



प्लान की मुख्य बातें

उदाहरण (केवल समझाने के लिए)

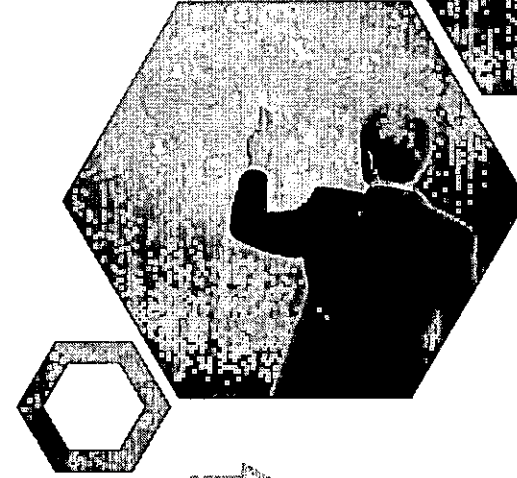
मान लें कि आप निम्न प्रकार से लीडरशिप बोनस के लिए क्वालीफाइड गोल्ड मैनेजर हैं:

आपका पीजीपीवी (साइड बैलेंस)	30,000	पीजीपीवी से तात्पर्य है आपकी सेल्फ परचेज + नॉन क्वालीफाइड 21% लाइनें
ग्रुप ए में क्वालीफाइड मैनेजर	75,000	+ नॉन 21% लाइनें (साइड बैलेंस)
ग्रुप बी में क्वालीफाइड मैनेजर	75,000	

तो आपकी अनुमानित आमदनी निम्न प्रकार से होगी:

मैनेजर बोनस प्वाइंट	आमदनी
30000 x 7% = 2,100	परफॉर्मन्स बोनस : 30,000 x 9% = Rs.2,700/-
1,50,000 x 6% = 9,000	मैनेजर बोनस : 11,100 x 0.9 = Rs.9,990/-
Total = 11,100	ट्रबल बोनस : 11,100 x 0.3 = Rs.3,330/-
लीडरशिप बोनस प्वाइंट	लीडरशिप बोनस : 6,300 x 3 = Rs.18,900/-
30,000 + 75,000 + 75,000	लॉयल्टी बोनस : 11,100 x 0.9 = Rs.9,990/-
75000 अपलाइन गारंटी घटाए	
= 1,05,000 x 6%	
Total = 6,300	कुल आमदनी: Rs.44,910/-

इण्डिपेंडेंट बिजनेस ओनर को केवल पर्सनल सेल ओवरराइडस तथा अन्य कोई भी इन्सेन्टिव उसकी डाउनलाइन ग्रुप में कंपनी पॉलिसी के अनुसार केवल सेल्स वॉल्यूम से ही दिया जाता है। किसी भी इण्डिपेंडेंट बिजनेस ओनर को स्पॉन्सरिंग या किसी नए व्यक्ति को बिजनेस से जोड़ने के लिए किसी भी प्रकार का भुगतान नहीं किया जाता। नियम व शर्तों के लिए बिजनेस मैनुअल या वेबसाइट देखें।



स्वास्थ्य और समृद्धि

FOR ARL RETAIL PVT LTD
Director



ARL Retail Pvt. Ltd.
F-301, 302, 3rd Floor, Aditya Complex, Plot No.4, Sector-10 Market,
Dwarka, New Delhi - 110 075
Phone: 011-4288 4288 email: sales@arlretail.com www.arlretail.com

बिजनेस प्लान

99

हमारा परिचय

एआरएल रिटेल प्रा. लिमिटेड कम्पनी एक्ट 1956 के अन्तर्गत एक रजिस्टर्ड कम्पनी है। एआरएल देश में डिस्त्रिब्यूटिड डायरेक्ट सेलिंग के लिए कार्य कर रही फ़ेडरेशन ऑफ़ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन (एफ़डीएसए) की फ़ाउण्डर मेम्बर भी है। कम्पनी "एआरएल" ब्राण्ड के वेलनेस, पर्सनल केयर, फ़ैब्रिक्स, और एफ़एमसीजी प्रॉडक्ट बेचती है। कम्पनी को चलाने वाले अनुभवी प्रोफ़ेशनल अपने ग्राहकों के पैसे की पूरी कीमत देने के उद्देश्य को लेकर आगे बढ़ रहे हैं।

एआरएल रिटेल प्रा. लिमिटेड के पास उत्तम क्वालिटी के विशिष्ट प्रॉडक्टों की रेंज है जिसमें वेलनेस के प्रॉडक्ट "न्यूट्रिशन प्लस" ब्राण्ड के अन्तर्गत और पर्सनल केयर के प्रॉडक्ट "ब्यूटी एसेंशियल्स" ब्राण्ड के अन्तर्गत उपलब्ध हैं। एआरएल की एफ़एमसीजी प्रॉडक्ट रेंज में आयुमिक्स बाथ सोप, डेन्सोडेण्ट टूथपेस्ट, एआरएल चाय, एवं अन्य कई प्रॉडक्ट हैं जो कम्पनी में उपलब्ध रहते हैं। इसके अतिरिक्त प्रॉडक्टों की उपलब्धता कम्पनी के डिपो में भी रहती है। कम्पनी फ़्रेंचाइज़ या अन्य एजेंसियों के साथ एग्रीमेंट करके प्रॉडक्टों की डिलीवरी के लिए व्यवस्था बनाई गई है।

हमारा ग्राहक ही हमारे लिए सर्वोपरि है।

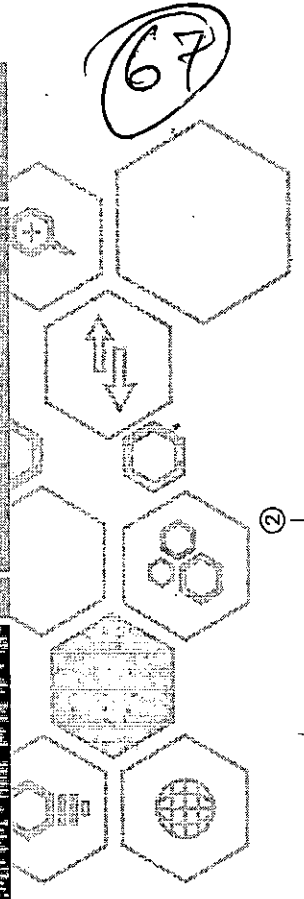
ग्राहक सेवा और ग्राहक संतुष्टि के लिए हम सदैव समर्पित हैं।

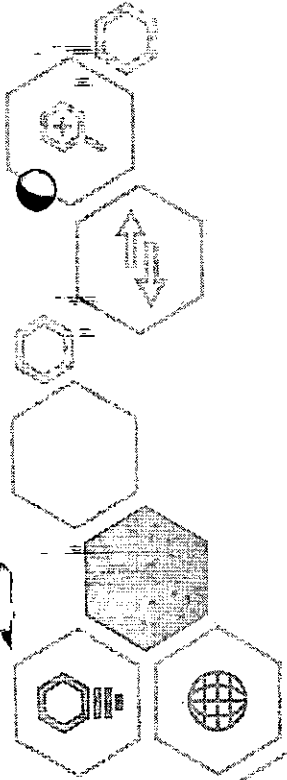
बिज़नेस प्लान

एआरएल रिटेल बिज़नेस में आपके द्वारा की गई मेहनत की एवज़ में आपको बहुत आकर्षक बोनस दिए जाते हैं। एआरएल रिटेल बिज़नेस प्लान कुछ इस तरह से बनाया गया है कि सभी को उन्नति के समान अवसर मिलें।

इस बिज़नेस प्लान में पहले दिन से ही आपका काम जुड़ता चला जाता है और आपका लेवल बढ़ता जाता है। किसी भी लेवल पर पहुंच कर आप नीचे कभी नहीं आते। आगे किया गया काम आपको ऊपर के अगले लेवल पर पहुंचा देता है।

1	उपयोग पर अबत	10% - 25%
2	रिटेल का काम	10% - 25%
3	परफ़ोमेंस बोनस (एर काय के आधार पर)	6% - 21%
4	मेम्बर बोनस	12%
5	ट्रेवल बोनस	13%
6	सीडरशिप बोनस (ऑनली)	12%
7	लॉयल्टी बोनस	4%
8	कार बोनस	5%
9	हाउस बोनस	3%

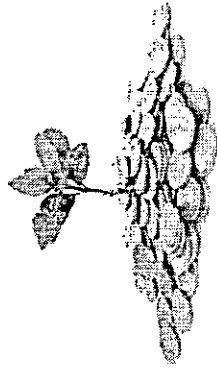




उपयोग पर बचत

10% - 25%

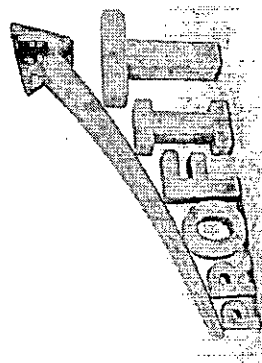
एआरएल प्रॉडक्ट पूरे परिवार में नियमित उपयोग के लिए बनाए गए हैं। एक आईबीओ (इंडिपेंडेंट बिजनेस ओनर) के रूप में आप इन प्रॉडक्टों को 10 प्रतिशत से लेकर 25 प्रतिशत तक आईबीओ के लिए निर्धारित डिस्काउंट वाले दाम पर खरीदते हैं।



रिटेल लाभ

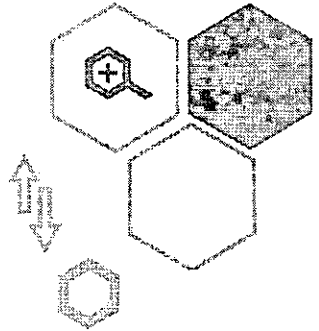
10% - 25%

जब आप आईबीओ प्राइस पर खरीदे हुए प्रॉडक्ट को कम्पनी द्वारा निर्धारित छपे हुए अधिकतम मूल्य पर अन्य उपभोक्ताओं को बेचते हैं तो आपको एआरएल से 25 प्रतिशत तक का रिटेल लाभ मिलता है।

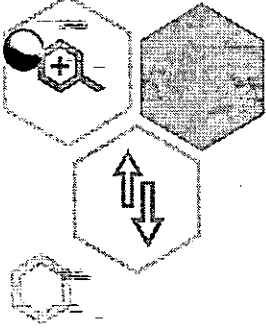


MRP	DP	Retail Margin
Rs. 125	Rs. 100	Rs. 25

यदि आप एक महीने में 10000 रुपये के प्रॉडक्ट खरीदकर बेचते हैं तो आप 2500 रुपये तक का रिटेल लाभ कमा सकते हैं।



③



परफॉर्मन्स बोनस (इस कार्य के आधार पर)

8% - 21%

एक आईबीओ (इंडिपेंडेंट बिजनेस ओनर) को लेवल के आधार पर तय किए जाने वाले परफॉर्मन्स बोनस को प्राप्त करने के लिए क्वालीफाई करना आवश्यक होता है। एआरएल में दिया जाने वाला परफॉर्मन्स बोनस विश्व की सर्वोत्तम कम्पनियों में दिए जाने वाले बोनस में से एक है। इस बोनस को क्वालीफाई करने के लिए पहले दिन से किए गए कार्य के पीवी (प्वाइंट वैल्यू) जोड़ कर नीचे दी गई टेबल के अनुसार लेवल तय किए जाते हैं।



युप पीवी पर आधारित परफॉर्मन्स बोनस लेवल

Minimum PV	Maximum PV	%age PV
250	2500	8%
2500	25000	9%
5000	50000	12%
7500	75000	15%
10000	100000	18%
10000	8 above	21% (मेनेजर)

डबल 9 प्रतिशत

एक आईबीओ यदि रजिस्ट्रेशन करने के बाद पहले बिल पर स्वयं की खरीदारी करके 5000 पीवी के बिजनेस से 9 प्रतिशत लेवल प्राप्त करता है तो उसे डबल 9 प्रतिशत की विशेष रिकग्निशन दी जाती है और 1000 रुपये के प्रॉडक्ट भी अलग से दिए जाते हैं।

68

④

*उदाहरण 1

अपना परफॉर्मन्स बोनस किस प्रकार से कैलकुलेट करें?

मान लें कि पहले महीने में आपने बिजनेस आरम्भ किया और अपने साथ चार मित्रों को अपना डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर स्पॉन्सर किया।

आपने परसिनल पीवी (पीपीवी) हुआ	500
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'ए' का पीपीवी हुआ	2000
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'बी' का पीपीवी हुआ	8000
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'सी' का पीपीवी हुआ	12000
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'डी' का पीपीवी हुआ	20000
आपका ग्रुप पीवी (जीपीवी) हुआ	42500

इस प्रकार आपका ग्रुप 12% परफॉर्मन्स बोनस का अधिकारी बन गया, यानी $42500 \times 12\% = 5100$ रुपये

इस प्रकार 5100 रुपये आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटरों के बीच उनके लेवल के आधार पर दिए जाएंगे।

'ए' को 6% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$2000 \times 6\% = 120$
'बी' को 9% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$8000 \times 9\% = 720$
'सी' को 9% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$12000 \times 9\% = 1080$
'डी' को 9% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$20000 \times 9\% = 1800$

इस प्रकार 3720 रुपये आपकी डाउनलाइन में बटने के बाद बचे हुए 1320 रुपये आपकी आमदनी बन जाती है।

*उदाहरण 2

मान लें कि दूसरे महीने में आपने और अपने साथ चार डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर मित्रों ने नीचे लिखे अनुसार बिजनेस किया।

आपने परसिनल पीवी (पीपीवी) हुआ	500	आपके भुगतान तो वर्तमान महीने के पीवी के आधार पर होगा, लेकिन आपके लेवल का निर्धारण दो महीने के जीपीवी के आधार पर किया जाएगा।
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'ए' का पीपीवी हुआ	5000	
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'बी' का पीपीवी हुआ	18000	
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'सी' का पीपीवी हुआ	15000	
आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटर 'डी' का पीपीवी हुआ	31000	
आपका इस महीने का ग्रुप पीवी (जीपीवी) था	69500	
आपके पिछले महीने का जीपीवी था	42500	
आपके लेवल का निर्धारण कुल जीपीवी लिए गए	112000	

इस प्रकार आपका ग्रुप 21% परफॉर्मन्स बोनस का अधिकारी बन गया, यानी $69500 \times 21\% = 14595$ रुपये

इस प्रकार 14595 रुपये आपके डाउनलाइन डिस्ट्रीब्यूटरों के बीच उनके लेवल के आधार पर दिए जाएंगे।

'ए' को 9% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$5000 \times 9\% = 450$
'बी' को 12% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$18000 \times 12\% = 2160$
'सी' को 12% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$15000 \times 12\% = 1800$
'डी' को 15% लेवल के लिए क्वालीफाई करके मिले	$31000 \times 15\% = 4650$

इस प्रकार 9060 रुपये आपकी डाउनलाइन में बटने के बाद बचे हुए 5535 रुपये आपकी आमदनी बन जाती है। इसी महीने में आपको मैनेजर लेवल पर भी प्रमोट कर दिया जाएगा।

*ऊपर दिखाए गए उदाहरण केवल कैलकुलेशन समझाने के लिए हैं। वास्तविक कमीशन टारगेट पूरे करने पर ही दिए जाते हैं।

बिजनेस प्लान



मैनेजर बोनस

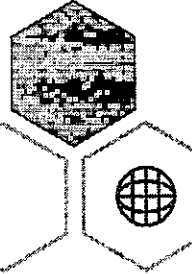
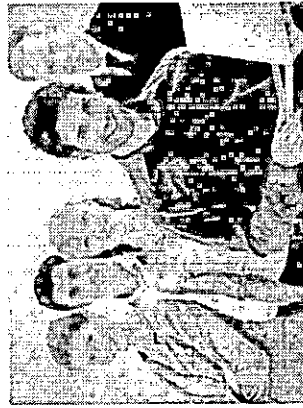
12%

एआरएल में कम्पनी के पूरे महीने के बिजनेस के कुल पीवी का 12% पीवी को मैनेजर बोनस के लिए सुरक्षित रख लिया जाता है जिसे "क्वाइंट शेयरिंग सिस्टम" के आधार पर कैलकुलेट करके मैनेजर बोनस प्वाइंट घोषित किया जाता है और सभी क्वालीफाईड आईबीओ के बीच बांट दिया जाता है। मैनेजर बोनस प्वाइंट हर महीने बदलता रहता है और नीचे लिखे फॉर्मूले के अनुसार कैलकुलेट किया जाता है -

कैलेण्डर महीने में कम्पनी पीवी का 12% = मैनेजर प्वाइंट

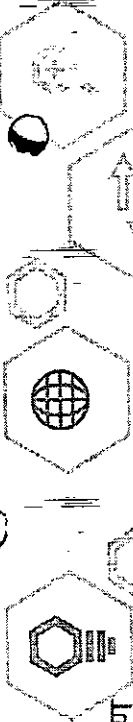
कुल मैनेजर बोनस प्वाइंट

नीचे दर्शाई गई टेबल में मैनेजर बोनस प्वाइंट कैलकुलेट करने का उदाहरण दिया गया है। ध्यान दें कि इस टेबल में काल्पनिक डेटा लिया गया है। वास्तविक आमदनी इस उदाहरण की तरह न होकर वास्तविक बिजनेस पर निर्भर करेगी।



लेवल	लाइसें	Cum. PV & Sub Balans	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
मैनेजर	0	32000	7	6	5									
सिल्वर मैनेजर	1	27500	7	6	5	4								
गोल्ड मैनेजर	2	22000	7	6	5	4	3							
स्टार मैनेजर	3	16500	7	6	5	4	3	2						
रबी मैनेजर	4	8000	7	6	5	4	3	2	1					
प्लेटिनम मैनेजर	5	4000	7	6	5	4	3	2	1	5				
डायमंड मैनेजर	6	0	7	6	5	4	3	2	1	5	5			
फाउण्डर डायमंड मैनेजर	8	0	7	6	5	4	3	2	1	5	5	5		
क्राउन मैनेजर	12	0	7	6	5	4	3	2	1	5	5	5	4	
फाउण्डर क्राउन मैनेजर	16	0	7	6	5	4	3	2	1	5	5	5	4	3
क्राउन एग्जिस्टिडर	20	0	7	6	5	4	3	2	1	5	5	5	4	3

कमीशन क्वालीफिकेशन
18% लेवल तक के आईबीओ की सेल्यु परसेज प्रति माह 500 रुपये
21% और ऊपर के लेवल के आईबीओ की सेल्यु परसेज प्रति माह 1000 रुपये



*उदाहरण

मान लें कि आपके साथ डाउनलाइन ए है जिसने अपने साथ डाउनलाइन बी को स्पॉन्सर कर रखा है। डाउनलाइन बी ने अपना जीपीवी (जीपीवी) 1,00,001 किया। आपका और आपके डाउनलाइन ए ने उसी महीने में कुल 30,000 जीपीवी किर

कीजीपीवी से ताल्यर्ह है आपकी सेल्य परचेज + नॉन क्वालीफाइड 21% ताइने + नॉन 21% ताइने (साइड बैरेंस)

इस स्थिति में एक क्वालीफाइड सिल्वर मैनेजर हैं और आपके मैनेजर बोनस निम्न प्रकार से बनेंगे:

कीजीपीवी का 7% = 30,000 x 7% = 2,100 चाइड्स
 डाउनलाइन ए के जीपीवी का 6% = 30,000 x 6% = 1,800 चाइड्स
 डाउनलाइन बी के जीपीवी का 5% = 1,00,001 x 5% = 5,000 चाइड्स
 आपके कुल 2,100 + 1,800 + 5,000 = 8,900 चाइड्स बने।

अब मान लें कि पूरे देश में कम्पनी के इस महीने के 12% पीवी में 36,00,000 चाइड्स हैं और सभी लेवल को लेकर कैलकुलेट किर गप मैनेजर बोनस के अनुसार 38,15,832 चाइड्स बनते हैं तो मैनेजर बोनस कैस्टोरियल निम्न फॉर्मूले के अनुसार होगा:

कम्पनी के इस महीने के 12% पीवी = 36,00,000
 कुल मैनेजर बोनस चाइड्स = 38,15,832 = 0.94 (मैनेजर बोनस फेस्टोरियल होगा)

अर्थात् अब कुल 8900 चाइड्स को 0.94 से गुणा करके इस उदाहरण के अनुसार आपका मैनेजर बोनस 8336 रुपये आपके परफॉर्मैन्स बोनस के अलावा दिया जाएगा।

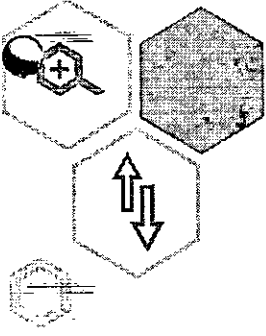
नोट: अनक्वालीफाइड मैनेजर के पीवी को कम्प्रेस डाउन किया जाएगा।

3%

एआरएल सिल्वर मैनेजर तथा ऊपर के सभी लेवल पर एआरएल ट्रेवल बोनस देती है। कम्पनी के पूरे महीने के बिजनेस के कुल पीवी का 3% पीवी ट्रेवल बोनस के लिए सुरक्षित रख लिया जाता है जिसे "चाइल्ड शेरिंग सिस्टम" के आधार पर कैलकुलेट करके ट्रेवल बोनस चाइड्स घोषित किया जाता है और सभी क्वालीफाइड आईबीओ के बीच बांट दिया जाता है जो नीचे लिखे फॉर्मूले के अनुसार कैलकुलेट किया जाता है -

कैलेण्डर महीने में कम्पनी पीवी का 3% = ट्रेवल चाइड्स
 कुल ट्रेवल बोनस चाइड्स = ट्रेवल चाइड्स

इसको बांटने का तरीका भी मैनेजर बोनस क्वालीफिकेशन की तरह होता है।

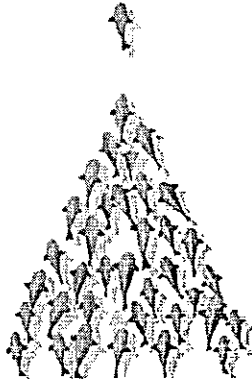


बिजनेस प्लान



लीडरशिप बोनस (रॉयल्टी) 12%

लीडरशिप बोनस सिल्वर मैनेजर तथा ऊपर के सभी लेवल पर दिया जाता है। लीडरशिप बोनस की राशि आपके ग्रुप में विभिन्न लेवलों पर पहुंचे आईबीओ की संख्या तथा विभिन्न लेवलों के अनुपात पर निर्भर होती है। लीडरशिप बोनस क्वालीफाई करने के लिए 1000 पीवी की पर्सनल परचेज और एक डाउनलाइन ग्रुप से 75,000 जीपीवी होने आवश्यक हैं।

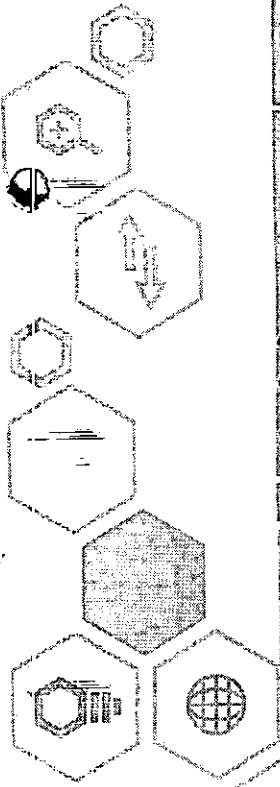


यदि आपके डायरेक्ट डाउनलाइन के 75,000 जीपीवी नहीं हैं तो क्वालीफाइड/अनक्वालीफाइड मैनेजरों के चाइड 75,000 जीपीवी तक रोल-अप किर जाते हैं। लीडरशिप बोनस नीचे लिखे फॉर्मूले और टेबल के अनुसार कैलकुलेट किया जाता है -

कैलेण्डर महीने में कम्पनी पीवी का 12% = लीडरशिप चाइड्स
 कुल लीडरशिप बोनस चाइड्स = लीडरशिप चाइड्स

इसको बांटने का तरीका भी मैनेजर बोनस क्वालीफिकेशन की तरह नीचे दी गई टेबल से होता है।

सिल्वर मैनेजर	1	75000	6	1	5	5	2
गोल्ड मैनेजर	2	75000	6	5	6	5	5
स्टार मैनेजर	3	75000	6	5	5	5	5
रुबी मैनेजर	4	75000	6	5	5	5	4
प्लैटिनम मैनेजर	5	75000	6	5	5	5	4
डायमंड मैनेजर	6	75000	6	5	5	5	4
फाउण्डर डायमंड मैनेजर	8	75000	6	5	5	5	4
क्राउन मैनेजर	12	75000	6	5	5	5	4
फाउण्डर क्रौउन मैनेजर	16	75000	6	5	5	5	4
क्रौउन एक्सडिटर	20	75000	6	5	5	5	4



⑦ लॉयल्टी बोनस 4%

एआरएल में लॉयल्टी बोनस गोल्ड मैनेजर तथा ऊपर के सभी लेवल पर दिया जाता है। कम्पनी के पूरे महीने के बिजनेस के कुल पीवी का 4% पीवी लॉयल्टी बोनस के लिए सुरक्षित रख लिया जाता है जिसे "प्वाइंट शेयरिंग सिस्टम" के आधार पर कैलकुलेट करके लॉयल्टी बोनस प्वाइंट घोषित किया जाता है और सभी क्वालीफाइड आईडीओ के बीच बांट दिया जाता है जो नीचे लिखे फार्मूले के अनुसार कैलकुलेट किया जाता है -

$$\frac{\text{केलेण्डर महीने में कम्पनी पीवी का 4\%}}{\text{कुल लॉयल्टी बोनस प्वाइंट}} = \text{लॉयल्टी प्वाइंट वैल्यू}$$

इसको बांटने का तरीका भी मैनेजर बोनस क्वालीफिकेशन की तरह होता है।

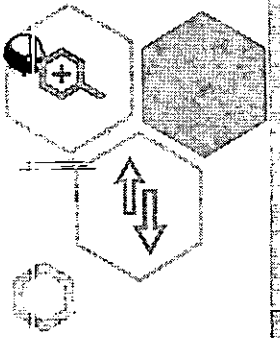
⑧ कार बोनस 5%

एआरएल में कार बोनस स्टार मैनेजर तथा ऊपर के सभी लेवल पर दिया जाता है। कम्पनी के पूरे महीने के बिजनेस के कुल पीवी का 5% पीवी कार बोनस के लिए सुरक्षित रख लिया जाता है जिसे "प्वाइंट शेयरिंग सिस्टम" के आधार पर कैलकुलेट करके कार बोनस प्वाइंट घोषित किया जाता है और क्वालीफाइड आईडीओ के बीच बांट दिया जाता है जो नीचे लिखे फार्मूले के अनुसार कैलकुलेट किया जाता है -

$$\frac{\text{केलेण्डर महीने में कम्पनी पीवी का 5\%}}{\text{कुल कार बोनस प्वाइंट}} = \text{कार प्वाइंट वैल्यू}$$

इसको बांटने का तरीका भी मैनेजर बोनस क्वालीफिकेशन की तरह होता है। लेकिन एक स्टार मैनेजर को अपना स्टार स्टेटस 6 महीने में से किसी भी तीन महीने बरकरार रखना होता है।

*कार बोनस की अधिकतम सीमा 80000 रुपये प्रति माह है।

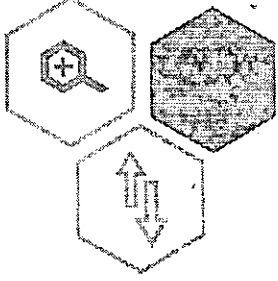
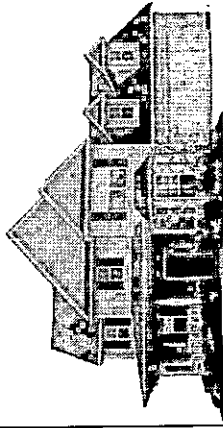


⑨ हाउस बोनस 3%

एआरएल में हाउस बोनस डायमण्ड मैनेजर तथा ऊपर के सभी लेवल पर दिया जाता है। कम्पनी के पूरे महीने के बिजनेस के कुल पीवी का 3% पीवी हाउस बोनस के लिए सुरक्षित रख लिया जाता है जिसे "प्वाइंट शेयरिंग सिस्टम" के आधार पर कैलकुलेट करके हाउस बोनस प्वाइंट घोषित किया जाता है और सभी क्वालीफाइड आईडीओ के बीच बांट दिया जाता है जो नीचे लिखे फार्मूले के अनुसार कैलकुलेट किया जाता है -

$$\frac{\text{केलेण्डर महीने में कम्पनी पीवी का 3\%}}{\text{कुल हाउस बोनस प्वाइंट}} = \text{हाउस प्वाइंट वैल्यू}$$

इसको बांटने का तरीका भी मैनेजर बोनस क्वालीफिकेशन की तरह होता है। लेकिन एक डायमण्ड मैनेजर को अपना डायमण्ड स्टेटस 6 महीने में से किसी भी तीन महीने में बरकरार रखना होता है।



*हाउस बोनस की अधिकतम सीमा 100000 रुपये प्रति माह है।



बिजनेस प्लान

71