

BUSINESS PLAN

BE HEALTHY BE RICH



Started
in 2001

100+
Products
Range

100%
Money Back
Guarantee
on Products

Promoting
Health

International
Service
Standards

IMPORTANT BUSINESS TERMINOLOGY

कस्टमर ▶

Eazyways, www.eazystore9.com एवं शॉपिंग स्टोर Eazy Store 9 पर शॉपिंग के लिये रजिस्ट्रेशन करना अनिवार्य है। जो कि बिलकुल फ्री है। इसके उपरान्त वह व्यक्ति ईजीवेज का रजिस्टर्ड कस्टमर कहलाता है तथा कम्पनी की ओर से बहुत सारे ऑफर्स एवं डीलस के लाभ लेने के लिये अधिकृत हो जाता है। (कम्पनी सभी कस्टमर्स के द्वारा दी जाने वाली जानकारी की गोपनीयता के लिये आश्वासन देती है।)

लॉयल्टी कस्टमर ▶

जब कोई कस्टमर ईजीवेज के द्वारा उपलब्ध कराए गये विशेष हेल्थ पैक को खरीदता है तो कम्पनी उक्त कस्टमर को अपना लॉयल्टी कस्टमर प्रमाणित करती है।

हेल्थ पैक ▶

कम्पनी अपनी वैबसाईट एवं स्टोर्स पर अपने हेल्थ प्रोडक्ट्स के कुछ पैक Options उपलब्ध कराती है जिनकी खरीद पर कम्पनी अपने कस्टमर को लॉयल्टी कस्टमर मानती है। हेल्थ पैक्स दो प्रकार के हैं, स्टैंडर्ड हेल्थ पैक (मूल्य ₹ 2900/- DP) एवं प्रीमियम हेल्थ पैक (मूल्य ₹ 5900/- DP) अधिक मूल्य का हेल्थ पैक खरीदने पर लॉयल्टी प्वाइंट बोनस प्राप्त करने की अधिकतम क्षमता में वृद्धि संभव हो जाती है।

इंडिपेंडेंट बिज़नेस ऑनर (आई.बी.ओ.) ▶

Eazyways अपने किसी भी लॉयल्टी कस्टमर को अपने प्रोडक्ट्स को आगे प्रोमोट करने के लिये बिना किसी शुल्क अथवा अनिवार्यता के Independent Business Owner बनने का आवेदन करने की अनुमति देती है।

ईजीवेज बिज़नेस टीम ▶

कोई भी कस्टमर अपने रेफरेंस से किसी भी नये कस्टमर को अपनी कस्टमर आईडी से कम्पनी में रेफर कर सकता है। इस प्रकार रेफर किया गया कस्टमर उक्त कस्टमर / IBO की टीम का निर्माण करता है। किसी भी कस्टमर की टीम दो हाउस में विभाजित होती है, एक Blue House तथा दूसरा Orange House इस प्रकार रेफर किये गये कस्टमर को रेफर करते समय रेफरर कस्टमर यह निर्धारित करता है कि वह उक्त कस्टमर को अपने किसी हाउस में रखना चाहता है। किसी कस्टमर की पोज़ीशन एक बार निर्धारित होने पर बाद में कभी भी नहीं बदली जा सकती। जब यह कस्टमर आगे अपने किसी भी हाउस में अन्य कस्टमर्स को रेफर करते हैं तो वह सभी नये कस्टमर आपके उसी हाउस का भाग बनते जाते हैं। इस प्रकार आपकी ईजीवेज बिज़नेस टीम का निर्माण होता जाता है जोकि दो हाउस में विभक्त होती है।

ई.पी.पी. ▶

यदि आप ईजीवेज के रजिस्टर्ड कस्टमर हैं तो आप अपने द्वारा किसी भी अन्य व्यक्ति को ईजीवेज का कस्टमर बनाने के लिये प्रेरित कर सकते हैं तथा उक्त व्यक्ति आपकी कस्टमर आईडी / आईबीओ आईडी के रेफरेंस के साथ ही कम्पनी में कस्टमर के रूप में रजिस्टर होता है। इस प्रकार से मात्र कस्टमर के रूप में रजिस्टर (फ्री) होने पर भी कम्पनी आपको कुछ प्वाइंट्स प्रदान करती है यह प्वाइंट्स Eazy Promotion Point (EPP) कहलाते हैं।

डी.पी. ▶

कम्पनी अपना कोई भी प्रोडक्ट Maximum Retail Price (MRP) पर नहीं बेचती है। इस प्रकार से प्रोडक्ट की खरीदारी पर कम्पनी अपने सभी प्रकार के कस्टमर्स को विशेष छूट के साथ प्रोडक्ट्स उपलब्ध कराती है। यह निर्धारित मूल्य Discounted Price (DP) कहलाता है।

बी.वी. ▶

कम्पनी अपने प्रत्येक प्रोडक्ट पर कुल लाभाना को अपने IBO के मध्य प्रोडक्ट की सेल को बढ़ाने के लिये बोनस एवं रॉयल्टी आदि के वितरण के लिये उपलब्ध कराती है। इस लाभाना को Business Volume (BV) कहते हैं।

CUSTOMER ▶

It is mandatory for each and every person to get registered with Eazyways through a free registration process before he/she can start shopping on Eazyways' E commerce website www.eazystore9.com or Eazyways' shopping outlet Eazy Store 9. After successfully completing registration process a person becomes a registered customer of Eazyways Healthcare and becomes eligible to be benefitted by the surplus number of deals and offers provided by the company. (All the information provided by a person at the time of registration has been kept safe and being is not shared with anyone by the company.)

LOYALTY CUSTOMER ▶

When a person purchases the special health pack provided by the company then that particular person becomes a loyalty customer of the company.

HEALTH PACK ▶

Certain health product pack options termed as Health Pack by the company which are available on the website and at all the stores of the company. On the purchase of any of the health packs a customer becomes a loyalty customer of the company.

Health packs are of 2 types: Standard Health Pack : worth ₹2900/- DP
Premium Health Pack: worth ₹5900/- DP

INDEPENDENT BUSINESS OWNER (IBO) ▶

All the loyalty customers of Eazyways are eligible to become Independent Business Owner on request. An Independent Business Owner is eligible to promote the products of the company as per the company's guidelines.

EAZYWAYS BUSINESS TEAM ▶

Any registered customer of the company can refer a new customer to the company using his/her customer ID. Such referred customer develops the team of an IBO. Team of a customer is divided into two houses, Blue House and Orange House. Any referred customer is added in any one of the houses of the IBO who is referring the customer. The house in which a referred customer will be added is decided by the IBO who is referring. Once a customer gets added in any one of the two houses, he/she cannot be shifted or his/her position cannot be changed under any circumstances. A customer is free to refer more people under him, in any of his' two houses. All those people who join under him/her will be considered as the customer of same house as the customer who referred him/her initially. This is how Eazyways business team of an IBO develops.

EPP ▶

A registered Eazyways customer can refer any person to become Eazyways' customer through his/her customer ID or IBO ID. Such referred customer on getting free registered with Eazyways becomes Eazyways registered customer and the referral gets some points which are known as Eazy Promotion Points (EPP).

DP ▶

Company do not sell any of its product on Maximum Retail Price (MRP). Company always provides the product to its all types of customers at a lesser price than MRP which is known as Discounted Price (DP).

BV ▶

In order to promote the product sale, company provides a certain amount of profit share to its IBOs in the form of bonus or royalty. This profit share is known as Business Volume (BV).

पी.बी.वी. ▶

जब कोई IBO स्वयं किसी भी प्रोडक्ट को खरीदता है तो पूरे माह में उसके द्वारा खरीदे गये प्रोडक्ट्स के BV का कुल योग उसका Personal Business Volume (PBV) कहलाता है।

पी.जी.बी.वी. ▶

किसी Star अथवा उच्च रिकॉग्नीशन प्राप्त IBO की वह टीम जिसमें उसका डायरेक्ट IBO, Star न हो, को उसका Personal Group कहा जाता है, तथा इससे प्राप्त होने वाले किसी क्लोजिंग में CCBV उसके Personal Group Business Volume (PGBV) कहलाते हैं।

सी.सी.बी.वी. ▶

जब किसी IBO की टीम में तथा स्वयं उसके द्वारा प्रोडक्ट की खरीद की जाती है तो उस अर्धमास में खरीदे गये प्रोडक्ट्स के BV का कुल योग उसका Current Closing Business Volume (CCBV) कहलाता है।

टी.ए.बी.वी. ▶

किसी IBO तथा उसकी टीम द्वारा पहले दिन से आज के समय तक जितने भी BV का संयुक्त व्यवसाय किया गया होता है उसको उसका Total Accumulative Business Volume (TABV) कहा जाता है। प्रत्येक शॉपिंग पर यह TABV बढ़ता जाता है। इसी के आधार पर किसी IBO का रिकॉग्नीशन स्लैब निर्धारित किया जाता है।

क्लोजिंग ▶

आपके तथा आपकी टीम द्वारा किये गये कार्य की गणना करने के लिये क्लोजिंग का प्रावधान होता है। ईजीवेज़ बिज़नेस में माह में 4 बार क्लोजिंग की जाती है। प्रत्येक माह की 7, 15, 22 तथा माह की अन्तिम तिथि को बिज़नेस क्लोजिंग करके आय की गणना की जाती है। लॉयल्टी प्वाइंट के आधार पर बोनस की गणना प्रत्येक क्लोजिंग में की जाती है। जबकि बिज़नेस वॉल्यूम के आधार पर बिज़नेस की गणना माह की 15 तथा अन्तिम तिथि पर होने वाली क्लोजिंग में ही की जाती है।

WELCOME THE WORLD OF EAZYWAYS

INCOMES

Customer's Income:

- Discount & Offers
- Promotion Benefits

IBO's Income:

- Cash Back
- Customers' Shopping Bonus
- Loyalty Point Bonus
- Team Royalty
- Rewards
- Team Business Income

Leader's Income:

- Leadership Bonus
- Gold Star Royalty

Corpus Funds:

- Travel Fund
- Car Fund
- House Fund
- Luxury Fund
- Crown Director Bonus

Royalty

- Royalty (Royal Crown Director)
- Eazy Store 9 Royalty

PBV ▶

When an IBO himself purchases a product then the Business Volume generated by his/her personal purchase is known as his/her Personal Business Volume (PBV).

PGBV ▶

Any star and above IBO's team in which his/her direct IBO is not start is called an IBO's Personal Group. Total business volume generated by an IBO's personal group in one closing is known as Personal Group Business Volume (PGBV).

CCBV ▶

Total Business Volume generated in one closing from the purchase of products by an IBO or by his/her group is known as Current Closing Business Volume (CCBV).

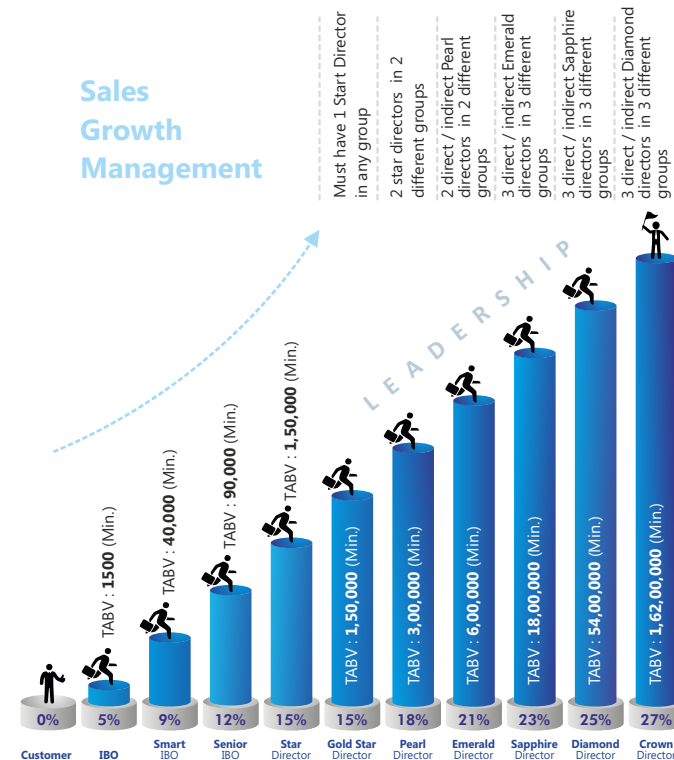
TABV ▶

Total business volume generated by an IBO from the time of his/her joining till date is known as Total Accumulative Business Volume (TABV). On every shopping TABV increases and the recognition slab of that IBO will be calculation on the basis of his/her TABV.

CLOSING ▶

The calculation and distribution of the incentive of total business carried out by an IBO or his/her team, the company make closing for times in a months i.e., 7th, 15th, 22nd and last date of the month. The Business generated through Loyalty Points are being calculated in every closing whereas Business generated by Business Volume is calculated fortnightly only i.e. on 15th and last day of month.

RECOGNITION SLABS



डिस्काउंट एण्ड ऑफर

सभी प्रकार के रजिस्टर्ड कस्टमर्स Eazy Store 9 पर शॉपिंग करने पर अधिकतर प्रोडक्ट्स पर आकर्षक डिस्काउंट्स तथा ऑफर्स प्राप्त करते हैं। ये डिस्काउंट्स फ्री रजिस्ट्रेशन करने पर साधारण कस्टमर्स को भी प्राप्त होने लगते हैं। इसके लिये किसी भी प्रकार की न्यूनतम शॉपिंग की आवश्यकता नहीं है। यहाँ आपको MRP से अधिकतम 25% तक कम में प्रोडक्ट्स उपलब्ध होते हैं। इसके साथ ही सभी कस्टमर्स समय-समय पर आने वाले विशेष ऑफर्स एवं कॉन्टेस्ट का भी लाभ उठा सकते हैं।

प्रोमोशन बनेफिट

आप Eazyways Customer / IBO हैं और कम्पनी के किसी प्रोडक्ट अथवा बिजनेस प्लान, शेयरिंग प्लान को सोशल मीडिया पर अपने कस्टमर आईडी के साथ प्रमोट करते हैं और जब भी कोई नया कस्टमर आपके रेफरेंस से रजिस्टर होता है, तो आपको प्रत्येक फ्री रजिस्ट्रेशन पर 20 EPP प्राप्त होते हैं। इस प्रकार प्राप्त हुए EPP को उक्त कस्टमर Aarogya Vatika Products Range के किसी भी प्रोडक्ट की शॉपिंग पर कुल बिल राशि का 50% की अधिकतम सीमा में एडजस्ट करके लाभ अर्जित कर सकता है। इस प्रकार प्रोमोशन करने पर प्राप्त हुए EPP की कोई अधिकतम सीमा नहीं है।

नोट : यदि किसी बिलिंग में EPP Adjust किये गये होंगे तो इस प्रकार की शॉपिंग पर किसी को भी BV Release नहीं किये जायेंगे। इस ऑफर में केवल वेरिफाइड कस्टमर्स की ही गणना की जायेगी।

कैशबैक

आप Eazyways IBO हैं तथा कोई शॉपिंग करते हैं, उस शॉपिंग पर आपके द्वारा खरीदे गये प्रत्येक प्रोडक्ट पर आपको BV प्राप्त होते हैं। पहले तो यह BV आपके TABV में जोड़े जाते हैं और इसके बाद प्राप्त TABV के आधार पर आपका रिकॉग्नीशन स्लैब एवं प्रतिशत लेवल पता चलता है। आपको उक्त शॉपिंग में प्राप्त PBV का उतना प्रतिशत भाग कैशबैक प्राप्त होता है जिस पर आप उस समय रिकॉग्नीशन स्लैब में विद्यमान हैं।

कस्टमर्स शॉपिंग बोनस

आप मनचाही संख्या में अपने रेफरेंस से Eazyways में कस्टमर्स को Introduce कर सकते हैं। जैसा कि ज्ञात है Eazyways में कस्टमर रजिस्ट्रेशन एकदम Free है। अतः जब तक यह कस्टमर आपकी ही तरह कम्पनी का कोई Loyalty Pack लेकर Loyalty Customer नहीं बन जाता, तब तक यह साधारण कस्टमर ही रहता है और ऐसे कस्टमर्स को उनकी शॉपिंग पर डिस्काउंट एवं ऑफर्स तो प्राप्त होते हैं परन्तु उनको उनकी प्रोडक्ट्स बिलिंग पर BV प्राप्त नहीं होते हैं। परन्तु यदि आप IBO हैं तो आपके द्वारा Introduce किये हुए सभी कस्टमर्स की इस प्रकार की शॉपिंग पर आपको उक्त BV आपके PGBV के रूप में प्राप्त होते हैं और आपको आपके वर्तमान प्रतिशत स्तर के आधार पर कैश बैक प्राप्त होता है।

क्योंकि दैनिक प्रयोग में आने वाली सामग्री की किसको आवश्यकता नहीं है, और इस कारण प्रत्येक व्यक्ति कम से कम Eazyways का Free रजिस्टर्ड कस्टमर तो अवश्य ही बनना चाहेगा। यदि आप इतना ही करते हैं तो आप एक आकर्षक आय के पात्र बन जाते हैं।

सुरेश ने ईजीवेज के कस्टमर के रूप में रजिस्टर किया तथा उसने अपने कस्टमर आई.डी. के रेफरेंस से कम्पनी में 10 नये कस्टमर्स रजिस्टर कराये और उनका मोबाईल नंबर Verify हो गया।

इन 10 कस्टमर्स के रजिस्ट्रेशन के फलस्वरूप सुरेश को 20 EPP की दर से कुल 200 EPP प्राप्त हुए। सुरेश ने ईजी स्टोर 9 से ₹400 की शॉपिंग की और यह 200 EPP adjust करके बाकी बचे ₹200 देकर ₹400 DP के प्रोडक्ट प्राप्त किये।

इसके बाद इन 10 कस्टमर्स में से प्रत्येक ने भी अगले सप्ताह में 10 और वेरिफाइड फ्री कस्टमर रेफर किये इस प्रकार 4 सप्ताह में सुरेश की टीम में टोटल 11,100 कस्टमर्स हो गये। इसी अन्तराल में सुरेश ने ईजीवेज बिजनेस का स्टैंडर्ड हेल्थ पैक खरीद लिया जिससे वह कम्पनी का लॉयल्टी कस्टमर बन गया तथा उसने कम्पनी का IBO बनने के लिये आवेदन किया जोकि स्वीकृत हो गया।

इसी बीच कम्पनी के प्रोमोशन कैम्पेन और ईजी स्टोर 9 पर हेल्थकेयर एवं डेली नीड प्रोडक्ट्स को देखकर इन सभी कस्टमर्स ने पूरे माह में औसत 100 BV की शॉपिंग की। इससे सुरेश को पूरे माह में कुल 11,10,100 BV प्राप्त हुए। जिससे सुरेश रिकॉग्नीशन स्लैब पर 21% के लेवल पर आ गया तथा कम्पनी का स्टार डायरेक्टर बन गया।

क्योंकि अभी उसकी टीम में कोई भी कस्टमर IBO नहीं बना था। अतः यह सारा BV उसका PBV ही बन गया। जिससे उसको 11,10,100 का 21% कस्टमर्स शॉपिंग बोनस ₹2,33,100 प्राप्त हुआ।

DISCOUNT & OFFERS

All types of registered customers get discount and attractive offers on most of the product on shopping from Eazy Store 9. This discount is available for free registered customers also. To get this benefit there is no requirement of any kind of minimum shopping. Here, you will get upto 25% less on MRP. Along with this all customers can take benefit from various offers and contests which are provided by the company on regular intervals.

PROMOTION BENEFITS

A registered customer / IBO of Eazyways can promote products, business plan or sharing plan on social media through his/her ID. If a new customer gets registered through an IBOs ID then the IBO receives 20 EPP on every registration. These EPP can be adjusted against bill value of upto 50% on purchase of any Aarogya Vatika Product. Unlimited EPPs can be obtained through promotions, there is no limit to it.

Note: Business Volume will not be distributed for the bill against which the EPP are adjusted. This offer is valid only for verified customers.

CASH BACK

On shopping of any product by an IBO a certain amount of BV is generated. This BV is added in the TABV of the IBO through which the recognition slab and percentage slab of an IBO will be decided. The cashback received by an IBO is equal to the x percent of his/her PBV. (x percent here is the current percentage level of an IBO)

CUSTOMERS' SHOPPING BONUS

An IBO can introduce unlimited free registered customers in Eazyways. However, until a customer purchases a loyalty pack and becomes a loyalty customer of Eazyways he/she will remain a normal customer only. A normal customer can take benefit of discounts and offers but is not eligible to receive BV on his/her product purchase. However on the purchase of products by a normal customer, the referral IBO will get the BV in the form of his/her PGBV and cash back as per his percentage slab.

As everyone requires the daily utility products on day to day basis hence for this purpose every person would like to become at least a free registered customer of Eazyways. So, if an IBO does only this much efforts to registered than freely then he/she can get a very attractive regular income.

Suresh registered as Eazyways customer and got 10 new people registered with the company under his ID and got their mobile numbers verified.

As per the plan Suresh got 20 EPP for registration of each person, in total he got 200 EPP. Suresh went to Eazy Store 9 and shopped for Rs.400 from there. Since he had 200 EPP he adjusted them and had to pay only Rs.200 for the product of worth Rs. 400/- DP.

Now, each one of those 10 people referred 10 another free registered and verified customers with the company in a week time, than in 4 weeks Suresh have a team of total 11,100 registered customers. During this period Suresh also bought the standard health pack through which he became a loyalty customer of the company, and he requested the company to become an IBO and the company accepted it.

During this phase, through company's promotion campaigns and availability of high quality health and daily need products at Eazy Store 9 all the customers bought products of worth 100 BV. Then Suresh will have 11,10,100 BV as per the distribution plan and reached 21% on the recognition slab and becomes a star director.

As there were no other IBO in Suresh's team hence, all the BV becomes his PBV. Now, as per the plan he received 21% of 11,10,100 as customers' shopping bonus which is equal to Rs. 2,33,100.

लॉयल्टी प्वाइंट बोनस

आप Eazyways में अपने कस्टमर्स की दो टीम बना सकते हैं। (देखें Eazyways Business Team) पहली टीम आपका ब्लू हाउस तथा दूसरी टीम आपका ऑरेंज हाउस कहलाती है। इस प्रकार बनाई गई दो टीमों में होने वाली एक-एक स्टैण्डर्ड हैल्थ पैक की शॉपिंग पर आपको एक लॉयल्टी प्वाइंट प्राप्त होता है। (एक प्रीमियम हैल्थ पैक को गणना में दो स्टैण्डर्ड हैल्थ पैक के बराबर माना जायेगा) कम्पनी प्रत्येक लॉयल्टी प्वाइंट पर अपने आईबीओ को ₹ 500/- का बोनस प्रदान करती है। कम्पनी अपने किसी भी आईबीओ को एक क्लोजिंग में अधिकतम ₹ 50,000/- (स्टैण्डर्ड हैल्थ पैक ₹ 2900 DP खरीद) / अधिकतम ₹ 250,000/- (प्रीमियम हैल्थ पैक ₹ 5900 DP खरीद) की सीमा तक ही लॉयल्टी प्वाइंट बोनस प्रदान करती है। यदि किसी हाउस में कुछ हैल्थ पैक गणना में बचे रह जाते हैं तो वह आगामी क्लोजिंग की गणना में स्वयं ले लिये जाते हैं।



सुरेश ने जब 10 व्यक्तियों को ईजीवेज के कस्टमर के रूप में रेफर किया था तो उसने अपने 4 कस्टमर्स को ब्लू हाउस तथा 6 कस्टमर्स को ऑरेंज हाउस में रेफर किया। अगले माह इनमें से ब्लू हाउस में तीन कस्टमर्स ने हैल्थ पैक लिया। इसी प्रकार ऑरेंज हाउस में पांच हैल्थ पैक लिये गये। इससे सुरेश को कुल 3 लॉयल्टी प्वाइंट प्राप्त हुए तथा उसके ऑरेंज हाउस में दो हैल्थ पैक गणना के लिये बचे रहे जोकि आगे की गणना में स्वयं ले लिये जायेंगे। अतः 3 लॉयल्टी प्वाइंट के बदले कम्पनी ने उसको ₹ 1500 का लॉयल्टी प्वाइंट बोनस प्रदान किया।

टीम रॉयल्टी

आप अपने द्वारा रेफर किये गये IBOs तथा उनके चार लेवल तक टीम में उपस्थित IBOs के लॉयल्टी प्वाइंट बोनस पर टीम रॉयल्टी प्राप्त करते हैं। (कुल 5 लेवल) इसमें आप अपने डायरेक्ट रेफर किये गये IBO के Loyalty Points (Payable) पर ₹ 20 प्रति लॉयल्टी प्वाइंट टीम रॉयल्टी प्राप्त करते हैं। इसके लिये किसी भी प्रकार की शर्त नहीं है। इसके साथ ही यदि आप स्वयं IBO बनने के 4 क्लोजिंग के भीतर 3 Loyalty Points अर्जित कर लेते हैं तो आप अपने सभी डायरेक्ट रेफर किये गये IBO के 4 लेवल तक उपस्थित सभी IBO के द्वारा प्राप्त किये गये Loyalty Points पर ₹ 10/- टीम रॉयल्टी प्राप्त करते हैं।

सुरेश की टीम में ईजीवेज बिजनेस मली भांति चलने लगा और उसकी टीम में अनेक लोगों ने कम्पनी के हैल्थ पैक खरीद लिये। इससे सुरेश काफी अच्छा लॉयल्टी प्वाइंट बोनस अर्जित करने लगा। इसके साथ ही सुरेश के द्वारा डायरेक्ट रेफर किये गये 10 कस्टमर्स जोकि अब IBO बन चुके हैं, ने कुल मिलाकर 100 लॉयल्टी प्वाइंट्स अर्जित किये। इसके लिये कम्पनी ने सुरेश को भी ₹ 20 प्रति लॉयल्टी प्वाइंट की दर से ₹ 2000 टीम रॉयल्टी प्रदान की।

क्योंकि सुरेश ने स्वयं IBO बनने के 30 दिन से पहले ही 3 लॉयल्टी प्वाइंट अर्जित करने की शर्त भी पूरी कर ली थी। अतः उसको उसके 5वें लेवल तक जितने भी IBOs ने लॉयल्टी प्वाइंट अर्जित किये, सुरेश को इन सबके लिये भी ₹ 10 प्रति लॉयल्टी प्वाइंट टीम रॉयल्टी प्राप्त हुई।

माना कि प्रत्येक IBO की टीम में डायरेक्ट 10 IBOs हैं तो :

पहले लेवल पर 10 + दूसरे लेवल पर 100 + तीसरे लेवल पर 1000 + चौथे लेवल पर 10000 + पांचवें लेवल पर 1 लाख IBO हैं और यदि पांचवें लेवल पर प्रत्येक क्लोजिंग में 3 लॉयल्टी प्वाइंट अर्जित करता है तो !

पांचवें लेवल पर लॉयल्टी प्वाइंट होंगे – 3 लाख।

चौथे लेवल पर प्रत्येक के लॉयल्टी प्वाइंट होंगे – लगभग 15 तो इस लेवल पर कुल लॉयल्टी प्वाइंट होंगे – 1.5 लाख।

तीसरे लेवल पर प्रत्येक के लॉयल्टी प्वाइंट होंगे – लगभग 75 तो इस लेवल पर कुल लॉयल्टी प्वाइंट होंगे – 75000

दूसरे लेवल पर प्रत्येक के लॉयल्टी प्वाइंट होंगे – लगभग 160 (अधिकतम सीमा पूरे हो जाने के कारण) तो इस लेवल पर कुल लॉयल्टी प्वाइंट होंगे – 16000

अतः दूसरे से पांचवें लेवल तक कुल लॉयल्टी प्वाइंट हुए – 3 लाख + 1.5 लाख + 75000 + 16000

टोटल – 5,35,000 लॉयल्टी प्वाइंट (लगभग)

इससे सुरेश की टीम रॉयल्टी दूसरे से पांचवें लेवल से प्राप्त हुई – 53 लाख 50 हजार रुपये

यदि मान लें कि सुरेश के केवल ब्लू हाउस में ही काम हुआ होता और वह इस सप्ताह स्वयं एक भी लॉयल्टी प्वाइंट अर्जित नहीं किया होता तो भी उसको 26 लाख 75 हजार रुपये टीम रॉयल्टी प्राप्त होती।

LOYALTY POINT BONUS

An IBO can create two teams of his/her registered customers (refer to Eazyways Business Team). First team is known as Blue House and second team is known as Orange House. On shopping of one health pack in each team an IBO receives a loyalty point. Company provides a bonus of Rs.500/- on each loyalty point to its IBOs. Company provides a maximum of Rs. 50000/- (standard health pack Rs.2900) and Rs. 250000/- (premium health pack Rs.5900/-) as loyalty point bonus in a week.

When Suresh referred 10 customers to Eazyways at that time he referred 4 customers in his blue house and 6 customers in his orange house. Next month out of the referred people in blue house, three persons bought health pack. Similarly, in orange house 5 health packs were bought. According to this Suresh obtained 3 loyalty points. Two health packs were left in the orange house those will be carry forwarded and will be counted for the next calculation. Against calculated 3 loyalty points, company provided a loyalty point bonus of Rs.1500 to Suresh.

TEAM ROYALTY

An IBO receives Team Royalty through his/her referred IBOs and from their further referred IBOs in their team upto 4 levels. (Total 5 Levels) An IBO gets Rs.20 from each loyalty point (payable) of his/her direct referred IBO. There is no extra condition to get this income. After becoming an IBO if an IBO manages to earn 3 loyalty points within first 4 closings then he/she becomes eligible to get Rs.10 from the loyalty points (payable) generated by his/her direct IBO's team members upto 4 levels.

Business get established in Suresh's team and more people start buying health packs in his team. This resulted in Suresh earning a handsome loyalty point bonus. Along with this, 10 people who were referred initially by Suresh, who have become IBOs by now obtains a total of 100 loyalty points. For this company provided Suresh a team royalty of Rs.2000 at the rate of Rs.20 per loyalty point. Since, Suresh had fulfilled the condition of obtaining 3 loyalty points within 30 days of becoming an IBO. Hence, company provides Suresh Rs.10 on each loyalty point obtained in his team upto 5 levels as team royalty.

For instance, an IBO has 10 direct IBOs in his team, then:

1st level 10 + 2nd level 100 + 3rd level 1000 + 4th level 10000 + 5th level 100000 are the IBOs available and on 5th level every person obtains 3 loyalty point in every closing, then,

Total loyal points on 5th level – 3 lakh

On 4th level every person obtains approx. 15 loyalty points in every closing, then,

Total loyalty points on 4th level – 1.5 lakh

On 3rd level every person obtains approx. 75 loyalty points in every closing, then,

Total loyalty points on 3rd level – 75000

On 2nd level every person obtains approx. 160 loyalty points in every closing, then,

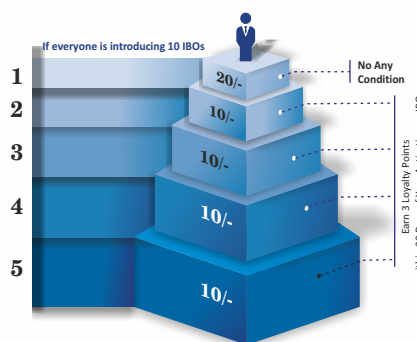
Total loyalty points on 2nd level – 16000

Hence, total loyalty points from 5th to 2nd level – 300000 + 150000 + 75000 + 16000

Total – 535000 loyalty points (approx.)

From this Suresh will receive team royalty – Rs. 53,50,000

Now let's assume that business developed only in the Blue House of Suresh and he did not obtain any loyalty point in the current week then also his income would have been Rs. 26,75,000 from team royalty only.



रिवाइर्स

ईजीवेज अपने सभी IBO को बिना किसी समयसीमा की शर्त निर्धारित किये ही Loyalty Points (Payable) के कलैक्शन पर शानदार रिवाइर्स प्रदान करती है।



टीम बिज़नेस (रीपर्चेज़) इनकम

इस आय की गणना प्रत्येक मास में दो बार की जाती है। इसको समझने के लिये रिकॉन्गनीशन स्लैब को पुनः देखें। यदि आप IBO हैं तथा आप एवं आपकी टीम का कोई भी सदस्य जब दोबारा शॉपिंग करता है, तो इससे आपकी टीम में BV Generate होते हैं। जिससे किसी IBO का TABV तथा CCBV निर्धारित होता है। TABV के आधार पर आपका रिकॉन्गनीशन लेवल तथा प्रतिशतता का निर्धारण किया जाता है। इसी प्रकार आपके द्वारा डायरेक्ट रेफर किये गये सभी IBOs का भी रिकॉन्गनीशन लेवल तथा प्रतिशतता को जांचा जाता है। आपके प्रतिशत लेवल तथा आपके डायरेक्ट IBO के प्रतिशत लेवल के अन्तर को आपका उस IBO की टीम के लिये प्रभावी (Effective) प्रतिशत माना जाता है। इस प्रकार आपके द्वारा रेफर किसी भी IBO की टीम से आपको प्राप्त हुये CCBV का प्रभावी प्रतिशत के आधार पर आपको इन्सेन्टिव प्राप्त होता है। आपकी सभी डायरेक्ट IBO की टीम से प्राप्त इन्सेन्टिव का कुल योग आपकी टीम बिज़नेस (रीपर्चेज़) इनकम कहलाती है।

लीडरशिप बोनस

यह बोनस Star तथा इससे उच्च स्तरीय IBOs को प्राप्त होता है। इसके लिये कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 12% भाग लीडरशिप फंड के रूप में निर्धारित करती है। इस बोनस को प्राप्त करने के लिये न्यूनतम BV के व्यवसाय की अनिवार्यता है अर्थात् रिकॉन्गनीशन प्राप्त कर लेने के बाद भी दर्शाये गये न्यूनतम CCBV, PGBV & PBV प्राप्त करने वाले व्यक्ति ही लीडरशिप बोनस के लिये क्वालिफाई करते हैं। इस बोनस की गणना प्वाइंट शेयरिंग सिस्टम के आधार पर की जाती है अर्थात् सभी क्वालिफायर्स दर्शाई गई सारिणी के आधार पर अपने नियत स्तर तक होने वाले क्वालिफायर्स के बिज़नेस का नियत प्रतिशत प्वाइंट के रूप में प्राप्त करते हैं। इस गणना में कम्पेशन सिस्टम का प्रावधान है, अर्थात् यदि दो क्वालिफायर्स के मध्य ऐसा IBO आता/आते हैं जोकि इस क्लोजिंग में लीडरशिप बोनस के लिये क्वालिफाई नहीं कर पाता, तो उसका PGBV उसके ऊपर उपस्थित क्वालिफायर के PGBV में जोड़ दिया जाता है। इन सभी क्वालिफायर्स के प्वाइंट्स को जोड़कर कम्पनी द्वारा निर्धारित की गई राशि को इससे विभाजित किया जाता है, जिससे एक प्वाइंट की वैल्यू प्राप्त हो जाती है। यह प्वाइंट वैल्यू किसी एक क्लोजिंग के लिये नियत रहती है। अब इस प्वाइंट वैल्यू का प्रत्येक क्वालिफायर के प्वाइंट्स से गुणा करने पर उक्त क्वालिफायर के लीडरशिप बोनस की गणना सम्पन्न होती है।

REWARDS

Company provides rewards to all its IBOs on collection of loyalty points (payable) without any time limit.

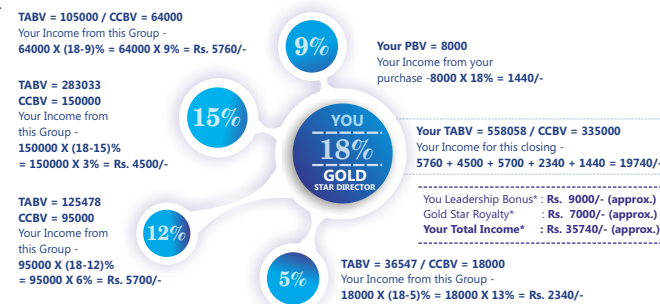
TEAM BUSINESS (REPURCHASE) INCOME

This income is calculated twice in every month. To understand this better please refer to recognition slab again.

If an IBO or any customer of his team repurchases a product then a certain BV is generated. Accordingly the BV generated of an IBOs, TABV and CCBV is calculated. Recognition slab and percentage slab of an IBO is decided as per his/her TABV. Similarly, the recognition and percentage slabs of the direct referred IBOs of an IBO is also checked.

The difference between an IBOs percentage level and his/her direct referred IBOs percentage level is known as Effective Percentage.

The incentive of an IBO is equal to the effective percentage of the CCBV generated by the team of his/hers direct IBO. The total incentive received by an IBO through this calculation is known as Team Business (Repurchase) Income.



LEADERSHIP BONUS

This bonus can be taken by Star Directors or higher level IBOs only. This bonus is distributed from the leadership fund which is equal to 12% of the national business volume turnover in one closing (15 days).

To qualify for this bonus an IBO has to maintain a certain minimum CCBV, PGBV and PBV after achieving the star level or higher.

The calculation of this bonus is done by a point sharing system.

This calculation has a provision of compression system. If between two qualified IBOs there falls an IBO who has not qualified for the bonus in that particular closing then his/her PGBV will be added in the PGBV of the qualifier available immediately above him.

All the points of all the qualifiers are added and then divided by the total value allotted by the company for this bonus, following this a point value is obtained. All the calculations of that particular closing are then done according to this point value. Then this point value is multiplied by the point value of the qualifier, the value that is obtained is the final leadership bonus of the qualifier.

$$\frac{12\% \text{ of Company CCBV Turnover}}{\text{Total Leadership Points Collected Nationally}} = \text{Leadership Bonus Point Value}$$

LEADERSHIP BONUS TABLE

LEVEL	STAR	QUALIFICATION CCBV	PGBV	SELF PBV	COMPRESSED LEVELS							
					1	2	3	4	5	6	7	8
Star	--	60000	—	500	6%							
Gold	1 Star	60000	12000	500	6%	5%	4%					
Pearl	2 Star	60000	11000	500	6%	5%	4%	3%				
Emerald	2 Pearl	60000	10000	500	6%	5%	4%	3%	2%			
Sapphire	3 Emerald	60000	9000	500	6%	5%	4%	3%	2%	1%		
Diamond	3 Sapphire	60000	8000	500	6%	5%	4%	3%	2%	1%	.5%	
Crown	3 Diamond	60000	7000	500	6%	5%	4%	3%	2%	1%	.5%	.5%

* Leadership Income is based on the business turnover of company, the given illustration is just for understanding purpose.

गोल्ड स्टार रॉयल्टी

Gold Star Royalty, Gold Star तथा इससे उच्च स्तरीय IBOs को ही प्राप्त होता है। इसके लिये कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 11% भाग गोल्ड स्टार रॉयल्टी फंड के रूप में निर्धारित करती है।

इस बोनस को प्राप्त करने के लिये न्यूनतम BV के व्यवसाय की अनिवार्यता है अर्थात् रिकॉग्नीशन प्राप्त कर लेने के बाद भी दर्शाये गये न्यूनतम CCBV, PGBV & PBV प्राप्त करने वाले व्यक्ति ही गोल्ड स्टार रॉयल्टी के लिये क्वालिफाई करते हैं।

इस बोनस की गणना भी प्वाइंट शेयरिंग सिस्टम के आधार पर की जाती है अर्थात् सभी क्वालिफायर्स दर्शाई गई सारिणी के आधार पर अपने नियत स्तर तक होने वाले क्वालिफायर्स के बिज़नेस का नियत प्रतिशत प्वाइंट के रूप में प्राप्त करते हैं।

इस गणना में भी कम्प्रेसन सिस्टम का प्रावधान है, अर्थात् यदि दो क्वालिफायर्स के मध्य ऐसा IBO आता/आते हैं जोकि इस क्लोजिंग में गोल्ड स्टार रॉयल्टी के लिये क्वालिफाई नहीं कर पाता, तो उसका PGBV उसके ऊपर उपस्थित क्वालिफायर के PGBV में जोड़ दिया जाता है।

इन सभी क्वालिफायर्स के प्वाइंट्स को जोड़कर कम्पनी द्वारा निर्धारित की गई राशि को इससे विभाजित किया जाता है, जिससे एक प्वाइंट की वैल्यू प्राप्त हो जाती है। जिसे गोल्ड स्टार रॉयल्टी प्वाइंट वैल्यू कहते हैं। यह प्वाइंट वैल्यू किसी एक क्लोजिंग के लिये नियत रहती है। अब इस प्वाइंट वैल्यू का प्रत्येक क्वालिफायर के प्वाइंट्स से गुणा करने पर उक्त क्वालिफायर के लीडरशिप बोनस की गणना सम्पन्न होती है।

(प्रत्येक क्वालिफायर के कुल प्वाइंट्स से प्रति क्लोजिंग 4000 प्वाइंट सीनियर लीडरशिप सपोर्ट के लिये डिडक्ट किये जाते हैं, इसके बाद ही बचे हुए प्वाइंट्स के आधार पर ही गोल्ड स्टार रॉयल्टी की गणना की जाती है)

ROYALTY BONUS TABLE

LEVEL	STAR GROUPS	QUALIFYING CONDITION CCBV	PGBV	SELF PBV	COMPRESSED LEVELS					
					1	2	3	4	5	6
Gold	1	80000	12000	500	5%					
Pearl	2	80000	11000	500	5%	5%				
Emerald	2	80000	10000	500	5%	5%	4%			
Sapphire	3	80000	9000	500	5%	5%	4%	3%		
Diamond	3	80000	8000	500	5%	5%	4%	3%	2%	
Crown	3	80000	7000	500	5%	5%	4%	3%	2%	1%

ट्रैवल फंड

कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 2.5% भाग ट्रैवल फंड के रूप में निर्धारित करती है। इसके लिये निम्नलिखित आनिवार्यताएँ हैं:

- Travel Fund प्राप्त करने के लिये Pearl अथवा इससे उच्च स्तरीय रिकॉग्नाईज्ड लीडर ही क्वालिफाई कर सकते हैं।
- इसी क्लोजिंग में लीडरशिप बोनस की क्वालिफिकेशन पूरी होनी चाहिये।
- इसी क्लोजिंग में अपनी टीम में किन्हीं दो स्टार ग्रुप्स से अलग-अलग प्रत्येक से 80000 CCBV प्राप्त होने अनिवार्य हैं।



(Travel Fund को कैश में नहीं दिया जाता है, कम्पनी द्वारा अपने सभी IBOs के लिये विशेष टूरस का आयोजन किया है। प्रत्येक टूर के लिये एक निर्धारित व्यय सीमा घोषित की जाती है। इसकी प्रतिपूर्ति कम्पनी द्वारा इच्छुक IBO के Travel Fund से की जाती है)

कार फंड

कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 3% भाग कार फंड के रूप में निर्धारित करती है। इसके लिये निम्नलिखित आनिवार्यताएँ हैं:

- Car Fund प्राप्त करने के लिये म्ममंतसक अथवा इससे उच्च स्तरीय रिकॉग्नाईज्ड लीडर ही क्वालिफाई कर सकते हैं।
- इसी क्लोजिंग में लीडरशिप बोनस की क्वालिफिकेशन पूरी होनी चाहिये।
- इसी क्लोजिंग में अपनी टीम में किन्हीं दो पर्ल ग्रुप्स से अलग-अलग प्रत्येक से 100000 CCBV प्राप्त होने अनिवार्य हैं।

GOLD STAR ROYALTY

This bonus can be taken by Gold Star Directors or higher level IBOs only. This bonus is distributed from the leadership fund which is equal to 11% of the national business volume turnover in one closing (15 days).

To qualify for this bonus an IBO has to maintain a certain minimum CCBV, PGBV and PBV after achieving the star level or higher.

The calculation of this bonus has been done through a point sharing system.~

This calculation has a provision of compression system. If between two qualified IBOs there falls an IBO who has not qualified for the bonus in that particular closing then his/her PGBV will be added in the PGBV of the immediate available qualifier above him.

All the points of all the qualifiers are added and then divided by the total value allotted by the company for this bonus, following this a point value is obtained. All the calculations of that particular closing are then done according to this point value. Then this point value is multiplied by the point value of the qualifier, the value that is obtained is the final leadership bonus of the qualifier.

$$\frac{11\% \text{ of Company Closing BV Turnover}}{\text{Total Royalty Points Collected Nationally}} = \text{Royalty Bonus Point Value}$$

TRAVEL FUND

Travel fund is equal to 2.5% of total national BV turnover of one closing (15 days) of company.

To obtain this income an IBO has to fulfil the following conditions:

- An IBO must be at Pearl Director or of higher designation.
- An IBO must qualify for leadership bonus in the same closing.
- Must complete 80000 CCBV each from two different star groups in the same closing.

$$\frac{2.5\% \text{ of Company CCBV Turnover}}{\text{Total Travel Fund Points Collected Nationally}} = \text{Travel Bonus Point Value}$$

Travel Fund is not given in cash by the company. It can be redeemed for qualifying for national and international tours that are organized by the company.

CAR FUND

Car fund is equal to 3% of total national BV turnover of one closing (15 days) of company.

To obtain this income an IBO has to fulfil the following conditions:

- An IBO must be at Emerald Director or of higher designation slab.
- An IBO must have qualify for the leadership bonus in the same closing.
- Must have completed 100000 CCBV each from two different star groups in the same closing.

$$\frac{3\% \text{ of Company CCBV Turnover}}{\text{Total Car Fund Bonus Points Collected Nationally}} = \text{Car Fund Bonus Point Value}$$



हाउस फंड

कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 2% भाग हाउस फंड के रूप में निर्धारित करती है। इसके लिये निम्नलिखित आनिवार्यताएँ हैं:

- House Fund प्राप्त करने के लिये Sapphire अथवा इससे उच्च स्तरीय रिकॉग्नाइज्ड लीडर ही क्वालिफाई कर सकते हैं।
- इसी क्लोजिंग में लीडरशिप बोनस की क्वालिफिकेशन पूरी होनी चाहिये।
- इसी क्लोजिंग में अपनी टीम में किन्हीं तीन एमरॉल्ड ग्रुप्स से अलग-अलग प्रत्येक से 200000 CCBV प्राप्त होने अनिवार्य हैं।



House Fund (Extra Reward): जब किसी अचीवर द्वारा पूरे वर्ष में किसी भी 17 क्लोजिंग में हाउस फंड के लिये क्वालिफाई किया जाता है तो कम्पनी उसको ₹6 लाख कीमत की कार Extra Reward के रूप में देती है।

लगजरी फंड

कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 2% भाग लगजरी फंड के रूप में निर्धारित करती है। इसके लिये निम्नलिखित आनिवार्यताएँ हैं:

- Luxury Fund प्राप्त करने के लिये Diamond अथवा इससे उच्च स्तरीय रिकॉग्नाइज्ड लीडर ही क्वालिफाई कर सकते हैं।
- इसी क्लोजिंग में लीडरशिप बोनस की क्वालिफिकेशन पूरी होनी चाहिये।
- इसी क्लोजिंग में अपनी टीम में किन्हीं तीन सेफॉयर ग्रुप्स से अलग-अलग प्रत्येक से 600000 CCBV प्राप्त होने अनिवार्य हैं।



Luxury Fund (Extra Reward): जब किसी अचीवर द्वारा पूरे वर्ष में किसी भी 12 क्लोजिंग में लगजरी फंड के लिये क्वालिफाई किया जाता है तो कम्पनी उसको ₹10 लाख कीमत के डायमण्ड्स Extra Reward के रूप में देती है।

क्राउन डायरेक्टर बोनस

कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 1% भाग Crown Director Bonus के रूप में निर्धारित करती है। इसके लिये निम्नलिखित आनिवार्यताएँ हैं:

- Crown Director Bonus प्राप्त करने के लिये Crown Director अथवा इससे उच्च स्तरीय रिकॉग्नाइज्ड लीडर ही क्वालिफाई कर सकते हैं।
- इसी क्लोजिंग में लीडरशिप बोनस की क्वालिफिकेशन पूरी होनी चाहिये।
- इसी क्लोजिंग में अपनी टीम में किन्हीं तीन डायमण्ड ग्रुप्स से अलग-अलग प्रत्येक से 1800000 CCBV प्राप्त होने

Crown Director Royalty (Extra Reward): जब किसी अचीवर द्वारा पूरे वर्ष में किसी भी 12 क्लोजिंग में Crown Director Bonus के लिये क्वालिफाई किया जाता है तो कम्पनी उसको तथा उसके साथी एक अन्य व्यक्ति को यूरोप दूर रिचार्ड करती है।

रॉयल्टी (क्राउन डायरेक्टर)

जब Crown Director Bonus प्राप्त कर रहा कोई व्यक्ति पूरे वर्ष में 20 बार Crown Director Bonus के लिये Qualify करता है तो वह कम्पनी के राष्ट्रीय BV टर्नओवर (वार्षिक) का 1% भाग में अन्य Qualifiers के साथ सहभागी बनता है।

ईजी स्टोर 9 रेफरल रॉयल्टी

यदि कोई IBO अपने रेफरेंस से किसी व्यक्ति को Eazy Store 9 के लिये रेफर करता है तो वह व्यक्ति उक्त स्टोर की टोटल सेल के BV का 2% स्टोर रेफरल रॉयल्टी के रूप में प्राप्त करता है।

HOUSE FUND

House fund is equal to 2% of total national BV turnover of one closing (15 days) of company. To obtain this income an IBO has to fulfil the following conditions:

- An IBO must be at Sapphire Director or of higher designation slab.
- An IBO must have qualify for leadership bonus in the same closing.
- Must have completed 200000 CCBV each from two different star groups in the same closing.

$$\frac{2\% \text{ of Company CCBV Turnover}}{\text{Total House Fund Points Collected Nationally}} = \text{House Fund Bonus Point Value}$$

House Fund (Extra Reward): If an IBO qualifies for house fund in any 17 closings in a year then the company provides the IBO a car of worth Rs.6 lakhs as an Extra Reward.

LUXURY FUND

Luxury fund is equal to 2% of total national BV turnover of one closing (15 days) of company. To obtain this income an IBO has to fulfil the following conditions:

- An IBO must be at Diamond Director or of higher designation slab.
- An IBO must have qualify for leadership bonus in the same closing.
- Must have complete 600000 CCBV each from two different star groups in the same closing.

$$\frac{2\% \text{ of Company CCBV Turnover}}{\text{Total Luxury Fund Points Collected Nationally}} = \text{Luxury Fund Bonus Point Value}$$

Luxury Fund (Extra Reward): If an IBO qualifies for luxury fund in any 12 closings in a year then the company provides the IBO diamonds of worth Rs.10 lakhs as an Extra Reward.

CROWN DIRECTOR BONUS

Crown fund is equal to 1% of total national BV turnover of one closing (15 days) of company.

To obtain this income an IBO has to fulfil the following conditions:

- An IBO must be at Crown Director.
- An IBO must have qualify for leadership bonus in the same closing.
- Must have complete 1800000 CCBV each from two different star groups in the same closing.

$$\frac{1\% \text{ of Company CCBV Turnover}}{\text{Total Crown Director Points Collected Nationally}} = \text{Crown Director Bonus Point Value}$$

Crown Director Royalty (Extra Reward): If an IBO qualifies for crown director bonus in any 12 closings in a year then the company provides that IBO a Europe trip for two persons.



ROYALTY (CROWN DIRECTOR)

If an IBO qualifies for Crown Director Bonus in any 20 closings in a year then he/she becomes eligible to obtain Royalty. Royalty is 1% of total national BV turnover of the company in an year. This 1% amount is distributed among all the Royalty qualifiers.

EASY STORE 9 ROYALTY

If an IBO refers any Eazy Store 9 then he / she will get 2% of that store's monthly BV Sale as Store Royalty.

NOTES

- ऐसे व्यक्ति ही कंपनी के कस्टमर माने जाएंगे जिन्होंने अपना मोबाईल नंबर Verify कर लिया होगा।
- क्लोजिंग का प्रोसेस निर्धारित तिथियों में रात्रि 00:00 बजे स्वतः ही आरम्भ हो जाता है।
- कंपनी ₹0 750/- (सभी कटौती के बाद) से कम का पेआउट नहीं भेजती है। यह आगामी समय के लिये Carry Forward रहता है जब तक कि आपका इन्सैन्टिव इससे अधिक नहीं हो जाता है।
- लॉयल्टी बोनस प्वाइंट की दर एक परिवर्ती गुणज है जोकि प्रत्येक क्लोजिंग में कंपनी द्वारा सेल किये गये हेल्थ पैक तथा कंपनी द्वारा आवंटित किये गये लॉयल्टी प्वाइंट्स के अनुपात पर आधारित है। यह अधिकतम ₹0 500/- तथा न्यूनतम ₹0 300/- हो सकती है। लेकिन किसी भी क्लोजिंग में पहले 3 लॉयल्टी प्वाइंट की दर ₹0 500 पर स्थिर की गई है।
- यदि किसी IBO द्वारा Standrad Health Pack Worth Rs. 2900/- on DP खरीदा गया होता है तो उसकी किसी क्लोजिंग में लॉयल्टी प्वाइंट बोनस प्राप्त करने की क्षमता ₹0 50000/- होती है। जबकि Premium Health Pack Worth Rs. 5900/- खरीदने पर यह क्षमता बढ़कर ₹0 250000/- प्रति क्लोजिंग हो जाती है।
- कंपनी अपने टर्नओवर का अधिकतम 60 प्रतिशत ही पेआउट के रूप वितरित कर सकती है।
- कंपनी अपने किसी भी प्लान और वितरण प्रणाली को कभी भी बिना पूर्वसूचना के परिवर्तित करने के लिये अधिकृत है।
- The person who has verified their mobile number will be considered as the customer of the company.
- The process of closing starts at 00:00 mid night automatically on the given dates.
- Payout given by the company should not be less than Rs.750/- (after all deductions). If the total incentive is less than Rs.750/- then it will be carry forward in the next closing payout until it becomes equal to or more than Rs.750/-.
- Loyalty bonus point rate may vary in every closing. This rate can go more than Rs.500/- and less than Rs.300/- depending upon the sale of health packs and distribution of loyalty points by the company in every closing. However, the value of first 3 loyalty points of a closing will be fixed to Rs.500/-.
- Loyalty point bonus income is limited to Rs.50000 per week for the IBOs who have purchased the health pack of Rs.2900/- on DP.
- Loyalty point bonus income is limited to Rs.250000 per week for the IBOs who have purchased the health pack of Rs.5900/- on DP.
- Maximum payout distributed by the company will not be more than 60% of the total turnover.
- Company reserves all the rights to change or amend the business plan or distribution plan at any given point of time without any prior notice/ information.
- Before any kind of registration, please read all the terms and conditions given on the website www.eazyways.com.
- **To expect any kind of income without working is strictly not advisable. Eazyways business is not an investment scheme.**

वैधानिक चेतावनी:

- सफलता सतत व सकारात्मक प्रयासों का प्रतिफल है अतः बिना कार्य किये किसी भी प्रकार की आय की आशा करना व्यर्थ है। ईजीवेज़ व्यापार कोई निवेश स्कीम नहीं है।
- सर्वाधिकार सुरक्षित।। कंपनी किसी भी प्रकार के नीति परिवर्तन, प्लान में बदलाव अथवा गणना पद्धति में परिवर्तन करने के लिये पूर्ण रूप से स्वतन्त्र है।
- किसी भी प्रकार के रजिस्ट्रेशन से पूर्व कंपनी की आधिकारिक वेबसाइट www.eazyways.com पर दी गई नियम व भातें अवश्य पढ़ें।



Call us to become Eazyways Customer

EAZYWAYS HEALTHCARE PVT. LTD.

(An ISO 9001 : 2008 Certified Company)

📍 E-130, Sector-7, Noida-201301 (INDIA)

☎ +91 120 4266122

✉ eazywayshealthcare@gmail.com

✉ care@eazyways.com

🌐 www.eazyways.com