

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 می‌تواند با رزرو کالای مورد نظر خود در لیست بازاریاران تلفیق قرار گیرد.

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

هنگام ورود به سایت می‌توانید از ۲.۵۰۰.۰۰۰ تومان تا ۴۵۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان کالاهای صنایع دستی خرید نموده و از یک تا سه میزکار رایگان در اختیار داشته باشید.

بسته‌های خرید شامل موارد زیر می‌باشد:

امتیاز	طرح ۱	طرح ۲	طرح ۳	طرح ۴
یک	۲.۵۰۰.۰۰۰	۵.۰۰۰.۰۰۰	۵۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۵۰.۰۰۰.۰۰۰
دو	۵.۰۰۰.۰۰۰	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰
سه	۷.۵۰۰.۰۰۰	۱۵.۰۰۰.۰۰۰	۱۵۰.۰۰۰.۰۰۰	۴۵۰.۰۰۰.۰۰۰

- انتخاب محصول طرح سوم و چهارم بصورت حضوری می‌باشد؛ بصورتی که ابتدا در سایت ثبت‌نام نموده و مبلغ خرید را واریز می‌نمایید و بعد در روز و ساعتی که کاربر مشخص می‌کند برای انتخاب و تحویل کالا به محل فروشگاه مراجعه می‌نمایید.
- در صورتی که بعد از رویت فروشگاه، از محصولات طرح ۳ و ۴ انتخاب نفرمایید، شرکت مبلغ واریزی خریدار را عودت می‌دهد.
- تا وقتی که محصول طرح ۳ و ۴ انتخاب نشده و تحویل نگردد، هیچ حجم فروشی جهت حق العمل محاسبه نمی‌شود.
- لازم است برای ورود به سایت ابتدا ثبت‌نام کرده سپس مشخصات اعلامی شما توسط سایت احراز و تایید خواهد شد.

اگر خرید محصولات بین قیمت‌های اعلام شده و یا بیشتر از حداکثر خرید مشخص شده باشد، مزاد خرید انجام شده بصورت ۴۰ درصد تخفیف برای آن خریدار محترم محاسبه و در اولین دوره جدول پاداشی به حساب ایشان واریز می‌گردد.

از آنجایی که هدف اصلی ما برای فروش صنایع دستی بازارهای جهانی می باشد، در لحظه ی خرید فورا قسمت فروش خارجی میزکار بازاریسازان فعال می شود. لطفا برای اطلاع از نحوه دریافت پاداش و حق العمل فروش های خارجی به سایت ThHandicraft.com مراجعه نمایید.

ضمن آرزوی توفیق روزافزون در امر بازاریسازی 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 دو هفته 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 بازاریابی، انبار داری، ارسال، و هزینه های جانبی دوباره از آن مشتری باز خرید می نماید.

روش سوم:

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

این روش بطور استثنائی و فقط در خانه صنایع دستی درجه یک شرکت تلفیق هنر ارائه می گردد: در راستای حمایت از مشتریان و بازاریابان محترم که شش ماه 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 شش ماه 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.

- 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 ، هزینه فعال سازی طرح هایی که در آن درآمد داشته اید از مبلغ خرید شما کسر و مابقی به شما پرداخت می شود.

- مثال:

اگر در طرح سوم خرید نموده و موفق به بازاریابی محصولات طرح دوم یا اول شوید و در این طرح ۵ حق العمل دریافت نمایید، مبلغ حق العملی که به شما پرداخت شده است از کل مبلغ پرداختی برای خرید محصول طرح سوم کسر شده و ما بقی آن به حسابتان واریز می‌گردد.

امکان ویژه:

تمام خریداران محترم می‌توانند از طریق خرید خود به درآمد برسند!

در صورتی که شش ماه از خرید شما گذشته باشد و از ادامه مسیر درآمدزایی انصراف دهید ولی محصول را به مدت دو سال و نیم بعد از آن تاریخ نزد خود نگه دارید، خانه صنایع دستی، کالای شما را با دو برابر قیمت مبلغ خرید از شما باز خرید خواهد کرد.

برای بهره برداری از این امکان ویژه باید قبل از اعلام انصراف از بازاریابی نوین شبکه‌ای، از طریق میزکار خود به شرکت تیکت بزنید تا قرارداد مربوطه برای شما ارسال شده و بعد از امضا توسط دو طرف این امکان ویژه برای شما لحاظ شود.

در صورتی که تا قبل از اتمام زمان اعلام شده، محصول را به شرکت برگردانید و خواستار برگشت وجه خود شوید، بعد از ۶۰ روز کاری پس از رسیدن کالا به انبار شرکت، همان مبلغ اولیه خرید به حساب شما واریز می‌شود.

ما امیدواریم همه خریداران آثار هنری بتوانند از ارزش افزوده‌ای که این آثار دارند بهره‌مند شوند.

همان طور که قبلا اشاره شد برای اینکه بتوانید از بازاریابان شرکت باشید، **حتما لزومی به خرید کالا ندارید**، می‌توانید بصورت رایگان در سایت ثبت نام، **و فقط اقدام به بازاریابی 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 بازاریابان حق العمل کار شرکت محسوب نمی‌شوید و در صورتی که محصولات با قیمت بیشتر از امتیازات تعریف شده خرید نمایید. ۴۰٪ مبلغ مازاد را در اولین محاسبه مالی بعنوان حق العمل خود، دریافت می‌کنید.

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

صراحتاً اعلام می داریم از حجم فروشی که ایجاد می نمایید فقط تا ۷ لایه فروش، برای شما بعنوان بازارساز 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 می کنید، 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 می نماید که بصورت هر حدود یکماه یکبار به حساب مشتری واریز می گردد. این حق العمل بنابر میزان خرید و فعالیت شما از حدود ۵۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان تا حدود هفت میلیارد تومان در هفته خواهد بود.

نکته: در صورتی که در هر بازو از یک نوع خرید 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 ۲٪ محاسبه می شود.

- برای اینکه بتوانید موفق به بازارسازی جهت فروش آثار هنری شوید باید از ابتدا لایه های حمایتی درختواره مجموعه را خوب بشناسید.
- در ابتدای کار، لایه ی اصلی شما لایه ۱۵ یا همان آغازگر می باشد.

آغازگر گرامی بهترین ها را برایتان آرزو مندیم.

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 حداکثر می تواند در یک طرح کالا از شرکت خرید کرده و دارای میزکار رایگان می شود.

- هرچه در طرح های بالاتر خرید نمایید، طرح های قبل از آن نیز برای شما بصورت رایگان فعال می شود، در صورتی که حجم فروش لازم را در طرح های پایین تر ایجاد نمایید به حق العمل خود خواهید رسید.
- در هر طرحی که خرید نمایید، اگر حجم فروش از طرح های بالاتر ایجاد کنید، میزان حجم فروش برای شما معادل سازی شده و می توانید حق العمل آن را دریافت نمایید.

نکته:

پاداش در یک بازو تا سه لایه:

شما می توانید با اختیار خود، از حق العمل تا سه لایه فروش ایجاد شده در یک بازو هم بهره مند 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 می گردد.

- 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، نمی توانند از روش سوم بازپس گیری 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 بازار ساز میز کار 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 شرکت، فروشهای خود را بعد از شش ماه با مبلغ به فروش رسانده باز خرید می کند، از هر حق العملی که به بازارسازان تعلق می گیرد 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 شش ماه، زمان برای عودت کالا وجود دارد، هر مبلغ ۱۰٪، هشت ماه بعد در صورت باقی ماندن، به حساب بازارساز بصورت یکجا واریز می گردد.

۲- فقط بازارسازانی که از آن خرید به پاداش می رسند موظف هستند در صورت بازپس گیری، 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 می رسد.

شفاف سازی

از آنجایی که باید میزان حق العمل بازاریازان ، هزینه های جانبی شرکت ، هزینه تولید کالاها و سود خانه صنایع دستی شرکت ، به صورت واضح و قابل ارائه باشد ، هر کدام 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 فروشهای ۳ امتیاز 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 پتانسیل های ذخیره شده بهره مند و حق العمل دریافت نماید ، در صورتی که طی این مدت نتواند از پتانسیل فروش خود بهره مند شود، پتانسیل های ذخیره شده ایشان حذف می گردد.

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

(مالیات و بسته بندی)

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

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

- هزینه ارسال در هنگام خرید، از مشتری اخذ می گردد، هزینه های بسته بندی توسط مشتری پرداخت می شود.
- بازسازی که دریافت حق العمل آنها ده میلیارد ریال در یک سال برسد، موظف هستند مفاصا حساب 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.