VESTIGE™
wish you wellth

माझ्या यशाची योजना

MARATHI

VESTIGE™

wish you wellth

वेस्टीज कुटुंबामध्ये आपले स्वागत आहे

गौतम बाली
मॅनिजिंग डायरेक्टर

प्रिय डिस्ट्रीब्युटर,

अभिनंदन! वेस्टीजद्वारे पुरवल्या जाणाऱ्या संधीची निवड करून तुम्ही आश्चर्यकारक करीअर निर्माण करण्याचा योग्य मार्ग निवडला आहे. प्रत्यक्ष विक्रीद्वारे उद्योजकाच्या जगामध्ये स्वतःसाठी स्थान निर्मिती केली आहे अशा लोकांच्या संघामध्ये आम्ही आपले स्वागत करतो.

वेस्टीजचे वैयक्तिक डिस्ट्रीब्युटर म्हणून करीअर करून, तुम्ही वास्तविकतः तुमच्या स्वतःच्या भाग्याला आकार देत आहात आणि तुम्ही तुमच्या चिकाटी आणि परिश्रमाद्वारे मिळवू शकता अशा यशस्वी आणि स्वावलंबी भविष्याचा मजबूत पाया उभा करत आहात. तुम्ही वेस्टीज सिस्टीममध्ये यशाच्या जेवढ्या उच्च पातळ्या मिळवण्याचा प्रयत्न कराल, तेवढे जास्त तुम्ही अधिक लोकांना प्रेरित कराल आणि त्यांना अशा मार्गदर्शकामध्ये परावर्तीत कराल ज्यांकडे इतर लोक मार्गदर्शन आणि नेतृत्वासाठी पाहतील. वेस्टीज येथे आम्ही तुम्हाला जीवन जगण्याचा दुसरा स्त्रोतच पुरवत नाही, तर आम्ही तुम्हाला आदर कमवण्यास आणि दुसऱ्यांनी तुमचे अनुपालन करण्यासाठी प्रेरक नेता बनण्यास मदत करतो.

दि वेस्टीज वर्ल्ड

आंतरराष्ट्रीय प्रत्यक्ष विक्री उद्योगामध्ये तसेच भारतामध्ये स्वतःला वाढवणे, विस्तार करणे आणि वेगळे स्थान प्राप्त करण्याच्या उमेदीसह, वेस्टीजने 2004 रोजी कंपनीची स्थापना झाल्यापासून यशस्वी प्रवास केला आहे. उत्पादने आणि ब्रँड्सच्या व्यापक पल्ल्यासह, वेस्टीज सर्व वयोगटाच्या लोकांना 360° स्वास्थ्य संरक्षण पुरवते आणि त्यांना गुणात्मकतेने चांगले जीवन जगण्यास सशक्त बनवते. वेस्टीजला उच्चपणे प्रभावी आरोग्य सप्लीमेंट्स, वैयक्तिक निगा उत्पादने, रंगीत सौंदर्य प्रसाधन उत्पादने, पुरूषांची ग्रुमिंग श्रेणी, गृह निगा उत्पादने इत्यादींच्या संशोधन आणि विकासामध्ये या क्षेत्रामधील सखोल अनुभव आहे.

वेस्टीज ही एक ISO 9001:2015 संघटना आहे; गुड मॅन्युफॅक्चरींग प्रॅक्टीसेस (GMP) आणि हलाल सर्टीफाईट कंपनी या हिच्या निर्मिती भागीदार आहेत. वेस्टीजला उत्पादकता, गुणवत्ता, नवनिर्माण आणि व्यवस्थापनामध्ये इन्स्टीट्यूट ऑफ इकोनॉमिक स्टडीज (IES) द्वारे गुणवत्तेचे प्रमाणपत्रही देण्यात आले आहे. वेस्टीज ही प्रतिष्ठीत भारतीय प्रत्यक्ष विक्री संघटना (IDSA), हेल्थ फुड्स अँड डायटरी सप्लीमेंट्स असोसिएशन (HADSA) ची सदस्य आहे आणि ती अत्यंत प्रेरित उद्योगासोबत आणि भारतीय वाणिज्य संस्था, FICCI आयसोबत अभिमानाने संबंधित आहे.

वेस्टीजच्या यशोगाथा ही दर वर्षी सीमा पार करून कंपनीची वाढ होत असल्याने आणि समृध्दीचा प्रसार करून असंख्य लोकांसाठी यशोमार्ग प्रस्थापित करण्याशी संबंधित आहे. शाखा कार्यालये, गोदामे, आंतरराष्ट्रीय कार्यालये, जिल्हा स्तरीय संपर्क पॉईंट्स (DLCP), लघू DLCP, डिस्ट्रीब्युटर सल्लागार केंद्रे (DCC), आणि समर्पित ग्राहक केंद्रीत मनुष्यबळासह, वेस्टीज दररोज तुम्हाला आणि दशलक्षो इतर डिस्ट्रीब्युटर्सना उत्तम दर्जाची उत्पादने पुरवण्याचा प्रयत्न करत आहे. लोकांना यशाकडे झोकणार्याट चांगल्याप्रकारे रचलेल्या शिक्षण यंत्रणेद्वारे वेस्टीज अथकपणे तुमच्यासारख्या हजारो डिस्ट्रीब्युटर्सना प्रशिक्षण देण्यासाठी वर्षभर हजारो प्रशिक्षण सत्रे आयोजित करत आहे.

या यश योजनेच्या खालील पानांमध्ये, आम्ही तुम्हाला वेस्टीज ऑफर करत असलेल्या अद्वितीय आणि मजबूत करीअर वृध्दी योजनेबाबत स्पष्टीकरण करणार आहोत. वेस्टीजद्वारे केली जाणारी अवाहने वास्तववादी असतात आणि जर तुम्ही मजबूत बंध आणि संबंध निर्माण करण्यासाठी मेहनतीने काम केले आणि यंत्रणेचे नित्यनेमाने पालन करून त्याद्वारे इतरांना सशक्त केलेत तर ही अवाहने मिळवण्याजोगी असतात.

वृध्दी, प्रामाणिकपणा, स्वाययत्ता, उत्कटता आणि वचनबध्दता, अनुकूलन क्षमता आणि ग्राहक केंद्रितता ही वेस्टीजची प्रमुख मूल्ये आहेत. यशासाठी तुमच्या उत्कटता, सकारात्मक दृष्टीकोन आणि चिकाटीसोबत ही प्रमुख्य मूल्ये दुर्दम्य भागीदारी निर्माण करतात. ही भागीदारी आपल्याला एकत्रितरित्या यशाची नवीन शिखरे गाठण्यास सक्षम बनवतात.

तुमच्या यशामध्येच आमचे यश सामावलेले आहे.

गौतम बाली

टीम वेस्टीज

वेस्टीज जे नेतृत्व भारतामधील प्रत्यक्ष विक्रीच्या क्रांतिमध्ये मुख्य भूमिका बजावलेल्या लोकांद्वारे केले जाते.

स्वास्थ्य आणि भरभराटीने समृध्द असेल उत्तम गुणवत्तेचे जीवन जगण्यासाठी आमच्या डिस्ट्रीब्युटरांना सशक्त करणारी अग्रगण्य प्रत्यक्ष विक्री संघटना बनण्याच्या आमच्या धेय्यावर लक्ष केंद्रीत करून, वेस्टीजने भारतीय प्रत्यक्ष विक्री उद्योगाचे आद्य प्रवर्तक म्हटले जाऊ शकते अशा व्यवसायिकांचा समावेश असलेला मजबूत संघ स्थापित केला आहे.

'मोस्ट अडमायर्ड ब्रँड्स आणि लीडर्स – एशिया'' असा पुरस्कार मिळालेली वेस्टीज, या कंपनीला या प्रत्यक्ष विक्री उद्योगाच्या भव्य आणि दूरदृष्टी असणाऱ्या व्यवसायिक नेत्यांद्वारे चालविले जाते.

गौतम बाली – मॅनिजिंग डायरेक्टर – सीईओ म्हणून अनेक प्रत्यक्ष विक्री कंपन्यांमध्ये मुख्य भूमिका बजावल्यानंतर आणि एका दशकासाठी सल्लागार म्हणून काम केल्यानंतर, श्री. बाली हे वेस्टीज कंपनीचे सुरूवातीपासून, त्यांचा या क्षेत्रामधील अव्दितीय अनुभव आणि व्यवसाय कौशल्याचा वापर करून सूत्रधार म्हणून यशस्वीपणे नेतृत्व करत आहेत. त्यांच्या दूरदृष्टी असलेल्या नेतृत्वाखाली वेस्टीज ही दर वर्षी अभूतपूर्वरित्या वाढत आहे आणि ती भारताच्या अग्रणी प्रत्यक्ष विक्री कंपन्यांपैकी एक बनली आहे.

कनवर बीर सिंह – डायरेक्टर – अनेक वर्षांसाठी प्रत्यक्ष विक्री उद्योगासाठी आयटी उपायांचे व्यवस्थापन करण्यातील सखोल अनुभव घेऊन, कनवर बीर सिंह हे जटील व्यवसायिक प्रक्रियांचा तयार केलेल्या माहिती तंत्रज्ञानाच्या उपायांशी मेळ घालण्यास आणि डिजिटल सशक्तीकरणामधून प्रचंड परिवर्तन आणण्यासाठी कारणीभूत आहेत.

> **समृध्दीचा प्रसार करून त्याद्वारे यश मिळवण्यासाठी आणि तुमचे एंटरप्राईज उभारण्यासाठी तुम्हाला सुप्रसिध्द मंच पुरवत आहोत.**

दिपक सूद – डायरेक्टर – उकृष्ट विक्री, विपणन आणि संचालन व्यवसायिक आणि ख्यातनाम प्रेरक असलेल्या, दिपक सूद यांनी अनेक प्रत्यक्ष विक्री कंपन्यांमध्ये मुख्य भूमिका बजावली आहे. त्यांच्या संवेदनक्षम नेतृत्व कौशल्यांद्वारे, ते अखंडपणे नवीन पध्दती पुढे आणण्यामध्ये वेस्टीजचे नेतृत्व करत आहेत आणि ते प्रत्यक्ष विक्री व्यवसायिकांसाठी त्यांच्या विशेषतेने तयार केलेल्या प्रशिक्षण कार्यक्रमांद्वारे दरवर्षी हजारो लोकांना प्रशिक्षित करत आहेत.

या तीन दिग्गजांव्यतिरिक्त, वेस्टीजमध्ये अनुभवी व्यवसायिकांचा संघ आहे, जो ते दररोज वेस्टीजच्या वृध्दी कथेला पुढे चालवण्यासाठी अभ्यासपूर्वकरित्या काम करत असलेल्या विविध क्षेत्र आणि उद्योगामधील अनुभवावर आणि वैविध्यपूर्ण कार्य संस्कृतीची दशके पुढे आणत आहेत, ज्यामुळे तुमची संघटनाही कोणत्याही अडचणींशिवाय मोठी होऊ शकते.

वेस्टीज ही प्रत्यक्ष विक्री व्यवसायिकांना उत्तम मंच पुरवण्यावर लक्ष केंद्रीत करून स्थापित झाली होती. वेस्टीज ही लोकांना उत्तम दर्जाच्या उत्पादनांद्वारे सर्वोत्कृष्ट संधी आणि स्वास्थ्यासोबत यश प्राप्त करण्यास सशक्त करते, जो खरचं एक फायद्याचा अनुभव असतो.

मेहनती कार्यसेनेसह या दूरदृष्टी असणाऱ्या व्यवस्थापनाच्या अव्दितीय मिश्रणाद्वारे, वेस्टीज तुम्हाला वित्तीय स्थिरता, दीर्घकालीन भागीदारी आणि तुमच्या उद्योजक प्रयत्नांसाठी विन–विनची संधी पुरवण्याची खात्री देते.

वेस्टीजच्या या नवप्रवर्तक पध्दती या प्रत्यक्ष विक्री उद्योगासाठी दृत गतीने मापदंड बनत आहेत.

विपणन योजना

प्रवासाला सुरूवात करण्यापूर्वी, आपणाला ध्येय तसेच आपण जो मार्ग स्वीकारणार आहोत त्याबाबत माहिती असायला हवी. जर आपल्याला ध्येय आणि ते प्राप्त करण्याचा मार्ग उत्तम प्रकारे माहित असेल, तर आपला प्रवास फक्त सुरळीत होत नाही, तर आपली आत्मविश्वासाची पातळी नेहमी शिखरावर राहते.

त्यामुळे स्वतंत्र वेस्टीज डिस्ट्रीब्युटर म्हणून साईन अप केल्यानंतर वेस्टीज, तुम्ही स्वतः विपणन योजनेचा काळजीपूर्वक अभ्यास करून आणि पुढे येणाऱ्या मार्गामध्ये तुम्ही मिळवू शकता अशा संधींची व्याप्ती समजून घेऊन त्याद्वारे स्वतःला वेस्टीजच्या मार्गासोबत चांगल्याप्रकारे परिचित करून घेऊ शकता. जर तुम्ही असे योग्यप्रकारे केलेत, तर तुमची वेस्टीजची यात्रा निश्चितपणे सुरळीत आणि यशस्वी होईल याची खात्री असते.

एक उद्योजक म्हणून वेस्टीज यंत्रणेमध्ये यश प्राप्त करण्यासाठीचे चार घटक खाली दिले आहेत:

- वेस्टीज उत्पादनांचा नियमित वापरकर्ता बना
- उत्पादने सामायिक करून पैसे कमवा
- व्यवसाय सामायिक करून स्वतःला समृध्द करा
- इतरांना समृध्द करून स्वतःला समृध्द करा

जर तुम्ही नित्यनेमाने यंत्रनेचे पालन केले आणि तुम्ही अत्यंत समर्पणासह परिश्रम केले तर तुम्हाला तुमच्या उत्पन्नामध्ये त्या प्रमाणात वाढ झाल्यामुळे, तुमच्या प्रयत्नांचे फळ मिळत असल्याचे दिसून येईल.

व्यवसायाची जाहिरात करण्याच्या तुमच्या निरंतर प्रयत्नांसाठी वेस्टीज तुम्हाला फार लाभदायक बोनस प्रदान करते. वेस्टीज विपणन योजना ही समान व्यवसाय संधी पुरवण्याच्या दृष्टीने विशेषतः तयार केली गेली आहे; ही एक संचलित योजना आहे, जेथे तुम्ही तुमच्या विद्यमान पातळीपासून कधीही खाली घसरत नाही आणि तुम्ही यशाच्या शिखरापर्यंत वर चढत जाता.

1. उपभोगावरील बचत – 10% – 20%
2. एक्युमुलेटिव्ह परफॉर्मेंस बोनस 5 – 20%
3. डायरेक्टर बोनस – 14%
4. लीडरशिप ओव्हरराइडिंग बोनस – 15%
5. ट्रैवल फंड – 3%
6. कार फंड – 5%
7. हाउस फंड – 3%

उपभोगावरील बचत 10-20%

एक डिस्ट्रीब्युटर, म्हणून MRP आणि डिस्ट्रीब्युटर किंमत यांदरम्यानच्या फरकाच्या स्वरूपात तुमची या रकमेची बचत होते. वेस्टीज बहुतांश उत्पादनांवर 20% पर्यंत बचत प्रदान करते.

खालील उदाहरण बचत समजून घेण्यास मदत करते.

डिस्ट्रीब्युटराची किंमत + बचत = MRP

रु.100 + रु. 20 = 120

एका महिन्यामध्ये, जर तुम्ही स्वतःच्या उपभोगासाठी वेस्टीजची रु. 10,000 किमतीची उत्पादने खरेदी केली तर तुम्ही स्वतःसाठी रु. 2000 ची बचत करू शकता

,D;eyfV0g ijQke:l ckul 5-20%

डिस्ट्रीब्युटराला प्रदशन बोनस मिळवण्यासाठी पात्र व्हावे लागते आणि ते पात्र झालेल्या पातळीनुसार बोनस कमवण्यास हक्कदार असतात. वेस्टीज फार लाभदायक प्रदर्शन बोनस प्रदान करते, जे प्रत्यक्ष विक्रीच्या जगादरम्यान फार उत्कृष्ट आहेत. हे प्रदर्शन बोनस कमवण्यासाठी, पॉईंट मूल्य (PV) ची पात्रता पातळी संचयित व्हायला हवी.

एक्युमुलेटिव्ह परफॉर्मैंस बोनस (APB) अनुसूची — 5-20%

प्रदर्शन बोनस पातळी	संचयित PV		% प्रत्येकी
	किमान	कमाल	
डिस्ट्रीब्युटर	1	500	5
डिस्ट्रीब्युटर	501	2,000	8
डिस्ट्रीब्युटर	2,001	4,500	11
वरिष्ठ डिस्ट्रीब्युटर	4,501	7,500	14
सहाय्यक डायरेक्टर	7,501	10,000	17
ब्राँझ डायरेक्टर	10,001+		20

दिलेल्या महिन्यासाठी परफॉर्मन्स बोनस प्राप्त करण्यासाठी, डिस्ट्रीब्युटर्सनी महिन्यामध्ये खालील मूल्यांची वैयक्तिक खरेदी (वितरक किमतीवर) करावी:
a) 17% पर्यंत पेआऊट कमवणारे वितरक - 20 PV
b) 20% पेआऊट कमवणारे वितरक - 40 PV

जर कोणत्याही बाबतीत वितरक वैयक्तिक खरेदी करण्यास अपयशी ठरला, तर त्या महिन्यामध्ये कमवलेला बोनस हा कॅरीड फॉरवर्ड केला जाईल आणि जेव्हा वितरक आवश्यक असलेली वैयक्तिक खरेदी करतील, त्या महिन्यामध्ये तो मुक्त केला जाईल.

विपणन योजना

दृत आरंभ 8%

8% पातळी गाठायच्या आधी जर एका महिन्यामध्ये डिस्ट्रीब्युटराने 282 चे GPV केले तर विशेष वृध्दी आणि 8% पातळी मंजूर केली जाईल. जर पात्र डिस्ट्रीब्युटरकडे फास्ट स्टार्ट 8% साठी पात्र डाऊनलाईन असेल, तर अपलाईन डिस्ट्रीब्युटरला इतर लाईन्समधून 282 चे PV ठेवणे आवश्यक असते.

खाली दिलेली उदाहरणे ही 1:18 या PV : BV गुणोत्तर आणि भारतीय रूपयांमध्ये पेआऊटसाठी आहेत. PV: BV दर हे इतर देशांमध्ये भिन्न आहेत. सर्व देशांमध्ये बोनस पेआऊट हे त्यांच्या संबंधित PV: BV गुणोत्तरावर आधारित मोजले जातील.

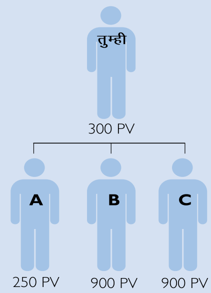
उदाहरण 1

तुम्ही या प्रदर्शन बोनसची मोजणी कशी कराल? खाली उदाहरणे फक्त PVमध्ये मोजणी कशी केली जाईल याचे स्पष्टीकरण करतील.

गृहित धरा की तुम्ही सहभागी झाल्यानंतर 1 महिन्यामध्ये
तुम्ही तुमचे डाऊनलाईन डिस्ट्रीब्युटर म्हणून तुमच्या 3 मित्रांना प्रायोजित केले.

तुमचे वैयक्तिक **PV**	300
तुमचा डाऊनलाईन **A** चे PV	250
तुमचा डाऊनलाईन **B** चे PV	900
तुमचा डाऊनलाईन **C** चे PV	900
तुमच्या गटाचे पॉईंट मूल्य (GPV)	2,350

तुमचा गट 11% प्रदर्शन बोनससाठी हक्कदार असेल
= 2,350 X 11% = रु. 258.5 X 18 = रु. 4653
रु. 4653, ही रक्कम तुमच्या डाऊनलाईन्ससोबत त्यांच्या प्राप्तीच्या पातळीनुसार विभागली जाईल.
A हा 5% साठी पात्र असेल त्याला 250 X 5% = 12.5 X 18 = रु. 225 मिळतील
B हा 8% साठी पात्र असेल त्याला 900 X 8% = 72 X 18 = रु. 1,296 मिळतील
C हा 8% साठी पात्र असेल त्याला 900 X 8% = 72 X 18 = रु. 1,296 मिळतील
तुमच्या डाऊनलाईन्सना रु. 2,817 चे वितरण केले जाते आणि शिल्लक राहिलेले रु. 1,836 हे तुमचे त्या महिन्याचे उत्पन्न असते.



उदाहरण 2

चला आता दुसऱ्या महिन्यात तुम्ही आणि तुमच्या डाऊनलाईन्सने खालील व्यवसाय केला:

तुमचा वैयक्तिक **PV**	300
तुमचा डाऊनलाईन **A** चे PV	260
तुमचा डाऊनलाईन **B** चे PV	1200
तुमचा डाऊनलाईन **C** चे PV	1200
तुमच्या गटाचे पॉईंट मूल्य (GPV)	2,960
तुमच्या मागच्या महिन्याचे गट पॉईंट मूल्य (GPV)	**2,350**
तुमचे संचयित GPV	**5,310**

तुम्हाला तुम्ही वर्तमान महिन्यामध्ये निर्माण केलेल्या, पॉईंट मूल्या (PV) वर प्रदान केले जाते, तर पातळी निश्चित करण्यासाठी मागच्या महिन्याच्या PVची बेरीज केली जाते.

तुमचा गट 14% गट बोनससाठी हक्कदार आहे = 2,960 X 14% = रु. 414.40 X 18 = रु. 7459.2
रु. 7459.20 ही रक्कम तुमच्या डाऊनलाईन्ससोबत त्यांच्या प्राप्तीच्या पातळीनुसार विभागली जाईल. चला आता डाऊनलाईन्सना त्यांचे बोनस कसे मिळतात ते पाहुया:

डिस्ट्रीब्युटर A

मागच्या महिन्याचे PV	250
या महिन्याचे PV	260
संचयित PV	510

A हा या महिन्याच्या PVवर 8% साठी पात्र असेल त्याला 260 x 8% = 20.80
20.80 x 18 = रु. 374.40

डिस्ट्रीब्युटर C

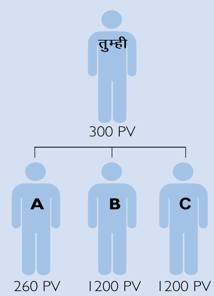
मागच्या महिन्याचे PV	900
या महिन्याचे PV	1200
संचयित PV	2100

डिस्ट्रीब्युटर B

मागच्या महिन्याचे PV	900
या महिन्याचे PV	1200
संचयित PV	2100

B हा या महिन्याच्या PVवर 11% साठी पात्र असेल त्याला 1200 x 11% = 132
132 x 18 = 2376 मिळतील

C हा या महिन्याच्या PVवर 11% साठी पात्र असेल त्याला 1200 x 11% = 132
132 x 18 = 2376 मिळतील
तुमच्या डाऊनलाईनला रु. 5,126.4 चे वितरण केले जाईल आणि शिल्लक रु. 2,332.8 हे तुमचे त्या महिन्याचे उत्पन्न असेल.



अशाप्रकारे तुमच्या पॉईंट्सचे मूल्य महिन्या महिन्यांनुसार संचयित होईल. वेस्टीजमध्ये, प्रत्येकजण ब्रॉंझ डायरेक्टर पातळी गाठू शकतो आणि आमच्या पातळ्या या कायमच्या असतात.

वरील उदाहरणे ही फक्त गणितीय उदाहरणासाठी आहेत. वैयक्तिक लक्ष्ये प्राप्त झाल्यानंतरच प्रदशन बोनस दिले जातात.

डायरेक्टर बोनस (DB) 14%

वेस्टीज कंपनीच्या मासिक PV पैकी 14% भाग हा डायरेक्टर बोनस (DB) म्हणून वाटप करते. हे पात्र व्यक्तींद्वारे कमवलेल्या डायरेक्टर बोनस पॉईंट्सवर आधारित "पॉईंट शेअरींग सिटीम" द्वारे मोजले जाते. DB पॉईंट मूल्य हे दर महिन्याला बदलत असते आणि ते खाली दिलेल्या सूत्रानुसार दर महिन्याला मोजले जाते:

$$\frac{\text{कंपनीच्या मासिक PVच्या 14\%}}{\text{जमा झालेले एकूण DB पॉईंट्स}} = \text{DB पॉईंट मूल्य}$$

डायरेक्टर बोनस पॉईंट्स कसे वितरीत केले जातात हे उदाहरण स्पष्ट करेल. ही फक्त गृहितके असल्याचे लक्षात घ्या आणि वास्तविक उत्पन्न हे निर्माण केलेल्या व्यवसायावर अवलंबून वेगळी असू शकतात.

स्थिती	पात्र डायरेक्टर	पात्र अटी	% मध्ये पात्र डायरेक्टर पातळी									
			तुम्ही	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ब्रॉंझ डायरेक्टर	-	SP 40 PV: 2001 PV	6									
सिल्व्हर 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				
क्राऊन डायरेक्टर	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5			
युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5		
डबल क्राऊन डायरेक्टर	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	
डबल युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5

चला तुमच्या कडे A ही डाऊनलाईन आहे आणि त्याने पुढे B डाऊनलाईन प्रायोजित केल्याचे मानूया.
डाऊनलाईन B ने 10,001 चे PGPV केले
तुम्ही आणि तुमची डाऊनलाईन A कडे या विशिष्ट महिन्यामध्ये प्रत्येकी 2,001 ची PGPV आहेत.

तुम्ही	स्वयं खरेदी (SP) 40PV	**2,001 PGPV**	6% = 120.06 पॉईंट्स
A	स्वयं खरेदी (SP) 40PV	**2,001 PGPV**	5% = 100.05 पॉईंट्स
B	स्वयं खरेदी (SP) 40PV	**10,001 PGPV**	4% = 400.04 पॉईंट्स

PGPV म्हणजे वैयक्तिक गट पॉईंट मूल्य. यामध्ये 20% डाऊनलाईनचे पॉईंट मूल्य समाविष्ट होत नाही.

एक पात्र सिल्व्हर डायरेक्टर म्हणून तुम्ही खाली दर्शवल्याप्रमाणे डायरेक्टर बोनससाठी हक्कदार आहात:

6% वर PGPV	=	2,001 X 6%	=	120.06 पॉईंट्स
डायरेक्टर A च्या PGPV वर 5%	=	2,001 X 5%	=	100.05 पॉईंट्स
डायरेक्टर B च्या PGPV वर 4%	=	10,001 X 4%	=	400.04 पॉईंट्स
जमा झालेले एकूण पॉईंट्स	=	120.06 + 100.05 + 400.04	=	620.15 पॉईंट्स

एका महिन्याचे कंपनीचे 14% पॉईंट मूल्य 26,2500 असल्याचे आणि देशभरामध्ये डायरेक्टरांच्या विविध पातळ्यांदरम्यान जमा झालेले DB पॉईंट्स 3,08,824 असल्याचे माना, मग DB पॉईंट मूल्याची मोजणी, ही खाली दर्शवल्याप्रमाणे होईल:

$$\frac{\text{कंपनीच्या मासिक PVच्या 14\%}}{\text{जमा झालेले एकूण DB पॉईंट्स}} = \frac{2,62,500}{3,08,824} = 0.85 \text{ (हे DB पॉईंटचे मूल्य आहे)}$$

एकूण जमा झालेले गुण 620.15 ला 0.85 (पॉईंट मूल्य) ने गुणले जाईल जे रु. 527.13 x 18 = रु. 9488.30 येईल, जे तुम्हाला प्रदशन बोनसमध्ये भर म्हणून डायरेक्टर बोनस म्हणून मिळेल.

विपणन योजना

अशाचप्रकारे, डाऊनलाईन A ला खालील प्रकारे डिस्ट्रीब्युटर बोनस पॉईंट्स मिळतील.

6% वर PGPV	= 2,001 x 6%	= 120.06 पॉईंट्स
डायरेक्टर B च्या PGPVवर 5%	= 10,001 x 5%	= 500.05 पॉईंट्स

डिस्ट्रीब्युटर A द्वारे जमा झालेले एकूण पॉईंट्स = 620.11 x 0.85 (पॉईंट मूल्य) x 18 = रु. 9,487.68
डायरेक्टर बोनस म्हणून डिस्ट्रीब्युटर B हा डायरेक्टर बोनसला पात्र असेल आणि त्याला त्याच्या गटाद्वारे निर्माण केलेल्या PGPVवर 6% पॉईंट्स मिळतील आणि त्याला 10,001 च्या 6% = 600.06 पॉईंट्स x 0.85 (पॉईंट मूल्य) x 18 = रु. 9,180.92 मिळतील.

चलनक्षम–संक्षेप

DBसाठी पात्र होण्यासाठी, सर्व पात्र व्यक्तींनी 40 PVची वैयक्तिक खरेदी करावी. सर्व पात्र डायरेक्टर गटांवर DB प्रदान केला जाईल. जर तुमच्या प्रत्यक्ष डायरेक्टर डाऊनलाईन पात्र नसेल, तर पात्र नसेल्या डायरेक्टरांचे PGPV हे त्यांची पातळी लक्षात न घेता पात्र डायरेक्टरापर्यंत एकत्र केले जातील. हे एकत्रिकरण वरून खाली असे केले जाईल.

फास्ट स्टार्ट ब्राँझ डायरेक्टर

जर एका व्यवसाय महिन्यामध्ये तुम्ही 7,501 PV मिळवले, तर तुम्ही फास्ट स्टार्ट ब्राँझ डायरेक्टर म्हणून पात्र ठरता. हे तुम्हाला 20% प्रदर्शन बोनस आणि डायरेक्टर बोनससाठी पात्र करते.

लीडरशिप ओव्हरराइडिंग बोनस 15%

लीडरशिप ओव्हरराइडिंग बोनस (LOB) हा सिल्व्हर डायरेक्टर आणि त्यावरील डायरेक्टरला देय असतो. LOBची टक्केवारी ही स्थानावर अवलंबून असते. LOBसाठी पात्र होण्यासाठी सर्व पात्र व्यक्तींनी 40 PVची वैयक्तिक खरेदी करावी आणि 40 PVची वैयक्तिक खरेदी वगळून 5,625 GPV असावे. 5,625 GPV हे एकल डाऊनलाईन गटामधून आलेले असावेत.

जर तुमच्या डाऊनलाईन डायरेक्टराकडे 5,625 जे GPV नसेल तर पात्र/अपात्र डायरेक्टरांची GPV हे 5,625 GPV प्राप्त करेपर्यंत एकत्र केले जातात. LOB हे पॉईंट मूल्य यंत्रणेवर अवलंबून असतात आणि मग पॉईंटचे मूल्य हे उजवीकडे दर्शवलेल्या सूत्रानुसार निश्चित केले जाते–

कंपनीच्या मासिक PVच्या 15%
———————————— = LOB पॉईंट मूल्य
जमा झालेले एकूण LOB पॉईंट्स

LOB हे खाली दर्शवलेल्या तक्त्यानुसार मोजले जाते ~

STATUS	डायरेक्टर गट	पात्रता अटी	% मध्ये नेतृत्व बोनस							
			SD	GD	स्टार	DD	CD	UCD	DCD	DUCD
सिल्व्हर 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				
क्राऊन डायरेक्टर	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3			
युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2		
डबल क्राऊन डायरेक्टर	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	
डबल युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5

तेथे किमान 5,625 PVची ''किमान हमी'' असते. तुमचा PGPV 5,625 नसल्याच्या बाबतीत तुमच्याद्वारे जमा केलेया पॉईंट्समधून पुढील पात्र डायरेक्टरापर्यंत फरक एकत्र केला जातो.

ट्रैवल फंड (TF) 3%

सिल्व्हर डायरेक्टर्स आणि त्यावरील लोकांना वेस्टीज ट्रैवल फंड (TF) पुरवतो. TF हे कंपनीच्या एकूण मासिक PVच्या 3% वितरीत करतो आणि ते पात्र व्यक्तीद्वारे कमवलेल्या ट्रैवल फंड पॉईंट्सवर आधारित "पॉईंट शेअरींग सिस्टीम" नुसार मोजले जातात. प्रति पॉईंट TF मूल्य हे दर महिन्याला वेगळे असते आणि ते खाली दर्शवलेल्या सूत्रानुसार मोजले जातेः

$$\frac{\text{कंपनीच्या एकूण मासिक PVच्या 3\%}}{\text{जमा झालेले एकूण ट्रैवल फंड पॉईंट्स}} = \text{TF पॉईंट मूल्य}$$

हा डायरेक्टर बोनस पात्रतेवर आधारित असतो आणि तो सारख्या पातळीनुसार प्रदान केला जातो.

पूर्वापेक्षित
ट्रैवल फंड हा कंपनीद्वारे घोषित प्रवासासाठी वापरला जावा.

कार फंड (CF) 5%

वेस्टीज स्टार डायरेक्टर्स आणि त्यावरील डायरेक्टर्सना सढळपणे कार फंड (CF) देते. कंपनीच्या एकूण मासिक PVपैकी 5% CF साठी वाटप केले जाते आणि हे पात्र व्यक्तीद्वारे मिळवलेल्या कार फंडवर आधारित "पॉईंट शेअरींग सिस्टीम" द्वारे मोजले जातात. प्रति पॉईंट CF मूल्य हे दर महिन्याला वेगळे असते आणि ते खाली दर्शवलेल्या सूत्रानुसार मोजले जातेः

$$\frac{\text{कंपनीच्या एकूण मासिक PVच्या 5\%}}{\text{जमा झालेले एकूण CF पॉईंट्स}} = \text{CF पॉईंट मूल्य}$$

हे डायरेक्टर बोनस पात्रतेवर आधारित असते आणि ते सारख्या पातळीनुसार प्रदान केले जाते.

कार फंड नफा सामायिकरणासाठी आवश्यकता

पद	पात्रता	CFचे पॉईंट्स
स्टार डायरेक्टर/ डायमंड डायरेक्टर/ क्राऊन डायरेक्टर/ युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर/ डबल क्राऊन डायरेक्टर/ डबल युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर	• महिन्याला 40 PVची वैयक्तिक खरेदी केलेली असेल • त्याच्या/तिच्या अंतर्गत प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे तीन पात्र डायरेक्टर* गट (ब्रॉंझ डायरेक्टर आणि वरील) असतील • लागोपाठ तीन महिन्यांसाठी किमान स्टार डायरेक्टरची स्थिती कायम ठेवली असेल • चौथ्या महिन्याच्या पुढे CFचा आनंद घ्या	डायरेक्टर बोनस पॉईंट्स सिस्टीमच्या मोजणीवर आधारित

*तुमच्याकडे 200। PVचे PGPV असावे, हे 20% डाऊनलाईनचे व्यवसायाचे प्रमाण वगळते.

पूर्वापेक्षित

1 कार फंडसाठी पात्र होत असलेल्या डिस्ट्रीब्युटराने कंपनीकडून मंजूरी मिळवल्यानंतर कार खरेदी करावी.

2 कंपनीकडून मंजूरी मिळाल्यानंतर कार फंडचा उपयोग व्यवसाय विकासासाठी केला जाऊ शकतो.

3 CFमध्ये तुम्ही दर महिन्याला जास्तीत जास्त रु. 60,000 पर्यंत कमवू शकता.

लाभ
एकदा तुम्ही कार फंडसाठी पात्र ठरलात, तर तुम्ही सिल्व्हर डायरेक्टर म्हणून पात्र होईपर्यंत अखंडपणे कार फंडचा आनंद घेऊ शकता.

विपणन योजना

हाउस फंड (HF) 3%

वेस्टीज क्राऊन डायरेक्टर्स आणि त्यावरील डायरेक्टर्सना मुक्तहस्ते हाउस फंड (HF) पुरवते. कंपनीच्या एकूण मासिक PVपैकी 3% HFसाठी वाटप केले जाते आणि हे पात्र व्यक्तीद्वारे मिळवलेल्या कार फंडवर आधारित "पॉईंट शेअरींग सिस्टीम" द्वारे मोजले जातात. दर महिन्याला HF मूल्य बदलत असते आणि ते खाली दर्शवलेल्या सूत्रानुसार मोजले जातेः

$$\frac{\text{कंपनीच्या एकूण मासिक PVच्या 3\%}}{\text{जमा झालेले एकूण HF पॉईंट्स}} = \text{HF पॉईंट मूल्य}$$

हे डायरेक्टर बोनस पात्रतेवरही अवलंबून असते आणि हे सारख्या पातळीनुसार प्रदान केले जाते.

गृह मनोरंजन नफा सामायिकीकरणासाठी आवश्यकता

पद	पात्रता	HF पॉईंट्स
क्राऊन डायरेक्टर/ युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर/ डबल क्राऊन डायरेक्टर/ डबल युनिव्हर्सल क्राऊन डायरेक्टर	• महिन्याला 40 PVची वैयक्तिक खरेदी केलेली असेल • त्याच्या/तिच्या अंतर्गत प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे सहा पात्र डायरेक्टर* गट (ब्रॉंझ डायरेक्टर आणि वरील) असतील • लागोपाठ तीन महिन्यांसाठी किमान क्राऊन डायरेक्टरची स्थिती कायम ठेवली असेल • चौथ्या महिन्याच्या पुढे HFचा आनंद घ्या	डायरेक्टर बोनस पॉईंट्स सिस्टीमच्या मोजणीवर आधारित

पूर्वापेक्षित

1 हाउस फंडचे उत्पन्न हे बोनस चेक सह येणाऱ्या महिन्यामध्ये कंपनीद्वारे दिले जाते.

2 HF मध्ये तुम्ही महिन्याला जास्तीत जास्त 80,000 पर्यंत कमवू शकता.

लाभ

एकदा तुम्ही कार फंडसाठी पात्र ठरलात, तर तुम्ही सिल्व्हर डायरेक्टर म्हणून पात्र होईपर्यंत अखंडपणे कार फंडचा आनंद घेऊ शकता.

वेस्टीज धोरण

उत्पादन हमी

वेस्टीज (यानंतर कंपनी म्हटले जाईल) प्रत्येक ग्राहकाला आंतरराष्ट्रीय दर्जाची उत्पादने प्रदान करते. जर डिस्ट्रीब्युटर किंवा ग्राहकाद्वारे खरेदी केलेले उत्पादन हे कनिष्ठ दर्जाचे असेल किंवा त्यामध्ये निर्मिती दोष असतील, तर कंपनी बदलीची हमी देते. तरी, ही हमी कालबाह्यता, निष्काळजीपणा किंवा हेतुपुरस्सर कृतीपर्यंत विस्तारत नाही.

उत्पादन परतावा धोरण

असमाधान, निर्माण किंवा पॅकेजिंगमधील दोषांच्या बाबतीत, ग्राहक/डिस्ट्रीब्युटर उत्पादन परत करू/बदलून घेऊ शकतात. ग्राहक/डिस्ट्रीब्युटरांनी त्यांनी ज्या डिस्ट्रीब्युटर/कंपनीकडून त्या वस्तू खरेदी केल्या आहेत त्यांच्याशी खरेदीपासून 30 दिवसांच्या आत संपर्क साधावा. त्यांना कारण द्यावे लागते आणि नमूद केलेली उत्पादने मूळ ग्राहक ऑर्डर पावतीची प्रत/बिलासह परत करावी लागते. अशा बाबतीत, पैसे परत करणे किंवा उत्पादने बदली करण्याची ग्राहकांची गरज पूर्ण करणे ही डिस्ट्रीब्युटराची जबाबदारी असते.

डिस्ट्रीब्युटर ही उत्पादने मूळ बिलासह कंपनीला परत करू शकतात. कंपनी ही उत्पादने विनामूल्य बदली करून देऊ शकते किंवा जर डिस्ट्रीब्युटराला तिच उत्पादने नको असतील, तर कंपनी तेवढ्या रकमेचे रोख व्हॉऊचर देऊ शकते, ज्याचा वापर डिस्ट्रीब्युटर त्यांच्या पसंतीची उत्पादने खरेदी केल्यानंतर 30 दिवसांच्या आत करू शकतात.

आवश्यक कागदपत्रे
- उत्पादन परतीचे प्रपत्र
- परत करण्याचे कारण
- बिलाची प्रत
- परत करण्याची उत्पादने

*तुमच्याकडे 2001 PVचे PGPV असावे, हे 20% डाऊनलाईनचे व्यवसायाचे प्रमाण वगळते.

खरेदी परत धोरण

ज्या डिस्ट्रीब्युटराला त्याच्या डिस्ट्रीब्युटर करारनाम्यामधून राजीनामा देण्याची आणि चांगल्या स्थितीमध्ये, वापरण्याजोग्या स्थितीमधील, पुनर्विक्रीयोग्य, पुन्हा साठा करण्याजोग्या, न उघडलेल्या, बदल न केलेल्या आणि किमान चार महिन्यांची शेल्फ लाईफ असलेली कोणतीही वेस्टीज उत्पादने परत करण्याची इच्छा असेल तर कंपनी डिस्ट्रीब्युटरासाठी खरेदी परत धोरण पुरवते.

जर डिस्ट्रीब्युटराने उत्पादनांच्या खरेदीनंतर 30 दिवसांच्या आत राजीनामा दिला, तर वेस्टीज डिस्ट्रीब्युटराला उत्पादनासाठी पूर्ण पैसे परत करेल.

जर डिस्ट्रीब्युटराने वेस्टीजकडून उत्पादन खरेदी केल्यापासून 30 च्या कालबाह्यतेनंतर डिस्ट्रीब्युटर करारामधून राजीनामा दिला, तर डिस्ट्रीब्युटराला परत केली जाणारी रक्कम ही डिस्ट्रीब्युटर परत करत असलेल्या उत्पादनांची रक्कम, वजा मूळ खरेदीवर कंपनीद्वारे दिलेला एकूण बोनस वजा 10% सेवा शुल्क असेल.

खरेदी परत धोरण हे डिस्ट्रीब्युटर उत्पादने सुज्ञपणे खरेदी करत आहे याची खात्री करण्याची जबाबदारी प्रायोजक आणि कंपनीवर लावण्यासाठी तयार केले गेले आहे.

प्रसार, जाहिरात, विक्री आणि विपणन धोरण

कंपनीने प्रसार, जाहिरात, विक्री आणि विपणनासाठी स्वतःचे धोरण विकसित केले आहे आणि ती त्याचे पालन करत आहे. डिस्ट्रीब्युटरांनी अशा धोरणाची अंमलबजावणी करावी. कोणत्याही परिस्थितीमध्ये, डिस्ट्रीब्युटरांना धोरणांमध्ये बदल किंवा धोरणांची निर्मिती करण्याची परवानगी दिलेली नाही. तरीही, डिस्ट्रीब्युटरांना कंपनीच्या विचारार्थ काही इनपुट्स आणि सल्ले पुरवण्यासाठी प्रोत्साहन दिले जाते. कंपनी तिची उत्पादने संग्रहित करणे, दर्शवणे किंवा घाऊक किंवा किरकोळ दुकानांमध्ये विक्री करण्याची परवानगी देत नाही. प्रत्येक डिस्ट्रीब्युटराच्या लक्षात आल्यास त्याने अशा घटनांना जबाबदार व्यक्ती/डिस्ट्रीब्युटराचे नाव आणि अशा घटनांच्या मागील कारण देऊन अशा घटनांची माहिती देण्याचे अपेक्षित असते.

डिस्ट्रीब्युटर आणि कंपनीच्या कर्मचाऱ्यांमधील कंपनीच्या उत्पादनांच्या खरेदी विक्रीसाठी परवानगी नाही. अशा घटना दिसून आल्यास, सहभागी व्यक्तीविरूध्द सक्त कारवाई केली जाईल. कंपनीने निश्चित केलेल्या आणि अंमलबजावणी केलेल्या किमती आणि पॅकेजेस व्यतिरिक्त इतर प्रकारे उत्पादनांची विक्री करण्यास सक्त मनाई आहे. इतर डिस्ट्रीब्युटरांशी स्पर्धा करण्यासाठी नमूद केलेल्या किमतीपेक्षा इतर किमतीमध्ये उत्पादनाची विक्री केल्याच्या कृतीकडे गांभीर्याने पाहिले जाईलय अशा बाबतीत कंपनी अशा कृतीसाठी जबाबदार व्यक्तीचा डिस्ट्रीब्युटर करार संपुष्टात आणू शकते आणि त्यांच्या बोनस हमी/थकबाकी जप्त करू शकते.

कंपनीकडून लेखी मंजूरी मिळाल्याशिवाय डिस्ट्रीब्युटरांना त्यांच्या स्वतःची जाहिरात करण्यास परवानगी नाही. कंपनी उत्पादनाची माहिती, योजना आणि दृष्टीकोनाशी संबंधित माहिती तिच्या उत्पादनांच्या विपणन आणि विक्रीसाठी तयार करते, मुद्रीत, प्रकाशित आणि प्रसारित करते. डिस्ट्रीब्युटर्सना तेथून दूर जाण्यास परवानगी नसेल.

विशेष परिस्थितीखाली, कंपनी डिस्ट्रीब्युटर(डिस्ट्रीब्युटरांना) सानुकूलित साहित्य आणि/किंवा जाहिरात तयार करण्याची परवानगी देऊ शकते. तरीही, या हेतूसाठी, हितसंबंध असलेल्या डिस्ट्रीब्युटर(डिस्ट्रीब्युटरांना) कंपनीच्या मंजूरीसाठी आधिच तपशीलवार योजना सुपुर्द करावी लागते. कंपनीद्वारे लेखी मंजूरी दिल्याशिवाय, कोणीही प्रसार, विपणन आणि विक्रीसाठी कंपनीच्या साहित्य/धोरणांचे स्वरूप आणि घटकांमध्ये बदल करू शकत नाही.

डिस्ट्रीब्युटर करार कालबाह्य झाल्यास किंवा संपुष्टात आल्यास, डिस्ट्रीब्युटर सर्व कंपनीची चिन्हे, लोगो आणि/किंवा इतर कोणत्याही सादरीकरण काढून टाकेल आणि त्याचा वापर बंद करेल आणि कोणतीही नावे, चिन्हे, लेबल, स्टेशनरी, उत्पादनाचे नाव, कॉपीराईट्स, डिजाईन्स आणि/किंवा कंपनीच्या कोणत्याही उत्पादनाशी संबंधित कोणतेही मुद्रीत साहित्य वापरणार नाही. जर वरील अटीचा भंग केला, तर त्रुटी केलेल्या डिस्ट्रीब्युटराविरूद्ध कंपनी तिच्या स्वेच्छा निर्णयाने कायदेशीर कारवाई करू शकते.

डिस्ट्रीब्युटराद्वारे उत्पादनांची विक्री झाल्यानंतर डिस्ट्रीब्युटर ग्राहकाला खालील तपशील पुरवेल

(a) खरेदीदार आणि विक्रेत्याचे नाव;
(b) वस्तू किंवा सेवांचा डिलिव्हरी दिनांक;
(c) वस्तू परत करण्यासाठी पध्दती; आणि
(d) वस्तूंची वॉरंटी आणि दोष असल्याच्या बाबतीत वस्तूंची अदलाबदल/बदलून घेणे.

डिस्ट्रीब्युटर ई कॉमर्स प्लॅटफॉर्म/मार्केटप्लेसमध्ये उत्पादनांची विक्री करण्यासाठी किंवा विक्रीसाठी उत्पादने प्रदान करत असेल, तर डिस्ट्रीब्युटराने अशा कृती करण्यापूर्वी कंपनीकडून लेखी संमती घ्यावी.

वेस्टीज धोरण

माहिती देण्याचे धोरण

व्यवसायाच्या सामान्य कार्यामध्ये जरी सर्व डिस्ट्रीब्युटरांनी अपलाईनला माहिती देणे आणि परस्पर सोयी आणि परिस्थितीच्या मागण्यांनुसार डाऊनलाईनला मार्गदर्शन करणे अपेक्षित असले तरी, सर्व डिस्ट्रीब्युटरांना प्रत्यक्ष कंपनीला 'अतिरिक्त परिस्थितीं' ची माहिती द्यावी लागते आणि मार्गदशन मिळवावे लागते.

पुरस्कार/सलोखा/रिक्तता धोरण

डिस्ट्रीब्युटर करारामध्ये (कोणताही वारस/नामनिर्देशित नसताना) मृत्यूमुळे रिक्तता निर्माण झाल्याच्या बाबतीत, आणि डायमंड आणि त्यावरील डिस्ट्रीब्युटर कराराचा राजीनामा दिला, ते संपुष्टात आले, रद्द केले, डिस्ट्रीब्युटर करार असक्रिय असेल, ज्यावर कोणी हक्क दाखवत नाही असा डिस्ट्रीब्युटर करार असल्यास त्यानुसार, कंपनी विद्यमान डायमंड डिस्ट्रीब्युटर किंवा उच्च पातळीदरम्यान अशा रिक्ततेसोबत जोडलेल्या नेटवर्कचा लिलाव करेल आणि सर्वोच्च बोली लावणार्यारला ते नेटवर्क मिळेल. अशाप्रकारे खरेदी केलेले नेटवर्क प्रायोजकत्वाच्या ओळीमध्ये त्याच्या विद्यमान स्थितीमध्ये राहिल आणि त्याला लिलाव खरेदीदाराचा दुसरा अधिकृत डिस्ट्रीब्युटर व्यवहार म्हणून जाणले जाईल.

उपरोक्त लिलावाद्वारे मिळवलेला निधी हा त्यावेळी लागू असलेल्या प्रघातानुसार कंपनीच्या मार्गदर्शकांनुसार प्रोत्साहनासाठी पात्र मानल्या जाणार्याह डिस्ट्रीब्युटरांदरम्यान वाटला जाईल.

कोणत्याही रिक्त डिस्ट्रीब्युटर करारासोबत जोडलेल्या नेटवर्कसाठी कंपनीला कोणताही खरेदीदार न मिळाल्याच्या बाबतीत, नेटवर्कचा व्यवसाय आयोजित करण्यासाठी आणि नेटवर्कची कार्यक्षमतेचे पर्यवेक्षण करण्यासाठी प्रशासकाची नियुक्ती केली जाईल. असे नेटवर्क आणि त्याच्याशी संबंधित व्यवसायाचे निर्विघ्न व्यवस्थापन आणि वाढीविषयी कंपनीला समाधान वाटल्यानंतरच, ती असे नेटवर्क ज्या डिस्ट्रीब्युटराच्या नेटवर्कसे प्रशासन केले जात आहे त्याच्या सारख्याच किंवा त्यापेक्षा उच्च पातळीवर असलेल्या नेत्यांदरम्यान किंवा कंपनीला व्यवसायासाठी उत्तम वाटले अशाप्रकारे अशा नेटवर्कचे वाटप केले जाईल. या धोरणाशी संबंधित कंपनीचा निर्णय हा अंतिम असेल.

कॉर्पोरेट संप्रेषण

आमची कॉर्पोरेट ओळख आणि स्टेशनरी ही आम्ही संप्रेषण करतो त्या पध्दतीसाठी आवश्यक आहे. अशा प्रकारे आम्ही आमच्या ग्राहकांना सादर करतो.
या आमच्या मुख्य मालमत्ता आहेत, या आमच्या ब्रँडची प्रतिमेच प्रदर्शित करतात, या आमच्या सर्व कार्यांना एकसंध करतात आणि गुणवत्तेचे ओळखण्याजोगे पृष्ठांकन पुरवतात. आमची ओळख आणि स्टेशनरी आम्हाला सुसंगतता आणि ओळख पुरवते. पण आमच्या कॉर्पोरेट ओळखीचे मानक राखले जातील याच्या खात्रीसाठी आपल्याकडे नियमांचे पालन केले जायला हवे. हे आपल्या कंपनीची भविष्यातील प्रतिष्ठेची खात्री करण्यासाठी असते आणि ही आपल्या सर्वांची जबाबदारी आहे.

आम्ही तुमच्यासाठी स्टेशनरी टेम्प्लेट तयार केले आहे. हे टेम्प्लेट तुम्हाला वेस्टीज ब्रँडला समर्थन करण्यास मदत करण्यास तयार केले आहे. तुमच्या सर्व व्यवसायाच्या व्यवहारांसाठी एकसंध कॉर्पोरेट ओळख आणि व्हिजिटींग कार्डचा वापर केला जावा अशी शिफारस केली जाते. फॉंट, टाईपसाईज, रंग, स्पेस आणि तर तपशील हे वेस्टीज मानकांशी सुसंगत असल्याची खात्री करावी.

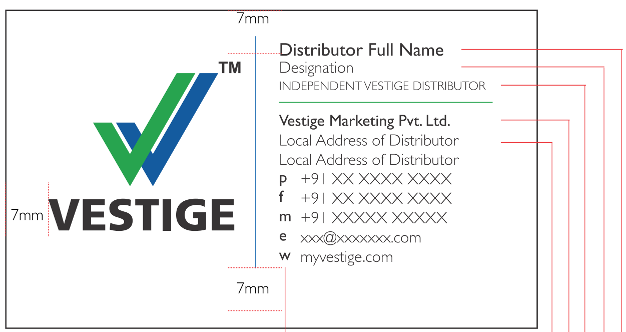
फक्त आमच्या आनुषांगिक गोष्टींना मर्यादित न राहता तुम्ही संभाव्य आणि/किंवा विद्यमान डिस्ट्रीब्युटरांना आमच्याद्वारे स्वीकृत न केलेली साहित्य आणि/किंवा प्रशिक्षण सामग्री पुरवणार नाही. आमची ओळख आणि व्हिजिटींग कार्ड मानके ही खाली अधोरेखित केली आहेत–

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

आचार संहिता

डिस्ट्रीब्युटरांना नेहमी वेस्टीजच्या आचार संहितेचे निरीक्षण करणे आवश्यक असते. कोणत्याही उल्लंघनासाठी कंपनी कोणत्याही वेळी डिस्ट्रीब्युटर करार संपुष्टात आणण्याचा हक्क राखून ठेवते. नोंदणी झाल्यानंतर, डिस्ट्रीब्युटरांनी खालील प्रतिज्ञा करणे अपेक्षित आहेः

1. मी वेस्टीज व्यवसायामध्ये प्रामाणिकता आणि एकात्मतेच्या सर्वोच मानकांचे पालन करेल.

2. मी अचूकपणे आणि प्रामाणिकपणे कंपनीची विपणन योजना सादर करेल, यश मिळवण्यासाठी आवश्यक असलेली प्रयत्नांच्या पातळीचे स्पष्टपणे चित्रण करेल. मी भ्रामक, खोटे, कपटी आणि/किंवा अनुचित भर्ती पध्दतींचा वापर करणार नाही, ज्यामध्ये कोणत्याही संभाव्य डिस्ट्रीब्युटराला त्यांच्यासोबतच्या संवादादरम्यान वास्तविक किंवा संभाव्य विक्री किंवा उत्पनांची आणि व्यवसायाच्या लाभांची चुकीची माहिती देणे याचाही समावेश होतो.

3. मी कंपनी, तिची उत्पादने, अधिकारी, कर्मचारी किंवा इतर लोक आणि उत्पादनांविषयी नकारात्मक किंवा तिरस्कारयुक्त शेरा देणार नाही. मी कंपनी तसेच प्रत्यक्ष विक्री व्यवसायाशी अदबशीर राहिल.

4. मी रिटेल आऊटलेट्सद्वारे वेस्टीजच्या उत्पादनांची विक्री करणार नाही.

5. मी बोनस सवलत/कमिशन परत करण्यासाठी डाऊनलाईनला उत्तरेजन, प्रोत्साहन, स्वप्नरंजन आणि/किंवा मार्गदर्शन करणार नाही.
मी माझ्याद्वारे नियुक्त डिस्ट्रीब्युटरांना अनुचितपणे मोठ्या रकमांच्या वस्तू/सेवा/साहित्य किंवा विक्री प्रात्यक्षिक उपकरणे खरेदी करण्यास प्रोत्साहन देणार नाही.

6. मी कंपनीसोडून इतर कोणात्याही संस्थेच्या परिचयासाठी आणि तिच्या जाहिरातीसाठी बौध्दीक मालमत्तेसह लोकांच्या सभा आणि इतर संसाधनांसह कंपनीचे व्यापारी नाव(नावे), माहिती, साहित्य, जाहिरात सामग्रीचा वापर करणार नाही.

7. मी माझे ग्राहक आणि सहकारी डिस्ट्रीब्युटर हे कंपनीच्या उत्पादनांनी आणि माझ्या सेवांनी समाधानी असल्याची खात्री करण्याचा प्रयत्न करेल.

8. मी सर्ववेळ वेस्टीज डिस्ट्रीब्युटराचे नियम आणि नियमनांनी बध्द राहिल.

9. मी कंपनी आणि सहकारी डिस्ट्रीब्युटरांच्या खर्चाने कंपनीच्या व्यवसायाची जाहिरात करण्याच्या कोणत्याही फसव्या कृतीचा उपयोग करणार नाही.

10. डिस्ट्रीब्युटर करारादरम्यान आणि त्यानंतर, मी कंपनी, तिची प्रतिष्ठा आणि व्यवसायिक स्वारस्य यांवर उलट परिणाम करणारी कोणतीही गोष्ट करणार नाही.

11. मी भ्रामक, फसव्या आणि/किंवा अनुचित व्यापारी पध्दतींचा वापर करणार नाही.

12. ग्राहकांद्वारे मला पुरवलेल्या खाजगी माहितीच्या संरक्षणाच्या खात्रीसाठी मी योग्य पावले उचलेल.

धोरणे/नियम + नियमने

व्यवसायाच्या संचालनाचे नियंत्रण करताना डिस्ट्रीब्युटरांचे हक्क आणि प्रतिष्ठेचे संरक्षण करण्यासाठी वेस्टीज मार्केटींग प्रायव्हेट लिमिटेड (कंपनी) ची खालील नियम आणि नियमने तयार केली गेली आहेत आणि त्यांची अंमलबजावणी केली गेली आहे. वेस्टीजचा जबाबदार आणि नैतिक डिस्ट्रीब्युटर म्हणून स्वतःला साचेबध्द करण्यासाठी, तुम्ही कंपनीची धोरणे/नियम आणि नियमने समजून घ्यावीत आणि त्यांना बध्द रहावे; त्यांचा भंग केल्यास परिणामी तुमचा डिस्ट्रीब्युटर करार संपुष्टात येईल. कंपनी कोणतीही पूर्व सूचना किंवा स्पष्टीकरण न देता तिची धोरणे, नियम आणि नियमनांमध्ये दुरूस्ती करण्याचा हक्क राखून ठेवते. तुम्ही वेळोवेळी कंपनीच्या वेबसाईटला भेट देणे आणि अद्ययावत धोरणे, नियम आणि नियमनांसोबत स्वतःला अद्ययावत ठेवणे अपेक्षित आहे.

1 डिस्ट्रीब्युटर बनण्यासाठी पात्रता

A. व्यक्ती

a. 18 किंवा त्यावरील वय असलेले व्यक्ती कंपनीचे डिस्ट्रीब्युटर म्हणून आवेदन करू शकतात.

b. आवेदन स्वीकारावे किंवा नकारावे याचा निर्णय हा पूर्णपणे कंपनीद्वारे घेतला जाईल.

c. कंपनीचा डिस्ट्रीब्युटर हा एजंट, प्रतिनिधी किंवा कर्मचारी नाही. संबंध हा प्रमुख ते प्रमुख आधारावर असेल.

d. सर्व आवेदनांचे विद्यमान डिस्ट्रीब्युटराद्वारे प्रायोजित केली जावीत.

e. या हेतूसाठी पत्नी आणि पतीला एकल एकक मानले जाईल.

f. डिस्ट्रीब्युटराचा मुलगा किंवा अविवाहित मुलगी जर प्रायोजकत्वाची लाईन ही त्यांच्या कुटुंबाच्या ID खाली असेल तर ते त्यांच्या स्वतंत्र IDने व्यवसायाशी जोडले जाऊ शकतात. अशाचप्रकारे कोणताही कुटुंब* सदस्य त्यांचा मुलगा/अविवाहीत मुलीच्या खाली सहभागी होऊ शकतात.

B. कायदेशीर संस्था (जसे HUF, भागीदार संस्था, स्स्द्, कंपनी, सोसायटी आणि ट्रस्ट)

a. अशा बाबतीत नोंदणी ही कायदेशीर संस्थेच्या नावाने असेल.

b. घटनेची प्रत, करार, संस्था/स्थापनेच्या प्रमाणपत्रासह संघटनेच्या लेखांची प्रत संस्थेसाठी लागू असेल आणि लागू होणार्या प्रपत्रासह PAN कार्ड सुपुर्द केले जावे. भ्व्य्या बाबतीत, PAN कार्डाची प्रत पुरेशी असेल.

c. अशा संस्थेची जबाबदारी आणि अधिकार ही जमीनीच्या कायद्यानुसार असेल. बोनसचे प्रदान कंपनीद्वारे संस्थेच्या नावे केले जाईल.

d. संस्थेच्या घटनेत काहीही बदल झाला तर कंपनीला त्वरित माहिती द्यावी आणि नवीन/अद्ययावत घटनेसह नवे आवेदन प्रपत्र सुपुर्द केले जावे. अशा नव्या/ताज्या रचना किंवा घटनेच्या नोंदणीस नकार देण्याचा हक्क कंपनी राखून ठेवते.

e. कंपनीसोबत आधिच सूचनेसाठी स्वाक्षरी केलेल्या संस्थेद्वारे यथायोग्यपणे अधिकृत व्यक्ती/अधिकार्याधसोबत कंपनी संभाषण करेल.

f. संस्थेचे विसर्जन/समापन/दिवाळखोरीच्या बाबतीत, बोनसचा अधिकार/थकबाकी, असेल तर ती कंपनीला स्वीकार्य पुरावा सुपुर्द केल्यानंतर उत्तराधिकारी संस्थेला दिला जाईल. याबाबतीत असलेला दावा(दावे) विसर्जन/समापन किंवा दिवाळखोर असल्याच्या घोषणेच्या घटनेपासून 90 दिवसांनंतर लक्षात घेतले जाणार नाही.

2 बोनसचे प्रदान

a. सर्व डिस्ट्रीब्युटरांसाठी बोनस हा कॅलेंडर महिन्यामधून एकदा मोजला जाईल आणि तो संबंधित विक्री महिन्यामध्ये केलेल्या व्यवसायाच्या प्रमाणात असेल. कंपनीच्या धोरणानुसार नोंदणीकृत डिस्ट्रीब्युटरांना कंपनीद्वारे प्रदान केले जाईल.

b. मासिक पेआऊट प्राप्त झाल्यानंतर डिस्ट्रीब्युटरने मोजणीची अचूकता तपासून पहावी. या संबंधी काहीही शंका असल्यास कंपनीद्वारे जारी केलेल्या प्रदानाच्या दिनांकापासून 14 दिवसांच्या आत त्या केल्या जाव्यात. अशा शंका नसल्यास विवरणामध्ये नमूद केलेली आकडेवारी अंतिम आणि बंधनकारक असेल.

c. डिस्ट्रीब्युटरांसाठी त्यांचा पत्ता आणि बँककेचा तपशील पुरवणे अनिवार्य आहे. त्यांचा पत्ता/बँकेचा तपशील/मोबाईल क्रमांक/ईमेल आयडी यांमध्ये बदल झाला असेल तर त्यांनी कंपनी मार्गदर्शकांनुसार आम्हाला माहिती पाठवावी.

d. बोनस मिळवण्यासाठी, डिस्ट्रीब्युटराने अनिवार्यपणे त्याच्या/तिच्या बँकेचा तपशील वेस्टीजकडे पुरवावा. डिस्ट्रीब्युटर बँकेचा तपशील देण्यास अपयशी ठरल्यास, वेस्टीज बोनसची रक्कम रोखून ठेवण्याचा हक्क राखून ठेवते.

3 mYy?kukP;k ?kVuk gkrkG.;kIkBh i/nrh

कंपनीची धोरणे आणि नियम आणि नियमनांचा भंग आणि उल्लंघन समाविष्ट असलेल्या स्थिती हाताळण्यासाठी मार्गदर्शन आणि सल्ला पुरवते. सहभागी डिस्ट्रीब्युटर (डिस्ट्रीब्युटरां)विरूद्ध कंपनी योग्य कारवाईही करते. उल्लंघनाच्या बावतीत, खालील पध्दतीचे निरीक्षण करण्याची गरज असतेः

a. कंपनीची कोणतीही धोरणे/नियम आणि नियमनांचे उल्लंघन केल्यास त्वरित तक्रार दाखल केली जावी. आरोपित उल्लंघनाचा तपशील देऊन लेखी तक्रार केला जावी, आणि त्याने/तिने त्याच्या/तिच्या अपलाईनला अशा तक्रारीची माहिती द्यावी.

b. तक्रार मिळाल्यानंतर, कंपनी त्वरित सहभागी डिस्ट्रीब्युटराला सूचित करेल, त्याची/तिची केस स्पष्ट करण्याची संधी देण्याच्या पद्धतीने त्वरित प्रतिसाद देण्याची विनंती करेल. कंपनी सुयोग्य बाबतीत अशा कृतींसाठी स्वतः कारवाई करेल.

c. माहिती अपुरी असल्याच्या बाबतीत, कंपनी कोणत्याही पक्षा कडून अधिक माहितीची विनंती करू शकते.

d. जर कंपनीला सामान्य स्थिती पुन्हा निर्माण करण्यासाठी डिस्ट्रीब्युटर करार निलंबित करणे किंवा संपुष्टात आणणे हा एकच मार्ग राहिला असल्याचे वाटल्यास, ती संबंधित डिस्ट्रीब्युटराला लेखी पत्र लिहून तिचा निर्णय कळवेल. हे पत्र कंपनीच्या डेटाबेसमध्ये डिस्ट्रीब्युटराच्या अंतिम माहित असलेल्या पत्त्यावर नोंदणीकृत मेल/कुरीयरद्वारे पोस्ट केले जाईल आणि पोस्टचे चिन्ह प्राप्तीचा पुरावा म्हणून घेतले जाईल. कंपनीकडे जर झाली असेल तर नुकसानभरपाई, वसूली, नुकसान आणि लागलेल्या कायदेशीर खर्च मिळवण्यास संपुष्टात आणलेल्या डिस्ट्रीब्युटराविरूद्ध आवश्यक कारवाई करण्याचा हक्क राखून ठेवलेला आहे. तरीही, जर कंपनीला गरज वाटली तर वरील निर्णयाच्या कोणत्याही भागामध्ये दुरूस्ती किंवा सुधारणा करण्याचा हक्कही कंपनी राखून ठेवते.

4 fMLVhC;Vj djkjkp uruhdj.k

1. कंपनी कोणतेही नुतनीकरण शुल्क आकारत नाही. जर डिस्ट्रीब्युटराने राजीनामा दिला आणि कंपनीने राजीनामा स्वीकारला तर डिस्ट्रीब्युटर करार समाप्त होतो. दोनपेक्षा अधिक वर्षांसाठी डिस्ट्रीब्युटराने कंपनीसोबत कोणताही व्यवसाय केला नाही किंवा कंपनीच्या धोरणांचे उल्लंघन केल्यास डिस्ट्रीब्युटर करार संपुष्टात आणला जातो.

2. वरील बाबतीत वरील गोष्टी घडल्याच्या तारखेपासून एक महिन्याच्या आत डिस्ट्रीब्युटराने त्याचे/तिचे दावे पुढे ठेवावेत, त्यानंतर कोणतेही दावे लक्षात घेतले जाणार नाहीत. कंपनीच्या धोरणानुसार दावे चुकते केले जातील

3. वेस्टीजद्वारे डिस्ट्रीब्युटराला देय कोणत्याही रकमेचे दावे करण्याचा मर्यादा कालावधी ही 3 वर्षांचा असेल. वेस्टीजद्वारे नियत दिनांकापासून 3 वर्षांच्या कालावधीनंतर कोणतेही दावे स्वीकारले जाणार नाहीत.

5 KYC

कंपनीसोबत जोडल्या जाणाऱ्या डिस्ट्रीब्युटराने झल्ष पूर्ण होण्यासाठी खाली कागदपत्रे पुरवावीत– आधार कार्ड, चालक परवाना, मतदार ओळख पत्र, पासपोर्ट, रेशन कार्ड किंवा राज्य शासन किंवा केंद्र शासनाद्वारे जारी केलेले कोणतेही कागदपत्र(कागदपत्रे), ज्यांचे सत्यापन केले जाईल. KYC कागदपत्रांचे सत्यापन झाल्याशिवाय डिस्ट्रीब्युटराला कंपनीसोबत व्यवसाय करण्याची परवानगी नसेल.

6 वैध ID

कंपनीशी जोडल्या जाणाऱ्या डिस्ट्रीब्युटराने त्याचा/तिचा ID वैध होण्यासाठी जोडले गेल्यानंतर 30 दिवसांच्या आत किमान 30 PVचा व्यवसाय करावा (साहित्य आणि व्यवसाय टूल्सशिवाय फक्त उत्पादने). जर तसे झाले नाही तर, 30 दिवसांच्या कालावधीनंतर डिस्ट्रीब्युटराचा ID अवैध मानला जाईल.

7 डिस्ट्रीब्युटराद्वारे केलेले प्रतिनिधीत्व

a. डिस्ट्रीब्युटर(डिस्ट्रीब्युटरांनी) कंपनी आणि कंपनीची उत्पादने आणि सेवांशी संबंधित लाभांची अतिशयोक्ती करून सांगू नये किंवा विपर्यास करू नये.

b. डिस्ट्रीब्युटर(डिस्ट्रीब्युटरा) ने उत्पन्न हे केवळ परिश्रम, वचनबध्दता आणि अखंड प्रयत्नांमधून मिळेल हे जाणावे आणि तसे इतरांनाही सांगावे.

c. डिस्ट्रीब्युटराने उत्पादन, गुणवत्ता आणि उत्पन्नाविषयी कंपनीची योजना आणि साहित्य यांमध्ये नमूद केलेल्या माहितीसह इतर कोणतेही दावे करू नयेत.

डिस्ट्रीब्युटराच्या कृतीमुळे/किंवा असक्रियतेमुळे झालेल्या चुकीची घोषणा किंवा चुकीचे सादरीकरणामुळे वाईट प्रतिष्ठा/कंपनीच्या नुकसानीसाठी नुकसान भरपाई मिळवण्यासह कंपनीला कोणत्याही आणि सर्व कृती करण्याचा अननकूलित हक्क आहे.

d. डिस्ट्रीब्युटराला 30 दिवसांचा कूलिंग ऑफ कालावधी पुरवला जाईल.

8 लेबलिंग, पॅकेजिंग आणि किंमत

कंपनीद्वारे केलेले/निश्चित केलेले उत्पादनाचे वर्णन, लेबलिंग, किंमत आणि पॅकेजिंग हे अंतिम आणि अबाध्य असेल. या बाबतीत कोणत्याही दुरूस्तीला परवानगी नसेल. डिस्ट्रीब्युटर (डिस्ट्रीब्युटरांना) उत्पादनांना पुन्हा लेबल देणे, पुन्हा पॅक करणे आणि वरणनामध्ये बदल करणे किंवा सुटी उत्पादने विकणे किंवा कंपनीद्वारे मुळतः दिलेल्या स्वरूपात न विकणे किंवा कंपनीद्वारे निश्चित केलेल्या किमतीवर विकण्यास डिस्ट्रीब्युटरांना परवानगी नाही. या नियमाचा भंग केल्यास डिस्ट्रीब्युटर (डिस्ट्रीब्युटरां) विरूध्द आरोपांनुसार योग्य अन्वेषण केले जाईल आणि सुयोग्य कारवाई केली जाईल.

9 0;Lr çk;kstdRo

डिस्ट्रीब्युटर कराराच्या कोणत्याही व्यस्त प्रायोजकत्वाला परवानगी नसेल. या बाबतीत ''व्यस्त प्रायोजकत्व'' म्हणजे:

a. इतर गटाममधून विद्यमान डिस्ट्रीब्युटराला साईन अप करणे.

b. पती आधीच डिस्ट्रीब्युटर असताना पत्नीला किंवा अशाप्रकारे उलट साईन अप करणे.

c. त्याचा/तिचा डिस्ट्रीब्युटर करार अजूनही वैध असताना त्याचा/तिचा डिस्ट्रीब्युटर करार चालवण्यासाठी इतर प्रायोजकाला साईन अप करणे.

d. व्यवसाय करण्यासाठी इतर लोक किंवा नातलगांना त्याच्या/तिच्या डिस्ट्रीब्युटर कराराचा वापर करू देणे.

e. जर मुले किंवा अविवाहित मुलगी त्यांच्या स्वतःच्या IDने व्यसायात सहभागी झाली पण प्रायोजकत्वाची लाईन कुटुंबाच्या* ID खाली नसेल, तर अशा बाबतीत याला व्यस्त प्रायोजकत्व मानले जाईल आणि मुलगा/अविवाहित मुलीने घेतलेला ID संपुष्टात आणला जाईल.

मुलगा/अविवाहित मुलगीच्या प्रायोजकत्वाच्या लाईनमध्ये सहभागी न होणार्याल कुटुंब सदस्यांसाठी सारखा नियम लागू होईल.

व्यस्त प्रायोजकत्वाच्या बाबतीत खाली कृती केली जाईल:

i. डिस्ट्रीब्युटराने दुसरा ID घेतल्यापासून सहा महिन्यांपेक्षा अधिक कालावधीनंतर तक्रार आली, तर ती तक्रार लक्षात घेतली जाणार नाही. अशी तक्रार मिळाल्यानंतर, कंपनी जे काही सुयोग्य वाटेल त्यानुसार डिस्ट्रीब्युटराचा एखादा ID समाप्त करेल आणि नेटवर्क सक्रिय ID सोबत कायम राहिल.

ii. जर कंपनीला व्यस्त प्रायोजकत्वाच्या सहा महिन्यांच्या आत तक्रार प्राप्त झाली, तर कंपनी डिस्ट्रीब्युटराचा दुसरा आणि नंतरचे ID संपुष्टात आणेल आणि दुसऱ्या/ नंतरच्या ID अंतर्गत असलेले नेटवर्क हे व्यवस्थापनाच्या निर्णयानुसार पहिल्या ID अंतर्गत राहिल किंवा संपुष्टात आणलेल्या प्क अंतर्गत राहिल.

iii. जर एखादा डिस्ट्रीब्युटर विद्यमान डिस्ट्रीब्युटर/डिस्ट्रीब्युटरांचे व्यस्त प्रायोजकत्व करत असल्याचे निदर्शनास आल्यास कंपनी डिस्ट्रीब्युटर करार संपुष्टात आणेल आणि कोणत्याही डिस्ट्रीब्युटराचे बोनसचे प्रदान रोखून ठेवू शकते. भर म्हणून जर डिस्ट्रीब्युटर कोणतीही DLCP/लहान DLCP/DCC चालवत असेल, तर तीही कंपनीद्वारे बंद केली जाईल.

जर व्यवस्थापनाला अनैतिक/डिस्ट्रीब्युटराच्या माहितीशिवाय असे काही नोंदणीकृत ID असल्याचे अन्वेषणातून निदर्शनास आले तर कंपनी त्यांना योग्य वाटेल त्याप्रमाणे असे ID संपुष्टात आणेल आणि संपुष्टात आणलेल्या ID चे नेटवर्क हे पुढच्या उच्च डिस्ट्रीब्युटराकडे दिले जाईल किंवा ते संपुष्टात न आणलेल्या IDकडे दिले जाईल.

भर म्हणून व्यस्त प्रायोजकत्वाला सुरूवात केलेले डिस्ट्रीब्युटर हे कंपनीद्वारे शिस्तभंगाच्या कारवाईला अधीन असतील ज्याच्या परिणामी कंपनी डिस्ट्रीब्युटराचे निलंबन करेल/ती संपुष्टात आणेल/त्यांचे बोनस प्रदान रोखून धरेल आणि/किंवा डिस्ट्रीब्युटरावर दंड लागू करेल.
वरील बाबतीत कंपनीचा निर्णय अंतिम असेल.

10 असक्रिय डिस्ट्रीब्युटर

प्राप्त झालेली पातळी लक्षात न घेता, जर डिस्ट्रीब्युटराने मागील नऊ महिन्यात कोणतीही ऑर्डर न दिल्याचे लक्षात आल्यास, त्याला/तिला 'असक्रिय डिस्ट्रीब्युटर' मानले जाईल आणि त्याच्या/तिच्या डिस्ट्रीब्युटर कराराबाबत निर्णय (संपुष्टात आणण्यासह) घेण्याचा हक्क कंपनी राखून ठेवते. असक्रिय कालावधी पूर्ण झाल्यानंतर डिस्ट्रीब्युटर त्याचा आधीचा ID संपुष्टात आणल्यानंतर कोणत्याही डिस्ट्रीब्युटराअंतर्गत सहभागी होऊ शकतो.

11 डिस्ट्रीब्युटर कराराची कालबाह्यता/रद्द करणे/ राजीनामा देणे/उत्तराधिकार

a. आवेदन सुपुर्द करून कोणताही डिस्ट्रीब्युटर डिस्ट्रीब्युटर करारामधून राजीनामा देऊ शकतो. अशा संप्रेषणाच्या पावतीची पोच म्हणजे राजीनामा असेल. जी व्यक्ती राजीनामा देते किंवा ज्याचा डिस्ट्रीब्युटर करार रद्द केला/संपुष्टात आणला जात आहे ती व्यक्ती त्याच्या/तिच्या डिस्ट्रीब्युटर कराराच्या राजीनामा रद्द केल्याच्या दिनांकापासून 6 महिन्यांच्या कालावधी (कूलिंग कालवधी) नंतर डिस्ट्रीब्युटर करारासाठी पुन्हा आवेदन करू शकते. अशा बावतीत त्या व्यक्तीला डाऊनलाईन (डाऊनलाईन्स)/पुन्हा आवेदन करण्याच्या आधी त्याने/तिने केलेला व्यवसाय यांवर कोणताही दावा सांगता येणार नाही.

b. जर डिस्ट्रीब्युटराने विशिष्ट अनिश्चित परिस्थितीमध्ये राजीनामा दिला, तर कंपनीच्या समाधानाला अधीन राहून, तो/ती डिस्ट्रीब्युटर करार त्याच्या/तिच्या रक्ताचे नाते असलेल्या नातलगांना हस्तांतरीत करू शकतो (योग्य पुरावा आणि कागदपत्रांची आवश्यकता असेल). अशा बाबतीत आवेदक हे रक्ताचे नाते असलेले व्यक्ती असतील आणि सह–आवेदक हे पुर्वीचे डिस्ट्रीब्युटर किंवा रक्ताच्या नातलगांचे जोडीदार असतील. या बाबतीत कंपनीचा निर्णय अंतिम असेल.

c. सामान्य परिस्थितीमध्ये डिस्ट्रीब्युटर करार हा डिस्ट्रीब्युटराचा मृत्यू किंवा सिध्द झालेल्या अक्षमतेनंतर कालबाह्य होतो. तरी, मृत झालेल्या व्यक्तीची नामनिर्देशित व्यक्तीला सिध्द स्वारस्यानुसार डिस्ट्रीब्युटर करार पुढे नेण्याची परवानगी दिली जाईल. मूळ डिस्ट्रीब्युटराचा मृत्यू किंवा अक्षमतेच्या तारखेपासून 3 महिन्यांच्या आत नामनिर्देशित व्यक्ती पुढे न आल्यास, केस नुसार सुयोग्य दस्तऐवज पुरवल्यानंतर मृत व्यक्तीचा उत्तराधिकारी आणि त्याचा डिस्ट्रीब्युटर करार पुढे नेण्याच्या सिध्द स्वारस्यानुसार त्याला कंपनीद्वारे डिस्ट्रीब्युटर करार दिला जाईल. तरीही, कोणत्याही परिस्थितीमध्ये असा डिस्ट्रीब्युटर करार नामनिर्देशित किंवा उत्तराधिकार्याकडून डिस्ट्रीब्युटराच्या मृत्यू किंवा अक्षमता कळाल्याच्या तारखेपासून 6 महिन्यांनंतर लक्षात घेतले जाणार नाहीत.

d. कंपनीचे धोरण/नियम आणि नियमनांमध्ये नमूद केलेल्या कारणांसाठी डिस्ट्रीब्युटर करार हा रद्द केला/संपुष्टात आणला, दावा न लावलेला किंवा निलंबित असल्याचे घोषित केले जाईल.

12 लग्न

a. कंपनी डिस्ट्रीब्युटर कराराच्या हेतूसाठी पत्नी आणि पतीला एक एकक मानते.
b. दोन स्वतंत्र डिस्ट्रीब्युटरांनी एकमेकांशी लग्न केल्याच्या बाबतीत, लग्न झाल्यावर त्या दोघांनी त्यांच्या डिस्ट्रीब्युटर कराराला शरण गेल्याचे मानले जाईल. जे डिस्ट्रीब्युटर एकमेकांशी लग्न करतात, त्यांनी त्यांया लग्नाच्या तारखेपासून 30 दिवसांच्या आत स्वतंत्र सूचना कंपनीला द्यावी. या कलमाच्या इतर उप–कलमांमधील अटींना अधीन राहून त्यांपैकी एकानुसार लग्न झाल्याच्या तारखेपासून 30 दिवसांच्या आत राजीनामा द्यायला हवा, असे करण्यास अपयश आल्यास दोन्ही डिस्ट्रीब्युटरांचा डिस्ट्रीब्युटर करार रद्द होईल. या उप–कलमाच्या बाबतीत लग्नाच्या कारणामुळे राजीनामा देतो त्या डिस्ट्रीब्युटराच्या मूळ डाऊनलाईनच्या रचनेमध्ये बदल केला जाणार नाही. तरी, कंपनीसोबत संबंध राखण्यासाठी आणि वेस्टीज व्यवसाय आयोजित करण्यासाठी, जोडपे सामाईक डिस्ट्रीब्युटर कराराच्या हेतूसाठी कंपनीद्वारे निहीत 'भागीदारीच्या कराराच्या' मॉडेलच्या लाईन्सनुसार 'भागीदारी संस्था' तयार करू शकतात आणि त्यांच्या लग्नानंतर 30 दिवसांच्या आत अशा 'भागीदारी संस्थे' साठी डिस्ट्रीब्युटर करार मिळवण्यासाठी संयुक्त आवेदनाच्या संरक्षणाखाली ते सुपुर्द करतील. ही भागीदारी ज्या भागीदाराने राजीनामा दिला नाही त्याची च्या डिस्ट्रीब्युटर कराराची जागा घेईल आणि त्या रचनेमध्ये बदल होणार नाही.
c. दोन विद्यमान डिस्ट्रीब्युटरांमध्ये लग्न झाल्यास आणि त्यांना 'भागीदारी' दिल्यास (त्यांचा गट / पातळी लक्षात न घेता), त्यांचे संयुक्त बँक खाते असेल आणि लग्नानंतर 60 दिवसांच्या आत हा तपशील कंपनीला पुरवला जावा. अशी सूचना मिळाल्यानंतर कंपनी अशा खात्यांमध्ये 'भागीदारी' द्वारे कमवलेले पेआऊट / बोनस जमा करेल. जर खाते उघडलेले नसेल, तर कंपनीद्वारे कोणताही बोनस दिला जाणार नाही आणि भागीदारी संस्थेचा त्या काळामध्ये कमवलेल्या बोनसवर कोणताही धारणाधिकार असणार नाही. तरीही अशी व्यवस्था हवी असल्याशिवाय जर दोन्ही डिस्ट्रीब्युटर जोडपे स्टार डायरेक्टर आणि कार फंड अचिव्हर्स असतील तर हा उपनियम लागू केला जाणार नाही.
d. जर दोन्ही डिस्ट्रीब्युटर स्टार डायरेक्टर आणि कार फंड अचिव्हर्स असतील, तर त्यांचा वैयक्तिक डिस्ट्रीब्युटर करार वेगवेगळा मूळ स्थितीमध्ये ठेवला जाईल. तरीही, त्या दोघांपैकी एक डिस्ट्रीब्युटर करारामधून / स्टार डायरेक्टर करारामधून राजीनामा देऊ शकतो आणि ती जोडी "भागीदारी" द्वारे एकल डिस्ट्रीब्युटर कराराची मागणी करू शकतात (दोघांनी भागीदार म्हणून तडजोड करणे). ही भागीदारी जो डिस्ट्रीब्युटर त्याचा राजीनामा देत नाही त्याच्या डिस्ट्रीब्युटर कराराची जागा घेईल आणि रचना कायम राखली जाईल. अशा बाबतीत, उपकलमाच्या अटीनुसार लग्नाच्या कारणाने जो डिस्ट्रीब्युटर राजीनामा देईल त्याच्या डाऊनलाईनची मूळ रचना कायम राहिल. या केसमध्येही त्या दोघांना त्यांच्या लग्नाच्या तारखेनंतर 30 दिवसांच्या आत त्यांच्या लग्नाविषयी कंपनीला वेगवेगळी सूचना पाठवावी लागेल.
e. जर अशा जोडप्याने त्यांच्या लग्नाच्या तारखेपासून 30 दिवसांच्या आत कोणतीही 'भागीदारी संस्था' तयार केली नाही किंवा त्यांच्या पैकी एकाने कंपनीला त्यांच्या लग्नाचे सत्य कळवले नाही, तर कंपनीकडे कंपनीला सुयोग्य वाटेल त्या अटींसह त्यांचा डाऊनलाईन / नेटवर्कमध्ये सुयोग्य बदल करण्याचे आणि त्या दोघांच्या डिस्ट्रीब्युटर कराराच्या व्यवसायाला एकत्र करण्याचा आणि / किंवा तिच्या स्वेच्छा निर्णयाने एकाचा किंवा दोघांचा डिस्ट्रीब्युटर करार रद्द करण्याचा हक्क राखून ठेवलेला आहे.

13 वेगळे होणे

वर नमूद केलेल्यानुसार 'भागीदारी संस्थेद्वारे' डिस्ट्रीब्युटर करार असलेल्या जोडप्यांदरम्यान घटस्फोट झाल्याच्या बाबतीत, डिस्ट्रीब्युटर कराराचे लाभ आणि स्वतः डिस्ट्रीब्युटर करार हा 'भागीदारीच्या कराराच्या" अटींप्रमाणे परिस्थितीनुसार विभागला किंवा हस्तांतरीत केला जाईल. 'भागीदारी संस्थे' च्या डिस्ट्रीब्युटर करारामधील असे बदल पात्र न्यायालयाद्वारे मंजूर 'घटस्फोटाच्या हुकुमा' च्या पावतीनंतर 90 दिवस पूर्ण झाल्यानंतर कंपनीद्वारे केले जातील. जोडप्याच्या भागीदारी संस्थेचा डिस्ट्रीब्युटर करार हा जोडप्यादरम्यान घटस्फोटाच्या कार्यवाही दरम्यान आणि घटस्फोटाची कारवाईच्या प्रलंबनादरम्यान निलंबनाखाली ठेवला जाईल, कंपनी तिच्या स्वेच्छा निर्णयाने, विशेष व्यवस्था करून, दोन्ही पक्षांना नवीन नियुक्त केलेले डिस्ट्रीब्युटर म्हणून स्वतंत्रपणे वेस्टीजचा व्यवसाय करण्याची परवानगी देईल (गमावलेल्या कूलिंग कालावधीचा आग्रह न करता). न्यायालयाच्या निर्णयानंतर, न्यायालयाने च्या जोडीदारच्या नावाने डिस्ट्रीब्युटर कराराला पुढे चालू ठेवण्यास मंजूरी दिली आहे, त्याचे निलंबन केले जाईल आणि तो डिस्ट्रीब्युटर म्हणून कार्यरत होऊ शकतो आणि भागीदारी विसर्जित झाल्याचे मानले जाईल. जर या मुद्द्यावरील निर्णय मूक असेल, तर भागीदारीमधील डिस्ट्रीब्युटर करार हा संपुष्टात आल्याचे मानले जाईल.

विवाहित जोडपे डिस्ट्रीब्युटर आणि सह–आवेदक असतील आणि त्यांनी घटस्फोटासाठी अर्ज केला असेल, तर सह–आवेदकाला व्यवसायावर कोणताही अधिकार राहणार नाही आणि व्यवसाय डिस्ट्रीब्युटरासोबत राहिल.

एकदा घटस्फोट तयार झाला, तर सिस्टीममधून सह–आवेदकाचे नाव काढून टाकले जाईल.

14 माफी

a. कंपनीच्या नियम आणि नियमनांमध्ये किंवा डिस्ट्रीब्युटर आवेदन करारामध्ये नमूद केलेला कोणताही हक्क बजावण्यास कंपनीला अपयशे आल्यास त्याला त्याच्यासोबत असलेल्या अचूक अनुपालनाच्या मागणीच्या कंपनीच्या हक्काला माफी दिली जात नाही.
b. कंपनीद्वारे दिलेली कोणतीही माफी ही कंपनीच्या अधिकृत कर्मचाऱ्यांद्वारे लेखी स्वरूपात परिणामकार ठरेल.

15 प्रतिबंध कायदा

डिस्ट्रीब्युटराने खालील गोष्टी करू नयेत

a. कोणतीही दायित्वे किंवा कर्जे कंपनीच्या वतीने खर्च करू नयेत.
b. कंपनीच्या नावावर कोणत्याही करारामध्ये प्रवेश करणे, कोणताही करारामध्ये सुधारणा किंवा दुरुस्ती करणे.
c. कंपनीसोबत स्पर्धेमध्ये असलेला कोणताही व्यापार, व्यवसाय किंवा प्रोफेशनमध्ये कंपनीपेक्षा इतर कोणत्याही उत्पादन / वस्तूंच्या विक्रीसाठी एजंट, सेवक किंवा परवानाधारक म्हणून प्रत्यक्ष / अप्रत्यक्षपणे स्वतःला गुंतवणे किंवा स्वारस्य दाखवणे.

संकल्पनांची शब्दसूची

PV :	पॉईंट मूल्य, % यशाची पातळी निश्चित करते.
SP :	स्वयं खरेदी
PGPV :	वैयक्तिक ग्रुप पॉईंट व्हॅल्यू हा तुमच्या संपूर्ण गटाचा व्यवसाय असतो आणि त्यामध्ये डायरेक्टर गटाचा व्यवसाय समाविष्ट असतो.
GPV :	ग्रुप पॉईंट व्हॅल्यू हे तुमच्या संपूर्ण गटाद्वारे निर्मित व्यवसाय असतो.
CPV :	संचयित पॉईंट व्हॅल्यू हे तुमच्या गटाद्वारे संचयित केलेला व्यवसाय असतो.
*कुटुंब :	आजी आजोपा / पालक / स्वतः

VESTIGE™
wish you wellth

वेस्टीज मार्केटींग प्रायव्हेट लिमिटेड
A 89, ओखला इंडस्ट्रीयल एरीया
टप्पा II न्यू दिल्ली 110 020, भारत
टोल मुक्त क्र. 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