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

अनुलग्नक – A

प्रदर्शन बेंचमार्क एवं भुगतान संरचना — बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर (BDM_BL)

दिनांक: 02.11.2026 | नवीनतम संस्करण: valedadoctor.com/hi/bdm/annexure-a

Valeda Herbal Pvt Ltd • गोपनीय — संभावित उम्मीदवार की समीक्षा हेतु • hr@valedalife.com

BDM का नाम	BDM ID
_____	_____

यह अनुलग्नक बताता है कि एक बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर ("BDM") Valeda Herbal Pvt Ltd ("VHPL") के साथ मासिक भुगतान कैसे अर्जित करता है। किसी भी कैलेंडर महीने में भुगतान के लिए दोनों मानदंड एक साथ पूरे होने चाहिए: (1) राजस्व सृजन, और (2) निर्धारित संख्या में सत्यापित विज़िट।

नई विज़िट से आशय उन नए संभावित ग्राहकों/खरीदारों से है जिनसे महीने में पहली बार मिला गया हो। कुल विज़िट में नई और दोबारा/फ़ॉलो-अप दोनों विज़िट शामिल हैं। 1 K = ₹1,000। जब तक अलग से न बताया गया हो, सभी आँकड़े उदाहरण के लिए हैं।

1. मासिक प्रदर्शन बेंचमार्क

सहमत लक्ष्य (Target Agreed) इस भूमिका के लिए मानक राजस्व और विज़िट बेंचमार्क है।

सहमत लक्ष्य

महीना	नई विज़िट	कुल विज़िट	राजस्व लक्ष्य (₹)
पहला महीना	125	300	**450K**
दूसरा महीना	125	300	**450K**
तीसरा महीना	125	300	**450K**
चौथा महीना	125	300	**450K**
पाँचवाँ महीना	50	300	**450K**
छठा महीना	50	300	**450K**
सातवाँ महीना	50	300	**450K**
आठवाँ महीना	50	300	**450K**
नौवाँ महीना	50	300	**450K**
दसवाँ महीना	50	300	**450K**

न्यूनतम बेंचमार्क (Minimum Benchmark) वह प्रारंभिक सीमा है जिस पर ₹60,000 का पहला भुगतान संभव होता है; यह जुड़ाव की अवधि में क्रमशः बढ़ता है।

न्यूनतम बेंचमार्क

महीना	नई विज़िट	कुल विज़िट	राजस्व सीमा (₹)
पहला महीना	50	100	**60K**
दूसरा महीना	50	100	**90K**
तीसरा महीना	50	100	**120K**
चौथा महीना	50	100	**135K**
पाँचवाँ महीना	50	100	**141K**
छठा महीना	50	100	**155K**
सातवाँ महीना	50	100	**179K**

महीना	नई विज़िट	कुल विज़िट	राजस्व सीमा (₹)
आठवाँ महीना	50	100	**224K**
नौवाँ महीना	50	100	**302K**
दसवाँ महीना	50	100	**450K**

2. भुगतान के उदाहरण

नीचे दिए उदाहरण दिखाते हैं कि राजस्व उपलब्धि के अलग-अलग स्तरों पर सकल भुगतान और शुद्ध भुगतान (TDS के बाद) की गणना कैसे होती है, यह मानते हुए कि हर महीने विज़िट बेंचमार्क भी पूरा होता है।

उदाहरण 1 — न्यूनतम बेंचमार्क पर

महीना	प्राप्त राजस्व (₹)	सकल भुगतान (₹)	शुद्ध भुगतान (₹)
पहला महीना	60K	60K	**58.8K**
दूसरा महीना	90K	60K	**58.8K**
तीसरा महीना	120K	60K	**58.8K**
चौथा महीना	135K	60K	**58.8K**
पाँचवाँ महीना	141K	60K	**58.8K**
छठा महीना	155K	60K	**58.8K**
सातवाँ महीना	179K	60K	**58.8K**
आठवाँ महीना	224K	60K	**58.8K**
नौवाँ महीना	302K	60K	**58.8K**
दसवाँ महीना	450K	60K	**58.8K**

उदाहरण 2 — न्यूनतम बेंचमार्क से ऊपर

महीना	प्राप्त राजस्व (₹)	सकल भुगतान (₹)	शुद्ध भुगतान (₹)
पहला महीना	67.5K	60K	**58.8K**
दूसरा महीना	135K	60K	**58.8K**
तीसरा महीना	202K	60K	**58.8K**
चौथा महीना	202K	60K	**58.8K**
पाँचवाँ महीना	212K	60K	**58.8K**
छठा महीना	233K	60K	**58.8K**
सातवाँ महीना	268K	60K	**58.8K**
आठवाँ महीना	336K	60K	**58.8K**
नौवाँ महीना	453K	60K	**58.8K**
दसवाँ महीना	675K	60K	**58.8K**

उदाहरण 3 — न्यूनतम बेंचमार्क से नीचे

महीना	प्राप्त राजस्व (₹)	सकल भुगतान (₹)	शुद्ध भुगतान (₹)
पहला महीना	15K	15K	**14.7K**
दूसरा महीना	45K	15K	**14.7K**
तीसरा महीना	45K	15K	**14.7K**
चौथा महीना	45K	15K	**14.7K**
पाँचवाँ महीना	47K	15K	**14.7K**
छठा महीना	51K	15K	**14.7K**
सातवाँ महीना	59K	15K	**14.7K**
आठवाँ महीना	74K	15K	**14.7K**

महीना	प्राप्त राजस्व (₹)	सकल भुगतान (₹)	शुद्ध भुगतान (₹)
नौवाँ महीना	100K	15K	**14.7K**
दसवाँ महीना	150K	15K	**14.7K**

नोट: ऊपर शुद्ध भुगतान = सकल भुगतान में से TDS @2% (या भुगतान की तारीख़ पर लागू दर — शर्त (f) देखें) घटाकर। किसी भी महीने का सकल भुगतान उस महीने में प्राप्त राजस्व से अधिक नहीं हो सकता; जहाँ प्राप्त राजस्व बेंचमार्क से कम है, वहाँ सकल भुगतान उसी अनुपात में घटा दिया जाता है, जैसा उदाहरण 3 में दिखाया गया है।

3. सांत्वना भुगतान — केवल महीने 1 से 3

जुड़ाव के केवल पहले तीन (3) महीनों के दौरान, यदि किसी महीने में भाग 2 के तहत प्राप्त राजस्व शून्य है या ₹10,000 से कम है, तो BDM अतिरिक्त रूप से सांत्वना भुगतान (Consolation Payout) के लिए पात्र हो सकता है, जिसकी गणना इस प्रकार है:

- दर: Valeda BDM CRM में जोड़े गए प्रत्येक सत्यापित नए ग्राहक पर ₹200
- पात्र गिनती: केवल नए ग्राहक — दोबारा/फ़ॉलो-अप विज़िट नहीं गिनी जातीं
- नए ग्राहकों की संख्या की मासिक सीमा: 50 सत्यापित नए ग्राहक
- संयुक्त सीमा: जिस महीने में यह प्रावधान लागू हो, उसमें नियमित भुगतान और सांत्वना भुगतान मिलाकर कभी भी ₹10,000 से अधिक नहीं होंगे

उदाहरण गणना

नियमित भुगतान (₹)	सत्यापित नए ग्राहक	गणना की गई सांत्वना राशि (₹)	कुल देय — अधिकतम ₹10,000 (₹)
6,000	20	4,000	**10,000**
6,000	30	6,000	**10,000 (सीमित)**
6,000	10	2,000	**8,000**
0	50	10,000	**10,000**
0	15	3,000	**3,000**

यह प्रावधान चौथे महीने से आगे लागू नहीं होता, और उस किसी भी महीने में लागू नहीं होता जिसमें नियमित भुगतान पहले से ₹10,000 के बराबर या उससे अधिक हो।

4. नियम एवं शर्तें

a. नियमित भुगतान संरचना और सांत्वना भुगतान के तहत भुगतान समेकित, प्रदर्शन-आधारित भुगतान हैं, जिनमें कमीशन और परिचालन ख़र्च शामिल हैं।

b. इस अनुलग्नक में बताई गई राशि के अलावा, किसी भी दावे — ख़र्च, कार्य, यात्रा, भोजन, स्टेशनरी या अन्य — के लिए VHPL कोई अतिरिक्त भुगतान नहीं करेगा।

c. बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर का पदनाम मानद है और इससे कोई रोज़गार अधिकार नहीं बनता। व्यक्ति उस महीने से नियमित कर्मचारी के रूप में विचार के लिए पात्र होता है जिसमें सत्यापित विज़िट बेंचमार्क के साथ सहमत लक्ष्य (राजस्व बेंचमार्क) प्राप्त हो जाता है। न्यूनतम बेंचमार्क और सांत्वना भुगतान केवल प्रोत्साहन/सहायता व्यवस्थाएँ हैं, और इन्हें सहमत लक्ष्य समझने की भूल नहीं करनी चाहिए।

d. यह अनुलग्नक A ऑफ़र लेटर का अभिन्न अंग माना जाएगा।

e. नियमित भुगतान संरचना के तहत किसी भी कैलेंडर महीने में भुगतान के लिए, BDM को भाग 1 और शर्त (m) के सत्यापन प्रोटोकॉल के अनुसार राजस्व मानदंड और सत्यापित-विज़िट मानदंड दोनों एक साथ पूरे करने होंगे।

f. नियमित भुगतान संरचना और सांत्वना भुगतान, दोनों के तहत भुगतान से TDS @2% (या भुगतान की तारीख़ पर आयकर अधिनियम, 1961 के तहत लागू दर) काटा जाएगा।

g. शुद्ध भुगतान, जिसे सभी उद्देश्यों के लिए कमीशन माना जाएगा, लागू TDS और वैधानिक कटौतियों के बाद दिया जाएगा।

h. राजस्व केवल वही राशि गिनी जाएगी जो लागू GST (वर्तमान में कॉस्मेटिक्स पर 18%) घटाकर VHPL के बैंक खाते में जमा हो। उदाहरण: राजस्व संग्रह ₹10,000 → देय GST ₹1,500 → लक्ष्य के लिए गणना ₹8,500।

i. लक्ष्य राशि केवल उसी राजस्व पर मानी जाती है जो किसी विशेष बिक्री के लिए वास्तव में VHPL के बैंक खाते में जमा हुआ हो।

j. किसी BDM के नेटवर्क के खरीदारों को दी गई कुल क्रेडिट सुविधा कुल मिलाकर कभी भी ₹1,00,000 से अधिक नहीं होगी।

k. किसी एक खरीदार को दिया गया क्रेडिट किसी भी समय ₹5,000 से अधिक नहीं होगा, और हमेशा 21 दिन के पोस्ट-डेटेड चेक (PDC) के बदले होगा।

l. सभी क्रेडिट डिलीवरी VHPL से सीधे खरीदार के पते पर की जाएँगी; डिलीवरी शुल्क VHPL वहन करेगा।

m. सत्यापन प्रोटोकॉल — भाग 1 के बेंचमार्क में गिनी जाने वाली सभी विज़िट पर, और भाग 3 के सांत्वना भुगतान के तहत दावा किए गए सभी ग्राहकों पर लागू। नीचे दिए चारों तत्व अनिवार्य और संचयी हैं:

   i. VHPL हेड ऑफ़िस सपोर्ट मैनेजर द्वारा ग्राहक/संभावित ग्राहक से टेलीफ़ोन पर पुष्टि, जिसमें वास्तविक रुचि और विशेष रूप से BDM की विज़िट के माध्यम से Valeda के बारे में वास्तविक जानकारी की पुष्टि हो;

   ii. व्यवसाय परिसर की तस्वीर, जिसमें डिस्प्ले बोर्ड/साइनबोर्ड साफ़ दिखाई दे;

   iii. विज़िटिंग कार्ड की तस्वीर, जिसमें व्यवसाय का पता और फ़ोन नंबर दिखाई दे;

   iv. परिसर में BDM के साथ व्यवसाय के मालिक/मुख्य व्यक्ति की तस्वीर।

HO की टेलीफ़ोनिक पुष्टि और साथ की तस्वीरों के बिना, केवल पते का विवरण या विज़िटिंग-कार्ड की तस्वीर जमा करने से कोई विज़िट या ग्राहक भाग 1 या भाग 3 के तहत क्रेडिट के लिए पात्र नहीं होगा। HO सपोर्ट मैनेजर को यह अधिकार है कि वह किसी भी ऐसी प्रविष्टि को अस्वीकार कर दे जो वास्तविक बिज़नेस-डेवलपमेंट विज़िट के बजाय औपचारिकता/असत्यापित ("पोस्टमैन") कॉल पाई जाए।

स्वीकृत एवं सहमत

हस्ताक्षर: _____

नाम: _____

दिनांक: _____

इस अनुलग्नक का नवीनतम संस्करण
valedadoctor.com/hi/bdm/annexure-a

सभी BDM दस्तावेज़
valedadoctor.com/hi/bdm