



ਮੇਰੀ
ਸਫਲਤਾ ਦੀ
ਯੋਜਨਾ
PUNJABI



wish you wealth

ਵੇਸਟਿਜ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਸੁਆਗਤ ਹੈ

ਪਿਆਰੇ ਵਿਤਰਕ

ਵਧਾਈਆਂ! ਤੁਸੀਂ ਵੇਸਟਿਜ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੇ ਅਵਸਰ ਨੂੰ ਅਪਣਾ ਕੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਰੀਅਰ ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰਨ ਦੇ ਸਹੀ ਰਾਹ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸ਼ਾਪ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਸੁਆਗਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਉਦਯੋਗ ਜਗਤ ਵਿੱਚ ਖੁਦ ਲਈ ਇੱਕ ਥਾਂ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੇ ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਵਿਤਰਕ ਵਜੋਂ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਦੁਆਰਾ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਫਲ ਅਤੇ ਸੁਤੰਤਰ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬੁਨਿਆਦ ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਅਤੇ ਕੜੀ ਮਿਹਨਤ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਹਾਸਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਵੇਸਟਿਜ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਉੱਚ ਪੱਧਰਾਂ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੋਗੇ ਅਤੇ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲੋਗੇ ਜਿਸ ਦੀ ਹੋਰ ਲੋਕ ਮਾਰਗ-ਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਅਗਵਾਈ ਲਈ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਗੇ। ਵੇਸਟਿਜ ਵਿਖੇ ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ ਰੋਜ਼ੀ ਦੇ ਹੋਰ ਸਰੋਤ ਹੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਬਲਕਿ ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਤਿਕਾਰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਹੋਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੋਰ ਲੋਕ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਦੁਨੀਆ

ਭਾਰਤੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਅੰਤਰ-ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਖੁਦ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ, ਵਿਸਤਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਹੋਰਾਂ ਤੋਂ ਅਲੱਗ ਬਣਨ ਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇ ਨਾਲ ਸਸ਼ਕਤ, ਵੇਸਟਿਜ ਨੇ 2004 ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਸਫਰ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੋਈ ਸੀ। ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਬ੍ਰਾਂਡਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਵਿਆਪਕ ਵਿਸਤਾਰ ਦੇ ਨਾਲ, ਵੇਸਟਿਜ ਇੱਕ ਗੁਣਾਤਮਕ ਤੌਰ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਜੀਵਨ ਜਿਊਣ ਲਈ ਹਰ ਉਮਰ ਦੇ ਸਮੂਹਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤਾਕਤ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ 360 ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਦੀ ਕਵਰੇਜ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ ਕੋਲ ਉਚੇਰੇ ਤੌਰ ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਿਹਤ ਸਬੰਧੀ ਪੂਰਕਾਂ, ਨਿਜੀ ਦੇਖਭਾਲ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਕਲਰ ਕੋਸਮੈਟਿਕ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਪੁਰਸ਼ਾਂ ਦੇ ਸਾਜ ਸਿੰਗਾਰ ਵਾਲੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਆਦਿ ਦੇ ਖੋਜ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ ਵਿੱਚ ਕਾਫੀ ਡੂੰਘੀ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਹੈ।

ਵੇਸਟਿਜ ਇੱਕ ISO 9001:2015 ਸੰਗਠਨ ਹੈ; ਇਸ ਦੇ ਨਿਰਮਾਣ ਭਾਈਵਾਲ ਇੱਕ ਗੁਡ ਮੈਨੀਊਫੈਕਚਰਿੰਗ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਿਸ (GMP) ਅਤੇ ਹਲਾਲ ਸਰਟਿਫਾਈਡ ਕੰਪਨੀ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸਟੀਟਿਊਟ ਆਫ ਇਕੋਨੋਮਿਕ ਸਟਡੀਜ਼ (IES) ਦੁਆਰਾ ਉਤਪਾਦਕਤਾ, ਗੁਣਵੱਤਾ, ਨਵੀਨਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਉੱਤਮਤਾ ਦਾ ਪ੍ਰਮਾਣ-ਪੱਤਰ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ ਪ੍ਰਤਿਸ਼ਠਾਵਾਨ ਇੰਡੀਅਨ ਡਾਇਰੈਕਟ ਸੈਲਿੰਗ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (IDSA), ਹੈਲਥ ਫੂਡਸ ਐਂਡ ਡਾਇਟਰੀ ਸਪਲਾਈਮੈਂਟਸ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (HADSA) ਦੀ ਇੱਕ ਸਦੱਸ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਭਾਰਤ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪਸੰਦੀਦਾ ਉਦਯੋਗ ਅਤੇ ਕੋਮਰਸ ਸੈਕਸ਼ਨ, 69339 ਦੇ ਨਾਲ ਗਰਵ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਹੋਈ ਹੈ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗਵਾਹੀ ਇਸ ਤੱਥ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ ਕੰਪਨੀ ਕਈ ਗੁਣਾ ਵੱਧ ਰਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਧਨ ਨੂੰ ਫੈਲਾਉਣ ਦੁਆਰਾ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਵਾਸਤੇ ਮਾਰਗ-ਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਸ਼ਾਖਾ ਦੇ ਦਫਤਰਾਂ, ਗੋਦਾਮਾਂ, ਅੰਤਰ-ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਦਫਤਰ, ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਲੈਵਲ ਕੋਟੈਕਟ ਪੋਇੰਟਸ (DLCP), ਮਿਨੀ DLCP, ਡਿਸਟ੍ਰੀਬਿਊਟਰ ਕੰਸਲਟਿੰਗ ਸੈਂਟਰਸ (DCC), ਅਤੇ ਇੱਕ ਸਮਰਪਿਤ ਗਾਹਕ-ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਜਨ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਇੱਕ ਕਾਫੀ ਵਿਸ਼ਾਲ ਨੈਟਵਰਕ ਦੇ ਨਾਲ ਸਸ਼ਕਤ, ਵੇਸਟਿਜ ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੇ ਉਤਪਾਦ ਅਤੇ ਬੇਮਿਸਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਸਿੱਖਿਆ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਦੇ ਸਸ਼ਕਤ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਵੇਸਟਿਜ ਸਾਲ ਭਰ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਸੱਤਰਾਂ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਦੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।

ਇਸ ਸਫਲਤਾ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਪੰਨਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਨੂਠੀ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰੀਅਰ ਦੇ ਵਾਧੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਵਿਸਤਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਾਂਗੇ ਜਿਸ ਦੀ ਵੇਸਟਿਜ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਵਾਅਦੇ ਵਾਸਤਵਿਕ ਹਨ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਬੰਧਾਂ ਅਤੇ ਰਿਸ਼ਤਿਆਂ ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰਨ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਕੜੀ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਸਿਸਟਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰਾਂ ਨੂੰ ਸਸ਼ਕਤ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਮੁੱਲ ਵਾਧਾ, ਈਮਾਨਦਾਰੀ, ਖੁਦਮੁਖਤਿਆਰੀ, ਜਨੂੰਨ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾ, ਅਨੁਕੂਲਤਾ ਅਤੇ ਗਾਹਕ ਕੇਂਦਰੀਕਰਨ ਹਨ। ਸਫਲਤਾ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਜਨੂੰਨ ਦੇ ਨਾਲ ਮਿਲ ਕੇ ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਮੁੱਲ ਇੱਕ ਹੈਰਾਨ ਕਰ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਭਾਈਵਾਲੀ ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰਨਗੇ। ਇਹ ਭਾਈਵਾਲੀ ਮਿਲ ਕੇ ਸਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੀਆਂ ਨਵੀਆਂ ਉਂਚਾਈਆਂ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਕਰੇਗੀ।

ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹੈ।

ਗੋਤਮ ਬਾਲੀ

ਗੋਤਮ ਬਾਲੀ
ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਕਪਤਾਨੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਕ੍ਰਾਂਤੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਈ ਹੈ।



ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਸੰਗਠਨ ਬਣਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਮਿਸ਼ਨ ਤੇ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਨਾਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੇ ਨਾਲ ਜੋ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਦੇ ਨਾਲ ਰੁੱਝਿਆ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦਾ ਜੀਵਨ ਜਿਉਣ ਲਈ ਸਾਡੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਸਸ਼ਕਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਵੇਸਟਿਜ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਟੀਮ ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕੀਤਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਾਰਤੀ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਆਗੂ ਕਿਹਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਵੇਸਟਿਜ, ਜਿਸ ਨੂੰ “ਸਭ ਤੋਂ ਪਸੰਦੀਦਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਅਤੇ ਲੀਡਰ - ਏਸ਼ੀਆ” ਦਾ ਪੁਰਸਕਾਰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ, ਨੂੰ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਵਪਾਰਕ ਲੀਡਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਚਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਗੌਤਮ ਬਾਲੀ - ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ - ਦਸ਼ਕਾਂ ਤਕ CEO ਅਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰ ਵਜੋਂ ਭਿੰਨ-ਭਿੰਨ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਮੁੱਖ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਨਿਭਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਬਾਲੀ ਨੇ ਵੇਸਟਿਜ ਦਾ ਨੀਂਹ ਪੱਥਰ ਰੱਖਿਆ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਬੇਮਿਸਾਲ ਡੋਮੇਨ ਮੁਹਾਰਤ ਅਤੇ ਵਪਾਰ ਦੀ ਸਮਝ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਨਾਵਿਕ ਵਜੋਂ ਸਫਲਤਾਪੂਰਕ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਅਗਵਾਈ ਹੇਠ ਵੇਸਟਿਜ ਹਰ ਸਾਲ ਇੱਕ ਲਾਜਵਾਬ ਦਰ ਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਭਾਰਤ ਦੀਆਂ ਸਿਖਰ ਦੀਆਂ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਵਾਲੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਬਣ ਗਈ ਹੈ।

ਕੰਵਰ ਬਿਰ ਸਿੰਘ - ਡਾਇਰੈਕਟਰ - ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਉਦਯੋਗ ਲਈ IT ਸਮਾਧਾਨਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਅਨੁਭਵ ਨਾਲ ਸਸ਼ਕਤ, ਕਨਵਰ ਬਿਰ ਸਿੰਘ ਜਟਿਲ ਵਪਾਰਕ ਪਰਿਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਅਨੁਕੂਲ ਕੀਤੇ ਸੂਚਨਾ ਤਕਨੀਕੀ ਸਮਾਧਾਨਾਂ ਦੇ ਏਕੀਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਡਿਜਿਟਲ ਸਸ਼ਕਤੀਕਰਨ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਵੱਡੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਲਿਆਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਕ ਹਨ।

ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ

ਇੱਕ ਸਫਰ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਰਾਹ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਦੇਸ਼ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਅਪਣਾਉਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਜੇ ਸਾਨੂੰ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਇਸ ਦੇ ਰਾਹ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਸਫਰ ਸਿਰਫ ਅਸਾਨ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਬਲਕਿ ਸਾਡੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਾ ਪੱਧਰ ਵੀ ਸਿਖਰ ਤੇ ਰਹੇਗਾ।

ਇਹ ਇਸ ਦਾ ਇੱਕੋ-ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਕਿਉਂ ਵੇਸਟਿਜ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਵੇਸਟਿਜ ਵਿਤਰਕ ਵਜੋਂ ਸਾਇਨ ਅਪ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਸੀਂ ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਣ ਦੁਆਰਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅਵਸਰਾਂ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਸਟਿਜ ਦੇ ਰਾਹ ਦੇ ਨਾਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਕਰਾਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਹਾਸਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਕੀਨ ਮੈਨੋ, ਤੁਹਾਡਾ ਵੇਸਟਿਜ ਦਾ ਸਫਰ ਕਾਫੀ ਅਸਾਨ ਅਤੇ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ।

ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਹੈਸੀਅਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦਯੋਗ ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਬਿਲਕੁਲ ਤਿਆਰ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਦੀਪਕ ਸੂਦ - ਡਾਇਰੈਕਟਰ - ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵਿਕਰੀ, ਮਾਰਕਟਿੰਗ, ਅਤੇ ਸੰਚਾਲਨ ਪੇਸ਼ੇਵਰ, ਅਤੇ ਇੱਕ ਮਸ਼ਹੂਰ ਪ੍ਰੋਰਕ, ਦੀਪਕ ਸੂਦ ਨੇ ਭਿੰਨ ਭਿੰਨ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਿਰਦਾਰ ਨਿਭਾਏ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਲਚਕੀਲੇ ਅਗਵਾਈ ਦੇ ਹੁਨਰ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ, ਉਹ ਬੋਰਡ ਤੇ ਨਵੀਆਂ ਕਾਰਜ-ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਨਿਰੰਤਰ ਤੌਰ ਤੇ ਵੇਸਟਿਜ ਨੂੰ ਹੋਰਾਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਰੱਖ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਖਾਸ ਤੌਰ ਤੇ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਹਰ ਸਾਲ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਰਹੇ ਹਨ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਹਸਤੀਆਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਵੇਸਟਿਜ ਕੋਲ ਭਿੰਨ-ਭਿੰਨ ਖੇਤਰਾਂ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗਾਂ ਤੋਂ ਦਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਭਰਪੂਰ ਅਨੁਭਵ ਅਤੇ ਜੀਵੰਤ ਕੰਮਕਾਜੀ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਅਨੁਭਵੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਟੀਮ ਵੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਹਰ ਦਿਨ ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਵਿਕਾਸਸ਼ੀਲ ਕਹਾਣੀ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਤਨਦੇਹੀ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਤਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਉਦਯੋਗ ਵੀ ਬਿਨਾਂ ਕੋਈ ਰਸਤੇ ਦੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਤੋਂ ਵਿਕਾਸ ਕਰ ਸਕੇ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੇ ਨਾਲ ਸਥਾਪਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਵੇਸਟਿਜ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਇਸ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਅਵਸਰ ਅਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਦੇ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਸ਼ਕਤ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਜੋ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਅਨੁਭਵ ਹੈ।

ਇੱਕ ਮਿਹਨਤੀ ਕਾਰਜਬਲ ਦੇ ਨਾਲ ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੇ ਇਸ ਅਨੂਠੇ ਸੰਯੋਜਨ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ, ਵੇਸਟਿਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿੱਤੀ ਸਥਿਰਤਾ, ਲੰਬੀ ਅਵਧੀ ਦੀ ਭਾਈਵਾਲੀ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦਯੋਗਿਕ ਜਤਨ ਲਈ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਅਵਸਰ ਦਾ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀਆਂ ਇਹ ਨਵੀਨ ਕਾਰਜ-ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਉਦਯੋਗ ਲਈ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਬੈਂਚਮਾਰਕ ਬਣ ਰਹੀਆਂ ਹਨ।

ਇੱਕ ਉਦਯੋਗਪਤੀ ਵਜੋਂ ਵੇਸਟਿਜ ਸਿਸਟਮ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਚਾਰ ਸਮੱਗਰੀਆਂ ਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ:

- ਵੇਸਟਿਜ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਨੇਮਤ ਉਪਭੋਗਤਾ ਬਣੋ
- ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਕਮਾਓ
- ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਖੁੱਦ ਨੂੰ ਮਾਲਮਾਲ ਕਰੋ
- ਹੋਰਾਂ ਨੂੰ ਮਾਲਮਾਲ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਖੁਦ ਨੂੰ ਮਾਲਮਾਲ ਕਰੋ

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਸਿਸਟਮ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਪੂਰੇ ਸਮਰਪਣ ਦੇ ਨਾਲ ਕੜੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜਤਨਾਂ ਨੂੰ ਕਮਾਈ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੰਤੁਲਿਤ ਵਾਧੇ ਦੇ ਨਾਲ ਤਬਦੀਲ ਹੁੰਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖੋਗੇ।

ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ

ਵੇਸਟਿਜ਼ ਵਪਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਅਥਕਵੇਂ ਜਤਨਾਂ ਲਈ ਕਾਫੀ ਵਧੀਆ ਬੋਨਸ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ਼ ਦੀ ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਖਾਸ ਤੌਰ ਤੇ ਇੱਕ ਬਰਾਬਰ ਵਪਾਰਕ ਅਵਸਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦੇ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ; ਇਹ ਇੱਕ ਸੰਚਿਤ ਯੋਜਨਾ ਹੈ, ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਪੱਧਰ ਤੋਂ ਕਦੇ ਵੀ ਬੱਲੇ ਨਹੀਂ ਖਿਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੇਂਡੀ ਤੇ ਉੱਪਰ ਨੂੰ ਜਾਣਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ।

1. ਸੇਵਨ ਤੇ ਬੱਚਤਾਂ - 10-20%
2. ਸੰਚਿਤ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ - 5-20%
3. ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ - 14%
4. ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਓਵਰਲਾਈਡਿੰਗ ਬੋਨਸ - 15%
5. ਟ੍ਰੇਵਲ ਫੰਡ - 3%
6. ਕਾਰ ਫੰਡ - 5%
7. ਘਰ ਦਾ ਫੰਡ - 3%

ਸੇਵਨ ਤੇ ਬੱਚਤਾਂ 10-20%

ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ MRP ਅਤੇ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਕੀਮਤ ਦੇ ਵਿਚਲੇ ਅੰਤਰ ਵਜੋਂ ਇਸ ਰਕਮ ਨੂੰ ਬਚਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਵੇਸਟਿਜ਼ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਤਪਾਦਾਂ ਤੇ 20% ਤਕ ਦੀ ਬੱਚਤ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀ ਉਦਾਹਰਣ ਬੱਚਤ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਕੀਮਤ + ਬੱਚਤ = MRP

$$₹.100 + ₹.20 = ₹120$$

ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸਵੈ-ਖਪਤ ਲਈ ₹. 10,000 ਦੀ ਕੀਮਤ ਦੇ ਵੇਸਟਿਜ਼ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਖੁਦ ਲਈ ₹. 2000 ਤਕ ਦੀ ਬੱਚਤ ਕਰਦੇ ਹੋ

ਸੰਚਿਤ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ 5-20%

ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪਾੱਤਰ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਯੋਗ ਪੱਧਰ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਬੋਨਸ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਹੱਕਦਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ਼ ਕਾਫੀ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਜੋ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਕਲਪਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ। ਇਸ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ, ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ (PV) ਦੇ ਯੋਗਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਜਮਾਂ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਸੰਚਿਤ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ (APB) ਅਨੁਸੂਚੀ — 5-20%

ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਪੱਧਰ	ਸੰਚਿਤ PV		% ਹਰੇਕ
	ਨਿਮਨਤਮ	ਅਧਿਕਤਮ	
ਵਿਤਰਕ	I	500	5
ਵਿਤਰਕ	50I	2,000	8
ਵਿਤਰਕ	2,00I	4,500	11
ਵਰਿਸ਼ਠ ਵਿਤਰਕ	4,50I	7,500	14
ਸਹਾਇਕ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	7,50I	10,000	17
ਬ੍ਰਾਂਡ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	10,00I+		20

ਕਿਸੇ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਮਹੀਨੇ ਦਾ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਬੋਨਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਵਿਤਰਕਾਂ (ਡਿਸਟਰੀਬਿਊਟਰ) ਨੂੰ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਮੁੱਲ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ (ਵਿਤਰਕ ਮੁੱਲ ਤੋਂ) ਕਰਨੀ ਹੋਵੇਗੀ:

- a) ਵਿਤਰਕ ਜੋ 17% ਅਦਾਇਗੀ ਤੱਕ ਕਮਾਉਂਦੇ ਹਨ - 20 PV
- b) ਵਿਤਰਕ ਜੋ 20% ਅਦਾਇਗੀ ਕਮਾਉਂਦੇ ਹਨ - 40 PV

ਜੇ ਕਿਸੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਵਿਤਰਕ ਨਿੱਜੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਕਮਾਇਆ ਬੋਨਸ ਅੱਗੇ ਪਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਜਾਰੀ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਵਿਤਰਕ ਲੋੜੀਂਦੀ ਨਿੱਜੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ

ਤੇਜ਼ ਸ਼ੁਰੂਆਤ 8%

ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ 8% ਦੇ ਪੱਧਰ ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ 282 ਦਾ GPV ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਫੇਰ ਉਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਵਾਧੇ ਅਤੇ 8% ਦੇ ਪੱਧਰ ਦੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਇੱਕ ਯੋਗ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਇੱਕ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਵੀ ਤੇਜ਼ ਸ਼ੁਰੂਆਤ 8% ਲਈ ਯੋਗ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਫੇਰ ਅਪਲਾਇਨ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਹੋਰ ਲਾਇਨਾਂ ਤੋਂ 282 ਦੀ ਨਿਜੀ PV ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

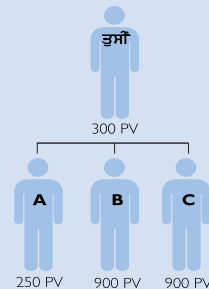
ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ PV ਲਈ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ: 1:18 ਦਾ BV ਅਨੁਪਾਤ ਅਤੇ ਭਾਰਤੀ ਰੁਪਏ ਵਿੱਚ ਅਦਾਇਗੀ। PV: BV ਦਰਾਂ ਹੋਰ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਬੋਨਸ ਅਦਾਇਗੀ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਬੰਧਤ PV: BV ਅਨੁਪਾਤ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਉਦਾਹਰਣ 1

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸਾਂ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਕਿਵੇਂ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹੋ? ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਸਿਰਫ PV ਵਿੱਚ ਹੀ ਹਿਸਾਬ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨਗੀਆਂ।

ਆਉ ਅਸੀਂ ਕਲਪਨਾ ਕਰੀਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਦੇ 1 ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਵਿਤਰਕਾਂ ਵਜੋਂ ਆਪਣੇ 3 ਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੀ ਨਿਜੀ PV	300
ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ A ਦੀ PV ਹੈ	250
ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ B ਦੀ PV ਹੈ	900
ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ C ਦੀ PV ਹੈ	900
ਤੁਹਾਡੀ ਗਰੁੱਪ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ (GPV)	2,350

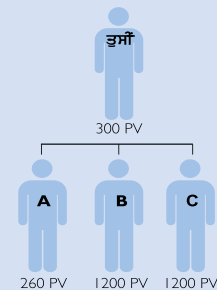


ਤੁਹਾਡਾ ਗਰੁੱਪ 11% ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਦਾ ਹੱਕਦਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ =
 $2,350 \times 11\% = \text{ਰੁ. } 258.5 \times 18 = \text{ਰੁ. } 4,653$
 ਰੁ. 4,653, ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਪਲਬਧੀ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਤੁਹਾਡੇ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਦੇ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਜਾਵੇਗਾ।
 A ਜੋ 5% ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੈ $250 \times 5\% = 12.5 \times 18 = \text{ਰੁ. } 225$ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
 B ਜੋ 8% ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੈ $900 \times 8\% = 72 \times 18 = \text{ਰੁ. } 1,296$ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
 C ਜੋ 8% ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੈ $900 \times 8\% = 72 \times 18 = \text{ਰੁ. } 1,296$ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
 ਰੁ. 2,817 ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਬਕਾਇਆ ਰੁ. 1,836 ਮਹੀਨੇ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਕਮਾਈ ਹੈ।

ਉਦਾਹਰਣ 2

ਆਉ ਅਸੀਂ ਕਲਪਨਾ ਕਰੀਏ ਕਿ ਮਹੀਨੇ 2 ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਨੇ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤਾ ਵਪਾਰ ਕੀਤਾ ਹੈ:

ਤੁਹਾਡੀ ਨਿਜੀ PV	300
ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ A ਦੀ PV ਹੈ	260
ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ B ਦੀ PV ਹੈ	1200
ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ C ਦੀ PV ਹੈ	1200
ਤੁਹਾਡੀ ਗਰੁੱਪ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ (GPV)	2,960
ਤੁਹਾਡੀ ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਗਰੁੱਪ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ (GPV)	2,350
ਤੁਹਾਡੀ ਸੰਚਿਤ GPV	5,310



ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ (PV) ਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਮੌਜੂਦਾ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਹਾਸਲ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV ਨੂੰ ਪੱਧਰ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡਾ ਗਰੁੱਪ 14% ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਦਾ ਹੱਕਦਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ = $2,960 \times 14\% =$
 $\text{ਰੁ. } 414.40 \times 18 = \text{ਰੁ. } 7,459.2$
 ਰੁ. 7,459.20 ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਪਲਬਧੀ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਦੇ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਜਾਵੇਗਾ।
 ਆਉ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਆਪਣੇ ਬੋਨਸ ਕਿਵੇਂ ਕਮਾਉਂਦੀ ਹੈ

ਵਿਤਰਕ A

ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV	250
ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV	260
ਸੰਚਿਤ PV	510

1 ਹੁਣ ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV ਤੇ 8% ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ $260 \times 8\% = 20.80$
 $20.80 \times 18 = \text{ਰੁ. } 374.40$ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ

ਵਿਤਰਕ C

ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV	900
ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV	1200
ਸੰਚਿਤ PV	2100

ਵਿਤਰਕ B

ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV	900
ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV	1200
ਸੰਚਿਤ PV	2100

B ਹੁਣ ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV ਤੇ 11% ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ $1200 \times 11\% = 132$
 $132 \times 18 = 2376$ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ

C ਹੁਣ ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਦੀ PV ਤੇ 11% ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ $1200 \times 11\% = 132$
 $132 \times 18 = 2376$ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
 ਰੁ. 5,126.4 ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਬਕਾਇਆ ਰੁ. 2,332.8 ਮਹੀਨੇ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਕਮਾਈ ਹੈ।

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਨੂੰ ਮਹੀਨੇ ਦਰ ਮਹੀਨੇ ਜਮਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਕੋਈ ਬੁੱਝ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਪੱਧਰ ਸਥਾਈ ਹੁੰਦੇ ਹਨ

ਉੱਪਰ ਦਿੱਤੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਸਿਰਫ ਗਣਿਤਕ ਮਿਸਾਲ ਲਈ ਹੀ ਹਨ। ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਦਾ ਸਿਰਫ ਉਦੋਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਨਿਜੀ ਲੱਕਸ਼ ਪੂਰੇ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ



ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ (DB) 14%

ਵੇਸਟਿਜ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ (DB) ਵਜੋਂ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ PV ਦੇ 14% ਦੀ ਵੰਡ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਯੋਗ ਹੋਏ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕਮਾਏ ਗਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਪੌਇੰਟਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਇੱਕ “ਪੌਇੰਟ ਸ਼ੇਅਰਿੰਗ ਸਿਸਟਮ” ਦੁਆਰਾ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। DB ਪੌਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਵੱਖ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਏ ਗਏ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਮਾਸਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ:

$$\frac{\text{ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ PV ਦਾ 14\%}}{\text{ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ DB ਪੌਇੰਟ}} = \text{DB ਪੌਇੰਟ ਵੈਲਿਊ}$$

ਇਹ ਉਦਾਹਰਣ ਦਰਸਾਵੇਗੀ ਕਿ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਪੌਇੰਟਾਂ (DB) ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਕਿਵੇਂ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਨੋਟ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਹਨ ਅਤੇ ਸਟੀਕ ਕਮਾਈਆਂ ਕੀਤੇ ਗਏ ਵਪਾਰ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

ਸਥਿਤੀ	ਯੋਗ ਹੋਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	ਯੋਗ ਹੋਣ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ	% ਵਿੱਚ ਯੋਗ ਹੋਇਆ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਪੱਧਰ									
			ਤੁਸੀਂ	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ਬ੍ਰੈੱਜ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	-	SP 40 PV: 2001 PV	6									
ਸਿਲਵਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	1	SP 40 PV: 1801 PV	6	5	4							
ਗੋਲਡ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	2	SP 40 PV: 1501 PV	6	5	4	3						
ਸਟਾਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	3	SP 40 PV: 1001 PV	6	5	4	3	2					
ਡਾਯਮੰਡ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	4	SP 40 PV: 501 PV	6	5	4	3	2	1				
ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5			
ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5		
ਡਬਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	
ਡਬਲ ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5

ਆਉ ਕਲਪਨਾ ਕਰੀਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਇੱਕ ਡਾਊਨਲਾਇਨ 1 ਹੈ ਜਿਸ ਨੇ ਅੱਗੇ ਡਾਊਨਲਾਇਨ B ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਡਾਊਨਲਾਇਨ B 10,001 ਦਾ PGPV ਕਰਦੀ ਹੈ ਤੁਹਾਡਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ 1 ਹਰੇਕ ਦਾ ਇਸ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ 2,001 ਦਾ PGPV ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ	ਸਵੈ ਖਰੀਦ (SP) 40PV	2,001 PGPV	6% = 120.06 ਪੌਇੰਟ
A	ਸਵੈ ਖਰੀਦ (SP) 40PV	2,001 PGPV	5% = 100.05 ਪੌਇੰਟ
B	ਸਵੈ ਖਰੀਦ (SP) 40PV	10,001 PGPV	4% = 400.04 ਪੌਇੰਟ

PGPV ਦਾ ਮਤਬਲ ਪਰਸਨਲ ਗਰੁੱਪ ਪੌਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ 20% ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਦੀ ਪੌਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਯੋਗ ਹੋਏ ਸਿਲਵਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਵਜੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਏ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਲਈ ਹੱਕਦਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹੋ:

PGPV ਤੇ 6%	=	2,001 × 6%	=	120.06 ਪੌਇੰਟ
ਡਾਇਰੈਕਟਰ A ਦੇ PGPV ਤੇ 5%	=	2,001 × 5%	=	100.05 ਪੌਇੰਟ
ਡਾਇਰੈਕਟਰ B ਦੇ PGPV ਤੇ 4%	=	10,001 × 4%	=	400.04 ਪੌਇੰਟ
ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ ਪੌਇੰਟ	=	120.06 + 100.05 + 400.04	=	620.15 ਪੌਇੰਟ

ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਮਹੀਨੇ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਦੀ 14% ਪੌਇੰਟ ਵੈਲਿਊ 26,2500 ਹੈ ਅਤੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰਾਂ ਦੇ ਭਿਨ-ਭਿਨ ਪੱਧਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦੇਸ਼ ਭਰ ਵਿੱਚ ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ DB ਪੌਇੰਟ 3,08,824 ਹਨ, ਤਾਂ ਫੇਰ DB ਪੌਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਦਾ ਹਿਸਾਬ, ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਏ ਜਾਣ ਵਾਲੇ, ਲਗਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ:

$$\frac{\text{ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ PV ਦਾ 14\%}}{\text{ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ DB ਪੌਇੰਟ}} = \frac{2,62,500}{3,08,824} = 0.85 \text{ (ਇਹ DB ਪੌਇੰਟ ਦਾ ਮੁੱਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ)}$$

ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ ਪੌਇੰਟ 620.15 ਨੂੰ 0.85 (ਪੌਇੰਟ ਵੈਲਿਊ) ਦੇ ਨਾਲ ਗੁਣਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੋ 527.13 × 18 = ਰੁ. 9488.30 ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਵਜੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ

ਇਸ ਦੇ ਸਮਾਨ, ਡਾਊਨਲਾਇਨ 1 ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਵਿਤਰਕ ਬੋਨਸ ਪੋਇੰਟ ਕਮਾਉਂਦੀ ਹੈ।

PGPV ਤੇ 6% = $2,001 \times 6\%$ = 120.06 ਪੋਇੰਟ।

ਡਾਇਰੈਕਟਰ B ਦੇ PGPV ਤੇ 5% = $10,001 \times 5\%$ = 500.05 ਪੋਇੰਟ।

ਵਿਤਰਕ A ਦੁਆਰਾ ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ ਪੋਇੰਟ = 620.11×0.85 (ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ) $\times 18$ = ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਵਜੋਂ ਰੁ. 9,487.68

ਵਿਤਰਕ B ਵੀ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਲਈ ਹੱਕਦਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਉਸ ਦੇ ਗਰੁੱਪ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ PGPV ਤੇ 6% ਪੋਇੰਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ $10,001$ ਦਾ 6% = 600.06 ਪੋਇੰਟ $\times 0.85$ (ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ) $\times 18$ = ਰੁ. 9,180.92 ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਡਾਇਨੈਮਿਕ-ਕੰਪ੍ਰੈਸ਼ਨ

DB ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੋਣ ਲਈ, ਸਾਰੇ ਕੁਆਲੀਫਾਇਰਸ ਦਾ 40 PV ਦੀ ਨਿਜੀ ਖਰੀਦ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। 42 ਨੂੰ ਸਾਰੇ ਯੋਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਗਰੁੱਪਾਂ ਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਪੱਤਰ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਹੈ, ਤਾਂ ਫੇਰ ਯੋਗ ਨਾ ਹੋਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰਾਂ ਦੀ PGPV ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੱਤਰ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਇੱਕ ਯੋਗ ਹੋਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਤਕ ਕਲੱਬ ਡਾਊਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕਲਬਿੰਗ ਨੂੰ ਸਿਖਰ ਤੋਂ ਥੱਲੇ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਫਾਸਟ ਸਟਾਰਟ ਬ੍ਰੇਜ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰ

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵਪਾਰਕ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ 7,501 PV ਹਾਸਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਫਾਸਟ ਸਟਾਰਟ ਬ੍ਰੇਜ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਵਜੋਂ ਪੱਤਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ 20% ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬੋਨਸ ਅਤੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਲਈ ਹੱਕਦਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਓਵਰਰਾਇਡਿੰਗ ਬੋਨਸ 15%

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਓਵਰਰਾਇਡਿੰਗ ਬੋਨਸ (LOB) ਸਿਲਵਰ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨਯੋਗ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। LOB ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤਤਾ ਸਥਿਤੀ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। LOB ਲਈ ਪੱਤਰ ਹੋਣ ਵਾਸਤੇ ਸਾਰੇ ਕੁਆਲੀਫਾਇਰਸ ਦੀ 40 PV ਦੀ ਨਿਜੀ ਖਰੀਦ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ 5,625 GPV ਅਤੇ 40 PV ਦੀ ਇੱਕ ਨਿਜੀ ਖਰੀਦ ਹੋਣੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। 5,625 GPV ਏਕਲ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਗਰੁੱਪ ਤੋਂ ਆਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਦੀ 5,625 ਦੀ ਇੱਕ GPV ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਫੇਰ ਯੋਗ ਹੋਏ/ਯੋਗ ਨਾ ਹੋਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰਾਂ ਦੀ GPV ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਤਕ ਜਮਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤਕ 5,625 GPV ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। LOB ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਸਿਸਟਮ ਤੇ ਵੀ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਅਤੇ ਫੇਰ ਪੋਇੰਟ ਦੀ ਵੈਲਿਊ ਨੂੰ ਸੱਜੇ ਪਾਸੇ ਦਿੱਤੇ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ -



ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਮਾਸਿਕ PV ਦਾ 15% = LOB ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ
ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ LOB ਪੋਇੰਟ

LOB ਦਾ ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਈ ਗਈ ਸਾਰਨੀ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ~

ਸਥਿਤੀ	ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਗਰੁੱਪ	ਪੱਤਰ ਹੋਣ ਲਈ ਸ਼ਰਤਾਂ	% ਵਿੱਚ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਬੋਨਸ							
			SD	GD	ਸ਼ੁਰੂਆਤ	DD	CD	UCD	DCD	DUCD
ਸਿਲਵਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	1	GPV 5,625	5							
ਗੋਲਡ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	2	GPV 5,625	5	5						
ਸਟਾਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	3	GPV 5,625	5	5	5					
ਡਾਯਮੈਂਡ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	4	GPV 5,625	5	5	5	4				
ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3			
ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2		
ਡਬਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	
ਡਬਲ ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5

ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 5,625 PV ਦੀ ਇੱਕ “ਨਿਮਨਤਮ ਗਰੰਟੀ” ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ PGPV 5,625 ਨਹੀਂ ਹੈ ਤਾਂ ਅੰਤਰ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਪੋਇੰਟਾਂ ਤੋਂ ਅਗਲੇ ਯੋਗ ਹੋਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਵਿੱਚ ਜਮਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ

ਟ੍ਰੈਵਲ ਫੰਡ (TF) 3%

ਵੇਸਟਿਜ ਸਿਲਵਰ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਟ੍ਰੈਵਲ ਫੰਡ (TF) ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। TF ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ ਕੁੱਲ PV ਦੇ 3% ਦੀ ਵੰਡ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਕੁਆਲੀਫਾਇਰਸ ਦੁਆਰਾ ਕਮਾਏ ਗਏ ਟ੍ਰੈਵਲ ਫੰਡ ਪੋਇੰਟਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਇੱਕ “ਪੋਇੰਟ ਸ਼ੇਅਰਿੰਗ ਸਿਸਟਮ” ਦੁਆਰਾ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰਤੀ ਪੋਇੰਟ TF ਵੈਲਿਊ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਵੱਖ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਏ ਗਏ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਮਾਸਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ:

ਕੁੱਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ PV ਦਾ 3% _____ = TF ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ
ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ ਟ੍ਰੈਵਲ ਫੰਡ ਪੋਇੰਟ

ਇਹ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਵੀ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਸਮਾਨ ਪੱਧਰ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।



ਪਹਿਲੀ ਲੋੜ

ਟ੍ਰੈਵਲ ਫੰਡ ਦਾ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਘੋਸ਼ਣਾ ਕੀਤੇ ਸਫਰ ਦੇ ਦੌਰਿਆਂ ਲਈ ਉਪਯੋਗ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਕਾਰ ਫੰਡ (CF) 5%

ਵੇਸਟਿਜ ਸਟਾਰ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਾਲ ਕਾਰ ਫੰਡ (CF) ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। CF ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ ਕੁੱਲ PV ਦੇ 5% ਦੀ ਵੰਡ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਕੁਆਲੀਫਾਇਰਸ ਦੁਆਰਾ ਕਮਾਏ ਗਏ ਕਾਰ ਫੰਡ ਪੋਇੰਟਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਇੱਕ “ਪੋਇੰਟ ਸ਼ੇਅਰਿੰਗ ਸਿਸਟਮ” ਦੁਆਰਾ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰਤੀ ਪੋਇੰਟ CF ਵੈਲਿਊ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਵੱਖ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਏ ਗਏ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਮਾਸਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ:

ਕੁੱਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ PV ਦਾ 5% _____ = CF ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ
ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ CF ਪੋਇੰਟ

ਇਹ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਵੀ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਸਮਾਨ ਪੱਧਰ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।



ਪਹਿਲੀ ਲੋੜ

- 1 ਕਾਰ ਫੰਡ ਲਈ ਪਾੱਤਰ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਕਾਰ ਖਰੀਦਣੀ ਪਵੇਗੀ।
- 2 ਕਾਰ ਫੰਡ ਦਾ ਕੰਪਨੀ ਵਲੋਂ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵਪਾਰਕ ਵਿਕਾਸ ਲਈ ਵੀ ਉਪਯੋਗ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
- 3 ਰੁ. 60,000 ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ ਉਹ ਅਧਿਕਤਮ ਰਕਮ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ CF ਵਿੱਚ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹੋ

ਫਾਇਦਾ

ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰ ਫੰਡ ਲਈ ਪਾੱਤਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਸਮੇਂ ਤਕ ਲਗਾਤਾਰ ਕਾਰ ਫੰਡ ਦਾ ਆਨੰਦ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਿਲਵਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਵਜੋਂ ਪਾੱਤਰ ਹੋਏ ਹੋ।

ਕਾਰ ਫੰਡ ਪੋਇੰਟ ਸ਼ੇਅਰਿੰਗ ਲਈ ਲੋੜ

ਸਥਿਤੀ	ਯੋਗਤਾਵਾਂ	CF ਦੇ ਪੋਇੰਟ
ਸਟਾਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਡਾਯਮੈਂਡ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਡਬਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਡਬਲ ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	• 40 PV ਦੀ ਮਾਸਿਕ ਨਿਜੀ ਖਰੀਦ ਕਰਨਾ • ਉਸ ਦੇ ਤਹਿਤ ਪਰਤੱਖ ਜਾਂ ਅਪਰਤੱਖ ਤੌਰ ਤੇ ਤਿੰਨ ਯੋਗ ਹੋਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰ* ਗਰੁੱਪ (ਬ੍ਰੈੱਚ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ ਵੱਧ) ਹੋਣਾ • ਤਿੰਨ ਨਿਰੰਤਰ ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਨਿਮਨਤਮ ਸਟਾਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸਟੇਟਸ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣਾ • ਚੋਬੇ ਮਹੀਨੇ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ CF ਦਾ ਆਨੰਦ ਲੈਣਾ	ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਪੋਇੰਟਸ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਤੇ ਅਧਾਰਤ

*2001 PV ਦੀ PGPV ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ, ਇਹ 20% ਡਾਊਨਲਾਇਨਸ ਦੀ ਵਪਾਰਕ ਮਾਤਰਾ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਹੋਵੇਗੀ।

ਮਾਰਕਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ

ਹਾਊਸ ਫੰਡ (HF) 3%

ਵੇਸਟਿਜ ਕ੍ਰਾਊਨ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਾਲ ਹਾਊਸ ਫੰਡ (HF) ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। HF ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੁੱਲ PV ਦੇ 3% ਦੀ ਵੰਡ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਸਬੰਧਤ ਕੁਆਲੀਫਾਇਰਸ ਦੁਆਰਾ ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਹਾਊਸ ਫੰਡ ਪੋਇੰਟਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਇੱਕ “ਪੋਇੰਟ ਸ਼ੇਅਰਿੰਗ ਸਿਸਟਮ” ਦੁਆਰਾ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰਤੀ ਪੋਇੰਟ HF ਵੈਲਿਊ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਵੱਖ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਏ ਗਏ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਮਾਸਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ:

ਕੁੱਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ PV ਦਾ 3% = HF ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ
ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ HF

ਇਹ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਵੀ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਸਮਾਨ ਪੱਧਰ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਹਾਊਸ ਫੰਡ ਪ੍ਰੋਫਿਟ ਸ਼ੇਅਰਿੰਗ ਲਈ ਲੋੜ

ਸਥਿਤੀ	ਯੋਗਤਾਵਾਂ	HF ਦੇ ਪੋਇੰਟ
ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਡਬਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ/ ਡਬਲ ਯੂਨਿਵਰਸਲ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ	40 PV ਦੀ ਮਾਸਿਕ ਨਿਜੀ ਖਰੀਦ ਕਰਨਾ - ਉਸ ਦੇ ਤਹਿਤ ਪਰਤੱਖ/ਅਪਰਤੱਖ ਤੌਰ ਤੇ ਛੇ ਯੋਗ ਹੋਏ ਡਾਇਰੈਕਟਰ* ਗਰੁੱਪ (ਕੁੱਝ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ ਵੱਧ) ਹੋਣਾ - ਤਿੰਨ ਨਿਰੰਤਰ ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਨਿਮਨਤਮ ਕ੍ਰਾਊਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸਟੇਟਸ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣਾ - ਚੋਥੇ ਮਹੀਨੇ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ 86 ਦਾ ਆਨੰਦ ਲੈਣਾ	ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਨਸ ਪੋਇੰਟਸ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਤੇ ਅਧਾਰਤ



ਪਹਿਲੀ ਲੋੜ

1. ਹਾਊਸ ਫੰਡ ਦੀ ਕਮਾਈ ਨੂੰ ਬੋਨਸ ਚੈੱਕ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਬਾਅਦ ਦੇ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

2. 80,000 ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ ਉਹ ਅਧਿਕਤਮ ਮਾਤਰਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ 86 ਵਿੱਚ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਫਾਇਦਾ

ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਊਸ ਫੰਡ ਲਈ ਪਾਤਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਸਮੇਂ ਤਕ ਲਗਾਤਾਰ ਹਾਊਸ ਫੰਡ ਦਾ ਆਨੰਦ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਿਲਵਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਵਜੋਂ ਪਾਤਰ ਹੋਏ ਹੋ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ

ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਗਰੰਟੀ

ਵੇਸਟਿਜ (ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਸ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਬੁਲਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ) ਹਰੇਕ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਅੰਤਰ-ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਜਾਂ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਖਰੀਦਿਆ ਗਿਆ ਉਤਪਾਦ ਘਟੀਆ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਿਰਮਾਣ ਸਬੰਧੀ ਖਰਾਬੀਆਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਤਬਦੀਲੀ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਇਹ ਗਰੰਟੀ ਮਿਆਦ ਸਮਾਪਤੀ, ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਜਾਂ ਜਾਣ ਬੁਝ ਕੇ ਕੀਤੀ ਗਈ ਛੇੜਛਾੜ ਦੇ ਕਰਕੇ ਨਸ਼ਟਤਾ ਜਾਂ ਗੜਬੜ ਨੂੰ ਕਵਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਵਾਪਸੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ

ਕਿਸੇ ਵੀ ਗੱਲ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਨਾ ਹੋਣ, ਨਿਰਮਾਣ ਜਾਂ ਪੈਕੇਜਿੰਗ ਖਰਾਬੀ ਹੋਣ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਗਾਹਕ/ਵਿਤਰਕ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਵਾਪਸੀ/ਉਸ ਦਾ ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਗਾਹਕਾਂ/ਵਿਤਰਕਾਂ ਦਾ ਖਰੀਦ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਉਸ ਵਿਤਰਕ/ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਜਿੱਥੋਂ ਦੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਉਸ ਦੀ ਖਰੀਦ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ

ਕਾਰਨ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣ ਅਤੇ ਮੂਲ ਗਾਹਕ ਆਰਡਰ ਰਸੀਦ ਦੀ ਨਕਲ/ਚਲਾਨ ਦੇ ਨਾਲ ਕਥਿਤ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਾਪਸੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਪੈਸੇ ਵਾਪਸ ਕਰਨ ਜਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਲਈ ਗਾਹਕ ਦੀ ਲੋੜ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਵਿਤਰਕ ਫੇਰ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਮੂਲ ਚਲਾਨ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਾਪਸੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਮੁਫਤ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲੇਗੀ ਜਾਂ ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਉਹੀ ਉਤਪਾਦ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਉਹੀ ਰਕਮ ਦਾ ਇੱਕ ਕੈਸ਼ ਵਾਢੂਚਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗੀ, ਜਿਸ ਦਾ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਕਰਨ ਲਈ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਵਿਤਰਕ ਦੁਆਰਾ ਉਪਯੋਗ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਲੋੜੀਂਦੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼

- ਉਤਪਾਦ ਵਾਪਸੀ ਫਾਰਮ
- ਵਾਪਸੀ ਲਈ ਕਾਰਨ
- ਚਲਾਨ ਦੀ ਨਕਲ
- ਵਾਪਸ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦ

*2001 PV ਦੀ PGPV ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ, ਇਹ 20% ਡਾਊਨਲਾਇਨਸ ਦੀ ਵਪਾਰਕ ਮਾਤਰਾ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਹੋਵੇਗੀ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ

ਮੁੜ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ

ਕੰਪਨੀ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਮੁੜ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਵਿਤਰਣ ਤੋਂ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇਣਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਵੇਸਟਿਜ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਵਾਪਿਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ/ਦੀ ਹੈ ਜੋ ਵਧੀਆ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਯੋਗ, ਮੁੜ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਯੋਗ, ਮੁੜ ਤੋਂ ਸਟਾਕ ਕਰਨ ਯੋਗ, ਬੰਦ, ਬੇਬਦਲ ਹਨ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਚਾਰ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦਾ ਸ਼ੈਲਫ ਜੀਵਨਕਾਲ ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਤੋਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਅਸਤੀਫਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵੇਸਟਿਜ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਉਤਪਾਦਾਂ ਲਈ ਪੂਰਾ ਰੀਫੰਡ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ।

ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਵੇਸਟਿਜ ਵਲੋਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਸਮਾਪਤੀ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੇ ਵਿਤਰਣ ਤੋਂ ਅਸਤੀਫਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਰੀਫੰਡ ਕੀਤੀ ਗਈ ਰਕਮ ਵਾਪਿਸ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਲਾਗਤ ਵਿੱਚੋਂ ਮੂਲ ਖਰੀਦ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਕੁੱਲ ਬੋਨਸ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਤੇ ਅਤੇ 10% ਸੇਵਾ ਸ਼ੁਲਕ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਰਕਮ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੋਵੇਗੀ।

ਮੁੜ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਾਰ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੋਣ ਲਈ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਵਿਤਰਕ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਪ੍ਰਚਾਰ, ਵਿਗਿਆਪਣ, ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪਾਲਿਸੀ

ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਚਾਰ, ਵਿਗਿਆਪਣ, ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕੀਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਨੂੰ ਅਜਿਹੀ ਪਾਲਿਸੀ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਲਾਤ ਦੇ ਤਹਿਤ, ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਨੂੰ ਪਾਲਿਸੀਆਂ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਜਾਂ ਛੇੜਛਾੜ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਲਈ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਬੋਕ ਜਾਂ ਰਿਟੇਲ ਦੁਕਾਨਾਂ ਤੇ ਭੰਡਾਰਨ, ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਜਾਂ ਵਿਕਰੀ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਹਰੇਕ ਵਿਤਰਕ ਤੋਂ ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲਗਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇਸ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਵਿਅਕਤੀ/ਵਿਤਰਕ ਅਤੇ ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੇ ਹਲਾਤਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਨੋਟ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਦੇ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਖਰੀਦ ਦੀ ਆਗਿਆ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਦਾ ਪਤਾ ਲੱਗਣ ਤੇ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਸਖਤ ਕਾਰਵਾਈ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਵੱਖ ਕੀਮਤ(ਤਾਂ) ਤੇ ਅਤੇ ਵੱਖ ਪੈਕਟਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਸਖਤੀ ਨਾਲ ਮਨਾਹੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਹੋਰ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਿਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਂ ਹੋਰ ਹਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕੀਮਤ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੀਮਤ(ਤਾਂ) ਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਲਿਆ ਜਾਵੇਗਾ; ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਅਜਿਹੀ ਕਿਰਿਆ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਪਾਏ ਗਏ ਵਿਅਕਤੀ(ਆਂ) ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੋਨਸ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ/ਬਕਾਇਆਂ ਨੂੰ ਜ਼ਬਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਤਕ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਪ੍ਰਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਵਲੋਂ ਲਿਖਤ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਯੋਜਨਾ ਅਤੇ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣ ਸਬੰਧੀ ਸਾਹਿਤ ਨੂੰ ਖੁਦ ਡਿਜ਼ਾਇਨ, ਪ੍ਰਿੰਟ, ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸਾਰਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਉੱਥੋਂ ਦੀ ਭਟਕਣ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਖਾਸ ਹਲਾਤਾਂ ਦੇ ਤਹਿਤ, ਕੰਪਨੀ ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲਿਤ ਸਾਹਿਤ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਵਿਗਿਆਪਣ ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਇਸ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ, ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇਸ ਦੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਯੋਜਨਾ ਜਮਾਂ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਜਦੋਂ ਤਕ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖਤ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਕੋਈ ਵੀ ਪ੍ਰਚਾਰ, ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਾਹਿਤ/ਪਾਲਿਸੀ ਦੇ ਰੂਪ ਅਤੇ ਸਮੱਗਰੀ ਤੋਂ ਪਿੱਛੇ ਨਹੀਂ ਹੱਟ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਵਿਤਰਣ ਦੀ ਮਿਆਦ ਸਮਾਪਤੀ ਜਾਂ ਇਸ ਦਾ ਸਮਾਪਨ ਹੋਣ ਤੇ, ਵਿਤਰਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਾਇਨ, ਲੋਗੋ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਰ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਾਹਿਤਾਂ ਨੂੰ ਹਟਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਇਸ ਦੇ ਉਪਯੋਗ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਨਹੀਂ ਰੱਖੇਗਾ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਉਤਪਾਦ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਨਾਂ, ਸਾਇਨ, ਲੋਗੋ, ਸਟੇਸ਼ਨਰੀ, ਉਤਪਾਦ ਦਾ ਨਾਂ, ਕਾਪੀਰਾਈਟ, ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਛਪੀ ਹੋਈ ਸਮੱਗਰੀ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ। ਜੇ ਉੱਪਰ ਦਿੱਤੇ ਹਲਾਤ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਸਮਝ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਕੰਪਨੀ ਭਟਕੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਕਾਨੂੰਨੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਵਿਤਰਕ ਦੁਆਰਾ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਤੇ ਉਪਭੋਗਤਾ ਨੂੰ ਵਿਤਰਕ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ

- (a) ਖਰੀਦਕਰਤਾ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀਕਰਤਾ ਦਾ ਨਾਂ;
- (b) ਸਮਾਨ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਭਿਜਵਾਈ ਦੀ ਮਿਤੀ;
- (c) ਸਮਾਨ ਦੀ ਵਾਪਸੀ ਕਰਨ ਲਈ ਪਰਕਿਰਿਆਵਾਂ; ਅਤੇ
- (d) ਸਮਾਨ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਅਤੇ ਖਰਾਬੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨ ਦਾ ਵਟਾਂਦਰਾ/ਬਦਲੀ।

ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਇੱਕ ਈ-ਕੋਮਰਸ ਪਲੇਟਫਾਰਮ/ਮੰਡੀ ਵਿੱਚ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਵਿਕਰੀ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵਿਤਰਕ ਦਾ ਅਜਿਹੀ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਲਿਖਤ ਰਜ਼ਾਮਤੀ ਲੈਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ

ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ

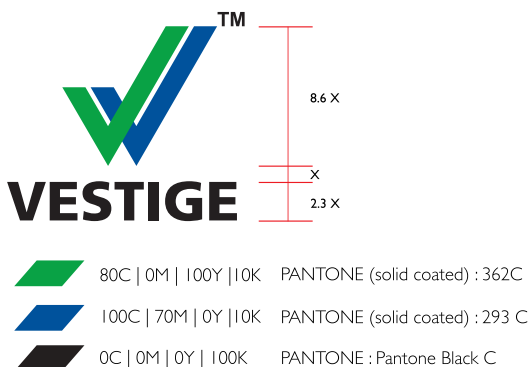
ਹਾਲਾਂਕਿ ਵਪਾਰ ਦੇ ਆਮ ਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਅਪਲਾਇਨ ਨੂੰ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਮੁੱਚੀ ਸੁਵਿਧਾ ਅਤੇ ਹਲਾਤ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਆਪਣੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਨੂੰ ਗਾਇਬ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਸਾਰੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ 'ਅਸਧਾਰਨ ਹਲਾਤਾਂ' ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਸਿੱਧਾ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮਾਰਗ-ਦਰਸ਼ਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਪੁਰਸਕਾਰ / ਸਲਾਹ / ਵਕੋਸੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ

ਮੌਤ ਦੇ ਕਾਰਨ ਵਿਤਰਣ ਵਿੱਚ ਵਕੋਸੀ ਹੋਣ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ (ਕੋਈ ਵਾਰਿਸ/ਨਾਮਜ਼ਦ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾ ਹੋਣਾ), ਅਤੇ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇਣ, ਸਮਾਪਤੀ, ਰੱਦੀਕਰਨ, ਅਸਕ੍ਰਿਅ ਵਿਤਰਣ, ਡਾਯਮੰਡ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਦੀ ਦਾਅਵਾ ਨਾ ਕੀਤੇ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮਾਮਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਕੰਪਨੀ ਮੌਜੂਦਾ ਡਾਯਮੰਡ ਵਿਤਰਕਾਂ ਜਾਂ ਉੱਚੇ ਪੱਧਰਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੀ ਵਕੋਸੀ ਦੇ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਨੈਟਵਰਕ ਦੀ ਨੀਲਾਮੀ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚੀ ਬੋਲੀ ਲਗਾਉਣ ਵਾਲਾ ਅਜਿਹਾ ਨੈਟਵਰਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਖਰੀਦਿਆ ਗਿਆ ਨੈਟਵਰਕ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਦੇ ਸਮਾਨ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰਹੇਗਾ ਅਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਨੀਲਾਮੀ ਵਿੱਚ ਖਰੀਦਕਰਤਾ ਦੇ ਦੂਜੇ ਅਧਿਕਾਰਤ ਵਿਤਰਣ ਵਪਾਰ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਵੇਗਾ/ਇਸ ਨੂੰ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੰਚਾਰ

ਸਾਡੀ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਪਛਾਣ ਅਤੇ ਸਟੇਸ਼ਨਰੀ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਵਿੱਚ ਬੁਨਿਆਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਅਸੀਂ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਉਹ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸੀਂ ਗਾਹਕਾਂ ਅੱਗੇ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਸਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦੀ ਛਵੀ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਵਾਲੀ, ਸਾਡੇ ਸਾਰੇ ਸੰਚਾਲਨਾਂ ਦਾ ਏਕੀਕਰਨ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਅਤੇ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੇ ਇੱਕ ਸਾਰਥਕ ਸਮਰਥਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲੀ, ਸਾਡੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੰਪੱਤੀ ਹੈ। ਸਾਡੀ ਪਛਾਣ ਅਤੇ ਸਟੇਸ਼ਨਰੀ ਸਾਨੂੰ ਨਿਰੰਤਰਤਾ ਅਤੇ ਪਛਾਣਯੋਗਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਸਾਡਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਵਿੱਚ ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਪਛਾਣ ਦੇ ਮਾਨਕਾਂ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਭਵਿੱਖੀ ਸਾਖ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਬਾਰੇ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਕੰਮ ਹੈ ਜਿਸ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਤੇ ਆਉਂਦੀ ਹੈ।



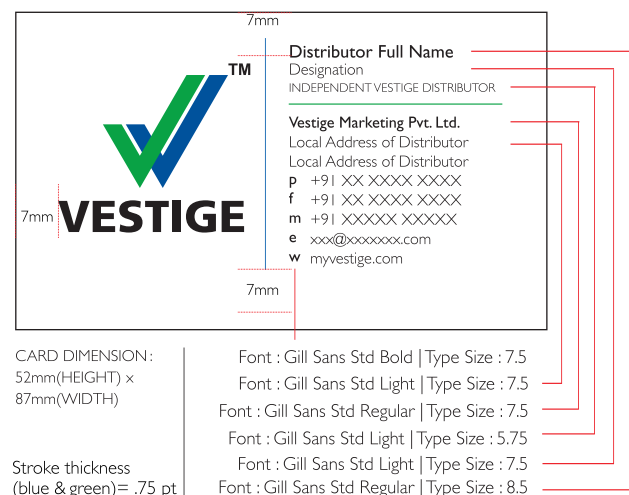
Typeface of Logotype : Frutiger Lt Std Black

ਉੱਪਰ ਕਥਿਤ ਨੀਲਾਮੀ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਏ ਫੰਡਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਇਸੈਂਟਿਵ ਵਜੋਂ ਪੱਤਰ ਸਮਝੇ ਗਏ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇਹ ਢੁੱਕਵੇਂ ਸਮੇਂ ਤੇ ਪ੍ਰਚਲਿਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜੇ ਕੰਪਨੀ ਕੋਈ ਵੀ ਖਾਲੀ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਨੈਟਵਰਕ ਲਈ ਕੋਈ ਖਰੀਦਕਰਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਨੂੰ ਨੈਟਵਰਕ ਦੇ ਵਪਾਰ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕਰਨ ਲਈ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਨੈਟਵਰਕ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਲਈ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਅਜਿਹੇ ਨੈਟਵਰਕ ਅਤੇ ਸਬੰਧਤ ਵਪਾਰ ਦੇ ਸਹਿਜ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਵਾਧੇ ਬਾਰੇ ਸਿਰਫ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਹੋ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੀ, ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੀਡਰਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਨੈਟਵਰਕ ਦੀ ਵੰਡ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਪੱਧਰ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨ/ਉੱਚੇ ਪੱਧਰ ਤੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨੈਟਵਰਕ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਜਾਂ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਵਪਾਰ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹਿੱਤ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਪਾਲਿਸੀ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਅੰਤਿਮ ਹੋਵੇਗਾ।

ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਸਟੇਸ਼ਨਰੀ ਟੈਂਪਲੇਟ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਟੈਂਪਲੇਟ ਨੂੰ ਵੇਸਟਿਜ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਏਕੀਕ੍ਰਿਤ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਪਛਾਣ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਿਟਿੰਗ ਕਾਰਡ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਵਪਾਰਕ ਲੈਣਦੇਣਾਂ ਲਈ ਉਪਯੋਗ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਕਿ ਫੋਂਟ, ਪ੍ਰਕਾਰ, ਆਕਾਰ, ਰੰਗ, ਅੱਖਰਾਂ ਵਿਚਲੀ ਥਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵੇਰਵੇ ਵੇਸਟਿਜ ਦੇ ਮਾਨਕ ਦੇ ਸਮਾਨ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸੰਭਾਵੀ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ, ਸਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਜਾਰੀ ਕੀਤੇ ਕਲੈਂਟਲ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਪਾਬੰਦੀ ਨਾ ਲਗਾਈ ਸਾਹਿਤ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਸਿਖਲਾਈ ਸਮੱਗਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰੋਗੇ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਸਾਡੀ ਪਛਾਣ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਿਟਿੰਗ ਕਾਰਡ ਦੇ ਮਾਨਕਾਂ ਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਦਰਸਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ -



ਆਚਾਰ ਸਿਹਤਾ

ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਵੇਲੇ ਵੇਸਟਿਜ ਦੀ ਆਚਾਰ ਸਿਹਤਾ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਉਲੰਘਣਾ ਲਈ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਤੇ ਵਿਤਰਣ ਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਕਰਨ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ। ਭਰਤੀ ਹੋਣ ਤੇ, ਵਿਤਰਕਾਂ ਤੋਂ ਹੇਠਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਤਿਗਿਆ ਲੈਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ:

1. ਇਹ ਕਿ ਮੈਂ ਵੇਸਟਿਜ ਵਪਾਰ ਵਿੱਚ ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਅਤੇ ਅਖੰਡਤਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚ ਮਾਨਕਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਾਂਗਾ।
2. ਮੈਂ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਜਤਨ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟਤਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਸਤੁਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਸਟੀਕਤਾ ਅਤੇ ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਬਜ਼ਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੇ ਦੌਰਾਨ, ਕੋਈ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਵਪਾਰ ਦੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਅਤੇ ਕਮਾਈਆਂ ਜਾਂ ਸਟੀਕ ਜਾਂ ਸੰਭਾਵੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਗਲਤ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਸਮੇਤ, ਗੁੰਮਰਾਹਕੁੰਨ, ਝੂਠ, ਧੋਖਾਧੜੀ, ਅਤੇ/ਜਾਂ ਅਨੁਚਿਤ ਭਰਤੀ ਦੀਆਂ ਕਾਰਜ-ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।
3. ਮੈਂ ਕੰਪਨੀ, ਇਸ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ, ਮੁਲਾਜ਼ਮਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਜਾਂ ਨਿੰਦਾ ਕਰਨ ਯੋਗ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਪਰਤੱਖ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਵਪਾਰ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਤਿਕਾਰਯੋਗ ਰਹਾਂਗਾ।
4. ਮੈਂ ਰਿਟੇਲ ਦੁਕਾਨਾਂ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਵੇਸਟਿਜ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।
5. ਮੈਂ ਬੋਨਸ ਛੋਟ/ਕਮਿਸ਼ਨ ਦੇ ਗੰਢ ਲਈ ਡਾਊਨਲਾਇਨਸ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਭੜਕਾਵਾਂਗਾ, ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਾਂਗਾ, ਉਲਝਾਵਾਂਗਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਗਾਇਬ ਕਰਾਂਗਾ।

ਮੈਂ ਬੇਲੋੜੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵੱਡੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨ/ਸੇਵਾਵਾਂ/ਸਾਹਿਤ ਜਾਂ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਉਪਕਰਣ ਦੀ ਖਰੀਦ ਕਰਨ ਲਈ ਮੇਰੇ ਦੁਆਰਾ ਭਰਤੀ ਕੀਤੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।

6. ਮੈਂ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਹਸਤੀ ਦੇ ਹਿੱਤਾਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਦੇਣ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਬੋਧਿਕ ਸੰਪੱਤੀ ਸਮੇਤ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਟ੍ਰੇਡ ਨਾਂ (ਨਾਵਿਆਂ), ਜਾਣਕਾਰੀ, ਸਾਹਿਤ, ਵਿਗਿਆਪਣ ਸਮੱਗਰੀ, ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਕੱਠ ਜਾਂ ਹੋਰ ਸਰੋਤਾਂ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।
7. ਮੈਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ ਕਿ ਮੇਰੇ ਗਾਹਕ ਅਤੇ ਸਾਥੀ ਵਿਤਰਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੋਣ।
8. ਮੈਂ ਹਰ ਵੇਲੇ ਵੇਸਟਿਜ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਾਂਗਾ।
9. ਮੈਂ ਕੰਪਨੀ ਅਤੇ ਸਾਥੀ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਖਰਚੇ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਪਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਧੋਖਾਧੜੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਨਹੀਂ ਲਵਾਂਗਾ।
10. ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਅਜਿਹਾ ਕੋਈ ਵੀ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ ਜੋ ਕੰਪਨੀ, ਇਸ ਦੀ ਸਾਥ ਅਤੇ ਵਪਾਰਕ ਹਿੱਤਾਂ ਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕੂਲ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
11. ਮੈਂ ਗੁੰਮਰਾਹਕੁੰਨ, ਧੋਖਾਧੜੀ, ਅਤੇ/ਜਾਂ ਗਲਤ ਵਪਾਰਕ ਪ੍ਰਥਾਵਾਂ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।
12. ਮੈਂ ਗਾਹਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਨਿਜੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਕਦਮ ਚੁਕਾਂਗਾ।

ਪਾਲਿਸੀਆਂ/ਨਿਯਮ + ਸ਼ਰਤਾਂ

ਵੇਸਟਿਜ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪ੍ਰਾ. ਲਿ. (ਕੰਪਨੀ) ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਨਿਯਮ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਵਪਾਰ ਦੇ ਸੰਚਾਲਨ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤ੍ਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਸਨਮਾਨ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਵੇਸਟਿਜ ਦੇ ਇੱਕ ਜ਼ੋਨੇਵਾਰ ਅਤੇ ਨੈਤਿਕ ਵਿਤਰਕ ਵਜੋਂ ਖੁਦ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਪਾਲਿਸੀਆਂ/ਨਿਯਮ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ; ਉਸ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਉਲੰਘਣਾ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਤਰਣ ਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਵਿੱਚ ਸਿੱਟਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੰਪਨੀ ਕੋਈ ਵੀ ਪੂਰਵ ਸੂਚਨਾ ਜਾਂ ਸਪਸ਼ਟੀਕਰਨ ਜਾਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਪਾਲਿਸੀਆਂ, ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਵਿੱਚ ਸੋਧ ਕਰਨ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਖੁਦ ਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕੀਤੀਆਂ ਪਾਲਿਸੀਆਂ, ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਜਾਣਕਾਰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਤੇ ਦੌਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

1 ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਬਣਨ ਲਈ ਪੱਤਰਤਾ

A. ਵਿਅਕਤੀ

- a. 18 ਸਾਲ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੀ ਉਮਰ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਬਣਨ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- b. ਕੰਪਨੀ ਕੋਲ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸੰਪੂਰਨ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ ਕਿ ਅਰਜ਼ੀ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਹੈ ਜਾਂ ਅਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਹੈ।
- c. ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਵਿਤਰਕ ਇੱਕ ਏਜੰਟ, ਨੁਮਾਇੰਦਾ ਜਾਂ ਮੁਲਾਜ਼ਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਸਬੰਧ ਪ੍ਰਿੰਸਿਪਲ ਟੂ ਪ੍ਰਿੰਸਿਪਲ ਆਧਾਰ ਤੇ ਹੈ।
- d. ਸਾਰੀਆਂ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿਤਰਕ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।
- e. ਪਤੀ ਅਤੇ ਪਤਨੀ ਪ੍ਰਯੋਜਨਾਂ ਲਈ ਏਕਲ ਇਕਾਈ ਹਨ।
- f. ਕਿਸੇ ਵਿਤਰਕ ਦਾ ਮੁੰਡਾ ਜਾਂ ਕੁਆਰੀ ਕੁੜੀ ਆਪਣੀ ਸੁਤੰਤਰ ID ਦੇ ਨਾਲ ਵਪਾਰ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ/ਦੀ ਹੈ ਜੋ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਲਾਇਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਰਿਵਾਰਕ* ID ਦੇ ਤਹਿਤ ਹੈ। ਸਮਾਨ ਤੌਰ ਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਵੀ ਸਦੱਸ ਆਪਣੇ ਮੁੰਡੇ/ਕੁਆਰੀ ਕੁੜੀ ਦੇ ਥੱਲੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

B. ਕਾਨੂੰਨੀ ਹਸਤੀਆਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ HUF, ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀਆਂ ਫਰਮਾਂ, LLP, ਕੰਪਨੀ, ਸੋਸਾਇਟੀ ਅਤੇ ਟ੍ਰਸਟ)

- a. ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਪੰਜੀਕਰਨ ਕਾਨੂੰਨੀ ਹਸਤੀ ਦੇ ਨਾਂ ਤੋਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।
- b. ਸੰਸਥਾਨ/ਇਨਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਪ੍ਰਮਾਣ-ਪੱਤਰ ਦੇ ਨਾਲ ਐਂਸੋਸਿਏਸ਼ਨ ਦੇ ਸੰਵਿਧਾਨ, ਡੀਡ, ਲੇਖਾਂ ਦੀਆਂ ਨਕਲਾਂ, ਹਸਤੀ ਲਈ ਲਾਗੂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ PAN ਕਾਰਡ ਨੂੰ ਅਰਜ਼ੀ ਫਾਰਮ ਦੇ ਨਾਲ ਜਮਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। HUF ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, PAN ਕਾਰਡ ਦੀ ਨਕਲ ਕਾਫੀ ਹੋਵੇਗੀ।
- c. ਅਜਿਹੀ ਹਸਤੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਅਤੇ ਹੱਕਦਾਰੀ ਜ਼ਮੀਨੀ ਕਾਨੂੰਨ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਬੋਨਸ ਭੁਗਤਾਨ ਨੂੰ ਹਸਤੀ ਦੇ ਨਾਂ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।
- d. ਹਸਤੀ ਦੇ ਸੰਵਿਧਾਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਤਬਦੀਲੀ ਬਾਰੇ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਸੂਚਨਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਅਰਜ਼ੀ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਨਵੇਂ/ਅਪਡੇਟ ਕੀਤੇ ਸੰਵਿਧਾਨ ਦੇ ਨਾਲ ਜਮਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਅਜਿਹੇ ਨਵੇਂ/ਤਾਜ਼ੇ ਸੰਯੋਜਨ ਜਾਂ ਸੰਵਿਧਾਨ ਦੇ ਪੰਜੀਕਰਨ ਨੂੰ ਇਨਕਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।
- e. ਕੰਪਨੀ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਹਸਤੀ ਅੰਡਰਰਾਇਟ ਦੀ ਸੂਚਨਾ ਦੁਆਰਾ ਉੱਚਿਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਅਧਿਕਾਰਿਤ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ/ਅਧਿਕਾਰੀ ਦੇ ਨਾਲ ਹੀ ਸੰਚਾਰ ਕਰੇਗੀ।
- f. ਹਸਤੀ ਦੇ ਵਿਘਟਨ/ਸਮਾਪਤੀ/ਦੀਵਾਲੀਆ ਹੋਣ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਬੋਨਸ ਹੱਕਦਾਰੀ/ਬਕਾਇਆਂ, ਜੋ ਕੋਈ ਹਨ, ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਕੋਲ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਪ੍ਰਮਾਣ ਨੂੰ ਜਮਾਂ ਕਰਨ ਤੇ ਉੱਤਰਾਧਿਕਾਰੀ ਹਸਤੀ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਦਾਅਵੇ(ਦਾਅਵਿਆਂ) ਨੂੰ ਵਿਘਟਨ/ਸਮਾਪਤੀ ਜਾਂ ਦੀਵਾਲੀਆ ਦੀ ਘੋਸ਼ਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਘਟਨਾ ਤੋਂ 90 ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

2 ਬੋਨਸ ਭੁਗਤਾਨ

- a. ਸਾਰੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਲਈ ਬੋਨਸ ਦਾ ਕਲੰਡਰ ਵਾਲੇ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਢੁਕਵੇਂ ਵਿਕਰੀ ਵਾਲੇ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਵਪਾਰ ਦੇ ਸਮਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਪੰਜੀਕ੍ਰਿਤ ਵਿਤਰਕਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਜਾਰੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।
- b. ਮਾਸਿਕ ਭੁਗਤਾਨ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਤੇ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਹਿਸਾਬ ਦੀ ਸਟੀਕਤਾ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਪੁੱਛਗਿੱਛਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਭੁਗਤਾਨ ਜਾਰੀ ਕਰਨ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ 14 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੀ ਪੁੱਛਗਿੱਛ ਨਾ ਹੋਣ ਤੇ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਦੱਸੇ ਗਏ ਐਕੜਿਆਂ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਅਤੇ ਬਾਧਕਾਰੀ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇਗਾ।
- c. ਵਿਤਰਕਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਪਤੇ ਅਤੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਸਾਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭੇਜਣਾ ਵੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਤੇ/ਬੈਂਕ ਦੇ ਵੇਰਵਿਆਂ/ਸੰਬੰਧਿਤ ਨੰਬਰ/ਈ-ਮੇਲ ਆਈਡੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਤਬਦੀਲੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
- d. ਬੋਨਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਵਿਤਰਕ ਦਾ ਵੇਸਟਿਜ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬੈਂਕ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਵੀ ਕਾਫੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਬੈਂਕ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵਿਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵੇਸਟਿਜ ਬੋਨਸ ਰਕਮ ਨੂੰ ਰੋਕ ਕੇ ਰੱਖਣ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

3 ਉਲੰਘਣਾ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨਾਲ ਵਿਹਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਪਰਕਿਰਿਆਵਾਂ

ਕੰਪਨੀ ਇਸ ਦੀਆਂ ਪਾਲਿਸੀਆਂ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਵਾਲੇ ਹਲਾਤਾਂ ਨਾਲ ਵਿਹਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਸਲਾਹ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਢੁਕਵੀਂ ਕਾਰਵਾਈ ਵੀ ਕਰੇਗੀ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਉਲੰਘਣਾ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀ ਪਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੇ ਜਾਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ:

- a. ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਕੋਈ ਵੀ ਪਾਲਿਸੀਆਂ/ਨਿਯਮ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲੱਗਣ ਤੇ ਤੁਰੰਤ ਇੱਕ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਦਰਜ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨੂੰ ਕੀਤੀ ਗਈ ਉਲੰਘਣਾ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖਤ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤਾ ਜਾਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ, ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਉਸ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਬਾਰੇ ਆਪਣੀ ਅਪਲਾਇਨ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕਰਨਾ ਵੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।
- b. ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਣ ਤੇ, ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੇ ਮਾਮਲੇ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਮੌਕਾ ਦੇਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਦੁਆਰਾ ਇੱਕ ਤੁਰੰਤ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦੀ ਬੇਨਤੀ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਸ਼ਾਮਲ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਸੂਚਨਾ ਦੇਵੇਗੀ। ਕੰਪਨੀ ਉੱਚਿਤ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।
- c. ਅਢਕਵੀਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਕੰਪਨੀ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਪੱਖ ਤੋਂ ਹੋਰ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੀ ਬੇਨਤੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।
- d. ਜੇ ਕੰਪਨੀ ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਮ ਹਲਾਤਾਂ ਨੂੰ ਬਹਾਲ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕੋ-ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਮੁਅੱਤਲ ਜਾਂ ਸਮਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਬੰਧਤ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਲਿਖਣ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣਾ ਫੈਸਲਾ ਸੁਣਾਵੇਗੀ। ਪੱਤਰ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਡੇਟਾਬੇਸ ਵਿੱਚ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਜੋਂ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਪਿਛਲੇ ਗਿਆਤ ਪਤੇ ਤੇ ਪੰਜੀਕ੍ਰਿਤ ਡਾਕ/ਕੋਰੀਅਰ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਭੇਜਿਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਡਾਕ ਦੀ ਮੂਹਰ ਨੂੰ ਰਸੀਦ ਦੇ ਪ੍ਰਮਾਣ ਵਜੋਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਕੰਪਨੀ ਮੁਆਵਜ਼ਾ, ਵਸੂਲੀ, ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਅਤੇ ਖਰਚ ਕੀਤੀਆਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਲਾਗਤਾਂ, ਜੋ ਕੋਈ ਹਨ, ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਸਮੇਤ ਸਮਾਪਤ ਕੀਤੇ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਕੰਪਨੀ ਉੱਪਰ ਦਿੱਤੇ ਫੈਸਲੇ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਸੰਸ਼ੋਧਨ ਜਾਂ ਤਬਦੀਲੀ ਕਰਨ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ ਜੋ ਕਿਤੇ ਵੀ ਅਜਿਹੀ ਲੋੜ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

4 ਵਿਤਰਣ ਦਾ ਨਵੀਨੀਕਰਨ

1. ਕੰਪਨੀ ਕੋਈ ਵੀ ਨਵੀਨੀਕਰਨ ਦੀ ਫੀਸ ਵਸੂਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਜਾਰੀ ਨਹੀਂ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਅਸਤੀਫਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇ ਅਸਤੀਫੇ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਸਮਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਾਲਾਂ ਤਕ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਕੋਈ ਵੀ ਵਪਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਸ ਦੁਆਰਾ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਪਾਲਿਸੀਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਉਲੰਘਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।
2. ਉਪਰ ਦਿੱਤੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਉਪਰ ਦਿੱਤੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਵਾਪਰਣ ਦੀ ਮਿਤੀ ਦੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਦਾਅਵੇ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ, ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿਸੇ ਵੀ ਦਾਅਵੇ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਦਾਅਵਿਆਂ ਦਾ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਨਿਪਟਾਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।
3. ਵੇਸਟਿਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਦੇਣਯੋਗ ਕਿਸੇ ਵੀ ਰਕਮ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸੀਮਾ ਅਵਧੀ 3 ਸਾਲ ਹੋਵੇਗੀ। ਦੇਣਯੋਗ ਮਿਤੀ ਤੋਂ 3 ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਅਵਧੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੇਸਟਿਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਦਾਅਵੇ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

5 KYC

ਉਸ ਵਿਤਰਕ ਦਾ KYC ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਜੋ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਆਧਾਰ ਕਾਰਡ, ਡਾਇਵਿੰਗ ਲਾਇਸੈਂਸ, ਵੋਟਰ ID ਕਾਰਡ, ਪਾਸਪੋਰਟ, ਰਾਸ਼ਨ ਕਾਰਡ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਰਾਜ ਸਰਕਾਰ ਜਾਂ ਕੇਂਦਰੀ ਸਰਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਜਾਰੀ ਕੀਤਾ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਰ ਪਛਾਣ ਦਸਤਾਵੇਜ਼, ਜਿਸ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ KYC ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਤਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਵੀ ਵਪਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇਗੀ।

6 ਵਾਜਬ ID

ਵਿਤਰਕ ਦਾ ਵਾਜਬ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਉਸ ਦੀ ID ਲਈ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਦੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 30 PV (ਸਿਰਫ ਸਾਹਿਤ ਅਤੇ ਵਪਾਰਕ ਟੂਲਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦ) ਦਾ ਵਪਾਰ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਜੋ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇ ਉਸ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ID ਨੂੰ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਅਵਧੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਅਵਾਜ਼ਬ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇਗਾ।

7 ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ

- a. ਵਿਤਰਕ ਕੰਪਨੀ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਦੀ ਅਤਿਕਥਨੀ ਜਾਂ ਗਲਤ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ(ਕਰਨਗੇ)।
- b. ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਦਾ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਕਿ ਕਮਾਈ ਸਿਰਫ ਕੜੀ ਮਿਹਨਤ, ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਅਤੇ ਨਿਰੰਤਰ ਜਤਨਾਂ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
- c. ਵਿਤਰਕ ਉਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਦਾਅਵੇ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ(ਕਰਨਗੇ) ਜਿਸ ਦਾ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਗੁਣਵੱਤਾ ਅਤੇ ਕਮਾਈ ਬਾਰੇ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਾਹਿਤ ਵਿੱਚ ਉਲੇਖ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਕੋਲ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਕਿਰਿਆ ਲਈ ਨੁਕਸਾਨ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਨ/ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਟਾਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ/ਗਲਤ-ਘੋਸ਼ਣਾ ਜਾਂ ਗਲਤ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਹਾਨੀ ਹੋਣ ਸਮੇਤ ਕੋਈ ਵੀ ਅਤੇ ਸਾਰੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਸ਼ਰਤ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਹਨ।
- d. ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ 30 ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਅਰਾਮ ਦਾ ਸਮਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

8 ਲੋਬਲ ਲਗਾਉਣਾ, ਪੈਕੇਜ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਕੀਮਤ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨਾ

ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ/ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਉਤਪਾਦ ਦੇ ਵਿਵਰਣ, ਲੋਬਲ ਲਗਾਉਣਾ, ਕੀਮਤ ਤੈਅ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪੈਕੇਜ ਕਰਨ ਦੀ ਕਿਰਿਆ ਅੰਤਿਮ ਅਤੇ ਅਟੱਲ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਤਬਦੀਲੀ ਦੀ ਆਗਿਆ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਨੂੰ ਮੁੜ ਤੋਂ ਲੋਬਲ ਲਗਾਉਣਾ, ਮੁੜ ਤੋਂ ਪੈਕ ਕਰਨਾ, ਅਤੇ ਵਿਵਰਣ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਜਾਂ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਜਾਂ ਅਜਿਹੇ ਗੁਪਤ ਵਿੱਚ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ, ਜੋ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਤੈਅ ਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਕੀਮਤ ਤੇ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਅਧਿਕਾਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਿਯਮ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵਿਤਰਕ(ਕਾਂ) ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਇਲਜ਼ਾਮਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉੱਚਿਤ ਕਾਰਵਾਈ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ।

9 ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ

ਵਿਤਰਣ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ ਦੀ ਆਗਿਆ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਇਸ ਹਵਾਲੇ ਵਿੱਚ “ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ” ਤੋਂ ਇਹ ਭਾਵ ਹੈ:

- a. ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਗਰੁੱਪ ਤੋਂ ਇੱਕ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਸਾਇਨ ਅਪ ਕਰਨਾ।
 - b. ਉਦੋਂ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਸਾਇਨ ਅਪ ਕਰਨਾ ਜਦੋਂ ਪਤੀ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਇਸ ਦੇ ਉਲਟ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
 - c. ਉਦੋਂ ਆਪਣੇ ਵਿਤਰਣ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਪੇਸ਼ਕਾਰ ਦੇ ਤਹਿਤ ਸਾਇਨ ਅਪ ਕਰਨਾ ਜਦੋਂ ਉਸ ਦਾ ਵਿਤਰਣ ਹਾਲੇ ਵੀ ਵਾਜਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।
 - d. ਵਪਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਜਾਂ ਗਿਰਜੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਵਿਤਰਣ ਉਪਯੋਗ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇਣਾ।
 - e. ਜੇ ਮੁੰਡਾ ਜਾਂ ਕੁਆਰੀ ਕੁੜੀ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ID ਨਾਲ ਵਪਾਰ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਜਾਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਪਰ ਉਸ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਲਾਇਨ ਉਸ ਦੀ ਪਰਿਵਾਰਕ* ID ਦੇ ਤਹਿਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਫੇਰ ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਨਾਲ ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ ਵਜੋਂ ਵਿਹਾਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਮੁੰਡੇ/ਕੁਆਰੀ ਕੁੜੀ ਦੁਆਰਾ ਲਿੱਤੀ ਗਈ ID ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।
- ਇਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੰਡੇ/ਕੁਆਰੀ ਕੁੜੀ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਲਾਇਨ ਦੇ ਤਹਿਤ ਸ਼ਾਮਲ ਨਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਰ ਪਰਿਵਾਰਕ ਸਦੱਸਾਂ ਲਈ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇਗਾ।
- ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀ ਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ:

- i. ਜੇ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ID ਨੂੰ ਲਿੱਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਛੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਅਜਿਹੀ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਣ ਤੇ, ਕੰਪਨੀ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਕੋਈ ਇੱਕ ID ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰੇਗੀ, ਜੋ ਵੀ ਇਸ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਅਨੁਕੂਲ ਜਾਪ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਨੈਟਵਰਕ ਸਕ੍ਰੀਨ ID ਦੇ ਨਾਲ ਕਾਇਮ ਰਹੇਗਾ।
- ii. ਜੇ ਕੰਪਨੀ ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ ਦੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਦੂਜੀ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਦੀਆਂ ID ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਦੂਜੀ/ਬਾਅਦ ਦੀਆਂ 94 ਦੇ ਤਹਿਤ ਵਿਕਸਿਤ ਹੋਏ ਨੈਟਵਰਕ ਨੂੰ ਪਹਿਲੀ ID ਦੇ ਤਹਿਤ ਸ਼ਿਫਟ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਜਾਂ ਇਹ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਸਮਾਪਤ ਕੀਤੀ ID ਦੇ ਤਹਿਤ ਹੀ ਰਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ।
- iii. ਕੰਪਨੀ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਉਸ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਬੋਨਸ ਭੁਗਤਾਨ ਨੂੰ ਵੀ ਰੋਕ ਦੇਵੇਗੀ ਜਿਸ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿਤਰਕ/ਕਾਂ ਦੀ ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਕੋਈ DLCP / MINI DLCP / DCC ਚਲਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵੀ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

ਪਰ, ਜੇ ਜਾਂਚਾਂ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਪੰਜੀਕ੍ਰਿਤ ਕੋਈ ਵੀ ID ਇਸ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸੀ, ਜੋ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਨੈਤਿਕ ਨਹੀਂ ਹੈ/ਇਹ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਫੇਰ ਕੰਪਨੀ ID ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰ ਦੇਵੇਗੀ, ਜੋ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨ ਲਈ ਅਨੁਕੂਲ ਜਾਪ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮਾਪਤ ਕੀਤੀ ID ਦਾ ਨੈਟਵਰਕ ਅਗਲੇ ਉੱਚ ਵਿਤਰਕ ਕੋਲ ਚਲਾ ਜਾਵੇਗਾ ਜਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਉਸ ID ਦੇ ਤਹਿਤ ਸ਼ਿਫਟ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਉਹ ਵਿਤਰਕ ਜਿਸ ਨੇ ਕ੍ਰਾਸ ਸਪੋਂਸਰਿੰਗ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕੀਤੀ, ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨਕ ਕਿਰਿਆ ਦੇ ਅਧੀਨ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਦਾ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਮੁਅੱਤਲ ਕਰਨ/ਸਮਾਪਤ ਕਰਨ/ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਬੋਨਸ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਵਿਤਰਕ ਤੋਂ ਜੁਰਮਾਨਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਿੱਟਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਉਪਰ ਦਿੱਤੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਅੰਤਿਮ ਹੋਵੇਗਾ।

10 ਅਸਕ੍ਰਿਅ ਵਿਤਰਕ

ਹਾਸਲ ਕੀਤੇ ਪੱਧਰ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ, ਜੇ ਕਿਸੇ ਵਿਤਰਕ ਨੂੰ ਪਿਛਲੇ ਨੌਂ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਆਰਡਰ ਨਾ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ ਵਜੋਂ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਫੇਰ ਉਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ‘ਅਸਕ੍ਰਿਅ ਵਿਤਰਕ’ ਵਜੋਂ ਬੁਲਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਉਸ ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਫੈਸਲਾ (ਸਮਾਪਤੀ ਸਮੇਤ) ਲੈਣ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ। ਅਸਕ੍ਰਿਅ ਅਵਧੀ ਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵਿਤਰਕ ਪੂਰਵ ID ਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਬੋਨਸ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ,

11 ਵਿਤਰਣ ਦੀ ਮਿਆਦ ਸਮਾਪਤੀ/ਰੱਦੀਕਰਨ/ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇਣਾ/ਉਤਰਾਧਿਕਾਰ

- a. ਕੋਈ ਵੀ ਵਿਤਰਕ ਇੱਕ ਅਰਜ਼ੀ ਨੂੰ ਜਮਾਂ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਵਿਤਰਣ ਤੋਂ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੀ ਰਸੀਦ ਅਸਤੀਫਾ ਦਾ ਗਠਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਅਸਤੀਫਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਜਿਸ ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਰੱਦ ਕੀਤਾ/ਸਮਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਖਿਰੀ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਅਸਤੀਫੇ ਦੇ ਰੱਦੀਕਰਨ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ 6 ਮਹੀਨਿਆਂ (ਅਰਾਮ ਅਵਧੀ) ਦੀ ਅਵਧੀ ਦੇ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੀ ਵਿਤਰਣ ਲਈ ਮੁੜ ਤੋਂ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਵਿਅਕਤੀ ਡਾਊਨਲਾਇਨ(ਸ)/ਵਪਾਰ ਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਵੀ ਦਾਅਵਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸ ਕੋਲ ਵਿਤਰਣ ਲਈ ਮੁੜ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੀ।
- b. ਜੇ ਵਿਤਰਕ ਕੁਝ ਖਾਸ ਅਣਖਿਆਲੇ ਹਲਾਤਾਂ ਲਈ ਅਸਤੀਫਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਅਧੀਨ, ਉਹ ਸਿਰਫ ਆਪਣੇ ਖੂਨ ਦੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਨੂੰ ਹੀ ਵਿਤਰਣ ਦਾ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ (ਸੰਪੂਰਨ ਪ੍ਰਮਾਣ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ)। ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਖੂਨੀ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਹੋਵੇਗਾ ਅਤੇ ਸਹਿ-ਅਰਜ਼ੀਦਾਤਾ ਪੂਰਵ ਵਿਤਰਣ ਜਾਂ ਖੂਨੀ ਰਿਸ਼ਤੇ ਦਾ ਪਤੀ/ਪਤਨੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਅੰਤਿਮ ਹੋਵੇਗਾ।
- c. ਸਧਾਰਨ ਹਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋਣ ਤੇ ਜਾਂ ਉਸ ਦੀ ਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਅਯੋਗਤਾ ਤੇ ਵਿਤਰਣ ਦੀ ਮਿਆਦ ਖਤਮ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਸਫਲ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਤੇ ਮਰ ਚੁੱਕੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਨਾਮਜ਼ਦ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਆਗਿਆ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿੱਥੇ ਨਾਮਜ਼ਦ ਵਿਅਕਤੀ ਮੂਲ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਮੌਤ ਜਾਂ ਅਯੋਗਤਾ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 3 ਮਹੀਨਿਆਂ ਤਕ ਅੱਗੇ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮਾਮਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਫਲ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦਰਸਾਉਣ ਅਤੇ ਉੱਚਿਤ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਮਾਂ ਕਰਨ ਤੇ ਮਰ ਚੁੱਕੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਵਾਰਿਸ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਆਗਿਆ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਲਾਤ ਦੇ ਤਹਿਤ ਅਜਿਹੇ ਵਿਤਰਣ ਵੱਲ ਜਾਂ ਤੇ ਨਾਮਜ਼ਦ ਵਿਅਕਤੀ ਜਾਂ ਫੇਰ ਵਾਰਿਸ ਤੋਂ ਵਿਤਰਕ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋਣ ਜਾਂ ਉਸ ਦੀ ਅਯੋਗਤਾ ਦਾ ਪਤਾ ਲੱਗਣ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ 6 ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।
- d. ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਪਾਲਿਸੀਆਂ/ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਵਿੱਚ ਉਲੇਖ ਕੀਤੇ ਕਾਰਨਾਂ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਰੱਦ/ਸਮਾਪਤ, ਬਿਨਾਂ ਦਾਅਵਾ ਕੀਤੇ ਘੱਜ਼ਿਤ ਜਾਂ ਮੁਅੱਤਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

12 ਵਿਆਹ

- ਕੰਪਨੀ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਪਤਨੀ ਅਤੇ ਪਤੀ ਨੂੰ ਏਕਲ ਯੂਨਿਟ ਵਜੋਂ ਸਮਝਦੀ ਹੈ।
- ਉਨ੍ਹਾਂ ਹਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿੱਥੇ ਦੋ ਸੁਤੰਤਰ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿਤਰਕ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੋਹਾਂ ਦਾ ਵਿਆਹ ਹੋਣ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੋਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਤਰਣ ਦਾ ਆਤਮ-ਸਮਰਪਣ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਜੋਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਵਿਤਰਕ ਜੋ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਆਪਣੇ ਵਿਆਹ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਵਿਆਹ ਬਾਰੇ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੂਚਨਾ ਦੇਣਗੇ। ਇਸ ਧਾਰਾ ਦੀਆਂ ਹੋਰ ਉਪ-ਧਾਰਾਵਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੇ ਅਧੀਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਨੂੰ ਵਿਆਹ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਨਾ ਕਰਨ ਤੇ ਦੋਹਾਂ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਰੱਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਉਸ ਵਿਤਰਕ ਦਾ ਮੂਲ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਢਾਂਚਾ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰਹੇਗਾ ਜੋ ਇਸ ਉਪ-ਧਾਰਾ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਵਿਆਹ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਲਈ ਅਸਤੀਫਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਾਲ ਰਿਸ਼ਤੇ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਲਈ ਅਤੇ ਵੇਸਟਿਜ ਵਪਾਰ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕਰਨ ਲਈ, ਜੋੜਾ ਆਮ ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਮਾਡਲ 'ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੇ ਕੰਮ' ਦੀਆਂ ਲਾਇਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ 'ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀ ਫਰਮ' ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਿਆਹ ਦੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਅਜਿਹੀ 'ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀ ਫਰਮ' ਲਈ ਵਿਤਰਣ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਸੰਯੁਕਤ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਕਵਰ ਦੇ ਤਹਿਤ ਉਸ ਨੂੰ ਜਮਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਭਾਈਵਾਲੀ ਉਸ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਬਦਲੇਗੀ ਜੋ ਅਸਤੀਫਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਢਾਂਚਾ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਰਹੇਗਾ।
- ਦੋ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿਤਰਕਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਵਿਆਹ ਹੋਣ ਤੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ 'ਭਾਈਵਾਲੀ' ਬਣ ਜਾਣ ਤੇ (ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਢਾਂਚੇ/ਪੱਧਰ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ), ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸੰਯੁਕਤ ਬੈਂਕ ਖਾਤਾ ਖੋਲਿਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਉਹ ਵਿਆਹ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ 60 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਵਿਤਰਣਾਂ ਦੀ ਸੂਚਨਾ ਦੇਣਗੇ। ਅਜਿਹੀ ਸੂਚਨਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਇਸ ਖਾਤੇ ਵਿੱਚ 'ਭਾਈਵਾਲੀ' ਦੁਆਰਾ ਕਮਾਏ ਗਏ ਬੋਨਸ/ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਨੂੰ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਰੇਗੀ। ਜੇ ਖਾਤੇ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਖੋਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੋਨਸ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀ ਫਰਮ ਦਾ ਉਸ ਅਵਧੀ ਲਈ ਕਮਾਏ ਗਏ ਬੋਨਸ ਤੇ ਕੋਈ ਅਧਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਪਰ, ਇਸ ਉਪ-ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਤਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਤਰਕ ਜੋੜਿਆਂ ਲਈ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਜੋ ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਸਟਾਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ ਕਾਰ ਫੰਡ ਅਚੀਵਰਸ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।
- ਜੇ ਦੋਵੇਂ ਵਿਤਰਕ ਸਟਾਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ ਕਾਰ ਫੰਡ ਅਚੀਵਰਸ ਹਨ, ਤਾਂ ਫੇਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿਤਰਣਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮੂਲ ਸਥਿਤੀ ਤੇ ਕਾਇਮ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ, ਦੋਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਵਿਤਰਣ/ਸਟਾਰ ਡਾਇਰੈਕਟਰਸ਼ਿਪ ਤੋਂ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੋੜਾ "ਭਾਈਵਾਲੀ" (ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਵਜੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੋਹਾਂ ਨੂੰ ਸੰਯੁਕਤ ਕਰਨਾ) ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਏਕਲ ਵਿਤਰਣ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਭਾਈਵਾਲੀ ਉਸ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਤਬਦੀਲ ਕਰੇਗੀ ਜੋ ਅਸਤੀਫਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਢਾਂਚਾ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਾਇਮ ਰਹੇਗਾ। ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਉਸ ਵਿਤਰਕ ਦਾ ਮੂਲ ਡਾਊਨਲਾਇਨ ਢਾਂਚਾ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਾਇਮ ਰਹੇਗਾ ਜੋ ਇਸ ਉਪ-ਧਾਰਾ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਵਿਆਹ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਲਈ ਅਸਤੀਫਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੋਂ ਤਕ ਕਿ ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਉਹ ਦੋਵੇਂ ਆਪਣੇ ਵਿਆਹ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਵਿਆਹ ਬਾਰੇ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੂਚਨਾ ਦੇਣਗੇ।
- ਜੇ ਅਜਿਹਾ ਜੋੜਾ ਆਪਣੇ ਵਿਆਹ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੋਈ ਵੀ 'ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀ ਫਰਮ' ਦਾ ਨਿਰਮਾਣ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਆਹ ਦਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੇ ਡਾਊਨਲਾਇਨ/ਨੈਟਵਰਕ ਵਿੱਚ ਉੱਚਿਤ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇ ਵਿਤਰਣਾਂ ਤੋਂ ਇੱਕ ਕਰਨ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਉੱਚਿਤ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਸੂਝ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋਹਾਂ ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਰੱਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

13 ਵਿਛੋੜਾ

ਉੱਪਰ ਕਹੇ ਜਾਣ ਵਜੋਂ ਨਿਰਮਿਤ 'ਭਾਈਵਾਲੀ' ਦੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਵਿਤਰਣ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਜੋੜਿਆਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਤਲਾਕ ਹੋਣ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਵਿਤਰਣ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ 'ਭਾਈਵਾਲੀ' ਦੇ ਕੰਮ ਦੇ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਜਾਂ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮਾਮਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। 'ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀ ਫਰਮ' ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਯੋਗ ਅਦਾਲਤ ਦੁਆਰਾ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਦਿੱਤੇ 'ਤਲਾਕ ਦੇ ਫਰਮਾਨ' ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 90 ਦਿਨ ਪੂਰੇ ਹੋਣ ਤੇ ਸਿਰਫ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਹੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕੇ ਦੀ ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀ ਫਰਮ ਦੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਜੋੜੇ ਦੇ ਵਿੱਚ ਤਲਾਕ ਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਾਲ ਮੁਅੱਤਲ ਅਧੀਨ ਰੱਖਿਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤਲਾਕ ਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ, ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੀ ਸੂਝ ਦੇ ਮੁਤਾਬਕ, ਇੱਕ ਖਾਸ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਜੋਂ, ਨਵੇਂ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤੇ ਵਿਤਰਕਾਂ ਵਜੋਂ ਵੇਸਟਿਜ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਰਨ ਲਈ ਦੋਹਾਂ ਪੱਖਾਂ ਨੂੰ ਆਗਿਆ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ (ਅਰਾਮ ਅਵਧੀ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ)। ਅਦਾਲਤ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸ ਪਤੀ/ਪਤਨੀ ਦਾ ਮੁਅੱਤਲ ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਵਜੋਂ ਜਾਰੀ ਰਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਦੇ ਨਾਂ ਤੋਂ ਅਦਾਲਤ ਨੇ ਵਿਤਰਣ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖੇ ਜਾਣ ਦੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਦਿੱਤੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲੀ ਖਤਮ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਜੇ ਅਦਾਲਤ ਮਸਲੇ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਤੇ ਚੁੱਪੀ ਰੱਖਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੇ ਤਹਿਤ ਵਿਤਰਣ ਸਮਾਪਤ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿੱਥੇ ਵਿਆਹ ਜੋੜੇ ਵਿਤਰਣ ਅਤੇ ਸਹਿ-ਅਰਜ਼ੀਦਾਤਾ ਹਨ ਅਤੇ

ਉਹ ਤਲਾਕ ਲਈ ਫਾਇਲ ਦਰਜ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਸਹਿ-ਅਰਜ਼ੀਦਾਤਾ ਕੋਲ ਵਪਾਰ ਤੇ ਕੋਈ ਅਧਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਅਤੇ ਵਪਾਰ ਵਿਤਰਕ ਦੇ ਨਾਂ ਤੇ ਰਹੇਗਾ।

ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਤਲਾਕ ਅੰਪਰਾਰਿਕ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਹਿ-ਅਰਜ਼ੀਦਾਤਾ ਦੇ ਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿਸਟਮ ਤੋਂ ਹਟਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

14 ਛੋਟ

- ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਵਿਤਰਕ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਸਮਝੌਤੇ ਵਿੱਚ ਦੱਸੇ ਗਏ ਕੋਈ ਵੀ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਵਿਫਲਤਾ ਉਸ ਨਾਲ ਸਟੀਕ ਅਨੁਪਾਲਣ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਦੀ ਛੋਟ ਦਾ ਗਠਨ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗੀ।
- ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਕੋਈ ਵੀ ਛੋਟ ਨੂੰ ਸਿਰਫ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰਤ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖਤ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਭਾਵ ਵਿੱਚ ਲਿਆਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਲਿਆਇਆ ਜਾਵੇਗਾ।

15 ਵਰਜਿਤ ਐਕਟ

A ਇੱਕ ਵਿਤਰਕ ਹੋਣਾ ਦਿੱਤੇ ਚਿੰਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ

- ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਾਂ ਤੋਂ ਜਾਂ ਉਸ ਵਲੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਜਾਂ ਰਿਣ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਝੱਲੇਗਾ।
- ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਾਂ ਤੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਸੰਸ਼ੋਧਨ ਜਾਂ ਤਬਦੀਲੀ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ।
- ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਿਤਾ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਟ੍ਰੇਡ, ਵਪਾਰ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇ ਵਿੱਚ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਉਤਪਾਦ/ਸਮਾਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਕੋਈ ਵੀ ਉਤਪਾਦ/ਸਮਾਨ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਏਜੰਟ, ਨੌਕਰ ਜਾਂ ਲਾਇਸੈਂਸੀ ਵਜੋਂ ਖੁਦ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਜੋੜੇਗਾ ਜਾਂ ਪਰਤੱਖ/ਅਪਰਤੱਖ ਤੌਰ ਤੇ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਦਰਸਾਵੇਗਾ।

ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ

PV :	ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ, ਇਹ ਉਪਲਬਧੀ ਦੇ % ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ।
SP :	ਸਵੈ ਖਰੀਦ
PGPV :	ਪਰਸਨਲ ਗਰੁੱਪ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਗਰੁੱਪ ਦਾ ਵਪਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਗਰੁੱਪ ਦਾ ਵਪਾਰ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।
GPV :	ਗਰੁੱਪ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਗਰੁੱਪ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਵਪਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।
CPV :	ਸੰਚਿਤ ਪੋਇੰਟ ਵੈਲਿਊ ਤੁਹਾਡੇ ਗਰੁੱਪ ਦੁਆਰਾ ਸੰਚਿਤ ਵਪਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ
*ਪਰਿਵਾਰ :	ਦਾਦਾ-ਦਾਦੀ/ਮਾਪੇ/ਖੁਦ



ਵੇਸਟਿਜ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪ੍ਰਾ. ਲਿ.

A 89, ਚਖਲਾ ਇੰਡਸਟ੍ਰੀਅਲ ਏਰੀਆ

ਫੇਜ਼ II ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ 110 020, ਭਾਰਤ

ਟੋਲ ਫ੍ਰੀ ਨੰ. 1800 102 3424

☎ +91 11 4310 1234

✉ info@myvestige.com

🌐 myvestige.com



April 2018

MRP ₹ 20.00 Incl. of all Taxes

[f/VestigeMkt](#) [t/vestigemkt](#) [i/vestige_official](#) [y/c/VestigeMedia](#)