

بخش اول



آدرس سایت اصلی شرکت

و صفحه ثبت نام

<http://panberes.ir>

اعلام رسمی مجوز بازاریابی شبکه ای از طرف سایت نتورک مارکتینگ وزارت صنعت, معدن و تجارت (بازرگانی سابق)

[www.Networkmarketing.Moc.Gov.ir](http://www.Networkmarketing.Moc.Gov.ir)

تصویر مجوز صادره شرکت پنبره ریز

قوانین و مقررات بازاریابی شبکه ای

معرفی شرکت و طرح درآمد زایی (با فرمت پاورپوینت)

**کد معرف : 0083176454**

بخش دوم (ثبت نام)

مراحل ثبت نام به شرح زیر می باشد:

1- ثبت نام در سایت شرکت و تکمیل فرم.

توجه: هر فرد برای ثبت نام (برای خرید و بازاریابی) نیاز به کد معرف دارد.

**کد معرف : 0083176454**

**ایمیل : oljlj2005@gmail.com**

**برای دریافت کد لطفا پس از تحقیق و بازبینی مجوزها و در صورت تمایل صد در صد به فعالیت آدرس ایمیل خود را به بصورت صحیح ایمیل نمایید تا بوسیله ایمیل با سایر اعضای تیم آشنا شده و در جریان برنامه ها و استراتژی تیم قرار گیرید.**

**توجه: مرحله اول ثبت نام برای مشتری است. یعنی فردی که قصد بازاریابی ندارد و فقط از محصولات شرکت **بدلیل تخفیف 10 درصدی** و **ارسال رایگان** خریداری می کند.**

2- در خواست نمایندگی فروش.

برای بازاریابی در شرکت پنبره ریز باید از شرکت درخواست نمایندگی کنید. بعد از ثبت نام در مرحله اول وارد حساب کاربری خود شده و بر روی دکمه درخواست نمایندگی کلیک کنید.

از زمانی که شما درخواست نمایندگی کرده باشید می توانید با شناسه خود اقدام به فروش و معرفی زیرشاخه کنید.

موارد مورد نیاز برای درخواست نمایندگی:

1- تصویر مدرک شناسائی

2- شماره حساب بانک ملت.

تذکر: برای درخواست نمایندگی در مرحله دوم، شما باید یک حساب بانکی به نام خودتان در بانک ملت داشته باشید.

تذکر: قبل از درخواست نمایندگی از کارت ملی خود اسکن تهیه کنید.

3- خرید محصول، که استراتژی خرید در تیم ما 100 امتیاز می باشد.

ابتدا وارد حساب کاربری خود شده و محصولات مورد نیاز خود را به مقدار 100 امتیاز انتخاب کرده سپس خریداری کنید.

توجه: برای خرید آنلاین شما به یک کارت بانک عضو شبکه شتاب و رمز دوم و کد CVV2 و تاریخ انقضای آن نیاز دارید.

نحوه پرداخت مبلغ خرید شما به این صورت است که زمانی که محصولات خود را انتخاب نمودید با کلیک بر روی گزینه پرداخت، سامانه اینترنتی بانک ملت که طرف قرارداد با شرکت است باز خواهد شد و شما با داشتن هر کارت بانک عضو شبکه شتاب و با وارد کردن شماره کارت و کد CVV2 و تاریخ انقضاء کارت که روی کارت درج شده و همچنین وارد کردن رمز دوم (اینترنتی) کارت و کلیک کردن روی گزینه پرداخت، مبلغ خرید از حساب شما کسر و به حساب شرکت مروراید پنبه ریز نزد بانک ملت واریز خواهد شد و بلافاصله یک فاکتور خرید و یک شماره یا کد رهگیری نیز برای شما صادر میگردد که با داشتن این کد رهگیری پرداخت پول شما تضمین خواهد شد.

توجه: برای خرید بصورت پرداخت حضوری به بانک، پس از واریز وجه نقد به حساب شرکت پنبه ریز، وارد حساب کاربری خود در سایت شرکت شده، شماره ی فیش پرداختی را در قسمت سفارشات وارد کرده و خرید خود را تأیید کنید.

**این قسمت فعال نشده است**

4- آموزش بازاریابی شبکه ای:

در این مرحله معرف و حامی شما به شما روش های انجام اصولی کار را آموزش می دهد.

5- ابزار کار:

کاتالوگ، بروشور، کارت ویزیت، جزوه آموزشی، پاورپوینت و .... در حساب کاربری هر نماینده وجود دارد. برای استفاده باید آنها را دانلود کنید.

علاوه بر ابزار کار بالا، گروه آموزشی تیم زندگی بهتر اقدام به تدوین و طراحی جزوات آموزشی، کاتالوگ، ابزار آموزشی نظیر کلیپ های صوتی و تصویری، اسلاید، راه اندازی سایت آموزشی و .... کرده است که فقط به بازاریابان تیم ارائه خواهیم کرد.

توجه: هزینه ی این ابزار به عهده خود نمایندگان می باشد.

توجه: این ابزار فقط به کسانی که طبق استراتژی تیم عمل کنند و 100 امتیاز از محصولات شرکت برای خود خریداری کنند ارائه می گردد.

## پلان درآمدی اول

و اما پلان درآمدی اول شرکت از نوع پلکانی است یعنی شما برای دریافت پورسانت، نیاز به ایجاد تعادل و هیچ پیش شرط دیگری ندارید. شرکت چند سطح یا چند لول را برای دریافت پورسانت مشخص و برای هر سطح درصد معینی پورسانت پرداخت می نماید. در اینجا شرکت پانزده سطح را مشخص نموده. یعنی هر فرد از فروش سازمان خود تا سطح پانزدهم پورسانت دریافت می کند.



اما منظور از سطح یا لول چیست؟ در پلان پلکانی شما میتوانید از یک نفر تا بینهایت نفر را بطور مستقیم معرفی نمایید. افرادی که شما مستقیماً معرفی کرده اید سطح یک یا لول یک شما محسوب می شوند این افراد نیز میتوانید همانند شما افراد دیگری را معرفی کنند که سطح دو یا لول دوم شما را تشکیل میدهند. و افراد سطح دو نیز میتواند افراد دیگری را معرفی کنند که سطح سوم شما را تشکیل میدهند ...

کلیه سطوح سازمان فروش شما بر اساس همین ساختار شکل می گیرد.

## حق الزحمه ها در طرح پلکانی

محاسبه پورسانت ناشی از فروش مستقیم:

هر نماینده فروش به ازاء هر فروشی که مستقیماً ناشی از معرفی محصولات شرکت توسط خودش باشد 50% از امتیاز آن محصول فروخته شده را به عنوان حق الزحمه دریافت می کند.

برای مثال اگر در سطح یک شما شخصی، یک ترکیبی شماره 1 به ارزش 99.500 تومان که 140 امتیاز دارد را خریداری نموده باشد، 50 درصد امتیاز فروش آن متعلق به شما می باشد. هر امتیاز هم 100 تومان ارزش دارد.

پس در نتیجه :

$$\text{تومان } 7.000 = 140 * 100 * 50\%$$

پس با 10 فروش مستقیم 140 امتیازی در سطح یک (70.000 تومان) پورسانت دریافت میکنند.

نکته: هر محصول دارای امتیاز خاص خود می باشد که هیچ ارتباطی به قیمت آن ندارد بلکه مبنای این امتیاز میزان پورسانتی است که شرکت می تواند در ازای فروش آن به بازاریابان خود بپردازد (سود شرکت). ارزش ریالی هر یک امتیاز 1000 ریال می باشد.

محاسبه پورسانت ناشی از فروش غیر مستقیم:

منظور از فروشهای غیر مستقیم، فروشهایی است که نه مستقیماً توسط نماینده فروش بلکه توسط فروشندگان آنان انجام شده است می باشد. پس شرکت به هر نماینده فروش به ازای هر بار فروش غیر مستقیم کالاهای شرکت توسط هر یک از فروشندگان موجود در سازمان فروش خود بنا به سطحی که عملیات فروش در آن صورت گرفته پورسانت پرداخت می کند، همانند تصویر زیر:



**توجه: پورسانت ها در پلان پلکانی به صورت هفتگی و در روز های یکشنبه و فقط به حساب بانک ملت نمایندگان واریز می شود.**

حال اگر با این استراتژی کار کنیم که هر کس پنج معرفی مستقیم (فروش مستقیم) داشته باشد، یعنی هر فرد پنج نفر را مستقیماً به شرکت معرفی کند و به آنها محصول بفروشد، همچنین به آنها آموزش دهد و حمایتشان کند و به آنها در معرفی نفراتشان و فروش مستقیمشان کمک کند به عبارت دیگر؛ شما پنج نفر را حمایت می کنید؛ هر کدام از آن پنج نفر هم با کمک شما پنج نفر دیگر را حمایت می کنند (مجموع 25 نفر) و الی آخر ... رشد سازمان فروش شما همینطور ادامه پیدا می کند. آن 5 نفری که شما حمایت می کنید هر کدام یک شاخه (Leg) به حساب می آیند که سازمان فروش شما در زیر مجموعه ی آن 5 نفر (با پنج شاخه) تشکیل خواهد شد.

بدین ترتیب تعداد نفرات در سطح یک 5 نفر، سطح دو 25 نفر، سطح سه 125 نفر، سطح چهار 625 نفر و تا سطح پانزده به همین ترتیب تعداد نفرات با رشد تساعدی بر مبنای پنج افزوده میشود. توجه داشته باشید که 5% پورسانت 625 فروش در سطح چهارم خیلی بیشتر از 50% پورسانت پنج فروش در سطح اول می باشد. پس در سطح ده که 2% پورسانت دریافت میکنند بسیار بیشتر از سطوح اول پورسانت دریافت می کنید.

معمولاً بعضی از افراد یک هفته و بعضی دیگر دو هفته یا کمی بیشتر موفق به این کار میشوند ولی فرض میکنم هر کس در مدت یک ماه پنج نفر را بصورت مستقیم معرفی کرده و به آنها از محصولات شرکت فروخته باشد و آن پنج نفر هم هر کدام در مدت یک ماه به پنج نفر محصول فروخته و با کمک حامی خود پنج شاخه ی خود را معرفی و به آنها آموزش دهد، بدین ترتیب در مدت شش ماه شما تا سطح شش خود پیش خواهید رفت. چنانچه همه افراد معرفی شده به شرکت برای مصرف شخصی خود 100 امتیاز از محصولات شرکت را خریداری کرده باشند، پورسانت ماه ششم شما از بابت فروش در سطح ششم به تنهایی مبلغ 3.125.000 تومان خواهد بود که اگر با پورسانت پنج ماه قبل (فروش در سطوح یک تا پنج) جمع کنیم تا ماه ششم شما مبلغ 4.487.500 تومان پورسانت دریافت خواهید کرد. فکر میکنید چنانچه مجموعه شما تا ماه دهم صد در صد این کار را انجام بدهند، یعنی هر کس در مدت یک ماه، پنج فروش مستقیم 100 امتیازی داشته باشد (که کار بسیار ساده ایست)، مجموع پورسانت شما تا ماه دهم چقدر میشود؟؟ (منتظر جواب بمانید)

پورسانت شما تا پایان ماه دهم 2.500.000.000 تومان خواهد شد.

تعجب نکنید درست خواندید دو میلیارد و پانصد میلیون تومان !!

همچنین پورسانت شما تنها در ماه یازدهم (از بابت فروش در سطح یازدهتان) عدد چهار میلیارد تومان خواهد شد که اگر با پورسانت ده ماه قبل (ده سطح اول) جمع کنیم به عدد هفت میلیارد تومان خواهد رسید .

ماه دوازدهم را دیگر خودتان حساب کنید!

روی کاغذ عدد قشنگیه، دور از ذهن هم نیست، ولی من معتقدم هیچ وقت همه چیز صد در صد به صورت کامل اتفاق نمی افته. ولی فکر کنید که اگر فقط و فقط 10% از مجموعه شما این کار را درست انجام بدهند در این صورت پورسانت شما در ماه دوازدهم حدوداً 3.100.000.000 تومان خواهد شد. و اگر فقط و فقط 1% از مجموعه شما این کار را درست انجام بدهند شما تا پایان ماه دوازدهم حدود 310 میلیون تومان پورسانت خواهید گرفت.

باور ندارید؟ خودتان که ضرب و جمع بلدید؟ یک کاغذ بردارید و بنشینید و حساب کنید.

ما این کار را برای شما کرده ایم به عکس زیر توجه کنید.

در تصویر زیر روند درآمدزایی با استراتژی هر فرد 5 نفر و هر نفر 100 امتیاز تهیه شده است:

امتیاز 100 - شاخه 5				
درصد در سطح	تعداد شاخه ها	امتیاز	کمپسیون (تومان)	سطح
50%	5	500	25.000	1
10%	25	2.500	25.000	2
5%	125	12.500	62.500	3
5%	625	625.00	312.500	4
3%	3.125	312.500	937.500	5
2%	15.625	1.562.500	3.125.000	6
2%	78.125	7.812.500	15.625.000	7
2%	390.625	39.062.500	78.125.000	8
2%	1.953.125	195.312.500	390.625.000	9
2%	9.765.625	976.562.500	1.953.125.000	10
1%	48.828.125	4.882.812.500	4.882.812.500	11
1%	244.140.625	24.414.062.500	24.414.062.500	12
1%	1.220.703.125	122.070.312.500	122.070.312.500	13
1%	6.103.515.625	610.351.562.500	610.351.562.500	14
1%	30.517.578.125	3.051.757.812.500	3.051.757.812.500	15

= در جدول بالا کمپسیون رتبه ها و فروش مستقیم دو ماهه افراد منظور نشده است.

همانطور که متوجه شدید در بازاریابی شبکه ای در ماه های اول حجم پورسانت ناچیز است اما بعد از گذشت شش ماه تا یک سال پورسانت ها به تساعد خورده و بصورت تساعدی افزایش پیدا میکند.

پس: تنها رمز موفقیت در بازاریابی شبکه ای دوام آوردن است.

نکته: در طرح درآمدی شرکت سقف درآمدی وجود ندارد و افراد می توانند تا بینهایت درآمد ماهانه را بدست آورند.

نکته: در پلان پلکانی اجباری بر معرفی کردن محصولات به 5 نفر نیست و شما می توانید حتی با معرفی کار به یک نفر هم تجارت خود را شروع کنید و لزومی بر این که حتما 5 نفر شما ثبت نام کنند تا آن 5 نفر بتوانند نفرات خود را معرفی کنند نیست. یعنی از زمانی که شما یکی از دوستان صمیمی خود را معرفی کردید او از همان لحظه ای که به عنوان نماینده ی فروش پنبه ریز ثبت نام کرد، می تواند بازاریابی کرده و زیرشاخه های خود را معرفی کند.

تذکر مهم: تاکنون هیچ فردی به درآمد های نجومی ذکر شده در بالا دست نیافته است اما بدون شک دسترسی به این درآمدهای نجومی با کار و تلاش امکان پذیر می باشد. و این را بدانید که شما تنها نیستید و ما شما را در این راه یاری خواهیم کرد.

**قانون فروش مستقیم:** اما توجه شما را به این نکته جلب می کنم که حق الزحمه نمایندگان فروش به شرطی به او پرداخت می شود که خودش نیز در طی دو ماه متوالی (60 روز) حداقل یک فروش مستقیم از محصولات موجود در فروشگاه اینترنتی شرکت را انجام داده باشد. در صورتی که نماینده ای در مدت 60 روز پس از انعقاد یا تمدید قراردادش فروش مستقیم خود را انجام ندهد از زمان اتمام

مهلت تعیین شده برای انجام عملیات فروش مستقیم تا زمانی که فروش مستقیم وی انجام شود به عنوان فروشنده غیرفعال در نظر گرفته شده و طی این مدت این فروشنده از سیستم محاسباتی حذف گردیده و هیچ گونه پورسانتی به او تعلق نمی گیرد.

نکته: حداقل فروش مستقیم 1 پگ از محصولات شرکت می باشد.

حال اگر چنانچه مجموعه شما با استراتژی ذکر شده تا سطح دهم صد در صد رشد کرده باشد، فقط در ازای فروش مستقیم 2 ماهه سازمان فروش خودتان و هر فروش به اندازه 100 امتیاز (حدود 80 هزار تومان)، شما هر ماه به طور میانگین 1.۲۵۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان پورسانت دریافت خواهید کرد که اگر فقط 10 درصد از مجموعه شما رشد دلخواهتان را داشته باشد، تا سطح دهم ماهیانه حدود 125.000.000 تومان پورسانت به صورت مداوم خواهید گرفت. به این نوع پورسانت در آمد رسوبی یا پسماند گفته می شود.

حال اگر سازمان فروش شما هر ماه محصولات مصرفی منزل خود را مثلاً حدود 60 امتیاز از شرکت خودشان یعنی «مروارید پنبه ریز» خریداری کنند که علاوه بر صرفه جویی در هزینه و زمان، شما از خرید ماهیانه سازمان فروش خود حدود 750.000.000 تومان در ماه پورسانت بصورت مداوم خواهید گرفت. که اگر فقط 10٪ از مجموعه رشد دلخواه شما را داشته باشد 75.000.000 تومان در ماه پورسانت به صورت مداوم دریافت خواهید کرد. به این نوع پورسانت در آمد رسوبی یا پسماند گفته می شود.

و این را بدانیم تا خودمان کاری را انجام ندهیم مجموعه ما نیز آن کار را انجام نخواهند داد.

توجه: من تا سطح دهم را برای شما حساب کردم در صورتی که شرکت پنبه ریز تا پانزده سطح پورسانت می دهد. از سطح 11 تا 15 در آمد ها بسیار بسیار بیشتر از اعداد بالا می باشد.

---

## طرح در آمدی دوم

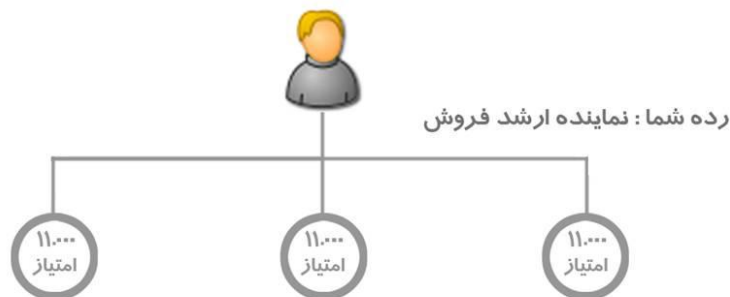
---

اما پورسانت دیگری که همزمان با پلان پلکانی شرکت به صورت ماهیانه و براساس رنکینگ یا رده شما پرداخت میکند که به آن پورسانت تشویقی (sponsor bonus) میگوئیم.

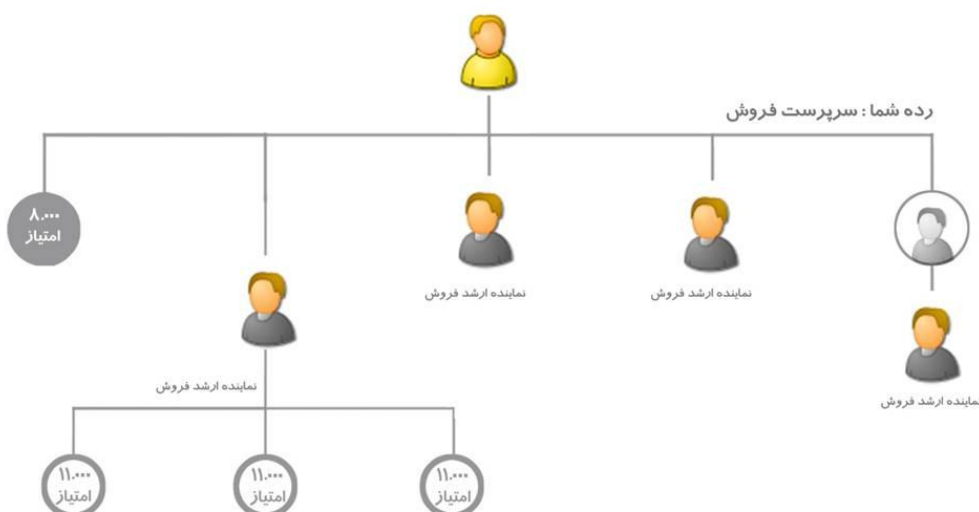
توضیحات:

نماینده فروش: همه ما در ابتدا با رده ی نماینده فروش شروع به کار می کنیم.

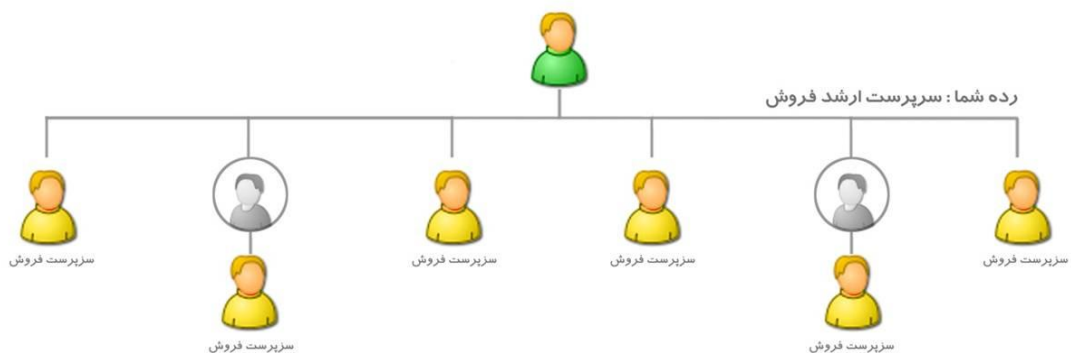
نماینده ارشد فروش: چنانچه هر نماینده فروش در 3 شاخه و در هر شاخه 11.000 امتیاز فروش ماهیانه داشته باشد (از اول ماه تا آخر ماه) رده ی وی از نماینده فروش به رده ی نماینده ارشد فروش ارتقاء پیدا می کند و علاوه بر پورسانت فروش محصولات سازمان فروش خود پاداش ماهیانه رده ی نماینده ارشد فروش را دریافت می کند.



سرپرست فروش: چنانچه هر نماینده ارشد فروش 4 نماینده ارشد فروش واجد شرایط در 4 شاخه داشته باشد رده ی وی از نماینده ارشد فروش به سرپرست فروش ارتقا پیدا می کند و علاوه بر پورسانت فروش محصولات سازمان فروش خود پاداش ماهیانه رده ی سرپرست فروش را دریافت می کند.

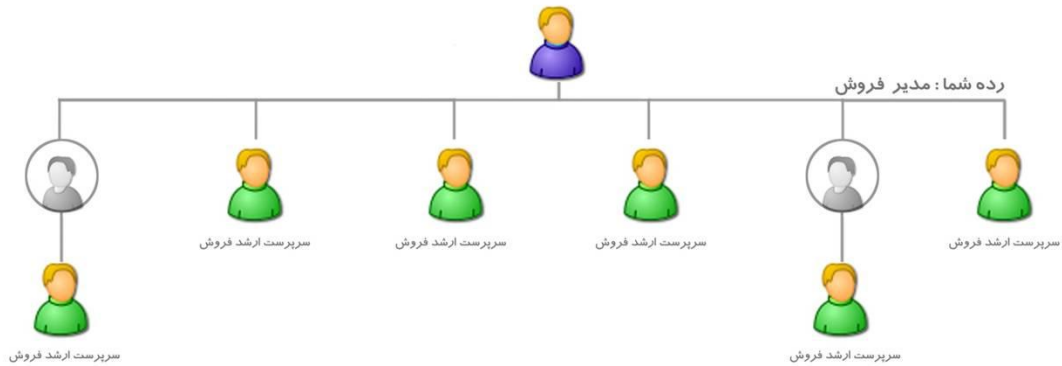


سرپرست ارشد فروش: چنانچه هر سرپرست فروش 6 سرپرست فروش واجد شرایط در 6 شاخه داشته باشد رده ی وی از سرپرست فروش به سرپرست ارشد فروش ارتقا پیدا می کند و علاوه بر پورسانت فروش محصولات سازمان فروش خود پاداش ماهیانه رده ی سرپرست ارشد فروش را دریافت می کند.

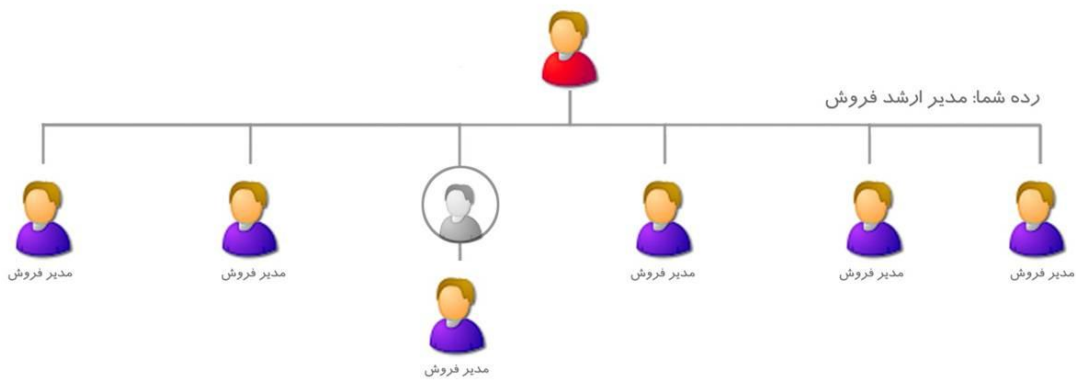




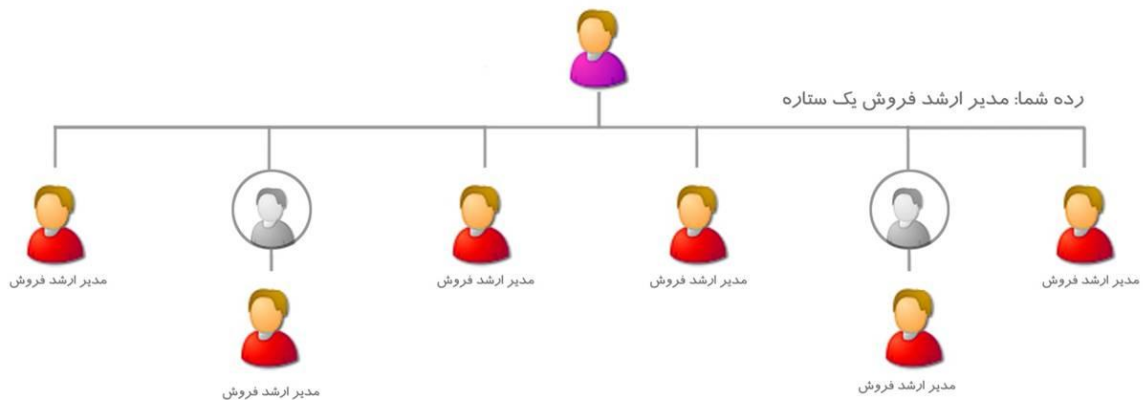
مدیر فروش: چنانچه هر سرپرست ارشد فروش 6 سرپرست ارشد فروش واجد شرایط در 6 شاخه داشته باشد رده ی وی از سرپرست ارشد فروش به مدیر فروش ارتقا پیدا می کند و علاوه بر پورسانت فروش محصولات سازمان فروش خود پاداش ماهیانه رده ی مدیر فروش را دریافت می کند.



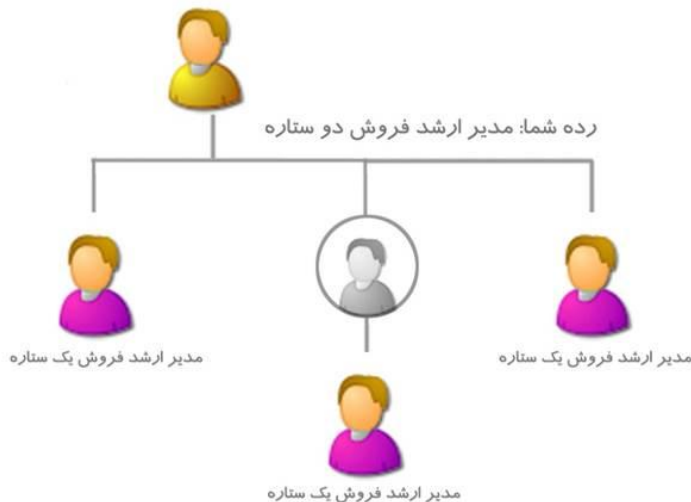
مدیر ارشد فروش: چنانچه هر مدیر فروش 6 مدیر فروش واجد شرایط در 6 شاخه داشته باشد رده ی وی از مدیر فروش به مدیر ارشد فروش ارتقا پیدا می کند و علاوه بر پورسانت فروش محصولات سازمان فروش خود پاداش ماهیانه رده ی مدیر ارشد فروش را دریافت می کند.



مدیر ارشد فروش یک ستاره: چنانچه هر مدیر ارشد فروش 6 مدیر ارشد فروش واجد شرایط در 6 شاخه داشته باشد رده ی وی از مدیر ارشد فروش به مدیر ارشد فروش یک ستاره ارتقا پیدا می کند و علاوه بر پورسانت فروش محصولات سازمان فروش خود پاداش ماهیانه رده ی مدیر ارشد فروش یک ستاره را دریافت می کند.



مدیر ارشد فروش دو ستاره: چنانچه هر مدیر ارشد فروش یک ستاره 3 مدیر ارشد فروش یک ستاره واجد شرایط در 3 شاخه داشته باشد رده ی وی از مدیر ارشد فروش یک ستاره به مدیر ارشد فروش دو ستاره ارتقا پیدا می کند و علاوه بر پورسانت فروش محصولات سازمان فروش خود پاداش ماهیانه رده ی مدیر ارشد فروش دو ستاره را دریافت می کند.



نکته: در رده ی مدیر فروش ارشد 2 ستاره، مبلغ 1.018.944.000 تومان به صورت مجزا و فقط یکبار پرداخت می گردد.

ضمن اینکه پورسانت مدیریتی برای رده ها و دریافت پورسانت ویژه مدیر ارشد دو ستاره به مبلغ یک میلیارد و هجده میلیون و نهصد و چهل و چهار هزار تومان این انگیزه را در افراد سازمان ایجاد میکند که حداقل شش عامل فروش فعال در سطح اول سازمان خود داشته باشند.

نحوه ی دریافت پورسانت ها:

پورسانت پلن پلگانی: در آخر هر هفته امتیاز محصولات فروخته شده توسط شما و سازمان فروشان محاسبه گردیده و پورسانتها هر هفته روزهای یکشنبه بصورت خودکار به حساب بانک ملت شما واریز خواهد شد.

متوسط درآمد سالانه (ریال)	پاداش ماهیانه هر رده	شرایط لازم برای هر رده	رده ها
۲۰,۰۰۰,۰۰۰	تقدیر نامه و تور مسافرتی	۳ شاخه و در هر شاخه ۱۱,۰۰۰ امتیاز فروش ماهیانه	نماینده ارشد فروش
۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۴ نماینده ارشد فروش واجد شرایط در ۴ شاخه	سرپرست فروش
۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶ سرپرست فروش واجد شرایط در ۶ شاخه	سرپرست ارشد فروش
۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶ سرپرست ارشد فروش واجد شرایط در ۶ شاخه	مدیر فروش
۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶ مدیر فروش واجد شرایط در ۶ شاخه	مدیر ارشد فروش
۶۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶ مدیر ارشد فروش واجد شرایط در ۶ شاخه	مدیر ارشد فروش ۱ ستاره
۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۳ مدیر ارشد فروش ۱ ستاره واجد شرایط در ۳ شاخه	مدیر ارشد فروش ۲ ستاره

توجه: نرم افزار محاسبه کننده ی پورسانت ها در شرکت بازاریابی شبکه ای پنبه ریز 100٪ مورد تأیید حسابرسان کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای وزارت صنعت، معدن و تجارت (وزارت بازرگانی سابق) بوده و این کمیته بر کلیه امور مالی و نحوه محاسبه و پرداخت پورسانت بازاریابان شبکه ای نظارت کامل دارد.

کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای متشکل از نمایندگان وزارت بازرگانی، وزارت اطلاعات، دادستانی کل کشور و نیروی انتظامی می باشد.

جهت کسب اطلاع بیشتر در باره کمیته نظارت به این [سایت](#) مراجعه فرمائید.

پورسانت ماهیانه (رنکینگ): در پایان هر ماه امتیاز فروش محصولات سازمان فروش شما در طی همان ماه محاسبه و رده شما مشخص می گردد و پاداش متناسب با رده ی کسب شده به حساب بانک ملت شما واریز می گردد.



با توجه به اینکه شرکت پنبه ریز بیش از 27 سال پورسانت کلیه نمایندگان فروش و بازاریابان خود را در سرتاسر ایران و کشورهای منطقه پرداخت نموده است بازاریابان شبکه ای این شرکت نیز میتوانند با خاطری آسوده به فعالیت بپردازند و این باور را داشته باشند که همیشه میتوانند از پورسانت و پاداش های پلن در آمد زایی شرکت بهره مند باشند .



آدرس سایت اصلی شرکت

و صفحه ثبت نام

<http://panberes.ir>

**کد معرف : 0083176454**

**ایمیل : oljlj2005@gmail.com**



جمهوری اسلامی ایران

وزارت صنعت، معدن، تجارت  
معاونت توسعه بازرگانی داخلی  
مرکز امور اصناف و بازرگانان

شماره: ۴۲/۵۷۸۸۲۹  
تاریخ: ۱۳۹۰/۰۷/۰۳

**«مجوز فعالیت بازاریابی شبکه ای»**

به استناد بند ۵-۶ دستور العمل نحوه صدور مجوز و نظارت بر فعالیت بازاریابی شبکه ای و با توجه به تایید کمیته نظارت موضوع ماده ۶ دستور العمل مزبور، به شرکت "خرید اینترنتی مروارید پنبه ریز" به مدیریت عامل خانم آذین جعفریان و شماره ثبت ۳۵۲۳۰۶ مورخ ۱۳۸۸/۴/۲۴ به آدرس: تهران - خیابان دکتر بهشتی - شماره ۱۲۷، اجازه داده می شود نسبت به انجام فعالیت بازاریابی شبکه ای کالاهای به شرح زیر، با رعایت ضوابط و مقررات مربوطه فعالیت نماید. اعتبار این مجوز از تاریخ صدور به مدت ۲ سال بوده و در صورت درخواست شرکت و موافقت کمیته نظارت، قابل تمدید خواهد بود.

- |                        |                        |
|------------------------|------------------------|
| ۱. دستمال کاغذی        | ۶. نوار بهداشتی بانوان |
| ۲. دستمال مرطوب        | ۷. مسواک               |
| ۳. دستمال حوله         | ۸. گوش پاک کن          |
| ۴. دستمال توالت        | ۹. کسرو ماهی           |
| ۵. پوشاک بچه و بزرگسال |                        |

حسن احمد

رییس مرکز امور اصناف و بازرگانان  
و دبیر هیات عالی نظارت

