

بی‌تویی کلاب
۱۴۰۵

راهکارهای اقساطی خرید خودرو برای کارکنان

BtoB CLUB



چرا راهکارهای رفاهی خودرویی برای سازمان‌ها اهمیت دارند؟

افزایش هزینه‌های خرید خودرو و تغییر انتظارات کارکنان، سازمان‌ها را به سمت ارائه راهکارهای رفاهی متنوع و مؤثر سوق داده است .

1. انعطاف در سیاست‌های رفاهی
سازمان‌ها به مدل‌های متنوع و متناسب با سیاست‌ها و بودجه بندی‌های خود نیاز دارند .
2. تقویت برند کارفرمایی
ارائه خدمات رفاهی جذاب، تصویر سازمان را در ذهن کارکنان و بازار کار ارتقا می‌دهد.
3. حفظ و جذب سرمایه انسانی
مزایای رفاهی موثر، نقش مهمی در افزایش رضایت و نگهداشت نیروهای کلیدی دارد .
4. افزایش هزینه خرید خودرو
افزایش قیمت خودرو، خرید آن را برای بسیاری از کارکنان دشوارتر کرده است .

بی‌توبی کلاب با طراحی چهار مدل همکاری سازمانی، راهکارهای منعطف برای افزایش رفاه کارکنان و تسهیل خرید خودرو ارائه می‌دهد.

مدل های همکاری سازمانی

مدل همکاری ووچر رفاهی

خرید ووچر با تخفیف ویژه و اختصاص آن به کارکنان به عنوان مزیت رفاهی

مدل همکاری مبتنی بر تعهد خرید

دریافت تخفیف بر اساس تعهد خرید سازمان در بازه زمانی مشخص

مدل همکاری سرمایه گذاری

سرمایه گذاری سازمان و دریافت سود ماهانه به همراه ایجاد خط اعتباری برای کارکنان

مدل همکاری اعتباری

تامین اعتبار خرید خودرو برای کارکنان از طریق سپرده قرض الحسنه

انعطاف در انتخاب، شفافیت در فرآیند، و افزایش رضایت کارکنان؛ هدف ما در بی توبی کلاب است.

مدل همکاری اعتباری

در این مدل، سازمان با سپرده گذاری نزد ما خط اعتباری دریافت کرده و کارکنان با استفاده از آن خودرو مورد نظر خود را به صورت اقساطی خریداری میکنند.



مدل همکاری سرمایه‌گذاری

در این مدل، سازمان با سرمایه‌گذاری تضمین شده و در قالب مشارکت علاوه بر دریافت خط اعتباری، سود ماهیانه هم دریافت خواهد کرد.



خط اعتباری ویژه کارکنان

+



دریافت سود ماهانه

+



سپرده مشارکت یکساله

مثال



۱۰ میلیارد تومان

↓

۲۵۰ میلیون تومان

سود ماهانه

+

۱۰ میلیارد تومان

خط اعتباری



سود ماهانه به صورت ماهانه به حساب سازمان واریز شده و در پایان دوره، اصل سرمایه به همراه سود مشارکت تسویه می‌شود.

نوع خدمات	سود ماهانه	سقف خط اعتباری
چک صیادی همراه مکانیک	۲.۵%	۱ برابر مبلغ سپرده‌گذاری
ضمانت صندوق پژوهش و فناوری	۲%	۰.۸ مبلغ سپرده‌گذاری شده
ترکیبی (چک + ضمانت‌نامه)	۲.۲۵%	۰.۹ مبلغ سپرده‌گذاری شده

مثال خرید اقساطی خودرو با استفاده از خط اعتباری سازمان



دنا پلاس توربو اتوماتیک

قیمت خودرو
۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان



مزایای خرید برای کارکنان

ضمانتنامه معتبر
فنی و بدنه

نرخ سود
۲۴٪ سالانه

بدون کارمزد
دریافت تسهیلات

بازپرداخت منعطف
۲۴ تا ۶۰ ماه

شرایط خرید اقساطی اگر خودرو صفر کیلومتر باشد

جدول ۱

قیمت خودرو (میلیون تومان)	پیش پرداخت (میلیون تومان)	مبلغ تسهیلات (میلیون تومان)
۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰
مدت بازپرداخت (تعداد ماه)	اقساط ماهیانه (میلیون تومان)	تمام شده قیمت خودرو (میلیون تومان)
۲۴	۸۰,۹۰۰,۰۰۰	۲,۹۴۱,۶۰۰,۰۰۰
۳۶	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	۳,۱۷۸,۰۰۰,۰۰۰
۴۸	۵۰,۶۰۰,۰۰۰	۳,۴۲۸,۸۰۰,۰۰۰
۶۰	۴۵,۰۰۰,۰۰۰	۳,۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰

شرایط خرید اقساطی اگر خودرو کارکرده باشد

جدول ۲

قیمت خودرو (میلیون تومان)	پیش پرداخت (میلیون تومان)	مبلغ تسهیلات (میلیون تومان)
۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰
مدت بازپرداخت (تعداد ماه)	اقساط ماهیانه (میلیون تومان)	تمام شده قیمت خودرو (میلیون تومان)
۲۴	۶۷,۴۰۰,۰۰۰	۲,۸۶۷,۶۰۰,۰۰۰
۳۶	۵۰,۴۰۰,۰۰۰	۳,۰۶۴,۴۰۰,۰۰۰
۴۸	۴۲,۲۰۰,۰۰۰	۳,۲۷۵,۶۰۰,۰۰۰
۶۰	۳۷,۵۰۰,۰۰۰	۳,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰

مثال خرید اقساطی خودرو با استفاده از خط اعتباری سازمان



کویک دنده‌ای

قیمت خودرو
۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان



ضمانتنامه معتبر
فنی و بدنه



نرخ سود
۲۴٪ سالانه



بدون کارمزد
دریافت تسهیلات



بازپرداخت منعطف
۲۴ تا ۶۰ ماه

شرایط خرید اقساطی اگر خودرو صفر کیلومتر باشد

جدول ۱

مبلغ تسهیلات (میلیون تومان)	پیش برداخت (میلیون تومان)	قیمت خودرو (میلیون تومان)
۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
تمام شده قیمت خودرو (میلیون تومان)	اقساط ماهیانه (میلیون تومان)	مدت بازپرداخت (تعداد ماه)
۱,۱۷۷,۶۰۰,۰۰۰	۳۲,۴۰۰,۰۰۰	۲۴
۱,۲۷۱,۲۰۰,۰۰۰	۲۴,۲۰۰,۰۰۰	۳۶
۱,۳۷۴,۴۰۰,۰۰۰	۲۰,۳۰۰,۰۰۰	۴۸
۱,۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۸,۰۰۰,۰۰۰	۶۰

شرایط خرید اقساطی اگر کارکرده باشد

جدول ۲

مبلغ تسهیلات (میلیون تومان)	پیش برداخت (میلیون تومان)	قیمت خودرو (میلیون تومان)
۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
تمام شده قیمت خودرو (میلیون تومان)	اقساط ماهیانه (میلیون تومان)	مدت بازپرداخت (تعداد ماه)
۱,۱۴۸,۰۰۰,۰۰۰	۲۷,۰۰۰,۰۰۰	۲۴
۱,۲۲۷,۲۰۰,۰۰۰	۲۰,۲۰۰,۰۰۰	۳۶
۱,۳۱۱,۲۰۰,۰۰۰	۱۶,۹۰۰,۰۰۰	۴۸
۱,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۶۰

مثال خرید اقساطی خودرو با استفاده از خط اعتباری سازمان



فولکس ID4

قیمت خودرو
۶,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان



مزایای خرید برای کارکنان



ضمانتنامه معتبر
فنی و بدنه



نرخ سود
۲۶٪ سالانه



بدون کارمزد
دریافت تسهیلات



بازپرداخت منقطع
۲۴ تا ۶۰ ماه

شرایط خرید اقساطی اگر خودرو صفر کیلومتر باشد

جدول ۱

قیمت خودرو (میلیون تومان)	پیش برداخت (میلیون تومان)	مبلغ تسهیلات (میلیون تومان)
۶,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰
مدت بازپرداخت (تعداد ماه)	اقساط ماهیانه (میلیون تومان)	تمام شده قیمت خودرو (میلیون تومان)
۲۴	۱۹۴,۰۰۰,۰۰۰	۷,۰۵۶,۰۰۰,۰۰۰
۳۶	۱۴۵,۱۰۰,۰۰۰	۷,۶۲۳,۶۰۰,۰۰۰
۴۸	۱۲۱,۴۰۰,۰۰۰	۸,۲۲۷,۲۰۰,۰۰۰
۶۰	۱۰۷,۸۰۰,۰۰۰	۸,۸۶۸,۰۰۰,۰۰۰

شرایط خرید اقساطی اگر خودرو کارکرده باشد

جدول ۲

قیمت خودرو (میلیون تومان)	پیش برداخت (میلیون تومان)	مبلغ تسهیلات (میلیون تومان)
۶,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
مدت بازپرداخت (تعداد ماه)	اقساط ماهیانه (میلیون تومان)	تمام شده قیمت خودرو (میلیون تومان)
۲۴	۱۶۱,۷۰۰,۰۰۰	۶,۸۵۰,۸۰۰,۰۰۰
۳۶	۱۲۰,۹۰۰,۰۰۰	۷,۳۵۲,۴۰۰,۰۰۰
۴۸	۱۰۱,۲۰۰,۰۰۰	۷,۸۵۲,۶۰۰,۰۰۰
۶۰	۸۹,۹۰۰,۰۰۰	۸,۳۹۴,۰۰۰,۰۰۰

مدل همکاری مبتنی بر تعهد خرید

سازمان تعداد خرید سالانه را تعهد می‌کند، از اولین خرید تخفیف همان سطح اعمال می‌شود.



میزان تخفیف به ازای هر خودرو	تعداد خرید سالانه (تعهد)
۵ میلیون تومان	۰ تا ۵۰ خودرو
۷ میلیون تومان	۵۱ تا ۱۰۰ خودرو
۱۰ میلیون تومان	بیش از ۱۰۰ خودرو



در صورت عدم تحقق تعداد خرید تعهد شده،
تسویه مابه‌التفاوت تخفیف اعطاشده مطابق قرارداد انجام شود.

مقایسه مدل‌های همکاری سازمانی

مدل همکاری اعتباری	مدل همکاری سرمایه‌گذاری	مدل همکاری مبتنی بر تعهد خرید	مدل همکاری ووچر رفاهی
			
دارد (سپرده قرض‌الحسنه) ✓	دارد (سپرده مشارکت) ✓	ندارد ✗	ندارد ✗
ندارد ✗	دارد (سود ماهانه) ✓	ندارد ✗	ندارد ✗
دارد تا ۲ برابر سپرده ✓	دارد تا ۱ برابر سپرده ✓	ندارد ✗	ندارد ✗
امکان استفاده از خط اعتباری ارزان ✓	امکان استفاده از خط اعتباری ارزان ✓	تخفیف پلکانی تا ۱۰ میلیون تومان ✓	امکان خرید خودرو با استفاده از ووچر ✓
۱ سال	۱ سال	۱ سال	۱ سال
★★★★★	★★★★★	★★★★☆	★★★★☆
سازمان‌هایی که به دنبال حداکثر قدرت خرید کارکنان، و اعطای تسهیلات با سقف بالا هستند.	سازمان‌هایی که علاوه بر ارائه مزایای رفاهی، به دنبال کسب بازده از سرمایه خود نیز هستند.	سازمان‌هایی که بودجه رفاهی محدود یا فاقد بودجه رفاهی هستند و می‌خواهند با کمترین هزینه، امکان بهره‌مندی کارکنان از تخفیف خرید خودرو را فراهم کنند.	سازمان‌هایی که به دنبال اجرای سریع و ساده یک مزیت رفاهی با بودجه مشخص و قابل کنترل هستند.
مناسب برای			

مزایای همکاری با بی‌توبی کلاب

بی‌توبی کلاب با ارائه خدمات باکیفیت و مزایای کاربردی، تجربه‌ای متفاوت و ارزشمند برای سازمان و کارکنان شما ایجاد می‌کند.



پشتیبانی حرفه‌ای

همراهی و پشتیبانی مستمر
تیم متخصص در تمامی
مراحل استفاده از خدمت



افزایش رضایت و انگیزه کارکنان

افزایش رضایت و انگیزه کارکنان
با دسترسی به خدمات خودرو
با تخفیف ویژه



صرفه‌جویی هوشمندانه

خدمات باکیفیت با هزینه
کمتر و شرایط اقتصادی
مناسب برای سازمان



اعتبار و اطمینان

همکاری با برند معتبر و
پیشرو در صنعت خرید و
فروش خودرو در کشور



کیفیت تضمین‌شده

خرید خودرو کارشناسی شده
با ضمانت‌نامه معتبر و
شرایط پرداخت متنوع

ارزش خلق شده



برای سازمان

- ✓ کاهش هزینه‌های عملیاتی و بهره‌برداری
- ✓ افزایش بهره‌وری و تمرکز پرسنل بر فعالیت‌های اصلی
- ✓ ارتقای رضایت و تعلق سازمانی پرسنل
- ✓ تقویت برند کارفرمایی و مزیت رقابتی سازمان



برای پرسنل سازمان

- ✓ دسترسی آسان به خدمات باکیفیت و مطمئن
- ✓ تخفیف ویژه و صرفه‌جویی در هزینه‌های شخصی
- ✓ تجربه‌ای راحت، سریع و بدون دغدغه
- ✓ اطمینان از خدمات استاندارد و پشتیبانی حرفه‌ای

بی‌توبی کلاب
۱۴۰۵

راهکارهای سازمانی تأمین بسته‌های رفاهی برای کارکنان

BtoB CLUB



چالش های سازمان ها در ارائه خدمات رفاهی کارکنان

1. بار اجرایی سنگین برای سازمان

ارائه بسته های رفاهی، نیازمند هماهنگی و عملیات گسترده برای سازمان است.

2. بار اجرایی سنگین برای سازمان

پرداخت بیشتر لزوما تجربه بهتر برای کارکنان ایجاد نمی کند.

3. کنترل و اطمینان پایین

سازمان همیشه نمی تواند از دریافت کامل و باکیفیت و یکسان خدمات برای همه کارکنان اطمینان داشته باشد.

4. اثرگذاری محدود

تجربه رفاهی اغلب به کارمند محدود می شود و خانواده او را درگیر نمی کند .

ما چه چیزی را تغییر می دهیم؟

1. اجرای یکپارچه

با تکیه بر ۶۰۰۰ مترمربع انبار مسقف و بیش از ۵۰۰ نیروی متخصص، بی تویی کلاب تأمین، آماده سازی و ارائه بسته های رفاهی را برای سازمان های بزرگ و چند هزار نفره به صورت یکپارچه مدیریت می کند .

2. تجربه ای باکیفیت و قابل اعتماد

از تأمین و کنترل کیفیت تا آماده سازی و تحویل در محل، تمام مراحل در یک فرآیند یکپارچه مدیریت می شود تا تجربه ای باکیفیت و قابل اعتماد برای کارکنان ایجاد شود .

3. کنترل و پایش کامل فرآیند

با داشبورد و پنل اختصاصی منابع انسانی، سازمان می تواند فرآیند تحویل را به صورت کامل رصد کرده و بازخورد کارکنان را دریافت و بررسی کند .

4. ارزش اقتصادی بیشتر

زیرساخت قدرتمند تأمین، قرارداد مستقیم با تولیدکنندگان و واردات مستقیم برخی کالاها، امکان ارائه خدمات رفاهی با هزینه ای رقابتی تر را برای سازمان فراهم می کند .

محصولات رفاهی بی‌توبی کلاب برای سازمان‌ها



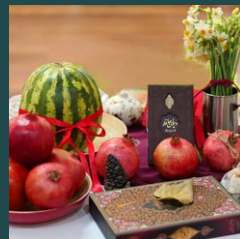
هدیه نوروز



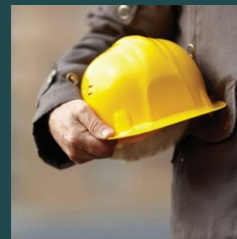
هدیه بازگشت
به مدرسه



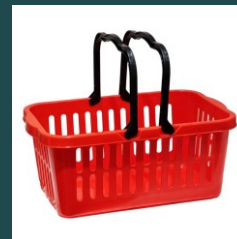
هدیه ماه
رمضان



هدیه شب یلدا



هدیه روز کارگر



سبد ارزاق
سازمانی

چالش‌های سازمان‌ها در ارائه خدمات رفاهی کارکنان

در بسیاری از خدمات رفاهی، سازمان در پایان فقط می‌داند:

- چقدر برای کارکنان هزینه کرده است؟
- چند نفر واقعاً بسته را دریافت کردند؟
- آیا خدمت با کیفیت مناسب ارائه شد؟
- چه کسانی ناراضی بودند؟
- تجربه کارکنان چگونه بود؟
- آیا خانواده کارکنان نیز از آن بهره‌مند شدند؟

به عبارت دیگر یک **Closed Loop** وجود ندارد.

مزیت خدمات سازمانی بی‌توبی کلاب

- تأمین کاملاً باکیفیت
- سرویس توزیع در محل
- ۶۰۰۰ مترمربع انبار مسقف
- پنل چک‌لیست محصولات برای پرسنل
- پرتال کنترل و مانیتور تحویل بسته‌های رفاهی
- ۱۵۰ نفر پرسنل مجرب و متخصص
- قیمت پایین‌تر از قیمت مصرف‌کننده
- قابلیت سفارشی‌سازی توسط سازمان
- تحویل رایگان در محل سازمان (تهران و البرز)
- بسته‌بندی فاخر با طراحی ویژه برای حمل آسان
- تضمین کیفیت کالاها و خدمات پس از فروش روی کلیه اقلام

برخی از محصولات سبد کالا



پکیج شوکا

تعداد	محتوای پکیج
۱ عدد	برنج ۵ کیلویی هاشمی ممتاز معطر
۲ عدد	ماکارانی ۷۰۰ گرم زر ماکارون
۱ عدد	رب گوجه فرنگی ۸۰۰ گرم چین چین
۱ عدد	عدس ۹۰۰ گرم سانان
۱ عدد	جو پرک ۱۷۰ گرم گلها
۲ عدد	تن ماهی ۱۸۰ گرم مکنزی
۱ عدد	روغن سرخ کردنی ۱۳۵۰ گرم غنچه
۱ عدد	قند ۹۰۰ گرم دولیتل
۱ عدد	خرما مضافتی ۶۰۰ گرم پویا
۱ عدد	پنیر ۵۰۰ گرم تتراپک صبح
۱ عدد	چغبره



پکیج توکا

تعداد	محتوای پکیج
۱ عدد	برنج ۵ کیلویی هاشمی ممتاز معطر
۱ عدد	چای ۵۰۰ گرم ساده شهرزاد
۱ عدد	روغن سرخ کردنی ۱۳۵۰ گرم غنچه
۱ عدد	روغن پخت و پز ۱۳۵۰ گرم غنچه
۲ عدد	تن ماهی ۱۸۰ گرم مکنزی
۱ عدد	رب گوجه فرنگی ۸۰۰ گرم چین چین
۱ عدد	آرد برنج ۳۰۰ گرمی
۲ عدد	ماکارانی ۷۰۰ گرم زر
۱ عدد	زرشک پفکی ۲۰۰ گرم نروند
۱ عدد	خرما مضافتی ۶۰۰ گرم پویا
۱ عدد	عسل ۱ کیلو گرم
۱ عدد	پنیر ۵۰۰ گرم تتراپک صبح
۱ عدد	چغبره



پکیج گیلار

تعداد	محتوای پکیج
۱ عدد	برنج ۵ کیلویی هاشمی ممتاز معطر
۱ عدد	چای ۵۰۰ گرم ساده شهرزاد
۱ عدد	لویا چینی ۹۰۰ گرمی سانان
۱ عدد	عدس ۹۰۰ گرم سانان
۱ عدد	لبه ۹۰۰ گرم سانان
۱ عدد	رب گوجه فرنگی ۸۰۰ گرم چین چین
۱ عدد	روغن سرخ کردنی ۱۳۵۰ گرم غنچه
۱ عدد	روغن پخت و پز ۱۳۵۰ گرم غنچه
۱ عدد	زرشک پفکی ۲۰۰ گرم نروند
۱ عدد	گردو ۳۰۰ گرم ممتاز
۱ عدد	زعفران ۲ گرمی
۲ عدد	تن ماهی ۱۸۰ گرم مکنزی
۲ عدد	ماکارانی ۷۰۰ گرم زر
۱ عدد	عسل ۱ کیلو گرم
۱ عدد	چغبره

برخی از محصولات نوروز

پک سرو



آجیل چهار مغز ممتاز نیم کیلو

بسته ۳۰۰ گرمی

بسته ۳۰۰ گرمی

۱ بسته

تخمه کدو

تخمه جابانی

سوهان عسلی شش مغز

پک افرا



۷۰۰ گرم

۳۰۰ گرم

۳۰۰ گرم

بسته ۲۵۰ گرمی

بسته ۴۰۰ گرمی

بسته ۳۰۰ گرمی

۱ عدد

۱ عدد

۱ عدد

آجیل چهار مغز ممتاز

تخمه جابانی

تخمه کدو

سوهان تسناژ کنجیدی

شکلات فرمند

میوه خشک

سفره رومیزی پارچهای

نماد سال

قرآن

پک ترنج



۱ کیلو

۳۰۰ گرم

بسته نیم کیلویی

بسته ۱ کیلویی

بسته ۴۰۰ گرمی

بسته ۳۰۰ گرمی

۱ عدد

۱ عدد

آجیل چهار مغز ممتاز

تخمه جابانی

شیرینی نخودچی

سوهان عسلی شش مغز

شکلات فرمند

میوه خشک

سفره رومیزی پارچهای

نماد سال

تحويل بیش از ۵۰ هزار بسته به کارکنان در سال گذشته
۱۰۰٪ سازمان‌ها برای ارائه مجدد خدمات، ما را انتخاب کرده‌اند.

بی‌توبی کلاب
۱۴۰۵

راهکارهای سازمانی رهن و اجاره اقامتگاه برای کارکنان

BtoB CLUB



رهن سالیانه اقامتگاه و ویلا

یک قرارداد، چندین تجربه اقامتی

رهن بی‌توبی کلاب چیست؟

با رهن سالیانه بی‌توبی کلاب، سازمان‌ها بدون ایجاد هزینه جاری، اقامت تضمین‌شده برای کارکنان خود دریافت می‌کنند.

- بازگشت مبلغ رهن در پایان قرارداد
- امکان اقامت کارکنان در تمامی هتل‌های طرف قرارداد
- انعطاف‌پذیری در جابه‌جایی بین شهرها
- تجربه‌ای امن و باکیفیت برای سفرهای کاری یا بازیابی انرژی کارکنان

چرا رهن بی‌توبی کلاب برای سازمان‌ها ارزشمند است؟

- **برگزاری رویدادهای حرفه‌ای**

امکان اجرای تیم بیلدینگ، سمینار، همایش مدیران و Leadership Gathering با زیرساخت کامل و استاندارد.

- **استفاده فراتر از ظرفیت رهن شده**

امکان بهره‌برداری بیش از ظرفیت تعیین شده با ۲۰٪ تخفیف نسبت به نرخ فروش.

- **دسترسی به اتاق‌های رهن شده در شهرهای مختلف**

امکان استفاده از اقامتگاه‌های متنوع در شهرهای گوناگون، در بهترین فصل سفر هر مقصد. همچنین، با اضافه شدن هر هتل جدید به زنجیره هتل‌های ما، امکان انتقال و جابه‌جایی اتاق‌های رهن شده به هتل جدید نیز فراهم خواهد بود.

- **خدمات کامل سفر و تجربه**

امکان ارائه پکیج فول‌برد شامل اقامت، وعده‌های غذایی، خدمات گردشگری، تورها و تجربه‌های ویژه.

برخی از اقامتگاه‌ها

2. اقامتگاه بوم گردی سوادکوه

سوادکوه - ارتفاعات شیرگاه

- فضای جنگلی با هوای مطبوع
- کلبه های سوئیسی جنگلی در ارتفاعات سوادکوه با امکانات آشپزی
- کافه و رستوران
- خدمات کامل هتلی



1. مجتمع گردشگری در لاهیجان

کیاشهر - روستای لب دریا

- فضای آرام و ساحلی
- معماری اروپایی، ساحل بکر و منظره ای بی نظیر از دریای خزر
- کافه و رستوران
- خدمات کامل هتلی



برخی از اقامتگاه‌ها

4. اقامتگاه بومگردی قشم

قشم - روستای طبّل

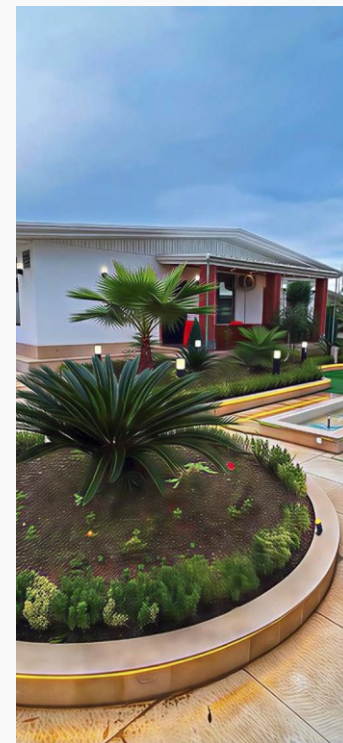
- فضای آرام و دنج
- لذت استخر اختصاصی در طبیعت
- بکر جزیره
- کافه و رستوران
- خدمات کامل هتلی



3. ویلا یوتاب

شیرود - مازندران

- هر ویلا دارای استخر اختصاصی سرپوشیده
- امکان طبخ غذا در تمامی ویلاها
- دارای آتشکده و آلاچیق اختصاصی



برخی از اقامتگاه‌ها

6. هتل مریجان

قسم -روستای سلخ

- خدمات کامل هتلی
- واقع در نزدیکی دریا
- کافه و رستوران



5. هتل ریحان

بوشهر

- خدمات کامل هتلی
- واقع در نزدیکی دریا
- کافه و رستوران



برخی از اقامتگاه‌ها

8. هتل دیافه

شهرستان بابل، بخش بندپی
شرقی، گلیا، روستای کنسلو

- کلبه سوئیزی دوبلکس
- نزدیکی به مرکز آب درمانی



7. هتل الیزه

در حد فاصل شیرگاه و بابل

- خدمات کامل هتلی
- فضای آرام و دنج
- فاصله با دریا 45 دقیقه
- فاصله با جنگل 5 دقیقه



بی‌تویی کلاب

۱۴۰۵

راهکارهای سازمانی خرید طلای اقساطی برای کارکنان

BtoB CLUB



چرا بی‌توبی کلاب می‌تواند شریک خوبی برای سازمان‌های بزرگ باشد؟

ترکیب مقیاس کاربری، تجربه عملیاتی، شبکه همکاری و محصول دارایی‌محور

۱

فروشنده فلزات گران‌بهای گرمی

+ ۳۰۰۰ کیلوگرم

طلای مبادله شده در پلتفرم

+ ۲ میلیون

سرمایه‌گذار فعال ماهانه

+ ۱۰ میلیون

کاربر ثبت‌نام‌شده

همکاری با بازیگران بزرگ اکوسیستم

بی‌توبی کلاب به‌عنوان شریک استراتژیک کنار بازیگران بزرگ اکوسیستم نوآوری ایران قرار گرفته است؛ از جمله اسنپ، بله، ازکی، آپ و سایر پلتفرم‌های ارائه خدمات دیجیتال. این تجربه ظرفیت‌های همکاری و ادغام با زیرساخت‌های فنی و عملیاتی سایر سازمان‌ها و شرکتی را به بلوغ کامل رسانده است.

تجربه‌ها و توانمندی‌های کلیدی

فروش گرمی طلا، نقره و سایر فلزات گران‌بها در مقیاس بالا و کاملاً شفاف؛ تجربه نگهداری دارایی، تسویه، گزارش‌گیری، برداشت فیزیکی و کارت هدیه؛ و قابلیت تبدیل مزایای نقدی سازمان به دارایی قابل مشاهده و ماندگار برای کارکنان.

مزیت‌های عملیاتی بی‌توبی کلاب در همکاری سازمانی



1. مشوق‌های دارایی محور

هدیه، پاداش و پس‌انداز به دارایی ارزشمندی تبدیل می‌شود؛ یعنی مزیت سازمانی، ماهیتی دارایی محور پیدا می‌کند.

2. قابل اجرا در مقیاس بزرگ

شارژ گروهی، فعال‌سازی کارکنان، گزارش‌دهی مدیریتی و اجرای کمپین برای چند هزار تا چند ده هزار نفر.

3. قابل اتصال به زیرساخت رفاهیات سازمان

سازگار با حقوق و دستمزد، باشگاه کارکنان، صندوق رفاه، تعاونی، صندوق بازنشستگی و جبران خدمات.

4. قابل کنترل حقوقی و مالی

قواعد شفاف مالکیت، قفل دارایی، آزادسازی، صدور فاکتور، گزارش‌های حسابداری، تسویه و برداشت فیزیکی.

پیشنهادهای همکاری

مدل‌های پیشنهادی با ارزش‌ها و اهداف متفاوت



کمیسیون ترجیحی کارکنان برای سرمایه‌گذاری در طلا

دسترسی ارزانتر به خدمات خرید و فروش طلا



توضیح سرویس / ایده

کارکنان معرفی شده از سمت سازمان می‌توانند با کارمزد/کمیسیون ترجیحی از بی‌توبی کلاب استفاده کنند؛ از این طریق می‌توانند از فرصت‌های سرمایه‌گذاری بازدهی بالاتری دریافت کنند.

ارزش برای کارمند

افزایش بازدهی از سرمایه‌گذاری و تشویق به سرمایه‌گذاری در مقایسه با خرید / فروش طلا با اکانت غیرسازمانی

ارزش برای سازمان

دسترس‌پذیر کردن خدمات سرمایه‌گذاری در حوزه طلا با هزینه کمتر که برای کارمندان سازمان می‌تواند مزیت سودآوری بیشتر را داشته باشد.

مدل همکاری

تعریف لیست کارمندان و اعلام خفیف کارمزد برای کد ملی‌های معرفی شده، کمپین فعال‌سازی اشتراک بی‌توبی کلاب برای کارکنان سازمان

پیش‌نیازها از طرف سازمان

دسترسی به لیست کارمندان معرفی شده سازمان به همراه اطلاعات هویتی

فرآیند همکاری

تهیه لیست کارکنان سازمان – اعلام به بی‌توبی کلاب – تعریف کمیسیون ترجیحی – پیاده‌سازی کمپین معرفی بی‌توبی کلاب به کارکنان – گزارش فعالیت کارکنان

کارت طلا برای هدایا، مناسبت‌ها و خانواده کارکنان

پوشش نوروز، روز کارگر، ازدواج، فرزندآوری، تولد، بازنشستگی و جوایز عملکردی



توضیح سرویس / ایده

سازمان به جای کارت هدیه نقدی یا بن مصرفی، کارت/اعتبار بی‌توبی کلاب می‌دهد تا حس ارزشمندی بیشتری برای کارکنان سازمان ایجاد کند.

ارزش برای کارمند

دریافت هدیه‌ای که ارزش دارایی دارد؛ قابل نگهداری برای آینده، مناسب خانواده و معنادارتر از بن‌های مصرفی کوتاه‌عمر.

ارزش برای سازمان

هدیه‌ای ماندگارتر و متفاوت‌تر؛ قابلیت شخصی‌سازی با برند سازمان؛ اجرای سریع برای مناسبت‌ها، پاداش‌ها و رویدادهای خانوادگی کارکنان.

مدل همکاری

خرید عمده کارت/اعتبار، ارسال دیجیتال یا فیزیکی، پیام اختصاصی مدیرعامل، گزارش فعال‌سازی و طراحی بسته‌های ازدواج/فرزند/بازنشستگی.

فرآیند همکاری

تقویم مناسبت – تعیین بودجه – لیست دریافت‌کنندگان – صدور کارت/اعتبار – ارسال و فعال‌سازی – گزارش مصرف

پیش‌نیازها از طرف سازمان

لیست پرسنل/ذی‌نفعان، بودجه هر مناسبت، پیام و برندینگ، سیاست مالیاتی هدیه، روش ارسال، تاییدیه مالی و زمان‌بندی کمپین.

وام سازمانی و اعتبار خرید مبتنی بر طلا

توثیق طلا یا اعتبار خرید طلا با بازپرداخت کنترل شده

توضیح سرویس / ایده

کارمند می‌تواند با وثیقه‌گذاری طلای خود اعتبار / وام بگیرد یا از مسیر سازمانی برای خرید طلا اعتبار دریافت کند.

ارزش برای کارمند

دسترسی سریع‌تر به نقدینگی یا اعتبار خرید برای کارمندان بدون فروش دارایی؛ امکان سرمایه‌گذاری بلندمدت در طلا یا مدیریت نیازهای کوتاه‌مدت مالی با وثیقه‌گذاری طلا.

ارزش برای سازمان

کاهش فشار وام‌های رفاهی مستقیم؛ کنترل ریسک با وثیقه؛ امکان حمایت هدفمند از کارکنان بدون درگیر شدن کامل سازمان با عملیات اعتباردهی.

مدل همکاری

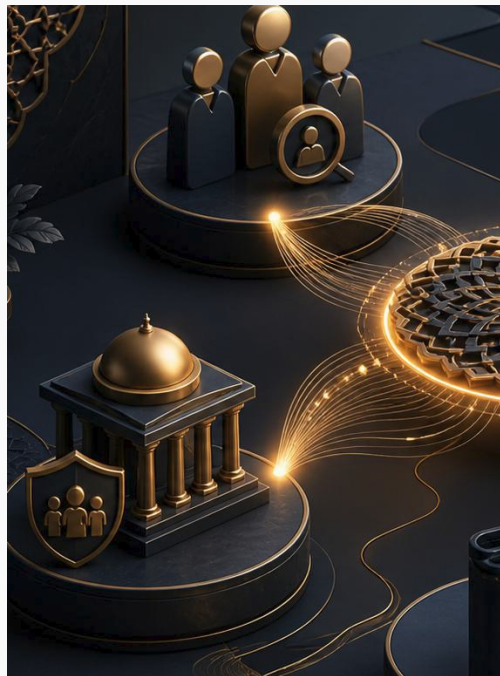
- ۱- وام خرید کالا با وثیقه طلا: معرفی سرویس به کارکنان برای پشتوانه کردن طلا و دریافت وام خرید کالا
- ۲- وام خرید طلا: سازمان در نقش معرف کارمند یا تامین‌کننده مالی برای خرید طلا (وام کارمندی) فرآیند دریافت وام خرید طلا را آغاز می‌کند (برای وام کارمندی وثیقه‌گیری طلا یا کسر از حقوق قابل استفاده است)

پیش‌نیازها از طرف سازمان

سقف تسهیلات، نسبت وثیقه، روش بازپرداخت، اجازه کسر از حقوق، سیاست نکول، قرارداد حقوقی و فرآیند پشتیبانی.

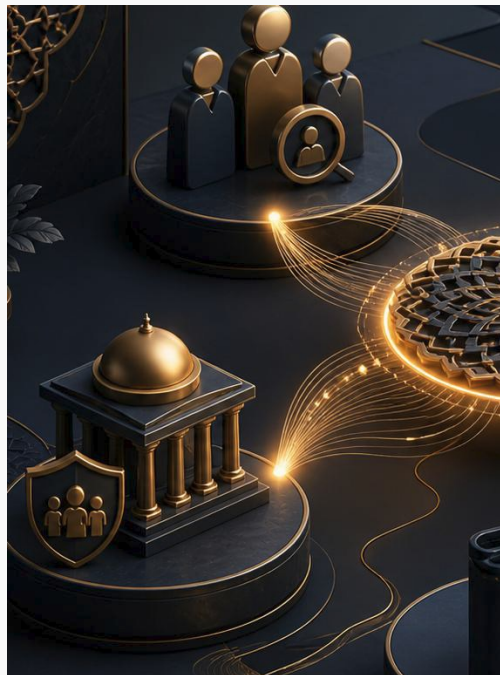
فرآیند همکاری

انتخاب نوع همکاری – اعلام لیست کارمندان دریافت‌کننده وام سازمانی – توثیق طلا یا کسر از حقوق – تخصیص اعتبار یا خرید طلا – بازپرداخت – گزارش‌های دوره‌ای



حساب / صندوق طلای اختصاصی سازمان

ابزار مکمل برای صندوق بازنشستگی، صندوق رفاه و باشگاه کارکنان



توضیح سرویس / ایده

برای سازمان یک حساب یا طرح اختصاصی تعریف می‌شود بخشی از منابع صندوق تامین آتیه / بازنشستگی کارکنان به این حساب واریز شود تا هم از بازدهی بلند مدت طلا بهره ببرند و هم سود سالانه طلایی مشخصی از طلای انباشت شده دریافت کنند.

ارزش برای سازمان

ساخت یک لایه دارایی محور برای مزایای بلندمدت؛ امکان استفاده توسط صندوق بازنشستگی/رفاه؛ افزایش جذابیت مزایا برای شاغلان و بازنشستگان.

ارزش برای کارمند

کاهش ریسک ناتوانی صندوق در ایجاد بازدهی در بلند مدت، افزایش حس مثبت نسبت به آینده مزایای حضور بلند مدت در شرکت، رصد دائمی و شفاف ارزش سهم هر کارمند از دارایی‌های صندوق.

مدل همکاری

طراحی طرح اختصاصی با نام سازمان با دسترسی سازمانی برای خرید / فروش یا استفاده از طرح‌های سرمایه‌گذاری

فرآیند همکاری

تعریف اهداف صندوق – طراحی قواعد صندوق برای ورود / خروج و سرمایه‌گذاری – ایجاد حساب سازمانی – شارژ دوره‌ای صندوق – گزارش صندوق – دریافت سود و رصد بازدهی

پیش‌نیازها از طرف سازمان

ایجاد دسترسی ذینفعان سازمان، تعریف اهداف و جریان مالی صندوق (بودجه دوره‌ای)، قواعد برداشت و سرمایه‌گذاری

پاداش وفاداری و نگهداشت کارکنان کلیدی

طلای مشروط و قفل شده برای نگهداشت نیروهای سخت جایگزین



توضیح سرویس / ایده

سازمان برای گروه‌های کلیدی، اعتبار طلا اختصاص می‌دهد اما آزادسازی آن به ماندگاری ۳۶/۲۴/۱۲ ماهه یا تحقق KPI عملکردی/ایمنی/پروژه‌ای وابسته می‌شود.

ارزش برای کارمند

مشاهده دارایی در حال رشد، انگیزه ماندگاری، احساس شراکت بلندمدت با سازمان و دریافت پاداشی که از جنس دارایی است نه مصرف روزمره.

ارزش برای سازمان

کاهش ریسک خروج نیروهای کلیدی؛ تبدیل هزینه پاداش به ابزار retention؛ ایجاد مزیت جبران خدمات متفاوت برای مدیران، متخصصان و تکنسین‌های باتجربه.

مدل همکاری

تعریف جامعه هدف و vesting؛ شارژ ماهانه/فصلی؛ قفل دارایی تا زمان آزادسازی؛ گزارش وضعیت به HR و اطلاع‌رسانی شفاف به کارمند.

پیش‌نیازها از طرف سازمان

گروه‌های کلیدی، نرخ خروج، بودجه retention، قواعد قطع همکاری، سناریوی خروج/اخراج، قرارداد کار/مزایا و تایید حقوقی/مالیاتی.

فرآیند همکاری

انتخاب گروه هدف – تعریف – KPI/vesting شارژ دوره‌ای – قفل دارایی – ارزیابی شرط – آزادسازی/تسویه

کاهش هزینه‌های مالیات حقوق مدیران

استفاده از راهکار بیمه عمر مبتنی بر طلا برای حقوق مدیران



توضیح سرویس / ایده

با توجه به هزینه‌های مالیاتی مربوط به مدیران سازمان که حقوقی بالاتر نسبت به سایر کارکنان دریافت می‌کند، با تبدیل بخشی از حقوق مدیران به بیمه عمر مبتنی بر طلا، بخشی از هزینه‌های مالیاتی مترتب از حقوق بالای مدیران را می‌تواند کاهش دهد.

ارزش برای سازمان

کاهش هزینه‌های جاری مربوط به مالیات حقوق یا افزایش امکان پرداخت نقدی به مدیران

ارزش برای کارمند

کاهش کسورات حقوق و افزایش درآمد بدون تغییر میزان حقوق دریافتی

مدل همکاری

تعریف مدیران سازمان و صدور بیمه‌نامه عمر مبتنی بر طلا برای این افراد، پرداخت بخشی از حقوق در قالب بیمه عمر برای هر مدیر و دریافت امکان برداشت بخشی از بیمه‌نامه در هر ماه برای مدیران

فرآیند همکاری

تعریف مدیران سازمان – صدور بیمه‌نامه عمر – شارژ بیمه عمر به صورت ماهانه – برداشت از حساب بخشی از بیمه عمر – گزارش مالی

پیش‌نیازها از طرف سازمان

معرفی مدیران سازمان و میزان ورودی و خروجی بیمه‌نامه عمر هر کارمند برای مدیریت جریان پرداختی به مدیران

از ایده تا اجرا، با بی‌توبی کلاب مزایای سازمانی بسازید

بیایید مدل مناسب سازمان شما را طراحی و اجرا کنیم

BtoB club

بی‌توبی کلاب

admin@ghesticlub.com

btobclub.com