मार्केटिंग प्लान

डिजीशक्ति मार्केटिंग प्लान, सभी डायरेक्ट सेलर्स की शुरुआत से ही एवं शीघ्र सफलता को सुनिश्चित करती है. साथ ही, उनकी इस सफलता में लीडर्स द्वारा ***उन्हें*** *उचित सहयोग प्राप्त हो,* ***अपने*** *प्लान* ***द्वारा*** *यह* ***भी*** *सुनिश्चित करती है.*

बिजिनेस वॉल्यूम (बी.वी.): *डिजीशक्ति उत्पादों का वह मूल्य जिस पर सभी बोनस व फंड्स की गणना की जाती है। उत्पादों की बी.वी. वेबसाइट पर प्रदर्शित है।*

रिटेल लाभ: *सभी सदस्यों को उत्पादों के एम् आर पी पर 5-25 प्रतिशत का रिटेल लाभ प्राप्त होगा ।*

इंसेंटिव्स: *डायरेक्ट सेलर्स को वितरित कुल 6 प्रकार के इन्सेंटिव्स* निम्न हैं। इसके अतिरिक्त, कंपनी के कुल बी.वी. का 3% पैसा एजुकेशन सिस्टम को मजबूत बनाने हेतु किया जाएगा।

प्रमोशन बोनस	लायल्टी बोनस	लीडरशिप बोनस	रॉयल्टी बोनस	स्टार बोनस	लाइफ स्टाइल फंड	एजुकेशन फंड
15%	5%	15%	10%	5%	7%	3%

1. प्रमोशन बोनस

प्रमोशन बोनस के लेवल डायरेक्ट सेलर्स के स्वयं की संचयी खरीद के आधार पर तय होंगे तथा प्रमोशन बोनस के वे सभी लेवल, जिसके लिए डायरेक्ट सेलर अर्ह होगा, पर तय कंपनी के टर्नओवर से समान भाग प्राप्त करेगा। विभिन्न प्रमोशन बोनस की अर्हता, व गणना निम्न प्रकार से की जाएगी-

क्र. सं.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
स्वयं की न्यूनतम संचयी खरीद	1000	5,000	10,000	20,000	30,000	50,000	75,000	1,00,000	1,30,000	1,70,000 *या उससे ऊपर*
लागू बोनस की दर	5%	8%	11%	12%	13%	13.5%	14%	14.5%	14.75%	15%

2. लॉयल्टी बोनस

लॉयल्टी बोनस कुल दो प्रकार के हैं, और दोनों पूरे डिजीशक्ति कैरियर में केवल एक बार ही प्राप्त होंगे -

1- **प्रथम**- कोई भी डायरेक्ट सेलर, प्रमोशन बोनस के 5% लेवल पर पहुंचने के बाद वाले माह से लेकर प्रतिमाह न्यूनतम रु. 500/- की खरीद की अवधि 12 माह पूरा करने (अधिकतम 15 माह के भीतर) के पश्चात वाले माह अथवा तिमाही में कंपनी के कुल बिक्रय बिजिनेस वैलू (बी. वी.) के 3% भाग में हिस्सा प्राप्त करने हेतु अर्ह होगा। यह हिस्सा ऐसे सभी अर्ह डायरेक्ट सेलर के बीच समान रूप से वितरित होगा।

2- **द्वितीय** - कोई भी डायरेक्ट सेलर, प्रमोशन बोनस के 8% लेवल पर पहुंचने के बाद वाले माह से लेकर प्रतिमाह न्यूनतम रु. 500/- की खरीद की अवधि 24 माह पूरा करने (अधिकतम 27 माह के भीतर) के पश्चात वाले माह अथवा तिमाही में कंपनी के कुल बिक्रय बिजिनेस वैलू (बी. वी.) के 2% भाग में हिस्सा प्राप्त करने हेतु अर्ह होगा। यह हिस्सा ऐसे सभी अर्ह डायरेक्ट सेलर के बीच समान रूप से वितरित होगा।

3. लीडरशिप बोनस

लीडरशिप बोनस, मासिक आधार पर कंपनी के कुल बी. वी. के 15% भाग से देय होगा। किसी डायरेक्ट सेलर के जिस ग्रुप में सर्वाधिक बिजिनेस होगा, वह ग्रुप संबन्धित माह हेतु मुख्य ग्रुप कहलाएगा । मुख्य ग्रुप के अतिरिक्त सभी ग्रुप अन्य ग्रुप होंगे।

अन्य ग्रुप में मासिक आधार पर प्रति 500 बी. वी. पर एक लीडर पॉइंट दिया जाएगा। इस प्रकार सभी डायरेक्ट सेलर्स द्वारा प्राप्त कुल लीडर पॉइंट जोड़कर, कंपनी के कुल बी. वी. के 15% भाग को विभाजित करके प्रति लीडर पॉइंट की कीमत तय की जाएगी। इस प्रकार आपको प्राप्त कुल लीडर पॉइंट की संख्या में प्रति लीडर पॉइंट की कीमत से गुणा कर आपका लीडरशिप बोनस तय होगा।

4. रॉयल्टी बोनस

रॉयल्टी बोनस, मासिक आधार पर कंपनी के कुल बी. वी. के 10% भाग से देय होगा। मासिक आधार पर किसी डायरेक्ट सेलर के अन्य ग्रुप में बी. वी. के आधार पर रॉयल्टी पॉइंट की गणना निम्न प्रकार से की जाएगी-

पिन लेवल	मुख्य ग्रुप में न्यूनतम बी.वी	अन्य ग्रुप में न्यूनतम बी.वी	रॉयल्टी पॉइंट
सिल्वर	50,000	50,000	1
गोल्ड	1,00,000	1,00,000	2
पर्ल	1,50,000	1,50,000	3
एमराल्ड	2,00,000	2,00,000	4
रूबी	3,00,000	3,00,000	6
सफायर	4,00,000	4,00,000	8

नोट- 1. इस प्रकार सभी डायरेक्ट सेलर्स द्वारा प्राप्त कुल रॉयल्टी पॉइंट जोड़कर, कंपनी के कुल बी. वी. के 10 % भाग को विभाजित करके प्रति रॉयल्टी पॉइंट की कीमत तय की जाएगी। इस प्रकार आपको प्राप्त कुल रॉयल्टी पॉइंट की संख्या में प्रति रॉयल्टी पॉइंट की कीमत से गुणा कर आपका रॉयल्टी बोनस तय होगा।

2. रॉयल्टी लेवल पर तीन माह पूरा करने पर संबन्धित डायरेक्ट सेलर को एक बार स्मार्ट-फोन देय होगा।

digishakti
empowering life

5. स्टार बोनस

स्टार बोनस, सभी प्राप्तकर्ताओं के बीच बहुत ही गणनात्मक तरीके से वितरित किया जायेगा, ताकि उन्हें उनकी टीम, व्यवसाय व समूह के अनुसार बोनस मिल सके।

पिन लेवल	मुख्य ग्रुप में न्यूनतम बी.वी	अन्य ग्रुप में न्यूनतम बी.वी	बोनस का प्रतिशत
स्टार गोल्ड	5 लाख	5 लाख	3.00%
स्टार एमराल्ड	10 लाख	10 लाख	1.00%
स्टार रूबी	25 लाख	25 लाख	0.50%
स्टार सफायर	50 लाख	50 लाख	0.25%
डायमंड	एक करोड़	एक करोड़	0.25%

6. लाइफ स्टाइल व एजुकेशन फंड: लाइफ स्टाइल फंड, कंपनी द्वारा प्रदत्त विभिन्न उपहारों हेतु तथा एजुकेशन फंड कंपनी द्वारा बिजिनेस प्रशिक्षण प्रणाली को मजबूत बनाने हेतु खर्च किया जाएगा ।

सेंटर्स इन्सेंटिव्स:

डिपो :	उनके द्वारा बिक्रीत डिजिशक्ति उत्पादों के कुल मूल्य का 09%.
डिस्ट्रिक्ट डिजी सेंटर (डी.डी.सी.):	उनके द्वारा बिक्रीत डिजिशक्ति उत्पादों के कुल मूल्य का 07%.
लोकल डिजी सेंटर (एल.डी.सी.):	उनके द्वारा बिक्रीत डिजिशक्ति उत्पादों के कुल मूल्य का 03%.

1. डिपो, डी.डी.सी व एल.डी.सी द्वारा किसी डायरेक्ट सेलर को सीधे उत्पाद बेचे जाने पर उपरोक्त इन्सेंटिव्स प्राप्त होंगें ।
2. डिपो द्वारा, डी.डी.सी व एल.डी.सी को तथा डी.डी.सी द्वारा, एल.डी.सी को उत्पाद बेचे जाने पर उपरोक्त इन्सेंटिव्स, क्रेता का इन्सेंटिव्स घटाने के पश्चात देय होगा।

अन्य नियम व शर्तें :

सभी पंजीकरण बिल्कुल निःशुल्क हैं। परन्तु सभी डायरेक्ट सेलर्स को, अपने पंजीकरण को सक्रिय रखने के लिए, ऐसे पंजीकरण के 15 दिनों के भीतर रु. 500 / - या उससे अधिक के डिजीशक्ति उत्पादों की स्वयं की खरीद करनी होगी। अन्यथा, इस तरह निष्क्रिय सदस्य अगले तीन महीनों तक पुनः पंजीकरण नहीं कर सकेगा ।

सभी बोनस कंपनी के कुल बिक्रीत मासिक बी.वी. के आधार पर तय होगा।

कोई भी डायरेक्ट सेलर रायल्टी के एमराल्ड लेवल पर तीन माह पूरा करने पर, अगला अन्य ग्रुप (leg) खोल सकता है। जिस ग्रुप से वह लीडरशिप बोनस व विजिनेस लेवल पूरा करने पर अतिरिक्त रॉयल्टी व स्टार बोनस का भी हकदार होगा।

प्रमोशन बोनस पाने हेतु संबन्धित डायरेक्ट सेलर को संबन्धित माह में न्यूनतम रु. 500/- व रायल्टी तथा स्टार बोनस हेतु रु. 1000/- व रु. 2000/- की स्वयं की खरीद आवश्यक होगी।

सभी बोनस की गणना, महीने की अंतिम तारीख से 15 दिन के भीतर कर ली जाएगी। तत्पश्चात सात दिन के भीतर बोनस को संबन्धित डायरेक्ट सेलर के बैंक खाते में हस्तांतरित कर दिया जाएगा। रु. 1,000/- से कम की राशि वर्ष में एक ही बार हस्तांतरित होगी। सही बैंक खाता व आई.एफ.एस. सी. कोड देना संबधित डायरेक्ट सेलर की ज़िम्मेदारी होगी।

प्रमोशन, लीडरशिप, रायल्टी व स्टार बोनस तथा न्यूनतम मासिक खरीद की सीमा, वर्तमान लेवल को आधार मानते हुये प्रतिवर्ष 5 से 10% की दर से बढ़ा दिया जायेगा। प्रति दस वर्ष में आधार लेवल की भी समीक्षा की जाएगी।

डायरेक्ट सेलर को प्राप्त डिजीशक्ति उत्पाद में किसी भी प्रकार की खराबी की दशा में, उसे 30 दिन के भीतर वापस किया जा सकता है, वशर्ते वापसी के समय उत्पाद की दशा खरीदी के समय उसकी दशा के समान होनी चाहिए।

****

digishakti empowering life