

طرح حق العمل کاری خانه درجه یک صنایع دستی تلفیق هنر به روش بازاریابی نوین

مقدمه

رسالت اصلی خانه درجه یک صنایع دستی شرکت تلفیق مینا و خاتم هوشمند که از این پس با نام اختصار (تلفیق هنر) خوانده می شود رونق دادن هر چه بیشتر به صنایع دستی کشور جهت تولید، توزیع و صادرات آن می باشد. و شما می توانید در اکثر نقاط دنیا با مراجعه به میز کار خود که به صورت رایگان در اختیارتان گذاشته می شود اقدام به خرید ، فروش و یا بازاریابی آن نمایید.

قابل توجه است مجوز ما توسط مدیر کل بازاریابی و تجاری سازی معاونت صنایع دستی وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی در تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۱۰ و با شماره ۱۴۰۰۲۲۰۳/۳۲۱۷۱ به مدت ۵ سال صادر و در تاریخ ۱۴۰۱/۰۵/۲۶ دارای نشان اعتماد درجه یک خانه های صنایع دستی شده است.

✓ هریک از خریداران و بازاریابان موظف هستند قبل از اقدام به بازاریابی و شرکت در طرح حق العمل کاری، اساسنامه داخلی و طرح حق العمل کاری خانه صنایع دستی درجه یک شرکت که در وب سایت موجود می باشد را با دقت مطالعه نموده و همچنین ملزم به اجرای کلیه بندهای آن می باشند.

✓ مادامی که خانه صنایع دستی درجه یک شرکت به فعالیت خود ادامه دهد شما می توانید با افزایش فروش کالاهای صنایع دستی از حق العمل و پاداش های اعلام شده بهره مند شوید.

نکته مهم: هر شخص بدون خرید هم می تواند با رزرو کالای مورد نظر خود در لیست بازارسازان تلفیق هنر قرار گیرد.

هر شخص که فقط برای یک بار از سایت خرید نماید، از آن پس می تواند کالاهای صنایع دستی مورد نظر خود را با ۴۰٪ تخفیف تهیه نموده و حتی به بازارسازی بدون لایه چینی پرداخته و از این درآمد سرشار به نفع خود سود ببرد.

هنگام ورود به سایت می توانید از ۵۰ تا ۴۸۰۰ یورو کالاهای صنایع دستی خرید نموده و از یک تا سه میزکار رایگان در اختیار داشته باشید.

- مشتریان محترمی که در ایران هستند، معادل ریالی قیمت محصول را از طریق درگاه بانکی واریز می نمایند.

بسته های خرید شامل موارد زیر می باشد:

امتیاز	طرح ۱	طرح ۲	طرح ۳	طرح ۴	طرح ۵	طرح ۶
یک	۵۰	۱۰۰	۲۰۰	۴۰۰	۸۰۰	۱۶۰۰
دو	۱۰۰	۲۰۰	۴۰۰	۸۰۰	۱۶۰۰	۳۲۰۰
سه	۱۵۰	۳۰۰	۶۰۰	۱۲۰۰	۲۴۰۰	۴۸۰۰

- لازم است برای ورود به سایت ابتدا ثبت نام کرده سپس مشخصات اعلامی شما توسط سایت احراز و تایید خواهد شد.
- ارسال محصول از طرح چهارم به بعد با انتخاب مشتری می تواند بصورت حضوری و یا بسته پستی باشد.
- برای مشتریان خارجی، هزینه بیمه بین المللی براساس تعرفه محاسبه و به مبلغ کالا اضافه می گردد.
- در صورت انتخاب تحویل حضوری، بیست روز کاری بعد از خرید فرصت برای تحویل وجود دارد در غیر این صورت به ازای هر امتیاز بصورت روزانه نیم یورو هزینه انبارداری اخذ خواهد گردید.
- مشتریان خارجی جهت هر امتیاز تا طرح سوم (از ۲۰۰ تا ۶۰۰ یورو) برای ارسال محصول مبلغ ۳۰ یورو و از طرح چهارم تا ششم برای هر امتیاز ۶۰ یورو جهت هزینه ارسال پرداخت می کنند.
- در صورتی که هزینه ارسال بیشتر از مبلغ فوق باشد الباقی آن از اولین پاداش بازارساز اخذ خواهد شد.
- در صورت کمتر شدن هزینه پست از مبلغ اخذ شده، مازاد آن همزمان با پرداخت اولین پاداش به حساب بازارساز باز پرداخت می شود.

- اولویت محاسبه حق العمل کاری برای بازارسازان محترم، بالاترین طرح انتخابی و فعال بازارسازی باشد و بعد از آن اولویت محاسبه بر اساس تاریخ فعال سازی امتیازهای مجموعه آن بازارساز می باشد.
- برای طرح های یک تا سوم، هزینه بیمه در مبلغ پست لحاظ می گردد ولی از طرح چهارم به بعد مبلغ بیمه ای ارسال که حدود ۲ درصد کل مبلغ است بصورت نقدی اخذ می گردد.
- اگر خرید محصولات بین قیمت های اعلام شده در طرح ها انجام شده باشد، مازاد خرید انجام شده بصورت اعشار امتیاز برای آن خریدار محترم و خط راهبری وی محاسبه و در جدول پاداشی ایشان قرار می گیرد.
- بعد از خرید اول، می توانید بصورت مجدد از کالاهای شرکت خرید نموده و از تخفیف ۴۰ درصدی بهرمنند شوید.
- خریدهای مجدد در چهارچوب طرح حق العمل کاری محاسبه نمی شود.
- ضمن آرزوی توفیق روزافزون در امر بازارسازی برای شما عزیزان در ادامه ابتدا به شرایط بازپس گیری محصول و سپس به توضیح شرایط حق العمل کاری می پردازیم.

استرداد کالا (Buy back)

در ابتدا لازم است بدانید هرکالایی که از وب سایت خانه صنایع دستی تلفیق هنر خرید می کنید قابل استرداد بوده و با سه روش مختلف انجام پذیر است.

روش اول:

هر خریداری از یک تا دو هفته زمان برای فسخ خرید دارد:

از آنجایی که حق العمل های حاصل از فروش، بصورت هفتگی محاسبه و حدود یک ماه یکبار به حساب مشتریان واریز می گردد، همه اشخاص، از یک هفته تا دوهفته فرصت دارند که از خرید انصراف داده و خواستار استرداد مبلغ خود گردند، بدین صورت از هفته ای که خرید انجام می شود و یک هفته بعد از آن فرصت در خواست استرداد می باشد.

نکته: اگر هر خریداری از لحظه خرید و یا در طول هفته استرداد، اقدام به لغو خرید خود نماید، تا سه ماه بعد از آن قادر به خرید مجدد از روی سایت خانه صنایع دستی درجه یک شرکت نخواهد بود.

از ابتدای روز دوشنبه تا انتهای روز یکشنبه هفته بعد از آن را در سیستم خانه صنایع دستی درجه یک تلفیق هنر بصورت یک هفته کاری، در نظر گرفتیم.

روش دوم:

در صورتی که مشتری بعد از پایان فرصت اولیه، اقدام به استرداد وجه نماید

در صورتی که آن کالا سالم باشد، شرکت بعنوان خریدار مجدد کالا، آن محصول را با کسر هزینه های بازسازی، انبار داری، ارسال، و هزینه های جانبی دوباره از آن مشتری باز خرید می نماید.

روش سوم:

اگر از تاریخ خرید صنایع دستی، یکسال گذشت و در این مدت نتوانستید هیچ درآمدی به دست بیاورید.

این روش بطور استثنائی و فقط درخانه صنایع دستی درجه یک شرکت تلفیق هنر ارائه می گردد: در راستای حمایت از مشتریان و بازارسازان محترم که یکسال از تاریخ خرید آنها گذشته و خریدار هیچ مبلغی بعنوان پاداش یا حق العمل دریافت نکرده باشد، می تواند کالای خود را در صورتی که سالم بوده به شرکت عودت داده و کل مبلغ خود را دریافت نماید.

نکته:

فقط تا دو ماه بعد از آن یکسال فرصت دارید که از طریق میزکار انصراف خود را اعلام کنید و کالای خریداری شده را به انبار خانه صنایع دستی شرکت عودت نموده و مبلغ خود را دریافت نمایید، در غیر این صورت شرکت فروش آن کالا را قطعی دانسته و دیگر نمی توانید کالا را عودت دهید. مگر با روش دوم استرداد کالا که شامل کسر هزینه ها می گردد.

- خریدهای از تاریخ ۲۳ تیرماه ۱۴۰۴ به بعد، مشمول یکسال فرصت جهت ثبت انصراف در میزکار هستند. خریدهای قبل از این تاریخ ۶ ماه پس از فعال سازی امتیاز می توانند نسبت به ثبت انصراف در میزکار خود اقدام نمایند

- در صورتی که در طرح های فعال شده به واسطه خرید در طرح سطح بالاتر، درآمدی کسب کنید و تصمیم به استرداد خرید خود داشته باشید ، ابتدا باید در طرحی که از آن درآمد داشتید خرید نمایید و سپس کالای خریداری شده قبلی خود را استرداد کنید.

- مثال: اگر در طرح پنجم خرید نموده و موفق به بازسازی محصولات طرح چهارم، سوم، دوم یا اول شوید و از آن حق العمل دریافت نمایید، قبل از استرداد باید ابتدا کالای طرحی که از آن حق العمل دریافت نموده اید را خریداری و بعد اقدام به استرداد محصول طرح پنجم کنید.

- اگر از تاریخ جانمایی خریداری یکسال گذشت و به درآمدی نرسیده بود، امتیاز میزکار ایشان به مدت دو ماه تا تعیین تکلیف **انصراف یا ادامه فعالیت** از مجموعه ی بازسازان مرتبط کسر می گردد. در صورت **ادامه فعالیت** بعد از یکسال و دو ماه امتیازهای اشاره شده دوباره به پتانسیل بازسازان مرتبط اضافه گردد.

همان طور که قبلا اشاره شد برای اینکه بتوانید از بازسازان شرکت باشید، حتما لزومی به خرید کالا ندارید ، می توانید بصورت رایگان در سایت ثبت نام ، و فقط اقدام به بازسازی جهت فروش محصولات نموده و وقتی موفق به انجام آن کار شدید خرید رزرو خود را تکمیل و پاداش یا حق العمل حاصل از فروش خود را دریافت کنید.

در صورتی که محصولات با قیمت کمتری از حداقل امتیاز خرید نمایید از بازسازان حق العمل کار شرکت محسوب نمی شوید.

((صدقت و پایداری در کار داشته باشید تا بتوانید به قله های بزرگ خواسته های خود برسید))

صراحتا اعلام می داریم از حجم فروشی که ایجاد می نمایید فقط تا ۷ لایه فروش، برای شما بعنوان بازساز مرتبط، ۸٪ کل مبلغ فروشتان حق العمل در نظر گرفته می شود که بصورت هر بیست و یک روز محاسبه و حداکثر هر یک ماه یکبار به حساب بانکی شما واریز می گردد.

اما بعد از ۷ لایه دیگر درصدی از فروش کالا نخواهید داشت و فقط خانه صنایع دستی شرکت بخاطر حجم فروشی که ایجاد می‌کنید، در صورتی که شما همچنان فعال بوده و ۱۵ لایه معرفی شده توسط شرکت را رعایت بنمایید برای شما حق العمل های ثابتی را محاسبه می‌نماید که بصورت حدودی هر یکماه یکبار به حساب مشتری واریز می‌گردد. این حق العمل بنابر میزان خرید و فعالیت شما خواهد بود.

نکته: در صورتی که در هر بازو از هر نوع طرح تا ۸۴ امتیاز داشته باشید با مبلغ ۸٪ از حجم فروش خود درآمد خواهید داشت. اما اگر در هر بازو از ۸۵ امتیاز تا ۱۴۷ امتیاز داشته باشید مبلغ حق العمل کاری شما با ۷/۲٪ محاسبه می‌شود.

- در صورتی که امتیازهای فروش هفتگی شما از مرز ۲۹۴ بیشتر گردد. از امتیازهای مازاد حق العمل برای شما محاسبه نمی‌شود.
- برای اینکه بتوانید موفق به بازسازی جهت فروش آثار هنری شوید باید از ابتدا لایه‌های حمایتی درختواره مجموعه را خوب بشناسید.
- در ابتدای کار، لایه‌ی اصلی شما لایه ۱۵ یا همان آغازگر می‌باشد.

آغازگر گرامی ایمان داریم در صورتی که بتوانید از تمام فراز و نشیب ها، آموزشها و قابلیت های خود استفاده کنید، حتما در آینده نزدیک به جایگاه راهبر خواهید رسید، بهترین ها را برایتان خواستاریم.

لایه های حمایتی به شرح زیر می باشد:

۱-راهبر	۴-شایسته	۷-محقق	۱۰-مدرس تولید	۱۳-مدیر جلسات
۲-وزیر	۵-مشاور	۸-ارشد	۱۱-مدرس فروش	۱۴-فعال
۳-سفیر	۶-رایزن	۹-مدیر	۱۲-مدرس لایه چینی	۱۵-آغازگر

نکته: هر مشتری که از یک طرح، کالا از شرکت خرید کرده باشد دارای میزکار رایگان می‌شود.

- اگر در طرح‌های بالاتر خرید نمایید، در صورتی که حجم فروش لازم را در طرح‌های پایین‌تر ایجاد نمایید به حق العمل خود خواهید رسید.
- در محاسبه حق العمل تکمیل امتیازهای خریداری شده مجموعه مهم است.
- پس میزکار شما در هر طرحی که فعال باشد محاسبه حجم فروش دیگر طرح‌ها نیز شامل می‌شود. اما اولویت محاسبه در بین امتیازهای فروش رفته، بالاترین طرح انتخابی فعال شما می‌باشد.

نکته:

پاداش در یک بازو تا سه لایه:

شما می‌توانید با اختیار خود، از حق العمل تا سه لایه فروش ایجاد شده در یک بازو هم بهره‌مند شوید.

به این صورت که در لایه اول تا یک امتیاز

لایه دوم تا دو امتیاز

و لایه سوم تا چهار امتیاز

برای شما محاسبه می‌گردد.

- این قسمت مربوط به سه طرح اول می‌باشد.
- کسانی که درخواست دریافت حق العمل در یک بازو را داشته باشند در صورتی که بعد از شش ماه نتوانند بازوهای دیگر را فعال نمایند، نمی‌توانند از روش سوم بازپس‌گیری محصول استفاده نمایند.

- کسانی که درخواست دریافت حق العمل در یک بازو را داشته باشند، حق العمل های خود را فقط هر یک ماه یکبار دریافت خواهند نمود.
- هرگاه خریدی در لایه های اول، دوم و سوم شما صورت گرفت، تا پایان هفته کاری محاسبه حق العمل، فرصت دارید تا به شرکت اعلام کنید که حق العمل در یک بازو می خواهید.
- کسانی که درخواست حق العمل در یک بازو نمایند در خلال فعالیت شان نمی توانند این درخواست را پس بگیرند یعنی اگر موفق به فعال نمودن دیگر بازوی خود شوند، باز هم حق العمل های خود را بصورت یک ماه بعد از محاسبه دریافت خواهند نمود.

((قدرت لایه ها کمک میکند که شما به راحتی به مراحل بالای درآمدی طرح حق العمل کاری تلفیق هنر برسید))

میز کار :

- از آنجایی که هر میز کار فقط در ازای خرید محصولات صنایع دستی و به صورت رایگان در اختیار بازاریاز قرار می گیرد، هیچ بازاریازی حق ندارد میزکار خود را به دیگری واگذار نماید و هیچ گونه جابه جایی در لایه های فروش ایشان ایجاد نمی شود.
- در صورت فوت بازاریاز میزکار ایشان می تواند با ارائه اسناد و تایید خط راهبری به نام شخصی درجه ۱ فامیل تغییر یابد.
- در میزکار می توانید کلیه فروش های انجام شده توسط مجموعه بازاریازان خود را مشاهده و با جداولی که طراحی شده می توانید میزان پاداش و یا حق العمل محاسبه شده را راستی آزمایی نموده و همینطور سایر اطلاعات لازم نیز از طریق میزکار به رویت شما می رسد.

(تضمین حمایت)

چون خانه صنایع دستی درجه یک تلفیق هنر، فروش‌های خود را بعد از یکسال با مبلغ به فروش رسانده بازخرید می‌کند، از هر حق‌العملی که به بازارسازان تعلق می‌گیرد مبلغ ۱۰٪ را نگه داشته تا در صورتی که عودت کالا مربوط به آن بازارساز باشد مبلغ عودت داده، از آن بازارساز کسر گردد.

۱- از آنجایی که دو ماه بعد از پایان یکسال، زمان برای عودت کالا وجود دارد، هر مبلغ ۱۰٪، یکسال و دو ماه بعد در صورت باقی ماندن، به حساب بازارساز بصورت یکجا واریز می‌گردد.

۲- فقط بازارسازانی که از آن خرید به پاداش میرسند موظف هستند در صورت بازپس‌گیری، مبلغ ۱۰ درصد صندوق خود را به آن اختصاص دهند.

۳- تمام کسور انجام شده از مبلغ ۱۰٪ بازارسازان بوده و بصورت جدول (تضمین حمایت) به رویت ایشان می‌رسد.

۴- تمام کسانی که از روش بازپس‌گیری دوازده ماهه استفاده می‌کنند، در خلال فعالیت خود به درآمدی نرسیده‌اند.

۵- در صورتی که یکسال از تاریخ فعال سازی مجموعه‌ی مورد نظر گذشته باشد، تمام امتیازهای ایشان به مدت دو ماه تعلیق شده تا تعیین تکلیف از خصوص انصراف یا ادامه فعالیت انجام گردد.

۶- در صورتی که صندوق ۱۰٪ بازاریاب نتواند مبلغ پاداش کالای فروش رفته که بازپس‌گیری شده است را تامین کند، مبلغ بدهی آن بازاریاب از صندوق تضمین حمایت بالاسری ایشان کسر شده و در صورتی که ۱۰٪ جدید به صندوق ایشان تعلق گیرد، ابتدا طلب ۱۰٪ میزکار بالاسری را تسویه و در صورت ماندن حساب، به میزکار ایشان انتقال داده می‌شود.

۷- در صورتی که معرف مستقیم فردی که اقدام به بازپس‌گیری نموده به پاداش رسیده باشد، شرکت کل پاداشی که در خصوص فروش آن کالا به ایشان تعلق گرفته را از مبلغ خرید ایشان (فردی که اقدام به بازپس‌گیری نموده) کسر و مابقی آن را واریز می‌کند.

شفاف سازی

از آنجایی که باید میزان حق العمل بازاریازان، هزینه‌های جانبی شرکت، هزینه تولید کالاها و سود خانه صنایع دستی شرکت، به صورت واضح و قابل ارائه باشد، هرکدام از بازاریازانی که از ابتدای مهر ماه هر سال تا پایان شهریور ماه سال بعدی، پتانسیل فروش از محصولات صنایع دستی را داشته باشد ولی نتواند حجم فروش در هر یک از بازوها را تکمیل نماید و از پتانسیل فروش خود حق العملی دریافت ننماید، این ظرفیت پتانسیل فروش به مدت یک سال بعد از آن برای بازاریاز ذخیره و بازاریاز فقط تا پایان شهریور ماه سال آتی آن فرصت دارد تا با افزایش فروش از پتانسیل‌های ذخیره شده بهره‌مند و حق‌العمل دریافت نماید، در صورتی که طی این مدت نتواند از پتانسیل فروش خود بهره‌مند شود، پتانسیل‌های ذخیره شده ایشان حذف می‌گردد.

- هر بازاریاز محترم می‌تواند با پایان مهلت حفظ پتانسیل خود، اقدام به خرید مجدد نموده تا همچنان پتانسیل ایشان برای یک تا دو سال آینده نیز حفظ شود.

- خرید مجدد ایشان باید در طرح فعال یا بالاتر انجام پذیرد.

مالیات و بسته بندی

- برای همه مبالغ فروش کالاها، مالیات ارزش افزوده و دیگر موارد مالیاتی به فاکتور خرید اضافه می‌شود. (در صورتی که شامل مالیات باشد)

(این مبالغ که طبق تعرفه می باشد هر ۳ ماه یکبار به حساب اداره مالیات واریز می‌گردد)

- هزینه ارسال در هنگام خرید، از مشتری اخذ می‌گردد، هزینه های بسته بندی توسط مشتری پرداخت می‌شود.

- بازاری سآزانی که دریافت حق العمل آنها پنج میلیارد ریال در یک سال برسد، موظف هستند مفاسآحاب مالیاتی خود را به خانه صنایع دستی شرکت اعلام کنند.

ما هم با شما موافقیم که با خرید این کالاها و موفقیت در کسب این پاداشها، می توانید وضع زندگی بهتری داشته باشید و آرزومندیم هر کدام از شما، در رسیدن به حجم بالای فروش کالا موفق شوید.