



شرکت تارال

1389

ساختار همکاری با نمایندگان فروش

تارال

معرفی شرکت



شرکت نرم‌افزاری تارال با بیش از یک دهه تجربه، یک شرکت پیشرو در طراحی و پیاده‌سازی سامانه‌های نرم‌افزاری فرآیندمحور و تخصصی در ایران است.

ما کار خود را در سال ۱۳۸۹ آغاز کردیم و با تمرکز بر نوآوری، نیاز واقعی مشتریان و اجرای دقیق فرآیندها، توانستیم در مدت کوتاهی به یکی از برندهای شناخته‌شده کشور در حوزه CRM، ERP، و سیستم‌های یکپارچه تبدیل شویم.

چه چیزی تارال را متمایز می‌کند؟

- طراحی بومی و خلاقانه :

برخلاف بسیاری از نرم‌افزارهای ترجمه‌شده یا وارداتی، محصولات تارال از پایه برای بازار ایران طراحی شده‌اند. این یعنی زبان، فرهنگ کاری، پیچیدگی‌های فروش، و ساختارهای مالی ایران به‌درستی در سیستم پیاده‌سازی شده‌اند.



- فرآیندمحوری و انعطاف عملیاتی:

ما معتقدیم هر سازمان مسیر فروش و تعامل مختص به خود را دارد. به همین دلیل نرم‌افزارهای ما کاملاً فرآیندمحور، ماژولار و قابل تنظیم هستند، از تعریف مراحل فروش تا شخصی‌سازی نقش‌ها و دسترسی‌ها.

- تجربه اثبات‌شده در پروژه‌های بزرگ :

از اجرای پروژه برای اداره آب و فاضلاب گرفته تا طراحی سامانه‌های MIS استانی برای استانداری‌ها و توسعه پلتفرم‌های SaaS، ما ثابت کرده‌ایم توان اجرای پروژه‌های پیچیده و در سطح ملی را داریم.

- ترکیب تخصص فنی با بینش کسب‌وکار :

تیم ما ترکیبی است از مهندسان نرم‌افزار، تحلیل‌گران کسب‌وکار، متخصصان UI/UX و مدیران پروژه که هدف مشترکشان، خلق راهکارهایی است که واقعاً کار کنند.

ماموریت همکاری ما با نمایندگان فروش

هدف ما از همکاری با نمایندگان فروش، ایجاد یک شبکه پویا و حرفه‌ای از افراد علاقه‌مند به توسعه نرم‌افزارهای سازمانی تارال است. ما مأموریت داریم با فراهم‌کردن زیرساخت، آموزش، ابزار فروش و پشتیبانی، بستری بدون نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه برای درآمدزایی پایدار و منعطف نمایندگان فراهم کنیم. این همکاری بر پایه صداقت، شفافیت، و سوددهی دوطرفه شکل گرفته است.



مسیر رشد نمایندگان تارال

نمایندگان فروش تارال می‌توانند بدون نیاز به دفتر یا سرمایه، تنها با یک ثبت‌نام ساده و دسترسی به پرتال اختصاصی، فعالیت خود را آغاز کنند. مسیر پیشرفت از سطح نقره‌ای آغاز و با دستیابی به فروش موفق، به سطح طلایی و در نهایت VIP ارتقا می‌یابد که هر سطح با پورسانت بیشتر، ابزارهای حرفه‌ای‌تر، آموزش‌های اختصاصی و حتی دسترسی به لیده‌های مستقیم همراه است. هر نماینده‌ای با تلاش منظم می‌تواند در مدت‌کوتاه به جایگاه بالایی در سیستم فروش تارال دست یابد.

چرا نمایندگان فروش تارال؟

زیرا همکاری با تارال، فرصتی واقعی برای کسب درآمد حرفه‌ای و رشد شخصی است، بدون نیاز به سرمایه یا حضور فیزیکی. با مدل پورسانتی، ساختار شفاف، ابزارهای آماده فروش، پل اختصاصی و پشتیبانی مستمر، همه شرایط برای موفقیت مهیا شده است. علاوه بر این، محصولات تارال کاربردی، پرفروش و مورد نیاز طیف وسیعی از کسب‌وکارهاست که کار فروش را آسان‌تر و مطمئن‌تر می‌سازد.



- (غیرانحصاری) هر نماینده می‌تواند با برندهای دیگر نیز همکاری داشته باشد
- (کاملاً پورسانتی) بدون حقوق ثابت، درآمد بر اساس میزان فروش
- (بدون نیاز به حضور فیزیکی) امکان همکاری از هر شهر ایران یا حتی خارج کشور
- (کاملاً آنلاین) از طریق پرتال اختصاصی نمایندگان

مدل فعالیت نمایندگان فروش تارال

1. ثبت‌نام سریع در پرتال نمایندگان

با تکمیل یک فرم ساده، فعالیت خود را در کمتر از دو دقیقه آغاز می‌کنید.

2. دریافت آموزش و ابزار فروش

پس از ثبت‌نام، به ویدیوهای آموزشی، فایل‌های معرفی و لینک اختصاصی فروش دسترسی پیدا می‌کنید.

3. معرفی نرم‌افزارها به مشتریان

محصولات تارال را از طریق روش‌های ارتباطی متنوع به مشتریان بالقوه معرفی می‌کنید. (از طریق شبکه‌های اجتماعی، تماس، ایمیل، یا حضوری به مشتریان بالقوه)

4. ثبت فروش از طریق لینک یا پنل

با استفاده از لینک معرف یا فرم ثبت فروش، اطلاعات مشتری را به صورت رسمی ثبت می‌کنید.

5. دریافت پورسانت خودکار پس از تأیید فروش

پس از تأیید نهایی فروش توسط تیم مرکزی، کمیسیون شما محاسبه و در موعد مقرر پرداخت می‌شود.

محصولات قابل فروش توسط نمایندگان تارال

نمایندگان فروش تارال می‌توانند مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای جامع، کاربردی و تخصصی را به کسب‌وکارها، فروشگاه‌ها و سازمان‌های مختلف معرفی و عرضه کنند. این محصولات کاملاً قابل فروش آنلاین بوده و نیازهای متنوع مشتریان در حوزه مدیریت، فروش، پشتیبانی و مالیات را پوشش می‌دهند:

1. مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

ثبت، پیگیری و تحلیل رفتار مشتریان با امکانات کامل برای فروش و خدمات پس از فروش.

2. فروش آنلاین (E-Commerce Manager)

نرم‌افزار فروشگاه‌ساز حرفه‌ای برای مدیریت سفارشات، پرداخت آنلاین و موجودی کالاها.

3. خدمات پس از فروش

مدیریت گارانتی، مرجوعی، پیگیری درخواست‌های خدمات و رضایت‌سنجی مشتریان

4. مدیریت انبار

کنترل دقیق ورود، خروج، قیمت‌گذاری و موجودی انبار با امکان گزارش‌گیری لحظه‌ای.

5. اتوماسیون اداری و بازاریابی

فرم‌ساز هوشمند، ارسال ایمیل و پیامک انبوه، مدیریت وظایف و کمپین‌های تبلیغاتی.

6. سیستم تیکتینگ و پشتیبانی

ایجاد و مدیریت تیکت‌های پشتیبانی مشتریان با امکان پاسخ‌گویی ساختارمند و تاریخچه کامل.

7. BPMS (سیستم مدیریت فرآیند کسب‌وکار)

ابزار طراحی فرآیندهای داخلی سازمان به صورت کاملاً بصری و اتوماسیون‌پذیر

8. مدیریت ویزیتور و موقع

ردیابی مسیر و فعالیت ویزیتورها، ثبت گزارش بازدید و موقعیت جغرافیایی مشتریان.

9. اصالت کالا و احراز گارانتی

سامانه بررسی صحت کالا و گارانتی، مناسب برای صنایع دارای شماره سریال و خدمات پس از فروش.

10. سامانه مودیان مالیاتی

نرم‌افزار رسمی و تأییدشده برای ارسال فاکتورهای فروش به سازمان امور مالیاتی (سازگار با قانون

جدید مالیات الکترونیکی).

مسئولیت‌ها و الزامات نماینده فروش تارال

نمایندگان فروش تارال به‌عنوان بازوی اجرایی توسعه بازار، نقشی حیاتی در معرفی صحیح محصولات، ایجاد اعتماد و حفظ اعتبار برند دارند. این همکاری بر پایه اصول حرفه‌ای همچون صداقت در معرفی، رعایت قیمت‌گذاری مصوب، ثبت دقیق اطلاعات مشتری، حفظ محرمانگی داده‌ها و رعایت اخلاق مذاکره بنا شده است. برای حفظ کیفیت و موفقیت بلندمدت، نمایندگان ملزم به به‌روزرسانی دانش خود، رعایت استانداردهای برند و پاسخ‌گویی مسئولانه در قبال فروش‌های انجام‌شده هستند.

1. صداقت در معرفی محصولات

- ارائه اطلاعات درست، شفاف و بدون اغراق در مورد قابلیت‌ها و قیمت نرم‌افزارها
 - پرهیز از وعده‌هایی که در محصول یا خدمات پشتیبانی شرکت وجود ندارد
 - معرفی ویژگی‌ها و مزایای واقعی هر محصول طبق مستندات رسمی تارال
- مثال: اگر محصولی فقط در نسخه لایسنس دائمی ارائه می‌شود، نباید به‌عنوان نسخه ابری معرفی شود.

2. رعایت قیمت‌گذاری مصوب شرکت

- استفاده از لیست قیمت رسمی شرکت در معرفی به مشتری
- عدم تخفیف غیرمجاز به مشتریان (تخفیف فقط با هماهنگی بخش فروش تارال مجاز است)
- احترام به چارچوب سوددهی سالم برای نماینده و شرکت

3. ثبت فروش و مشتری به صورت دقیق و مسئولانه

- وارد کردن صحیح اطلاعات مشتری (نام، شماره تماس، محصول موردنظر، نحوه پرداخت و...)
- استفاده از لینک معرف یا فرم ثبت فروش رسمی در پنل برای حفظ شفافیت و جلوگیری از تداخل ثبت
- پاسخ‌گویی در صورت وجود مغایرت یا ابهام در اطلاعات مشتری

4. حفظ محرمانگی اطلاعات شرکت و مشتریان

- عدم افشای قیمت‌های خاص، شرایط همکاری یا مستندات داخلی شرکت به اشخاص غیرمرتبط
- امانت‌داری کامل در قبال اطلاعات مشتریان جذب‌شده توسط نماینده
- پرهیز از انتقال اطلاعات به شرکت‌های رقیب یا استفاده شخصی از داده‌ها

5. رعایت آداب حرفه‌ای در مذاکره و فروش

- حفظ ادب، احترام و اخلاق حرفه‌ای در تمام تعاملات (چه آنلاین و چه حضوری)
- پاسخ‌گویی مناسب و مسئولانه به سوالات مشتریان
- مشاوره صادقانه به مشتری در انتخاب مناسب‌ترین محصول بر اساس نیاز واقعی

6. عدم استفاده نادرست از برند تارال

- استفاده از نام و لوگوی شرکت فقط در قالب‌های رسمی ارائه شده توسط شرکت
- عدم طراحی صفحات جعلی، تبلیغات گمراه‌کننده یا جعل هویت شرکت
- هماهنگی در صورت تمایل به طراحی وبسایت یا صفحه معرفی اختصاصی با نام تارال

7. مطالعه و به‌روزرسانی منظم دانش فروش و

محصول

- آشنایی اولیه با محصولات از طریق فایل PDF و ویدیوهای آموزشی قبل از معرفی به مشتری
- شرکت در جلسات آموزشی و وبینارهای دوره‌ای (آنلاین یا ضبط شده)
- پیگیری تغییرات در نسخه‌های نرم‌افزار، قیمت، تخفیف‌ها یا شرایط جدید فروش

8. پاسخ‌گویی در قبال فروش‌های انجام شده

- پس از ثبت موفق فروش، در صورت نیاز اولیه به مشاوره نصب یا پیگیری، همراهی با مشتری
- ارتباط مستقیم با تیم پشتیبانی تارال برای تحویل یا پیکربندی صحیح نرم‌افزار
- گزارش موارد خاص یا نارضایتی احتمالی مشتری به واحد فروش مرکزی

مسئولیت‌ها و پیامدها در همکاری

عدم رعایت الزامات چه پیامدی دارد؟

در صورت تخلف یا بی‌توجهی مکرر به مسئولیت‌های بالا، بسته به نوع و شدت تخلف، اقدامات زیر قابل انجام است:

پیامد	تخلف
لغو کمیسیون و هشدار رسمی	فروش با اطلاعات نادرست یا گمراه‌کننده
حذف دسترسی از پنل نماینده و اقدام حقوقی	نقض محرمانگی اطلاعات
مسدودسازی پنل نماینده	قیمت‌گذاری خودسرانه و آسیب به برند
پیگرد قانونی و اخطار کتبی	جعل هویت یا تبلیغات غیرمجاز



ما چه تعهدی در مقابل نماینده داریم؟

- ارائه آموزش، ابزار و پشتیبانی کامل برای فروش مؤثر
- پرداخت به‌موقع پورسانت‌ها طبق روال اعلام‌شده
- شفافیت در عملکرد و رعایت حقوق نماینده در ثبت فروش
- ارتباط حرفه‌ای، محترمانه و پاسخگو

دسترسی به ابزار حرفه‌ای و آماده فروش

ما همه‌چیز را آماده کرده‌ایم:

- لینک اختصاصی فروش برای هر نماینده
 - فایل‌های PDF معرفی، ویدیوهای آموزشی و دموی نرم‌افزارها
 - پنل حرفه‌ای برای ثبت مشتری، مشاهده پورسانت و مدیریت فروش‌ها
- شما فقط معرفی کنید، پشتیبانی کامل با ماست!

درآمد بدون سقف و وابستگی

با فروش هر نرم‌افزار، پورسانت شما مستقیماً محاسبه می‌شود. هیچ محدودیتی در میزان فروش یا درآمد وجود ندارد؛ هرچه بیشتر بفروشید، بیشتر سود می‌کنید.

پشتیبانی واقعی از تیم تارال

- در تمام مسیر، تنها نیستید. ما همراه شما هستیم با:
- پاسخ‌گویی سریع در واتساپ و پنل پشتیبانی
 - آموزش مرحله‌به‌مرحله محصولات و فروش
 - حمایت تبلیغاتی و ارائه لید (در صورت فعالیت مستمر)

همکاری با برند تخصصی در بازار B2B

تارال بیش از یک دهه سابقه در توسعه نرم‌افزارهای کاربردی کسب‌وکار دارد. مشتری‌های ما از صنایع مختلف هستند و نرم‌افزارها واقعاً نیاز بازار را پاسخ می‌دهند. فروش چیزی که واقعاً کاربرد دارد، کار شما را راحت‌تر و مطمئن‌تر می‌کند. همکاری در فروش با تارال، همان فرصتی‌ست که منتظرش بودید.

بدون نیاز به سرمایه اولیه یا دفتر کار

برای همکاری با تارال:

- نیازی به سرمایه‌گذاری دارید
- نیازی به دفتر یا محل فیزیکی ندارید
- فقط با یک گوشی یا لپ‌تاپ و اینترنت می‌توانید شروع کنید.

همین امروز از خانه، موبایل یا حتی محل کار فعلی‌تان فعالیت کنید!

ساختار شفاف، منصفانه و قابل رشد

سیستم نمایندگی ما:

- سطوح مشخص دارد نقره‌ای، طلایی، VIP
- پورسانت شما مرحله‌به‌مرحله افزایش پیدا می‌کند
- درآمد پایدار و بلندمدت خواهید داشت

هر نماینده‌ای که تلاش کند، می‌تواند به سطح VIP برسد و از مزایای خاص بهره‌مند شود.

سطح بندی نمایندگان فروش تارال

سطح بندی نمایندگان فروش، به منظور ایجاد انگیزه، تشویق به فعالیت بیشتر، و ارائه مزایای ویژه به نمایندگان پرتلاش طراحی شده است. این سیستم شفاف، قابل پیگیری و پاداش محور است.

۱. نماینده نقره ای (سطح پایه)

ویژگی	توضیح
شرط عضویت	فقط ثبت نام در سامانه نمایندگان
پورسانت	7٪ برای فروش های ابری، 3 درصد فروش لایسنس
سقف پورسانت ماهانه	نامحدود
ابزار فروش	لینک معرف + پنل + مستندات + تست 30 روز رایگان
دسترسی به دمو	دمو عمومی محصولات
پشتیبانی	از طریق چت داخل پرتال
ارتقا به طلایی	رسیدن به 3 فروش موفق در یک ماه یا 6 فروش در 2 ماه متوالی

۲. نماینده طلایی (فعال)

ویژگی	توضیح
شرط عضویت	3 فروش موفق در یک ماه
پورسانت	10٪ برای ابری، 6٪ برای لایسنس
ابزار فروش	لینک معرف + پنل + مستندات + تست 30 روز رایگان
دسترسی به دمو	دمو ویژه با قابلیت نمایش پیشرفته تر به مشتریان
آموزش	دوره فروش حرفه ای آنلاین سالانه + دعوت به وبینار اختصاصی
پشتیبانی	چت + واتساپ مستقیم با کارشناس فروش
امتیاز اضافه	نمایش در جدول رتبه بندی نمایندگان + اولویت در تخصیص لید (مشتري آماده خرید)
ارتقا به VIP	فروش حداقل 10 پروژه موفق در 3 ماه متوالی یا مجموع فروش 100 میلیون تومان

۲. نماینده VIP (برتر)

ویژگی	توضیح
شرط عضویت	10 فروش موفق در 2 ماه یا مجموع فروش 300 میلیون تومان
پورسانت	15٪ برای ابری، 9٪ برای لایسنس
ویژگی خاص	درآمد از زیرمجموعه - (Affiliate) 0٪ از فروش نمایندگان که او معرفی کرده
لید اختصاصی	دریافت مشتریان مستقیم تارال برای پیگیری فروش
آموزش ویژه	دعوت به جلسات استراتژی فروش با تیم مرکزی
برندینگ	پروفایل عمومی در سایت تارال (در صورت تمایل) + معرفی در شبکه‌های اجتماعی تارال
پشتیبانی	مستقیم با مدیر نمایندگان یا کارشناس ارشد

نکات مهم:

- سطح نماینده به صورت خودکار و ماهانه بازبینی می‌شود.
- در صورت افت فروش مداوم، امکان بازگشت به سطح پایین‌تر وجود دارد.
- مزایا و پورسانت‌ها مطابق آخرین سطح فعال نماینده محاسبه می‌شوند.

سطح نماینده	فروش اشتراک ابری	فروش لایسنس دائمی	پورسانت از زیرمجموعه
نقره‌ای	7٪	3٪	ندارد
طلایی	10٪	6٪	ندارد
VIP برتر	15٪	9٪	5٪ از فروش زیرمجموعه

فرض کنید یک نماینده موفق بتواند:

- به ۱۰ مشتری در ماه یا ۱۰۰ مشتری در سال
- هر کدام با ترکیب ۲ تا ۴ محصول کاربردی
- پلن سالانه بفروشد (با ۲٪ تخفیف)

ترکیب معمولی محصولات برای هر مشتری:

محصول	قیمت سالانه با تخفیف
CRM پایه	24,480,000 تومان
خدمات پس از فروش پایه	36,864,000 تومان
فروش آنلاین پایه	57,600,000 تومان

مجموع فروش برای یک مشتری = 118,944,000 تومان

محاسبه پورسانت برای 10 مشتری (در یک ماه):

سطح نماینده	درصد پورسانت	درآمد از 10 مشتری
نقره‌ای	7٪	8,326,080 تومان
طلایی	10٪	11,894,400 تومان
VIP	15٪	17,841,600 تومان



کمیسیون نمایندگان فروش

محاسبه برای 100 مشتری در سال

اگر نماینده‌ای در طول سال 100 مشتری مشابه جذب کند:

مجموع فروش:

$$100 \times 118,944,000 = 11,894,400,000$$

پورسانت نماینده VIP

$$= 1,784,160,000$$

(یعنی بیش از ۱,۷ میلیارد تومان فقط از کمیسیون فروش)

جمع‌بندی انگیزشی برای درج در سایت:

اگر تنها ماهی ۱۰ فروش موفق داشته باشید، درآمد شما بسته به سطح نمایندگی بین ۸ تا ۱۸ میلیون تومان در ماه خواهد بود.

با رشد به سطح VIP، این عدد به راحتی تا ۱,۷ میلیارد تومان در سال قابل افزایش است.

1. آیا برای همکاری با تارال باید سرمایه اولیه داشته باشم؟

خیر. همکاری با تارال کاملاً بدون سرمایه اولیه است. شما فقط با ثبت نام در پرتال و استفاده از ابزارهای فروش می توانید درآمد کسب کنید.

2. آیا می توانم در کنار شغل فعلی ام نماینده فروش تارال باشم؟

بله. این همکاری کاملاً منعطف و بدون تعهد زمانی یا مکانی است. حتی می توانید به عنوان درآمد دوم از آن استفاده کنید.

3. چطور پورسانت من محاسبه و پرداخت می شود؟

پورسانت شما بسته به سطح نمایندگی (نقره ای، طلایی یا VIP) بین ۷٪ تا ۱۵٪ برای محصولات ابری است. پورسانت ها ماهانه و حداکثر تا روز پنجم هر ماه به حساب بانکی شما واریز می شود.

4. فروش ها را چگونه ثبت کنم؟

دو روش:

1. استفاده از لینک اختصاصی معرفی به صورت خودکار ثبت می شود
2. ثبت اطلاعات مشتری در پنل نمایندگی از طریق فرم "ثبت فروش"

5. آیا محصولات تارال نسخه دمو دارند که بتوانم به مشتری نشان دهم؟

بله. نمایندگان به نسخه دمو عمومی یا پیشرفته محصولات (بسته به سطح نمایندگی) دسترسی دارند تا بتوانند قبل از فروش، آن را به مشتری ارائه دهند.

6. در صورتی که مشتری بعد از معرفی من خرید نکند چه اتفاقی می افتد؟

هیچ چیز از شما کم نمی شود. اما اگر از لینک معرف یا فرم شما وارد نشده باشد و بعداً مستقیماً خرید کند، پورسانت شما لحاظ نمی شود.

7. اگر چند نماینده یک مشتری را معرفی کنند، پورسانت به چه کسی می رسد؟

پورسانت به نماینده ای تعلق می گیرد که:

- مشتری از لینک معرف او وارد شده باشد یا
- ثبت فروش در پنل نمایندگی اش زودتر از دیگران انجام شده باشد

8. چه محصولاتی شامل پورسانت هستند؟

تقریباً تمام محصولات ابری و دائمی تارال شامل پورسانت هستند. محصولات رایگان (مانند واسط مالیاتی یا اتوماسیون پایه) پورسانت ندارند.

9. آیا می‌توانم زیرمجموعه معرفی کنم و از فروش آن‌ها سود ببرم؟

بله. در سطح VIP شما می‌توانید نمایندگان جدید را به سیستم دعوت کنید و 5% از فروش آن‌ها را بدون کاهش پورسانت آن‌ها دریافت کنید.

10. آیا محدودیت جغرافیایی برای فروش وجود دارد؟

خیر. فروش در سراسر ایران مجاز است. حتی می‌توانید در خارج از کشور (در صورت امکان پرداخت) هم اقدام به فروش کنید.

11. چگونه سطح نمایندگی من ارتقاء پیدا می‌کند؟

با افزایش تعداد فروش یا مجموع مبلغ فروش در بازه‌های زمانی مشخص، به‌صورت خودکار به سطح طلایی یا VIP ارتقا داده می‌شوید. جزئیات در بخش «سطح‌بندی نمایندگان» توضیح داده شده است.

12. اگر مشتری بعد از مدتی اشتراک را تمدید کند، آیا پورسانت جدید می‌گیرم؟

بله، اگر تمدید توسط همان نماینده پیگیری شده باشد، درصد مشخصی از تمدید نیز به نماینده تعلق خواهد گرفت (نرخ تمدید توافقی است).

13. اگر سوال یا مشکلی داشتم از کجا پشتیبانی بگیرم؟

از طریق:

- چت داخل پرتال نمایندگان
- پشتیبانی واتساپ) برای نمایندگان طلایی و VIP)
- تماس مستقیم با تیم پشتیبانی فروش

14. آیا می‌توانم تبلیغات اینترنتی برای فروش انجام دهم؟

بله، با رعایت برندینگ رسمی تارال و استفاده از محتواهای تأیید شده. برای تبلیغات رسمی‌تر بهتر است ابتدا با تیم مارکتینگ هماهنگ کنید.



Taral.ir

031-91002636



taral.ir

taralco

