بسم الله الرحمن الرحیم

طرح نامه موکب ایران (ویژه هیآت مذهبی در بازار جام)

مقدمه

موکب ایران به عنوان یک طرح پیشرو در حوزه اقتصاد مردمی، با هدف اصلی حمایت از تولید ملی و ایجاد شبکه‌ای کارآمد از هسته‌های توزیع مردمی شکل گرفته است. این طرح با محوریت نهادهای دینی و با مشـــارکت ســـه ضـــلع اصـــلی شـــامل تولیدکنندگان متعهد، نهادهای دینی(مسـجد و هیات مذهبی) و نیروهای مردمی، الگویی نوین از تجارت عادلانه و مسئولیت‌پذیر را پایه‌ریزی می‌نماید.

در چارچوب این طرح، نهادهای دینی به عنوان مراکز اصـــلی توزیع محصـــولات داخلی عمل نموده و از این طریق منبع درآمدی پایدار برای برنامه‌های فرهنگی و مذهبی خود ایجاد می‌کنند. این ســـازوکار نه تنها به تقویت تولید ملی کمک می‌کند، بلکه با ایجاد پیوند میان اقتصاد و فرهنگ، گامی مؤثر در جهت تحقق اقتصاد مردمی برمی‌دارد.

متن حاضر به تشریح دقیق سازوکار اجرایی، ساختار سازمانی و ضوابط حاکم بر همکاری با موکب ایران می‌پردازد.

اهداف

هدف اصلی از تشکیل موکب ایران، ایجاد یک سازوکار منسجم و نظام‌مند برای فروش محصولات تولیدکنندگان جبهه فعالان اقتصاد مردمی و تسهیل دسترسی هیآت مذهبی به محصـــولات باکیفیت و قیمت مناســـب از طریق بازار جام می‌باشـــد. این امر با مزایای زیر دنبال می‌شود:

۱. **دسترسی به بازار بزرگ مخاطبین نهادهای دینی:** امکان عرضه محصول تولیدکنندگان به مخاطبین هزاران مسجد و هیات در سراسر کشور.

۲. **ایجاد هسته‌های مردمی توزیع:** بهره‌مندی از زیرساخت‌های بازارجام برای تسهیل در فرآیند فروش و توزیع کالاهای ضروری مردم.
۳. **همکاری با نهادهای مرتبط:** ایجاد ارتباط با سایر نهادها و فعالان حوزه مسجد و هیآت مذهبی و بهره‌مندی از حمایت و ظرفیت‌های آن‌ها برای رسیدن به یک ساختار توزیع مردمی با محوریت مساجد و هیآت مذهبی.
٤. **افزایش فروش تولیدکنندگان:** کمک به فروش محصولات تولیدکنندگان ارزشی عضو در جبهه با هدف تقویت اقتصاد داخلی، ایجاد اشتغال پایدار، افزایش تولید و بهبود سطح زندگی مردم.
۵. ایجاد درآمد پایدار برای نهادهای دینی: هیآت مذهبی با توجه به تعداد بالای مخاطبین خود، می‌توانند بازار مصرفی قابل توجهی فراهم کنند. این امر می‌تواند با توجه به اینکه تمامی سود حاصله متعلق به مسجدو هیات است درآمد پایداری برای این نهادهای دینی ایجاد کند و این درآمد صرف برنامه‌های دینی و فرهنگی و تعظیم شعائر دین شود.
٦. **ترویج حمایت از تولید ملی:** باتوجه به اینکه تمامی محصولات در موکب ایران تولید داخل می‌باشد. با گسترش این بازار کمک ویژه ای به حمایت از تولیدات داخلی می‌کند و به بی نیازی از محصولات خارجی منجر می‌شود.
۷. ارتقای کیفیت محصولات: با توجه به اصول جبهه فعالان اقتصاد مردمی تولیدکنندگان محصولات موکب ایران تلاش میکنند تا با جمع آوری نظرات مصرف کنندگان و با کمک هم روز به روز به کیفیت محصولات خودشان بیافزایند.
۸. **توسعه همکاری‌های اجتماعی:** این همکاری می‌تواند به توسعه همکاری‌های اجتماعی و فرهنگی بین هیآت مذهبی و تولیدکنندگان کمک کند و به ایجاد یک شبکه قوی و پایدار منجر شود.
۹. **مدیریت بحران‌ها:** با توجه به اینکه در بحران‌های اجتماعی مساجد و هیآت مذهبی همیشه پای کار بودند در زمان بحران کالاهای

اساسی هم می‌توان با استفاده از ظرفیت موکب ایران، توزیع کالا را در زمان کمبود و بحران مدیریت کرد.

۱۰. **حمایت از تولیدکنندگان کوچک و متوسط:** باتوجه به سیاست‌ها و برنامه‌های جبهه فعالان اقتصاد مردمی با ساماندهی کسب و کارهای خرد و خانگی و اتصال آنها به بستر موکب ایران این ظرفیت برای این کسب و کارها فعال می‌شود و می‌توانند در این بستر محصولات خودشان را به فروش برسانند.
۱۱. **محوریت نهاد دین در محله:** با عضویت مساجد و هیآت مذهبی در موکب ایران و راه اندازی سیستم توزیع مردمی کالا این نهادها را به محور اقتصادی محله تبدیل می‌کند و با توجه به تامین کالای دست اول از تولیدکننده می‌توانند با خرده فروشان محله همکاری و تامین کالای آنها را انجام دهند.

ارکان و مسئولیت‌ها

- دفتر مرکزی موکب ایران
- تولیدکنندگان
- سفیران
- نمایندگان فروش هیآت مذهبی

دفتر مرکزی موکب ایران

دفتر مرکزی موکب ایران مسئولیت ایجاد بستر، نظارت، برنامه‌ریزی، هماهنگی و اجرای کلیه امور مرتبط باتولیدکنندگان، سفیران و نمایندگان را بر عهده دارد. هر چند با توجه به رسالت مردمی بودن این بستر در برنامه ریزی و نظارت از ظرفیت‌های مردمی نهایت استفاده خواهد شد.

شرح وظایف

دفتر مرکزی موکب ایران با هدف ایجاد یک بستر یکپارچه و کارآمد برای تأمین نیازهای مردم محله با محوریت نهادهای دینی، اقدامات زیر را انجام می‌دهد:

۱. آماده‌سازی و توسعه بستر فروش در سایت بازار جام

• ایجاد فروشگاه آنلاین جامع: طراحی و راه‌اندازی بستر فروش آنلاین تمامی محصولات مورد نیاز و موجود در موکب ایران و ایجاد دسترسی برای تمامی نمایندگان در سراسر کشور.

• تسهیل فرآیند خرید: ساده‌سازی مراحل خرید از جمله ثبت نام، جستجوی محصول، مقایسه قیمت‌ها و پرداخت آنلاین.

• ارائه اطلاعات دقیق محصولات: ارائه اطلاعات کامل و دقیق درباره هر محصول شامل مشخصات فنی، قیمت، نشان تجاری و تصاویر باکیفیت.

• سیستم پرداخت امن: استفاده از درگاه‌های پرداخت معتبر و امن برای تضمین امنیت تراکنش‌های مالی.

۲. ایجاد انبارهای مرکزی

• ایجاد انبار فیزیکی: برای دسترسی راحت‌تر نمایندگان هر منطقه در صورتی که تعداد نمایندگان به حد قابل توجهی برسد.

• تسهیل در ارسال تولیدکنندگان: تسهیل در ارسال عمده محصولات به انبارهای مرکزی و جلوگیری از ارسال خرده مورد نیاز هر نماینده

۳. ارتباط مستمر و هماهنگی با تولیدکنندگان

• همکاری با تولیدکنندگان معتبر: شناسایی و جذب تولیدکنندگان دارای محصولات باکیفیت و قیمت مناسب.

• برگزاری جلسات هماهنگی: برگزاری جلسات منظم با تولیدکنندگان برای بررسی نیازهای بازار و رفع مشکلات احتمالی.

• تدوین استانداردها: تدوین استانداردهای کیفی برای محصولات و نظارت بر رعایت این استانداردها توسط تولیدکنندگان.

• ارجاع بازخورد محصولات: ارجاع بازخوردهای مردمی به تولیدکنندگان و پیگیری حل مشکلات احتمالی

٤. تولید و انتشار محتوای آموزشی و معرفی محصولات

• **آموزش فنی:** تولید محتوای آموزشی برای سفیران و نمایندگان و پشتیبانی فعال از آنها

• تولید کاتالوگ‌های مجازی: تهیه کاتالوگ‌های مجازی تعاملی برای معرفی محصولات مختلف به صورت جذاب و کاربردی.

• تهیه فیلم‌های آموزشی: تولید فیلم‌های آموزشی کوتاه برای آموزش نحوه استفاده از محصولات و راهنمای خرید آنلاین.

• ایجاد کانال و گروه در شبکه‌های اجتماعی: استفاده از کانال و گروه‌ها در شبکه‌های اجتماعی برای انتشار مطالب آموزشی و اطلاع‌رسانی.

٥. ایجاد و حفظ ارتباط مؤثر با سفیران و آموزش آنها

• انتخاب سفیران مناسب: انتخاب افرادی با نفوذ و ارتباطات گسترده در میان هیآت مذهبی به عنوان سفیران.

• برگزاری دوره‌های آموزشی: برگزاری دوره‌های آموزشی برای سفیران به منظور آشنایی کامل با محصولات، خدمات و مزایای موکب ایران.

• ارائه انگیزه‌های لازم: پرداخت درصدی از فروش به سفیران برای تشویق آن‌ها به فعالیت بیشتر.

• ایجاد گروه‌های تعاملی: ایجاد گروه‌های تعاملی در شبکه‌های اجتماعی برای تبادل اطلاعات، انتقال تجربه و رفع مشکلات سفیران.

٦. پیگیری پیشرفت فعالیت نمایندگان

- برنامه‌ریزی و اجرای دوره‌های آموزشی: طراحی و برگزاری دوره‌های آموزشی آفلاین در قالب سایت و فضای مجازی برای ارتقاء سطح دانش و مهارت نمایندگان در زمینه‌های مرتبط با محصولات، بازار، تکنیک‌های فروش و ارتباط موثر با مشتریان.
- تشویق و حمایت از نمایندگان برتر: شناسایی و قدردانی از نمایندگان برتر، ایجاد رقابت سالم و انگیزشی در بین نمایندگان برای دستیابی به اهداف فروش و ارائه خدمات بهتر.
- ارزیابی عملکرد نمایندگان: طراحی و اجرای سیستم‌های ارزیابی عملکرد منظم برای ارزیابی عملکرد نمایندگان و شناسایی نقاط قوت و ضعف آن‌ها.

۷. نظارت، ارزیابی و گزارش‌دهی

- **گزارش‌های دوره‌ای:** موکب باید گزارش‌های دوره‌ای از فعالیت‌های خود تهیه کند و این گزارش‌ها را به صورت منظم با تولیدکنندگان به اشتراک بگذارد.
- **نظرسنجی‌ها:** نظرسنجی‌های آنلاین یا تلفنی برای جمع‌آوری نظر کاربران، تولیدکنندگان و سفیران و تبدیل آن به گزارش.
- **بررسی داده‌های تحلیلی:** استفاده از ابزارهای تحلیل وبسایت میزان بازدید از سایت، رفتار کاربران و سایر داده‌های مرتبط.
- **جلسات بازخورد:** برگزاری جلسات منظم با تولیدکنندگان و سفیران برای دریافت بازخورد و شناسایی مشکلات.
- **پیگیری شکلیات و تخلفات:** پیگیری تمامی تخلفات نمایندگان، سفیران و تولیدکنندگان و بررسی شکایت‌های احتمالی

تولیدکنندگان:

تولیدکنندگان در زنجیره تامین و خدمات‌رسانی موکب ایران، نقش حیاتی و کلیدی ایفا می‌کنند. آنها به عنوان تامین‌کنندگان کالاهایی هستند که برای برپایی و عملکرد موکب ضروری است.

شرایط انتخاب تولیدکنندگان

۱. عضویت در جبهه فعالان اقتصاد مردمی

با توجه به ســـاختار منســـجم نظارت مردمی در تولید که توســـط تولیدکنندگان جبهه فعالان اقتصاد مردمی انجام می‌شود، بنابر این تولیدکنندگان متقاضی عرضه کالا در موکب ایران باید عضو جبهه فعالان اقتصاد مردمی باشند.

۲. احراز صلاحیت

تولیدکنندگان عضو در موکب ایران باید توانایی تأمین کالا و پشتیبانی و تضمین کیفیت و قیمت مناسب داشته باشند، احراز صلاحیت تولیدکنندگان محترم توسط مسئول هیأت اقتصادی مربوطه و ستاد مرکزی انجام خواهد شد.

۳. بارگذاری محصول در بازار جام

تمامی محصولات می‌بایست در بازار جام بارگذاری شده و در معرض فروش قرار گیرند. و بعد از ثبت محصول توسط تولیدکنندگان در بستر بازار جام با ثبت همکاری در موکب ایران این محصولات در معرض فروش و دید نمایندگان قرار می‌گیرند.

تعهدات تولیدکنندگان

۱. پرداخت حق عضویت

منافع بازارجام و موکب ایران تماما وقف عام و متعلق به جبهه فعالان اقتصـــاد مردمی اســـت و تامین هزینه‌های زیرســـاختی و پشـــتیبانی و تبلیغات تماما از تولیدکنندگان عضـــو تامین می‌شود. تصمیم گیرنده مقدار و نوع دریافت حق عضویت ستاد مرکزی جبهه است. بنابراین تولیدکنندگان عضو در موکب ایران موظف به پرداخت حق عضویت مشخص شده می‌باشند.

۲. عقد قرارداد:

با پذیرش شـــرایط از ســـوی تولیدکنندگان، قرارداد به صـــورت مجازی و از طریق ســـایت بازارجام امضا خواهد شد.

شرایط محصولات

محصولات عرضه شده در موکب ایران باید ویژگی‌های ذیل را داشته باشند:

۱. کیفیت مطلوب و تضمین شده

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌هایی که یک محصول عرضه شده در موکب ایران باید داشته باشد، کیفیت مطلوب و تضمین شده آن است، استفاده از مواد اولیه باکیفیت و استانداردهای بهداشتی، تضمین‌کننده کیفیت محصول نهایی باشد، لازم بذکر است تائید کیفیت محصول با مسئول هیأت اقتصادی می‌باشد.

۲. قیمت مناسب

علاوه بر کیفیت، قیمت محصولات نیز اهمیت دارد. قیمت گذاری باید به گونه‌ای باشد که بتواند برای نمایندگان و مخاطبین آنها ایجاد انگیزه کند و رعایت انصاف در قیمتگذاری بسیار مهم و از شروط لازم است، تائید قیمت محصول توسط مسئول هیأت اقتصادی انجام خواهد شد.

۳. بسته‌بندی مناسب

استفاده از بسته‌بندی مناسب و قابل ارائه توسط نمایندگان الزامی است، درصورتی که موکب ایران نوع یا جنس خاصی برای بسته بندی محصولات تعیین کرد رعایت این مساله توسط تولیدکنندگان الزامی است.

٤. تامین به موقع:

تامین و ارسال به موقع محصولات به انبار مرکزی و جلوگیری از مخدوش شدن اعتبار موکب ایران

نکته: هدف از این مقررات تضمین کیفیت و کمیت محصولات، ایجاد اطمینان از تداوم خدمت رسانی، ارتقای سطح خدمات و رضایت مخاطبین است بنابراین تولیدکنندگان محترم با برنامه‌ریزی دقیق و جامع برای تولید و تامین محصولات خود می‌توانند از بروز هرگونه جلوگیری کنند.

۵. مدیریت کالا و برگشت آنها

از آنجا که موکب ایران ایجاد کننده بستر فروش برای محصولات تولیدکنندگان است بنابراین تضمینی برای فروش محصولات وجود ندارد و در صورتی که محصولی به فروش نرسد و زمان زیادی در انبار بماند با اطلاع دفتر مرکزی موکب ایران به تولیدکننده آن،

تولیدکننده ملزم است برای جلوگیری از خراب شدن محصولات آنها را از انبار موکب ایران خارج کرده و در جای دیگر به فروش برساند.

نظارت و ارزیابی

سازوکار نظارت و ارزیابی تولیدکنندگان توسط **مسئولین هیآت اقتصادی جبهه و دفتر موکب** طراحی خواهد شد.

سفیران

سفیران موکب ایران، بازوهای اجرایی و رابط اصلی بین دفتر مرکزی و نمایندگان نهادهای دینی هستند. از نظر فنی، مسئولیت شناسایی مساجد و هیأت‌ها، جذب و آموزش نمایندگان، نظارت بر فرآیند فروش و ارائه گزارش‌های عملکردی را بر عهده دارند. اگرچه درصدی از فروش به عنوان حق الزحمه دریافت می‌کنند، اما نقش اصلی آنها خدمت به نهادهای دینی است و باید با تعهد و دقت کامل، هم از منافع نهادها محافظت کنند و هم کیفیت کار نمایندگان را تضمین نمایند. حفظ اعتبار نهادهای دینی و رعایت استانداردهای موکب ایران در اولویت فعالیت‌های آنهاست.

شرایط همکاری سفیران

۱. **رعایت ارزش‌های سازمانی:** سفیران موظف به رعایت دقیق اصول و ارزش‌های سازمانی از جمله نظم، تعهد و هماهنگی کامل با دفتر مرکزی می‌باشند.
۲. **مهارت‌های فردی:** داشتن توانایی‌های مدیریتی قوی، فن بیان بالا و قدرت جذب مخاطب از جمله ویژگی‌های ضروری برای یک سفیر موفق است.
۳. **مهارت‌های فنی:** تسلط بر نرم‌افزارهای اکسل و حسابداری برای انجام امور مرتبط با وظایف سفیر الزامی است.
٤. **مهارت فروش (حضوری و مجازی):** توانایی فروش محصولات یا خدمات، چه به صورت حضوری (رو در رو با مشتری) و چه به صورت مجازی (از طریق سایت یا فضای مجازی)، یکی از وظایف اصلی و مورد انتظار از سفیر می‌باشد که بتواند نماینده را آموزش بدهد و مسیر فروش را تسریع کند.

شرح وظایف

1. **شناسایی و ارتباط با نهادهای دینی:**
   - دامنه فعالیت سفیر از ۵ نماینده آغاز شده و حداکثر تا ۳۰ نماینده گسترش می‌یابد.
   - جستجو و شناسایی نهادهای دینی بالقوه برای همکاری.
   - برقراری ارتباط اولیه با نهادهای دینی و معرفی خدمات موکب ایران.
2. **پیگیری معرفی نماینده توسط نهاد دینی:**
   - پیگیری مستمر جهت ارسال نامه و معرفی نماینده
   - ارسال محتوای توجیهی برای نماینده و تایید آمادگی آن برای شروع فعالیت
   - بازدید نماینده از یک هیات یا مسجد فعال جهت آشنایی بیشتر با محصولات و فرآیندها
3. **ثبت نماینده و ایجاد دسترسی اختصاصی:**
   - ارسال نامه به دفتر مرکزی موکب ایران و ثبت نام نماینده
   - ایجاد دسترسی اختصاصی برای نماینده.
4. **آموزش‌های اولیه**
   - ارسال محتوای آموزشی برای نماینده در خصوص نحوه استفاده از سامانه‌ها و خدمات ارائه شده.
   - ارائه اطلاعات کامل در مورد محصولات و خدمات موکب ایران.
5. **حفظ نقش حمایتی**
   - همراهی مستمر با نماینده در تمامی مراحل
   - آموزش و مشاوره
   - پیگیری بازگشت وجه محصولات و ثبت سفارشات جدید
   - انعطاف‌پذیری و خلاقیت در حل مسائل و چالش‌ها
6. **نظارت و پشتیبانی**
   - پیگیری و نظارت بر روند تحویل سفارشات.
   - ارائه پشتیبانی فنی و پاسخگویی به مشکلات احتمالی در خصوص سفارشات.
   - پیگیری حسابرسی و تسویه حساب با موکب ایران

۷. تهیه گزارش دوره ای و ارائه به دفتر مرکزی

- گزارش پرداخت‌های نمایندگان.
- سرکشی مستمر و نظارت بر حسن انجام کار نمایندگان
- انجام امور حسابداری مربوط به تراکنش‌های مالی
- تهیه گزارش‌های مالی کلی به صورت دوره‌ای

نظارت و ارزیابی

۱. اهداف نظارت و ارزیابی

- اطمینان از تحقق اهداف تعیین‌شده برای هر سفیر
- ایجاد انگیزه و بهبود مستمر کیفیت خدمات
- حفظ استانداردهای تعیین‌شده در موکب ایران

۲. سازوکار نظارت

الف) نظارت مستمر:

گزارش‌دهی هفتگی: دریافت گزارش فعالیت‌ها از سفیران شامل:

- تعداد هیأت‌های جدید شناسایی‌شده
- تعداد نمایندگان جذب‌شده
- حجم و ارزش سفارشات ثبت‌شده
- مشکلات و چالش‌های پیش‌آمده

ب) بازدیدهای میدانی:

- بازدید سرزده از هیأت‌های تحت پوشش هر سفیر
- مصاحبه با نمایندگان درباره کیفیت پشتیبانی دریافتی
- بررسی مستندات مالی و فروش

۳. معیارهای ارزیابی

الف) معیارهای کمی:

- تعداد نمایندگان جذب‌شده

- حجم فروش ماهانه
- تعداد هیأت‌های فعال
- سرعت پاسخگویی به مشکلات و حل آنها

ب) معیارهای کیفی:

- کیفیت آموزش‌های ارائه‌شده به نمایندگان
- میزان رضایت هیأت‌ها (بر اساس فرم نظرسنجی)
- خلاقیت در روش‌های جذب و فروش
- تعهد به ارزش‌های سازمانی

شرایط ارتقا و اخطار

در صورتی که در ارزیابی‌ها احراز شود که سفیر وظایف خودش را به نحو احسن انجام داده است طبق ضوابطی به او دسترسی داده می‌شود تا بتواند نمایندگان بیشتری را جذب و در زیرمجموعه خود قرار دهد.

اما اگر در این ارزیابی ها احراز شود که سفیر توانایی انجام امورات محوله را ندارد اقدامات اصلاحی به شکل زیر انجام می‌شود:

۱. تذکر کتبی اولیه

۲. تعیین زمان برای بهبود عملکرد

۳. دوره آموزشی فشرده

٤. در صورت عدم بهبود: خاتمه همکاری

در صورتی که در نظارت‌ها احراز شود سفیر در انجام وظایف و تعهدات خودش تخلف کرده است یک کمیته بررسی در دفتر مرکزی تشکیل می‌شود و نسبت به شدت تخلف تصمیمات مناسب اتخاذ می‌شود.

نمایندگان

نمایندگان موکب ایران، افراد معتمد و منتخب نهادهای دینی (مساجد و هیأت‌های مذهبی) هستند که با تأیید رسمی مدیریت و هیأت امنای این نهادها به موکب ایران

معرفی می‌شـوند. این عزیزان به عنوان رابط بین نهادهای دینی و تولیدکنندگان داخلی عمل می‌کنند و مسئولیت معرفی و عرضه محصولات را بر عهده دارند.

ویژگی‌های کلیدی نمایندگان

۱. جایگاه و نقش:

- نماینده فروش نهاد دینی محسوب می‌شوند
- تمامی سود حاصل از فروش، به نهاد دینی تعلق دارد
- هیچ گونه حق مشارکت در سود برای نماینده در نظر گرفته نشده است

۲. ویژگی‌های اخلاقی:

- با نیت خالص و قصد قربت الهی این مسئولیت را می‌پذیرند
- خدمت به نهاد دینی را بر منافع شخصی ترجیح می‌دهند
- به عنوان امین نهاد دینی، با وجدان کاری و تعهد کامل فعالیت می‌کنند

۳. مسئولیت‌پذیری:

- حساسیت ویژه نسبت به حفظ آبرو و اعتبار نهاد دینی دارند
- از هرگونه تخلف یا کاستی در انجام وظایف به شدت پرهیز می‌کنند
- استانداردهای اخلاقی و شرعی را در تمام مراحل کار رعایت می‌کنند

٤. نگرش و انگیزه:

- با روحیه خدمتگزاری و ایثار فعالیت می‌کنند
- نگاه تجاری و سودجویانه به این مسئولیت ندارند
- همکاری با موکب ایران را فرصتی برای کمک به اقتصاد مقاومتی می‌دانند

این نمایندگان به عنوان بازوان اجرایی نهادهای دینی، با رعایت کامل موازین شـــرعی و اخلاقی، در جهت تحقق اهداف موکب ایران یعنی ترویج مصـــرف کالای داخلی و تقویت

اقتصـاد مردمی گام برمی‌دارند. انتخاب و نظارت دقیق بر عملکرد این عزیزان، ضـامن حفظ کرامت نهادهای دینی و موفقیت این طرح مردمی خواهد بود.

شرایط نمایندگان

تعهد و پایبندی به ارزش‌ها: نمایندگان موظف به رعایت کامل بیانیه ارزش و اصـول موکب ایران می‌باشند.

مهارت‌های فنی: تسلط بر نرم‌افزارهای اکسل و حسابداری برای انجام امور مرتبط با وظایف نمایندگی الزامی است.

مهـارت‌هـای مـدیریتی و فروش: داشـــتن توانـایی‌هـای مـدیریتی و مهـارت‌هـای فروش(حضوری و مجازی) برای ارتباط مؤثر با مخاطبین ضروری است.

شرح وظایف

۱. **ثبت سفارشات محصولات**

ثبت سفارش محصول مورد نیاز به صورت حضوری از انبار مرکزی یا مجازی از طریق سایت یا کانال موکب ایران.

۲. **برنامه ریزی و ایجاد بستر فروش**

- فراهم کردن امکان فروش محصولات به صورت فیزیکی و مجازی.
- برنامه‌ریزی برای زمان و نحوه ارائه محصولات.
- برنامه ریزی و اجرای برنامه‌های فروش.

۳. محاسبه دقیق فروش و سود

- راه‌اندازی سیستم ساده و کارآمد برای ثبت فروش‌ها.
- محاسبه دقیق سود حاصل از فروش محصولات.

۴. ارزیابی نیاز مخاطبان

- شناسایی نیازها و سلایق مشتریان.
- ارسال انتقادات و پیشنهادات مخاطبین به سفیر.

۵. ثبت و گزارش‌دهی فروش

- تهیه گزارشات دوره‌ای از میزان فروش و سود حاصل از آن.
- ارسال گزارش‌ها به سفیر مرتبط برای ارزیابی و پیگیری.

نظارت و ارزیابی

نظارت و ارزیابی نماینده توسط سفیر و دفتر مرکزی موکب ایران انجام می‌شود، این ارزیابی شامل موارد ذیل می‌باشد:

۱. **فروش:**
حجم فروش، ارزش فروش، رشد فروش نسبت به دوره قبل، حاشیه سود، تعداد مشتریان جدید.

۲. **بازاریابی:**
تعداد مشتریان بالقوه، تعداد جلسات برگزار شده، میزان تبدیل مشتریان بالقوه به مشتری واقعی، هزینه به ازای هر مشتری جدید.

۳. **حسابداری:**
دقت و به موقع بودن گزارش‌های مالی، انطباق با استانداردهای حسابداری، صحت اطلاعات مالی.

٤. **رضایت مشتری:**
نتایج نظرسنجی از مشتریان که توسط ستاد موکب ارائه می شود، میزان تکرار خرید.

۵. **تحقق تعهدات:**
میزان تحقق اهداف تعیین شده، گزارش‌دهی به موقع، مشارکت در جلسات و کمیته‌ها.

شرایط ارتقاء و اخطار

با توجه به شرح وظایف نمایندگان هیآت مذهبی، شرایط ارتقاء و اخطار به شرح ذیل می باشد:

در صـــورتی که در ارزیابی‌ها احراز شـــود که نماینده وظایف خودش را به نحو احســـن انجام داده اســـت طبق ضـــوابطی که در آیین نامه تدوین شـــده اســـت، خدمات بیشـــتری به این نماینده تعلق می‌گیرد.

اما اگر در این ارزیابی‌ها احراز شـــود که نماینده توانایی انجام امورات محوله را ندارد اقدامات اصلاحی به شکل زیر انجام می‌شود:

۱. تذکر کتبی اولیه

۲. تلاش سفیر برای بهبود عملکرد

۳. دوره آموزشی فشرده

٤. در صورت عدم بهبود: خاتمه همکاری

در صـــورتی که در نظارت‌ها احراز شـــود نماینده در انجام وظایف و تعهدات خودش تخلف کرده اسـت یک کمیته بررسـی در دفتر مرکزی تشـکیل می‌شـود و نسـبت به شـدت تخلف تصمیمات مناسب اتخاذ می‌شود.