Valeda Herbal Pvt Ltd
7H, गोपाला टॉवर, राजेंद्र प्लेस, नई दिल्ली – 110008
फ़ोन: 011-40244119 | WhatsApp: 93132 33341
https://valedadoctor.com | https://valeda.in

अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्न

बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर अवसर (BDM_BL) — Valeda Herbal Pvt Ltd

दिनांक: 02.11.2026 | CV भेजें: hr@valedalife.com | नवीनतम संस्करण: valedadoctor.com/hi/bdm/faq

गोपनीय — संभावित उम्मीदवार की समीक्षा हेतु

Valeda में बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर (BDM) का अवसर अत्यधिक आत्म-प्रेरित और महत्वाकांक्षी लोगों के लिए बनाया गया है, जो नैतिक वेलनेस सेल्स में एक गंभीर और ऊँची कमाई वाला करियर बनाना चाहते हैं। Valeda आपको प्लेटफ़ॉर्म, प्रशिक्षण, 40 साल पुराने ब्रांड के प्रोडक्ट्स की विश्वसनीयता, और परफ़ॉर्मेंस-आधारित जुड़ाव से नियमित रोज़गार तक का एक स्पष्ट और पारदर्शी रास्ता देता है। यह भूमिका पहल, निरंतरता और नतीजों को पुरस्कृत करती है — आप जितनी मेहनत करेंगे और जितने नतीजे लाएँगे, आपकी कमाई की संभावना उतनी ही अधिक होगी।

इस दस्तावेज़ को अनुलग्नक-A (परफ़ॉर्मेंस बेंचमार्क एवं भुगतान संरचना) के साथ पढ़ा जाना चाहिए, जो आपके ऑफ़र लेटर का हिस्सा है और नीचे बताए गए सभी आँकड़ों का मुख्य संदर्भ है। जहाँ भी दोनों में अंतर हो, वहाँ अनुलग्नक-A मान्य होगा।

A. Valeda और इस अवसर के बारे में

प्र.1 कंपनी के बारे में बताइए?

https://valedadoctor.com/hi/bdm/company

प्र.2 प्रोडक्ट क्या है?

- 100+ प्रोडक्ट्स का प्रोडक्ट प्लान, जिसका विवरण https://valeda.in पर है
- प्रोसीजर प्लान — मेडिकल/कॉस्मेटोलॉजी प्रोसीजर, प्रिस्क्रिप्शन के साथ कॉन्स्टिट्यूशनल दवाइयाँ और त्वचा व बालों के लिए सेवाएँ — जिसका विवरण https://valedadoctor.com पर है

प्रोडक्ट प्लान और प्रोसीजर प्लान मिलकर Valeda वेलनेस प्लान बनाते हैं।

प्र.3 प्रोडक्ट या सेवाएँ किस प्लेटफ़ॉर्म पर प्रमोट करनी होती हैं?

मुख्य रूप से ब्यूटी पार्लर और होम्योपैथ/नेचर केयर डॉक्टरों को। आप सीधे उपभोक्ताओं से भी संपर्क कर सकते हैं। आम लक्षित ग्राहक हैं:

- डर्मेटोलॉजिस्ट — वैकल्पिक चिकित्सा पद्धति के अवसरों के लिए, ख़ासकर ऑटोइम्यून विकारों में, जहाँ एलोपैथी की सीमाएँ हैं
- होम्योपैथ — जो Valeda की 40 वर्षों की विशेषज्ञता और अनुभव का लाभ अपने मरीज़ों तक पहुँचा सकते हैं
- आयुर्वेदिक चिकित्सक — ऑटोइम्यून विकारों के अवसरों के लिए, जहाँ उनकी पद्धति की सीमाएँ हैं
- एस्थेटिशियन/कॉस्मेटोलॉजिस्ट/ब्यूटी पार्लर टेक्नीशियन — जिन पर क्लाइंट भरोसा करते हैं, लेकिन जिन्हें निदान, थेरेपी या सफलता दर में सीमाओं का सामना करना पड़ता है
- फ़ार्मासिस्ट/जनरल स्टोर का सेल्स स्टाफ़ — जो अपने ग्राहकों को भरोसेमंद, अच्छी गुणवत्ता के प्रोडक्ट्स देना चाहते हैं
- डायरेक्ट मार्केटिंग के लिए Valeda वेलनेस कंसल्टेंट — जो होलिस्टिक वेलनेस की दुनिया बनाने के Valeda के मिशन की दिशा में काम करते हैं

प्र.4 हेल्थकेयर प्रोफेशनल/कॉस्मेटोलॉजिस्ट Valeda प्रोडक्ट्स/प्रोफेशनल सेवाओं की सिफ़ारिश या ख़रीद क्यों करते हैं?

- अपने क्लाइंट्स/मरीज़ों की समस्याओं को हल करने की उनकी अपनी ज़रूरत
- अपने क्लाइंट्स/मरीज़ों के लिए स्थापित, अच्छी गुणवत्ता के प्रोडक्ट्स पर भरोसा
- त्वचा और बालों की समस्याओं के शुरुआती निदान और प्रबंधन के लिए अपने मौजूदा ज्ञान को बढ़ाने हेतु विशेषज्ञ मार्गदर्शन की ज़रूरत
- लगातार ज्ञान बढ़ाने के लिए Valeda Herbal ब्रांड से जुड़ाव
- अच्छी और नैतिक आय में उनका अपना व्यावसायिक हित

प्र.5 Valeda वेलनेस कॉन्सेप्ट को प्रमोट करने के लिए BDM को कौन-से सैंपल, POP सामग्री और प्रचार साधन मिलते हैं?

BDM को ट्रेनिंग मैनुअल, विज़िटिंग कार्ड, डिटेलिंग फ़ोल्डर, प्रोडक्ट लीफ़लेट, POP सामग्री, और उनके नेटवर्क में जोड़े गए हर 50 क्लाइंट/ख़रीदार/संभावित ग्राहक पर MRP पर ₹10,000 तक के प्रोडक्ट सैंपल मिलते हैं (अनुलग्नक-A, भाग 1 के अनुसार सत्यापित)। सैंपल पॉलिसी यहाँ उपलब्ध है: https://valedadoctor.com/hi/bdm/sample-policy

प्र.6 क्या सीधे उपभोक्ता को भी सेवाएँ या प्रोडक्ट रिकमेंड कर सकते हैं?

जी हाँ, कर सकते हैं। इन स्थितियों में प्रमोशन आपके रिटेल प्लेटफ़ॉर्म के माध्यम से होता है।

प्र.7 प्रोडक्ट की प्राइस रेंज क्या है?

मध्यम है। प्राइस लिस्ट के लिए देखें: प्रोडक्ट प्राइस लिस्ट | उपचार का ख़र्च: valedadoctor.com पर सूचीबद्ध सभी 27 समस्याओं में, हर कैटेगरी के नीचे प्रश्नोत्तर (Q&A) में ख़र्च दिखाया गया है।

आप https://valeda.in और https://valedadoctor.com भी देख सकते हैं।

B. लक्ष्य, कमाई और परफ़ॉर्मेंस

प्र.8 सैलरी/पेआउट/कमाई — कमाई की संरचना कैसे काम करती है?

कमाई की संभावना ऊँची है, और दिल्ली स्थित 40 साल पुरानी कंपनी के साथ यह सचमुच एक दुर्लभ अवसर है। जब तक आप सहमत लक्ष्य (Target Agreed) हासिल नहीं कर लेते, तब तक प्रशिक्षण जारी रहता है। पूरे जुड़ाव के दौरान दो बेंचमार्क लागू होते हैं:

बेंचमार्क (महीना 1)	नई विज़िट	कुल विज़िट	रेवेन्यू (₹)
सहमत लक्ष्य (Target Agreed)	125	300	4,50,000
न्यूनतम बेंचमार्क (Minimum Benchmark)	50	100	60,000

- **सहमत लक्ष्य** — इस भूमिका के लिए मानक रेवेन्यू और विज़िट बेंचमार्क।
- **न्यूनतम बेंचमार्क** — प्रवेश-स्तर की सीमा, जिस पर ₹60,000 का पहला पेआउट संभव हो जाता है, जो 10 महीनों में क्रमशः बढ़ता है।
- **सांत्वना पेआउट (Consolation Payout, केवल महीना 1–3)** — यदि किसी महीने में आपका रेवेन्यू शून्य या ₹10,000 से कम है, तो आप अतिरिक्त रूप से हर सत्यापित नए ग्राहक पर ₹200 (अधिकतम 50 ग्राहकों तक) के पात्र हो सकते हैं, और उस महीने का आपका कुल पेआउट ₹10,000 तक सीमित रहेगा।
- हर पेआउट से TDS @2% (या भुगतान की तारीख़ पर आयकर अधिनियम के तहत लागू दर) काटा जाता है।

सहमत लक्ष्य हासिल करने पर आप ₹60,000/माह के साथ ख़र्च, PF और ESI वाले नियमित रोज़गार के पात्र हो जाते हैं। ऊँची कमाई की मज़बूत संभावना को देखते हुए, कई सफल लोग इसके बजाय कमीशन पर ही जारी रखना चुनते हैं। पूरे 10 महीने के शेड्यूल और उदाहरणों के लिए अनुलग्नक-A देखें।

प्र.9 ट्रेनिंग अवधि के पेआउट पर कौन-से नियम और शर्तें लागू होती हैं?

पूरी और बाध्यकारी शर्तें अनुलग्नक-A में दी गई हैं (जो आपके ऑफ़र लेटर का हिस्सा है)। मुख्य बातें:

- पेआउट समेकित राशि हैं, जिनमें कमीशन और संचालन ख़र्च शामिल हैं — यात्रा, भोजन, स्टेशनरी या इसी तरह के ख़र्चों की अलग से कोई प्रतिपूर्ति नहीं की जाती
- इस चरण में BDM पदनाम मानद है और जब तक सत्यापित विज़िट बेंचमार्क के साथ सहमत लक्ष्य हासिल नहीं हो जाता, तब तक इससे कोई रोज़गार अधिकार नहीं बनता
- किसी भी महीने में पेआउट बनने के लिए रेवेन्यू की शर्त और सत्यापित-विज़िट की शर्त, दोनों एक साथ पूरी होनी चाहिए
- रेवेन्यू केवल उसी राशि पर गिना जाता है जो VHPL के बैंक खाते में जमा हुई हो, लागू GST (फ़िलहाल कॉस्मेटिक्स पर 18%) घटाकर
- सभी विज़िट और सभी सांत्वना पेआउट दावों को अनुलग्नक-A, शर्त (m) के सत्यापन प्रोटोकॉल से गुज़रना होगा — HO द्वारा टेलीफ़ोन पर पुष्टि और आवश्यक तस्वीरें

हर शर्त के पूरे पाठ के लिए कृपया अनुलग्नक-A देखें।

प्र.10 क्या यह नियमित नौकरी है या पूरी तरह कमीशन पर आधारित?

जुड़ाव के दौरान, ब्यूटी पार्लर/होम्योपैथ को स्किन एवं हेयर केयर प्रोडक्ट्स बेचना कमीशन के आधार पर होता है, जो काफ़ी आकर्षक हो सकता है। सहमत लक्ष्य हासिल करने के बाद आप नियमित रोज़गार के पात्र हो जाते हैं। ज़्यादा कमाई की चाह में कई सफल लोग इसके बजाय कमीशन के आधार पर जारी रखना चुनते हैं — दोनों ही तरह से बढ़ने की संभावना काफ़ी है।

प्र.11 ग्रोथ की संभावना क्या है?

Valeda हर 500 क्लाइंट/संभावित ग्राहकों पर एक BDM नियुक्त करता है। 10 BDM एक ASM को रिपोर्ट करते हैं, और 6 ASM एक RSM को रिपोर्ट करते हैं। नेतृत्व गुणों वाले सफल लोग, जो Valeda वेलनेस कॉन्सेप्ट में महारत हासिल कर लेते हैं, ASM और उससे ऊपर के पदों पर जल्दी प्रमोशन के मज़बूत दावेदार होते हैं।

प्र.12 क्या शुरुआत में कुछ फ़िक्स मिलेगा?

शुरुआत में, आपको हर 50 Valeda-सत्यापित संभावित ग्राहकों के लिए ₹10,000 तक के (MRP पर) सैंपल, ट्रेनिंग, POP, विज़िटिंग कार्ड, डिटेलिंग फ़ोल्डर, और ₹1,00,000 तक की उधार सीमा दी जाती है। यदि 50 सत्यापित संभावित ग्राहक Valeda पोर्टल पर अपलोड कर दिए जाएँ और उनका सेल्स रेवेन्यू अभी बाक़ी हो, तो Valeda की मंज़ूरी के साथ सांत्वना पेआउट लागू हो सकता है — सटीक शर्तों के लिए अनुलग्नक-A, भाग 3 देखें।

यह भूमिका फ़िक्स्ड-सैलरी ढाँचे पर नहीं, बल्कि परफ़ॉर्मेंस और वास्तविक फ़ील्ड मेहनत पर आधारित है। Valeda प्रतिदिन लगभग 12 कॉल/विज़िट की अपेक्षा करता है, जिससे किसी मुश्किल महीने में भी (2 विज़िट/दिन) लगभग 50 विज़िट/माह हो जाती हैं — जो सत्यापित विज़िट बेंचमार्क के लिए ज़रूरी है। यह भूमिका उन लोगों के लिए सबसे उपयुक्त है जो नतीजों पर आधारित, ऊँची कमाई वाला काम पसंद करते हैं। यदि आप फ़िक्स्ड, संरचित वेतन पसंद करते हैं, तो Valeda के भीतर या बाहर कोई और भूमिका अधिक उपयुक्त हो सकती है।

प्र.13 कन्वेयंस, TA, DA, स्थानांतरण ख़र्च?

नियमित नियुक्ति के बाद TA, DA और अन्य लाभ मिलते हैं। जुड़ाव की अवधि के दौरान, समेकित पेआउट (अनुलग्नक-A के अनुसार) में ये संचालन ख़र्च पहले से शामिल होते हैं।

प्र.14 क्या यह लक्ष्य-आधारित काम है?

हाँ, है।

प्र.15 अगर लक्ष्य हासिल नहीं हुआ, तो मुझे क्या मिलेगा?

यदि सहमत लक्ष्य पूरा नहीं होता है, तो न्यूनतम बेंचमार्क लागू होता है, जिससे पहले महीने में ₹60,000 का पेआउट सुनिश्चित होता है, बशर्ते विज़िट बेंचमार्क भी पूरा हो। यदि केवल पहले तीन महीनों में किसी महीने आपका रेवेन्यू शून्य या ₹10,000 से कम है, तो आप अतिरिक्त रूप से अनुलग्नक-A, भाग 3 में बताए गए सांत्वना पेआउट के पात्र हो सकते हैं (हर सत्यापित नए ग्राहक पर ₹200, इस सीमा के साथ कि उस महीने आपका कुल पेआउट ₹10,000 से अधिक न हो)। पेआउट अनुलग्नक-A की शर्तों के अनुसार आनुपातिक (pro-rata) आधार पर होते हैं। इस पूरी अवधि में आपके सीनियर और Valeda डॉक्टर संभावित ग्राहकों को बिक्री में बदलने में आपकी मदद करेंगे।

प्र.16 अगर हम लक्ष्य हासिल कर लें, तो कंपनी हमें कितनी सैलरी देगी?

लक्ष्य हासिल करने पर आप नियमित रोज़गार के पात्र हो जाते हैं — ₹60,000/माह के साथ यात्रा और दैनिक ख़र्च, और ESI व PF जैसे नियमित रोज़गार लाभ। आपके पास ब्रांड लॉयल्टी प्रोग्राम में उद्यमी के रूप में जारी रखने का विकल्प भी रहता है।

प्र.17 BDM उम्मीदवार से Valeda Herbal Pvt Ltd की क्या अपेक्षा है?

सकारात्मक सोच वाला एक अत्यधिक महत्वाकांक्षी व्यक्ति, जो कम समय में बहुत ऊँची कमाई करने के लिए प्रेरित हो, और जो त्वचा विशेषज्ञ डॉक्टरों के 40 साल पुराने संस्थान के स्किन और हेयर प्रोडक्ट्स व उपचार सेवाओं को प्रमोट करके वेलनेस और ब्यूटी इंडस्ट्री में अपनी पहचान बनाना चाहता हो।

C. कार्य व्यवस्था और प्रशिक्षण

प्र.18 लोकेशन?

उपलब्धता के अनुसार, हम आपकी पसंद की कार्य-लोकेशन देना पसंद करते हैं।

प्र.19 क्या यह फ़ील्ड का काम है या ऑफ़िस का?

यह मूल रूप से फ़ील्ड का काम है।

प्र.20 कौन-सा प्रशिक्षण दिया जाता है?

एक विस्तृत ट्रेनिंग मैनुअल और सहायक सामग्री — PPT, वीडियो और अन्य साधन — दिए जाते हैं। उपलब्धता के अनुसार, टीम का कोई सीनियर सदस्य फ़ील्ड ट्रेनिंग भी दे सकता है।

प्र.21 क्या ग्रेजुएशन ज़रूरी है?

प्राथमिकता दी जाती है, लेकिन अनिवार्य नहीं है।

D. ऑर्डर, उधार और संचालन

प्र.22 प्रोडक्ट्स कैसे मँगवाए जाएँगे? ऑर्डर कैसे देना है और पेमेंट कैसे लेनी है?

प्रोडक्ट की ज़रूरत WhatsApp, ईमेल या वेबसाइट के ज़रिए बताई जा सकती है। डिलीवरी कंपनी के दिल्ली वेयरहाउस से सीधे उपभोक्ता के पास कूरियर के माध्यम से होती है, और हर चरण की जानकारी दी जाती है। पेमेंट सीधे कंपनी के बैंक खाते में करनी है। यदि आपके कार्य-क्षेत्र में पहले से कोई डिस्ट्रीब्यूटर है, तो डिलीवरी वहाँ से भी हो सकती है।

प्र.23 क्या उधार भी दिया जाता है?

जी हाँ। उधार की सीमा अधिकतम 20 पार्टियों के लिए, प्रति पार्टी ₹5,000 तक है। किसी एक समय पर कुल ₹1,00,000 तक का उधार कंपनी आपकी सिफ़ारिश पर देती है — पूरी शर्तों के लिए, जिनमें 21 दिन के PDC की आवश्यकता भी शामिल है, अनुलग्नक-A, शर्तें (j) और (k) देखें।

E. कंपनी की जानकारी

प्र.24 आपकी कंपनी की शाखाएँ कहाँ-कहाँ हैं?

सारा संचालन नई दिल्ली से ही होता है।

प्र.25 मुख्यालय कहाँ है?

नई दिल्ली।

प्र.26 क्या यह मल्टी-लेवल मार्केटिंग कंपनी है?

नहीं। यह डॉक्टरों द्वारा प्रमोट की गई मेडिकल सेवाएँ देने वाली और हर्बल प्रोडक्ट्स बनाने व उपलब्ध कराने वाली कंपनी है। प्रमोशन के लिए आपको मल्टी-लेवल/नेटवर्क मार्केटिंग के तरीक़ों के फ़ायदे दिए जाते हैं, लेकिन यह MLM ढाँचा नहीं है।

प्र.27 क्या आप कंपनी से बात कर रहे हैं या किसी कंसल्टेंसी से?

हम कंपनी के कॉर्पोरेट ऑफ़िस से बात कर रहे हैं।

F. शुरुआत कैसे करें

प्र.28 क्या हमें कोई रजिस्ट्रेशन फ़ीस या कुछ और भुगतान करना होगा?

नहीं। बल्कि आपकी स्वीकृति आने पर कंपनी आपको प्रशिक्षण, सैंपल आदि देती है, साथ ही ₹1,00,000 तक की उधार सीमा भी देती है। हर 50 सत्यापित संभावित ग्राहक विज़िट पर आपको ₹10,000 तक (MRP पर) के प्रोडक्ट और POP सामग्री भी दी जाती है।

प्र.29 अगर मेरे पास अपनी टीम हो, तो क्या कोई अतिरिक्त अवसर है?

बिल्कुल — यदि आपके पास अपनी टीम है, तो आप सीधे ASM पदनाम के लिए योग्य हो सकते हैं।

प्र.30 क्या हम केमिस्ट शॉप और रिटेल शॉप पर बिक्री कर सकते हैं, या डिस्ट्रीब्यूटर बना सकते हैं?

आप केमिस्ट या रिटेल पर अपना सामान बेच सकते हैं। लेकिन इस चैनल में डिस्ट्रीब्यूटर नहीं बनाया जाता — Valeda का डीलर डिस्ट्रीब्यूटर नेटवर्क (DDN) अलग से चलता है।

प्र.31 क्या रिटेलर्स के लिए भी कोई स्कीम है?

रिटेलर, ब्यूटी पार्लर और होम्योपैथ को एक ही सेल्स प्लेटफ़ॉर्म — 'रिटेल प्लेटफ़ॉर्म' — पर माना जाता है, और इनके लिए ये स्कीम उपलब्ध हैं:

- बिना समय-सीमा वाली रिवॉर्ड स्कीम (स्थायी)

- समय-सीमा वाला रिवॉर्ड
- ख़रीद मात्रा प्रोडक्ट स्कीम (अस्थायी)
- अन्य स्कीम

प्र.32 अपना CV किस ईमेल ID पर भेजना है?

hr@valedalife.com

महत्वपूर्ण लिंक

- प्रोडक्ट विवरण — https://valeda.in
- स्किन, हेयर एवं बॉडी केयर — https://valedadoctor.com
- ब्रांड लॉयल्टी रिकग्निशन प्लान (जुड़ें) — https://valedalife.in
- ब्रांड लॉयल्टी रिकग्निशन प्लान (विवरण) — https://valedadoctor.com/hi/bdm/loyalty-plan
- BDM सूचना पैक (सभी दस्तावेज़) — https://valedadoctor.com/hi/bdm
- Valeda TV प्रोग्राम प्लेलिस्ट — youtube.com/@Electrolysisblendvaleda
- त्वचा या बालों की किसी भी समस्या के लिए YouTube पर '[समस्या का नाम] Valeda' खोजें — जैसे 'Acne Valeda', 'Hairfall Valeda', 'Blemishes Valeda'
- कंपनी परिचय — https://valedadoctor.com/hi/bdm/company
- वेलनेस प्रोडक्ट एवं प्रोसीजर प्लान — https://valedadoctor.com/hi/bdm/plan
- सैंपल, POP एवं स्कीम पॉलिसी — https://valedadoctor.com/hi/bdm/sample-policy

शुभ बिक्री! (Happy Selling!)

इस FAQ का नवीनतम संस्करण
valedadoctor.com/hi/bdm/faq

सभी BDM दस्तावेज़
valedadoctor.com/hi/bdm