

Welcome To The Gateway To Success

Let your success make the noise



Objective

You might be in any profession-

- Ioh
- Businessman
- House wife
- Student
- Government employee
- Retired person

We always think in our mind what changes can we bring in life, which can bring growth and progress

This presentation will answer all those questions which are there in your mind

That is why you should watch this presentation



What are the needs of a Common Man?







Health

Wealth

Freedom

√

All 3 required if we have to progress in life

√ 90 % of people do not get all three

This presentation will give the solution

✓



SO, WHAT ARE THE COMMON



Job



Business





Lockdown Effects







INCREASE IN POVERTY



JOBS INSECURITY



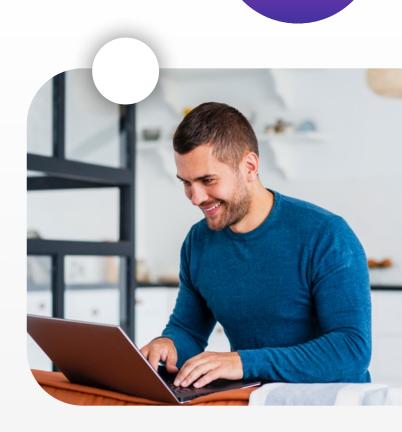
UNEMPLOY-MENT



For all these problems

What is the Solution?

Today I will show you a presentation where you will get health + wealth + happiness







A Powerful Plan

Success









Time Work













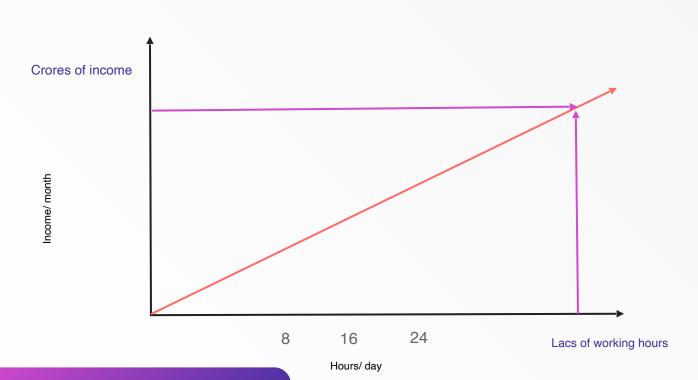
HOW DOES A COMMON MAN EARNS INCOME?



This is linear income, it has some limitations-



HOW DOES A RICH MAN EARNS INCOME?



This is Residual income



LET'S UNDERSTAND RESIDUAL INCOME AND ITS IMPORTANCE

Also known as passive source of income

O2

Money earned long after the active work is done

Income generated while you are no longer 'on the clock'

O3

Money earned long after the active work is done

Freedom to earn more money



Now it's time to understand

Franchising

The world's fastest growing business model!





INTRODUCING WORLD'S FASTEST GROWING BUSINESS MODEL













































INTRODUCING WORLD'S FASTEST GROWING BUSINESS MODEL





INTRODUCING WORLD'S FASTEST GROWING BUSINESS MODEL

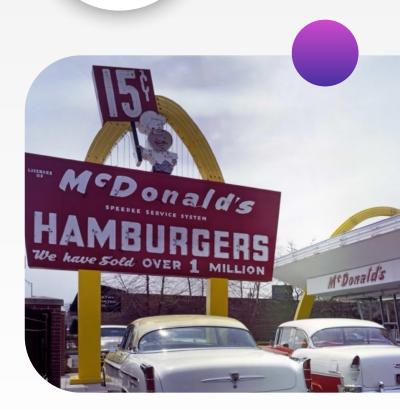




There are more than

36,000 McDonald's

- Ray Kroc, Father of Franchising Concept.
- The Most Successful Franchising Mode

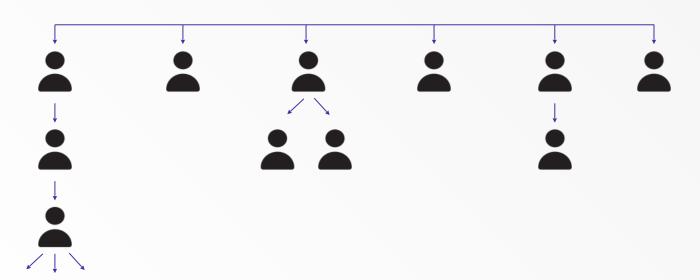


(Reference) http://www.franchisefoundations.com/mcdonaldsfranchise.html



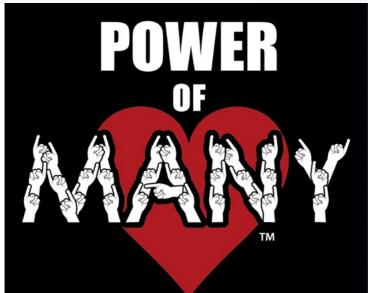
PRIVATE FRANCHISING

- Every franchisee is a franchisor, and can give a Franchise.
- The Profit is shared.









COMES FROM



DO YOU WANT TO CHANGE YOUR

LIMITED INCOME

TO

RESIDUAL INCOME





Are you

Interested?

To create your dream life





Globally Accepted Franchising Model

Direct Selling





WORLD'S FASTEST GROWING FRANCHISING MODELS



डायरैक्ट सेलिंग उद्योग 108.4 अरब पहुंचने की उम्मीद

नई दिल्ली ,2 मई (प.स.) : भारतीय डायरैक्ट सेलिंग उद्योग वर्ष 2014-15 तक 108.5 अरब डालर पर पहुंचने की उम्मीद हैं जो 2010-11 में 52.3 अरब रुपए का था। इंडियन डायरैक्ट सेलिंग एसोसिएशन (आई.डी.एस.ए.) और

पी.एच.डी. चैंबर द्वारा यहां जारी सर्वेक्षणरिपोर्ट में यह अनुमान व्यक्त किया गया।

सर्वेक्षण रिपोर्ट जारी करते हुए पी.एच.डी. चैंबर की महासचिव सुष्मिता शेखर ने कहा, ''डायरैक्ट सेलिंग कंपनियां ग्राहकों को विश्व

स्तर के उत्पाद मुहैया कराती हैं। आज का उपभोक्ता गुणवत्ता को लेकर काफी सतर्क हो गया है जिसके मद्देनजर डायरैक्ट सेलिंग कंपनियां तेजी से कारोबार बढ़ा रही हैं।'' वहीं आई.डी.एस.ए. के अध्यक्ष एस. सुब्रमण्यम ने कहा,'' डायरैक्ट सेलिंग कंपनियां देश के सामाजिक और आर्थिक विकास में सिक्रय योगदान कर रही हैं जिसमें अकेले आई.डी.एस.ए. की सदस्य कंपनियों द्वारा सरकार को कर के रूप 6.5 अरब रुपए का भुगतान किया गया और स्वरोजगार उपलब्ध कराने में अहम भूमिका निभाई हैं। इस उद्योग में कुल वितरकों की संख्या 39,62,522 पर पहुंच गई।इनमें महिलाओं की हिस्सेदारी 50 प्रतिशत से अधिक है।





रजिस्ट्री सं० डी० एल०-33004/99

REGD. NO. D. L.-33004/99



असाधारण

EXTRAORDINARY

भाग II-खण्ड 3-उप-खण्ड (i)

PART II—Section 3—Sub-section (i)

प्राधिकार से प्रकाशित

PUBLISHED BY AUTHORITY

ti. 747] No. 747] नई दिल्ली, बुधवार, अक्तूबर 26, 2016/कार्तिक 4, 1938 NEW DELHI, WEDNESDAY, OCTOBER 26, 2016/KARTIKA 4, 1938

उपभोक्ता मामले, खाद्य एवं सार्वजनिक वितरण मंत्रालय

(उपभोक्ता मामले विभाग)

अधिसचना

नई दिल्ली, 26 अक्तूबर, 2016

सा.का.नि. 1013 (अ).-सरकार द्वारा, प्रत्यक्ष विक्री उद्योग से संबंधित मामलों के संबंध में कार्रवाई करने के लिए, दिल्ली, आंध्र प्रदेश और केरल की राज्य सरकारों के प्रतिनिधियों के साथ-साथ क्लिल मंत्रालय, औद्योगिक नीति एवं संकर्धन विभाग, विधिक कार्य विभाग, सूचना एवं प्रौद्योगिकी विभाग तथा कॉरपोरेट कार्य मंत्रालय के प्रतिनिधियों को शामिल करते हुए एक अंतरमंत्रालयी समिति का गठन किया गया।

अंतरमंत्रालयी समिति द्वारा किए गए विचार-विमर्श और पणधारियों के साथ किए गए परामर्श के आधार पर उद्योग जगत और उपभोक्ताओं के विधिक अधिकारों और हितों का संरक्षण करने हेतु, राज्यों और संघ राज्य क्षेत्रों के लिए प्रत्यक्ष विक्री के संबंध में मॉडल विशा-निर्देश तैयार किए गए हैं। दिशा-निर्देशों में यह कहा गया है कि प्रत्यक्ष विक्रेताओं, प्रत्यक्ष विक्री कंपनियों की गतिविधियों की निगरागी/पर्यवेक्षण करने के लिए राज्य सरकारें प्रत्यक्ष विक्री संबंधी दिशा-निर्देशों के अनुपालन के संबंध में एक तंत्र स्थापित करेगी।

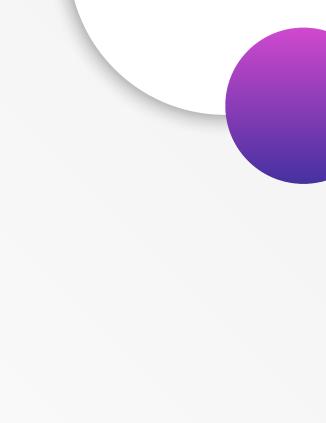
प्रत्यक्ष विक्री गतिविधियां चलाने वाली किसी प्रत्यक्ष विक्री कंपनी को दिनांक 09 दिसंबर, 2016 तक उपभोक्ता मामले विभाग को इस आश्रय का एक शपथ पत्र देना होगा कि वह इन दिशा-निर्देशों का अनुसरण करेगी और अपनी संरचना का विवरण भी उपलब्ध कराएगी। प्रवर्तन एवेंसियां होने के नाते, राज्य सरकारें और संघ शासित क्षेत्र इन दिशा-निर्देशों को कार्यान्वित करने के लिए आवश्यक कार्रवाई कर सकती है। ये दिशा-निर्देश www.consumeraffairs.nic.in वेबसाइट पर उपलब्ध है।

संलग्न: शपथ पत्र के प्रोफॉर्मा सहित प्रत्यक्ष विक्री के संबंध में मॉडल दिशा-निर्देश अंग्रेजी और हिन्दी में।

[सं. 21/18/2014-आई.टी. (खंड II)]

पी.वी. रामाशास्त्री, संयुक्त सचिव

5030 GI/2016 (1)





THE GAZETTE OF INDIA- 28 DEC. 2021

 प्रत्यानी उपभोक्ता को बस्तुओं एवं सेवाओं, मूल्य, साख की अतें, भ्रवतान की अतें, वापनी की नीतियां, वारंदी की अतें, विक्री के बाद की सेवाओं का स्पष्ट एवं समूर्ण विवरण तथा निकाय प्रदान करता;

4. विश्वी के समय प्रत्याती/उपभोकाओं को निम्नतियित जानकारी प्रदान करना:

 क) प्रयास विकेश का नाम, पता, पंतीकरण गंध्या अधवा नामांकर गंध्या, पहचान का प्रमाण और टेनीक्टेन नम्बर तथा प्रयास विकेश कम्पनी का स्वीरा;

- य) अपूर्ति की जाने काली करनुओं अथवा गेवाओं का विवरण;
- य) लेल-देन ने पूर्व, उपभोक्ता को कम्पनी की बस्तुओं की बापनी की नीतियों के बारे में विस्तार ने बताना;
- वार्टर की तारीख, उपभोक्ता द्वारा अस्तान की जाने वाली कल राजि, किन और रमीद नहित;
- तम्ने के निरीक्षण और वस्तु की मुपुर्वेगी का समय एवं स्थान;
- अपने आईर को रह करने के अधिकार की जानकारी और/अधका विकय-योग्य स्थिति में उत्पाद की बापनी और भुगतान की गई राजी का पूर्व प्रतिदाव;
- छ) जिनायत प्रतितोध तंत्र के संबंध में विवरण;
- नेखों की उचित पुन्तिका रखी जाए दिलमें उत्पादों, मृत्य, कर और मात्रा का स्वीरा दिया गया हो और उनके द्वारा वेची गई करनुओं के गंबंध में ऐसे अन्य स्वीर, जो नियम के तहत निर्धारित किए वए हों।
- प्रत्यक्ष विकेता निम्न कार्य नहीं करेगा:
- व) श्रामक, वपटपूर्ण और/अथवा अनुचित व्यापार पञ्जतियों का प्रयोग;
- य) भामक, हुटे, क्यटपूर्ण औरध्यपमा अनुचित निवृत्ति गदातियों का प्रयोग, जिसमें संभावित प्रयक्त चिकाओं के साथ उनके सम्पर्क में वात्रविक अथवा संभावित विकी अथवा अय की स्थात प्रत्यूष्टी और विशी भाकी प्रयक्त विकेता को प्रयक्त विकी के यात्र अधिक के
- मंत्राणित प्रत्यक्ष विकेश को ऐसा कोई वास्तविक प्रस्तुतीकरण देश जिसे सत्यापित न किया जा सके अधवा ऐसे कोई बादे करना जिसे पूरा न किया जा सके;
- पंभावित प्रत्यक्ष विकेता को छुट और/अथवा कपटपूर्ण तरीके से प्रत्यक्ष विक्री के लाभ प्रदान करना;
- ह) प्रयास विश्वी संचालन से संबंधित कोई प्रस्कृतिकरण जो जानकुरकर किया जाए, छोड़ा जाए अचवा ऐसा करने की अनुमति सी यह हो, जिले प्रयास विश्वी कारणी और प्रमाश विकेता के बीच पारित्यक्तिय प्रमाशी और समामीता शामिल है अचवा ऐसे प्रथम विश्वीत हारा बेची जा ही नवना और अपना सेवारों को होते औरअबचा बात्तम हो.
- अनुचित रूप से वही साथा में बरनुओं और/अवश सेवाओं को करीदने के लिए पहली बार उल्लिखित प्रत्यक्ष विकेता द्वारा नियुक्त प्रत्यक्ष विकेता की अवस्थकता अवशा उनको प्रोत्साहित करना;
- य) कोई गाहित्य और/अपना प्रतिजय नामग्री प्रदान करना जो मृत प्रत्यज विक्री कम्मनी के अंदर और वाहर मंशावित और/अपना मौजूद प्रत्यज विक्रताओं को प्रत्यज विक्री कम्मनी द्वारा जारी अनुभविक तक ही गीथित न हो;
- मंशानित अथवा मौजूदा प्रवश्न विक्रेताओं को साहित्य अथवा प्रतिश्रम नामवियां अथवा विक्री हेतु प्रदर्शन एक्करण खरीदने के लिए प्रोत्साहित करना।

श्रंत 6: प्रत्यक्ष विकी संस्था और प्रत्यक्ष विकेता के बीच संबंध

- 1.1 प्राप्ता विकी संस्था और प्राप्ता विकेश के बीच संबंध को चारियों के बीच हुए निवित्त समाती के अनुवार निर्धारित किया जाएसा त्रियाँ प्रस्था विकी संस्था और प्रस्था विकी निर्मा त्रिया एक एकितानिर्देशों के सहस प्रस्था विकी व्यापार चनाने के शिर एकों के रूप में पाप कर में प्राप्ताव कराना के विकास कर किया है कि स्था में पाप कर में प्रस्था कर किया कि त्या में पाप कर करा के प्रस्था कर किया कि प्रस्था कर किया किया कि प्रस्था कर किया कि प्रस्था कर किया किया कि प्रस्था कर किया कि प्रस्था कर किया किया कि प्रस्था कर किया कि प्रस्था कर किया कि प्रस्था कर किया किया कि प्रस्था कर किया कि प्रस्था किया कि प्रस्था कर किया कि प्रस्था कर किया कि प्रस्था कि प्रस्था कि प्रस्था कि प्रस्था किया कि प्रस्था कि प्रस्था कि प्रस्था किया कि प्रस्था कि प्रस्था
- 1.2 अस्य मधी अधिकार और कर्जब्य, निविश्त समाग्रीते की स्पष्ट लगों के अनुसार निर्धारित किए आएंसे, जब तक प्रव्यक्ष विक्री संस्था और प्रव्यक्ष विक्रेश के बीच संविद्या के रूप में स्पष्ट रूप से उपलब्ध नहीं कराए आएंसे.

THE GAZETTE OF INDIA : EXTRAORDINARY

[PART II-SEC, 3(i)]

राज्य सरकारों/संघ राज्य क्षेत्रों को नीतिगत निर्देश प्रत्यक्ष बिक्री के संबंध में दिशानिर्देशों की मॉडन रूपरेखा

इन कितानियोंना के प्रथम विकी रिवानियेंग 2016 कहा जाएता में राज्य सनकारों को प्रमान किहीं और बहुतनीय विशास स्थाप विनियमित करने पर विचार करने तथा प्रथम विकी और सहानदीय विशास के गंधेय में विवासन विनियमक तंत्र को सुदूर कराने के लिए मार्चवर्णक सिद्धानी के रूप में प्रीवासनी को प्रोप्त और प्रधानात्रों के वैधावित अधिवारी और हिले का संस्था करने के लिए तथीं किए

संद 1, परिभाषाएं:

इन दिशानिर्देशों में जब तक अन्यथा अपेक्षित न हो:

- 1. "अधिनियम" का अर्थ उपभोत्ता संरक्षण अधिनियम, 1986 (1986 का 68) है;
- 'उपयोक्ता' का अर्थ वही होना जो उपयोक्ता संरक्षण अधिनियम, 1986 में दिया गया है:
- मंधानमा से तात्पर्य वह व्यक्ति है जिसे प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा प्रत्यक्ष विक्री अवसर प्राप्त करने की पेतकत की गई है या प्रस्ताव दिया गया है;
- प्राचक विकेश में नात्वई, विक्रिक रूप से लागू किए जा सकते वाले निवित अनुबंध के माध्यम से प्रमुख से प्रमुख आधार पर प्राचक विक्री स्वापार चलाने के लिए किमी प्राचक विक्री संस्था द्वारा, रात्वक अवका अप्राचक रूप से, विवृत्त अवका प्राचक रूप
- "प्राचन विकी का नेटवर्ष' से तारार्थ, विकास के विभिन्न स्तरों पर प्राचन विकेताओं का एक नेटवर्ष है जो अन्य स्तरों पर ऐसे प्राचन विकेताओं की नार्थी या प्रयोग या प्राचीतिक कर कार्य हैं जो किए उसकी सहायका करेंगे.

म्याम्बा: "प्रत्यक्ष विक्री का नेटवर्ष" से तात्यवं किसी प्रत्यक्ष विक्री संख्या द्वारा प्रत्यक्ष विक्री व्यापार के किए अपनाचा सचा संवित्तरण अवका विप्रत्यन का कोई तरीका है और इसमें विप्रत्यन का मान्ती लेकन नरीका भी शामिल है।

- "प्रत्यक्ष विक्री" से अभिप्रायः पिरासिड स्क्रीम के अतिरिक्त प्रत्यक्ष विक्री के एक भाग के रूप में वस्तुओं का विचलन, वितरण और विक्री करना वा सेवाएं प्रदान करना है:
 - करतें कि उपओक्ताओं को इन करनुमें अथवा गेवाओं की किसी 'त्याची सूदरा अवस्थिति' के अतिरिक्त प्राय: उनके पर में अथवा उनके कार्यस्था पर ऐसी करनुओं के प्रचार और उदर्शन द्वारा किसी निधित स्तर पर की जाएवी।
- "कराज विकी संस्था" में अभियाद: एक ऐसी संस्था है जो पिरासिट स्कीम में नहीं नगी हुई है और जो प्रत्यक्ष विकेता के माध्यम में सन्दर्भ अन्तवा सेवाओं की विकी या पेतकत करनी है।

परंतु "प्रत्यक्ष विक्री संस्था" में बोई ऐसी संस्था या व्यापारी शामिल नहीं है जो संदर्भित प्रयोजनार्थ समय-समय पर सरकार द्वारा अधिसृत्यित या अन्यथा किया गया हो।

- "क्लुओं" से जातार्थ, क्लुओं की किही अधिनियम, 1930 में यशापरिभाषित बस्तुलं है और "सेकाओं" से जातार्थ उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 1986 में प्रयापरिभाषित सेकाल है।
- 'विक्री योज्य' का अर्थ, करनुओं और/या सेवाओं के मामावे में, प्रयोग न की गई और विषयन योज्य, जिसकी समयाविध समाप्त न हुई हो, और जो भीमानी, अप्रवित्त अवया किनेप प्रोत्साहन के लिए वर्ती करनुएं और/या सेवाएं न हो;
- 10. "उपशंसन अपि" का अर्थ, वह सम्यावधि है जो उस तारीय से सिनी जाएंसी जब प्रचल विकेता और प्रचल विकी संस्था खंड 4 के लात अनुबंध करते हैं और उस तारीय को समाप्त होंसी जब अनुबंध पुरा हो जाता है और जिसक बीच प्रचल विकेता सम्बद्ध। अपने के लिए वह के अल्याधिक हम अनुबंध पुरा का कर देता है.
- 11. "पिरासिड स्वीम" में ताल्पर्य:

परंतु पिरामिड स्थीम की उपर्युक्त परिभाषा उन इना में लागू नहीं होगी जब अंनवानाओं द्वारा कोई लाभ, प्रत्यक्ष अववा अप्रत्यक्ष, प्राप्त करने के उदेश्य में एक या अधिक अंनवानाओं को नामांत्रित करके अंनवानाओं का बहन्तरीय नेटवर्क बनाया गया हो, जहां



WFDSA ANNUAL REPORT 2019-2020



Founded in 1978 by 12 Direct Selling Associations (DSAs), the World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA) is the leading international organization representing the global direct selling industry in more than 170 countries.

Today, WFDSA is based in the United States capital, Washington, DC. Our members are a diverse, dedicated group of more than 62 national and regional DSAs who share a common vision and voice to pursue the highest ethical conduct; foster partnerships with government, consumer and academic leaders; strengthen the management of DSAs and their member companies; and promote greater understanding and support of direct selling worldwide.

All WFDSA members must implement the WFDSA World Code of Ethics for Direct Selling in their national Codes. The cornerstone of our commitment to ethical business practices and consumer protections, our Code of Ethics is a living document that is regularly enhanced to meet the demands of direct selling. All direct selling companies agree to be bound by these Codes as a condition of admission and continuous membership in a national association.



SOURCE:https:// wfdsa.org/download/ advocacy/ annual_report/WFDSA-Annual-Report-2020.pdf







FINANCIAL EXPRESS

Indian direct selling industry records USD 2.47 billion sales in 2019, ranks 15th globally

The US is leading in the list contributing 20 per cent of the global direct selling industry with sales of USD 35.21 billion, though it has registered a marginal degrowth of 0.4 per cent.

By: PTI July 19, 2020 10:25:10 PM

:निक नवज्योति

Udaipur City - 20 Jul 2020 - Page 9

9

उदयपर, सोमवार, २० जलाई २०२०

dainiknavajyoti.com दैनिक नवज्याति



भारत की वैश्विक डायरेक्ट सेलिंग रैंकिंग में सुधार, १५वें स्थान पर पहुंचा

एजेंसी/ नई दिल्ली/चंडीगढ। भारत ने वर्ष 2019 र्र डायरेक्ट सैलिंग कारोबार में अपना बेहतरीन प्रदर्शन तारी रखते हुए वैश्विक डायरेक्ट सैलिंग बाजार रैंकिंग र्ग चार अंकों का सधार करते हुए 15वां पायदान प्रसिल कर लिया है। देश में डायरेक्ट सेलिंग कम्पनियों ६ संगठन इंडियन डायरेक्ट सैलिंग एसोसिएशन आईडीएसए) की अध्यक्ष रिनी सान्याल ने रविवार हो आयोजित एक वर्च अल संगोष्ठी में अपने उदघाटन मबोधन में यह जानकारी दी। उन्होंने अमरीका के ग्रिगटन स्थित विश्व की 60 शीर्ष डायरेक्ट सैलिंग स्सोसिएशनों की प्रतिनिधि संस्था चर्ल्ड फैडरेशन ऑफ इायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन्स (डब्ल्यएफडीएसए) ह वर्ष 2019 के कारोबार सम्बंधी हाल ही में जारी क सर्वेक्षण के हवाले से बताया कि भारत वर्ष 2018 र्व विश्व रैंकिंग में 19वें स्थान पर था तथा गत तीन ार्षों के दौरान सालाना 12.1 प्रतिशत की औसतन वकास दर और 16.3 प्रतिशत की सर्वाधिक चक्रवद्धि गर्पिक विकास दर (सीएजीआर) के साथ अपनी स्थति में सुधार करते हुए विश्व के 20 चडे डायरेक्ट रिलिंग बाजारों में 15वें स्थान पर आ गया है जो एक

रही उपलब्धि है।

उतरोत्तर बढ्ती विकास दर एक अच्छा संकेत

भारतीय डायरेक्ट सैलिंग बाजार के लिए उत्तरोतर बदती विकास दर एक अच्छा संकेत है और हमें उम्मीद है कि भारत एक दशक के पिछले अनुमानों की तुलना में बहुत पहले ही विश्व के इस क्षेत्र के पांच शीर्ष बाजारों में स्थान हासिल कर लेगा। सान्याल ने बताया कि सर्वेक्षण के अनुसार भारत ने न केवल एशिया प्रशांत देशों में डायरेक्ट सैलिंग बाजार में सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन किया है बल्कि डायरेक्ट सैलिंग से जड़े लोगों के संख्या के मामले में भी वह विश्व में छठे स्थान पर आ गया है, यानी यह रोजगार सुजन की हरिट से देश में एक प्रमुख क्षेत्र के रूप में उभर रहा है। उन्होंने कहा कि डायरेक्ट सेलिंग हर उस दर्ग के लोगों को अपनी आजीविका कमाने, विशेषकर महिलाओं को स्वावलम्बी एवं सशक्त बनबे, अंशकालिक कार्य कर अतिरिक्त आय संजित करने और विशेषकर युवाओं के लिए स्टार्ट अप का अवसर प्रदान करता है।

डायरेक्ट सेलिंग के अच्छे पहलुओं को आम आदमी तक पहुंचाएं

अपने मुख्य सम्बोधन में अखिल भारतीय तकनीकी शिक्षा परिषद (एआईसीटीई) के नीति एवं शैक्षणिक योजन ब्यरों के सलाहकार आर. हरिहरन ने डायरेक्ट सेलिंग के अच्छे पहलुओं को आम आदमी तक पहुंचनाने की जरूरत पर बल देते हुये कहा कि यह डायरेक्ट सैलिंग क्षेत्र और आम जन दोनों के लिये फायदे की बात होगी। उन्होंने कहा कि प्रबंधन शिक्षा (मैनेजमेंट ऐज़केशन) में भी डायरेक्ट सैलिंग को एक विशेष पाठयक्रम में रूप में शामिल किया जा सकता है। उन्होंने कहा कि आने वाले समय में देश के सामाजिक-आर्थिक परिदृश्य में डायरेक्ट सैलिंग की अहम भूमिका होगी। संगोप्टी में उपभोक्ता मामलों के पूर्व केंद्रीय सचिव हेम पांडे, उडीस सरकार के सलाहकार और उडीसा की नेशनल लॉ बनिवर्सिटी के प्रोफेसर बेजॉन मिश्रा, डायरेक्ट सैलिंग उद्योग के प्रतिनिधियों तथा अन्य शिक्षाविदों ने भी डायरेक्ट सेलिंग के शैक्षणिक परिप्रेक्ष्य पर अपनी राय व्यक्त की। डायरेक्ट सैलिंग कारोबार की आधनिक अवधारणाओं को शिक्षक पाउयक्रम में शामिल करने की आवश्यकता विषय पर आयोजित इस संगोप्टी का आयोजन आईडीएसए और हिमावल प्रदेश में सोलन रियत शलिमी विश्वविद्यालय ने संवक्त रूप से किया। पाठ्यक्रमों में शामिल करने पर भी जोर दिया।

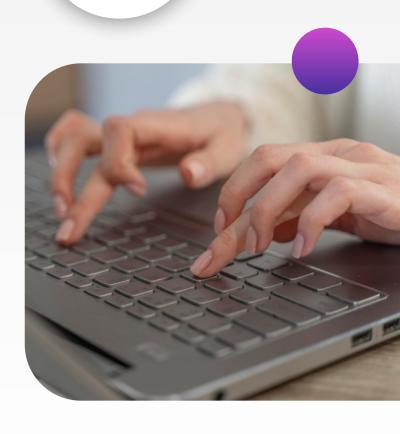


To Understand

Direct Selling

First we need to understand

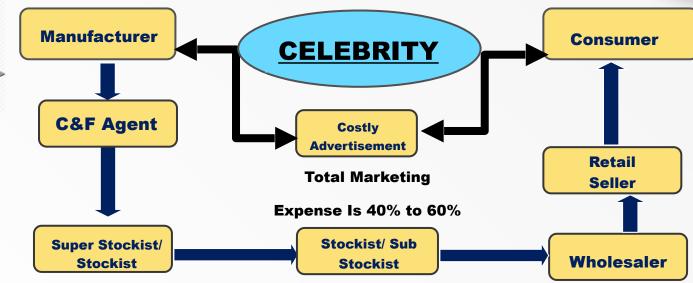
Traditional Marketing





TRADITIONAL MARKETING





- Passive Customer
- Brief Advertisement (30-40 Seconds)
- Mostly One-Way Communication

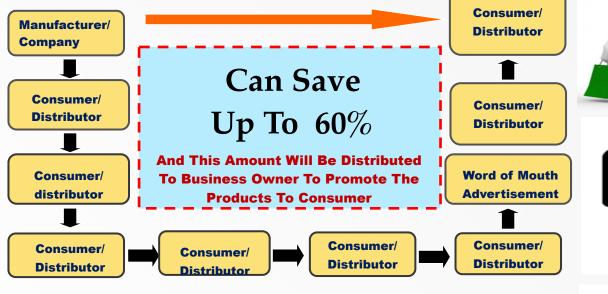




DIRECT SELLING ... CONSUMER DISTRIBUTION SYSTEM









- Seller Is Also a Consumer
- Dialogues Between Buyer And Seller





DIRECT SELLING IS THE BEST INDUSTRY FOR MY SUCCESS

But how to select a good Direct Selling company??





HOW TO SELECT A GOOD DIRECT SELLING COMPANY?

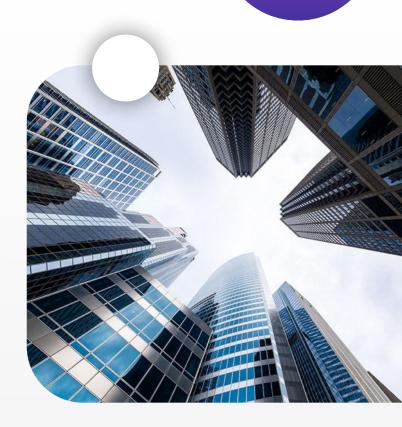
- High Quality Products
- Proven Track Record of Success
- Ease Of Doing Business
- Common Education System
- High Quality Management and Leaders
- Attractive Business Plan



Now let us introduce you to one such

Company

Based in India





CERTIFICATES OF QUALITY & STANDARDISATION







- * Most products have one
- or more of the above certification



CERTIFICATES OF QUALITY & STANDARDISATION



















BRAINS BEHIND THE WORLD CLASS PRODUCTS

Our Scientists and Experts are having vast experience in developing products for companies like HUL, DABUR, BALSARA, RANBAXY.













An overview of

Wellness Products

The great wealth is your health!



















LIV-a'GAIN

For Sluggish Liver and infective hepatitis, improves digestion & appetite. With Revandchini, Sarpunkha and 10 Potent Herbs.



WOMAN COMPANION

For comfort during the difficult days. Non-Hormonal Formula Works Naturally with Body WITH THE GOODNESS OF 20 HERBS AND HONEY.



COF-NIL Cough Relief Formula

For all kinds of common cough. Suitable for Diabetics With the Goodness of Tulsi, Vasaka and 6 Effective Herbs.



MULTI-GARD BLOOD PURIFIER

Cleanses, Revitalizes and Rejuvenates.

Multiple Body Organs Manjistha, Haridra, & 14 Potent Herbs.





Wound HEALING Cream

For All Kind of Cuts. Bruises. Burns and Wounds Suitable for Diabetics. Proven Ayurvedic Actives.



MAN Shakti-man

- Balance Hormones, Enhance Sperm Production
- Promotes Micro Circulation of Blood



NO Vedana GEL

Relief from small and large joint pain, eases muscular pain, reduces frozen shoulder pain. 6 NATURAL OILS AND EXTRACTS, INCLUDING GANDHPURAAND KAYAPUTIKA TEL.







PHYT STRESS

Help Improve Level of Stress Tolerance. Strengthens Body & Mind, Builds Immunity. Ashwagandha with 3 Herbal Actives.



NO VEDANA CAPSULES

Relieves pain and relaxes swollen and stiff joints to promote smoother movement Extracts of Boswellia, Curcuma & Moringa with 3 Herbal Extracts.



IMMITING 2 Dis

Regulates GI Function, Promotes Skin & Eye Health Detoxifier. Anti-Aging Properties. TRIPHALA FORTIFIED WITH POWERFUL ANTI-OXIDANTS.



WELL- HART

Help Improve Microcirculation of Blood and Hrudaya Functions. ARJUNA, PUSHKARMOOL AND FENUGREEK.





DAILY DETOX

All round Cleanser and body detoxifier, revitalizer for men & women.

Extracts of PUNARNAVA, VARUN & KALMEGH WITH 6 OTHER HERBS.



BELOW 37

Helps fight Influenza and related symptoms with 100% natural actives.

CHIRAYATA & KALMEGHIN A 7 HERB FORMULA.





CHAMPI Champion TAILA

Provides relief from Muscular aches, pains, skin problems and mild infections, improves skin luster & reduces hair fall.

MASHA, BALA & 9 HERBS COOKED WITH SESAME OIL.





FE'ALING LIQUID AND CAPSULES

✓HAS A SPECIAL IRON SALT- FERROZONE. √WORKS ON ANEMIA



URI FLUSH -3 LIQUID

√IT HAS KULATH ✓WORKS ON ALL TYPES OF STONES

✓ REDUCES KIDNEY INFECTION DUE TO KIDNEY STONES





NATCIUM CAPLETS

✓PROVIDES NATURAL CALCIUM

✓FORTIFIED WITH MAGNESIUM, ENABLES DISSOLUTION OF POTASSIUM AND PHOSPHORUS √HERBS LIKE GOKSHUR THAT KIDNEY STONES





CYCLOVA

Disorders of endocrine gland ovary like PCOS/PCOD), Gandamala (glandular swellings), Rajahpravartak (helps regulate menstrual cycle), Gulma (inflammation)



Antilergy

Specific for preventing and removal of skin allergy Strong immunity booster, prevent and protect from allergic eruptions



ThyHealth

HELPS IN REGULATING AND MAINTAING LEVELS OF T3, T4 AND TSH



Ayushwaas

promotes micro circulation in the lungs, rapid enhancement of immunity, strengthens lung tissues Loosens phlegm, helps expel phlegm and dilates wind pipe





ELEMENTS WELLNESS Probiotic GPlus
First Time in the World...
Unique Combination of 2 good bacteria probiotic



ELEMENTS WELLNESS URI Flush - 3 plus tablets
O NOVEL COMBINATION
FIRST TIME IN MARKET HAS A PATENTED



ELEMENTS WELLNESS PROTEIN POWDER



Novel And SpecialFormula3 Types Of Protein-

Whey, Soy And Pea

➤Natural Ingredients Like

Amla And Brahmi

≻Builds Strength,Stamina

And Immunity

>Provides Wholesome

Nutrition

Can Be Added To Milk Or

Mixed With Juices And

Foods



PERSONAL CARE RANGE PRODUCTS OF ELEMENTS WELLNESS























PERSONAL CARE RANGE PRODUCTS OF ELEMENTS WELLNESS







PERSONAL CARE RANGE PRODUCTS OF ELEMENTS WELLNESS









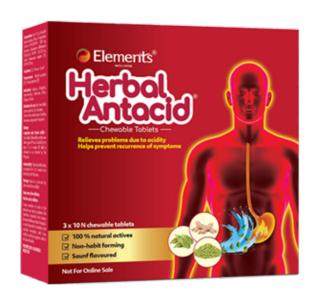


SPECIALTIES FOR HEELS, FEET, NOSE & EYES





ELEMENTS NEWLY LAUNCH HERBAL ANTACID & AYUVIR













200 Tumpike Rd Southborough, MA 01772 USA Phone: 508.281.6000 Fax: 508.281.6065 Email: info@brunswicklabs.com Page 1 of 1

Certificate of Analysis

BL ID #: 12-0578
Description: ON & ON HEALTH DRINK, Liquid, 270312/RM/02
Date Received: 04/04/2012

Results:		
Test	Result	Units
Antioxidant power against peroxyl radicals	145.78	μmole TE/milliliter
Antioxidant power against hydroxyl radicals	558.20	μmole TE/milliliter
Antioxidant power against peroxymitrite	18.49	μmole TE/milliliter
Antioxidant power against super oxide anion	292.67	μmole TE/milliliter
Antioxidant power against singlet oxygen	59.74	μmole TE/milliliter
Total ORAC _{PN} (sum of above)	1,074.88	μmole TE/milliliter

* The acceptable precision of the ORAC assay is $\leq 15\%$ relative standard deviation

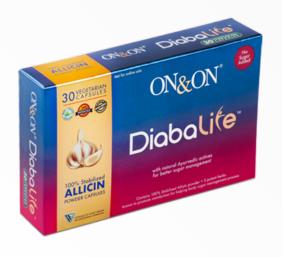
There are five predominant reactive species found in the body: peroxyl radicals, hydroxyl radicals, peroxynitrite, super oxide anion, and singlet oxygen. Total $ORAC_{p_0}$ provides a measure of the total antioxidate power of a food-funition product against the five predominant reactive species.

- REPERINCES: Jagar and Food Class. 2001, 40 (10): 4519-4528.
 [1] Haning, Dr. ai. J. Agric and Food Class. 2003, 140 (10): 4519-4528.
 [2] On, B. et al., J. Agric and Food Class. 2003, 50 (10): 2772-2777.
 [3] Zhang, L. et al., J. Agric and Food Class. 2003, 50 (10): 2772-2777.
 [4] Zhang, L. et al., J. Agric and Food Class. 2009, 57 (10): 200-1507.
 [5] Zhang, L. et al., J. Agric and Food Class. 2009, 37 (7): 2601-2607.
 [6] Zhang, L. et al., J. Agric and Food Class. 2009, 37 (7): 2601-2607.
 [7] On, B. et al., Methods for Assisting the Assistantian Capacity of A Compile. US Patent 7, 132, 296 B2.

IMPROVING HEALTH THROUGH SCIENCE



ON & ON DIABALIFE



- Made Up Of Natural Ingredients
- 2. Contains 100%
 Stabilized Allicin
- Controls Diabetes By Stabilizing sugar level
- 4. Protects From Many Other Diseases



ON & ON NUTRILIFE



- A. Nutrilife <u>Provides Vital Elements</u> To Meet The Nutritional Requirement Of The Body
- B. Contains Proteins, Vitamins,
 Carbohydrates, Minerals, Trace
 Elements etc
- C. Natural And Preservative Free
- D. Safe For Children, Pregnant Women And Lactating Women
- E. Essential For Maintaining Proper Skin, Eye, & Sexual Functions.

Proprietary food		
Nutritional Values Per 188g (Approx.)		
Energy Value	352.5 Kd	
Protein	129	
Carbohydrates	759	
Dextrose	60g	
Maltodestrine	10g	
Fat	0.5g	
Calcium	900 mg	
Iron	27 mg	
Folic Acid	100 mog	
Vitamin 81	1.5mg	
Vitamin 82	3mg	
Vitamin 85	6mg	
Vitamin 86	Img	
Vitamin 812	6mcg	
Vitamin C	36 mg	
Vitamin D3	900 1.0	
Vitamin A	1000 I.U	
Vitamin E	30 1.0	
Nacin Amide	30 mg	
Zinc	15 mg	
Sodium	500 mg	
Chloride	500 mg	
Potassium	500 mg	
Magnesium	1000 mg	
Dietary Riber	600 mg	





ON & ON SPIRULINA GOLD



- □ World's <u>HEALTHIEST</u> SUPERFOOD
- ☐ IT IS LOADED WITH 60% HIGHLY DIGESTIBLE PROTEIN
- □ THE ONLY FOOD PROPOSED BY
 NASA and EUROPEAN SPACE
 AGENCY(ESA) TO BE THE
 ASTRONUTS FOOD FOR LONG
 TERM SPACE MISSION
- TRIPLE- BOOSTER
 COMBINATION With spirulina,
 DHA and citrus Bioflavonoids







ON & ON KAVACHPRASH

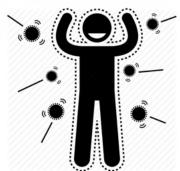


KAVACH MEANS SHIELD 'PRASH' MEANS FOOD HENCE KAVACH PRASH IS A SHIELD FOR YOUR BODY FROM EVERYDAY UNSEEN ENEMIES

BUILDS IMMUNITY WITH <u>DIFFERENT IMMUNITY BUILDING</u> HERBS.

- *** BODY KA ULTIMATE GUIDE(KAVACH)**
- *** WORKS ON ALMOST EVERY ORGAN AND ORGAN SYSTEM**
- *** HELPS MANAGE STRESS**
- *** IMPROVE STRENGTH AND STAMINA**
- *** YOU LIVE A LONGER LIFE**
- *** FROM BABY TO BABA**







ON & ON NEWLY LAUNCH MOROLIFE





ON & ON NEWLY LAUNCH MORINGA & VITAMIN C CAPSULE







AN OVERVIEW OF AGRO PRODUCTS









PERSONAL CARE RANGE OF PRODUCTS











PERSONAL CARE RANGE OF PRODUCTS













PERSONAL CARE RANGE OF PRODUCTS















HOME CARE RANGE OF PRODUCTS









HOME CARE RANGE OF PRODUCTS









NEW ARRIVAL













QUALITIES OF A GOOD

Proven Track Record of Success





PROVEN TRACK RECORD OF SUCCESS

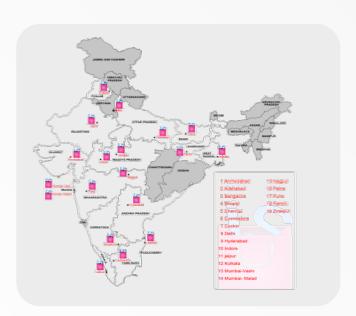
- CROWN DIAMOND 1
- ROYAL DIAMOND 3
- DIAMOND 25
- 950 + Maximum STB Weekly Payout Achievers and growing



QUALITIES OF A GOOD DIRECT SELLING COMPANY

EASE OF DOING BUSINESS







Stock of products is Available across India, through Franchisees / PUCs. Regular and prompt disbursement of Weekly and Monthly Payouts.



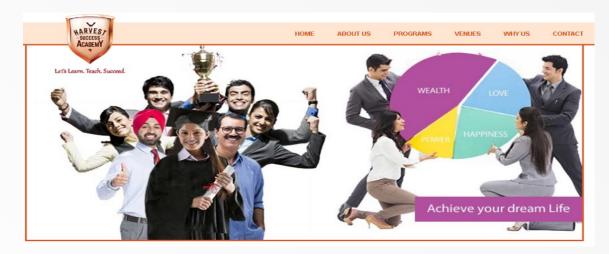
To be Successful in Mi Lifestyle

Learning through Education is a must



ADDING POWER TO YOUR DIRECT SELLING EFFORTS





Website: www.harvestyourself.com



Registered under Indian Government Companies Act







A Unique Training Academy



Training Programmes on

- Networking Skills
- Product Knowledge
- Self Development

Presenting Mi Digi World





Online Learning Platform



MI DIGI WORLD SPECIAL FEATURES



RECORDED SESSIONS

LOCAL LANGUAGES

CERTIFICATION (in house + SKILL INDIA) COMPANY LEADERS AS TEACHERS

EXPERT FACULTY

ONE SUBJECT MANY FLAVOURS

GPA INSURANCE





अवार्डिंग बॉडी का नाम

Name of the Awarding Body

राष्ट्रीय व्यावसायिक शिक्षा एवं प्रशिक्षण परिषद् द्वारा मान्यता प्राप्त Recognised by NCVET

पूर्व शिक्षा की मान्यता के लिए प्रमाणपत्र Certificate for recognition of Prior Learning



प्रमाणपत्र संख्या Certificate No.:

AWUPB000100000-081214

जन्म तिथि Date of Birth	अनुबंध संख्या Contract No.
Roll / Qualification	
अर्जित किया having eamed	क्रेडिट एनसीआरएफ / एनएसक्यूएफ स्तर Credits at NCrF/NSQF Level
कौशल भारत जिला का भारत in District	राज्य State
	Date of Birth Polit / Qualification अर्जित किया having eamed जिला



ई-सत्यापन लिंक e-Verification link *NCrF - National Credit Framework *NSQF - National Skills Qualification Framework Scheme logo

if applicable

Logo of awarding body

পাদ Name -ঘাই Designation -হ'বলাই Signature -Certificate digitally generated





QUALITIES OF A GOOD

High Quality Management & Leaders





HIGH QUALITY PRODUCTS AT A SPECIAL PRICE





HOW TO START?

Purchase some Products from our wide range of Personal Care / Health Care / Other Products

- Register Online
- Get Unique User ID



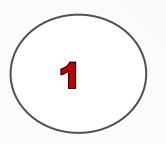
DISTRIBUTORSHIP BENEFITS

6 TYPES OF INCOME

- Retail Income = MRP DP = Retail Income
- · Sales Turnover Bonus (weekly)
- Rank Income (Monthly)



TYPES OF INCOME



RETAIL INCOME



Retail Margin From 10% to 40 % On MRP



Elements Wellness Well Hart









MRP: Rs. 797/-

DP: Rs 594/-



Retail Profit: Rs 203/- Per Bottle.

Per Day: 3 Nos X Rs 203/- = Rs 609/-

Per Month: 30 DAYS X Rs 609/- = Rs

18270/-



TYPES OF INCOME

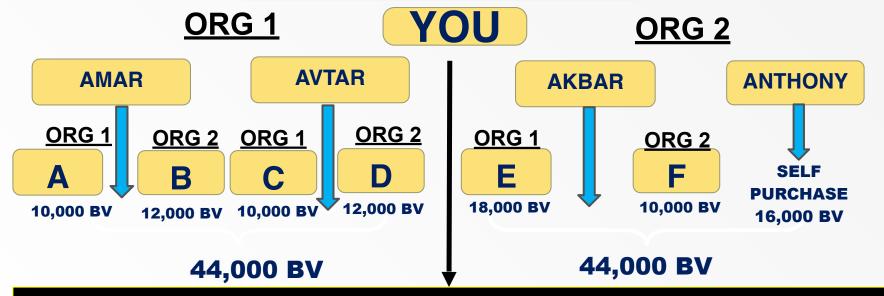
Weekly Payment (STB) Sales Turnover Bonus **ORG 1** ORG 2 100/-**75 BV** Week 1 purchased by calculated in your **YOU or Your Team Distributor Account ANTHONY AMAR AKBAR** 10,000 BV **5000 BV 5000 BV** Week Incentive: 10000 X 12% = 1200/-



Week 2

Weekly Payment

(STB) Sales Turnover Bonus



Amar, Avtar & Akbar Will Get: 10000 X 12% = 1,200/- Each

Your Incentive Will Be : 44000 X 12% = 5,280/-



Weekly Payment

(STB) Sales Turnover Bonus



1,00,000 BV

1,00,000 BV

Your Incentive Will Be: 1,00,000 X 12% = 12,000/-



Weekly Payment

(STB) Sales Turnover Bonus

Subsequent Week

ORG 1

YOU

ORG 2

TEAM 1

TEAM 2

Carry Forward to next 1,75,000 BV

25,000 BV

2,25,000 BV

2,50,000 BV

1,50,000 BV

2,90,000 BV

2,50,000 BV

2,50,000 X 12% = 30,000/-

1,50,000 X 12%

= 18,000/-



Subsequent Weeks

Weekly Payment

(STB) Sales Turnover Bonus

ORG 1
TEAM 1

YOU

ORG 2
TEAM 2

2,50,000 BV

6,00,000 BV

12,50,000 BV

20,00,000 BV

2,50,000 BV

6,00,000 BV

12,50,000 BV

20,00,000 BV

30,000/-

72,000/-

1,50,000/-

2,40,200/-



2,10,000/-





LIFESTYLE
Build the light date

You are also eligible to get other INCOME BASED ON YOUR PERFORMANCE

which is called as

PERFORMANCE



STAR PERFORMANCE
BOILDS



Global BV turnover of the Company will be shared equally among all the Eligible achievers, a separate pool for each individual Rank is created and the amount derived will be distributed @ 1.5% for performance bonus and 0.5% for star performance bonus according to Rank wise pool. (Please ask the person who invited you to explain the same to you in greater detail)



RANK INCOME (Monthly)**

4

S.NO.	RANK	COMMISSION (ON GBV*)
1.	STAR SILVER	2%
2.	STAR PEARL	3%
3.	EMERALD	3.75%
4.	GOLD	4.5%
5.	PLATINUM	5%
6.	DIAMOND	5.5%
7.	ROYAL DIAMOND	6%
8.	CROWN DIAMOND	6.5%
9.	CROWN AMBASSADOR	7%





5

LOYALTY BONUS (MONTHLY)

RANK	Matching Repurchase GBV	Repurchase GBV from 3rd/4th Branch		Reward
DTC	20000	4000		5000
ZTC	40000	8000		7500
STC	80000	16000		10000
RTC	200000	40000		15000
NTC	400000	80000		20000
		Repurchase GBV from 3rd Branch	Repurchase GBV from 4th	
		Repulchase GDV Holli Sid Blaticii	Branch	
STAR SILVER	15000	7500		5000
STAR PERAL	30000	15000		7500
EMERLD	100000	25000	25000	15000
GOLD	200000	35000	35000	20000



DIAMOND ROYALTY

(Monthly)





S.NO.	RANK	COMMISSION (ON GBV*)
1.	DIAMOND	0.5%
2.	ROYAL DIAMOND	0.5%
3.	CROWN DIAMOND	j
4.	CROWN AMBASSADOR	0.5%

NOTE:

^{*} GBV is GLOBAL Business Volume of the Company. Once eligible, the Royalty will be paid for 12 months subject to active clause, to continue Royalty achievement the eligibility criteria should be achieved once again in the prior 12 months.



REPURCHACHING (Monthly)

To Be Active Distributor In Business Repurchase Condition Needs To Be Fulfilled

Minimum Monthly Self Purchase* For a Distributor is Rs 1000

for further details please refer website of company





STAR ATTRACTION

Apart From 6 Types Of Income There is

NOMINATION FEATURE

ALSO

Automatic Eligibility For Accidental Insurance Benefit Of 3 Lac To All The Active** Rank Achievers.

** Terms And Conditions Apply









DO YOU AGREE THAT THIS COMPANY HAS ALL THE QUALITIES OF A GOOD DIRECT SELLING COMPANY ??

Top Quality Products

Proven Track Record Of Success

Ease Of Doing Business

Common Education System

High Quality Management & Leaders

Attractive Business Plan





Proudly Introducing One Of The BEST AND FASTEST GROWING DIRECT
SELLING Company in INDIA







ISO 9001:2015 FOR QUALITY MANAGEMENT





Certificate ...

This is to Certify that

MI LIFESTYLE MARKETING GLOBAL PRIVATE LIMITED

No. 25, 2nd Floor, Lanco House, G.N Chetty Road, T.Nagar, Chennai - 600017

has been found in Compliance with requirements of **Quality Management System**

ISO 9001:2015

for the following scope

Marketing of Various Consumer Products Electronic Home Appliances, Cosmetics, Perfumes, Homeopathy Products, Leather & Rexine Goods, FMCG Products Textiles, Garments, Household Articles, Paper Products, Insurance Products, Coupons, Naturopathy, Health & Personal Care Products.

OMS/05224/0917 Certificate No. Original Certificate Date: 26-September-2017

Issue Date 25-September-2023 Expiry Date : 24-September-2026

To check this certificate status visit: "http://uasl.uk.com/certifiedorganization"

UK Office: 82, ADLEY STREET, LONDON - E5 0DZ, United Kingdom India Office: 2nd Floor, Aman Market, Narela Mandi, Delhi - 110 040, India













A Proud Member of







Indian Chambers of Commerce and Industry Federation House Tansen Marg New Delh-110001 T:+91 11 23738760 (11 lines)

F: +91 11 23320714 / 23721504 E: ficei@ficei.com W: www.ficci.in CIN: U999990L: 1956NPL002635 ISO 9001: 2015 Certified

TO WHOMSOEVER IT MAY CONCERN

This is to certify that M/s MI Lifestyle Marketing Global Private Limited having its office at 25, lanco House, 2nd Floor, G N Chetty Road, T Nagar, Chennal – 600017 Tamil Nadu India is an esteemed Corporate Member of FICCI. As per our records, their membership no. is CM-336 and is valid upto 31st March, 2025.

(S Narayanaswamy

Sr. Director - Membership & Facilitation

Industry's Voice for Policy Change



A Fellow Member of







FEDERATION OF DIRECT SELLING ASSOCIATION

Flat #284, Sunview Apartment, Pocket-4, Sector 11,

Flat #284, Sunview Apartment, Pocket-4, Sector 11, Dwarka, New Delhi - 110 075. Phone: +91 96500 25303 Email: admin@fdsaindia.org URL: www.fdsaindia.org

Membership Certificate

This is to certify that M/s Mi Lifestyle Marketing Global Pvt. Ltd., Chennai has been enrolled as a Fellow Member of Federation of Direct Selling Association and is entitled to all the privileges of membership as mentioned in the Memorandum and Articles of Association of the Federation.

In testimony whereof the undersigned has hereunto set his hand and affixed the seal of the Federation this day of 1stApril 2024.

To verify the valid membership companies, please visit www.fdsaindia.org

Membership No.: FDSA/F/11 Member Since: 5th Dec. 2017 Valid Upto: 31st Mar 2025



Anil K Sharma General Manager

Rajiv Gupta
Chairman - Scrutiny Committee

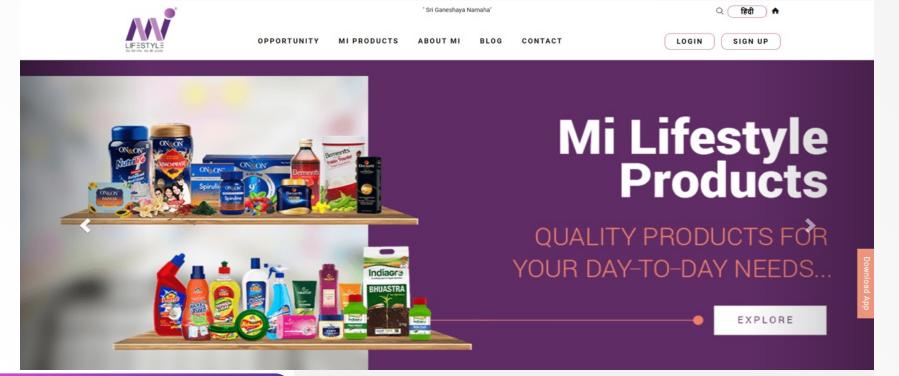


MOU with RASCI for SKILL INDIA PROJECT





FOR FURTHER DETAILS PLEASE VISIT OUR WEBSITE



www.milifestylemarketing.com



IF YOU WANT SOMETHING IN YOUR LIFE YOU'VE NEVER HAD, YOU WILL HAVE TO DO SOMETHING YOU HAVE NEVER





Thank You!





COME.. LET US SUCCEED TOGETHER!!!