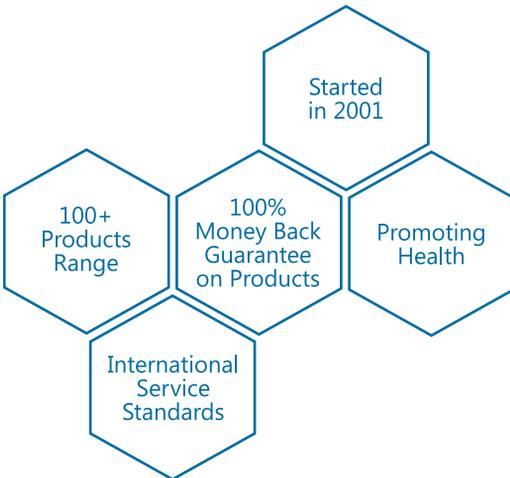


# BUSINESS PLAN

**BE HEALTHY BE RICH**



### IMPORTANT BUSINESS TERMINOLOGY

#### कस्टमर ▶

आप Eazyways, [www.eazystore9.com](http://www.eazystore9.com) एवं शॉपिंग स्टोर Eazy Store 9 पर फ्री रजिस्टर करके शॉपिंग प्रारम्भ कर सकते हैं इसके उपरान्त आप ईजीवेज़ के रजिस्टर्ड कस्टमर कहलाते हैं तथा कम्पनी की ओर से बहुत सारे ऑफ़र्स एवं डीलस के लाभ लेने के लिये अधिकृत हो जाते हैं। (कम्पनी किसी भी कस्टमर द्वारा दी गई जानकारीयों की गोपनीयता के लिये आश्वस्त करती है।)

#### लॉयल्टी कस्टमर ▶

जब कोई कस्टमर बिना किसी भी समयसीमा के ईजीवेज़ वैबसाईट अथवा रिटेल सेंटर से पहली बार आरोग्य वाटिका हैल्थकेयर प्रोडक्ट खरीद लेता है तो कम्पनी उक्त कस्टमर को अपना लॉयल्टी कस्टमर प्रमाणित करती है।

#### इंडिपेंडेंट बिज़नेस ऑनर (आई.बी.ओ.) ▶

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

#### ईजीवेज़ 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 ईजीवेज़ बिज़नेस टीम का निर्माण होता जाता है जोकि दो हाउस में विभक्त होती है।

#### डी.पी. ▶

कम्पनी अपने लॉयल्टी कस्टमर को अपना कोई भी प्रोडक्ट Maximum Retail Price (MRP) पर नहीं बेचती है। इस प्रकार से प्रोडक्ट की खरीदारी पर कम्पनी अपने लॉयल्टी 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 लाभांश को अपने IBO के मध्य प्रोडक्ट की सेल को बढ़ाने के लिये बोनस एवं रॉयल्टी आदि के वितरण के लिये उपलब्ध कराती है। इस लाभांश को Business Volume (BV) कहते हैं।

#### 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।

## CUSTOMER ▶

It is mandatory for each and every person to get registered with Eazyways through a free registration process after that he/she can start shopping on Eazyways' E commerce website [www.eazystore9.com](http://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 get benefitted for various 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 not shared with anyone by the company.)

## LOYALTY CUSTOMER ▶

When a person makes first purchase of Aarogya Vatika Healthcare Products with any value that particular person becomes a loyalty customer of the company.

## INDEPENDENT BUSINESS OWNER (IBO) ▶

All the loyalty customers of Eazyways are eligible to become Independent Business Owner on request. The company organizes a selection process as per the promotion skill and knowledge between all the applicants. 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 these customers. The house in which a referred customer will be added is decided by the IBO who is referring them. Once a customer gets added in any one of these two houses, he/she cannot be shifted or their position cannot be changed under any circumstances. A customer is free to refer as much as 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.

## DP ▶

Company provides the product to its Loyalty 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).

## 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).

## 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।

## डिस्काउंट एण्ड ऑफर

सभी प्रकार के रजिस्टर्ड कस्टमर्स Eazy Store 9 पर शॉपिंग करने पर अधिकतर प्रोडक्ट्स पर आकर्षक ऑफर्स प्राप्त करते हैं। लॉयल्टी कस्टमर्स को MRP से अधिकतम 25% डिस्काउंट्स भी प्राप्त होने लगते हैं। इसके साथ ही सभी कस्टमर्स समय-समय पर आने वाले विशेष ऑफर्स एवं कॉन्टेस्ट का भी लाभ उठा सकते 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 Loyalty Customer नहीं बन जाता, तब तक यह साधारण कस्टमर ही रहता है और ऐसे कस्टमर्स को उनकी शॉपिंग पर ऑफर्स तो प्राप्त होते हैं परन्तु उनकी 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।

## WELCOME THE WORLD OF EAZYWAYS

### INCOMES

#### Customer's Income:

1. Discount & Offers

#### IBO's Income:

2. Customers' Shopping Bonus
3. Loyalty Point Bonus
4. Team Royalty
5. Rewards
6. Team Business Income

#### Leader's Income:

7. Leadership Bonus
8. Gold Star Royalty

#### Corpus Funds:

9. Travel Fund
10. Car Fund
11. House Fund
12. Luxury Fund
13. Crown Director Bonus

#### Royalties:

14. Royalty (Royal Crown Director)
15. Eazy Store 9 Royalty

## 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 calculated on the basis of his/her TABV.

## CLOSING

The calculation and distribution of the incentive of total business carried out by an IBO or through his/her team, the company make closing 4 times in a month i.e., 7<sup>th</sup>, 15<sup>th</sup>, 22<sup>nd</sup> 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 15<sup>th</sup> and on the last date of the month.

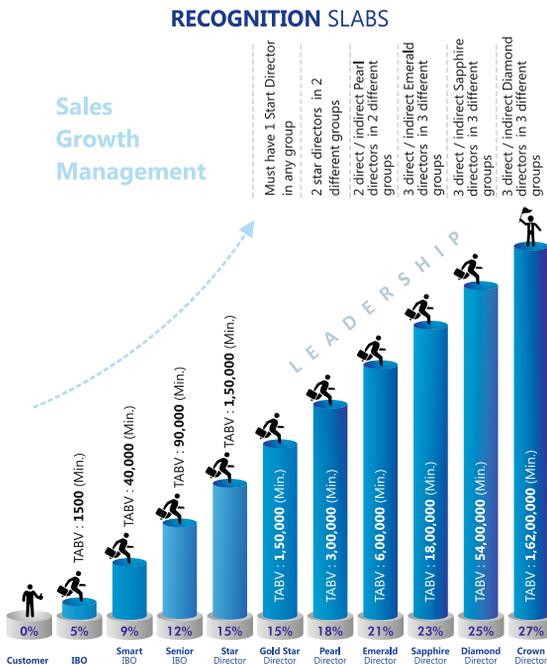
## DISCOUNT & OFFERS

All types of registered customers get attractive offers on most of the product on shopping from Eazy Store 9. This discount is available for our loyalty customers only. Here, L.C. will get upto 25% less on MRP. Along with these all customers can take benefit from various offers and contests which are provided by the company on regular intervals.

## CUSTOMERS' SHOPPING BONUS

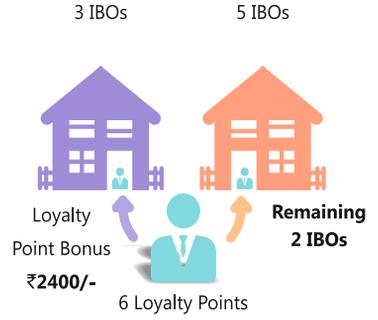
An IBO can introduce unlimited free registered customers in Eazyways. However, until a customer purchases products till loyalty customer's threshold limit and becomes a loyalty customer of Eazyways he/she will remain a normal customer only. A normal customer can take benefits of offers but will not be 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 a 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 effort to register them freely then he/she can get a very attractive & regular income.



## 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 आईबीओ बनने पर आपको दो लॉयल्टी प्वाइंट प्राप्त होते हैं। कम्पनी प्रत्येक लॉयल्टी प्वाइंट पर अपने आईबीओ को ₹0 300/-से ₹0 500/- का बोनस प्रदान करती है। कम्पनी अपने किसी भी आईबीओ को एक क्लोजिंग में अधिकतम ₹0 250000/- की सीमा तक ही लॉयल्टी प्वाइंट बोनस प्रदान करती है। यदि किसी हाउस में कुछ नये आईबीओ गणना में बचे रह जाते हैं तो वह आगामी क्लोजिंग की गणना में स्वयं ले लिये जाते हैं।



### EXAMPLE

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 आईबीओ बने। इसी प्रकार ऑरेंज हाउस में पांच आईबीओ बन गये। इससे सुरेश को कुल 6 लॉयल्टी प्वाइंट प्राप्त हुए तथा उसके ऑरेंज हाउस में दो आईबीओ गणना के लिये बचे रहे जोकि आगे की गणना में स्वयं ले लिये जायेंगे। अतः 6 लॉयल्टी प्वाइंट के बदले कम्पनी ने उसको ₹0 2400 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 ₹0 20 प्रति लॉयल्टी प्वाइंट टीम रॉयल्टी प्राप्त करते हैं। इसके लिये किसी भी प्रकार की शर्त नहीं है। इसके साथ ही आप अपने सभी डायरेक्ट रेफर किये गये IBO के 4 लेवल तक उपस्थित सभी IBO के द्वारा प्राप्त किये गये Loyalty Points पर ₹0 10/- टीम रॉयल्टी भी प्राप्त करते हैं।

### EXAMPLE

सुरेश की टीम में ईजीवेज बिज़नेस भली भांति चलने लगा और उसकी टीम में अनेक लोग कम्पनी के आईबीओ बन गये। इससे सुरेश काफ़ी 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 ₹0 20 प्रति लॉयल्टी प्वाइंट की दर से ₹0 2000 टीम रॉयल्टी प्रदान की।

उसको उसके दूसरे से 5वें लेवल तक जितने भी IBOs ने लॉयल्टी प्वाइंट अर्जित किये, सुरेश को इन सबके लिये भी ₹0 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 !

पांचवे 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 पांचवे 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 becoming new IBOs in each team an IBO receives 2 loyalty points. Company provides a bonus of Rs. 300/- to Rs.500/- on each loyalty point to its IBOs. Company provides a maximum of Rs. 250000/- as loyalty point bonus in a week.

**EXAMPLE** 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 became IBOs. Similarly, in orange house 5 IBOs were upgraded. According to this Suresh obtained 6 loyalty points. Two loyalty IBOs were left in the orange house those will be carry forwarded and will be counted for the next calculation. Against calculated 6 loyalty points, company provided a loyalty point bonus of Rs.2400 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. As well as 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 becoming IBOs 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.

Company provides Suresh Rs.10 on each loyalty point obtained in his team upto 5 levels as team royalty also 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

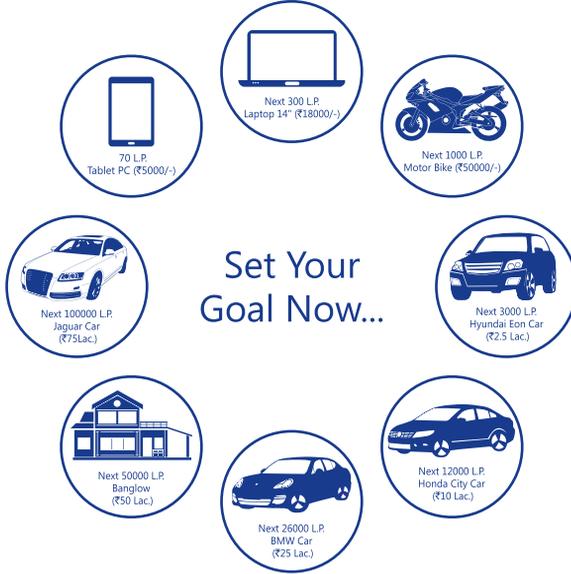


**EXAMPLE**

**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 रिकॉग्नीशन 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 रिकॉग्नीशन लेवल तथा प्रतिशतता का निर्धारण किया जाता है। इसी प्रकार आपके द्वारा डायरेक्ट रेफर किये गये सभी IBOs का भी रिकॉग्नीशन 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 रेफर्ड किसी भी IBO की टीम से आपको प्राप्त हुए 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 क्लोज़िंग) 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 रिकॉग्नीशन 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 कम्प्रेशन सिस्टम का प्रावधान है, अर्थात् यदि दो क्वालिफायर्स के मध्य ऐसा IBO आता / आते हैं जोकि इस क्लोज़िंग 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 क्लोज़िंग 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.

**TABV = 105000 / CCBV = 64000**

Your Income from this Group -

**64000 X (18-9)% = 64000 X 9% = Rs. 5760/-**

**TABV = 283033**

**CCBV = 150000**

Your Income from

this Group -

**150000 X (18-15)%**

**= 150000 X 3% = Rs. 4500/-**

**TABV = 125478**

**CCBV = 95000**

Your Income from

this Group -

**95000 X (18-12)%**

**= 95000 X 6% = Rs. 5700/-**

9%

**Your PBV = 8000**

Your Income from your

purchase **-8000 X 18% = 1440/-**

15%

**YOU**  
**18%**  
**GOLD**  
**STAR DIRECTOR**

**Your TABV = 558058 / CCBV = 335000**

Your Income for this closing -

**5760 + 4500 + 5700 + 2340 + 1440 = 19740/-**

Your Leadership Bonus\* : Rs. 9000/- (approx.)

Gold Star Royalty\* : Rs. 7000/- (approx.)

Your Total Income\* : Rs. 35740/- (approx.)

12%

5%

**TABV = 36547 / CCBV = 18000**

Your Income from this Group -

**18000 X (18-5)% = 18000 X 13% = Rs. 2340/-**

## 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		SELF PBV	COMPRESSED LEVELS										
		CCBV	PGBV		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 कम्प्रेशन 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		SELF PBV	COMPRESSED LEVELS						
		CCBV	PGBV		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%	

## ट्रेवल फंड

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

- Travel Fund प्राप्त करने के लिये Pearl 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 दो स्टार गुप्स 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 म्दमतंसक 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 दो पर्ल गुप्स 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 ₹0 6 लाख कीमत की कार Extra Reward के रूप में देती है।

## लग्जरी फंड

कम्पनी अपने राष्ट्रीय BV टर्नओवर (अर्धमासिक क्लोजिंग) का 2% भाग लग्जरी 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 लग्जरी फंड के लिये क्वालिफाई किया जाता है तो कम्पनी उसको ₹0 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 अनिवार्य हैं।

**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 टूर रिवाइड 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।

## ईज़ी स्टोर 9 रेफेरल 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 रेफेरल 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.

## EAZY 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

- The process of closing starts at mid night 00:00 hour automatically on the given dates.
- Before any kind of registration, please read all the terms and conditions given on the website [www.eazyways.com](http://www.eazyways.com).

**To expect any kind of income without working is strictly not advisable. Eazyways business is not an investment scheme.**

### वैद्यानिक चेतावनी:

- सफलता सतत व सकारात्मक प्रयासों का प्रतिफल है अतः बिना कार्य किये किसी भी प्रकार की आय की आशा करना व्यर्थ है। ईज़ीवेज़ व्यापार कोई निवेश स्कीम नहीं है।
- सर्वाधिकार सुरक्षित।।
- किसी भी प्रकार के रजिस्ट्रेशन से पूर्व कम्पनी की आधिकारिक वेबसाईट [www.eazyways.com](http://www.eazyways.com) पर दी गई नियम व शर्तें अवश्य पढ़ें।



Call us to become Eazyways Customer

**Eazyways AROGYA HEALTHCARE PVT. LTD.**

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

 +91 120 4266122

 [eazywayshealthcare@gmail.com](mailto:eazywayshealthcare@gmail.com)

 [care@eazyways.com](mailto:care@eazyways.com)

 [www.eazyways.com](http://www.eazyways.com)