




VESTIGE
wish you wellth

എന്റെ
വിജയ
പദ്ധതി
MALAYALAM



wish you wellth

വെസ്റ്റിജ് കുടുംബത്തിലേക്ക് സമാഗതം

പ്രിയപ്പെട്ട ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ

അഭിനന്ദനങ്ങൾ! വെസ്റ്റിജ് നൽകുന്ന അവസരം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിലൂടെ വിസ്തൃതമായ ഭാവിജീവിതം കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നതിനുള്ള ഉചിതമായ പാതയാണ് നിങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്നത്. ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗിലൂടെ സംരംഭകലോകത്തിൽ തങ്ങളുടേതായ ഒരു സ്ഥാനം രൂപപ്പെടുത്തിയ എല്ലാ ആളുകളെയും ഞങ്ങൾ സമാഗതം ചെയ്യുന്നു.

വെസ്റ്റിജിന്റെ ഒരു സ്വതന്ത്ര ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ എന്ന നിലയിൽ ഭാവിജീവിതം തുടരുന്നതിലൂടെ നിങ്ങൾ യഥാർത്ഥത്തിൽ നിങ്ങളുടെ വിധിയെ സ്വയം രൂപപ്പെടുത്തുകയും വിജയകരവും സ്വതന്ത്രവുമായ ഭാവിയെക്കുറിച്ചുള്ള ഒരു ശക്തമായ അടിത്തറ നിർമ്മിക്കുകയും ചെയ്യുകയാണ്. അത് അശ്രാന്തപരിശ്രമത്തിലൂടെയും കഠിനാധ്വാനത്തിലൂടെയും നേടാൻ നിങ്ങൾക്ക് സാധിക്കും. വെസ്റ്റിജ് സിസ്റ്റത്തിൽ ഉയർന്നതലത്തിലുള്ള വിജയം നേടാൻ നിങ്ങൾ എത്രമാത്രം പരിശ്രമിക്കുന്നുവോ അത്രയും തന്നെ നിങ്ങൾ ആളുകൾക്ക് പ്രചോദനം നൽകുകയും മാർഗനിർദ്ദേശത്തിനും നേതൃത്വത്തിനും വേണ്ടി നിങ്ങളെ പരിഗണിക്കുന്ന ഒരു ബിംബമായി നിങ്ങൾ മാറുകയും ചെയ്യും. വെസ്റ്റിജിൽ ഞങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് മറ്റൊരു ഉപജീവനമാർഗം നൽകുക മാത്രമല്ല, ആദരവ് നേടാനും മറ്റുള്ളവർക്ക് പിന്തുടരാനുള്ള ഒരു നേതാവ് ആയി മാറുന്നതിനും നിങ്ങളെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നു.

വെസ്റ്റിജ് ലോകം

2004 ൽ സ്ഥാപിതമായ വെസ്റ്റിജ്, ദേശീയവുമായും അന്തർദേശീയവുമായ ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് മേഖലയിൽ തങ്ങളുടെ വിജയകരമായ യാത്ര തുടരുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും ബ്രാൻഡുകളുടെയും വിശാലമായ ശ്രേണിയിലൂടെ എല്ലാ പ്രായ വിഭാഗങ്ങളിലുമുള്ള ആളുകൾക്കും വെസ്റ്റിജ് 360° ക്ഷേമം നൽകുന്നു. മാത്രമല്ല ഒരു മികച്ച ജീവിതം നയിക്കുന്നതിനായി അവരെ ശക്തിപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉയർന്ന ഫലപ്രാപ്തിയുള്ള ഹെൽത്ത് സപ്ലിമെന്റുകൾ, വ്യക്തിഗത പരിചരണ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, കളർ കോസ്മെറ്റിക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, പുരുഷന്മാർക്കുള്ള ഗ്രൂമിംഗ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ഹോം കെയർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയുടെ ഗവേഷണത്തിലും വികസനത്തിലും വെസ്റ്റിജിന് മികച്ച വൈദഗ്ദ്ധ്യം ഉണ്ട്.

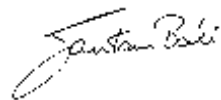
വെസ്റ്റിജ് ഒരു ISO 9001:2015 സംഘടനയാണ്; അതിന്റെ നിർമ്മാണ പങ്കാളി ഒരു ഗ്ലോബൽ മാസ്റ്റർമാസ്റ്റർ പ്രാക്ടീസ് (GMP) ഫലാൽ സർട്ടിഫൈഡ് കമ്പനിയുമാണ്. പ്രൊഡക്റ്റിവിറ്റി, ക്വാളിറ്റി, ഇന്നൊവേഷൻ, മാനേജ്മെന്റ് എന്നിവയിലെ മികവിന് ഇൻസ്പിറേഷൻ ഓഫ് ഇക്കണോമിക്സ് സർട്ടിഫിക്കറ്റ് (IES) സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വെസ്റ്റിജിന് ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. പ്രശസ്തമായ ഇന്ത്യൻ ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് അസോസിയേഷൻ (IDSA), ഹെൽത്ത് ഫുഡ്സ് ആൻഡ് ഡയറി സപ്ലിമെന്റ്സ് അസോസിയേഷൻ (HADSA) എന്നിവയിലെ ഒരു അംഗമാണ് വെസ്റ്റിജ്. ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും ആദരണീയമായ ഇൻഡസ്ട്രി ആൻഡ് കൊമേഴ്സ് അതോറിറ്റിയായ FICCI യുമായി ഇത് സഹകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

അത്യന്തകരമായ പുരോഗതിയോടെയും സമ്പത്ത് വ്യാപനത്തിലൂടെ അസംഖ്യം ആളുകൾക്ക് വിജയം കൈവരിക്കുന്നതിനുള്ള പാത ഒരുക്കുന്നതിലൂടെയും ഓരോ വർഷവും കമ്പനി വളരുന്നു എന്ന വസ്തുതയിലാണ് വെസ്റ്റിജിന്റെ വിജയത്തിന്റെ തെളിവ് ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്നത്. ബ്രാഞ്ച് ഓഫീസുകൾ, വെയർഹൗസുകൾ, ഇന്റർനാഷണൽ ഓഫീസുകൾ, ഡിസ്ട്രിക്റ്റ് ലെവൽ കോൺടാക്റ്റ് പോയിന്റുകൾ (DLCP), മിനി DLCP, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ കൺസൾട്ടിംഗ് സെന്ററുകൾ (DCC), കസ്റ്റമർസെൻട്രിക് മാൻപവർ എന്നിവയുടെ വിപുലമായ ശൃംഗകളിലൂടെ മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളും മികവാറു സേവനങ്ങളും നിങ്ങൾക്കും ദശലക്ഷക്കണക്കിന് മറ്റ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കും ഓരോ ദിവസവും നൽകുവാൻ വെസ്റ്റിജ് ശ്രമിക്കുന്നു. വിജയത്തിലേക്ക് കുതിക്കാൻ ആളുകളെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നതിനായി നന്നായി രൂപകൽപ്പന ചെയ്യപ്പെട്ട വിദ്യാഭ്യാസ സമ്പ്രദായത്തിലൂടെ, വർഷം മുഴുവനും ആയിരക്കണക്കിന് പരിശീലനപരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് നിങ്ങളെപ്പോലുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരെ പരിശീലിപ്പിക്കാൻ വെസ്റ്റിജ് നിരന്തരം ശ്രമിക്കുന്നു.

ഈ വിജയപദ്ധതിയുടെ തുടർന്നുള്ള താളുകളിൽ വെസ്റ്റിജ് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന സവിശേഷമായ തൊഴിൽ പദ്ധതി ഞങ്ങൾ നിങ്ങൾക്കായി വിശദീകരിച്ചുനൽകുന്നതാണ്. ശക്തമായ ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനായി നിങ്ങൾ കഠിനമായി പരിശ്രമിക്കുകയും ഈ സമ്പ്രദായത്തെ നിങ്ങൾ നിഷ്ഠയോടെ പിന്തുടരുന്നതിലൂടെ വിജയം നേടാൻ നിങ്ങൾ മറ്റുള്ളവരെ ശക്തിപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുമെങ്കിൽ വെസ്റ്റിജ് നൽകുന്ന ഉറപ്പ് യഥാർത്ഥവും നിങ്ങൾക്ക് നേടാൻ സാധിക്കുന്നതുമാകും.

വളർച്ച, സത്യസന്ധത, സ്വയംഭരണം, അഭിനിവേശം, പ്രതിബദ്ധത, സംശികരണം, ഉപഭോക്തൃ കേന്ദ്രീകൃതം എന്നിവയാണ് വെസ്റ്റിജിന്റെ പ്രധാന മൂല്യങ്ങൾ. വിജയത്തിനായുള്ള നിങ്ങളുടെ അഭിനിവേശവും, സർ മനോഭാവവും, സ്ഥിരോത്സാഹവും ഒന്നിനെന്ന് ശക്തമാക്കുവാൻ ഈ മൂല്യങ്ങൾ ഒത്തുചേരുന്നു. ഒത്തൊരുമിച്ച് വിജയത്തിന്റെ പുതിയ ഉയരങ്ങൾ കീഴടക്കാൻ ഈ പങ്കാളിത്തം നമ്മെ സഹായിക്കും.

നിങ്ങളുടെ വിജയമാണ് ഞങ്ങളുടെ വിജയം.



ഗൗതം ബാലി



ഗൗതം ബാലി
മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ

ടി. വെസ്റ്റിജ്

ഇന്ത്യയിൽ ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് വിപ്ലവത്തിൽ നിർണ്ണായക പങ്കു വഹിച്ചവർക്ക് നേതൃത്വം കൊടുത്തവരാണ് വെസ്റ്റിജ്.



ക്ഷേമവും സമൃദ്ധിയും നിറഞ്ഞ മികച്ച നിലവാരമുള്ള ജീവിതം നയിക്കുന്നതിനായി ഞങ്ങളുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർക്ക് ശക്തി പകരുന്ന ഒരു പ്രമുഖ ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് സ്ഥാപനമായിത്തീരാനുള്ള ഞങ്ങളുടെ ദൗത്യത്തിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചുകൊണ്ട്, ഇന്ത്യയിലെ ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് മേഖലയിലെ അതികായൻമാർ എന്നറിയപ്പെടുന്ന പ്രൊഫഷണലുകൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ഒരു ശക്തമായ ടീമിനെ വെസ്റ്റിജ് സൃഷ്ടിച്ചു.

“മോസ്റ്റ് അഡ്മയേർഡ് ബ്രാൻഡ്സ് ആൻഡ് ലീഡേഴ്സ്-ഏഷ്യ” അവാർഡ് വെസ്റ്റിജിന് ലഭിച്ചത്, ഈ അതിശയകരമായതും സപ്തദശനവുമായ ബിസിനസ് കാഴ്ചപ്പാടുകളിലൂടെയാണ്.

ഗൗതം ബാലി - മാനേജിങ് ഡയറക്ടർ - പതിറ്റാണ്ടുകളായി ഒരു CEO എന്ന നിലയിലും ഉപദേശകൻ എന്ന നിലയിലും വിവിധ ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് കമ്പനികളിൽ പ്രധാന പങ്ക് വഹിച്ചശേഷം, ശ്രീ. ബാലി വെസ്റ്റിജിന് അടിത്തറ പാകി. പ്രമുഖ നേതാവ് എന്ന നിലയിൽ തന്റെ സമാനതകളില്ലാത്ത വൈദഗ്ദ്ധ്യത്താലും ബിസിനസ്സ് ബുദ്ധിയാലും അദ്ദേഹം വെസ്റ്റിജിനെ വിജകരമായി നയിക്കുന്നു. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ദീർഘവീക്ഷണമുള്ള നേതൃത്വത്തിൽ ഓരോ വർഷവും വെസ്റ്റിജ് അസാമാന്യമായ തോതിൽ വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഇന്നിത് ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് കമ്പനികളിലൊന്നായി മാറിയിരിക്കുന്നു.

കൻവർ ബിർ സിംഗ് - ഡയറക്ടർ - വർഷങ്ങളായി ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് മേഖലയിൽ IT സൊല്യൂഷനുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിൽ മികച്ച പരിചയസമ്പത്ത് നേടിയെടുത്തു. സങ്കീർണ്ണമായ ബിസിനസ്സ് പ്രക്രിയകളിലൂടെയും ഡിജിറ്റൽ ശാക്തീകരണത്തിലൂടെയുള്ള വലിയ പരിവർത്തനങ്ങളിലൂടെയും സാങ്കേതികവിദ്യ സമന്വയിപ്പിക്കുന്നതിൽ കൻവർ ബിർ സിംഗ് കാരണക്കാരനായി.

ദീപക് സൂർ - ഡയറക്ടർ - ഒരു മികച്ച സെയിൽസ്, മാർക്കറ്റിംഗ്,

വി പ ണ ന ത റ ത്രം

ഒരു യാത്ര ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ്, നമ്മുടെ ലക്ഷ്യത്തെ സംബന്ധിച്ചും അതിലേക്കുള്ള മാർഗ്ഗത്തെ സംബന്ധിച്ചുമുള്ള ധാരണ നമുക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ലക്ഷ്യത്തെക്കുറിച്ചും അതിലേക്കുള്ള പാതയെക്കുറിച്ചും നമുക്ക് നന്നായി അറിയാമെങ്കിൽ നമ്മുടെ യാത്ര സുഗമമായിരിക്കും എന്ന് മാത്രമല്ല നമ്മുടെ ആത്മവിശ്വാസവും വളരെ ഉയർന്ന നിലയിലായിരിക്കും.

സാമ്പ്രത വെസ്റ്റിജ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറായി ഒപ്പ് വച്ചതിന് ശേഷം, വെസ്റ്റിജ് മാർക്കറ്റിംഗ് പ്ലാൻ പഠിക്കുകയും മുന്നോട്ടുള്ള യാത്രയിൽ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ചേക്കാവുന്ന അവസരങ്ങളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിലൂടെ വെസ്റ്റിജ് പാതയെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾ സ്വയം മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് വെസ്റ്റിജ് ഊന്നൽ നൽകുകയും അതിനായി അവർ നിർബന്ധം പിടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനുള്ള കാരണം ഇതാണ്. നിങ്ങൾ ഇത് ശരിയായി ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ വെസ്റ്റിജ് യാത്ര വളരെ സുഗമവും വിജയകരവുമായിരിക്കുമെന്ന് ഉറപ്പാണ്.

സമ്പത്ത് വ്യാപിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് വിജയം നേടിയെടുക്കാനും നിങ്ങളുടെ സംരംഭം മെച്ചപ്പെടുത്താനുമുള്ള സുഗമമായ ഒരു പ്ലാറ്റ്ഫോം നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്നു.

ഓപ്പറേഷൻ വിദഗ്ദ്ധനും മികച്ച ഒരു പ്രചോദകനുമായ ദീപക് സൂർ വിവിധ ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് കമ്പനികളിൽ പ്രധാന പങ്ക് വഹിച്ചു. കഴിവുറ്റ നേതൃത്വ പാഠവത്തിലൂടെ, പുതിയ രീതികൾ വെസ്റ്റിജിൽ കൊണ്ടുവരുന്നതിന് അദ്ദേഹം തുടർച്ചയായി നേതൃത്വം കൊടുക്കുകയും ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് വിദഗ്ദ്ധൻമാർക്കായി അദ്ദേഹം പ്രത്യേകം രൂപകൽപന ചെയ്ത പരിശീലന പരിപാടികളിലൂടെ ആയിരക്കണക്കിന് ആളുകളെ പരിശീലിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഈ മൂന്നു അതികായൻമാർക്ക് പുറമെ, വിവിധ മേഖലകളിലും വ്യവസായങ്ങളിലും നിന്നുമുള്ള ഊർജ്ജസ്വലമായ തൊഴിൽ സംസ്കാരവും വൈദഗ്ദ്ധ്യവും ദശകങ്ങളായി കൈമുതലായുള്ള വിദഗ്ദ്ധരുടെ ഒരു സംഘവും വെസ്റ്റിജിൽ ഉണ്ട്. വെസ്റ്റിജിന്റെ വളർച്ചയുടെ കഥ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകുന്നതിനായി അവർ അത്യുത്സാഹത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു, അതിലൂടെ നിങ്ങളുടെ സംരംഭം തടസങ്ങളില്ലാതെ വളരുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് പ്രൊഫഷണലുകൾക്കായി ഏറ്റവും മികച്ച പ്ലാറ്റ്ഫോം ലഭ്യമാക്കുന്നതിൽ വെസ്റ്റിജ് ശ്രദ്ധിക്കുന്നു. മികച്ച ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലൂടെ ഈ നല്ല അവസരത്തിനും ക്ഷേമത്തിനുമൊപ്പം വിജയം കൈവരിക്കാൻ വെസ്റ്റിജ് ആളുകൾക്ക് ശക്തി പകരുന്നു.

ദീർഘവീക്ഷണമുള്ള മാനേജ്മെന്റ്, കർമ്മോദ്യമയമായ തൊഴിൽശക്തി എന്നിവയുടെ ഈ വിശിഷ്ടമായ സംയോജനത്തിലൂടെ, വെസ്റ്റിജ് നിങ്ങൾക്ക് സാമ്പത്തിക സ്ഥിരത, ദീർഘകാല പങ്കാളിത്തം, നിങ്ങളുടെ സംരംഭകത്വ ഉദ്യമത്തിനു വിജയിക്കാനുള്ള അവസരം എന്നിവ ഉറപ്പ് നൽകുന്നു.

ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് മേഖലയിൽ വെസ്റ്റിജിന്റെ ഈ നൂതന രീതികൾ അതിവേഗത്തിൽ മാന്ദന്ദങ്ങളായി മാറുന്നു.

ഒരു സംരംഭകൻ എന്ന നിലയിൽ വെസ്റ്റിജ് സിസ്റ്റത്തിൽ വിജയിക്കാനുള്ള നാല് ഘടകങ്ങൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു:

- വെസ്റ്റിജ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പതിവ് ഉപയോക്താവ് ആയിരിക്കുക
- ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പങ്കുവെക്കുക വഴി വരുമാനം നേടുക
- ബിസിനസ്സ് പങ്കിട്ടുകൊണ്ട് സ്വയം സമ്പന്നരാകുക
- മറ്റുള്ളവരെ സമ്പന്നരാക്കുക

നിങ്ങൾ ഈ സിസ്റ്റത്തെ നിഷ്ഠയോടെ പിന്തുടരുകയും അങ്ങേയറ്റം പ്രതിബദ്ധതയോടെ പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യുമെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ ശ്രമങ്ങൾക്ക് പ്രതിഫലമായി നിങ്ങളുടെ വരുമാനം ആനുപാതികമായി വർദ്ധിക്കുന്നതാണ്.

മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം

ബിസിനസ്സ് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നിങ്ങളുടെ അശ്രാന്ത പരിശ്രമങ്ങൾക്ക് പ്രതിഫലമായി ബോണസുകൾ വെസ്റ്റിജ് നൽകുന്നു. തുല്യമായ ബിസിനസ് അവസരം നൽകുകയെന്ന കാഴ്ചപ്പാടോടെയാണ് വെസ്റ്റിജ് മാർക്കറ്റിംഗ് പ്ലാൻ പ്രത്യേകമായി രൂപകൽപ്പന ചെയ്തിട്ടുള്ളത്; ഇത് ഒരു അക്യുമുലേറ്റീവ് പ്ലാൻ ആണ്, നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ ലെവൽ ഒരിക്കലും താഴേക്ക് പോകുന്നില്ല, മുന്നേറുന്നതിനനുസരിച്ച് അത് വർദ്ധിക്കുന്നു.

1. ഉപഭോഗത്തിലുള്ള ലാഭം - 10 - 20%
2. അക്യുമുലേറ്റീവ് പെർഫോമൻസ് ബോണസ് - 5 - 20%
3. ഡയറക്ടർ ബോണസ് - 14%
4. ലീഡർഷിപ്പ് ഓവർഡൈംഗ് ബോണസ് - 15%
5. ട്രാവൽ ഫണ്ട് - 3%
6. കാർ ഫണ്ട് - 5%
7. ഹൗസ് ഫണ്ട് - 3%

ഉപഭോഗത്തിലുള്ള ലാഭം 10 - 20%

ഒരു ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ എന്ന നിലയിൽ, MRPയും ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ വിലയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസമായ, ഈ തുക നിങ്ങൾക്ക് ലാഭമായി ലഭിക്കുന്നു. മിക്ക ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലും വെസ്റ്റിജ് 20% വരെ ലാഭം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു.

ലാഭം വിശദീകരിക്കുന്നതിന് താഴെക്കാണുന്ന ഉദാഹരണം നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നു.

$$\text{ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ വില} + \text{ലാഭം} = \text{MRP}$$

$$\text{രൂപ 100} + \text{രൂപ 20} = 120$$

ഒരു മാസത്തിൽ, 10,000 രൂപ വിലയുള്ള വെസ്റ്റിജ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ഉപയോഗത്തിനായി നിങ്ങൾ വാങ്ങുകയാണെങ്കിൽ, 2000 രൂപ വരെ നിങ്ങൾക്ക് ലാഭിക്കാൻ കഴിയും.

അക്യുമുലേറ്റീവ് പെർഫോമൻസ് ബോണസ് 5-20%

പെർഫോമൻസ് ബോണസുകൾ നേടുന്നതിന് ഒരു ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ അർഹത നേടേണ്ടതുണ്ട്. അർഹമായ ലെവലിന് അനുസൃതമായ ബോണസ് നേടാൻ അർഹത ലഭിക്കുന്നു. വളരെ മികച്ച പെർഫോമൻസ് ബോണസ് ആണ് വെസ്റ്റിജ് നൽകുന്നത്, ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് മേഖലയിൽ ഇത് വളരെ മികച്ചതാണ്. ഈ പെർഫോമൻസ് ബോണസ് നേടുന്നതിന്, അർഹമായ ലെവലിനുള്ള പോയിന്റ് വാല്യൂ (PV) അക്യുമുലേറ്റ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

അക്യുമുലേറ്റീവ് പെർഫോമൻസ് ബോണസ് (APB) ഷെഡ്യൂൾ - 5-20%

പെർഫോമൻസ് ബോണസ് ലെവൽ	അക്യുമുലേറ്റീവ് PV		% ഓരോന്നിനും
	കുറഞ്ഞത്	പരമാവധി	
ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ	1	500	5
ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ	501	2,000	8
ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ	2,001	4,500	11
സീനിയർ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ	4,501	7,500	14
അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ	7,501	10,000	17
ബ്രോൺസ് ഡയറക്ടർ	10,001+		20

നിർദ്ദിഷ്ട മാസത്തെ പ്രകടന ബോണസ് ലഭിക്കുന്നതിന്, വിതരണക്കാർ മാസത്തിലെ താഴെ പറയുന്ന മൂല്യത്തിന്റെ വ്യക്തിഗത വാങ്ങൽ (വിതരണക്കാരുടെ വിലയിൽ) ചെയ്യണം:

- a) 17% വരെ വരുമാനമുള്ള വിതരണക്കാർ - 20 PV
- b) 20% വരെ വരുമാനമുള്ള വിതരണക്കാർ - 40 PV

വിതരണക്കാരൻ ആവശ്യമുള്ള വ്യക്തിഗത വാങ്ങൽ നടത്തുമ്പോൾ, ഏതെങ്കിലും സാഹചര്യത്തിൽ ഒരു വിതരണക്കാരൻ വ്യക്തിഗത വാങ്ങൽ നടത്താൻ പരാജയപ്പെടുകയാണെങ്കിൽ, ആ മാസത്തിൽ ലഭിക്കുന്ന ബോണസ് ആണ് നടപ്പിലാക്കുക പിന്നീട് ആ മാസത്തിൽ അത് പുറത്തു വിടുകയും ചെയ്യുന്നു.

മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം

ഫാസ്റ്റ് സ്റ്റാർട്ട് 8%

ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ 8% ലെവലിൽ എത്തുന്നതിന് മുമ്പ് ഒരു മാസത്തിനുള്ളിൽ 282 GPV ചെയ്യുമ്പോൾ അദ്ദേഹത്തിന് / അവർക്ക് ഒരു പ്രത്യേക വളർച്ചയും 8% ന്റെ ലെവലും അനുവദിക്കുന്നു. ഡെൽവെർമാർ ഉള്ള അർഹനായ ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ, ഫാസ്റ്റ് സ്റ്റാർട്ട് 8% നും അർഹമാകുന്നു. അപ്പലൈൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ മറ്റ് ലെവലുകളിൽ നിന്ന് 282 ന്റെ വ്യക്തിഗത PV നിലനിർത്തേണ്ടതാണ്.

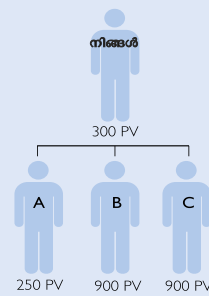
താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഉദാഹരണങ്ങൾ 1 : 18 ന്റെ PV : BV റേഷ്യോയെക്കുറിച്ചും ഇന്ത്യൻ രൂപയിലുള്ള പേഴെട്ടിനെക്കുറിച്ചും ഉള്ള വിശദാംശങ്ങൾ നൽകുന്നു. PV:BV നിരക്കുകൾ മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിൽ വ്യത്യസ്തമായിരിക്കാം. എല്ലാ രാജ്യങ്ങളിലും അതാത് PV:BV റേഷ്യോയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ബോണസ് പേഴെട്ട് കണക്കാക്കുന്നത്.

ഉദാഹരണം 1

ഈ പെർഫോമൻസ് ബോണസുകൾ കണക്കാക്കുന്നത് എങ്ങനെയാണ്? താഴെപ്പറയുന്ന ഉദാഹരണങ്ങൾ PV കണക്കാക്കുന്നത് വിശദീകരിക്കുന്നു.

നിങ്ങൾ ചേർന്ന 1 മാസത്തിൽ, നിങ്ങളുടെ 3 സഹായകങ്ങളെ നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ആയി നിങ്ങൾ സ്പോൺസർ ചെയ്തിട്ടുണ്ടെന്ന് കരുതുക.

നിങ്ങളുടെ വ്യക്തിഗത PV	300
നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാൻ A യുടെ PV	250
നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാൻ B യുടെ PV	900
നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാൻ C യുടെ PV	900
നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് പോയിന്റ് വാല്യൂ (GPV)	2,350
നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് 11% പെർഫോമൻസ് ബോണസിന് അർഹത നേടുന്നു	
$= 2,350 \times 11\% =$ രൂപ 258.5 $\times 18 =$ രൂപ 4653	
4,653 രൂപ നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാനുകൾക്ക് അവർ നേടിയ ലെവലിന് അനുസരിച്ച് വീതിച്ച് നൽകുന്നു.	
5% ന് അർഹത നേടിയ A യ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നത് $250 \times 5\% = 12.5 \times 18 =$ രൂപ 225	
8% ന് അർഹത നേടിയ B യ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നത് $900 \times 8\% = 72 \times 18 =$ രൂപ 1,296	
8% ന് അർഹത നേടിയ C യ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നത് $900 \times 8\% = 72 \times 18 =$ രൂപ 1,296	
2,817 രൂപ നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാനുകൾക്ക് വീതിച്ചുനൽകുകയും 1,836 രൂപ ഈ മാസത്തെ നിങ്ങളുടെ സമാഖ്യവുമാണ്.	

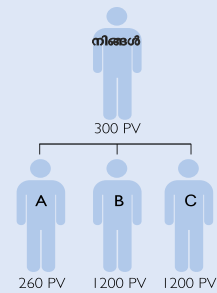


ഉദാഹരണം 2

മാസം 2 ൽ നിങ്ങൾക്കും നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാനുകൾക്കും താഴെപ്പറയുന്ന ബിസിനസ്സ് നടന്നിട്ടുണ്ടെന്നു കരുതുക:

നിങ്ങളുടെ വ്യക്തിഗത PV	300
നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാൻ A യുടെ PV	260
നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാൻ B യുടെ PV	1200
നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാൻ C യുടെ PV	1200
നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് പോയിന്റ് വാല്യൂ (GPV)	2,960
നിങ്ങളുടെ കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ ഗ്രൂപ്പ് പോയിന്റ് വാല്യൂ (GPV) 2,350	
നിങ്ങളുടെ ക്യുമുലേറ്റീവ് GPV 5,310	
നിലവിലെ മാസത്തിൽ നിങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ച പോയിന്റ് വാല്യൂവിൽ (PV) നിങ്ങൾക്ക് പണം ലഭിക്കുന്നു, അതേസമയം ലെവലുകൾ നിർണ്ണയിക്കാൻ കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നു.	
14% പെർഫോമൻസ് ബോണസ് ലഭിക്കാൻ നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പിന് അർഹതയുണ്ട് $= 2,960 \times 14\% =$ രൂപ 414.40 $\times 18 =$ രൂപ 7459.2	
7459.20 രൂപ നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാനിന് അവർ നേടിയ ലെവലുകൾക്ക് അനുസൃതമായി വീതിച്ചുനൽകുന്നു. നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാനുകൾക്ക് ബോണസ് ലഭിക്കുന്നത് എങ്ങനെയാണ് നമുക്ക് നോക്കാം.	

<p>ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ A</p> <table border="0"> <tr> <td>കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV</td> <td>250</td> </tr> <tr> <td>ഈ മാസത്തെ PV</td> <td>260</td> </tr> <tr> <td>ക്യുമുലേറ്റീവ് PV</td> <td>510</td> </tr> </table> <p>ഈ മാസത്തെ PV യുടെ 8% ന് അർഹമായ A യ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നത് $260 \times 8\% = 20.80$ $20.80 \times 18 =$ രൂപ 374.40</p> <p>ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ C</p> <table border="0"> <tr> <td>കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV</td> <td>900</td> </tr> <tr> <td>ഈ മാസത്തെ PV</td> <td>1200</td> </tr> <tr> <td>ക്യുമുലേറ്റീവ് PV</td> <td>2100</td> </tr> </table>	കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV	250	ഈ മാസത്തെ PV	260	ക്യുമുലേറ്റീവ് PV	510	കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV	900	ഈ മാസത്തെ PV	1200	ക്യുമുലേറ്റീവ് PV	2100	<p>ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ B</p> <table border="0"> <tr> <td>കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV</td> <td>900</td> </tr> <tr> <td>ഈ മാസത്തെ PV</td> <td>1200</td> </tr> <tr> <td>ക്യുമുലേറ്റീവ് PV</td> <td>2100</td> </tr> </table> <p>ഈ മാസത്തെ PV യുടെ 11% ന് അർഹമായ B യ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നത് $1200 \times 11\% = 132$ $132 \times 18 = ₹2376$</p> <p>ഈ മാസത്തെ PV യുടെ 11% ന് അർഹമായ C യ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നത് $1200 \times 11\% = 132$ $132 \times 18 =$ രൂപ 2376</p> <p>5,126.4 രൂപ നിങ്ങളുടെ ഡെൽവെർമാനിന് അവർ നേടിയ ലെവലുകൾക്ക് അനുസൃതമായി വീതിച്ചുനൽകുന്നു. 2,332.8 രൂപയാണ് ഈ മാസത്തെ നിങ്ങളുടെ വരുമാനം.</p>	കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV	900	ഈ മാസത്തെ PV	1200	ക്യുമുലേറ്റീവ് PV	2100
കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV	250																		
ഈ മാസത്തെ PV	260																		
ക്യുമുലേറ്റീവ് PV	510																		
കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV	900																		
ഈ മാസത്തെ PV	1200																		
ക്യുമുലേറ്റീവ് PV	2100																		
കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ PV	900																		
ഈ മാസത്തെ PV	1200																		
ക്യുമുലേറ്റീവ് PV	2100																		



ഇപ്രകാരം നിങ്ങളുടെ പോയിന്റ് വാല്യൂ ഓരോ മാസത്തിന് ശേഷവും ക്യുമുലേറ്റ് ചെയ്യപ്പെടുന്നു. വെസ്റ്റിജിൽ, ആർക്കും ബ്രോൺസ് ഡയറക്ടർ ലെവൽ കൈവരിക്കാൻ കഴിയും. ഞങ്ങളുടെ ലെവലുകൾ എന്നനേക്കുമായി ഉള്ളതാണ്.

മുകളിൽ പറഞ്ഞ ഉദാഹരണങ്ങൾ കണക്കാക്കുന്നത് വിശദീകരിക്കുന്ന ഉദാഹരണങ്ങൾ മാത്രമാണ്. വ്യക്തിഗത ടാർജ്ജുകൾക്ക് കൈവരിക്കുമ്പോൾ മാത്രമേ പെർഫോമൻസ് ബോണസ് നൽകുകയുള്ളൂ.

മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം



ഡയറക്ടർ ബോണസ് (DB) 14%

കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 14% ഡയറക്ടർ ബോണസ് (DB) ആയി വെസ്റ്റിജ് നൽകുന്നു. യോഗ്യതാമാനദണ്ഡങ്ങൾക്ക് അനുസൃതമായി നേടിയ ബോണസ് പോയിന്റുകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഒരു 'പോയിന്റ് ഷെയറിംഗ് സിസ്റ്റം' മുഖേന ഇത് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ഓരോ മാസത്തിലും DB പോയിന്റ് വാല്യൂവിൽ വ്യത്യാസമുണ്ടാകുകയും താഴെക്കാട്ടെത്തിക്കുന്ന സൂത്രവാക്യമനുസരിച്ച് മാസംതോറും കണക്കാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു:

$$\frac{\text{കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 14\%}}{\text{ആകെ നേടിയ DB പോയിന്റുകൾ}} = \text{DB പോയിന്റ് വാല്യൂ}$$

ഡയറക്ടർ ബോണസ് പോയിന്റുകൾ (DB) കണക്കാക്കുന്നത് എങ്ങനെയെന്ന് ഈ ഉദാഹരണം കാണിക്കുന്നു. ഇതെല്ലാം അനുമാനങ്ങൾ ആണെന്നത് ശ്രദ്ധിക്കുക, നേടിയ ബിസിനസ്സ് അടിസ്ഥാനമാക്കി യഥാർത്ഥ വരുമാനം വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും.

സ്റ്റാറ്റസ്	കാളിഫൈഡ് ഡയറക്ടർ	യോഗ്യതാ വ്യവസ്ഥകൾ	കാളിഫൈഡ് ഡയറക്ടർ ലെവൽ %												
			നീങ്ങൾ	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
ബോണസ് ഡയറക്ടർ	-	SP 40 PV: 2001 PV	6												
സിർവർ ഡയറക്ടർ	1	SP 40 PV: 1801 PV	6	5	4										
ഗോൾഡ് ഡയറക്ടർ	2	SP 40 PV: 1501 PV	6	5	4	3									
സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർ	3	SP 40 PV: 1001 PV	6	5	4	3	2								
ഡയമണ്ട് ഡയറക്ടർ	4	SP 40 PV: 501 PV	6	5	4	3	2	1							
ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5						
യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5					
ഡബിൾ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5				
ഡബിൾ യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5			

നിങ്ങളുടെ ഡയറക്ടർമാർക്ക് ആയ A, ഡയറക്ടർമാർക്ക് B യെ സ്പോൺസർ ചെയ്തുവെന്ന് കരുതുക.

ഡയറക്ടർമാർക്ക് B 10,001 ന്റെ PGPV ചെയ്യുന്നു.

ഈ മാസത്തിൽ നിങ്ങൾക്കും നിങ്ങളുടെ ഡയറക്ടർമാർക്ക് A യ്ക്കും 2,001 ന്റെ PGPV വിതം ഉണ്ട്.

നീങ്ങൾ	സായം വാങ്ങൽ (SP) 40PV	2,001 PGPV	6% = 120.06 പോയിന്റുകൾ
A	സായം വാങ്ങൽ (SP) 40PV	2,001 PGPV	5% = 100.05 പോയിന്റുകൾ
B	സായം വാങ്ങൽ (SP) 40PV	10,001 PGPV	4% = 400.04 പോയിന്റുകൾ

PGPV എന്നാൽ പേർസണൽ ഗ്രൂപ്പ് പോയിന്റ് വാല്യൂ എന്നാണ്. 20% ഡയറക്ടർമാർക്ക് പോയിന്റ് മുഖേന ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നില്ല.

ഈ കാളിഫൈഡ് സിർവർ ഡയറക്ടർ എന്ന നിലയിൽ ചുവടെ നൽകിയിരിക്കുന്ന പ്രകാരമുള്ള ഡയറക്ടർ ബോണസിന് നിങ്ങൾ അർഹനാണ്.

PGPV യുടെ 6%	=	2,001 × 6%	=	120.06 പോയിന്റുകൾ
ഡയറക്ടർ A യുടെ PGPV യുടെ 5%	=	2,001 × 5%	=	100.05 പോയിന്റുകൾ
ഡയറക്ടർ B യുടെ PGPV യുടെ 4%	=	10,001 × 4%	=	400.04 പോയിന്റുകൾ
നേടിയ ആകെ പോയിന്റുകൾ	=	120.06 + 100.05 + 400.04	=	620.15 പോയിന്റുകൾ

ഈ മാസത്തെ കമ്പനിയുടെ 14% പോയിന്റ് മുഖേന 26,250 ആണെന്ന് കരുതുക, ഡയറക്ടർമാരുടെ വിവിധ ലെവലുകളിലൂടെ രാജ്യത്തിലുടനീളം നേടിയ പോയിന്റുകൾ 3,08,824 ആണ്. അങ്ങനെയെങ്കിൽ DB പോയിന്റ് ചുവടെ പറയുന്നപ്രകാരം കണക്കാക്കുന്നു.

$$\frac{\text{കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 14\%}}{\text{ആകെ നേടിയ DB പോയിന്റുകൾ}} = \frac{2,62,500}{3,08,824} = 0.85 \text{ (ഇത് DB പോയിന്റ് വാല്യൂ ആണ്)}$$

ആകെ നേടിയ 620.15 പോയിന്റുകളെ 0.85 (പോയിന്റ് വാല്യൂ) കൊണ്ട് ഗുണിക്കുന്നു, ഇത് 527.13 × 18 = 9488.30 രൂപയ്ക്ക് തുല്യമാണ്, പേർഫോമൻസ് ബോണസിന് പുറമെ ഡയറക്ടർ ബോണസ് ആയി നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്നതാണ് ഇത്.

മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം

അതുപോലെ, താഴെ പറയുന്ന രീതിയിൽ ഡെവലപ്മെന്റ് A ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ബോണസ് പോയിന്റുകൾ നേടുന്നു.
 PGPV യുടെ 6% = 2,001 × 6% = 120.06 പോയിന്റുകൾ
 ഡയറക്ടർ B യുടെ PGPV യുടെ 5% = 10,001 × 5% = 500.05 പോയിന്റുകൾ
 ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ A നേടിയ ആകെ പോയിന്റുകൾ = 620.11 × 0.85 (പോയിന്റ് വാല്യൂ) × 18 = 9,487.68 രൂപ ഡയറക്ടർ ബോണസ് ആയി ലഭിക്കുന്നു. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ B യും ഡയറക്ടർ ബോണസിന് അർഹനാണ്, അയാളുടെ ഗ്രൂപ്പ് സൃഷ്ടിച്ച PGPV 6% ലഭിക്കുന്നു. 10,001 ന്റെ 6% ലഭിക്കുന്നു = 600.06 പോയിന്റുകൾ × 0.85 (പോയിന്റ് വാല്യൂ) × 18 = 9,180.92 രൂപ.

ഡെവലപ്മെന്റ് കമ്പ്രഷൻ

DB യ്ക്ക് അർഹത നേടുന്നതിന്, എല്ലാ ക്വാളിഫയറുകൾക്കും 40 PV യുടെ വ്യക്തിഗത വാങ്ങൽ ഉണ്ടായിരിക്കണം. അർഹമായ എല്ലാ ഡയറക്ടർ ഗ്രൂപ്പുകൾക്കും DB നൽകുന്നതാണ്. നിങ്ങളുടെ ഡയറക്ടർ ഡയറക്ടർ ഡെവലപ്മെന്റ് അർഹത നേടിയില്ലെങ്കിൽ, യോഗ്യത നേടാത്ത ഡയറക്ടർമാരുടെ PGPV അവരുടെ ലെവൽ കണക്കിലെടുക്കാതെ യോഗ്യത നേടുന്നതുവരെ ക്ലബ്ബ് ചെയ്യുന്നതാണ്. ക്ലബ്ബിംഗ് മുകളിൽ നിന്ന് താഴേക്ക് ചെയ്യുന്നതാണ്.

ഫാസ്റ്റ് സ്റ്റാർട്ട് ബോണസ് ഡയറക്ടർ

ഒരൊറ്റ ബിസിനസ്സ് മാസത്തിൽ നിങ്ങൾ 7,501 PV കൈവരിക്കുകയാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ ഒരു ഫാസ്റ്റ് സ്റ്റാർട്ട് ബോണസ് ഡയറക്ടർ യോഗ്യത നേടുന്നതാണ്. ഇത് നിങ്ങളെ 20% പെർഫോമൻസ് ബോണസിനും ഡയറക്ടർ ബോണസിനും അർഹമാക്കുന്നു.

ലീഡർഷിപ്പ് ഓവറൈഡിംഗ് ബോണസ് 15%

ലീഡർഷിപ്പ് ഓവറൈഡിംഗ് ബോണസ് (LOB) സിൽവർ ഡയറക്ടർമാർക്കും അതിനു മുകളിലുള്ളവർക്കും നൽകുന്നതാണ്. LOB യുടെ ശതമാനം ഈ സ്മാനത്തെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. LOB ക്ക് യോഗ്യത നേടുന്നതിന് എല്ലാ ക്വാളിഫയറുകൾക്കും 40PV യുടെ വ്യക്തിഗത വാങ്ങലും 40PV യുടെ വ്യക്തിഗത വാങ്ങലിന് പുറമെ 5,625 GPV യും ഉണ്ടായിരിക്കണം. 5,625 GPV ഒരൊറ്റ ഡെവലപ്മെന്റ് ഗ്രൂപ്പിൽ നിന്ന് വരേണ്ടതാണ്.

നിങ്ങളുടെ ഡയറക്ടർ ഡെവലപ്മെന്റിന് 5,625 ന്റെ GPU ഇല്ലെങ്കിൽ, യോഗ്യതയുള്ള / യോഗ്യതയില്ലാത്ത ഡയറക്ടർമാരുടെ GPV 5,625 GPV ആകുന്നതുവരെ റോൾ അപ്പ് ചെയ്യുന്നതാണ്. LOB യും പോയിന്റ് വാല്യൂ സിസ്റ്റത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ്, വലതുഭാഗത്ത് കാണിച്ചിരിക്കുന്ന ഫോർമുല അനുസരിച്ച് പോയിന്റിന്റെ മൂല്യവും നിശ്ചയിക്കപ്പെടുന്നു.



കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 15% = LOB പോയിന്റ് വാല്യൂ ആകെ നേടിയ LOB പോയിന്റുകൾ

ചുവടെ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന പട്ടിക പ്രകാരം LOB കണക്കാക്കുന്നു

സ്റ്റാറ്റസ്	ഡയറക്ടർ ഗ്രൂപ്പുകൾ	യോഗ്യതാ വ്യവസ്ഥകൾ	ലീഡർഷിപ്പ് ബോണസ് %									
			SD	GD	STAR	DD	CD	UCD	DCD	DUCD		
സിൽവർ ഡയറക്ടർ	1	GPV 5,625	5									
ഗോൾഡ് ഡയറക്ടർ	2	GPV 5,625	5	5								
സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർ	3	GPV 5,625	5	5	5							
ഡയമണ്ട് ഡയറക്ടർ	4	GPV 5,625	5	5	5	4						
ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3					
യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2				
ഡബിൾ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1			
ഡബിൾ യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5		

കുറഞ്ഞത് 5,625 PV യുടെ 'മിനിമം ഗ്യാറന്റി' ഉണ്ട്. നിങ്ങളുടെ PGPV 5,625 അല്ലെങ്കിൽ അതിന്റെ വിന്യാസം നിങ്ങൾ നേടുന്ന പോയിന്റുകൾ മുതൽ അടുത്ത ക്വാളിഫൈഡ് ഡയറക്ടർക്ക് റോൾ അപ്പ് ചെയ്യുന്നതാണ്.

മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം

ട്രാവൽ ഫണ്ട് (TF) 3%

സിൽവർ ഡയറക്ടർമാർക്കും അതിനു മുകളിലുള്ളവർക്കും വെസ്റ്റിജ് ഒരു ട്രാവൽ ഫണ്ട് (TF) നൽകുന്നുണ്ട്. കമ്പനിയുടെ ആകെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 3% TF അനുവദിക്കുന്നു, ക്യാലിഫ്രോണിയ നേടിയ ട്രാവൽ ഫണ്ട് പോയിന്റുകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഒരു 'പോയിന്റ് ഷെയറിംഗ് സിസ്റ്റം' മുഖേന കണക്കാക്കുന്നു. ഓരോ മാസത്തിലും TF മുഖ്യം വ്യത്യസ്തപ്പെടും, ചുവടെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഫോർമുല പ്രകാരം മാസം തോറും ഇത് കണക്കാക്കുന്നു.

$$\frac{\text{കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 3\%}}{\text{ആകെ നേടിയ ട്രാവൽ ഫണ്ട് പോയിന്റുകൾ}} = \text{TF പോയിന്റ് വാല്യൂ}$$

ഇതും ഡയറക്ടർ ബോണസ് യോഗ്യതകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതും സമാനമായ ലെവലിൽ പണം നൽകുന്നതുമാണ്.



മുൻവ്യവസ്ഥകൾ

കമ്പനി പ്രഖ്യാപിക്കുന്ന യാത്രകളുടെ ആവശ്യത്തിലേക്കായി ട്രാവൽ ഫണ്ട് ഉപയോഗിക്കുന്നു.

കാർ ഫണ്ട് (CF) 5%

സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർമാർക്കും അതിന് മുകളിലുള്ളവർക്കും ഉദാരമായ ഒരു കാർ ഫണ്ട് (CF) വെസ്റ്റിജ് നൽകുന്നു. കമ്പനിയുടെ ആകെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 5% CF അനുവദിക്കുന്നു, യോഗ്യത നേടിയ ആളുകൾക്ക്, കാർ ഫണ്ട് പോയിന്റുകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഒരു 'പോയിന്റ് ഷെയറിംഗ് സിസ്റ്റം' മുഖേന ഇത് കണക്കാക്കുന്നു. ഓരോ മാസത്തിലും CF മുഖ്യം വ്യത്യസ്തപ്പെടും, ചുവടെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഫോർമുല പ്രകാരം മാസം തോറും ഇത് കണക്കാക്കുന്നു.

$$\frac{\text{കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 5\%}}{\text{ആകെ നേടിയ CF പോയിന്റുകൾ}} = \text{CF പോയിന്റ് വാല്യൂ}$$

ഇതും ഡയറക്ടർ ബോണസ് യോഗ്യതകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതും സമാനമായ ലെവലിൽ പണം നൽകുന്നതുമാണ്.



മുൻവ്യവസ്ഥകൾ

1 കാർ ഫണ്ടിന് യോഗ്യത നേടിയ ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ കമ്പനിയുടെ അനുമതി ലഭിച്ച ശേഷം ഒരു കാർ വാങ്ങേണ്ടതുണ്ട്.

2 കമ്പനിയുടെ അനുമതി ലഭിച്ച ശേഷം ബിസിനസ് ഡെവലപ്മെന്റിന് വേണ്ടിയും കാർ ഫണ്ട് ഉപയോഗിക്കാം.

3 CF ന് നിങ്ങൾക്ക് പരമാവധി നേടാനാവുന്നത് പ്രതിമാസം 60,000 രൂപയാണ്.

കാർ ഫണ്ട് ലഭം പങ്കുവയ്ക്കലിന്റെ ആവശ്യകത

സ്ഥാനം	യോഗ്യതകൾ	CF-ന്റെ പോയിന്റുകൾ
സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർ/ ഡയമണ്ട് ഡയറക്ടർ/ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ/ യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ/ ഡബിൾ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ/ ഡബിൾ യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	<ul style="list-style-type: none"> 40 PV യുടെ പ്രതിമാസ വ്യക്തിഗത വാങ്ങൽ ഉണ്ടായിരിക്കണം. അദ്ദേഹത്തിന്/അവരുടെ കീഴിൽ നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ യോഗ്യതയുള്ള 3 ഡയറക്ടർ* ഗ്രൂപ്പുകൾ (ബ്രോൺസ് ഡയറക്ടർ) ഉണ്ടായിരിക്കണം. തുടർച്ചയായി മൂന്നു മാസത്തേക്ക് ചുരുങ്ങിയത് സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർ പദവി നിലനിർത്തേണ്ടതാണ് നാലാം മാസം മുതൽ CF ലഭിക്കുന്നു 	ഡയറക്ടർ ബോണസ് പോയിന്റ് സിസ്റ്റം കമ്പ്യൂട്ടേഷൻ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളത്

പ്രയോജനം

നിങ്ങൾ കാർ ഫണ്ടിലേക്ക് യോഗ്യത നേടിക്കഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങൾ സിൽവർ ഡയറക്ടർ ആയി യോഗ്യത നേടുന്നതുവരെ കാർ ഫണ്ട് തുടർച്ചയായി ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയും.

*2001 PV യുടെ PGPV ഉണ്ടായിരിക്കണം, ഇത് 20% ഡെവലപ്മെന്റിന്റെ ബിസിനസ് വോളിയത്തിന് പുറമെയുള്ളതാണ്.

മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം

ഹൗസ് ഫണ്ട് (HF) 3%

ക്രൗൺ ഡയറക്ടർമാർക്കും അതിന് മുകളിലുള്ളവർക്കും ഹൗസ് ഫണ്ട് (HF) വെസ്റ്റിജ് നൽകുന്നു. കമ്പനിയുടെ ആകെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 3% HF അനുവദിക്കുന്നു, യോഗ്യത നേടിയ ആളുകൾക്ക്, ക്രമമനുസരിച്ച്, ഹൗസ് ഫണ്ട് പോയിന്റുകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഒരു 'പോയിന്റ് ഷെയറിംഗ് സിസ്റ്റം' മുഖേന ഇത് കണക്കാക്കുന്നു. ഓരോ മാസത്തിലും HF മുഖ്യ വ്യത്യാസപ്പെട്ടും, ചുവടെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഫോർമുല പ്രകാരം മാസം തോറും ഇത് കണക്കാക്കുന്നു.

കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ PV യുടെ 3%
 ആകെ നേടിയ HF പോയിന്റുകൾ = HF പോയിന്റ് വാല്യു

ഇതും ഡയറക്ടർ ബോണസ് യോഗ്യതകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതും സമാനമായ ലെവലിൽ പണം നൽകുന്നതുമാണ്.



മുൻവ്യവസ്ഥകൾ

- 1 ബോണസ് ചെക്കിനൊപ്പം ഹൗസ് ഫണ്ട് വരുമാനം അടുത്ത മാസം കമ്പനി റിലീസ് ചെയ്യുന്നതാണ്.
- 2 HF ൽ പരമാവധി നിങ്ങൾക്ക് ലാഭിക്കാൻ കഴിയുന്നത് 80,000 രൂപയാണ്.

ഹൗസ് ഫണ്ട് ലാഭം പങ്കുവയ്ക്കലിന്റെ ആവശ്യകത

സ്ഥാനം	യോഗ്യതകൾ	HF-ന്റെ പോയിന്റുകൾ
ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ/ യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ/ ഡബിൾ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ/ ഡബിൾ യൂണിവേഴ്സൽ ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ	<ul style="list-style-type: none"> • 40 PV യുടെ പ്രതിമാസ വ്യക്തിഗത വാങ്ങൽ ഉണ്ടായിരിക്കണം. • അദ്ദേഹത്തിന് / അവരുടെ കീഴിൽ നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ യോഗ്യതയുള്ള 6 ഡയറക്ടർ* ഗ്രൂപ്പുകൾ (ബോണസ് ഡയറക്ടർ) ഉണ്ടായിരിക്കണം. • തുടർച്ചയായി മൂന്നു മാസത്തേക്ക് ചുരുങ്ങിയത് ക്രൗൺ ഡയറക്ടർ പദവി നിലനിർത്തേണ്ടതാണ് • നാലാം മാസം മുതൽ HF ലഭിക്കുന്നു 	ഡയറക്ടർ ബോണസ് പോയിന്റ് സിസ്റ്റം, കമ്പ്യൂട്ടേഷൻ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളത്

പ്രയോജനം

നിങ്ങൾ ഹൗസ് ഫണ്ടിന് യോഗ്യത നേടിക്കഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങൾ സിർവർ ഡയറക്ടർ ആയി യോഗ്യത നേടുന്നതുവരെ ഹൗസ് ഫണ്ട് തുടർച്ചയായി ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയും.

വെസ്റ്റിജ് പോളിസി

പ്രൊഡക്റ്റ് ഗ്യാരന്റി

വെസ്റ്റിജ് (ഇനിമേൽ കമ്പനി എന്നു വിളിക്കുന്നു) എല്ലാ ഉപഭോക്താക്കൾക്കും അന്താരാഷ്ട്ര ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുന്നു. ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർ അല്ലെങ്കിൽ ഉപഭോക്താക്കൾ വാങ്ങിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിലവാരം കുറഞ്ഞതോ അല്ലെങ്കിൽ നിർമ്മാണ വൈകല്യങ്ങൾ ഉള്ളതോ ആണെങ്കിൽ, അത് മാറ്റിനൽകാമെന്ന ഗ്യാരന്റി കമ്പനി നൽകുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, കാലാവധി തീരുക, അശ്രദ്ധ അല്ലെങ്കിൽ ബോധപൂർവമായ പ്രവൃത്തികൾ എന്നിവ കാരണം ഉണ്ടാകുന്ന നാശനഷ്ടങ്ങൾക്ക് അല്ലെങ്കിൽ കേടാകുന്നതിന് ഈ ഗ്യാരന്റി ബാധകമാകുന്നതല്ല.

പോളിസി റിട്ടേൺ പോളിസി

ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള അസംതൃപ്തി, നിർമ്മാണത്തിലെ അല്ലെങ്കിൽ പാക്കേജിംഗിലെ തകരാറുകൾ ഉണ്ടാകുന്ന പക്ഷം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് / ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർക്ക് ഉൽപ്പന്നം തിരികെ നൽകാൻ / മാറ്റിവാങ്ങാൻ കഴിയും. ഉപഭോക്താക്കൾ / ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിയ തീയതിയിൽ നിന്ന് 30 ദിവസത്തിനകം വാങ്ങുന്ന ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ / കമ്പനിയുമായി ബന്ധപ്പെടേണ്ടതാണ്. അവർക്ക് ഒരു കാരണം നൽകുകയും.

മേൽസൂചിപ്പിച്ച ഉൽപ്പന്നത്തിനൊപ്പം അസ്സൽ കസ്റ്റമർസർവീസ് രസീതിന്റെ പകർപ്പ് / ഇൻവോയ്സ് സഹിതം ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരികെ നൽകണം. അത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ, പണം റീഫണ്ട് ചെയ്യുക അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാറ്റി നൽകുകയെന്ന ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യം തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതു നൽകാൻ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടറിന്റെ കടമയാണ്.

യഥാർത്ഥ ഇൻവോയ്സ് സഹിതം ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കമ്പനിയ്ക്ക് തിരികെ നൽകണം. കമ്പനി ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സൗജന്യമായി മാറ്റി നൽകുകയോ അല്ലെങ്കിൽ അല്ലെങ്കിൽ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർക്ക് ആ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യമില്ലെങ്കിൽ ആ തുകയ്ക്ക് സമാനമായ ക്യാഷ് വാച്ചർ കമ്പനി നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർക്ക് ഇഷ്ടമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിന് 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അത് ഉപയോഗിക്കാൻ അവർക്ക് കഴിയും.

ആവശ്യമായ രേഖകൾ

- പ്രൊഡക്ട് റിട്ടേൺ ഫോം
- റിട്ടേൺ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള കാരണം
- ഇൻവോയ്സ് പകർപ്പ്
- തിരികെ നൽകേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ

*2001 PV യുടെ PGPV ഉണ്ടായിരിക്കണം, ഇത് 20% ഡൗൺലൈനിന്റെ ബിസിനസ് വോളിയത്തിന് പുറമേയുള്ളതാണ്.

വെസ്റ്റ് ജി പോളിസി

ബൈ ബായ്ക്ക് പോളിസി

ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിൽ നിന്നും പിൻമാറാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്കായി കമ്പനി ഒരു ബൈ ബായ്ക്ക് പോളിസി നൽകുന്നു. നല്ല അവസ്ഥയിലുള്ളതും ഉപയോഗിക്കാവുന്നതും വീണ്ടും വിൽക്കാൻ കഴിയുന്നതും വീണ്ടും സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യാനാവുന്നതും തുറക്കാത്തതും മാറ്റങ്ങൾ വരുത്താത്തതും, കുറഞ്ഞത് നാല് മാസത്തെയെങ്കിലും ഷെൽഫ് ലൈഫ് ഉള്ളതുമായ വെസ്റ്റ് ജി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മടക്കി നൽകാൻ കഴിയും.

ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ പിൻമാറുകയാണെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പൂർണ്ണമായ റീഫണ്ട് വെസ്റ്റ് ജി നൽകുന്നതാണ്.

വെസ്റ്റ് ജിയിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിയ തീയതി മുതൽ 30 ദിവസത്തിന് ശേഷമാണ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിൽ നിന്നും പിൻമാറുന്നതെങ്കിൽ, മടക്കിനൽകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ വിലയ്ക്ക് തുല്യമായ തുകയിൽ നിന്നും വാങ്ങലിൽ മേൽ കമ്പനി നൽകിയ ബോണസും 10% സർവീസ് ചാർജ്ജും കുറവ് ചെയ്തശേഷമുള്ള തുക റീഫണ്ട് ചെയ്യുന്നതാണ്.

ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിവേകത്തോടെ വാങ്ങുന്നുവെന്ന ബാധ്യത സ്വീകരിക്കുന്നതിനും കമ്പനിയിലും ചുമത്തുന്ന തരത്തിലാണ് ബൈ ബായ്ക്ക് പോളിസി രൂപകൽപ്പന ചെയ്തിരിക്കുന്നത്.

പ്രമോഷൻ, അഡാർടെസിംഗ്, സെയിൽസ്, മാർക്കറ്റിംഗ് പോളിസി

കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ അഡാർടെസിംഗ്, സെയിൽസ്, മാർക്കറ്റിംഗിനായി കമ്പനി തങ്ങളുടെതായ ഒരു നയം രൂപപ്പെടുത്തുകയും അത് പിന്തുടരുകയും ചെയ്യുന്നു. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ (മാർ) അത്തരം പോളിസികൾ നടപ്പിലാക്കേണ്ടതാണ്. ഒരു കാരണവശാലും, നയങ്ങളിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാനോ അല്ലെങ്കിൽ സൃഷ്ടിക്കുവാനോ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ (മാർ) അനുവദിക്കുന്നതല്ല. എന്നിരുന്നാലും, കമ്പനിയുടെ പരിഗണനയിലേക്കായി അഭിപ്രായങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും നൽകാൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് കഴിയും. കമ്പനി തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഹോൾസെയിൽ അല്ലെങ്കിൽ ചില്ലറ വിൽപ്പന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ സംഭരിക്കുന്നതിനോ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിനോ അല്ലെങ്കിൽ വിൽക്കുന്നതിനോ അനുവദിക്കുകയല്ല. ഇത്തരം സംഭവങ്ങൾ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ ശ്രദ്ധയിൽപ്പെടുമ്പോൾ തന്നെ ഇത്തരം സംഭവങ്ങൾക്ക് പിന്നിലുള്ള അല്ലെങ്കിൽ ഉത്തരവാദിയായ വ്യക്തിയെ / ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ സൂചിപ്പിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഒരു കുറിപ്പ് സഹിതം ഇത്തരം സംഭവങ്ങൾ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

കമ്പനിയുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ, ജീവനക്കാർ എന്നിവർക്കിടയിൽ കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയും വാങ്ങലും അനുവദിക്കുന്നില്ല. അത്തരം സംഭവങ്ങൾ കണ്ടെത്തുമ്പോൾ, ഉൾപ്പെട്ട വ്യക്തികൾക്കെതിരെ കർശന നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്. കമ്പനി നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ളതും നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുള്ളതുമായ വിലയിലും പാക്കേജിലും നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്നത് കർശനമായി നിരോധിച്ചിരിക്കുന്നു. മറ്റ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുമായി മത്സരിക്കുന്നതിനായി നിർദ്ദിഷ്ട വിലയിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി വിലയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നടത്തുകയോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റുവിധത്തിൽ ഗൗരവമായി കാണുന്നതാണ്; ഇത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഉത്തരവാദിയായ വ്യക്തിയുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് കമ്പനി റദ്ദാക്കുകയും അവരുടെ ബോണസ് / കൂടിശ്ലീക എഴുതിത്തള്ളുകയും ചെയ്തേക്കാം.

കമ്പനിയിൽ നിന്നും രേഖാമൂലമുള്ള അനുമതിയില്ലാതെ സ്വന്തം നിലയിൽ പ്രമോഷൻ നൽകാൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് അനുവാദമില്ല. കമ്പനി തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മാർക്കറ്റിംഗും വിപണനത്തിനുമായി ഉൽപ്പന്ന വിവരം, പ്ലാനിംഗ്, കാഴ്ചപ്പാട് സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ എന്നിവ രൂപകൽപ്പന ചെയ്യുകയും, അച്ചടിക്കുകയും പ്രസിദ്ധീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതിൽ നിന്നും വ്യതിചലിക്കുവാൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ അനുവദിക്കുന്നതല്ല.

പ്രത്യേക സാഹചര്യങ്ങളിൽ, ഇച്ഛാശക്തിയുള്ള ലഘുലേഖകൾ ഒപ്പം / അല്ലെങ്കിൽ പരസ്യം സൃഷ്ടിക്കാൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർക്ക് അനുമതി നൽകും. എന്നിരുന്നാലും, താൽപര്യമുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ (മാർ) വിശദമായ പദ്ധതിവിവരം കമ്പനിയുടെ അനുമതിയോടെയും മുൻകൂട്ടി സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. രേഖാമൂലമുള്ള അനുമതി കമ്പനി നൽകുന്നില്ലെങ്കിൽ, കമ്പനി ലിറ്ററേച്ചർ / പോളിസി / പ്രമോഷൻ, മാർക്കറ്റിംഗ്, വിപണനം എന്നിവയുടെ രൂപത്തിലും ഉള്ളടക്കത്തിലും നിന്ന് വ്യതിചലിയ്ക്കാൻ കഴിയുകയല്ല.

ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന്റെ കാലാവധി അവസാനിക്കുകയോ റദ്ദാക്കുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ, കമ്പനിയുടെ ചിഹ്നങ്ങളും ലോഗോയും കൂടാതെ / അല്ലെങ്കിൽ മറ്റേതെങ്കിലും അവതരണങ്ങൾ നീക്കംചെയ്യുകയും അതിന്റെ ഉപയോഗം അവസാനിപ്പിക്കേണ്ടതും കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധമുള്ള ഏതെങ്കിലും പേര്, ചിഹ്നങ്ങൾ, ലേബൽ, സ്റ്റേറ്റ്സ്മെന്റ്, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പേര്, പകർപ്പവകാശം, ഡിസൈനുകൾ കൂടാതെ / അല്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും അച്ചടിച്ച സാമഗ്രികൾ എന്നിവ ഉപയോഗിക്കാനുംപാടില്ല. മുകളിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന വ്യവസ്ഥ ലംഘിക്കപ്പെടുമ്പോൾ, കമ്പനി അതിന്റെ വിവേചനാധികാരത്താൽ, വീഴ്ചവരുത്തിയ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരിൽമേൽ നിയമപരമായ നടപടികൾ സ്വീകരിച്ചേക്കാം.

ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ മുഖേന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുമ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ചുവടെയുള്ള വിശദാംശങ്ങൾ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ നൽകണം.

- (a) വാങ്ങുന്നയാളുടെയും വിലപണിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന പേര്;
- (b) ചരക്കുകളുടെയോ സേവനങ്ങളുടെയോ ഡെലിവറി തീയതി;
- (c) സാധനങ്ങൾ തിരികെ നൽകാനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ;
- (d) സാധനങ്ങളുടെ വാറന്റിയും തകരാർ ഉണ്ടെങ്കിൽ മാറ്റിനൽകേണ്ട / എക്സ്ചേഞ്ച് ചെയ്യേണ്ട സാധനങ്ങൾ.

ഒരു ഇ കൊമേഴ്സ് പ്ലാറ്റ്ഫോം / മാർക്കറ്റ്പ്ലേസ് മുഖേന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ വിൽക്കുവാനായി സജ്ജമാക്കുകയോ ചെയ്യുന്ന പക്ഷം, അത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനായി ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ കമ്പനിയിൽ നിന്നും രേഖാമൂലമുള്ള മുൻകൂർ അനുമതി വാങ്ങിയിരിക്കണം.

വെസ്റ്റിജ് പോളിസി

റിപ്പോർട്ടിംഗ് പോളിസി

ബിസിനസ്സിന്റെ സാധാരണ ഗതിയിലുള്ള നടത്തിപ്പിനായി പരസ്പര സൗകര്യം അനുസരിച്ചും സാമ്പത്തികമായ ആവശ്യകതകൾക്കുമായി ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ തന്റെ അപ്ലൈമെന്റ് അറിയിക്കുകയും ഡൗൺലൈനിന് മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുക. എല്ലാ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരും 'അസാധാരണ സന്ദർഭങ്ങൾ' കമ്പനിയുമായി നേരിട്ട് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യേണ്ടതും മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ തേടേണ്ടതുമാണ്.

പ്രതിഫലം / റീകൺസിലിയേഷൻ / ഒഴിവുകൾ നയം

മരണം സംഭവിക്കുക (അവകാശിയില്ലെങ്കിൽ / നോമിനിയീല്ലെങ്കിൽ), രാജി വയ്ക്കുക, റദ്ദാക്കുക, പിരിച്ചുവിടുക, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് നിഷ്ക്രിയമാകുക, അവകാശപ്പെടാത്ത ഡയമണ്ട് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് എന്നിവയാൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിൽ ഒഴിവ് വരുന്ന പക്ഷം നിലവിലുള്ള ഡയമണ്ട് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കായി അല്ലെങ്കിൽ ഉയർന്ന ലെവലുകളിൽ ഉള്ളവർക്കായി ഒഴിവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നെറ്റ് വർക്ക് ലേലം ചെയ്യുന്നു. ഉയർന്ന തുകയുടെ ലേലം നൽകുന്നവർക്ക് നെറ്റ് വർക്ക് ലഭിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെ വാങ്ങുന്ന നെറ്റ് വർക്ക് സ്പോൺസർഷിപ്പിന്റെ നിലവിലുള്ള സ്മാൻത്ത് തുടരുന്നതാണ്, കൂടാതെ ലേലത്തിൽ വാങ്ങുന്ന യാളുടെ രണ്ടാമത്തെ അംഗീകൃത ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പായി

അറിയപ്പെടുന്നതുമാണ്.

മേൽപ്പറഞ്ഞ ലേലം വഴി നേടുന്ന ഫണ്ടുകൾ ഉചിതമായ സമയത്ത് കീഴ്വഴക്കങ്ങൾക്ക് അനുസരിച്ച് കമ്പനിയുടെ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ പ്രകാരം ഇൻസെന്റീവിന് അർഹതയുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ആയി പരിഗണിക്കപ്പെടുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കായി വിതരണം ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ഏതെങ്കിലും ഒഴിവുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പുമായി ബന്ധപ്പെട്ടുള്ള നെറ്റ് വർക്ക് വാങ്ങുവാനുള്ള ആളെ കമ്പനിയ്ക്ക് കണ്ടെത്താൻ കഴിയാത്ത പക്ഷം, നെറ്റ് വർക്കിന്റെ ബിസിനസ് നടത്തുവാനും നെറ്റ് വർക്കിന്റെ മേൽനോട്ടം കാര്യക്ഷമമായി നിർവഹിക്കുന്നതിനുമായി ഒരു അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് നിയോഗിക്കുന്നതാണ്. അത്തരം നെറ്റ് വർക്കുകളുടെയും ബന്ധപ്പെട്ട ബിസിനസ്സുകളുടെയും സുഗമമായ മാനേജ്മെന്റിലും വളർച്ചയിലും കമ്പനിയ്ക്ക് സംതൃപ്തി ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ, നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്ന നെറ്റ് വർക്കിന്റെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിന് സമാനമായതോ അല്ലെങ്കിൽ അതിനേക്കാൾ ഉയർന്നതോ ആയ തലത്തിലുള്ള പ്രമുഖ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്കോ അല്ലെങ്കിൽ ബിസിനസ്സിന് എറ്റവും നല്ലതായിരിക്കും എന്ന് കമ്പനി കരുതുന്ന തരത്തിലോ അത്തരം നെറ്റ് വർക്കുകൾ വിതരണം ചെയ്യുകയുള്ളൂ. ഈ നയവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടുള്ള കമ്പനിയുടെ തീരുമാനം അന്തിമമായിരിക്കും.

കോർപ്പറേറ്റ് കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ

ഞങ്ങളുടെ കോർപ്പറേറ്റുകളുടെ സ്വത്വവും സ്റ്റേഷനറികളും ആശയവിനിമയം നടത്തുന്ന രീതിക്ക് അടിസ്ഥാനപരമായതായിരിക്കും. ഞങ്ങൾ ഈ രീതിയിലാണ് ഞങ്ങളെ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കുന്നത്. ഇത് ഞങ്ങളുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട ആസൂത്രികളാണ്, ഞങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിന്റെ പ്രതിച്ഛായ പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നു, ഞങ്ങളുടെ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയും ഏകീകരിക്കുന്നു, അംഗീകരിക്കപ്പെടുന്ന ഗുണനിലവാരം പാലിയ്ക്കുന്നു. ഞങ്ങളുടെ സ്വത്വവും സ്റ്റേഷനറിയും ഞങ്ങൾക്ക് സ്ഥിരതയും അംഗീകാരവും നൽകുന്നു. എന്നാൽ നമ്മുടെ കോർപ്പറേറ്റ് ഐഡന്റിറ്റി മാനദണ്ഡങ്ങൾ നാം പാലിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് നാം ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതാണ്. നമ്മുടെ കമ്പനിയുടെ ഭാവിയിലെ പ്രശസ്തിയും നമ്മുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളും ഇത് ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു.

8.6 X
x
2.3 X

- 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

നിങ്ങൾക്കായി ഞങ്ങൾ ഒരു സ്റ്റേഷനറി ടെംപ്ലേറ്റ് തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. വെസ്റ്റിജ് ബ്രാൻഡിനെ പിന്തുണയ്ക്കാൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നതിനായാണ് ഈ ടെംപ്ലേറ്റ് രൂപകൽപ്പന ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. നിങ്ങളുടെ എല്ലാ ബിസിനസ് ഇടപാടുകൾക്കും ഒരു ഏകീകൃത കോർപ്പറേറ്റ് തിരിച്ചറിയലും സന്ദർശന കാർഡും ഉപയോഗിക്കണമെന്ന് ഇത് നിർദ്ദേശിക്കുന്നു. ഫോൺ, ടെക്സ്റ്റ്, നിറങ്ങൾ, സ്പെയ്സുകൾ, മറ്റ് വിശദാംശങ്ങൾ എന്നിവ വെസ്റ്റിജ് സ്റ്റാൻഡേർഡിനോട് ചേർന്നു നിൽക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തണം.

ഞങ്ങളാൽ അംഗീകരിച്ചിട്ടില്ലാത്തതും കൂടാതെ / അല്ലെങ്കിൽ നിലവിലുള്ള ഒപ്പം / അല്ലെങ്കിൽ ഇനിവരുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർക്ക് ലിറ്ററേച്ചർ / പരിശീലന സാമഗ്രികൾ നിങ്ങൾ നൽകാൻ പാടില്ല. ഞങ്ങളുടെ ഐഡന്റിറ്റി, സന്ദർശന കാർഡ് മാനദണ്ഡങ്ങൾ ചുവടെ നൽകിയിരിക്കുന്നു -

7mm

Distributor Full Name
Designation
INDEPENDENT VESTIGE DISTRIBUTOR

Vestige Marketing Pvt. Ltd.
Local Address of Distributor
Local Address of Distributor
p +91 XX XXXX XXXX
f +91 XX XXXX XXXX
m +91 XXXXX XXXXX
e xxx@xxxxxxx.com
w myvestige.com

7mm

CARD DIMENSION :
52mm(HEIGHT) x
87mm(WIDTH)

Stroke thickness
(blue & green) = .75 pt

Font : Gill Sans Std Bold | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Light | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Regular | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Light | Type Size : 5.75
Font : Gill Sans Std Light | Type Size : 7.5
Font : Gill Sans Std Regular | Type Size : 8.5

വെ രു മാ റ്റ ചു ട്ടം

വെസ്റ്റിജിന്റെ പെരുമാറ്റം എല്ലാ സമയത്തും ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർ പാലിക്കേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്. ഇതിന്റെ ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള ലംഘനത്തിന്മേൽ എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും വിതരണാവകാശം അവസാനിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം കമ്പനിക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്. അംഗമാകുന്ന സമയത്ത് ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർ ചുവടെയുള്ള പ്രതിജ്ഞ എടുക്കേണ്ടതാണ്

1. വെസ്റ്റിജ് ബിസിനസ്സിൽ ഞാൻ ഉയർന്ന തലത്തിലുള്ള സത്യസന്ധതയും ആത്മാർത്ഥതയും പുലർത്തുന്നതാണ്.
2. കമ്പനിയുടെ മാർക്കറ്റിംഗ് പദ്ധതി ഞാൻ കൃത്യമായും സത്യസന്ധമായും അവതരിപ്പിക്കുന്നതാണ്, കൂടാതെ വിജയം നേടുന്നതിന് ആവശ്യമായ തലത്തിലുള്ള പരിശ്രമം വ്യക്തമായി പ്രകടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ്. ഇനിയുള്ള ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാരുമായി ബന്ധപ്പെടാനോ യഥാർത്ഥത്തിലുള്ള അല്ലെങ്കിൽ സാധ്യതയുള്ള വിൽപനവും അല്ലെങ്കിൽ ഇടിപ്പിപ്പിപ്പി വരുമാനവും ഗുണനിലവാരവും മാറ്റിവെയ്ക്കുന്നത് ഉൾപ്പെടെയുള്ള തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്നതോ, തെറ്റായതോ, വഞ്ചനാപരമായതോ / അല്ലെങ്കിൽ നിയമവിരുദ്ധമായതോ ആയ രീതികൾ ഞാൻ ഉപയോഗിക്കുകയില്ല.
3. കമ്പനി, അതിന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ട്രാഫിക്, ജീവനക്കാർ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റ് ആളുകൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയെ സംബന്ധിച്ച് ഞാൻ നിഷേധാത്മകവും താഴ്ന്നിടക്കട്ടെന്നുമായ പ്രസ്താവനകൾ നടത്തുകയില്ല. ഞാൻ കമ്പനിയേയും അതുപോലെ ഡയറക്ടർ സെല്ലിംഗ് ബിസിനസ്സിനെയും ബഹുമാനിക്കുന്നു.
4. ചില്ലറ വിപണനകളിലൂടെ വെസ്റ്റിജിന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഞാൻ വിൽക്കുകയില്ല.
5. ബോണസ് റിബേറ്റ് / കമ്മീഷൻ റീഫണ്ട് ചെയ്യുന്നതിന് ഞാൻ ഇടപെടുകയോ ഒപ്പം / അല്ലെങ്കിൽ ഡൗൺലൈനിനെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയോ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാനോ അല്ലെങ്കിൽ

6. കമ്പനിയുടെ വ്യാപാര നാമം (ബ്രാൻഡ്), വിവരങ്ങൾ, ലിറ്ററേച്ചർ പരസ്യ സാമഗ്രികൾ, ആളുകളുടെ ഒത്തുചേരൽ അല്ലെങ്കിൽ കമ്പനിയുടെ അല്ലാതെ മറ്റാരുമില്ലാത്തവയെങ്കിലും താൽപ്പര്യങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കുന്നതിനും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനുമായി ബാധിക സമ്പത്ത് ഉൾപ്പെടെയുള്ള മറ്റ് വിഭവങ്ങൾ ഞാൻ ഉപയോഗിക്കില്ല.
7. കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോടും എന്റെ സേവനങ്ങളോടും എന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾക്കും സഹ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കും സംരംഭകന്മാർക്കും ഉറപ്പാക്കാൻ ഞാൻ ശ്രമിക്കും.
8. ഞാൻ വെസ്റ്റിജ് ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കുള്ള നിയമങ്ങളും വ്യവസ്ഥകളും എല്ലാപ്പോഴും പാലിക്കും.
9. കമ്പനിയുടെ ബിസിനസ്സ് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനായി കമ്പനിയുടേയും സഹ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാരുടേയും ചെലവിൽ ഞാൻ വഞ്ചനാപരമായ നടപടികൾ സ്വീകരിക്കില്ല.
10. വിതരണാവകാശത്തിലോ അതിനുശേഷമോ, കമ്പനിയെ, അതിന്റെ പ്രശസ്തിയും ബിസിനസ്സ് താൽപ്പര്യങ്ങളും പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒന്നും ചെയ്യുകയില്ല.
11. തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്നതും വഞ്ചനാപരവും ഒപ്പം / അല്ലെങ്കിൽ ന്യായമല്ലാത്തതുമായ വ്യാപാര രീതികൾ ഞാൻ ഉപയോഗിക്കുകയില്ല.
12. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എനിക്ക് നൽകിയ സഹായം വിവരങ്ങളുടെ സംരക്ഷണം ഉറപ്പാക്കാൻ വേണ്ട നടപടികൾ ഞാൻ സ്വീകരിക്കും.

ന യ ങ്ങ ൾ / നിയമങ്ങൾ + വ്യവസ്ഥകൾ

വ്യാപാരം നടത്തുന്ന സമയത്ത് ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്ക് അവകാശങ്ങളും അനുമതിയും കാത്തുസൂക്ഷിക്കുന്നതിനായാണ് വെസ്റ്റിജ് മാർക്കറ്റിംഗ് പെപ്പർ ലിമിറ്റഡ് (കമ്പനി) താഴെപ്പറയുന്ന നിയമങ്ങളും വ്യവസ്ഥകളും രൂപപ്പെടുത്തി നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ഉത്തരവാദിത്തവും ധാർമ്മികതയുമുള്ള ഒരു വെസ്റ്റിജ് ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ ആയി നിങ്ങളെ സ്വയം രൂപപ്പെടുത്തുന്നതിന് കമ്പനിയുടെ നയങ്ങൾ / നിബന്ധനകളും വ്യവസ്ഥകളും നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അത് പാലിയ്ക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്; ഇതിന്റെ ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള ലംഘനം നിങ്ങളുടെ വിതരണാവകാശം അവസാനിപ്പിക്കുന്നതിന് ഇടയാക്കിയേക്കാം. മുൻകൂർ അറിയിപ്പ് അല്ലെങ്കിൽ വിശദീകരണം നൽകാതെ, അതിന്റെ നയങ്ങൾ, നിബന്ധനകൾ, വ്യവസ്ഥകൾ ഭേദഗതി ചെയ്യുന്നതിനുള്ള അവകാശം കമ്പനിയിൽ നിക്ഷിപ്തമാണ്. നയങ്ങൾ, നിബന്ധനകൾ, വ്യവസ്ഥകൾ എന്നിവയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ കാലക്രമേണമുള്ളിൽ മനസ്സിലാക്കുന്നതിനായി കമ്പനിയുടെ വെബ്സൈറ്റ് നിങ്ങൾ സന്ദർശിക്കേണ്ടതാണ്.

I ഒരു ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ ആകുന്നതിനുള്ള യോഗ്യത

- A. വ്യക്തികൾ**
- a. 18 വയസോ അതിനുമുകളിലോ പ്രായമുള്ള വ്യക്തികൾക്ക് കമ്പനിയുടെ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ ആകാനുള്ള അപേക്ഷ നൽകാൻ കഴിയും.
 - b. ഒരു അപേക്ഷ അംഗീകരിക്കുന്നതിനോ നിരസിക്കുന്നതിനോ എന്ന് തീരുമാനിക്കാനുള്ള പൂർണ്ണ വിവേകമായിരിക്കും കമ്പനിക്ക് ഉണ്ട്.
 - c. കമ്പനിയുടെ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ ഒരു ഏജന്റേറ്റി, പ്രതിനിധിയോ അല്ലെങ്കിൽ ജീവനക്കാരനോ അല്ല. ബന്ധം പ്രിൻസിപ്പൽ ടു പ്രിൻസിപ്പൽ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ളതാണ്.
 - d. എല്ലാ അപേക്ഷകളും നിലവിലുള്ള ഒരു ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ സ്പോൺസർ ചെയ്തിരിക്കണം.
 - e. ഭാര്യയും, ഭർത്താവും ഒരു യൂണിറ്റ് ആയി കണക്കാക്കുന്നു.
 - f. ഒരു ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടറുടെ മകനോ അല്ലെങ്കിൽ അവിവാഹിതയായ മകൾക്കോ അവരുടെ ഓരോർ സഹോദരന്മാർക്കുമോ അല്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും ഏറ്റെടുത്ത കൂട്ടായ്മയോടൊപ്പം കമ്പനിയുടെ സമ്പത്തു നഷ്ടപ്പെടുത്തുന്നതിന് ഉപയോഗിച്ച് ബിസിനസ്സ് ചെയ്യാൻ അവർക്ക് കഴിയും. അതുപോലെ തന്നെ കൂട്ടായ്മകൾക്കുള്ള ആർക്കും തന്നെ മകൻ / അവിവാഹിതയായ മകൾക്കു കീഴിൽ ചോദിക്കുന്നതാണ്.
- B. നിയമപരമായ സ്ഥാപനങ്ങൾ (HUF, പങ്കാളിത്ത കമ്പനികൾ, LLP, കമ്പനി, സൊസൈറ്റി, ട്രസ്റ്റ് എന്നിവ പോലുള്ളവ)**
- a. അത്തരം സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ നിയമപരമായ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരിൽ ആയിരിക്കണം.
 - b. സ്ഥാപനത്തിന് ബാധകമായേക്കാവുന്ന ഭരണഘടന, കരാർ, സ്ഥാപനത്തിന്റെ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് എന്നിവയുടെ ഒരു പകർപ്പ് ഉൾപ്പെടെ പാൻ കാർഡ് അപേക്ഷയോടൊപ്പം സമർപ്പിക്കണം. HUF ന്റെ കാര്യത്തിൽ, പാൻ കാർഡ് പകർപ്പ് മതിയാകുന്നതാണ്.
 - c. ഈ നിയമത്തിന്റെ ബാധ്യതയും അർഹതയും പ്രദേശത്തെ നിയമപ്രകാരമുള്ളതാണ്. സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരിൽ ബോണസ് പേയ്മെന്റ് കമ്പനി നടത്തുന്നതാണ്.
 - d. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഭരണഘടനയിൽ എന്തെങ്കിലും മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടാകുകയാണെങ്കിൽ അത് കമ്പനിയെ അറിയിക്കുകയും പുതിയ / പുതുക്കിയ ഭരണഘടന ഉൾപ്പെടെ പുതിയ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുകയും ചെയ്യണം. അത്തരം പുതിയ / പരിഷ്കരിച്ച നിയമം അല്ലെങ്കിൽ ഭരണഘടനയുടെ രജിസ്ട്രേഷൻ നിരസിക്കാനുള്ള അവകാശം കമ്പനിക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്.
 - e. രേഖാമൂലം മുൻകൂട്ടി കമ്പനിയെ അറിയിച്ചപ്രകാരം, അധികാരപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിയുമായി / ഉദ്യോഗസ്ഥനുമായി മാത്രമേ കമ്പനി ആശയവിനിമയം നടത്തുകയുള്ളൂ.
 - f. സ്ഥാപനം പിരിച്ചുവിടുക / അവസാനിപ്പിക്കുക / പാപ്പരാകുക എന്നീ സാഹചര്യങ്ങളിൽ ബോണസ് ആനുകൂല്യങ്ങൾ / കൂട്ടിച്ചേർക്കലുക എന്നിവ, കമ്പനിയുമായി സഹായകരമായ തെളിയിക്കുന്ന സമർപ്പിച്ചതിന്മേൽ പിൻഗാമിക്ക് നൽകുന്നതാണ്. പിരിച്ചു വിട്ടതിന് / അവസാനിപ്പിച്ചതിന് 90 ദിവസങ്ങൾക്ക് ശേഷം ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഒഴുതിച്ചുകൾ നൽകാൻ കഴിയുന്നതല്ല.

2 ബോണസ് പേയ്മെന്റ്

- a. എല്ലാ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കുമുള്ള ബോണസ് ഒരു കലണ്ടർ മാസത്തിൽ ഒരിക്കൽ കണക്കാക്കപ്പെടുന്നതാണ്, കൂടാതെ വിൽപന നടന്ന മാസത്തിലെ വ്യാപാരം സമാന്തരമാണെന്നുമാണ്. കമ്പനിയുടെ പോളിസി പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്ക് പേ പേയ്മെന്റ് നൽകും.
- b. പ്രതിമാസ പേയ്മെന്റ് ലഭിക്കുമ്പോൾ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർ കമ്പനിയുടെ കൃത്യത പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്. ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഏത് അനേകനവവും കമ്പനിയുടെ പേയ്മെന്റ് നൽകിയ തീയതി മുതൽ 14 ദിവസത്തിനകം നടത്തേണ്ടതാണ്. അത്തരം അനേകനവങ്ങളുടെ അഭാവത്തിൽ ഈ പ്രസ്താവനയിൽ പരാമർശിച്ചിട്ടുള്ള കണക്കുകൾ അന്തിമവും അതിനോട് ബാധ്യതപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതുമാണ്.
- c. ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർ അവരുടെ വിവാസവും ബാങ്ക് വിവരങ്ങളും നൽകേണ്ടത് നിർബന്ധമാണ്. വിവാസം / ബാങ്ക് വിവരങ്ങൾ / മൊബൈൽ നമ്പർ / ഇമെയിൽ ഐഡി എന്നിവയിൽ എന്തെങ്കിലും മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ കമ്പനിയുടെ മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ അനുസരിച്ച് അവർക്ക് വിവരങ്ങൾ അയയ്ക്കേണ്ടതാണ്.
- d. ബോണസ് സ്വീകരിക്കുന്നതിനായി, ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ തങ്ങളുടെ ബാങ്ക് വിവരങ്ങൾ നിർബന്ധമായും വെസ്റ്റിജിന് നൽകേണ്ടതാണ്. ബാങ്കിന്റെ വിവരങ്ങൾ നൽകുന്നതിൽ ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ പരാജയപ്പെടുന്നെങ്കിൽ, ബോണസ് തുക തടസ്സപ്പെടാനുള്ള അവകാശം വെസ്റ്റിജിന് നിക്ഷിപ്തമാണ്.

3 ലംഘനം ഉണ്ടാകുന്ന സന്ദർഭം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ

കമ്പനിയുടെ നയങ്ങൾ, നിബന്ധനകൾ, വ്യവസ്ഥകൾ എന്നിവയുടെ ലംഘനം ഉൾപ്പെടുന്ന സാഹചര്യങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനായി മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങളും ഉപദേശവും കമ്പനി നൽകുന്നു. ഉൾപ്പെടുന്ന ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കെതിരെ ഉചിതമായ നടപടിയും കമ്പനി സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്. ഏതെങ്കിലും ലംഘനം നടന്നാൽ, താഴെപ്പറയുന്ന നടപടികൾ പാലിക്കേണ്ടതാണ്:

- a. കമ്പനിയുടെ ഏതെങ്കിലും നയങ്ങൾ / നിബന്ധനകൾ, വ്യവസ്ഥകൾ എന്നിവയുടെ ലംഘനം സംബന്ധിച്ച് എനിക്ക് ലഭിച്ച ഉടനെ ഒരു പരാതി സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ആരോപിക്കപ്പെടുന്ന ലംഘനത്തെ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ രേഖാമൂലം പരാതി നൽകണം, കൂടാതെ പരാതിയെ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ തങ്ങളുടെ അപ്ലൈമെന്റ് അറിയിക്കുകയും വേണം.
- b. പരാതി സ്വീകരിച്ച ഉടനെ, ഉൾപ്പെട്ട ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ കമ്പനി നേരിട്ട് വിവരം അറിയിക്കുകയും, എന്തും പെട്ടെന്ന് അവരുടെ ഭാഗം വിശദീകരിക്കാൻ അവരോട് ആവശ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യും. കമ്പനി ഉചിതമായ കേസുകളിൽ ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾ സമയേതാ സ്ഥാപിക്കുന്നതാണ്.
- c. അപരാധപരമായ വിവരങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ, രണ്ട് കക്ഷികളിൽ നിന്നും കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ കമ്പനി അഭ്യർത്ഥിക്കുന്നതാണ്.
- d. സാധാരണ നില പുനസ്ഥാപിക്കുവാനുള്ള ഒരേയൊരു മാർഗ്ഗം ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്ക് സഹായകരമായ പേയ്മെന്റ് ചെയ്യുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ദുരുപയോഗം ചെയ്യുന്നതാണെന്ന് കമ്പനി കരുതുന്നപക്ഷം, തങ്ങളുടെ തീരുമാനം ബന്ധപ്പെട്ട ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർ കമ്പനി രേഖാമൂലം അറിയിക്കുന്നതാണ്. കമ്പനിയുടെ ഡാറ്റാബേസിൽ ലിസ്റ്റുചെയ്തിരിക്കുന്ന ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടറുടെ അവസാനത്തെ അറിയിപ്പുള്ളിയിൽ വിവരങ്ങൾ നൽകിയതിന് ശേഷം / കൊറിയർ വഴി കത്ത് പോസ്റ്റ് ചെയ്യുകയും കത്ത് സ്വീകരിച്ചതിനുള്ള തെളിവ് സൂക്ഷിക്കുന്നതുമാണ്. നഷ്ടപരിഹാരം, റിക്വെർ, നാസന്ദിടം, ഉണ്ടായ നിയമപരമായ ചിലവുകൾ, തുടങ്ങി മറ്റെന്തെങ്കിലുമുണ്ടെങ്കിൽ, പിരിച്ചുവിട്ട ഡിസ്ക്രിബ്യൂട്ടർമാർക്കെതിരെ ആവശ്യമായ നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളാനുള്ള അവകാശം കമ്പനിയിൽ നിക്ഷിപ്തമാണ്. എന്നിരുന്നാലും, ആവശ്യമാണ് എന്ന് കമ്പനിക്ക് തോന്നുന്ന പക്ഷം മേൽപറഞ്ഞതിന് ഏതെങ്കിലും ഭാഗത്ത് ഭേദഗതി വരുത്തുന്നതിനോ പരിഷ്കരിക്കുന്നതിനോ ഉള്ള അവകാശം കമ്പനിയിൽ നിക്ഷിപ്തമാണ്.

നയങ്ങൾ / നിബന്ധനകൾ + വ്യവസ്ഥകൾ

4 ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് പുതുക്കൽ

1. പുതുക്കുന്നതിനായി കമ്പനി ഫിസ് ഇടാക്കുന്നതല്ല. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ രാജിവയ്ക്കുകയും കമ്പനി രാജി സ്വീകരിക്കുകയുമാണെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് റദ്ദാക്കുന്നതാണ്. ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ രണ്ട് വർഷത്തിലേറെ കമ്പനിയുമായി ഏതെങ്കിലും ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നില്ലെങ്കിലോ അല്ലെങ്കിൽ കമ്പനിയുടെ നയങ്ങൾ ഏതെങ്കിലും തരത്തിൽ ലംഘിക്കുകയോ ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് കമ്പനി റദ്ദാക്കുന്നതാണ്.

2. മേൽപ്പറഞ്ഞ സാഹചര്യങ്ങളിൽ, മുകളിൽ പറഞ്ഞത് സംഭവിച്ച് ഒരു മാസത്തിനുള്ളിൽ തങ്ങളുടെ അവകാശവാദം ഉന്നയിക്കാൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറോട് ആവശ്യപ്പെടുന്നതാണ്, അതിനുശേഷം അവകാശവാദം ഉന്നയിക്കാൻ കഴിയുന്നതല്ല. കമ്പനിയുടെ നയം അനുസരിച്ച് ക്ലെയിമുകൾ തീർച്ചപ്പെടുത്തുന്നതാണ്.

3. വെസ്റ്റിജിൾ നിന്നും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് ലഭിക്കേണ്ടതായ തുക അവകാശപ്പെടുന്നതിനുള്ള കാലയളവ് പരിധി 3 വർഷമായിരിക്കും. കാലാവധി തീരുന്നതിന് 3 വർഷത്തിന് ശേഷമുള്ള ക്ലെയിമുകൾ വെസ്റ്റിജിൾ സ്വീകരിക്കുന്നതല്ല.

5 KYC

കമ്പനിയിൽ ചേരുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ, KYC പൂർത്തീകരിക്കുന്നതിനായി ചുവടെ പറയുന്നവയിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു രേഖ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ് - ആധാർ കാർഡ്, റെസിഡൻ്റ് ലൈസൻസ്, വോട്ടർ ഐഡി കാർഡ്, പാസ്പോർട്ട്, റേഷൻ കാർഡ് അല്ലെങ്കിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരോ കേന്ദ്ര സർക്കാരോ നൽകുന്ന മറ്റേതെങ്കിലും തിരിച്ചറിയൽ രേഖകൾ. KYC രേഖകളുടെ പരിശോധന പൂർത്തിയാക്കുന്നതുവരെ കമ്പനിയുമായി ഏതെങ്കിലും ബിസിനസ്സ് ചെയ്യാൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറന് അനുമതിയില്ല.

6 സാധുതയുള്ള ID

കമ്പനിയിൽ ചേരുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ, തങ്ങളുടെ ID യ്ക്ക് സാധുത ലഭിക്കുന്നതിനായി, ചേർന്ന് 30 ദിവസത്തിനകം ചുരുങ്ങിയത് 30 PV യുടെ (ലിറ്ററേച്ചർ, ബിസിനസ്സ് ടൂളുകൾ ഇല്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രം) ബിസിനസ്സ് നടത്തിയിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഇത് ചെയ്യാതെത്തന്നെ, 30 ദിവസത്തിനു ശേഷം ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ ID അസാധുതയാക്കിക്കൊടുക്കുന്നതാണ്.

7 ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന്റെ പ്രതിനിധാനങ്ങൾ

- കമ്പനിയുടെയും കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും പ്രയോജനങ്ങളെക്കുറിച്ച് അതിശയോക്തിപരമായോ അല്ലെങ്കിൽ വഞ്ചനാപരമായോ ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ അവതരിപ്പിക്കാൻ പാടില്ല.
- കാനിയാനത്തിലൂടെയും, പ്രതിബദ്ധതയിലൂടെയും, നിരന്തര പരിശ്രമത്തിലൂടെയും മാത്രമേ വരുമാനം നേടുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ എന്ന് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതാണ്.
- ഉല്പന്നങ്ങൾ, ഗുണനിലവാരം, വരുമാനം എന്നിവയെ സംബന്ധിച്ച കമ്പനിയുടെ പ്ലാനുകളിലും, ലിറ്ററേച്ചറിലും സൂചിപ്പിച്ചതിനേക്കാൾ ക്ലെയിമുകൾ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് അനുവദിക്കില്ല. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ കോർപ്പറേറ്റ് / നിഷ്കരിയതത്തിന്റെ ഫലമായി കമ്പനിയുടെ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് പോട്ട്, തട്ടുന്നതിനോ / നഷ്ടം സംഭവിക്കുന്നതിനോ നഷ്ടപരിഹാരം ചോദിക്കുന്നത് ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഏതെങ്കിലും അല്ലെങ്കിൽ എല്ലാ നടപടികളും സ്വീകരിക്കുന്നതിനുള്ള ഉപാധികളില്ലാത്ത അവകാശം കമ്പനിയിൽ ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്.
- 30 ദിവസങ്ങളുടെ ക്ലെയിം പരിധി ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് നൽകുന്നതാണ്.

8 ലേബലിംഗ്, പാക്കേജിംഗ്, പ്രൈസിംഗ്

കമ്പനി നിർവ്വഹിച്ച / നിർണ്ണയിച്ചിട്ടുള്ള ഉൽപ്പന്ന വിവരണം, ലേബലിംഗ്, വിലനിർണ്ണയം, പാക്കേജിംഗ് എന്നിവ അന്തിമവും അലംഘനീയവുമാണ്. ഇവയിൽ ഒരു മാറ്റവും അനുവദനീയമല്ല. റിലേബൽ ചെയ്യുക, റിപായ്ക്ക് ചെയ്യുക, വിവരണത്തിൽ മാറ്റം വരുത്തുക അല്ലെങ്കിൽ ചില്ലറയായി സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുക, കമ്പനി സൃഷ്ടിച്ച യഥാർത്ഥ രൂപത്തിൽ അല്ലാത്ത വിൽക്കുക അല്ലെങ്കിൽ കമ്പനിയോ നിർമ്മാിച്ചിട്ടില്ലാത്ത വിലയ്ക്ക് വിൽക്കുക എന്നിവയ്ക്ക് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് അനുമതിയില്ല. ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതല്ല. ഈ നിയമം ലംഘിക്കുന്നതായുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്കെതിരെയുള്ള ആരോപണങ്ങൾ അന്വേഷിക്കുകയും ഉചിതമായ നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുന്നതുമാണ്.

9 ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ്

ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന്റെ 'ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ്' അനുവദിക്കുകയില്ല. 'ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ്' എന്നാൽ അർത്ഥമാക്കുന്നത്:

- മറ്റൊരു ഗ്രൂപ്പിൽ നിന്ന് നിലവിലുള്ള ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ആയി സെൻ്റ് അപ്പ് ചെയ്യുക.
- ഒരോരുന്ന് ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ആയിരിക്കുമ്പോൾ തന്നെ മറ്റൊരു സെൻ്റ് അപ്പ് ചെയ്യുക അല്ലെങ്കിൽ തിരിച്ചും സംഭവിക്കുക.
- തന്റെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് നിലവിലുള്ളപ്പോൾ തന്നെ മറ്റൊരു സ്പോൺസറുടെ കീഴിൽ സെൻ്റ് അപ്പ് ചെയ്യുക.
- ബിസിനസ്സ് ചെയ്യാൻ തന്റെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് ഉപയോഗിക്കുവാൻ മറ്റുള്ളവരെ അല്ലെങ്കിൽ ബന്ധുക്കളെ അനുവദിക്കുക.
- മകനോ അവിവാഹിതയായ മകളോ അവരുടെ സഹായം ഐഡിയിൽ ചേരുകയും എന്നാൽ അവരുടെ സ്പോൺസർഷിപ്പ് അവരുടെ കുടുംബത്തിന്റെ* ഐഡിയ്ക്ക് കീഴിൽ ആകാതിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന പക്ഷം അത്തരം സാഹചര്യങ്ങൾ 'ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ്' ആയി കണക്കാക്കപ്പെടുകയും മകൻ / അവിവാഹിതയായ മകൾ എടുത്ത ഐഡി റദ്ദാക്കുന്നതുമാണ്.

ഏതെങ്കിലും കുടുംബാംഗങ്ങൾ അവരുടെ മകന്റെയോ / അവിവാഹിത മകളുടെയോ സ്പോൺസർഷിപ്പിനോപ്പം ചേർന്നില്ലെങ്കിൽ ഇത് ബാധകമാകുന്നതാണ്. ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ് ചെയ്യുന്ന പക്ഷം താഴെപ്പറയുന്ന നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്:

- ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ മറ്റൊരു ഐഡി എടുത്ത് ആനുമാസത്തിന് ശേഷം പരാതി ലഭിച്ചാൽ, അത് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാൻ കഴിയില്ല. അത്തരം പരാതി ലഭിച്ചാൽ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ ഐഡികളിലൊന്ന് കമ്പനി റദ്ദാക്കുകയും, അനുരൂപമായിടത്തോളം കാലം, സജീവ ഐഡിയിൽ നെറ്റ്വർക്കിംഗ് നൊപ്പം തുടരുകയും ചെയ്യുന്നതാണ്.
 - ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ് ചെയ്ത് ആനുമാസത്തിനുള്ളിൽ കമ്പനിയിൽ പരാതി ലഭിച്ചാൽ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ രണ്ടാമത്തെയും പിന്നീടുള്ളതുമായ ഐഡികൾ റദ്ദാക്കുകയും രണ്ടാമത്തെയും പിന്നീടുള്ളതുമായ ഐഡികൾക്ക് കീഴിൽ രൂപപ്പെട്ട നെറ്റ്വർക്ക് ആദ്യത്തെ ഐഡിയ്ക്ക് കീഴിൽ മാറ്റുകയോ അല്ലെങ്കിൽ കമ്പനിയുടെ തീരുമാനപ്രകാരം റദ്ദാക്കിയ ഐഡിയ്ക്ക് കീഴിൽ തുടരുകയോ ചെയ്തേക്കാം.
 - നിലവിലുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ് ചെയ്യുന്നതിനായി കണ്ടെത്തിയാൽ കമ്പനി ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് അവസാനിപ്പിക്കുകയും ബോണസ് പേയ്മെന്റ് തടഞ്ഞുവയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ്. അതിനുപുറമെ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഏതെങ്കിലും DLCP / MINI DLCP / DCC പ്രവർത്തിപ്പിക്കുകയാണെങ്കിൽ, അത് കമ്പനി അവസാനിപ്പിക്കുന്നതാണ്.
- എന്നിരുന്നാലും, രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഐഡികൾ ഏതെങ്കിലും വിധത്തിൽ ധർമ്മികമല്ലാത്തതോ അല്ലെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ അറിവ് കൂടാതെയോ ഉള്ളതാണെന്ന് അന്വേഷണത്തിൽ കണ്ടെത്തിയാൽ, ആ ഐഡി/ഐഡികൾ കമ്പനി റദ്ദാക്കുകയും റദ്ദാക്കിയ ഐഡിയുടെ നെറ്റ് വർക്ക് തൊട്ടടുത്ത ഉയർന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്കോ അല്ലെങ്കിൽ റദ്ദാക്കിയിട്ടില്ലാത്ത ഐഡിയ്ക്ക് കീഴിൽ മാറ്റുകയോ ചെയ്തേക്കാം.
- കൂടാതെ, ക്രോസ് സ്പോൺസറിംഗ് നടത്തിയ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ കമ്പനിയുടെ അച്ചടക്കനടപടികൾ വിധേയമാക്കുകയും അതിന്റെ ഫലമായി ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ ബോണസ് പേയ്മെന്റുകൾ സസ്പെൻ്റ് ചെയ്യുകയോ / റദ്ദാക്കുകയോ / തടഞ്ഞുവയ്ക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് പിഴ ചുമത്തുകയോ ചെയ്തേക്കാം. മേൽപ്പറഞ്ഞ സാഹചര്യങ്ങളിൽ കമ്പനിയുടെ തീരുമാനം അന്തിമമായിരിക്കും.

10 സജീവമല്ലാത്ത ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ

കൈവരിച്ച ലെവൽ ഏത് തന്നെയായാലും, ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ കഴിഞ്ഞ ഒൻപത് മാസത്തിൽ ഒരു ഓർഡറും നൽകിയിട്ടില്ലെന്ന് കണ്ടെത്തിയാൽ, അദ്ദേഹത്തെ / അവരെ ഒരു 'നിഷ്കരിയ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ' ആയി കണക്കാക്കുകയും, അദ്ദേഹത്തിന്റെ / അവരുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് കണക്കിലെടുത്തുകൊണ്ടുള്ള തീരുമാനം (പിരിച്ചുവിടുന്നത് ഉൾപ്പെടെ) എടുക്കാവുന്നതുള്ള അവകാശം കമ്പനിയിൽ നിക്ഷിപ്തമാണ്. നിർജ്ജീവമായ കാലാവധി പൂർത്തിയാക്കിയതിനുശേഷം ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് മൂന്നു മാസം എഡി റദ്ദാക്കിയ ശേഷം ഏതെങ്കിലും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് കീഴിൽ ചേരാൻ കഴിയും.

11 കാലഹരണപ്പെട്ട / റദ്ദാക്കൽ / രാജിവയ്ക്കൽ / ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന്റെ പിൻതുടർച്ച

- ഒരു അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ചുകൊണ്ട് ഏതൊരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്കും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് രാജിവയ്ക്കാൻ സാധിക്കുന്നതാണ്. ഇത്തരം അറിവുകൾ ലഭിച്ചതായുള്ള അറിയിപ്പ് രാജിവെച്ചതായി പരിഗണിക്കുന്നതാണ്. രാജിവെച്ച അല്ലെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് റദ്ദാക്കിയ / അവസാനിപ്പിച്ച ഒരു ആൾക്ക് രാജിവെച്ച അല്ലെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് റദ്ദാക്കിയ / അവസാനിപ്പിച്ച തീയതിയിൽ നിന്ന് 6 മാസക്കാലയളവിന് ശേഷമേ (കുളിംഗ് പിരിവ്) ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന് വീണ്ടും സമർപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. അത്തരം സാഹചര്യത്തിൽ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിനായി വീണ്ടും അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് ഡൗൺലൈനുകൾക്ക് മേൽ / ബിസിനസ്സിന്മേൽ വ്യക്തിയ്ക്ക് ഏതൊരു ക്ലെയിമും ഉണ്ടായിരിക്കാൻ പാടില്ല.
- കമ്പനിയുടെ സൗകര്യങ്ങൾ വിധേയമായി ചില അപ്രതീക്ഷിത സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ രാജിവയ്ക്കുകയാണെങ്കിൽ, അദ്ദേഹത്തിന് / അവർക്ക് തങ്ങളുടെ രക്ത ബന്ധുക്കൾക്ക് മാത്രമേ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് കൈമാറുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ (ഉചിതമായ തെളിവു രേഖകളും ആവശ്യമാണ്). അങ്ങനെയുള്ള സന്ദർഭത്തിൽ, അപേക്ഷകൻ രക്തബന്ധമുള്ളയാളും സഹ-അപേക്ഷകൻ മൂന്നുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറോ അല്ലെങ്കിൽ രക്ത ബന്ധുവിന്റെ ജീവിതപങ്കാളിയോ ആയിരിക്കും. ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കമ്പനിയുടെ തീരുമാനം അന്തിമമായിരിക്കും.
- സാധാരണ സാഹചര്യങ്ങളിൽ, ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ മരണശേഷമോ അല്ലെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ പ്രാപ്തിക്കുറവ് തെളിയിക്കപ്പെട്ടശേഷമോ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് കാലഹരണപ്പെടുന്നതാണ്. എന്നിരുന്നാലും, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് തുടരുവാൻ മരണപ്പെട്ടയാളുടെ നോമിനി താൽപര്യപ്പെടുകയാണെങ്കിൽ കമ്പനി അത് അനുവദിക്കുന്നതാണ്. യഥാർത്ഥ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ മരണപ്പെട്ട അല്ലെങ്കിൽ പ്രാപ്തിക്കുറവ് നിർമ്മിച്ച തീയതി മുതൽ 3 മാസം വരെ നോമിനി മുന്നോട്ട് വന്നില്ലെങ്കിൽ, മരണപ്പെട്ടയാളുടെ പിൻഗാമിയ്ക്ക് ഉചിതമായ രേഖകൾ സമർപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് തുടരുവാനുള്ള അയാളുടെ താൽപര്യം കമ്പനി അനുവദിക്കുന്നതാണ്. എന്നിരുന്നാലും, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ മരണമടഞ്ഞ അല്ലെങ്കിൽ പ്രാപ്തിക്കുറവ് ബോധ്യപ്പെട്ട തീയതി മുതൽ 6 മാസത്തിനുശേഷം നോമിനിയിൽ നിന്നോ പിൻഗാമിയിൽനിന്നോ ഉള്ള ഇത്തരം ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് കമ്പനി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതല്ല.
- കമ്പനിയുടെ നയങ്ങൾ / നിബന്ധനകൾ വ്യവസ്ഥകൾ എന്നിവയിൽ പരാമർശിച്ചിരിക്കുന്ന കാരണങ്ങളാൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് റദ്ദാക്കപ്പെടുകയോ / അവസാനിപ്പിക്കുകയോ അൻ്റ് ക്ലൈമെൽ ആയി പ്രഖ്യാപിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ സസ്പെൻ്റ് ചെയ്യുകയോ ചെയ്തേക്കാം.

നയങ്ങൾ / നിയമങ്ങൾ + വ്യവസ്ഥകൾ

12 വിവാഹം

- ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് പരിഗണിക്കുമ്പോൾ ഭാര്യയെയും ഒർത്താവിനെയും ഒരു യൂണിറ്റായി കമ്പനി കണക്കാക്കുന്നു.
- നിലവിലുള്ള രണ്ടു സ്വതന്ത്ര ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർ പരസ്പരം വിവാഹം കഴിക്കുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ, വിവാഹത്തെത്തുടർന്ന് ഇരുവരും അവരുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് സൗകര്യം ചെയ്യേണ്ടതാണ്. പരസ്പരം വിവാഹിതരായിട്ടുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർ, അവരുടെ വിവാഹം തീയതി മുതൽ 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അവരുടെ വിവാഹത്തെക്കുറിച്ച് കമ്പനിയെ വെറേറ്ററെ അറിയിക്കേണ്ടതാണ്. ഈ വകുപ്പിലെ മറ്റ് ഉപാലകങ്ങളുടെ വ്യവസ്ഥകൾക്ക് വിധേയമായി, വിവാഹിതരായി 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അവരിൽ ഒരാൾ രാജിവയ്ക്കേണ്ടതാണ്, അതിൽ വീഴ്ചവരുത്തുന്ന പക്ഷം രണ്ടുപേരുടെയും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് റദ്ദാക്കുന്നതാണ്. ഈ ഉപവകുപ്പ് അനുസരിച്ച്, വിവാഹം എന്ന കാരണത്താൽ രാജിവച്ച ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ ഒറിജിനൽ ഡോക്യുമെന്റ് ഘടന മാറ്റമില്ലാതെ തുടരുന്നതാണ്. എന്നിരുന്നാലും, കമ്പനിയുമായുള്ള ബന്ധം നിലനിർത്താനും വെസ്റ്റ്ജി ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നതിനുമായി, പൊതു പങ്കാളിത്തത്തിന്റെ ഉദ്ദേശ്യത്തിനായി കമ്പനി നിർദ്ദേശിക്കുന്ന മാതൃകയിലുള്ള 'പങ്കാളിത്ത കരാർ' മാതൃകയിൽ ഒരു 'പങ്കാളിത്ത കമ്പനിയെ' രൂപീകരിക്കേണ്ടതാണ്. ഒപ്പം അവരുടെ വിവാഹത്തിന് ശേഷം 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ഇത്തരം ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിനായുള്ള 'പങ്കാളിത്ത കമ്പനി' യ്ക്കായി സംയുക്ത അപേക്ഷ നൽകേണ്ടതുമാണ്. രാജിവയ്ക്കാത്ത ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിന്റെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന് പകരം ഈ പങ്കാളിത്തം നിലവിൽ വരുകയും ഘടന മാറ്റമില്ലാതെ തുടരുകയും ചെയ്യുന്നതാണ്.
- നിലവിലുള്ള രണ്ടു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർ തമ്മിൽ വിവാഹം കഴിക്കുകയും ഒരു പാർട്ടണർഷിപ്പ് (അവരുടെ കേൾ / ലെവൽ കണക്കിലെടുക്കാതെ) ആയി മാറുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ അവർക്ക് ഒരു സംയുക്ത ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് ഉണ്ടായിരിക്കുകയും അതിന്റെ വിശദാംശങ്ങൾ വിവാഹം തീയതിയിൽ നിന്നും 60 ദിവസത്തിനകം കമ്പനി അറിയിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്. അത്തരം അറിയിപ്പ് ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, പാർട്ടണർഷിപ്പിൽ നിന്നും ഉണ്ടാകുന്ന പേഴെട്ട് / ബോണസ്സുകൾ കമ്പനി ഈ അക്കൗണ്ടിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതാണ്. അക്കൗണ്ട് തുറന്നിട്ടില്ലെങ്കിൽ, കമ്പനി ബോണസ്സ് നൽകുകയില്ല. കൂടാതെ പാർട്ടണർഷിപ്പ് സ്ഥാപനത്തിന് ഈ കാലയളവിൽ ലഭിക്കുന്ന ബോണസിൽ അവകാശം ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതുമല്ല. എന്നിരുന്നാലും, ഇത്തരം ഒരു സംവിധാനം ആവശ്യപ്പെടുന്നില്ലെങ്കിൽ, സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർമാരും കാർ ഫണ്ട് നേടിയവരുമായ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ദമ്പതികൾക്ക് ഈ ഉപനിയമം ബാധകമാകുകയില്ല.
- രണ്ട് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരും സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർമാരും കാർ ഫണ്ട് നേടിയവരുമാണെങ്കിൽ, അവരുടെ വ്യക്തിഗത ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് യഥാർത്ഥ നിലയിൽ പ്രത്യേകമായി നിലനിർത്താൻ സാധിക്കുന്നതാണ്. എന്നിരുന്നാലും, ഇവരിൽ ഒരാൾക്ക് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിൽ നിന്ന് / സ്റ്റാർ ഡയറക്ടർഷിപ്പിൽ നിന്ന് രാജിവയ്ക്കുകയും പാർട്ടണർഷിപ്പ് (അവർ രണ്ടുപേരും പങ്കാളികൾ എന്ന നിലയിൽ) മൂലേന ഒറ്റ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിനായി അപേക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ്. രാജിവയ്ക്കാത്ത ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിന്റെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന് പകരം ഈ പങ്കാളിത്തം നിലവിൽ വരുകയും ഘടന മാറ്റമില്ലാതെ തുടരുകയും ചെയ്യുന്നതാണ്. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ, ഈ ഉപവകുപ്പ് പ്രകാരം വിവാഹം എന്ന കാരണത്താൽ രാജിവെക്കുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ യഥാർത്ഥ ഡോക്യുമെന്റ് ഘടന മാറ്റമില്ലാതെ തുടരുന്നതാണ്. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ, ഇരുവരും വിവാഹിതരായി മുതൽ 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അവരുടെ വിവാഹത്തെക്കുറിച്ച് പ്രത്യേകം അറിയിപ്പ് നൽകേണ്ടതാണ്.
- ഇത്തരം ദമ്പതികൾ അവരുടെ വിവാഹം തീയതിയിൽ നിന്ന് 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ഏതെങ്കിലും 'പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം' രൂപപ്പെടുത്തിയില്ലെങ്കിലോ അല്ലെങ്കിൽ അവരുടെ വിവാഹത്തെക്കുറിച്ച് കമ്പനിയെ വിവാഹം അറിയിക്കുന്നില്ലെങ്കിലോ, ഉചിതമെന്ന് തോന്നുന്ന പക്ഷം ഡോക്യുമെന്റിൽ / നെറ്റ്വർക്കിൽ ഉചിതമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്താനും രണ്ട് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പുകളും ഒന്നാക്കി മാറ്റുവാനും അല്ലെങ്കിൽ ഒരാളുടെയോ അല്ലെങ്കിൽ രണ്ടുപേരുടെയോ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് റദ്ദാക്കുവാനോ ഉള്ള അവകാശം കമ്പനിയിൽ നിക്ഷിപ്തമാണ്.

13 വേർപിരിയൽ

മുകളിൽ സൂചിപ്പിച്ച പ്രകാരം, 'പങ്കാളിത്ത കമ്പനി' മൂലേനയുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് ഉള്ള ദമ്പതികൾ വിവാഹമോചനം നടത്തുകയാണെങ്കിൽ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിന്റെ ആനുകൂല്യങ്ങളും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പും ആനുപാതികമായോ അല്ലെങ്കിൽ പങ്കാളിത്ത കരാറിലെ വ്യവസ്ഥകൾ പ്രകാരമോ കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതാണ്. വിവാഹമോചനം കോടതി അനുവദിച്ചു 90 ദിവസങ്ങൾക്ക് ശേഷം മാത്രമേ 'പങ്കാളിത്ത കമ്പനി' യിലെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് മാറുന്നത് കമ്പനി പരിഗണിക്കുകയുള്ളൂ. ദമ്പതികൾ തമ്മിലുള്ള വിവാഹമോചന നടപടികൾ ആരംഭിച്ച തീയതി മുതലും വിവാഹമോചന നടപടികൾ താൽക്കാലികമായി നിർത്തിവെച്ചിരിക്കുന്ന കാലയളവിലും 'പങ്കാളിത്ത കമ്പനി' യുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് കമ്പനി അതിന്റെ വിവേചനാധികാരത്തിൽ സസ്പെൻഡ് ചെയ്യുന്നതാണ്, ഒരു പ്രത്യേക ക്രമീകരണമെന്ന നിലയിൽ, പുതിയതായി നിയമിക്കപ്പെട്ട ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ആയി വെസ്റ്റ്ജി ബിസിനസ്സ് ചെയ്യാൻ ഇരുകക്ഷികളെയും കമ്പനി അനുവദിക്കുന്നു (കുഴപ്പം പിരിവ് എന്ന നിബന്ധനയില്ലാതെ). കോടതിയുടെ വിധിയോടനുസരിച്ചോ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പിനായി കോടതി അനുമതി നൽകിയ ജീവിതപങ്കാളിയുടെ സസ്പെൻഷൻ തുടരുന്നതാണ്. മാതൃമല്ല പാർട്ടണർഷിപ്പ് നിലനിൽക്കുന്നതുമല്ല. ഈ വിഷയത്തിൽ ന്യായവിധി നിശ്ചയിക്കേണ്ട പാലിപ്പാൽ, പങ്കാളിത്തത്തിൽകീഴിലുള്ള ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർഷിപ്പ് നിർത്തലാക്കപ്പെടുന്നതാണ്. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറും സഹ-അപേക്ഷകരുമായ വിവാഹിതരായ ദമ്പതികൾ വിവാഹമോചനത്തിനായി അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ,

സഹ-അപേക്ഷകന് ബിസിനസിൽ യാതൊരു അവകാശവുമുണ്ടായിരിക്കുന്നതല്ല, മാത്രമല്ല ബിസിനസ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിൽ തുടരുന്നതുമായിരിക്കും.

വിവാഹമോചനം ഒഴുക്കാതെയായി അംഗീകരിച്ചാൽ, സഹ-അപേക്ഷകന്റെ പേര് സിസ്റ്റത്തിൽ നിന്ന് നീക്കം ചെയ്യപ്പെടുന്നതാണ്.

14 ഒഴിവാക്കലുകൾ

- കമ്പനിയുടെ നിബന്ധനകൾ വ്യവസ്ഥകൾ അല്ലെങ്കിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ അപേക്ഷാ കരാറിൽ പ്രസ്താവിച്ചിരിക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും അവകാശങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിൽ കമ്പനി പരാജയപ്പെടുകയാണെങ്കിൽ അവ അനുവർത്തിക്കുന്നതിനുള്ള കമ്പനിയുടെ അവകാശങ്ങൾ ഒഴിവാക്കപ്പെടുന്നതിനായി കരാർ പരിഗണിക്കപ്പെടുകയില്ല.
- കമ്പനിയുടെ ഏതെങ്കിലും ഒഴിവാക്കലുകൾ കമ്പനിയുടെ അംഗീകൃത വ്യക്തികളുടെ രേഖാമൂലം മാത്രമേ ബാധകമാകുകയുള്ളൂ.

15 നിരോധന നിയമം

ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഇവ ചെയ്യാൻ പാടില്ല

- കമ്പനിയുടെ പേരിൽ ഏതെങ്കിലും കരാറിൽ ഏർപ്പെടുകയോ മാറ്റം വരുത്തുകയോ ചെയ്യുക.
- കമ്പനിയുമായി മത്സരമുള്ള ഏതെങ്കിലും വ്യാപാരം, ബിസിനസ്സ് അല്ലെങ്കിൽ തൊഴിലുകളിൽ കമ്പനിയുടേതല്ലാത്ത മറ്റേതെങ്കിലും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ / ചരക്കുകളുടെ വിൽപ്പനയ്ക്കായി ഒരു ഏജൻ്റ്, ജോലിക്കാരൻ അല്ലെങ്കിൽ ലൈസൻസുള്ളയാൾ എന്ന നിലയിൽ പ്രത്യക്ഷമായോ / പരോക്ഷമായോ താല്പര്യം പ്രകടിപ്പിക്കുകയോ ഏർപ്പെടുകയോ ചെയ്യുക.

നിർവചനങ്ങൾ	
PV :	പോയിന്റ് വാല്യൂ, നേട്ടത്തിന്റെ % ലെവൽ നിശ്ചയിക്കുന്നു.
SP :	സമ്പം വാങ്ങൽ
PGPV :	നിങ്ങളുടെ മുഴുവൻ ഗ്രൂപ്പിന്റെയും ബിസിനസാണ് പേർസണൽ ഗ്രൂപ്പ് പോയിന്റ് വാല്യൂ. ഇതിൽ ഡയറക്ടർ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ബിസിനസ്സ് ഉൾപ്പെടുന്നില്ല.
GPV :	നിങ്ങളുടെ മുഴുവൻ ഗ്രൂപ്പും സൃഷ്ടിച്ച ബിസിനസ് ആണ് ഗ്രൂപ്പ് പോയിന്റ് വാല്യൂ.
CPV :	നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് ശേഖരിച്ച ബിസിനസ്സ് ആണ് ക്യുമുലേറ്റീവ് പോയിന്റ് വാല്യൂ
* കൂടുതലും :	മുത്തശ്ശി / മുത്തശ്ശി / മാതാപിതാക്കൾ / സ്വയം



വെസ്റ്റിജ് മാർക്കറ്റിംഗ് പ്രൈവറ്റ്. ലിമിറ്റഡ്

ഏ 89, ഓഖില ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഏരിയ,
ഫേസ് 2, ന്യൂഡൽഹി 110 020, ഇന്ത്യ
ടോൾ ഫ്രീ നമ്പർ. 1800 102 3424

☎ +91 11 4310 1234

✉ info@myvestige.com

🌐 myvestige.com



April 2018
MRP ₹ 20.00 Incl. of all Taxes