 میلیون محور نهم**

سپس دو محور بزرگ تر به عنوان دست بزرگ و متوسط شناخته شده و کنار گذاشته میشوند (یعنی محور اول و دوم). سپس از محور سوم تا نهم طبق جدول صفحه قبل پورسانت دهی میشود.

$$\begin{aligned}
 20.000.000 * 16\% &= 3.200.000 \\
 15.000.000 * 18\% &= 2.700.000 \\
 10.000.000 * 20\% &= 2.000.000 \\
 5.000.000 * 22\% &= 1.100.000 \\
 3.000.000 * 24\% &= 720.000 \\
 2.000.000 * 26\% &= 520.000 \\
 1.000.000 * 26\% &= 260.000
 \end{aligned}$$

در این مثال  
در مجموع 10.500.000 پورسانت دریافتی تنها از این پلن

## 6-پلن وفاداری

شاید تا به حال اسامی ای مانند پلن مشارکت و یا بازنشستگی به گوش شما خورده باشد.

این پلن نیز مانند پلن های مشارکت و بازنشستگی بوده با این تفاوت که به جای آنکه پورسانت و حق بازنشستگی شما را به مرور و طی چند ماه پرداخت کند به صورت یکجا و یکباره پرداخت میکند.

در این پلن برای هر بازاریاب یک بار برای همیشه جایزه نقدی طبق جدول زیر در ۷ سطح مدیریتی پرداخت خواهد گردید.

لازم به ذکر می باشد که در این پلن سازمان فروش محور ها از اولین روز کاری هر شخص تا روزی که سطح مورد نظر میرسد محاسبه خواهد شد و همچنین زمانی که شما به یک طرح میرسید مبلغ ثبت شده در تمامی محور های شما باقی خواهد ماند و با خرید های بعدی جمع خواهد شد.

برای مثال فردی که توانسته است در طول 3 ماه در مجموع ماه اول 3 دست ده میلیون تومانی ، ماه دوم سه دست چهل میلیون تومانی و در ماه سوم سه دست شصت میلیون تومانی و در مجموع در سه دست 100 میلیون تومان فروش ایجاد کند ده میلیون تومان پاداش دریافت کرده و برای گرفتن پاداش پنجاه میلیون تومانی کفایت در هر دست او تنها 400 میلیون تومان دیگر در طول هر مدت زمانی از زمان ثبت نامش ایجاد شود.

سفیر  
01  
ستاره

پاداش یکباره

100.000.000

ریال

سه محور 100 میلیونی  
از ابتدای فعالیت تا رسیدن  
به سطح مورد نظر

سفیر  
02  
ستاره

پاداش یکباره

500.000.000

ریال

سه محور 500 میلیونی  
از ابتدای فعالیت تا رسیدن  
به سطح مورد نظر

سفیر  
03  
ستاره

پاداش یکباره

1.000.000.000

ریال

چهار محور 500 میلیونی  
از ابتدای فعالیت تا رسیدن  
به سطح مورد نظر

سفیر  
04  
ستاره

پاداش یکباره

3.000.000.000

ریال

پنج محور 750 میلیونی  
از ابتدای فعالیت تا رسیدن  
به سطح مورد نظر

سفیر  
05  
ستاره

پاداش یکباره

9.000.000.000

ریال

شش محور 1 میلیاردی  
از ابتدای فعالیت تا رسیدن  
به سطح مورد نظر

سفیر  
06  
ستاره

پاداش یکباره

20.000.000.000

ریال

هفت محور 3 میلیاردی  
از ابتدای فعالیت تا رسیدن  
به سطح مورد نظر

سفیر  
07  
ستاره

پاداش یکباره

50.000.000.000

ریال

هشت محور 8 میلیاردی  
از ابتدای فعالیت تا رسیدن  
به سطح مورد نظر

7- پاداش و جوایز: شرکت میتواند به مناسبت های مختلف پاداشهایی را به بازاریابان فعال، کسانی که تاکید بر

خرده فروشی میکنند و کسانی که خرده فروشی اصولی مطابق با قوانین بازاریابی شبکه ای انجام

میدهند، کسانی که اصول آموزشی صحیح مطابق با قوانین را رعایت میکنند و آموزش صحیح و مطابق با قوانین

بازاریابی شبکه ای را انجام میدهند، کسانی که بازاریابان زیر شاخه خود را حمایت میکنند، اعطا نماید.

جمع بندی:

همانطور که قبلا هم اشاره کردیم، حجم پورسانت پرداختی شرکت به بازاریابان به دو عامل ضریب امتیازی محصولات و مشخصات پلن بستگی دارد و نکته مثبت در رابطه با شرکت هزاره سوم بالا بودن ضرایب امتیازی محصولات است که به طور کامل معادل 100 % است. مهمترین نکته مثبت این پلن عدم وجود شرایط پیچیده و شروط مدیرتی آسان است. تکثیر پذیری و سادگی پلن را می توان بعد از شیوه ی توزیع پورسانت به عنوان مهمترین عامل در قدرت یک پلن دانست. تخفیف خرده فروشی را با توجه به بالا بودن امتیاز محصولات را می توان قانع کننده دانست مخصوصا با وجود قانون معافیت از پرداخت مالیات برای تمامی فاکتور ها که این خود به افزایش حجم تخفیف خرده فروشی می افزاید.



در انتها استیج سه کانال با احتساب درآمد حاصله از خورده فروشی در جدول زیر برای تمامی عزیزان محاسبه شده است.

تعداد نفرات / درآمد	درآمد بر اساس خرید 300.000 تومانی	درآمد بر اساس خرید 500.000 تومانی	درآمد بر اساس خرید 1.000.000 تومانی
3	39.000	125.000	425.000
9	345.000	395.000	1.012.500
27	820.000	2.037.500	3.315.000
81	2.201.250	4.701.250	8.445.000 + 10.000.000
243	7.138.500	11.895.000	45.700.000 + 50.000.000
729	20.962.500 + 10.000.000	34.980.000 + 10.000.000	103.940.000
2187	53.767.500	89.655.000 + 50.000.000	220.580.000

لطفا جهت درخواست برگزاری جلسه پرزنت و یا هرگونه درخواست همکاری با سامانه تجارت جهانی هزاره سوم ،

از طریق [\*\*کلیک بر روی اینجا\*\*](#) و پر کردن فرم موجود اقدام نمایید.

مشاوران مستقل هزاره سوم در اولین فرصت با شما تماس گرفته و محصولات و خدمات خود را برای شما پرزنت خواهند کرد.



MULTI

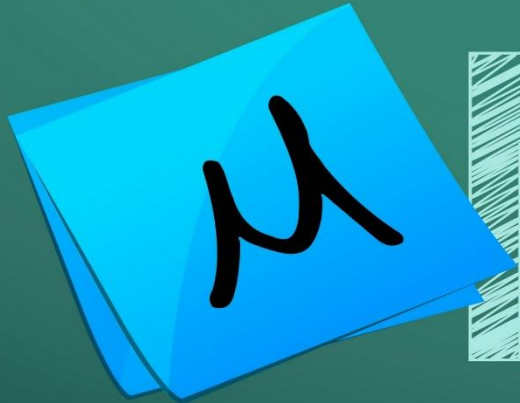
**Call Number: 09393839390  
0913544764**



LEVEL

**Tel Id: @SaptieS  
@unlimitedleader**

**Insta Id: sapties.wtomlm  
universal\_mlm\_team**



MARKETING