VESTIGE
wish you wellth

मेरी सफलता की योजना

HINDI

VESTIGE™

wish you wellth

वेस्टीज परिवार में आपका स्वागत है

गौतम बाली
प्रबंध निदेशक

प्रिय डिस्ट्रिब्यूटर,

बहुत–बहुत बधाई! वेस्टीज द्वारा उपलब्ध कराए गए अवसर को चुनकर आपने एक शानदार करियर बनाने का बिल्कुल सही रास्ता चुना है। हम आपका उन लोगों के समूह में स्वागत करते हैं, जिन्होंने उद्यमिता की दुनिया में डायरेक्ट सेलिंग के ज़रिए अपने लिए एक अलग जगह बनाई है।

वेस्टीज के एक स्वतंत्र डिस्ट्रिब्यूटर के रूप में अपना करियर बनाकर आप वास्तव में अपनी तक़दीर ख़ुद लिख रहे हैं और अपने सफल तथा स्वतंत्र भविष्य के लिए एक मजबूत बुनियाद तैयार कर रहे हैं, जिसे आप कड़ी मेहनत और दृढ़ता से हासिल कर सकते हैं। वेस्टीज सिस्टम में सफलता का उच्चतर स्तर हासिल करने के लिए आप जितना अधिक प्रयास करेंगे, उतना ही अधिक आप लोगों को प्रेरित करेंगे और एक ऐसा मार्गदर्शक बन जायेंगे, जिसके मार्गदर्शन और नेतृत्व का अन्य लोग अनुसरण करेंगे। वेस्टीज में हम आपको केवल आजीविका का एक साधन भर ही उपलब्ध नहीं कराते हैं बल्कि हम आपको सम्मान अर्जित करने और दूसरों के लिएएक ऐसा प्रेरणादायी लीडर बनने में सक्षम बनाते हैं, जिसका अन्य लोग भी अनुसरण करें।

वेस्टीज की दुनिया

वर्ष 2004 में शुरूआत करके, भारतीय तथा अन्तर्राष्ट्रीय डायरेक्ट सेलिंग उद्योग में वृद्धि और विकास करते हुए अपनी अलग पहचान बनाने को तत्पर वेस्टीज का सफर कामयाबी भरा रहा है। ब्रॉंड तथा उत्पादों की एक व्यापक रेंज के साथ वेस्टीज सभी आयु वर्ग के लोगों को सम्पूर्ण तंदुरुस्ती उपलब्ध कराता है और उन्हें एक बेहतर गुणवत्तापूर्ण ज़िन्दगी जीने में सक्षम बनाता है। वेस्टीज अत्यंत असरदार हैल्थ सप्लीमेंट्स, पर्सनल केयर उत्पादों, कलर कॉस्मैटिक्स, पुरुषों की ग्रूमिंग रेंज, होम केयर उत्पादों इत्यादि के अनुसंधान एवं विकास में खास सुविज्ञता रखता है।

वेस्टीज एक ISO 9001:2015 प्रमाणित संगठन है, इसकी उत्पादन सहभागी एक गुड मैन्यूफ़ैक्चरिंग प्रैक्टिसिस (GMP) तथा हलाल प्रत्यायित कम्पनी है। वेस्टीज को उत्पादकता, गुणवत्ता, नवप्रवर्तन तथा प्रबंधन में इंस्टीट्यूट ऑफ़ इकॉनॉमिक्स स्टडीज़ (IES) से उत्कृष्टता प्रमाण–पत्र भी हासिल हुआ है। वेस्टीज प्रतिष्ठित इंडियन डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन (IDSA), हैल्थ फूड्स एण्ड डाइटरी सप्लीमेंट्स एसोसिएशन (HADSA) का सदस्य है और इसे भारत के सर्वाधिक प्रशंसित उद्योग एवं वाणिज्यिक निकाय फिक्की (FICCI) से जुड़े होने का गौरव भी प्राप्त है।

वेस्टीज की सफलता का प्रमाण इस बात से मिलता है, कि हर वर्ष कंपनी दिन दोगुनी रात चौगुनी तरक्की कर रही है और स्वास्थ्य तथा संपन्नता का प्रसार कर कई लोगों के लिए सफलता हासिल करने हेतु मार्ग प्रशस्त कर रही है। शाखा कार्यालयों, गोदामों, अन्तर्राष्ट्रीय कार्यालयों, डिस्ट्रिक्ट लेवल कॉन्टैक्ट प्वाइंट्स (DLCP), मिनि DLCPs, डिस्ट्रिब्यूटर कंसल्टिंग सेंटर्स (DCC) के व्यापक स्तर पर फैले नेटवर्क और एक समर्पित ग्राहक–केंद्रित मानवबल से लैस, वेस्टीज हर रोज़ आपको और लाखों अन्य डिस्ट्रिब्यूटर्स को उच्च–स्तरीय उत्पाद तथा उत्कृष्ट सेवायें उपलब्ध कराने का प्रयास कर रही है। लोगों को सम्पूर्ण सफलता हासिल करने में सक्षम बनाने वाली कुशलतापूर्वक तैयार की गई शिक्षा प्रणाली, के ज़रिये वेस्टीज पूरे साल हज़ारों प्रशिक्षण सत्र आयोजित कर आपके जैसे डिस्ट्रिब्यूटर्स को निरंतर प्रशिक्षित करती है।

सफलता की इस योजना के आगामी पृष्ठों पर, हम आपको उस अनूठे तथा शानदार करियर ग्रोथ प्लान के बारे में विस्तार से बताएंगे, जो वेस्टीज ऑफर करता है। वेस्टीज द्वारा किए गए वादे यथार्थवादी हैं और इन्हें हासिल भी किया जा सकता है, अगर आप मजबूत संबंध बनाने की दिशा में पूरी मेहनत से काम करें और सिस्टम का पूरी शिद्दत से पालन करते हुए दूसरों को भी सफलता हासिल करने में सक्षम बनायें।

वृद्धि, ईमानदारी, स्वायत्तता, जोश तथा प्रतिबद्धता, लचीलापन और ग्राहक केन्द्रीयता वेस्टीज के मूल–मंत्र हैं। ये मूल–मंत्र, सफलता के लिए आपके जुनून, सकारात्मक दृष्टिकोण और दृढ़–निश्चय को मिलाकर एक कभी न तोड़ी जाने वाली सांझेदारी तैयार करते हैं, और यह सांझेदारी सफलता की नई ऊँचाइयाँ छूने में हमें सक्षम बनाएगी।

आपकी सफलता में ही हमारी सफलता है।

Gautam Bali

गौतम बाली

टीम वेस्टीज

वेस्टीज का नेतृत्व उन लोगों के हाथ में है, जिन्होंने भारत में डायरेक्ट सेलिंग क्रांति में मुख्य भूमिका निभाई है।

एक ऐसा अग्रणी डायरेक्ट सेलिंग संगठन बनने के अपने लक्ष्य पर दृढ़ता से निशाना साधे हुये, जो अपने डिस्ट्रिब्यूटरों को स्वास्थ्य तथा समृद्धि से भरपूर एक बेहतर गुणवत्ता वाला जीवन जीने में सक्षम बनाये, वेस्टीज ने ऐसे पेशेवरों की एक मजबूत टीम बना ली है, जिन्हें भारतीय डायरेक्ट सेलिंग उद्योग का पथ–प्रदर्शक कहा जा सकता है।

"मोस्ट एडमायर्ड ब्रॉड्स एण्ड लीडर्स – एशिया" एवार्ड से सम्मानित वेस्टीज का मार्ग–दर्शन डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के इन शानदार तथा दूरदृष्टा बिजनेस लीडर्स द्वारा किया जाता है।

गौतम बाली – प्रबंध निदेशक – कई दशकों तक विभिन्न डायरेक्ट सेलिंग कम्पनियों में मुख्य कार्यकारी अधिकारी तथा सलाहकार जैसी मुख्य भूमिकायें निभाने के बाद, श्री बाली ने वेस्टीज की बुनियाद रखी, जिसका नेतृत्व वे इस क्षेत्र में अपनी बेजोड़ सुविज्ञता तथा व्यापार कौशल के साथ एक कर्णधार के रूप में सफलतापूर्वक कर रहे हैं। उनके दूरर्शितापूर्ण नेतृत्व में वेस्टीज हर वर्ष शानदार वृद्धि कर रहा है और भारत की सर्वश्रेष्ठ डायरेक्ट सेलिंग कम्पनियों में से एक बन चुका है।

कँवर बीर सिंह – निदेशक – कई वर्षों तक डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिए आईटी सॉल्यूशंस प्रबंधन के बहुमूल्य अनुभव के साथ, श्री कँवर बीर सिंह जटिल व्यापार प्रक्रियाओं के साथ आवश्यकताओं के अनुरूप सूचना प्रौद्योगिकी समाधानों के एकीकरण और डिजिटल सशक्ता के ज़रिए असाधारण बदलाव लाने में सक्रिय हैं।

"सफलता हासिल करने और स्वास्थ्य तथा सम्पन्नता का प्रसार कर अपना उपक्रम स्थापित करने हेतु आपको एक सुरचित मंच प्रदान करता है।

दीपक सूद – निदेशक – एक उत्कृष्ट सेल्स, मार्केटिंग तथा आप्रेशंस प्रोफेश्नल और एक जाने–माने मोटिवेटर (प्रेरक), दीपक सूद ने विभिन्न डायरेक्ट सेलिंग कम्पनियों में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है। अपने लचीले नेतृत्व के ज़रिए वे निरंतर नई पद्धतियाँ पेश करने में वेस्टीज का नेतृत्व करते रहे हैं और विशिष्ट रूप से डायरेक्ट सेलिंग पेशेवरों के लिए तैयार किए गए अपने प्रशिक्षण कार्यक्रमों के ज़रिए हर साल हज़ारों लोगों को प्रशिक्षित कर रहे हैं।

इन तीन दृढ़ स्तंभों के अलावा वेस्टीज के पास कुशल पेशेवरों की एक टीम है, जो विभिन्न क्षेत्रों तथा उद्योगों से दशकों का बहुमूल्य अनुभव तथा शानदार कार्य–संस्कृति लेकर आए हैं। ये कड़ी मेहनत तथा लगन से वेस्टीज की सफलता की गाथा को हर दिन आगे बढ़ा रहे हैं, जिससे आपका उपक्रम बिना किसी अवरोध के आगे बढ़ सके।

वेस्टीज की स्थापना डायरेक्ट सेलिंग पेशेवरों को सर्वोत्तम मंच उपलब्ध कराने के उद्देश्य से की गई थी। वेस्टीज लोगों को इस बेहतरीन अवसर के साथ सफलता और सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले उत्पादों के साथ स्वास्थ्य हासिल करने में सक्षम बनाता है, जो कि सही मायनों में एक लाभदायक अनुभव है।

दूरदर्शी प्रबंधन और परिश्रमी कार्यबल के इस अनूठे संयोजन के ज़रिए वेस्टीज आपके उपक्रम हेतु आपको आर्थिक स्थायित्व, दीर्घावधि सहभागिता व लाभदेय अवसर उपलब्ध कराता है।

वेस्टीज की ये अनूठी पद्धतियाँ तेज़ी से डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिए मानक बनती जा रही हैं।

मार्केटिंग प्लान

सफर शुरु करने से पहले हमें मंज़िल के साथ–साथ उस राह की भी जानकारी होनी चाहिये, जिस पर हम बढ़ने वाले हैं। अगर हमें अपनी मंज़िल और रास्ते की सही–सही जानकारी हो, तो न केवल हमारा सफर आसान हो जायेगा, बल्कि हमारा आत्म–विश्वास भी अपने चरम बिन्दु पर रहेगा।

यही कारण है, कि वेस्टीज इस बात पर ज़ोर देता है और आपसे आग्रह करता है, कि एक स्वतंत्र वेस्टीज डिस्ट्रिब्यूटर के रूप में हस्ताक्षर करने के बाद आप ध्यान से मार्केटिंग प्लान का अध्ययन करके और उन अवसरों का दायरा समझ कर स्वयं को वेस्टीज के सफर से अवगत करा लें, जिन्हें आप अपनी मंज़िल तक पहुँचने की राह में हासिल कर सकते हैं। यदि आप बिल्कुल ठीक ढंग से यह सब करते हैं, तो निश्चिंत रहिये, आपका वेस्टीज सफर बिल्कुल निर्बाध और सफल रहेगा।

एक उद्यमी के रूप में वेस्टीज सिस्टम में सफलता हासिल करने के चार अवयव निम्न हैं:

- वेस्टीज उत्पादों के नियमित प्रयोक्ता बनिये
- उत्पाद साझा करके अर्जित कीजिये
- व्यापार साझा करके स्वयं को समृद्ध बनाइये
- दूसरों को समृद्ध बनाकर स्वयं समृद्ध बनिये

अगर आप पूरी शिद्दत से सिस्टम का अनुसरण करते हैं और पूरे समर्पण के साथ कड़ी मेहनत करते हैं, तो आप देखेंगे कि आपके प्रयासों के ही अनुपात में आपकी आय भी बढ़ती जाती है।

टीम वेस्टीज

व्यापार को संवर्द्धन देने हेतु किए जाने वाले आपके अथक प्रयासों के लिए वेस्टीज आपको बेहद फ़ायदेमंद बोनस देता है। वेस्टीज मार्केटिंग प्लान विशिष्ट रूप से इस दृष्टिकोण के साथ डिज़ाइन किया गया है, कि यह सबको कारोबार के समान अवसर उपलब्ध कराये; यह एक संचयी योजना है, जहाँ आप अपने मौजूदा स्तर से कभी भी नीचे नहीं आते और सफलता की सीढ़ियों पर हमेशा ऊपर ही चढ़ते जाते हैं।

1. खपत पर बचत – 10 – 20%
2. अक्युमुलेटिव परफॉर्मेंस बोनस – 5 - 20%
3. डायरेक्टर बोनस – 14%
4. लीडरशिप ओवरराइडिंग बोनस – 15%
5. ट्रैवल फंड – 3%
6. कार फंड – 5%
7. हाउस फंड – 3%

खपत पर बचत 10-20%

एक डिस्ट्रिब्यूटर के रूप में आप MRP और डिस्ट्रिब्यूटर के मूल्य के बीच फ़र्क़ के चलते यह रक़म बचा लेते हैं। वेस्टीज अधिकांश उत्पादों पर 20% तक की बचत उपलब्ध कराता है।

निम्न उदाहरण आपको बेहतर ढंग से बचत समझाने में मदद करेगा।

डिस्ट्रिब्यूटर मूल्य बचत = MRP (अधिकतम खुदरा मूल्य)

100 रु. + 20 रु. = 120 रु.

एक माह में अगर आप 10,000 रु. के वेस्टीज उत्पाद अपने उपभोग के लिए खरीदते हैं, तो आप 2000 रु. तक की बचत स्वयं के लिए कर लेते हैं

अक्युमुलेटिव परफॉर्मेंस बोनस 5-20%

एक डिस्ट्रिब्यूटर को परफॉर्मेंस बोनस पाने के लिए क्वालिफाइ करना पड़ता है और वह क्वालिफाइ किए गए लेवल के अनुसार बोनस अर्जित करने का हक़दार होता है। वेस्टीज बेहद फ़ायदेमंद परफॉर्मेंस बोनस ऑफर करता है, जिसे डायरेक्ट सेलिंग की दुनिया में सर्वोत्तम कहा जा सकता हैं। यह परफॉर्मेंस बोनस अर्जित करने के लिए प्वाइंट वैल्यू (PV) का क्वालिफ़ाइंग लेवल संचित किया जाना चाहिये।

अक्युमुलेटिव परफॉर्मेंस बोनस (APB) अनुसूची — 5-20%

परफॉर्मेंस बोनस लेवल	संचित PV		% प्रत्येक
	न्यूनतम	अधिकतम	
डिस्ट्रिब्यूटर	1	500	5
डिस्ट्रिब्यूटर	501	2,000	8
डिस्ट्रिब्यूटर	2,001	4,500	11
सीनियर डिस्ट्रिब्यूटर	4,501	7,500	14
असिस्टेंट डायरेक्टर	7,501	10,000	17
ब्रोंज डायरेक्टर	10,001+		20

किसी माह में पर्फोर्मेंस बोनस पाने के लिये, डिस्ट्रिब्यूटर्स को उस माह में निम्न मूल्यों की पर्सनल पर्चेज़ (डिस्ट्रिब्यूटर मूल्य पर) करनी होगी:
a) जो डिस्ट्रिब्यूटर 17% तक का पेआउट अर्जित करते हैं - 20 PV
b) जो डिस्ट्रिब्यूटर 20% पेआउट अर्जित करते हैं - 40 PV

यदि किसी मामले में डिस्ट्रिब्यूटर पर्सनल पर्चेज़ नहीं कर पाता है, तो उस माह में अर्जित बोनस आगे बढ़ा (कैरी फॉरवर्ड) दिया जायेगा और उसी माह में रिलीज़ किया जायेगा, जिस माह में डिस्ट्रिब्यूटर अपेक्षित पर्सनल पर्चेज़ करेगा।

फास्ट स्टार्ट 8%

जब कोई डिस्ट्रिब्यूटर एक ही महीने में 8% लेवल तक पहुँचने से पहले 282 का GPV बना लेता है, तो उसे एक स्पेशल ग्रोथ और 8% का लेवल प्रदान किया जाता है। अगर किसी क्वालिफ़ाइंग डिस्ट्रिब्यूटर की कोई डाउनलाइन भी फास्ट स्टार्ट के लिए क्वालिफ़ाइ हो रही हो तो, अपलाइन डिस्ट्रिब्यूटर को अन्य लाइनों से 282 का पर्सनल PV बनाए रखना होता है।

नीचे दिए गए उदाहरण 1 : 18 के PV : BV अनुपात और भारतीय रुपयों में पॉइंट के लिए हैं। PV : BV दरें अन्य देशों में भिन्न हो सकती हैं। बोनस पॉइंट की गणना सभी देशों में उनके अपने–अपने PV:BV अनुपात के आधार पर की जाएँगी।

उदाहरण 1

इन परफॉर्मेंस बोनस की गणना आप किस प्रकार करते हैं? निम्न उदाहरण केवल PV में गणनाओं को समझाते हैं।

मान लेते हैं, अपने ज्वाइन करने के 1 महीने के भीतर आपने अपने 3 मित्रों को अपने डाउनलाइन डिस्ट्रिब्यूटर के रूप में स्पॉन्सर किया।

आपका पर्सनल **PV**	300
आपके डाउनलाइन **A** का PV	250
आपके डाउनलाइन **B** का PV	900
आपके डाउनलाइन **C** का PV	900
आपकी ग्रुप पॉइंट वैल्यू (GPV)	2,350

आपका समूह 11% के परफॉर्मेंस बोनस का हक़दार है

= 2,350 X 11% = रु. 258.5 X 18 = रु. 4653

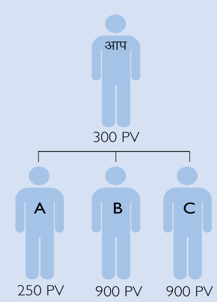
रु. 4653 आपकी डाउनलाइन में उनके अचीवमेंट लेवल के अनुसार विभाजित किए जायेंगे।

A जो कि 5% के लिए क्वालिफ़ाइड है उसे 250 X 5% = 12.5 X 18 = रु. 225 मिलते हैं

B जो कि 8% के लिए क्वालिफ़ाइड है उसे 900 X 8% = 72 X 18 = रु. 1,296 मिलते हैं

C जो कि 8% के लिए क्वालिफ़ाइड है उसे 900 X 8% = 72 X 18 = रु. 1,296 मिलते हैं

2,817 रु. आपकी डाउनलाइन में विभाजित कर दिए जाते हैं और शेष रु. 1,836 आपकी इस महीने की कमाई है।



उदाहरण 2

मान लेते हैं, आपने और आपकी डाउनलाइन ने 2 महीने में निम्न कारोबार किया है:

आपका पर्सनल **PV**	300
आपके डाउनलाइन **A** का PV	260
आपके डाउनलाइन **B** का PV	1200
आपके डाउनलाइन **C** का PV	1200
आपकी ग्रुप पॉइंट वैल्यू (GPV)	2,960
आपके गत माह की ग्रुप पॉइंट वैल्यू (GPV)	**2,350**
आपकी क्युमुलेटिव GPV	**5,310**

आपको वर्तमान माह में बनाई गई पॉइंट वैल्यू (PV) पर भुगतान किया जाता है और पिछले महीने की PV को लेवल निर्धारित करने के लिए जोड़ा जाता है।

आपका समूह 14% के परफॉर्मेंस बोनस का हक़दार है = 2,960 X 14% = रु. 414.40 X 18 = रु. 7459.2

रु. 7459.2 आपकी डाउनलाइन में उनके अचीवमेंट लेवल के अनुसार विभाजित किए जायेंगे। चलिए देखते हैं, आपकी डानउलाइन अपने बोनस किस प्रकार कमाती है

डिस्ट्रिब्यूटर A

गत माह का PV	250
इस माह का PV	260
क्युमुलेटिव PV	510

A अब इस माह के PV पर 8% के लिए क्वालिफ़ाइड है उसे 260 X 8% = 20.80
20.80 x 18 = रु. 374.40 मिलते हैं

डिस्ट्रिब्यूटर C

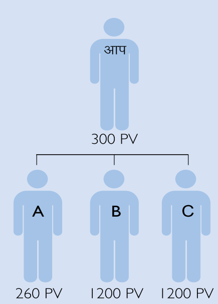
गत माह का PV	900
इस माह का PV	1200
क्युमुलेटिव PV	2100

डिस्ट्रिब्यूटर B

गत माह का PV900
गत माह का PV1200
क्युमुलेटिव PV2100

B अब इस माह के PV पर 11% के लिए क्वालिफ़ाइड है उसे 1200 x 11% = 132
132 x 18 = रु. 2376

C अब इस माह के PV पर 11% के लिये क्वालिफ़ाइड है उसे 1200 x 11% = 132
132 x 18 = रु. 2376
रु. 5,126.4 आपकी डाउनलाइन में विभाजित कर दिए जाते हैं और शेष रु. 2,332.8 आपकी इस महीने की कमाई है।



इस प्रकार आपकी पॉइंट वैल्यू माह–दर–माह इकट्ठी होती रहती है। वेस्टीज में हर कोई ब्रोंज डायरेक्टर लेवल हासिल कर सकता है और हमारे लेवल स्थायी होते हैं।

उपरोक्त उदाहरण केवल गणितीय उदाहरण के लिए हैं। परफॉर्मेंस बोनस केवल तभी दिए जाते हैं, जब पर्सनल टार्गेट पूरे होते हैं।

डायरेक्टर बोनस (DB) 14%

वेस्टीज कम्पनी के मासिक PV का 14% डायरेक्टर बोनस (DB) के रूप में आबंटित करता है। इसकी गणना क्वालिफ़ायर्स द्वारा अर्जित किए गए डायरेक्टर बोनस पॉइंट के आधार पर "पॉइंट शेयरिंग सिस्टम" द्वारा की जाती है। पॉइंट वैल्यू हर माह अलग–अलग होती है और इसकी गणना मासिक आधार पर निम्न सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\frac{\text{कम्पनी के मासिक PV का 14\%}}{\text{कुल एकत्र DB पॉइंट}} = \text{DB पॉइंट वैल्यू}$$

यह उदाहरण दर्शायेगा कि डायरेक्टर बोनस पॉइंट (DB) की गणना कैसे की जाती है। कृपया ध्यान दें, कि ये केवल अनुमान मात्र हैं और वास्तविक आमदनी किए गए कारोबार के आधार पर भिन्न हो सकती है।

स्टेटस	क्वालिफ़ाइड डायरेक्टर	क्वालिफ़ाइ करने की शर्तें	क्वालिफ़ाइड डायरेक्टर लेवल % में									
			आप	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ब्रोंज डायरेक्टर	-	SP 40 PV: 2001 PV	6									
सिल्वर डायरेक्टर	1	SP 40 PV:1801 PV	6	5	4							
गोल्ड डायरेक्टर	2	SP 40 PV:1501 PV	6	5	4	3						
स्टार डायरेक्टर	3	SP 40 PV:1001 PV	6	5	4	3	2					
डायमंड डायरेक्टर	4	SP 40 PV: 501 PV	6	5	4	3	2	1				
क्राउन डायरेक्टर	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5			
यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5		
डबल क्राउन डायरेक्टर	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	
डबल यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5

मान लेते हैं, आपकी एक डाउनलाइन A ने आगे और डाउनलाइन B को स्पॉन्सर कर लिया है
डाउनलाइन B 10,001 का PGPV करती है
इस महीने में आप और आपकी डाउनलाइन दोनों का अपना–अपना PGPV 2,001 का रहा है।

आप	सेल्फ़ पर्चेज़ (SP) 40PV	2,001 PGPV	6% = 120.06 पॉइंट्स
A	सेल्फ़ पर्चेज़ (SP) 40PV	2,001 PGPV	5% = 100.05 पॉइंट्स
B	सेल्फ़ पर्चेज़ (SP) 40PV	10,001 PGPV	4% = 400.04 पॉइंट्स

PGPV का अर्थ है पर्सनल ग्रुप पॉइंट्स वैल्यू इसमें 20% डाउनलाइन की पॉइंट्स वैल्यू शामिल नहीं है।

एक क्वालिफ़ाइड सिल्वर डायरेक्टर के रूप में अब आप नीचे दर्शाए गए डायरेक्टर बोनस के हक़दार हैं:

6% पर PGPV	=	2,001 X 6%	=	120.06 पॉइंट्स
डायरेक्टर A के PGPV पर 5%	=	2,001 X 5%	=	100.05 पॉइंट्स
डायरेक्टर B के PGPV पर 4%	=	10,001 X 4%	=	400.04 पॉइंट्स
कुल एकत्र पॉइंट्स	=	120.06 + 100.05 + 400.04	=	620.15 पॉइंट्स

मान लें कि इस महीने में कम्पनी की **14 %** पॉइंट वैल्यू **26,2500** रही और देश भर में डायरेक्टर के विभिन्न लेवल द्वारा एकत्र **DB** पॉइंट्स **3,08,824** रहे, तो **DB** पॉइंट वैल्यू की गणना नीचे दर्शाए तरीके से की जायेगी:

$$\frac{\text{कम्पनी के मासिक PV का 14\%}}{\text{कुल एकत्र DB पॉइंट}} = \frac{2,62,500}{3,08,824} = 0.85 \text{ (यह DB पॉइंट की वैल्यू है)}$$

कुल एकत्र पॉइंट्स **620.15** को **0.85** (पॉइंट वैल्यू) से गुणा किया जाता है, जो कि रु. **527.13 x 18 =**
रु. **9488.30** के बराबर है, जो आपको आपने परफॉर्मेंस बोनस के साथ डायरेक्टर बोनस के रूप में अतिरिक्त प्राप्त होता है।

इसी प्रकार, डाउनलाइन A को निम्न तरीके से डिस्ट्रिब्यूटर बोनस पॉइंट मिलते हैं

6% पर PGPV	= 2,001 x 6%	= 120.06 पॉइंट्स।
डायरेक्टर B के PGPV पर 5%	= 10,001 x 5%	= 500.05 पॉइंट्स।

डिस्ट्रिब्यूटर A द्वारा कुल एकत्र पॉइंट्स 620.11x 0.85 (पॉइंट वैल्यू) x 18 = रु. 9,487.68 डायरेक्टर बोनस के रूप में डिस्ट्रिब्यूटर B भी डायरेक्टर बोनस का हक़दार है और उसे अपने समूह द्वारा बनाए गए PGPV पर 6% पॉइंट्स प्राप्त होंगे और उसे 10,001 का 6% प्राप्त होगा = 600.06 पॉइंट्स x 0.85 (पॉइंट वैल्यू) x 18 = रु. 9,180.92.

डायनमिक कम्प्रेशन

DB के लिए क्वालिफ़ाइड होने के लिए सभी क्वालिफ़ायर्स की 40 PV की पर्सनल पर्चेज़ होना ज़रूरी है। DB सभी क्वालिफ़ाइड डायरेक्ट ग्रुप्स पर अदा किया जायेगा। अगर डाउनलाइन में आपके डायरेक्ट डायरेक्टर ने क्वालिफ़ाइ न किया हो, तो नॉन–क्वालिफ़ाइड डायरेक्टर्स का PGPV किसी क्वालिफ़ाइड डायरेक्टर तक पहुँचने तक, चाहे उनका लेवल कोई भी हो, क्लब कर दिया जायेगा। क्लबिंग ऊपर से नीचे ;कम्प्रेसद्ध की ओर की जाती है।

फास्ट स्टार्ट ब्रोंज डायरेक्टर

अगर आप एक ही बिजनेस माह में 7,501 का PV हासिल कर लेते हैं, तो आप एक फास्ट स्टार्ट ब्रोंज डायरेक्टर के रूप में क्वालिफ़ाइ हो जाते हैं। इससे आप 20% के परफॉर्मेंस बोनस और डायरेक्टर बोनस के हक़दार हो जाते हैं।

लीडरशिप ओवरराइडिंग बोनस 15%

लीडरशिप ओवरराइडिंग बोनस (LOB) सिल्वर डायरेक्टर और इससे ऊपर के स्टेटस को अदा किया जाता है। LOB प्रतिशत स्तर पर निर्भर करता है। LOB के लिए क्वालिफ़ाई होने के लिए सभी क्वलिफायर्स की 40 PV की पर्सनल पर्चेज़ और 5,625 GPV होना चाहिये, जिसमें 40 PV की पर्सनल पर्चेज शामिल नहीं होगी। 5,625 GPV एक ही डाउनलाइन ग्रुप से आना चाहिये।

अगर आपकी डाउनलाइन के डायरेक्टर्स का 5,625 का GPV नहीं है, तो क्वालिफ़ाइड/अनक्वालिफ़ाइड डायरेक्टर्स का GPV रोल–अप कर दिया जाता है, जब तक कि 5,625 का GPV हासिल न कर लिया जाये। LOB पॉइंट वैल्यू सिस्टम पर भी आधारित होता है और तब पॉइंट की वैल्यू दायीं ओर दिखाए गए सूत्र के आधार पर निर्धारित की जाती है।

$$\frac{\text{कम्पनी के मासिक PV का 15\%}}{\text{कुल एकत्र LOB पॉइंट्स}} = \text{LOB पॉइंट वैल्यू}$$

LOB की गणना नीचे दर्शाई गई तालिका के अनुसार की जाती है~

स्टेटस	डायरेक्टर ग्रुप्स	क्वालिफ़ाइ करने की शर्तें	लीडरशिप बोनस % में							
			SD	GD	स्टार	DD	CD	UCD	DCD	DUCD
सिल्वर डायरेक्टर	1	GPV 5,625	5							
गोल्ड डायरेक्टर	2	GPV 5,625	5	5						
स्टार डायरेक्टर	3	GPV 5,625	5	5	5					
डायमंड डायरेक्टर	4	GPV 5,625	5	5	5	4				
क्राउन डायरेक्टर	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3			
यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2		
डबल क्राउन डायरेक्टर	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	
डबल यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5

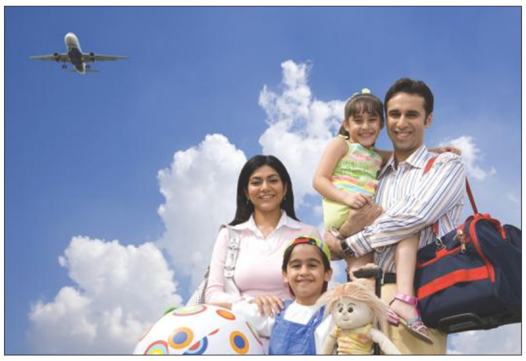
कम से कम 5,625 PV की एक ''न्यूनतम गारंटी'' होती है। अगर आपका PGPV 5,625 नहीं है, तो आपके PGPV और 5,625 के बीच का अन्तर आपके द्वारा एकत्र पॉइंट्स से लेकर अगले क्वालिफ़ाइड डायरेक्टर तक रोल–अप कर दिया जाता है।

ट्रैवल फंड (TF) 3%

वेस्टीज सिल्वर डायरेक्टर और इससे ऊपर के स्टेटस को ट्रैवल फंड (TF) प्रदान करता है। TF कम्पनी के कुल मासिक PV का 3% आबंटित करता है और इसकी गणना क्वालिफ़ायर्स द्वारा अर्जित किए गए ट्रैवल फंड पॉइंट्स के आधार पर "पॉइंट शेयरिंग सिस्टम" द्वारा की जाती है। TF वैल्यू प्रति पॉइंट हर माह भिन्न होगी और इसकी गणना मासिक आधार पर नीचे दर्शाए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\frac{\text{कम्पनी के कुल मासिक PV का 3\%}}{\text{कुल एकत्र ट्रैवल फंड पॉइंट्स}} = \text{TF पॉइंट वैल्यू}$$

यह डायरेक्टर बोनस क्वालिफ़िकेशन पर भी आधारित होता है और उसी लेवल के अनुसार अदा किया जाता है।



अनिवार्यतायें
ट्रैवल फंड कम्पनी द्वारा घोषित यात्राओं के लिए ही प्रयोग किया जाना होता है।

कार फंड (CF) 5%

वेस्टीज स्टार डायरेक्टर और इससे ऊपर के स्टेटस को उदार कार फंड (CF) प्रदान करता है। CF कम्पनी के कुल मासिक PV का 5% आबंटित करता है और इसकी गणना क्वालिफ़ायर्स द्वारा अर्जित किए गए कार फंड पॉइंट्स के आधार पर "पॉइंट शेयरिंग सिस्टम" द्वारा की जाती है। CF वैल्यू प्रति पॉइंट हर माह भिन्न होगी और इसकी गणना मासिक आधार पर नीचे दर्शाए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\frac{\text{कम्पनी के कुल मासिक PV का 5\%}}{\text{कुल एकत्र CF पॉइंट्स}} = \text{CF पॉइंट वैल्यू}$$

यह डायरेक्टर बोनस क्वालिफ़िकेशन पर भी आधारित होता है और उसी लेवल के अनुसार अदा किया जाता है।

हाउस फंड प्रॉफ़िट शेयरिंग के लिये अनिवार्यता

पोज़ीशन	क्वालिफ़िकेशंस	Cf's पॉइंट
स्टार डायरेक्टर/ डायमंड डायरेक्टर/ क्राउन डायरेक्टर/ यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर/ डबल क्राउन डायरेक्टर/ डबल यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर	• 40 PV की मासिक पर्सनल पर्चेज हो • तीन क्वालिफ़ाइड डायरेक्टर* ग्रुप ब्रोंज डायरेक्टर प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से उसके अन्तर्गत हों • लगातार 3 महीने तक कम से कम स्टार डायरेक्टर का स्टेटस बनाए रखा हो • चौथे महीने के बाद से CF का लाभ उठाने हेतु	डायरेक्टर बोनस पॉइंट्स सिस्टम गणना पर आधारित

अनिवार्यतायें
1 कार फंड के लिए क्वालिफ़ाइ होने वाले डिस्ट्रिब्यूटर को कंपनी से मंजूरी मिलने के बाद कार खरीदनी होगी।
2 कंपनी से मंजूरी मिलने के बाद कार फंड बिजनेस डिवैलपमेंट के लिए प्रयोग किया जा सकता है।
3 CF में आप अधिकतम 60,000 रु. प्रति माह अर्जित कर सकते हैं।

लाभ
एक बार आप कार फंड के लिए क्वालिफाई करते हैं तो आप लगातार तब तक कार फंड का लाभ उठा सकते जब तक आप सिल्वर डायरेक्टर के रूप में क्वालिफाई होते हैं।

*200। का PGPV अनिवार्य है, यह 20% डाउनलाइंस के बिजनेस वॉल्यूम को छोड़कर, होना चाहिये।

मार्केटिंग प्लान

हाउस फंड (HF) 3%

वेस्टीज क्राउन डायरेक्टर और उससे ऊपर के स्टेटस को उदार हाउस फंड (HF) प्रदान करता है। HF कम्पनी के कुल मासिक PV का 3% आबंटित करता है और इसकी गणना क्वालिफायर्स द्वारा अर्जित किए गए हाउस फंड पॉइंट्स के आधार पर "पॉइंट शेयरिंग सिस्टम" द्वारा की जाती है। HF वैल्यू प्रति पॉइंट हर माह भिन्न होगी और इसकी गणना मासिक आधार पर नीचे दर्शाए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\frac{\text{कम्पनी के कुल मासिक PV का 3\%}}{\text{कुल एकत्र HF पॉइंट्स}} = \text{HF पॉइंट वैल्यू}$$

यह डायरेक्टर बोनस क्वालिफ़िकेशन पर भी आधारित होता है और उसी लेवल के अनुसार अदा किया जाता है।

हाउस फंड प्रॉफिट शेयरिंग के लिए अनिवार्यता

पोज़ीशन	क्वालिफिकेशंस	HF's प्वाइंट्स
क्राउन डायरेक्टर/ यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर/ डबल क्राउन डायरेक्टर/ डबल यूनिवर्सल क्राउन डायरेक्टर	• 40 PV की मासिक पर्सनल पर्चेज हो • छः क्वालिफाईड डायरेक्टर* ग्रुप ब्रोंज डायरेक्टर और इससे ऊपर प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से उसके अन्तर्गत हों • लगातार 3 महीने तक कम से कम क्राउन डायरेक्टर का स्टेटस बनाए रखा हो • चौथे महीने के बाद से HF का लाभ उठाने हेतु	डायरेक्टर बोनस प्वाइंट्स सिस्टम गणना पर आधारित

अनिवार्यतायें

1 हाउस फंड (HF) आय कम्पनी द्वारा आगामी महीने में बोनस चैक के साथ जारी की जायेगी।

2 HF में आप अधिकतम ₹80,000 प्रति माह अर्जित कर सकते हैं।

लाभ

एक बार हाउस फंड के लिए क्वालिफाई होने के बाद आप सिल्वर डायरेक्टर के रूप में क्वालिफाई होने तक लगातार हाउस फंड का लाभ उठा सकते हैं।

वेस्टीज पॉलिसी

प्रोडक्ट (उत्पाद) गारंटी

वेस्टीज (जिसे इसके बाद कंपनी कहा जायेगा) हर ग्राहक को अन्तर्राष्ट्रीय गुणवत्ता वाले उत्पाद ऑफर करती है। यदि डिस्ट्रिब्यूटर या उपभोक्ता द्वारा खरीदे गये किसी उत्पाद की गुणवत्ता खराब हो या इसमें कोई उत्पादन संबंधी खराबी हो, तो कंपनी इसे बदलने की गारंटी देती है। हालांकि, यह गारंटी लापरवाही की वजह से या जानबूझ कर पहुँचायें गये नुकसानों या उत्पाद के एक्स्पायर होने की वजह से आई खराबी के मामले में लागू नहीं होती।

प्रोडक्ट रिटर्न पॉलिसी

यदि कोई असंतुष्टि हो तो, उत्पादन या पैकेजिंग में कोई त्रुटि हो, तो ग्राहक/डिस्ट्रिब्यूटर उत्पाद को लौटा/बदल सकते हैं। ग्राहक/डिस्ट्रिब्यूटर को खरीद की तिथि से 30 दिनों के भीतर उस डिस्ट्रिब्यूटर/कम्पनी से सम्पर्क करना होगा, जिससे उन्होंने वह उत्पाद खरीदा है। उन्हें उस उत्पाद को लौटाने का कारण बताना होगा और साथ ही, ग्राहक ऑर्डर रसीद की असल प्रति उपलब्ध करानी होगी। इस तरह के मामलों में, यह डिस्ट्रिब्यूटर की ज़िम्मेदारी बनती है कि वह पैसे वापस करके या सामान बदली करके ग्राहक को सन्तुष्ट करे।

डिस्ट्रिब्यूटर फिर इन उत्पादों को असल बिल के साथ कम्पनी को लौटा सकता है। कम्पनी इन उत्पादों को बिना कोई शुल्क लिए बदल देगी और अगर डिस्ट्रिब्यूटर ये उत्पाद वापस न लेना चाहता हो, तो कम्पनी उसे समान धनराशि का एक कैश वाउचर देगी, जिसे 30 दिन के भीतर प्रयोग करके डिस्ट्रिब्यूटर अपनी पसंद के उत्पाद खरीद सकता है।

आवश्यक डॉक्यूमेंट्स
- प्रोडक्ट रिटर्न फॉर्म
- लौटाने का कारण
- बिल की प्रति
- जो उत्पाद वापस करने हैं

*200। का PGPV अनिवार्य है, यह 20% डाउनलाइंस के बिजनेस वॉल्यूम को छोड़कर, होना चाहिये।

बाय बैक पॉलिसी

कंपनी उस डिस्ट्रिब्यूटर को बाय बैक पॉलिसी उपलब्ध कराती है, जो अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा देना चाहता हो और उन वेस्टीज उत्पादों को लौटाना चाहता हो, जो अच्छी स्थिति में हों, प्रयोग किए जा सकते हों, पुनः बेचे जा सकते हों, पुनः स्टॉक किए जा सकते हों, खुले हुए न हों, अपनी वास्तविक स्थिति में हों और उनकी कम से कम चार माह की शेल्फ़ लाइफ़ शेष हो।

यदि डिस्ट्रिब्यूटर उत्पाद खरीदने के 30 दिनों के भीतर ही इस्तीफा दे देता है, तो वेस्टीज डिस्ट्रिब्यूटर को उत्पादों का पूरा रिफंड देता है।

यदि डिस्ट्रिब्यूटर वेस्टीज से उत्पाद खरीदने की तिथि से 30 दिनों की अवधि समाप्त होने के बाद अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा देता है, तो उसे जो रकम लौटायी जायेगी, वह उसके द्वारा लौटाए गए उत्पादों की लागत में से कम्पनी द्वारा वास्तविक खरीद पर दिए गए कुल बोनस को घटा कर दी जायेगी। इसमें से 10% सेवा शुल्क भी काटा जायेगा।

बाय बैक पॉलिसी स्पॉन्सर तथा कम्पनी पर यह सुनिश्चित करने का दायित्व डालने के उद्देश्य से डिज़ाइन की गई है कि डिस्ट्रिब्यूटर समझदारी से उत्पाद खरीदे।

प्रमोशन, विज्ञापन, बिक्री तथा मार्केटिंग पॉलिसी

अपने उत्पादों के प्रमोशन, विज्ञापन, बिक्री तथा मार्केटिंग के लिए कम्पनी ने अपनी स्वयं की पॉलिसी विकसित की है और यह इसी पॉलिसी का अनुसरण किया जाता है। डिस्ट्रिब्यूटर्स को इसी पॉलिसी को अमल में लाना होगा। किसी भी परिस्थिति में डिस्ट्रिब्यूटर को इन नीतियों को निरूपित करने या इनमें फेर–बदल करने की अनुमति नहीं दी जाएगी। हालांकि, डिस्ट्रिब्यूटर्स को प्रोत्साहित किया जाता है, कि वे कम्पनी को विचार करने हेतु अपने सुझाव दें। कम्पनी अपने उत्पादों को स्टोर, डिस्प्ले करने या होलसेल अथवा रिटेल आउटलेटों में बेचने की अनुमति नहीं देती। हर डिस्ट्रिब्यूटर से यह उम्मीद की जाती है, कि वह ऐसी कोई भी घटना नज़र में आते ही इसकी सूचना दे और साथ ही यह भी बताए कि इसके लिए कौन डिस्ट्रिब्यूटर ज़िम्मेदार है।

डिस्ट्रिब्यूटर्स तथा कम्पनी के स्टाफ़ के बीच कम्पनी के उत्पादों की बिक्री की अनुमति नहीं है। इस तरह की घटना का पता लगते ही इसमें शामिल व्यक्तियों के ख़िलाफ़ कड़ी कार्रवाई की जायेगी। उत्पादों की बिक्री कम्पनी द्वारा निर्धारित मूल्य तथा पैकेजिंग के अलावा किसी अन्य मूल्य अथवा पैकेजिंग में करने पर कड़ा प्रतिबंध है। अन्य डिस्ट्रिब्यूटर्स से स्पर्धा करते हुए या किसी अन्य वजह से उत्पादों की बिक्री कम्पनी द्वारा निर्धारित मूल्य से अलग मूल्य पर करने जैसे कृत्यों को गंभीरता से लिया जायेगा; इस तरह के मामलों में कम्पनी इन कृत्यों के लिए ज़िम्मेदार व्यक्तियों की डिस्ट्रिब्यूटरशिप रद्द कर सकती है और उनका बोनस/बकाया ज़ब्त कर सकती है।

डिस्ट्रिब्यूटर अपना स्वयं का प्रमोशन नहीं कर सकते, जब तक कि उनके पास इसके लिए कम्पनी द्वारा दी गई लिखित अनुमति न हो। कम्पनी अपने उत्पादों की मार्केटिंग तथा बिक्री के लिए उत्पाद संबंधी जानकारी, योजनायें तथा लक्ष्य संबंधी रचनायें डिज़ाइन, मुद्रित, प्रकाशित तथा प्रचारित करती है। डिस्ट्रिब्यूटर्स को उससे चूकने की अनुमति नहीं है।

विशेष परिस्थितियों में कम्पनी डिस्ट्रिब्यूटर्स को कस्टमाइज़्ड रचनायें और/या विज्ञापन तैयार करने की अनुमति दे सकती है। हालांकि, इसके लिए इच्छुक डिस्ट्रिब्यूटर्स को एक विस्तृत प्लान कम्पनी के पास मंज़ूरी के लिए पहले से जमा कराना होगा। कम्पनी द्वारा लिखित मंज़ूरी मिलने से पहले कोई भी प्रमोशन, मार्केटिंग तथा बिक्री के लिए कम्पनी की रचनाओं/नीतियों में मौजूद विषय–वस्तु तथा विधियों से विपथित नहीं हो सकता।

डिस्ट्रिब्यूटरशिप समाप्त या रद्द होने पर डिस्ट्रिब्यूटर कम्पनी के चिन्ह, लोगो और/या कम्पनी का प्रतिनिधित्व करने वाली अन्य कोई सामग्री प्रयोग नहीं कर सकता और न ही कम्पनी के उत्पादों से संबंधित कोई नाम, चिन्ह, लेबल, स्टेश्नरी, उत्पाद नाम, कॉपीराइट, डिज़ाइन और/या कोई मुद्रित सामग्री प्रयोग करेगा। यदि उपरोक्त स्थिति का उल्लंघन किया जायेगा, तो कम्पनी उल्लंघन करने वाले डिस्ट्रिब्यूटर के ख़िलाफ कानूनी कार्रवाई कर सकती है।

डिस्ट्रिब्यूटर को उत्पाद की बिक्री करते हुए उपभोक्ता को निम्न विवरण देना होगाः

(a) खरीदने वाले और बेचने वाले का नाम;
(b) सामान या सेवाओं की डिलीवरी की तारीख़;
(c) सामान वापसी की प्रक्रिया;
(d) सामान की वॉरंटी और कुछ ख़राबी होने की स्थिति में एक्सचेंज/रिप्लेसमेंट।

यदि डिस्ट्रिब्यूटर किसी ई–कॉमर्स प्लेटफॉर्म/मार्केटप्लेस पर अपने उत्पाद बेचता या बिक्री के लिए ऑफर करता है, तो डिस्ट्रिब्यूटर को इस तरह की गतिविधियों के लिए कम्पनी से लिखित में पूर्व–अनुमति लेनी होगी।

वेस्टीज पॉलिसी

रिपोर्टिंग पॉलिसी

यद्यपि आम तौर पर सभी डिस्ट्रिब्यूटर्स से उम्मीद की जाती है कि वे परस्पर सुविधा और परिस्थितियों के हिसाब से अपनी डाउनलाइन का मार्ग–निर्देशन करें और अपने अपलाइन को रिपोर्ट करें, किन्तु "असाधारण परिस्थितियों" में सभी डिस्ट्रिब्यूटर्स को सीधे कम्पनी को सूचित करना होगा और कम्पनी से मार्ग–निर्देशन लेना होगा।

पुरस्कार / समाधान / रिक्ती पॉलिसी

किसी डिस्ट्रिब्यूटर की मौत (जिसका कोई उत्तराधिकारी / नामिती न हो), इस्तीफे, निष्कासन, रद्दीकरण, निष्क्रिय डिस्ट्रिब्यूटरशिप के चलते डिस्ट्रिब्यूटरशिप में डायमंड या इससे ऊपर के लेवल में ऐसी रिक्ती, जिसका कोई दावेदार न हो, होने की स्थिति में कम्पनी इस रिक्ती से जुड़े नेटवर्क की मौजूदा डायमंड या इससे ऊपर लेवल के डिस्ट्रिब्यूटर्स में नीलामी करेगी और सबसे ऊँची बोली लगाने वाले को यह नेटवर्क मिल जायेगा। इस तरह से खरीदा गया नेटवर्क स्पॉन्सरशिप लाइन में अपनी मौजूदा पोज़ीशन पर ही रहेगा और इसे नीलामी में खरीदने वाले ख़रीदार के दूसरे अधिकृत डिस्ट्रिब्यूटरशिप बिजनेस के तौर पर जाना जायेगा।

उपरोक्त नीलामी से प्राप्त धन को, उस समय के दौरान प्रचलित कम्पनी के दिशा–निर्देशों के अनुसार योग्यता–प्राप्त डिस्ट्रिब्यूटर्स के बीच इंसेंटिव के तौर पर विभाजित कर दिया जायेगा।

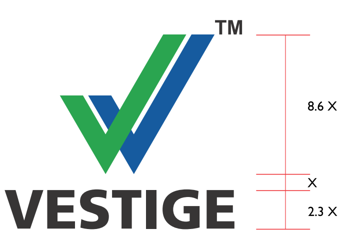
यदि कम्पनी को किसी खाली पड़ी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से जुड़े नेटवर्क के लिए कोई ख़रीदार नहीं मिलता, तो इस नेटवर्क के कारोबार को चलाने और इसका सक्षमता से पर्यवेक्षण करने के लिए एक एडमिनिस्ट्रेटर नियुक्त कर दिया जायेगा। इस तरह के नेटवर्क और इससे संबंधित कारोबार के सुचारु प्रबंधन तथा संवृद्धि के विषय में सन्तुष्ट होने के बाद ही कम्पनी इस नेटवर्क को उस डिस्ट्रिब्यूटर के समान या उससे ऊँचे लेवल के लीडरों के बीच विभाजित कर सकती है, जिसके नेटवर्क का कारोबार एडमिनिस्ट्रेटर द्वारा चलाया जा रहा था या कम्पनी ऐसा कुछ भी कर सकती है, जो उसे कारोबार के लिए सबसे अच्छा विकल्प लगे। इस पॉलिसी के संबंध में कम्पनी का फैसला ही अंतिम फैसला होगा।

कॉर्पोरेट कम्यूनिकेशंस

हमारी कॉर्पोरेट पहचान तथा स्टेश्नरी हमारे संप्रेषण के तरीके का आधार है। यह हमारा स्वयं को ग्राहकों के समक्ष पेश करने का तरीका है। ये हमारी महत्वपूर्ण सम्पत्तियाँ हैं, जो हमारी ब्रॉड इमेज को प्रतिबिम्बित करती है, हमारे सभी संचालनों को एक करती हैं और गुणवत्ता का एक आसानी से पहचाना जा सकने वाला हस्ताक्षर पेश करती हैं। हमारी अभिन्नता तथा स्टेश्नरी हमें आकार तथा पहचान उपलब्ध कराती है। लेकिन हम में यह सुनिश्चित करने का अनुशासन होना भी अनिवार्य है कि हमारी कॉर्पोरेट पहचान के मानक बनाए रखे जायें। यह भविष्य में भी हमारी कम्पनी की प्रतिष्ठा बनाए रखने का सवाल है और यह एक कर्तव्य है, जिसका निर्वाह हम सभी को करना है।

हमने आपके लिए एक स्टेश्नरी टेम्पलेट तैयार किया है। यह टेम्पलेट वेस्टीज ब्रॉड का समर्थन करने में आपकी सहायता हेतु डिज़ाइन किया गया है। यह सुझाव दिया जाता है कि अपने सभी व्यापारिक लेन–देनों में आप एक एकीकृत कॉर्पोरेट पहचान तथा विज़िटिंग कार्ड का प्रयोग करें। आप यह अवश्य सुनिश्चित करें, कि फोंट, टाइपसाइज़, कलर, स्पेसिस तथा अन्य चीज़ें वेस्टीज मानकों के अनुरूप हों।

आप लिट्रेचर और / या प्रशिक्षण सामग्री, जो हमारे द्वारा जारी किए गए कोलेंट्रल तक ही सीमित नहीं है, किसी ऐसे भावी और / या मौजूदा डिस्ट्रिब्यूटर को उपलब्ध नहीं करा सकते, जिसे हमारे द्वारा मंजूरी न दी गई हो। हमारे आइडेंटिटी तथा विज़िटिंग कार्ड मानक नीचे रेखांकित किए गए हैं –

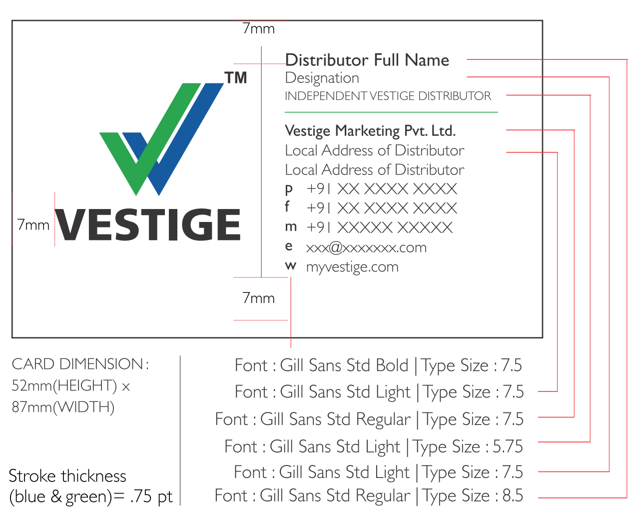


80C | 0M | 100Y |10K PANTONE (solid coated) : 362C

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

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

Typeface of Logotype : Frutiger Lt Std Black



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

नीति संहिता

डिस्ट्रिब्यूटर्स को हर समय वेस्टीज नीति संहिता का पालन करना होगा। किसी भी उल्लंघन के लिए कम्पनी को डिस्ट्रिब्यूटशिप निरस्त करने का अधिकार है। नामांकन पर डिस्ट्रिब्यूटर्स से निम्न प्रतिज्ञा लेने की उम्मीद की जाती है:

1. वेस्टीज बिजनेस में मैं ईमानदारी तथा सत्यनिष्ठा के उच्चतम मानकों का पालन करूँगा/करूँगी।

2. कम्पनी के मार्केटिंग प्लान को बिल्कुल सही ढंग से तथा पूरी ईमानदारी के साथ प्रस्तुत करूँगा/करूँगी। मैं भ्रामक, झूठे, कपटपूर्ण और/या अनुचित भरती प्रकियायें नहीं अपनाऊँगा/अपनाऊँगी, जिसमें किसी संभावित डिस्ट्रिब्यूटर के साथ बातचीत के दौरान कारोबार के लाभों तथा आमदनी अथवा वास्तविक या संभावित बिक्री की गलत प्रस्तुति भी शामिल है।

3. मैं कम्पनी, इसके उत्पादों, अधिकारियों, कर्मचारियों या अन्य लोगों और उत्पादों के विषय में नकारात्मक या अपमानजनक टिप्पणियाँ नहीं करूँगा/करुगी। मैं कम्पनी तथा डायरेक्ट सेलिंग कारोबार के प्रति सम्मान रखूँगा/रखूँगी।

4. मैं वेस्टीज के उत्पादों को रिटेल आउटलेट्स के ज़रिए नहीं बेचूँगा।

5. मैं डाउनलाइंस को बोनस में कटौती/कमीशन की वापसी के लिए के प्रोत्साहित या निर्देशित नहीं करूँगा/करूँगी न ही मैं उन्हें इसके लिए कहूँगा/कहूँगी या उकसाउँगा/उकसाउँगी। मैं अपने द्वारा नियुक्त किए गए डिस्ट्रिब्यूटर्स को अत्यधिक भारी मात्रा में सामान/सेवायें/लिट्रेचर या विक्रय प्रदर्शन उपकरण खरीदने के लिए प्रोत्साहित नहीं करूँगा/करूँगी।

6. मैं कम्पनी के अलावा किसी और संस्था के हितों को प्रस्तुत करने या संवर्द्धन देने के लिए कम्पनी के ट्रेड नामों, सूचनाओं, लिट्रेचर, विज्ञापन सामग्री और जनसमूह या अन्य संसाधनों, जिनमें बौद्धिक संपदा भी शामिल है, का प्रयोग नहीं करूँगा/करूँगी।

7. मैं यह सुनिश्चित करने का पूरा प्रयास करूँगा/करूँगी कि मेरे ग्राहक और साथी डिस्ट्रिब्यूटर्स कम्पनी के उत्पादों और मेरी सेवाओं से सन्तुष्ट रहें।

8. मैं हर समय वेस्टीज डिस्ट्रिब्यूटर्स रूल्स एण्ड रैग्यूलेशंस का पालन करूँगा/करूँगी।

9. मैं कम्पनी तथा साथी डिस्ट्रिब्यूटर्स की कीमत पर कम्पनी के कारोबार को संवर्द्धन देने के लिए कोई जालसाज नहीं करूँगा/करूँगी।

10. डिस्ट्रिब्यूटरशिप के दौरान और उसके बाद, मैं ऐसा कुछ नहीं करूँगा/करूँगी, जिससे कम्पनी, इसकी प्रतिष्ठा और इसके व्यापारिक हितों पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ सकता हो।

11. मैं कोई भ्रामक, छलपूर्ण और/या अनुचित व्यापार पद्धति प्रयोग में नहीं लाऊँगा/लाऊँगी।

12. मैं उपभोक्ताओं द्वारा मुझे उपलब्ध कराई गई निजी जानकारी की सुरक्षा सुनिश्चित करने हेतु उचित कदम उठाऊँगा/उठाऊँगी।

नीतियाँ/नियम + नियामक

डिस्ट्रिब्यूटर्स के अधिकारों को सुरक्षित रखने तथा उनकी गरिमा को बनाए रखने और व्यापार के संचालन को नियंत्रित करने के उद्धेश्य से वेस्टीज मार्केटिंग प्राइवेट लिमिटेड कम्पनी के निम्न नियम तथा नियामक बनाए तथा लागू किए गए हैं। स्वयं को वेस्टीज का एक ज़िम्मेदार तथा नैतिक डिस्ट्रिब्यूटर बनाने के लिए आपको कम्पनी की नीतियों/नियम तथा नियामकों को समझना चाहिए और इनका पालन करना चाहिये; इनका उल्लंघन किए जाने की स्थिति में आपकी डिस्ट्रिब्यूटरशिप रद्द की जा सकती है।
कम्पनी को बिना कोई पूर्व–सूचना या स्पष्टीकरण दिए अपनी नीतियों, नियमों तथा नियामकों में संशोधन करने का अधिकार है। अद्यतम की गई नीतियों, नियमों तथा नियामकों से स्वयं को अवगत रखने के लिए आपसे उम्मीद की जाती है कि आप समय–समय पर कम्पनी की वेबसाइट विज़िट करते रहेंगे।

1 डिस्ट्रिब्यूटर बनने के लिए योग्यता

A. व्यक्ति

a. 18 वर्ष या इससे अधिक आयु के व्यक्ति कम्पनी का डिस्ट्रिब्यूटर बनने के लिए आवेदन कर सकते हैं।

b. यह पूरी तरह से कम्पनी के हाथ में है, कि वह आवेदन को स्वीकार करे या अस्वीकार।

c. कम्पनी का डिस्ट्रिब्यूटर कोई एजेंट, प्रतिनिधि या कर्मचारी नहीं होता। यह संबंध प्रिंसिपल टु प्रिंसिपल आधार पर होता है।

d. आवेदनकर्ता किसी मौजूदा डिस्ट्रिब्यूटर द्वारा स्पॉन्सर किया गया होना चाहिये।

e. पति तथा पत्नी इस उद्धेश्य के लिए एक ही इकाई माने जाते हैं।

f. किसी डिस्ट्रिब्यूटर का पुत्र या अविवाहित पुत्री अपनी स्वतंत्र ID के साथ बिजनेस में शामिल हो सकते हैं, यदि स्पॉन्सरशिप लाइन उनकी पारिवारिक* ID के अन्तर्गत हो। इसी प्रकार परिवार का कोई भी सदस्य अपने पुत्र/अविवाहित पुत्री के अन्तर्गत बिजनेस में शामिल हो सकता है।

B. विधिक संस्थायें (जैसे HUF हिन्दू अविभक्त परिवार), (पार्टनरशिप फर्म, LLP, कम्पनी, सोसायटी तथा ट्रस्ट)

a. इन मामलों में रजिस्ट्रेशन विधिक संस्था के नाम पर होगा।

b. आवेदन प्रपत्र के साथ PAN कार्ड और संस्थान/निगमन, जो भी इस संस्था के लिए लागू हो, के प्रमाण–पत्र के साथ–साथ एसोसिएशन की व्यवस्था, दस्तावेज, शर्तों की एक प्रति भी जमा करानी होगी। HUF के मामले में PAN कार्ड की एक प्रति ही काफ़ी होगी।

c. इस तरह की संस्था के दायित्व तथा अधिकार उस देश के कानूनों के अनुसार होंगे, जहाँ वह स्थित है। कम्पनी द्वारा बोनस का भुगतान संस्था के नाम पर किया जायेगा।

d. संस्था की व्यवस्था में किसी भी तरह का परिवर्तन होने पर कम्पनी को सूचित किया जाना होगा और नई/अद्यतन व्यवस्था के दस्तावेजों के साथ एक नया आवेदन प्रपत्र जमा कराना होगा।

e. कम्पनी के पास इस नए संघटन या व्यवस्था का रजिस्ट्रेशन अस्वीकार करने का अधिकार है। कम्पनी केवल उसी व्यक्ति/अधिकारी के साथ सम्प्रेषण करेगी, जिसे संस्था द्वारा कम्पनी को लिखित में पूर्व–सूचना देकर अधिकृत किया गया हो।

f. संस्था के विघटन/बंद होने/दिवालिया होने की स्थिति में बोनस/बकाया उत्तराधिकारी संस्था को जारी कर दिया जायेगा, लेकिन इसके लिए उत्तराधिकारी संस्था को ऐसा प्रमाण देना होगा, जो कम्पनी को स्वीकार्य हो। इस संबंध में, विघटन/बंद होने या दिवालिया घोषित किए जाने के 90 दिनों के बाद किसी दावे पर विचार नहीं किया जायेगा।

2 बोनस भुगतान

a. बोनस की गणना सभी डिस्ट्रिब्यूटर्स के लिए एक कलैंडर माह में एक ही बार की जाती है और यह संबद्ध बिक्री माह में किए गए कारोबार के अनुपात में होता है। इनका भुगतान कम्पनी द्वारा अपनी पॉलिसी के अनुसार रजिस्टर्ड डिस्ट्रिब्यूटर्स को किया जायेगा।

b. मासिक भुगतान प्राप्त होने पर डिस्ट्रिब्यूटर्स को गणना की सटीकता की जाँच कर लेनी चाहिये। इस संबंध में कोई भी पूछताछ कम्पनी द्वारा भुगतान जारी किए जाने की तिथि से 14 दिनों के भीतर कर ली जानी चाहिये। इस अवधि के भीतर यदि इस संबंध में कोई सवाल नहीं किया जाता है, तो स्टेटमेंट में दिए गए आँकड़े ही अंतिम तथा उचित माने जायेंगे।

c. डिस्ट्रिब्यूटर के लिए अपना पता तथा बैंक संबंधी विवरण उपलब्ध करवाना अनिवार्य है। यदि उनके पते/बैंक के विवरण/मोबाइल नम्बर/ईमेल आईडी में कोई बदलाव होता है, तो उन्हें कंपनी के दिशा–निर्देशों के अनुसार हमें भी इसकी जानकारी देनी होगी।

d. बोनस प्राप्त करने के लिए डिस्ट्रिब्यूटर का वेस्टीज को अपनी बैंक संबंधी जानकारी उपलब्ध करवाना अनिवार्य हैं। यदि डिस्ट्रिब्यूटर वेस्टीज को बैंक संबंधी जानकारी उपलब्ध नहीं करवाता है, तो वेस्टीज को उसके बोनस की राशि रोकने का अधिकार है।

3 उल्लंघन के मामलों से निपटने की प्रक्रियायें

कम्पनी अपनी नीति, नियम तथा नियामकों को तोड़े जाने तथा इनका उल्लंघन किए जाने के मामलों से निपटने हेतु दिशा–निर्देश तथा सुझाव उपलब्ध कराती है। कम्पनी इस तरह के मामलों में शामिल डिस्ट्रिब्यूटर/डिस्ट्रिब्यूटर्स के विरुद्ध उचित कारवाई भी करेगी। उल्लंघन के मामलों में निम्न प्रक्रियायें अपनाई जायेंगी:

a. किसी भी नीति/नियम तथा नियामक का उल्लंघन होने की जानकारी होते ही सबसे पहले तुरंत कम्पनी के पास शिकायत दर्ज करानी होगी। शिकायत, कथित उल्लंघन का ब्यौरा देते हुये, लिखित में दी जाए और इसके विषय में अपनी अपलाइन को भी सूचित किया जाये।

b. शिकायत प्राप्त होने पर कम्पनी इसमें शामिल डिस्ट्रिब्यूटर को तुरंत सूचित करेगी और उससे एक त्वरित प्रकिया का अनुरोध करेगी। इस प्रकार उसे अपनी बात रखने का एक मौका दिया जायेगा। उपयुक्त मामलों में कम्पनी इस तरह की कार्रवाई स्वयं भी शुरु कर सकती है।

c. यदि इस संबंध में उपलब्ध जानकारी अपर्याप्त हो, तो कम्पनी किसी भी पक्ष से अधिक जानकारी माँग सकती है।

d. यदि कम्पनी का विश्वास हो कि डिस्ट्रिब्यूटरशिप निरस्त करना ही हालात सामान्य करने का एकमात्र तरीका है, तो वह अपना निर्णय पत्र लिखकर संबंद्ध डिस्ट्रिब्यूटर तक पहुँचा सकती है। यह पत्र कम्पनी के डेटाबेस में मौजूद डिस्ट्रिब्यूटर के अंतिम पते पर रजिस्टर्ड डाक/कुरियर द्वारा भेजा जायेगा और पोस्ट मार्क को रसीद के तौर पर रखा जायेगा। कम्पनी के पास निरस्त डिस्ट्रिब्यूटर के ख़िलाफ़ आवश्यक कार्रवाई करने का अधिकार होगा, जिसमें मुआवज़ा, वसूली, नुकसान तथा कानूनी लागतें, यदि लगी हों, लेना शामिल हैं। हालांकि, कम्पनी के पास यह अधिकार भी है, कि वह ज़रूरत महसूस होने पर उपरोक्त फ़ैसले में संशोधन कर सके।

4 डिस्ट्रिब्यूटरशिप का रीन्यूअल

1. कम्पनी कोई रीन्यूअल फीस नहीं लेती। डिस्ट्रिब्यूटर के इस्तीफा देने और कम्पनी द्वारा यह इस्तीफा मंजूर कर लिए जाने पर डिस्ट्रिब्यूटरशिप बंद हो जाती है। डिस्ट्रिब्यूटर द्वारा दो वर्ष से अधिक समय तक कम्पनी के साथ कोई कारोबार न करने पर या कम्पनी की नीतियों का किसी भी प्रकार से उल्लंघन करने पर कम्पनी द्वारा डिस्ट्रिब्यूटरशिप निरस्त कर दी जाती है।
2. उपरोक्त मामलों में डिस्ट्रिब्यूटर को ऐसा होने के एक माह के भीतर अपने दावे कम्पनी के समक्ष रखने होंगे, उसके बाद किसी भी दावे पर विचार नहीं किया जायेगा। इन दावों का निबटारा कम्पनी की पॉलिसी के अनुसार किया जायेगा।
3. वेस्टीज पर यदि डिस्ट्रिब्यूटर का कोई बक़ाया बनता हो, तो वह 3 वर्षों की अवधि के भीतर उसका तकाज़ा कर सकता है। निर्धारित तिथि से 3 वर्ष के बाद वेस्टीज कोई विचार नहीं करेगा।

5 KYC

कम्पनी में शामिल होने वाले डिस्ट्रिब्यूटर को KYC पूरी करने के लिए निम्न में से कोई दस्तावेज जमा कराने होंगे – आधार कार्ड, ड्राइविंग लाइसेंस, वोटर आईडी कार्ड, पासपोर्ट, राशन कार्ड या केंद्रीय अथवा राज्य सरकार द्वारा जारी किया गया पहचान पत्र अथवा कोई अन्य दस्तावेज, जिसे सत्यापित किया जा सके।
डिस्ट्रिब्यूटर को KYC दस्तावेजों का सत्यापन होने तक कंपनी के साथ कोई कारोबार करने की अनुमति नहीं होगी।

6 मान्य ID

कंपनी में शामिल होने वाले डिस्ट्रिब्यूटर को अपनी ID को मान्य कराने के लिये, ज्वाइन करने के 30 दिनों के भीतर कम से कम 30 PV (जिसमें केवल उत्पाद ही होंगे, लिट्रेचर तथा बिजनेस टूल शामिल नहीं होंगे) का बिजनेस करना होगा। यदि ऐसा नहीं किया जाता है, तो 30 दिनों के बाद उस डिस्ट्रिब्यूटर की ID अमान्य समझी जायेगी।

7 डिस्ट्रिब्यूटर द्वारा प्रस्तुतीकरण

a. डिस्ट्रिब्यूटर/डिस्ट्रिब्यूटरों को कम्पनी तथा इसके उत्पाद तथा सेवाओं से जुड़े लाभों को बढ़ा–चढ़ा कर या तोड़–मरोड़ कर प्रस्तुत नहीं करना होगा।

b. डिस्ट्रिब्यूटर/ डिस्ट्रिब्यूटरों को यह पता होना चाहिए और उसे यही बताना भी चाहिये, कि आमदनी केवल कड़ी मेहनत, प्रतिबद्धता और निरंतर प्रयासों से आती है।

c. डिस्ट्रिब्यूटर/डिस्ट्रिब्यूटरों को उत्पादों, गुणवत्ता तथा आमदनी के बारे में ऐसा कोई भी दावा नहीं करना होगा, जिसका उल्लेख कम्पनी के प्लान या लिट्रेचर में नहीं है। कम्पनी के पास डिस्ट्रिब्यूटर की गलत घोषणाओं तथा ग़लत बयानी के चलते कम्पनी या इसकी प्रतिष्ठा को पहुँचे किसी नुकसान के एवज़ में डिस्ट्रिब्यूटर के ख़िलाफ़ कोई भी और सभी कार्रवाइयाँ करने का सहज अधिकार है, जिसमें उसके क्रिया–कलापों/निष्क्रियाओं के लिये क्षतिपूर्ति की माँग करना भी शामिल है।

d. डिस्ट्रिब्यूटर को 30 दिनों की उपशमन (कूलिंग ऑफ) अवधि प्रदान की जायेगी।

8 लेबल लगाना, पैक करना व मूल्य–निर्धारण करना

उत्पाद विवरण, लेबलिंग, मूल्य–निर्धारण और पैकिंग जो भी कम्पनी द्वारा की/निर्धारित की गई हो, वही अंतिम और अटल होंगी। इस संबंध में कोई भी तबदीली स्वीकार्य नहीं होगी। डिस्ट्रिब्यूटरों को पुनः लेबल, पुनः पैक करने तथा उत्पाद विवरण में फेर–बदल करने या उत्पादों को खोल कर बेचने अथवा ऐसे रूप में या मूल्य पर बेचने का अधिकार नहीं है, जो कम्पनी द्वारा निर्धारित न किया गया हो। जिन डिस्ट्रिब्यूटर/डिस्ट्रिब्यूटरों पर इस नियम का उल्लंघन करने का आरोप हो, उनकी छान–बीन की जायेगी और उचित कारवाई की जायेगी।

9 क्रॉस–स्पॉन्सरिंग

डिस्ट्रिब्यूटरशिप की क्रॉस–स्पॉन्सरिंग की अनुमति नहीं है। इस संदर्भ में "क्रॉस–स्पॉन्सरिंग" का अर्थ है:
a. किसी अन्य समूह के डिस्ट्रिब्यूटर को साइन करना।
b. पति डिस्ट्रिब्यूटर हो और पत्नी को साइन करना या पत्नी डिस्ट्रिब्यूटर हो और पति को साइन करना।
c. अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप मान्य होते हुये, किसी अन्य स्पॉन्सर की डिस्ट्रिब्यूटरशिप का संचालन करने के लिए उसके अन्तर्गत साइन करना।
d. अन्य लोगों या रिश्तेदारों को कारोबार करने के लिए अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप प्रयोग करने देना।
e. जब बेटा या अविवाहित बेटी अपनी ID के साथ बिजनेस ज्वाइन करते हैं, लेकिन उनकी स्पॉन्सरशिप लाइन उनकी अपनी फेमिली® ID के अन्तर्गत न हो, तो ऐसे मामले को क्रॉस–स्पॉन्सरिंग माना जायेगा और बेटे या अविवाहित बेटी द्वारा ली गई ID निरस्त कर दी जायेगी।
यही बात अपने बेटे या अविवाहित बेटी की स्पॉन्सरशिप लाइन के अन्तर्गत न ज्वाइन करने वाले परिवार के किसी सदस्य पर भी लागू होगी।
क्रॉस–स्पॉन्सरिंग के मामले में निम्न कार्रवाई की जायेगी:

i. यदि शिकायत किसी डिस्ट्रिब्यूटर के दूसरी ID लेने के छः माह से भी ज्यादा समय बात प्राप्त होती है, तो उस पर विचार नहीं किया जायेगा। इस तरह की शिकायत प्राप्त होने पर कम्पनी डिस्ट्रिब्यूटर की कोई एक ID, जो भी कम्पनी उचित समझे, निरस्त कर देगी और नेटवर्क उसकी सक्रिय ID के साथ रहेगा।
ii. यदि कम्पनी को क्रॉस स्पॉन्सरिंग के छः महीने के भीतर ही शिकायत प्राप्त होती है, तो कम्पनी डिस्ट्रिब्यूटर की दूसरी और बाद वाली IDs निरस्त कर देगी और इस दूसरी/बाद वाली IDs के अन्तर्गत विकसित किया गया नेटवर्क पहली ID के अन्तर्गत शिफ्ट कर दिया जायेगा या प्रबंधन के फैसले के अनुसार इसे निरस्त ID के अन्तर्गत भी रहने दिया जा सकता है।
iii. यदि कोई डिस्ट्रिब्यूटर किसी मौजूदा डिस्ट्रिब्यूटर/डिस्ट्रिब्यूटरों की क्रॉस स्पॉन्सरिंग करता पाया जाता है, तो कम्पनी उसकी डिस्ट्रिब्यूटरशिप निरस्त कर देगी और उसके बोनस का भुगतान भी रोक लिया जायेगा। इसके अलावा, यदि वह डिस्ट्रिब्यूटर कोई DLCP / MINI DLCP / DCC चला रहा हो, तो उसे भी कम्पनी द्वारा बंद कर दिया जायेगा।

हालांकि, यदि छान–बीन से पता लगता है, कि कोई भी IDs इस तरीके से रजिस्टर्ड की गई है, जिसे प्रबंधन अनैतिक/डिस्ट्रिब्यूटर की जानकारी के बिना बिना पाता है, तो कम्पनी उस ID/IDs को निरस्त कर देगी, जिसे निरस्त करना वह ठीक समझेगी और निरस्त ID का नेटवर्क अगले उच्चतर डिस्ट्रिब्यूटर के पास चला जायेगा या उस ID के अन्तर्गत शिफ्ट कर दिया जायेगा, जो निरस्त नहीं की गई है।

इसके अलावा, जिस डिस्ट्रिब्यूटर ने क्रॉस स्पॉन्सरिंग शुरु की थी, उसके ख़िलाफ कम्पनी द्वारा अनुशासनिक कार्रवाई की जायेगी, जिसके परिणामस्वरूप हो सकता है, कि कम्पनी उस डिस्ट्रिब्यूटर का बोनस भुगतान रद्द कर दे/निरस्त कर दे/रोक ले और/या उस डिस्ट्रिब्यूटर पर अर्थदंड लगाये।
उपरोक्त मामलों में कम्पनी का निर्णय ही अंतिम निर्णय होगा।

10 निष्क्रिय डिस्ट्रिब्यूटर

डिस्ट्रिब्यूटर चाहे किसी भी लेवल पर हो, यदि उसने पिछले नौ महीनों के दौरान कोई भी ऑर्डर नहीं दिया है, तो उसे 'निष्क्रिय (इनैक्टिव) डिस्ट्रिब्यूटर' कहा जायेगा और कम्पनी को उसकी डिस्ट्रिब्यूटरशिप के विषय में फैसला लेने (निरस्तीकरण सहित) का अधिकार होगा। निष्क्रिय अवधि के पूरा होने पर वह डिस्ट्रिब्यूटर अपनी पहले वाली ID के निरस्तीकरण के बाद किसी डिस्ट्रिब्यूटर के अन्तर्गत ज्वाइन कर सकता है।

11 डिस्ट्रिब्यूटरशिप की समाप्ति/रद्दीकरण/इस्तीफ़ा/उत्तराधिकार

a. कोई भी डिस्ट्रिब्यूटर एक आवेदन देकर अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा दे सकता है। इस तरह का संवाद प्राप्त होने की स्वीकृति ही इस्तीफा मान ली जाती है। कोई व्यक्ति अगर अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा देता है या उसकी डिस्ट्रिब्यूटरशिप रद्द/निरस्त कर दी जाती है, तो वह अपने इस्तीफ़े/डिस्ट्रिब्यूटरशिप रद्द/निरस्त होने की तारीख के बाद 6 माह की अवधि (कूलिंग पीरियड) बीत जाने पर फिर से डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिए आवेदन कर सकता है। इस तरह के मामलों में वह व्यक्ति डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिये पुनः आवेदन करने से पहले की अपनी डाउनलाइन/कारोबार पर कोई दावा नहीं कर सकता।
b. यदि कोई डिस्ट्रिब्यूटर किसी अप्रत्याशित परिस्थिति, जिसे कंपनी अप्रत्याशित मानती हो, के चलते इस्तीफा देता है, तो वह अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप अपने किसी रक्त–संबंधी (प्रमाणित करने हेतु उचित प्रमाण तथा दस्तावेजों की आवश्यकता होगी) को हस्तांतरित कर सकता है। इस तरह के मामलों में रक्त–संबंधी आवेदक होगा और पूर्व–डिस्ट्रिब्यूटर या रक्त–संबंधी का जीवनसाथी सह–आवेदक होगा। इस संबंध में कंपनी का निर्णय ही अंतिम माना जायेगा।
c. साधारण परिस्थितियों में डिस्ट्रिब्यूटरशिप डिस्ट्रिब्यूटर की मृत्यु होने पर या उसकी अक्षमता साबित होने पर समाप्त होती है। हालांकि, मृत डिस्ट्रिब्यूटर के नामिती द्वारा डिस्ट्रिब्यूटरशिप को आगे बढ़ाने की इच्छा जताए जाने पर कम्पनी उसे डिस्ट्रिब्यूटरशिप सौंप सकती है। जिन मामलों में वास्तविक डिस्ट्रिब्यूटर की मृत्यु होने या उसे अक्षम साबित किए जाने की तारीख से 3 माह बाद तक कोई नामिती सामने नहीं आता, तो मृत व्यक्ति के वारिस द्वारा उचित दस्तावेज जमा किए जाने और डिस्ट्रिब्यूटरशिप को आगे बढ़ाने की अपनी इच्छा व्यक्त किए जाने पर कंपनी उसे डिस्ट्रिब्यूटरशिप सौंप सकती है। हालांकि, इस तरह की डिस्ट्रिब्यूटरशिप पर, डिस्ट्रिब्यूटर की मृत्यु या उसे अक्षम साबित किए जाने की तारीख से 6 महीने बाद, न तो नामिती और न ही वारिस की ओर से किसी निवेदन पर विचार किया जायेगा।
d. इस तरह की डिस्ट्रिब्यूटरशिप कम्पनी द्वारा कम्पनी की नीतियों/नियमों तथा नियामकों में उल्लिखित कारणों से रद्द/निरस्त की जा सकती है या लावारिस अथवा निलंबित घोषित की जा सकती है।

12 विवाह

a. डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिए कम्पनी पति तथा पत्नी को एक इकाई मानती है।
b. यदि दो मौजूदा स्वतंत्र डिस्ट्रिब्यूटर आपस में विवाह कर लेते हैं, तो विवाह होने पर उन दोनों द्वारा अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप सरेंडर की हुई मानी जायेगी। जो डिस्ट्रिब्यूटर आपस में विवाह कर लेते हैं, उन्हें विवाह की तारीख से 30 दिनों के भीतर कम्पनी को अलग–अलग अपने विवाह के विषय में सूचित करना होगा। इस खंड के अन्य उपनियमों में उल्लिखित शर्तों में से एक के अनुसार, दोनों में से किसी एक को विवाह के 30 दिनों के भीतर अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा देना होगा, ऐसा न होने पर दोनों ही डिस्ट्रिब्यूटर्स की डिस्ट्रिब्यूटरशिप रद्द कर दी जायेगी। इस उप–नियम के अंतर्गत, विवाह के कारण से इस्तीफा देने वाले डिस्ट्रिब्यूटर की वास्तविक डाउनलाइन अपरिवर्तित रहेगी। हालांकि, कम्पनी के साथ अपने संबंध बनाए रखने के लिए और वेस्टीज के साथ अपना कारोबार चलाने के लिए यह युगल एक पार्टनरशिप फर्म बना सकते हैं। यह पार्टनरशिप फर्म, कम्पनी द्वारा साझी डिस्ट्रिब्यूटरशिप के उद्धेश्य से निर्धारित मॉडल "साझेदारी दस्तावेज" के आधार पर होगी और इस तरह की 'पार्टनरशिप फर्म' की डिस्ट्रिब्यूटरशिप की माँग करते हुए इन्हें विवाह के 30 दिनों के भीतर एक संयुक्त आवेदन के साथ यह साझेदारी दस्तावेज जमा कराने होंगे। यह साझेदारी उस डिस्ट्रिब्यूटर की डस्ट्रिब्यूटरशिप की जगह ले लेगी, जिसने इस्तीफा नहीं दिया है और डिस्ट्रिब्यूटरशिप की संरचना अपरिवर्तित रहेगी।
c. दो मौजूदा डिस्ट्रिब्यूटरों के विवाह और उन्हें 'पार्टनरशिप' दे दिए जाने के बाद (चाहे उनका कॅडर/लेवल जो भी हो) उन्हें एक ज्वाइंट बैंक अकाउंट खोलना होगा और विवाह के 60 दिनों के भीतर इसके विवरण के विषय में कम्पनी को सूचित करना होगा। इस तरह की सूचना मिलने के बाद इस 'पार्टनरशिप' द्वारा अर्जित किए गए सभी बोनस/भुगतान कंपनी इसी खाते में जमा करेगी। अगर कोई खाता न खुलवाया गया, तो कम्पनी द्वारा कोई बोनस अदा नहीं किया जायेगा और पार्टनरशिप का उस अवधि के दौरान अर्जित किए गए बोनस पर कोई अधिकार नहीं होगा। हालांकि, यह उप–नियम उस डिस्ट्रिब्यूटर युगल पर लागू नहीं होगा, जो दोनों ही स्टार डायरेक्टर और कार फंड अचीवर हैं, जब तक कि वे स्वयं इस तरह की कोई व्यवस्था न चाहते हों।
d. यदि दोनों ही डिस्ट्रिब्यूटर स्टार डायरेक्टर और कार फंड अचीवर हैं, तो उनकी व्यक्तिगत डिस्ट्रिब्यूटरशिप अपने–अपने वास्तविक स्टेटस पर अलग–अलग कायम रखी जा सकती है। हालांकि, दोनों में से एक अपनी स्टार डायरेक्टशिप/डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा दे सकता है और यह युगल "पार्टनरशिप" (जिसमें ये दोनों साझेदार होंगे) के जरिए एक इकहरी डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिए आवेदन कर सकता है। यह साझेदारी उस डिस्ट्रिब्यूटर की डिस्ट्रिब्यूटरशिप की जगह ले लेगी, जिसने इस्तीफा नहीं दिया है और डिस्ट्रिब्यूटरशिप की संरचना अपरिवर्तित रहेगी। इस तरह के मामलों में, इस उप–नियम के अंतर्गत, विवाह के कारण से इस्तीफा देने वाले डिस्ट्रिब्यूटर की वास्तविक डाउनलाइन संरचना अपरिवर्तित रहेगी। लेकिन इस मामले में भी, उन दोनों को ही, विवाह की तारीख से 30 दिनों के भीतर कम्पनी को अपने विवाह के विषय में अलग–अलग सूचित करना होगा।
e. यदि ऐसा युगल अपने विवाह की तारीख से 30 दिनों के भीतर 'पार्टनरशिप फर्म' नहीं बनाता है और न ही उन दोनों में से कोई अपने विवाह के विषय में कम्पनी को सूचित करता है, तो कम्पनी को यह अधिकार है कि वह उनकी डाउनलाइन/नेटवर्क में उपयुक्त बदलाव ला सकती है और उन दोनों डिस्ट्रिब्यूटरों के कारोबार को मिलाकर, जो भी कम्पनी को उचित लगे उन शर्तों के तहत एक कर सकती है और/या उन दोनों में से किसी एक या उन दोनों की ही डिस्ट्रिब्यूटरशिप रद्द कर सकती है।

13 विच्छेद

उपरोक्त तरीके से गठित 'पार्टनरशिप फर्म' के ज़रिए डिस्ट्रिब्यूटरशिप रखने वाले युगलों के बीच संबंध–विच्छेद के मामलों में डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लाभ और डिस्ट्रिब्यूटरशिप 'साझेदारी दस्तावेज' में मौजूद शर्तों के अनुसार विभाजित अथवा हस्तांतरित किए जायेंगे। कम्पनी द्वारा 'पार्टनरशिप फर्म' की डिस्ट्रिब्यूटरशिप में इस तरह के बदलाव किसी सक्षम अदालत द्वारा प्रदान किया गया 'तलाक का आदेश' प्राप्त होने के बाद 90 दिन बीत जाने पर ही किया जायेगा। युगल के बीच तलाक की सुनवाई शुरु होने की तारीख से इस 'पार्टनरशिप फर्म' की डिस्ट्रिब्यूटरशिप निलंबित कर दी जायेगी और सुनवाई चलने के दौरान, कम्पनी अपनी समझ से, एक विशेष व्यवस्था के तहत, (कूलिंग पीरियड पूरा होने की शर्त को नज़रंदाज करते हुये) दोनों पक्षों को नए नियुक्त डिस्ट्रिब्यूटरों की तरह अलग–अलग से वेस्टीज कारोबार करने की अनुमति दे सकती है। अदालत का फैसला आने के बाद, अदालत ने दोनों में से जिसके नाम पर डिस्ट्रिब्यूटरशिप की मंजूरी दी हो, उसकी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से निलंबन हटा दिया जायेगा और वह एक डिस्ट्रिब्यूटर के रूप में अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप ज़ारी रख सकता है और पार्टनरशिप समाप्त मानी जायेगी। अगर अदालत का निर्णय इस मुद्दे पर मौन हो, तो पार्टनरशिप के तहत डिस्ट्रिब्यूटरशिप निरस्त मानी जायेगी।

ऐसे मामलों में जहाँ विवाहित युगल डिस्ट्रिब्यूटर और सह–आवेदक हैं, और वे तलाक के लिए अर्जी देते हैं, तो सह–आवेदक का कारोबार पर कोई अधिकार नहीं होगा और कारोबार डिस्ट्रिब्यूटर के पास रहेगा।

तलाक औपचारिक होने के बाद सह–आवेदक का नाम सिस्टम से हटा दिया जायेगा।

14 छूट

a. यदि कम्पनी कभी अपने नियम तथा नियामकों या डिस्ट्रिब्यूटर एप्लीकेशन अग्रीमेंट में उल्लिखित अपने किसी अधिकार का प्रयोग करने से चूक जाती है, तो इसका अर्थ यह नहीं होगा कि कम्पनी उसके बाद से उन नियमों के अनुपालन की माँग नहीं कर सकती।
b. कम्पनी द्वारा दी गई कोई भी छूट तभी प्रभाव में मानी जायेगी, जब वह कम्पनी के किसी अधिकृत कर्मचारी द्वारा लिखित में दी गई हो।

15 निषिद्ध अधिनियम

A डिस्ट्रिब्यूटर को निम्न चीज़ें नहीं करनी चाहियें

a. कम्पनी के नाम पर या कम्पनी की ओर से कोई उत्तरदायित्व या ऋण लेना।
b. कम्पनी के नाम से कोई अनुबंध करना, अनुबंध में संशोधन या तब्दीलियाँ करना
c. कम्पनी के उत्पादों के अलावा कम्पनी के किसी प्रतिस्पर्धी के उत्पाद/माल की बिक्री, व्यापार, कारोबार अथवा पेशे के लिए नियुक्त होना या एजेंट, सर्वेन्ट अथवा लाइसेंसी के तौर पर प्रत्यक्ष/अप्रत्यक्ष तौर पर इनमें दिलचस्पी दिखाना।

शब्दावली

PV :	पॉइंट वैल्यू अचीवमेंट लेवल का % निर्धारित करती है।
SP :	सेल्फ़ पर्चेज़
PGPV :	पर्सनल ग्रुप पॉइंट वैल्यू का तात्पर्य आपके पूरे समूह के कारोबार से है और इसमें डायरेक्टर ग्रुप का कारोबार शामिल नहीं होता।
GPV :	ग्रुप पॉइंट वैल्यू का तात्पर्य पूरे समूह द्वारा किए गए कारोबार से है।
CPV :	क्युमुलेटिव पॉइंट वैल्यू का तात्पर्य पूरे समूह द्वारा अक्युमुलेट किए गए कारोबार से है।
*परिवार :	दादा–दादी/नाना–नानी/अभिभावक/स्वयं

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

वेस्टीज मार्केटिंग प्राइवेट लिमिटेड
A 89, ओखला इंडस्ट्रियल एरिया,
फेज़ II नई दिल्ली, 110 020, भारत
टोल फ्री नं. 1800 102 3424
+91 11 4310 1234
info@myvestige.com
myvestige.com

April 2018
MRP ₹ 20.00 Incl.of all Taxes

8 906031 310335

/VestigeMkt /vestigemkt /vestige_official /c/VestigeMedia