



خلاق امید کار آفرین

بیمه گستران

سازمان فروش بیمه گستران

(مرکز تخصصی بیمه های زندگی کد ۳۶۰۲)



پیشنهاد دهنده: سید رضا طیرانی

تاریخ تنظیم: آذرماه ۱۴۰۱



خلاق امید کار آفرین  
**بیمه گستران**

## فهرست مطالب

۲	<b>فصل اول: بازاریابی مبتنی بر رابطه و ضرورت آن</b>
۲	آسیب پذیری سازمان های فروش پس از هر بار بزرگ تر شدن شبکه بازاریاب ها!
۳	بازاریابی مبتنی بر رابطه
۴	چرا افرادی که در شرکت های نتورکی فعالیت می کنند، به بیمه گستران روی خواهند آورد؟
۵	<b>فصل دوم: معرفی طرح بیمه گستران</b>
۷	کافیست فقط ۳۲ فقره بیمه نامه بطور مستقیم (و به تدریج) بفروش برسد
۸	طرح سود دهی تک سطحی
۸	طرح درآمدزایی بیمه گستران
۹	پاداش تولید شده در هر سطح و به ازای هر نفر از بیمه گذار-فروشنده ها
۱۰	تعداد نفرات فعال در هر مرحله از طرح بیمه گستران
۱۰	پیش بینی میزان وصول حق بیمه عمر
۱۱	<b>فصل سوم: اهداف طرح، ملزومات و مکانیزم اجرا</b>
۱۲	ملزومات طرح جهت اجرا هماهنگ و سراسری در سطح کشور





## فصل اول: بازاریابی شبکه‌ای و ضرورت آن

### آسیب پذیری سازمان‌های فروش پس از هر بار بزرگ‌تر شدن شبکه بازاریاب‌ها!

پس از چندین سال جذب و استخدام و استفاده از پرسنل فروش تمام وقت، متاسفانه شاهد رشد هزینه‌های جاری شامل: حقوق، دستمزد و بیمه تامین اجتماعی بوده‌ایم...

لذا بر آن شدیم تا به کمک تسهیم درآمد حاصل از فروش بیمه‌های عمر با بیمه‌شدگان، اقدام به راه‌اندازی شبکه‌ای غیرمتمرکز از فروشندگان مستقل شویم که آنها بطور مستقل و اغلب در اجتماعات دوستانه و خانوادگی نسبت به مشاوره و معرفی بیمه‌نامه های شرکت بیمه کارآفرین اقدام نمایند...

بدین ترتیب در چنین روشی هم فروشنده این توانایی را دارد که ساعت کاری خود را تنظیم، و مثل رئیس خود فعالیت کند و هم سازمان فروش با کاهش هزینه‌های استخدامی سود بیشتر و راحت‌تری کسب می‌نماید...



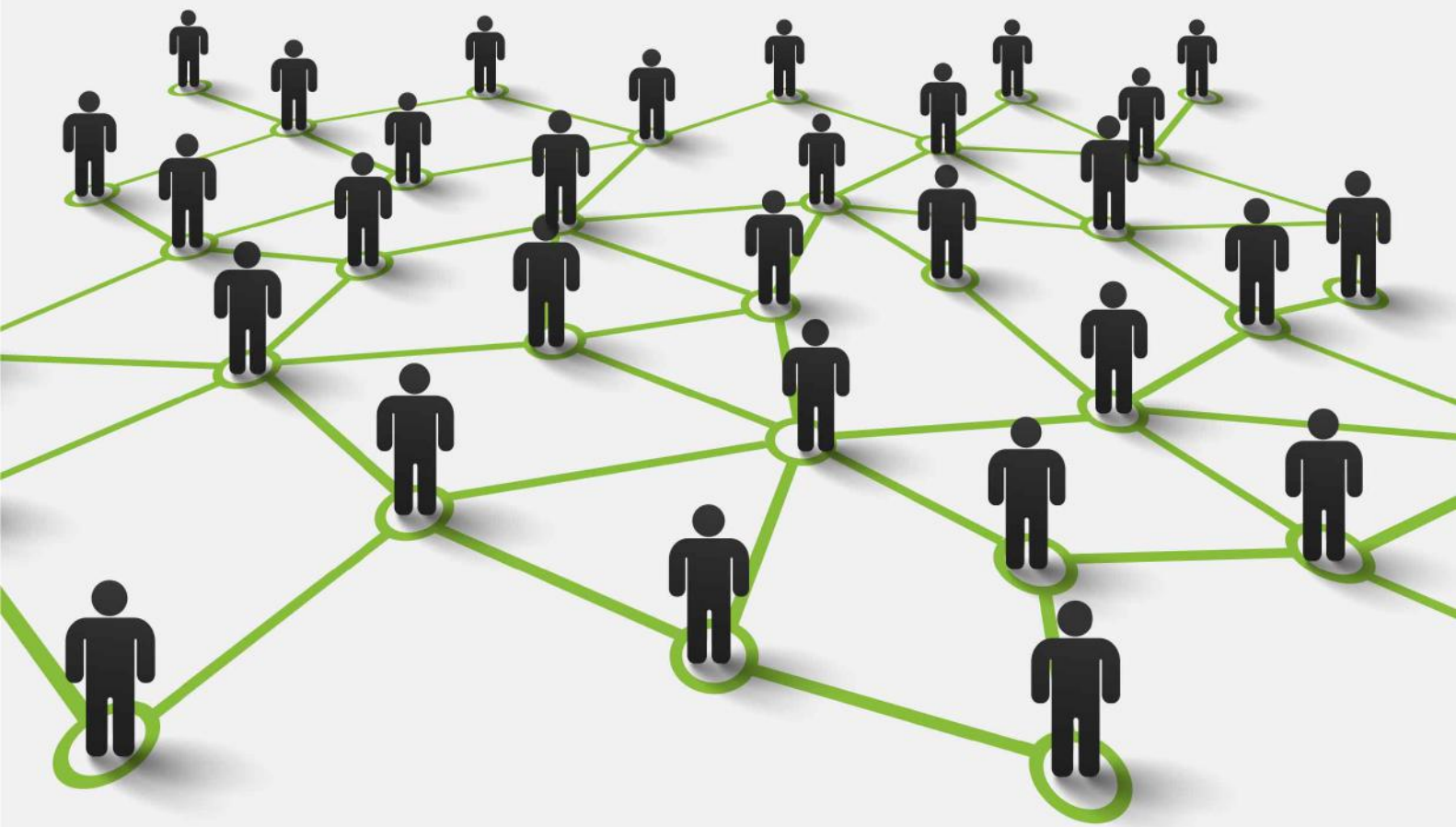
## ادغام روش‌های بازاریابی دهان‌به‌دهان و بازاریابی مبتنی بر رابطه جهت فروش بیمه عمر



بازاریابی دهان‌به‌دهان یکی از روش‌های بسیار قدرتمند جهت فروش محصولات و خدمات به شمار می‌رود؛ زیرا مشتریان فعلی ما بزرگترین سرمایه ما برای تبلیغات می‌باشند... و از آنجا که ۹۲ درصد از مردم به تجربیات دوستان خود در استفاده از محصول اعتماد می‌کنند لذا استراتژی دهان‌به‌دهان یکی از قدرتمندترین اشکال تبلیغات است.

همچنین بازاریابی که در آن مصرف‌کنندگان محصولات و خدمات می‌توانند با ایجاد کانال‌های فروش خود بر شبکه‌های انسانی و اجتماعی، کالاها و خدمات شرکت‌ها را بازاریابی کرده و در هر مکانی که می‌خواهند به فروش رسانند و در ازای آن سود خود را دریافت کنند؛ دو روشی هستند که اگر بطور اصولی و سیستماتیک در کنار هم قرار گیرند، می‌تواند در صنعت بیمه و فروش بیمه عمر تحول آفرین باشند...

و در نهایت، در ساختار بازاریابی رابطه‌ای، مصرف‌کنندگانی که به واسطه تبلیغات دهان‌به‌دهان نسبت به خرید بیمه عمر تشویق شده‌اند، می‌توانند افرادی را به عنوان میانجی معرفی کنند تا هر چه تعداد این معرف‌ها بیشتر باشد و بیشتر فعالیت کنند، سود بیشتری نصیب مصرف‌کننده نهایی (بیمه‌گزار) شود...



## مزایای فوق العاده و تفاوت‌های روش نوین بازاریابی در مقایسه با روش‌های مرسوم: (چرا افرادی که همین الان در شرکت‌های نتورکی فعالیت می‌کنند، به بیمه گستران روی خواهند آورد؟)



### ۱. فعالیت در صنعت چند هزار میلیاردی بیمه:

هم اکنون در سراسر کشورمان تعداد زیادی از مصرف‌کنندگان کالاها و خدمات سایر شرکت‌های آرایشی و بهداشتی، مشغول مشاوره و فروش محصولات آن شرکت‌ها هستند. در صورتیکه بدانند می‌توانند همان مشاوره را در صنعت بیمه انجام دهند و سود بیشتری کسب نمایند مطمئناً ترجیح می‌دهند در صنعت بزرگتری که دارای اعتبار بیشتری هم هست، مشغول به کار و فعالیت شوند.

### ۲. اعتماد بالای عموم مردم به صنعت بیمه:

در مقایسه با شرکت‌های دیگر، اعتماد عمومی نسبت به صنعت بیمه بیشتر است.

### ۴. دفاتر شیک و جذاب در سراسر کشور:

شرکت بیمه کارآفرین دارای دفاتر سرپرستی اداری زیبا در سراسر کشور است که بیمه‌گزاران می‌توانند جهت مشاوره و فروش بیمه‌نامه‌های شرکت از این امکانات استفاده نمایند.

### ۵. در اختیار داشتن اصل سرمایه توسط مشتری (بیمه عمر):

در بازاریابی در بازارهای غیر بیمه‌ای، مشتری باید با خرید محصول آن شرکت اقدام به شبکه‌سازی و کسب سود نماید و این در حالیست که در روش پیشنهادی در این پروپوزال، مشتری با خرید بیمه عمر، در واقع اصل آورده نقدی خویش را در هر لحظه در اختیار خودش دارد...

### ۹. امکان صدور آنلاین بیمه عمر در بیمه کارآفرین

امکان صدور آنلاین بیمه عمر در بیمه کارآفرین

### ۱۰. برترین و با کیفیت ترین بیمه عمر در کشور:

بیمه عمر بیمه کارآفرین با داشتن پوشش‌های جذاب، هم اکنون برترین بیمه عمر کشور است.

### ۳. آشنایی عموم مردم نسبت به بیمه عمر:

در سال‌های اخیر شاهد آن بوده‌ایم که تا حدود زیادی آگاهی و اطلاعات عمومی مردم نسبت به بیمه‌نامه عمر بیشتر شده است که همین موضوع می‌تواند کار مشاوره و فروش این بیمه‌نامه توسط بیمه‌گزاران را ساده‌تر کند.

### ۶. امنیتی شغلی و کاری:

کلیه مشتریانی که در این ساختار با شرکت بیمه کارآفرین همراه شوند، می‌توانند نسبت به دریافت کد ۹۶ آئین نامه بیمه مرکزی ج.ا.ا اقدام نمایند تا بعنوان نماینده شرکت شناخته شوند و شعبه سرپرستی بطور مستقیم ناظر بر فعالیت همکاران فروش خواهد بود.

### ۸. داشتن حس انجام کاری نیک برای اطرافیان توسط مشتری:

اصولاً توصیه به خرید بیمه عمر کاریست نیک که در شرایط سخت و بحرانی ارزش و منافع چنین توصیه‌ای هم برای توصیه کننده و هم برای توصیه‌شونده واضح و مبرهن است...

# فصل دوم: معرفی طرح بیمه گستران



## اصطلاحات و تعاریف



### بیمه گذار - فروشنده (عامل فروش)

عضوی از اعضای سازمان فروش است که پس از خرید یک فقره بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری، با معرفی دو نفر دیگر می تواند در قرارداد طرح بیمه گستران شروع به فعالیت نماید.

جهت شروع فرآیند فعالیت در طرح بیمه گستران، هر کدام از اعضا می بایست یک فقره بیمه نامه حداقل دو میلیون تومانی با پرداخت سالیانه داشته باشند. با توجه به اینکه مبلغ هر بیمه نامه تابعی از شرایط سن، شغل و... است، لذا مبلغ خرید هر کدام از اعضا با سایرین متفاوت خواهد بود.

### حداقل خرید

### قرارداد بیمه گستران

قرارداد بیست سه جانبه فی مابین نمایندگی های شرکت بیمه کارآفرین از یکطرف و نمایندگی ۳۶۰۲ بیمه کارآفرین از طرف دیگر و شرکت بیمه کارآفرین (سهامی عام) بعنوان طرف سوم که به موجب آن نمایندگی های شرکت بیمه کارآفرین بعنوان مُعرف، نمایندگی ۳۶۰۲ بیمه کارآفرین بعنوان مجری و طراح سازمان فروش و شرکت بیمه کارآفرین بعنوان ناظر طرح ضمن همکاری و توافق اقدام به عرضه خدمات بیمه ای می نمایند.

### سازمان فروش

سازمان فروش جایی است که در آن وظایف محوله با دقت برنامه ریزی شده تا بتوان به نحو احسن خدمت مورد نظر را در اختیار مصرف کننده قرار گیرد و این تلاش و کوشش بصورت مستمر برای نظارت بر صحت اجرای عملکردها اتفاق خواهد افتاد.



**شرط ورود مستقیم به سطح تمديد:** اولاً در صورتیکه هر کدام از اعضای شبکه بخواهند قبل از اینکه به سطح پانزدهم برسند بخواهند از درآمد حاصل از تمديد بیمه نامه های قرارداد طرح بیمه گستران منتفع شوند، می توانند ضمن رعایت تبصره شش قرارداد فی مابین، در صورتیکه بتوانند حداقل دو زیرمجموعه برای هر کدام از الزامات به ثبت برسانند، که هیچکدام از آنها ابطال نشده باشد، از تاریخ سررسید سال دوم کد رایانه ای که این آمار را تکمیل کرده، در درآمد حاصل از تمديد بیمه نامه های عمر و سرمایه گذاری قرارداد بیمه گستران در کل کشور به مدت حداکثر ۴۸ ماه بطور مساوی سهمیم شوند و مستقیماً به سطح تمديد وصل شوند. ثانياً هر کدام از اعضا جهت بره مندی از منافع سطح تمديد الزاما باید دارای ۹۶ کد یا ۲۵ آئین نامه بیمه مرکزی از شرکت بیمه کار آفرین باشند.

## وظایف رده های سازمانی



### هر بازاریاب (بیمه گزار-فروشنده)، در سال اول این طرح کفایت فقط ۳۲ فقره بیمه نامه بطور مستقیم (و به تدریج) بفروشد:



در طرح پیشنهادی این بروشور، هر بیمه گزار به ازای هر جایگاه ( Trade Center ) یا به اصطلاح TC ، میتواند حد اکثر فقط ۳۲ نفر را در مرحله ی بلافاصله بعد از خود عضو کند... و بر خلاف سایر روش های بازاریابی نتورکی، برای پرداخت کارمزدها یا پاداش ها شرطی با عنوان شرط تعادل بین دو زیر شاخه وجود ندارد!

در این طرح، طبق توضیحاتی که در ادامه به آن می پردازیم؛ پانزده سطح وجود دارد که در هر بازه زمانی، میزان پرداخت ها برای هر سطح محدود است که به آن "درآمد سطح" اطلاق می شود... لازم به توضیح است، بزرگترین اشکال در سایر روش های بازاریابی نتورکی این است که اشخاص را برای افزایش میزان پرداخت های احتمالی به خرید چند جایگاه ترغیب می کند که پس از چندی به دلیل وجود جایگاه های متعدد اشخاص اقدام به خرید و فروش جایگاه می کنند که عملاً مشکلات عدیده و بسیار زیادی را در پی دارد و فروش جایگاه به جای فروش محصول نیز، یکی از عناوینی است که باعث می شود نهادهای نظارتی اینگونه طرح ها را غیر قانونی اعلام کنند! لیکن در طرح پیشنهادی این پروپوزال به هیچ عنوان امکان خرید و فروش جایگاه ها وجود ندارد...



## طرح سود دهی تک سطحی (Unilevel):



بنابراین طبق توضیحات فوق، می‌توان این طرح پیشنهادی را در زمره طرح‌های سوددهی تک‌سطحی در بین انواع روش‌های بازاریابی دانست که در آن محدودیتی برای تعداد توزیع‌کنندگان (بازاریابان) سطح اول وجود ندارد، اما تعداد مراحل که هر فرد به ازای آنها کارمزد یا پورسانت دریافت می‌کند محدود است (پانزده مرحله)؛ لذا از مزایای این طرح، توان اداری آسان آنها و نیز توان شرح ساده آن از سوی بیمه‌شدگان (بازاریاب‌ها) برای شرکت‌کنندگان بالقوه خواهد بود.

## طرح درآمدزایی بیمه گستران به شرح زیر نگارش گردیده است:



ردیف	عنوان پاداش ها و کمیسیون	درصد پرداختی
۱	پورسانت خرده فروشی	مازاد حق بیمه دو میلیون و پانصد هزار تومان ۲۰٪
۲	درآمد سطوح	به ازای هر استخر حداکثر ۱.۱۸٪ از کل فروش سطح، بطور مساوی بین افراد فعالی که در هر سطح حضور دارند
۳	درآمد پرزنتر	به ازای هر فروش موفق یک میلیون ریال
۴	درآمد سطح تمدید	کل درآمد طرح بیمه گستران، بطور مساوی بین افرادی که در این سطح حضور دارند



### درآمد تولیدشده در هر سطح و به ازای هر نفر از بازاریابها (بیمه گذار-فروشنده) در هر مرحله:



در صورتیکه تعداد نفرات فعال در هر سطح به حدنصاب تعیین شده برسد، به ازای هر بیمه گذار-فروشنده (بازاریاب) طبق تصویر زیر، درآمدهای پیش بینی شده بحساب اندوخته بیمه نامه ایشان واریز خواهد شد که به آن درآمد سطح گفته می شود. نکته حائزه اهمیت آن است که در صورتیکه بیمه نامه مربوط به بیمه شده موردنظر به هر دلیلی بازخرید، پایان پوشش، ابطال یا الحاقیه کاهشی حق بیمه ثبت شود؛ در هر سطحی از مراحل زیر، از ادامه همکاری فرد جلوگیری می شود که همین موضوع ضامن تمدید بیمه نامه های فروخته شده در این طرح است.

### درآمد تولید شده به شرط وجود تعداد نفرات فعال در هر سطح (ارقام به تومان است)



سطح	درآمد هر سطح	درآمد پس از کسر مالیات
۱	۰	۰
۲	۰	۰
۳	۴۰۰.۰۰۰	۳۶۰.۰۰۰
۴	۸۰۰.۰۰۰	۷۲۰.۰۰۰
۵	۱.۲۰۰.۰۰۰	۱.۰۸۰.۰۰۰
۶	۱.۵۰۰.۰۰۰	۱.۳۵۰.۰۰۰
۷	۲.۰۰۰.۰۰۰	۱.۸۰۰.۰۰۰
۸	۵.۰۰۰.۰۰۰	۴.۵۰۰.۰۰۰
۹	۸.۰۰۰.۰۰۰	۷.۲۰۰.۰۰۰
۱۰	۱۵.۰۰۰.۰۰۰	۱۳.۵۰۰.۰۰۰
۱۱	۳۰.۰۰۰.۰۰۰	۲۷.۰۰۰.۰۰۰
۱۲	۶۰.۰۰۰.۰۰۰	۵۴.۰۰۰.۰۰۰
۱۳	۱۲۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰۸.۰۰۰.۰۰۰
۱۴	۲۵۰.۰۰۰.۰۰۰	۲۲۵.۰۰۰.۰۰۰
۱۵	۵۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۴۵۰.۰۰۰.۰۰۰
جمع	۹۹۳.۹۰۰.۰۰۰	۸۹۴.۵۱۰.۰۰۰



## تعداد نفرات فعال در هر مرحله از طرح بیمه گستران:



در جدول زیر مشاهده می‌کنید که هر مرحله (هر کدام از سطوح) از طرح بیمه گستران چه تعدادی از بیمه شدگان جهت بازاریابی و معرفی بیمه نامه عمر اندوخته دار مشغول به فعالیت و کسب درآمد خواهند بود.  
در واقع در هر کدام از سطوح طرح بیمه گستران تعداد افراد فعال باید به حد نصاب‌های زیر برسد تا درآمد سطوح بشرح فوق، به حساب اندوخته بیمه گزاران (بازاریاب‌ها) توسط شرکت بیمه کارآفرین واریز گردد.

سطح	تعداد افراد فعال	سطح	تعداد افراد فعال
۱	۱	۹	۲۵۶
۲	۲	۱۰	۵۱۲
۳	۴	۱۱	۱۰۲۴
۴	۸	۱۲	۲۰۴۸
۵	۱۶	۱۳	۴۰۹۶
۶	۳۲	۱۴	۸۱۹۲
۷	۶۴	۱۵	۱۶۳۸۴
۸	۱۲۸	جمع	۳۲۷۶۷

پیش‌بینی میزان وصول حق بیمه عمر، در هر مرحله از طرح بیمه گستران به شرح زیر است:  
(ارقام به تومان است)



سطح	فروش در هر سطح	سطح	فروش در هر سطح
۱	۲.۰۰۰.۰۰۰	۹	۵۱۲.۰۰۰.۰۰۰
۲	۴.۰۰۰.۰۰۰	۱۰	۱.۰۲۴.۰۰۰.۰۰۰
۳	۸.۰۰۰.۰۰۰	۱۱	۲.۰۴۸.۰۰۰.۰۰۰
۴	۱۶.۰۰۰.۰۰۰	۱۲	۴.۰۹۶.۰۰۰.۰۰۰
۵	۳۲.۰۰۰.۰۰۰	۱۳	۸.۱۹۲.۰۰۰.۰۰۰
۶	۶۴.۰۰۰.۰۰۰	۱۴	۱۶.۳۸۴.۰۰۰.۰۰۰
۷	۱۲۸.۰۰۰.۰۰۰	۱۵	۳۲.۷۶۸.۰۰۰.۰۰۰
۸	۲۵۶.۰۰۰.۰۰۰		

## فصل سوم: اهداف طرح، ملزومات و مکانیزم اجرا



هدف یکساله طرح بیمه گستران بشرح زیر تعیین شده است:



کمک به مشتریان به منظور کسب درآمد (جلوگیری از ایجاد حق بیمه معوق)

ایجاد پرتفوی بزرگ بیمه عمر توسط بیمه گذاران (بیمه گذار - فروشنده)

فعالتر شدن شبکه فروش نمایندگان به واسطه استفاده از استراتژی بیمه گستران

## طرح بیمه گستران (چگونگی دستیابی به ۱۰۰ میلیارد فروش جدید در یک سال)



## ملزومات طرح جهت اجرا هماهنگ و سراسری در سطح کشور:



- بر اساس صورتجلسه موافقت اصولی با کلیات طرح بیمه گستران مورخ ۲۹ آبانماه ۱۴۰۱ موارد زیر جهت اجرا طرح بازاریابی بیمه گستران بصورت هماهنگ و سراسری در کشور، موارد زیر مد نظر قرار گیرد.
- مجموع بیمه نامه های صادره در طرح فوق در قالب یک قرارداد با نام بیمه گستران در سیستم صدور فناوران تعریف و پایش خواهد شد.
  - کلیه بیمه نامه ها در این طرح، تحت سرپرستی فروش کد ۳۶۰۲ و با کد معرف هر نماینده عضو و تحت سرپرستی صدور هر شعبه و به موجب قرارداد سه جانبه مجری (سازمان فروش بیمه گستران)، معرف (نمایندگی های بیمه کارآفرین)، ناظر (شرکت بیمه کارآفرین) صادر خواهد شد. (نمونه قرارداد سه جانبه به پیوست)
  - ارزیز درآمدها به درخواست سازمان فروش بیمه گستران و طبق لیست تولید شده توسط نرم افزار بیمه گستران از سوی امور مالی به اندوخته بیمه نامه های اعضای شبکه (بیمه گزاران) منظور خواهد شد.
  - با توجه به نوع طرح، محاسبه و پرداخت درآمد بحساب اندوخته بیمه گزاران، مقرر گردید کارمزد ارزیز به اندوخته صفر در نظر گرفته شود و ضمناً شرایط خاصی در سیستم صدور فناوران برای بیمه گزاران عضو قرارداد طرح بیمه گستران در نظر گرفته شود که بتوانند قبل از یکسال از اندوخته بیمه هایشان، برداشت از اندوخته داشته باشند.



### مزایای فعالیت در سازمان فروش بیمه گستران:



- عقد قرارداد همکاری از بدو شروع کار
- ارتقاء جایگاه در سازمان فروش
- فعالیت تشکیلاتی و حمایت همه جانبه تیمی
- کسب درآمد نامحدود و صعودی
- سهیم شدن در کارمزد تمدید کشوری
- حضور در جشنواره فروش

ارومیه، خیابان دانشکده، نبش کوی ۲۵، پلاک ۱۹۹ کدپستی: ۵۷۱۵۸۴۴۷۴۶



۰۴۴-۳۳۴۴۳۸۳۹



[www.bimegostaran.com](http://www.bimegostaran.com)