

مستند

طرح تشکیل شبکه فروش

پروژه سیتی پارک

کد مستند	JL-SCM-D-۱
شماره ویرایش	۰۰
تاریخ تهیه	۱۴۰۴/۰۲/۲۹
تاریخ آخرین نسخه ویرایش شده	-
تهیه کننده	تیم مهندسی فروش، فروش و مارکتینگ و بازاریابی
تایید کننده	مدیر املاک و مستغلات، مالی و منابع انسانی
تصویب کننده	معاونت فروش و مدیرعامل

جدول وضعیت بازنگری‌ها

شماره صفحه تغییر یافته	شرح و منشاء تغییرات	نوع بازنگری			تاریخ ویرایش	ویرایش
		اضافه	حذف	تغییر		

شناسنامه مستند

نام مستند: طرح تشکیل شبکه فروش- پروژه سیتی پارک

<p>این مستند با هدف ایجاد چارچوبی شفاف و ساختارمند برای اجرای طرح تشویقی فروش در پروژه «سیتی پارک» تدوین شده است. از طریق تعریف نقش‌ها، فرآیندهای مالی و برنامه‌های بازاریابی، سازوکاری منصفانه و انگیزشی برای جذب دفاتر املاک، مشاورین خصوصی و همکاران شرکت بنیان، فراهم می‌شود.</p>	<p>شرح مختصر طرح:</p>
<p>فروش، مهندسی فروش، بازاریابی و مارکتینگ، منابع انسانی و مالی</p>	<p>مدیریت های همکار در طرح:</p>

نام و نام خانوادگی	سمت	تاریخ و امضا
کیما همتی	کارشناس مهندسی فروش	
امیرحسین حسین پور	کارشناس ارشد موشن گرافی	
سارا معروفخانی	کارشناس فروش	
آیدا نظری گوران	مدیر مهندسی فروش	
هرمز روحی	مدیر املاک و مستغلات	
مجتبی شرفی نژاد	معاونت مالی	
سیما کاظمی	مدیر منابع انسانی	
امیرحسین باقری	معاونت فروش	
جعفر مدنی	مدیرعامل	

۱ هدف

این مستند با هدف تبیین سازوکاری شفاف، عادلانه و انگیزشی تدوین شده است تا شبکه‌ای مؤثر از **فروشنندگان، نمایندگان و مشاوران املاک** ایجاد گردد که از طریق اعطای پاداش‌ها و کمیسیون‌های فراتر از استانداردهای رایج، تشویق به عملکرد بهینه و دستیابی به نتایج برجسته شوند.

۲ دامنه کاربرد

این سند تمامی **همکاران، دفاتر مشاورین املاک و مشاورین خصوصی** را در بر می‌گیرد و به‌منظور اجرای فرآیند پیش‌فروش واحدهای پروژه سیتی پارک تدوین شده است.

۳ منابع و مراجع

- مصاحبه با مدیرعامل
- مصاحبه با برخی دفاتر مشاورین املاک
- نظرسنجی از برخی همکاران

۴ معرفی نقش‌ها

- **فروش:** مدیریت ارتباط با نمایندگان و دفاتر املاک، دریافت و بررسی گزارش‌های فروش و هماهنگی جهت پیگیری و پرداخت کمیسیون‌ها.
- **بازاریابی و برندینگ:** طراحی و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی، تولید موشن‌گرافی، پوستر و محتوای حرفه‌ای جهت معرفی پروژه و همکاری در انتشار آن‌ها در رسانه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های تخصصی.
- **مهندسی فروش:** تهیه و تدوین مستندات معرفی شرکت سیکاس تأمین بنیان، ارائه اطلاعات پروژه‌ها، طراحی مدل‌های پرداخت کمیسیون و ایجاد زیرساخت‌های مرتبط.
- **واحد مالی:** پردازش و پرداخت کمیسیون و پاداش نمایندگان طبق لیست‌های تأیید شده، اطلاع‌رسانی وضعیت پرداخت‌ها و ثبت و بایگانی اطلاعات مالی.
- **واحد منابع انسانی:** هماهنگی با واحد فروش جهت اطلاع‌رسانی‌های داخلی و پشتیبانی از فرآیندهای مرتبط.

نتایج تحلیل و بررسی طرح

• بررسی کمیسیون عرف املاک بر اساس سطح بندی دفاتر و مشاورین املاک

به منظور ایجاد نظامی انگیزشی و هدفمند، نمایندگان فروش مشارکت کننده در طرح بر اساس عملکرد و سطح همکاری به سه گروه مجزا تقسیم بندی شده اند. هر یک از این سطوح، درصد مشخصی از کمیسیون فروش را بر پایه ۰٫۵٪ یا ۱٪ از قیمت ملک دریافت خواهند کرد که به عنوان پاداش در نظر گرفته شده است. جزئیات مربوط به درصد کمیسیون هر سطح در جدول زیر ارائه شده است.

سطح نمایندگان فروش		
درصد کمیسیون	تعیین سطح	
۶۰٪	سطح ۱	متخصص
۵۵٪	سطح ۲	نیمه متخصص
۵۰٪	سطح ۳	مبتدی

به منظور تسهیل محاسبات، سهم هر نماینده از طریق ضرب درصد تخصیص یافته در کمیسیون پایه و سپس اعمال آن بر مبنای حداقل یا متوسط قیمت واحدها تعیین شده است. این رویکرد علاوه بر ایجاد شفافیت در فرآیند پرداختها، زمینه ساز انگیزه بخشی متناسب با سطح همکاری نمایندگان نیز خواهد بود.

اطلاعات پروژه ها			
نام پروژه	تعداد کل واحد باقی مانده	حداقل ارزش کل یک واحد	متوسط ارزش کل یک واحد
سیتی پارک	۸۷	۴,۲۶۵,۷۰۰,۰۰۰	۵,۳۱۱,۶۲۰,۰۰۰
سرای نمازی	۱۰۵	۶,۴۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۴,۷۸۰,۰۰۰,۰۰۰
آویسا	۶	۲۰,۰۸۶,۶۵۰,۰۰۰	۲۳,۱۶۹,۸۴۰,۰۰۰

سیتی پارک				
درصد کل کمیسیون	سطح نمایندگی	درصد کمیسیون نماینده	حداقل مبلغ کمیسیون	متوسط مبلغ کمیسیون
۱٪	سطح ۱	۰٫۶۰٪	۲۵,۵۹۴,۲۰۰	۳۱,۸۶۹,۷۲۰
	سطح ۲	۰٫۵۵٪	۲۳,۴۶۱,۳۵۰	۲۹,۲۱۳,۹۱۰
	سطح ۳	۰٫۵۰٪	۲۱,۳۲۸,۵۰۰	۲۶,۵۵۸,۱۰۰
۰٫۵٪	سطح ۱	۰٫۳۰٪	۱۲,۷۹۷,۱۰۰	۱۵,۹۳۴,۸۶۰
	سطح ۲	۰٫۲۸٪	۱۱,۷۳۰,۶۷۵	۱۴,۶۰۶,۹۵۵
	سطح ۳	۰٫۲۵٪	۱۰,۶۶۴,۲۵۰	۱۳,۲۷۹,۰۵۰

• پیشنهاد جی‌لند

در این مدل، کمیسیون پرداختی به نمایندگان فروش بر اساس تعداد واحدهای فروخته شده به صورت پلکانی افزایش می‌یابد. این ساختار با هدف ایجاد انگیزه در جهت افزایش فروش و حفظ عدالت در تخصیص پاداش‌ها طراحی شده است.

مبنای محاسبه کمیسیون از ۰,۵٪ (نیم درصد) آغاز می‌شود و به ازای هر دو واحد فروش موفق، ۰,۱٪ (یک دهم درصد) به میزان کمیسیون افزوده می‌گردد. این روند افزایشی تا سقف ۱٪ (یک درصد) ادامه خواهد یافت.

به منظور ایجاد شفافیت و تسهیل در محاسبه، مبلغ کمیسیون در هر پله، بر اساس حداقل و متوسط قیمت فروش یک واحد، محاسبه و ارائه شده است.

۳. طبق درصد عرف به صورت پلکانی			
حداقل تعداد فروش	۲	حداقل کمیسیون	۰.۵۰٪
پلکان تعداد فروش	۲	میزان افزایش پلکانی	۰.۱۰٪
حداکثر تعداد فروش	درصد کمیسیون	حداقل مبلغ کمیسیون	متوسط مبلغ کمیسیون
۰ - ۲	۰.۶۰٪	۲۵,۵۹۴,۲۰۰	۳۱,۸۶۹,۷۲۰
۳ - ۴	۰.۷۰٪	۲۹,۸۵۹,۹۰۰	۳۷,۱۸۱,۳۴۰
۵ - ۶	۰.۸۰٪	۳۴,۱۲۵,۶۰۰	۴۲,۴۹۲,۹۶۰
۷ - ۸	۰.۹۰٪	۳۸,۳۹۱,۳۰۰	۴۷,۸۰۴,۵۸۰
۹ - ۱۰	۱.۰۰٪	۴۲,۶۵۷,۰۰۰	۵۳,۱۱۶,۲۰۰

۵ طرح منتخب

- ویژه دفاتر و مشاورین املاک: پرداخت کمیسیونی معادل چهار برابر کمیسیون عرف (۰,۲۵٪) جهت تشویق به همکاری موثر، در فرآیند فروش.

- همکاران: مبلغ ۵۰ میلیون تومان به عنوان کمیسیون

با توجه به سطح تخصص و سهم تأثیرگذاری همکاران در فرآیند فروش، مبلغ کمیسیون به صورت ثابت و مستقل از درصد فروش، ۵۰ میلیون تومان تعیین شده است. این مبلغ بر مبنای ۱٪ از میانگین قیمت کل واحدها محاسبه شده که با در نظر گرفتن میانگین بهای یک واحد (۵۳ میلیون تومان)، به منظور سهولت محاسبات، به صورت ژند ۵۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است.

محاسبات مینا:

سیتی پارک			
درصد کل کمیسیون	درصد کمیسیون نماینده	حداقل مبلغ کمیسیون	متوسط مبلغ کمیسیون
٪۱	٪۱۰۰	۴۲,۶۵۷,۰۰۰	۵۳,۱۱۶,۲۰۰

۶ برنامه مارکتینگ در خصوص طرح

به منظور تقویت آگاهی از طرح و ایجاد انگیزه در بین مخاطبان هدف، مجموعه‌ای از اقدامات بازاریابی به شرح زیر تدوین شده است:

- **تهیه شعار یا کلید واژه‌های تاثیرگذار**
 - اخذ تاییدیه نهایی از مراجع ذی‌ربط
- **تولید موشن اختصاصی برای مشاورین املاک**
 - انتخاب پیج‌های حرفه‌ای اینستاگرام جهت انتشار موشن
 - ارسال مستقیم موشن به مشاوران املاک با هماهنگی واحد فروش
- **طراحی، چاپ و توزیع پوسترهای تبلیغاتی**
 - نصب در همه طبقات و نقاط منتخب ساختمان بنیان
 - ارسال نسخه دیجیتال از طریق ایمیل به کلیه همکاران با هماهنگی واحد منابع انسانی (HR)
- **تولید موشن ویژه همکاران شرکت**
 - انتشار در کانال واتساپ داخلی سازمان
 - تهیه QR Code و نصب بر روی کلیه سیستم‌های همکاران

۷ فعالیت‌های واحد فروش

در راستای افزایش اثربخشی طرح و تسهیل فرآیند ارتباط با دفاتر املاک و مشاورین، مجموعه‌ای از اقدامات کلیدی به شرح زیر تدوین شده است:

- **شناسایی، مذاکره و انتخاب دفاتر منتخب مشاورین املاک**
 - تهیه فهرست دفاتر مشاورین فعال در محدوده پروژه «سیتی پارک»
 - انجام مذاکرات و انتخاب حداکثر ۳ دفتر برتر در هر منطقه
- **شناسایی و جذب مشاورین خصوصی املاک**
 - تهیه لیست هدفمند از مشاورین خصوصی فعال و معتبر
 - برقراری ارتباط و مذاکره با افراد واجد شرایط برای جذب همکاری
- **تدوین محتوای تبلیغاتی برای مخاطبین طرح (همکاران، مشاورین و دفاتر املاک)**
 - تولید موشن یا فایل معرفی «شرکت سیکاس تامین بنیان»
 - طراحی فایل معرفی پروژه‌ها شامل قیمت و شرایط پرداخت
 - ارائه مدل درآمدی مبتنی بر فروش‌های انجام شده
 - برنامه‌ریزی و اجرای جلسات پرزنتیشن پروژه‌ها در محل شرکت
- **طراحی فرمت و تدوین فرآیند پرداخت پاداش فروش**
 - **فرمت اول:** پرداخت پاداش همکاران داخلی (ویژه کارکنان شرکت)
 - **فرمت دوم:** پرداخت پاداش مشاورین و دفاتر املاک

۸ فعالیت‌های معاونت مالی

به منظور اطمینان از اجرای دقیق فرآیندهای مالی مرتبط با طرح، اقدامات زیر در دستور کار معاونت مالی قرار گرفته است:

- دریافت و پردازش لیست فروش‌های تأییدشده:
ارسال فهرست رسمی فروش‌های تأییدشده توسط واحد فروش به معاونت مالی جهت اقدام برای پرداخت پاداش‌ها
- پرداخت پاداش‌ها و اطلاع‌رسانی:
واریز مبالغ تعیین‌شده و ارسال تأییدیه پرداخت از طریق ایمیل به واحد فروش
- ثبت و بایگانی مستندات مالی:
ثبت، نگهداری و بایگانی تمامی مستندات مرتبط با پرداخت‌ها جهت پیگیری و ارجاعات آتی به واحد مالی