VESTIGE™

wish you wellth

আমার সফলতার পরিকল্পনা

BENGALI

VESTIGE™

wish you wellth

ভেস্টিজ পরিবারে স্বাগত

গৌতম বালি
ম্যানেজিং ডায়রেক্টর

প্রিয় ডিস্ট্রিবিউটার,

অভিনন্দন! ভেস্টিজ যে সুযোগ নিয়ে এসেছে সেটা বেছে নিয়ে আপনি একটা অসাধারণ কারিয়ার গড়ে তোলার ঠিক পথটা বেছে নিয়েছেন। ডায়রেক্ট সেলিংএর মাধ্যমে যে সমস্ত লোক শিল্পোদ্যোগের জগতে নিজেদের সুপ্রতিষ্ঠিত করে নিয়েছেন তাঁদের দলে আমরা আপনাকে স্বাগত জানাচ্ছি।

ভেস্টিজের স্বতন্ত্র ডিস্ট্রিবিউটারের পেশা বেছে নিয়ে আপনি আসলে নিজের ভাগ্য নিজের হাতে গড়ে তুলছেন এবং একটি সফল এবং স্বতন্ত্র ভবিষ্যতের মজবুত বুনিয়াদ তৈরি করছেন, আপনার অধ্যবসায় এবং কঠোর পরিশ্রম আপনাকে এই উদ্দেশ্যসাধনে সাহায্য করবে। ভেস্টিজ সিস্টেমে আপনি যত উঁচু স্তরের সাফল্য পাওয়ার চেষ্টা করবেন, ততই আপনি অন্যদের প্রণোদিত করতে পারবেন এবং অন্যদের জন্য পথপ্রদর্শক হয়ে উঠবেন, নেতৃত্ব এবং পথ দেখানোর জন্য তাঁরা আপনার মুখ চেয়ে থাকবে। ভেস্টিজে আমরা আপনাকে শুধু যে জীবিকার্জনের আরেকটা দ্বার খুলে দিচ্ছি তা-ই না, আমরা আপনাকে অন্যদের চোখে শ্রদ্ধেয় করে তুলছি এবং আপনি যাতে তাদের প্রেরণাদায়ক নেতৃত্ব করতে পারেন সেই ব্যাপারেও আমরা আপনাকে সাহায্য করব।

ভেস্টিজের জগত

ভারতীয় এবং তার পাশাপাশি আন্তর্জাতিক ডায়রেক্ট সেলিং ইন্ডাস্ট্রিতে বিকশিত, প্রসারিত এবং অনন্য হয়ে ওঠার অদম্য উৎসাহে পরিচালিত হয়ে, 2004 সালে প্রতিষ্ঠিত ভেস্টিজ নিজের যাত্রাপথে সফলভাবে এগিয়ে চলেছে। পণ্যদ্রব্য এবং ব্র্যান্ডের বিপুল সামগ্রী নিয়ে ভেস্টিজ সব বয়সশ্রেণীকে দিচ্ছে 360° সুস্থতার প্রতিশ্রুতি এবং উন্নতমানের জীবনযাপনের জন্য তাদের শক্ত সমর্থ করে তুলছে। অত্যন্ত কার্যকর স্বাস্থ্যবর্ধক হেল্থ সাপ্লিমেন্ট, ব্যক্তিগত পরিচর্যার পণ্যসম্ভার, কালার কস্টেমেটিক্স, পুরুষদের পরিচর্যা সম্ভার, হোম কেয়ারের পণ্যসামগ্রী ইত্যাদি বিষয়ে গবেষণা এবং বিকাশের বিষয়ে ভেস্টিজের বিশেষ দক্ষতা অর্জন করেছে।

ভেস্টিজ একটি ISO 9001:2015 সংগঠন; গুড ম্যানুফ্যাকচারিং প্র্যাক্টিসেস (GMP) এবং হালাল সার্টিফিকেটপ্রাপ্ত কোম্পানি। এছাড়া ইন্সটিটিউট অফ ইকনমিক স্টাডিজ (IES) উৎপাদনশীলতা, গুণগত মান, নবপ্রবর্তন এবং সুপরিচালনায় ভেস্টিজকে সার্টিফিকেট অফ এক্সেলেন্স পুরস্কারে সম্মানিত করেছে। ভেস্টিজ স্বনামধন্য ডায়রেক্ট সেলিং অ্যাসোসিয়েশন (IDSA), হেল্থ ফুডস অ্যান্ড ডায়েটারি সাপ্লিমেন্টস অ্যাসোসিয়েশন (HADSA)-র সদস্য এবং ভারতের সবচেয়ে প্রশংসিত বাণিজ্য এবং শিল্পোদ্যোগ সংগঠন FICCI-র সঙ্গে যুক্ত থাকায় গর্বিত।

ভেস্টিজের সাফল্যের প্রমাণস্বরূপ প্রতি বছর এই কোম্পানির বিপুল প্রচার প্রসার হয়ে চলেছে এবং ওয়েল্থ (Wellth) ছড়িয়ে যাতে সফল হওয়া যায় সেইজন্য অসংখ্য মানুষের জন্য সুযোগ তৈরি করে দিচ্ছে। শাখা অফিস, ডিস্ট্রিক্ট লেভেল কনট্যাক্ট পয়েন্ট (DLCP), মিনি DLCP-এর, ডিস্ট্রিবিউটার কনসাল্টিং সেন্টার (DCC) এবং একটি কর্তব্যনিষ্ঠ গ্রাহক-কেন্দ্রিক কর্মীবল নিয়ে ভেস্টিজ প্রতি দিন আপনাকে এবং আরো বেশ কয়েক লক্ষ ডিস্ট্রিবিউটারদের সবচেয়ে সেরা মানের পণ্য এবং অনন্যসাধারণ পরিষেবা দেওয়ার প্রয়াস করে চলেছে। সাফল্য শিখরে পৌঁছানোর জন্য লোকেদের শক্তিসম্পন্ন করে তোলার মত একটি সুপরিকল্পিত শিক্ষাদান ব্যবস্থার মাধ্যমে, সারা বছর হাজার হাজার প্রশিক্ষণ শিবির পরিচালনা করে, আপনার মত ডিস্ট্রিবিউটারদের ভেস্টিজ অবিরাম প্রশিক্ষণ দিয়ে চলেছে।

এই সাফল্য পরিকল্পনার আগামী পৃষ্ঠাগুলিতে ভেস্টিজ যে অনপুম এবং বলিষ্ঠ পেশাগত বিকাশের পরিকল্পনা নিয়ে এসেছে তা আমরা আপনাকে সবিস্তারে বুঝিয়ে দেব। ভেস্টিজ যে প্রতিশ্রুতি দেয় তা বাস্তবভিত্তিক এবং সাধনযোগ্য যদি আপনি মজবুত সম্পর্ক এবং বন্ধন গড়ে তোলার জন্য অধ্যবসায় নিয়ে কাজ করেন, এবং নিয়মবদ্ধভাবে এই ব্যবস্থা অনুসরণ করে সাফল্য অর্জনের জন্য অন্যদের সমর্থ করে তুলতে পারেন।

ভেস্টিজের প্রধান মূল্যবোধগুলি হল বিকাশ, সততা, স্বাধীনতা, প্রগাঢ় উৎসাহ এবং অঙ্গীকার, মানিয়ে নেওয়ার ক্ষমতা এবং গ্রাহক কেন্দ্রিক মানসিকতা। এই মৌলিক মূল্যবোধের সঙ্গে আপনার সাফল্যের প্রবল আগ্রহ, গঠনাত্মক মনোভাব এবং ঐকান্তিক পরিশ্রম গড়ে তুলতে পারে এক শক্তিশালী অংশীদারী। একসঙ্গে সাফল্যের নতুন শিখরে পৌঁছাতে আমাদের পাথেয় হবে এই অংশীদারী।

আপনার সাফল্যে আমাদের সাফল্য।

গৌতম বালি

ভারতে ডায়রেক্ট সেলিং বিপ্লবে যারা অগ্রগণ্য ভূমিকা নিয়েছেন তারাই ভেস্টিজের নেতৃত্ব করছেন।

সুস্থতা এবং সমৃদ্ধিধন্য সেরামানের জীবনযাপনে আমাদের ডিস্ট্রিবিউটারদের ক্ষমতাসম্পন্ন করে তুলে, এক অন্যতম ডায়রেক্ট সেলিং সংগঠন হয়ে ওঠার অটল লক্ষ্য নিয়ে ভেস্টিজ গড়ে তুলেছে একটা মজবুত দল, তাতে যেসব পেশাদার আছেন তাদের ডায়রেক্ট সেলিং ইন্ডাস্ট্রিতে অগ্রগণ্য বললে অত্যুক্তি হবে না।

"সবচেয়ে প্রশংসিত ব্র্যান্ড এবং পথপ্রদর্শক - এশিয়া" পুরস্কার ভূষিত ভেস্টিজের হাল ধরেছেন ডায়রেক্ট সেলিং ইন্ডাস্ট্রির এইসব অনন্যসাধারণ এবং দূরদর্শী প্রতিভাবান ব্যবসায়ীগণ।

গৌতম বালি - ম্যানেজিং ডায়রেক্টার - বেশ কয়েক দশক যাবৎ CEO এবং উপদেষ্টার ভূমিকায় বিভিন্ন ডায়রেক্ট সেলিং কোম্প ানিতে বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ পদে থাকার পরে মি. বালি ভেস্টিজের ভিত্তিস্থাপন করেন, এই বিষয়ে অতুলনীয় জ্ঞান দক্ষতা এবং ব্যবসাবুদ্ধি নিয়ে তিনি এখানকার সফল কর্ণধার। তাঁর উদ্বুদ্ধ নেতৃত্বে প্রতি বছর ভেস্টিজের অবিশ্বাস্য প্রসার হয়ে চলেছে এবং এখন এরা ভারতের একটি অন্যতম ডায়রেক্ট সেলিং কোম্পানি।

কানোয়ার বীর সিং - ডায়রেক্টার - বহু বছর যাবৎ ডায়রেক্ট সেলিং ইন্ডাস্ট্রিতে আইটি (IT) সলিউশন সামলানোর গভীর অভিজ্ঞতাসমৃদ্ধ কানোয়ার বীর সিং-কে জটিল ব্যবসা প্রক্রিয়ার সঙ্গে মানানসই তথ্যপ্রযুক্তি সমাধান সমন্বিত করা এবং ডিজিটাল শক্তিসঞ্চারের মাধ্যমে বিপুল পরিবর্তন ঘটানোর একক কৃতিত্ব দেওয়া যায়।

"সাফল্য অর্জনের জন্য আপনাকে সযত্নেগঠিত মঞ্চ দেওয়া এবং ওয়েল্থ (Wellth) এর প্রসার করে আপনার নিজস্ব অভিযান গড়ে তোলা।

দীপক সূদ - ডায়রেক্টার - সেলস, মার্কেটিং এবং অপারেশন্সে এক অনন্য প্রতিভা, দীপক সূদ বিভিন্ন ডায়রেক্ট সেলিং কোম্পানিতে বিভিন্ন গুরুত্বপূর্ণ পদে ছিলেন। নেতৃত্বের অটল দক্ষতা নিয়ে ইনি নিত্যনতুন প্রথা প্রণালী নিয়ে এসে অবিরাম ভেস্টিজের নেতৃত্ব করে চলেছেন এবং ডায়রেক্ট সেলিং প্রফেশনালদের জন্য তাঁর বিশেষভাবে গড়ে তোলা ট্রেনিং প্রোগ্রামের মাধ্যমে প্রতি বছর হাজার হাজার মানুষকে ট্রেনিং দিয়ে চলেছেন।

এই তিন মহারথী ছাড়াও ভেস্টিজে আছে পারদর্শী পেশাদারদের একটা দল যারা বিভিন্ন ক্ষেত্র এবং ইন্ডাস্ট্রির বর্ণাঢ্য কর্মসংস্কৃতি এবং কয়েক দশকের সমৃদ্ধ অভিজ্ঞতা নিয়ে এসেছেন এবং প্রতি দিন ভেস্টিজের ক্রমবিকাশের কাহিনীতে শক্তিসঞ্চার করতে অক্লান্ত পরিশ্রম করে চলেছেন যাতে বাধামুক্ত হয়ে আপনার নিজস্ব ক্রমপ্রচেষ্টারও বিকাশ হতে পারে।

ডায়রেক্ট সেলিং প্রফেশনালদের সবচেয়ে সেরা মঞ্চ দেওয়ার লক্ষ্য নিয়ে গড়ে তোলা হয়েছিল ভেস্টিজ। এই সুবর্ণ সুযোগ দিয়ে এবং সফল সুস্থ জীবনযাপনের জন্য সর্বশ্রেষ্ঠ মানের পণ্যসম্ভারের মাধ্যমে ভেস্টিজ লোকেদের শক্তিসম্পন্ন করে তোলে, যা সত্যিই এক তৃপ্তিকর অভিজ্ঞতা।

দূরদর্শী পরিচালনা এবং অধ্যবসায়ী কর্মীবলের এই অনবদ্য সংমিশ্রনের মাধ্যমে ভেস্টিজ আপনাকে দিচ্ছে আর্থিক স্থিরতার আশ্বাসন, দীর্ঘকালীন অংশীদারী এবং আপনার নিজস্ব কর্মোদ্যোগের প্রয়াসে সিদ্ধিলাভের সুযোগ।

ভেস্টিজের এই অভিনব কর্মপ্রণালীগুলি ক্রমশ ডায়রেক্ট সেলিং ইন্ডাস্ট্রিতে শ্রেষ্ঠতার মানদন্ডস্বরূপ হয়ে উঠছে।

মার্কেটিং পরিকল্পনা

যাত্রা আরম্ভ করার আগে আমাদের জেনে রাখা প্রয়োজন আমাদের লক্ষ্য কি এবং কোন পথে এগিয়ে যেতে হবে। যদি লক্ষ্য এবং পথের ব্যাপারে স্পষ্ট জানা থাকে তাহলে আমাদের যাত্রাপথ শুধু যে সুগম্য হবে তাই না আমাদের আত্মপ্রত্যয় শিখরে থাকবে।

শুধুমাত্র এই কারণে ভেস্টিজ বিশেষভাবে এবং সজোরে জানাতে চায় যে স্বতন্ত্র ভেস্টিজ ডিস্ট্রিবিউটার হিসাবে যোগদান করার পরে, আপনি সযত্নে মার্কেটিং পরিকল্পনা পড়ে নিলে ভেস্টিজের গতিপথ ভালোমত চিনে নিতে পারবেন এবং আগামী পথে যে সুযোগগুলি পাবেন তার পরিধি বুঝে নিতে পারবেন। এই কাজটা ঠিকমত করতে পারলে, নিশ্চিন্ত থাকুন, ভেস্টিজে আপনার যাত্রা মসৃণ এবং সাফাল্যমন্ডিত হতে বাধ্য।

উদ্যোক্তা হিসাবে ভেস্টিজ ব্যবস্থায় সাফল্যের চারটি উপকরণ নিচে জানানো হয়েছে:

- নিয়মিত ভেস্টিজের পণ্যসামগ্রী ব্যবহার করুন
- পণ্যসামগ্রী অন্যদের ব্যবহারের সুযোগ দিয়ে উপার্জন করুন
- ব্যবসায় অন্যদের যোগদানের সুযোগ দিয়ে উপার্জন করুন
- অন্যদের সমৃদ্ধ করে নিজে সমৃদ্ধ হয়ে উঠুন

আপনি যদি নিয়মবদ্ধভাবে এই ব্যবস্থা অনুসরণ করেন এবং প্রগাঢ় আগ্রহ নিয়ে কঠিন পরিশ্রম করেন, দেখবেন উপার্জনে সমানুপাতে বৃদ্ধি হয়ে আপনার প্রয়াসের উপযুক্ত পারিশ্রমিক পাবেন।

ব্যবসা প্রসারে আপনার অক্লান্ত প্রয়াসের পুরস্কারস্বরূপ ভেস্টিজ লোভনীয় বোনাস দেয়। সমান ব্যবসার সুযোগ দেওয়ার জন্য বিশেষভাবে তৈরী করা হয়েছে ভেস্টিজের মার্কেটিং পরিকল্পনা, এটা একটা ক্রমবর্ধিষ্ণু অ্যাকিউমুলেটিভ প্ল্যান, তার মানে আপনার বর্তমান স্তর থেকে আপনি কোনমতেই পিছলে নিচে পড়ে যাবেন না, বরং সাফল্যের সিঁড়ি বেয়ে ক্রমশ উপরে উঠতে থাকবেন।

1. ব্যবহারে সাশ্রয় – 10 – 20%
2. অ্যাকিউমুলেটেড পার্ফরমেন্স বোনাস – 5 - 20%
3. ডায়রেক্টর বোনাস – 14%
4. লীডারশিপ ওভাররাইডিং বোনাস – 15%
5. ট্র্যাভেল ফান্ড – 3%
6. কার ফান্ড – 5%
7. হাউজ ফান্ড – 3%

ব্যবহারে সাশ্রয় 10 - 20%

MRP এবং ডিস্ট্রিবিউটারের দাম অর্থাৎ মূল্যে প্রভেদ হিসাবে ডিস্ট্রিবিউটার হিসাবে আপনার এই পরিমাণ সাশ্রয় হবে। অধিকাংশ পণ্যে ভেস্টিজ 20% পর্যন্ত সাশ্রয়ের সুযোগ দেয়।

নিচের উদাহরণের সাহায্যে সাশ্রয় বোঝা যাবে।

ডিস্ট্রিবিউটার মূল্য + সাশ্রয় = MRP

100 টাকা + 20 টাকা = 120

এক মাসে যদি আপনি নিজে ব্যবহারের জন্য 10,000 টাকা দামের ভেস্টিজের পণ্য কেনেন তাহলে আপনার 2000 টাকা পর্যন্ত সাশ্রয় হতে পারে।

অ্যাকিউমুলেটেড পার্ফরমেন্স বোনাস 5-20%

পার্ফরমেন্স বোনাস পাওয়ার যোগ্যতা ডিস্ট্রিবিউটারকে অর্জন করতে হবে এবং যে স্তরের যোগ্য হয়ে উঠবেন সেইমত তিনি বোনাস পেতে পারেন। ভেস্টিজ খুবই পরিতৃপ্তিকর পার্ফরমেন্স বোনাস দেয় যা ডায়রেক্ট সেলিং জগতে অন্যতম। এই পার্ফরমেন্স বোনাস পেতে হলে যোগ্য স্তরে পৌঁছাতে আপনাকে পয়েন্ট ভ্যালু (PV) জমা করতে হবে।

অ্যাকিউমুলেটেড পার্ফরমেন্স বোনাস (APB) অনুসূচী — 5-20%

পার্ফরমেন্স বোনাসের স্তর	অ্যাকিউমুলেটিভ PV		প্রতিটি %
	ন্যূনতম	সর্বাধিক	
ডিস্ট্রিবিউটার	1	500	5
ডিস্ট্রিবিউটার	501	2,000	8
ডিস্ট্রিবিউটার	2,001	4,500	11
সিনিয়ার ডিস্ট্রিবিউটার	4,501	7,500	14
অ্যাসিস্টেন্ট ডায়রেক্টর	7,501	10,000	17
ব্রোঞ্জ ডায়রেক্টর	10,001+		20

একটি প্রদত্ত মাসের পারফর্মেন্স বোনাস পেতে, পরিবেশকদের মাসে নিম্নলিখিত মূল্যের ব্যক্তিগত ক্রয় (পরিবেশক দামে) করতে হবে:

a) যে পরিবেশকদের উপার্জন 17% পেআউট পর্যন্ত - 20 PV
b) যে পরিবেশকদের উপার্জন 20% পেআউট - 40 PV

কোনও ক্ষেত্রে কোনও পরিবেশক ব্যক্তিগত ক্রয় করতে ব্যর্থ হলে সেই মাসে অর্জিত বোনাস সামনের মাসে যাবে, যখন পরিবেশক প্রয়োজনীয় ব্যক্তিগত ক্রয় করবেন।

ফাস্ট স্টার্ট 8%

8% স্তরে পৌঁছানোর আগেই যদি কোন ডিস্ট্রিবিউটার এক মাসেই 282 GPV সংগ্রহ করতে পারেন তাহলে পুরস্কারস্বরূপ তাকে স্পেশাল গ্রোথ এবং 8% স্তর দেওয়া হয়। যদি যোগ্য ডিস্ট্রিবিউটারের ডাউনলাইনও ফাস্ট স্টার্ট 8% এর যোগ্য হয়ে যায় তাহলে আপলাইন ডিস্ট্রিবিউটারকে অন্যান্য লাইন থেকে ব্যক্তিগত 282 PV রাখতে হবে।

PV-র জন্য নিচের উদাহরণ দেওয়া হল: 1 : 18 BV অনুপাত এবং ভারতীয় টাকায় দেওয়া হয়। অন্যান্য দেশে এই PV: BV অনুপাতে প্রভেদ থাকতে পারে। সব দেশে স্ব স্ব PV: BV অনুপাতের ভিত্তিতে বোনাস দেওয়া হয়।

উদাহরণ 1

এই পার্ফরমেন্স বোনাসগুলি কিভাবে হিসাব করা হয়? নিচের উদাহরণে শুধু PV হিসাবের ব্যাখ্যা করা হয়েছে।

মনে করুন আপনি যোগ দেওয়ার প্রথম মাসের মধ্যে আপনার ডাউনলাইন ডিস্ট্রিবিউটার হিসাবে 3 জন বন্ধুর নাম স্পনসর করলেন।

আপনার ব্যক্তিগত **PV**	300
আপনার ডাউনলাইন **A**-র PV	250
আপনার ডাউনলাইন **B**-র PV	900
আপনার ডাউনলাইন **C**-র PV	900
আপনার গ্রুপ পয়েন্ট ভ্যালু (GPV)	2,350

আপনার গ্রুপ 11% পার্ফরমেন্স বোনাস পেতে পারে = 2,350 X 11% = 258.5 টাকা X 18 = 4653 টাকা

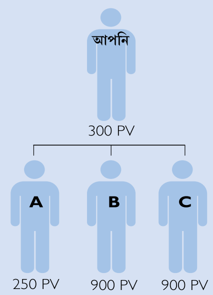
আপনার ডাউনলাইনদের সাফল্যের স্তর অনুযায়ী এই 4,653 টাকা তাদের মধ্যে ভাগ করে দেওয়া হবে।

A 5% পাওয়ার যোগ্য, তাই তিনি পাবেন 250 X 5% = 12.5 X 18 = 225 টাকা

B 8% পাওয়ার যোগ্য, তাই তিনি পাবেন 900X 8% = 72 X 18 = 1,296 টাকা

C 8% পাওয়ার যোগ্য, তাই তিনি পাবেন 900 X 8% = 72 X 18 = 1,296 টাকা

আপনার ডাউনলাইনদের মধ্যে 2,817 টাকা ভাগ করে দেওয়া হবে এবং সেই মাসে অবশিষ্ট 1,836 টাকা হবে আপনার রোজগার।



উদাহরণ 2

মনে করুন দ্বিতীয় মাসে আপনি এবং আপনার ডাউনলাইন এইরকম কাজ করলেন:

আপনার ব্যক্তিগত **PV**	300
আপনার ডাউনলাইন **A**-র PV	260
আপনার ডাউনলাইন **B**-র PV	1200
আপনার ডাউনলাইন **C**-র PV	1200
আপনাদের গ্রুপ পয়েন্ট ভ্যালু (GPV)	2,960
আপনাদের গত মাসের গ্রুপ পয়েন্ট ভ্যালু ছিল (GPV)	**2,350**
আপনাদের সবসমেত GPV	**5,310**

বর্তমান মাসে আপনি যে পয়েন্ট ভ্যালু (PV) জমা করতে পেরেছেন সেইমত আপনাকে টাকা দেওয়া হবে, আপনার গত মাসের PV যোগ করে স্তর নির্ণয় করা হবে।

আপনার গ্রুপ 14% পার্ফরমেন্স বোনাস পেতে পারে = 2,960 X 14% = 414.40 টাকা X 18 = 7459.2 টাকা

আপনার ডাউনলাইনদের সাফল্যের স্তর অনুযায়ী এই 7459.20 টাকা তাদের মধ্যে ভাগ করে দেওয়া হবে। আপনার ডাউনলাইনরা কিভাবে তাদের বোনাস পাবেন সেটা দেখা যাক:

ডিস্ট্রিবিউটার A

গত মাসের PV	250
এই মাসের PV	260
সবসমেত PV	510

A এখন এই মাসের PV তে 8 % পাওয়ার যোগ্য

তাই তিনি পাবেন 260 x 8% = 20.80

20.80 x 18 = 374.40 টাকা

ডিস্ট্রিবিউটার C

গত মাসের PV	900
এই মাসের PV	1200
সবসমেত PV	2100

ডিস্ট্রিবিউটার B

গত মাসের PV	900
এই মাসের PV	1200
সবসমেত PV	2100

B এখন এই মাসের PV তে 11% পাওয়ার যোগ্য

তাই তিনি পাবেন 1200 x 11% = 132

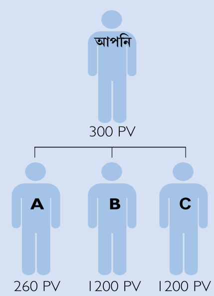
132 x 18 = 2376 টাকা

C এখন এই মাসের PV তে 11% পাওয়ার যোগ্য

তাই তিনি পাবেন 1200 x 11% = 132

132 x 18 = 2376 টাকা

আপনার ডাউনলাইনদের মধ্যে 5,126.4 টাকা ভাগ করে দেওয়া হবে এবং সেই মাসে অবশিষ্ট 2,332.8 টাকা ঐ মাসে আপনার রোজগার হবে।



এই ভাবে মাসের পর মাস আপনার পয়েন্ট ভ্যালু জমা হতে থাকবে। ভেস্টিজে যে কেউ ব্রোঞ্জ ডায়রেক্টর স্তরে পৌঁছাতে পারেন এবং আমাদের স্তরগুলি চিরস্থায়ী।

শুধু অঙ্কের হিসাবের জন্য উপরোক্ত উদাহরণ দেওয়া হয়েছে। ব্যক্তিগত লক্ষ্য অর্থাৎ টার্গেট পূরণ করা হলে তবেই পার্ফরমেন্স বোনাস দেওয়া হয়।

ডায়রেক্টর বোনাস (DB) 14%

কোম্পানির মাসিক PV-র 14% ভেস্টিজ ডায়রেক্টর বোনাস (DB) হিসাবে দিয়ে দেয়। যোগ্য প্রার্থীরা যে ডায়রেক্টর বোনাস পয়েন্ট সংগ্রহ করবেন তার ভিত্তিতে "পয়েন্ট শেয়ারিং সিস্টেম" অনুযায়ী এর হিসাব করা হয়। প্রতি মাসে এই DB পয়েন্ট ভ্যালুতে প্রভেদ থাকে এবং নিচের ফর্মুলা মত প্রতি মাসে তার হিসাব করা হয়:

$$\frac{\text{কোম্পানির মাসিক PV-র 14\%}}{\text{মোট সংগ্রহ করা DB পয়েন্ট}} = \text{DB পয়েন্ট ভ্যালু}$$

ডায়রেক্টর বোনাস পয়েন্টের (DB) হিসাব কি ভাবে করা হয় তা এই উদাহরণে দেখানো হয়েছে। মনে রাখবেন এইগুলি অনুমানমাত্র এবং যতটা ব্যবসা করা হবে সেইমত বাস্তব উপার্জন আলাদা হতে পারে।

পদমর্যাদা	যোগ্য ডায়রেক্টর	যোগ্যতার শর্ত	%-এ যোগ্য ডায়রেক্টরের স্তর: আপনি	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ব্রোঞ্জ ডায়রেক্টর	-	SP 40 PV: 2001 PV	6									
সিলভার ডায়রেক্টর	1	SP 40 PV:1801 PV	6	5	4							
গোল্ড ডায়রেক্টর	2	SP 40 PV:1501 PV	6	5	4	3						
স্টার ডায়রেক্টর	3	SP 40 PV:1001 PV	6	5	4	3	2					
ডায়মন্ড ডায়রেক্টর	4	SP 40 PV: 501 PV	6	5	4	3	2	1				
ক্রাউন ডায়রেক্টর	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5			
ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5		
ডবল ক্রাউন ডায়রেক্টর	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	
ডবল ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5

মনে করুন আপনার ডাউনলাইন A আবার ডাউনলাইন B-কে স্পনসর করেছেন।
ডাউনলাইন B-র 10,001 PGPV হয়েছে
এই মাসে আপনার এবং আপনার ডাউনলাইন A, প্রত্যেকের পৃথকভাবে 2,001 PGPV হয়েছে।

আপনি	সেল্ফ পার্চেস (SP) 40PV	**2,001 PGPV**	6% = 120.06 পয়েন্ট
A	সেল্ফ পার্চেস (SP) 40PV	**2,001 PGPV**	5% = 100.05 পয়েন্ট
B	সেল্ফ পার্চেস (SP) 40PV	**10,001 PGPV**	4% = 400.04 পয়েন্ট

PGPV মানে পার্সোনাল গ্রুপ পয়েন্ট ভ্যালু। তাতে 20% ডাউনলাইনের পয়েন্ট ভ্যালু গণ্য হয় না।

যোগ্য সিলভার ডায়রেক্টর হিসাবে এখন আপনি ডায়রেক্টর বোনাস পেতে পারেন যা নিচে দেখানো হয়েছে:

PGPV তে 6%	=	2,001 X 6%	=	120.06 পয়েন্ট
ডায়রেক্টর A-র PGPV তে 5%	=	2,001 X 5%	=	100.05 পয়েন্ট
ডায়রেক্টর B-র PGPV তে 4%	=	10,001 X 4%	=	400.04 পয়েন্ট
মোট সংগ্রহ করা পয়েন্ট	=	120.06 + 100.05 + 400.04	=	620.15 পয়েন্ট

মনে করুন এই মাসে কোম্পানির 14 % পয়েন্ট ভ্যালু 2,62,500 এবং সারা দেশ জুড়ে ডায়রেক্টরদের বিভিন্ন স্তরে সংগ্রহ করা DB পয়েন্ট ভ্যালু 3,08,824, সেক্ষেত্রে DB পয়েন্ট ভ্যালুর হিসাব এইরকম হবে:

$$\frac{\text{কোম্পানির মাসিক PV-র 14\%} = 2,62,500}{\text{সংগ্রহ করা মোট DB পয়েন্ট} = 3,08,824} = 0.85 \text{ (এটা DB পয়েন্টের ভ্যালু)}$$

মোট সংগ্রহ করা 620.15 পয়েন্ট 0.85 (পয়েন্ট ভ্যালু) দিয়ে গুণ করা হবে যা 527.13 টাকা x 18 = 9488.30 টাকা যা আপনি পার্ফরমেন্স বোনাস ছাড়াও, ডায়রেক্টর বোনাস হিসাবে পাবেন।

একইভাবে ডাউনলাইন A নিচের পদ্ধতিতে ডিস্ট্রিবিউটার বোনাস পয়েন্ট পাবেন।

PGPV তে 6%	= 2,001 × 6%	= 120.06 পয়েন্ট।
ডায়রেক্টর B-র PGPV তে 5%	= 10,001 × 5%	= 500.05 পয়েন্ট।

ডিস্ট্রিবিউটার A-র সংগ্রহ করা মোট পয়েন্ট = 620.11 × 0.85 (পয়েন্ট ভ্যালু) × 18 = ডায়রেক্টর বোনাস হিসাবে 9,487.68 টাকা ডিস্ট্রিবিউটার B ও ডায়রেক্টর বোনাস পাবেন, তিনি তার গ্রুপের সংগ্রহ করা PGPV তে 6% পয়েন্ট পাবেন এবং 10,001এর 6% পাবেন = 600.06 পয়েন্ট × 0.85 (পয়েন্ট ভ্যালু) × 18 = 9,180.92 টাকা।

ডায়নামিক কমপ্রেসন

DB হওয়ার যোগ্যতা পেতে হলে সব যোগ্য প্রার্থীদের 40 PV ব্যক্তিগতভাবে কিনতে হবে। সব যোগ্য ডায়রেক্টার গ্রুপদের DB দেওয়া হবে। যদি আপনার ডায়রেক্ট ডায়রেক্টর ডাউনলাইন যোগ্য না হয়, তাহলে স্তর নির্বিশেষে অ-যোগ্য ডায়রেক্টরের PGPV একসঙ্গে করে যোগ্য ডায়রেক্টরের জন্য ক্লাব ডাউন করা হবে। উপর থেকে নিচে এই একসঙ্গে জমা করা অর্থাৎ ক্লাব ডাউন করা হয়।

ফাস্ট স্টার্ট ব্রোঞ্জ ডায়রেক্টর

একটা কাজের মাসেই যদি আপনি 7,501 PV পেয়ে যান, আপনি ফাস্ট স্টার্ট ব্রোঞ্জ ডায়রেক্টর হওয়ার যোগ্য হয়ে যাবেন। এর ফলে আপনি পেতে পারেন 20% পার্ফরমেন্স বোনাস এবং ডায়রেক্টর বোনাস।

লীডারশিপ ওভাররাইডিং বোনাস 15%

সিলভার ডায়রেক্টর এবং তার চেয়ে উচ্চপদস্থদের লীডারশিপ ওভাররাইডিং বোনাস (LOB) দেওয়া হয়। পদের উপর LOB-র শতাংশ নির্ভর করে। LOB-র যোগ্য হওয়ার জন্য সব যোগ্য প্রার্থীদের ব্যক্তিগতভাবে 40 PV সংগ্রহ করতে হবে, তা ছাড়াও 40 PV বাদ দিয়ে 5,625 GPV থাকা চাই। একটামাত্র ডাউনলাইন গ্রুপ থেকে এই 5,625 GPV সংগ্রহ করতে হবে।

যদি আপনার ডাউনলাইন ডায়রেক্টরের 5,625 GPV না থাকে তাহলে যোগ্য/অযোগ্য ডায়রেক্টরের GPV রোল আপ করে রাখা হয় যতক্ষণ না 5,625 GPV সংগ্রহ হয়। এছাড়া পয়েন্ট ভ্যালু সিস্টেমের ভিত্তিতেও LOB স্থির করা হয় এবং ডানদিকে দেওয়া ফর্মূলামত পয়েন্টের ভ্যালু স্থির করা হয় -

কোম্পানির মাসিক PV-র 15% / মোট সংগ্রহ করা LOB পয়েন্ট = LOB পয়েন্ট ভ্যালু

নিচের তালিকানুসারে LOB হিসাব করা হয় ~

পদমর্যাদা	ডায়রেক্টর গ্রুপ	যোগ্যতার শর্ত	% দরে লীডারশিপ বোনাস							
			SD	GD	স্টার্ট	DD	CD	UCD	DCD	DUCD
সিলভার ডায়রেক্টর	1	GPV 5,625	5							
গোল্ড ডায়রেক্টর	2	GPV 5,625	5	5						
স্টার ডায়রেক্টর	3	GPV 5,625	5	5	5					
ডায়মন্ড ডায়রেক্টর	4	GPV 5,625	5	5	5	4				
ক্রাউন ডায়রেক্টর	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3			
ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2		
ডবল ক্রাউন ডায়রেক্টর	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	
ডবল ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5

কমপক্ষে 5,625 PV-র “ন্যূনতম গ্যারান্টি” থাকে। যদি আপনার PGPV 5,625 না হয় তাহলে আপনার সংগ্রহ করা পয়েন্টের প্রভেদ পরবর্তী যোগ্য ডায়রেক্টর অবধি রোল আপ করে দেওয়া হবে।

ট্র্যাভেল ফান্ড (TF) 3%

সিলভার ডায়রেক্টর এবং তার চেয়ে উচ্চপদস্থদের ভেস্টিজ ট্র্যাভেল ফান্ড (TF) দেয়। TF কোম্পানির মাসিক মোট PV-র 3% দেয় এবং যোগ্য প্রার্থী যে কটি ট্র্যাভেল ফান্ড পয়েন্ট সংগ্রহ করবেন সেইমত "পয়েন্ট শেয়ারিং সিস্টেম" দিয়ে তার হিসাব করা হয়। প্রতি মাসে প্রতি পয়েন্টে TF ভ্যালুতে তারতম্য থাকবে এবং নিচের ফর্মূলামত প্রতি মাসে তার হিসাব করা হবে:

$$\frac{\text{কোম্পানির মোট মাসিক PV-র 3\%}}{\text{সংগ্রহ করা মোট ট্র্যাভেল ফান্ড পয়েন্ট}} = \text{TF পয়েন্ট ভ্যালু}$$

এটা ডায়রেক্টর বোনাসের যোগ্যতার উপরেও নির্ভর করে এবং ঐ একই স্তর অনুসারে দেওয়া হয়।

পূর্ব-শর্ত
কোম্পানি যে ভ্রমণসূচির ঘোষণা করে তাতে এই ট্র্যাভেল ফান্ড ব্যবহার করতে হয়।

গাড়ির জন্য কার ফান্ড (CF) 5%

স্টার ডায়রেক্টর এবং তার চেয়ে উচ্চপদস্থদের ভেস্টিজ কার ফান্ড (CF) দেয়। CF কোম্পানির মাসিক মোট PV-র 5% দেয় এবং যোগ্য প্রার্থী যে কটি কার ফান্ড পয়েন্ট সংগ্রহ করবেন সেইমত "পয়েন্ট শেয়ারিং সিস্টেম" দিয়ে তার হিসাব করা হয়। প্রতি মাসে প্রতি পয়েন্টে CF ভ্যালুতে তারতম্য থাকবে এবং নিচের ফর্মূলামত প্রতি মাসে তার হিসাব করা হবে:

$$\frac{\text{কোম্পানির মোট মাসিক PV-র 5\%}}{\text{সংগ্রহ করা মোট CF পয়েন্ট}} = \text{CF পয়েন্ট ভ্যালু}$$

এটা ডায়রেক্টর বোনাসের যোগ্যতার উপরেও নির্ভর করে এবং ঐ একই স্তর অনুসারে দেওয়া হয়।

কার ফান্ডের লাভ ভাগ করে নেওয়ার জন্য প্রয়োজনীয় শর্ত

পদ	যোগ্যতা	CF-এর পয়েন্ট
স্টার ডায়রেক্টর/ ডায়মন্ড ডায়রেক্টর/ ক্রাউন ডায়রেক্টর/ ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর/ ডবল ক্রাউন ডায়রেক্টর/ ডবল ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর	• 40 PV-র মাসিক ব্যক্তিগত কেনাকাটা করতে হবে • তার অধীনে সরাসরি বা পরোক্ষভাবে তিনজন যোগ্য ডায়রেক্টর* গ্রুপ (ব্রোঞ্জ ডায়রেক্টর এবং তার ওপরে) থাকা প্রয়োজন • পর পর তিন মাস যাবৎ কমপক্ষে স্টার ডায়রেক্টর পদে বহাল থাকতে হবে • যাতে চতুর্থ মাস থেকে CF পাওয়া যায়	ডায়রেক্টর বোনাস পয়েন্ট ব্যবস্থার হিসাবের ভিত্তিতে

পূর্ব-শর্ত

1 যে ডিস্ট্রিবিউটার কার ফান্ড পাওয়ার যোগ্য হবেন তাকে কোম্পানির অনুমোদন পাওয়ার পরে গাড়ি কিনতে হবে।

2 কোম্পানির অনুমোদন পাওয়ার পর এই কার ফান্ড বিজনেস ডেভেলপমেন্টের জন্যও ব্যবহার করা যায়।

3 CF-এ আপনি প্রতি মাসে সর্বাধিক 60,000 টাকা রোজগার করতে পারেন।

লাভ

আপনি কার ফান্ড পাওয়ার যোগ্য বিবেচিত হলে যতদিন পর্যন্ত আপনি সিলভার ডায়রেক্টরের যোগ্যতা রক্ষা করছেন, ততদিন যাবৎ আপনি কার ফান্ড উপভোগ করতে পারবেন।

*200। PV-র PGPV থাকা আবশ্যক, তাতে 20% ডাউনলাইনের ব্যবসার পরিমাণ গণ্য হবে না।

মার্কেটিং পরিকল্পনা

হাউজ ফান্ড (HF) 3%

ক্রাউন ডায়রেক্টর এবং তার চেয়ে উচ্চ পদস্থদের ভেস্টিজ বাড়ির জন্য হাউজ ফান্ড (HF) দেয়। HF কোম্পানির মোট PV-র 3% দেয় এবং যোগ্য প্রার্থীদের সংগ্রহ করা স্ব স্ব হাউজ ফান্ড পয়েন্টের "পয়েন্ট শেয়ারিং সিস্টেম" এর ভিত্তিতে হিসাব করা হয়। প্রতি মাসে প্রতি পয়েন্টে HF ভ্যালুতে তারতম্য থাকবে এবং নিচের ফর্মূলামত প্রতি মাসে তার হিসাব করা হবে:

$$\frac{\text{কোম্পানির মোট মাসিক PV-র 3\%}}{\text{সংগ্রহ করা মোট HF পয়েন্ট}} = \text{HF পয়েন্ট ভ্যালু}$$

এটা ডায়রেক্টর বোনাসের যোগ্যতার উপরেও নির্ভর করে এবং ঐ একই স্তর অনুসারে দেওয়া হয়।

হাউজ ফান্ডের লাভ ভাগ করে নেওয়ার জন্য প্রয়োজনীয় শর্ত

পদ	যোগ্যতা	HF-এর পয়েন্ট
ক্রাউন ডায়রেক্টর/ ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর/ ডবল ক্রাউন ডায়রেক্টর/ ডবল ইউনিভার্সাল ক্রাউন ডায়রেক্টর	• 40 PV-র মাসিক ব্যক্তিগত কেনাকাটা করতে হবে • তার অধীনে সরাসরি বা পরোক্ষভাবে ছয়জন যোগ্য ডায়রেক্টর* গ্রুপ (ব্রোঞ্জ ডায়রেক্টর এবং ওপরে) থাকতে হবে • পর পর তিন মাস যাবৎ কমপক্ষে ক্রাউন ডায়রেক্টর পদে থাকতে হবে • যাতে চতুর্থ মাস থেকে HF পাওয়া যায়	ডায়রেক্টর বোনাস পয়েন্ট ব্যবস্থার হিসাবের ভিত্তিতে

পূর্ব-শর্ত

1 বোনাস চেকের সঙ্গে কোম্পানি হাউজ ফান্ডের উপার্জন দিয়ে দেবে।

2 HF-এ প্রতি মাসে সর্বাধিক 80,000 টাকা উপার্জন করা যায়।

লাভ

আপনি হাউজ ফান্ড পাওয়ার যোগ্য বিবেচিত হলে যতদিন পর্যন্ত আপনি সিলভার ডায়রেক্টরের যোগ্যতা রক্ষা করছেন, ততদিন যাবৎ আপনি হাউজ ফান্ড উপভোগ করতে পারবেন।

ভেস্টিজের পলিসি

পণ্যের গ্যারান্টি

ভেস্টিজ (অতঃপর কোম্পানি নামে অভিহিত) প্রতিটি গ্রাহককে আন্তর্জাতিক মানের পণ্যসামগ্রী দেয়। যদি ডিস্ট্রিবিউটার বা গ্রাহকের কেনা পণ্য নিম্নমানের হয় বা উৎপাদনে ত্রুটি থাকে, কোম্পানি সেটা বদলে দেওয়ার প্রতিশ্রুতি দিচ্ছে। তবে মেয়াদ শেষ হয়ে যাওয়া, অবহেলা বা জেনেশুনে করা কাজের জন্য ক্ষতি বা ক্ষয় হলে এই গ্যারান্টি প্রযোজ্য হবে না।

পণ্য ফেরত দেওয়ার পলিসি

কোন প্রকারের অসন্তোষ, উৎপাদন বা প্যাকিংএ ত্রুটি হলে গ্রাহক/ডিস্ট্রিবিউটার পণ্য ফেরত দিয়ে/বিনিময়ে অন্য পণ্য নিতে পারেন। কেনার 30 দিনের মধ্যে গ্রাহক/ডিস্ট্রিবিউটার যে ডিস্ট্রিবিউটার/কোম্পানির কাছ থেকে সেটা কিনেছিলেন তাকে যোগাযোগ করতে হবে। তার কারণ দেখিয়ে আসল গ্রাহকের অর্ডারের রসিদের কপি/বিল সমেত উক্ত পণ্য ফেরত দিয়ে দিতে হবে। সেসব কেসে, ডিস্ট্রিবিউটারের দায়িত্ব হল গ্রাহকের টাকা ফেরত পাওয়ার বা পণ্য বদলে দেওয়ার দাবি পূরণ করা।

তারপরে ডিস্ট্রিবিউটার এইসব পণ্য আসল বিল সমেত কোম্পানির কাছে ফেরত দিয়ে দিতে পারেন। কোম্পানি বিনামূল্যে এইসব পণ্যের বদলে অন্য পণ্য দিতে পারে বা ডিস্ট্রিবিউটার যদি ঐ পণ্য ফেরত পেতে না চান, কোম্পানি সমপরিমাণ টাকার নগদ ভাউচার দেবে, সেটা ব্যবহার করে 30 দিনের মধ্যে ডিস্ট্রিবিউটার নিজের পছন্দমত পণ্য কিনে নিতে পারেন।

যে দলিলগুলি প্রয়োজন
- পণ্য ফেরত দেওয়ার ফর্ম
- ফেরত দেওয়ার কারণ
- বিলের কপি
- যে পণ্য ফেরত দিতে হবে

* 200। PV-র PGPV থাকা আবশ্যক, তাতে 20% ডাউনলাইনের ব্যবসার পরিমাণ গণ্য হবে না।

ফেরত কিনে নেওয়ার পলিসি

যেসব ডিস্ট্রিবিউটার নিজের ডিস্ট্রিবিউটারশিপের পদত্যাগ করতে চান এবং ভালো অবস্থায়, ব্যবহারযোগ্য, পুনরায় বিক্রয়যোগ্য, পুনরায় মজুত করে রাখার যোগ্য, খোলা হয়নি এমন, অপরিবর্তিত এবং কমপক্ষে চার মাসের মেয়াদসহ পণ্য ফিরিয়ে দিতে চান, তাঁদের জন্য কোম্পানিতে বাই ব্যাক পলিসি অর্থাৎ ফেরত কিনে নেওয়ার পলিসি আছে।

পণ্য কেনার 30 দিনের মধ্যে যদি কোন ডিস্ট্রিবিউটার পদত্যাগ করেন, ভেস্টিজ ডিস্ট্রিবিউটারকে পণ্যের সম্পূর্ণ দাম দিয়ে দেবে।

ভেস্টিজ থেকে পণ্য কেনার 30 দিন পরে যদি কোন ডিস্ট্রিবিউটার তার ডিস্ট্রিবিউটারশিপের পদত্যাগ করেন সেক্ষেত্রে যে টাকা ফেরত দেওয়া হবে তা ফেরত দেওয়া পণ্যের ডিস্ট্রিবিউটারের দামের সমমূল্যের হবে, তার থেকে আসল কেনায় কোম্পানি মোট যে বোনাস দিয়েছিল তা বাদ দেওয়া হবে, 10% পরিষেবামূল্য অর্থাৎ সার্ভিস চার্জ বাদ দেওয়া হবে।

ডিস্ট্রিবিউটার যাতে সুবিবেচিতভাবে পণ্য কেনেন তা সুনিশ্চিত করার জন্য স্পনসর এবং কোম্পানিকে দায়বদ্ধ রাখার জন্য এই বাই ব্যাক পলিসি তৈরি করা হয়েছে।

পণ্যপ্রচার, বিজ্ঞাপন, বিক্রি এবং বিপণনের পলিসি

কোম্পানি তার পণ্য প্রচার, বিজ্ঞাপন, সেলস অর্থাৎ বিক্রি এবং মার্কেটিং অর্থাৎ বিপণনের জন্য নিজস্ব পলিসি তৈরি এবং অনুসরণ করে। ডিস্ট্রিবিউটার(দের) এইসব পলিসি মেনে চলা উচিত। কোন পরিস্থিতিতেই ডিস্ট্রিবিউটার(রা) এই পলিসি পরিবর্তন করতে বা তৈরি করতে পারবেন না। তবে ডিস্ট্রিবিউটারদের মতামত এবং পরামর্শ জানানোর ব্যাপারে উৎসাহিত করা হয় যা কোম্পানি বিবেচনা করে দেখে। কোম্পানি খুচরা বা পাইকারি দোকানে তার পণ্য জমা করে রাখা, প্রদর্শন বা বিক্রি করার অনুমতি দেয় না। যদি কোন ডিস্ট্রিবিউটার এইরকম ঘটনা দেখতে পান, আশা করা হচ্ছে যে তিনি তার রিপোর্ট করবেন এবং তাতে তার জন্য দায়ী ব্যক্তি / ডিস্ট্রিবিউটার এবং ঐরূপ ঘটনার পরিস্থিতির উল্লেখ করতে হবে।

ডিস্ট্রিবিউটার এবং কোম্পানির কর্মচারীদের মধ্যে পরস্পর কোম্পানির পণ্যসামগ্রী কেনা বেচার অনুমতি নেই। এইরূপ ঘটনার সন্ধান পাওয়া গেলে, তাতে জড়িত লোকেদের বিরুদ্ধে কঠোর ব্যবস্থা নেওয়া হবে। কোম্পানির নির্ধারিত ও প্রযোজ্য দাম এবং প্যাকেজ ছাড়া অন্যভাবে পণ্য বিক্রি করা কঠোরভাবে নিষেধ। অন্যান্য ডিস্ট্রিবিউটারের সঙ্গে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করে বা অন্য কারণে পূর্বনির্দিষ্ট দামের বদলে অন্য দামে পণ্য বিক্রি করলে তা গুরুতর অপরাধ হিসাবে গণ্য হবে, সেক্ষেত্রে কোম্পানি ঐ কাজের জন্য দায়ী ব্যক্তির ডিস্ট্রিবিউটারশিপ খারিজ করে দিতে পারে এবং তার প্রাপ্য বকেয়া/বোনাস বাজেয়াপ্ত করে নিতে পারে।

কোম্পানির কাছ থেকে লিখিত অনুমতি ছাড়া ডিস্ট্রিবিউটার নিজেদের প্রচার করতে পারবেন না। কোম্পানি তাঁদের পণ্য বিপণন এবং বিক্রি করার জন্য নিজের পণ্যের তথ্য, পরিকল্পনা এবং উদ্দেশ্য সম্বলিত পাঠ্যবস্তু ডিজাইন, প্রিন্ট, প্রকাশিত এবং বিতরণ করে। এইগুলি উল্লঙ্ঘন করার অধিকার ডিস্ট্রিবিউটারকে দেওয়া হয়নি।

বিশেষ পরিস্থিতিতে কোম্পানি ডিস্ট্রিবিউটার(দের) বৈশিষ্ট্যসূচক পাঠ্যবস্তু এবং/বা বিজ্ঞাপন তৈরি করার অনুমতি দিতে পারে। তবে তার জন্য, কোম্পানির অনুমোদন পাওয়ার জন্য ডিস্ট্রিবিউটারকে আগে থেকে বিস্তারিত পরিকল্পনা জমা করতে হবে। কোম্পানির লিখিত অনুমতি না দিলে, কেউ কোম্পানির প্রচার, বিপণন এবং বিক্রির পাঠ্যবস্তু/পলিসির আকার এবং বিষয় থেকে অন্যথা করতে পারবে না।

ডিস্ট্রিবিউটারশিপের মেয়াদ শেষ হয়ে গেলে বা বন্ধ করে দেওয়া হলে, ডিস্ট্রিবিউটার কোম্পানির সব সাইন, লোগো এবং/বা অন্য যে কোন প্রতিনিধিত্ব সরিয়ে দেবেন এবং ব্যবহার করা বন্ধ করে দেবেন এবং কোম্পানির পণ্য সম্পর্কিত কোন নাম, সাইন, লেবেল, কাগজপত্র, পণ্যের নাম, কপিরাইট, ডিজাইন এবং/বা কোন প্রিন্ট করা উপাদান ব্যবহার করবেন না। উপরোক্ত শর্তভঙ্গ করা হলে দোষী ডিস্ট্রিবিউটারের বিরুদ্ধে কোম্পানি আইনী পদক্ষেপ নিতে পারে।

ডিস্ট্রিবিউটার ভোক্তাকে পণ্য বিক্রি করার সময় ডিস্ট্রিবিউটার তাকে নিম্নোক্ত বিবরণগুলি জানাবেন:

(a) ক্রেতা এবং বিক্রেতার নাম;
(b) পণ্য বা পরিষেবা দেওয়ার তারিখ;
(c) পণ্য ফেরত দেওয়ার প্রক্রিয়া; এবং
(d) পণ্যের ওয়ারেন্টি এবং ত্রুটি থাকলে পণ্য বদল/বিনিময়ে অন্য পণ্য দেওয়া।

যদি ডিস্ট্রিবিউটার ই কমার্স প্ল্যাটফর্ম/বাজারে পণ্য বিক্রি করেন বা বিক্রির প্রস্তাব রাখেন তাহলে ডিস্ট্রিবিউটারের সেই কাজ করার জন্য কোম্পানির কাছ থেকে আগে থেকে লিখিত সম্মতি নিয়ে নিতে হবে।

রিপোর্ট করার পলিসি

যদিও সাধারণ কাজের পদ্ধতিতে আশা করা হয় যে সব ডিস্ট্রিবিউটার পরিস্থিতির প্রয়োজনমত এবং একে অপরের সুবিধামত তাদের আপলাইনের কাছে রিপোর্ট করবেন এবং তাদের ডাউনলাইনের পথপ্রদর্শন করবেন, তবে 'অসাধারণ পরিস্থিতিতে' সব ডিস্ট্রিবিউটারদের সরাসরি কোম্পানির কাছে রিপোর্ট করতে হবে এবং পথনির্দেশ চেয়ে নিতে হবে।

পুরস্কার / মীমাংসা করা / খালি পদের পলিসি

যদি মৃত্যুর ফলে (কোন উত্তরাধিকারী/নমিনি অর্থাৎ মনোনীত ব্যক্তি ছাড়া) ডিস্ট্রিবিউটারশিপের পদ খালি হয়ে যায় এবং যদি পদত্যাগ, বরখাস্ত করা, খারিজ করা হয়, ডিস্ট্রিবিউটারশিপ নিষ্ক্রিয় থাকে, যেমন কেস সেইমত ডায়মন্ড এবং তার উপরের স্তরের ডিস্ট্রিবিউটারশিপ দাবি না করা হয়, সেক্ষেত্রে বর্তমান ডায়মন্ড ডিস্ট্রিবিউটার বা তার উপরের স্তরগুলির কাছে কোম্পানি ঐ খালি পদের সঙ্গে জড়িত নেটওয়ার্ক নিলাম করবে এবং নিলামে যে সবচেয়ে বেশি দর হাঁকবে সেই নেটওয়ার্কটা পাবে। এইভাবে কেনা নেটওয়ার্ক স্পনসরশিপের লাইনে বিদ্যমান অবস্থাতেই থাকবে এবং তাকে নিলামে ক্রেতার দ্বিতীয় অনুমোদিত ডিস্ট্রিবিউটারশিপ ব্যবসা করা হবে/সেই হিসাবে গণ্য করা হবে।

ঐ নিলামে যে অর্থ সংগ্রহ করা হবে তা প্রাসঙ্গিক সময়মত, কোম্পানির উপস্থিত নির্দেশিকামত এমন সব ডিস্ট্রিবিউটারদের মধ্যে ভাগ করে দেওয়া হবে যারা ইনসেন্টিভ পাওয়ার যোগ্য বিবেচিত হবেন।

খালি ডিস্ট্রিবিউটারশিপের সঙ্গে যুক্ত নেটওয়ার্কের জন্য কোম্পানি যদি কোন ক্রেতা না পায়, সেই নেটওয়ার্ক পরিচালনা করা এবং দক্ষ হাতে নেটওয়ার্কের তত্ত্বাবধান করার জন্য একজন প্রশাসক নিযুক্ত করা হবে। যখন কোম্পানি সেই নেটওয়ার্কের বিঘ্নহীন পরিচালনা এবং বিকাশের ব্যাপারে নিশ্চিন্ত হলে তবেই যে ডিস্ট্রিবিউটারের নেটওয়ার্ক পরিচালনা করা হচ্ছিল তার সমস্তরের/তার চেয়ে উঁচু স্তরের লীডারদের মধ্যে বা কোম্পানির মতে ব্যবসার জন্য যেমন শ্রেয় সেইমত, ঐ নেটওয়ার্ক ভাগাভাগি করে দেবে। এই প্রসঙ্গে কোম্পানির সিদ্ধান্ত চূড়ান্ত হবে।

কর্পোরেট যোগাযোগ

আমরা যেভাবে যোগাযোগ রাখি তার মূলে আছে আমাদের কর্পোরেট পরিচিতি এবং স্টেশনারি। এইভাবে আমরা গ্রাহকের সামনে নিজেদের পেশ করি। এইগুলি আমাদের অপরিহার্য সম্পদ, আমাদের ব্র্যান্ডের ভাবমূর্তি প্রতিফলন, আমাদের সব কাজকর্ম ঐক্যবদ্ধ করে এবং গুণগত মানে গ্রহণযোগ্য অনুমোদন দেয়। আমাদের পরিচিতি এবং স্টেশনারি আমাদের সুসঙ্গত করে এবং লোকেরা আমাদের চিনতে পারে। তবে আমাদের এই কর্পোরেট পরিচিতির স্ট্যান্ডার্ড যাতে অক্ষুণ্ণ থাকে তা সুনিশ্চিত জন্য আমাদের সুশৃঙ্খল হতে হবে। এটা ভবিষ্যতে আমাদের কোম্পানির সুখ্যাতির বিষয় এবং এই দায়িত্ব আমাদের সকলের।

80C | 0M | 100Y | 10K PANTONE (solid coated) : 362C

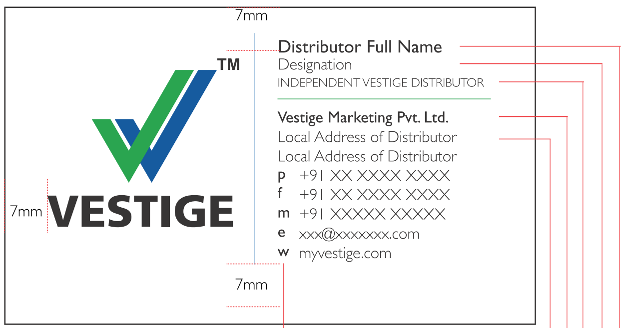
100C | 70M | 0Y | 10K PANTONE (solid coated) : 293 C

0C | 0M | 0Y | 100K PANTONE : Pantone Black C

Typeface of Logotype : Frutiger Lt Std Black

আপনার জন্য আমরা একটা স্টেশনারি টেম্পলেট তৈরি করেছি। ভেস্টিজ ব্র্যান্ডের প্রচার প্রসার করতে আপনাকে সাহায্য করার জন্য এই টেম্পলেট তৈরি করা হয়েছে। আপনার সব ব্যবসায়িক লেনদেনে সুসঙ্গত কর্পোরেট পরিচিতি এবং ভিজিটিং কার্ড ব্যবহারের পরামর্শ দেওয়া হয়। ফন্ট, টাইপসাইজ, রং, স্পেস এবং অন্যান্য বিবরণ যেন ভেস্টিজের স্ট্যান্ডার্ড অনুসারে সুসঙ্গত হয় তা আপনার সুনিশ্চিত করতে হবে।

আমাদের অনুমোদন পায়নি এমন প্রত্যাশী এবং/বা বর্তমান ডিস্ট্রিবিউটারকে আমাদের জারি করা কোল্যাটেরালে সীমাবদ্ধ নেই এমন পাঠ্যবস্তু এবং/বা ট্রেনিংএর উপকরণ দেবেন না। নিচে আমাদের পরিচিতি এবং ভিজিটিং কার্ডের সংক্ষিপ্ত বর্ণনা দেওয়া হয়েছে ——



CARD DIMENSION : 52mm(HEIGHT) x 87mm(WIDTH)

Stroke thickness (blue & green)= .75 pt

Font : Gill Sans Std Bold | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Light | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Regular | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Light | Type Size : 5.75
Font : Gill Sans Std Light | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Regular | Type Size : 8.5

কর্মনীতি সংহিতা

আশা করা হচ্ছে ডিস্ট্রিবিউটার সবসময় ভেস্টিজের কর্মনীতি সংহিতা পালন করবেন। সেটা উল্লঙ্ঘন করা হলে, যে কোন সময়, কোম্পানির কাছে ডিস্ট্রিবিউটারশিপ খারিজ করে দেওয়ার অধিকার থাকবে। নথিভুক্ত হওয়ার পরে, আশা করা হচ্ছে ডিস্ট্রিবিউটার নিম্নোক্ত প্রতিশ্রুতিরক্ষা করবেন:

1. যে আমি ভেস্টিজের ব্যবসায় সততা এবং একনিষ্ঠার সর্বশ্রেষ্ঠ মান অনুসরণ করব।

2. নির্ভুল এবং অকপটভাবে আমি কোম্পানির মার্কেটিং পরিকল্পনা পেশ করব, তাতে সফল হওয়ার জন্য যতটা পরিমাণ প্রয়াস প্রয়োজন তা স্পষ্ট দেখাব। আমি কোন প্রত্যাশী ডিস্ট্রিবিউটারের সঙ্গে কথোপকথনের সময় তাকে বাস্তব বা সম্ভাব্য বিক্রি বা উপার্জন এবং ব্যবসার সুবিধাদি ভুলভাবে বোঝানোর মত বিভ্রান্তিকর, মিথ্যা কথা বলা, ঠকানো এবং বা অন্যায্যভাবে ভর্তি করার পদ্ধতি ব্যবহার করব না।

3. আমি কোম্পানি, তার পণ্যসামগ্রী, কর্মকর্তা, কর্মচারী বা অন্যান্য লোক এবং পণ্যের বিষয়ে নেতিবাচক বা অপমানজনক মন্তব্য করব না। কোম্পানি এবং ডায়রেক্ট সেলিং ব্যবসার প্রতি আমি সম্ভ্রমপূরণ আচরণ করব।

4. আমি রিটেল অর্থাৎ খুচরা দোকানে ভেস্টিজের পণ্য বিক্রি করব না।

5. বোনাসে রিবেট/কমিশন ফেরত পাওয়ার জন্য আমি ডাউনলাইনদের প্ররোচিত, উৎসাহিত করব না বা উসকানি দেব না এবং/বা পথ দেখাব না।

আমি যেসব ডিস্ট্রিবিউটারদের ভর্তি করব তাদের আমি অসঙ্গত বিপুল পরিমাণে পণ্য/পরিষেবা/পাঠ্যবস্তু বা সেলস প্রদর্শনীর সরঞ্জাম কিনতে উৎসাহিত করব না।

6. কোম্পানি ছাড়া অন্য কোন সত্তার স্বার্থসিদ্ধির অভিপ্রায়ে আমি কোম্পানির বাণিজ্যিক নাম(গুলি), তথ্য, পাঠ্যবস্তু, বিজ্ঞাপনের উপাদান এবং সমবেত লোকজন বা বুদ্ধিগত সম্পত্তি সমেত অন্য সংস্থান ব্যবহার করব না।

7. কোম্পানির পণ্যসামগ্রী এবং আমার পরিষেবায় যাতে আমার গ্রহক এবং সহকর্মী ডিস্ট্রিবিউটাররা সন্তুষ্ট হন আমি তা নিশ্চিত করার যথাসাধ্য চেষ্টা করব।

8. আমি সর্বদা ভেস্টিজের ডিস্ট্রিবিউটারদের জন্য বর্ণিত নিয়ম নিষেধ মেনে চলব।.

9. কোম্পানি এবং সহকর্মী ডিস্ট্রিবিউটারদের ক্ষতি করে কোম্পানির ব্যবসার প্রসার করতে গিয়ে আমি কোনরকম জোচ্চুরি করব না।

10. ডিস্ট্রিবিউটারশিপের সময় ও তার পরে, আমি এমন কিছু করব না যার ফলে কোম্পানি, তার সুনাম হানি এবং ব্যবসায়িক স্বার্থের ক্ষতি হয়ে যেতে পারে।

11. আমি বিভ্রান্তিকরভাবে, লোক ঠকিয়ে এবং/বা অন্যায়ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করব না।

12. গ্রাহক আমাকে যে ব্যক্তিগত তথ্য জানাবেন তা নিশ্চিতভাবে সুরক্ষিত করার জন্য আমি উপযুক্ত ব্যবস্থা নেব।

পলিসি - নিয়মাবলী ও নিষেধাজ্ঞা

ব্যবসা করতে গিয়ে ডিস্ট্রিবিউটারের অধিকার এবং মর্যাদা রক্ষা করার জন্য ভেস্টিজ মার্কেটিং প্রাইভেট লিমিটেড (কোম্পানি) নিম্নোক্ত নিয়ম নিষেধগুলি তৈরি করেছে এবং কার্যত প্রয়োগ করে। আপনি যাতে নিজেকে ভেস্টিজের দায়িত্বশীল এবং নীতিজ্ঞানসম্পন্ন ডিস্ট্রিবিউটার হিসেবে গড়ে তুলতে পারেন সেইজন্য আপনার অবশ্যই কোম্পানির পলিসি/নিয়ম নিষেধ বুঝে নিতে এবং অনুসরণ করতে হবে; এইগুলি কোনপ্রকারে উল্লঙ্ঘন করা হলে আপনার ডিস্ট্রিবিউটারশিপ শেষ করে দেওয়া যায়।

অগ্রীম নোটিশ বা ব্যাখ্যা না দিয়ে কোম্পানির কাছে তাদের পলিসি, নিয়ম নিষেধে সংশোধন করার অধিকার রয়েছে। আশা করা হচ্ছে আপনি মাঝেমধ্যে কোম্পানির ওয়েবসাইট দেখে নেবেন এবং হালনাগাদ করা পলিসি, নিয়ম এবং নিষেধের ব্যাপারে ওয়াকিবহাল থাকবেন।

1 ডিস্ট্রিবিউটার হওয়ার যোগ্যতা

A. একক ব্যক্তি

a. 18 বছর এবং তার চেয়ে বেশি বয়সের যে কোন ব্যক্তি কোম্পানির ডিস্ট্রিবিউটার হওয়ার জন্য আবেদন করতে পারেন।

b. আবেদন স্বীকার হবে না নাকচ হবে তা নির্ণয় করার সম্পূর্ণ এবং একক ক্ষমতা কোম্পানির কাছে আছে।

c. কোম্পানির ডিস্ট্রিবিউটার কোন এজেন্ট, কর্মচারী বা প্রতিনিধি না। মালিকের সঙ্গে মালিক সত্তার এই সম্পর্ক।

d. বর্তমান ডিস্ট্রিবিউটারের মাধ্যমে সব আবেদন স্পনসর করিয়ে নিতে হবে।

e. এই কাজে স্বামী স্ত্রী একটা ইউনিট হিসাবে গণ্য হবেন।

f. ডিস্ট্রিবিউটারের ছেলে বা অবিবাহিত মেয়ে স্ব স্ব স্বতন্ত্র আইডি (ID) দিয়ে ব্যবসায় যোগ দিতে পারেন যদি স্পনসরশিপের লাইন তাদের পারিবারিক *ID-র অধীন থাকে। একইভাবে পরিবারের যে কোন সদস্য তাদের ছেলে/অবিবাহিত মেয়ের অধীন যোগ দিতে পারেন।

B. আইনী সত্তা (যেমন HUF, পার্টনারশিপ সংস্থা, LLP, কোম্পানি, সোসাইটি এবং ট্রাস্ট)

a. এইসব কেসে আইনী সত্তার নামে রেজিস্ট্রিকরণ হবে।

b. আবেদনের ফর্মের সঙ্গে গঠনবিন্যাসের কপি, আইনী দলিল, সঙ্ঘবিধিসমূহর পাশাপাশি সত্তার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য প্রতিষ্ঠান/সংগঠনের সার্টিফিকেট এবং PAN কার্ডের কপি জমা করতে হবে। HUF হলে, PAN কার্ডের কপি যথেষ্ট।

c. দেশের আইনমত ঐরূপ সত্তার দায়বদ্ধতা এবং প্রাপ্য অধিকারসমূহ থাকবে। সত্তার নামে কোম্পানি বোনাস দেবে।

d. সত্তার গঠনবিন্যাসে কোনরকম পরিবর্তন হলে কোম্পানিকে জানিয়ে দিতে হবে এবং নতুন/হালনাগাদ করা গঠনবিন্যাসের সঙ্গে নতুন আবেদনের ফর্ম জমা করতে হবে। এইরূপ নতুন/নবগঠিত সংস্থা বা সংগঠনের রেজিস্ট্রিকরণ প্রত্যাখ্যান করার অধিকার কোম্পানির কাছে থাকবে।

e. ঐ সত্তা যে ব্যক্তি/কর্মকর্তাকে যথাযথ অনুমতি দিচ্ছেন তার ব্যাপারে কোম্পানিকে আগে থেকে স্বাক্ষরসহ লিখিতভাবে জানিয়ে দিলে কোম্পানি শুধু তার সঙ্গে যোগাযোগ রাখবে।

f. ঐ সত্তার অংশীদারী শেষ হয়ে গেলে/ব্যবসা গুটিয়ে নিলে/দেউলিয়া হয়ে গেলে যদি কোন বোনাস/বকেয়া পাওনা থাকে তা উত্তরাধিকারী সত্তাকে দেওয়া হবে, সেক্ষেত্রে কোম্পানির জন্য গ্রহণযোগ্য প্রমাণ জমা করতে হবে। এইসব কেসে অংশীদারী শেষ হয়ে যাওয়া/ব্যবসা গুটিয়ে নেওয়া বা দেউলিয়া ঘোষণা করার ঘটনার 90 দিন পরে দাবি(গুলি) করা হলে সেসব গ্রহণযোগ্য হবে না।

2 বোনাস দেওয়া

a. একটি ক্যালেন্ডার মাসে একবার করে সব ডিস্ট্রিবিউটারদের বোনাসের হিসাব করা হয়, এবং তা প্রাসঙ্গিক সেলস মাসে করা ব্যবসার সমতুল্য হয়। কোম্পানির পলিসি অনুযায়ী রেজিস্ট্রিকৃত ডিস্ট্রিবিউটারকে অর্থপ্রদান করা হবে।

b. মাসিক টাকা পাওয়ার পরে হিসাব ঠিকমত করা হয়েছে কিনা তা ডিস্ট্রিবিউটারকে যাচাই করে নিতে হবে। এ ব্যাপারে কোন প্রশ্ন থাকলে কোম্পানি টাকা দেওয়ার তারিখ থেকে 14 দিনের মধ্যে জানাতে হবে। এইরূপ প্রশ্ন করা না হলে মনে করা হবে যে বিবৃতিতে যে সংখ্যা জানানো হয়েছে তা চূড়ান্ত এবং বাধ্যতামূলক।

c. ডিস্ট্রিবিউটারদের অবশ্যই নিজের ঠিকানা এবং ব্যাঙ্কের বিবরণ জানাতে হবে। তাদের ঠিকানা/ব্যাঙ্কের বিবরণ/মোবাইল নম্বর/ইমেল ঠিকানায় কোন পরিবর্তন হলে কোম্পানির নির্দেশিকা অনুযায়ী আমাদের অবশ্যই জানিয়ে দিতে হবে।

d. বোনাস পাওয়ার জন্য ডিস্ট্রিবিউটারকে অবশ্যই ভেস্টিজের কাছে নিজের ব্যাঙ্কের বিবরণ জানাতে হবে। ডিস্ট্রিবিউটার ব্যাঙ্কের বিবরণ দিতে ব্যর্থ হলে ভেস্টিজের কাছে বোনাসের টাকা আটকে রাখার অধিকার থাকবে।

3 উল্লঙ্ঘনের ঘটনা সামলানোর পদ্ধতি

যেসব পরিস্থিতিতে কোম্পানির পলিসি এবং এইসব নিয়ম নিষেধ ভঙ্গ এবং উল্লঙ্ঘন করা হয় সেসব সামলানোর জন্য তারা নির্দেশিকা এবং পরামর্শ দিয়েছে। জড়িত ডিস্ট্রিবিউটারের বিরুদ্ধে কোম্পানি যথোপযুক্ত ব্যবস্থাও নেবে। কোনরকম উল্লঙ্ঘন করা হলে, নিম্নোক্ত প্রক্রিয়ামত কাজ করতে হবে:

a. কোম্পানির কোন পলিসি/নিয়ম ও নিষেধ অমান্য করার ব্যাপারে জানামাত্র একটা অভিযোগ দায়ের করতে হবে। অভিযোগ লিখিত হওয়া প্রয়োজন, তাতে তথাকথিত উল্লঙ্ঘনের বিবরণ ছাড়াও অভিযোগের ব্যাপারে আপলাইনকে জানাতে হবে।

b. অভিযোগ পাওয়ার পরে, কোম্পানি অবিলম্বে দায়ী ডিস্ট্রিবিউটারকে জানাবে, তাকে কৈফিয়ত জানানোর সুযোগ দিয়ে দ্রুত উত্তরের অনুরোধ করবে। তাছাড়া উপযুক্ত মনে হলে, কোম্পানি নিজের বিবেচনামত ব্যবস্থা নিতে পারে।

c. তথ্য অপর্যাপ্ত হলে কোম্পানি যে কোন পক্ষের কাছ থেকে আরো বিবরণ চাইতে পারে।

d. যদি কোম্পানির নিশ্চিতভাবে মনে হয় যে স্বাভাবিক পরিস্থিতি ফিরিয়ে আনার জন্য ডিস্ট্রিবিউটারশিপ স্থগিত বা খারিজ করে দেওয়া একমাত্র উপায় তাহলে তাদের সেই সিদ্ধান্ত তারা সম্পর্কিত ডিস্ট্রিবিউটারকে চিঠি লিখে জানিয়ে দেবে। কোম্পানির ডেটাবেসে সেই ডিস্ট্রিবিউটারের শেষ জানা ঠিকানায় রেজিস্টার্ড ডাকে/কুরিয়ার মারফৎ সেই চিঠি পাঠানো হবে এবং ডাকমোহর রসিদের প্রমাণস্বরূপ গণ্য হবে। বরখাস্ত করা ডিস্ট্রিবিউটারের বিরুদ্ধে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেওয়ার অধিকার কোম্পানির কাছে থাকবে তাতে কোম্পানি ক্ষতিপূরণ চাইতে পারে, পুনরুদ্ধার, ক্ষতি এবং মামলাজনিত খরচ হয়ে থাকলে সেসব দাবি করতে পারে। তবে কোম্পানি যদি ও যখন প্রয়োজন মনে করবে সেইমত কোম্পানি উপরোক্ত সিদ্ধান্তে যে কোন অংশে পরিবর্ধন বা সংশোধন করতে পারে, সেই অধিকার কোম্পানির কাছে আছে।

4 ডিস্ট্রিবিউটারশিপ পুনর্নবীকরণ

1. পুনর্নবীকরণ অর্থাৎ রিনিউআল বাবদ কোম্পানি আলাদা টাকা চায় না। যদি ডিস্ট্রিবিউটার পদত্যাগ করেন এবং কোম্পানি সেই পদত্যাগ স্বীকার করে নেয় তাহলে ডিস্ট্রিবিউটারশিপ বন্ধ হয়ে যায়। যদি ডিস্ট্রিবিউটার দুই বছরের বেশি সময় যাবৎ কোম্পানির সঙ্গে কাজ না করে বা যদি কোম্পানির পলিসি উল্লঙ্ঘন করা হয় তাহলে কোম্পানি সেই ডিস্ট্রিবিউটারশিপ খারিজ করে দেয়।

2. উপরোক্ত কেসে, উক্ত ঘটনার এক মাসের মধ্যে ডিস্ট্রিবিউটারকে তার দাবি পেশ করতে হবে, তারপরে কোন দাবি স্বীকার করা হবে না। কোম্পানির পলিসি অনুসারে দাবির মীমাংসা করা হয়।

3. ভেস্টিজের কাছ থেকে ডিস্ট্রিবিউটারের প্রাপ্য টাকা দাবি করার সময়সীমা 3 বছর। প্রাপ্য তারিখ থেকে 3 বছরের এই মেয়াদের পরে করা কোন দাবি ভেস্টিজ স্বীকার করবে না।

5 KYC

যে ডিস্ট্রিবিউটার কোম্পানিতে যোগ দেবেন তার KYC সম্পূর্ণ করার জন্য নিম্নোক্ত যে কোন দলিল দেখাতে হবে - আধার কার্ড, ড্রাইভিং লাইসেন্স, ভোটদাতার ID কার্ড, পাসপোর্ট, রেশন কার্ড বা রাজ্য সরকার বা কেন্দ্রীয় সরকারের দ্বারা জারি করা যে কোন পরিচয়সূচক দলিল যার বৈধতা যাচাই করা সম্ভব।

ডিস্ট্রিবিউটারের KYC দলিলের বৈধতা যাচাই না হওয়া পর্যন্ত তিনি কোম্পানির সঙ্গে কোন কাজ করার অনুমতি পাবেন না।

6 বৈধ ID

যে ডিস্ট্রিবিউটার কোম্পানিতে যোগ দেবেন তার ID বৈধ করার জন্য যোগদানের 30 দিনের মধ্যে তার কমপক্ষে 30 PV-র ব্যবসা (পাঠ্যবস্তু এবং ব্যবসা সাধনী বাদ দিয়ে শুধু পণ্য) করতে হবে। তা না করা হলে, 30 দিন পরে ডিস্ট্রিবিউটারের ID অবৈধ মনে করা হবে।

7 ডিস্ট্রিবিউটারের বর্ণনা

a. কোম্পানি এবং কোম্পানির পণ্য এবং পরিষেবার সঙ্গে জড়িত সুবিধাদির ব্যাপারে ডিস্ট্রিবিউটার(রা) অতিরঞ্জিত বা ভুল বর্ণনা দেবেন না।

b. ডিস্ট্রিবিউটার(দের) জেনে রাখা এবং জানানো উচিত যে শুধু কঠোর অধ্যবসায়, কাজের প্রতি নিষ্ঠা এবং অবিরাম প্রয়াস করে উপার্জন করা সম্ভব।

c. পণ্য, গুণগত মান এবং উপার্জনের বিষয়ে কোম্পানির পরিকল্পনা এবং পাঠ্যবস্তুতে যা জানানো হয়েছে তাছাড়া ডিস্ট্রিবিউটার(রা) অন্য কোন দাবি করবেন না।

কোম্পানির কাছে, ডিস্ট্রিবিউটারের কাজ/অকর্মন্যতার কারণে ক্ষতি এবং ভুল বর্ণনা বা মিথ্যা ঘোষণা করে, কোম্পানির সুনামহানি/ক্ষতি করা সমেত যে কোন এবং সবরকম ক্ষতিপূরণের দাবি করার জন্য পদক্ষেপ নেওয়ার নিঃশর্ত অধিকার আছে।

d. ডিস্ট্রিবিউটারকে নিরস্ত করার জন্য 30 দিনের সময় দেওয়া হবে।

8 লেবেল, প্যাকেজিং এবং দাম

কোম্পানি যে পণ্যের বর্ণনা দেবে, লেবেল এঁটে দেবে, দাম ধার্য করবে/স্থির করবে সেটাই হবে চূড়ান্ত এবং শেষ কথা। এই ব্যাপারে কোনরকম পরিবর্তনের অনুমতি নেই। কোম্পানি প্রথমে যেভাবে পণ্য দিয়েছে তার থেকে আলাদাভাবে পণ্যে আবার লেবেল আঁটা, আবার প্যাক করা এবং বর্ণনা দেওয়া বা আলাদা করে বা অন্যভাবে পণ্য বিক্রি করা বা কোম্পানি স্থির করেনি এমন দামে পণ্য বিক্রি করার অনুমতি ডিস্ট্রিবিউটারকে দেওয়া হয় না। ডিস্ট্রিবিউটার(দের) বিরুদ্ধে যদি এই নিয়ম অমান্য করার কোন অভিযোগ পাওয়া যায় তাহলে তার তদন্ত করা হবে এবং উপযুক্ত ব্যবস্থা নেওয়া হবে।

9 ক্রস স্পনসর করা

ডিস্ট্রিবিউটার কোনমতেই ক্রস স্পনসর করতে পারবেন না। এই প্রসঙ্গে "ক্রস স্পনসর" করা মানে::

a. আরেকটা দল থেকে বর্তমান ডিস্ট্রিবিউটারকে যোগ করে নেওয়া।

b. স্বামী ডিস্ট্রিবিউটার হলে স্ত্রীকে যোগ করানো বা তার বিপরীত।

c. কারুর নিজের বৈধ ডিস্ট্রিবিউটারশিপ থাকা সত্ত্বেও আরেকজন স্পনসরের অধীন ডিস্ট্রিবিউটারশিপ চালানোর জন্য যোগ দেওয়া।

d. ব্যবসা করার জন্য অন্যান্যদের বা আত্মীয় স্বজনকে নিজের ডিস্ট্রিবিউটারশিপ ব্যবহার করতে দেওয়া।

e. যদি ছেলে বা অবিবাহিত মেয়ে নিজের ID দিয়ে ব্যবসায় যোগ দেন অথচ তাদের স্পনসরশিপের লাইন তাদের পারিবারিক* ID-র অধীন না থাকে তাহলে সেটা ক্রস স্পনসর করা হিসাবে গণ্য হবে এবং ছেলে/অবিবাহিত মেয়ে যে ID নিয়েছে তা খারিজ করে দেওয়া হবে।

একইভাবে পরিবারের কোন সদস্য যদি তাদের ছেলে/অবিবাহিত মেয়ের স্পনসরশিপের লাইনের অধীন যোগ না দেন তাহলেও তার ক্ষেত্রেও এই নিয়ম প্রযোজ্য হবে।

ক্রস স্পনসর করলে নিম্নোক্ত পদক্ষেপ নেওয়া হবে:

i. ডিস্ট্রিবিউটার আরেকটা ID নেওয়ার পর ছয় মাসের বেশি সময় হয়ে গেলে যদি অভিযোগ জানানো হয়, তাহলে তা অগ্রাহ্য করা হবে। এইরূপ অভিযোগ পেলে কোম্পানি, যেটা উপযুক্ত মনে করবে সেইমত, ডিস্ট্রিবিউটারের একটা ID খারিজ করে দেবে, এবং সক্রিয় ID-র কাছে নেটওয়ার্ক বহাল থাকবে।

ii. যদি ক্রস স্পনসর করার ছয় মাসের মধ্যে কোম্পানি সেই অভিযোগ পায়, কোম্পানি ডিস্ট্রিবিউটারের দ্বিতীয় এবং পরবর্তী IDগুলি খারিজ করে দেবে এবং দ্বিতীয়/পরবর্তী IDগুলির অধীন তৈরি করা নেটওয়ার্ক প্রথম ID-র অধীন নিয়ে আসা হবে বা সেটা খারিজ করা ID-র অধীন থাকতে পারে, ম্যানেজমেন্ট সেই সিদ্ধান্ত নেবে।

iii. কোম্পানি যদি জানতে পারে যে কোন ডিস্ট্রিবিউটার বর্তমান ডিস্ট্রিবিউটার/দের ক্রস স্পনসর করছে তাহলে তার ডিস্ট্রিবিউটারশিপ খারিজ করে দিতে পারে এবং তার পাওনা বোনাস আটকে রাখতে পারে। এছাড়া সেই ডিস্ট্রিবিউটার যদি কোন DLCP / MINI DLCP / DCC চালায় সেসবও কোম্পানি বন্ধ করে দেবে।

তবে যদি তদন্তে জানা যায় যে, ID বিশেষ এমনভাবে রেজিস্টার করা হয়েছিল যা অনৈতিক হিসাবে ম্যানেজমেন্টের নজরে পড়েছে/ডিস্ট্রিবিউটারের অজান্তে করা হয়েছে তাহলে কোম্পানি নিজের বিবেচনামত সেই ID/IDগুলি খারিজ করে দেবে এবং খারিজ করা ID-র নেটওয়ার্ক পরবর্তী উপরের স্তরের ডিস্ট্রিবিউটারের কাছে স্থানান্তরিত হবে বা খারিজ করা হয়নি এমন ID তে স্থানান্তরিত করা হবে।

তাছাড়া যে ডিস্ট্রিবিউটার এই ক্রস স্পনসর করা শুরু করেছিল কোম্পানি তার বিরুদ্ধে শাস্তিমূলক পদক্ষেপ নেবে যার ফলে কোম্পানি ডিস্ট্রিবিউটারের পাওনা বোনাস স্থগিত/খারিজ করে দিতে/আটকে রাখতে পারে এবং/বা ডিস্ট্রিবিউটারের কাছ থেকে জরিমানা দাবি করতে পারে।

উপরোক্ত কেসে কোম্পানির সিদ্ধান্তই চূড়ান্ত হিসাবে গণ্য হবে।

10 নিষ্ক্রিয় ডিস্ট্রিবিউটার

ডিস্ট্রিবিউটার যে স্তরেই উঠে যাক না কেন, যদি দেখা যায় যে গত নয় মাসে তিনি কোন অর্ডার করেননি তাহলে তাকে 'নিষ্ক্রিয় ডিস্ট্রিবিউটার' মনে করা হবে এবং তাকে (বরখাস্ত করা সমেত) তার ডিস্ট্রিবিউটারশিপের ব্যাপারে সিদ্ধান্ত নেওয়ার অধিকার কোম্পানির কাছে থাকবে। নিষ্ক্রিয় থাকার সময় শেষ হলে সেই ডিস্ট্রিবিউটারের আগেকার ID খারিজ হয়ে যাবে, তিনি যে কোন ডিস্ট্রিবিউটারের অধীন যোগ দিতে পারবেন।

11 ডিডিস্ট্রিবিউটারশিপের মেয়াদ শেষ/ বাতিল করা/পদত্যাগ/উত্তরাধিকার

a. আবেদন জমা করে যে কোন ডিস্ট্রিবিউটার তার ডিস্ট্রিবিউটারসিপ থেকে পদত্যাগ করতে পারেন। এইরূপ চিঠির প্রাপ্তিস্বীকার করা মানে পদত্যাগ করা হবে। যিনি পদত্যাগ করবেন বা যার ডিস্ট্রিবিউটারশিপ বাতিল/খারিজ করে দেওয়া হবে তার গত ডিস্ট্রিবিউটারশিপ থেকে পদত্যাগ বাতিল করার তারিখ থেকে 6 মাসের সময়কাল (নিরস্ত থাকার সময়কাল অর্থাৎ কুলিং পিরিয়ড) পার হয়ে যাওয়ার পরে আবার ডিস্ট্রিবিউটারশিপের জন্য আবেদন করতে পারেন, তার আগে না। সেক্ষেত্রে আবার ডিস্ট্রিবিউটারশিপের আবেদন করার আগে তার কাছে যে ডাউনলাইন(গুলি)/ব্যবসা ছিল সেসব তিনি আর দাবি করতে পারবেন না।

b. যদি কোন ডিস্ট্রিবিউটার অপ্রত্যাশিত পরিস্থিতির ফলে পদত্যাগ করেন, কোম্পানির সন্তোষজনক মনে হলে, তিনি তার ডিস্ট্রিবিউটারশিপ শুধু রক্তের সম্পর্কে আত্মীয়কে দিয়ে দিতে পারেন (যথাযথ প্রমাণ এবং দলিল প্রয়োজন)। সেক্ষেত্রে রক্তের সম্পর্কে আত্মীয় আবেদক হবেন এবং আগেকার ডিস্ট্রিবিউটার বা রক্তের সম্পর্কের আত্মীয়ের স্বামী বা স্ত্রী সহ-আবেদক হবেন। এক্ষেত্রে কোম্পানির সিদ্ধান্ত চূড়ান্ত গণ্য হবে।

c. সাধারণ পরিস্থিতিতে ডিস্ট্রিবিউটারের মৃত্যুতে বা অক্ষমতায় ডিস্ট্রিবিউটারশিপের পরিসমাপ্তি ঘটে। তবে মৃতব্যক্তির নমিনি ডিস্ট্রিবিউটারশিপের উত্তরাধিকার পাওয়ায় আগ্রহ দেখালে কোম্পানি তার অনুমতি দিতে পারে। যেসব কেসে, পরিস্থিতিমত, প্রকৃত ডিস্ট্রিবিউটারের মৃত্যু বা অক্ষমতার তারিখ থেকে 3 মাসের মধ্যে নমিনি এগিয়ে আসবেন না সেক্ষেত্রে ডিস্ট্রিবিউটারের উত্তরাধিকারী উপযুক্ত দলিল পেশ করলে এবং ডিস্ট্রিবিউটারশিপ পাওয়ার আগ্রহ জানালে কোম্পানি তাকে অনুমতি দিতে পারেন। তবে কোন পরিস্থিতিতেই, নমিনি বা উত্তরাধিকারীর কাছ থেকে ডিস্ট্রিবিউটারের মৃত্যুর বা অক্ষমতার খবর পাওয়ার তারিখের 6 মাস পরে ঐ ডিস্ট্রিবিউটারশিপের অনুরোধ স্বীকার করা হবে না।

d. কোম্পানির পলিসি/নিয়ম নিষেধে বর্ণিত কারণ অনুযায়ী কোম্পানি ডিস্ট্রিবিউটারশিপ বাতিল/খারিজ, দাবি করা হয়নি ঘোষণা বা স্থগিত করে দিতে পারে।

12 বিয়ে

a. ডিস্ট্রিবিউটারশিপের ক্ষেত্রে কোম্পানি স্বামী এবং স্ত্রীকে একটি ইউনিট হিসাবে গণ্য করবে।

b. যেখানে দুইজন স্বতন্ত্রভাবে কর্মরত ডিস্ট্রিবিউটার একে অপরকে বিয়ে করবেন, বিয়ের পর দুইজনকেই স্ব স্ব ডিস্ট্রিবিউটারশিপ ফেরত দিয়ে দিতে হবে। যে ডিস্ট্রিবিউটাররা একে অপরকে বিয়ে করবেন তাদের আলাদা আলাদাভাবে নিজেদের বিয়ের ব্যাপারে কোম্পানিকে জানিয়ে দিতে হবে এবং এটা তাদের বিয়ের তারিখের 30 দিনের মধ্যে করতে হবে। এই নিয়মের ধারার অন্যান্য উপ-ধারা সাপেক্ষে, তাদের মধ্যে একজনকে বিয়ের তারিখের 30 দিনের মধ্যে পদত্যাগ করতে হবে, তা করায় ব্যর্থ হলে উভয় ডিস্ট্রিবিউটারের ডিস্ট্রিবিউটারশিপ বাতিল হয়ে যাবে। এই উপ-ধারা অনুসারে, বিয়ের কারণে যে ডিস্ট্রিবিউটার পদত্যাগ করবেন তার আগেকার ডাউনলাইনের কাঠামো অপরিবর্তিত থাকবে। তবে, কোম্পানির সঙ্গে সম্পর্ক অক্ষুণ্ণ রাখার জন্য এবং ভেস্টিজের কাজ করার জন্য, কোম্পানি এক ডিস্ট্রিবিউটারশিপের জন্য যে অংশীদারীর দলিল অর্থাৎ 'পার্টনারশিপ ডীডে'র পরামর্শ দিয়েছে সেইমত এই দম্পতি 'পার্টনারশিপ সংস্থা' তৈরি করে নিতে পারে, এবং এইরূপ 'পার্টনারশিপ সংস্থার' জন্য ডিস্ট্রিবিউটারশিপ চেয়ে যৌথ আবেদন জমা করতে পারে, এটা বিয়ের 30 দিনের মধ্যে করতে হবে। যে ডিস্ট্রিবিউটার পদত্যাগ করবেন না তার ডিস্ট্রিবিউটারশিপের বদলে এই পার্টনারশিপ বলবৎ হবে এবং কাঠামো অপরিবর্তিত থাকবে।

c. দুইজন বর্তমান ডিস্ট্রিবিউটারের বিয়ে হয়ে গেলে এবং (তাদের পদমর্যাদা/স্তর নির্বিশেষে) তাদের 'পার্টনারশিপ' দেওয়া হলে, তাদের যৌথ ব্যাঙ্ক অ্যাকাউন্ট রাখতে হবে এবং বিয়ের তারিখের 60 দিনের মধ্যে কোম্পানিকে তার বিবরণ দিয়ে দিতে হবে। এই খবর পাওয়ার পরে, 'পার্টনারশিপ' যে টাকা/বোনাস উপার্জন করবে তা কোম্পানি ঐ অ্যাকাউন্টে জমা করে দেবে। যদি অ্যাকাউন্ট না খোলা হয়, কোম্পানি বোনাস দেবে না এবং সেই সময় যা বোনাস উপার্জন করা হবে পার্টনারশিপ সংস্থা তা নেওয়ার অধিকার পাবে না। তবে যে ডিস্ট্রিবিউটার দম্পতি দুজনেই স্টার ডায়রেক্টার এবং কার ফান্ড প্রাপক, তারা নিজেরা এই ব্যবস্থা না চাইলে, এই উপ-নিয়ম প্রযোজ্য হবে না।

d. যদি দুইজন ডিস্ট্রিবিউটার স্টার ডায়রেক্টার এবং কার ফান্ড প্রাপক হন তাহলে তাদের স্ব স্ব ডিস্ট্রিবিউটারশিপ আগেকার অবস্থায় পৃথকভাবে রেখে দেওয়া হবে। তবে তাদের দুইজনের মধ্যে থেকে একজন ডিস্ট্রিবিউটারশিপ/স্টার ডিস্ট্রিবিউটারশিপ থেকে পদত্যাগ করতে পারেন এবং সেই দম্পতি 'পার্টনারশিপে'র মাধ্যমে (যাতে দু-জনই পার্টনার থাকবেন) একটামাত্র ডিস্ট্রিবিউটারশিপে আবেদন করতে পারে। যে ডিস্ট্রিবিউটার পদত্যাগ করবেন না তার ডিস্ট্রিবিউটারশিপের বদলে এই পার্টনারশিপ বলবৎ হবে এবং কাঠামো অপরিবর্তিত থাকবে। সেক্ষেত্রে, এই উপ নিয়মানুসার বিয়ের কারণে যে ডিস্ট্রিবিউটার পদত্যাগ করবেন তার আগেকার ডাউনলাইন কাঠামো অপরিবর্তিত থাকবে। এই ক্ষেত্রেও দুজনই বিয়ের 30 দিনের মধ্যে তাদের বিয়ের ব্যাপারে কোম্পানিকে আলাদাভাবে জানিয়ে দেবেন।

e. যদি এই দম্পতি তাদের বিয়ের তারিখের 30 দিনের মধ্যে কোন 'পার্টনারশিপ সংস্থা' গড়ে না তোলেন বা তাদের মধ্যে কেউ যদি তাদের বিয়ের খবর কোম্পানিকে না জানায়, কোম্পানি যেমন উপযুক্ত মনে করবে সেইমত, তাদের ডাউনলাইনে/নেটওয়ার্কে যথোপযুক্ত পরিবর্তন করা এবং দুইজন ডিস্ট্রিবিউটারশিপের ব্যবসা(গুলি)কে একত্র করে নেওয়া এবং/বা স্বীয় বিবেচনামত একটি বা উভয়ের ডিস্ট্রিবিউটারশিপ বাতিল করে দেওয়ার অধিকার কোম্পানির কাছে থাকবে।

13 বিবাহবিচ্ছেদ

যে দম্পতি উপরোক্ত পদ্ধতিতে গড়ে তোলা 'পার্টনারশিপ সংস্থা'র ডিস্ট্রিবিউটারশিপ নিয়েছেন তাদের বিবাহবিচ্ছেদ হলে, 'পার্টনারশিপের দলিল'-এর শর্ত অনুযায়ী ডিস্ট্রিবিউটারশিপের সুবিধাদি এবং ডিস্ট্রিবিউটারশিপ ভাগ বা হস্তান্তর করে দেওয়া হবে। যথাযোগ্য আদালত 'ডিভোর্সের আদেশ' জারি করার পরে, সেটা স্বীকার করে নেওয়ার পরে 90 দিন হয়ে গেলে তবেই কোম্পানি এইরূপ 'পার্টনারশিপ সংস্থা'র ডিস্ট্রিবিউটারশিপে পরিবর্তন করবে। দম্পতির মধ্যে বিবাহবিচ্ছেদের মামলা শুরু হওয়ার তারিখ থেকে ঐ পার্টনারশিপ সংস্থার ডিস্ট্রিবিউটারশিপ স্থগিত অর্থাৎ সাসপেন্ড করে রাখা হবে এবং বিবাহ বিচ্ছেদের মামলায় নির্ণয় না হওয়া পর্যন্ত সময়টায়, কোম্পানি নিজের বিবেচনামত, বিশেষ বন্দোবস্ত হিসাবে, (নিরস্ত থাকার সময়কাল ফুরিয়ে যাওয়া পর্যন্ত অপেক্ষা না করে) উভয় পক্ষকে আলাদা আলাদাভাবে, নতুনভাবে নিযুক্ত ডিস্ট্রিবিউটার হিসাবে ভেস্টিজের কাজ করার অনুমতি দিতে পারে। আদালতের রায়ের পর, আদালত যে সাসপেন্ড হওয়া স্বামী বা স্ত্রীর নামে ডিস্ট্রিবিউটারশিপ চালিয়ে যাওয়ার অনুমতি দিয়েছে, তিনি ডিস্ট্রিবিউটারের কাজ চালিয়ে যেতে পারবেন এবং পার্টনারশিপ খারিজ হয়ে যাবে। এই বিষয়ে আদালতের রায় নীরব থাকলে, পার্টনারশিপে ডিস্ট্রিবিউটারশিপ খারিজ হয়ে যাবে।

যদি বিবাহিত দম্পতি ডিস্ট্রিবিউটার এবং সহ-আবেদক হয় এবং বিচ্ছেদের আবেদন করে, সহ-আবেদকের ব্যবসা করার অধিকার থাকবে না এবং ডিস্ট্রিবিউটারের কাছে ব্যবসা করার অধিকার রয়ে যাবে।

চূড়ান্ত বিচ্ছেদের পর ব্যবস্থা থেকে সহ-আবেদকের নাম বাদ দিয়ে দেওয়া হবে।

14 অধিকার ত্যাগ

a. কোম্পানি যদি কোম্পানির নিয়ম এবং নিষেধে বা ডিস্ট্রিবিউটার অ্যাপ্লিকেশন এগ্রিমেন্টে বর্ণিত কোন অধিকার প্রয়োগ না করে তার মানে এই নয় যে যথাযথ নিয়মানুবর্তিতা দাবি করার যে অধিকার কোম্পানির কাছে আছে তা ত্যাগ করা হচ্ছে।

b. শুধু কোম্পানির অনুমোদিত কর্মকর্তা লিখিতভাবে জানালে কোম্পানি তার কোন একটি অধিকার ত্যাগ করতে পারে এবং শুধু তাহলেই সেটা কার্যকর হবে।

15 নিষিদ্ধ কাজ

A ডিস্ট্রিবিউটার এইগুলি করবে না

a. কোম্পানির নামে বা পক্ষ থেকে কোন ঋণ বা দায়বদ্ধতা নেওয়া।

b. কোম্পানির নামে কোনপ্রকারে চুক্তিবদ্ধ হওয়া, তাতে পরিবর্ধন বা পরিবর্তন করা।

c. কোম্পানির প্রতিদ্বন্দ্বী কোন বাণিজ্য, ব্যবসা বা পেশায় কোম্পানি ছাড়া অন্য কোন পণ্য/দ্রব্য বিক্রি করার জন্য এজেন্ট, কর্মচারী বা লাইসেন্সধারক হিসাবে নিজেকে জড়িত করবে না বা সরাসরি/পরোক্ষ আগ্রহ প্রকাশ করবে না।

শব্দকোষ

PV : পয়েন্ট ভ্যালু, সাফল্যের % স্তর স্থির করে।

SP : নিজে কেনা

PGPV : পার্সোনাল গ্রুপ পয়েন্ট ভ্যালু আপনার সম্পূর্ণ দলের ব্যবসায়িক কাজ বোঝায় এবং এতে ডায়রেক্টার গ্রুপের কাজকর্ম গণ্য হয় না।

GPV : আপনার সম্পূর্ণ দলে তৈরি করা ব্যবসা অর্থাৎ গ্রুপ ভ্যালু পয়েন্ট।

CPV : আপনার গ্রুপের জমা করা ব্যবসা অর্থাৎ কিমিউলেটিভ পয়েন্ট ভ্যালু।

***পরিবার :** পিতামহ - পিতামহী / পিতা - মাতা / স্ব

Note: In case of any difference in Interpretation, English version shall be final.

VESTIGE™
wish you wellth

ভেস্টিজ মার্কেটিং প্রাইভেট লিমিটেড
A 89, ওখলা ইন্ডাস্ট্রিয়াল এরিয়া
ফেজ- II নিউ দিল্লি-110 020, ইন্ডিয়া
নিঃশুল্ক নম্বর 1800 102 3424
+91 11 4310 1234
info@myvestige.com
myvestige.com

April 2018
MRP ₹ 20.00 Incl.of all Taxes

IDSA
INDIAN DIRECT SELLING ASSOCIATION

8 906031 310335

/VestigeMkt /vestigemkt /vestige_official /c/VestigeMedia