என்னுடைய வெற்றித் திட்டம்

TAMIL

VESTIGE™

wish you wellth

VESTIGE™

wish you wellth

VESTIGE குடும்பத்திற்கு உங்களை வரவேற்கிறோம்

Gautam Bali
Managing Director

அன்பான விநியோகஸ்தரே

வாழ்த்துக்கள்! Vestige ஆல் வழங்கப்பட்ட வாய்ப்பை தேர்ந்தெடுத்ததன் மூலம் நீங்கள் பிரகாசமான தொழிலை உருவாக்கும் சரியான வழியை தேர்ந்தெடுத்துள்ளீர்கள். நேரடி விற்பனை மூலம் தொழில்முனைவோர் உலகில் தங்களுக்கென ஒரு முக்கிய இடத்தை செதுக்கிக்கொண்ட மக்களுடன் இணைய உங்களை வரவேற்கிறோம்.

Vestige ன் தற்சார்பற்ற விநியோகஸ்தராக உங்கள் தொழிலை தேர்ந்தெடுத்தபின் உங்கள் விடாமுயற்சி மற்றும் கடின உழைப்பு மூலம் உண்மையிலேயே உங்களின் வாழ்க்கையை செதுக்குபவராகவும் வலுவான கருங்கல் அடித்தளத்துடன் கூடிய வெற்றிகரமான எதிர்காலத்தை உருவாக்குபவராகவும் நீங்கள் மாறிவிட்டீர்கள். அமைப்பில் உயர்நிலைகளை அடைய நீங்கள் எவ்வளவுக்கு அதிகமாக உழைக்கிறீர்களோ அவ்வளவுக்கு அதிகமாக மக்கள் உங்களால் ஈர்க்கப்படுவார்கள் மேலும் அவர்கள் வழிகாட்டலுக்காகவும் தலைமைக்காகவும் உங்களை கலங்கரை விளக்கமாக கருதத் தொடங்குவார்கள். Vestige ல் நாங்கள் உங்களுக்கு மற்றொரு வாழ்வாதாரத்தை வழங்குவதில்லை, மற்றவர்களிடம் மரியாதையை சம்பாதிக்கவும் மேலும் மற்றவர்கள் பின்பற்ற விரும்பும் எழுச்சியூட்டும் தலைவராக மட்டுமே உங்களை உருவாக்குகிறோம்

Vestige உலகம்

இந்தியா மற்றும் சர்வதேச நேரடி விற்பனை தொழிலில்களில் வளருவதற்கான ஆர்வத்துடனும் தனக்குத்தானே விரிவடைந்து மற்றவைகளிடமிருந்து தனித்து விளங்கும் தன்மையுடன் இருக்கும் Vestige, 2004 லிருந்து தன்னுடைய பயணத்தை தொடங்கியது. அனைத்து வயது குழுவைச் சேர்ந்தவர்களுக்கும் நல்ல தரமான வாழ்க்கையை வாழ்வதற்கு பயன்படும் 360 ஆரோக்கியம் சார்ந்த தயாரிப்புகளுடன் பலதரப்பட்ட தயாரிப்புகள் மற்றும் பிராண்டுகளை தற்போது Vestige கொண்டுள்ளது. சிறந்த திறனுள்ள ஹெல்த் சப்ளிமென்ட்ஸ், பெர்சனல் கேர் தயாரிப்புகள், கலர்காஸ்மெடிக் தயாரிப்புகள், ஆண்களுக்கான சுயபராமரிப்பு பொருட்கள் வரிசை, ஹோம் கேர் தயாரிப்புகள் போன்றவற்றை தயாரிப்பதில் ஆழமான அனுபவமுள்ள ஆய்வு மற்றும் மேம்பாடுகளை Vestige உருவாக்கியுள்ளது.

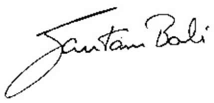
Vestige ஒரு ISO 9001:2015 நிறுவனமாகும்; இதன் தயாரிப்பு பார்ட்னர் Good Manufacturing Practices (GMP) மற்றும் Halal certified company ஆகும். Institute of Economic Studies (IES)மூலம் சிறந்த தயாரிப்புத்திறன், தரம், கண்டுபிடிப்பு மற்றும் நிர்வாகத்திற்கான சான்றிதழ்களை Vestige பெற்றுள்ளது. Vestige புகழ்பெற்ற இந்திய நேரடி விற்பனை அசோசியேஷன் (IDSA), ஹெல்த் ஃபுட் அன்ட் டயட்ரி சப்ளிமென்ட்ஸ் அசோசியேஷன் (HADSA)ஆகியவற்றின் உறுப்பினராகவும் மிகவும் பாராட்டப்படும் இந்திய தொழில் மற்றும் வர்த்தக அமைப்பு FICCI உடனும் இணைந்துள்ளது.

Vestige's ன் வெற்றிக்கு ஒவ்வொரு வருடமும் அதன் நுகர்வு மற்றும் எல்லைகளை கடந்து கம்பெனி வளர்ந்து வருவதே முக்கிய சாட்சியாகும் மேலும் ஆரோக்கியத்தை பரப்புவதன் மூலம் பல்வேறு மக்களுக்கு வெற்றியை அடைய கம்பெனி வழியை அமைத்துக் கொடுக்கிறது. பரவியிருக்கும் கிளை அலுவலகங்கள், பண்டக சாலைகள், சர்வதேச அலுவலகங்கள், மாவட்ட அளவிலான தொடர்பு மையங்கள் (டிஎல்சிபி), மினி டிஎல்சிபிக்கள், விநியோகஸ்தர் ஆலோசனை மையங்கள்(டிசிசி) மேலும் வாடிக்கையாளர் மைய அலுவலர்கள் ஆகியவற்றை கொண்டுள்ள Vestige சிறந்த தரமுடைய தயாரிப்புகள் மேலும் சிறந்த சேவைகளை உங்களுக்கும் மில்லியன்கணக்கான பிற விநியோகஸ்தர்களுக்கும் தினமும் வழங்க முயற்சி செய்கிறது. நன்றாக வடிவமைக்கப்பட்ட கல்வி அமைப்பினால் மக்களை வெற்றியே நோக்கி அடியெடுத்து வைக்க உதவும் Vestige தொடர்ந்து உங்களை போன்ற விநியோகஸ்தர்களுக்கு ஆயிரக்கணக்கான பயிற்சி வகுப்புகளை வருடம் முழுவதும் நடத்தி பயிற்சியளிக்கிறது.

வெற்றித்திட்டத்தின் பின்வரும் பக்கங்களில், Vestige வழங்கும் தனிப்பட்ட மற்றும் வலுவான தொழில் வளர்ச்சிக்கான திட்டத்தை நாங்கள் விரிவாக கூற உள்ளோம். நீங்கள், உறுதியான இணைப்புகள் மற்றும் உறவுகளை தொழில்ரீதியாக உருவாக்க முயலும் பட்சத்தில் Vestige ஆல் அளிக்கப்படும் வாக்குறுதிகள் உங்களுக்கு உண்மையாகவும் மற்றும் அடையக்கூடியதாகவும் இருக்கும் மேலும் விழிப்புணர்வுடன் மற்றவர்களும் அமைப்பை பின்பற்ற நீங்கள் உதவ வேண்டும்.

வளர்ச்சி, நேர்மை, தன்னியக்கம், உணர்ச்சி மற்றும் அர்ப்பணிப்பு, இணக்கத்திறன் மற்றும் வாடிக்கையாளர் மையம் ஆகியவை Vestige ன் மூல மதிப்புகளாகும். உங்கள் வெற்றிக்கான உணர்ச்சி, நேர்மறை செயல்கள் மற்றும் விடாமுயற்சியுடன் இந்த மூலமதிப்புகளும் இணைந்துவிட்டால் வல்லமைமிக்க கூட்டணியாக உருவாகிவிடும். இந்த கூட்டணி நம் இருவரையுமே வெற்றிக்கான புதிய உயரங்களை அடையச்செய்யும்.

உங்கள் வெற்றியிலேயே எங்கள் வெற்றியும் அடங்கியிருக்கிறது.



கௌதம் பாலி
மேனேஜிங் டைரக்டர்

VESTIGE குழு

இந்தியாவில் நேரடி விற்பனையில் புரட்சியை ஏற்படுத்தி முக்கிய பங்கை செயலாற்றியதில் Vestige தலைமையாக செயல்பட்டுள்ளது.

முன்னணி நேரடி விற்பனை நிறுவனமாக உருவாகும் நம்முடைய நிறுவனத்தின் முக்கிய நோக்கத்தினால் நம்முடைய விநியோகஸ்தர்களும் நல்ல தரமான வாழ்க்கையை ஆரோக்கியம் மற்றும் சொத்துக்களுடன் வாழ, இந்திய நேரடி விற்பனை தொழிலின் முன்னோடிகள் என்றழைக்கப்படும் தொழில்வல்லுநர்கள் அடங்கிய குழு ஒன்றை Vestige உருவாக்கியுள்ளது.

நேரடி விற்பனை தொழிலின் இந்த புகழ்பெற்ற எதிர்காலத்தை கணிக்கக்கூடிய தலைவர்களால் Vestige "ஆசியாவில் அதிகம் விரும்பப்படும் பிராண்டுகள் மற்றும் தலைவர்கள்" என்று விருதை பெற்றுள்ளது,

கௌதம் பாலி - மேனேஜிங் டைரக்டர்- பல ஆண்டுகளாக பல்வேறு நேரடி விற்பனை கம்பெனிகளில் சிஈஓ மற்றும் ஆலோசகராக பணியாற்றிய பிறகு திரு.பாலி அவர்களால் அஸ்திவாரம் இடப்பட்ட Vestige ஆனது தன்னிகரற்ற தொழில் அறிவு மற்றும் வியாபார மேதையுமாகிய கேப்டன் பாலி அவர்களின் வெற்றித்தலைமையில் வெற்றிநடை போடுகிறது. அவருடைய முற்போக்கான தலைமையின்கீழ் ஒவ்வொரு வருடமும் எதிர்பாராத அளவு வளர்ச்சியடைந்து இந்தியாவின் முன்னணி நேரடி விற்பனை செய்யும் நிறுவனங்களில் ஒன்றாக உருவாகியுள்ளது.

கன்வர் பிர் சிங் - டைரக்டர்- நேரடி விற்பனை தொழிலில் பல வருடங்களாக ஐடி தீர்வுகளை நிர்வகிப்பதில் சிறந்த அனுபவசாலியாக இருந்துவரும் கன்வர்பிர் சிங், சிக்கலான வணிக செயல்முறைகளில் இணக்கமான தகவல்தொடர்பு தொழில்நுட்பங்களை ஒருங்கிணைப்பதில் மற்றும் டிஜிட்டல் எம்பவர்மென்ட் மூலம் பெரிய மாற்றங்களை கொண்டுவருவதிலும் கருவியாக உள்ளார்.

"ஆரோக்கியத்தை பரப்புவதன் மூலம் உங்கள் தொழிலை உருவாக்க மற்றும் வெற்றியை அடைய நன்றாக வடிவமைக்கப்பட்ட மேடையை உங்களுக்கு அளிக்கிறோம்

தீபக் சூட் - டைரக்டர் - சிறந்த விற்பனை, மார்க்கெட்டிங் மேலும் செயல்பாடுகளை தொழில்முறையாக்கும் வல்லுனர் மேலும் புகழ்பெற்ற உந்துசக்தியாக விளங்கும் தீபக் சூட் பல்வேறு நேரடி விற்பனை செய்யும் கம்பெனிகளில் முக்கிய பொறுப்புகளில் பணியாற்றியவர். அவருடைய அமைதியான தலைமைத்துவ திறன்களால் புதிய பயிற்சிகளை நடைமுறைக்கு கொண்டுவருவதிலும் நேரடி விற்பனை தொழிலுக்காக சிறப்பாக வடிவமைக்கப்பட்ட பயிற்சி திட்டங்களின் மூலமாக ஒவ்வொரு வருடமும் ஆயிரக்கணக்கான மக்களுக்கு பயிற்சியளிப்பதன் மூலமும் Vestige-ஐ அவர் தொடர்ந்து முன்னேற்றிக்கொண்டிருக்கிறார்

இம்மூன்று பெரும் தூண்களைத் தவிர Vestige இன் அனுபவமிக்க தொழில்நுட்ப குழு வெவ்வேறு துறைகள் மற்றும் தொழில்களிலிருந்து பல வருடங்களாக சிறந்த அனுபவத்தையும் வலுவான வேலை கலாச்சாரத்தையும் கொண்டு வருகின்றனர் மேலும் அவர்கள் மிக கவனமாக Vestige ன் தினசரி வளர்ச்சியில் கவனத்தை செலுத்துவதால் உங்கள் தொழிலும் எவ்வித தடைகளும் இல்லாமல் முன்னேறும்.

நேரடி விற்பனை செய்யும் தொழில்நுட்ப வல்லுநர்களுக்கு சிறந்த மேடையை அளிப்பதில் Vestige முக்கிய கவனம் கொண்டுள்ளது. சிறந்த பரிசளிக்கும் அனுபவத்தை தரும் சிறந்த தரமான தயாரிப்புகளின் மூலமாக இந்த நேர்த்தியான வாய்ப்பு மற்றும் ஆரோக்கியத்துடன் வெற்றியை அடைய Vestige மக்களை வழிநடத்துகிறது.

தொலைநோக்கு மேலாண்மையுடன் விடாமுயற்சியுடன் பணியாற்றும் குழுவினரின் தனிப்பட்ட கூட்டுறவை கொண்ட Vestige நிதி ஸ்திரத்தன்மை, நீண்ட நாள் கூட்டுறவு மேலும் உங்கள் சுயதொழில் முயற்சிக்கான இருபுற வெற்றி வாய்ப்பு ஆகியவற்றுக்கான உத்தரவாதத்தை தருகிறது.

Vestigeன் இந்த புதுமையான பயிற்சிகள் நேரடி விற்பனை துறையில் புதிய குறியீடுகளாக மாறி வருகின்றன.

சந்தைப்படுத்துதல் திட்டம்

ஒரு பயணத்தை தொடங்குவதற்கு முன்னர், நாம் நம்முடைய குறிக்கோளிலும் சாலையிலும் கவனமாக இருக்க வேண்டியது அவசியம். நம்முடைய குறிக்கோள் மற்றும் சாலையை பற்றி நன்குதெரிந்திருந்தால் நம்முடைய பயணம் இனிமையாக இருப்பது மட்டுமின்றி நம்முடைய தன்னம்பிக்கையும் உச்சியில் இருக்கும்.

இந்த காரணத்துக்காக மட்டுமே தற்சார்பற்ற விநியோகஸ்தராக நீங்கள் கையொப்பமிட்ட பின்னர், மார்க்கெட்டிங் திட்டத்தை கவனமாக படித்து அதிலுள்ள வாய்ப்புகளை புரிந்துகொள்வதன் மூலம் நீங்கள் உங்களுக்கு முன்னேயுள்ள வாய்ப்புக்களை கண்டறிய முடியுமென்பதால் Vestige இதனை வலுயுறுத்தி கூறுகிறது.

ஒரு சுயதொழில் செய்பவராக Vestige அமைப்பில் வெற்றியை அடைய தேவைப்படும் நான்கு மூலப்பொருட்களை பற்றி கீழே காணலாம்

- தயாரிப்புகளை தொடர்ச்சியாக பயன்படுத்துபவராக இருத்தல்
- தயாரிப்புகளை பகிர்வதன் மூலம் சம்பாதித்தல்
- வியாபாரத்தை பகிர்வதன் மூலம் உங்களை வளப்படுத்துதல்
- பிறரை வளப்படுத்துவதன் மூலம் உங்களை வளமாக்குதல்

அமைப்பின் கோட்பாடுகளை தொடர்ந்து பின்பற்றுவதாலும் தீவிர அர்ப்பணிப்புடன் கடுமையாக வேலை செய்வதாலும் உங்கள் முயற்சிகள் அதற்குரிய அளவில் உங்கள் வருமானத்தை அதிகரிப்பதை நீங்கள் கண்கூடாக காணலாம்.

ச ந் தை ப் ப டு த் து த ல் தி ட் ட ம்

வியாபாரத்தை வளர்ப்பதற்கான உங்கள் அயராத முயற்சிகளுக்கு பரிசளிக்கும் விதமாக Vestige போனஸ்களை வழங்குகிறது. ஒரு சமமான வியாபார வாய்ப்பை வழங்கும் நோக்கத்துடன் Vestige மார்க்கெட்டிங் திட்டம் குறிப்பாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது; இது ஒரு திரட்டுதல் திட்டமாகும், இதில் நீங்கள் ஏற்கனவே இருக்கும் நிலையிலிருந்து ஒருபோதும் கீழிறங்க மாட்டீர்கள் மேலும் வெற்றிக்கான அடுத்த படியை கண்டிப்பாக அடைவீர்கள்

1. நுகர்வில் சேமிப்பு – 10 – 20%
2. கூட்டுசெயல்திறன் போனஸ் – 5 - 20%
3. நேரடி போனஸ் – 14%
4. Leadership Overriding Bonus – 15%
5. டிராவல் ∴பண்ட் – 3%
6. கார் ∴பண்ட் – 5%
7. ஹவுஸ் ∴பண்ட் – 3%

நுகர்வில் சேமிப்பு 10-20%

ஒரு விநியோகஸ்தராக, எம்ஆர்பி மற்றும் விநியோகிக்கும் விலைக்கிடையே இருக்கும் கழிவுத்தொகையை நீங்கள் சேமிப்பீர்கள். பெரும்பாலான தயாரிப்புகளில் Vestige 20% சேமிப்பை தருகிறது

சேமிப்பை பற்றி பின்வரும் உதாரணம் விளக்குகிறது

விநியோகஸ்தர் விலை + சேமிப்பு = எம்ஆர்பி

ரூ.100 + ரூ. 20 = 120

ஒரு மாதத்தில், சுய-நுகர்வுக்காக நீங்கள் Vestige தயாரிப்புகளை ரூ.10,000க்கு வாங்கினால் நீங்கள் ரூ.2000 சேமிக்கிறீர்கள்.

கூட்டுசெயல்திறன் போனஸ் 5-20%

செயல்திறன் போனஸ்களை பெற விநியோகஸ்தர் தகுதி பெற வேண்டும் மேலும் தகுதிபெற்ற நிலைக்கேற்ப போனஸ் பெறுவர். அதிக பரிசுகளை வழங்கும் செயல்திறன் போனஸ்களை Vestige வழங்குகிறது இதுநேரடி விற்பனை உலகிலேயே மிகவும் சிறந்தது. இந்த செயல்திறன் போனஸை பெறுவதற்கு தகுதிக்கான நிலையை அடைய பாயின்ட் மதிப்பு (பிவி) பெற வேண்டும்.

கூட்டுசெயல்திறன் போனஸ் (APB) அட்டவணை — 5-20%

செயல்திறன் போனஸ் நிலை	திரட்டப்படும் பிவி குறைந்தபட்சம்	திரட்டப்படும் பிவி அதிகபட்சம்	ஒவ்வொரு%
விநியோகஸ்தர்	1	500	5
விநியோகஸ்தர்	501	2,000	8
விநியோகஸ்தர்	2,001	4,500	11
சீனியர் விநியோகஸ்தர்	4,501	7,500	14
உதவி டைரக்டர்	7,501	10,000	17
ப்ரோன்ஸ் டைரக்டர்	10,001+		20

ஒரு அளிக்கப்பட்ட மாதத்துக்கான செயல்திறன் போனஸைப் பெற, விநியோகஸ்தர்கள் தனிப்பட்ட கொள்முதலை(விநியோகஸ்தர் விலையில்) அந்த மாதத்தில் பின்வரும் மதிப்புகளில் செய்ய வேண்டும்.

a) 17% வரை சம்பாதிக்க விநியோகஸ்தர் செய்து இருக்க வேண்டிய கொள்முதல் அளவு – 20 PV
b) 20% வரை சம்பாதிக்க விநியோகஸ்தர் செய்து இருக்க வேண்டிய கொள்முதல் அளவு – 40 PV

ஏதேனும் ஒரு சூழ்நிலையில் விநியோகஸ்தர் தனிப்பட்ட கொள்முதலை செய்யாமல் போனால், அந்த மாதம் அவர் பெற்ற போனஸ் தொகை, அவர் எப்போது தேவையான தனிப்பட்ட கொள்முதலைச் செய்கிறாரோ அப்போது அந்த மாதத்தில் வழங்கப்படும்.

ச ந் தை ப் ப டு த் து த ல் தி ட் ட ம்

விரைவான தொடக்கம் 8%

ஒரு விநியோகஸ்தர் 8% நிலையை அடைவதற்கு முன்னரே ஒரு மாதத்தில் விநியோகஸ்தர் 282 ஜிபிவி கொண்டிருந்தால் அவருக்கு 8% நிலையை அடைய சிறப்பு வளர்ச்சிக்கு அனுமதி வழங்கப்படும். கீழ்நிலையில் இருக்கும் விநியோகஸ்தர் தகுதிபெற்றாலும் கூட அவர் விரைவான தொடக்கம் 8% க்கு தகுதி பெறுவார், பிறகு பிற லைன்களிலிருந்து அப்லைன் விநியோகஸ்தர் பெர்சனல் பிவி 282ஐ பராமரிக்க வேண்டும்.

1 : 18 ல் PV : BV க்கான விகிதம் மேலும் இந்திய ரூபாயில் பேஅவுட் உதாரணங்களுடன் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. PV : BV விகிதம் வெவ்வேறுநாடுகளில் வெவ்வேறாக இருக்கும். அனைத்து நாடுகளிலும் போனஸ் பேஅவுட் விகிதம் அவற்றின் PV : BV ன் அடிப்படையில் கணக்கிடப்படும்.

உதாரணம் 1

இந்த செயல்திறன் போனஸ்களை நீங்கள் எவ்வாறு கணக்கிடலாம்? பின்வரும் உதாரணங்கள் பிவிக்களின் கணக்கிடுதலை மட்டும் விளக்கும்

நீங்கள் சேர்ந்த ஒரு மாதத்தில், டவுன்லைன் விநியோகஸ்தர்களாக உங்கள் நண்பர்களுக்கு நீங்கள் 3ஐ ஸ்பான்சர் செய்திருக்கிருக்கிறீர்கள் என வைத்துக்கொள்வோம்

உங்கள் பெர்சனல் **PV**	300
உங்கள் டவுன்லைன் **A** யின் PV	250
உங்கள் டவுன்லைன் **B** யின் PV	900
உங்கள் டவுன்லைன் **C** யின் PV	900
உங்கள் குருப் பாயின்ட் மதிப்பு (GPV)	2,350

உங்கள் குழுவுக்கு 11% திட்டமிடப்பட்டுள்ள செயல்திறன் போனஸ் = 2,350 X 11% = ரூ. 258.5 X 18 = ரூ. 4653

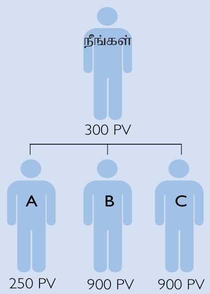
ரூ. 4,653, உங்கள் டவுன்லைன்களுடன் அவர்களின் நிலைகளுக்கேற்ப சாதனைகளின் அடிப்படையில் பிரித்துக்கொள்ளப்படும்.

5% தகுதிபெற்ற A பெறுவது 250 X 5% = 12.5 X 18 = ரூ. 225

8% தகுதிபெற்ற B பெறுவது 900X 8% = 72 X 18 = ரூ. 1,296

8% தகுதிபெற்ற C பெறுவது 900 X 8% = 72 X 18 = ரூ. 1,296

உங்கள் டவுன்லைன்களுக்கு ரூ.2817 பிரித்துக்கொடுக்கப்பட்டு ஒரு மாதத்துக்கு உங்கள் சம்பளமாக மீதியிருக்கும் ரூ.1836 வழங்கப்படும்



Example 2

2 வது மாதத்தில் நீங்களும் உங்கள் நண்பர்களும் பின்வரும் வியாபாரம் செய்ததாக வைத்துக்கொள்வோம்:

உங்கள் பெர்சனல் **PV**	300
உங்கள் டவுன்லைன் **A** யின் PV	260
உங்கள் டவுன்லைன் **B** யின் PV	1200
உங்கள் டவுன்லைன் **C** யின் PV	1200
உங்கள் குருப் பாயின்ட் மதிப்பு (GPV)	2,960
உங்கள் கடந்த மாத குருப் பாயின்ட் மதிப்பு **(GPV)**	**2,350**
உங்கள் ஒட்டுமொத்த **GPV**	**5,310**

தற்போதைய மாதத்தில் நீங்கள் உருவாக்கிய பாயின்ட் மதிப்பிற்கு(பிவி) உங்களுக்கு பணம் செலுத்தப்பட்டது, நிலையை கண்டுபிடிக்க முந்தைய மாதத்தின் பிவி சேர்க்கப்பட்டது.

உங்கள்குழுவுக்கு 14% திட்டமிடப்பட்டுள்ள செயல்திறன் போனஸ் = 2,960 X 14% = ரூ. 414.40 X 18 = ரூ. 7459.2

உங்கள் டவுன்லைன்களுக்கு அவர்களின் நிலைகளுக்கேற்ப சாதனைகளின் அடிப்படையில் ரூ.7459.20 பிரித்துக்கொடுக்கப்படும். உங்கள் டவுன்லைன்கள் எவ்வாறு போனஸ் பெறுகிறார்கள் என பார்க்கலாம்:

விநியோகஸ்தர் A

கடந்த மாத PV	250
இந்த மாத PV	260
ஒட்டுமொத்த PV	510

இந்த மாத **PV**யில் A தகுதிபெறும் **8%** க்கு பெறுவது **260 x 8% = 20.80 20.80 x 18 = ரூ. 374.40**

விநியோகஸ்தர் C

கடந்த மாத PV	900
இந்த மாத PV	1200
ஒட்டுமொத்த PV	2100

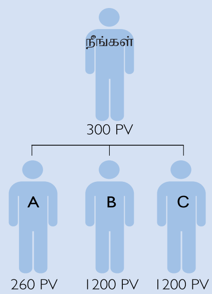
விநியோகஸ்தர் B

கடந்த மாத PV	900
இந்த மாத PV	1200
ஒட்டுமொத்த PV	2100

இந்த மாத **PV** யில் **B** தகுதிபெறும் **11%** க்கு பெறுவது **1200 x 11% = 132**
132 x 18 = ₹2376

இந்த மாத **PV**யில் **C** தகுதிபெறும் **11%** க்கு பெறுவது **1200 x 11% = 132**
132 x 18 = ரூ. 2376

உங்கள் டவுன்லைன்களுக்கு ரூ.5126 பிரித்துக்கொடுத்தது போக மீதியிருக்கும் ரூ.2332.8 உங்களின் இந்த மாத சம்பளமாக வரும்



இந்த விதமாக உங்கள் பாயின்டுகள் மாதாமாதம் சேர்க்கப்படும். Vestige ல் யார் வேண்டுமானாலும் ப்ரோன்ஸ் டைரக்டர் நிலையை அடையலாம் மேலும் நம்முடைய நிலைகள் நிலையானவையாக இருக்கும்

மேலே காட்டப்பட்டுள்ள உதாரணங்கள் கணக்கிடுதலுக்கு மட்டுமே பயன்படக்கூடியவை. பெர்சனல் இலக்குகள் அடையப்பட்டால் மட்டுமே செயல்திறன் போனஸ் வழங்கப்படும்.

டைரக்டர் போனஸ் (DB) 14%

கம்பெனியின் மாதாந்திர பிவியில் டைரக்டர் போனஸாக(டிபி) 14% ஒதுக்குகிறது. தகுதிபெற்றவர்களால் பெறப்பட்ட டைரக்டர் போனஸ் பாயின்டுகளின் அடிப்படையில் இது 'பாயின்ட் ஷேரிங் அமைப்பு' மூலமாக கணக்கிடப்படுகிறது. ஒவ்வொரு மாதமும் டிபி பாயின்ட் மதிப்பு மாறும் இது கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள ஃபார்முலாவின்படி மாதந்தோறும் கணக்கிடப்படும்.

$$\frac{\text{கம்பெனியின் இந்த மாதத்தின் 14\%பாயின்ட் மதிப்பு}}{\text{சேகரிக்கப்பட்ட மொத்த டிபி பாயின்டுகள்}} = \text{DB பாயின்ட் மதிப்பு}$$

இந்த உதாரணம் டைரக்டர் போனஸ்(டிபி) எவ்வாறு கணக்கிடப்படுகிறது என காட்டுகிறது. இவையெல்லாம் கற்பிதங்கள் மட்டுமே உண்மையான சம்பளம் நாம் உருவாக்கும் வியாபாரத்தை பொருத்தே இருக்கும் என்பதை தயவுசெய்து நினைவில் கொள்ளவும்

ஸ்டேடஸ்	தகுதிபெற்ற டைரக்டர்	தகுதிபெற விதிமுறைகள்	தகுதிபெற்ற டைரக்டர் நிலை %ல்									
			YOU	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ப்ரோன்ஸ் டைரக்டர்	-	SP 40 PV: 2001 PV	6									
சில்வர் டைரக்டர்	1	SP 40 PV:1801 PV	6	5	4							
கோல்டு டைரக்டர்	2	SP 40 PV:1501 PV	6	5	4	3						
ஸ்டார் டைரக்டர்	3	SP 40 PV:1001 PV	6	5	4	3	2					
டைமன்ட் டைரக்டர்	4	SP 40 PV: 501 PV	6	5	4	3	2	1				
கிரவுன் டைரக்டர்	6	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5			
யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்	8	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5		
டபுள்கிரவுன் டைரக்டர்	12	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	
டபுள் யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்	16	SP 40 PV	6	5	4	3	2	1	.5	.5	.5	.5

உங்களுக்கு கீழே டவுன்லைன் A வும் அவருக்கு கீழே டவுன்லைன் B இருப்பதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம்.
டவுன்லைன் B does a PGPV of 10,001
உங்களுடைய மற்றும் உங்கள் டவுன்லைன் A PGPV ஒவ்வொருவருக்கும் 2,001 ஆக இந்த குறிப்பிட்ட மாதத்தில் இருப்பதாகவும் கொண்டால்.

YOU	செல்ஃப் பர்சேஸ் (SP) 40PV	2,001 PGPV	6% = 120.06 பாயின்ட்ஸ்
A	Self Purchase (SP) 40PV	2,001 PGPV	5% = 100.05 பாயின்ட்ஸ்
B	Self Purchase (SP) 40PV	10,001 PGPV	4% = 400.04 பாயின்ட்ஸ்

PGPV என்றால் பெர்சனல் குருப் பாயின்ட் வேல்யு ஆகும். இது டவுன்லைன் பாயின்ட் மதிப்பில் 20% இணைக்காது.

தகுதிவாய்ந்த சில்வர் டைரக்டரான நீங்கள் இப்போது டைரக்டர் போனஸுக்கு பின்வருமாறு சேர்க்கப்பட்டுள்ளீர்கள்-

PGPV மீது 6% = 2,001 X 6% = 120.06 பாயின்ட்ஸ்
டைரக்டர் A யின் PGPV மீது 5% = 2,001 X 5% = 100.05 பாயின்ட்ஸ்
டைரக்டர் B யின் PGPV மீது 4% = 10,001 X 4% = 400.04 பாயின்ட்ஸ்
சேகரிக்கப்பட்ட மொத்த பாயின்டுகள் = 120.06 + 100.05 + 400.04 = 620.15 points

கம்பெனியின் இந்த மாதத்தின் 14%பாயின்ட் மதிப்பு 26,2500 எனவும் நாடு முழுவதும் பல்வேறு நிலைகளிலுள்ள டைரக்டர்களிடமிருந்து சேகரிக்கப்பட்ட டிபி பாயின்டுகள் 3,08,824 எனவும் கொள்வோம் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளபடி. டிபி பாயின்ட் மதிப்பு இப்போது கணக்கிடப்படும்

$$\frac{\text{கம்பெனியின் இந்த மாதத்தின் 14\%பாயின்ட் மதிப்பு} = 2,62,500}{\text{சேகரிக்கப்பட்ட மொத்த டிபி பாயின்டுகள்} = 3,08,824} = 0.85 \text{ (இதுதான் டிபி பாயின்டின் மதிப்பாகும்)}$$

மொத்தம் சேகரிக்கப்பட்ட பாயின்டுகள் 620.15 ஐ 0.85 உடன் பெருக்கினால்(பாயின்ட் மதிப்பு) இது ரூ.527.13 x= 18 ரூ.9488.30 க்கு சமமாக இருக்கும் இது செயல்திறன் போனஸுடன் டைரக்டர் போனஸாக சேர்த்து உங்களுக்கு கிடைக்கும்

ச ந் தை ப் ப டு த் து த ல் தி ட் ட ம்

அதேபோல, டவுன்லைன் ஏ டைரக்டர் போனஸை பின்வரும் முறையில் பெறுவார்

PGPV மீது 6%	= 2,001 x 6%	= 120.06 பாயின்ட்ஸ்.
டைரக்டர் B யின் PGPVயின் மீது 5%	= 10,001 x 5%	= 500.05 பாயின்ட்ஸ்.

விநியோகஸ்தர் ஏ வால் சேகரிக்கப்பட்ட மொத்த பாயின்டுகள் = 620.11 x 0.85 (பாயின்ட் மதிப்பு) x 18 = டைரக்டர் போனஸாக ரூ.9,487.68

விநியோகஸ்தர் பி டைரக்டர் போனஸுக்கு முன்மொழியப்பட்டுள்ளார் மேலும் அவர் குழுவினரால் உருவாக்கப்பட்ட பிஜிபிவி மீது 6% பாயின்டுகளை பெறுவார்.

மேலும் 10,001ல் 6% = 600.06 பாயின்ட்ஸ் x 0.85(பாயின்ட் மதிப்பு) x 18 = Rs. 9,180.92.

டைனமிக் கம்ப்ரஸின்

டிபி க்கு தகுதி பெற, அனைத்து தகுதியாளர்களுக்கும் தனிப்பட்ட 40பிவி கொள்முதல் இருக்க வேண்டும். உங்கள் டைரக்ட் டைரக்டர் டவுன்லைன் தகுதிபெறவில்லையென்றால், தகுதி-பெறாத டைரக்டர்களின் பிஜிபிவி அவர்கள் மட்டத்தின் தகுதிபெற்ற டைரக்டர் தவிர பிறவற்றுடன் இணைக்கப்படும். இணைத்தல் மேலிருந்து கீழ்நோக்கி செய்யப்படும்.

ஃபாஸ்ட் ஸ்டார்ட் ப்ரோன்ஸ் டைரக்டர்

நீங்கள் ஒற்றை வியாபார மாதத்திலேயே 7,501 பிவியை அடைந்தால் நீங்கள் ஃபாஸ்ட் ஸ்டார்ட் ப்ரோன்ஸ் டைரக்டர் தகுதி பெறுவீர்கள். இது உங்களுக்கு 20% செயல்திறன் போனஸ் மற்றும் டைரக்டர் போனஸை பெற்றுத்தரும்.

லீடர்ஷிப் ஓவர்ரைடிங் போனஸ் 15%

லீடர்ஷிப் ஓவர்ரைடிங் போனஸ் (எல்ஓபி) சில்வர் டைரக்டர்கள் மற்றும் அதற்கு மேற்பட்ட உயர் அதிகாரிகளுக்கு பொருந்தும். எல்ஓபியின் சதவீதம் நிலையைப் பொருத்து இருக்கும். எல்ஓபிக்கு தகுதிபெற அனைத்து தகுதியாளர்களும் தனிப்பட்ட கொள்முதல் 40பிவி 5,625ஜிபிவி தவிர தனிப்பட்ட கொள்முதல் 40பிவியும் 5,625 ஜிபிவியும் ஒற்றை டவுன்லைன் குழுவிலிருந்து பெற்றிருக்க வேண்டும்.

டைரக்டர் டவுன்லைனுக்கு 5,625 ஜிபிவி இல்லையென்றால் தகுதிபெற்ற அல்லது தகுதிபெறாத டைரக்டர்கள் 5625 ஜிபிவி பெறும்வரையில் ரோல்டு அவுட் செய்யப்படும். பாயின்ட் வேல்யு அமைப்பின்படியே எல்ஓபி இருக்கும் மேலும் வலது புறத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள ஃபார்முலாவின்படியே பாயின்ட் குறிக்கப்படும்-

$$\frac{\text{கம்பெனியின் மாதாந்திர பிவியில் 15\%}}{\text{சேகரிக்கப்பட்ட மொத்த எல்ஓபி பாயின்டுகள்}} = \text{LOB பாயின்ட் மதிப்பு}$$

LOB கீழே காட்டப்பட்டுள்ள அட்டவணையின்படி கணக்கிடப்படுகிறது

ஸ்டேடஸ்	டைரக்டர் குழுக்கள்	தகுதிபெற விதிமுறைகள்	லீடர்ஷிப் போனஸ்கள் %ல் SD	GD	STAR	DD	CD	UCD	DCD	DUCD
சில்வர் டைரக்டர்	1	GPV 5,625	5							
கோல்டு டைரக்டர்	2	GPV 5,625	5	5						
ஸ்டார் டைரக்டர்	3	GPV 5,625	5	5	5					
டைமன்ட் டைரக்டர்	4	GPV 5,625	5	5	5	4				
கிரவுன் டைரக்டர்	6	GPV 5,625	5	5	5	4	3			
யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்	8	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2		
டபுள்கிரவுன் டைரக்டர்	12	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	
டபுள் யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்	> = 16	GPV 5,625	5	5	5	4	3	2	1	.5

குறைந்தது 5,625பிவிக்கான 'குறைந்தபட்ச காரன்டி' உள்ளது. உங்கள் பிஜிபிவி 5625 இல்லையென்றால் உங்களால் சேகரிக்கப்பட்ட பாயின்டுகளிலிருந்து அடுத்த தகுதிபெற்ற டைரக்டர்களின் பாயின்டுகள் கழிக்கப்படும்

ச ந் தை ப் ப டு த் து த ல் தி ட் ட ம்

டிராவல் ஃபண்ட் (TF) 3%

சில்வர் டைரக்டர்கள் மற்றும் அதற்கு மேற்பட்ட உயர் அதிகாரிகளுக்கும் Vestige டிராவல் ∴பண்டு(TF) அளிக்கிறது. கம்பெனியின் மொத்த பிவியில் 3% ஐ டிஎ∴ப்க்காக ஒதுக்குகிறது மேலும் தகுதிவாய்ந்தவர்களால் எடுக்கப்பட்ட டிராவல் ∴பண்ட் பாயின்டுகளின் அடிப்படையில் 'பாயின்ட் ஷேரிங் அமைப்பு' கணக்கிடுகிறது. ஒவ்வொரு பாயின்டுக்கான டிஎ∴ப் மதிப்பு ஒவ்வொரு மாதமும் மாறும் மேலும் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள ∴பார்முலாவின்படி மாதந்தோறும் கணக்கிடப்படுகிறது

கம்பெனியின் மாதாந்திர மொத்த பிவியில் 3%
――――――――――――――――――― = TF பாயின்டு மதிப்பு
மொத்தமாக சேகரிக்கப்பட்ட டிராவல் ∴பண்ட் பாயின்டுகள்

இது டைரக்டர் போனஸ் தகுதிகளின் அடிப்படையில் இருக்கும் மேலும் அதே மட்டித்திற்கேற்ப இந்த பணம் செலுத்தப்படும்

முன்-நிபந்தனைகள்

கம்பெனியால் அறிவிக்கப்பட்ட டிராவல் டிரிப்புகளுக்கு இந்த டிராவல் ∴பண்டுகள் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்

கார் ஃபண்ட் (CF) 5%

ஸ்டார் டைரக்டர் மற்றும் அதற்கு மேற்பட்ட அதிகாரிகளுக்கு தாராள கார் ∴பண்டை Vestige வழங்குகிறது. கம்பெனியின் மாதாந்திர மொத்த பிவியில் 5%ஐ சிஎ∴ப்க்கு ஒதுக்குகிறது மேலும் தகுதிவாய்ந்தவர்களால் பெறப்பட்ட பாயின்டுகளின் அடிப்படையில் கார் ∴பண்ட் 'பாயின்ட் ஷேரிங் அமைப்பு' ஆல் கணக்கிடப்படும். ஒவ்வொரு பாயின்டுக்கான சிஎ∴ப் மதிப்பு ஒவ்வொரு மாதமும் மாறும் மேலும் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள ∴பார்முலாவின்படி இது மாதாமாதம் கணக்கிடப்படும்.

கம்பெனியின் மாதாந்திர மொத்த PVயில் 5%
――――――――――――――――――― = CF Point Value
மொத்தம் சேகரிக்கப்பட்ட CF பாயின்டுகள்

இதுவும் டைரக்டர் போனஸ் தகுதிகளின் அடிப்படையில் இருக்கும் மேலும் அதே மட்டத்திற்கேற்ப பணம் செலுத்தப்படும்

கார் ∴பண்ட் இலாப பகிர்தலுக்கான தேவைகள்

நிலை	தகுதிகள்	CF's பாயின்டுகள்
ஸ்டார் டைரக்டர்/ டைமண்ட் டைரக்டர்/ கிரவுன் டைரக்டர்/ யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்/ டபுள் கிரவுன் டைரக்டர்/ டபுள் யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்	• மாதாந்திர பெர்சனல் பர்சேஸாக 40 PV இருக்க வேண்டும் • அவருக்கு கீழே மூன்று தகுதிபெற்ற டைரக்டர்* குழு (ப்ரோன்ஸ் டைரக்டர் மற்றும் மேலே) நேரடியா-கவோ அல்லது மறைமுக-மாகவோ இருக்க வேண்டும் • மூன்று தொடர்ச்சியான மாதங்களுக்கு குறைந்தபட்சம் ஸ்டார் டைரக்டர் ஸ்டேட்டஸை பராமரிக்க வேண்டும் •CFஐ நான்காவது மாதத்திலிருந்து பெற்று மகிழலாம்.	டைரக்டர் போனஸ் பாயின்ட்ஸ் அமைப்பு கணக்கிடுதலின் அடிப்படையில்

முன்-நிபந்தனைகள்

1 கார் ∴பண்டிற்கு தகுதிபெற்ற விநியோகஸ்தர், கம்பெனியிடமிருந்து ஒப்புதல் பெற்ற பிறகே காரை வாங்க வேண்டும்.

2 கம்பெனியிடமிருந்து ஒப்புதல் பெற்ற பிறகு வாங்கப்பட்ட கார் ∴பண்ட், வியாபார மேம்பாட்டிற்காகவும் பயன்படுத்தப்படலாம்.

3 CFல் அதிகபட்சம் நீங்கள் மாதத்திற்கு ரூ.60,000 வரை சம்பாதிக்கலாம்.

பலன்கள்

நீங்கள் ஒருமுறை கார் ∴பண்டிற்கு தகுதி பெற்றுவிட்டால் சில்வர் டைரக்டராக தகுதிபெறும்வரை நீங்கள் தொடர்ச்சியாக கார் ∴பண்டை பெற்று மகிழலாம்

*கண்டிப்பாக PGPVயாக 2001 PV, இருக்க வேண்டும், இது 20% டவுன்லைன்களை தவிர்த்த வியாபார எண்ணிக்கையாகும்

சந்தைப்படுத்துதல் திட்டம்

ஹவுஸ் ∴பண்ட் (HF) 3%

கிரவுன் டைரக்டர்கள் மற்றும் அதற்கு மேற்பட்ட உயர் அதிகாரிகளுக்கு புகழ்மிக்க ஹவுஸ் ∴பண்டை(ஹெச்எ∴ப்) Vestige வழங்குகிறது. கம்பெனியின் மொத்த பிவியில் ஹெச்எ∴ப்க்கு 3% ஒதுக்குகிறது மேலும் அந்தந்த தகுதிவாய்ந்தவர்களால் சேகரிக்கப்பட்ட ஹவுஸ் ∴பண்ட் பாயின்டுகளின்படி 'பாயின்ட் ஷேரிங் அமைப்பு' அடிப்படையில் இது கணக்கிடப்படும். ஒவ்வொரு மாதமும் ஹெச்எ∴ப் மதிப்பு மாறும் மேலும் இது கீழே கண்ட முறையில் கணக்கிடப்படும்:

$$\frac{\text{கம்பெனியின் மொத்த மாதாந்திர PVயில் 3\%}}{\text{சேகரிக்கப்பட்ட மொத்த HF பாயின்டுகள்}} = \text{HF பாயின்ட் மதிப்பு}$$

இதுவும் டைரக்டர் போனஸ் தகுதிகளின் அடிப்படையிலே இருக்கும் மேலும் அதே நிலையிலுள்ளவர்களின்படியே பணமும் செலுத்தப்படும்.

ஹவுஸ் ∴பண்ட் இலாப பகிர்தலுக்கான தேவை

நிலை	தகுதிகள்	HFன் பாயின்டுகள்
கிரவுன் டைரக்டர்/ யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்/ டபுள்கிரவுன் டைரக்டர்/ டபுள் யுனிவர்சல் கிரவுன் டைரக்டர்	• மாதாந்திர பெர்சனல் பர்சேஸாக 40 PV இருக்க வேண்டும் • ஆறு தகுதிபெற்ற டைரக்டர்கள்* (ப்ரோன்ஸ் டைரக்டர் மற்றும் மேலே) இருக்க வேண்டும் அவருக்கு கீழ் நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ குழுக்கள் இருக்க வேண்டும் • தொடர்ந்து மூன்று மாதங்களுக்கு குறைந்தபட்ச கிரவுன் டைரக்டர் அந்தஸ்தை பராமரிக்க வேண்டும் • நான்காவது மாதத்திலிருந்து ஹெச்எ∴ப் ஐ பெற்று மகிழலாம்	டைரக்டர் போனஸ் பாயின்ட்ஸ் அமைப்பு கணக்கிடுதலின் அடிப்படையில்

முன்-நிபந்தனைகள்

1 கம்பெனியால் அடுத்த மாதத்தில் போனஸ் செக்குடன் வெளியிடப்படும் ஹவுஸ் ∴பண்டு வருமானம்

2 HFல் அதிகபட்சம் உங்களால் ஒவ்வொரு மாதமும் ரூ.80000 வரை சம்பாதிக்கலாம்

பலன்கள்

நீங்கள் ஒருமுறை ஹவுஸ் ∴பண்டிற்கு தகுதிபெற்றுவிட்டால் சில்வர் டைரக்டராக தகுதிபெறும்வரை நீங்கள் தொடர்ந்து ஹவுஸ் ∴பண்டை பெற்று மகிழலாம்.

VESTIGE பாலிசி

தயாரிப்பு காரன்டி

Vestige (இதற்கு பிறகு கம்பெனி என்றழைக்கபடும்) உலகத்தரம் வாய்ந்த தயாரிப்புகளை ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருக்கும் அளிக்கிறது. விநியோகஸ்தர்கள் அல்லது நுகர்வோர் வாங்கிய தயாரிப்புகளில் ஏதேனும் தரக்குறைபாடுகள் அல்லது உற்பத்தி குறைபாடுகள் இருந்தால் அதற்கு பதிலாக வேறொரு பொருளை தருவதற்கு கம்பெனி உத்தரவாதம் அளிக்கிறது. இருந்தாலும் இந்த உத்தரவாதம் காலாவதியான, கவனக்குறைபாடு அல்லது வேண்டுமென்றே சேதமடைந்த செயல்பாடுடைய தயாரிப்புக்கு செல்லாது

தயாரிப்பு ரிட்டர்ன் பாலிசி

தயாரிப்பில் ஏதேனும் அதிருப்தி, தயாரிப்பு அல்லது பேக்கேஜிங் குறைபாடு இருந்தால் வாடிக்கையாளர் அல்லது விநியோகஸ்தர் அதனை ரிட்டர்ன் அல்லது எக்ஸ்சேஞ்ச் செய்யலாம். தயாரிப்பு வாங்கிய 30 நாட்களுக்குள், வாடிக்கையாளர் அல்லது விநியோகஸ்தர் தாங்கள் தயாரிப்பை வாங்கிய விநியோகஸ்தர் அல்லது கம்பெனியை தொடர்பு கொள்ள வேண்டும். உண்மையான வாடிக்கையாளர் ஆர்டர் ரீசிப்ட் காப்பி அல்லது இன்வாய்ஸுடன் அவர்கள் தகுந்த காரணத்தை கூறி தயாரிப்பை ரிட்டர்ன் செய்ய வேண்டும். அம்மாதிரி சூழ்நிலைகளில் வாடிக்கையாளருக்கு பணத்தை ரி∴பண்ட் செய்வது அல்லது தயாரிப்புகளை எக்ஸ்சேஞ்ச் செய்வது விநியோகஸ்தரின் பொறுப்பாகும்

விநியோகஸ்தர்கள் இந்த தயாரிப்புகளை ஒரிஜினல் இன்வாய்ஸுடன் கம்பெனிக்கு ரிட்டர்ன் செய்ய வேண்டும். கம்பெனி இந்த தயாரிப்புகளுக்கு இலவசமாக அதே தயாரிப்புகளை மாற்றி தரலாம் அல்லது விநியோகஸ்தர் அதே தயாரிப்புகளை விரும்பவில்லையென்றால் கம்பெனி அவர்களுக்கு கேஷ் வவுச்சர்களை அதே தொகைக்கு தரலாம், அது விநியோகஸ்தர்களால் 30 நாட்களுக்குள் வேறு தயாரிப்புகளை வாங்க பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்

தேவையான ஆவணங்கள்

- தயாரிப்பு ரிட்டர்ன் ∴பார்ம்
- ரிட்டர்னுக்கான காரணம்
- இன்வாய்ஸ் காப்பி
- ரிட்டர்ன் செய்யப்பட வேண்டிய தயாரிப்புகள்

*கண்டிப்பாக பிஜிபிவியாக 2001 பிவி இருக்க வேண்டும், இது 20% டவுன்லைன்களை தவிர்த்த வியாபார எண்ணிக்கையாகும்

மறுபடியும் வாங்கும் பாலிசி

விநியோக உரிமையை ஒப்படைக்க விரும்பும் விநியோகஸ்தருக்கு கம்பெனி பை பேக் பாலிசியை வழங்குகிறது அதனால் நல்ல நிலையிலுள்ள தயாரிப்புகளை அதாவது நல்ல நிலை, பயன்படுத்தக்கூடியது, ரீசேல் செய்யக்கூடியது, ரீஸ்டாக் செய்யக்கூடியது, திறக்காதது, மாற்றாதது மேலும் குறைந்தபட்சம் 4 மாத ஷெல்ஃப் லைஃப் இருப்பது ஆகிய தன்மையிலுள்ள தயாரிப்புகளை Vestige திரும்ப பெற்றுக்கொள்ளும்.

தயாரிப்புகளை வாங்கிய 30 நாட்களுக்குள் விநியோகஸ்தர் வேலையை விட்டுவிட்டால், விநியோகஸ்தருக்கு தயாரிப்புகளுக்கான முழு ரீஃபண்ட் Vestige செய்ய வேண்டும்

தயாரிப்புகளை வாங்கிய 30 நாட்களுக்கு பிறகு விநியோகஸ்தர் விநியோக உரிமையிலிருந்து விலகிவிட்டால், திரும்ப ஒப்படைக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளுக்கு சமமான தொகையை ரீஃபண்ட் செய்ய வேண்டும், கம்பெனியின் ஒரிஜினல் பர்சேஸின் மொத்த போனஸை விட குறைவான, சர்வீஸ் சார்ஜ் 10% குறைவாகவும் தொகை கொடுக்கப்படும்.

பை பேக் பாலிசி ஸ்பான்சர் மற்றும் கம்பெனியின் மீது திணிக்கப்பட்ட பாலிசியாகும்- விநியோகஸ்தர் தயாரிப்புகளை புத்திசாலித்தனமாக வாங்குவதை உறுதி செய்கிறது.

புரோமோசன், அட்வர்டைசிங், விற்பனை மற்றும் மார்க்கெட்டிங் பாலிசி

கம்பெனி அதன் தயாரிப்புகளின் புரோமோசன், அட்வர்டைசிங், விற்பனை மற்றும் மார்க்கெட்டிங்கிற்காக அதற்கேயுரிய பாலிசிகளை உருவாக்கி அதனை பின்பற்றிவருகிறது. விநியோகஸ்தர்களும் அந்த பாலிசியை நடைமுறைப்படுத்த வேண்டும். எந்த சூழ்நிலையிலும் விநியோகஸ்தர்கள் பாலிசிக்களை மாற்றவோ அல்லது உருவாக்கவோ கூடாது. இருந்தாலும், கம்பெனியின் முன்னேற்றத்துக்காக விநியோகஸ்தர்கள் உள்ளீடுகள் மற்றும் பரிந்துரைகளை வழங்கலாம். ஹோல்சேல் அல்லது ரீடெய்ல் வெளியீடுகள் மூலமாக அதன்தயாரிப்புகள் சேமிக்கப்படுவது, டிஸ்பிளே செய்யப்படுவது அல்லது விற்கப்படுவதை கம்பெனி அனுமதிக்காது, ஒரு நபர் அல்லது விநியோகஸ்தர் அவ்வாறு செய்கிறார் என்ற அறிவிப்பு கம்பெனியிடம் வந்தால் அந்த மாதிரி சூழ்நில்லைகளில் கம்பெனி தகுந்த நடவடிக்கை எடுக்கும்.

விநியோகஸ்தர்கள் மற்றும் கம்பெனியின் ஊழியர்கள் கம்பெனி தயாரிப்புகளை வாங்க மற்றும் விற்க அனுமதிக்கப்பட மாட்டார்கள். அம்மாதிரி நிகழ்வுகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டால் அதில் ஈடுபட்ட நபர்களின் மீது கடுமையான நடவடிக்கை எடுக்கப்படும். கம்பெனியால் நிர்ணயிக்கப்பட்ட மற்றும் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்ட தயாரிப்புகளின் விலை மற்றும் பேக்கேஜுகளைத் தவிர பிற விற்பனை தடை செய்யப்பட்டுள்ளது. பிற விநியோகஸ்தர்களுடன் போட்டியிட நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையை தவிர வேறெதுவும் செய்யப்பட்டால் அது கவனிக்கப்படும்; அம்மாதிரி நேரங்களில் அந்த செயலுக்கு காரணமான நபர்களின் விநியோக உரிமை ரத்து செய்யப்படும் மற்றும் அவர்களின் போனஸ் அரியர்ஸ் தடை செய்யப்படும்

கம்பெனியின் எழுத்துவடிவ ஒப்புதல் படிவம் இல்லையெனில் விநியோகஸ்தர்கள் தாங்களே புரோமோசன்களை உருவாக்க அனுமதி கிடையாது. கம்பெனி அதன் தயாரிப்புகளின் விற்பனை மற்றும் மார்க்கெட்டிங்கிற்காக தயாரிப்பு தகவல்களை வடிவமைத்து, பிரிண்ட் செய்து, வெளியிடுகிறது மேலும் நோக்கத்தின் தெளிவு மற்றும் திட்டத்தையும் உருவாக்குகிறது. விநியோகஸ்தர்கள் அதிலிருந்து விலக அனுமதி கிடையாது.

சிறப்பு சூழ்நிலைகளில் மட்டும் விநியோகஸ்தர்கள் அவர்களுக்கென தனிப்பட்ட லிட்டரேச்சர் அல்லது அட்வர்டைஸ்மென்ட் உருவாக்க அனுமதிக்கபடுவார்கள், இதற்காக விருப்பப்படும் விநியோகஸ்தர்கள் அதன் விரிவான திட்டத்தை கம்பெனியின் ஒப்புதலுக்கு முன்னரே அனுப்ப வேண்டும். எழுத்து வடிவ ஒப்புதல் இல்லையெனில் கம்பெனியின் நோக்கம் அல்லது புரோமோசன் பாலிசியின் பொருளடக்கம் மார்க்கெட்டிங் மற்றும் விற்பனைக்காக மாற்றப்படக்கூடாது.

விநியோக உரிமை காலம் முடிந்துவிட்டால், கம்பெனியின் சின்னங்கள், லோகோ மற்றும் பிற குறியீடுகள் ஆகியவற்றை பயன்படுத்தக்கூடாது மற்றும் ஏதேனும் பெயர், சின்னங்கள்,லேபிள், ஸ்டேஷனரி, தயாரிப்பு பெயர், காப்பிரைட்டுகள், வடிவமைப்புகள் மற்றும் கம்பெனி தயாரிப்புகள் சம்பந்தப்பட்ட பிரிண்டட் பொருட்கள் ஆகியவற்றை பயன்படுத்தக்கூடாது மேலும் அவற்றை அகற்றிவிட வேண்டும். மேலே கூறப்பட்ட விதிமுறைகள் மீறப்பட்டால் மீறிய விநியோகஸ்தருக்கு எதிராக கம்பெனி சட்டரீதியான நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டியிருக்கும்.

விநியோகஸ்தரால் விற்கப்பட்ட தயாரிப்புகள் பற்றிய பின்வரும் தகவல்களை விநியோகஸ்தர் நுகர்வோருக்கு தரலாம்

(a) விற்பவர் மேலும் வாங்குபவர் பெயர்

(b) பொருட்கள் அல்லது சர்வீஸ்களின் டெலிவரி தேதி

©பொருட்களை ரிட்டர்ன் செய்வதற்குரிய செயல்முறைகள் மேலும்

(d) பொருட்களின் வாரன்டி மற்றும் ஏதேனும் குறைபாடுகள் இருந்தால் பொருட்களை எக்ஸ்சேஞ்ச் அல்லது மாற்றுதல்.

விநியோகஸ்தர் தயாரிப்புகளை விற்பனை மேடை அல்லது மார்க்கெட் இடத்தில் விற்றால் அதற்கு முன்னரே கம்பெனியிடம் இம்மாதிரி நடவடிக்கைகளுக்கான ஒப்புதல் எழுத்து வடிவில் பெற வேண்டும்.

V E S T I G E பாலிசி

ரிப்போர்ட்டிங் பாலிசி

வியாபாரத்தின் பொதுவான சூழ்நிலைகளில் அனைத்து விநியோகஸ்தர்களும் அவர்களுடைய அப்லைன் அதிகாரிகளுக்கு ரிப்போர்ட் செய்யவும் டவுன்லைன் அதிகாரிகளுக்கு வழிகாட்டவும் சூழ்நிலை தேவைக்கேற்ப நடந்துகொள்ள வேண்டும், 'அசாதாரண சூழ்நிலைகள்' மட்டுமே அனைத்து விநியோகஸ்தர்கள் நேரடியாக கம்பெனியிடம் தெரிவித்து வழிகாட்டல் கேட்க வேண்டியிருக்கும்

வெகுமதி / நல்லிணக்கம் / காலியிட பாலிசி

இறப்பினால் விநியோகத்தில் காலியிடம் ஏற்பட்டால் (வாரிசு அல்லது நாமினி) இல்லையென்றால் இராஜினாமா, காலம் முடிவு, ரத்து, டைமண்ட் மற்றும் அதற்கு மேற்பட்ட உயர் மட்ட செயலற்ற பகிர்வு ஆகிய சூழ்நிலைகளில் கம்பெனி ஏற்கனவே இருக்கும் டைமண்ட் விநியோகஸ்தர்கள் அல்லது உயர் நிலைகள் மற்றும் மிக உயர்ந்த நிலைகளில் உள்ள அத்தகைய காலி இடங்களை ஏலத்தில் விடுவிக்கும். வாங்கப்பட்ட ஸ்பான்சர்ஷிப் அது ஏற்கனவே இருக்கும் மட்டத்தில் இருக்கும் அதனால் இரண்டாவது விநியோக வியாபாரம் ஏலத்தின் மூலம் எடுக்கப்பட்டிருக்கும். ஏலத்தில் இருந்து பெறப்பட்ட நிதியானது ஊக்கத்தொகைக்கு தகுதியாக கருதப்படுவதால் விநியோகஸ்தர்களுக்கிடையில் விநியோகிக்கப்படும் இது கம்பெனியின் வழிகாட்டல்களின்படி அந்தந்த நேரத்துக்கு தக்கபடி செய்யப்படும்.

காலியிட விநியோகத்தை அதன் நெட்வொர்க்கில் யாரும் வாங்கவில்லையென்றால் கம்பெனி ஒரு நிர்வாகியை வியாபாரத்தை செய்ய நியமிக்கும் மேலும் நெட்வொர்க்கை அவர் திறம்பட நிர்வகிப்பார். அம்மாதிரி நெட்வொர்க் மற்றும் அதன் வியாபாரம் நன்றாக நிர்வகிக்கப்படுவதையும் வளர்வதையும் உறுதி செய்த பின்னரே கம்பெனி அம்மாதிரி டைலர்ஷிப்பை விநியோக மட்டத்தில் உயர் மட்டம் அல்லது அதே நிலையில் இருப்பவரிடையே ஏலம் விடுக்கும். இதில் சிறந்த முறையை கம்பெனி தீர்மானிக்கும். இந்த பாலிசியின்படி கம்பெனியின் முடிவே இறுதியானது.

கார்ப்பரேட் தகவல் தொடர்பு

நம் தகவல்தொடர்புக்கு அடிப்படையானது நமது கார்ப்பரேட் அடையாளமும் ஸ்டேஷனரியும் ஆகும். இந்த முறையில்தான் நாம் நம்மை வாடிக்கையாளர்களிடம் வெளிப்படுத்துகிறோம். நம்முடைய பிராண்டின் மதிப்பை வெளிப்படுத்தும், அனைத்து ஆபரேஷன்களையும் ஒருமுகப்படுத்தும் மேலும் தரத்தில் வெளிப்படைத்தன்மையை கொடுக்கும் இவையே நமது முக்கிய சொத்துக்கள். நமக்கு சீரான தன்மையையும் அங்கீகாரத்தையும் நமது அடையாளமும் ஸ்டேஷனரியும் தருகிறது. நமது கார்ப்பரேட் அடையாளங்களின் தரநிலைகள் பராமரிக்கப்படுவதை நாம் உறுதிப்படுத்த வேண்டும். இது நமது கம்பெனியின் எதிர்காலத்தை உறுதிப்படுத்துவதற்காகவே ஆகும் மேலும் இது நம் அனைவரின் கடமையும் ஆகும்.

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

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

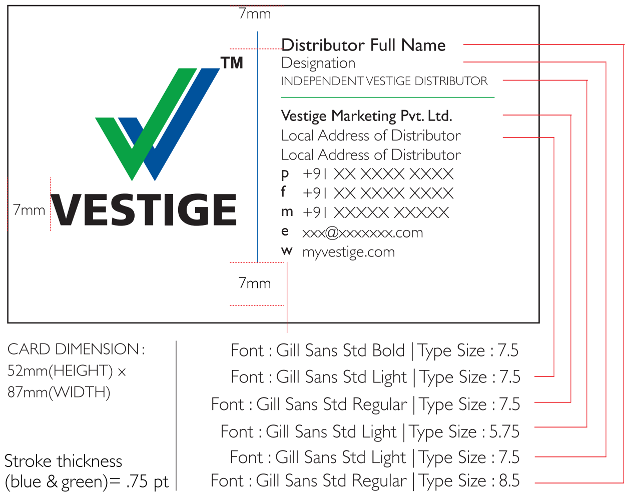
0C | 0M | 0Y | 100K PANTONE : Pantone Black C

Typeface of Logotype : Frutiger Lt Std Black

நாங்கள் உங்களுக்காக ஸ்டேஷனரி டெம்ப்ளேட் உருவாக்கியுள்ளோம். இந்த டெம்ப்ளேட் Vestige பிராண்டை வலுப்படுத்த உங்களுக்கு உதவும். ஒருங்கிணைந்த கார்ப்பரேட் அடையாளம் மற்றும் விசிட்டிங் கார்டு உங்களின் அனைத்து வியாபார பரிவர்த்தனைகளிலும் பயன்படுத்தப்படுவதை பரிந்துரைக்கிறது. Vestige's தரநிலைகளுடன் ஒத்துப்போகும் ஃபான்ட், டைப் அளவு, வண்ணங்கள், இடங்கள் மற்றும் பிற விவரங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதை நீங்கள் உறுதி செய்யவும்.

நீங்கள் எங்களால் வழங்கப்பட்ட ஈடுகளுக்கு வருங்கால அல்லது ஏற்கனவே இருக்கும் விநியோகஸ்தர்களுக்கு எங்களுடைய ஒப்புதல் இல்லாமல் குறிப்புகள் அல்லது பயிற்சி பொருட்களை வழங்க கூடாது.

எங்களுடைய அடையாளம் மற்றும் விசிட்டிங் கார்டு தரநிலைகள் கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன-



நெ றி மு றை க ள் நி ய தி

எல்லாநேரத்திலும் Vestige ன் நெறிமுறை நியதிகளை விநியோகஸ்தர்கள் கவனிக்க வேண்டியுள்ளது. விதிமீறல் நடந்தால் விநியோக உரிமையை கம்பெனி ரத்து செய்ய வேண்டியுள்ளது. சேரும்போது விநியோகஸ்தர்கள் கீழே காணும் உறுதிமொழியை செய்ய வேண்டியுள்ளது-

1. நான் வியாபாரத்தில் மிக உயர்ந்த தரநிலை நேர்மையையும் நாணயத்தையும் பின்பற்றுவேன்.

2. கம்பெனியின் மார்க்கெட்டிங் திட்டதை துல்லியமாகவும் நேர்மையாகவும் வெற்றியை அடையத்தேவையான முயற்சிகளுடன் நான் வழங்குவேன். நான் தவறான, குறைபாடுடைய நேர்மையற்ற முறையில் வேலைக்கு சேர்க்கும் பயிற்சிகளை செய்ய மாட்டேன், இதில் எந்த எதிர்கால விநியோகஸ்தரிடமும் வியாபாரத்தின் நன்மைகள் மேலும் ஊதியங்கள் அல்லது சாத்தியமாகும் விற்பனைகள் அல்லது உண்மைநிலையை மறைத்தல் போன்றவை கூறாததும் அடங்கும்.

3. கம்பெனி, அதன் தயாரிப்புகள், சலுகைகள், ஊழியர்கள் அல்லது பிற நபர்கள் மற்றும் தயாரிப்புகளை பற்றி எதிர்மறையாக அல்லது அவதூறான கருத்துக்களை வெளியிட மாட்டேன். நான் கம்பெனிக்கும் நேரடி விற்பனைக்கும் மரியாதைக்குரியவனாக இருப்பேன்

4. நான் தயாரிப்புகளை ரீடெய்ல் வெளியீடுகளின் மூலமாக விற்க மாட்டேன்

5. போனஸ் தள்ளுபடியை அல்லது கமிஷனை திரும்ப பெற நான் ஊக்கப்படுத்தவோ அல்லது தூண்டவோ மாட்டேன். என்னால் சேர்க்கப்பட்ட விநியோகஸ்தர்களுக்கு அதிக தொகையில் பொருட்கள் அல்லது சர்வீஸ்கள் குறிப்புகளை அல்லது விற்பனை செய்துகாட்டல் உபகரணங்கள் ஆகியவற்றை வாங்க தூண்ட மாட்டேன்.

6. கம்பெனி தயாரிப்புகளை அறிமுகப்படுத்துவதை தவிர நான் கம்பெனியின் டிரேட் பெயர், தகவல், குறிப்புகள், அட்வர்டைசிங் பொருள் மேலும் மக்களை அழைத்தல் அல்லது பிற வளங்கள் போன்றவற்ற பயன்படுத்த மாட்டேன்.

7.கம்பெனியின் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளில் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் சக விநியோகஸ்தர்கள் திருப்தியடைய நான் முயலுவேன்.

8.நான் விநியோகஸ்தர்களின் விதிகள் மற்றும் ரெகுலேசன்களை எந்நேரமும் நான் இணங்கி நடப்பேன்.

9. கம்பெனி மற்றும் சக விநியோகஸ்தர்களின் இழப்பில் கம்பெனியின் வியாபாரத்தை வளர்க்க நான் முயல மாட்டேன்.

10. விநியோக உரிமையின்போது நான் கம்பெனி அதன் நற்பெயர் மற்றும் வியாபார விருப்பங்கள் ஆகியவற்றை பாதிக்கும் எதையும் நான் செய்ய மாட்டேன்.

11. நான் தவறான, பாதிப்படைந்த மற்றும் நேர்மையற்ற வியாபார பயிற்சிகளை செய்ய மாட்டேன்.

12.நுகர்வோரால் எனக்கு அளிக்கப்பட்ட தனிப்பட்ட தகவல்களை பாதுகாக்க நான் சரியான நடவடிக்கைகளை எடுப்பேன்.

பா லி சி க் க ள் / வி தி க ள் + ரெ கு லே ச ன் க ள்

பின்வரும் விதிகள் மற்றும் ரெகுலேசன்கள் வியாபாரத்தை ரெகுலேட் செய்யும்போது விநியோகஸ்தர்களின் உரிமை மற்றும் கண்ணியத்தை பாதுகாப்பதற்காக Vestige மார்க்கெட்டிங் பிரைவேட் லிமிடெட் ஆல் செய்யப்படுகிறது. உங்களை Vestigeன் நெறிமுறை இணக்கமான மற்றும் நம்பிக்கைக்குரிய விநியோகஸ்தராக மாற்றுவதற்கு, நீங்கள் கம்பெனியின் பாலிசிக்கள் அல்லது விதிகள் மற்றும் ரெகுலேசன்களுக்கு இணங்கி நடக்க வேண்டும்; இதனை மீறி நடந்தால் உங்கள் விநியோக உரிமை ரத்து செய்யப்பட்டுவிடும்.

முன்னரே அறிக்கை அல்லது விளக்கம் அளிக்காமல் கம்பெனி அதன் பாலிசிக்கள், விதிகள் மற்றும்ரெகுலேசன்களை மாற்ற அதற்கு முழு உரிமை உள்ளது. நீங்கள் எந்நேரமும் கம்பெனியின் வெப்சைட்டுக்கு வருகை தந்து அதன் புதுப்பிக்கப்பட்ட பாலிசிக்கள், விதிகள் மற்றும்ரெகுலேசன்களை தெரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

1 விநியோகஸ்தராக ஆவதற்கு தகுதிகள்

A. தனிநபர்கள்

a. 18 வயதுக்கு மேற்பட்ட நபர்கள் கம்பெனியின் விநியோகஸ்தராவதற்கு விண்ணப்பிக்கலாம்.

b. விண்ணப்பத்தை ஏற்றுக்கொள்வதும் நிராகரிப்பதும் கம்பெனியை பொருத்தது.

c. கம்பெனியின் விநியோகஸ்தர் கம்பெனியின் ஏஜென்ட், பிரதிநிதி அல்லது ஊழியர் கிடையாது. முதன்மையின் அடிப்படையிலேயே உறவு உள்ளது.

d. அனைத்து விண்ணப்பங்களும் ஏற்கனவே இருக்கும் விநியோகஸ்தரால் ஸ்பான்சர் செய்யப்படும்.

e. மனைவியும் கணவனும் ஒரு யுனிட்டுக்கு மட்டுமே பொறுப்பாக இருக்க முடியும்.

f. மகனும் திருமணமாகாத மகளும் தங்கள் தற்சார்பற்ற ஐடியுடன் தங்கள் குடும்ப* ஐடியின் கீழ் ஸ்பான்சர்ஷிப் லைனின் கீழே வியாபாரத்தில் இணையலாம். அதே மாதிரி மகன் அல்லது திருமணமாகாத மகளுக்கு கீழ் மற்ற குடும்ப உறுப்பினர்கள் இணையலாம்

B. **சட்ட நிறுனவங்கள்** (HUF, பார்ட்னர்ஷிப் நிறுவனங்கள், எல்எல்பி, கம்பெனி, சொசைட்டி மற்றும் டிரஸ்ட்)

a. இம்மாதிரி சூழ்நிலைகளில் ரெஜிஸ்ட்ரேசன் சட்ட நிறுனங்களின் பெயரிலேயே இருக்க வேண்டும்.

b. அரசியலமைப்பின் பிரதி, பத்திரம், அசோசியேசனின் ஆர்டிகிள்ஸ் உடன் நிறவனத்தின் அல்லது தொழிலிணையத்தின் சான்றிதழ், நிறுவனத்துக்கு தேவைப்படும் இத்தகைய சான்றிதழ்கள் மற்றும் பேன் கார்டு விண்ணப்ப படிவத்துடன் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும். HUF ஆக இருந்தால் பேன் கார்டின் நகல் மட்டும் போதுமானது.

c. நிலச்சட்டத்தின்படி அந்நிறுவனத்தின் பொருப்பு மற்றும் உரிமம் உள்ளது. நிறுவனத்தின் பெயரிலேயே கம்பெனியின் போனஸ் பணம் வழங்கப்படும்.

d. அரசியலமைப்பில் ஏற்படும் மாற்றங்களை கம்பெனியும் செயல்படுத்த வேண்டும் மேலும் புதுப்பிக்கப்பட்ட அரசியலமைப்புடன் புதிய விண்ணப்பம் புதிய தகவல்களுடன் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும். புதிய அல்லது ஃப்ரெஷ் கூட்டு அல்லது அரசியலமைப்பை ஏற்றுக்கொள்ள அல்லது மறுக்க கம்பெனிக்கு உரிமை உற்றது.

e. கம்பெனிக்கு முன்னரே தெரிவிக்கபட்ட அங்கீகரிக்கப்பட்ட நபருக்கு மட்டுமே அது தகவல் கொடுக்கும்

f. விநியோக உரிமை அல்லது வைன்டிங் அப் அல்லது நிறுவன பிரச்சினை, போனஸ் பெறுதல் அல்லது அரியர்ஸ் இருந்தால், கம்பெனியால் ஏற்றுக்கொள்ளப்படும் சான்றுகளை சமர்ப்பித்தால் அவை வெற்றிகரமாக வழங்கப்படும். கலைப்பு அல்லது வைன்டிங் அப் அல்லது தீர்க்கப்படாத பிரச்சினை என அறிவிக்கப்பட்ட 90 நாட்களுக்கு பிறகு இந்த விஷயத்தில் கோரிக்கைகள் ஏற்கப்படும்.

2 போனஸ் பேமண்ட்

a. காலண்டர் மாதத்தில் ஒருமுறை அனைத்து விநியோகஸ்தர்களுக்கும் போனஸ் கணக்கீடு செய்யப்படும், மேலும் அடுத்த விற்பனை மாதத்திலிருந்து தொடங்கும். கம்பெனி பாலிசியின்படி ரெஜிஸ்டர்டு விநியோகஸ்தர்களுக்கு கம்பெனி பேஅவுட்களை வழங்கும்.

b. மாதாந்திர பேஅவுட் பெற்றவுடனே விநியோகஸ்தர்கள் துல்லியத்தை கணக்கிடலாம். கம்பெனியால் பேஅவுட் அளிக்கப்பட்ட 14 நாட்களுக்குள் இது சம்பந்தமான ஏதேனும் கேள்விகள் இருந்தால் கேட்கலாம். கேள்விகள் இல்லையென்றால் அறிக்கையில் இருக்கும் விஷயங்கள் இறுதியானவையாக முடிவு கட்டப்படும்.

c. விநியோகஸ்தர்கள் தங்கள் முகவரி மற்றும் பாங்க் விவரங்களை வழங்க வேண்டியது முக்கியம். முகவரி மாற்றம் அல்லது பாங்க் விவரங்கள் அல்லதுமொபைல் எண் அல்லது ஈமெயில் ஐடி போன்றவற்றில் மாற்றங்கள் இருந்தால் கம்பெனி வழிகாட்டலின்படிஅவர்கள் நமக்கு தகவல் தர வேண்டும்

d. அதேபோல விநியோகஸதரும் தன் பாங்க் விவரங்களை க்கு அளிக்க வேண்டியது அவசியம். விநியோகஸ்தர் பாங்க் விவரங்களை அளிக்கவில்லையென்றால் Vestige போனஸ் தொகையை தன்னிடமே வைத்துக்கொள்ள உரிமை உள்ளது.

3 விதிமுறை மீறல்கள் தொடர்பான சூழ்நிலைகளில் செய்யப்பட வேண்டிய செயல்முறைகள்

கம்பெனி அதன் பாலிசிக்களின் விதிமுறை மீறல்கள் மற்றும் தோல்விகளுடன் சம்பந்தபட்ட சூழ்நிலைகள் மற்றும் இந்த விதிகள் மற்றும் ரெகுலேசன்களுக்கும் வழிகாட்டல்கள் மற்றும் ஆலோசனை வழங்கும். இதில் ஈடுபட்ட விநியோகஸ்தருக்கெதிராக முறையான நடவடிக்கையை கம்பெனி எடுக்கும். ஏதேனும் விதிமுறை மீறல் இருந்தால் பின்வரும் செயல்முறைகள் பின்பற்றப்பட வேண்டும்

a. கம்பெனியின் பாலிசிக்கள் அல்லது விதிகள் மீறபட்டது பற்றி உடனடியாக ஒரு புகாரை சமர்ப்பிக்க வேண்டும். விவரங்களை தெளிவாக எழுத்து வடிவ புகாரில் தெரிவிக்க வேண்டும், அவருக்கு புகாரை பற்றி அப்லைன் மூலம் தகவல் தெரிவிக்க வேண்டும்.

b. புகாரை பெற்ற பிறகு கம்பெனி உடனடியாக அதில் ஈடுபட்ட விநியோகஸ்தருக்கு அறிக்கை அனுப்பும், அவருடைய நியாயத்தை வழங்குமாறு அதில் தெரிவிக்கப்படும். கம்பெனி பொருத்தமான சூழ்நிலையில் suo moto நிறுவலாம்.

c. கூடுதல் தகவல்களுக்கு கம்பெனி இரு பார்ட்டிகளிடமும் கேட்கலாம்.

d. கம்பெனி அதன் மதிப்பை தக்க வைத்துக்கொள்ள மேலும் பாலிசிக்களை காக்க ஒரே வழி விநியோகஸ்த உரிமையை ரத்து செய்வதே என ஒப்புக்கொண்டுவிட்டால், சம்பந்தப்பட்ட நபருக்கு எழுத்துவடிவில் இந்த முடிவை அனுப்பும். கடிதம் ரெஜிஸ்டர்டு போஸ்ட் அல்லது கூரியரில் கம்பெனியில் இருக்கும் சமீபத்திய முகவரிக்கு அனுப்பப்படும். பெற்றதற்கு சாட்சியாக போஸ்ட் மார்க் கருதப்படும். இழப்பீடு கேட்டல், ரெகவரி, ஏற்பட்ட பாதிப்புகள் மற்றும் சட்டரீதியான செலவுகள் போன்ற அவசியமான நடவடிக்கைகள் எடுக்க கம்பெனிக்கு பரிபூரண உரிமை உள்ளது. இருந்தாலும் மேலே கூறப்பட்ட முடிவுகளில் ஏதேனும் மாற்றம் தேவை என கம்பெனி முடிவு செய்தால் அதனை செய்யவும் பரிபூரண உரிமை உள்ளது.

பாலிசிகள் அல்லது விதிகள் + ரெகுலேசன்கள்

4 விநியோக உரிமையை புதுப்பித்தல்

1. புதுப்பித்தலுக்கு கம்பெனி எவ்வித கட்டணமும் வசூலிப்பதில்லை. கம்பெனியால் இராஜினாமா ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டால் விநியோகஸ்தர் விநியோக உரிமையை விட்டுவிடலாம். கம்பெனியுடன் கடந்த இரு வருடங்களாக எவ்வித வியாபாரமும் விநியோகஸ்தர் செய்யவில்லையென்றாலும் கம்பெனி பாலிசிக்களை மீறினாலும் விநியோக உரிமை முடிக்கப்படும்.

2. இம்மாதிரி சூழ்நிலைகளில் விநியோகஸ்தர் ஏதேனும் இழப்பீடு இருந்தால் அதனை ஒரு மாதத்திற்குள் பெற வேண்டும் இல்லையென்றால் அதனை கம்பெனி அனுமதிக்காது. கம்பெனி பாலசிக்களின்படி இழப்பீடுகள் செட்டில் செய்யப்படும்.

3. விநியோகஸ்தருக்கு ஏற்பட்ட இழுப்புக்கு Vestige ஆல் இழப்பீடு தேவையென்றால் அதற்கான காலம் 3 வருடங்கள் ஆகும். 3 வருடங்களுக்கு பிறகு இழப்பீடுகள் Vestige ஆல் கொடுக்கப்படாது

5 KYC

KYC பூர்த்திக்காக பின்வரும் ஆவணங்களை கம்பெனியில் சேரும் விநியோகஸ்தர்கள் சமர்ப்பிக்க வேண்டும்- மாநில அரசாங்கம் அல்லது மத்திய அரசாங்கம் வழங்கிய ஆதார் கார்டு, டிரைவிங் லைசன்ஸ், வாக்காளர் அடையாள அட்டை, பாஸ்போர்ட், ரேஷன் கார்டு அல்லது பிற அடையாள ஆவணங்கள். அவர்களின் ஆவணங்கள் சோதிக்கப்பட்டபிறகே விநியோகஸ்தர்கள் கம்பெனியுடன் வியாபாரம் செய்யலாம்

6 செல்லுபடியாகும் ID

விநியோகஸ்தர் தன்னுடைய ஐடி செல்லுபடியாக தான் கம்பெனியில் சேர்ந்த 30 நாட்களுக்குள் குறைந்த பட்சம் 30 PV அளவுக்கு (லிட்டரேச்சர் மேலும் வியாபார கருவிகள் இல்லாமல்) வியாபாரம் செய்திருக்க வேண்டும். இல்லையென்றால் 30 நாட்களுக்கு பிறகு விநியோகஸ்தரின் ஐடி செல்லுபடியாகாது என அறிவிக்கப்படும்

7 விநியோகஸ்தர்களால் உருவாக்கப்பட்ட பிரதிநிதித்துவங்கள்

a. கம்பெனி மற்றும் கம்பெனியின் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுடன் தொடர்புடைய பலன்களை பற்றி விநியோகஸ்தர்கள் மிகைப்படுத்தவோ அல்லது தவறாக வெளிப்படுத்தவோ கூடாது.

b. கடுமையான வேலை, அர்ப்பணிப்பு மற்றும் தொடர்ந்த முயற்சிகளால் மட்டுமே சம்பளங்கள் கிடைக்கும் என்பதை விநியோகஸ்தர்கள் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

c. தயாரிப்புகள், தரம் மற்றும் ஊதியங்களை பற்றி கம்பெனியின் திட்டங்கள் மற்றும் லிட்டரேச்சரில் கூறியிருப்பதை தவிர விநியோகஸ்தர்கள் வேறெதையும் எதிர்பார்க்க கூடாது. தவறான விளக்கங்கள் அல்லது தவறான வெளிப்பாட்டிற்காக கம்பெனிக்கு ஏற்படும் இழப்பு அல்லது பாதிப்பிற்கு காரணமான விநியோகஸ்தரின் நடவடிக்கைகள் அல்லது நடவடிக்கைஎடுக்காமல் இருப்பது ஆகியவற்றுக்கு நடவடிக்கை எடுக்க கம்பெனிக்குமுழு அதிகராம் உள்ளது.

d. விநியோகஸ்தருக்கு கூலிங் ஆஃப் காலமாக 30 நாட்கள் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

8 லேபிளிங், பேக்கேஜிங் மற்றும் விலையிடுதல்

தயாரிப்பின் விளக்கம்,லேபிளிங், விலை மற்றும் பேக்கேஜிங் சம்பந்தமாக கம்பெனியின் கருத்து முடிவாகவும் புனிதமாகவும் கருதப்பட வேண்டும். இவ்விஷயங்களில் எவ்வித மாற்றங்களுக்கும் அனுமதி கிடையாது. லேபிளை மாற்றுவது, மறுபடி பேக் செய்வது மற்றும் விளக்கங்களை மாற்றுவது அல்லது கம்பெனி உண்மையில் பேக் செய்த விதமாக அல்லாமல் தயாரிப்புகளை தனித்தனியாக விற்பது போன்றவற்றை செய்ய விநியோகஸ்தருக்கு அங்கீகாரம் கொடுக்கப்படவில்லை. இந்த விதியை மீறும் விநியோகஸ்தருக்கு எதிரான புகாரை பற்றி விசாரிக்கப்பட்டு சரியான நடவடிக்கை எடுக்கப்படும்

9 கிராஸ் ஸ்பான்சரிங்

கிராஸ் ஸ்பான்சரிங் விநியோக உரிமை அனுமதிக்கப்படாது, 'கிராஸ் ஸ்பான்சரிங்' என்றால்-

a. ஏற்கனவே இருக்கும் விநியோகஸ்தர் வேறொரு குழுவின் பெயரில் கையொப்பமிடுதல்.

b. கணவர் ஏற்கனவே விநியோகஸ்தராக இருக்கும்போது மனைவிபெயரில் கையொப்பமிடுதல்.

c. அவருடைய விநியோக உரிமைக்கு இன்னும் காலம் இருக்கும்போது வேறொரு ஸ்பான்சர் பெயரில் கையொப்பிமிடுதல்.

d. அவருடைய விநியோக உரிமையை பயன்படுத்தி அவரின் உறவினர் அல்லது பிற நபர்களை வியாபாரம் செய்ய அனுமதிப்பது.

e. மகன் அல்லது திருமணமாகாத மகள் தங்களுடைய ஐடியுடன் வியாபாரத்தில் இணைதல் அனால் அவர்கள் குடும்ப* ஐடிக்கு கீழ் இல்லாமல் லைன் ஆஃப் ஸ்பான்சர்ஷிப் வேறாக இருத்தல். இம்மாதிரி விஷயங்களையே கிரான் ஸ்பான்சரிங் என்கிறோம் மேலும் இதில் மகன் அல்லது திருமணமாகாத மகளின் ஐடிக்கள் அகற்றப்படும்.

அவருடைய மகன் அல்லது திருமணமாகாத மகளின் ஸ்பான்சர்ஷிப்லைனின் கீழ் வேலைக்கு இணைந்த மற்ற குடும்ப உறுப்பினர்களுக்கும் இது பொருந்தும்

கிராஸ் ஸ்பான்சரிங் நிகழ்வில் பின்வரும் நடவடிக்கை எடுக்கப்படும்

ை. விநியோகஸ்தர் மற்றொரு ஐடியை எடுத்த ஆறு மாதங்களுக்கு பிறகு புகார் பெறப்பட்டால் அது உடனடியாக அனுமதிக்கப்படாது. புகாரை பெற்றவுடன் கம்பெனி விநியோகஸ்தரின் ஐடிகளில் ஒன்றை ரத்து செய்துவிடும் மேலும் ஒரே செயல்பாடுள்ள ஐடியுடன் நெட்வொர்க் தொடர்ந்து செயல்படும்.

ைை. ஆறு மாதத்திற்குள் கம்பெனி புகாரை பெற்றால் இரண்டாவது ஐடியை கம்பெனி ரத்து செய்து விடும் மேலும் நெட்வொர்க்கானது முதல் ஐடியுடன் இணைந்து செயல்படும் அல்லது நிர்வாகத்தின் முடிவின்படி ஐடி ரத்து செய்யப்படும்

ைைை. ஏற்கனவே இருக்கும் விநியோகஸ்தர் கிராஸ் ஸ்பான்சரிங் செய்வதாக கம்பெனி நினைத்தால் விநியோக உரிமை ரத்து மற்றும் போனஸ் பணத்தை நிறுத்தி வைத்தல் போன்றவற்ற செய்யலாம். விநியோகஸ்தர் கூடுதலாக ஏதேனும் னுடுஊீ ∴ ஆஐஜே னுடுஊீ ∴ னுஊஊ நடத்திக் கொண்டிருந்தால் கம்பெனி அதனை மூடிவிடும்.

விசாரணைகள் மூலமாக அம்மாதிரி முறையில் அதாவது நிர்வாக நெறிமுறைக்கு புறம்பான முறையில் அல்லது விநியோகஸ்தருக்கு தெரியாமல் ஐடிக்கள் ரெஜிஸ்டர் செய்யப்பட்டது தெரிந்தால் கம்பெனி அந்த ஐடிக்களை முடித்துவிடும், முடிக்கப்பட்ட ஐடிக்களின் நெட்வொர்க் அதற்கு தகுந்த அடுத்த மேல்மட்ட விநியோகஸ்தருக்கு மாற்றப்படும்.

கிராஸ் ஸ்பான்சரிங் செய்த விநியோகஸ்தர் கம்பெனியால் ஒழுங்குமுறை நடவடிக்கைக்கு உட்படுத்தப்படலாம் அவை சஸ்பெண்ட் செய்தல் முடித்துவிடும் போனஸ் போன்ற பலன்களை ஹோல்டு செய்தல் அல்லது விநியோகஸ்தருக்கு அபராதம் விதித்தல் போன்றவையாகும்.

மேலே கூறப்பட்ட விஷயங்களில் கம்பெனியின் முடிவே இறுதியானது.

10 செயல்படாத விநியோகஸ்தர்

கடந்த ஒன்பது மாதங்களாக எவ்வித ஆர்டரையும் எடுக்காத விநியோகஸ்தர் எந்நிலையில் இருந்தாலும் அவர் 'செயல்படாத விநியோகஸ்தர்' என்று மதிப்பிடப்பட்டு அவருடைய உரிமம் முடிக்கப்படும் மேலும் அவருடைய விநியோக உரிமையை பற்றி முடிவெடுக்க கம்பெனிக்கு முழு உரிமை உண்டு(முடித்துவிடுதல் உட்பட). விநியோகஸ்தரின் செயல்படாத காலம் முடிவடைந்தபின்னர் அவர் ஏதேனும் விநியோகஸ்தருடன் புதிய வியாபாரத்தில் இணையலாம்.

11 விநியோக உரிமையை காலாவதி/ நீக்கி விடுதல் /இராஜினாமா /பகிர்ந்தளித்தல்

a. விண்ணப்பத்தை சமர்ப்பித்து எந்த விநியோகஸ்தரும் விலகலாம். அம்மாதிரி தகவல்தொடர்புக்கு ஒப்புதல் ரிசீப்ட் கண்டிப்பாக இருக்க வேண்டும். ஒரு நபரின் விநியோக உரிமை ரத்து செய்யப்பட்டால் அவர் மறுபடியும் 6 மாதங்களுக்கு பிறகே மறுபடியும் விண்ணப்பிக்க முடியும் (கூலிங் காலம்). இந்த சூழ்நிலையில் அவருக்கு ஏதேனும் இழப்பீடுகள் இருந்தாலும் அவர் விண்ணப்பிக்கலாம்.

b. எதிர்பாராத சூழ்நிலைகளில் விநியோகஸ்தர் விலக நேர்ந்தால் கம்பெனியின் ஒப்புதலுடன் தன்னுடைய இரத்த சம்பந்தமான உறவுக்கு இந்த விநியோக உரிமையை மாற்றம் செய்யலாம் (சான்று ஆவணங்கள் வேண்டும்), இம்மாதிரி நிலையில் விண்ணப்பிப்பவர் இரத்த உறவாகவும் கோ-அப்ளிகண்ட் பழைய நபராக அல்லது வாழ்க்கைத்துணையாக இருக்க வேண்டும். கம்பெனியின் முடிவே இறுதியானது.

c. சாதாரண சூழ்நிலைகளில் இறப்பு அல்லது திறமையின்மை காரணமாக விநியோக உரிமை முடிக்கப்படும். இருந்தாலும் விநியோகஸ்தரின் நாமினிக்கு விருப்பம் இருந்தால் கம்பெனி அனுமதிக்கும். ஒரிஜினல் விநியோகஸ்தரின் இறப்பு அல்லது திறமையின்மைக்கு 3 மாதங்கள் வரை நாமினி விண்ணப்பிக்கவில்லையென்றால் அடுத்தவர் முறையான ஆவணங்களை சமர்ப்பித்து விநியோக உரிமையை தொடர கம்பெனி அனுமதிக்கும். இருந்தாலும் விநியோகஸ்தரின் இறப்பு அல்லது திறமையின்மை காரணமாக பொறுப்பேற்கும் நபரின் விநியோக உரிமையை 6 மாதம் வரை தொடரலாம்.

d. கம்பெனியின் பாலிசிக்கள் அல்லது விதிகள் மற்றும் ரெகுலேசன்களில் கூறியுள்ளபடி காரணங்கள் இருந்தால் விநியோக உரிமை கம்பெனியால் ரத்து செய்யப்படலாம்.

12 திருமணம்

a. விநியோக உரிமை நோக்கத்தில் கணவன் மனைவி இருவரையும் ஒருவராக கம்பெனி கருதும்.

b. ஏற்கனவே விநியோகஸ்தர்களாக இருக்கும் இரு தனித்தனி நபர்கள் திருமணம் செய்து கொண்டு தங்களுடைய விநியோக உரிமை இரண்டையும் ஒப்படைக்க விரும்பினால் அவர்கள் தங்கள் திருமணம் நடந்த 30 நாட்களுக்குள் கம்பெனிக்கு தங்கள் திருமணம் பற்றி தெரிவிக்க வேண்டும். இந்த பிரிவின் மற்ற துணை நிகழ்வுகளுக்கு உட்பட்டவர்கள் இருவரில் ஒருவர் திருமணம் முடிந்த 30 நாட்களில் விலக வேண்டும் இல்லையெனில் இருவரின் விநியோக உரிமையும் ரத்து செய்யப்படும். இந்த துணை பிரிவின்கீழ் விலகும் விநியோகஸ்தரின் உண்மையான டவுன்லைன் மாறாது. இருந்தாலும் கம்பெனியுடன் உறவை தொடர மற்றும் வியாபாரம் செய்ய ஜோடி 'பார்ட்னர்ஷிப் நிறுவனம்' ஒன்றை உருவாக்கி ' பார்ட்னர்ஷிப் வழி' யில் கம்பெனியால் பரிந்துரைக்கப்பட்ட வழியில் பொது விநியோக உரிமையை உருவாக்கி வியாபாரம் செய்யலாம் மேலும் ஜாயின்ட் விண்ணப்பம் செய்து திருமணத்தின் பின்னர் 30 நாட்களுக்குள் பார்ட்னர்ஷிப் நிறுவனத்தை உருவாக்க முயலலாம். இந்த பார்ட்னர்ஷிப் விலகாத விநியோகஸ்தரின் பேரில் வியாபாரம் தொடரவும் அமைப்பு மாறாமல் இருக்கவும் உதவும்

c. திருமணம் செய்த விநியோகஸ்தர்கள் இருவரும் பார்ட்னர்ஷிப் கொடுத்தால் அவர்களுக்கு ஜாயின்ட் பாங்க் அக்கவுண்ட் இருக்க வேண்டும் மேலும் திருமணமான 60 நாட்களுக்குள் அம்மாதிரி தகவல்களை கம்பெனிக்கு தெரிவிக்க வேண்டும். அம்மாதிரி தகவல்களை பெற்ற பின்னர் கம்பெனி பேஅவுட்கள் போனஸ் போன்ற பார்ட்னர்ஷிப் நபர்கள் பெற்ற பலன்களை அதற்குப்பிறகே செய்யும். அக்கவுண்ட் ஓபன் செய்யப்படவில்லையென்றால் அந்த காலத்திற்கான போனஸை பெற முடியாமல் போகும்.இருந்தாலும் ஸ்டார் டைரக்டர் மற்றும் கார் ஃபண்ட் பெற்றவர்களுக்கு இந்த துணை விதி பொருந்தாது

d. இருவரும் ஸ்டார் டைரக்டர் மற்றும் கார் ஃபண்ட் நிலையில் இருந்தால், அவர்களின் தனித்தனி விநியோக உரிமைகள் உண்மையான நிலையிலேயே பராமரிக்கப்படும். இருந்தாலும் ஜோடியில் ஒருவர் விநியோக உரிமை அல்லது ஸ்டார் டைரக்டர்ஷிப்பிலிருந்து விலகி பார்ட்னர்ஷிப் மூலம் ஒற்றை விநியோக உரிமையை பெற வேண்டும். இது விலகாத விநியோகஸ்தரின் அமைப்புடன் இணைந்து மாறாமல் இருக்கும். இம்மாதிரி நிலைகளில் திருமணம் காரணமாக விலகும் விநியோகஸ்தரின் டவுன்லைன் அமைப்புகள் மாறாமல் இருக்கும். இந்த நிலையில் இருவரும் தனித்தனியாக திருமணம் நடந்த 30 நாட்களுக்குள் கம்பெனிக்கு தெரிவிக்க வேண்டும்

e. 30 நாட்களுக்குள் பார்ட்னர்ஷிப் நிறுவனம் பற்றி அல்லது திருமணத்தை பற்றி கம்பெனிக்கு அவர்கள் தெரிவிக்கவில்லையென்றால் கம்பெனி அவர்களின் டவுன்லைன் அல்லது நெட்வொர்க் ஆகியவற்றில் மாற்றங்கள் மேலும் இரு விநியோக உரிமையும் இணைத்தல் அல்லது இரண்டில் ஏதாவது ஒன்றை கம்பெனி தனது விதிகளின்படி முடித்தல் போன்ற எந்த நடவடிக்கைகளிலும் ஈடுபட முடியும்

13 பிரிதல்

பார்ட்னர்ஷிப் நிறுவனத்தில் இயங்கும்விநியோக உரிமையில் இருக்கும் ஜோடிகள் விவாகரத்து செய்வதாக இருந்தால் ‘பார்ட்னர்ஷிப் வழி’ -யில் கூறியுள்ளபடி அவர்களுக்கிடையே விநியோக உரிமை பலன்கள் பிரித்துக்கொடுக்கப்படும். இம்மாதிரி பிரித்துக்கொடுத்தல் அரசாங்க கோர்ட்டால் விவகாரத்து சட்டரீதியாக வழங்கப்பட்ட 90 நாட்களுக்கு பிறகே வழங்கப்படும். விவாகரத்து விவகாரங்கள் ஆரம்பிக்கும் நாட்களில் விநியோக உரிமை ஜோடிகளின் பலன்கள் தவிர்க்கப்படும் மேலும் விவாகரத்து வழக்கு நடக்கும் சமயத்தில் கம்பெனி தன்முடிவின்படி இருவரையும் புதிய விநியோகஸ்தர்கள் மாதிரி கருதி வியாபாரம் செய அனுமதிக்கலாம். விவாகரத்து கோர்ட்டால் அறிவிக்கப்பட்டபிறகு விநியோக உரிமை வாழ்க்கைத்துணையில் யாருடைய பெயரில் இருக்கிறதோ அவர்களுடன் வியாபாரம் தொடரும், அவரே விநியோகஸ்தராக தொடருவார் பார்ட்னர்ஷிப் முடிந்துவிடும். இந்த பிரச்சினையில் தீர்ப்பு அளிக்கப்படவில்லையெனில் பார்ட்னர்ஷிப்பின் கீழ் இருக்கும் விநியோக உரிமை முடிக்கப்படும்.

திருமணமான நபர்கள் விநியோகஸ்தராகவும் கோ அப்ளிகண்டாகவும் இருந்து அவர்கள் விவாகரத்துக்கு விண்ணப்பித்திருந்தால் கோ அப்ளிகண்டுக்கு வியாபாரத்தில் எவ்வித உரிமையும் கிடையாது மேலும் வியாபாரம் தொடர்ந்து விநியோகஸ்தருடன் தொடரும்.

விவாகரத்து நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டால், அமைப்பிலிருந்து கோ அப்ளிகண்டின் பெயரும் நீக்கப்படும்

14 உரிமை விடுவிப்பு

a. கம்பெனி விதிகள் மற்றும் ரெகுலேசன்களில் கூறப்பட்டுள்ள ஏதேனும் உரிமைகளை பயன்படுத்துவதில் கம்பெனிக்கு பாதிப்பு இருந்தால் அல்லது கம்பெனியின் உரிமைகளின் தேவைக்கான சரியான இணக்கம் விநியோகஸ்தரின் விண்ணப்ப ஒப்பந்தத்தில் இல்லையென்றாலும்

b. கம்பெனியின் அங்கீகரிக்கப்பட்ட நபர்களின் எழுத்துவடிவ ஒப்புதலுக்கு பிறகே கம்பெனியின் உரிமைவிடுவிப்பு மாற்றம் பெறும்

15 தடைசெய்யப்பட்ட நடவடிக்கை

பின்வருவனவற்றை விநியோகஸ்தர் செய்யக்கூடாது

a. கம்பெனியின் சார்பாக அல்லது அதன் பெயரில் கடன் அல்லது பொறுப்பு பெறக்கூடாது

b. கம்பெனியின் பெயரில் ஏதேனும் ஒப்பந்தம் அல்லது மாற்றம் செய்யக்கூடாது

c. கம்பெனி தயாரிப்புகளை தவிர அதன் போட்டித்தயாரிப்பின் எந்தவொரு தயாரிப்புகளையும் பொருட்களையிம் விற்க கூடாது மேலும் அதன் ஏஜென்டாகவோ அல்லது பிரதிநிதியாகவோ நேரடியாக அல்லது மறைமுகமாக இருக்க கூடாது.

சொற்களின் விளக்கம்

PV :	பாயின்ட் மதிப்பு சாதனையின் % அளவை குறிக்கிறது
SP :	சுய பர்சேஸ்
PGPV :	பெர்சனல் குரூப் பாயின்ட் வேல்யு என்பது டைரக்டர் குழு வியாபாரத்தை தவிர்த்த உங்கள் முழு குழுவின் வியாபாரத்தையும் குறிக்கும்
GPV :	குரூப்பாயின்ட் வேல்யு என்பது உங்கள் முழு குழுவும் உருவாக்கிய வியாபாரத்தை குறிக்கும்
CPV :	கூட்டு பாயின்ட் மதிப்பு என்பது உங்கள் குழுவால் கூட்டாக செய்யப்பட்ட வியாபாரத்தை குறிக்கும்
*Family :	பாட்டன் பாட்டி அல்லது பெற்றோர் அல்லது தன்னுடையது

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

VESTIGE™
wish you wellth

வெஸ்டீஜ் மார்க்கெட்டிங்
பிரைவேட் லிமிடெட்.
ஏ 89, ஓக்லா இன்டஸ்ட்ரியல் ஏரியா
ஃபேஸ் II புது டெல்லி 110 020, இந்தியா
இலவச அழைப்பு எண். 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