

تعاریف

قیمت مصرف کننده: به قیمت درج شده بر روی کالا برای مصرف کنندگان (خریدار نهایی) گفته می شود.

ضریب کالا: به عددی که نشان دهنده ارزش تجاری محصول در محاسبه پلن درآمدزایی بوده و این امتیاز براساس درصد می باشد. این امتیاز معیار پرداخت پاداش تیم سازی (چند سطحی) می باشد.

مشاور: به بازاریاب ، مشاور فروش کالا یا توزیع کننده گفته می شود.

پاداش: منظور مبلغی است که به عنوان حق الزحمه عملکرد هر بازاریاب در طی یکماه طبق طرح درآمدزایی تا هفتم ماه بعد به حساب وی پرداخت می گردد که حداکثر تا ۴۰٪ از میزان فروش شرکت در قالب تخفیف، پاداش و پورسانت و هدایا به کل بازاریابان در طی یکماه پرداخت می گردد.

پرداخت پاداش: شرکت موظف است پاداش بازاریابها را طبق طرح درآمدزایی شرکت تا روز هفتم ماه بعد محاسبه کرده و به حساب شخصی فرد در بانک ملت واریز نماید و هیچ گونه وجه یا پاداشی خارج از طرح درآمدزایی پرداخت نمی گردد

روش های خرید: خرید محصولات صرفاً از طریق وب سایت شرکت به آدرس <https://tabannet.ir> امکان پذیر

می باشد و پرداخت هرگونه وجه به حساب اشخاص دیگر تخلف محسوب شده و شرکت هیچ گونه تعهدی نسبت به آن ندارد

حجم فروش سازمان: عبارت است از جمع فروش شخصی "مشاور فروش" فعال و فروش تمام زیر مجموعه های وی .

کمپرس یا فشرده سازی: براساس ۷ سطح مستقیم و اولیه شخص انجام می گیرد به این صورت که ابتدا ۷ سطح در نظر

گرفته می شود سپس در صورت عدم فعالیت در یک ماه آن سطوح متراکم می شود. اگر فردی در آن ماه حائز شرایط "مشاور

فروش" فعال نشود، در آن ماه در "سازمان فروش" نادیده گرفته می شود و فردی که شرایط حداقلی یعنی "مشاور فروش فعال"

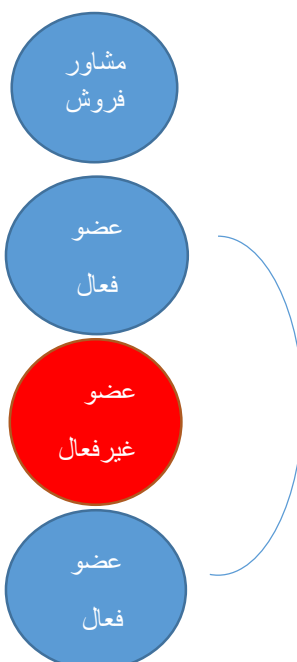
را دارا باشد در سطح اولین فرد که "مشاور فروش فعال" باشد قرار می گیرد.

مثال:

جایگاه مشاور

سطح اول

سطح دوم



زیر مجموعه : به تمامی افرادی که توسط “مشاور فروش” و یا افراد سطوح بعدی “مشاور فروش” که به شرکت شبکه تابان دعوت شده و ثبت نام کرده اند.

رده مدیریتی : به سمتی که افراد برای کسب درآمد در طی یک ماه کسب می کنند

کد مشاور : شماره شناسایی است که شرکت پس از قبول تقاضای همکاری یک شخص به عنوان “مشاور فروش” به وی اعطا می کند. کد مشاور هر فرد همان کد ملی “مشاور فروش” است و برای شناسایی وی در “طرح کار و کسب شرکت شبکه تابان” و ورود به دفتر کاری مجازی مورد استفاده قرار می گیرد.

دفتر کار مجازی : محیطی است مجازی که در پایگاه اینترنتی شرکت، به هر “مشاور فروش” اختصاص می یابد، “مشاور فروش” پذیرفته شده می تواند از طریق شناسه و رمز عبور خود به این محیط دسترسی داشته و تمامی فعالیت ها و امور مالی خود را کنترل و مدیریت نماید. هر “مشاور فروش” مجاز به داشتن تنها یک دفتر کار مجازی می باشد و می بایست کلیه مفاد قرارداد مربوط به آن را رعایت کند.

کد واحد بازرگانی : زمانی که “مشاور فروش” در وب سایت شرکت “شبکه تابان” ثبت نام می کند، اطلاعات شناسایی وی در پایگاه داده وزارت صنعت، معدن و تجارت ثبت گردیده و یک کد یونیک (کد یکتا) که شامل حروف و عدد می باشد به او اختصاص می یابد تا از فعالیت همزمان یک نفر در چند شرکت بازاریابی شبکه ای جلوگیری شود.

الزامات طرح درآمذزایی

هر فرد مجاز به داشتن یک جایگاه است.

مطابق بند ۹ الزامات طرح سوددهی، شرکت مجاز به محاسبه و پرداخت پورسانت بیش از ۴۰٪ از فروش خود نخواهد بود.

مطابق بند ۵ الزامات طرح سوددهی، محاسبه و پرداخت پورسانت سازمانی تا ۷ سطح خواهد بود.

نکته : هیچ شرط تعادلی برای دریافت پورسانت و یا پاداش وجود ندارد.

خرید کالا : “مشاور فروش” موظف به رعایت بند ۱۷-۵ قرارداد فی مابین می باشند. (در صورتی نسبت به خرید مجدد

کالا اقدام نماید، که حداقل نیمی از آن نوع کالا را مصرف یا به فروش رسانده باشد شرکت فقط کالاهایی را به فروش می رساند که پیشتر نسبت به دریافت مجوز عرضه آنها از دبیرخانه اقدام نموده است.

باز پس گیری کالا : در صورت فسخ قرارداد از جانب هر یک از طرفین، تمامی کالاهای خریداری شده ظرف مدت یک سال قبل از فسخ را که نزد بازاریاب تجمع شده باشد، توسط شرکت بازپس گرفته میشود محصولات مرجوعی باید سالم باشند. عرفاً قابل فروش مجدد باشد و شرکت بتواند با قرار دادن کالا در شبکه توزیع تک سطحی یا چندسطحی خود، نسبت به فروش مجدد آن اقدام نماید. و پس از کسر هزینه ارسال و بازپس فرستادن کالا و سودخرده فروشی

تعلق گرفته به این بازاریاب، مبلغ باقی مانده از قیمت خرید کالا را در اولین پرداخت گروهی کمیسیون و پاداش بازاریابان پرداخت می گردد.

حداقل میزان خرید برای دریافت پاداش های گروهی بدون هزینه بسته بندی و ارسال ۱۰۰,۰۰۰ تومان می باشد

در جهت احترام و ارزشگذاری به افراد فعال مجموعه در صورتی که فردی ۳ ماه متوالی حداقل خرید را در جایگاه خود نداشته

باشد جایگاه وی غیرفعال شده و برای فعال نمودن مجدد نیاز با ثبت نام جدید می باشد

گروه شخصی: به فروش شخصی مشاور فروش بعلاوه فروش دست مورد نظر هر رده سازمانی گروه شخصی گفته می شود و معیار افزایش درصد پاداش و درآمد زائی برای مشاور فروش می باشد و در هریک از رده های مدیریتی متفاوت است که در هر دسته بندی مدیریتی مشخص می باشد

نکته: پس از مشخص شدن رده مدیریتی و درصد پاداش (در پایان هر ماه) برای مشاور فروش هیچ تفاوتی برای دریافت پاداش بین دست ها وجود نداشته و دستی که بیشترین فروش را بین سایر دست ها داشته مشابه دستی که کمترین فروش را دارا باشد " با درصد مشابه " پاداش دریافت خواهند کرد

قرارداد: فرم قراردادی که فی ما بین شرکت و مشاوران فروش منعقد می گردد و موضوع آن تعهدات طرفین نسبت به یکدیگر می باشد

پاداش استخري: بر اساس بخشنامه ابلاغی کمیته با موضوع حذف پورسانت های استخري و سایر پورسانت هایی که پرداخت ها به بازاربایان بر اساس ذخیره امتیاز فروش مجموع گروه ها یا کل اعضای شرکت می باشد این شرکت هیچگونه پورسانتی با این شرایط محاسبه و پرداخت نخواهد کرد.

پورسانت خرده فروشان

خرید و فروش هرکالایی که مستقیماً توسط خود مشاور فروش انجام شود، خرده فروشی نامیده می شود برای دریافت سود خرده فروشی هیچ شرطی وجود ندارد و کلیه مشاوران با هر مبلغ خرید، می توانند سود خرده فروشی را دریافت نمایند.

نکته: بر اساس تعهد شرکت به مشاوران فروش خود در خصوص فروش محصولات صرفاً به مشاوران فروش از طریق دفترکاری آنان می باشد

جهت ایجاد انگیزه ۵٪ از میزان خرید شخصی در قالب تخفیف کالا در فاکتور خرید مشاور در نظر گرفته می شود
نکته: پورسانت خرده فروشی فوق نقداً از مبلغ فاکتور کسر می گردد.

دسته بندی رده های مدیریتی

تیم سازان مبتدی	تیم سازان برنزی	تیم سازان نقره ای	تیم سازان طلایی	تیم سازان الماسی
خریدار	تازه وارد	کوشا	حامی	مدیر
	تیم ساز	راهنما	سرپرست	مدیر ارشد
		راهنما ارشد	سرپرست فروش	راهبر
			مشاور	راهبر ارشد
			مشاور ارشد	راهبر تابان

شرح وظایف رده های مدیریتی

ردیف	رده مدیریتی	شرح وظایف
۱	خریدار	خرید محصولات مورد نیاز از شرکت حضور در جلسات آموزشی شرکت
۲	تازه وارد	آشنایی با محصولات شرکت و استفاده از آنها حضور در جلسات آموزشی شرکت معرفی محصولات شرکت روزانه به ۲ نفر
۳	تیم ساز	بررسی طرح درآمد زایی شرکت حضور در جلسات آموزشی شرکت معرفی طرح درآمدزایی به حداقل ۱۵ نفر در ماه
۴	کوشا	بررسی لیست مشتریان برای اعضاء تیم برگزاری جلسات معرفی طرح درآمدی شرکت برای اعضاء تیم معرفی طرح درآمدزایی به حداقل ۱۵ نفر در ماه
۵	راهنما	برگزاری جلسات تعیین برنامه هفتگی برای اعضاء تیم برگزاری جلسات معرفی طرح درآمدی شرکت برای اعضاء تیم
۶	راهنما ارشد	برگزاری جلسات آشنایی با محصولات شرکت برای اعضاء تیم نظارت بر فعالیت های رده های تیم ساز و کوشا
۷	حامی	برگزاری جلسات پرسش و پاسخ برای اعضاء تیم آموزش نحوه معرفی طرح درآمدی شرکت برای رده های کوشا و راهنما
۸	سرپرست	برگزاری جلسات تعیین اهداف ماهانه برای اعضاء تیم برگزاری جلسات جذب برای تازه واردان
۹	سرپرست فروش	برگزاری جلسات آموزشی فروش محصولات شرکت برگزاری جلسات شناخت محصولات برای اعضاء تیم
۱۰	مشاور	برگزاری جلسات اهداف برای رده های راهنما حامی و سرپرست برگزاری جلسات گروهی معرفی طرح درآمدزایی شرکت
۱۱	مشاور ارشد	برگزاری سفرهای استانی برای تیم های فروش برگزاری دوره های آموزشی در شهرستانها
۱۲	مدیر	تعیین اهداف رده های مدیریتی و نوشتن برنامه های تیمی برگزاری جلسات تشریح طرح درآمدی شرکت بررسی شرایط فروش اعضاء تیم
۱۳	مدیر ارشد	برگزاری جلسات پرسش و پاسخ برای رده های راهنما سرپرست و مشاور بررسی شرایط جذب اعضاء جدید به تیم
۱۴	راهبر	حضور در جلسات شورای راهبردی شرکت نظارت بر فعالیت های مدیران برگزاری جلسات آموزش برای رده های تیم ساز کوشا راهنما و حامی برگزاری سفرهای استانی برای تیم های فروش برگزاری دوره های آموزشی در شهرستانها
۱۵	راهبر ارشد	حضور در جلسات شورای راهبردی شرکت نظارت بر فعالیت های مدیران برگزاری جلسات آموزش برای رده های سرپرست مشاور و مدیر برگزاری سمینارها
۱۶	راهبر تابان	حضور در جلسات شورای راهبردی شرکت تعیین و تطبیق برنامه مدیران با تصمیمات شورای راهبردی شرکت برگزاری سمینارها

پاداش تیم سازی:

این روش از کسب درآمد بر پایه ایجاد زنجیره ای از مشتریان راضی می باشد

این پاداش مخصوص به افرادیست که شرکت و محصولات شرکت را به دیگران معرفی می کنند

شرط این پاداش فروش شخصی ماهانه ۱۰۰ هزار تومان است.

مشاوران فروش هیچ محدودیتی در تعدد دستها (محورهای فروش) ندارند

دریافت پاداش تا سطح هفتم مشاوران فروش می باشد و از سطوح هفتم به بعد پاداشی دریافت نخواهند کرد

پس از مشخص شدن رده مدیریتی (از طریق گروه شخصی) هیچ تفاوتی برای دریافت پاداش بین دستها وجود ندارد

و همه دستها (محورهای فروش) به صورت درصد یکسان پاداش شان محاسبه خواهد شد

درصد دریافت پاداش از هر سطح براساس قیمت ارزش محصول می باشد

ردیف	دسته بندی	سطوح مدیریتی	درصد دریافت پاداش برحسب سطح						
			سطح ۱	سطح ۲	سطح ۳	سطح ۴	سطح ۵	سطح ۶	سطح ۷
۱	تیم سازان مبتدی	خریدار	۵	۵	۰	۰	۰	۰	۰
۲	تیم سازان برنزی	تازه وارد	۵	۵	۱	۱	۰	۰	۰
۳		تیم ساز	۵	۵	۱	۱	۱	۱	۱
۴	تیم سازان نقره‌ای	کوشا	۵	۵	۲	۱	۱	۱	۱
۵		راهنما	۵	۵	۲	۲	۲	۱	۱
۶		راهنما ارشد	۵	۵	۲	۲	۲	۲	۲
۷	تیم سازان طلایی	حامی	۵	۵	۳	۲	۲	۲	۲
۸		سرپرست	۵	۵	۳	۳	۲	۲	۲
۹		سرپرست فروش	۵	۵	۳	۳	۳	۲	۲
۱۰		مشاور	۵	۵	۳	۳	۳	۳	۲
۱۱		مشاور ارشد	۵	۵	۳	۳	۳	۳	۳
۱۲	تیم سازان الماسی	مدیر	۵	۵	۴	۳	۳	۳	۳
۱۳		مدیر ارشد	۵	۵	۴	۴	۳	۳	۳
۱۴		راهبر	۵	۵	۴	۴	۴	۳	۳
۱۵		راهبر ارشد	۵	۵	۴	۴	۴	۴	۳
۱۶		راهبر تابان	۵	۵	۴	۴	۴	۴	۴

میزان فروش برای باز شدن سطوح دریافت پاداش تیم سازی

توضیح : رنگ سبز حداقل میزان فروش آن دست را در جدول نشان می دهد

رنگ آبی نشان دهنده فروش های بالاتری (در دست های بزرگتر) نسبت به رنگ سبز می باشد

برای دریافت پاداش تیم سازی شرط تعادلی وجود ندارد و رسیدن به حداقل فروش (رنگ سبز) باعث افزایش درصد پاداش

تیم سازی می گردد

ردیف	دسته بندی	سطوح مدیریتی	مبلغ فروش گروه شخصی (به میلیون تومان)				
			دست اول	دست دوم	دست سوم	دست چهارم	دست پنجم
۱	تیم سازان مبتدی	خریدار	-	۰	۰	۰	۰
۲	تیم سازان برنزی	تازه وارد	-	۱	۰	۰	۰
۳		تیم ساز	-	۲	۰	۰	۰
۴	تیم سازان نقره‌ای	کوشا	-	-	۲	۰	۰
۵		راهنما	-	-	۴	۰	۰
۶		راهنما ارشد	-	-	۸	۰	۰
۷	تیم سازان طلایی	حامی	-	-	-	۶	۰
۸		سرپرست	-	-	-	۱۰	۰
۹		سرپرست فروش	-	-	-	۲۰	۰
۱۰		مشاور	-	-	-	۳۵	۰
۱۱		مشاور ارشد	-	-	-	۵۰	۰
۱۲	تیم سازان الماسی	مدیر	-	-	-	-	۵۰
۱۳		مدیر ارشد	-	-	-	-	۱۰۰
۱۴		راهبر	-	-	-	-	۲۰۰
۱۵		راهبر ارشد	-	-	-	-	۳۵۰
۱۶		راهبر تابان	-	-	-	-	۵۰۰

توضیحات جداول در مورد فروش برای دریافت پاداش تیم سازی :

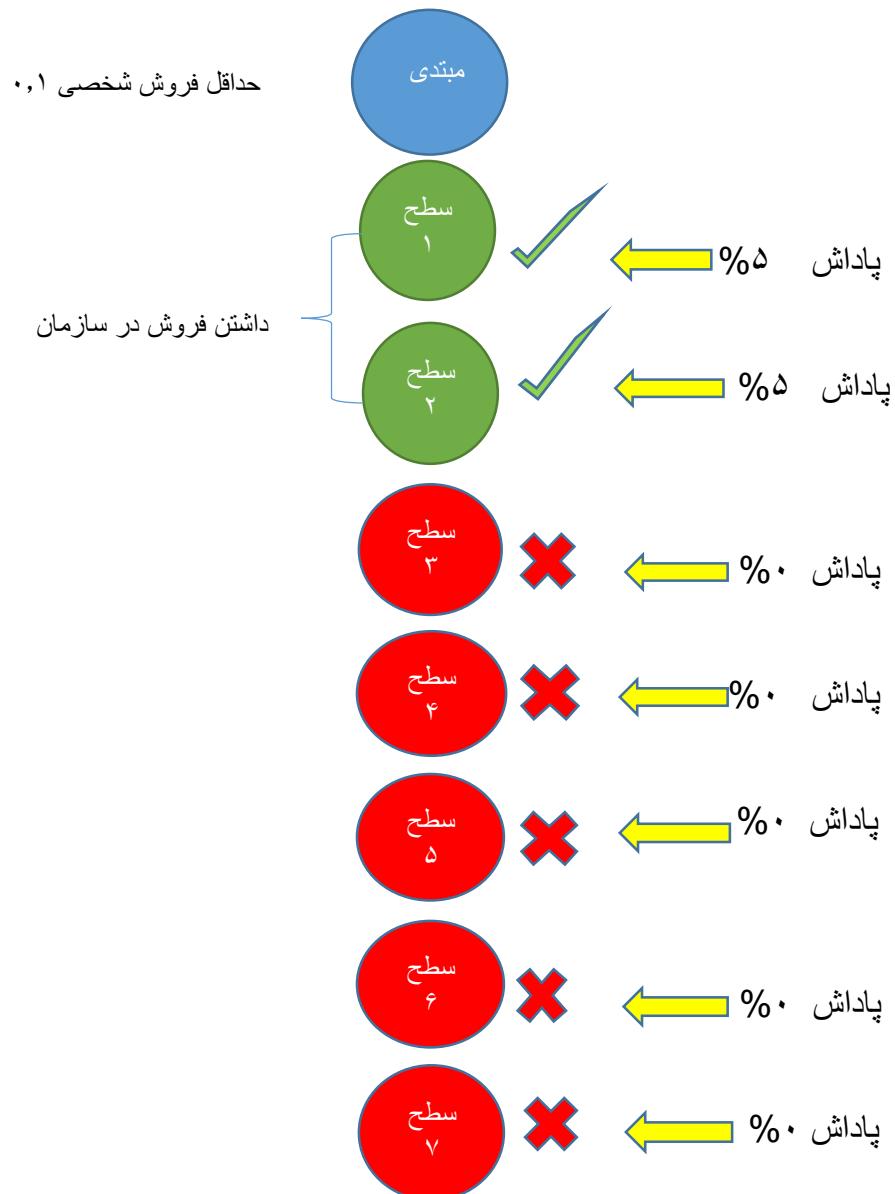
شرایط دریافت پاداش تیم سازان مبتدی :

شرط اول : مبلغ خرید شخصی حداقل ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : داشتن فروش سازمانی

نکته : مبالغ فروش به میلیون تومان می باشد

دسته بندی	رده مدیریتی	حداقل فروش شخصی	حداقل فروش سازمانی	درصد دریافتی سطح ۱	درصد دریافتی سطح ۲	درصد دریافتی سطح ۳	درصد دریافتی سطح ۴	درصد دریافتی سطح ۵	درصد دریافتی سطح ۶	درصد دریافتی سطح ۷
تیم سازان مبتدی	خریدار	۰,۱	فروش در سازمان	۵	۵	۰	۰	۰	۰	۰



شرایط دریافت پاداش تیم سازان برنزی :

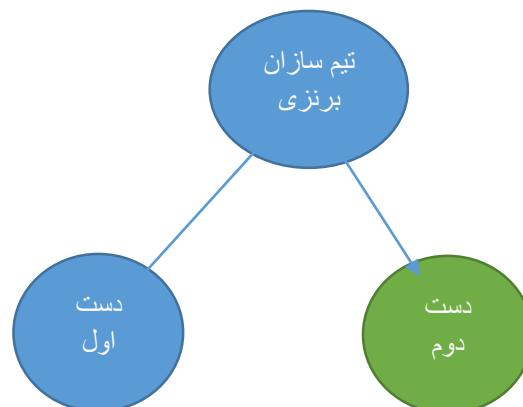
شرط اول : مبلغ خرید شخصی حداقل ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : داشتن فروش گروه شخصی از دست دوم به بعد حداقل ۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان

نکته : مبالغ فروش به میلیون تومان می باشد

دسته بندی	رده مدیریتی	حداقل فروش شخصی	حداقل فروش سازمانی دست دوم به بعد	درصد دریافتی سطح ۱	درصد دریافتی سطح ۲	درصد دریافتی سطح ۳	درصد دریافتی سطح ۴	درصد دریافتی سطح ۵	درصد دریافتی سطح ۶	درصد دریافتی سطح ۷
تیم سازان برنزی	تازه وارد	۰,۱	۱	۵	۱	۱	۱	۰	۰	۰
	تیم ساز	۰,۱	۲	۵	۵	۱	۱	۱	۱	۱

توضیح : دست اول به دستی گفته می شود که بیشترین میزان فروش را داشته باشد و دستی که کمترین فروش را داشته باشد دست دوم نامیده می شود



شرط اول : حداقل فروش شخصی ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : معیار حداقل فروش گروه شخصی از دست دوم به بعد می باشد

تازه وارد: حداقل فروش گروه شخصی از دست دوم به بعد ۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان

تیم ساز: حداقل فروش گروه شخصی از دست دوم به بعد ۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان

پرداخت پاداش مدیران برنزی
و نمونه پرداخت پاداش در سطوح

تازه
وارد

تیم
ساز

سطح ۱	سطح ۱	✓	۵% پاداش ۵% →	سطح ۱	سطح ۱	✓
سطح ۲	سطح ۲	✓	۵% پاداش ۵% →	سطح ۲	سطح ۲	✓
سطح ۳	سطح ۳	✓	۱% پاداش ۱% →	سطح ۳	سطح ۳	✓
سطح ۴	سطح ۴	✓	۱% پاداش ۱% →	سطح ۴	سطح ۴	✓
سطح ۵	سطح ۵	✗	۱% پاداش ۰% →	سطح ۵	سطح ۵	✓
سطح ۶	سطح ۶	✗	۱% پاداش ۰% →	سطح ۶	سطح ۶	✓
سطح ۷	سطح ۷	✗	۱% پاداش ۰% →	سطح ۷	سطح ۷	✓
✗	✗	آخرین سطح دریافت پاداش				✗ ✗

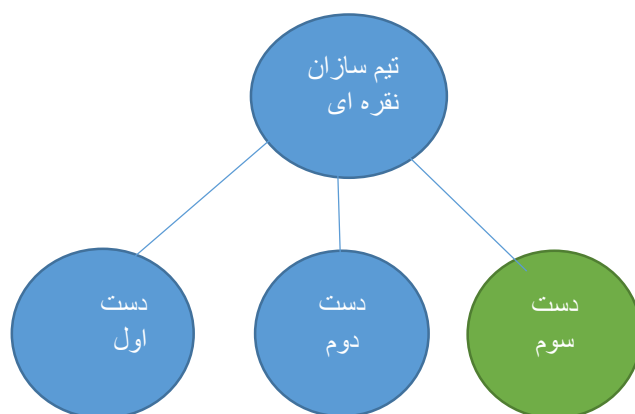
شرایط دریافت پاداش تیم سازان نقره ای :

شرط اول : مبلغ خرید شخصی حداقل ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : داشتن فروش گروه شخصی از دست سوم به بعد حداقل ۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان

نکته : مبالغ فروش به میلیون تومان می باشد

دسته بندی	رده مدیریتی	حداقل فروش شخصی	حداقل فروش سازمانی دست سوم به بعد	درصد دریافتی سطح ۱	درصد دریافتی سطح ۲	درصد دریافتی سطح ۳	درصد دریافتی سطح ۴	درصد دریافتی سطح ۵	درصد دریافتی سطح ۶	درصد دریافتی سطح ۷
تیم سازان نقره ای	کوشا	۰,۱	۲	۵	۵	۲	۱	۱	۱	۱
	راهنما	۰,۱	۴	۵	۵	۲	۲	۱	۱	۱
	راهنما ارشد	۰,۱	۸	۵	۵	۲	۲	۲	۲	۲



شرط اول : حداقل فروش شخصی ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : معیار حداقل فروش گروه شخصی از دست سوم به بعد می باشد

کوشا : حداقل فروش گروه شخصی از دست سوم به بعد ۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان

راهنما : حداقل فروش گروه شخصی از دست سوم به بعد ۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان

راهنما ارشد : حداقل فروش گروه شخصی از دست سوم به بعد ۸,۰۰۰,۰۰۰ تومان

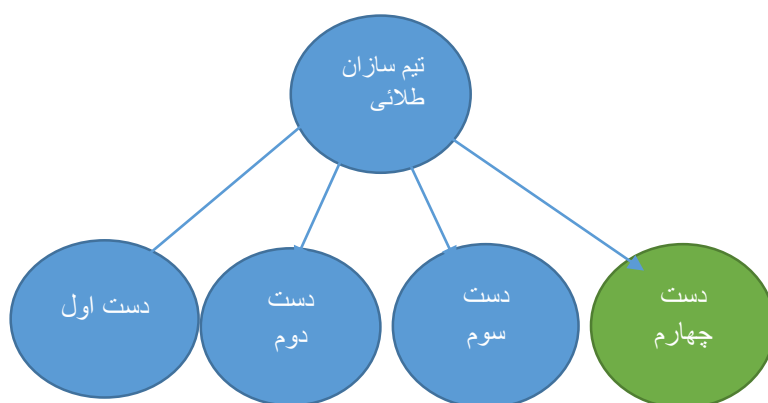
شرایط دریافت پاداش تیم سازان طلائی :

شرط اول : مبلغ خرید شخصی حداقل ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : داشتن فروشگروه شخصی از دست چهارم به بعد حداقل ۶,۰۰۰,۰۰۰ تومان

نکته : مبالغ فروش به میلیون تومان می باشد

دسته بندی	رده مدیریتی	حداقل فروش شخصی	حداقل فروش سازمانی دست چهارم به بعد	درصد دریافتی سطح ۱	درصد دریافتی سطح ۲	درصد دریافتی سطح ۳	درصد دریافتی سطح ۴	درصد دریافتی سطح ۵	درصد دریافتی سطح ۶	درصد دریافتی سطح ۷
تیم سازان طلانی	حامی	۰,۱	۶	۵	۵	۳	۲	۲	۲	۲
	سرپرست	۰,۱	۱۰	۵	۵	۳	۳	۲	۲	۲
	سرپرست فروش	۰,۱	۲۰	۵	۵	۳	۳	۳	۲	۲
	مشاور	۰,۱	۳۵	۵	۵	۳	۳	۳	۳	۲
	مشاور ارشد	۰,۱	۵۰	۵	۵	۳	۳	۳	۳	۳



شرط اول : حداقل فروش شخصی ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : معیار حداقل فروش گروه شخصی از دست چهارم به بعد می باشد

حامی : حداقل فروش گروه شخصی از دست چهارم به بعد ۶,۰۰۰,۰۰۰ تومان

سرپرست : حداقل فروش گروه شخصی از دست چهارم به بعد ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

سرپرست فروش : حداقل فروش گروه شخصی از دست چهارم به بعد ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

مشاور : حداقل فروش گروه شخصی از دست چهارم به بعد ۳۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان

مشاور ارشد : حداقل فروش گروه شخصی از دست چهارم به بعد ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

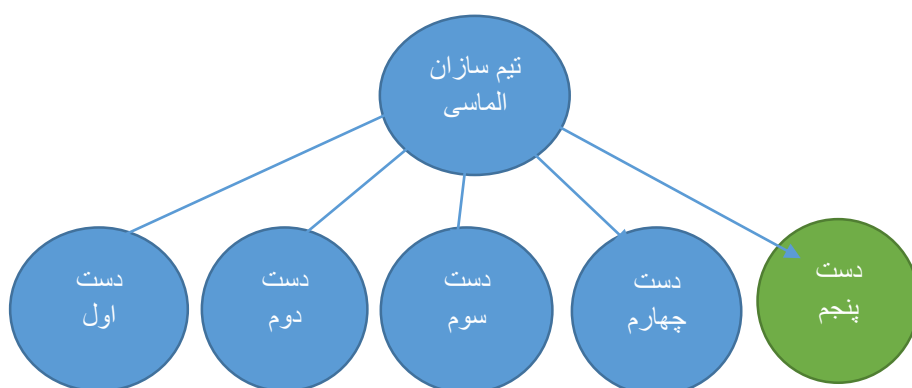
شرایط دریافت پاداش تیم سازان الماسی :

شرط اول : مبلغ خرید شخصی حداقل ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : داشتن فروش گروه شخصی از دست پنجم به بعد حداقل ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

نکته : مبالغ فروش به میلیون تومان می باشد

دسته بندی	رده مدیریتی	حداقل فروش شخصی	حداقل فروش سازمانی دست پنجم به بعد	درصد دریافتی سطح ۱	درصد دریافتی سطح ۲	درصد دریافتی سطح ۳	درصد دریافتی سطح ۴	درصد دریافتی سطح ۵	درصد دریافتی سطح ۶	درصد دریافتی سطح ۷
تیم سازان الماسی	مدیر	۰,۱	۵۰	۵	۵	۴	۳	۳	۳	۳
	مدیر ارشد	۰,۱	۱۰۰	۵	۵	۴	۴	۳	۳	۳
	راهبر	۰,۱	۲۰۰	۵	۵	۴	۴	۴	۳	۳
	راهبر جهانی	۰,۱	۳۵۰	۵	۵	۴	۴	۴	۴	۳
	راهبر تابان	۰,۱	۵۰۰	۵	۵	۴	۴	۴	۴	۴



شرط اول : حداقل فروش شخصی ۱۰۰,۰۰۰ تومان

شرط دوم : معیار حداقل فروش گروه شخصی از دست پنجم به بعد می باشد

مدیر : حداقل فروش گروه شخصی از دست پنجم به بعد ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

مدیر ارشد : حداقل فروش گروه شخصی از دست پنجم به بعد ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

راهبر : حداقل فروش گروه شخصی از دست پنجم به بعد ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

راهبر جهانی : حداقل فروش گروه شخصی از دست پنجم به بعد ۳۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

راهبر تابان : حداقل فروش گروه شخصی از دست پنجم به بعد ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان