



हमारी वेबसाइट पर जाने के लिए कृपया इस QR कोड को स्कैन करें



# किज़ारा के प्रोत्साहन (इंसेंटिव) के प्रकार



1. खुदरा लाभ (रिटेल प्रॉफिट)
2. बिक्री मिलान प्रोत्साहन (सेल्स मैचिंग इंसेंटिव)
3. प्राप्त प्रोत्साहन (अचीवर इंसेंटिव)
4. मान्यता (रिकॉग्निशन)
5. यात्रा निधि (ट्रैवल फंड)
6. बाइक निधि (बाइक फंड)
7. गाड़ी निधि (कार फंड)
8. मकान निधि (हाउस फंड)
9. वफादारी प्रोत्साहन (लॉयल्टी इंसेंटिव)
10. प्रदर्शन पुरस्कार (परफॉरमेंस पुरस्कार)

## 1. खुदरा लाभ (रिटेल प्रॉफिट)

सीधे ग्राहकों को उत्पाद बेचना सफलता की ओर पहला कदम है और आपके व्यवसाय के लिए एक ठोस आधार तैयार करना है। खुदरा बिक्री एक दीर्घकालिक व्यवसाय और उपभोक्ता को संतुष्ट करने के साथ-साथ तत्काल इंसेंटिव अर्जित करने का सबसे सुरक्षित तरीका है।

रिटेल प्रॉफिट, किज़ारा प्रत्यक्ष विक्रेता के द्वारा उत्पादों की खरीद वितरक मूल्य (DP) और वह कीमत जिस पर यह उत्पाद बेचे जाते हैं अधिकतम खुदरा मूल्य (MRP) के बीच का अंतर है। किज़ारा कंपनसेशन प्लान में, किज़ारा प्रत्यक्ष विक्रेता उत्पादों के MRP पर 5% - 10% का रिटेल प्रॉफिट कमा सकता है।

निम्नलिखित उदाहरण रिटेल प्रॉफिट को समझने में मदद करते हैं: -

MRP	Rs. 4000
DP	Rs. 3600
रिटेल प्रॉफिट	MRP-DP = Rs. 400 (10% प्रॉफिट)



### टिप्पणियाँ:-

- DP को वितरक मूल्य के रूप में संदर्भित किया जाता है।
- MRP को अधिकतम खुदरा मूल्य कहा जाता है।
- रिटेल प्रॉफिट की गणना और भुगतान कंपनी द्वारा नहीं किया जाता है।
- किज़ारा DP के नीचे किसी भी उत्पाद पर छूट देने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## 2. बिक्री मिलान प्रोत्साहन (सेल्स मैचिंग इंसेंटिव)

किज़ारा ने एक खास (अनूठा) कंपनीसेशन प्लान तैयार किया है जिसमें एक प्रत्यक्ष विक्रेता तेजी से आगे बढ़ने वाले उत्पादों में लेनदेन करके कमा सकता है। एक बार जब उत्पाद प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा बाजार में बेचे जाते हैं और उनकी टीम किज़ारा कंपनीसेशन प्लान में उनके अंतर्गत शामिल हो जाती है, तो किज़ारा प्रत्यक्ष विक्रेता को सेल्स मैचिंग इंसेंटिव कमाने (अर्जित) का अधिकार देता है। एक टीम में प्रत्येक उत्पाद की बिक्री विशेष अंक उत्पन्न करती है, जिसे बिज़नेस वॉल्यूम (BV) कहा जाता है। सेल्स मैचिंग इंसेंटिव की गणना की जाती है और प्लेसमेंट टीम के भीतर सफलतापूर्वक बिज़नेस वॉल्यूम (BV) बनाने के आधार पर डायरेक्ट सेलर को भुगतान किया जाता है। जैसे-जैसे आपकी टीम का विकास शुरू होता है आप अपनी मजबूत और अन्य कमजोर टीमों में उत्पन्न कुल बिज़नेस वॉल्यूम (BV) के आधार पर सेल्स मैचिंग इंसेंटिव कमाने के हकदार होते हैं।



**उदाहरण के लिए:-** जब एक प्रत्यक्ष विक्रेता अपनी टीम A में 2500 BV की बिक्री करने में सक्षम होता है और अपनी टीम B में 1:1 के अनुपात में 2500 (BV) की बिक्री की सिफारिश करने में सक्षम होता है। यह एक सेल्स मैचिंग इंसेंटिव पॉइंट बनाता है और प्रत्यक्ष विक्रेता सेल्स मैचिंग इंसेंटिव के रूप में मैचिंग बिज़नेस वॉल्यूम (BV) का 20% से 10% अर्जित करने के योग्य बनाता है।

सेल्स मैचिंग इंसेंटिव बिज़नेस वॉल्यूम (BV) को दो भागों में बांटा गया है



सेल्स मैचिंग इंसेंटिव प्राप्त करने के स्तर नीचे दिखाई गई तालिका के अनुसार हैं:

लेवल	पहली सर्वोच्च टीम से BV	दूसरी सर्वोच्च टीम से BV	मिलान वाले BV पर इंसेंटिव % में
लेवल 1	5000 BV	5000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 2	10000 BV	10000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 3	20000 BV	20000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 4	40000 BV	40000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 5	80000 BV	80000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 6	160000 BV	160000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 7	320000 BV	320000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 8	640000 BV	640000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 9	1280000 BV	1280000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 10	2560000 BV	2560000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 11	5120000 BV	5120000 BV	मिलान किए गए BV का 20%
लेवल 12	10240000 BV	10240000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 13	20480000 BV	20480000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 14	40960000 BV	40960000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 15	81920000 BV	81920000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 16	163840000 BV	163840000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 17	327680000 BV	327680000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 18	655360000 BV	655360000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 19	1310720000 BV	1310720000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 20	2621440000 BV	2621440000 BV	मिलान किए गए BV का 10%
लेवल 21	5242880000 BV	5242880000 BV	मिलान किए गए BV का 10%

### टिप्पणियाँ:-

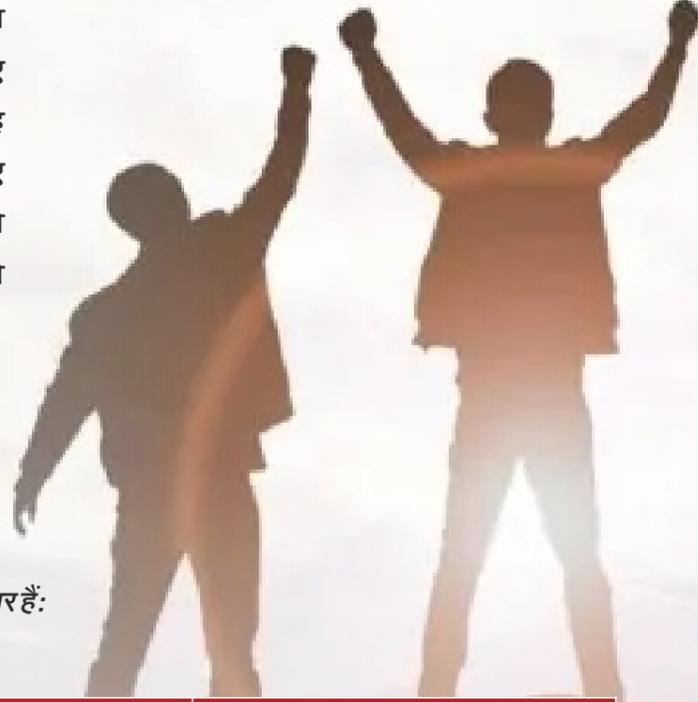
- सेल्स मैचिंग इंसेंटिव की गणना और भुगतान साप्ताहिक आधार पर किया जाता है।
- प्रति सप्ताह सेल्स मैचिंग इंसेंटिव अर्जित करने की अधिकतम सीमा प्रत्यक्ष विक्रेताओं द्वारा की गई स्वयं बिक्री पर निर्भर करती है।

क्रमांक	स्वयं बिक्री	सेल्स मैचिंग इंसेंटिव के लिए सीमा (प्रति सप्ताह)
1	100 BV से 2499 BV	RS. 1,00,000/-
2	2500 BV से 4999 BV	Rs. 2,00,000/-
3	5000 BV और ऊपर	Rs. 4,00,000/-

- समापन अवधि:** सेल्स मैचिंग इंसेंटिव की गणना प्रत्येक बुधवार को 00:00:00 बजे से प्रत्येक मंगलवार 23:59:59 बजे के बीच की गई बिक्री पर की जाती है।
- भुगतान अवधि:** प्रत्येक समापन के लिए, भुगतान प्रत्येक 11 वें दिन के बाद शुक्रवार से बुधवार तक जारी किया जाता है।
- सक्रिय व्यवसाय की गणना सभी भुगतानों और वर्तमान भुगतानों अवधि से काटे गए धनवापसी के बाद की जाती है।
- कंपनी सेल्स मैचिंग इंसेंटिव को बदलने / संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

### 3. प्राप्त प्रोत्साहन (अचीवर इंसेंटिव)

उत्पादों की बिक्री में वृद्धि करके एक प्रत्यक्ष विक्रेता किजारा कंपनसेशन प्लान के माध्यम से बढ़ सकता है। अचीवर इंसेंटिव 2 टीमों में मिलान किए गए बिजनेस वॉल्यूम (BV) पर आधारित है। नीचे दी गई तालिका में यह दिखाया गया है कि कैसे एक प्रत्यक्ष विक्रेता समय-समय पर मिलान किए गए फ्रेश बिजनेस वॉल्यूम (BV) के अनुसार अपने अचीवर इंसेंटिव को प्राप्त कर सकता है। किजारा कंपनसेशन प्लान में प्रत्यक्ष विक्रेता को केवल एक बार एक लेवल अचीवर इंसेंटिव का भुगतान किया जाता है।



अचीवर इंसेंटिव प्राप्त करने के मानदंड नीचे दिखाई गई तालिका के अनुसार हैं:

पहली सर्वोच्च टीम से BV	दूसरी सर्वोच्च टीम से BV	मिलान वाले BV पर इंसेंटिव % में
5000 (BV)	5000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 10000 (BV)	अगला 10000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 20000 (BV)	अगला 20000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 40000 (BV)	अगला 40000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 80000 (BV)	अगला 80000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 160000 (BV)	अगला 160000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 320000 (BV)	अगला 320000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 640000 (BV)	अगला 640000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 1280000 (BV)	अगला 1280000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 2560000 (BV)	अगला 2560000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 5120000 (BV)	अगला 5120000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 10240000 (BV)	अगला 10240000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 20480000 (BV)	अगला 20480000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 40960000 (BV)	अगला 40960000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 81920000 (BV)	अगला 81920000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 163840000 (BV)	अगला 163840000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 327680000 (BV)	अगला 327680000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 655360000 (BV)	अगला 655360000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 1310720000 (BV)	अगला 1310720000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 2621440000 (BV)	अगला 2621440000 (BV)	2.5% मिलान (BV)
अगला 5242880000 (BV)	अगला 5242880000 (BV)	2.5% मिलान (BV)

### 4. मान्यता (रिकॉग्निशन)

उत्पादों की बिक्री में वृद्धि करके एक प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनसेशन प्लान के माध्यम से बढ़ सकता है। रिकॉग्निशन उसके कार्मिक नामांकित टीमों में मिलान किए गए बिजनेस वॉल्यूम (BV) पर आधारित है। नीचे दी गई तालिका में यह दिखाया गया है कि कैसे एक प्रत्यक्ष विक्रेता मिलान किए गए बिजनेस वॉल्यूम (BV) के अनुसार अपनी रिकॉग्निशन को प्राप्त कर सकता है।

रिकॉग्निशन प्राप्त करने के मानदंड नीचे दिखाई गई तालिका के अनुसार हैं:

पहली सर्वोच्च टीम से BV	दूसरी सर्वोच्च टीम से BV	रिकॉग्निशन
5000 BV	5000 BV	क्वालीफायर
10000 BV	10000 BV	क्यूएसई
20000 BV	20000 BV	सुपर क्यूएसई
40000 BV	40000 BV	लीडर्स क्लब
80000 BV	80000 BV	सिल्वर
160000 BV	160000 BV	सिल्वर स्टार
320000 BV	320000 BV	गोल्ड
640000 BV	640000 BV	गोल्ड स्टार
1280000 BV	1280000 BV	प्लैटिनम
2560000 BV	2560000 BV	टोपाज़
5120000 BV	5120000 BV	एमराल्ड
10240000 BV	10240000 BV	रुबी
20480000 BV	20480000 BV	डायमंड
40960000 BV	40960000 BV	डबल डायमंड
81920000 BV	81920000 BV	ट्रिपल डायमंड
163840000 BV	163840000 BV	वीनस
327680000 BV	327680000 BV	डबल वीनस
655360000 BV	655360000 BV	ट्रिपल वीनस
1310720000 BV	1310720000 BV	मरकरी
2621440000 BV	2621440000 BV	क्राउन
5242880000 BV	5242880000 BV	क्राउन एंबेसडर

रिकॉग्निशन टेबल



## 5. यात्रा निधि (ट्रैवल फंड)

किजारा अपने प्रत्यक्ष विक्रेताओं की जरूरतों और उनके द्वारा की गई कड़ी मेहनत के प्रति जागरूक है, और किजारा भी सुंदर राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय स्थानों पर जाकर जीवन का आनंद लेने के लिए प्रत्यक्ष विक्रेता की इच्छा का सम्मान करती है। इसके लिए किजारा कंपनसेशन प्लान ने प्रत्यक्ष विक्रेताओं के लिए ट्रैवल फंड का प्रावधान किया है। इसके लिए किजारा एक विशेष कैलेंडर माह में कंपनी के कुल बिजनेस वॉल्यूम (BV) टर्नओवर का 2% योगदान देता है और प्राप्तकर्ताओं के बीच समान रूप से वितरित करता है। ट्रैवल फंड के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी बिजनेस टीम से 100000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी दूसरी सबसे बड़ी टीम से 100000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) और अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 100000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

ट्रैवल फंड की गणना नीचे दिए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\text{ट्रैवल फंड} = \frac{\text{कंपनी के मासिक BV टर्नओवर का 2\%}}{\text{ट्रैवल फंड अचीवर्स की कुल संख्या}}$$



### टिप्पणियाँ:-

- ट्रैवल फंड की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- **समापन अवधि:** ट्रैवल फंड की गणना हर महीने के पहले और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- **भुगतान अवधि:** ट्रैवल फंड का भुगतान अंतिम माह के प्रत्येक संगत माह की 11 तारीख को किया जाता है।
- सक्रिय व्यवसाय की गणना वर्तमान भुगतान अवधि से सभी रद्दीकरण और धनवापसी के बाद की जाती है।
- कंपनी ट्रैवल फंड को बदलने / संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## 6. बाइक निधि (बाइक फंड)

ऐसा माना जाता है कि, बाइक पर यात्रा करने से व्यवसाय को बढ़ावा देने के लिए दूर-दराज के स्थानों पर जाने में सुविधा होती है। इसी को ध्यान में रखते हुए किजारा ने प्रत्यक्ष विक्रेता की सुविधा के लिए इस बाइक फंड की शुरुआत की है। इसके लिए किजारा कंपनसेशन प्लान ने प्रत्यक्ष विक्रेताओं के लिए बाइक फंड का प्रावधान किया है, और इसके लिए किजारा एक विशेष कैलेंडर माह में कंपनी के कुल बिजनेस वॉल्यूम (BV) टर्नओवर का 2% योगदान देता है और प्राप्तकर्ताओं के बीच समान रूप से वितरित करता है। बाइक फंड के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी बिजनेस टीम से 200000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी दूसरी सबसे बड़ी टीम से 200000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 200000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) और अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 200000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

बाइक फंड की गणना नीचे दिए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\text{बाइक फंड} = \frac{\text{कंपनी के मासिक BV टर्नओवर का 2\%}}{\text{बाइक फंड अचीवर्स की कुल संख्या}}$$



### टिप्पणियाँ:-

- बाइक फंड की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- **समापन अवधि:** बाइक फंड की गणना हर महीने के पहले और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- **भुगतान अवधि:** बाइक फंड का भुगतान अंतिम माह के प्रत्येक संगत माह की 11 तारीख को किया जाता है।
- सक्रिय व्यवसाय की गणना वर्तमान भुगतान अवधि से सभी रद्दीकरण और धनवापसी के बाद की जाती है।
- कंपनी बाइक फंड को बदलने / संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## 7. कार निधि (कार फंड)

एक लग्जरी कार खरीदने के प्रत्यक्ष विक्रेता के सपने को साकार करने के लिए, किजारा कंपनसेशन प्लान ने एक विशेष कैलेंडर माह में कंपनी के कुल बिजनेस वॉल्यूम (BV) टर्नओवर का 1.5% का प्रावधान किया है और प्राप्तकर्ताओं के बीच समान रूप से वितरित करता है। कार फंड के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी बिजनेस टीम से 300000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी दूसरी सबसे बड़ी टीम से 300000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 300000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 300000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) और पांचवी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 300000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

कार फंड की गणना नीचे दिए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\text{कार फंड} = \frac{\text{कंपनी के मासिक BV टर्नओवर का 1.5\%}}{\text{कार फंड अचीवर्स की कुल संख्या}}$$



### टिप्पणियाँ:-

- कार फंड की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- **समापन अवधि:** कार फंड की गणना हर महीने के पहले और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- **भुगतान अवधि:** कार फंड का भुगतान अंतिम माह के प्रत्येक संगत माह की 11 तारीख को किया जाता है।
- सक्रिय व्यवसाय की गणना वर्तमान भुगतान अवधि से सभी रद्दीकरण और धनवापसी के बाद की जाती है।
- कंपनी कार फंड को बदलने / संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## 8. मकान निधि (हाउस फंड)

एक मूल्यवान और आरामदायक घर के अपने सपने को साकार करने के लिए, किजारा ने विक्रेताओं के लिए एक हाउस फंड बनाया है, इसके लिए किजारा कंपनसेशन प्लान में है एक विशेष कैलेंडर माह में कंपनी का कुल बिजनेस वॉल्यूम (BV) टर्नओवर का 1.5% का प्रावधान किया गया और संस्था सभी हाउस फंड अचीवर्स के बीच समान रूप से वितरित करती है। हाउस फंड के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी बिजनेस टीम से 400000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी दूसरी सबसे बड़ी टीम से 400000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 400000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 400000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) और पांचवी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 400000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

हाउस फंड की गणना नीचे दिए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\text{हाउस फंड} = \frac{\text{कंपनी के मासिक BV टर्नओवर का 1.5\%}}{\text{हाउस फंड अचीवर्स की कुल संख्या}}$$



### टिप्पणियाँ:-

- हाउस फंड की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- **समापन अवधि:** हाउस फंड की गणना हर महीने की पहली और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- **भुगतान अवधि:** हाउस फंड का भुगतान अंतिम माह के प्रत्येक संगत माह की 11 तारीख को किया जाता है।
- सक्रिय व्यवसाय की गणना वर्तमान भुगतान अवधि से सभी रद्दीकरण और धनवापसी के बाद की जाती है।
- कंपनी हाउस फंड को बदलने / संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## 9. वफादारी प्रोत्साहन (लॉयल्टी इंसेंटिव)

किजारा कंपनसेशन प्लान में एक प्रत्यक्ष विक्रेता किसी विशेष स्थिति में विशिष्ट लक्ष्यों की पूर्ति के लिए दूसरों के व्यवहार और कार्य को निर्देशित, मार्गदर्शन और प्रभावित कर सकता है। प्रत्यक्ष विक्रेता को ऐसा करने के लिए, प्रोत्साहित करने के लिए, किजारा ने प्रत्यक्ष विक्रेताओं के लिए एक लॉयल्टी इंसेंटिव बनाया है। इसके लिए, किजारा कंपनसेशन प्लान ने एक निश्चित वर्ष में कंपनी के कुल बिजनेस वॉल्यूम (BV) टर्नओवर का 1% का प्रावधान किया है और लॉयल्टी इंसेंटिव के रूप में सभी प्राप्तकर्ताओं के बीच समान रूप से वितरित करता है। लॉयल्टी इंसेंटिव के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी बिजनेस टीम से 500000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी दूसरी सबसे बड़ी टीम से 500000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 500000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 500000 बिजनेस वॉल्यूम (BV) और पांचवी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 500000 बिजनेस वॉल्यूम (BV), एक निश्चित वर्ष में 3 महीने उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

लॉयल्टी इंसेंटिव की गणना नीचे बताए गए सूत्र के अनुसार की जाती है:

$$\text{लॉयल्टी इंसेंटिव} = \frac{\text{कंपनी के वार्षिक BV टर्नओवर का 1\%}}{\text{लॉयल्टी इंसेंटिव अचीवर्स की कुल संख्या}}$$



### टिप्पणियाँ:-

- लॉयल्टी इंसेंटिव की गणना और भुगतान वार्षिक आधार पर किया जाता है।
- **समापन अवधि:** लॉयल्टी इंसेंटिव की गणना प्रत्येक वर्ष के पहले और अंतिम दिन के बीच किए गए व्यवसाय पर की जाती है।
- **भुगतान अवधि:** लॉयल्टी इंसेंटिव का भुगतान अंतिम माह के प्रत्येक संगत माह की 11 तारीख को किया जाता है।
- सक्रिय व्यवसाय की गणना वर्तमान भुगतान अवधि से सभी रद्दीकरण और धनवापसी के बाद की जाती है।
- कंपनी लॉयल्टी इंसेंटिव को बदलने / संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## 10. प्रदर्शन पुरस्कार (परफॉरमेंस पुरस्कार)

किजारा कंपनसेशन प्लान ने परफॉरमेंस पुरस्कारों के माध्यम से प्रत्यक्ष विक्रेता को कड़ी मेहनत से की गई बिक्री में वृद्धि की सराहना की है। प्रत्यक्ष विक्रेता अपने व्यवसाय के लेवल पर परफॉरमेंस पुरस्कार अर्जित कर सकता है। परफॉरमेंस पुरस्कार के बारे में अधिक जानकारी के लिए कृपया हमारी किजारा वेबसाइट देखें:- [www.kizaara.com](http://www.kizaara.com)

### नियम एवं शर्तें

- पंजीकरण बिल्कुल मुफ्त है और कोई वार्षिक शुल्क नहीं है। कंपनी कोई पंजीकरण शुल्क नहीं मांगती है और इसके लिए कोई वार्षिक शुल्क नहीं लेती है।
- साप्ताहिक, मासिक और वार्षिक इंसेंटिव की गणना केवल सॉफ्टवेयर सिस्टम द्वारा की जाएगी।
- अर्जित इंसेंटिव से सरकारी नियमों के अनुसार सभी आवश्यक कर कटौती करने के बाद आपको आपकी आय मिलेगी।
- अर्जित इंसेंटिव कंपनी केवाईसी (KYC) पूरा होने के बाद आपकी आय को ट्रांसफर / डिस्बर्स करेगी।
- किजारा कंपनसेशन प्लान अपने उत्पादों और सेवाओं के लिए एक कड़ी मेहनत बिक्री और मार्केटिंग योजना है। यह किसी भी तरह के निवेश या पैसा कमाने की योजना नहीं है, और न ही यह रातों-रात करोड़पति बनाने का कार्यक्रम है।
- कंपनी सभी अधिकार सुरक्षित रखती है। कंपनी बिना किसी पूर्व सूचना के किसी भी इंसेंटिव या भुगतान पद्धति को बदल / संशोधित / अपडेट कर सकती है। अपडेट के लिए कृपया हमारी किजारा वेबसाइट देखें:- [www.kizaara.com](http://www.kizaara.com)

