VESTIGE™
wish you wellth

నా విజయ ప్రణాళిక

TELUGU

VESTIGE™

wish you wellth

గౌతమ్ బాలి
మేనేజింగ్ డైరెక్టర్

ప్రియ డిస్ట్రిబ్యూటర్,

కంగ్రాచ్యులేషన్స్! మీరు వెస్టీజ్ అందించిన అవకాశం ఎంపిక చేసుకోవడం ద్వారా ఒక నమ్మశక్యంకాని కెరీర్ నిర్మించుకోవడానికి సరైన మార్గాన్ని ఎంచుకున్నారు. డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ ద్వారా వ్యవస్థాపకత ప్రపంచంలో తమ కోసం తాము ఒక సముచిత స్థానాన్ని మలచుకున్న వ్యక్తుల సమాఖ్యకు మేము మిమ్మల్ని ఆహ్వానిస్తున్నాము.

వెస్టీజ్ యొక్క ఒక స్వతంత్ర డిస్ట్రిబ్యూటర్ గా ఒక కెరీర్‌ని కొనసాగించడం ద్వారా, మీరు వాస్తవానికి మీ పట్టుదల మరియు కృషి ద్వారా సాధించగల మీ స్వంత భాగ్యాన్ని రూపొందించుకుంటున్నారు మరియు ఒక విజయవంతమైన మరియు స్వతంత్ర భవిష్యత్తు కోసం ఒక చెక్కుచెదరని పునాదిని నిర్మించుకుంటున్నారు. వెస్టీజ్ వ్యవస్థలోపల పై స్థాయిల్లో విజయం సాధించడానికి మీరు ఎంత ఎక్కువగా ప్రయాస పడితే, అంత ఎక్కువగా మీరు ప్రజలకు ప్రేరణ ఇస్తారు మరియు మార్గదర్శకత్వం మరియు నాయకత్వం కోసం ఇతరులు చూసే ఒక జ్యోతిగా మారతారు. వెస్టీజ్ వద్ద మేము మీకు కేవలం జీవనోపాధి యొక్క మరొక వనరు మాత్రమే అందించము, మీరు గౌరవం పొందేందుకు మరియు ఇతరులు అనుసరించేందుకు ఒక ప్రేరణాత్మక నాయకుడిగా ఉండేందుకు కూడా వీలుకల్పిస్తాము.

వెస్టీజ్ ప్రపంచం

భారతదేశంలో మరియు అంతర్జాతీయంగా కూడా డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమలో పెరగడానికి, విస్తరించడానికి, మరియు తనకు తానుగా ఘనత సాధించాలనే ఉత్సాహంతో వెస్టీజ్ కంపెనీ 0 స్థాపించబడిన 2004 నుండి ఒక విజయవంతమైన ప్రయాణాన్ని పూర్తి చేసింది. ఉత్పత్తులు మరియు బ్రాండ్ల విస్తృత శ్రేణితో, వెస్టీజ్ అన్ని వయస్సుల ప్రజలకు 360° వెల్నెస్ కవరేజ్ అందిస్తుంది మరియు వారు ఒక నాణ్యతాపరంగా మెరుగైన జీవితం జీవించేందుకు శక్తిమంతులను చేస్తుంది. అత్యంత ప్రభావవంతమైన ఆరోగ్య అనుబంధాలు, వ్యక్తిగత సంరక్షణ ఉత్పత్తులు, రంగు సౌందర్య ఉత్పత్తులు, పురుషుల వస్త్రధారణ శ్రేణి, గృహ సంరక్షణ ఉత్పత్తులు, మొదలైన వాటిలో పరిశోధన మరియు అభివృద్ధి రంగంలో వెస్టీజ్ కు ప్రగాఢ నైపుణ్యం ఉంది.

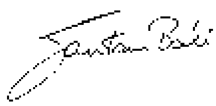
వెస్టీజ్ ఒక ISO 9001: 2015 సంస్థ; దాని తయారీ భాగస్వామి మంచి తయారీ పద్ధతులు (GMP) మరియు హలాల్ ద్వారా ప్రమాణీకరించబడిన ఒక సంస్థ. వెస్టీజ్ కు ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఎకనామిక్ స్టడీస్ (IES) ద్వారా ఉత్పాదకత, నాణ్యత, ఆవిష్కరణ మరియు మేనేజ్మెంట్ లలో సర్టిఫికెట్ ఆఫ్ ఎక్సలెన్స్ కూడా అందజేయబడింది. ప్రతిష్టాత్మక భారతీయ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ అసోసియేషన్ (IDSA), హెల్త్ ఫుడ్స్ మరియు డైటరీ సప్లిమెంట్స్ అసోసియేషన్ (HADSA) లలో సభ్యత్వం కలిగి ఉంది మరియు అది భారతదేశం యొక్క అత్యంత గౌరవప్రదమైన పరిశ్రమ మరియు వాణిజ్య సంస్థ, FICCI తో సగర్వంగా సంబంధం కలిగి ఉంది.

వెస్టిజ్ విజయం యొక్క దృష్టాంతము అనేది, కంపెనీ ప్రతి సంవత్సరం ఇబ్బడి ముబడిగా అభివృద్ధి చెందుతూ, వెల్త్‌ను వ్యాపింపజేయడం ద్వారా అనేక మందికి విజయాన్ని సాధించడానికి దారిచూపుతోంది. శాఖా కార్యాలయాలు, గోదాములు, అంతర్జాతీయ కార్యాలయం, జిల్లా స్థాయి కాంటాక్ట్ పాయింట్స్ (DLCP), మిని DLCP లు, పంపిణీదారు సంప్రదింపు కేంద్రాలు (DCC), మరియు ఒక అంకితభావం కలిగిన వినియోగదారు-కేంద్రీకృత కార్మికశక్తిని విస్తృత నెట్వర్క్ ఆయుధంగా కలిగి ఉండి, వెస్టిజ్ వారు ప్రతిరోజూ ఉత్తమ నాణ్యతగల ఉత్పత్తులను మరియు అసాధారణ సేవలను మీకు మరియు మిలియన్ల కొద్దీ ఉన్న ఇతర పంపిణీదారులకు అందించుటకు విస్తృత ప్రయత్నం చేస్తున్నది. ప్రజలను విజయం వైపు మళ్ళించగల ఉత్తమంగా రూపొందించబడిన విద్యా వ్యవస్థ ద్వారా, వెస్టిజ్, సంవత్సరమంతా వేలకొలది శిక్షణా సమావేశాలను నిర్వహించడం ద్వారా మీలాంటి పంపిణీదారులకు కఠిన శిక్షణను అందిస్తుంది.

ఈ విజయ ప్రణాళిక యొక్క ఈ కింది పేజీలలో, వెస్టీజ్ అందజేసే ప్రత్యేకమైన మరియు దృఢమైన కెరీర్ వృద్ధి ప్రణాళికను మేము మీకు విశదీకరిస్తాము. వెస్టీజ్ చేసే వాగ్దానాలు వాస్తవికమైనవి మరియు బలమైన బంధాలు మరియు సంబంధాలను సృష్టించే దిశగా మీరు గనక పటిష్టంగా కృషి చేస్తే, మరియు వ్యవస్థను చిత్తశుద్ధితో అనుసరించడం ద్వారా విజయం సాధించేందుకు ఇతరులను శక్తిమంతులను చేస్తే సాధించదగినవి.

వెస్టీజ్ యొక్క ప్రధాన విలువలు ఏమిటంటే అభివృద్ధి, నిజాయితీ, స్వయంప్రతిపత్తి, తీవ్ర ఉత్సాహం మరియు నిబద్ధత, అనుసరణీయత మరియు కస్టమర్ కేంద్రీకృత తత్త్వము. విజయం, సానుకూల దృక్పథం మరియు పట్టుదల కోసం మీ తీవ్ర ఉత్సాహంతో కలిపి ఈ ప్రధాన విలువలు ఒక మహత్తర భాగస్వామ్యాన్ని ఏర్పరుస్తాయి. ఈ భాగస్వామ్యం విజయం యొక్క కొత్త శిఖరాలను మనం కలిసి చేరుకోవడానికి సహాయపడుతుంది.

మీ విజయంలో మా విజయం ఉంటుంది.



గౌతమ్ బాలి

టీం వెస్టీజ్

భారతదేశంలో డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ విప్లవంలో కీలక పాత్ర పోషించిన వారి ద్వారా వెస్టీజ్ సారధ్యం వహించబడింది.

మా డిస్ట్రిబ్యూటర్లు శ్రేయస్సు మరియు సంపదలతో తులతూగే మంచి నాణ్యతగల జీవితాన్ని జీవించేందుకు సశక్తిమంతులను చేసే ఒక ప్రముఖ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ సంస్థగా అవాలనే మా లక్ష్యం పై ఒక స్థిరంగా కేంద్రీకరించబడిన దృష్టితో, భారతీయ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమకు మార్గదర్శకులుగా పిలువబడదగిన నిపుణులను కలిగి ఉన్న ఒక బలమైన బృందాన్ని వెస్టీజ్ నిర్మించింది.

"అత్యంత ఆదరణగల బ్రాండ్స్ & లీడర్స్-ఆసియా" అవార్డు పొందిన వెస్టీజ్, డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమలోని అద్భుతమైన మరియు దూరదృష్టిగల ఈ వ్యాపార అధినేతల సారధ్యంలో నడపబడుతోంది.

గౌతమ్ బాలి - మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ - దశాబ్దాలుగా CEO మరియు సలహాదారుడుగా వివిధ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ కంపెనీలలో కీలక పాత్రలు పోషించిన తరువాత, బాలిగారు వెస్టీజ్ కు పునాది రాయిని వేసారు, దీనిని వారు విజయవంతంగా రంగంలో సాటిలేని తమ ప్రావీణ్యం మరియు వ్యాపార దక్షతతో విజయవ ంతంగా నడిపిస్తున్నారు. వారు దూరదృక్పథంగల నాయకత్వంలో వెస్టీజ్ ప్రతి సంవత్సరం ఒక అసాధారణ రేటుతో పురోగమిస్తోంది మరియు భారతదేశంలోని అగ్రశ్రేణి డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ కంపెనీలలో ఒకటిగా నిలచింది.

కన్వర్ బీర్ సింగ్ - డైరెక్టర్ సంవత్సరాల తరబడి డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమ కోసం ఐటి పరిష్కారాలను నిర్వహించడంలో గొప్ప అనుభవంతో, అవసరానికి అనుగుణంగా రూపొందించబడిన సమాచార సాంకేతిక పరిష్కారాలను సంక్లిష్టమైన వ్యాపార ప్రక్రియలతో అనుసంధానించడంలో మరియు డిజిటల్ సాధికారికత ద్వారా గొప్ప పరివర్తనలను తీసుకురావడంలో కన్వర్ బీర్ సింగ్ ఒక హేతువుగా నిలిచారు.

"విజయాన్ని సాధించడానికి, మరియు సంపదలను వ్యాప్తిచేయడం ద్వారా మీ స్వంత వ్యాపారాన్ని పెంపొందించుకోవడానికి మీకు ఒక బాగా అమర్చిన వేదికను కల్పించడం.

దీపక్ సూద్ - డైరెక్టర్ - ఒక విశిష్టమైన సేల్స్, మార్కెటింగ్, మరియు కార్యకలాపాల ప్రొఫెషనల్, మరియు ఒక ప్రఖ్యాత ప్రేరణ ప్రదాత అయిన దీపక్ సూద్ వివిధ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ కంపెనీల్లో కీలక పాత్ర పోషించారు. వారి హుషారైన నాయకత్వ నైపుణ్యాల ద్వారా, ఎల్లప్పుడూ కొత్త విశేషాలను అమలులోకి తీసుకురావటానికి వెస్టీజ్ కి వారు నిరంతరం నాయకత్వం వహిస్తున్నారు మరియు డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ ప్రొఫెషనల్స్ కోసం ప్రత్యేకంగా రూపొందించబడిన శిక్షణా కార్యక్రమాల ద్వారా ప్రతి సంవత్సరం వేలాది మందికి శిక్షణ అందిస్తున్నారు.

ఈ ముగ్గురు దిగ్గజాలే కాకుండా, వెస్టీజ్ కు వివిధ రంగాలు మరియు పరిశ్రమల నుండి దశాబ్దాలతరబడి ఘనమైన అనుభవం మరియు సచేతనమైన పని సంస్కృతిని కొనితెచ్చే అనుభవజ్ఞులైన నిపుణుల బృందం ఒకటి ఉంది మరియు మీ వ్యాపార మార్గంలో కూడా ఏ అవరోధాలు లేకుండా పెరిగే విధంగా వెస్టీజ్ యొక్క అభివృద్ధి గాథను ప్రతిరోజూ వేగవంతం చేసేందుకు వారు కృషిచేస్తున్నారు.

డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ వృత్తిపరుల కోసం ఒక అత్యుత్తమ వేదికను అందించే దృష్టితో వెస్టీజ్ స్థాపించబడింది. అత్యుత్తమ నాణ్యతగల ఉత్పత్తుల ద్వారా ఈ ఉత్తమమైన అవకాశం మరియు శ్రేయస్సుతో విజయం సాధించడానికి వెస్టీజ్ ప్రజలను సశక్తివంతులను చేస్తుంది, ఇది ఒక నిజమైన ప్రతిఫలాన్ని అందించే అనుభవం.

శ్రద్ధగల కార్మికశక్తితో దూరదృష్టిగల మేనేజ్మెంట్ యొక్క ఈ విశేష సమ్మేళనం ద్వారా, వెస్టీజ్ మీకు ఆర్థిక స్థిరత్వానికి, దీర్ఘకాలిక భాగస్వామ్యానికి, మరియు మీ వ్యవస్థాపక ప్రయత్నం కోసం ఒక ఎటుచూసినా విజయం అయ్యే అవకాశానికి ఒక భరోసాని అందిస్తుంది.

వెస్టీజ్ యొక్క ఈ వినూత్న పద్ధతులు వేగంగా డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమ కోసం గీటురాళ్ళుగా మారుతున్నాయి.

మార్కెటింగ్ ప్రణాళిక

ఒక ప్రయాణాన్ని ప్రారంభించడానికి ముందు, మనకి ఆ లక్ష్యం అలాగే మనం తీసుకోబోయే రోడ్డు గురించి తెలిసి ఉండాలి. మనకి గనక లక్ష్యం మరియు దానికి ఉండే రోడ్డు గురించి బాగా తెలిసి ఉంటే, మన ప్రయాణం సాఫీగా సాగడమేగాక, మన విశ్వాస స్థాయి కూడా శిఖరాగ్రాన ఉంటుంది.

ఒక స్వతంత్ర వెస్టీజ్ డిస్ట్రిబ్యూటర్ గా సంతకం చేసిన తర్వాత, మార్కెటింగ్ ప్రణాళికను జాగ్రత్తగా అధ్యయనం చేయడం ద్వారా మరియు మీరు ముందు అందిపుచ్చుకోబోయే అవకాశాల పరిధిని అర్థం చేసుకోవడం ద్వారా వెస్టీజ్ మార్గంతో మీరు బాగా సుపరిచితులు అవవలసిందిగా వెస్టీజ్ నొక్కివక్కాణించి పలకడానికి మరియు పట్టుబట్టడానికి గల ఏకైక కారణం ఇదే. మీరు దీనిని సరిగా చేస్తే, మీ వెస్టీజ్ ప్రయాణం ఎంతో సాఫీగా మరియు విజయవంతంగా సాగుతుందని నిశ్చింతగా ఉండండి.

ఒక వ్యవస్థాపకునిగా వెస్టీజ్ వ్యవస్థలో విజయాన్ని సాధించేందుకు నాలుగు పదార్థాలు క్రింద ఇవ్వబడ్డాయి:

- వెస్టీజ్ ఉత్పత్తులను సాధారణంగా ఉపయోగించే వినియోగదారుగా ఉండండి
- ఉత్పత్తులను పంచుకోవడం ద్వారా సంపాదించండి
- వ్యాపారాన్ని పంచుకోవడం ద్వారా మిమ్మల్ని మీరు సమృద్ధిగా చేసుకోండి
- ఇతరులను సమృద్ధిగా చేయడం ద్వారా మిమ్మల్ని మీరు సమృద్ధిగా చేసుకోండి.

మీరు వ్యవస్థను చిత్తశుద్ధితో అనుసరిస్తే మరియు అత్యంత అంకితభావంతో కష్టపడి పని చేస్తే, మీ ప్రయత్నాలకు తగినట్లుగా మీ సంపాదనలో పెరుగుదలని మీరు చూస్తారు.

వ్యాపారాన్ని ప్రచారం చేయడంలో మీ అలసట చెందని ప్రయత్నాల కు వెస్టీజ్ మీకు ఎంతో గొప్ప ప్రతిఫలదాయక బోనస్‌లను అందిస్తుంది. వెస్టీజ్ మార్కెటింగ్ ప్రణాళిక ప్రత్యేకంగా సమాన వ్యాపార అవకాశాన్ని కల్పించే దృష్టితో రూపొందించబడింది; ఇది ఒక కూడబెట్టబడిన (ఎక్యుములేటివ్) ప్రణాళిక, ఇందులో మీరు ఇప్పటికే ఉన్న మీ స్థాయి నుండి ఎప్పటికీ కిందికి జారిపోకుండా విజయం యొక్క నిచ్చెనపై పైకి ఎక్కుతారు.

1. వినియోగంపై ఆదా - 10 - 20%
2. కూడబెట్టబడిన పనితీరు బోనస్ - 5 - 20%
3. డైరెక్టర్ బోనస్ -14%
4. లీడర్షిప్ ఓవర్ రైడింగ్ బోనస్ -15%
5. ప్రయాణం ఫండ్ - 3%
6. కార్ ఫండ్ - 5%
7. గృహం ఫండ్ - 3%

వినియోగంపై ఆదా 10-20%

ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్‌గా, మీరు ఈ మొత్తాన్ని MRP మరియు డిస్ట్రిబ్యూటర్ ధరల మధ్య తేడాగా ఆదా చేస్తారు. చాలావరకు ఉత్పత్తులపై వెస్టీజ్ 20% వరకు ఆదా చేయడాన్ని అందిస్తుంది.

ఆదా చేయడాన్ని వివరించడానికి కింది ఉదాహరణ సహాయపడుతుంది.

డిస్ట్రిబ్యూటర్ + ధర = MRP

రూ.100 + రూ.20 = 120

ఒక నెలలో, మీరు స్వంత వినియోగం కోసం రూ.10,000 విలువగల వెస్టీజ్ ఉత్పత్తులను కొంటే మీ కోసం మీరు రూ.2000 ఆదా చేస్తారు.

కూడబెట్టబడిన పనితీరు బోనస్ 5-20%

పనితీరు బోనస్లను పొందడానికి డిస్ట్రిబ్యూటర్ అర్హత పొందాలి మరియు అర్హత పొందిన స్థాయి ప్రకారంగా బోనస్లను ఆర్జించడానికి అర్హులవుతారు. డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ ప్రపంచంలో అత్యుత్తమమైన ఎంతో విలువైన పనితీరు బోనస్ ని వెస్టీజ్ అందిస్తుంది. ఈ పనితీరు బోనస్‌ని సంపాదించడానికి, పాయింట్ విలువ (PV) యొక్క అర్హతపొందే స్థాయి కూడబెట్టబడాలి.

కూడబెట్టబడిన పనితీరు బోనస్ **(APB)** షెడ్యూల్ - **5-20%**

పనితీరు బోనస్ స్థాయి	కూడబెట్టబడిన PV		% ప్రతి ఒక్కటి
	కనిష్ఠ	గరిష్ఠ	
డిస్ట్రిబ్యూటర్	1	500	5
డిస్ట్రిబ్యూటర్	501	2,000	8
డిస్ట్రిబ్యూటర్	2,001	4,500	11
సీనియర్ డిస్ట్రిబ్యూటర్	4,501	7,500	14
సహాయక డైరెక్టర్	7,501	10,000	17
బ్రాంజ్ డైరెక్టర్	10,001+		20

తెలుపబడిన ఒక నెలలో పనితీరు బోనస్ అందుకోవడానికి, పంపిణీదారులు ఆ నెలలో ఈ క్రింది వ్యక్తిగత కొనుగోలును (పంపిణీదారు ధరలో) తప్పనిసరిగా చేయాల్సి ఉంటుంది:

a) 17% పేఅవుట్ వరకు సంపాదించు పంపిణీదారులు - 20 PV
b) 20% పేఅవుట్ సంపాదించు పంపిణీదారులు - 40 PV

ఏదైనా సందర్భంలో పంపిణీదారు, వ్యక్తిగత కొనుగోలును చేయడంలో విఫలమైతే, ఆ నెలలో సంపాదించిన బోనస్ తదుపరి నెలకు పరిగణించబడి, పంపిణీదారుడు ఆవశ్యక వ్యక్తిగత కొనుగోలు చేసిన నెలలో విడుదల చేయబడుతుంది.

ఫాస్ట్ స్టార్ట్ 8%

ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ 8% స్థాయికి చేరుకోవడానికి ముందు ఒకే నెలలో 282 GPV చేస్తే అప్పుడు అతనికి/ఆమెకి ఒక ప్రత్యేక వృద్ధి మరియు 8% స్థాయి మంజూరు చేయబడుతుంది. ఒక అర్హత పొందిన డిస్ట్రిబ్యూటర్ కి గనక ఒక ఫాస్ట్ డౌన్ స్టార్ట్ 8%, కోసం అర్హత పొందే ఒక డౌన్ లైన్ కూడా ఉంటే, అప్పుడు ఆ అప్ లైన్ డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఇతర లైన్ల నుండి 282 వ్యక్తిగత PVని మెయిన్టెయిన్ చెయ్యాలి.

క్రింద ఇవ్వబడిన ఉదాహరణలు **PV : BV** కోసం ఉద్దేశించబడినవి నిష్పత్తి **1 : 18** మరియు భారతీయ రూపాయలలో చెల్లింపులు. **PV : BV** రేట్లు ఇతర దేశాలలో భిన్నంగా ఉండవచ్చు. అన్ని దేశాలలో బోనస్ చెల్లింపు వారి సంబంధిత **PV : BV** నిష్పత్తి ఆధారంగా లెక్కించబడుతుంది.

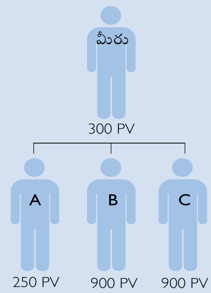
ఉదాహరణ 1

మీరు ఈ పనితీరు బోనస్లను ఎలాగ లెక్కిస్తారు? కింది ఉదాహరణలు PV లో మాత్రమే లెక్కింపులను వివరిస్తాయి.

మీ చేరిన 1 నెలలో, మీ స్నేహితుల్లో 3 గురిని మీరు మీ డౌన్ లైన్ డిస్ట్రిబ్యూటర్లుగా స్పాన్సర్ చేసారనుకుందాం.

మీ వ్యక్తిగత **PV**	300 ఉంది
మీ డౌన్‌లైన్ **A** కి	250 PV ఉంది
మీ డౌన్‌లైన్ **B** కి	900 PV ఉంది
మీ డౌన్‌లైన్ **C** కి	900 PV ఉంది
మీ గ్రూప్ పాయింట్ విలువ (GPV)	2,350 ఉంది

మీ గ్రూపు 11% పనితీరు బోనస్ కు అర్హులు
= 2,350 X 11% = రూ. 258.5 X 18 = రూ. 4653 అవుతుంది.
వారు సాధించిన స్థాయిల ప్రకారం, రూ. 4,653, మీ డౌన్‌లైన్ల మధ్య విభజించబడుతుంది.
5%కు అర్హతగల Aకి 250 X 5% = 12.5 X 18 = రూ. 225 వస్తుంది
8%కు అర్హతగల Bకి 900X 8% = 72 X 18 = రూ. 1,296 వస్తుంది
8%కు అర్హతగల Cకి 900 X 8% = 72 X 18 = రూ. 1,296 వస్తుంది
రూ.2,817 మీ డౌన్ లైన్లకు పంపిణీ చేయగా, మిగిలిన రూ.1,836 ఆ నెలకు మీ ఆదాయం.



ఉదాహరణ 2

నెల 2 లో మీరు మరియు మీ డౌన్ లైన్లు కిందివి చేసారని అనుకుందాం:

మీ వ్యక్తిగత **PV**	300 ఉంది
మీ డౌన్ లైన్ **A**కి	260 PV ఉంది
మీ డౌన్ లైన్ **B**కి	1200 PV ఉంది
మీ డౌన్ లైన్ **C**కి	1200 PV ఉంది
మీ గ్రూప్ పాయింట్ విలువ (GPV)	2,960 ఉంది
మీ గత నెల యొక్క గ్రూప్ పాయింట్ విలువ (GPV)	**2,350 ఉంది**
మీ కూడబెట్టబడిన GPV	**5,310 ఉంటుంది**

మీరు ప్రస్తుత నెలలో ఉత్పన్నం చేసిన పాయింట్ విలువ (PV) పై మీరు చెల్లించబడతారు, అయితే అంతకు పూర్వపు నెల PV ని స్థాయిలు నిర్ధారించడానికి జోడిస్తారు.

మీ గ్రూప్ 14% పనితీరు బోనస్ కు అర్హులు = 2,960 X 14% = రూ. 414.40 X 18 = రూ. 7459.2 అవుతుంది.
వారు సాధించిన స్థాయిల ప్రకారం, రూ 7459.20, మీ డౌన్ లైన్ల మధ్య విభజించబడుతుంది. మీ డౌన్ లైన్లు వారి బోనస్లను ఎలాగ అర్జిస్తారో చూద్దాం:

డిస్ట్రిబ్యూటర్ A

గత నెల PV	250 ఉంది
ఈ నెల PV	260 ఉంది
కూడబెట్టబడిన PV	510 అవుతుంది

ఇప్పుడు A 8% కు అర్హులు ఈ నెల PV 260 x 8% = 20.80 అవుతుంది
20.80 x 18 = రూ. 374.40 అవుతుంది

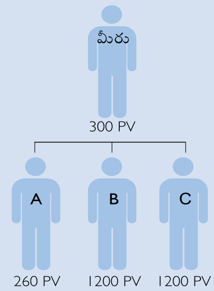
డిస్ట్రిబ్యూటర్ C

గత నెల PV	900 ఉంది
ఈ నెల PV	1200 ఉంది
కూడబెట్టబడిన PV	2100 అవుతుంది

డిస్ట్రిబ్యూటర్ B

గత నెల PV	900 ఉంది
ఈ నెల PV	1200 ఉంది
కూడబెట్టబడిన PV	2100 అవుతుంది

ఇప్పుడు B 11% కు అర్హులు ఈ నెల PV 1200 x 11% = 132 అవుతుంది
132 x 18 = ₹2376
ఇప్పుడు C 11% కు అర్హులు ఈ నెల PV 1200 x 11% = 132 అవుతుంది
132 x 18 = రూ. 2376
రూ. 5,126.4 పంపిణీ చేయగా, మిగిలిన రూ. 2,332.8 ఆ నెలకు మీ ఆదాయం.



ఈ విధంగా మీ పాయింట్ విలువ నెల తర్వాత నెల కూడ బెట్టబడుతూ పోతుంది. వెస్టీజ్‌లో, ప్రతి ఒక్కరూ బ్రాంజ్ డైరెక్టర్ స్థాయి సాధించగలరు మరియు మా స్థాయిలు శాశ్వతంగా ఉంటాయి.

పైన చెప్పిన ఉదాహరణలు గణితశాస్త్ర ఉదాహరణకి మాత్రమే ఉద్దేశించబడ్డాయి. వ్యక్తిగత లక్ష్యాలు నెరవేరినప్పుడు మాత్రమే పనితీరు బోనస్ చెల్లించబడుతుంది.

డైరెక్టర్ బోనస్ (DB) 14%

కంపెనీ యొక్క నెలవారీ PV లో 14% ని వెస్టీజ్ డైరెక్టర్ బోనస్ (DB)గా కేటాయిస్తుంది. ఇది అర్హత కలిగినవారు సంపాదించిన డైరెక్టర్ బోనస్ పాయింట్ల ఆధారంగా ఒక "పాయింట్ షేరింగ్ సిస్టం" ద్వారా లెక్కించబడుతుంది. DB పాయింట్ విలువ ప్రతి నెల మారుతూ ఉంటుంది మరియు క్రింద చూపిన సూత్రం ప్రకారం నెలవారీగా లెక్కించబడుతుంది:

$$\frac{\text{కంపెనీ యొక్క నెలసరి PVలో 14\%}}{\text{మొత్తం సేకరించబడిన DB పాయింట్లు}} = \text{DB పాయింట్ విలువ}$$

డైరెక్టర్ బోనస్ పాయింట్లు (DB) ఎలా లెక్కించబడతాయో ఈ ఉదాహరణ చూపిస్తుంది. ఈ ఊహలు మరియు నిజమైన ఆదాయాలు వ్యాపారాన్ని బట్టి విభిన్నంగా ఉంటాయి అని దయచేసి గమనించండి.

స్థితి	అర్హతగల డైరెక్టర్	అర్హత పొందేందుకు షరతులు	అర్హత పొందిన డైరెక్టర్ స్థాయి % లో									
			మీరు	1	2	3	4	5	6	7	8	9
బ్రాంజ్ డైరెక్టర్	-	SP 40 PV: 2001 PV	6									
సిల్వర్ డైరెక్టర్	1	SP 40 PV:1801 PV	6	5	4							
గోల్డ్ డైరెక్టర్	2	SP 40 PV:1501 PV	6	5	4	3						
స్టార్ డైరెక్టర్	3	SP 40 PV:1001 PV	6	5	4	3	2					
డైమండ్ డైరెక్టర్	4	SP 40 PV: 501 PV	6	5	4	3	2	1				
క్రౌన్ డైరెక్టర్	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5			
యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5		
డబుల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	
డబుల్ యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5

మీకు A అనబడే ఒక డౌన్‌లైన్ ఉన్నారని, వారు B ని ఇంకా డౌన్‌లైన్ గా స్పాన్సర్ చేసారని అనుకుందాం.
డౌన్‌లైన్ B ఒక 10,001 ల PGPV చేసారు
మీరు మరియు మీ డౌన్ లైన్ A లకు ఈ ప్రత్యేక నెలలో ప్రతి ఒక్కరికీ 2,001 ల PGPV ఉంటుంది.

మీరు	స్వంత కొనుగోలు (SP) 40PV	2,001 PGPV	6% = 120.06 పాయింట్లు
A	స్వంత కొనుగోలు (SP) 40PV	2,001 PGPV	5% = 100.05 పాయింట్లు
B	స్వంత కొనుగోలు (SP) 40PV	10,001 PGPV	4% = 400.04 పాయింట్లు

PGPV అనగా వ్యక్తిగత గ్రూప్ పాయింట్ విలువ. ఇందులో 20% డౌన్ లైన్ పాయింట్ విలువ ఉండదు.

ఒక అర్హతగల సిల్వర్ డైరెక్టర్‌గా మీరు ఇప్పుడు క్రింద చూపిన విధంగా డైరెక్టర్ బోనస్‌కు అర్హులు:

PGPV పై 6%	= 2,001 X 6%	=	120.06 పాయింట్లు
డైరెక్టర్ A యొక్క PGPV పై 5%	= 2,001 X 5%	=	100.05 పాయింట్లు
డైరెక్టర్ B యొక్క PGPV పై 4%	= 10,001 X 4%	=	400.04 పాయింట్లు
సేకరించబడ్డ మొత్తం పాయింట్లు	= 120.06 + 100.05 + 400.04 = 620.15 పాయింట్లు		

ఆ నెల కోసం కంపెనీ యొక్క **14 % పాయింట్ విలువ 26,2500** ఉందని మరియు వివిధ స్థాయిల డైరెక్టర్ల ద్వారా దేశవ్యాప్తంగా సేకరించబడిన **DB పాయింట్లు 3,08,824** ఉన్నాయని అనుకుందాం, అప్పుడు DB పాయింట్ విలువ లెక్కింపు క్రింద చూపిన విధంగా ఉంటుంది:

$$\frac{\text{కంపెనీ యొక్క నెలవారీ PV లో 14\%} = 2,62,500}{\text{సేకరించబడ్డ మొత్తం DB పాయింట్లు} = 3,08,824} = 0.85 \text{ (ఇది DB పాయింట్ యొక్క విలువ)}$$

సేకరించబడిన మొత్తం **620.15** పాయింట్లని **0.85** (పాయింట్ విలువ)తో హెచ్చవేయబడతాయి, ఇది **527.13 x 18 =** రూ.**9488.30** కు సమానం, ఇది మీకు డైరెక్టర్ బోనస్‌గా పనితీరు బోనస్‌కు అదనంగా లభించేది.

అలాగే, డౌన్‌లైన్ A క్రింది విధంగా డిస్ట్రిబ్యూటర్ బోనస్ పాయింట్లను ఆర్జిస్తారు.

PGPV పై 6%	= 2,001 x 6%	= 120.06 పాయింట్లు
డైరెక్టర్ B యొక్క PGPV పై 5%	= 10,001 x 5%	= 500.05 పాయింట్లు

డిస్ట్రిబ్యూటర్ A ద్వారా సేకరించబడిన మొత్తం పాయింట్లు = 620.11 x 0.85 (పాయింట్ విలువ) x 18 = డైరెక్టర్ బోనస్‌గా రూ. 9,487.68
డిస్ట్రిబ్యూటర్ B కూడా డైరెక్టర్ బోనస్‌కు అర్హులు మరియు తన గ్రూప్ ఉత్పన్నం చేసిన PGPV పై 6% పాయింట్లు పొందుతారు మరియు 10,001 లో 6% = 600.06 పాయింట్లు x 0.85 (పాయింట్ విలువ) x 18 = రూ. 9,180.92 పొందుతారు.

డైనమిక్-కంప్రెషన్

DBకి అర్హత పొందేందుకు, అర్హత పొందినవారు అందరూ 40 PVల వ్యక్తిగత కొనుగోలును తప్పక కలిగి ఉండాలి. అర్హతగల అన్ని డైరక్టర్ గ్రూపులపైన DB చెల్లించబడుతుంది. మీ డైరెక్ట్ డైరెక్టర్ డౌన్‌లైన్ గనక అర్హత సాధించకపోతే, అప్పుడు అర్హత పొందని డైరెక్టర్ల యొక్క PGPV స్థాయితో సంబంధం లేకుండా ఒక అర్హత కలిగిన డైరెక్టర్ వరకూ కిందికి చేర్చబడుతూ పోతుంది. చేర్చడం అనేది పైనుంచి క్రిందికి జరుగుతుంది.

ఫాస్ట్ స్టార్ట్ బ్రాంజ్ డైరెక్టర్

మీరు ఒకే వ్యాపార నెలలో 7,501 PV లను సాధించినట్లయితే, మీరు ఒక ఫాస్ట్ స్టార్ట్ బ్రాంజ్ డైరెక్టర్ గా అర్హత పొందుతారు. ఇది మీకు 20% పనితీరు బోనస్ మరియు డైరెక్టర్ బోనస్లకు అర్హత కలిగిస్తుంది.

లీడర్షిప్ ఓవర్ రైడింగ్ బోనస్ 15%

లీడర్షిప్ ఓవర్ రైడింగ్ బోనస్ (LOB) అనేది సిల్వర్ డైరెక్టర్లు మరియు ఆపైవారికి చెల్లించబడుతుంది. LOB యొక్క శాతం స్థానం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. LOB కి అర్హత పొందటానికి, అర్హత పొందినవారు అందరూ తప్పక 40 PV వ్యక్తిగత కొనుగోలును మరియు 40 PV వ్యక్తిగత కొనుగోలు మినహాయించి 5,625 GPV ని కలిగి ఉండాలి. 5,625 GPV అనేది ఒకే డౌన్ లైన్ గ్రూపు నుండి వచ్చి ఉండాలి.

మీ డైరెక్టర్ డౌన్‌లైన్ కి 5,625 GPV గనక లేకపోతే, అప్పుడు అర్హతగల/అర్హత లేని డైరెక్టర్ల GPV అనేది 5,625 GPV సాధించేంతవరకూ పైకి చుట్టబడుతుంది. LOB కూడా పాయింట్ విలువ వ్యవస్థ ఆధారంగా ఉంటుంది మరియు అప్పుడు పాయింట్ విలువ కుడివైపు చూపిన సూత్రం ప్రకారం నిర్ణయించబడుతుంది -

కంపెనీ యొక్క నెలవారీ PV లో 15% / సేకరించబడ్డ మొత్తం LOB పాయింట్లు = LOB పాయింట్ విలువ

క్రింద చూపబడిన పట్టిక ప్రకారం LOB లెక్కించబడుతుంది -

స్థితి	డైరెక్టర్ గ్రూపులు	అర్హత పొందేందుకు షరతులు	నాయకత్వపు బోనస్లు % లో SD	GD	STAR	DD	CD	UCD	DCD	DUCD
సిల్వర్ డైరెక్టర్	1	GPV 5,625	5							
గోల్డ్ డైరెక్టర్	2	GPV 5,625	5	5						
స్టార్ డైరెక్టర్	3	GPV 5,625	5	5	5					
డైమండ్ డైరెక్టర్	4	GPV 5,625	5	5	5	4				
క్రౌన్ డైరెక్టర్	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3			
యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2		
డబుల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	
డబుల్ యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5

కనీసం 5,625 PV యొక్క "కనీసపు గ్యారంటీ" ఉంటుంది. మీ PGPV గనక 5,625 లేకపోతే, అప్పుడు మీ నుండి సేకరించబడిన పాయింట్ల నుండి అర్హతగల తదుపరి డైరెక్టర్ కు ఆ భేదం పైకి చుట్టబడుతుంది.

ప్రయాణం ఫండ్ (TF) 3%

సిల్వర్ డైరెక్టర్లు మరియు ఆ పైవారికి వెస్టీజ్ ఒక ప్రయాణం ఫండ్ (TF) ను అందిస్తుంది. కంపెనీ యొక్క నెలసరి మొత్తం PV యొక్క 3% ను TF కేటాయిస్తుంది మరియు అర్హులైనవారి ద్వారా ఆర్జించబడిన ప్రయాణం ఫండ్ పాయింట్ల ఆధారంగా ఒక "పాయింట్ షేరింగ్ సిస్టం" ద్వారా లెక్కించబడుతుంది. ప్రతి నెలలో TF విలువ ప్రతి పాయింటుకి మారుతూ ఉంటుంది మరియు క్రింద చూపిన సూత్రం ప్రకారం నెలవారీ లెక్కించబడుతుంది:

$$\frac{\text{మొత్తం కంపెనీ నెలవారీ PV యొక్క 3\%}}{\text{సేకరించబడ్డ మొత్తం ప్రయాణం ఫండ్ పాయింట్లు}} = \text{TF పాయింట్ విలువ}$$

ఇది డైరెక్టర్ బోనస్ అర్హతల మీద కూడా ఆధారపడి ఉంటుంది మరియు సమాన స్థాయి ప్రకారం చెల్లించబడుతుంది.

ముందు ఆవశ్యకతలు

కంపెనీ ప్రకటించిన ప్రయాణ పర్యటనల కోసం ప్రయాణం ఫండ్ ఉపయోగించబడుతుంది.

కార్ ఫండ్ (CF) 5%

స్టార్ డైరెక్టర్లు మరియు ఆపైవారికి వెస్టీజ్ ఒక గొప్ప కార్ ఫండ్ (CF) అందిస్తుంది. కంపెనీ యొక్క నెలసరి మొత్తం PV యొక్క 5% ను ఈవికేటాయిస్తుంది మరియు అర్హులైనవారి ద్వారా ఆర్జించబడిన కార్‌ఫండ్ పాయింట్ల ఆధారంగా ఒక "పాయింట్ షేరింగ్ సిస్టం" ద్వారా లెక్కించబడుతుంది. ప్రతి నెలలో CF విలువ ప్రతి పాయింటుకి మారుతూ ఉంటుంది మరియు క్రింద చూపిన సూత్రం ప్రకారం నెలవారీ లెక్కించబడుతుంది:

$$\frac{\text{మొత్తం కంపెనీ యొక్క నెలవారీ PV లో 5\%}}{\text{సేకరించబడ్డ మొత్తం CF పాయింట్లు}} = \text{CF పాయింట్ విలువ}$$

ఇది డైరెక్టర్ బోనస్ అర్హతల మీద కూడా ఆధారపడి ఉంటుంది మరియు సమాన స్థాయి ప్రకారంగా చెల్లించబడుతుంది.

కార్ ఫండ్ ప్రాఫిట్ షేరింగ్ కోసం ఆవశ్యకత

స్థానం	అర్హతలు	CF యొక్క పాయింట్లు
స్టార్ డైరెక్టర్/ డైమండ్ డైరెక్టర్/ క్రౌన్ డైరెక్టర్/ యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్/ డబుల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్/ డబుల్ యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	• 40 PV నెలవారీ వ్యక్తిగత కొనుగోలు కలిగి ఉండాలి • ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా అతని / ఆమె క్రింద మూడు అర్హతగల డైరెక్టర్* గ్రూపులను (బ్రాంజ్ డైరెక్టర్ మరియు ఆపై స్థాయి) కలిగి ఉండాలి • వరుసగా మూడు నెలలపాటు కనీస స్టార్ డైరెక్టర్ హోదా నిర్వహించి ఉండాలి • నాలుగవ నెల నుంచి CF ను అనుభవించాలి	డైరెక్టర్ బోనస్ పాయింట్ల వ్యవస్థ లెక్కింపు ఆధారంగా

ముందు ఆవశ్యకతలు

1 కార్ ఫండ్‌కు అర్హతగల ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ కంపెనీ నుండి ఆమోదం పొందిన తర్వాత ఒక కారు కొనుగోలు చేయాలి.

2 కంపెనీ నుండి ఆమోదం పొందిన తర్వాత వ్యాపార అభివృద్ధి కోసం కూడా కార్ ఫండ్ ఉపయోగించవచ్చు.

3 మీరు CF లో సంపాదించగలిగిన గరిష్ఠ మొత్తం ప్రతి నెలకు రూ. 60,000.

ప్రయోజనం

మీరు కారు ఫండ్ కోసం ఒకసారి అర్హత సాధించిన తర్వాత, మీరు సిల్వర్ డైరెక్టర్‌గా అర్హత సాధించే సమయం వరకు కార్ ఫండ్‌ని నిరంతరం ఆనందించవచ్చు.

*2001 PV యొక్క PGPV ఉండాలి, ఇది 20% డౌన్‌లైన్ల యొక్క వ్యాపార పరిమాణం మినహాయించి ఉంటుంది.

మా ర్కె టిం గ్ ప్ర ణా ళి క

హౌస్ ఫండ్ (HF) 3%

గ్రామీణ డైరెక్టర్లు మరియు పైన ఉన్న ఒక విలాసవంతమైన హౌస్ ఫండ్ (HF) ను వెస్టీజ్ అందిస్తుంది. సంస్థ యొక్క మొత్తం PV యొక్క 3% HFని కేటాయించింది మరియు సంబంధిత అర్హతలచే సేకరించబడిన హౌస్ ఫండ్ పాయింట్ల ఆధారంగా ఒక "పాయింట్ షేరింగ్ సిస్టం" చే లెక్కించబడుతుంది. ప్రతి నెలలో HF విలువ ప్రతి పాయింటుకి మారుతుంది మరియు కిందచూపిన సూత్రం ప్రకారంగా నెలవారీగా లెక్కించబడుతుంది:

$$\frac{\text{మొత్తం కంపెనీ నెలవారీ PV యొక్క 3\%}}{\text{సేకరించబడ్డ మొత్తం HF పాయింట్లు}} = \text{HF పాయింట్ విలువ}$$

ఇది డైరెక్టర్ బోనస్ అర్హతలు మీద కూడా ఆధారపడి ఉంటుంది మరియు సమాన స్థాయి ప్రకారం చెల్లించబడుతుంది.

హౌస్ ఫన్ ప్రాఫిట్ షేరింగ్ కోసం ఆవశ్యకత

స్థానం	అర్హతలు	HF యొక్క పాయింట్లు
క్రౌన్ డైరెక్టర్/ యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్/ డబుల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్/ డబుల్ యూనివర్సల్ క్రౌన్ డైరెక్టర్	• 40 PV నెలవారీ వ్యక్తిగత కొనుగోలు కలిగి ఉండాలి • ఆరుగురు అర్హత కలిగిన డైరెక్టర్ * ప్రత్యక్షంగా/ పరోక్షంగా అతని క్రింద/ఆమె కింద గ్రూపులు (బ్రాంజ్ డైరెక్టర్ మరియు ఆపై స్థాయి) • వరుసగా మూడు నెలలపాటు కనీసంగా క్రౌన్ డైరెక్టర్ హోదా నిర్వహించి ఉండాలి • నాలుగవ నెల నుండి HF ను ఆనందించడానికి	డైరెక్టర్ బోనస్ పాయింట్ల వ్యవస్థ లెక్కింపు ఆధారంగా

ముందు ఆవశ్యకతలు

1 గృహ ఫండ్ ఆదాయాలు బోనస్ చెక్ తోపాటుగా, తరువాతి నెలలో కంపెనీ ద్వారా విడుదల చేయబడతాయి.

2 మీరు HF లో సంపాదించగల గరిష్ట మొత్తం 80,000 ప్రతినెలకు.

ప్రయోజనం

మీరు గృహ ఫండ్ కోసం ఒకసారి అర్హత సాధించిన తర్వాత, మీరు సిల్వర్ డైరెక్టర్‌గా అర్హత సాధించే సమయం వరకు గృహ ఫండ్‌ని నిరంతరం ఆనందించవచ్చు.

వె స్టీ జ్ పా ల సీ

ఉత్పాదన గ్యారంటీ

వెస్టిజ్ (ఇప్పటి నుండి ద కంపెనీ అని పిలువబడుతుంది) ప్రతి ఒక్క వినియోగదారునికి అంతర్జాతీయ నాణ్యతగల ఉత్పత్తులను అందిస్తుంది. పంపిణీదారుల ద్వారా లేదా వినియోగదారుల ద్వారా కొనుగోలు చేయబడిన ఉత్పత్తులు అధమ నాణ్యతను కలిగి ఉంటే లేదా తయారీ లోపాలను కలిగి ఉంతే, కంపెనీ వాటికి బదులుగా క్రొత్తవాటిని అందించడంలో హామీనిస్తుంది. అయినా, ఈ హామీ అనేది, గడువు తేదీ దాటిన తరువాత కలుగు డేమేజీలు లేదా కలుషితాలకు, నిర్లక్ష్యానికి లేదా ఉద్దేశపూర్వక చర్యలకు వర్తించదు.

ఉత్పాదన రిటర్న్ పాలసీ

ఏదైనా అసంతృప్తి, తయారీ లేదా ప్యాకేజింగ్ లోపం విషయంలో, కస్టమర్లు/ డిస్ట్రిబ్యూటర్లు ఉత్పత్తిని తిరిగి ఇవ్వవచ్చు /మార్పిడి చేయవచ్చు. కస్టమర్లు / డిస్ట్రిబ్యూటర్లు దానిని కొనుగోలు చేసిన తేదీ నుండి 30 రోజుల్లోపు తాము కొనుగోలు చేసిన డిస్ట్రిబ్యూటర్/కంపెనీని సంప్రదించాలి. వారు ఒక కారణం తెలపాలి మరియు అసలు కస్టమర్ ఆర్డర్ రసీదు కాపీ/ ఇన్వాయిస్ తో పాటు సదరు ఉత్పత్తులను తిరిగి ఇవ్వాలి. ఇటువంటి సందర్భాల్లో, డబ్బు రిఫండ్ కోసం లేదా ఉత్పత్తుల భర్తీకి కస్టమర్ల అవసరాలను సంతృప్తిపరచడం డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క బాధ్యత.

అసలు ఇన్వాయిస్ డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఈ ఉత్పత్తులను కంపెనీకి తిరిగి అప్పగించవచ్చు. కంపెనీ ఈ ఉత్పత్తులను ధర లేకుండా భర్తీ చేస్తుంది లేదా డిస్ట్రిబ్యూటర్ కు గనక అవే ఉత్పత్తులు అవసరం లేకపోతే, అదే మొత్తానికి కంపెనీ ఒక నగదు రసీదును ఇస్తుంది, వారు ఎంపిక చేసుకున్న ఉత్పత్తులను కొనుగోలు చేయడానికి ఇది డిస్ట్రిబ్యూటర్ చే 30 రోజుల్లో ఉపయోగించబడవచ్చు.

అవసరమైన పత్రాలు

- ఉత్పత్తి రిటర్న్ ఫారం
- తిరిగి ఇవ్వడానికి కారణం
- ఇన్వాయిస్ యొక్క కాపీ
- తిరిగి ఇవ్వవలసిన ఉత్పత్తులు

*2001 PV యొక్క PGPV ఉండాలి, ఇది 20% డౌన్‌లైన్ల యొక్క వ్యాపార పరిమాణం మినహాయించి ఉంటుంది.

బై బ్యాక్ పాలసీ

తన డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ నుండి రాజీనామా చేయాలని మరియు మంచి స్థితిలో, వాడదగిన, తిరిగి విక్రయించదగిన, తిరిగి నిల్వచేయదగిన, మూతతీయని, మార్పులు చేయబడని మరియు కనీసం నాలుగు నెలల షెల్ఫ్ లైఫ్ కలిగి ఉన్న ఏవైనా వెస్టీజ్ ఉత్పత్తులను తిరిగివ్వాలని కోరుకునే డిస్ట్రిబ్యూటర్‌కు కంపెనీ ఒక బై బ్యాక్ పాలసీని అందిస్తుంది.

డిస్ట్రిబ్యూటర్ గనక ఉత్పత్తుల కొనుగోలు చేసినప్పటి నుండి 30 రోజుల్లోపు రాజీనామా చేస్తే, ఉత్పత్తుల కోసం డిస్ట్రిబ్యూటర్ కి వెస్టీజ్ పూర్తి రిఫండ్ అందజేస్తుంది.

కొనుగోలుదారు గనక వెస్టీజ్ నుంచి ఉత్పత్తులను కొనుగోలు చేసిన తేదీ నుండి 30 రోజులు గడువు ముగిసిన తర్వాత అతని / ఆమె డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ నుండి రాజీనామా చేస్తే రిఫండ్ ఇవ్వబడే మొత్తం, ఉత్పత్తుల యొక్క డిస్ట్రిబ్యూటర్ ధర, అందులోనుంచి అసలు కొనుగోలుపై కంపెనీ ద్వారా చెల్లించబడిన మొత్తం బోనస్ మినహాయించి, 10% సర్వీస్ ఛార్జ్ మినహాయించిన దానికి సమానంగా ఉంటుంది.

బై బ్యాక్ పాలసీ అనేది డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఉత్పత్తులను తెలివిగా కొనుగోలు చేస్తున్నారని నిర్ధారించుకోవలసిన బాధ్యతని స్పాన్సర్ మరియు కంపెనీపై విధించేందుకు రూపకల్పన చేయబడింది.

ప్రమోషన్, అడ్వర్టైజింగ్, విక్రయాలు మరియు మార్కెటింగ్ పాలసీ

తమ ఉత్పత్తుల ప్రమోషన్, అడ్వర్టైజింగ్, విక్రయాలు మరియు మార్కెటింగ్ కోసం కంపెనీ తమ సొంత పాలసీని అభివృద్ధి చేసింది మరియు అనుసరిస్తుంది. డిస్ట్రిబ్యూటర్ (లు) అటువంటి పాలసీని అమలు చేయాలి. ఎట్టి పరిస్థితులలోనూ పాలసీలలో మార్పు చేయడానికి లేదా సూత్రీకరించడానికి డిస్ట్రిబ్యూటర్ (లు) అనుమతించబడరు. అయితే, కంపెనీ యొక్క పరిశీలనకు ఇన్పుట్లను మరియు సలహాలను అందించడానికి డిస్ట్రిబ్యూటర్లు ప్రోత్సహించబడతారు. హోల్‌సేల్ లేదా రిటైల్ అవుట్లెట్లలో తమ ఉత్పత్తులను నిల్వ చేయడానికి, ప్రదర్శించడానికి లేదా అమ్మడానికి కంపెనీ అనుమతించదు. ప్రతి డిస్ట్రిబ్యూటర్ కూడా, వారి దృష్టికి ఈ విషయం వచ్చినప్పుడల్లా, అందుకు బాధ్యులైన వ్యక్తి/డిస్ట్రిబ్యూటర్‌ను మరియు అటువంటి సంఘటన వెనుకగల పరిస్థితులను పేర్కొంటూ ఒక చీటీతోపాటు అటువంటి సంఘటనలను నివేదిస్తారని ఆశించబడుతోంది.

కంపెనీ యొక్క డిస్ట్రిబ్యూటర్లు మరియు కంపెనీ సిబ్బంది మధ్య కంపెనీ ఉత్పత్తుల అమ్మకం మరియు కొనుగోలు అనుమతించబడదు. ఇటువంటి సందర్భాలను గుర్తించిన తర్వాత, అందులో ప్రమేయంగల వ్యక్తులపై కఠిన చర్యలు తీసుకోబడతాయి. ధర(లు) మరియు కంపెనీచే నిర్ణయించబడిన మరియు అమలు చేయబడిన వాటి కంటే ఇతర ధర(ల) వద్ద మరియు ప్యాకేజీలలో ఉత్పత్తుల అమ్మకం ఖచ్చితంగా నిషేధించబడింది. ఇతర డిస్ట్రిబ్యూటర్లతో లేదా ఇతరత్రా పోటీ పడటానికి సూచించిన ధర కాకుండా వేరే ధర(ల)కు అమ్మకం జరిపే చేష్టలు గంభీరంగా చూడబడతాయి; అటువంటి సందర్భాలలో కంపెనీ అలాంటి చర్యకు బాధ్యులైన వ్యక్తి (లు) పంపిణీని రద్దు చేయవచ్చు మరియు వారి బోనస్ హక్కులు/బకాయిలు వారు కోల్పోవచ్చు.

కంపెనీ నుండి తమకు వ్రాతపూర్వక ఆమోదం అందుకోసం ఉంటే తప్ప డిస్ట్రిబ్యూటర్లు వారి సొంత ప్రమోషన్లను నిర్వహించటం అనుమతించబడదు. కంపెనీ తమ ఉత్పత్తుల మార్కెటింగ్ మరియు విక్రయాల కోసం ఉత్పత్తి సమాచారం, ప్లాన్ మరియు విజన్ సంబంధిత సాహిత్యాన్ని డిజైన్ చేస్తుంది, ముద్రిస్తుంది, ప్రచురిస్తుంది మరియు సర్క్యులేట్ చేస్తుంది. దీని నుండి మళ్ళేందుకు డిస్ట్రిబ్యూటర్లు అనుమతించబడరు.

ప్రత్యేక పరిస్థితులలో, డిస్ట్రిబ్యూటర్ (లు) అనుకూలీకరించబడిన సాహిత్యం మరియు/లేదా అడ్వర్టైజ్మెంట్‌ని రూపకల్పన చేయడానికి కంపెనీ అనుమతించవచ్చు. అయితే, ఈ ప్రయోజనం కోసం, ఆసక్తిగల డిస్ట్రిబ్యూటర్(లు) కంపెనీ ఆమోదం కోసం వారికి ముందుగానే ఒక వివరణాత్మక ప్రణాళిక సమర్పించాల్సి ఉంటుంది. కంపెనీ నుంచి వ్రాతపూర్వక ఆమోదం ఇవ్వబడితే తప్ప, కంపెనీ యొక్క సాహిత్యం/ప్రమోషన్, మార్కెటింగ్ మరియు విక్రయాల కోసం పాలసీ యొక్క రూపం మరియు విషయం నుంచి ఎవరూ పక్కకు మళ్ళలేరు.

డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ యొక్క గడువు తీరిపోయినా లేదా ముగించబడినా, డిస్ట్రిబ్యూటర్ కంపెనీ యొక్క అన్ని చిహ్నాలు, లోగో మరియు/లేదా ఏదైనా ఇతర ప్రాతినిధ్యాలను తొలగించాలి మరియు ఉపయోగించడం నిలిపివేయాలి మరియు కంపెనీ యొక్క ఏదైనా పేరు, సంకేతాలు, లేబుల్, స్టేషనరీ, ఉత్పత్తి పేరు, కాపీరైట్లు, డిజైన్లు మరియు/లేదా కంపెనీ ఉత్పత్తులకు వేటికైనా సంబంధించిన ఏదైనా ముద్రించబడిన సామగ్రిని ఉపయోగించకూడదు. పై నిబంధన ఉల్లంఘించినట్లయితే, ఉల్లంఘించిన డిస్ట్రిబ్యూటర్లపై కంపెనీ తమ అభీష్టానుసారం చట్టపరమైన చర్యకు పాల్పడవచ్చు.

డిస్ట్రిబ్యూటర్ ద్వారా ఉత్పత్తుల అమ్మకం చేయబడిన మీదట డిస్ట్రిబ్యూటర్ వినియోగదారునికి ఈ క్రింది వివరాలు అందించాలి

(a) కొనుగోలుదారు మరియు విక్రేత యొక్క పేరు;
(b) వస్తువుల లేదా సేవలు అందించబడే తేదీ;
(c) వస్తువులను తిరిగి ఇచ్చేందుకు విధానాలు; మరియు
(d) వస్తువుల వారంటీ మరియు లోపం ఉన్న సందర్భంలో వస్తువుల మార్పిడి/భర్తీ.

ఒక ఇ కామర్స్ వేదిక/మార్కెట్ స్థలంలో గనక డిస్ట్రిబ్యూటర్లు ఉత్పత్తులను విక్రయిస్తున్నా లేదా విక్రయించ జూపుతున్నా అటువంటి కార్యకలాపాలను చేపట్టడానికి కంపెనీ నుండి ముందస్తు వ్రాతపూర్వక అనుమతిని డిస్ట్రిబ్యూటర్ తప్పక తీసుకోవాలి.

వె స్టీ జ్ పా ల సీ

రిపోర్టింగ్ పాలసీ

సాధారణ వ్యాపార సమయంలో డిస్ట్రిబ్యూటర్లు అందరూ వారి అప్‌లైన్‌కు నివేదించాలని మరియు పరస్పర సౌలభ్యం మరియు పరిస్థితుల డిమాండ్ల ప్రకారం వారి డౌన్‌లైన్‌కు మార్గనిర్దేశం చేయాలని ఆశించబడుతూ ఉన్నప్పటికీ, డిస్ట్రిబ్యూటర్లు అందరూ 'అసాధారణ పరిస్థితుల' ను నేరుగా కంపెనీకి నివేదించవలసి ఉంటుంది మరియు మార్గదర్శకత్వం కోరవలసి ఉంటుంది.

బహుమానం / రికన్సీలియేషన్ / వేకెన్సీ పాలసీ

మరణం (వారసులు/నామినీ లేకుండా) కారణంగా డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్‌లో ఖాళీ ఏర్పడిన సందర్భాల్లో, మరియు రాజీనామా, ముగించబడటం, రద్దు చేయబడడం, నిష్క్రియాత్మక డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్, డైమండ్స్ యొక్క క్లెయిమ్ చేయబడని డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ సందర్భాల్లో, అటువంటి వేకెన్సీ తో లింక్ చేయబడి ఉన్న నెట్వర్క్‌ని ఇప్పటికే ఉన్న డైమండ్ డిస్ట్రిబ్యూటర్‌ల్లో లేదా అంతకు పై స్థాయిలలో కంపెనీ వేలం వేస్తుంది మరియు అత్యధిక బిడ్డర్‌కు ఇటువంటి నెట్వర్క్ లభిస్తుంది. ఆ విధంగా కొనుగోలు చేయబడిన నెట్వర్క్ స్పాన్సర్షిప్ క్రమంలో అది ఉన్న స్థానంలో ఉంటుంది మరియు వేలం కొనుగోలుదారుకు చెందినదిగా/ యొక్క రెండో అధికారిక పంపిణీ వ్యాపారంగా గుర్తింపు పొందబడుతుంది.

పైన పేర్కొనబడిన వేలం ద్వారా గ్రహించిన ఫండ్స్ సంబంధిత సమయ వ్యవధిలో వాడుకలో ఉన్న కంపెనీ యొక్క మార్గదర్శకాల ప్రకారం ప్రోత్సాహకాల కోసం అర్హులుగా పరిగణించబడిన డిస్ట్రిబ్యూటర్ల మధ్య పంపిణీ చేయబడవచ్చు.

ఏదైనా ఖాళీగా ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ తో అనుసంధానించబడిన నెట్వర్క్ కోసం ఏ కొనుగోలుదారూ కూడా కంపెనీకి లభించకపోతే, ఆ నెట్వర్క్ యొక్క వ్యాపారాన్ని నిర్వహించడానికి మరియు సమర్థవంతంగా నెట్వర్క్ ని పర్యవేక్షించడానికి ఒక నిర్వాహకుడు నియమించబడతారు. అటువంటి నెట్వర్క్ మరియు సంబంధిత వ్యాపారం సాఫీగా నిర్వహించబడటం మరియు అభివృద్ధి చెందటం గురించి కంపెనీ సంతృప్తి పడిన తర్వాత మాత్రమే, నిర్వహించబడుతున్న నెట్వర్క్ యొక్క డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఉన్న అదేస్థాయి/పై స్థాయిలో ఉన్న నాయకుల మధ్య, లేదా వ్యాపారం యొక్క ఉత్తమ శ్రేయస్సు కోసం అని కంపెనీ భావించిన రీతిలో అటువంటి నెట్వర్క్ ని పంపిణీ చేయవచ్చు. ఈ పాలసీకి సంబంధించి కంపెనీ యొక్క నిర్ణయం అంతిమంగా ఉంటుంది.

కా ర్పొ రే ట్ క మ్యూ ని కే ష న్

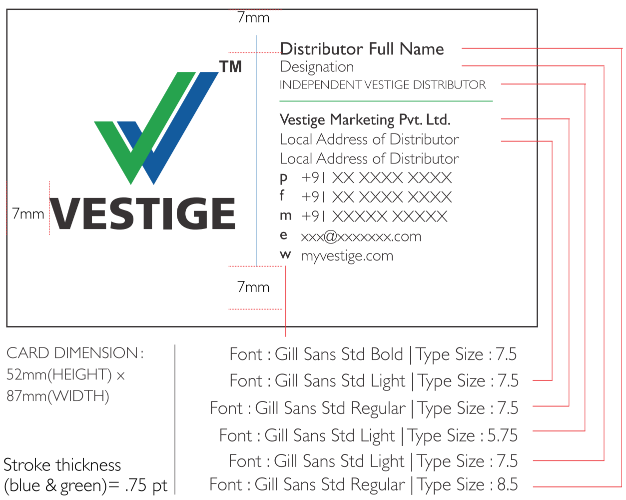
మేము కమ్యూనికేట్ చేసే విధానానికి మా కార్పొరేట్ గుర్తింపు మరియు స్టేషనరీ అనేది మౌలికమైనది. వినియోగదారులకు మమ్మల్ని మేము ప్రదర్శించుకునే మార్గం ఇది. ఇవి మా బ్రాండ్ ఇమేజిని ప్రతిబింబించే, మా కార్యకలాపాలను అన్నింటినీ ఏకం చేసే మరియు నాణ్యత యొక్క ఒక గుర్తించదగిన ఆమోదాన్ని అందించే మా ముఖ్యమైన ఆస్తులు. మా గుర్తింపు మరియు స్టేషనరీ మాకు స్థిరతను మరియు గుర్తింపుని అందిస్తుంది కానీ మా కార్పొరేట్ గుర్తింపు ప్రమాణాలు నిర్వహించబడుతున్నాయని నిర్ధారించుకునే క్రమశిక్షణ మాకు ఉండాలి. ఇది మన కంపెనీ యొక్క భవిష్యత్తు కీర్తిని నిర్ధారించుకోవడం గురించి మరియు ఇది మనందరికీ సంక్రమించే ఒక విధి.

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

మీ కోసం మేము ఒక స్టేషనరీ టెంప్లేట్ తయారుచేసాము. మీరు వెస్టీజ్ బ్రాండ్ కు ఆమోద ముద్ర వేయడంలో సహాయపడటానికి ఈ టెంప్లేట్ రూపొందించబడింది. మీ వ్యాపార లావాదేవీలన్నింటి కోసం ఒక ఏకీకృతం చేసే కార్పొరేట్ గుర్తింపు మరియు విజిటింగ్ కార్డ్ ఉపయోగించడం మంచిది. ఫాంట్, టైపు సైజు, రంగులు, ఖాళీలు మరియు ఇతర వివరాలు వెస్టీజ్ ప్రమాణానికి అనుగుణంగా ఉండేలాగా మీరు నిర్ధారించుకోవాలి.

మా ద్వారా ఆమోదించబడని, ఒక భావి మరియు/లేదా ప్రస్తుతం ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్లకు , మా ద్వారా జారీ చేయబడిన కొల్లేటరల్ కు పరిమితం చేయబడని సాహిత్యం మరియు/లేదా శిక్షణా సామగ్రిని మీరు అందించకూడదు. మా గుర్తింపు మరియు విజిటింగ్ కార్డు ప్రమాణాలు కింద ఔట్‌లైన్ చేయబడ్డాయి -



కోడ్ ఆఫ్ ఎథిక్స్ (నైతిక ప్రమాణాల కోడ్)

డిస్ట్రిబ్యూటర్లు ఎల్లవేళలా వెస్టీజ్ యొక్క ఎథిక్స్ కోడ్ పాలించవలసిన అవసరం ఉంటుంది. ఏదైనా ఉల్లంఘన కోసం ఏ సమయంలోనైనా డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్‌ని ముగించివేసే హక్కుని కంపెనీ కలిగి ఉంటుంది. నమోదు చేసుకోబడిన తరువాత, డిస్ట్రిబ్యూటర్లు క్రిందివాటిని ప్రతిజ్ఞ చేస్తారని ఆశించబడుతోంది:

1. వెస్టీజ్ వ్యాపారంలో నేను నిజాయితీ మరియు సమగ్రత యొక్క అత్యధిక ప్రమాణాలు అనుసరిస్తామని.

2. కంపెనీ యొక్క మార్కెటింగ్ ప్రణాళికను, విజయం సాధించడానికి అవసరమైన ప్రయత్నాల స్థాయిని స్పష్టంగా చిత్రీకరిస్తూ ఖచ్చితంగా, నిజాయితీగా ప్రదర్శిస్తాను. ఎవరైనా సంభావ్య డిస్ట్రిబ్యూటర్‌తో, వారితో పరస్పర చర్చ జరిపే సందర్భంలో, వ్యాపారం యొక్క వాస్తవిక లేదా సంభావ్య అమ్మకాలు లేదా వ్యాపారం యొక్క ఆదాయాలు మరియు లాభాలను తప్పుగా చూపడంతో సహా తప్పుదోవ పట్టించే, తప్పుడు, మోసపూరిత మరియు / లేదా అన్యాయమైన నియామక పద్ధతులను నేను ఉపయోగించను.

3. నేను కంపెనీ, దాని ఉత్పత్తులు, అధికారులు, ఉద్యోగులు లేదా ఇతర వ్యక్తులు మరియు ఉత్పత్తుల గురించి నకారాత్మకమైన లేదా విరుద్ధమైన వ్యాఖ్యలను చేయను. నేను కంపెనీ, అలాగే డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ వ్యాపారం పట్ల గౌరవప్రదంగా ఉంటాను.

4. నేను రిటైల్ అవుట్లెట్ల ద్వారా వెస్టీజ్ ఉత్పత్తులను విక్రయించను.

5. నేను బోనస్ రిబేట్ / కమీషన్ రిఫండ్ కోసం డౌన్ లైన్లను పురికొల్పడం, ప్రోత్సహించడం, జోక్యం కలగజేసుకోవడం మరియు / లేదా మార్గదర్శకత్వం చేయడం చేయను. నా ద్వారా నియమించబడిన డిస్ట్రిబ్యూటర్లు సహేతుకంగా లేని పెద్ద మొత్తంలో వస్తువులు/సేవలు/సాహిత్యం లేదా విక్రయాల ప్రదర్శన పరికరాలను కొనుగోలు చేయడానికి ప్రోత్సహించను.

6. నేను కంపెనీ యొక్క ట్రేడ్ పేరు (లు), సమాచారం, సాహిత్యం, అడ్వర్టైజింగ్ పదార్థం, మరియు ప్రజలు ఒకచోట చేరిన సమూహాన్ని లేదా మేథోసంపత్తితో సహా ఇతర వరనరులను కంపెనీ కోసం కాక ఏదైనా సంస్థల యొక్క ప్రయోజనాలను పరిచయం చేయటం మరియు ప్రచారం చేయడానికి ఉపయోగించను.

7. నా కస్టమర్లు మరియు తోటి డిస్ట్రిబ్యూటర్లు కంపెనీ ఉత్పత్తులతోనూ మరియు నా సేవలతోనూ సంతృప్తి చెందేటట్లు నేను నిర్ధారించుకోవడానికి కృషి చేస్తాను.

8. నేను అన్ని సమయాలలోనూ వెస్టీజ్ డిస్ట్రిబ్యూటర్ నియమాలు మరియు నిబంధనలకు కట్టుబడి ఉంటాను.

9. కంపెనీ మరియు తోటి డిస్ట్రిబ్యూటర్ల ఖర్చుతో నేను కంపెనీ వ్యాపారాన్ని ప్రోత్సహించడంలో నేను ఏ మోసపూరిత చర్యను చేపట్టను.

10. పంపిణీ సమయంలో మరియు ఆ తరువాత, నేను కంపెనీ, దాని కీర్తిప్రతిష్టలు మరియు వ్యాపార ప్రయోజనాలను ప్రతికూలంగా ప్రభావితం చేసే పని ఏదీ చేయను.

11. నేను తప్పుదోవ పట్టించే, మోసపూరిత, మరియు/లేదా అక్రమ వాణిజ్య పద్ధతులను ఉపయోగించను.

12. వినియోగదారుల ద్వారా నాకు అందించబడిన వ్యక్తిగత సమాచారం యొక్క రక్షణను నిర్ధారించడానికి నేను తగిన చర్యలు తీసుకుంటాను.

పాలసీలు / నియమాలు + నిబంధనలు

వెస్టీజ్ మార్కెటింగ్ ప్రైవేట్. లిమిటెడ్ (కంపెనీ) యొక్క క్రింది నియమాలు మరియు నిబంధనలు వ్యాపారం యొక్క ప్రవర్తనా నియమావళిని నియంత్రిస్తూ, డిస్ట్రిబ్యూటర్ల హక్కులను మరియు గౌరవాన్ని కాపాడటానికి రూపొందించబడ్డాయి మరియు అమలు చేయబడ్డాయి. మిమ్మల్ని మీరు వెస్టీజ్ యొక్క ఒక బాధ్యతాయుతమైన మరియు నైతికవిలువలు గల డిస్ట్రిబ్యూటర్‌గా మలచుకోవడానికి, మీరు కంపెనీ యొక్క పాలసీలు / నియమాలు మరియు నిబంధనలను అర్థం చేసుకోవాలి మరియు కట్టుబడి ఉండాలి; వీటి యొక్క ఏదైనా ఉల్లంఘన మీ డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ రద్దు చేయబడడంగా పరిణమించగలదు. ముందుగా నోటీసు లేదా వివరణ జారీ చేయకుండానే తమ పాలసీలు, నియమాలు మరియు నిబంధనలను సవరించడానికి కంపెనీకి హక్కు ఉంటుంది. మీరు ఎప్పటికప్పుడు కంపెనీ యొక్క వెబ్సైట్ సందర్శించి, నవీకరించబడిన పాలసీలు, నియమాలు మరియు నిబంధనలను తెలుసుకుని ఉంటారని ఆశించబడుతోంది.

1 ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ గా అవడం కోసం అర్హత

A. వ్యక్తులు

a. 18 సంవత్సరాల మరియు అంతకంటే ఎక్కువ వయస్సు ఉన్న వ్యక్తులు డిస్ట్రిబ్యూటర్ గా ఉండటం కోసం కంపెనీకి అభ్యర్థన పంపవచ్చు.

b. ఒక దరఖాస్తును ఆమోదించాలో లేదా తిరస్కరించాలో నిర్ణయించేందుకు కంపెనీకి పూర్తి విచక్షణ ఉంటుంది.

c. కంపెనీ యొక్క డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఒక ఏజెంట్, ప్రతినిధి లేదా ఉద్యోగి కాదు. ఈ సంబంధం ప్రిన్సిపల్ నుంచి ప్రిన్సిపల్ ప్రాదిపదికన ఉంటుంది.

d. అన్ని దరఖాస్తులు ఇప్పటికే ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్‌చే స్పాన్సర్ చేయబడాలి.

e. ఈ ప్రయోజనాల కోసం భార్య మరియు భర్త ఒక యూనిట్ అయి ఉంటారు.

f. స్పాన్సర్షిప్ లైన్ గనక వారి కుటుంబం* ఐడి కింద ఉంటే ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ కుమారుడు లేదా అవివాహిత కుమార్తె వారి స్వతంత్ర ఐడి తో వ్యాపారంలో చేరవచ్చు. అదేవిధంగా కుటుంబ సభ్యుల్లో ఇంకెవరైనా కూడా వారి కుమారుడు/అవివాహిత కుమార్తె కింద చేరవచ్చు.

B. చట్టపరమైన సంస్థ (ఎంటిటీ)లు (HUF, భాగస్వామ్య సంస్థలు, LLP, కంపెనీ, సొసైటీ మరియు ట్రస్ట్ వంటివి)

a. అలాంటి సందర్భాలలో రిజిస్ట్రేషన్ చట్టపరమైన సంస్థ పేరుతో ఉండాలి.

b. సంస్థకు వర్తించదగిన విధంగా సంస్థ / ఇన్కార్పొరేషన్ యొక్క సర్టిఫికేట్ తోపాటుగా రాజ్యాంగం, దస్తావేజు, అసోసియేషన్ యొక్క ఆర్టికల్స్ యొక్క కాపీ మరియు పాన్ కార్డు దరఖాస్తు ఫారంతోపాటు సమర్పించాలి. HUF సందర్భాలలో, పాన్ కార్డు యొక్క కాపీ సరిపోతుంది.

c. అటువంటి సంస్థ యొక్క బాధ్యత మరియు యోగ్యత, ఆ ప్రాంతపు చట్టం ప్రకారం ఉంటుంది. సంస్థ యొక్క పేరుతో కంపెనీ ద్వారా బోనస్ చెల్లింపు చేయబడుతుంది.

d. సంస్థ యొక్క రాజ్యాంగంలో ఏదైనా మార్పు కంపెనీకి తెలియజేయబడాలి మరియు కొత్తగా అప్డేట్ చేయబడిన రాజ్యాంగంతో ఒక తాజా దరఖాస్తు పత్రాన్ని సమర్పించాలి. అటువంటి కొత్త / తాజా కూర్పు లేదా రాజ్యాంగం యొక్క రిజిస్ట్రేషన్ ను తిరస్కరించే హక్కును కంపెనీ కలిగి ఉంటుంది.

e. కంపెనీకి ముందుగానే లిఖితపూర్వక సూచనలో సంస్థ ద్వారా తగువిధంగా అధీకృతీకరించబడిన వ్యక్తి/ అధికారితో మాత్రమే కంపెనీ సంభాషిస్తుంది.

f. సంస్థ రద్దుచేయబడిన / మూసివేయబడిన / దివాలాతీసిన సందర్భంలో, బోనస్ హక్కులు / బకాయిలు, ఏవైనా ఉంటే, కంపెనీకి ఆమోదయోగ్యమైన రుజువు సమర్పించిన మీదట వారసునిగా వచ్చే సంస్థకి విడుదల చేయబడతాయి. ఈ విషయంలో క్లెయిమ్ (లు) రద్దుచేయబడిన మూసివేయబడిన/దివాలాతీసిన సంఘటన నుండి 90 రోజుల తర్వాత అంగీకరించబడవు.

2 బోనస్ చెల్లింపు

a. డిస్ట్రిబ్యూటర్ల కోసం బోనస్ ఒక క్యాలెండర్ నెలలో ఒకసారి, మరియు సంబంధిత సేల్స్ నెలలో చేసిన వ్యాపారానికి తగినట్లుగా లెక్కించబడుతుంది. కంపెనీ పాలసీ ప్రకారం రిజిస్టర్డ్ డిస్ట్రిబ్యూటర్లకు కంపెనీ ద్వారా చెల్లింపులు జారీ చేయబడతాయి.

b. నెలసరి చెల్లింపు అందుకున్నప్పుడు డిస్ట్రిబ్యూటర్లు లెక్కింపు యొక్క ఖచ్చితత్వాన్ని తనిఖీ చేయాలి. ఈ విషయంలో ఏవైనా ప్రశ్నలు కంపెనీ ద్వారా చెల్లింపు జారీ చేయబడిన తేదీ నుండి 14 రోజుల్లోపు వేయాలి. అటువంటి ప్రశ్నలను లేనప్పుడు, ప్రకటనలో పేర్కొన్న అంకెలు తుదిగా మరియు కట్టుబడి ఉండవలసినవి అవుతాయి.

c. డిస్ట్రిబ్యూటర్లు వారి చిరునామా మరియు బ్యాంక్ వివరాలను అందించడం తప్పనిసరి. కంపెనీ మార్గదర్శకాల ప్రకారం వారి చిరునామా/బ్యాంక్ వివరాలు/మొబైల్ సంఖ్య/ఇమెయిల్ ఐడిలో ఏవైనా మార్పులు ఉంటే వారు మాకు సమాచారం తప్పక పంపాలి.

d. బోనస్ అందుకోవడానికి డిస్ట్రిబ్యూటర్ తప్పనిసరిగా అతని/ఆమె బ్యాంక్ వివరాలను వెస్టీజ్ కి అందించాలి. డిస్ట్రిబ్యూటర్ గనక బ్యాంక్ వివరాలు అందించడంలో విఫలమైతే, బోనస్ మొత్తాన్ని నిలిపివేయడానికి వెస్టీజ్ హక్కును కలిగి ఉంటుంది.

3 ఉల్లంఘన సంఘటనలతో వ్యవహరించేందుకు ప్రక్రియలు

తమ పాలసీలు మరియు ఈ నియమాలు మరియు నిబంధనల యొక్క భంగాలు మరియు ఉల్లంఘనతో వ్యవహరించడానికి కంపెనీ మార్గదర్శకత్వం మరియు సలహాను అందిస్తుంది. ప్రమేయం కలిగి ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్ (లు)కు వ్యతిరేకంగా కంపెనీ తగిన చర్య కూడా తీసుకుంటుంది. ఏదైనా ఉల్లంఘన జరిగిన సందర్భంలో, కింది ప్రక్రియలను పాటించవలసి ఉంటుంది:

a. ఏదైనా కంపెనీ యొక్క పాలసీలు/నియమాలు మరియు నిబంధనల ఉల్లంఘన గురించి తెలుసుకున్న వెంటనే ఒక ఫిర్యాదు నమోదు చేయాలి. ఆరోపించబడిన ఉల్లంఘన వివరాలను ఇవ్వడం ద్వారా ఫిర్యాదును లిఖితపూర్వకంగా ఇవ్వాలి, అలాగే ఫిర్యాదు గురించి అతను/ఆమె తన అప్ లైన్ కు కూడా తప్పక తెలియజేయాలి.

b. ఫిర్యాదు అందుకున్న తరువాత, వెంటనే అతని / ఆమె కేసును వివరించడానికి ఒక అవకాశంగా ఒక త్వరిత స్పందనను అభ్యర్థిస్తూ ఆ ప్రమేయం కలిగి ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్ కు కంపెనీ సూచన పంపించాలి. తగిన సందర్భాల్లో కంపెనీ సువో మోటో (తమకై తాముగా) తగిన చర్యలు తీసుకోవచ్చు.

c. సరిపోని సమాచారం విషయంలో, సంస్థ ఏ పార్టీ నుండి అయినా మరిన్ని వివరాల కోసం అభ్యర్థించవచ్చు.

d. సాధారణ స్థితిని పునరుద్ధరించడానికి డిస్ట్రిబ్యూటర్ ని నిలిపివేయడం లేదా రద్దు చేయడం మాత్రమే ఏకైక మార్గం అని కంపెనీ నిశ్చయానికి వచ్చినట్లయితే, సంబంధిత డిస్ట్రిబ్యూటర్‌కి ఉత్తరం వ్రాయడం ద్వారా తమ నిర్ణయాన్ని తెలియజేస్తుంది. కంపెనీ యొక్క డేటాబేస్ లో జాబితా చేయబడి ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క చివరిగా తెలిసిన చిరునామాకు రిజిస్టర్ చేసిన మెయిల్/కొరియర్ ద్వారా ఈ ఉత్తరం పోస్ట్ చేయబడుతుంది మరియు ఆ పోస్ట్ మార్క్ అందుకున్నదానికి రుజువుగా తీసుకోబడుతుంది. నష్టపరిహారం, రికవరీ, నష్టాలకు చెల్లింపు మరియు అయిన చట్టపరమైన ఖర్చులు, ఏవైనా ఉంటే, కోరడంతో సహా ముగించబడిన డిస్ట్రిబ్యూటర్‌కు వ్యతిరేకంగా అవసరమైన చర్య తీసుకునే హక్కు కంపెనీకు ఉంటుంది. అయితే మరి, అటువంటి అవసరం ఉన్నది అని ఎప్పుడు అనిపిస్తే అప్పుడు అవసరమైతే పైన పేర్కొన్న నిర్ణయం యొక్క ఏ భాగాన్ని అయినా మార్పు చేయడానికి లేదా సవరించడానికి కంపెనీకి హక్కు ఉంటుంది.

4 డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ రెన్యూవల్

1. కంపెనీ ఏదైనా పునరుద్ధరణ రుసుమును వసూలు చేయదు. డిస్ట్రిబ్యూటర్ రాజీనామా చేసి, మరియు రాజీనామాను కంపెనీ ఆమోదించినట్లయితే, డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ నిలిపివేయబడుతుంది. డిస్ట్రిబ్యూటర్ రెండు సంవత్సరాల కన్నా ఎక్కువ సమయం పాటు కంపెనీతో ఏ వ్యాపారం నిర్వహించకపోయినా లేదా కంపెనీ పాలసీల యొక్క ఏదైనా ఉల్లంఘన వలన డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ నిలిపివేయబడుతుంది.

2. పైన పేర్కొన్న సందర్భాలలో, పైన పేర్కొన్న విషయాలు జరిగిన తేదీ నుండి ఒక నెలలోపుగా డిస్ట్రిబ్యూటర్ అతని/ఆమె క్లెయిములను జారీ చేయవలసి ఉంటుంది, ఆ తరువాత ఎటువంటి క్లెయిమ్ అంగీకరింపబడదు. కంపెనీ యొక్క పాలసీ ప్రకారం క్లెయిములు పరిష్కరించబడతాయి.

3. వేస్టీజ్ నుండి డిస్ట్రిబ్యూటర్ కి బాకీ ఉన్న ఏదైనా మొత్తాన్ని క్లెయిమ్ చేసేందుకు పరిమిత కాలవ్యవధి 3 సంవత్సరాలు ఉంటుంది. గడువు తేదీ నుండి 3 సంవత్సరాల కాలం తర్వాత ఏ క్లెయములని అయినా వేస్టీజ్ అంగీకరించదు.

5 KYC

కంపెనీలో చేరే డిస్ట్రిబ్యూటర్ KYC ని పూర్తిచేయడం కోసం కింది పత్రాలలో దేనినైనా సమర్పించవలసి ఉంటుంది - ఆధార్ కార్డు, డ్రైవింగ్ లైసెన్స్, ఓటరు ఐడి కార్డు, పాస్పోర్ట్, రేషన్ కార్డు లేదా ధృవీకరించబడతగిన ఏదైనా రాష్ట్ర ప్రభుత్వం లేదా కేంద్ర ప్రభుత్వం ద్వారా జారీచేయబడిన ఏదైనా గుర్తింపు పత్రం (లు). వారి KYC పత్రాలు ధృవీకరించబడేటంత వరకు కంపెనీతో ఏదైనా వ్యాపారం చేసేందుకు డిస్ట్రిబ్యూటర్ అనుమతించబడరు.

6 చెల్లుబాటు అయ్యే ఐడి

కంపెనీలో చేరిన డిస్ట్రిబ్యూటర్ , అతని / ఆమె ఐడి చెల్లుబాటు అయ్యేందుకు తాను చేరిన 30 రోజుల్లోపు కనీసం 30 PV వ్యాపారం చేయాలి (సాహిత్యం మరియు వ్యాపార ఉపకరణాలు లేకుండా ఉత్పత్తులు మాత్రమే). అదే గనక చేయకపోతే, డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క ఐడి 30 రోజుల వ్యవధి తర్వాత చెల్లనిదిగా పరిగణించబడుతుంది.

7 డిస్ట్రిబ్యూటర్ల ద్వారా చేయబడిన ప్రాతినిధ్యాలు

a. డిస్ట్రిబ్యూటర్ (లు) కంపెనీ మరియు కంపెనీ ఉత్పత్తులు మరియు సేవలకు సంబంధించిన ప్రయోజనాలను అతిశయింపజేసి లేదా తప్పుగా సూచించకూడదు.

b. ఆదాయాలు శ్రమపడిచేసే పని, నిబద్ధత మరియు నిరంతర ప్రయత్నాల ద్వారా మాత్రమే లభిస్తాయి అనే విషయం డిస్ట్రిబ్యూటర్(లు) తప్పనిసరిగా తెలుసుకోవాలి మరియు తెలియజేయాలి.

c. ఉత్పత్తులు, నాణ్యత మరియు ఆదాయాలు గురించి కంపెనీ యొక్క ప్రణాళికలు మరియు సాహిత్యంలో పేర్కొనబడి ఉన్నదాని కంటే ఇతరమైన క్లెయిములు వేటినీ డిస్ట్రిబ్యూటర్ (లు) చేయరాదు తప్పుగా ప్రకటించిన లేదా ప్రాతినిధ్యం ఇచ్చిన కారణంగా కంపెనీకి కలిగిన అపకీర్తి/నష్టం ఆహ్వానించే మరియు కలిగించే డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క చర్య/క్రియారాహిత్యం కోసం నష్టపరిహారం కోరడంతో సహా ఏవైనా మరియు అన్ని చర్యలను తీసుకునేందుకు కంపెనీకి ఎదురులేని హక్కు ఉంటుంది.

d. డిస్ట్రిబ్యూటర్కు 30 రోజులు కూలింగ్ ఆఫ్ వ్యవధి ఇవ్వబడుతుంది.

8 లేబులింగ్, ప్యాకేజింగ్ మరియు ధరలు కట్టడం

కంపెనీచే చేయబడిన/నిర్ణయించబడిన ఉత్పత్తి వివరణ, లేబులింగ్, ధర కట్టడం మరియు ప్యాకేజింగ్ అనేది చిట్టచివరిది మరియు సర్వమాన్యమైనది. ఈ అంశాలలో ఏ మార్పు అనుమతించబడదు. తిరిగి లేబుల్ చేసేందుకు, తిరిగి ప్యాక్ చేసేందుకు మరియు వివరణ మార్చడానికి లేదా ఉత్పత్తులను విడిగా విక్రయించడానికి లేదా వాస్తవంగా కంపెనీ ద్వారా కల్పించబడిన అసలు రూపంలో కాకుండా లేదా కంపెనీ నిర్ణయించని ధర వద్ద విక్రయించేందుకు డిస్ట్రిబ్యూటర్(ల)కు అధికారం ఉండదు. ఈ నియమాన్ని ఉల్లంఘించిన డిస్ట్రిబ్యూటర్(ల)కు వ్యతిరేకంగా ఆరోపణలు దర్యాప్తు చేయబడతాయి మరియు తగిన చర్య తీసుకోబడుతుంది.

9 క్రాస్ స్పాన్సరింగ్

డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ యొక్క ఎటువంటి క్రాస్ స్పాన్సరింగ్ అనుమతించబడదు. ఈ సందర్భంలో 'క్రాస్ స్పాన్సరింగ్' అంటే:

a. మరొక గ్రూపు నుండి ఇప్పటికే ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్ని సైన్ అప్ చేయడం.

b. భర్త లేదా భార్య ఇప్పటికే డిస్ట్రిబ్యూటర్గా ఉన్నప్పుడు ఆ భార్య లేదా భర్తని సైన్అప్ చేయడం.

c. అతని/ఆమె డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ ఇప్పటికీ చెల్లుబాటు అవుతూ ఉన్నప్పుడు అతని/ఆమె డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ నడిపేందుకు వేరొక స్పాన్సర్ కింద సైన్అప్ చేయడం.

d. వ్యాపారాన్ని చేయడానికి అతని/ఆమె డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ని ఉపయోగించుకునేందుకు ఇతరులను లేదా బంధువుని అనుమతించడం.

e. కుమారుడు లేదా పెళ్లి కాని కుమార్తె వారి సొంత ఐడితో వ్యాపారంలో చేరితే కాని వారి స్పాన్సర్షిప్ లైన్ వారి కుటుంబం ఐడి కింద లేకుండా ఉంటే, అటువంటి కేసుని క్రాస్ స్పాన్సరింగ్ గా వ్యవహరిస్తారు మరియు కుమారుడు/ పెళ్లి కాని కుమార్తె తీసుకున్న ఐడి రద్దు చేయబడుతుంది. వారి కొడుకు/పెళ్లికాని కుమార్తె యొక్క స్పాన్సర్షిప్ క్రింద చేరని ఎవరైనా కుటుంబ సభ్యులకు ఎవరికైనా కూడా అదే వర్తిస్తుంది.

క్రాస్ స్పాన్సరింగ్ సందర్భంలో కింది చర్య తీసుకోవాలి:

i. ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ మరొక ఐడి తీసుకున్న ఆరునెలల కన్నా ఎక్కువ సమయం తర్వాత ఫిర్యాదు అందుకున్నట్లయితే, అదేదానిని అంగీకరించడం జరగదు. అటువంటి ఫిర్యాదును అందుకున్న తర్వాత, డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క ఐడిలలో ఒకదానిని కంపెనీ రద్దు చేస్తుంది, ఏది తగినదని వారు భావిస్తే దానిని, మరియు నెట్వర్క్ సక్రియ ఐడి తో ఉంటుంది.

ii. క్రాస్ స్పాన్సరింగ్ జరిగిన ఆరు నెలల వ్యవధిలో కంపెనీ గనక ఫిర్యాదును అందుకుంటే, కంపెనీ ఆ డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క రెండవ మరియు తదుపరి ఐడిలను రద్దు చేస్తుంది మరియు ఆ రెండవ/తదుపరి ఐడిలతో అభివృద్ధి చేయబడిన నెట్వర్క్ మొదటి ఐడి కిందికి మార్చబడుతుంది లేదా మేనేజ్మెంట్ వారి నిర్ణయానుసారం రద్దుచేయబడిన ఐడి కిందే ఉండిపోవచ్చు.

iii. ఇప్పటికే ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్ల క్రాస్ స్పాన్సరింగ్ చేస్తున్నట్లుగా కనుగొనబడిన ఏ డిస్ట్రిబ్యూటర్ కి అయినా కంపెనీ డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ని రద్దు చేస్తుంది మరియు బోనస్ చెల్లింపును నిలిపివేస్తుంది. అదనంగా డిస్ట్రిబ్యూటర్ గనక ఏదైనా DLCP / MINI DLCP / DCC ను నడుపుతుంటే, కంపెనీ ద్వారా అది మూసివేయబడుతుంది.

ఏదేమైనా, దర్యాప్తు గనక నమోదు చేయబడిన ఏవైనా ఐడి మేనేజ్మెంట్ వారు అనైతికమైనదిగా/డిస్ట్రిబ్యూటర్కు తెలియకుండా ఉన్నట్లు భావిస్తే, అప్పుడు కంపెనీవారు వారికి తగినదిగా భావించిన రీతిలో ఐడి/ఐడిలను రద్దు చేస్తుంది, మరియు రద్దు చేయబడిన ఐడి యొక్క నెట్వర్క్ తదుపరి ఉన్నత డిస్ట్రిబ్యూటర్కి తరలుతుంది లేదా రద్దు చేయబడని ఐడి క్రిందికి మార్పు చెందుతుంది.

అదనంగా, క్రాస్ స్పాన్సరింగుని ప్రారంభించిన డిస్ట్రిబ్యూటర్ కంపెనీ ద్వారా క్రమశిక్షణా చర్యకు గురిచేయబడతారు దీని ఫలితంగా డిస్ట్రిబ్యూటర్ని కంపెనీ సస్పెండ్ చేయవచ్చు/రద్దు చేయవచ్చు/బోనస్ చెల్లింపులు నిలిపివేయవచ్చు మరియు/లేదా డిస్ట్రిబ్యూటర్పై జరిమానా విధించవచ్చు.

పైన చెప్పిన కేసులలో కంపెనీ నిర్ణయం అంతిమంగా ఉంటుంది.

10 నిష్క్రియాత్మక డిస్ట్రిబ్యూటర్

తాను చేరుకున్న స్థాయితో నిమిత్తం లేకుండా, ఒకవేళ ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ గనక అంతకు పూర్వపు తొమ్మిది నెలల్లో ఏ ఆర్డర్ పెట్టి ఉండకపోతే, అప్పుడు అతడిని/ఆమెని ఒక 'నిష్క్రియాత్మక డిస్ట్రిబ్యూటర్' గా వ్యవహరిస్తారు మరియు అతని/ఆమె డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ విషయంలో నిర్ణయం తీసుకునే హక్కు కంపెనీకి ఉంటుంది. నిష్క్రియాత్మక కాలం పూర్తి చేసిన తరువాత ఆ డిస్ట్రిబ్యూటర్ అంతకు ముందరి ఐడి రద్దు చేయబడిన తర్వాత డిస్ట్రిబ్యూటర్లల్లో ఎవరి కిందనైనా చేరవచ్చు.

11 డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ గడువు తీరిపోవడం/రద్దుచేయబడటం/రాజీనామా/వారసత్వం

a. ఒక దరఖాస్తును సమర్పించడం ద్వారా డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ నుంచి ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ రాజీనామా చేయవచ్చు. అలాంటి సమాచారము అందుకున్నట్లుగా ఎక్నాలెడ్జ్ చెయ్యడం అనేది రాజీనామాను అంగీకరించినట్లు అవుతుంది. రాజీనామా చేసిన లేదా తన డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ రద్దు చేయబడిన/ముగించబడిన వ్యక్తి అతని/ఆమె చివరి డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ నుంచి రాజీనామా చేసిన రద్దు చేయబడిన తేదీ నుండి 6 నెలలు (కూలింగ్ వ్యవధి) గడిచిన తర్వాత మాత్రమే డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ కోసం తిరిగి దరఖాస్తు చేసుకోవచ్చు. అలాంటి సందర్భంలో డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్కు తిరిగి దరఖాస్తు పెట్టుకోవడానికి పూర్వం అతనికి/ఆమెకు ఉన్న డౌన్లైన్(లు)/వ్యాపారంపై ఎటువంటి క్లెయిమ్ కలిగి ఉండలేరు.

b. ఒకవేళ కొన్ని ఊహించలేని పరిస్థితుల కారణంగా ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ రాజీనామా చేస్తే, కంపెనీ సంతృప్తి చెందటానికి లోబడి, అతను/ఆమె తన డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ని అతని/ఆమె రక్త సంబంధీకులకు మాత్రమే (సరైన రుజువు మరియు డాక్యుమెంటేషన్ అవసరం) బదిలీ చేయవచ్చు. అలాంటి సందర్భంలో, దరఖాస్తుదారు రక్త బంధువుగా ఉంటారు మరియు సహ-దరఖాస్తుదారుగా ఇంతకు పూర్వపు డిస్ట్రిబ్యూటర్ లేదా రక్తం బంధువు యొక్క భర్త/భార్య ఉంటారు. ఈ విషయంలో కంపెనీ యొక్క నిర్ణయం అంతిమంగా ఉంటుంది.

c. సాధారణ పరిస్థితులలో డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ అనేది డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క మరణం లేదా రుజువైన అసమర్థతతో ముగుస్తుంది. అయితేమరి, డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ను తర్వాత చేపట్టడానికి మరణించిన వ్యక్తి యొక్క నామినీ ఆసక్తిని చూపినప్పుడు కంపెనీ ద్వారా డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ అనుమతించబడవచ్చు. అసలు డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క మరణం లేదా అసమర్థత సమయం నుండి 3 నెలల వరకు అభ్యర్థి ముందుకు రాకపోయిన సందర్భాలలో, కేసుకు తగినట్లుగా, మరణించినవారి వారసులు సరైన డాక్యుమెంటేషన్ సమర్పించి డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ చేపట్టడంలో ఆసక్తిని వ్యక్తపరచిన మీదట, కంపెనీ ద్వారా అనుమతించబడవచ్చు. ఏది ఏమయినప్పటికీ, ఎటువంటి పరిస్థితులలో అలాంటి డిస్ట్రిబ్యూటర్ మరణించిన లేదా అసమర్థత గురించి తెలిసిన తేదీ నుండి 6 నెలలు తర్వాత నామినీ లేదా వారసుల నుండి గాని అటువంటి డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ అంగీకరించబడదు.

d. కంపెనీ పాలసీలు/నియమాలు మరియు నిబంధనల్లో పేర్కొన్న కారణాల వల్ల కంపెనీ ద్వారా డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ రద్దు చేయబడవచ్చు/నిలిపివేయబడవచ్చు, క్లెయిమ్ చేయబడనిదిగా ప్రకటించబడవచ్చు లేదా సస్పెండ్ చేయబడవచ్చు.

12 వివాహం

a. డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఉద్దేశ్యం కొరకు భార్య మరియు భర్తలను కంపెనీ ఏక యూనిట్ గా వ్యవహరిస్తుంది.

b. ఇప్పటికే ఉన్న ఇద్దరు స్వతంత్ర డిస్ట్రిబ్యూటర్లు ఒకరినొకరు వివాహం చేసుకునే సందర్భాలలో, వివాహం జరిగిన తర్వాత వారిద్దరూ వారి డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్‌ని అప్పగించినట్లుగా భావించబడుతుంది. ఒకరినొకరు పెళ్లి చేసుకున్న డిస్ట్రిబ్యూటర్లు, వారి వివాహం జరిగిన 30 రోజుల్లోగా వారి వివాహం గురించి కంపెనీకి ప్రత్యేకంగా తెలియచేస్తారు. ఈ నిబంధన యొక్క ఇతర ఉప నిబంధనల షరతులకు లోబడి, వారిలో ఒకరు వివాహం జరిగిన తేదీ నుండి 30 రోజులలోగా రాజీనామా చేయవలసి ఉంటుంది, అలాగ జరగని పక్షంలో ఇద్దరు డిస్ట్రిబ్యూటర్ల డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ రద్దు చేయబడుతుంది. ఈ ఉప-నిబంధన పరంగా వివాహం కారణాల రీత్యా రాజీనామా చేసిన డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క అసలు డౌన్ లైన్ స్ట్రక్చర్ మారకుండా ఉండిపోతుంది. అయితే, కంపెనీతో సంబంధాన్ని కొనసాగించడానికి మరియు వెస్టీజ్ వ్యాపారాన్ని నిర్వహించడానికి, ఉమ్మడి డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ ఉద్దేశ్యాల కోసం కంపెనీ ద్వారా సూచించబడిన 'భాగస్వామ్యం డీడ్ మోడల్' మీద ఆ దంపతులు ఒక 'భాగస్వామ్యపు సంస్థని' స్థాపించుకోవచ్చు, మరియు అదే దానిని వారి వివాహం జరిగిన 30 రోజుల్లోపు అటువంటి 'భాగస్వామ్యపు సంస్థ' కోసం డిస్ట్రిబ్యూటర్ షిప్ అభ్యర్థిస్తూ ఒక ఉమ్మడి దరఖాస్తు కవర్ కింద సమర్పించవచ్చు. ఈ భాగస్వామ్యం రాజీనామా చేయని డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ ని భర్తీ చేస్తుంది మరియు నిర్మాణం ఏ మార్పు లేకుండా మిగిలి ఉంటుంది.

c. ఇద్దరు ఇప్పటికే ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్ ల మధ్య వివాహం జరిగి మరియు వారికి 'భాగస్వామ్యం' (వారి క్యాడర్/స్థాయితో సంబంధం లేకుండా), ఇవ్వబడినప్పుడు, వారికి ఒక ఉమ్మడి బ్యాంకు ఖాతా ఉండాలి మరియు వివాహం జరిగిన తేదీ నుండి 60 రోజుల్లో కంపెనీకి అలాంటి వివరాలు తెలియజేయాలి. అటువంటి సూచన అందడంతో, 'భాగస్వామ్యం' ద్వారా ఆర్జించబడిన క్రెడిట్ చెల్లింపులను / బోనస్‌ను కంపెనీ అటువంటి ఖాతాలోకి క్రెడిట్ చేస్తుంది. ఒకవేళ ఖాతా తెరవబడకపోతే, కంపెనీ ద్వారా ఏ బోనస్ చెల్లించబడదు మరియు ఆ వ్యవధి కోసం ఆర్జించిన బోనస్ పై ఆ భాగస్వామ్యపు సంస్థకు ఎటువంటి హక్కు ఉండదు. అయితే, వారిద్దరూ అటువంటి ఏర్పాటు కావాలని కోరితే తప్ప ఇద్దరూ స్టార్ డైరెక్టర్లు మరియు కార్ ఫండ్ ఎచీవర్స్ గా ఉన్న డిస్ట్రిబ్యూటర్ దంపతులకు ఈ ఉప-నిబంధన వర్తించదు.

d. ఒకవేళ ఇద్దరు డిస్ట్రిబ్యూటర్లు గనక స్టార్ డైరెక్టర్లు మరియు కార్ ఫండ్ అచీవర్లు అయితే, వారి వ్యక్తిగత డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ లు విడిగా అసలు స్థితిలో ఉంచుకోబడవచ్చు. అయితే, ఆ ఇద్దరిలో ఒకరు మాత్రం డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్/ స్టార్ డైరెక్టర్షిప్ నుండి రాజీనామా చేయవచ్చు మరియు ఆ దంపతులు 'భాగస్వామ్యం' (ఇందులో ఇద్దరు భాగస్వాములు ఉంటారు) ద్వారా ఒక ఏక డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ కు దరఖాస్తు పెట్టుకోవచ్చు. ఈ భాగస్వామ్యం అనేది రాజీనామా చేయని డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ ని భర్తీ చేస్తుంది మరియు నిర్మాణం మారకుండా ఉండిపోతుంది. అలాంటి సందర్భాలలో, ఈ ఉప-నిబంధన పరంగా వివాహం కారణాల రీత్యా రాజీనామా చేసిన డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క అసలు డౌన్ లైన్ స్ట్రక్చర్ మారకుండా ఉండిపోతుంది. ఈ కేసులో కూడా ఇద్దరూ వారి వివాహం జరిగిన తేదీ నుంచి 30 రోజుల్లోగా వారి వివాహం గురించి కంపెనీని వేరుగా సూచిస్తారు.

e. ఒకవేళ అలాంటి దంపతులు వారి వివాహం జరిగిన తేదీ నుండి 30 రోజుల లోపల ఏదైనా 'భాగస్వామ్యం సంస్థ' ఏర్పాటు చేయకపోయినా లేదా వారిలో ఏ ఒక్కరైనా కంపెనీకి వారి వివాహ వాస్తవం గురించి తెలియపరచకపోయినా, కంపెనీ వారి డౌన్‌లైన్/నెట్వర్క్‌లో తగిన మార్పులను కలిగించేందుకు మరి యు కంపెనీకి సబబుగా తోచిన షరతులతో వారి రెండు డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ ల వ్యాపారం(లు) ను ఒకటిగా విలీనం చేసేందుకు మరియు/లేదా వారి విచక్షణానుసారంగా ఒకటి లేదా రెండింటి డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ ను రద్దు చేసేందుకు హక్కు కలిగి ఉంటుంది.

13 వేర్పాటు

పైన పేర్కొన్న విధంగా ఏర్పాటు చేయ్యాబడిన 'భాగస్వామ్య సంస్థల' ద్వారా డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ ని కలిగి ఉన్న దంపతుల్లో విడాకులు జరిగిన సందర్భాలలో, డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ యొక్క ప్రయోజనాలు మరియు డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ కూడా 'డీడ్ ఆఫ్ పార్ట్నర్షిప్ (భాగస్వామ్యపు దస్తావేజు)' నిబంధనల ప్రకారంగా, సందర్భాన్ని బట్టి విభజించి కేటాయించబడుతుంది లేదా బదిలీ చేయబడుతుంది. 'భాగస్వామ్య సంస్థ' పంపిణీలో ఇటువంటి మార్పులు ఒక అధికారిక న్యాయస్థానం ద్వారా మంజూరు చేయబడిన 'విడాకుల డిక్రీ' అందుకున్న తర్వాత 90 రోజుల పూర్తిఅయిన మీదట మాత్రమే కంపెనీ ద్వారా చేయబడతాయి. ఆ దంపతుల యొక్క భాగస్వామ్యం సంస్థ యొక్క డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ అనేది ఆ దంపతుల విడాకుల విచారణ ప్రారంభమైన తేదీ నుండి మరియు విడాకులు విచారణ జరుగుతూ ఉండే సమయంలో సస్పెన్షన్ లో ఉంచబడుతుంది, కంపెనీ దాని అభీష్టానుసారం, ఒక ప్రత్యేక ఏర్పాటులాగా, ఇరు పక్షాలను (కూలింగ్ పీరియడ్ పరిసమాప్తి కోసం పట్టుబట్టకుండా) తాజాగా నియమించబడిన డిస్ట్రిబ్యూటర్లుగా విడివిడిగా వెస్టీజ్ వ్యాపారం చేయడానికి అనుమతించవచ్చు. న్యాయస్థానం యొక్క తీర్పు తరువాత, డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ కొనసాగటానికి ఏ సస్పెండ్ అయిన భాగస్వామి పేరుతో కోర్టు అనుమతి ఇచ్చిందో, ఆ భాగస్వామి డిస్ట్రిబ్యూటర్ గా కొనసాగవచ్చు, మరియు భాగస్వామ్యం రద్దు చేయబడుతుంది. ఈ విషయంపై తీర్పు మౌనంగా ఉంటే, భాగస్వామ్యం కింద డిస్ట్రిబ్యూటర్షిప్ రద్దు చేయబడుతుంది.

వివాహిత దంపతులు డిస్ట్రిబ్యూటర్ మరియు సహ-దరఖాస్తుదారులుగా ఉండి మరియు వారు విడాకుల కోసం దరఖాస్తు చేసే సందర్భాలలో, సహ-దరఖాస్తుదారునికి వ్యాపారంపై ఎట్టి హక్కు ఉండదు మరియు వ్యాపారం డిస్ట్రిబ్యూటర్ తో ఉంటుంది.

ఒకసారి విడాకులు అధికారికంగా మారిన తర్వాత, సహ దరఖాస్తుదారుని పేరును వ్యవస్థ నుండి తొలగించబడుతుంది.

14 పరిత్యాగము (వెయివర్)

a. కంపెనీ యొక్క నియమాలు మరియు నిబంధనలు లేదా డిస్ట్రిబ్యూటర్ల దరఖాస్తు ఒప్పందంలో పేర్కొనబడిన ఏవైనా హక్కులను వినియోగించుకోవడంలో కంపెనీ యొక్క వైఫల్యం అనేది అక్కడ ఖచ్చితమైన అనువర్తనని డిమాండ్ చేయడానికి కంపెనీ హక్కులను పరిత్యజించడంగా పరిగణించబడదు.

b. కంపెనీ ద్వారా ఏదైనా మినహాయింపు అనేది కంపెనీకి చెందిన అధికారిక సిబ్బంది చేత లిఖితపూర్వకంగా మాత్రమే ప్రభావితమవుతుంది.

15 నిషిద్ధ చర్య

ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఇలాగ చేయడానికి వీలులేదు

a. కంపెనీ పేరు మీద లేదా కంపెనీ తరపున ఏవైనా రుణాలను లేదా బాధ్యతలను తీసుకోవడం.

b. కంపెనీ పేరిట ఏదైనా ఒప్పందంలోకి ప్రవేశించడం, సవరించడం లేదా మార్చడం.

c. కంపెనీవి కాక మరేవైనా ఇతర ఉత్పాదన/సరుకు అమ్మకం కోసం, కంపెనీతో పోటీగా ఉన్న ఏదైనా వర్తకం, వ్యాపారం లేదా వృత్తికి ఏజెంట్, సేవకుడు లేదా లైసెన్సీగా ప్రత్యక్షంగా/పరోక్షంగా ప్రమేయం కలిగి ఉండటం లేదా ఆసక్తి చూపడం.

పదాల పదకోశం(గ్లోజరీ)

PV :	పాయింట్ విలువ, సాధించిన % స్థాయిని నిర్ణయిస్తుంది.
SP :	స్వీయ కొనుగోలు.
PGPV :	వ్యక్తిగత గ్రూప్ పాయింట్ విలువ అనేది మీ మొత్తం గ్రూపు యొక్క వ్యాపారం మరియు ఇందులో డైరెక్టర్ గ్రూపు యొక్క వ్యాపారం ఉండదు.
GPV :	గ్రూప్ పాయింట్ విలువ అనేది మీ మొత్తం గ్రూపుచే ఉత్పత్తి చేయబడిన వ్యాపారం.
CPV :	కూడబెట్టబడిన పాయింట్ విలువ అనేది మీ గ్రూపుచే కూడబెట్టబడిన వ్యాపారం.
*కుటుంబం:	తాత బామ్మలు/తల్లిదండ్రులు/స్వంతం

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

VESTIGE™
wish you wellth

వెస్టీజ్ మార్కెటింగ్ ప్రైవేట్. లిమిటెడ్
A 89, ఓఖ్లా ఇండస్ట్రియల్ ఏరియా
ఫేస్ II న్యూఢిల్లీ 110 020, ఇండియా
టోల్ ఫ్రీ నెం.: 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