

## << اولین استاندارد اجرایی بازاریابان بادران >>

### بخش اول : رویه جاری

- ۱) نتورک در بادران راهی برای رساندن محصول به مصرف کننده نهایی است بنابراین نباید فعالیت بازاریابان به گونه ای باشد که محصول را بهانه دانسته و هدف اصلی ایشان از جذب افراد به دلیل بهره مندی از مزایای طرح درآمدزایی باشد.
- ۲) همانگونه که می دانید با توجه به خرید کارخانجات متعدد ، هدف اصلی بادران تولید و فروش و ترویج کالای ایرانی است و در آینده نزدیک کلیه کالاهای خارجی شرکت حذف و بادران در خدمت تولید و ترویج کالای ایرانی و ایجاد اشتغال پایدار برای کارگر ایرانی خواهد بود .
- ۳) کلیه تجمعات بازاریابان باید دارای مجوزهای لازم باشد که جهت اخذ آن می بایست از ۱۵ روز قبل درخواست کتبی مربوطه را به دفتر مرکزی ارسال نمایند.

### بخش دوم : ضوابط و شرایط مربوط به شعب

۱. رعایت مبحث تفکیک جنسیتی
۲. نصب تابلو با طرح مصوب شرکت
۳. نصب تابلو اعلانات جهت درج اطلاعاتی ها
۴. نصب کلیه بنرهای آموزشی و اینفوگراف
۵. حضور مستمر مسئول شعبه در محل (مسئول شعبه در بادران نمی تواند بازاریاب باشد)
۶. همراه داشتن کارت شناسایی بادران جهت تردد در شعب
۷. رعایت اصول شرعی و اخلاقی و حفظ شئون اسلامی و پوشش مناسب

### بخش سوم : قوانین مربوط به عملکرد بازاریابان

۱. عقد قرارداد فیزیکی بازاریابی و تکمیل مدارک در میز کار
۲. خود انتظامی برای رفتار خود و سازمان فروش
۳. عدم هرگونه فعالیت در محیطهای آموزشی ، نظامی و اداری
۴. اخذ مجوز کتبی قبل از انجام هرگونه تبلیغات
۵. عدم تبعیت مطلق از مدیر فروش ارشد ( بالاسری )
۶. تأکید بر گسترش عرضی سازمان فروش
۷. حفظ اعضاء تیم مستقیم و آموزش و حمایت مستمر آنان

### بخش چهارم : ضوابط و مقررات فضای مربوط به فرآیند آموزش

۱. استفاده از جزوات و متون هرمی
۲. تخریب درآمد کارمندی و سایر اقشار جامعه
۳. سهل الوصول نشان دادن کسب درآمد بازاریابی شبکه ای
۴. تحریک احساسات دینی جهت فعالیت در بازاریابی شبکه ای
۵. نادیده گرفتن ابعاد وجودی و زحمات خانواده
۶. دعوت به انزوا و بی توجهی به خانواده در بین جوانان
۷. ایجاد پناهگاه توهمی برای نیازمندان
۸. تحریک عقده های افراد جامعه ( قطعاً پولدار شدن )
۹. برگزاری جلسه نمایشی درآمدی جهت به هیجان درآوردن اعضاء تیم
۱۰. استفاده از عرفانهای نوظهور و کهکشانی ( خرافه بافی )
۱۱. استفاده از عناوین نهادهای امینی و انتظامی و انتساب شرکت به آنها و ارگانهای مختلف دولتی شخصیتهای مذهبی و سیاسی

عدم

۱۲. ایجاد شرایط لازم جهت آموزش افراد تیم در حوزه کار با فضای مجازی و میزکار

### بخش پنجم : قوانین مربوط به شرایط فروش

۱. برقراری استراتژی فروش
۲. بیش انباشته سازی کالا
۳. شیفت سایر بازاریابان شرکت و یا سایر شرکتهای بازاریابی
۴. فروش اجباری
۵. سوءاستفاده از اطلاعات بازاریابان سازمان فروش

عدم

۶. تأکید بر خرده فروشی کالا داشته باشد و به دنبال ایجاد مشتریان دائم برای فروش محصولات شرکت باشد

## بخش ششم : ضوابط و قوانین اجرایی

۱. خودداری کردن از بحث سیاسی و احترام قائل بودن برای تمامی اقوام و قومیت های ایران عزیز
۲. محترم شمردن اعتقادات مذهبی اقشار مختلف جامعه ( اقلیت های دینی و مذهبی )
۳. عدم برگزاری جلسات کاری در اماکنی مانند پارکها و مکان های عمومی و فرهنگی
۴. توجه لازم به ارتقاء تحصیلی خود و نفرات تیم فروش و همچنین اهتمام کافی جهت کسب علم و دانش داشته باشد .
۵. حضور بازاریابان در محوطه شرکت و شعب با پوشش متعارف باشد و نیز همواره درصدد اصلاح بهبود رفتار شخصیتی خود باشد .
۶. یک بادرانی حق نا امیدی ندارد و می بایست همواره در کلیه امور زندگی به خداوند توکل نموده و با شور و نشاط به سوی آینده ای موفق پیش رود .
۷. از انجام هرگونه بی بند باری و رفتار ناهنجار اجتماعی پرهیز نموده تا به عنوان **الگوی موفق جوان ایرانی شناخته شود .**

امید است با مشارکت یکایک شما بادرانی های عزیز در اجرایی نمودن **اولین استاندارد بازاریابان بادران** فرهنگ بازاریابی شبکه ای سالم در کشور نهادینه شود.

**شرکت شبکه بادران گستران**