

## ब्राइट फ्यूचर बिज़नेस प्लान

### 1. रिटेल प्रॉफिट

रिटेल प्रॉफिट एमआरपी और डिस्काउंट प्राइस के बीच की अमाउंट का अंतर है, जिसके जरिये प्रोडक्ट्स को डायरेक्ट सेलर को बेचा जाता है और डायरेक्ट सेलर किसी कंस्यूमर को प्रोडक्ट को फिर से बेचकर प्रॉफिट कमा सकता है। ब्राइट फ्यूचर 40% (केवल चालीस प्रतिशत) तक का रिटेल प्रॉफिट प्रदान करता है।

### उदाहरण

एक प्रोडक्ट "क्लीन इट" जिसकी एमआरपी 125.00 रुपये प्रति किलोग्राम है। जिसे एक डायरेक्ट सेलर को 90/- रुपये में बेचा जाता है, जिससे उसे 35.00 रुपये का रिटेल प्रॉफिट मिलता है।

### 1. लेवल इंसेंटिव

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को एक लेवल इंसेंटिव का हकदार बनाता है, जहां डायरेक्ट सेलर एक महीने में अपनी टीम की सेल के साथ ग्रुप सेल के माध्यम से उसके द्वारा जेनेरेट टोटल बीवी पॉइंट्स से 5% डेफेरन्सिअल इंसेंटिव अर्न कर सकता है, जिसे अक्क्यूमुलेट बिजनेस वॉल्यूम (ए बी वी) कहा जाता है। लेवल इंसेंटिव का भुगतान डायरेक्ट सेलर को उसके द्वारा टोटल अक्क्यूमुलेट बिजनेस वॉल्यूम (ए बी वी) के आधार पर किया जाता है, जब से वह डायरेक्ट सेलर के रूप में रजिस्टर होता है, जिसे ग्राँस एक्क्यूमुलेटेड बिजनेस वॉल्यूम (GABV) के रूप में जाना जाता है। यह इंसेंटिव व्यवसाय में डायरेक्ट सेलर और उसकी टीमों द्वारा की गई सेल के साथ बढ़ता है।

कर्म संख्या	इंसेंटिव क्राइटेरिया	इंसेंटिव %
1	0 – 50000 बी वी	3%
2	50001 बी वी और उससे ज्यादा	5%

### उदाहरण के लिए

एक इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर के रूप में, आपका कुल ABV 51000 BV है, इसलिए आप 5% के इंसेंटिव स्लैब पर हैं।

आपकी खुद की - एक महीने में खरीदारी = 1000 बी.वी

आपकी स्वयं की खरीद से इनकम =  $1000 \times 5\% = 50$  बीवी

आपने अपने पर्सनल एनरोलेड ट्री के अर्कोर्डिंग 4 टीमों का उल्लेख किया है: टीम ए, टीम बी, टीम सी और टीम डी।

टीम A की कुल परचेस = 20000 बी.वी

टीम ए से आपकी इनकम =  $20000 \times (5 - 3)\% = 400$  बीवी

टीम बी की कुल परचेस = 10000 बी.वी

टीम बी से आपकी इनकम =  $10000 \times (5 - 3)\% = 200$  बीवी

टीम C से कुल परचेस = 15000 बी.वी

टीम सी से आपकी इनकम =  $15000 \times (5 - 3)\% = 300$  बीवी

टीम डी से कुल परचेस = 5000 बी.वी

टीम डी से आपकी इनकम =  $5000 \times (5 - 3)\% = 100$  बीवी

एक महीने के लिए टोटल लेवल इंसेंटिव = 50 बीवी + 400 बीवी + 200 बीवी + 300 बीवी + 100 बीवी = 1050 बीवी।

## 2. प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव (पी बी आई)

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को उस एंटीटी के टोटल बिज़नेस वॉल्यूम टर्नओवर के 35 (पैंतीस) प्रतिशत के बराबर प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव देता है, जिसे एंटीटी कुल बीवी टर्नओवर के दो हिस्सों में बांट रही है। पहला किसी स्पेशल मंथ में डायरेक्ट सेलर द्वारा अर्न प्रोग्रेसिव बिज़नेस पॉइंट (पी बी पी ) के अनुसार एक महीने में 39999 BV से अधिक की मैचिंग करने में सक्षम हैं डायरेक्ट सेलर द्वारा किसी माह विशेष में अर्न प्रोग्रेसिव बिज़नेस पॉइंट (PBP) के अनुसार एक माह में 1 PBP तब अर्जित किया जाता है जब इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 2500 BV के बिज़नेस मैचिंग करने में सक्षम होता । इसके अलावा एंटीटी के पास उन सभी डायरेक्ट सेलर के लिए कुल बीवी टर्नओवर के 22% के साथ टोटल बीवी टर्नओवर का 13% का प्रोविशन है, जो एक महीने में उनके द्वारा अर्न पॉइंट्स के अनुसार प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव के रूप में अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 40000 बीवी से कम बिज़नेस वॉल्यूम की मैचिंग करने में सक्षम होते है ।

प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव = ( पीबीपी ) x पी पॉइंट वैल्यू की संख्या

पीबीपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 22% / कुल पीबीपी पॉइंट कलेक्ट किए गए।

पीबीपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 13% / कुल पीबीपी पॉइंट कलेक्ट किए गए।

उदाहरण के लिए:

डायरेक्ट सेलर ए और डायरेक्ट सेलर बी ने एक महीने में क्रमशः 45000 बीवी और 35000 बीवी की मैचिंग की है 45000 बीवी की मैचिंग पर, ए ने 18 पीबीपी अंक अर्न किए हैं।

35000 बीवी की मैचिंग पर, 14 पीबीपी अंक अर्न किए हैं।

एंटीटी का टोटल बिज़नेस वॉल्यूम टर्नओवर = 5000000 बी.वी

कलेक्ट किए गए टोटल पीबीपी प्वाइंट्स = 3000

प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव =  $5000000 \times 22/100 = 1100000$

प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव =  $5000000 \times 13/100 = 650000$

पीबीपी पॉइंट वैल्यू =  $1100000 / 3000 = 366.66$  बी.वी

पीबीपी पॉइंट वैल्यू =  $650000 / 3000 = 216.66$  बी.वी

डायरेक्ट सेलर A का प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव =  $18 \times 366.66 = 6599.88$  बी.वी.

डायरेक्ट सेलर B का प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव =  $(14 \times 366.66) + (14 \times 216.66) = 8166.48$  बी.वी.

रैंक रिकग्निशन

डायरेक्ट सेलर अपनी टीम में कुछ बिज़नेस के आधार पर एक रिकग्निशन लेवल प्राप्त करता है। नीचे उल्लिखित रैंक रिकग्निशन लेवल्स का एलिजिबिलिटी क्राइटेरिया इस प्रकार है।

क्रम सं	बिज़नेस वॉल्यूम और क्वालिफाइड टीम इन लेफ्ट टीम	बिज़नेस वॉल्यूम और क्वालिफाइड टीम इन राइट टीम	रैंक रिकग्निशन
1	10,000 बी.वी.	10,000 बी.वी.	ब्रॉज
2	30,000 बी.वी.	30,000 बी.वी.	सिल्वर

3	1,00,000 बी.वी.	1,00,000 बी.वी.	गोल्ड
4	2,00,000 बी.वी.	2,00,000 बी.वी.	प्लैटिनम
5	4,00,000 बी.वी.	4,00,000 बी.वी.	टोपाज़
6	8,00,000 बी.वी.	8,00,000 बी.वी.	एमेरलैंड
7	16,00,000 बी.वी.	16,00,000 बी.वी.	इलीट
8	32,00,000 बी.वी.	32,00,000 बी.वी.	वीनस
9	80,00,000 बी.वी.	80,00,000 बी.वी.	मरकरी
10	2,00,00,000 बी.वी.	2,00,00,000 बी.वी.	डायमंड
11	5,00,00,000 बी.वी.	5,00,00,000 बी.वी.	डबल डायमंड
12	12,00,00,000 बी.वी.	12,00,00,000 बी.वी.	क्राउन
13	30,00,00,000 बी.वी.	30,00,00,000 बी.वी.	स्टार क्राउन
14	60,00,00,000 बी.वी.	60,00,00,000 बी.वी.	यूनिवर्सल क्राउन

नोट्स :

- बिज़नेस साइकिल के अनुसार प्रोग्रेसिव बिज़नेस इंसेंटिव अर्न करने के लिए मैक्सिमम सीमा 65000/- रुपये है।

### 3. फ्यूल फंड

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को फ्यूल फंड पॉइंट के अनुसार, दोनों लेग्स में, उसकी टीम की मैचिंग सेल के साथ एक्वालेन्ट होने पर, एंटीटी के कुल बिज़नेस वॉल्यूम टर्नओवर के 3% (तीन) प्रतिशत के बराबर फ्यूल फंड का अधिकार देता है। एंटीटी उन सभी डायरेक्ट सेलर्स को कुल बीवी टर्नओवर का 3% डिस्ट्रीब्यूट कर रही है, जो किसी विशेष महीने में डायरेक्ट सेलर द्वारा अर्न फ्यूल फंड पॉइंट (एफएफपी) के अनुसार एक महीने में 29999 बीवी से कम मैच करने में सक्षम हैं। 1 एफएफपी तब अर्जित किया जाता है जब इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 15000 BV के व्यवसाय की मैचिंग करने में सक्षम होता है। निम्नानुसार गणना की गई:

फ्यूल फंड = एफएफपी की संख्या x एफएफपी प्वाइंट वैल्यू

एफएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बी वी टर्नओवर का 3% / कुल एफएफपी पॉइंट कलेक्ट किए गए।

उदाहरण के लिए:

डायरेक्ट सेलर ए और डायरेक्ट सेलर बी ने एक महीने में क्रमशः 25000 बीवी और 31000 बीवी की मैचिंग की है 25000 बीवी की मैचिंग पर, ए ने 1 एफएफपी पॉइंट अर्न किए हैं। 31000 बीवी की मैचिंग पर, बी ने 0 एफएफपी पॉइंट अर्न किए हैं।

एंटीटी का टोटल बिज़नेस वॉल्यूम टर्नओवर = 5000000 बी.वी

कलेक्ट किए गए कुल एफएफपी प्वाइंट्स = 1000

फ्यूल फंड = 5000000 x 3/100 = 150000

एफएफपी प्वाइंट वैल्यू = 150000 / 1000 = 150 बीवी

डायरेक्ट सेलर ए का फ्यूल फंड = 1 x 150 = 150 बी.वी

डायरेक्ट सेलर बी का फ्यूल फंड = 0 x 150 = 0 बी.वी

### 4. ट्रेवल फंड

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को ट्रेवल फंड का हकदार बनाता है, जो एंटीटी के कुल बिजनेस वॉल्यूम टर्नओवर के 9.5% (साढ़े नौ) प्रतिशत के बराबर है, जो कुल बीवी टर्नओवर का पहला 8% उन सभी डायरेक्ट सेलर को डिस्ट्रीब्यूट करता है जो 50000 से अधिक की मैचिंग करने में सक्षम हैं। डायरेक्ट सेलर द्वारा किसी माह विशेष में अर्न ट्रेवल फंड प्वाइंट (टीएफपी) के अनुसार एक माह में 1 TFP तब अर्जित किया जाता है जब इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 30000 BV के बिज़नेस मैचिंग करने में सक्षम होता है। इसके अलावा एक महीने में उसके द्वारा अर्न किए गए टीएफपी अंकों के अनुसार यात्रा निधि के रूप में एंटीटी के पास उन सभी डायरेक्ट सेलर के लिए कुल बीवी टर्नओवर के 8% के अलावा कुल बीवी टर्नओवर का 1.5% का प्रावधान है, जो अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी सबसे बड़ी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 49999 बीवी से कम बिजनेस वॉल्यूम से मेल खाने में सक्षम है।

ट्रेवल फंड = टीएफपी की संख्या x टीएफपी पॉइंट वैल्यू

टीएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 8% / कुल टीएफपी पॉइंट एकत्र किए गए।

टीएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल BV टर्नओवर का 1.5% / कुल TFP पॉइंट एकत्र किए गए

#### 5. कार फंड

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को कार फंड का हकदार बनाता है, जो एंटीटी के कुल बिजनेस वॉल्यूम टर्नओवर के 11 % (ग्यारह) प्रतिशत के बराबर है, जो कुल बीवी टर्नओवर का पहला 10 % उन सभी डायरेक्ट सेलर को डिस्ट्रीब्यूट करता है जो 50000 से अधिक की मैचिंग करने में सक्षम हैं। डायरेक्ट सेलर द्वारा किसी माह विशेष में अर्न कार फंड प्वाइंट (सीएफपी) के अनुसार एक माह में बी.वी. 1 सीएफपी तब अर्जित किया जाता है जब इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 40000 BV के बिज़नेस मैचिंग करने में सक्षम होता है। इसके अलावा एक महीने में उसके द्वारा अर्न किए गए सीएफपी अंकों के अनुसार कार फंड के रूप में एंटीटी के पास उन सभी डायरेक्ट सेलर के लिए कुल बीवी टर्नओवर के 8% के अलावा कुल बीवी टर्नओवर का 1% का प्रावधान है, जो अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी सबसे बड़ी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 49999 बीवी से कम बिजनेस वॉल्यूम से मेल खाने में सक्षम है।

कार फंड = सीएफपी की संख्या x सीएफपी पॉइंट वैल्यू

सीएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 10% / कुल सीएफपी पॉइंट एकत्र किए गए।

सीएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 1% / कुल सीएफपी पॉइंट एकत्र किए गए

#### 6. हाउस फंड

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को हाउस फंड का हकदार बनाता है जो एंटीटी के कुल बिजनेस वॉल्यूम टर्नओवर के 7.5% के बराबर है। एंटीटी अगले महीने से उन डायरेक्ट सेलर्स को हाउस फंड डिस्ट्रीब्यूट करेगी जो लगातार दो महीनों के लिए अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी सबसे बड़ी बिजनेस टीम में 50000 बीवी की मैचिंग करने में सक्षम हैं। एंटीटी कुल बीवी टर्नओवर का पहला 6% सभी डायरेक्ट सेलर को डिस्ट्रीब्यूट कर रही है, जो किसी विशेष महीने में डायरेक्ट सेलर द्वारा अर्न हाउस फंड पॉइंट (एचएफपी) के अनुसार एक महीने में 60000 बीवी से अधिक की मैचिंग करने में सक्षम हैं। 1 एचएफपी तब अर्जित किया जाता है जब इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 50000 BV के बिज़नेस की मैचिंग करने में सक्षम होता है। इसके अलावा एक महीने में उसके द्वारा अर्जित एचएफपी पॉइंट्स के अनुसार हाउस फंड के रूप में, एंटीटी के पास उन सभी डायरेक्ट सेलर के लिए कुल बीवी टर्नओवर के 6% के अलावा कुल बीवी टर्नओवर का 1.5% का प्रावधान है, जो अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी सबसे बड़ी बिजनेस टीम में 59999 बीवी से कम बिजनेस वॉल्यूम की मैचिंग करने में सक्षम है।

हाउस फंड = एचएफपी की संख्या x एचएफपी पॉइंट वैल्यू

सीएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 6% / कुल एचएफपी पॉइंट एकत्र किए गए।

एचएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 1.5% / कुल एचएफपी एकत्र किए गए

## 6. एजुकेशन फण्ड

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को एंटीटी के कुल बिजनेस वॉल्यूम टर्नओवर के 8% के बराबर एजुकेशन फंड का हकदार बनाता है। एंटीटी अगले महीने से उन डायरेक्ट सेलर्स को एजुकेशन फण्ड डिस्ट्रीब्यूट करेगी जो लगातार तीन महीनों के लिए अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 60000 बीवी की मैचिंग करने में सक्षम हैं। एंटीटी कुल बीवी टर्नओवर का पहला 5% सभी डायरेक्ट सेलर को डिस्ट्रीब्यूट कर रही है, जो किसी विशेष महीने में डायरेक्ट सेलर द्वारा अर्न एजुकेशन फंड पॉइंट (ईएफपी) के अनुसार एक महीने में 100000 बीवी से अधिक की मैचिंग करने में सक्षम हैं। 1 EFP तब अर्जित किया जाता है जब इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 60000 BV के बिज़नेस की मैचिंग करने में सक्षम होता है। इसके अलावा एक महीने में उसके द्वारा अर्जित ईएफपी अंकों के अनुसार शिक्षा निधि के रूप में, एंटीटी के पास उन सभी डायरेक्ट सेलर के लिए कुल बीवी टर्नओवर के 5% के अलावा कुल बीवी टर्नओवर का 3% का प्रावधान है, जो अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी सबसे बड़ी बिजनेस टीम में 99999 बीवी से कम बिजनेस वॉल्यूम की मैचिंग करने में सक्षम है।

एजुकेशन फण्ड= ईएफपी की संख्या x ईएफपी प्वाइंट वैल्यू

ईएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 5% / कुल ईएफपी पॉइंट कलेक्ट किए गए।

ईएफपी पॉइंट वैल्यू = एंटीटी के कुल बीवी टर्नओवर का 3% / कुल ईएफपी पॉइंट कलेक्ट किए गए।

## 7. क्लब इंसेंटिव

टीम की परफॉरमेंस को प्रोत्साहित करने और डायरेक्ट सेलर को उनकी सेल्स और उनकी टीम की सेल्स के लिए और अधिक क्षतिपूर्ति करने के लिए, संस्था अपने डायरेक्ट सेलर्स को क्लब इंसेंटिव के साथ मुआवजा देती है। क्लब इंसेंटिव का भुगतान डायरेक्ट सेलर्स को 2 अलग-अलग क्लबों में किया जाता है, जैसा कि नीचे बताया गया है:

डेवलपर क्लब इंसेंटिव :

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को एक डेवलपर क्लब इंसेंटिव का हकदार बनाता है जो एंटीटी के कुल बिजनेस वॉल्यूम टर्नओवर के 2.5% के बराबर है। एंटीटी उन डायरेक्ट सेलर्स को डेवलपर क्लब इंसेंटिव डिस्ट्रीब्यूट करेगी जो अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी सबसे बड़ी बिजनेस टीम में 100000 बीवी बनाए रखने में सक्षम हैं। एंटीटी सभी अचीवर्स के बीच आवंटित राशि को समान रूप से डिस्ट्रीब्यूट कर रही है। डेवलपर क्लब इंसेंटिव की गणना नीचे बताए अनुसार की जाती है:

डेवलपर क्लब प इंसेंटिव = एंटीटी के मासिक बीवी टर्नओवर का 2.5%

डेवलपर क्लब इंसेंटिव अचीवर्स की कुल संख्या

रॉयल क्लब इंसेंटिव

इसके अलावा, ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को रॉयल क्लब इंसेंटिव का हकदार बनाता है, जो एंटीटी के कुल बिजनेस वॉल्यूम टर्नओवर के 1% के बराबर है। एंटीटी उन डायरेक्ट सेलर्स को रॉयल क्लब बोनास डिस्ट्रीब्यूट करेगी जो अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी सबसे बड़ी बिजनेस टीम में 300000 बीवी बनाए रखने में सक्षम हैं। कंपनी सभी अचीवर्स के बीच आवंटित राशि को समान रूप से डिस्ट्रीब्यूट कर रही है। रॉयल क्लब इंसेंटिव की कैलकुलेशन नीचे बताए अनुसार की जाती है:

रॉयल क्लब इंसेंटिव = एंटीटी के मासिक बीवी टर्नओवर का 1%

रॉयल क्लब इंसेंटिव अचीवर्स की कुल संख्या

## 7. लक्ज़री फंड

ब्राइट फ्यूचर अपने डायरेक्ट सेलर को एंटीटी के कुल बिज़नेस की मात्रा के 1.5% के बराबर एक लक्ज़री फंड का अधिकार देता है। कंपनी उन डायरेक्ट सेलर्स को लक्ज़री फंड डिस्ट्रीब्यूट करेगी जो अपनी हाईएस्ट बिज़नेस टीम और दूसरी हाईएस्ट बिज़नेस टीम में 100000 बीवी और अपनी तीसरी हाईएस्ट टीम में 10000 बीवी बनाए रखने में सक्षम हैं। कंपनी सभी अचीवर्स के बीच अलोकैटिड अमाउंट को समान रूप से डिस्ट्रीब्यूट कर रही है। लक्ज़री फंड की कैलकुलेशन नीचे बताए अनुसार की जाती है:

लक्ज़री फंड =  $\frac{\text{एंटीटी के मासिक बीवी टर्नओवर का 1.5\%}}{\text{लक्ज़री फंड अचीवर्स की कुल संख्या}}$