

Teamex Direct Seller Level & Business Volume Incentive Plan

» **Direct Seller Level** : Direct Seller को निम्नलिखित कोष्टक में बताई गई शर्त के अनुसार पदनाम (Designation) दिया जाएगा।

Sl No	Designation	Condition
1	Direct Seller	New Registered Direct Seller
2	Executive	2500 Matching Weekly BV + Monthly BV
3	Bronze Director	25,000 Matching Weekly BV + Monthly BV
4	Silver Director	50,000 Matching Weekly BV + Monthly BV
5	Super Silver Director	5 Universal Point
6	Gold Director	10 Universal Point
7	Platinum Director	25 Universal Point
8	Sapphire Director	50 Universal Point
9	Emerald Director	100 Universal Point
10	Diamond Director	250 Universal Point
11	Crown Director	500 Universal Point
12	Universal Crown Director	1000 Universal Point
13	Double Universal Crown Director	2500 Universal Point
14	President	5000 Universal Point
15	Ambassador	10,000 Universal Point

» Designation प्राप्त करने के लिए रजिस्ट्रिंग दिनांक से आज तक के आपकी टीम के टोटल मैचिंग Weekly BV + Monthly BV को गिनती में लिया जाएगा।

1 Universal Point = 50,000 Matching Weekly BV + Monthly BV
BV = Business Volume

TYPES OF INCENTIVE:

- » Discounted Incentive (5 to 40% Off on MRP)
- » Weekly Incentive (Based on Weekly BV)
- » Monthly Incentive (Based on Monthly BV)

Incentive Plan Explanation

» Discounted Incentive (5 to 40% Off on MRP)

- » Teamex अपने डायरेक्ट सेलर को प्रोडक्ट डिस्काउंटेड प्राइस (DP) पर प्रदान करेगी।
- » MRP एवं DP का तफावत 5% से 40% तक रहेगा।
- » अलग-अलग प्रोडक्ट पर अलग-अलग मार्जिन रहेगा।

Example :

Product Name	Pack	MRP	DP	Discount	BV
Berry Wellness Drink	500 ml	1500	999	501	400
Noni Toothpaste	150 gm	170	99	71	25
Premium Tea	250 gm	180	130	50	30

» **Business Volume (BV)** : प्रत्येक प्रोडक्ट के Business Volume (BV) निश्चित होते हैं। Weekly और Monthly Incentive आपकी Team द्वारा शोपिंग की गई सभी प्रोडक्ट के BV अनुसार दिया जाता है।

» Weekly Incentive (Based on Weekly BV)

- » प्रोडक्ट BV को दो प्रकार में वर्गीकृत किया गया है : Weekly BV और Monthly BV
- » Weekly Incentive हर हफ्ते आपकी Team के Weekly BV के अनुसार दिया जाता है।
- » **Shopping Type (Weekly BV or Monthly BV)** : किसी भी Direct Seller के पहले 1000 BV तक की शोपिंग Weekly BV की गिनती में ली जाएगी।
- » यदि आपका पहला ऑर्डर 900 BV का है, तो आपका अगला ऑर्डर (Next Order) यदि 1100 BV का है, वह पूरा ऑर्डर Weekly BV में गिना जाएगा, मतलब उस ऑर्डर में आपको 1100 Weekly BV प्राप्त होंगे।
- » एक बार 1000 BV की शोपिंग पार करने के बाद, आपके सभी ऑर्डर जीवनभर (Life Time) Monthly BV में गिने जाएंगे।
- » **Instruction** : आपकी Team की Weekly BV शोपिंग के अनुसार आपको हर सप्ताह Weekly Incentive प्राप्त होगा। इस तरह आपकी Team की Monthly BV शोपिंग के अनुसार आपको हर महीने Monthly Incentive प्राप्त होगा।

Types of Weekly Incentive :

- 1) Marketed Direct Seller Incentive (20%)
- 2) Matching Incentive (20%)

1) Marketed Direct Seller Incentive (20%)

» आपके द्वारा Marketed किए गए Direct Seller की Weekly BV शोपिंग के 20% आपको Incentive दिया जाएगा।

Example :

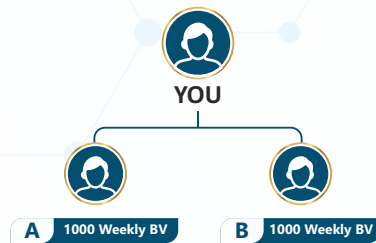


$$\begin{aligned}
 \text{Marketed Direct Seller Incentive (INR)} &= (1000 + 1000 + 1000 + 1000) \times 20\% \\
 &= 4000 \times 20\% \\
 &= 800/-
 \end{aligned}$$

2) Matching Incentive (20%)

» Matching Weekly BV के 20% आपको Incentive दिया जाएगा।

Example 1 :



Matching Weekly BV = 1000
 Matching Incentive (INR) = 20% of 1000
 = 200/-

Example 2 :

Matching Explanation



Matching Weekly BV Calculation

Weak of A & C	1000
Weak of C & B	1200
Weak of B & D	1800
Total Matching Weekly BV	4000

Matching Weekly BV = 4000
 Matching Incentive (INR) = 20% of 4000
 = 800/-

Weekly Incentive Closing Schedule

» Weekly Incentive Closing हर हफ्ते (Weekly) होगा। From Every Thursday To Wednesday

Weekly Incentive Getting Criteria:

Matching एवं Direct Seller Incentive शुरू (Start) करने के लिए आपको पहले Self 1000 Weekly BV की शोपिंग करनी रहेगी। 1000 Weekly BV के लिए अलग-अलग BV के ऑर्डर मान्य रहेंगे।

» जब तक आप Self 1000 Weekly BV पूर्ण नहीं करते हो, तब तक आपकी Team से Matching Weekly BV एवं Direct Seller शोपिंग होने के बावजूद भी आपको इंसेंटिव प्राप्त नहीं होगा।

Capping (20,000 or 50,000 or 1,50,000 / Week) :

» **Capping** : Applicable to Matching Incentive

20,000 Capping : Self 1000 Weekly BV पूर्ण करने पर आपकी Weekly Capping 20,000 रहेंगी। मतलब आप हर Week/ Closing में महतम 20,000 Matching Incentive प्राप्त कर सकते हो।

50,000 Capping :

Case 1:

» यदि आप 1000 Weekly BV की शोपिंग पूर्ण करने से पहले 2000 Weekly BV की शोपिंग कर लेते हो, तो फिर आपको 50,000 प्राप्त होगी।

Example :

» पहले 800 Weekly BV का ऑर्डर करने के बाद, यदि आप Next Order 1200 BV का करते हैं, तो आपको 2000 Weekly BV (800+1200) होने पर आपको 50,000 प्राप्त हो जाएगी।

» आपके पहले 800 Weekly BV के ऑर्डर के बाद, Next Order 400 BV का लगाने पर आपकी Capping 20,000 ही रहेगी, क्योंकि आपके अगले सारे ऑर्डर Monthly BV की गिनती में लिए जाएंगे।

Case 2 :

- » यदि Case 1 अनुसार आप 50,000 Capping करना चुक गए हो, तो फिर 50,000 Capping पर पहुंचने के लिये आपको नीचे बताए अनुसार एक आखरी मोका मिलेगा।
- » रजिस्ट्रिंग दिनांक से 15 दिन के अंदर, Self 1000 Weekly BV शोपिंग एवं 1000 Matching Weekly BV पूर्ण करने पर आपको 50,000 Capping प्राप्त हो जाएगी।
- » इसके बाद Capping बढ़ाने का मोका नहीं दिया जाएगा। आपकी Capping Lifetime 20,000 ही रहेंगी।

1,50,000 Capping :

Case 1 :

- » Self 5000 Weekly BV की शोपिंग करने पर आपको 1,50,000 Capping प्राप्त होगी।

Case 2 :

- » रजिस्ट्रिंग दिनांक से 15 दिन के अंदर, Self 2000 Weekly BV शोपिंग एवं 2000 Matching Weekly BV पूर्ण करने पर आपको 1,50,000 Capping प्राप्त हो जाएगी।

Carry Forward :

- » हर Closing के बाद आपकी Power Leg के Extra Unmatched Weekly BV को उसी Leg में Carry Forward किया जाएगा।
- » जब तक आप Self 1000 Weekly BV की शोपिंग नहीं करते, तब तक आपका कोई Carry Forward नहीं किया जाएगा, मतलब 20,000 Capping प्राप्त करने के बाद ही आपका Carry Forward शुरू किया जाएगा।
- » 1 - April से सारे Carry Forward Wash Out (Remove) हो जाएंगे।

Example :



Matching Weekly BV & Carry Forward

Weak of A & C	1000
Weak of C & B	1500
Weak of B & D	2000
Total Matching Weekly BV	4500
Carry Forward Weekly BV from Leg D (D-B)	1000

Monthly Incentive (Based on Weekly BV)

- » किसी भी Direct Seller की एक बार 1000 Weekly BV शोपिंग होने के बाद, उसके अगले सभी ऑर्डर पर Monthly BV लागू रहेगा।
- » Direct Seller को Monthly Incentive उसकी Team के Total Monthly BV Turnover अनुसार दिया जाता है।
- » Direct Seller को नीचे उल्लेखित Incentive Plan अनुसार Incentive मिलेगा।
- » **Instruction** : यहां सभी BV Monthly BV रहेंगे।

Types of Monthly Incentive:

- 1) Super Supportive Incentive (25% of BV)
- 2) Marketed Direct Seller Incentive (15% of Super Supportive Incentive)
- 3) Leadership Incentive (7% of BV)
- 4) Business Booster Incentive (3% of BV)
- 5) Tour & Travel Offer (6% of BV)
- 6) Universal Incentive (15% of BV)
- 7) Car Incentive (8.5 of BV)
- 8) House Incentive (5% of BV)
- 9) Lifestyle Incentive (4% of BV)

1) Super Supportive Incentive (25% of BV):

- » Level to get Super Supportive Incentive : All Level Direct Seller
- » Super Supportive Incentive की SSI Point (Super Supportive Incentive Point) एवं SSI Point Value के आधार पर गणना (Calculate) की जाती है। कंपनी महीने के टोटल BV के 25% Super Supportive Incentive के लिए योगदान (Contribute) करेगी।

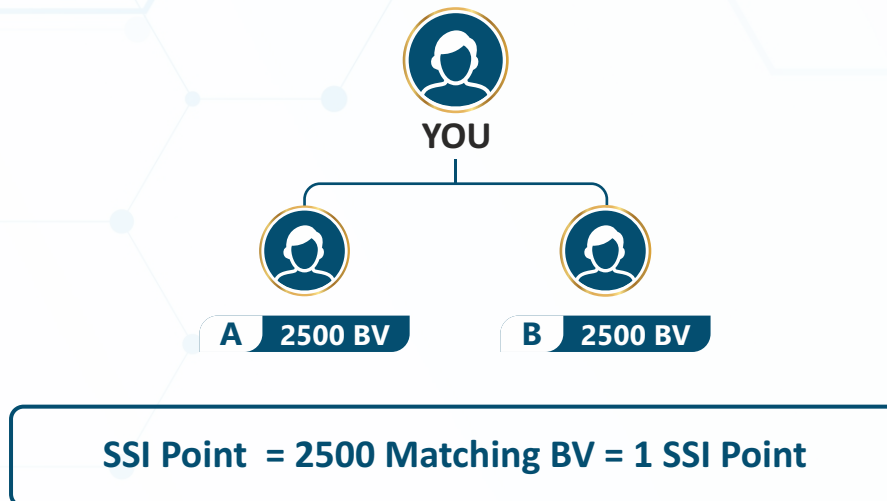
$$\text{SSI Point Value} = \frac{25\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total SSI Point of All Direct Seller}}$$

$$\text{Super Supportive Incentive (Rs.)} = \text{SSI Point Value} \times \text{Direct Seller SSI Point}$$

» SSI Point Calculation:

- » **Team BV:** 2500 Matching BV = 1 SSI Point
- » **Capping:** 500 SSI point
- » Fraction value will not be considered in the point calculation.

Example 1 :



Example 2 :

Matching Explanation



Matching BV Calculation	
Weak of A & C	18,500
Weak of C & B	20,000
Weak of B & D	22,000
Total Matching Point	60,500

SSI Point = 60,500/2500 = 24 SSI Point

2) Marketed Direct Seller Incentive (15% of SSI):

- » Level to get Direct Seller Incentive : All Level Direct Seller
- » आपके द्वारा Marketed किये गए डायरेक्ट सेलर के Supe Supportive Incentive के 15% आपको Marketed Direct Marketed Seller Incentive के तौर पर प्रदान किया जाएगा।
- » Marketed Direct Seller Incentive प्राप्त करने आपको महीने में न्यूनतम Self 500 BV पूर्ण करना आवश्यक है।

Example :



$$\begin{aligned}\text{Marketed Direct Seller Incentive} &= (5000 + 6000 + 10,000 + 15,000) \times 15\% \\ &= 36,000 \times 15\% \\ &= 5400/-\end{aligned}$$

3) Leadership Incentive (7% of BV):

- » Level to get Leadership Incentive : Direct Seller से Gold Director लेवल तक के Direct Seller को यह इंसेंटिव प्राप्त होगा। Platinum Director लेवल से यह इंसेंटिव मिलना बंद हो जाएगा।
- » Leadership Incentive की LI Point (Leadership Incentive Point) एवं LI Point Value के आधार पर गणना (Calculate) की जाती है। कंपनी महीने के टोटल BV के 7% Leadership Incentive के लिए योगदान (Contribute) करेगी।

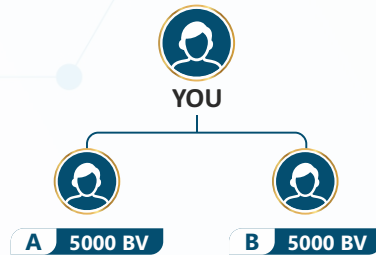
$$\text{LI Point Value} = \frac{7\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total LI Point of All Direct Seller}}$$

$$\text{Leadership Incentive (Rs.)} = \text{LI Point Value} \times \text{Direct Seller LI Point}$$

» LI Point Calculation:

- » **Team BV:** 5000 Matching BV = 1 LI Point
- » **Capping:** 50 LI Point
- » Fraction value will not be considered in the point calculation.

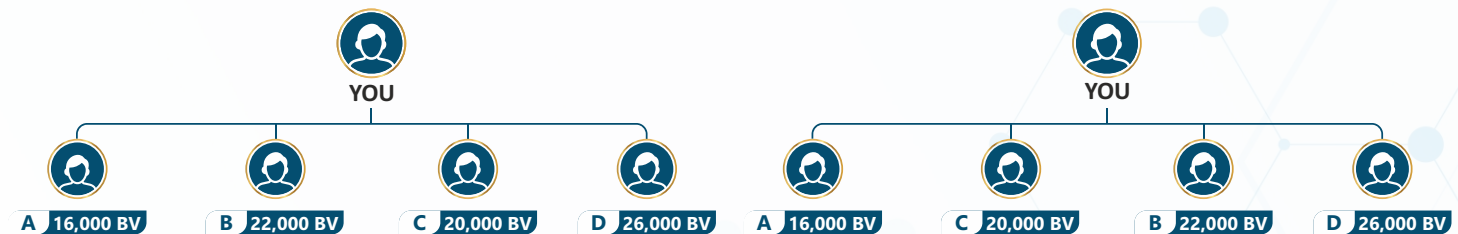
Example 1 :



LI Point = 5000 Matching BV = 1 LI Point

Example 2 :

Matching Explanation



Matching BV Calculation

Weak of A & C	16,000
Weak of C & B	20,000
Weak of B & D	22,000
Total Matching Point	58,000

LI Point = 58,000/5000 = 11

4) Business Booster Incentive (3% of BV) :

- » Level to get Business Booster Incentive : All Level Direct Seller
- » कंपनी महीने के टोटल BV के 3% BB Incentive के लिए योगदान (Contribute) करेगी।
- » किसी महीने में 10,000 से 24,999 Matching BV पूर्ण करने पर डायरेक्ट सेलर को BB Incentive प्राप्त होगा।

$$\text{Business Booster Incentive (Rs.)} = \frac{3\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total Achiever}}$$

5) Tour & Travel Offer (6% of BV) :

- » Level to get Tour & Travel Offer : All Level Direct Seller
- » कंपनी महीने के टोटल BV के 6% Tour & Travel Offer के लिए योगदान (Contribute) करेगी।
- » Tour & Travel Offer TTO Point (Tour & Travel Offer Point) एवं TTO Point Value के आधार पर गणना (calculate) की जाती है।

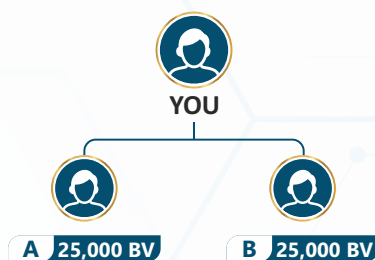
$$\text{TTO Point Value} = \frac{6\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total TTO Point of All Direct Seller}}$$

$$\text{Total Travel & Travel Offer Point} = \text{TTO Point Value} \times \text{Direct Seller TTO Point}$$

» TTO Point Calculation:

- » **Team BV:** 25,000 Matching BV = 1 TTO Point
- » **Capping:** 10 TTO Point
- » Fraction value will not be considered in the point calculation.

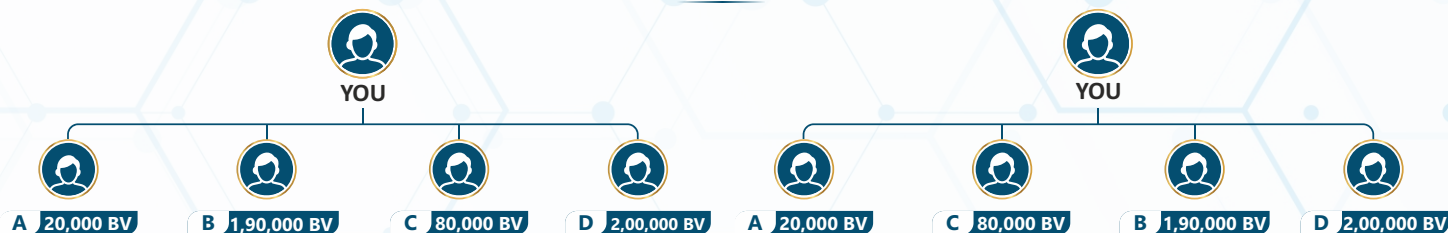
Example 1 :



$$\text{TTO Point} = 25,000 \text{ Matching BV} = 1 \text{ TTO Point}$$

Example 2 :

Matching Explanation



Matching BV Calculation

Weak of A & C	20,000
Weak of C & B	80,000
Weak of B & D	1,90,000
Total Matching Point	2,90,000

$$\text{Team TTO Point} = 2,90,000 / 25,000 = 11$$

$$\text{Eligible TTO Point} = 10 \text{ (Capping)}$$

» आप कंपनी द्वारा आयोजित Tour & Travel Trip में आपके Total TTO Point मुआवजा (Compensate) कर सकते हो।

6) Universal Incentive (15% of BV):

» Level to get Universal Incentive : Silver Director & Above

Monthly Criteria to get incentive	
Self BV	यदि मासिक Self 500 BV पूर्ण नहीं किए हैं, तो आपका इंसेंटिव जनरेट तो होगा, लेकिन अगले मासिक Self 500 BV पूर्ण करने तक स्थगित (Hold) रहेगा।
Min. Matching BV	50,000

» Universal Incentive की UI Point (Universal Incentive Point) एवं UI Point Value के आधार पर गणना (Calculate) की जाती है। कंपनी महीने के टोटल BV के 15% Universal Incentive के लिए योगदान (Contribute) करेगी।

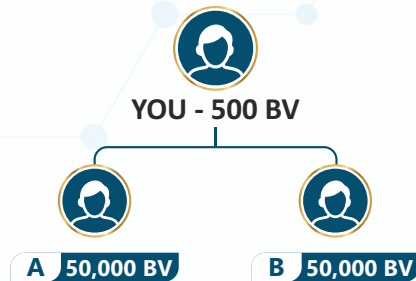
$$\text{UI Point Value} = \frac{15\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total UI Point of All Direct Seller}}$$

$$\text{Universal Incentive (Rs.)} = \text{UI Point Value} \times \text{Direct Seller UI Point}$$

» UI Point Calculation:

- » **Team BV:** 50,000 Matching BV = 1 UI Point
- » Fraction value will not be considered in the point calculation.

Example 1 :



UI Point = 50,000 Matching BV = 1 UI Point

Example 2 :

Matching Explanation



Matching BV Calculation

Weak of A & C	25,000
Weak of C & B	60,000
Weak of B & D	1,50,000
Total Matching Point	2,35,000

UI Point = 2,35,000/50,000 = 4

7) Car Incentive (8.5% of BV):

» Level to get Car Incentive : Silver Director & Above

Monthly Criteria to get incentive

Self BV	यदि मासिक Self 500 BV पूर्ण नहीं किए हैं, तो आपका इंसेंटिव जनरेट तो होगा, लेकिन अगले मासिक Self 500 BV पूर्ण करने तक स्थगित (Hold) रहेगा।
Criteria	जो डायरेक्ट सेलर लगातार दो महीने Universal Incentive प्राप्त करता है, तो फिर तीसरे महीने से वह डायरेक्ट सेलर Car Incentive प्राप्त करने के लिए हकदार रहेगा।

$$\text{Car Incentive Point Value} = \frac{8.5\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total UI Point of Eligible Direct Seller}}$$

$$\text{Car Incentive (Rs.)} = \text{Car Fund Point Value} \times \text{Direct Seller UI Point}$$

8) House Incentive (5% of BV):

» Level to get House Incentive : Silver Director & Above

Monthly Criteria to get incentive

Self BV	यदि मासिक Self 500 BV पूर्ण नहीं किए हैं, तो आपका इंसेंटिव जनरेट तो होगा, लेकिन अगले मासिक Self 500 BV पूर्ण करने तक स्थगित (Hold) रहेगा।
Criteria	जो डायरेक्ट सेलर पहले लगातार दो महीने Universal Incentive प्राप्त करता है, और फिर 3 से 8 महीने के भीतर लगातार दो बार और Universal Incentive प्राप्त करता है, तो फिर वह डायरेक्ट सेलर अगले महीने से House Incentive प्राप्त करने के लिए हकदार रहेगा।

$$\text{House Incentive Point Value} = \frac{5\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total UI Point of Eligible Direct Seller}}$$

$$\text{House Incentive (Rs.)} = \text{UI Point Value} \times \text{Direct Seller UI Point}$$

9) Lifestyle Incentive (4% of BV):

» **Level to get Lifestyle Incentive** : Silver Director & Above

Monthly Criteria to get incentive

Self BV	यदि मासिक Self 500 BV पूर्ण नहीं किए हैं, तो आपका इंसेंटिव जनरेट तो होगा, लेकिन अगले मासिक Self 500 BV पूर्ण करने तक स्थगित (Hold) रहेगा।			
Min. Matching BV	1,00,000			
Leg Wise BV	Leg 1	Leg 2	Leg 3	Leg 4
	Min. 10,000 BV	Min. 20,000 BV	Min. 20,000 BV	Min. 20,000 BV

$$\text{LSI (Lifestyle Incentive) Point Value} = \frac{4\% \text{ of Company Monthly BV}}{\text{Total LSI Point of All Direct Seller}}$$

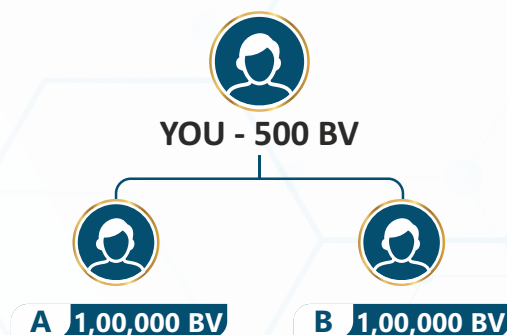
$$\text{Lifestyle Incentive (Rs.)} = \text{LSI Point Value} \times \text{Direct Seller LSI Point}$$

» LSI Point Calculation:

» **Team BV:** 1,00,000 Matching BV = 1 LSI Point

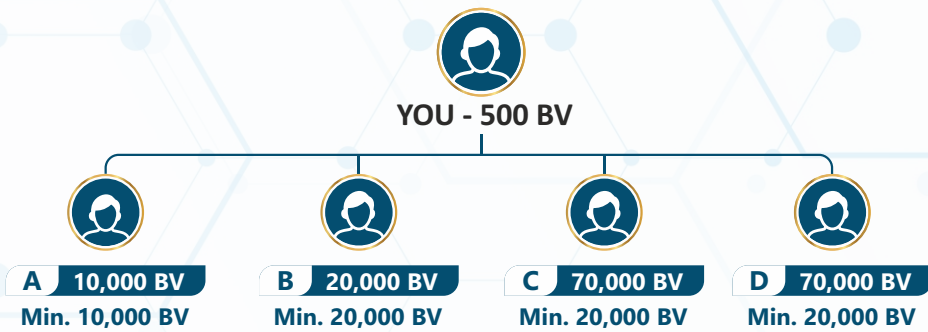
» Fraction value will not be considered in the point calculation.

Example 1 :



» 1,00,000 Matching BV होने के बावजूद भी यह डायरेक्ट सेलर Life Style Incentive प्राप्त करने में सक्षम नहीं है, क्योंकि उसने लेग वाइज BV टर्नओवर (10,000/ 20,000/ 20,000/ 20,000) शर्त पूरी नहीं की है।

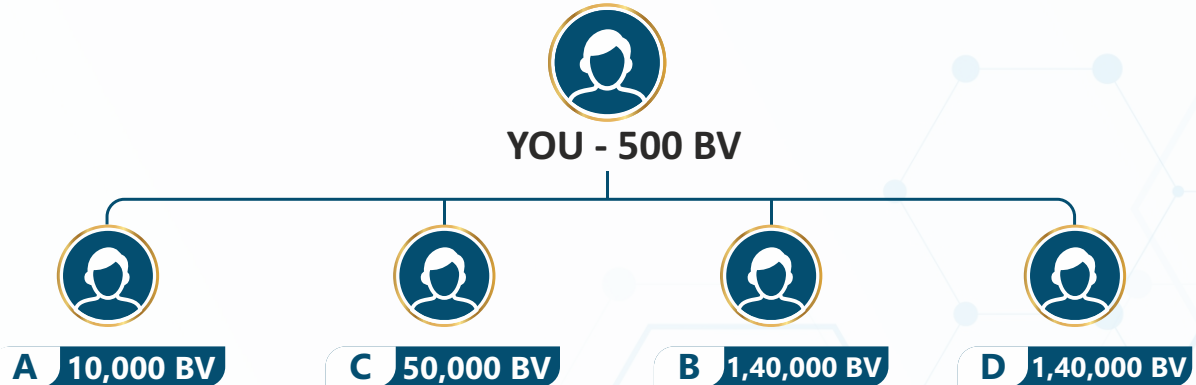
Example 2 :



Matching BV Calculation	
Weak of A & C	10,000
Weak of C & B	20,000
Weak of B & D	70,000
Total Matching Point	1,00,000

$$\text{LSI Point} = 1,00,000 / 1,00,000 = 1$$

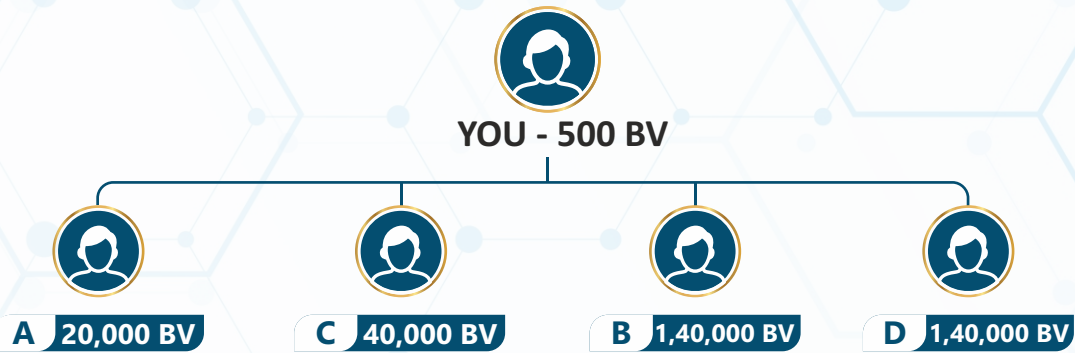
Example 3 :



Matching BV	2,00,000
LSI Point	$2,00,000 / 1,00,000 = 2$
Eligible LSI Point for Incentive	1

» 1 से ज्यादा Life Style Point का इंसेंटिव प्राप्त करने के लिए Leg अनुसार BV शर्त के अनुसार उतने ही गुणांक में होना जरूरी है।

Example 4 :



Matching BV	2,00,000
LSI Point	$2,00,000 / 1,00,000 = 2$
Eligible LSI Point for Incentive	2

Monthly Incentive Getting Criteria:

If Not Completed Monthly Self 500 BV				
SI No	Incentive Type	Direct Seller Level	Incentive Generate (Yes/No)	Release or Hold Till Next Monthly Self 500 BV
1	Supper Supportive	All Level Direct Seller	Yes	Release
2	Marketed DirectSeller	All Level Direct Seller	No	Not Applicable
3	Leadership	Direct Seller to Gold Director	Yes	Release
4	Business Booster	All Level Direct Seller	Yes	Release
5	Tour & Travel	All Level Direct Seller	Yes	Release, but Redeemable Against Company Tour
6	Universal	Silver Director and Above	Yes	Hold Till Next Monthly Self 500 BV
7	Car Fund	Silver Director and Above	Yes	Hold Till Next Monthly Self 500 BV
8	House Fund	Silver Director and Above	Yes	Hold Till Next Monthly Self 500 BV
9	Lifestyle	Silver Director and Above	Yes	Hold Till Next Monthly Self 500 BV

Thank You