VESTIGE™

wish you wellth

ನನ್ನ ಯಶಸ್ಸಿನ ಯೋಜನೆ

KANNADA

VESTIGE™

wish you wellth

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಸ್ವಾಗತ

ಗೌತಮ್ ಬಾಲಿ
ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು

ಆತ್ಮೀಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್,

ಅಭಿನಂದನೆಗಳು! ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಒದಗಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಅದ್ಭುತವಾದ ವೃತ್ತಿಜೀವನವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಸರಿಯಾದ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ನೀವು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿದ್ದೀರಿ. ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಮೂಲಕ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವು ಸ್ಥಾಪಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಜನರ ಸಾಲಿಗೆ ನಾವು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸುತ್ತೇವೆ.

ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಇಂಡಿಪೆಂಡೆಂಟ್ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಆಗಿ ವೃತ್ತಿಜೀವನವ ನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವ ಮೂಲಕ, ನೀವು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಭವಿಷ್ಯತ್ತನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ವಿ ಮತ್ತು ಸ್ವತಂತ್ರ ಭವಿಷ್ಯದ ಒಂದು ಗಟ್ಟಿಯಾದ ಅಡಿಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ; ಇದನ್ನು ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಪರಿಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಶ್ರಮದ ಮೂಲಕ ಸಾಧಿಸಬಹುದು. ವೆಸ್ಟೀಜ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನೀವು ಹೆಚ್ಚು ಶ್ರಮಿಸಿದಷ್ಟು, ಹೆಚ್ಚು ಜನರನ್ನು ಸ್ಫೂರ್ತಿಗೊಳಿಸುತ್ತೀರಿ ಮತ್ತು ಇತರರು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮತ್ತು ನಾಯಕತ್ವಕ್ಕಾಗಿ ಹುಡುಕುವಂತಹ ಸಂಕೇತವಾಗಿ ಇತರರನ್ನು ಪರಿವರ್ತಿಸುತ್ತೀರಿ. ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನಲ್ಲಿ ನಾವು ಜೀವನಾಧಾರಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತೊಂದು ಮೂಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಜೊತೆಗೆ ಇತರರು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವಂತೆ ಗೌರವವನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಸ್ಫೂರ್ತಿದಾಯಕ ನಾಯಕರಾಗಲು ನಾವು ನಿಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ.

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ವರ್ಲ್ಡ್

ಭಾರತ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯಲು, ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಮತ್ತು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಹೊಂದಲು, 2004 ರಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸ್ಥಾಪನೆಯಾದ ಸಮಯದಿಂದಲೂ ಯಶಸ್ವಿ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಹಾದುಬಂದಿದೆ. ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮತ್ತು ಬ್ರಾಂಡ್‌ಗಳ ವಿಶಾಲ ಶ್ರೇಣಿಯೊಂದಿಗೆ, ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಎಲ್ಲಾ ವಯಸ್ಸಿನ ಜನರಿಗೆ 360° ಯೋಗಕ್ಷೇಮ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಸಕರಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಉತ್ತಮ ಜೀವನವನ್ನು ಜೀವಿಸಲು ಬಲಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಅತ್ಯಂತ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಆರೋಗ್ಯ ಪೂರಕಗಳು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೈಕೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಬಣ್ಣದ ಸೌಂದರ್ಯವರ್ಧಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಪುರುಷರ ಸೌಂದರ್ಯವರ್ಧಕ ಶ್ರೇಣಿ, ಗೃಹ ಆರೈಕೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಆಳವಾದ ಡೊಮೇನ್ ಪರಿಣತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಒಂದು ISO 9001:2015 ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ; ಅದರ ತಯಾರಿಕಾ ಪಾಲುದಾರರು ಉತ್ತಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು (GMP) ಮತ್ತು ಹಲಾಲ್ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದೆ. ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇಕನಾಮಿಕ್ ಸ್ಟಡೀಸ್ (IESಸ್) ನಿಂದ ಉತ್ಪಾದಕತೆ, ಗುಣಮಟ್ಟ, ಆವಿಷ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಮ್ಯಾನೇಜ್ಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್ ಆಫ್ ಎಕ್ಸಲೆನ್ಸ್ ಅನ್ನು ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ವೆಸ್ಟಿಜ್, ಪ್ರತಿಷ್ಠಿತ ಭಾರತೀಯ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ (IDSA), ಹೆಲ್ತ್ ಫುಡ್ಸ್ ಮತ್ತು ಡಯೆಟರಿ ಸಪ್ಲಿಮೆಂಟ್ಸ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ (HADSA) ಸದಸ್ಯತ್ವ ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಇದು ಭಾರತದ ಅತ್ಯಂತ ಮೆಚ್ಚುಗೆಯ ಉದ್ಯಮ ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಾದ FICCI ನೊಂದಿಗೆ ಸಹಯೋಗ ಹೊಂದಿರುವ ಹಿರಿಮೆ ಹೊಂದಿದೆ.

ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಕಂಪನಿಯು ಬೃಹದಾಕಾರವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವುದು ಮತ್ತು ವೆಲ್ತ್ ಹರಡುವ ಮೂಲಕ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಹಲವಾರು ಜನರಿಗೆ ದಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತಿರುವುದು, ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಯಶಸ್ಸಿನ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಬ್ರಾಂಚ್ ಆಫೀಸ್‌ಗಳು, ವೇರ್ ಹೌಸ್‌ಗಳು, ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಚೇರಿ, ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟ ಸಂಪರ್ಕ ಕೇಂದ್ರಗಳು (DLCP), ಮಿನಿ DLCP-ಗಳು, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕನ್ಸಲ್ಟಿಂಗ್ ಕೇಂದ್ರಗಳು (DCC) ಮತ್ತು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೇಂದ್ರಿತ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವ್ಯಾಪಕವಾದ ಜಾಲದೊಂದಿಗೆ, ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಮತ್ತು ನಿಮಗೆ ಹಾಗೂ ಮಿಲಿಯಾಂತರ ಇತರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿದಿನವೂ ಅಸಾಧಾರಣ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಿದೆ. ಜನರು ಯಶಸ್ಸಿನ ಕಡೆಗೆ ಹೋಗಲು ಅವರನ್ನು ಸಬಲಪಡಿಸುವ ಉತ್ತಮವಾದ ಶಿಕ್ಷಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೂಲಕ, ವರ್ಷಪೂರ್ತಿ ಸಾವಿರಾರು ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವ ಮೂಲಕ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ನಿಮ್ಮಂತಹ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳಿಗೆ ನಿರಂತರ ತರಬೇತಿ ನೀಡುತ್ತಿದೆ.

ಈ ಯಶಸ್ಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಮುಂದಿನ ಪುಟಗಳಲ್ಲಿ, ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಒದಗಿಸುವ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಮತ್ತು ಬಲವಾದ ವೃತ್ತಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಾವು ನಿಮಗೆ ವಿವರಿಸುತ್ತೇವೆ. ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಮಾಡಿರುವ ಭರವಸೆಗಳು ನೈಜವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ನೀವು ಬಲವಾದ ಬಂಧಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲು ಶ್ರಮಿಸಿದರೆ, ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅನುಸರಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಇತರರು ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನೀವು ಅವರನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಿದರೆ, ನೀವು ಇವುಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಬೆಳವಣಿಗೆ, ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ, ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ, ಆಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಬದ್ಧತೆ, ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಕೇಂದ್ರೀಯತೆ, ಇವು ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಮೂಲ ಮೌಲ್ಯಗಳಾಗಿವೆ. ಯಶಸ್ಸು, ಧನಾತ್ಮಕ ವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಪರಿಶ್ರಮದ ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ಸಂಯೋಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಈ ಪ್ರಮುಖ ಮೌಲ್ಯಗಳು, ಒಂದು ಅಸಾಧಾರಣ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು, ನಾವು ಜೊತೆಯಾಗಿ ಯಶಸ್ಸಿನ ಹೊಸ ಉತ್ತುಂಗವನ್ನು ತಲುಪಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮ ಯಶಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಯಶಸ್ಸು ಇದೆ.

ಗೌತಮ್ ಬಾಲಿ

ಟೀ ಮ್ ವೆ ಸ್ಟೀ ಜ್

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಕ್ರಾಂತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದವರಿಂದ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಮುನ್ನಡೆಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದೆ.

ಕ್ಷೇಮ ಮತ್ತು ಸಮೃದ್ಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಜೀವನವನ್ನು ತುಂಬಲು ನಮ್ಮ ವಿತರಕರನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಲು ದೃಢವಾದ ಗುರಿಯೊಂದಿಗೆ, ಭಾರತೀಯ ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ಯಮ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ವೃತ್ತಿಪರರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಒಂದು ಬಲವಾದ ತಂಡವನ್ನು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ನಿರ್ಮಿಸಿದೆ.

"ಮೋಸ್ಟ್ ಅಡ್ಮೈರ್ಡ್ ಬ್ರಾಂಡ್ಸ್ & ಲೀಡರ್ಸ್ – ಏಷ್ಯಾ" ಪ್ರಶಸ್ತಿಯನ್ನು ಪಡೆದಿರುವ ವೆಸ್ಟೀಜ್ , ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ಯಮದ ಈ ಭವ್ಯವಾದ ಮತ್ತು ದೂರದೃಷ್ಟಿಯ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಮುಖಂಡರಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದೆ.

ಗೌತಮ್ ಬಾಲಿ – ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು – ದಶಕಗಳವರೆಗೆ ಸಿಇಒ ಮತ್ತು ಸಲಹೆಗಾರರಾಗಿ ವಿವಿಧ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದ ನಂತರ, ಶ್ರೀ ಬಾಲಿ ಅವರು ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ಗೆ ಅಡಿಪಾಯವನ್ನು ಹಾಕಿದರು, ಮತ್ತು ಅವರ ಸಾಟಿಯಿಲ್ಲದ ಡೊಮೇನ್ ಪರಿಣತಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಕುಶಲತೆಯೊಂದಿಗೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಮುನ್ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ದಾರ್ಶನಿಕ ನಾಯಕತ್ವದಲ್ಲಿ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಪ್ರತಿವರ್ಷವೂ ಅದ್ಭುತ ವೇಗದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ಭಾರತದ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ.

ಕನ್ವರ್ ಬೀರ್ ಸಿಂಗ್ – ನಿರ್ದೇಶಕರು – ಅನೇಕ ವರ್ಷಗಳಿಂದ ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ಯಮದ ಐಟಿ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಶ್ರೀಮಂತ ಅನುಭವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕನ್ವರ್ ಬೀರ್ ಸಿಂಗ್ ರವರು ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾದ ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಬಲೀಕರಣದ ಮೂಲಕ ಉತ್ತಮ ರೂಪಾಂತರಗಳನ್ನು ತರುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದ್ದಾರೆ.

> **"ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಮತ್ತು ಯೋಗಕ್ಷೇಮ ಹರಡುವ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು, ಉತ್ತಮವಾದ ವೇದಿಕೆಯನ್ನು ನಿಮಗೆ ಒದಗಿಸುವುದು.**

ದೀಪಕ್ ಸೂದ್ – ನಿರ್ದೇಶಕರು – ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮಾರಾಟ, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ವೃತ್ತಿಪರರು, ಮತ್ತು ಪ್ರಖ್ಯಾತ ಮೋಟಿವೇಟರ್ ಆಗಿರುವ ದೀಪಕ್ ಸೂದ್ ರವರು ವಿವಿಧ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದ್ದಾರೆ. ತಮ್ಮ ಬಲವಾದ ನಾಯಕತ್ವ ಕೌಶಲ್ಯದ ಮೂಲಕ, ಅವರು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಹೊಸ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ತರುವಲ್ಲಿ ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ನೇತೃತ್ವ ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ನೇರ ಮಾರಾಟದ ವೃತ್ತಿಪರರಿಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ರಚಿಸಲಾದ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಮೂಲಕ ಸಾವಿರಾರು ಜನರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಮೂರು ದಿಗ್ಗಜರ ಜೊತೆಗೆ, ದಶಕಗಳ ಶ್ರೀಮಂತ ಅನುಭವ ಹೊಂದಿರುವ ಮತ್ತು ವಿಭಿನ್ನ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಂದ ರೋಮಾಂಚಕ ಕೆಲಸದ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯನ್ನು ತಂದುಕೊಟ್ಟಿರುವ ವೃತ್ತಿಪರರನ್ನು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ದಿನ ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಕಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಚೋದಿಸಲು ಅವರು ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ, ಇದರಿಂದಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಉದ್ಯಮವು ಯಾವುದೇ ಅಡಚಣೆ ಇಲ್ಲದೆ ಬೆಳೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

ನೇರ ಮಾರಾಟ ವೃತ್ತಿಪರರಿಗೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ವೇದಿಕೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಅನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ಉತ್ತಮ ಅವಕಾಶ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೂಲಕ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದೊಂದಿಗೆ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಜನರನ್ನು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಲಾಭದಾಯಕ ಅನುಭವವಾಗಿದೆ.

ನಿಷ್ಠಾವಂತ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳೊಂದಿಗೆ ದಾರ್ಶನಿಕ ಮ್ಯಾನೇಜ್ಮೆಂಟ್‌ನ ಈ ವಿಶೇಷ ಸಂಯೋಜನೆಯ ಮೂಲಕ, ವೆಸ್ಟಿಜ್ ನಿಮಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿರತೆ, ದೀರ್ಘಕಾಲೀನ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ, ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಪ್ರಯತ್ನಕ್ಕೆ ಪರಸ್ಪರ ಗೆಲುವಿನ ಅವಕಾಶದ ಭರವಸೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಈ ನವೀನ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಮಾನದಂಡಗಳಾಗಿ ಮಾರ್ಪಡುತ್ತಿವೆ.

ಮಾ ರ್ಕೆ ಟಿಂ ಗ್ ಯೋ ಜ ನೆ

ಒಂದು ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು, ನಮ್ಮ ಗುರಿ ಮತ್ತು ನಾವು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮಾರ್ಗದ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು. ನಾವು ಗುರಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಹಾದಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ತಿಳಿದಿದ್ದರೆ, ನಮ್ಮ ಪ್ರಯಾಣವು ಸುಗಮವಾಗಿರುವ ಜೊತೆಗೆ, ನಮ್ಮ ವಿಶ್ವಾಸ ಮಟ್ಟವು ಸಹ ಉತ್ತುಂಗದಲ್ಲಿಯೇ ಇರುತ್ತದೆ.

ಸ್ವತಂತ್ರ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ವಿತರಕರಾಗಿ ಸೈನ್ ಅಪ್ ಮಾಡಿದ ನಂತರ, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ನೀವು ಮುಂದೆ ಹೋಗುವ ದಾರಿಯಲ್ಲಿ ಒದಗುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರ ಮೂಲಕ ನೀವು ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಹಾದಿಯನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಎಂದು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಒತ್ತಾಯಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ನೀವು ಇದನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಮಾಡಿದರೆ, ನಿಮ್ಮ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಪ್ರಯಾಣವು ತುಂಬಾ ಸುಲಭ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಖಚಿತ.

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಯಾಗಿ ಯಶಸ್ಸು ಸಾಧಿಸಲು ನಾಲ್ಕು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ:

- ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕ್ರಮವಾದ ಬಳಕೆದಾರರಾಗಿರಿ
- ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಸಂಪಾದಿಸಿ
- ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಉತ್ಕೃಷ್ಟಗೊಳಿಸಿ
- ಇತರರನ್ನು ಸಮೃದ್ಧಗೊಳಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಉತ್ಕೃಷ್ಟಗೊಳಿಸಿ

ನೀವು ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಿಷ್ಠೆಯಿಂದ ಅನುಸರಿಸಿದರೆ ಮತ್ತು ಪೂರ್ಣ ಸಮರ್ಪಣೆಯಿಂದ ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದರೆ, ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದನ್ನು ನೀವು ನೋಡುತ್ತೀರಿ.

ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ನಿಮ್ಮ ಅವಿರತ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಗಾಗಿ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಲಾಭದಾಯಕ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಸಮಾನ ವ್ಯಾಪಾರ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ; ಇದು ಒಂದು ಅಕ್ಯೂಮುಲೇಟಿವ್ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ, ಇದರಲ್ಲಿ ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಮಟ್ಟದಿಂದ ಎಂದಿಗೂ ಕೆಳಗಿಳಿಯುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ಸಿನ ಏಣಿಯ ಮೇಲೆ ಏರುತ್ತಲೇ ಹೋಗುತ್ತೀರಿ.

1. ಬಳಕೆಯ ಮೇಲೆ ಉಳಿತಾಯ – 10 - 20%
2. ಅಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್ 5 - 20%
3. ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ –14%
4. ಲೀಡರ್‌ಶಿಪ್ ಓವರ್‌ರೈಡಿಂಗ್ ಬೋನಸ್ –15%
5. ಟ್ರಾವೆಲ್ ಫಂಡ್ – 3%
6. ಕಾರ್ ಫಂಡ್ – 5%
7. ಹೌಸ್ ಫಂಡ್ – 3%

ಬಳಕೆಯ ಮೇಲೆ ಉಳಿತಾಯ 10-20%

ಒಬ್ಬ ವಿತರಕರಾಗಿ, ನೀವು MRP ಮತ್ತು ವಿತರಕರ ಬೆಲೆಯ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸದಲ್ಲಿ ಈ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಬಹುಪಾಲು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೇಲೆ ವೆಸ್ಟೀಜ್ 20% ವರೆಗೆ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಕೆಳಗಿನ ಉದಾಹರಣೆಯು ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ವಿತರಕರ ಬೆಲೆ + ಉಳಿತಾಯ = MRP

ರೂ. 100 + ರೂ. 20 = 120

ಒಂದು ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ, ನೀವು ರೂ 10,000 ಮೌಲ್ಯದ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸ್ವಯಂ ಬಳಕೆಗಾಗಿ ಖರೀದಿಸಿದರೆ ನೀವು ನಿಮಗಾಗಿ ರೂ. 2000 ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬಹುದು.

ಅಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್ 5-20%

ಒಬ್ಬ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್, ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಹತೆಯ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಅತ್ಯಂತ ಲಾಭದಾಯಕ ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ನೇರ ಮಾರಾಟದ ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿ ಇದು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿದೆ. ಈ ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಗಳಿಸಲು, ಅರ್ಹತಾ ಮಟ್ಟದ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ (PV) ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು.

ಅಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್ (APB) ವೇಳಾಪಟ್ಟಿ - 5-20%

ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್ ಮಟ್ಟ	ಅಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ PV ಕನಿಷ್ಠ	ಅಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ PV ಗರಿಷ್ಠ	% ಪ್ರತಿ
ವಿತರಕರು	1	500	5
ವಿತರಕರು	501	2,000	8
ವಿತರಕರು	2,001	4,500	11
ಹಿರಿಯ ವಿತರಕರು	4,501	7,500	14
ಅಸಿಸ್ಟೆಂಟ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	7,501	10,000	17
ಬ್ರಾಂಜ್ ನಿರ್ದೇಶಕರು	10,001+		20

ನೀಡಿದ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾ ಬೋನಸ್ ಪಡೆಯಲು, ವಿತರಕರು ಆ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮೌಲ್ಯದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರೀದಿಯನ್ನು (ವಿತರಕರ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ) ಮಾಡಬೇಕು:

a) 17% ಪಾವತಿಯನ್ನು ಗಳಿಸುವ ವಿತರಕರು – 20 PV
b) 20% ಪಾವತಿಯನ್ನು ಗಳಿಸುವ ವಿತರಕರು – 40 PV

ವಿತರಕರು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ವಿಫಲವಾದರೆ, ಆ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಗಳಿಸಿದ ಬೋನಸ್ ಕ್ಯಾರಿ ಫಾರ್ವರ್ಡ್ ಆಗುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ವಿತರಕರು ಅವಶ್ಯಕ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಮಾಡುವ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಅದು ರಿಲೀಸ್ ಆಗುತ್ತದೆ.

ಮಾ ರ್ಕೆ ಟಿಂ ಗ್ ಯೋ ಜ ನೆ

ಫಾಸ್ಟ್ ಸ್ಟಾರ್ಟ್ 8%

ಒಬ್ಬ ವಿತರಕನು ೮% ಮಟ್ಟ ತಲುಪುವ ಮುನ್ನ, ಒಂದು ತಿಂಗಳಲಿ 282 GPV ಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದರೆ ಅವರಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು 8% ಮಟ್ಟವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ಅರ್ಹ ವಿತರಕನು, ತನ್ನ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಮತ್ತೊಬ್ಬರು ಸಹ ಫಾಸ್ಟ್ ಸ್ಟಾರ್ಟ್ 8% ಅರ್ಹತಾ ಹಂತವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅಪ್‌ಲೈನ್ ವಿತರಕರು ಇತರ ಲೈನ್‌ಗಳಿಂದ 282 ವೈಯಕ್ತಿಕ PV ಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು.

ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು **1 : 18** ರ **PV : BV** ಅನುಪಾತಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಭಾರತೀಯ ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. **PV : BV** ದರಗಳು ಇತರ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿರಬಹುದು. ಎಲ್ಲಾ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಬೋನಸ್ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಅಲ್ಲಿನ **PV : BV** ಅನುಪಾತದ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಹಾಕಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ 1

ಈ ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುತ್ತೀರಿ? ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದಾಹರಣೆಗಳು PV ಯಲ್ಲಿನ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

ನೀವು ಸೇರ್ಪಡೆಯಾದ 1 ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ, ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ ವಿತರಕರಾಗಿ ನಿಮ್ಮ 3 ಸ್ನೇಹಿತರನ್ನು ನೀವು ಪ್ರಾಯೋಜಿಸಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ನಾವು ಭಾವಿಸೋಣ.

ನಿಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ **PV**	300
ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ **A**	250 PV ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ
ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ **B**	900 PV ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ
ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ **C**	900 PV ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ
ನಿಮ್ಮ ಗುಂಪು ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯ (GPV)	2,350

ನಿಮ್ಮ ಗುಂಪು 11% ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿದೆ
= 2,350 X 11% = ರೂ. 258.5 X 18 = ರೂ. 4653

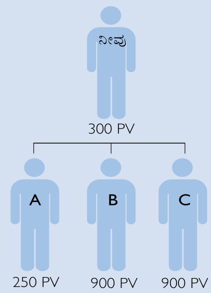
ರೂ. 4,653 ಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಸಾಧನೆ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳಿಗೆ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

5% ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದ A 250 X 5% = 12.5 X 18 = ರೂ. 225 ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ

8% ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದ B 900X 8% = 72 X 18 = ರೂ. 1,296 ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ

8% ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದ C 900X 8% = 72 X 18 = ರೂ. 1,296 ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ

ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳಿಗೆ ರೂ. 2,817 ವಿತರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಉಳಿದ ರೂ. 1,836 ನಿಮ್ಮ ತಿಂಗಳ ಆದಾಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.



ಉದಾಹರಣೆ 2

2 ನೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ನೀವು ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳು ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿದ್ದೀರೆಂದು ಭಾವಿಸೋಣ:

ನಿಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ **PV**	300
ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ **A**	260 ರ PV ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ
ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ **B**	1200 ರ PV ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ
ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ **C**	1200 ರ PV ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ
ನಿಮ್ಮ ಗುಂಪು ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯ (GPV)	2,960
ನಿಮ್ಮ ಹಿಂದಿನ ತಿಂಗಳ ಗ್ರೂಪ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯ (GPV)	**2,350**
ನಿಮ್ಮ ಅಕ್ಯುಮಲೇಟೆಡ್ **GPV**	**5,310**

ನೀವು ಪ್ರಸ್ತುತ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಗಳಿಸಿದ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ (PV) ಮೇಲೆ ನಿಮಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಹಿಂದಿನ ತಿಂಗಳ PV ಗಳನ್ನು, ನಿಮ್ಮ ಮಟ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಸೇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮ ಗುಂಪು 14% ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್‌ಗೆ ಅರ್ಹವಾಗಿದೆ = 2,960 X 14% = ರೂ. 414.40 X 18 = ರೂ. 7459.2

ರೂ. **7459.20** ಅನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಸಾಧನೆ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳಿಗೆ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳು ತಮ್ಮ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡೋಣ:

ವಿತರಕರು A

ಕೊನೆಯ ತಿಂಗಳು PV	250
ಈ ತಿಂಗಳ PV	260
ಒಟ್ಟು PV	510

A ಈಗ 8% ಗೆ ಅರ್ಹವಾಗಿದ್ದಾರೆ ಈ ತಿಂಗಳ PV ಗೆ 260 x 8% = 20.80 ದೊರೆಯುತ್ತದೆ

20.80 x 18 = ರೂ. 374.40

ವಿತರಕರು C

ಕೊನೆಯ ತಿಂಗಳು PV	900
ಈ ತಿಂಗಳ PV	1200
ಒಟ್ಟು PV	2100

ವಿತರಕರು B

ಕೊನೆಯ ತಿಂಗಳು PV	900
ಈ ತಿಂಗಳ PV	1200
ಒಟ್ಟು PV	2100

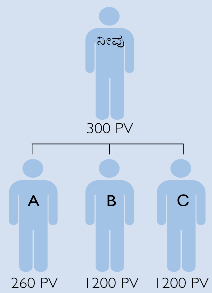
B ಈಗ 11% ಗೆ ಅರ್ಹವಾಗಿದ್ದಾರೆ ಈ ತಿಂಗಳ PV ಗೆ 1200 x 11% = 132

132 x 18 = ₹2376

C ಈಗ 11% ಗೆ ಅರ್ಹವಾಗಿದ್ದಾರೆ ಈ ತಿಂಗಳ PV ಗೆ 1200 x 11% = 132

132 x 18 = ರೂ. 2376

ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳಿಗೆ ರೂ. **5,126.4** ವಿತರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಿಂಗಳಿನ ನಿಮ್ಮ ಗಳಿಕೆಯು ರೂ. **2,332.8.**



ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ಪ್ರತೀ ತಿಂಗಳು ಕೂಡುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನಲ್ಲಿ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಬ್ರಾಂಜ್ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಮಟ್ಟಗಳು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ವಿವರಣೆಗೆ ಮಾತ್ರ ಬಳಸಲಾಗಿದೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ (DB) 14%

ಕಂಪೆನಿಯ ಮಾಸಿಕ PV ಯ 14% ನಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ (DB) ಆಗಿ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಹಂಚುತ್ತದೆ. ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದವರು ಗಳಿಸಿರುವ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಅಂಕಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ "ಪಾಯಿಂಟ್ ಷೇರಿಂಗ್ ಸಿಸ್ಟಮ್" ಮೂಲಕ ಇದನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. DB ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯವು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಲಾದ ಸೂತ್ರದ ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರತೀ ತಿಂಗಳು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ:

$$\frac{\text{ಕಂಪೆನಿಯ ಮಾಸಿಕ PV ಯ 14\%}}{\text{ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಒಟ್ಟು DB ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು}} = \text{DB ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯ}$$

ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಪಾಯಿಂಟುಗಳನ್ನು (DB) ಹೇಗೆ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಈ ಉದಾಹರಣೆಯು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳು ಊಹೆಗಳಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ವಾಸ್ತವಿಕ ಗಳಿಕೆಗಳು ಬೇರೆಯಾಗಿರಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ದಯವಿಟ್ಟು ಗಮನಿಸಿ.

ಸ್ಥಿತಿ	ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	ಅರ್ಹತೆಯ ನಿಯಮಗಳು	ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ರವರ ಮಟ್ಟ % ನಲ್ಲಿ									
			ನೀವು	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ಬ್ರಾಂಜ್ ನಿರ್ದೇಶಕರು	-	SP 40 PV: 2001 PV	6									
ಸಿಲ್ವರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	1	SP 40 PV:1801 PV	6	5	4							
ಗೋಲ್ಡ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	2	SP 40 PV:1501 PV	6	5	4	3						
ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	3	SP 40 PV:1001 PV	6	5	4	3	2					
ಡೈಮಂಡ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	4	SP 40 PV: 501 PV	6	5	4	3	2	1				
ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5			
ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5		
ಡಬಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	
ಡಬಲ್ ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5

ನೀವು ಪ್ರಾಯೋಜಿಸಿದ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ A, ಅವರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ B ಅನ್ನು ಬೆಳೆಸಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ.
ಡೌನ್‌ಲೈನ್ B 10,001 PGPV ಮಾಡುತ್ತಾರೆ
ನೀವು ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ A ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ 2,001 ಒಂದು PGPV ಹೊಂದಿದ್ದೀರಿ.

ನೀವು	ಸ್ವಯಂ ಖರೀದಿ (SP) 40PV	2,001 PGPV	6% = 120.06 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು
A	ಸ್ವಯಂ ಖರೀದಿ (SP) 40PV	2,001 PGPV	5% = 100.05 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು
B	ಸ್ವಯಂ ಖರೀದಿ (SP) 40PV	10,001 PGPV	4% = 400.04 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು

PGPV ಎಂದರೆ ಪರ್ಸನಲ್ ಗ್ರೂಪ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ (ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಂಪಿನ ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯ). ಇದು 20% ಹೊಂದಿರುವ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಿರುವಂತೆ ಒಬ್ಬ ಅರ್ಹ ಸಿಲ್ವರ್ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಿ ನೀವು ನಿರ್ದೇಶಕರ ಬೋನಸ್‌ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿದ್ದೀರಿ:

PGPV ಮೇಲೆ 6%	= 2,001 X 6%	=	120.06 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು
ಡೈರೆಕ್ಟರ್ A PGPV ಮೇಲೆ 5%	= 2,001 X 5%	=	100.05 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು
ಡೈರೆಕ್ಟರ್ B PGPV ಮೇಲೆ 4%	= 10,001 X 4%	=	400.04 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು
ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಒಟ್ಟು ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು	= 120.06 + 100.05 + 400.04 = 620.15 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು		

ಕಂಪೆನಿಯ ಆ ತಿಂಗಳಿನ 14 % ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು 26,2500 ಎಂದು ಊಹಿಸಿಕೊಂಡರೆ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಮಟ್ಟದ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಗಳು ದೇಶಾದ್ಯಂತ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ DB ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು 3,08,824 ಇದ್ದರೆ, ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ DB ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ:

$$\frac{\text{ಕಂಪನಿಯ ಮಾಸಿಕ PV ಯ 14\%}}{\text{ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಒಟ್ಟು DB ಅಂಕಗಳು}} = \frac{2,62,500}{3,08,824} = 0.85 \text{ (ಇದು DB ಪಾಯಿಂಟ್‌ನ ಮೌಲ್ಯವಾಗಿದೆ)}$$

ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಒಟ್ಟು ಪಾಯಿಂಟ್ 620.15 ಅನ್ನು 0.85 (ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ) ದಿಂದ ಗುಣಿಸಿದಾಗ, ರೂ 527.13 x 18 = ರೂ. 9488.30 ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್ ಜೊತೆಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಸಿಗುವ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ಅಂತೆಯೇ, ಡೌನ್‌ಲೈನ್ A, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಬೋನಸ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ಕೆಳಗಿನ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ.

PGPV ಮೇಲೆ 6%	= 2,001 x 6%	= 120.06 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು
ಡೈರೆಕ್ಟರ್ B PGPV ಮೇಲೆ 5%	= 10,001 x 5%	= 500.05 ಪಾಯಿಂಟುಗಳು

ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ A ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು = 620.11 x 0.85 (ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ) x 18 = ರೂ. 9,487.68 ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್.
ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ B ಸಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್‌ಗೆ ಅರ್ಹರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಗುಂಪು ಗಳಿಸಿದ PGPV ಮೇಲೆ 6% ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು 10,001 ರ ಮೇಲೆ 6% ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ = 600.06 ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು x 0.85 (ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ) x 18 = ರೂ. 9,180.92

ಡೈನಾಮಿಕ್–ಕಂಪ್ರೆಷನ್

DB-ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯಲು, ಎಲ್ಲಾ ಅರ್ಹತಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು 40 PV ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವುದು. DB ನಿಮ್ಮ ನೇರ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ನಂತರದ ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ತನಕ, ಅವರ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸದೇ, ಅರ್ಹರಲ್ಲದ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಗಳ PGPV ಯನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಲಾಗುತದೆ. ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಮೇಲಿನಿಂದ ಕೆಳಕ್ಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಫ಼ಾಸ್ಟ್ ಸ್ಟಾರ್ಟ್ ಬ್ರಾಂಜ್ ನಿರ್ದೇಶಕರು

ನೀವು ಒಂದೇ ವ್ಯವಹಾರ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ 7,501 PV ಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಿದರೆ, ನೀವು ಫ಼ಾಸ್ಟ್ ಸ್ಟಾರ್ಟ್ ಬ್ರಾಂಜ್ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಲು ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯುತ್ತೀರಿ. ಇದು ನಿಮಗೆ 20% ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬೋನಸ್ ಮತ್ತು ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್‌ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಲೀಡರ್‌ಶಿಪ್ ಓವರ್‌ರೈಡಿಂಗ್ ಬೋನಸ್ 15%

ಲೀಡರ್‌ಶಿಪ್ ಓವರ್‌ರೈಡಿಂಗ್ ಬೋನಸ್ (LOB) ಅನ್ನು ಸಿಲ್ವರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಮತ್ತು ಅದರ ಮೇಲಿನ ಮಟ್ಟಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪರ್ಸಂಟೇಜ್, ಸ್ಥಾನದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. LOB–ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯಲು ಎಲ್ಲಾ ಅರ್ಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು 40 PV ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಮಾಡಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ 5,625 GPV ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. 5,625 GPV, ಒಂದೇ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ ಗ್ರೂಪ್‌ನಿಂದ ಬಂದಿರಬೇಕು.

ನಿಮ್ಮ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ 5,625 GPV ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಅರ್ಹ / ಅನರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಗಳ GPV–ಯನ್ನು, ಅದು 5,625 GPV ಆಗುವ ತನಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. LOB ಸಹ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ಸಿಸ್ಟಮ್ ಅನ್ನು ಆಧರಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಅನಂತರ ಬಲಗಡೆಯಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿರುವ ಸೂತ್ರದ ಪ್ರಕಾರ ಪಾಯಿಂಟ್‌ನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

$$\frac{\text{ಕಂಪನಿಯ ಮಾಸಿಕ PV 15\%}}{\text{ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಒಟ್ಟು LOB ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು}} = \text{LOB ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯ}$$

LOB ಅನ್ನು ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಿದ ಟೇಬಲ್ ಪ್ರಕಾರ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕಲಾಗುತ್ತದೆ –

ಸ್ಥಿತಿ	ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಗುಂಪುಗಳು	ಅರ್ಹತೆಯ ನಿಯಮಗಳು	%ನಲ್ಲಿ ಲೀಡರ್‌ಶಿಪ್ ಬೋನಸ್‌ಗಳು							
			SD	GD	STAR	DD	CD	UCD	DCD	DUCD
ಸಿಲ್ವರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	1	GPV 5,625	5							
ಗೋಲ್ಡ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	2	GPV 5,625	5	5						
ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	3	GPV 5,625	5	5	5					
ಡೈಮಂಡ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	4	GPV 5,625	5	5	5	4				
ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3			
ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2		
ಡಬಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	
ಡಬಲ್ ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5

ಕನಿಷ್ಟ 5,625 PV ಯ "ಕನಿಷ್ಠ ಗ್ಯಾರಂಟಿ" ಇದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ನಿಮ್ಮ PGPV 5,625 ಇಲ್ಲವಾದರೆ, ನೀವು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಅಂಕಗಳಿಂದ ಮುಂದಿನ ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಗೆ ಆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ರೋಲ್ ಅಪ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಟ್ರಾವಲ್ ಫಂಡ್ (TF) 3%

ವೆಸ್ಟೀಜ್, ಸಿಲ್ವರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಮತ್ತು ಅದರ ಮೇಲಕ್ಕೆ ಟ್ರಾವೆಲ್ ಫಂಡ್ (TF) ಅನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. TF, ಕಂಪೆನಿಯ ಮಾಸಿಕ ಒಟ್ಟು PV-ಯಲ್ಲಿ 3% ರಷ್ಟನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಗಳಿಸಿದ ಟ್ರಾವೆಲ್ ಫಂಡ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ "ಪಾಯಿಂಟ್ ಶೇರಿಂಗ್ ಸಿಸ್ಟಮ್" ನಿಂದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ TF ಪಾಯಿಂಟ್‌ನ ಮೌಲ್ಯವು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಿರುವ ಸೂತ್ರದ ಪ್ರಕಾರ ಮಾಸಿಕ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ:

$$\frac{\text{ಕಂಪನಿಯ ಒಟ್ಟು ಮಾಸಿಕ PV ಯಲ್ಲಿ 3\%}}{\text{ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಒಟ್ಟು ಟ್ರಾವಲ್ ಫಂಡ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು}} = \text{TF ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ}$$

ಇದು ಅಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಅರ್ಹತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧರಿಸಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದೇ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪೂರ್ವ-ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು

ಕಂಪೆನಿಯು ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಪ್ರವಾಸ ಪ್ರಯಾಣಕ್ಕಾಗಿ ಟ್ರಾವಲ್ ಫಂಡ್ ಅನ್ನು ಬಳಸಬೇಕು.

ಕಾರ್ ಫಂಡ್ (CF) 5%

ವೆಸ್ಟೀಜ್, ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಮೇಲಿನ ಮಟ್ಟಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಉದಾರವಾದ ಕಾರ್ ಫಂಡ್ (CF) ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಕಂಪೆನಿಯ ಮಾಸಿಕ ಒಟ್ಟು PV 5% ರಷ್ಟನ್ನು CF ಗೆ ನಿಯೋಜಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಗಳಿಸಿದ ಕಾರ್ ಫಂಡ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ "ಪಾಯಿಂಟ್ ಶೇರಿಂಗ್ ಸಿಸ್ಟಮ್" ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು CF ಮೌಲ್ಯವು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸೂತ್ರದಂತೆ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಲೆಕ್ಕಹಾಕುತ್ತದೆ:

$$\frac{\text{ಕಂಪನಿಯ ಒಟ್ಟು ಮಾಸಿಕ PV ಯಲ್ಲಿ 5\%}}{\text{ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಒಟ್ಟು CF ಅಂಕಗಳು}} = \text{CF ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ}$$

ಇದು ಅಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಅರ್ಹತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧರಿಸಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದೇ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕಾರ್ ಫಂಡ್ ಪ್ರಾಫಿಟ್ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕತೆ

ಸ್ಥಾನ	ಅರ್ಹತೆಗಳು	CF ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು
ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಡೈಮಂಡ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಡಬಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಡಬಲ್ ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	• ಮಾಸಿಕ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರೀದಿ 40 PV ಹೊಂದಿರಬೇಕು • ತಮ್ಮ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಮೂರು ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್* (ಬ್ರಾಂಜ್ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ) ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು •ಸತತ ಮೂರು ತಿಂಗಳುಗಳವರೆಗೆ ಕನಿಷ್ಠ ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು • ನಾಲ್ಕನೇ ತಿಂಗಳಿನಿಂದ CF ಅನ್ನು ಆನಂದಿಸಬಹುದು	ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಲೆಕ್ಕಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ

ಪೂರ್ವ-ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು

1 ಕಾರ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಅನುಮೋದನೆ ಪಡೆದ ನಂತರ ಒಂದು ಕಾರು ಖರೀದಿಸಬೇಕು.

2 ಕಂಪೆನಿಯಿಂದ ಅನುಮೋದನೆ ಪಡೆದ ನಂತರ, ವ್ಯವಹಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಸಹ ಕಾರು ನಿಧಿಯನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು.

3 ನೀವು CF ನಲ್ಲಿ ತಿಂಗಳಿಗೆ ರೂ. 60,000 ಗರಿಷ್ಠ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗಳಿಸಬಹುದು

ಲಾಭ

ಒಮ್ಮೆ ನೀವು ಕಾರ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದರೆ, ನೀವು ಸಿಲ್ವರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಆಗಿ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿರುವವರೆಗೂ ನೀವು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಕಾರ್ ಫಂಡ್ ಅನ್ನು ಆನಂದಿಸಬಹುದು.

*2001 PV-ಯ PGPV ಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು, ಇದು 20% ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ನ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಯೋಜನೆ

ಹೌಸ್ ಫಂಡ್ (HF) 3%

ವೆಸ್ಟೀಜ್, ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಮೇಲಿನ ಮಟ್ಟಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಉದಾರವಾದ ಹೌಸ್ ಫಂಡ್ (HF) ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಕಂಪೆನಿಯ ಮಾಸಿಕ ಒಟ್ಟು PV 3% ರಷ್ಟನ್ನು HF ಗೆ ನಿಯೋಜಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಗಳಿಸಿದ ಹೌಸ್ ಫಂಡ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ "ಪಾಯಿಂಟ್ ಶೇರಿಂಗ್ ಸಿಸ್ಟಮ್" ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು HF ಮೌಲ್ಯವು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸೂತ್ರದಂತೆ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಲೆಕ್ಕಹಾಕುತ್ತದೆ:

$$\frac{\text{ಒಟ್ಟು ಕಂಪನಿಯ ಮಾಸಿಕ PV-ಯ 3\%}}{\text{ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಒಟ್ಟು HF ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು}} = \text{HF ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ}$$

ಇದು ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಅರ್ಹತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧರಿಸಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದೇ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೌಸ್ ಫಂಡ್ ಪ್ರಾಫಿಟ್ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕತೆ

ಸ್ಥಾನ	ಅರ್ಹತೆಗಳು	HF ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳು
ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಡಬಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್/ ಡಬಲ್ ಯೂನಿವರ್ಸಲ್ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್	• ಮಾಸಿಕ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರೀದಿ 40 PV ಹೊಂದಿರಬೇಕು •ತಮ್ಮ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಆರು ಅರ್ಹ ಡೈರೆಕ್ಟರ್* (ಬ್ರಾಂಜ್ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ) ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು • ಸತತ ಮೂರು ತಿಂಗಳುಗಳವರೆಗೆ ಕನಿಷ್ಠ ಕ್ರೌನ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು • ನಾಲ್ಕನೇ ತಿಂಗಳಿನಿಂದ HF ಅನ್ನು ಆನಂದಿಸಬಹುದು	ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಬೋನಸ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಲೆಕ್ಕಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ

ಪೂರ್ವ-ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು

1 ಹೌಸ್ ಫಂಡ್ ಗಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳು ಬೋನಸ್ ಚೆಕ್ ಜೊತೆಗೆ ಕಂಪನಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

2 ನೀವು HF ನಲ್ಲಿ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಗರಿಷ್ಠ ರೂ 80,000 ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗಳಿಸಬಹುದು.

ಲಾಭ

ಒಮ್ಮೆ ನೀವು ಹೌಸ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದರೆ, ನೀವು ಸಿಲ್ವರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಆಗಿ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿರುವವರೆಗೂ ನೀವು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಹೌಸ್ ಫಂಡ್ ಅನ್ನು ಆನಂದಿಸಬಹುದು.

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ನಿಯಮ

ಉತ್ಪನ್ನ ಗ್ಯಾರಂಟಿ

ವೆಸ್ಟೀಜ್ (ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಕಂಪೆನಿ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತದೆ) ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರು ಖರೀದಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನವು ಕಳಪೆ ಗುಣಮಟ್ಟ ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದನಾ ದೋಷಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ಅದನ್ನು ಬದಲಿಸಿಕೊಡಲು ಗ್ಯಾರಂಟಿ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಆದರೂ, ಈ ಗ್ಯಾರಂಟಿಯು ಎಕ್ಸ್‌ಪೈರಿ, ನಿರ್ಲಕ್ಷತೆ ಅಥವಾ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾಗುವ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ಮಾಲಿನ್ಯಕ್ಕೆ ಅನಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಪ್ರಾಡಕ್ಟ್ ರಿಟರ್ನ್ ಪಾಲಿಸಿ

ಯಾವುದೇ ಅತೃಪ್ತಿ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ನ್ಯೂನತೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರು / ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು, ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬಹುದು / ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಗ್ರಾಹಕರು / ವಿತರಕರು ಖರೀದಿ ಮಾಡಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ, ಅವರು ಖರೀದಿಸಿದ ವಿತರಕರು / ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕು. ಅವರು ಕಾರಣವನ್ನು ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಮೂಲ ಗ್ರಾಹಕರ ಆರ್ಡರ್ ರಸೀದಿ ನಕಲು / ಇನ್ವಾಯ್ಸ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಈ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬೇಕು. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣದ ಮರುಪಾವತಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬದಲಿ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ರವರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ.

ನಂತರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಈ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒರಿಜಿನಲ್ ಇನ್ವಾಯ್ಸ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬಹುದು. ಈ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕಂಪೆನಿಯು ಉಚಿತವಾಗಿ ಬದಲಿಸಿ ಕೊಡುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಒಂದು ವೇಳೆ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಅದೇ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬಯಸದಿದ್ದರೆ, ಕಂಪೆನಿಯು ಅದೇ ಮೊತ್ತದ ಕ್ಯಾಶ್ ವೌಚರ್ ನೀಡುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಅದನ್ನು ತಮ್ಮ ಆಯ್ಕೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ಬಳಸಬಹುದು.

ಅವಶ್ಯಕ ದಾಖಲೆಗಳು

- ಉತ್ಪನ್ನ ರಿಟರ್ನ್ ಫಾರ್ಮ್
- ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲು ಕಾರಣ
- ಇನ್ವಾಯ್ಸ್ ನಕಲು
- ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬೇಕಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

*2001 PV-ಯ PGPV ಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು, ಇದು 20% ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ನ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ನಿಯಮ

ಬೈ ಬ್ಯಾಕ್ ನಿಯಮ

ತನ್ನ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಸ್ಥಾನದಿಂದ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಲು ಬಯಸುವ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುವ, ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದಾದ, ಮರು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದಾದ, ಮರು ಸ್ಟಾಕ್ ಮಾಡಬಹುದಾದ, ತೆರೆಯದ, ಬದಲಾಯಿಸದ ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಟ ನಾಲ್ಕು ತಿಂಗಳ ಶೆಲ್ಫ್ ಲೈಫ್ ಹೊಂದಿರುವ ಯಾವುದೇ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲು ಬಯಸುವ ಜನರಿಗೆ, ಕಂಪನಿಯು ಬೈ ಬ್ಯಾಕ್ ನಿಯಮವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಿದರೆ, ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಅಂತಹ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳ ಮುಕ್ತಾಯದ ನಂತರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಿದರೆ, ಮರುಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ಮೊತ್ತವು, ಹಿಂತಿರುಗಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಬೆಲೆಗೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮೂಲ ಖರೀದಿಯ ಮೇಲೆ ಕಂಪನಿಯು ಪಾವತಿಸಿದ ಬೋನಸ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು 10% ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿತರಕರು ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆಯಿಂದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂದು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ಬೈ ಬ್ಯಾಕ್ ನಿಯಮವನ್ನು ಪ್ರಾಯೋಜಕರು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸಲು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಚಾರ, ಜಾಹೀರಾತು, ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ನಿಯಮ

ಕಂಪೆನಿ ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪ್ರಚಾರ, ಜಾಹೀರಾತು, ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ಗಾಗಿ ತನ್ನದೇ ಆದ ನೀತಿಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳು) ಅಂತಹ ನೀತಿಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಬೇಕು. ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳು) ನೀತಿಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸಬಾರದು ಅಥವಾ ರೂಪಿಸಬಾರದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಕಂಪನಿಯ ಪರಿಗಣನೆಗಾಗಿ ಆಲೋಚನೆ ಮತ್ತು ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಅನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಗಟು ಅಥವಾ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಖರಿಸಿಡಲು, ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲು ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಅವರ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಂದಾಗಲೆಲ್ಲಾ, ಹಾಗೆ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ / ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಮತ್ತು ಹಾಗೆ ಮಾಡಲು ಅದರ ಹಿಂದಿರುವ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡತಕ್ಕದ್ದು.

ಕಂಪೆನಿಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ನಡುವೆ, ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಖರೀದಿಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಪತ್ತೆಯಾದರೆ, ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಕಠಿಣ ಕ್ರಮವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪೆನಿಯು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ಮತ್ತು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದ ಬೆಲೆ (ಗಳು) ಮತ್ತು ಪ್ಯಾಕೇಜ್‌ಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟಮಾಡುವುದನ್ನು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇತರ ವಿತರಕರೊಂದಿಗೆ ಪೈಪೋಟಿಗಾಗಿ, ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿದ ಬೆಲೆ (ಗಳ) ಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ; ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಪೆನಿಯು, ಇಂತಹ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ (ಗಳ) ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಬೋನಸ್ ಅರ್ಹತೆ / ಬಾಕಿಗಳನ್ನು ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಬಹುದು.

ಕಂಪೆನಿಯಿಂದ ಲಿಖಿತ ಅನುಮೋದನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯದ ಹೊರತು ವಿತರಕರು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಪ್ರಚಾರಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅನುಮತಿ ಇಲ್ಲ. ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನದ ಮಾಹಿತಿ, ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಗುರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಾಹಿತ್ಯವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ಗಾಗಿ ವಿನ್ಯಾಸಿಸುತ್ತದೆ, ಮುದ್ರಿಸುತ್ತದೆ, ಪ್ರಕಟಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸಾರ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಇದನ್ನು ಮೀರಬಾರದು ಎಂದು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ವಿಶೇಷ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಕಂಪೆನಿಯು ಕಸ್ಟಮೈಸ್ ಮಾಡಿದ ಸಾಹಿತ್ಯವನ್ನು ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ರಚಿಸಲು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗೆ ಅನುಮತಿಸಬಹುದು. ಆದರೂ, ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ಆಸಕ್ತಿಯುಳ್ಳ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳು) ಕಂಪನಿಯ ಅನುಮೋದನೆಗಾಗಿ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ವಿವರವಾದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಕಂಪೆನಿಯು ಲಿಖಿತ ಅನುಮೋದನೆಯನ್ನು ನೀಡದ ಹೊರತು, ಪ್ರಚಾರ, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಕಂಪೆನಿಯ ಸಾಹಿತ್ಯ / ಪಾಲಿಸಿಯ ರೂಪ ಮತ್ತು ವಿಷಯವನ್ನು ಮೀರಬಾರದು.

ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಅಥವಾ ಮುಕ್ತಾಯದ ನಂತರ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್, ಕಂಪನಿಯ ಚಿಹ್ನೆಗಳು, ಲೋಗೊ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಇತರ ನಿರೂಪಣೆಗಳ ಎಲ್ಲಾ ಬಳಕೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕಬೇಕು ಮತ್ತು ನಿಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ಹೆಸರನ್ನು, ಚಿಹ್ನೆಗಳು, ಲೇಬಲ್, ವಸ್ತುಗಳು, ಉತ್ಪನ್ನದ ಹೆಸರು, ಹಕ್ಕುಸ್ವಾಮ್ಯಗಳು, ವಿನ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಮುದ್ರಿತ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಾರದು. ಮೇಲಿನ ನಿಯಮವನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸಿದರೆ, ಕಂಪೆನಿಯು ತನ್ನ ವಿವೇಚನೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ, ಉಲ್ಲಂಘಿಸಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ವಿರುದ್ಧ ಕಾನೂನು ಕ್ರಮವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟದ ನಂತರ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಒದಗಿಸಬೇಕು

(a) ಖರೀದಿದಾರ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಹೆಸರು;

(b) ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ ದಿನಾಂಕ;

(c) ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು; ಮತ್ತು

(d) ಸರಕುಗಳ ವಾರಂಟಿ ಮತ್ತು ದೋಷವಿರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳ ವಿನಿಮಯ / ಬದಲಿ.

ಇ–ಕಾಮರ್ಸ್ ಪ್ಲಾಟ್‌ಫಾರ್ಮ್ / ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ, ಒಂದು ವೇಳೆ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪೂರ್ವ ಲಿಖಿತ ಸಮ್ಮತಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ವೆ ಸ್ಟೀ ಜ್ ನಿ ಯ ಮ

ವರದಿ ಮಾಡುವ ನಿಯಮ

ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ, ಎಲ್ಲಾ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ತಮ್ಮ ಅಪ್‌ಲೈನ್‌ಗೆ ವರದಿ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಮತ್ತು ಪರಸ್ಪರ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಸನ್ನಿವೇಶದ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ತಮ್ಮ ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು 'ಅಸಾಧಾರಣ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು' ಎಲ್ಲಾ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಕಂಪನಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ವರದಿ ಮಾಡಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಪಡೆಯತಕ್ಕದ್ದು.

ಪ್ರತಿಫಲ / ಸರಿದೂಗಿಸುವಿಕೆ / ವೇಕೆನ್ಸಿ ನೀತಿ

ಮರಣದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ (ವಾರಸುದಾರ / ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರಿಲ್ಲದ) ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಖಾಲಿಯಾದರೆ, ಮತ್ತು ರಾಜೀನಾಮೆ, ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುವಿಕೆ, ರದ್ದತಿ, ನಿಷ್ಕ್ರಿಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್, ಡೈಮಂಡ್ಸ್ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೂ ಮೇಲಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಕಂಪೆನಿಯು ಅಂತಹ ವೇಕೆನ್ಸಿಗೆ ಲಿಂಕ್ ಆಗಿರುವ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಅನ್ನು, ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಡೈಮಂಡ್ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ಸ್ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೂ ಮೇಲಿನ ಮಟ್ಟದ ನಡುವೆ ಹರಾಜು ಮಾಡಲಾಗುವುದು ಮತ್ತು ಅತ್ಯಧಿಕ ಬಿಡ್ಡರ್ ಇಂತಹ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಖರೀದಿಸಿದ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಪ್ರಾಯೋಜಕತ್ವದ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ ಅದರ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ಹಾಗೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಹರಾಜು ಖರೀದಿದಾರರ / ಎರಡನೇ ಅಧಿಕೃತ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ವ್ಯವಹಾರ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕಾಲಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಕಂಪನಿಯ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಇನ್‌ಸೆಂಟಿವ್‌ಗಳಿಗೆ ಅರ್ಹರಾಗಿದ್ದಾರೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳ ನಡುವೆ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಲಾದ ಹರಾಜುಗಳ ಮೂಲಕ ಬಂದ ಫಂಡ್‌ಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸಬಹುದು.

ಯಾವುದೇ ಖಾಲಿಯಾದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಲಿಂಕ್ ಆಗಿರುವ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಖರೀದಿಗಾರರು ಸಿಗದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಮತ್ತು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಅನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲು, ಅಡ್ಮಿನಿಸ್ಟ್ರೇಟರ್ ಅನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯು, ಅಂತಹ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನ ನಯವಾದ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ವ್ಯಾಪಾರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿಗೊಂಡ ನಂತರ ಮಾತ್ರ, ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಮೂಲ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ / ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ನಾಯಕರಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಅನ್ನು ವಿತರಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಆಸಕ್ತಿಗೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಕಂಪೆನಿಯು ಭಾವಿಸುವಂತೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ನಿಯಮದ ಬಗ್ಗೆ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ಧಾರವು ಅಂತಿಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕಾ ರ್ಪೊ ರೇ ಟ್ ಸಂ ವ ಹ ನ

ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಗುರುತು ಮತ್ತು ಲೇಖನ ಸಾಮಾಗ್ರಿಗಳು ನಾವು ಸಂವಹನ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನಕ್ಕೆ ಮೂಲಭೂತ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಇದು ನಾವು ನಮ್ಮನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ. ಇವು ನಮ್ಮ ಬ್ರಾಂಡ್ ಇಮೇಜ್ ಅನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುವ ನಮ್ಮ ಪ್ರಮುಖ ಸ್ವತ್ತುಗಳಾಗಿದ್ದು, ನಮ್ಮ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಏಕೀಕರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಗುರುತಿಸಬಹುದಾದ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಅನುಮೋದನೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ನಮ್ಮ ಗುರುತು ಮತ್ತು ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಯು ನಮಗೆ ಸ್ಥಿರತೆ ಮತ್ತು ಗುರುತಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಗುರುತಿನ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನಾವು ಶಿಸ್ತು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಇದು ನಮ್ಮ ಕಂಪೆನಿಯ ಭವಿಷ್ಯದ ಖ್ಯಾತಿಯನ್ನು ಖಾತ್ರಿಗೊಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಇದು ನಮ್ಮೆಲ್ಲರಿಗೂ ಇರುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ.

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

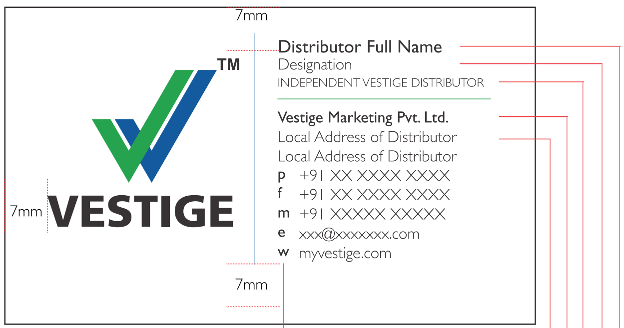
100C | 70M | 0Y |10K PANTONE (solid coated) : 293 C

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

Typeface of Logotype : Frutiger Lt Std Black

ನಾವು ನಿಮಗಾಗಿ ಒಂದು ಲೇಖನ ಟೆಂಪ್ಲೇಟ್ ತಯಾರಿಸಿದ್ದೇವೆ. ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಬ್ರಾಂಡ್‌ಅನ್ನು ಅನುಮೋದಿಸಲು ನಿಮಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗುವಂತೆ ಈ ಟೆಂಪ್ಲೇಟ್‌ಅನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ನಿಮ್ಮ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಏಕೀಕೃತ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಸಿಟಿಂಗ್ ಕಾರ್ಡ್ ಅನ್ನು ಬಳಸಬೇಕೆಂದು ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ಫಾಂಟ್, ಟೈಪ್‌ಸೈಸ್, ಬಣ್ಣಗಳು, ಸ್ಥಳಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ವಿವರಗಳು ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳಿಗೆ, ನಮ್ಮಿಂದ ಅನುಮತಿಸದಿರುವ, ಲೇಖನ ಸಾಮಾಗ್ರಿ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ತರಬೇತಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೀವು ನೀಡಬಾರದು. ನಮ್ಮ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಸಿಟಿಂಗ್ ಕಾರ್ಡ್ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ –



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

ನೀ ತಿ ಸಂ ಹಿ ತೆ

ವಿತರಕರು ಎಲ್ಲಾ ಸಮಯದಲ್ಲೂ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ ಅನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಉಲ್ಲಂಘನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಲು ಕಂಪನಿಯು ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ದಾಖಲಾತಿಯ ನಂತರ, ವಿತರಕರು ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಪ್ರತಿಜ್ಞೆಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ:

1. ವೆಸ್ಟೀಜ್ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರತೆಯ ಉನ್ನತ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತೇನೆ.

2. ನಾನು ಕಂಪನಿಯ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುತ್ತೇನೆ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಬೇಕಾದ ಪ್ರಯತ್ನದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತೇನೆ. ಯಾವುದೇ ಸಂಭವನೀಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುವಾಗ, ವ್ಯವಹಾರದ ನೈಜ ಅಥವಾ ಸಂಭಾವ್ಯ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಗಳಿಕೆಯ ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳ, ತಪ್ಪು ಮಾಹಿತಿ ಸೇರಿದಂತೆ, ತಪ್ಪುದಾರಿಗೆಳೆಯುವ, ಸುಳ್ಳು, ಮೋಸಗೊಳಿಸುವ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಅನ್ಯಾಯದ ನೇಮಕಾತಿ ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ನಾನು ಬಳಸುವುದಿಲ್ಲ.

3. ಕಂಪನಿ, ಅದರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಅಥವಾ ಇತರ ಜನರು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಅಥವಾ ತೆಗಳುವ ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ನಾನು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ನಾನು ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ನೇರ ಮಾರಾಟದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಗೌರವಿಸುತ್ತೇನೆ.

4. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದ ಮೂಲಕ ನಾನು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.

5. ಬೋನಸ್ ರಿಬೇಟ್ / ಕನಿಶನ್ ಮರುಪಾವತಿಗಾಗಿ, ನಾನು ಡೌನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದಿಲ್ಲ, ತೊಡಗಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.
ಸರಕುಗಳನ್ನು / ಸೇವೆಗಳನ್ನು / ಸಾಹಿತ್ಯವನ್ನು ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಪ್ರದರ್ಶನ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಅಸಮಂಜಸವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಲು ನನಗೆ ನೇಮಕ ಮಾಡಿದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳನ್ನು ನಾನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

6. ಕಂಪೆನಿ ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಲು ಮತ್ತು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು, ಕಂಪನಿಯ ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಸೇರಿದಂತೆ ನಾನು ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಹೆಸರು (ಗಳು), ಮಾಹಿತಿ, ಸಾಹಿತ್ಯ, ಜಾಹೀರಾತು ಸಾಮಗ್ರಿ, ಮತ್ತು ಜನರನ್ನು ಅಥವಾ ಇತರ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದಿಲ್ಲ.

7. ನನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಸಹ-ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕಂಪೆನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ನನ್ನ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಾನು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತೇನೆ.

8. ನಾನು ಎಲ್ಲಾ ಸಮಯದಲ್ಲೂ ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತೇನೆ.

9. ಕಂಪೆನಿಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು, ಕಂಪೆನಿ ಮತ್ತು ಸಹ-ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳಿಗೆ ತೊಂದರೆಯಾಗುವಂತೆ, ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಮೋಸದ ಕ್ರಮವನ್ನು ನಾನು ಅನುಸರಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

10. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅದರ ನಂತರ ಸಹ, ಕಂಪೆನಿ, ಅದರ ಖ್ಯಾತಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿಕೂಲವಾಗಿ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವಂತಹ ಏನನ್ನೂ ನಾನು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.

11. ನಾನು ತಪ್ಪುದಾರಿಗೆಳೆಯುವ, ಮೋಸಗೊಳಿಸುವ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಅನ್ಯಾಯದ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದಿಲ್ಲ.

12. ಗ್ರಾಹಕರು ನನಗೆ ಒದಗಿಸಿದ ಖಾಸಗಿ ಮಾಹಿತಿಯ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ನಾನು ಸೂಕ್ತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇನೆ.

ನೀ ತಿ / ನಿ ಯ ಮ ಗ ಳು + ನಿ ಯಂ ತ್ರ ಣ ಗ ಳು

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್.ನ (ಕಂಪೆನಿ) ಮುಂದಿನ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು, ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಜೊತೆಗೆ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಘನತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವ ಸಲುವಾಗಿ ರೂಪಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ತರಲಾಗಿದೆ. ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಆಗಿ ನಿಮ್ಮನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ನೀವು ಕಂಪನಿಯ ನೀತಿ / ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅನುಸರಿಸಬೇಕು; ಅದರ ಯಾವುದೇ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯು ನಿಮ್ಮ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಮುಂದಾಗಿ ಪ್ರಕಟಣೆ ಅಥವಾ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಣವನ್ನು ನೀಡದೇ, ತನ್ನ ನೀತಿಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಂಪನಿ ಹೊಂದಿದೆ. ನೀವು ಕಂಪನಿಯ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗೆ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ನವೀಕರಿಸಲಾದ ನೀತಿಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ.

1 ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಆಗಲು ಅರ್ಹತೆ

A. **ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು**

a. 18 ವರ್ಷ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಯಸ್ಸಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಆಗಲು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

b. ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಅಥವಾ ತಿರಸ್ಕರಿಸುವ ಸಂಪೂರ್ಣ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಂಪನಿ ಹೊಂದಿದೆ.

c. ಕಂಪನಿಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್, ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟ್, ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗಿ ಅಲ್ಲ. ಸಂಬಂಧವು ಪ್ರಧಾನ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಧಾನವಾಗಿರುತ್ತದೆ (ಪ್ರಿನ್ಸಿಪಲ್ ಟು ಪ್ರಿನ್ಸಿಪಲ್).

d. ಎಲ್ಲಾ ಅರ್ಜಿಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ರೊಬ್ಬರಿಂದ ಪ್ರಾಯೋಜಕತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

e. ಪತಿ ಮತ್ತು ಪತ್ನಿಯನ್ನು ಏಕ ಘಟಕ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

f. ಪ್ರಾಯೋಜಕತ್ವದ ಸಾಲು ಅವರ ಕುಟುಂಬದ * ಐಡಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದರೆ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಮಗ ಅಥವಾ ಅವಿವಾಹಿತ ಮಗಳು, ತಮ್ಮ ಸ್ವತಂತ್ರ ಐಡಿ ಯೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸೇರಬಹುದು. ಅಂತೆಯೇ ಕುಟುಂಬದ ಯಾವುದೇ ಸದಸ್ಯರು ಅವರ ಮಗ / ಅವಿವಾಹಿತ ಮಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಬಹುದು.

B. **ಕಾನೂನು ಹಕ್ಕುದಾರರು** (ಉದಾಹರಣೆಗೆ HUF, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, LLP, ಕಂಪನಿ, ಸೊಸೈಟಿ ಮತ್ತು ಟ್ರಸ್ಟ್)

a. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ನೋಂದಣಿಯು ಕಾನೂನು ಹಕ್ಕುದಾರರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿರಬೇಕು.

b. ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವಂತೆ ಸಾಂವಿಧಾನಿಕ, ಪತ್ರ, ಲೇಖನದ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರದ ಜೊತೆಗೆ ಸಂಘಟನೆ / ಸಂಘಟನೆಗಳ ಪ್ರತ್ರದೊಂದಿಗೆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಜಿಯ ಜೊತೆಗೆ ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್ ನಕಲು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. HUF ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ, ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್ ನಕಲು ಮಾತ್ರ ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ.

c. ಇಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾನೂನು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಹತೆಯು ಸ್ಥಳೀಯ ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಕಂಪೆನಿಯು ಬೋನಸ್ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತದೆ.

d. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯಿದ್ದರೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಸೂಚನೆ ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ನವೀನ / ನವೀಕರಿಸಿದ ಹೊಸ ಅರ್ಜಿ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಇಂತಹ ಹೊಸ / ನವೀನ ಸಂಯೋಜನೆ ಅಥವಾ ಸಂವಿಧಾನವನ್ನು ನೋಂದಣಿ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಂಪನಿ ಹೊಂದಿದೆ.

e. ಕಂಪೆನಿಯು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಕಂಪೆನಿಗೆ ಲಿಖಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿರುವ ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿ / ಅಧಿಕೃತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುತ್ತದೆ.

f. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಸರ್ಜನೆ / ಮುಕ್ತಾಯ / ದಿವಾಳಿತನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಬೋನಸ್ ಅರ್ಹತೆ / ಬಾಕಿಯನ್ನು, ಯಾವುದಾದರೂ ಇದ್ದಲ್ಲಿ, ಕಂಪನಿಗೆ ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಾದ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆ ವಿಸರ್ಜನೆಮಾಡಿದ / ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಿದ ಅಥವಾ ದಿವಾಳಿತನ ಘೋಷಣೆ ಮಾಡಿದ 90 ದಿನಗಳ ನಂತರ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

2 ಬೋನಸ್ ಪಾವತಿ

a. ಕ್ಯಾಲೆಂಡರ್ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಒಮ್ಮೆ ಎಲ್ಲಾ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳ ಬೋನಸ್ ಅನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಸೇಲ್ಸ್ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಕಂಪೆನಿಯ ನೀತಿಯ ಪ್ರಕಾರ ನೋಂದಾಯಿತ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳಿಗೆ ಕಂಪೆನಿಯಿಂದ ಪೇ ಔಟ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

b. ಮಾಸಿಕ ಪೇಔಟ್ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ನಿಖರತೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕು. ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ವಿಚಾರಣೆಗಳನ್ನು ಕಂಪೆನಿಯು ಪಾವತಿಸಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 14 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಅಂತಹ ವಿಚಾರಣೆಗಳ ಅನುಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿರುವ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳು ಅಂತಿಮ ಮತ್ತು ಬದ್ಧವಾಗಿರಬೇಕು.

c. ವಿತರಕರು ತಮ್ಮ ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.
ಅವರ ವಿಳಾಸ / ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಿವರಗಳು / ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ / ಇಮೇಲ್ ಐಡಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯು ಇದ್ದಲ್ಲಿ, ಅವರು ಕಂಪನಿಯ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನಮಗೆ ಕಳುಹಿಸಬೇಕು.

d. ಬೋನಸ್ ಸ್ವೀಕರಿಸಲು, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ತಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ಗೆ ನೀಡಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ವಿಫಲವಾದಲ್ಲಿ, ಬೋನಸ್ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತಡೆಹಿಡಿಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಕಾಯ್ದಿರಿಸುತ್ತದೆ.

3 ಉಲ್ಲಂಘನೆಯ ನಿದರ್ಶನಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳು

ಕಂಪನಿಯು ಅತಿಕ್ರಮಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಅದರ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಈ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಒಳಗೊಂಡ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಸಲಹೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಕಂಪೆನಿಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳ) ವಿರುದ್ಧ ತಕ್ಕ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಕೆಳಗಿನ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕು:

a. ಕಂಪೆನಿಯ ಯಾವುದೇ ನೀತಿಗಳು / ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದ ಕೂಡಲೇ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಆಪಾದಿತ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯ ವಿವರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಮೂಲಕ, ದೂರುಗಳನ್ನು ಬರವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ನೀಡಬೇಕು, ಜೊತೆಗೆ ಅವರು ದೂರಿನ ಬಗ್ಗೆ ತಮ್ಮ ಅಪ್‌ಲೈನ್‌ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

b. ದೂರನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ ಕಂಪನಿಯು ತಕ್ಷಣವೇ ಅದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗೆ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ವಿವರಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ತ್ವರಿತ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಎದುರುನೋಡುತ್ತದೆ. ಕಂಪೆನಿಯು ಸೂಕ್ತವಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಇಂಥ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಏಕಪಕ್ಷೀಯವಾಗಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು.

c. ಅಸಮರ್ಪಕ ಮಾಹಿತಿಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳಿಗಾಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಕೋರಬಹುದು.

d. ಸಾಮಾನ್ಯ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪುನಃಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಏಕೈಕ ಮಾರ್ಗವೆಂದರೆ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸುವುದು ಎಂದು ಕಂಪೆನಿಗೆ ಮನವರಿಕೆಯಾದರೆ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗೆ ಪತ್ರವನ್ನು ಬರೆದು ತನ್ನ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಪತ್ರವನ್ನು ನೋಂದಾಯಿತ ಅಂಚೆ / ಕೊರಿಯರ್ ಮೂಲಕ, ಕಂಪೆನಿಯಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕೊನೆಯ ತಿಳಿದ ವಿಳಾಸಕ್ಕೆ ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾರ್ಕ್ ರಸೀದಿಯನ್ನು ಪುರಾವೆಯಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯು ನಿಷೇಧಿತ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ವಿರುದ್ಧ ಅಗತ್ಯವಾದ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಇದರಲ್ಲಿ ಪರಿಹಾರ, ವಸೂಲಿ, ಒಳಗೊಂಡ ಹಾನಿ ಮತ್ತು ಕಾನೂನು ವೆಚ್ಚಗಳು ಯಾವುದಾದರೂ ಇದ್ದರೆ, ಸೇರಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೂ, ಕಂಪನಿಯು ಅಂತಹ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದಾಗ ಮತ್ತು ಮೇಲಿನ ನಿರ್ಧಾರದ ಯಾವುದೇ ಭಾಗವನ್ನು ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ಬದಲಾಯಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸುತ್ತದೆ.

4 ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ನವೀಕರಣ

1. ಕಂಪನಿಯು ಯಾವುದೇ ನವೀಕರಣ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಿದರೆ ಮತ್ತು ರಾಜೀನಾಮೆಯನ್ನು ಕಂಪೆನಿಯು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡರೆ ಮಾತ್ರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಲಾಗುವುದು. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕಂಪೆನಿಯೊಂದಿಗೆ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಎರಡು ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ನಡೆಸದಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ನೀತಿಗಳ ಯಾವುದೇ ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಮಾಡಿದರೆ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಕಂಪನಿಯು ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

2. ಮೇಲಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಘಟನೆಗಳ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಒಂದು ತಿಂಗಳೊಳಗೆ ತನ್ನ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಮುಂದಿಡುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ, ನಂತರ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಕಂಪೆನಿಯ ನಿಯಮದ ಪ್ರಕಾರ ಕ್ಲೇಮ್‌ಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲಾಗುವುದು.

3. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಯಾವುದೇ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವೆಸ್ಟೀಜ್‌ನಿಂದ ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡಲು ಹೊಂದಿರುವ ಅವಧಿಯ ಮಿತಿಯು ೩ ವರ್ಷಗಳಾಗಿವೆ. ಆ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ೩ ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯ ನಂತರ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಪುರಸ್ಕರಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

5 KYC

ಕಂಪೆನಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್, KYC ಪೂರೈಕೆಗಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕು – ಆಧಾರ್ ಕಾರ್ಡ್, ವಾಹನ ಚಾಲನಾ ಪರವಾನಗಿ, ಮತದಾರ ಐಡಿ ಕಾರ್ಡ್, ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್, ರೇಷನ್ ಕಾರ್ಡ್ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ಅಥವಾ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರವು ನೀಡಿರುವ ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ಗುರುತು ಪತ್ರ (ಗಳು). KYC ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವವರೆಗೂ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಕಂಪೆನಿಯೊಂದಿಗೆ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

6 ಮಾನ್ಯವಾದ ಐಡಿ

ಕಂಪೆನಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್, ಅವನ / ಅವಳ ಐಡಿ ಮಾನ್ಯವಾಗಿರಬೇಕಿದ್ದರೆ, ಸೇರ್ಪಡೆಗೊಂಡ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ, ಕನಿಷ್ಠ 30 PV (ಸಾಹಿತ್ಯ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಉಪಕರಣಗಳು ಇಲ್ಲದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಾತ್ರ) ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಮಾಡದಿದ್ದರೆ, 30 ದಿನ ಅವಧಿಯ ನಂತರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಐಡಿಯನ್ನು ಅಮಾನ್ಯ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

7 ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವಿಕೆಗಳು

a. ಕಂಪೆನಿ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳು) ಉತ್ಪ್ರೇಕ್ಷೆಗೊಳಿಸಬಾರದು ಅಥವಾ ತಪ್ಪಾಗಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಬಾರದು.

b. ಪರಿಶ್ರಮ, ಬದ್ಧತೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಿರವಾದ ಪ್ರಯತ್ನಗಳ ಮೂಲಕ ಮಾತ್ರ ಆದಾಯಗಳು ಬರುತ್ತವೆ ಎಂದು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳು) ತಿಳಿದಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ತಿಳಿಸಬೇಕು.

c. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳು), ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಗಳಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಹಿತ್ಯದಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾಗಿರುವ ವಿಷಯವನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಬೇರೆ ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ನೀಡಬಾರದು. ಕಂಪೆನಿ ವಿತರಕನ ಕ್ರಿಯೆ / ನಿಷ್ಕ್ರಿಯತೆಯಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾಗುವ ಹಾನಿಕಾರಕ ಅಥವಾ ತಪ್ಪಾದ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ, ಕಂಪನಿಗೆ ಕೆಟ್ಟ / ನಷ್ಟವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಮಾಡುವ ಯಾವುದೇ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಷರತ್ತುಬದ್ಧ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿ ಹೊಂದಿದೆ.

d. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗೆ 30 ದಿನಗಳ ಕೂಲಿಂಗ್ ಆಫ್ ಅವಧಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

8 ಲೇಬಲ್ ಮಾಡುವುದು, ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಬೆಲೆ

ಕಂಪೆನಿ ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನ ವಿವರಣೆ, ಲೇಬಲ್, ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್‌ಗಳು ಅಂತಿಮ ಮತ್ತು ಬದ್ಧ. ಈ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ (ಗಳು) ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಕಂಪೆನಿಯಿಂದ ನಿಗದಿಪಡಿಸದ ಬೆಲೆಗೆ, ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಯಾಗಿ ಮಾರಲು, ಮರುಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಮಾರ್ಪಡಿಸಲು ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ಈ ನಿಯಮವನ್ನು ಮೀರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ವಿರುದ್ಧ ಆರೋಪಗಳ ತನಿಖೆ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಕ್ಕ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

9 ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್

ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ನ ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ "ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್" ಎಂದರೆ:

a. ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಒಬ್ಬ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ರವರನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ಗುಂಪಿನಿಂದ ಸೈನ್ ಅಪ್ ಮಾಡುವುದು.

b. ಪತಿ ಈಗಾಗಲೇ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಆಗಿರುವಾಗ, ಪತ್ನಿಯನ್ನು ಸೈನ್ ಅಪ್ ಮಾಡುವುದು ಅಥವಾ ತದ್ವಿರುದ್ಧ.

c. ಅವನ / ಅವಳ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಇನ್ನೂ ಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವಾಗ, ಅವನ / ಅವಳ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮತ್ತೊಂದು ಸ್ಪಾನ್ಸರರ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸೈನ್ ಅಪ್ ಮಾಡುವುದು.

d. ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಅವನ / ಅವಳ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಬಳಸಲು ಇತರ ಜನರನ್ನು ಅಥವಾ ಸಂಬಂಧಿಕರನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವುದು.

e. ಮಗ ಅಥವಾ ಅವಿವಾಹಿತ ಮಗಳು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಐಡಿ ಯೊಂದಿಗೆ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಸೇರಿದರೆ, ಆದರೆ ಅವರ ಸ್ಪಾನ್ಸರ್ಶಿಪ್ ಲೈನ್ ಅವರ ಕುಟುಂಬದ* ಐಡಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಅಂತಹ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಗ / ಅವಿವಾಹಿತ ಮಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿರುವ ಐಡಿ ಅನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
ಕುಟುಂಬದ ಯಾವುದೇ ಸದಸ್ಯರು ತಮ್ಮ ಮಗ / ಅವಿವಾಹಿತ ಮಗಳ ಸ್ಪಾನ್ಸರ್‌ಶಿಪ್ ಲೈನ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರದಿದ್ದರೆ, ಆಗಲೂ ಸಹ ಇದೇ ನಿಯಮ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕೆಳಗಿನ ಕ್ರಮವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ:

i. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಇನ್ನೊಂದು ಐಡಿ ಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬ ದೂರನ್ನು, ಐಡಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಆರು ತಿಂಗಳ ನಂತರ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದರೆ, ಅದನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ದೂರು ಸ್ವೀಕಾರವಾದಾಗ, ಕಂಪೆನಿಯು, ತನ್ನ ವಿವೇಚನೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಒಂದು ಐಡಿ ಯನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಸಕ್ರಿಯ ಐಡಿ ಯೊಂದಿಗೆ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ.

ii. ಕಂಪೆನಿಯು ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಆರು ತಿಂಗಳೊಳಗೆ ದೂರು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ಎರಡನೇ ಮತ್ತು ನಂತರದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಐಡಿ ಗಳು ಮತ್ತು ಎರಡನೇ / ನಂತರದ ಐಡಿ ಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲಾದ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಅನ್ನು ಮೊದಲ ಐಡಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುವುದು ಅಥವಾ ಆಡಳಿತ ಅರ್ಗದ ನಿರ್ಧಾರದ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಿದ ಐಡಿ ಅಡಿಯಲ್ಲೇ ಉಳಿಯಬಹುದು.

iii. ಕಂಪೆನಿಯು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ರವರನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳ ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದಾಗಿ ಕಂಡುಬರುವ ಯಾವುದೇ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ರವರ ಬೋನಸ್ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಹಿಡಿದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಯಾವುದೇ DLCP / MINI DLCP / DCC ಯನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅದನ್ನೂ ಸಹ ಕಂಪನಿಯು ಮುಚ್ಚುತ್ತದೆ.

ಆದರೂ, ನೋಂದಾಯಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ಐಡಿ ಗಳು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗೆ ತಿಳಿಯದೇ / ಅನೈತಿಕವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಆಡಳಿತ ವರ್ಗ ನಡೆಸುವ ತಪಾಸಣೆಗಳಿಂದ ತಿಳಿದು ಬಂದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ಅಂತಹ ಐಡಿ / ಐಡಿ ಗಳನ್ನು ತನ್ನ ವಿವೇಚನೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಿದ ಐಡಿಯ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಅನ್ನು ಮುಂದಿನ ಉನ್ನತ ವಿತರಕರಿಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಅಂತ್ಯಗೊಳ್ಳದ ಐಡಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಕ್ರಾಸ್ ಸ್ಪಾನ್ಸರಿಂಗ್ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಶಿಸ್ತು ಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಕಂಪೆನಿಯು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಅನ್ನು ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಬೋನಸ್ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ತಡೆಹಿಡಿಯುವುದು / ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು / ಅಥವಾ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಮೇಲೆ ದಂಡ ವಿಧಿಸುವುದು ಇದರಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರಬಹುದು.
ಮೇಲಿನ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಪೆನಿಯ ನಿರ್ಧಾರವು ಅಂತಿಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

10 ನಿಷ್ಕ್ರಿಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್

ಯಾವುದೇ ಹಂತವನ್ನು ತಲುಪಿದ್ದರೂ ಸಹ, ಒಬ್ಬ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಸತತವಾಗಿ ಒಂಬತ್ತು ತಿಂಗಳುಗಳ ಕಾಲ ಯಾವುದೇ ಆರ್ಡರ್ ನೀಡಿಲ್ಲವೆಂದು ಕಂಡುಬಂದರೆ, ಅವನು / ಅವಳನ್ನು 'ನಿಷ್ಕ್ರಿಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್' ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವನ / ಅವಳ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಕಂಪೆನಿಯು ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ (ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುವುದನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ). ನಿಷ್ಕ್ರಿಯ ಅವಧಿ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡ ನಂತರ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಯಾವುದೇ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಹಿಂದಿನ ಐಡಿ ಸ್ಥಗಿತಗೊಂಡ ನಂತರ ಸೇರಬಹುದು.

11 ಅವಧಿ ಮುಗಿಯುವುದು / ರದ್ದತಿ / ರಾಜೀನಾಮೆ / ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರ

a. ಖಯಾವುದೇ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್, ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಗೆ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಬಹುದು. ಅಂತಹ ಸಂವಹನದ ಸ್ವೀಕೃತಿಯು ರಾಜೀನಾಮೆಯನ್ನು ದೃಢಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಿದವರು ಅಥವಾ ಅವರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ರದ್ದು / ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು, ಅವನ / ಅವಳ ಹಿಂದಿನ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ರಾಜೀನಾಮೆ / ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವಿಕೆಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 6 ತಿಂಗಳ (ಕೂಲಿಂಗ್ ಪೀರಿಯಡ್) ಅವಧಿಯ ನಂತರ ಮಾತ್ರ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಗೆ ಪುನಃ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಮುಂಚೆ, ಅವನು / ಅವಳು ಹೊಂದಿದ್ದ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ (ಗಳು) / ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.

b. ಒಬ್ಬ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಕೆಲವು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಂದಾಗಿ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಿದರೆ, ಕಂಪನಿಯ ತೃಪ್ತಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು, ಅವನು / ಅವಳು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಅವನ / ಅವಳ ರಕ್ತ ಸಂಬಂಧಿಗೆ ಮಾತ್ರ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು (ಸರಿಯಾದ ಪುರಾವೆ ಮತ್ತು ದಸ್ತಾವೇಜು ಅಗತ್ಯ). ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅರ್ಜಿದಾರರು ರಕ್ತ ಸಂಬಂಧಿಯಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಅಥವಾ ಅಥವಾ ರಕ್ತ ಸಂಬಂಧಿ ಸಂಗಾತಿಯು ಸಹ–ಅರ್ಜಿದಾರರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ಧಾರವು ಅಂತಿಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

c. ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಸಾವಿನ ಅಥವಾ ಸಾಬೀತಾದ ಅಸಮರ್ಥತೆಯ ಕಾರಣವಾಗಿ ಎಕ್ಸ್‌ಪೈರ್ ಆಗುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಮೃತಪಟ್ಟವರ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯು ಅನುಮತಿಸಬಹುದು. ಮರಣದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 3 ತಿಂಗಳವರೆಗೆ ಅಥವಾ ಮೂಲ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ರವರ ಮರಣ ಅಥವಾ ಅಸಮರ್ಥತೆಯಿಂದಾಗಿ, ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಬರದೇ ಇದ್ದರೆ, ಸೂಕ್ತ ದಾಖಲಾತಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಮೂಲಕ, ಮರಣ ಹೊಂದಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಯು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಮುಂದುವರೆಸಲು ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಿಸಿದರೆ, ಕಂಪೆನಿಯು ಅನುಮತಿಸಬಹುದು. ಆದರೂ, ಅಂತಹ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಮರಣದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಅಥವಾ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಅಸಮರ್ಥತೆಯ 6 ತಿಂಗಳುಗಳ ನಂತರ, ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಥವಾ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಯ ಅಂತಹ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

d. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಬಹುದು / ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಬಹುದು, ಕಂಪೆನಿಯ ನೀತಿ / ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಾವಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿರುವ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ, ಕಂಪೆನಿಯು ಅದನ್ನು ಅನ್‌ಕ್ಲೇಮ್ಡ್ ಎಂದು ಘೋಷಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಅಮಾನತುಗೊಳಿಸಬಹುದು.

12 ಮದುವೆ

a. ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ನ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಕಂಪೆನಿಯು ಪತ್ನಿ ಮತ್ತು ಪತಿಯನ್ನು ಒಂದೇ ಘಟಕವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತದೆ.

b. ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಇಬ್ಬರು ಸ್ವತಂತ್ರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಪರಸ್ಪರ ಮದುವೆಯಾಗುವ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಮದುವೆಯ ನಂತರ ಇಬ್ಬರೂ ತಮ್ಮ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಿರುವುದಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಸ್ಪರ ಮದುವೆಯಾದ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು, ತಮ್ಮ ಮದುವೆಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ, ತಮ್ಮ ಮದುವೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಈ ಅಧಿನಿಯಮದ ಇತರ ಉಪ-ನಿಯಮಗಳ ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಅನುಸರವಾಗಿ, ಮದುವೆಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ಅವರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಬೇಕು, ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಇಬ್ಬರೂ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಉಪ-ಷರತ್ತಿನ ನಿಯಮಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ, ಮದುವೆಯ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಮೂಲ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ ರಚನೆಯು ಬದಲಾಗದೆ ಹಾಗೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಆದರೂ, ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮತ್ತು ವೆಸ್ಟೀಜ್ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಲು, ಸಂಗಾತಿಗಳಿಬ್ಬರೂ ಸಾಮಾನ್ಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಸೂಚಿಸಲಾದ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಪತ್ರದ' ರೂಪದಲ್ಲಿ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು' ರಚಿಸಬಹುದು, ಮತ್ತು ಅಂತಹ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ' ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ಕೋರಿ ತಮ್ಮ ಮದುವೆಯಾದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ, ಜಂಟಿ ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸತಕ್ಕದ್ದು. ಈ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡದಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ರಚನೆಯು ಹಾಗೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ.

c. ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಇಬ್ಬರು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಪರಸ್ಪರ ಮದುವೆಯಾದಾಗ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆ' (ಅವರ ಕೇಡರ್ / ಮಟ್ಟವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸದೆ) ನೀಡಿದಾಗ, ಅವರು ಜಂಟಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಮದುವೆಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 60 ದಿನಗಳೊಳಗಾಗಿ ಕಂಪನಿಗೆ ಅಂತಹ ವಿವರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಅಂತಹ ಮಾಹಿತಿ ಸ್ವೀಕೃತಿಯ ನಂತರ, ಕಂಪೆನಿಯು ಅಂತಹ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆ' ಗಳಿಸಿದ ಹಣಪಾವತಿ / ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಖಾತೆ ತೆರೆಯದಿದ್ದರೆ, ಕಂಪೆನಿಯಿಂದ ಯಾವುದೇ ಬೋನಸ್ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಈ ಅವಧಿಗೆ ಗಳಿಸಿದ ಬೋನಸ್ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೂ, ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ ಫಂಡ್ ಅಚೀವರ್ಸ್ ಆಗಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ದಂಪತಿಗಳು, ಇಂತಹ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಬಯಸಿದ ಹೊರತು, ಈ ಉಪ-ನಿಯಮವು ಅವರಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

d. ಇಬ್ಬರೂ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ಸ್ ಮತ್ತು ಕಾರ್ ಫಂಡ್ ಅಚೀವರ್ಸ್ ಆಗಿದ್ದರೆ, ಅವರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಗಳನ್ನು ಮೂಲ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಇಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ / ಸ್ಟಾರ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್‌ಶಿಪ್‌ನಿಂದ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಅವರಿಬ್ಬರೂ "ಪಾಲುದಾರಿಕೆ" ಮೂಲಕ ಏಕೈಕ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು (ಇಬ್ಬರೂ ಸಹ ಪಾಲುದಾರರಾಗಿ). ಈ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡದಿರುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ರಚನೆಯು ಹಾಗೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಈ ಉಪವಿಭಾಗದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ಮದುವೆ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ರಾಜೀನಾಮೆ ನೀಡುವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನ ಮೂಲ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ ರಚನೆಯು ಬದಲಾಗದೆ ಹಾಗೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲೂ ಸಹ ಇಬ್ಬರೂ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು ತಮ್ಮ ಮದುವೆಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ತಮ್ಮ ಮದುವೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಕಂಪನಿಗೆ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

e. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅಂತಹ ದಂಪತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಮದುವೆಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಯಾವುದೇ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು' ರೂಪಿಸದಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಅವರಿಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ಸಹ ತಮ್ಮ ಮದುವೆಯ ಕುರಿತು ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿಸದಿದ್ದರೆ, ಕಂಪೆನಿಯು ಅವರ ಡೌನ್‌ಲೈನ್ / ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತವಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಇಬ್ಬರೂ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು (ಗಳನ್ನು) ಕಂಪನಿಗೆ ಸೂಕ್ತವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ, ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಅದರ ವಿವೇಚನೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಒಂದುಗೂಡಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಒಬ್ಬರ ಅಥವಾ ಇಬ್ಬರ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಬಹುದು.

13 ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸುವಿಕೆ

ಒಂದು ವೇಳೆ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ' ಮೂಲಕ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಹೊಂದಿರುವ ದಂಪತಿಗಳ ವಿಚ್ಛೇದನದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಪತ್ರಕ್ಕೆ' ಅನುಗುಣವಾಗಿ, ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸ್ವತಃ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ಅನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಅಂತಹ 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ' ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್‌ನ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು, ಸಮರ್ಥ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಿಂದ ನೀಡಲಾದ 'ವಿಚ್ಛೇದನದ ತೀರ್ಪನ್ನು' ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ 90 ದಿನಗಳ ನಂತರ ಮಾತ್ರ ಕಂಪನಿಯು ಜಾರಿಗೆ ತರುತ್ತದೆ. ದಂಪತಿಗಳ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಅನ್ನು ದಂಪತಿಗಳ ನಡುವಿನ ವಿಚ್ಛೇದನದ ವಿಚಾರಣೆಯ ಪ್ರಾರಂಭದಿಂದಲೂ ಮತ್ತು ವಿಚ್ಛೇದನದ ವಿಚಾರಣೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ವಿವೇಚನೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ, ಅದರ ವಿಶೇಷ ತೀರ್ಮಾನದಂತೆ, (ಕೂಲಿಂಗ್ ಪೀರಿಯಡ್ ರದ್ದಾಗುವುದರ ಮೇಲೆ ಒತ್ತಾಯಿಸದೆ), ಎರಡೂ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹೊಸದಾಗಿ ನೇಮಕಗೊಂಡ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನಂತೆ, ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡಬಹುದು.

ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ತೀರ್ಪು ನೀಡಿದ ನಂತರ, ಯಾವ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗೆ ಅವರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಮುಂದುವರೆಯಬೇಕೆಂದು ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ಅನುಮೋದನೆ ನೀಡುತ್ತದೋ, ಅವರು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಆಗಿ ಮುಂದುವರೆಯಬಹುದು, ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ. ತೀರ್ಪಿನಲ್ಲಿ ಈ ವಿಷಯವು ತಿಳಿಸದೇ ಇದ್ದರೆ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿನ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಶಿಪ್ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ವಿವಾಹಿತ ದಂಪತಿಗಳು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಮತ್ತು ಸಹ-ಅರ್ಜಿದಾರರಾಗಿದ್ದು, ಅವರು ವಿಚ್ಛೇದನಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದರೆ, ಸಹ-ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕು ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವು ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಒಮ್ಮೆ ವಿಚ್ಛೇದನವು ಜಾರಿಗೆ ಬಂದರೆ, ಸಹ-ಅರ್ಜಿದಾರರ ಹೆಸರನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ತೆಗೆದುಹಾಕಲಾಗುತ್ತದೆ.

14 ಮನ್ನಾ ಮಾಡುವುದು

a. ಕಂಪೆನಿಯ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಅಥವಾ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್ ಅರ್ಜಿಯ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿರುವ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಕಂಪೆನಿಯು ಬಳಸಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ, ಅದು ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲು ಕಂಪೆನಿಯ ವೈಫಲ್ಯತೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಾರದು.

b. ಕಂಪನಿಯ ಯಾವುದೇ ಮನ್ನಾ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು, ಕಂಪೆನಿಯ ಅಧಿಕೃತ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳು ಮಾತ್ರ ಬರವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ನೀಡಬಹುದು.

15 ನಿಷೇಧಿತ ಕಾರ್ಯ

ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು

a. ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಪರವಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಅಥವಾ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಬಾರದು.

b. ಕಂಪೆನಿ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಬಾರದು, ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡಬಾರದು ಅಥವಾ ಮಾರ್ಪಡಿಸಬಾರದು.

c. ತನ್ನನ್ನು ನೇರವಾಗಿ / ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟ್, ಸೇವಕ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಬೇರಾವುದೇ ಉತ್ಪನ್ನ / ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಪರವಾನಗಿದಾರ, ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಥವಾ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಬಾರದು.

ಪದಗಳ ಅರ್ಥ

PV :	ಪಾಯಿಂಟ್ ಮೌಲ್ಯ, ಸಾಧನೆಯ % ಮಟ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ.
SP :	ಸ್ವತಃ ಖರೀದಿಸುವುದು
PGPV :	ಪರ್ಸನಲ್ ಗ್ರೂಪ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ಎಂದರೆ ನಿಮ್ಮ ಸಮಗ್ರ ಗುಂಪು ಮಾಡುವ ವ್ಯವಹಾರವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಇದು ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಗುಂಪಿನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.
GPV :	ಗ್ರೂಪ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ನಿಮ್ಮ ಇಡೀ ಗುಂಪು ಮಾಡಿದ ವ್ಯವಹಾರವಾಗಿದೆ.
CPV :	ಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ಎಂದರೆ ನಿಮ್ಮ ಗುಂಪಿನಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವ್ಯವಹಾರವಾಗಿದೆ.
*ಕುಟುಂಬ:	ಅಜ್ಜಿತಾತ / ಹೆತ್ತವರು / ಸ್ವತಃ

VESTIGE™
wish you wellth

ವೆಸ್ಟೀಜ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಪ್ರೈ. ಲಿ.
A 89, ಓಕ್ಲಾ ಇಂಡಸ್ಟ್ರಿಯಲ್ ಏರಿಯ
ಫೇಸ್ II ನವ ದೆಹಲಿ 110 020, ಭಾರತ
ಕರ ರಹಿತ ಸಂಖ್ಯೆ: 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