

TYPES OF KIZAARA'S INCENTIVE

1. RETAIL PROFIT
2. SALES MATCHING INCENTIVE
3. ACHIEVER INCENTIVE
4. REWARDS AND AWARDS
5. RECOGNITION
6. TRAVEL INCENTIVE
7. BIKE INCENTIVE
8. CAR INCENTIVE
9. HOUSE INCENTIVE
10. LOYALTY INCENTIVE

INCENTIVE DESCRIPTION

1. RETAIL PROFIT

Selling products directly to customers is the first step to success and building a solid foundation for your business. Retail selling is the safest way to earn Incentive instantly, along with satisfying a long term business and consumer.

Retail profit is the difference between the purchase of products (Discounted Price / D.P) by Kizaara Direct Seller and the price at which these products are sold (Maximum Retail Price / MRP).

In the Kizaara Compensation Plan, Kizaara Direct Seller can earn a retail profit of 5% to 10% on the MRP of the products.

THE FOLLOWING EXAMPLE HELP IN UNDERSTANDING RETAIL PROFIT :-

MAXIMUM RETAIL PRICE – DISCOUNTED PRICE = RETAIL PROFIT

MRP = 4,000/- RS.

D.P = 3,600/- RS.

RETAIL PROFIT = MRP – D.P
= 4,000/- RS. – 3,600/- RS.
= 400/- RS. RETAIL PROFIT

Notes:-

- D.P (Inclusive of All Taxes) is referred as Discounted Price.
- MRP (Inclusive of All Taxes) is referred as Maximum Retail Price.
- Retail Profit calculations and payments are not made by the company.
- Kizaara reserves the right to further give discount on any product below D.P.

2. SALES MATCHING INCENTIVE

Kizaara has devised a unique Compensation Plan wherein a Direct Seller can earn by transacting in fast moving products. Once products are sold in the market by Direct Seller and his/her team joined under him/her in Kizaara Compensation Plan, Kizaara entitles the Direct Seller to earn a Sales Matching Incentive. Sale of each product in a team generates special points, called as Business Volume (BV). Sales Matching Incentive is calculated and paid to the Direct Seller based on successfully building Business Volume within the placement team. As your team begins to grow you are entitled to earn Sales Matching Incentive based on the total BV generated in your stronger and other weaker teams.

FOR EXAMPLE:-

When a Direct Seller is able to recommend sales of 2,500 BV in his/her Team A and sales of 2,500 BV in his/her Team B in the ratio of 1:1. It makes one Sales Matching Incentive point and makes him/her eligible to earn 20% to 10% of Matching Business Volume (BV) as Sales Matching Incentive.

Sales Matching Incentive Business Volume (BV) is divided into two parts.

- Part A = Matching incentive of 20% of the Matching Business Volume (BV) from S.No 1st to S.No 11th
- Part B = Matching Incentive of 10% of the Matching Business Volume (BV) from S.No 12th to S.No 21st

The criteria for receiving Sales Matching Incentive is as per the table shown below :

SERIAL NUMBER	BV FROM 1st HIGHEST TEAM	BV FROM 2nd HIGHEST TEAM	INCENTIVE % ON MATCHED BV
1	5,000 BV	5,000 BV	20% OF MATCHED BV
2	NEXT 10,000 BV	NEXT 10,000 BV	20% OF MATCHED BV
3	NEXT 20,000 BV	NEXT 20,000 BV	20% OF MATCHED BV
4	NEXT 40,000 BV	NEXT 40,000 BV	20% OF MATCHED BV
5	NEXT 80,000 BV	NEXT 80,000 BV	20% OF MATCHED BV
6	NEXT 1,60,000 BV	NEXT 1,60,000 BV	20% OF MATCHED BV
7	NEXT 3,20,000 BV	NEXT 3,20,000 BV	20% OF MATCHED BV
8	NEXT 6,40,000 BV	NEXT 6,40,000 BV	20% OF MATCHED BV
9	NEXT 12,80,000 BV	NEXT 12,80,000 BV	20% OF MATCHED BV
10	NEXT 25,60,000 BV	NEXT 25,60,000 BV	20% OF MATCHED BV
11	NEXT 51,20,000 BV	NEXT 51,20,000 BV	20% OF MATCHED BV
12	NEXT 1,02,40,000 BV	NEXT 1,02,40,000 BV	10% OF MATCHED BV
13	NEXT 2,04,80,000 BV	NEXT 2,04,80,000 BV	10% OF MATCHED BV
14	NEXT 4,09,60,000 BV	NEXT 4,09,60,000 BV	10% OF MATCHED BV
15	NEXT 8,19,20,000 BV	NEXT 8,19,20,000 BV	10% OF MATCHED BV
16	NEXT 16,38,40,000 BV	NEXT 16,38,40,000 BV	10% OF MATCHED BV
17	NEXT 32,76,80,000 BV	NEXT 32,76,80,000 BV	10% OF MATCHED BV
18	NEXT 65,53,60,000 BV	NEXT 65,53,60,000 BV	10% OF MATCHED BV
19	NEXT 1,31,07,20,000 BV	NEXT 1,31,07,20,000 BV	10% OF MATCHED BV
20	NEXT 2,62,14,40,000 BV	NEXT 2,62,14,40,000 BV	10% OF MATCHED BV
21	NEXT 5,24,28,80,000 BV	NEXT 5,24,28,80,000 BV	10% OF MATCHED BV

Notes:-

- Sales Matching Incentives are calculated and paid on Weekly basis.
- The maximum threshold limit for earning Sales Matching Incentive in BV per week depends on the self-sale made by the Direct Sellers.

S.NO	SELF SALE	THRESH-HOLD LIMIT FOR SALES MATCHING INCENTIVE (IN BV PER WEEK)
1	100 BV TO 2,499 BV	1,00,000 BV
2	2,500 BV TO 4,999 BV	2,00,000 BV
3	5,000 BV & ABOVE	4,00,000 BV

- Closing Period: Sales Matching Incentive is calculated on sales made between 00:00:00 every Wednesday to 23:59:59 PM every Tuesday.
- Payout Period: For each closing, the payout will be issued from Friday to Wednesday after every 11th day.
- Active Business is calculated after all payments and refunds deducted from the current payout period.
- The company reserves the right to change/amend the Sales Matching Incentive.

3. ACHIEVER INCENTIVE

A Direct Seller can rise through the Compensation Plan by increasing the sales of Products. The Achiever Incentive is based on the Business Volume (BV) matched in 2 teams. In the below mentioned table it is shown how a Direct Seller can achieve his/her Achiever Incentive as per the Fresh Business Volume (BV) matched time to time. In Kizaara Compensation Plan Achiever Incentive is paid to the Direct Seller only once.

Below Mentioned Is The Criteria For Earning Achiever Incentive:

BV FROM 1st HIGHEST TEAM	BV FROM 2nd HIGHEST TEAM	INCENTIVE % ON MATCHED BV
5,000 BV	5,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 10,000 BV	NEXT 10,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 20,000 BV	NEXT 20,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 40,000 BV	NEXT 40,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 80,000 BV	NEXT 80,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 1,60,000 BV	NEXT 1,60,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 3,20,000 BV	NEXT 3,20,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 6,40,000 BV	NEXT 6,40,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 12,80,000 BV	NEXT 12,80,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 25,60,000 BV	NEXT 25,60,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 51,20,000 BV	NEXT 51,20,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 1,02,40,000 BV	NEXT 1,02,40,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 2,04,80,000 BV	NEXT 2,04,80,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 4,09,60,000 BV	NEXT 4,09,60,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 8,19,20,000 BV	NEXT 8,19,20,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 16,38,40,000 BV	NEXT 16,38,40,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 32,76,80,000 BV	NEXT 32,76,80,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 65,53,60,000 BV	NEXT 65,53,60,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 1,31,07,20,000 BV	NEXT 1,31,07,20,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 2,62,14,40,000 BV	NEXT 2,62,14,40,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV
NEXT 5,24,28,80,000 BV	NEXT 5,24,28,80,000 BV	2.5 % OF MATCHED BV

4. REWARDS AND AWARDS

Kizaara Compensation Plan recognizes the hard-earned sales growth of Direct Sellers through Rewards and Awards. Direct Seller can earn Rewards and Awards on Business Volume (BV) matched across their Business Personnel Nominated Teams. This is shown in the table below for Rewards and Awards.

The criteria for receiving Rewards and Awards is as per the table shown below :-

BV FROM 1st HIGHEST TEAM	BV FROM 2nd HIGHEST TEAM	REWARDS*	AWARDS*
5,000 BV	5,000 BV	125 BV	-
NEXT 10,000 BV	NEXT 10,000 BV	250 BV	-
NEXT 20,000 BV	NEXT 20,000 BV	500 BV	-
NEXT 40,000 BV	NEXT 40,000 BV	1,000 BV	-
NEXT 80,000 BV	NEXT 80,000 BV	2,000 BV	-
NEXT 1,60,000 BV	NEXT 1,60,000 BV	4,000 BV	-
NEXT 3,20,000 BV	NEXT 3,20,000 BV	GOA TOUR 2N & 3D SELF	-
NEXT 6,40,000 BV	NEXT 6,40,000 BV	ONE MOBILE	GOA TOUR 2N & 3D SELF
NEXT 12,80,000 BV	NEXT 12,80,000 BV	ONE LAPTOP	NEPAL TOUR 3N & 4D SELF
NEXT 25,60,000 BV	NEXT 25,60,000 BV	50 THOUSAND BV FOR BIKE PURCHASE	THAILAND TOUR 3N & 4D SELF
NEXT 51,20,000 BV	NEXT 51,20,000 BV	ONE PULSAR BIKE	MALAYSIA TOUR 4N & 5D SELF
NEXT 1,02,40,000 BV	NEXT 1,02,40,000 BV	2 LAKH BV FOR CAR PURCHASE	SINGAPORE TOUR 5N & 6D SELF
NEXT 2,04,80,000 BV	NEXT 2,04,80,000 BV	ONE HYUNDAI VENUE CAR	SINGAPORE TOUR 5N & 6D SELF
NEXT 4,09,60,000 BV	NEXT 4,09,60,000 BV	UP TO RS. 10 LAKH BV FOR JEWELLERY PURCHASE	DUBAI TOUR 4N & 5D COUPLE
NEXT 8,19,20,000 BV	NEXT 8,19,20,000 BV	ONE JEEP COMPASS CAR	HONG KONG TOUR 5N & 6D COUPLE
NEXT 16,38,40,000 BV	NEXT 16,38,40,000 BV	35 LAKH BV FOR HOUSE PURCHASE	MALAYSIA TOUR 5N & 6D COUPLE + 2 CHILDREN
NEXT 32,76,80,000 BV	NEXT 32,76,80,000 BV	ONE AUDI A5 CAR	SWITZERLAND TOUR 5N & 6D COUPLE + 2 CHILDREN
NEXT 65,53,60,000 BV	NEXT 65,53,60,000 BV	ONE JAGUAR XJ CAR	AUSTRALIA TOUR 5N & 6D COUPLE + 2 CHILDREN
NEXT 1,31,07,20,000 BV	NEXT 1,31,07,20,000 BV	ONE BMW X7 CAR	AUSTRALIA TOUR 5N & 6D COUPLE + 2 CHILDREN
NEXT 2,62,14,40,000 BV	NEXT 2,62,14,40,000 BV	ONE FERRARI 812 CAR	MUSCAT/FIJI TOUR 5N & 6D COUPLE + 2 CHILDREN
NEXT 5,24,28,80,000 BV	NEXT 5,24,28,80,000 BV	ONE HELICOPTER	MUSCAT/FIJI TOUR 5N & 6D COUPLE + 2 CHILDREN

Notes:-

- Rewards and Awards are calculated and paid on the basis of Matched Business Volume (BV) across teams of 1st Highest and 2nd Highest Teams of rewarded Direct Seller.
- Rewards and Awards are calculated after deducting all cancellations and refunds upto the current payment period.
- The company reserves the right to change/modify the Rewards and Awards at any time.

5. RECOGNITION

A Direct Seller can rise through the Compensation Plan by increasing the Sales of Products. The Recognitions is based on the Business Volume (BV) matched in his/her personnel enrolled teams.

The table below shows how a Direct Seller can achieve his Recognition as per matched Business Volume (BV).

The criteria for obtaining Recognition are as per the table shown below :

BV FROM 1st HIGHEST TEAM	BV FROM 2nd HIGHEST TEAM	RECOGNITION
5,000 BV	5,000 BV	QUALIFIER
NEXT 10,000 BV	NEXT 10,000 BV	QSE
NEXT 20,000 BV	NEXT 20,000 BV	SUPER QSE
NEXT 40,000 BV	NEXT 40,000 BV	LEADERS CLUB
NEXT 80,000 BV	NEXT 80,000 BV	SILVER
NEXT 1,60,000 BV	NEXT 1,60,000 BV	SILVER STAR
NEXT 3,20,000 BV	NEXT 3,20,000 BV	GOLD
NEXT 6,40,000 BV	NEXT 6,40,000 BV	GOLD STAR
NEXT 12,80,000 BV	NEXT 12,80,000 BV	PEARL
NEXT 25,60,000 BV	NEXT 25,60,000 BV	TOPAZ
NEXT 51,20,000 BV	NEXT 51,20,000 BV	EMERALD
NEXT 1,02,40,000 BV	NEXT 1,02,40,000 BV	RUBY
NEXT 2,04,80,000 BV	NEXT 2,04,80,000 BV	DIAMOND
NEXT 4,09,60,000 BV	NEXT 4,09,60,000 BV	DOUBLE DIAMOND
NEXT 8,19,20,000 BV	NEXT 8,19,20,000 BV	TRIPLE DIAMOND
NEXT 16,38,40,000 BV	NEXT 16,38,40,000 BV	VENUS
NEXT 32,76,80,000 BV	NEXT 32,76,80,000 BV	DOUBLE VENUS
NEXT 65,53,60,000 BV	NEXT 65,53,60,000 BV	TRIPLE VENUS
NEXT 1,31,07,20,000 BV	NEXT 1,31,07,20,000 BV	MERCURY
NEXT 2,62,14,40,000 BV	NEXT 2,62,14,40,000 BV	CROWN
NEXT 5,24,28,80,000 BV	NEXT 5,24,28,80,000 BV	CROWN AMBASSADOR

6. TRAVEL INCENTIVE

Kizaara is conscious of the needs of its Direct Sellers and the hard work put in by them. And Kizaara also respects the Direct Seller's desire to enjoy life by visiting beautiful national and international places. For this, Kizaara Compensation Plan has made a provision of Travel Incentive for the Direct Sellers. For this Kizaara contributes 2% of the total Business Volume (BV) turnover of the company in a particular calendar month and distributes equally among the achievers. To qualify for the Travel Incentive, a Direct Seller needs to generate 1,00,000 Business Volume (BV) from his/her 1st Highest Business Team, 1,00,000 Business Volume (BV) from his/her 2nd Highest Business Team and 1,00,000 Business Volume (BV) from his/her 3rd Highest Business Team under his/her personal enrolled Team every month. The Travel Incentive is calculated as per the formula given below:

$$\text{TRAVEL INCENTIVE} = \frac{\text{2\% of Company's Monthly BV Turnover}}{\text{Total No. of Travel Incentive Achievers}}$$

Notes:-

- Travel Incentive is calculated and paid on monthly.
- Closing Period: Travel Incentive is calculated on the Business done between 1st and Last day of every month.
- Payout Period: Travel Incentive is paid on 11th day of every corresponding month of the closing month.
- Active Business is calculated after all cancellations and refunds deducted from the current payout period.
- Company reserves the right to change/modify Travel Incentive.

7. BIKE INCENTIVE

It is believed that, traveling on a bike facilitates commuting to distant places to promote business. Keeping this in mind, Kizaara has started this Bike Incentive for the convenience of the Direct Seller. For this, Kizaara Compensation Plan has made a provision of Bike Incentive for the Direct Sellers. And for this Kizaara contributes 2% of the total Business Volume (BV) turnover of the company in a particular calendar month and distributes equally among the achievers. To qualify for the Bike Incentive, a Direct Seller needs to generate 2,00,000 Business Volume (BV) from his/her 1st Highest Business Team, 2,00,000 Business Volume (BV) from his/her 2nd Highest Business Team, 2,00,000 Business Volume (BV) from his/her 3rd Highest Business Team and 2,00,000 Business Volume (BV) from his/her 4th Highest Business Team under his/her personal enrolled Team every month.

The Bike Incentive is calculated as per the formula given below:

$$\text{BIKE INCENTIVE} = \frac{2\% \text{ of Company's Monthly BV Turnover}}{\text{Total No. of Bike Incentive Achievers}}$$

Notes:-

- Bike Incentive is calculated and paid on monthly.
- Closing Period: Bike Incentive is calculated on the Business done between 1st and last day of every month.
- Payout Period: Bike Incentive is paid on 11th day of every corresponding month of the closing month.
- Active Business is calculated after all cancellations and refunds deducted from the current payout period.
- Company reserves the right to change/modify Bike Incentive.

8. CAR INCENTIVE

To make the dream of Direct Seller of buying a luxury car a reality, for this, Kizaara Compensation Plan has made a provision of 1.5% of the total Business Volume (BV) turnover of the company in a particular calendar month and entity distributes equally among all the Car Incentive achievers. To qualify for the Car Incentive, a Direct Seller needs to generate 3,00,000 Business Volume (BV) from his/her 1st Highest Business Team, 3,00,000 Business Volume (BV) from his/her 2nd Highest Business Team, 3,00,000 Business Volume (BV) from his/her 3rd Highest Business Team, 3,00,000 Business Volume (BV) from his/her 4th Highest Business Team and 3,00,000 Business Volume (BV) from his/her 5th Highest Business Team under his/her personal enrolled Team every month.

The Car Incentive is calculated as per below mentioned formula:

$$\text{CAR INCENTIVE} = \frac{1.5\% \text{ of Company's Monthly BV Turnover}}{\text{Total No. of Car Incentive Achievers}}$$

Notes:-

- Car Incentive is calculated and paid on monthly.
- Closing Period: Car Incentive is calculated on the Business done between 1st and last day of every month.
- Payout Period: Car Incentive is paid on 11th day of every corresponding month of the closing month.
- Active Business is calculated after all cancellations and refunds deducted from the current payout period.
- Company reserves the right to change/modify Car Incentive.

9. HOUSE INCENTIVE

To achieve its dream of owning a valuable and comfortable home, Kizaara has created a House Incentive for Direct Sellers, for this Kizaara Compensation Plan has made a provision of 1.5% of the total Business Volume (BV) turnover of the company in a particular calendar month and entity distributes equally among all the House Incentive achievers. To qualify for the House Incentive, Direct Seller needs to generate 4,00,000 Business Volume (BV) from his/her 1st Highest Business Team, 4,00,000 Business Volume (BV) from his/her 2nd Highest Business Team, 4,00,000 Business Volume (BV) from his/her 3rd Highest Business Team, 4,00,000 Business Volume (BV) from his/her 4th Highest Business Team and 4,00,000 Business Volume (BV) from his/her 5th Highest Business Team under his/her personal enrolled Team every month.

The House Incentive is calculated as per below mentioned formula:

$$\text{HOUSE INCENTIVE} = \frac{1.5\% \text{ of Company's Monthly BV Turnover}}{\text{Total No. of House Incentive Achievers}}$$

Notes:-

- House Incentive is calculated and paid on monthly.
- Closing Period: House Incentive is calculated on the Business done between 1st and last day of every month.
- Payout Period: House Incentive is paid on 11th day of every corresponding month of the closing month.
- Active Business is calculated after all cancellations and refunds deducted from the current payout period.
- Company reserves the right to change/modify House Incentive.

10. LOYALTY INCENTIVE

In Kizaara Compensation Plan a Direct Seller can direct, guide and influence the behavior and work of others towards accomplishment of specific goals in a given situation. In order to encourage Direct Seller to do so, Kizaara has created a Loyalty Incentive for Direct Sellers. For this, Kizaara Compensation Plan has made a provision of 1% of the total Business Volume (BV) turnover of the company in a certain year and distributes equally among all the achievers as Loyalty Incentive. To qualify for the Loyalty Incentive, a Direct Seller needs to generate 5,00,000 Business Volume (BV) from his/her 1st Highest Business Team, 5,00,000 Business Volume (BV) from his/her 2nd Highest Team, 5,00,000 Business Volume (BV) from his/her 3rd Highest Team, 5,00,000 Business Volume (BV) from his/her 4th Highest Business Team and 5,00,000 Business Volume (BV) from his/her 5th Highest Business Team for three times in a year from his/her date of joining.

The Loyalty Incentive is calculated as mentioned below:

$$\text{LOYALTY INCENTIVE} = \frac{1\% \text{ of Company's Annual BV Turnover}}{\text{Total No. of Loyalty Incentive Achievers}}$$

Notes:-

- Loyalty Incentive is calculated and paid on yearly.
- Closing Period: Loyalty Incentive is calculated on the Business done between 1st and last day of Every Year (Financial Year).
- Payout Period: Loyalty Incentive is paid on 11th day of the closing period.
- Active Business is calculated after all cancellations and refunds deducted from the current payout period.
- Company reserves the right to change/modify Loyalty Incentive.

TERMS & CONDITIONS

- Registration/Enrolment of a Direct Seller with Kizaara International Retail Pvt Ltd's Direct Selling Business is absolutely free without any charges whatsoever.
- Relations between a Direct Seller and Kizaara International Retail Pvt Ltd are purely commercial, governed by the provisions of the E-contract agreement, accepted & executed, by a Direct Seller at the time of his/her enrolment/registration.
- Calculations of Weekly, Monthly and Annual Commission/Incentives will be calculated only by DIGITAL SOFTWARE SYSTEM, not manually. Can occur with minimal error probabilities. If there is an error, it shall not be intentional or wilful.
- Direct Seller will get his income from the Commission/Incentives earned by BV, which shall be converted into Rupees on the day and time of prescribed closing period and shall be paid after deducting all prescribed tax(s) as per laws of the land.
- The company will not be bound to pay/transfer/disburse Direct Seller's Commission/Incentive, until and unless Direct Seller have completed his KYC as per laws of the land.
- Kizaara Compensation Plan is a hardcore sales, marketing and trading plan based on the sales and marketing efforts of its products and services by its Direct Sellers. It neither invites any investment nor offers any inducement or promise of return on investment, whatsoever. It Does Not Indulge In or Encourages Any Type, Method or Mode of Pyramid or Money Circulation Schemes, and Nor is it a program to make a millionaire overnight.
- The company reserves all rights to change/amend/alter/update any Incentive or payment method, from time to time, as warranted by the market conditions & exigencies, its mission & vision, and laws of the land, without any prior notice. For latest updates please visit our kizaara website :- www.kizaara.com,



Kizaara International Retail Private Limited

Registered Office: Flat -103 & 104, Wing-F, Build-B, Suyojit One World,
Opp-Bytco College, Nashik Road, Nashik, Maharashtra-422101
Website: www.kizaara.com, Email: support@kizaara.com

किज़ारा के इंसेंटिव के प्रकार

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

प्रोत्साहन (इंसेंटिव) विवरण

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।

खुदरा लाभ (रिटेल प्रॉफिट), किजारा प्रत्यक्ष विक्रेता के द्वारा उत्पादों की खरीद रियायती मूल्य (डी.पी) और वह कीमत जिस पर यह उत्पाद बेचे जाते हैं अधिकतम खुदरा मूल्य (एमआरपी) के बीच का अंतर है। किजारा कंपनसेशन प्लान में, किजारा प्रत्यक्ष विक्रेता उत्पादों के एमआरपी पर 5% से 10% का रिटेल प्रॉफिट कमा सकता है।

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

अधिकतम खुदरा मूल्य - रियायती मूल्य = खुदरा लाभ (रिटेल प्रॉफिट)

एमआरपी = 4,000/- रुपये

डी.पी = 3,600/- रुपये.

खुदरा लाभ = एमआरपी - रियायती मूल्य

= 4,000/- रुपये. - 3,600/- रुपये

= 400/- रुपये. खुदरा मुनाफ़ा (रिटेल प्रॉफिट)

टिप्पणियाँ :-

- डी.पी (सभी करों सहित) को रियायती मूल्य के रूप में संदर्भित किया जाता है।
- एमआरपी (सभी करों सहित) को अधिकतम खुदरा मूल्य कहा जाता है।
- खुदरा लाभ (रिटेल प्रॉफिट) की गणना और भुगतान कंपनी द्वारा नहीं किया जाता है।
- किजारा डी.पी. 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) कंपनसेशन 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 कंपनसेशन 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 (बीवी) कहा जाता है। सेल्स मैचिंग इंसेंटिव की गणना की जाती है और प्लेसमेंट टीम के भीतर सफलतापूर्वक बिज़नेस वॉल्यूम (बीवी) 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 (बीवी) के आधार पर सेल्स मैचिंग इंसेंटिव कमाने के हकदार होते हैं।

उदाहरण के लिए :-

जब एक प्रत्यक्ष विक्रेता अपनी टीम A में 2,500 बीवी की बिक्री करने में सक्षम होता है और अपनी टीम B में 1:1 के अनुपात में 2,500 बीवी 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 (बीवी) का 20% से 10% अर्जित करने के योग्य बनाता है।

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

- पार्ट ए = क्रम संख्या 1 से क्रम संख्या 11वीं तक मैचिंग बिज़नेस वॉल्यूम (बीवी) का 20% का मैचिंग इंसेंटिव
- पार्ट बी = क्रम संख्या 12वीं से क्रम संख्या 21वीं तक मैचिंग बिज़नेस वॉल्यूम (बीवी) का 10% का मैचिंग इंसेंटिव

सेल्स मैचिंग इंसेंटिव प्राप्त करने के मानदंड नीचे दिखाई गई तालिका के अनुसार है :-

क्रम संख्या	पहली सर्वोच्च टीम से बीवी	दूसरी सर्वोच्च टीम से बीवी	मिलान वाले बीवी पर इंसेंटिव % में
1	5,000 बीवी	5,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
2	अगला 10,000 बीवी	अगला 10,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
3	अगला 20,000 बीवी	अगला 20,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
4	अगला 40,000 बीवी	अगला 40,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
5	अगला 80,000 बीवी	अगला 80,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
6	अगला 1,60,000 बीवी	अगला 1,60,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
7	अगला 3,20,000 बीवी	अगला 3,20,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
8	अगला 6,40,000 बीवी	अगला 6,40,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
9	अगला 12,80,000 बीवी	अगला 12,80,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
10	अगला 25,60,000 बीवी	अगला 25,60,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
11	अगला 51,20,000 बीवी	अगला 51,20,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 20%
12	अगला 1,02,40,000 बीवी	अगला 1,02,40,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
13	अगला 2,04,80,000 बीवी	अगला 2,04,80,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
14	अगला 4,09,60,000 बीवी	अगला 4,09,60,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
15	अगला 8,19,20,000 बीवी	अगला 8,19,20,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
16	अगला 16,38,40,000 बीवी	अगला 16,38,40,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
17	अगला 32,76,80,000 बीवी	अगला 32,76,80,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
18	अगला 65,53,60,000 बीवी	अगला 65,53,60,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
19	अगला 1,31,07,20,000 बीवी	अगला 1,31,07,20,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
20	अगला 2,62,14,40,000 बीवी	अगला 2,62,14,40,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी का 10%
21	अगला 5,24,28,80,000 बीवी	अगला 5,24,28,80,000 बीवी	मिलान किए गए बीवी 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 (बीबी प्रति सप्ताह में)
1	100 बीबी से 2,499 बीबी	1,00,000 बीबी
2	2,500 बीबी से 4,999 बीबी	2,00,000 बीबी
3	5,000 बीबी और ऊपर	4,00,000 बीबी

- 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 (बीबी) 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 (बीबी) के अनुसार अपने अचीवर इंसेंटिव को प्राप्त कर सकता है। किजारा कंपनसेशन प्लान में प्रत्यक्ष विक्रेता को केवल एक बार एक रिकॉग्निशन पर सिर्फ एक ही बार अचीवर इंसेंटिव का भुगतान किया जाता है।

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

पहली सर्वोच्च टीम से बीबी	दूसरी सर्वोच्च टीम से बीबी	मिलान वाले बीबी पर इंसेंटिव % में
5,000 बीबी	5,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 10,000 बीबी	अगला 10,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 20,000 बीबी	अगला 20,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 40,000 बीबी	अगला 40,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 80,000 बीबी	अगला 80,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 1,60,000 बीबी	अगला 1,60,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 3,20,000 बीबी	अगला 3,20,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 6,40,000 बीबी	अगला 6,40,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 12,80,000 बीबी	अगला 12,80,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 25,60,000 बीबी	अगला 25,60,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 51,20,000 बीबी	अगला 51,20,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 1,02,40,000 बीबी	अगला 1,02,40,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 2,04,80,000 बीबी	अगला 2,04,80,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 4,09,60,000 बीबी	अगला 4,09,60,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 8,19,20,000 बीबी	अगला 8,19,20,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 16,38,40,000 बीबी	अगला 16,38,40,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 32,76,80,000 बीबी	अगला 32,76,80,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 65,53,60,000 बीबी	अगला 65,53,60,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 1,31,07,20,000 बीबी	अगला 1,31,07,20,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 2,62,14,40,000 बीबी	अगला 2,62,14,40,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%
अगला 5,24,28,80,000 बीबी	अगला 5,24,28,80,000 बीबी	मिलान किए गए बीबी का 2.5%

4. रिवॉर्ड और अवार्ड (पुरस्कार)

किजारा कंपनसेशन प्लान ने रिवॉर्ड और अवार्ड के माध्यम से प्रत्यक्ष विक्रेता को कड़ी मेहनत से की गई बिक्री में वृद्धि की सराहना की है। प्रत्यक्ष विक्रेता अपने व्यवसाय के कार्मिक नामांकित टीमों में मिलान किए गए बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) पर रिवॉर्ड और अवार्ड अर्जित कर सकता है। रिवॉर्ड और अवार्ड के लिए नीचे दी गई तालिका में यह दिखाया गया है।

रिवॉर्ड और अवार्ड प्राप्त करने के मानदंड नीचे दिखाई गई तालिका के अनुसार है :-

पहली सर्वोच्च टीम से बीवी	दूसरी सर्वोच्च टीम से बीवी	रिवॉर्ड*	अवार्ड*
5,000 बीवी	5,000 बीवी	125 बीवी	-
अगला 10,000 बीवी	अगला 10,000 बीवी	250 बीवी	-
अगला 20,000 बीवी	अगला 20,000 बीवी	500 बीवी	-
अगला 40,000 बीवी	अगला 40,000 बीवी	1,000 बीवी	-
अगला 80,000 बीवी	अगला 80,000 बीवी	2,000 बीवी	-
अगला 1,60,000 बीवी	अगला 1,60,000 बीवी	4,000 बीवी	-
अगला 3,20,000 बीवी	अगला 3,20,000 बीवी	गोवा टूर 2 रात और 3 दिन स्वयं	-
अगला 6,40,000 बीवी	अगला 6,40,000 बीवी	एक मोबाइल फ़ोन	गोवा टूर 2 रात और 3 दिन स्वयं
अगला 12,80,000 बीवी	अगला 12,80,000 बीवी	एक लैपटॉप	नेपाल टूर 2 रात और 3 दिन स्वयं
अगला 25,60,000 बीवी	अगला 25,60,000 बीवी	50 हजार बीवी बाइक खरीदने के लिए	थाईलैंड टूर 3 रात और 4 दिन स्वयं
अगला 51,20,000 बीवी	अगला 51,20,000 बीवी	एक पल्सर बाइक	मलेशिया टूर 4 रात और 5 दिन स्वयं
अगला 1,02,40,000 बीवी	अगला 1,02,40,000 बीवी	2 लाख बीवी कार खरीदने के लिए	सिंगापुर टूर 5 रात और 6 दिन स्वयं
अगला 2,04,80,000 बीवी	अगला 2,04,80,000 बीवी	एक हुंडई वेन्यू कार	सिंगापुर टूर 5 रात और 6 दिन स्वयं
अगला 4,09,60,000 बीवी	अगला 4,09,60,000 बीवी	10 लाख बीवी आभूषण खरीदने के लिए	दुबई टूर 4 रात और 5 दिन दंपती
अगला 8,19,20,000 बीवी	अगला 8,19,20,000 बीवी	एक जीप कंपास कार	हांगकांग टूर 5 रात और 6 दिन दंपती
अगला 16,38,40,000 बीवी	अगला 16,38,40,000 बीवी	35 लाख बीवी हाउस खरीदने के लिए	मलेशिया टूर 5 रात और 6 दिन दंपती + 2 बच्चे
अगला 32,76,80,000 बीवी	अगला 32,76,80,000 बीवी	एक ऑडी A5 कार	स्विट्ज़रलैंड टूर 5 रात और 6 दिन दंपती + 2 बच्चे
अगला 65,53,60,000 बीवी	अगला 65,53,60,000 बीवी	एक जगुआर XJ कार	ऑस्ट्रेलिया टूर 5 रात और 6 दिन दंपती + 2 बच्चे
अगला 1,31,07,20,000 बीवी	अगला 1,31,07,20,000 बीवी	एक बीएमडब्ल्यू X7 कार	ऑस्ट्रेलिया टूर 5 रात और 6 दिन दंपती + 2 बच्चे
अगला 2,62,14,40,000 बीवी	अगला 2,62,14,40,000 बीवी	एक फेरारी 812 कार	मस्कट/फिजी टूर 5 रात और 6 दिन दंपती + 2 बच्चे
अगला 5,24,28,80,000 बीवी	अगला 5,24,28,80,000 बीवी	एक हेलीकॉप्टर	मस्कट/फिजी टूर 5 रात और 6 दिन दंपती + 2 बच्चे

टिप्पणियाँ :-

- रिवॉर्ड और अवार्ड की गणना और भुगतान पुरस्कृत प्रत्यक्ष विक्रेता की पहली उच्चतम और दूसरी उच्चतम टीमों की टीमों में मिलान किए गए बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) के आधार पर किया जाता है।
- रिवॉर्ड और अवार्ड की गणना वर्तमान भुगतान अवधि तक सभी रद्दीकरणों और रिफंडों को घटाने के बाद की जाती है।
- कंपनी किसी भी समय रिवॉर्ड और अवार्ड को बदलने/संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

5. मान्यता (रिकॉग्निशन)

उत्पादों की बिक्री में वृद्धि करके एक प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी प्लान के माध्यम से बढ़ सकता है। रिकॉग्निशन उसके कार्मिक नामांकित टीमों में मिलान किए गए बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) पर आधारित है। नीचे दी गई तालिका में यह दिखाया गया है कि कैसे एक प्रत्यक्ष विक्रेता मिलान किए गए बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) 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 बीवी	दूसरी सर्वोच्च टीम से बीवी	रिकॉग्निशन
5,000 बीवी	5,000 बीवी	क्वालीफायर
अगला 10,000 बीवी	अगला 10,000 बीवी	क्यूएसई
अगला 20,000 बीवी	अगला 20,000 बीवी	सुपर क्यूएसई
अगला 40,000 बीवी	अगला 40,000 बीवी	लीडर्स क्लब
अगला 80,000 बीवी	अगला 80,000 बीवी	सिल्वर
अगला 1,60,000 बीवी	अगला 1,60,000 बीवी	सिल्वर स्टार
अगला 3,20,000 बीवी	अगला 3,20,000 बीवी	गोल्ड
अगला 6,40,000 बीवी	अगला 6,40,000 बीवी	गोल्ड स्टार
अगला 12,80,000 बीवी	अगला 12,80,000 बीवी	प्लैटिनम
अगला 25,60,000 बीवी	अगला 25,60,000 बीवी	टोपाज़
अगला 51,20,000 बीवी	अगला 51,20,000 बीवी	एमराल्ड
अगला 1,02,40,000 बीवी	अगला 1,02,40,000 बीवी	रुबी
अगला 2,04,80,000 बीवी	अगला 2,04,80,000 बीवी	डायमंड
अगला 4,09,60,000 बीवी	अगला 4,09,60,000 बीवी	डबल डायमंड
अगला 8,19,20,000 बीवी	अगला 8,19,20,000 बीवी	ट्रिपल डायमंड
अगला 16,38,40,000 बीवी	अगला 16,38,40,000 बीवी	वीनस
अगला 32,76,80,000 बीवी	अगला 32,76,80,000 बीवी	डबल वीनस
अगला 65,53,60,000 बीवी	अगला 65,53,60,000 बीवी	ट्रिपल वीनस
अगला 1,31,07,20,000 बीवी	अगला 1,31,07,20,000 बीवी	मरकरी
अगला 2,62,14,40,000 बीवी	अगला 2,62,14,40,000 बीवी	क्राउन
अगला 5,24,28,80,000 बीवी	अगला 5,24,28,80,000 बीवी	क्राउन एंबेसडर

6. यात्रा प्रोत्साहन (ट्रैवल इंसेंटिव)

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 कंपनी प्लान ने प्रत्यक्ष विक्रेताओं के लिए ट्रैवल इंसेंटिव का प्रावधान किया है। इसके लिए किजारा एक विशेष कैलेंडर माह में कंपनी के कुल बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) टर्नओवर का 2% योगदान देता है और प्राप्तकर्ताओं के बीच समान रूप से वितरित करता है। ट्रैवल इंसेंटिव के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 1,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी दूसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 1,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) और अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 1,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

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

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

टिप्पणियाँ :-

- ट्रेवल इंसेंटिव की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- समापन अवधि: ट्रेवल इंसेंटिव की गणना हर महीने के पहले और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- भुगतान अवधि: ट्रेवल 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 ट्रेवल इंसेंटिव को बदलने/संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

7. बाइक प्रोत्साहन (बाइक इंसेंटिव)

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 इंसेंटिव की शुरुआत की है। इसके लिए किजारा कंपनसेशन प्लान ने प्रत्यक्ष विक्रेताओं के लिए बाइक इंसेंटिव का प्रावधान किया है। और इसके लिए किजारा एक विशेष कैलेंडर माह में कंपनी के कुल बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) टर्नओवर का 2% योगदान देता है और प्राप्तकर्ताओं के बीच समान रूप से वितरित करता है। बाइक इंसेंटिव के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 2,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी दूसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 2,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 2,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) और अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 2,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

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

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

टिप्पणियाँ :-

- बाइक इंसेंटिव की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- समापन अवधि: बाइक इंसेंटिव की गणना हर महीने के पहले और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- भुगतान अवधि: बाइक 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 बाइक इंसेंटिव को बदलने/संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

8. कार प्रोत्साहन (कार इंसेंटिव)

एक लगजरी 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 (बीवी) टर्नओवर का 1.5% का प्रावधान किया है और कंपनी कार इंसेंटिव को सभी प्राप्तकर्ताओं के बीच समान रूप से वितरित करती है। कार इंसेंटिव के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 3,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी दूसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 3,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 3,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 3,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) और पांचवी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 3,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

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

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

टिप्पणियाँ :-

- कार इंसेंटिव की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- समापन अवधि: कार इंसेंटिव की गणना हर महीने के पहले और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- भुगतान अवधि: कार 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 कार इंसेंटिव को बदलने/संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

9. मकान प्रोत्साहन (हाउस इंसेंटिव)

एक मूल्यवान और आरामदायक घर के अपने सपने को साकार करने के लिए, किजारा ने विक्रेताओं के लिए एक हाउस इंसेंटिव बनाया है, इसके लिए किजारा कंपनसेशन प्लान में है एक विशेष कैलेंडर माह में कंपनी का कुल बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) टर्नओवर का 1.5% का प्रावधान किया गया और कंपनी सभी हाउस इंसेंटिव अचीवर्स के बीच समान रूप से वितरित करती है। हाउस इंसेंटिव के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए, उसकी व्यक्तिगत नामांकित टीम के तहत हर महीने एक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी पहली सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 4,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी दूसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 4,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 4,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 4,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) और पांचवी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 4,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

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

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

टिप्पणियाँ :-

- हाउस इंसेंटिव की गणना और भुगतान मासिक आधार पर किया जाता है।
- समापन अवधि: हाउस इंसेंटिव की गणना हर महीने की पहली और आखिरी दिन के बीच किए गए कारोबार पर की जाती है।
- भुगतान अवधि: हाउस 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 हाउस इंसेंटिव को बदलने/संशोधित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

10. 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 (बीवी) 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 व्यावसायिक टीम से 5,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी दूसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 5,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी तीसरी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 5,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), अपनी चौथी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 5,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी) और पांचवी सबसे बड़ी व्यावसायिक टीम से 5,00,000 बिजनेस वॉल्यूम (बीवी), एक निश्चित वर्ष में 3 महीने उत्पन्न करने की आवश्यकता होती है।

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

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

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 (प्रत्येक वर्ष वित्तीय) 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।

नियम एवं शर्तें

- किज़ारा इंटरनेशनल रिटेल प्राइवेट लिमिटेड के डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय के साथ प्रत्यक्ष विक्रेता का पंजीकरण/नामांकन बिना किसी शुल्क के बिल्कुल मुफ्त है।
- एक प्रत्यक्ष विक्रेता और किज़ारा इंटरनेशनल रिटेल प्राइवेट लिमिटेड के बीच संबंध पूरी तरह से वाणिज्यिक हैं, जो ई-कॉन्ट्रैक्ट समझौते के प्रावधानों द्वारा शासित होते हैं, जिसे प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा उसके नामांकन/पंजीकरण के समय स्वीकार और निष्पादित किया जाता है।
- साप्ताहिक, मासिक और वार्षिक कमीशन/प्रोत्साहन की गणना केवल डिजिटल सॉफ्टवेयर सिस्टम द्वारा की जाएगी, मैनुअल रूप से नहीं। न्यूनतम त्रुटि संभावनाओं के साथ घटित हो सकती है। यदि कोई त्रुटि हो, तो वह जानबूझकर या इरादतन नहीं होगी।
- प्रत्यक्ष विक्रेता को बीवी द्वारा अर्जित कमीशन/प्रोत्साहन से अपनी आय मिलेगी, जिसे निर्धारित समापन अवधि के दिन और समय पर रुपये में परिवर्तित किया जाएगा और देश के कानूनों के अनुसार सभी निर्धारित करों में कटौती के बाद भुगतान किया जाएगा।
- कंपनी तब तक प्रत्यक्ष विक्रेता के कमीशन/प्रोत्साहन का भुगतान/स्थानांतरण/वितरण करने के लिए बाध्य नहीं होगी, जब तक कि प्रत्यक्ष विक्रेता ने देश के कानूनों के अनुसार अपना केवाईसी पूरा नहीं कर लिया हो।
- किज़ारा मुआवज़ा योजना एक कड़ी मेहनत बिक्री, मार्केटिंग और व्यापार योजना है जो इसके प्रत्यक्ष विक्रेताओं द्वारा अपने उत्पादों और सेवाओं की बिक्री और विपणन प्रयासों पर आधारित है। यह न तो किसी निवेश को आमंत्रित करता है और न ही निवेश पर रिटर्न का कोई प्रलोभन या वादा करता है। यह किसी भी प्रकार की पिरामिड या मनी सर्कुलेशन योजनाओं में शामिल या प्रोत्साहित नहीं करता है, और ना ही यह रातों-रात करोड़पति बनाने का कार्यक्रम है।
- कंपनी किसी भी प्रोत्साहन या भुगतान पद्धति को समय-समय पर, बाजार की स्थितियों और अत्यावश्यकताओं, उसके मिशन और दृष्टिकोण और देश के कानूनों के अनुसार, बिना किसी पूर्व सूचना के बदलने/संशोधित/परिवर्तित/अद्यतन करने के सभी अधिकार सुरक्षित रखती है। नवीनतम अपडेट के लिए कृपया हमारी किज़ारा वेबसाइट पर जाएँ :- www.kizaara.com



किज़ारा इंटरनेशनल रिटेल प्राइवेट लिमिटेड

पंजीकृत कार्यालय: फ्लैट -103 और 104, विंग-एफ, बिल्ड-बी, सुयोजित वन वर्ल्ड,
सामने - बिटको कॉलेज, नासिक रोड, नासिक, महाराष्ट्र-422101
वेबसाइट: www.kizaara.com, ईमेल: support@kizaara.com