



WISEREN
SUCCESS PLAN
wiserenmpl.com

Information Brochure

V. 24.1



Wiseren Marketing
Private Limited, India



WISEREN

समझदारी

समझदारी मनुष्यों के श्रेष्ठतम गुणों में से एक है, यह गुण मनुष्य को एक बेहतर जीवन जीने और एक श्रेष्ठ व्यक्ति के रूप में विकसित करता है, यही बात मनुष्य को मनुष्य बनाती है। समझदारी का आयाम अनन्त है और इस जीवन में जानने और समझने के लिए भी अनन्त है। इस बात को जानना समझना और इसे आखिरी सांस तक कायम रखना ही समझदारी है।

वाइजरेन परिवार में आपका स्वागत है

संदेश

प्रिय डिस्ट्रिब्यूटर,

व्यक्ति की दुनिया सपनों से होकर गुजरती है। हर व्यक्ति के कुछ बेहद खास सपने होते हैं। इन सपनों को पूरा करना ही व्यक्ति का उद्देश्य बन जाता है लेकिन, कुछ ही लोग अपने सपनों को पूरा कर पाते हैं। बाकी उन सपनों को पूरा करने में असमर्थ साबित होते हैं। वाइजरेन सिस्टम आपके प्रत्येक खास और जायज सपने को पूरा करने में आपकी हर संभव सहायता करता है, बशर्ते आपको वाइजरेन सिस्टम का अनुसरण करना होगा।

यदि आप वाइजरेन सिस्टम का अनुसरण करेंगे, पूरी दृढ़ता और कड़ी मेहनत से कार्य करेंगे तो निश्चित ही सफलता का उच्चतम स्तर प्राप्त कर लेंगे। इसके लिए आप जितना प्रयास करेंगे, उतना ही अधिक आप लोगों को प्रेरित करेंगे और एक ऐसा प्रेरणा स्रोत बनकर उभरेंगे, जिसके मार्ग दर्शन और नेतृत्व का अन्य लोग भी अनुसरण करेंगे। यह आपके जीवन का ऐसा उच्चतम स्तर होगा, जो केवल आपकी आजीविका, मान सम्मान, प्रसिद्धि, करियर ही नहीं बल्कि दूसरे लोगों को वाइजरेन सिस्टम में उच्चतम स्तर हासिल करने की प्रेरणा देगा।

वाइजरेन के स्वतंत्र डिस्ट्रिब्यूटर के रूप में करियर बनाकर वास्तव में आप अपना भाग्य विधाता स्वयं बनेंगे। आप अपनी कड़ी मेहनत, ईमानदारी, प्रतिबद्धता, जवाबदेही, समय की पाबंदी और दृढ़ता से अपने स्वर्णिम भविष्य की मजबूत बुनियाद तैयार कर सकेंगे।

स्वर्णिम भविष्य के लिए वाइजरेन परिवार में आपका स्वागत है।

आपने वाइजरेन को अपने करियर के रूप में चुनकर सही, दूरदर्शी और बुद्धिमानी भरा निर्णय लिया है।

बहुत-बहुत बधाई।

Dr. Krishna Kumar
(Managing Director)
Wiseren MPL

वाइजरेन मार्केटिंग प्लान

वाइजरेन सिस्टम एक सफल व्यक्ति बनने तक का सफर है। इसलिए सफर शुरू करने से पहले मंजिल के साथ-साथ दिशा और रास्तों की भी जानकारी होना जरूरी है ताकि, हमारा सफर आसान हो जाए। वाइजरेन सिस्टम में एक स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर (डायरेक्ट सेल्लर) के रूप में हस्ताक्षर करने के बाद मार्केटिंग प्लान का ध्यान से अध्ययन करें, और उन अवसरों का दायरा समझकर स्वयं को वाइजरेन के सफर और वाइजरेन के रास्ते पर चलकर हासिल होने वाली मंजिल से अवगत करा लें क्योंकि, वाइजरेन सिस्टम की स्थापना डायरेक्ट सेल्लिंग पेशेवरों को सर्वोत्तम मंच उपलब्ध कराने के उद्देश्य से की गई है। हमें पूर्ण विश्वास है कि आगामी कुछ वर्षों में वाइजरेन के मंच पर कुशल और सफल पेशेवरों की एक मजबूत टीम होगी। जो अपने बहुमूल्य अनुभव, शानदार कार्य संस्कृति और कड़ी मेहनत एवं लगन से वाइजरेन की सफलता की गाथा स्वर्णिम अक्षरों में लिखेगी। वाइजरेन सिस्टम को डायरेक्ट सेल्लिंग इंडस्ट्री में विकसित करने हेतु अत्याधुनिक रूप से डिजाइन किया गया है।

वाइजरेन मार्केटिंग प्लान/सिस्टम के दो चरण हैं

1. स्टार्टअप
2. नियमित (रेगुलर)

(वाइजरेन सिस्टम दो चरणों में डिजाइन किया गया है। पहला चरण स्टार्टअप है, जो स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर्स को वाइजरेन सिस्टम में विकसित करता है जबकि दूसरा चरण नियमित (रेगुलर) है, जो स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर्स को वाइजरेन सिस्टम में स्थापित करता है।) दोनों चरण वाइजरेन प्लान के सफल हिस्से हैं।

Benefits (लाभ)

1. Retails Profit
2. Startup Bonus
3. Caping Bonus
4. Star Bonus
5. Fund
6. Tour and Rewards



वाइजरेन मार्केटिंग प्लान, विशेष रूप से इस दृष्टिकोण के साथ डिजाइन किया गया है कि सभी को कारोबार के समान अवसर उपलब्ध कराएं। यह एक संचयी योजना है। जहां आप अपने मौजूदा स्तर से कभी नीचे नहीं आते और सफलता की सीढ़ियों पर हमेशा ऊपर ही चढ़ते जाते हैं।

1. Retail Profit

एक डिस्ट्रीब्यूटर के रूप में आप उत्पाद की खरीद पर अधिकतम खुदरा मूल्य (MRP) और डिस्ट्रीब्यूटर मूल्य (DP) के बीच अंतर के चलते खुदरा लाभ (RP) प्राप्त करते हैं। विसडम उत्पादों पर 10-30% तक की बचत उपलब्ध कराता है।

उदाहरण 1.1

निम्नलिखित उदाहरण द्वारा इसे समझा जा सकता है—

अधिकतम खुदरा मूल्य (MRP) - डिस्ट्रीब्यूटर मूल्य (DP) = खुदरा लाभ (RP)

100 - 80 = 20 ₹0 खुदरा लाभ

(यदि आप एक माह में 10,000 ₹0 की खरीदारी करते हैं तो, आप खुदरा लाभ के रूप में 1000 से 3000 ₹0 तक की बचत स्वयं के लिए करते हैं।)

2. Startup Bonus

स्टार्टअप बोनस, वाइजरेन सिस्टम का एक महत्वपूर्ण चरण है। वास्तव में, स्टार्टअप से ही वाइजरेन बिजनेस का आरंभ होता है। यहां से आप छह लेवल तक इनकम प्राप्त करते हैं। स्टार्टअप इनकम इसलिए भी अतिमहत्वपूर्ण है, क्योंकि यहां से आपको वाइजरेन सिस्टम को क्वालिफाई करने में सौ प्रतिशत सहायता मिलेगी। जो लोग डायरेक्ट सेलिंग में करियर बनाना चाहते हैं, और उनके पास संसाधनों का अभाव है, ऐसे लोगों के लिए वाइजरेन सिस्टम से बेहतर कोई दूसरा विकल्प नहीं है लेकिन इसके लिए मेहनत तो करनी ही पड़ेगी।

स्टार्टअप बोनस एवं स्पॉन्सरशिप कैसे अर्जित करते हैं :-

वाइजरेन सिस्टम में ज्वाइनिंग 20 पी.वी. से होगी। इसी के साथ आपका स्टार्टअप चरण प्रारंभ हो जाता है। संपूर्ण वाइजरेन सिस्टम का स्टार्टअप चरण कई मायनों में महत्वपूर्ण है। यह वह चरण है जिसे हम वाइजरेन सिस्टम की आधारशिला कह सकते हैं। इस चरण में कुल 6 लेवल हैं। प्रत्येक लेवल को क्वालिफाई करने के लिए आपको सारणी के अनुसार नये डिस्ट्रीब्यूटर्स को स्पॉन्सर करना होगा। एक डिस्ट्रीब्यूटर को कुल 9 लोगों को स्पॉन्सर करना अनिवार्य है। स्पॉन्सरशिप की शर्तों के अनुसार ही आप लेवल इनकम प्राप्त करने के हकदार होंगे। स्टार्टअप के चरण में स्पॉन्सर किए गए लोग दूसरे नियमित चरण में स्वतः ही पहुंच जाएंगे।

स्टार्टअप के पहले, दूसरे व तीसरे लेवल पर एक-एक स्पॉन्सर जबकि चौथे, पांचवें व छठे लेवल पर दो-दो स्पॉन्सर होने अतिआवश्यक हैं। तीसरे लेवल पर आप 1436.40 ₹0 के हकदार होते हैं। यह लेवल क्वालिफाई होते ही आपको 20पी.वी. की पर्चेज नियमित (रेगुलर) चरण के लिए करनी होगी। चौथे लेवल पर आपकी आय 3693.60 ₹0 होती है और 30पी.वी. की पर्चेज नियमित (रेगुलर) चरण के लिए करनी होगी। पांचवें लेवल पर आय 11080.80 ₹0 होती है और नियमित (रेगुलर) के लिए 40 पी.वी. की खरीदारी तथा छठे लेवल पर आपकी आय 24931.80₹0 होगी तथा 100पी.वी. की पर्चेज नियमित (रेगुलर) चरण के लिए करनी होगी। यह सुविधा ऐसे डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए प्रदान की गई है, जो आर्थिक रूप से कमजोर हैं। ऐसे डिस्ट्रीब्यूटर स्टार्टअप से घन अर्जित कर नियमित (रेगुलर) बिजनेस को मेन्टेन एवं क्वालिफाई कर सकते हैं और यदि आपकी आर्थिक स्थिति बेहतर है तो आप नियमित (रेगुलर) एवं स्टार्टअप दोनों की शुरुआत एक साथ खरीदारी करके कर सकते हैं। सारिणी देखें-2.1

लेवल	ग्रुप पी.वी.	प्रतिशत	बोनस	खरीदारी (रेगुलर स्टेज)	डेजिगनेशन	डॉयरेक्टस
1	60	14	159.60	—	डिस्ट्रीब्यूटर	1
2	180	14	478.80	—	डिस्ट्रीब्यूटर	1
3	540	14	1436.40	20 पी.वी.	डिस्ट्रीब्यूटर.	1
4	1620	12	3693.60	30 पी.वी.	सीनियर डिस्ट्रीब्यूटर	2
5	4860	12	11080.80	40 पी.वी.	सीनियर डिस्ट्रीब्यूटर	2
6	14580	9	24931.80	100 पी.वी.	सीनियर डिस्ट्रीब्यूटर	2

सारिणी-2.1

स्टार्टअप बोनस = लेवल के कुल ग्रुप पी० वी० X अदा किया जानें वाला प्रतिशत X बी.वी. / 100

नीचे दिए गए उदाहरणों में PV:BV (1:19) के अनुपात और भारतीय रूपयों के प्वाइन्ट (Point) के लिए है। 1 PV = 35 /-.
(नोट- अलग-अलग उत्पादों पर प्वाइन्ट वैल्यू (P.V.) अलग-अलग हो सकती है)

3. Caping Bonus

यह आय भी स्टार्टअप का ही हिस्सा है। जब तक आप ब्रॉज स्टार क्वालिफाई नहीं कर पाते तब तक स्टार्टअप का नया लेवल आने तक आप एक फिक्स आय के हकदार होंगे। लेवल सात, आठ व नौ क्वालिफाई होने पर आपको कैपिंग बोनस 30,000₹0 प्रति लेवल प्राप्त होंगे। यानी लेवल छह क्वालिफाई होने के लिए जैसे ही अगला सात लेवल क्वालिफाई होगा आपको 30,000 ₹0 कैपिंग बोनस के रूप में प्राप्त होंगे। यह सिलसिला केवल सात से नौ लेवल तक ही चलेगा। इसके बाद आप नियमित (रेगुलर) चरण में प्रवेश कर जाएंगे और स्टार्टअप चरण पूर्ण होते ही स्वतः ही बंद हो जाएगा। इन तीन लेवल तक आप असि. ब्रॉज स्टार कहलाएंगे। सारिणी देखें 3.1

लेवल	ग्रुप पी.वी.	बोनस	खरीदारी (रेगुलर स्टेज)	डेजिगनेशन
7	43740	₹0 30,000	100 पी.वी.	असिस्टेंट ब्रॉज स्टार
8	131220	₹0 30,000	100 पी.वी.	असिस्टेंट ब्रॉज स्टार
9	393660	₹0 30,000	100 पी.वी.	असिस्टेंट ब्रॉज स्टार

सारिणी-3.1

4. Star Bonus

स्टार बोनस, आप और आपकी डाउनलाइन टीम द्वारा अर्जित उस माह के ग्रुप पी.वी. के आधार पर अदा करता है। ब्रॉज स्टार क्वालिफाई होने के साथ स्टार बोनस की शुरुआत होती है। स्टार बोनस विभिन्न स्टेज पर भिन्न-भिन्न होता है। क्वालिफायर्स द्वारा अर्जित किए गए स्टार बोनस की गणना इस सूत्र के अनुसार की जाती है—
उस माह के कुल ग्रुप पी० वी० X स्टेज पर अदा किया जानें वाला प्रतिशत X बी.वी./100 = स्टार बोनस

क्र०सं०	संचयी ग्रुप पी.वी.	प्रतिशत	बी.वी.	खरीदारी (सेल्फ)	डेजिगनेशन
1	8000 (कम से कम)	7	19	100 पी.वी.	ब्रॉज स्टार

सारिणी-4.1

कुल संचयी ग्रुप पी० वी० X अदा किया जानें वाला प्रतिशत X बी.वी./100 = ब्रॉज स्टार बोनस

उदाहरण- 4.1

स्टार बोनस का हकदार बनने के लिए सर्वप्रथम आपको संचयी पी.वी. (Cumulative P.V.) (कम से कम 8000 पी.वी.) क्वालिफाई करना होता है। इसमें स्टार्टअप के तीसरे लेवल से जो खरीदारी आपने और आपकी टीम द्वारा की गई है, वह पी.वी. के रूप में संचित होती रहती है। जैसे ही 8000 संचयी पी.वी. एकत्र कर लेते हैं, वैसे ही आप ब्रॉज स्टार क्वालिफाई कर जाते हैं। इसमें आपकी पर्सनल पर्चेज 100 पी.वी. भी शामिल है। आप ब्रॉज स्टार को क्वालिफाई करते हैं और स्टार बोनस के हकदार होते हैं। स्टार बोनस इस प्रकार से अदा किया जाता है—

संचित पी.वी. 8000 X 7% स्टार बोनस = 560 वैल्यू X 19 बी.वी. = ₹0 10640 आपका स्टार बोनस है

उदाहरण- 4.2

सिल्वर स्टार के लिए आपको अपनी डाउनलाइन ए को ब्रॉज स्टार क्वालिफाई करने में सहायता करनी होगी। शेष डाउनलाइन जैसे बी, सी, डी आदि से उस माह 8000 न्यू पी.वी. अर्जित करनी होंगी। इसमें आपकी पर्सनल पर्चेज 100पी.वी. भी शामिल है।

8000 + 8000 = 16000 x 7% स्टार बोनस = 1120 x 19 बी.वी. = **₹0 21280** के आप स्टार बोनस के हकदार हैं।

उदाहरण- 4.3

गोल्ड स्टार के लिए आपको अपनी डाउनलाइन ए को सिल्वर स्टार, बी को ब्रॉज स्टार क्वालिफाई करने में सहायता करनी होगी। शेष डाउनलाइन जैसे सी, डी, ई, एफ आदि की भी सहायता करना अनिवार्य है। इसमें आपकी पर्सनल पर्चेज 100पी.वी. भी शामिल है। यहां आपको स्टार बोनस इस प्रकार मिलेगा—

16000 + 8000 = 24000 x 7% स्टार बोनस = 1680 x 19 बी.वी. = **₹0 31920** आपका स्टार बोनस है।

नोट:- उपरोक्त उदाहरण केवल गणितीय उदाहरण के लिए हैं। बोनस केवल तभी दिए जाते हैं, जब पर्सनल टारगेट पूरे होते हैं।



क्र०सं०	नये ग्रुप पी.वी. (मासिक)	प्रतिशत	बी.वी.	खरीदारी (सेल्फ)	डेजिगनेशन	क्वालिफाइंग स्टार
2	16,000	7	19	100 पी.वी.	सिल्वर स्टार	A ब्रॉज स्टार
3	24,000	7	19	100 पी.वी.	गोल्ड स्टार	A सिल्वर, B ब्रॉज
4	50,000	7	19	100 पी.वी.	प्लेटिनम स्टार	A गोल्ड, B सिल्वर, C ब्रॉज
5	1,00,000	6	19	100 पी.वी.	रुबी स्टार	A प्लेटिनम, B गोल्ड, C सिल्वर, D ब्रॉज
6	2,00,000	6	19	100 पी.वी.	एमरल्ड स्टार	A रुबी, B प्लेटिनम, C गोल्ड, D सिल्वर, E ब्रॉज
7	5,00,000	5	19	100 पी.वी.	डायमन्ड स्टार	A एमरल्ड, B रुबी, CDE प्लेटिनम, F गोल्ड, G सिल्वर, H ब्रॉज
8	10,00,000	4	19	100 पी.वी.	क्रॉउन स्टार	A डायमन्ड, B एमरल्ड, C रुबी, DEF प्लेटिनम, G गोल्ड, H सिल्वर, I ब्रॉज

सारिणी-4.2

5. Fund

वाइजरने सिस्टम के नियमित चरण से आप फंड के हकदार होते हैं। ब्रॉज स्टार क्वालिफाइ होते ही आप फंड के हकदार होंगे। फंड का प्रतिशत अलग अलग डेजिगनेशन पर अलग अलग निर्धारित किया गया है। फंड कम्पनी के पास सुरक्षित रहेगा और जब आप चाहें फंड प्राप्ति के लिए आवेदन करके इसे हासिल कर सकते हैं। फंड कम्पनी के पास सुरक्षित रखने का कारण आपको समझ बनाना है ताकि समय पर यह धन आपके किसी काम आ सके। सारिणी-5.1 देखें।

क्र०सं०	डेजिगनेशन	प्रतिशत	नये ग्रुप पी.वी. (मासिक)	बी.वी.	खरीदारी (सेल्फ)
1	ब्रॉज स्टार	3	8,000	19	100 पी.वी.
2	सिल्वर स्टार	3	16,000	19	100 पी.वी.
3	गोल्ड स्टार	3	24,000	19	100 पी.वी.
4	प्लेटिनम स्टार	3	50,000	19	100 पी.वी.
5	रुबी स्टार	2	1,00,000	19	100 पी.वी.
6	एमरल्ड स्टार	2	2,00,000	19	100 पी.वी.
7	डायमन्ड स्टार	2	5,00,000	19	100 पी.वी.
8	क्रॉउन स्टार	1	10,00,000	19	100 पी.वी.

सारिणी-5.1



उदाहरण 1 -

फंड का हकदार बनने के लिए सर्वप्रथम ब्रॉज स्टार के लिए संचयी पी.वी. (Cumulative P.V.) क्वालिफाइ करना होता है। इसके अलावा अन्य रैंक पर मासिक पी.वी. पर आप फंड के हकदार होते हैं। माना आपने ब्रॉज स्टार या अन्य कोई रैंक क्वालिफाइ किया है तो फंड की गणना इस प्रकार की जायेगी-

$$\text{ग्रुप पी.वी. } 8000 \times 3\% \text{ फंड} = 240 \text{ वैल्यू} \times 19 \text{ बी.वी.} = \text{रु० 4560 आपका फंड है} \quad (\text{पी.वी. कम या अधिक हो सकती है})$$

नोट:- उपरोक्त उदाहरण केवल गणितीय उदाहरण के लिए हैं। फंड केवल तभी दिया जायेगा, जब पर्सनल टार्गेट पूरे करते हैं।

6. Tour and Rewards

वाइजरने सिस्टम आपको समय-समय पर रैंक क्वालिफाइ करने पर टूर और उपहार भी प्रदान करता है। यह स्थिति और उपलब्धि पर निर्भर करता है कि आपको कब क्या मिल जाए।



नीतियां/नियम एवं नियामक

वाइजरेन मार्केटिंग प्राइवेट लिमिटेड ने डिस्ट्रिब्यूटर्स के अधिकारों को सुरक्षित रखने, उनकी गरिमा व मान सम्मान तथा कारोबार के संचालन को नियंत्रित करने के उद्देश्य से नीतियां/नियम एवं नियामक बनाए हैं और लागू किया है। प्रत्येक डिस्ट्रिब्यूटर स्वयं को एक जिम्मेदार डिस्ट्रिब्यूटर बनाए, इसके लिए कम्पनी की नीतियों/नियमों एवं नियामकों को समझे और पालन करें। इनका उल्लंघन होने के मामले में डिस्ट्रिब्यूटरशिप समाप्त की जा सकती है। बिना कोई पूर्व सूचना या स्पष्टीकरण दिए कम्पनी को नीतियां/नियम एवं नियामक में संशोधन करने का अधिकार है।

1. डिस्ट्रिब्यूटर बनने के लिए योग्यता

- डिस्ट्रिब्यूटर बनने के लिए 18 वर्ष या उससे अधिक आयु के व्यक्ति आवेदन कर सकते हैं।
- आवेदनकर्ता किसी मौजूदा डिस्ट्रिब्यूटर द्वारा स्पॉन्सर किया गया होना चाहिए।
- एक व्यक्ति केवल कम्पनी में एक ही आईडी के लिए आवेदन कर सकता है।
- डिस्ट्रिब्यूटर कम्पनी का कोई एजेंट, प्रतिनिधि, या कर्मचारी नहीं होता। यह संबंध प्रिंसिपल टू प्रिंसिपल आधार पर होता है।
- डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिए किए गए आवेदन को स्वीकार/अस्वीकार करना कम्पनी के हाथ में है।

2. KYC

एक व्यक्ति/संस्था जो केवाईसी (आधार कार्ड, राशन कार्ड, वोटर आईडी, ड्राइविंग लाइसेंस, पासपोर्ट या केन्द्रीय या राज्य सरकार द्वारा जारी किया गया पहचान हेतु कोई दस्तावेज जिसे सत्यापित किया जा सके) की औपचारिकता को पूरा करता है और डिस्ट्रिब्यूटर आवेदन + अनुबंध फार्म भरता है, को एक आवेदक संख्या (डिस्ट्रिब्यूटर आईडी) दी जाएगी। आवेदक को डिस्ट्रिब्यूटर आवेदन+अनुबंध फार्म जमा करने के बाद खरीदारी के लिए पहला आर्डर देना होगा, ताकि डिस्ट्रिब्यूटर के रूप में पुष्टि की जा सके।

3. डिस्ट्रिब्यूटरशिप आवेदन पत्र प्रस्तुत करना

- यदि कोई डिस्ट्रिब्यूटर एप्लीकेशन फार्म (DFA) की हार्ड कॉपी भरता है, तो वह बिजनेस शुरू करने और केवल नो योर कस्टमर (KYC) के पूरा होने पर एक नेटवर्क बनाने और डीएफए को कम्पनी के किसी भी केन्द्र पर जमा करने का हकदार होगा और ऐसा एक आर्डर देने के बाद ही किया जाएगा।
- यदि कोई डीएफए को ऑनलाइन भरता है और हस्ताक्षरित डीएफए की स्कैन की हुई प्रति पेन कार्ड सहित केवाईसी दस्तावेजों के साथ कम्पनी को भेजता है, तो डिस्ट्रिब्यूटर एक आर्डर देने के बाद ही कम्पनी के साथ बिजनेस शुरू कर सकता है।

4. डिस्ट्रिब्यूटरशिप का रीन्यूअल

- कम्पनी कोई रीन्यूअल फीस नहीं लेती है। डिस्ट्रिब्यूटरशिप, इस्तीफा देने और कम्पनी द्वारा इस्तीफा मंजूर करने के बाद ही बंद होती है। कम्पनी के साथ कारोबार न करने या कम्पनी की नीतियों का उल्लंघन करने पर डिस्ट्रिब्यूटरशिप निरस्त कर दी जाती है।
- उपरोक्त मामलों में डिस्ट्रिब्यूटर को एक माह के भीतर अपने दावे कम्पनी के समक्ष प्रस्तुत करने होंगे, उसके बाद किसी भी दावे पर विचार नहीं किया जाएगा। इन दावों का निपटारा कम्पनी की नीतियों के अनुसार किया जाएगा।
- कम्पनी पर यदि किसी डिस्ट्रिब्यूटर का कोई बकाया शेष हो तो 3 वर्ष की अवधि के भीतर उसका तकादा कर सकता है। निर्धारित तिथि से 3 वर्ष के बाद कम्पनी इस पर विचार नहीं करेगी।

5. एक से अधिक आईडी

- यदि कोई डिस्ट्रिब्यूटर अलग अलग आईडी लेता पाया गया, तो कम्पनी उस डिस्ट्रिब्यूटर के खिलाफ सख्त कार्रवाई करेगी और उसकी समस्त आईडी को निरस्त भी किया जा सकता है। जब भी और जैसे भी उनका पता लगता है।
- कम्पनी किसी अन्य मौजूदा डिस्ट्रिब्यूटर/डिस्ट्रिब्यूटर्स की क्रॉस स्पान्सरिंग करते पाए जाने वाले डिस्ट्रिब्यूटर की डिस्ट्रिब्यूटरशिप रद्द कर सकती है और उसके बोनस का भुगतान भी रोक सकती है। इसके अलावा यदि डिस्ट्रिब्यूटर कोई पिक सेन्टर (डिपो) चला रहा है, तो कम्पनी द्वारा इसे भी बंद किया जा सकता है।
- यदि कम्पनी को पता लगता है कि किसी दूसरी आईडी का रजिस्ट्रेशन अनैतिक तरीकों, या डिस्ट्रिब्यूटर की सहमति/जानकारी के बिना, या अपठनीय/अमान्य दस्तावेज जमा करके कराया गया है, तो कम्पनी उस ID/IDs को समाप्त कर देगी, जिसे भी कम्पनी उपयुक्त समझेगी और इस तरह समाप्त की गई ID/IDs का नेटवर्क ऊपर के अगले डिस्ट्रिब्यूटर को दे देगी या फिर इसे उस आईडी के अंतर्गत शिफ्ट कर दिया जाएगा, जो निरस्त नहीं की गई है। इसके अलावा जिस डिस्ट्रिब्यूटर ने उपरोक्त गतिविधियां शुरू की होंगी, उसके खिलाफ कम्पनी द्वारा अनुशासनिक कार्रवाई की जाएगी। जिसके चलते कम्पनी उस डिस्ट्रिब्यूटर के बोनस एवं अन्य भुगतान को रद्द निलंबित/रोक सकती है या उस पर जुर्माना भी लगा सकती है। उपरोक्त मामलों में कम्पनी का निर्णय ही अंतिम होगा।

6. डिस्ट्रिब्यूटरशिप की समाप्ति/रद्दीकरण/इस्तीफा/उत्तराधिकार

- कोई भी डिस्ट्रिब्यूटर एक आवेदन देकर अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा दे सकता है। डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा/रद्दीकरण/निरस्तीकरण की तिथि से 6 माह की अवधि (कूलिंग पीरियड) बीत जाने पर डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिए आवेदन किया जा सकता है। इस तरह के मामलों में वह व्यक्ति डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिए पुनः आवेदन करने से पहले की अपनी डाउनलाइन/कारोबार पर कोई दावा नहीं कर सकता है।
- यदि कोई डिस्ट्रिब्यूटर किसी अप्रत्याशित परिस्थिति के चलते इस्तीफा देता है, तो वह अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप अपने किसी रक्त संबंधी (प्रमाणित हेतु उचित प्रमाण तथा दस्तावेजों की आवश्यकता होगी) को हस्तांतरित कर सकता है।
- साधारण परिस्थितियों में डिस्ट्रिब्यूटरशिप, डिस्ट्रिब्यूटर की मृत्यु होने पर या उसकी अक्षमता साबित होने पर समाप्त होती है। हालांकि मृत/अक्षम डिस्ट्रिब्यूटर के उत्तराधिकारी द्वारा डिस्ट्रिब्यूटरशिप को आगे बढ़ाने की इच्छा जताये जाने पर कम्पनी उसे डिस्ट्रिब्यूटरशिप सौंप सकती है। इस मामले में डिस्ट्रिब्यूटर की मृत्यु या डिस्ट्रिब्यूटर की अक्षमता साबित होने की तिथि से 6 माह बाद डिस्ट्रिब्यूटरशिप के लिए किए गए किसी भी दावे पर विचार नहीं किया जाएगा।
- इस तरह की डिस्ट्रिब्यूटरशिप कम्पनी द्वारा कम्पनी की नीतियों/नियमों एवं नियामकों में उल्लिखित कारणों से रद्द/निरस्त की जा सकती है या लावारिस अथवा निलंबित घोषित की जा सकती है।

7. छूट

- यदि कम्पनी कभी अपने नियमों तथा नियामकों या डिस्ट्रिब्यूटर एप्लीकेशन, अग्रीमेंट में उल्लिखित अपने किसी अधिकार का प्रयोग करने से चूक जाती है, तो इसका अर्थ यह नहीं होगा कि कम्पनी उसके बाद से उन नियमों के अनुपालन की मांग नहीं कर सकती।

नीतियां/नियम एवं नियामक

7-b- कम्पनी द्वारा दी गई कोई भी छूट तभी प्रभाव में मानी जाएगी, जब वह कम्पनी के किसी अधिकृत कर्मचारी द्वारा लिखित में दी गई हो।

8. डिस्ट्रिब्यूटर द्वारा प्रस्तुतीकरण

- a- डिस्ट्रिब्यूटर/ डिस्ट्रिब्यूटर्स को कम्पनी तथा इसके उत्पाद तथा सेवाओं से जुड़े लाभों को बढ़ाचढ़ा कर या तोड़-मरोड़ कर प्रस्तुत नहीं करना चाहिए।
b- डिस्ट्रिब्यूटर/ डिस्ट्रिब्यूटर्स को उत्पादों, गुणवत्ता तथा आमदनी के बारे में ऐसा कोई भी दावा नहीं करना होगा, जिसका उल्लेख कम्पनी के प्लान या लिटरेचर में नहीं है। कम्पनी के पास डिस्ट्रिब्यूटर की गलत घोषणाओं/गलत बयानी के चलते कम्पनी या इसकी प्रतिष्ठा को पहुंचे किसी नुकसान के एवज में डिस्ट्रिब्यूटर के खिलाफ कोई भी और सभी कार्रवाइयां करने का सहज अधिकार है, जिसमें उसके क्रिया कलापों/ निष्क्रियाओं के लिए क्षतिपूर्ति की मांग करना भी शामिल है।

9. उल्लंघन के मामलों से निपटने की प्रक्रियाएं

- कम्पनी अपनी नीति/ नियम एवं नियामकों को तोड़े जाने तथा इनका उल्लंघन किए जाने के मामलों से निपटने हेतु दिशा-निर्देश तथा सुझाव उपलब्ध कराती है। कम्पनी इस तरह के मामलों में शामिल डिस्ट्रिब्यूटर/ डिस्ट्रिब्यूटर्स के विरुद्ध उचित कार्रवाई भी करेगी। उल्लंघन के मामलों में निम्न प्रक्रियाएं अपनाई जाएंगी—
a- किसी भी नीति/नियम एवं नियामक का उल्लंघन होने की जानकारी होते ही सबसे पहले कम्पनी के पास तुरन्त शिकायत दर्ज करानी होगी। शिकायत, कथित उल्लंघन का ब्यौरा देते हुए लिखित में दी जाए और इसके विषय में अपनी अपलाइन को भी सूचित किया जाए।
b- शिकायत प्राप्त होने पर कम्पनी इसमें शामिल डिस्ट्रिब्यूटर को तुरन्त सूचित करेगी और उससे एक त्वरित प्रक्रिया का अनुरोध करेगी। इस प्रकार उसे अपनी बात रखने का एक मौका दिया जाएगा। उपयुक्त मामलों में कम्पनी इस तरह की कार्रवाई स्वयं भी शुरू कर सकती है।
c- यदि इस संबंध में उपलब्ध जानकारी अपर्याप्त होती है, तो कम्पनी किसी भी पक्ष से अधिक जानकारी हासिल कर सकती है।
d- यदि कम्पनी का विश्वास हो कि डिस्ट्रिब्यूटरशिप निरस्त करना ही हालात सामान्य करने का एकमात्र तरीका है, तो वह अपना निर्णय पत्र लिखकर संबंधित डिस्ट्रिब्यूटर तक पहुंचा सकती है। यह पत्र कम्पनी के डेटाबेस में मौजूद डिस्ट्रिब्यूटर के पते पर रजिस्टर्ड डाक/कुरियर द्वारा भेजा जाएगा और पोस्ट मार्क को रसीद के तौर पर रखा जाएगा। कम्पनी के पास निरस्त डिस्ट्रिब्यूटर के खिलाफ आवश्यक कार्रवाई करने का अधिकार होगा, जिसमें मुआवजा, वसूली, नुकसान तथा कानूनी लागतें यदि लगी हों, लेना शामिल है। हालांकि कम्पनी के पास यह अधिकार भी है कि वह जरूरत महसूस होने पर उपरोक्त फैसले में संशोधन कर सके।

10. ऑर्डर देना

वाइजरेन बिजनेस के दो चरण हैं –

- a- स्टार्टअप चरण, जिसमें एक सीमा तक लेवल इनकम और कैपिंग इनकम शामिल हैं। यह चरण डिस्ट्रिब्यूटर/ डिस्ट्रिब्यूटर्स को बिजनेस में विकसित करता है।
b- रेगुलर (नियमित) चरण, जिसमें रिटेल प्रॉफिट के अलावा स्टार बोनस, फंड, टूर एवं रीवार्ड्स शामिल हैं। यह चरण डिस्ट्रिब्यूटर/ डिस्ट्रिब्यूटर्स को वाइजरेन बिजनेस में स्थापित करता है।

डिस्ट्रिब्यूटरशिप लेने के बाद पहला ऑर्डर (जो निर्धारित है) किया जाना चाहिए। चूंकि बिजनेस का आरंभ स्टार्टअप से है, इसलिए डिस्ट्रिब्यूटरशिप लेने के साथ ही डिस्ट्रिब्यूटर को तुरन्त अपना पहला ऑर्डर देना होगा। स्टार्टअप का तीसरा लेवल क्वालिफाइ होने पर रेगुलर (नियमित) चरण के लिए निर्धारित पी.वी. का ऑर्डर देना होगा। यदि यह ऑर्डर नहीं दिया जाता है, तो इसके परिणाम स्वरूप डिस्ट्रिब्यूटर का आवेदन कम्पनी द्वारा स्वीकार नहीं किया जाएगा और आईडी को अमान्य कर दिया जाएगा।

11. बोनस भुगतान

- a- बोनस की गणना सभी डिस्ट्रिब्यूटर्स के लिए स्टार्टअप में लेवल क्वालिफाइ करने पर तथा ब्रॉज स्टार क्वालिफाइ करने पर संचयी पी.वी. के आधार पर जबकि सिल्वर स्टार से एक कलेंडर माह में एक बार ही की जाएगी और यह संबद्ध बिक्री माह में किए गए कारोबार के अनुपात में होता है। इनका भुगतान कम्पनी द्वारा अपनी पॉलिसी के अनुसार रजिस्टर्ड डिस्ट्रिब्यूटर्स को किया जाएगा।
b- भुगतान प्राप्त होने पर डिस्ट्रिब्यूटर्स को गणना की सटीकता की जांच कर लेनी चाहिए। इस संबंध में कोई भी पूछताछ कम्पनी द्वारा भुगतान जारी किए जाने की तिथि से 8 दिनों के भीतर कर लेनी चाहिए। इस अवधि के भीतर यदि इस संबंध में कोई सवाल नहीं किया जाता है, तो स्टेटमेंट में दिए गए आंकड़े ही अंतिम तथा उचित माने जाएंगे।
c- डिस्ट्रिब्यूटर्स के लिए अपना पता तथा बैंक संबंधी विवरण उपलब्ध करवाना अनिवार्य है। यदि उनके पते/बैंक के विवरण/मोबाइल नम्बर/ईमेल आईडी में कोई बदलाव होता है, तो दिशा-निर्देशों के अनुसार इसकी जानकारी कम्पनी को देनी होगी।
d- भुगतान प्राप्त करने के लिए डिस्ट्रिब्यूटर का कम्पनी को अपनी बैंक संबंधी जानकारी उपलब्ध करवाना अनिवार्य है। यदि डिस्ट्रिब्यूटर ऐसा नहीं करता है, तो कम्पनी के पास उसके भुगतान की राशि को रोकने का पूर्ण अधिकार है।

12. निष्क्रिय डिस्ट्रिब्यूटर

- a- स्टार्ट अप में निर्धारित पी.वी. का पहला ऑर्डर देने के बावजूद डिस्ट्रिब्यूटर डायरेक्ट स्पॉन्सर की शर्त को पूरा नहीं कर पाता है, तो वह उस इनकम का हकदार नहीं माना जायेगा। इस इनकम को डायरेक्ट स्पॉन्सर की शर्त को पूरा करते ही हासिल किया जा सकता है। परन्तु समस्त लेवल शो होने के बावजूद डिस्ट्रिब्यूटर एक माह में डायरेक्ट स्पॉन्सर नहीं करता है तो वह इन लेवल इनकम का हकदार नहीं होगा और न ही वह क्वालिफाइ माने जाएंगे। इस स्थिति में उसे निष्क्रिय डिस्ट्रिब्यूटर कहा जाएगा।
b- यदि डिस्ट्रिब्यूटर ने स्टार्टअप की सभी शर्तों को पूरा कर लिया है तथा तीसरे लेवल की इनकम प्राप्त करने के बावजूद रेगुलर (नियमित) चरण के लिए निर्धारित पी.वी. का पहला ऑर्डर नहीं किया है, ऐसी स्थिति में डिस्ट्रीब्यूटर लेवल या किसी भी बोनस इनकम का हकदार नहीं कहलाएगा और डिस्ट्रिब्यूटर को निष्क्रिय डिस्ट्रिब्यूटर कहा जाएगा।
c- डिस्ट्रिब्यूटर यदि किसी भी लेवल पर क्यों न हो और दोनों चरणों में की जाने वाली निर्धारित पी.वी. की खरीदारी लंबे समय से बंद की हुई है, तो ऐसे डिस्ट्रिब्यूटर को भी निष्क्रिय कहा जाएगा।

उपरोक्त परिस्थितियों को देखते हुए उसकी डिस्ट्रिब्यूटरशिप के बारे में फैसला (निलंबन सहित) लेने का अधिकार केवल कम्पनी का होगा। निष्क्रियता अवधि के पूरा होने पर यह डिस्ट्रिब्यूटर अपनी पहली आईडी के निलंबित होने के बाद किसी भी डिस्ट्रिब्यूटर के अधीन ज्वाइन कर सकता है, लेकिन निलंबन से पूर्व कम्पनी सीधे डिस्ट्रिब्यूटर या उसके अपलाइन से उसके निष्क्रिय रहने का संज्ञान लेगी, तत्पश्चात् ही कोई आवश्यक कार्रवाई की जाएगी।

नीतियां/नियम एवं नियामक

d- डिस्ट्रिब्यूटर ने डायरेक्ट र्स्पॉन्सरशिप की शर्त को पूरा कर लिया है और निर्धारित पी.वी. का ऑर्डर भी दे दिया है। बावजूद इसके डायरेक्ट र्स्पॉन्सर किए गए डिस्ट्रिब्यूटर / डिस्ट्रिब्यूटर्स निष्क्रिय साबित होते हैं तो उनकी आईडी को अमान्य माना जाएगा और अपलाइन डिस्ट्रिब्यूटर को पुनः सक्रिय डिस्ट्रिब्यूटर को र्स्पॉन्सर करना होगा। यदि अपलाइन डिस्ट्रिब्यूटर इस शर्त को पूरा नहीं कर पाता है, तो उसे भी निष्क्रिय डिस्ट्रिब्यूटर माना जाएगा। हालांकि इस मामले में अंतिम फैसला कम्पनी का होगा।

13. निषिद्ध अधिनियम

डिस्ट्रिब्यूटर को निम्न कार्य नहीं करने चाहिए—

1. कम्पनी के नाम पर या कम्पनी की ओर से कोई उत्तरदायित्व या ऋण लेना।
2. कम्पनी के नाम से कोई अनुबंध करना, अनुबंध में संशोधन या बदलाव करना।
3. कम्पनी के उत्पादों के अलावा कम्पनी के किसी प्रतिस्पर्धी के उत्पाद/माल की बिक्री, व्यापार, अथवा पेशे के लिए नियुक्त होना या एजेंट, सर्वेन्ट या लाइसेंसी के तौर पर प्रत्यक्ष/अप्रत्यक्ष तौर पर इनमें दिलचस्पी दिखाना।

14. प्रोडक्ट (उत्पाद) गारंटी

वाइजरेन हर ग्राहक को गुणवत्तायुक्त उत्पाद ऑफर करता है। यदि डिस्ट्रिब्यूटर या उपभोक्ता द्वारा खरीदे गए उत्पाद की गुणवत्ता खराब हो या इसमें कोई उत्पादन संबंधी खराबी हो, तो कम्पनी इसे बदलने की गारंटी देती है। हालांकि यह गारंटी लापरवाही की वजह से या जानबूझ कर पहुंचाए गए नुकसानों या उत्पाद के एक्सपायर होने की वजह से आई खराबी के मामले में लागू नहीं होती है।

15. उत्पाद वापसी

यदि कोई असंतुष्टि हो, तो उत्पादन या पैकेजिंग में कोई त्रुटि हो डिस्ट्रिब्यूटर/ उपभोक्ता उत्पाद को वापस/बदल सकते हैं। डिस्ट्रिब्यूटर/ उपभोक्ता को खरीद की तिथि से 30 दिन के भीतर उस डिस्ट्रिब्यूटर/ कम्पनी से सम्पर्क करना होगा, जिससे उन्होंने वह उत्पाद खरीदा है। उन्हें उस उत्पाद को लौटाने का कारण बताना होगा और साथ ही ग्राहक ऑर्डर रसीद की असल प्रति उपलब्ध करानी होगी। इस तरह के मामलों में यह डिस्ट्रिब्यूटर की जिम्मेदारी बनती है कि वह पैसे वापस करके या सामान बदली करके ग्राहक को संतुष्ट करे।

डिस्ट्रिब्यूटर फिर इन उत्पादों को असल बिल के साथ कम्पनी को वापस कर सकता है। कम्पनी इन उत्पादों को बिना कोई शुल्क लिए बदल देगी और अगर डिस्ट्रिब्यूटर ये उत्पाद वापस न लेना चाहता है, तो कम्पनी उसे समान धनराशि का एक कैश वाउचर देगी, जिसे 30 दिन के भीतर प्रयोग करके डिस्ट्रिब्यूटर अपनी पसंद के उत्पाद खरीद सकता है।

आवश्यक डॉक्यूमेंट्स –

प्रोडक्ट (उत्पाद) रिटर्न फार्म,

लौटाने का कारण,

बिल की प्रति,

जो उत्पाद वापस करने हैं।

16. बाय बैक पॉलिसी

कम्पनी उस डिस्ट्रिब्यूटर को बाय बैक पॉलिसी उपलब्ध कराती है, जो अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा देना चाहता हो और उन उत्पादों को वापस करना चाहता हो, जो अच्छी स्थिति में हों, प्रयोग किये जा सकते हों, पुनः बेचे जा सकते हों, पुनः स्टॉक किए जा सकते हों, खुले हुए न हों, अपनी वास्तविक स्थिति में हों और उनकी कम से कम 6 माह की सेल्फ लाइफ शेष हो।

यदि डिस्ट्रिब्यूटर उत्पाद खरीदने के 30 दिन के भीतर ही इस्तीफा दे देता है, तो कम्पनी डिस्ट्रिब्यूटर को उत्पादों का पूरा रिफंड देता है।

यदि डिस्ट्रिब्यूटर उत्पाद खरीदने की तिथि से 30 दिन की अवधि समाप्त होने के बाद अपनी डिस्ट्रिब्यूटरशिप से इस्तीफा देता है, तो उसे जो रकम लौटाई जाएगी, वह उसके द्वारा लौटाए गए उत्पादों की लागत में से कम्पनी द्वारा वास्तविक खरीद पर दिए गए कुल बोनस को घटा कर दी जाएगी। इसमें से 10 प्रतिशत सेवा शुल्क भी काटा जाएगा। बाय बैक पॉलिसी र्स्पॉन्सर तथा कम्पनी पर यह सुनिश्चित करने का दायित्व डालने के उद्देश्य से डिजाइन की गई है कि डिस्ट्रिब्यूटर समझदारी से उत्पाद खरीदे।

17. प्रमोशन, विज्ञापन, बिक्री तथा मार्केटिंग

कम्पनी ने अपने उत्पादों के प्रमोशन, विज्ञापन, बिक्री तथा मार्केटिंग के लिए खुद की नीति तैयार की है और यहां इसका अनुसरण किया जाता है। डिस्ट्रिब्यूटर्स को इन्हीं नीतियों को अमल में लाना होगा। किसी भी परिस्थिति में डिस्ट्रिब्यूटर को इन नीतियों को निरूपित करने या इनमें फेर बदल करने की अनुमति नहीं दी गई है। हालांकि डिस्ट्रिब्यूटर्स को प्रोत्साहित किया जाता है कि वे कम्पनी को विचार करने हेतु अपने सुझाव दें। कम्पनी अपने उत्पादों को स्टोर, डिस्प्ले करने या होलसेल अथवा रिटेल आउटलेटों में बेचने की अनुमति नहीं देती है। हर डिस्ट्रिब्यूटर से यह उम्मीद की जाती है, कि वह ऐसी कोई भी घटना नजर में आते ही इसकी सूचना दे और साथ ही यह भी बताए कि इसके लिए कौन डिस्ट्रिब्यूटर जिम्मेदार है। डिस्ट्रिब्यूटर्स तथा कम्पनी के स्टाफ के बीच वाइजरेन के उत्पादों की बिक्री की अनुमति नहीं है। इस तरह की घटना का पता लगते ही इस प्रकार के कृत्य में शामिल व्यक्तियों के खिलाफ कड़ी कार्रवाई की जाएगी। उत्पादों की बिक्री कम्पनी द्वारा निर्धारित मूल्य तथा पैकेजिंग के अलावा किसी अन्य मूल्य अथवा पैकेजिंग में करने पर कड़ा प्रतिबंध है। अन्य डिस्ट्रिब्यूटर्स से स्पर्धा करते हुए या किसी अन्य वजह से उत्पादों की बिक्री कम्पनी द्वारा निर्धारित मूल्य के अलग मूल्य पर करने जैसे कृत्यों को गंभीरता से लिया जाएगा, इस तरह के मामलों में कम्पनी जिम्मेदारों की डिस्ट्रिब्यूटरशिप समाप्त कर सकती है और उनका बोनस/बकाया जब्त कर सकती है। डिस्ट्रिब्यूटर अपना खुद का प्रमोशन नहीं कर सकते, जब तक कि उनके पास इसके लिए कम्पनी द्वारा दी गई लिखित अनुमति न हो। कम्पनी अपने उत्पादों की मार्केटिंग तथा बिक्री के लिए उत्पाद संबंधी जानकारी, योजनाएं तथा लक्ष्य संबंधी रचनाएं, डिजाइन, मुद्रित, प्रकाशित तथा प्रचारित करती है। डिस्ट्रिब्यूटर्स को उससे चूकने की अनुमति नहीं है। किसी खास परिस्थिति में कम्पनी डिस्ट्रिब्यूटर्स को कस्टमाइन्ड रचनायें, विज्ञापन तैयार करने की अनुमति दे सकती है। हालांकि, इसके लिए इच्छुक डिस्ट्रिब्यूटर्स को एक विस्तृत योजना बनाकर कम्पनी के पास मंजूरी के लिए पहले से जमा करानी होगी और लिखित मंजूरी मिलने के बाद ही ऐसा कर सकता है। डिस्ट्रिब्यूटरशिप समाप्त की स्थिति में डिस्ट्रिब्यूटर कम्पनी से संबंधित किसी भी प्रकार के प्रतिनिधित्व और अन्य सामग्री का प्रयोग नहीं कर सकेगा। ऐसा करना पूर्णतः प्रतिबंधित है। यदि उपरोक्त स्थिति का उल्लंघन किया जाएगा तो कम्पनी उल्लंघन करने वालों के खिलाफ कानूनी कार्रवाई करने के लिए बाध्य होगी।

NOTES



RANKS



Bronze Star



Silver Star



Gold Star



Platinum Star



Ruby Star



Emerald Star



Diamond Star



Crown Star

- IMPORTANT -

In case of any discrepancy or issue in this brochure, latest version can be read by Scanning QR-Code, or Visiting the Link below or official website. For any other related issue please contact us.

— आवश्यक —

इस विवरण पुस्तिका में यदि कोई त्रुटि अथवा अन्य दिक्कत पाई जाती है, तो इसके नवीनतम संस्करण को नीचे दिए क्यू आर. स्कैन या लिंक से या हमारी आधिकारिक वेबसाइट से देखा जा सकता है। इससे सम्बन्धित किसी भी अन्य सूचना के लिए हमसे सम्पर्क कर सकते हैं।



wiserenmpl.com/brochure

Wealthy Wellness!

WISEREN
SUCCESS PLAN
wiserenmpl.com



dream
hard work
motivation
Smart Work
independency
own boss
Achievements
Success
growth
econo
happiness



Wiseren Marketing Private Limited, India
Reg. Office: Kailsa Road, behind Thana Dehat, Amroha
Helpline: +91 93893 69624, info@wiserenmpl.com