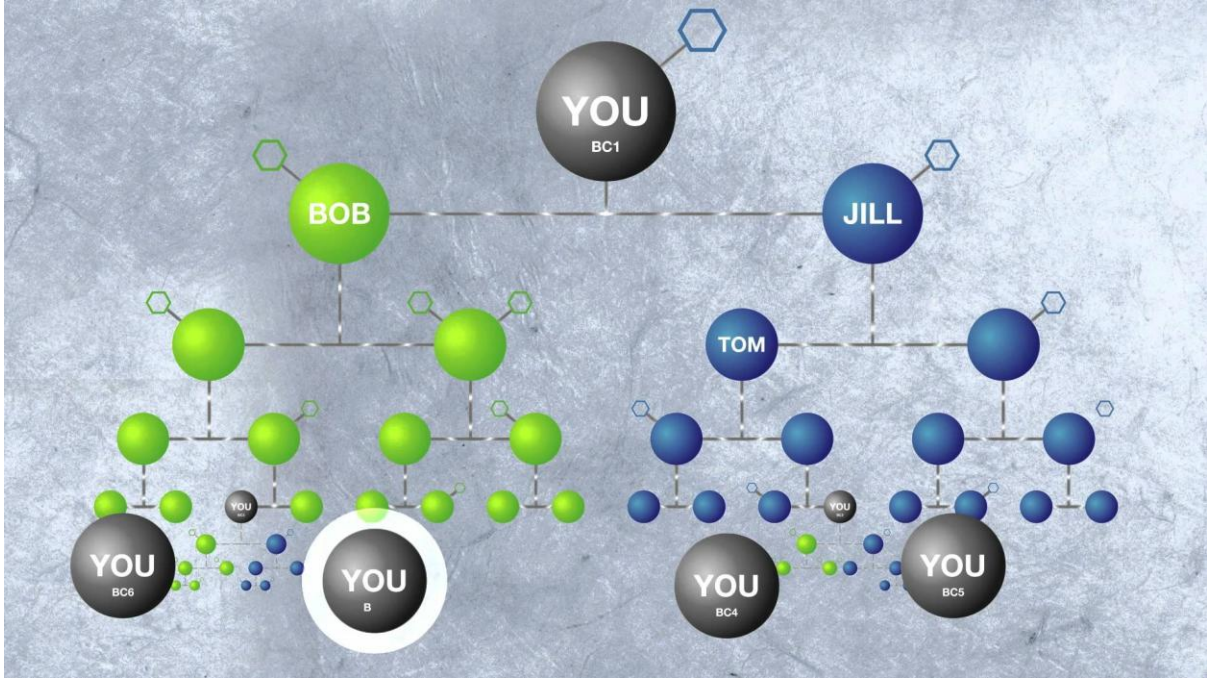


# MLM सक्सेस मंत्र



FICCI-KPMG INDIA के अनुसार पिछले 4-5 सालों में Direct selling के व्यापार में 16 प्रतिशत की वृद्धि हुई है और इस हिसाब से 2025 तक Direct selling का कारोबार लगभग 20 बिलियन डॉलर का होने वाला है. यही कारण है की भारत में कई सारी कंपनियाँ डायरेक्ट सेलिंग की ओर आकर्षित हो रही हैं.

भारत में डायरेक्ट सेलिंग का कारोबार 20 बिलियन डॉलर तक बढ़ने का एक और कारण यह है की ज्यादातर मिडिल क्लास फेमिलिज डायरेक्ट सेलिंग के बिज़नेस से जुड़ी हुई है और वे ज्यादा - से - ज्यादा लोगों को इस बिज़नेस में आने के लिए प्रोत्साहित कर रहे हैं. साथ ही डायरेक्ट सेलिंग कंपनियाँ भी इन्हें मोटा मुनाफा दे रही हैं.

भारत की राजधानी दिल्ली की ही बात करे तो यहाँ लोग तेजी से डायरेक्ट सेलिंग बिज़नेस की तरफ बढ़ रहे हैं. हर साल लगभग 3 से 4 लाख लोग इस बिज़नेस से जुड़ रहे हैं. आज के समय में जीवन - यापन के खर्चे बहुत बढ़ गए हैं और एक साधारण सी जॉब में गुजारा करना मुश्किल होने के कारण भी लोग इस बिज़नेस को अपनी अतिरिक्त आय के स्रोत के रूप में देख रहे हैं. एक अनुमान के अनुसार डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों से सरकार को मिलने वाले टैक्स में भी 2025 तक 1500 से 2000 मिलियन तक की वृद्धि होने वाली है.

तो हम कह सकते हैं की आने वाले वर्षों में डायरेक्ट सेलिंग के कारोबार में काफी तीव्र वृद्धि होने वाली है.

## तो आइये पहले जानते हैं की आखिर डायरेक्ट सेलिंग है क्या ?

डायरेक्ट सेल एक ऐसा प्रोसेस है जिसमें कोई भी उत्पाद सीधे ग्राहक को बेचा जाता है और इसमें किसी तीसरे पक्ष का कोई रोल नहीं होता. डायरेक्ट सेलिंग कंपनियाँ अपना एक स्वतंत्र बिक्री नेटवर्क बनाती हैं जो किसी व्यक्ति और उसके संपर्क के दूसरे व्यक्तियों को अपना उत्पाद बेचती हैं. इन लोगों को कंपनी का employee नहीं कहा जाता बल्कि इन्हें सेल्फ employee कहा जाता है, क्योंकि कंपनी इन्हें कोई वेतन नहीं देती बल्कि इनके द्वारा बेचे गए उत्पाद पर इन्हें कमीशन देती है. इस वक्त देश की टॉप डायरेक्ट सेलिंग या MLM कंपनियों में Amway, Oriflame, Avon, Modicare India आदि शामिल हैं. पहले MLM कंपनियों के लिए कोई स्पष्ट guideline ना होने की वजह से उन्हें काफी परेशानियों का सामना करना पड़ता था. जिसमें Amway को काफी नुकसान उठाना पड़ा था. बाद में इन्हीं डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों ने मिलकर Indian Direct Selling Association (IDSA) बनाया जिसके बारे में आप आगे विस्तार से पढ़ेंगे.

## IDSA क्या है ?

भारत में Indian Direct Selling Association (IDSA) एक स्वतंत्र संस्था है जो डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों और सरकार के बीच एक सलाहकार के रूप में काम करती है. यह संस्था डायरेक्ट सेलिंग से संबंधित नीतिगत मुद्दों पर विचार करती है तथा डायरेक्ट सेलिंग में स्पष्टता लाने और लोगों का इसपर विश्वास बढ़े इसके लिए निरंतर कार्य करती है. यह अपने सदस्य कंपनियों पर नजर रखती हैं को वो सही से काम कर रही हैं या नहीं. साथ ही यह समय-समय पर इस व्यापार में होने वाली समस्याओं से सरकार को अवगत कराती हैं. चूँकि IDSA एक स्वतंत्र संस्था है कोई सरकारी संस्था नहीं, तो किसी भी MLM कंपनी को इसका सदस्य होना जरूरी नहीं है पर इसका सदस्य होने से किसी भी कंपनी की विश्वसनीयता जरूर बढ़ती है, क्योंकि IDSA का सदस्य बनने के लिए कुछ मापदंड रखे गए हैं और जो कंपनी इन मापदंडों को पूरा करती है वही इसकी सदस्य बन सकती है.

डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों ने मिलकर IDSA जैसी कई और स्वतंत्र संस्थाएं बनायीं हैं जैसे Direct selling Association (DSA), फेडरेशन ऑफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन (FDSEA), MLM UNION.

## IDSA के सदस्य होने के लिए मापदंड

IDSA के सदस्य होने के लिए कुछ मापदंड हैं और जो कंपनी इन मापदंडों को पूरा करती है, वही इसकी सदस्य बन सकती हैं. IDSA का सदस्य होने के लिए नियम इस प्रकार हैं -

1. कंपनी कम-से-कम 3 साल डायरेक्ट सेलिंग में काम कर चुकी हो.
2. कंपनी भारत सरकार के नियमों के अनुसार कार्य कर रही हो.

3. कंपनी का मार्केटिंग प्लान भारत सरकार द्वारा निर्धारित नियमों के अनुसार होना चाहिए.
4. कंपनी की वित्तीय स्थिति मजबूत हो.
5. कंपनी अपने उत्पादों का स्वामित्व रखती हो यानी की उसकी खुद की उत्पादन इकाई हो.
6. कंपनी के प्रमोटर्स पर कोई अपराधिक मामला न हो और किसी अपराधिक मामले में दोषी करार न दिए गए हों.
7. वार्षिक सदस्यता शुल्क 5 लाख रुपए है.

## **फेडरेशन ऑफ़ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएसन (FDSEA) का सदस्य बनने के लिए नियम -**

1. कंपनी डायरेक्ट सेलिंग में काम कर रही हो या करने की इच्छुक हो.
2. कंपनी भारत सरकार के नियमों के अनुसार कार्य कर रही हो.
3. कंपनी का मार्केटिंग प्लान भारत सरकार द्वारा निर्धारित नियमों के अनुसार होना चाहिए.
4. कंपनी की वित्तीय स्थिति मजबूत हो.
5. कंपनी अपने उत्पादों का स्वामित्व रखती हो यानी की उसकी खुद की उत्पादन इकाई हो.
6. कंपनी के प्रमोटर्स पर कोई अपराधिक मामला न हो और किसी अपराधिक मामले में दोषी करार न दिए गए हों.
7. वार्षिक सदस्यता शुल्क 2 लाख रुपए है.

## **MLM Union का सदस्य बनने के लिए नियम -**

1. कंपनी डायरेक्ट सेलिंग में काम कर रही हो.

2. कंपनी भारत सरकार के नियमों के अनुसार कार्य कर रही हो.
3. कंपनी का मार्केटिंग प्लान भारत सरकार द्वारा निर्धारित नियमों के अनुसार होना चाहिए.
4. कंपनी की वित्तीय स्थिति मजबूत हो.
5. कंपनी अपने उत्पादों का स्वामित्व रखती हो यानी की उसकी खुद की उत्पादन इकाई हो.
6. कंपनी के प्रमोटर्स पर कोई अपराधिक मामला न हो और किसी अपराधिक मामले में दोषी करार न दिए गए हों.
7. वार्षिक सदस्यता शुल्क 50000 रुपए है.

इन संस्थानों से मान्यता प्राप्त कंपनियां साधारणतया सही तरीके से काम कर रही होती हैं और अपने डायरेक्ट सेलर और उपभोक्ताओं को अपनी मार्केटिंग रणनीति के अनुसार कमीशन और उत्पाद देती हैं. परन्तु ध्यान रहे की ये संस्थान कोई सरकार से मान्यता प्राप्त संस्थान नहीं हैं. इसलिए कोई भी MLM कंपनी ज्वाइन करने से पहले कुछ बातों का ध्यान रखना बहुत जरूरी है जिसके बारे में आगे बताया गया है.

## सही MLM कंपनी का चुनाव कैसे करें ?

अगर आप वाकई नेटवर्क मार्केटिंग, डायरेक्ट सेलिंग या MLM बिजनेस को अपने भविष्य के रूप में, अपने कैरियर के रूप में देख रहे हैं तो इसके लिए सही MLM कंपनी का चुनाव करना भी बहुत जरूरी है. तो आइये जानते हैं की किसी MLM कंपनी का चुनाव करते वक्त किन-किन बातों पर गौर करना चाहिए.

- सबसे पहले तो आप उस कंपनी के बारे में यह जरूर जान लें की वह कंपनी कब से काम कर रही है तथा उसके ROC, MCA डाक्यूमेंट्स जरूर जांच ले.
- इन्टरनेट पर ( जैसे गूगल,यूट्यूब पर ) यह जरूर जांच लें की उस कंपनी के खिलाफ कोई complaint तो नहीं है.
- कंपनी में पैसा लगाते वक़्त उसके वितरको को अपनी जरूरत के अनुसार उत्पाद चुनने का अधिकार होना चाहिए तथा उत्पाद का मूल्य बाज़ार भाव से सस्ता होना चाहिए.
- MLM कंपनी का वेबसाइट होना तो जरूरी है ही, साथ-ही कंपनी का आपके जिले या राज्य में कम-से-कम एक कार्यालय जरूर होना चाहिए ताकि आपको कोई समस्या होने पर आप उनसे संपर्क कर सकें तथा अपने सुझाव भी उनके सामने रख सकें.
- कंपनी के पास अपने डायरेक्ट सेलर को प्रशिक्षित करने और सेमिनार आयोजित करने का उचित प्रबंध होना चाहिए.
- कंपनी की निजी इकाई ( प्रोडक्ट मेनुफेक्चुरिंग यूनिट ) होनी चाहिए जहां वो अपने उत्पाद खुद बनाती हो और वो इकाई सरकार के अंतर्गत संबंधित विभाग से प्रमाणित हो.

## Network marketing में सफलता के लिए ये 8 गुण अपने में विकसित कीजिये :-



अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग को ही अपना भविष्य मानते हैं तो इस बात को गाँठ बाँध ले की " सफलता को कभी सिर पर नहीं चढ़ाना चाहिए और विफलता के सामने कभी हार नहीं मानना चाहिए". अगर आपने सफलता को सिर चढ़ा लिया तो ना तो आप एक अच्छे लीडर बन सकते हैं और ना ही आप एक अच्छी और कामयाब टीम बना सकते हैं. आपकी बनी-बनायीं टीम को बिखरने में भी ज्यादा वक़्त नहीं लगेगा. आप विफलता से जितना ज्यादा जल्दी बाहर निकलेंगे उतना ही आपके लिए अच्छा रहेगा. क्योंकि विफलता का मतलब रुकना नहीं होता, बल्कि उससे सीख लेकर फिर से नए आत्मविश्वास, जोश और उम्मीद के साथ आगे बढ़ना होता है. अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होना चाहते हैं तो आपको ये 8 गुण अपने अन्दर विकसित करने होंगे.

**1. अपने लक्ष्य के प्रति स्पष्ट रहें :-** जब आप अपने लक्ष्य के प्रति स्पष्ट होते हैं की आप क्या चाहते हैं और जीवन में आपको क्या करना है, तो आप अपने सफ़र का आप एक पड़ाव पूरा कर चुके होते हैं. जब आपने एक बार अपना लक्ष्य बना लिया की मुझे नेटवर्क मार्केटिंग में ही सफल होना है तो फिर लोगों की बातें सुनना बंद कीजिये अपने लक्ष्य पर ही फोकस बनाये रखिये. क्योंकि

बहुत सारे लोग बहुत तरह की बातें करेंगे, लेकिन आपको ये सोचना है की मैं उन लोगों की बातें क्यों सुनूँ जो MLM के बारे में कुछ जानते ही नहीं हैं. अगर लाखों-करोड़ों लोगों ने नेटवर्क मार्केटिंग से अपनी जिंदगी बदली है और जीवन में सफल हुए हैं तो आप भी हो सकते हैं. बस दृढ़ संकल्प होकर अपने लक्ष्य पर डटे रहें.

**2. हमेशा सकारात्मक (पॉजिटिव) रहें :-** जब आप अपना लक्ष्य बना लें तो उस लक्ष्य के प्रति हमेशा सकारात्मक दृष्टिकोण बनाये रखें. नकारात्मक विचारों वाले लोगों की संगत न रखें. हमेशा सकारात्मक सोच वाले लोगों के साथ रहें और सबसे अच्छा है की जब आपको कोई काम न हो या आप फुर्सत में हों तो कोई अच्छी सी प्रेरक पुस्तक पढ़ें या प्रेरक विडियो देखें.

**3. अपनी योग्यता को लगातार बढ़ाते रहें :-** आप जिस भी क्षेत्र में सफल होना चाहते हैं उस क्षेत्र की आपको अच्छी जानकारी होनी चाहिए. अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग में हैं तो आपको इसके हर पहलु की जानकारी होनी चाहिए. नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने के लिए आपके अन्दर एक अच्छे लीडर का गुण होना चाहिए, आपमें लोगों को अपनी बातों से आकर्षित होने का गुण होना चाहिए. इन सब गुणों को अपने अन्दर विकसित करने के लिए आपको नेटवर्क मार्केटिंग और व्यक्तित्व विकास ( पर्सनालिटी डेवलपमेंट ) से संबंधित पुस्तकें ज्यादा-से-ज्यादा पढ़नी चाहिए.

**4. विपरीत परिस्थितियों को झेलने की क्षमता :-** नेटवर्क मार्केटिंग कोई आसना काम नहीं है और इस क्षेत्र में आपको कई बार विपरीत परिस्थितियों का भी सामना करना पड़ सकता है, लेकिन इस क्षेत्र में सफल वही लोग होते हैं जो इन स्थितियों में भी हार नहीं मानते और आगे बढ़ते रहते हैं. क्योंकि विपरीत परिस्थितियाँ हर क्षेत्र में आती हैं, चाहे वो क्रिकेट हो या फ़िल्मी करियर,



बिज़नेस हो या प्रायवेट जॉब. ये जरूरी नहीं की परिस्थितियाँ हमेशा आपके अनुकूल हो या हर इंसान आपसे सहमत हों.

5. **समय प्रबंधन :-** समय प्रबंधन एक कला है और सभी इसमें माहिर नहीं होते. आज दुनिया के जितने भी बड़े-बड़े लीडर हैं वे समय प्रबंधन में माहिर होते हैं. चाहे वो कोई बिज़नेस आइकॉन हो या कोई बहुत बड़ा नेता. आपको अपने समय का प्रबंधन इस तरह करना है की आप अपने 24 घंटे में से अपने काम के, अपने परिवार के और खुद के लिए क्वालिटी टाइम निकाल पायें.

6. **अपने काम में रचनात्मकता लायें :-** रचनात्मकता ऐसी चीज है जो आपको दूसरों से अलग करती है, आप भीड़ से अलग नजर आते हैं. जरूरी नहीं की आप भी वैसे ही करें जैसे दुसरे करते हैं. जरूरी नहीं की आप भी सामने वाले को वैसे ही प्लान दें जैसे दुसरे देते हैं. अपने काम में, अपने प्लान देने के तरीके में रचनात्मकता लाकर आप दूसरों को ज्यादा प्रभावित कर सकते हैं, इसके लिए आपको हर रोज सीखना है उन लोगों से जो बेहतर ढंग से दूसरों को प्लान देना जानते हैं, उन लोगों से जिन्हें आप प्लान देते हैं. प्लान देते समय उनके हाव-भाव को गौर से देखें की किन-किन बातों पर उनके हाव-भाव कैसे हैं. किस तरह की बातों में वो दिलचस्पी ले रहे हैं. किन बातों से वो आपसे 100% सहमत हैं, और सबसे महत्वपूर्ण - बातचीत हमेशा उन बातों से शुरू करें जिनमे उनकी दिलचस्पी हो, न की आपकी.

7. **आत्मविश्वास-साहस :-** नेटवर्क मार्केटिंग में आत्मविश्वास और साहस एक अनिवार्य गुण है. अगर आपके अन्दर साहस और आत्मविश्वास होगा तो आप भीड़ में भी अपनी बात को प्रभावी ढंग से रख पाएंगे. अपने से सीनियर नेटवर्कर को भी आप अपने प्लान देने के तरीके से प्रभावित कर पाएंगे, बशर्ते आपको नेटवर्क मार्केटिंग की पूरी जानकारी हो.

8. **लगातार सिखने की ललक रखें :-** पुरे दिन में आप जितने भी लोगों से मिलते हैं, उनके विचार सुनते हैं, कई लोगों को प्रभावित कर आप उन्हें ज्वाइन कराने में सफल होते हैं तो कुछ लोगों की तरफ से आपको सकारात्मक परिणाम नहीं मिलता. रात को जब आप घर पर आराम कर रहे हों उस वक़्त विचार करें की इन सबसे आप क्या सिख सकते हैं. आप चाहे कितने भी बड़े लीडर क्यूँ न बन जाएँ कभी भी अपने अन्दर ईगो को न आने दें. हमेशा जिज्ञासु बने रहें और अपने से जूनियर से भी आप क्या सिख सकते हैं इसपर विचार करें. साथ ही आप जिस भी क्षेत्र में काम कर रहे हैं उसकी पूरी जानकारी रखें.

## लोगों को ज्वाइन करने के लिए कैसे मनाएं - 8 फार्मूला



दोस्तों यहाँ हम आपको बताएँगे की किसी को प्लान देने से पहले और प्लान देने के बाद क्या करना चाहिए जिससे सामने वाले की ज्वाइन करने की सम्भावना बढ़ जाए.

1. **आत्मविश्वास के साथ प्लान दें -** किसी को प्लान देने जाते समय अपनी ड्रेसिंग सेंस का खयाल रखें. कपडे साफ़-सुथरे और बाल अच्छे से संवरे हुए हों. मुँह से किसी तरह की दुर्गन्ध न आ रही हो और सबसे महत्वपूर्ण - सामने वाले से पुरे आत्मविश्वास से बात करे.

2. **सामने वाले की पूरी जानकारी रखें** - सबसे पहले तो आप उन लोगों की लिस्ट और कांटेक्ट तैयार करें जिन्हें आप जानते हैं. आपको जिसको भी प्लान देने जाना है उसके बारे में ज्यादा से ज्यादा जानकारी जुटा लें. इससे आप उसके व्यक्तित्व और आर्थिक स्थिति के अनुसार प्लान देने की योजना बना सकते हैं. यदि आप किसी दूसरे व्यक्ति के द्वारा किसी अपरिचित को प्लान देने जा रहे हैं तो उससे उस अपरिचित व्यक्ति के बारे में ज्यादा- से -ज्यादा जानकारी ले लें.
3. **जल्दी में रहें** - यह एक मनोवैज्ञानिक तथ्य है की जो लोग हमेशा बिजी रहते हैं लोग उनसे ज्यादा प्रभावित होते हैं. जो लोग हमेशा काम में लगे रहते हैं, भागते रहते हैं, लोग उनके प्रति हमेशा जिज्ञासु रहते हैं की आखिर ये आदमी करता क्या है. लोग हमेशा उनके, उनके काम के बारे में और उनकी आय के बारे में जानना चाहते हैं. जब आप लोगों को दिखाते हैं की आपके पास समय कम है या बहुत जल्दी में हैं तो उनके द्वारा पूछे जाने वाले फालतू के सवाल बहुत कम हो जायेंगे. वे हमेशा to the point की बात करेंगे.
4. **प्लान देने का तरीका** - चाहे आपका परिचित हो या अपरिचित, आप उसे 3 तरीके से प्लान दे सकते हैं-
  - a) **One to one** - आप किसी व्यक्ति को खुद ही प्लान दे सकते हैं, बशर्ते आपको कंपनी के बारे में पूरी जानकारी हो और आप अच्छे से प्लान दे सकें. क्योंकि तभी आप सामने वाले के सभी डाउट्स क्लियर कर पाएंगे.
  - b) **Group meeting** - आप जिसे भी प्लान देना चाहते हैं उनको अपने सीनियर के साथ ग्रुप में प्लान दे सकते हैं, इससे फायदा यह होगा की आपके सीनियर भी कुछ बातें रखेंगे जिससे वो ज्यादा प्रभावित होगा. यह देखा भी गया है की ग्रुप मीटिंग हमेशा वन-टू-वन से अच्छा रिजल्ट देती है.

- c) **Event meeting** - अपने प्रोस्पेक्ट्स को कंपनी के किसी बड़े इवेंट या सेमिनार में ले जाएँ, इससे उन लोगों को वहाँ बहुत कुछ देखने और समझने को मिलता है और उनके अन्दर एक विश्वास जगता है. इससे उनके ज्वाइन करने की सम्भावना बहुत बढ़ जाती है.
5. **हमेशा Follow up करें** - आप जिन लोगों से मिले हैं और जिनको आपने प्लान दिया है है, उन्हें follow up जरूर करे यानी दुबारा उनसे बात जरूर करें. क्योंकि जब आप प्लान देकर चले जाते हैं तो उसके बाद उनके दिमाग में बहुत सारे विचार आते हैं, बहुत सारे डाउट्स आते हैं, कुछ नेगेटिव और कुछ पॉजिटिव जैसे- क्या मैं यह कर पाऊंगा, मुझे नुकसान तो नहीं हो जायेगा, कहीं दूसरी कंपनियों की तरह ये भी.....वगैरह-वगैरह. ऐसे में उन्हें follow up करके, उनसे बात करके उनके डाउट्स क्लियर करना बहुत जरूरी है. और हाँ सबसे महत्वपूर्ण- follow up हमेशा 24 से 48 घंटे में करें.
6. **उन्हें बताएं की प्लान कैसे देना है** - मान लिया आपने किसी को प्लान दिया और उसने ज्वाइन भी कर लिया, पर उसके बाद भी आपको उसे एक बार और प्लान देना है. पिछली बार आपने उसे ज्वाइन करने के लिए प्लान दिया था, पर इस बार आपको उसे समझाना है की किसी को प्लान कैसे दिया जाता है. उसे खुद से इसकी प्रैक्टिस करने को कहें.
7. **100% प्रोडक्ट यूजर बनें** - बहुत सारे लोग अपनी ही कंपनी का प्रोडक्ट यूज़ नहीं करते है. अब जब वो खुद ही वो प्रोडक्ट यूज़ नहीं करते हैं तो फिर वो दूसरों को कैसे विश्वास दिला पाएंगे. अगर आप अपनी कंपनी का प्रोडक्ट यूज़ नहीं करेंगे तो आपकी downline भी यही करेगी. इसलिए अगर आपको नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होना है तो 100% प्रोडक्ट यूजर बनें.

8. **सभी मीटिंग और सेमिनार में भाग लें** - आपकी कंपनी की जितनी भी मीटिंग, सेमिनार, वर्कशॉप, ट्रेनिंग आदि होती है वो सब आपको अटेंड करना है, क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग सिखने का बिज़नेस है और अगर आप सिखने के लिए तैयार नहीं हैं और आपके कंपनी के मीटिंग्स और सेमिनारों में नहीं जाते हैं तो आप कुछ नहीं सीख पाएंगे. नतीजा आपमें आत्मविश्वास की कमी आएगी, आप अपने कम्फर्ट जोन से बाहर नहीं आ पाएंगे और ये बिज़नेस आपको कुछ नहीं दे पायेगा. इसलिए अगर आपको नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होना है तो सिखने के लिए हमेशा तैयार रहें.

## नेटवर्क मार्केटिंग में टीम बनाने के 12 टिप्स -



1. **हमेशा खुश और उत्साहित रहें-** अगर आप एक अच्छी टीम बनाना चाहते हैं तो आपको हमेशा खुश और उत्साहित दिखना होगा, भले ही आपकी लाइफ में कितनी भी टेंसन क्यूँ न हो. क्यूँकि आप खुश और उत्साहित रहेंगे तो जो आपके साथ रहेगा वह भी खुश और उत्साहित रहेगा और अपना काम पुरे जोश के साथ करेगा. और-तो-और कोई भी नया व्यक्ति

अपनी प्रॉब्लम और डाऊट्स बिना झिझक के आपके सामने रख पायेगा. इससे आप जान पाएंगे की सामने वाले के दिमाग में क्या चल रहा है.

2. **आपके पास हर सवाल का जवाब होना चाहिए-** अपनी टीम बनाने से पहले आपको हर चीज की पहले से तैयारी रखनी होगी, जैसे अगर आप किसी नए व्यक्ति से मिलने वाले हों तो पहले से आपको तैयार रहना होगा की जैसे आपका बिज़नेस प्लान क्या है, कैसे प्रेजेंटेशन देना है, कितनी देर में प्लान खत्म करना है, कौन-कौन सी बातें हाईलाइट करनी हैं आदि.
3. **झूठ या फॉल्स कमिटमेंट का सहारा न लें-** सामने वाले को प्लान देते समय किसी भी तरह का झूठ या फॉल्स कमिटमेंट न करें. क्योंकि अभी आप भले ही उसे ज्वाइन करवा लेंगे पर बाद में तो उसे सच्चाई पता चल ही जाएगी. तब आप पर से उसका विश्वास उठ जायेगा और वो दुबारा आप पर कभी यकीन नहीं करेगा. हो सकता है की वो कंपनी छोड़ दे और बाहर जाकर कंपनी के बारे में नेगेटिव बोले.
4. **पूरे गर्व और आत्मविश्वास के साथ प्लान दें-** डायरेक्ट मार्केटिंग या नेटवर्क मार्केटिंग में एक चीज गाँठ बाँध लें की इसमें आपको 90% नेगेटिव रिजल्ट मिलता है. पर इससे अपना आत्मविश्वास कभी भी कम न होने दें क्योंकि जो 5-10% पॉजिटिव रिजल्ट मिलता है वही काम का होता है और उसी से हम सफल होते हैं. आजकल कोई भी ऑर्डिनरी कंपनी या ऑर्डिनरी प्लान के साथ काम नहीं करना चाहता है. इसलिए जिसे भी प्लान दें, पूरे आत्मविश्वास के साथ प्लान दें ताकि वो भी पूरे विश्वास के साथ ज्वाइन करे.
5. **दोस्त बनें, बॉस नहीं -** आप चाहे कितने भी बड़े लीडर हों या कितने भी सीनियर हों, अपने downline के साथ हमेशा दोस्ताना व्यवहार रखें. उन्हें भरोसा दिलाएं की उन्हें आपकी जब भी मदद की जरूरत होगी, आप

करेंगे. चाहे किसी को प्लान देने के लिए हो या उनकी टीम बनाने के लिए. इससे आपका downline लम्बे समय तक आपसे जुड़ा रहेगा.

6. **Downline को अपने काम में शामिल करें** - अगर आपका downline आपके साथ है तो उसे अपने काम में शामिल जरूर करें. जैसे की अगर आप किसी को प्लान दे रहे हैं या किसी ग्रुप meeting में स्पीच दे रहे हैं तो उसमें उसे भी शामिल करें, उसे भी बोलने दें. क्योंकि आगे उसे भी यही काम करना है. इससे वो अपने आप को स्पेशल फील करेगा, उसमें मान में ये भावना आएगी की आप उसे महत्व देते हैं. इससे आप अपनी एक अच्छी टीम बना पाएंगे.
7. **सक्सेसफुल लोगों का उदाहरण दें** - जब आप किसी को प्लान दे रहे हों तो उसे अपनी टीम या कंपनी के सक्सेसफुल लोगों के बारे में बताएं, उनके बैकग्राउंड के बारे में बताएं, उनकी सक्सेस स्टोरी के बारे में बताएं और उन्हें विश्वास दिलाएं की वो भी इसमें सफल हो सकते हैं.
8. **उसे सक्सेस दिखाएँ, उसे visualize करने दें** - आप या आपकी टीम के जो भी लोग सक्सेस हुए हैं उनके बारे में सिर्फ बताएं ही नहीं, बल्कि उसकी visual यानी फोटो भी उन्हें दिखाएँ. क्योंकि visuals या पिक्चर को दिमाग जल्दी रजिस्टर करता है. उस फोटो में वो अपने आप को visualize करेगा. जब तक वो अपने आप को सक्सेस होते हुए visualize नहीं करेगा तब तक उसके अन्दर ज्वाइन करने और सक्सेस होने का जज्बा पैदा नहीं होगा. इसलिए उसे visualize करने दें की वह भी एक दिन इस फोटो में हो सकता है.
9. **अपने सीनियर और साथ काम करने वालों से मिलाएं** - आप जिसे ज्वाइन कराना चाहते हैं वो अगर तैयार हो जाए या थोड़ा सा भी कनवेंस हो जाए तो उसे अपने सीनियर और साथ काम करने वालों से जरूर मिलाएं. इससे उसपर पॉजिटिव इफेक्ट पड़ेगा की उस जैसे बहुत से लोग



यही काम कर रहे हैं. इसका एक फायदा ये भी है की अगर आपको लगता है की आप अपने downline के किसी सवाल या डाऊट को ठीक से क्लियर नहीं कर पाए तो अपने सीनियर के सामने उस बात को रखें. शायद आपके सीनियर उस सवाल को अच्छे से क्लियर कर दे जो आप नहीं कर पाए. पर हाँ, हो सके तो आप अपने सीनियर को पहले ही उस व्यक्ति के बारे में बता दें की आप उससे मिलाने वाले हैं. साथ ही अपने सीनियर को उस व्यक्ति का बैकग्राउंड भी बता दें ताकि सीनियर को बात करने और समझाने में आसानी हो.

10 . **बात को पोजिटिव्ली खत्म करके उससे विदा लें -** आपने जिनको प्लान दिया उनसे विदा लेते वक़्त कभी भी नेगेटिव बातें न बोलें जैसे - तो आप ज्वाइन करोगे न ?, क्या आप कल आओगे ?, आओगे न ?. इस तरह की नेगेटिव बातें कभी ना बोलें और उसके साथ फ़ोन कॉल, whatsapp, फेसबुक आदि के जरिये संपर्क में रहें.

## अपनी टीम को मोटीवेट करने के 8 टिप्स -





दोस्तों किसी भी डायरेक्ट मार्केटिंग कंपनी की ग्रोथ उसके सेल्स पर निर्भर करती है और सेल्स का पूरा काम आपके द्वारा बनायीं हुई सेल्स टीम करती है. तो आप जानते ही हैं की आपकी टीम के हर सदस्य को नए-नए लोगों से मिलना होता है, उन्हें नए-नए क्लाइंट्स बनाने होते हैं तो ऐसे में उनके सामने negatives भी दुसरे लोगों की अपेक्षा ज्यादा आते हैं और डायरेक्ट मार्केटिंग में तो 90% नेगटिव रिजल्ट ही मिलते हैं. तो ऐसे में अपनी सेल्स टीम को मैनेज और मोटीवेट करने का पूरा जिम्मा उसके लीडर या आप पर ही होता है. तो आखिर एक टीम लीडर अपनी टीम को कैसे मोटीवेट करे ताकि उनका पूरा फोकस अपने गोल पर ही रहे. क्योंकि जो सेल्स टीम आपने बनायीं है, उसके मोटीवेट रहने से ही सेल्स बढ़ेगी और आपने जो गोल बनाया है वो अचीव होगी. यहाँ 8 ऐसे टिप्स दिए गए हैं जिससे आप अपनी टीम को मोटीवेट कर अपना गोल हासिल कर सकते हैं.

1. **जॉइंट मीटिंग करें** - अपनी टीम को मोटीवेट रखने के लिए आपको हफ्ते में एक दिन एक जॉइंट मीटिंग जरूर रखनी चाहिए जिसमे आपके सभी सीनियर और जूनियर शामिल हों. कुछ लीडर्स जॉइंट मीटिंग करते हैं पर पॉजिटिव रिजल्ट नहीं मिलने पर मीटिंग करना बंद कर देते हैं. ऐसा बिल्कुल नहीं करना चाहिए क्योंकि मीटिंग की ही इसलिए जाती है ताकि उन कारणों को खोजा जाए जिसकी वजह से अपेक्षित परिणाम नहीं मिल रहे हैं. दूसरा, आपकी टीम के जनरेटर आप हैं जहाँ से टीम के हर मेंबर को पावर सप्लाई होती है, इसलिए मीटिंग जरूर करें और पूरी मीटिंग की पहले से ही प्लानिंग कर लें.
2. **पूरी मीटिंग में उत्साहित रहें** - पूरी मीटिंग के दौरान शुरू से आखिर तक आपको एनेर्जेटिक और उत्साहित रहना और दिखना चाहिए. क्योंकि आपको उत्साहित देखकर आपकी टीम भी उत्साहित रहेगी. ठीक उसी तरह जिस तरह कोई इमोशनल फिल्म देखकर लोग इमोशनल हो जाते

हैं, एक्शन फिल्म देखकर एनेर्जिक फील करते हैं और हॉरर फिल्म देखकर डर महसूस करते हैं. इसलिए मीटिंग में आपको उत्साहित रहना चाहिए क्योंकि आप अपनी टीम के जनरेटर हैं.

3. **सकारात्मक बातें करें** - पूरी मीटिंग के दौरान सिर्फ सकारात्मक बातें करें. कोई भी नकारात्मक बात न करें. अगर मीटिंग में किसी तरह का नकारात्मक सवाल या किसी सदस्य की वजह से ऐसी कोई नकारात्मक स्थिति बनती है तो उसे जल्द-से-जल्द खत्म कर माहौल को फिर से सकारात्मक बनायें. क्योंकि कोई भी नकारात्मक बात पूरी टीम का माहौल बिगाड़ सकती है, टीम की positivity और excitement को खत्म कर सकती है.
4. **टीम में अच्छा काम करने वालों की तारीफ करें** - अगर आप अपनी टीम को सही मायने में मोटीवेट करना चाहते हैं तो ये काम जरूर करें. मीटिंग के दौरान सबके सामने उन लोगों की तारीफ जरूर करें जो बहुत अच्छा काम कर रहे हैं या सबसे अच्छा काम कर रहे हैं. इससे उन लोगों में और अच्छा काम करने का पॉजिटिव प्रेशर तो पड़ेगा ही साथ ही जो नए लोग हैं वो भी मोटीवेट होंगे और वो भी अच्छा करने को प्रेरित होंगे ताकि उन्हें भी टीम के सामने appreciation मिले.
5. **पूरी टीम का एक जॉइंट गोल बनाएँ** - टीम के हर मैनबर का अपना-अपना एक गोल होता है पर आप पूरी टीम का एक जॉइंट गोल बनाकर पेश कर सकते हैं. इससे सभी टीम मैनबर्स में टीम भावना पैदा होगी और वो एक-दूसरे को पीछे छोड़ने की बजाय एक दुसरे का सहयोग करेंगे क्योंकि ये सबका गोल है और इससे उन्हें एक दुसरे से बहुत कुछ सिखने को भी मिलेगा. याद रखिये, पूरी टीम मिलकर वो कर सकती है जो अलग-अलग रहकर कोई नहीं कर सकता.

6. **अपने वर्क का भी रिजल्ट दिखाएं** - जिस तरह आप अपनी टीम के किसी मेंबर के वर्क का रिजल्ट मीटिंग में show करके उसकी तारीफ करते हैं उसी तरह आप भी अपने परफॉर्मेंस या वर्क का रिजल्ट सबके सामने सार्वजनिक करें, क्योंकि आप भी उस टीम का हिस्सा हैं. इससे किसी भी मेंबर के पास कोई बहाना नहीं होगा क्योंकि वह जान जाएगा कि आप भी वही कर रहे हैं जो वह कर रहा है और आप भी उतनी ही मेहनत करते हैं जितना वो करता है. पर हाँ , इस बात का ध्यान रखें कि अपने परफॉर्मेंस का रिजल्ट तभी show करें जब वो आपकी टीम के 70% रिजल्ट से ज्यादा हो.
7. **अपनी टीम के लिए कोई कॉम्पिटिशन या रिवॉर्ड रखें** - आप अपनी टीम के परफॉर्मेंस या सेल्स को boost करने के लिए कोई कॉम्पिटिशन या रिवॉर्ड रख सकते हैं , जिसे अचीव करने के लिए सभी लोग अपना पूरा focus और एफर्ट लगाएंगे. ये ट्रिक उन्हें लंबे समय तक मोटीवेट करने के लिए नहीं है. आपको हमेशा इस बात पर फोकस करना है कि कैसे अपनी टीम को हमेशा एनर्जेटिक और मोटिवेट रखा जाए.
8. **उन्हें महसूस कराएं की आप हमेशा उनके साथ हैं** - मीटिंग के दौरान आप अपनी टीम को यह महसूस कराएं की आप उन्हें उनके गोल तक पहुंचने में हर संभव मदद करेंगे और समय पर करें भी. इससे पूरी टीम आप पर believe करेगी और आपकी एक आवाज पर आपके पीछे चलेगी.

तो दोस्तों ये थी 8 पावर बूस्टिंग टिप्स जो आपकी टीम को मोटीवेट करने में आपकी मदद करेगी.

लीडरशिप के 16 गुण जिसे अपने अन्दर विकसित कर कोई भी एक अच्छा लीडर बन सकता है.



दोस्तों, नेतृत्व करना एक विशेष कला है और ये काबिलियत हर इंसान के अन्दर नहीं पायी जाती. पर यदि अपने ऊपर मेहनत की जाए तो इस काबिलियत को अपने अन्दर निखारा जा सकता है. तो आखिर लीडर कहते किसे हैं ? यदि आप लोगों को और ज्यादा सिखने, और ज्यादा काम करने के लिए प्रोत्साहित कर सकते हैं तो आप एक अच्छे लीडर हैं. लीडरशिप जन्मजात नहीं होती. इसे अपने अन्दर विकसित करना पड़ता है. क्योंकि जीवन में आगे बढ़ने के लिए और कठिन परिस्थितियों का सामना करने के लिए आपमें लीडरशिप क्वालिटी का होना बहुत जरूरी है. क्योंकि शेरों की एक टीम का नेतृत्व अगर एक भेड़ करता है तो सारे शेर भेड़ बन जाते हैं और अगर भेड़ों की एक टीम का नेतृत्व कोई शेर करता है तो सारे शेर भेड़ बन जाते हैं. एक टीम का पूरा परफॉरमेंस उसके लीडर पर निर्भर करता है. दरअसल, टीम लीडर को एक व्यक्ति के बजाय समूह के रूप में काम करना होता है। इसलिए उसकी हर बात पर सबकी निगाह होती है। अपने काम में टॉप पर रहना किसे नहीं

पसंद होता है, लेकिन टॉप पर आने के लिए मशक्कत भी जमकर करनी पड़ती है। अगर आप भी लीडर बनना चाहते हैं तो सिर्फ कड़ी मेहनत से काम नहीं चलने वाला है इसके लिए आपको कई अन्य पहलुओं पर भी ध्यान देना होगा। . इसलिए अगर आप चाहते हैं की आप भी एक सक्सेसफुल लीडर बनें तो आज ही अपने अन्दर ये 16 लीडरशिप गुण विकसित करें.

1. **दूरदृष्टी ( vision ) :-** एक Impressive और Successful Leader होने की अहम शर्त है – Visionary होना। ऐसा व्यक्ति अपनी अदभुत कल्पनाशक्ति और बुद्धिमत्ता के जरिये पहले ही भविष्य की योजनाओं का Plan तैयार कर लेता है। एक visionary leader के पास प्रत्येक कार्य के लिए एक स्पष्ट योजना तो होती ही है , इसके अलावा वे एक backup plan भी हमेशा तैयार रखते हैं। एक Successful Leader के लिए कार्य की योजना बनाना और योजनानुसार कार्य करना बहुत जरूरी है।
2. **ईमानदारी :-** आपने देखा होगा दुनिया में कोई भी आदमी या कोई भी कंपनी व कोई भी संस्था... सबकी कोई न कोई एक अलग quality होती है किन्तु ईमानदारी जिसके पास होती है , जिसके के व्यवहार में, काम में दिखती है उसकी अपनी एक अलग ही पहचान होती है , इसीलिए इस बढ़िया लीडर बनने के लिये ईमानदारी को अपना हथियार बनाये।
3. **एकाग्रता ( एक समय में एक ही काम पर फोकस करना ) :-** एक अच्छे लीडर की खास बात ये होती है जब वो जिस काम को करता है उस समय वो और किसी काम को नहीं कर रहा होता है और अपना 100% उस काम में लगा देता है और साथ ही साथ अपने उस काम के प्रति समर्पित हो जाता है और उस काम का पूरी तरह से प्रतिनिधित्व करता है।
4. **आत्मविश्वास और आशावाद :-** आत्मविश्वास, ये Leadership tips का एक अच्छा खासा निचोड़ है आप सारे काम करते हैं एक leader बनने के लिए अगर आपके अंदर confidence की कमी है तो आप फिर एक अच्छे

लीडर नहीं बन सकते हैं। एक successful leader को highly self-confident होना चाहिए, क्योंकि अपनी क्षमताओं पर थोड़ा सा भी संदेह व्यक्ति को सफल नहीं होने देता जो व्यक्ति आत्म विश्वास से भरपूर- और निडर नहीं होते हैं, उनकी leadership को बार बार-challenge face करने पड़ते हैं. आत्म विश्वास से भरा हुआ-leader अपनी team में भी आत्म विश्वास जगा देता है- और उन्हें अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए inspire करता है. एक self confident leader ही वास्तव में एक उच्च आशावादी व्यक्ति हो सकता है. जब प्रयास करने के बावजूद असफलता मिल रही हो , तब केवल self-confident और optimistic person ही धीर बने रह सकते हैं और उद्देश्य को हासिल करने की दिशा में लगातार प्रयास जारी रख सकते हैं.

5. **खुद को रखें तैयार :-** हमेशा नए काम के अनुसार खुद को ढालना और नए आइडियाज के साथ काम करना एक लीडरशिप क्वालिटी मानी जाती है। एक अच्छा लीडर वही होता है , जोकि टीम पर किसी भी काम को लेकर कोई भी प्रॉब्लम नहीं आने देता। अगर आपके अंदर चैलेंजेस एक्सेप्ट करने की शक्ति है तो आप भी एक लीडर बन सकते हैं एक . अच्छा लीडर हमेशा टीम से पहले खुद चैलेंजेस के लिए तैयार रहता है।
6. **सही निर्णय लेने की क्षमता :-** एक अच्छे Leader के पास तुरंत और बेहतर निर्णय लेने की क्षमता होनी चाहिए। क्योंकि जो व्यक्ति अपने decisions को बार बार बदलता रहता है-, उसकी Impartiality और Intelligence doubtful रहती है। इसके अलावा यदि किसी गलत निर्णय से negative results आते हैं तो न केवल team का मनोबल ही टूटता है , बल्कि उन्हें आपकी leadership capability पर भी सन्देह हो सकता है।
7. **साथ खड़े रहें :-** अगर आप सक्सेसफुल लीडर बनना चाहते हैं तो आपको टीम के हर एक मेंबर के साथ में खड़े रहना चाहिए और उसे प्रोत्साहित

करते रहना चाहिए। बेहतर लीडर उसी को माना जाता है जो अपनी टीम को मोटीवेट करता है। इससे टीम का आप पर विश्वास मजबूत होता है।

8. **हमेशा सीखते रहें :-** जीवन में आगे बढ़ना है तो हमेशा सीखते रहना बेहद जरूरी है। बात एक अच्छे . लीडर पर भी लागू होती है। बेस्ट लीडर बनना है तो इसके लिए हमेशा अपने टेक्निकल और प्रोफेशनल्स स्किल्स को बेहतर बनाने की दिशा में काम करते रहना चाहिए. इसका सीधा फायदा आपको अपने काम और टीम को सही तरीके से लीड करने में मिलेगा।
9. **सच्चाई :-** लीडर हमेशा सच का साथ देते हैं ? वो अपना आचरण भी सच्चा रखते हैं। जब आप किसी और के जिम्मेदार हैं , जब आपके दोस्त आपकी और देखते हैं तो जीवन में उनका मार्गदर्शन करना आपका धर्म है। ये आप तभी कर सकते हैं जब आप उस राह पर खुद चल रहे हो। जब आप सच कहते हैं तो लोग जो आपके साथ हैं वो भी सच कहते हैं .
10. **सकारात्मक दृष्टिकोण :-** जिंदगी को खुशहाल और सफल बनाने के लिए हमें जिस चीज़ की सबसे ज्यादा जरूरत है, वह है द्रष्टिकोण। और किसी व्यक्ति को एक successful Leader बनाने के लिए जिस चीज़ की जरूरत है, वह भी और कुछ नहीं, बल्कि एक सकारात्मक दृष्टिकोण ही है. द्रष्टिकोण एक छोटी चीज़ है , लेकिन यह बहुत बड़ा अंतर पैदा कर देती है. अच्छे Leader मुसीबतों में भी अपना attitude positive ही रखते हैं , क्योंकि वे जानते हैं , सकारात्मक द्रष्टिकोण , सकारात्मक विचारों और घटनाओं की एक ऐसी श्रृंखला शुरू करता है , जो आगे चलकर असाधारण परिणाम लाती है.
11. **साहस :-** अदम्य साहसी होना एक successful Leader का आवश्यक गुण है। साहसी होने का अर्थ है – डर को जीतना, मुश्किलों का दिलेरी से सामना करना। हमें यह ध्यान रखना चाहिए कि बिना साहस के

हम कोई भी दूसरा गुण लम्बे समय तक धारण नहीं कर सकते। हम दयालु, ईमानदार, उदार या सत्यवादी कुछ नहीं बन सकते। एक Leader को बुद्धिमत्ता और असीम साहस के साथ प्रतिकूल परिस्थिति का सामना करने में सक्षम होना चाहिए। उसे आगे बढ़कर चुनौतियों को स्वीकार करना चाहिए और कठोर परिश्रम करना चाहिए। यह ध्यान रखिये कि मुट्ठीभर संकल्पवान लोग, जिनकी अपने लक्ष्य में दृढ़ आस्था है, इतिहास की धारा को बदल सकते हैं। दूसरे शब्दों में एक अच्छे Leader को, बड़ी से बड़ी मुश्किलों के बीच भी संतुलित, संकल्पित और सहनशील बने रहना चाहिए।

12. **जिम्मेदारी स्वीकार करना :-** ये एक true Leader की बेहद important quality है। आपको अपने कार्यों के प्रति जिम्मेदार होने के साथसाथ-, अपने अधीन काम करने वाले लोगों की Mistakes और Failures के लिए भी responsible होना चाहिए। अगर आप ऐसा नहीं करते हैं, तो आप कभी भी अपने colleagues या team का विश्वास नहीं जीत सकेंगे और ऐसा करने के लिए आपके पास जिम्मेदारी को स्वीकार करने का साहस और दायित्वबोध होना चाहिए। जिम्मेदार होने का अर्थ यह भी है कि आप अपने भीतर सहकारिता की प्रवृत्ति का विकास करें। एक अच्छा Leader अपने हर काम को सहकारिता अर्थात् एक दूसरे को-सहयोग देते हुए ऊपर उठाने की भावना से करता है। वह विभिन्न परिस्थितियों में resourceful होता है। उसे समूह की भलाई में अपनी सफलता देखनी चाहिए, तभी अन्य लोग उसे प्रेम करेंगे, सम्मान देंगे और श्रद्धा की भावना रखेंगे।

13. **उत्साही और परिश्रमी स्वाभाव :-** इस दुनिया में जितने भी successful Leaders हुए हैं, और जिन्होंने असंभव को संभव बनाया है, उन सभी में एक प्रमुख गुण रहा है, और वो है उनका उत्साही और परिश्रमी



स्वभाव. उत्साह सभी कोशिशों का स्रोत है और इसके बिना कभी कोई महान चीज़ हासिल नहीं हुई. ध्यान रखिये , कार्य उत्साह और परिश्रम से ही सिद्ध होते हैं , मनोरथ मात्र से नहीं , और आरम्भ कर देना ही आगे निकल जाने का रहस्य है. इसलिए एक true Leader को बेहद मेहनती होना चाहिए। जो व्यक्ति काम को पूजा मानते हैं और ज्यादा व अच्छा काम करने की चाहत रखते हैं , केवल वे ही अपने colleagues को और अधिक अच्छा करने के लिए प्रेरित कर सकते हैं। जिस इंसान में जोश और उत्साह नहीं है वह सांस लेता हुआ भी जिन्दा नहीं है.

14. **आत्मनियंत्रण और अनुशासन :-** एक अच्छे Leader का अपने behavior और अपनी speech पर पूरा नियंत्रण होना चाहिए। जो व्यक्ति अपने व्यवहार, वाणी और कार्यों को जिम्मेदारी और अपेक्षाओं के अनुसार नियंत्रण में नहीं रख सकता , वह दूसरों को सही नेतृत्व भी नहीं दे सकता है, क्योंकि उसके मर्यादारहित व्यवहार करने से उसके नीचे काम करने वाले लोग मनमानी करने लगते हैं. इसलिए खुद पर आत्मनियंत्रण रखने-से ही, एक Leader अपने टीम मेंबर को लक्ष्य की ओर चलने के लिए प्रेरित कर सकता है। अनुशासन का अर्थ है – सभी कार्यों को व्यवस्थित ढंग से करना। एक true Leader को स्वयं एक disciplined life जीनी चाहिए और समय पर अपने काम को पूरा करना चाहिए. ऐसा होने पर ही उसके टीम मेंबर disciplined रहेंगे और लक्ष्य को निश्चित deadline में पूरा करने का प्रयास करेंगे। एक अनुशासित व्यक्ति के भीतर दूसरे अच्छे गुणों का भी विकास होने लगता है। ऐसा व्यक्ति नियमों के पालन में कठोर होता है , पर लोगों से विनम्र व्यवहार करता है। सभी सफल Leaders एक अनुशासित जीवन जीते हैं. उनके प्रत्येक काम का समय नियत होता है। जबकि अनुशासनहीन व्यक्ति हमेशा समय का रोना रोता रहता है। यह ध्यान रखिये किसी भी काम के लिए आपको कभी भी

समय नहीं मिलेगा। यदि आप समय पाना चाहते हैं तो आपको स्वयं ही इसकी व्यवस्था करनी पड़ेगी और यही अनुशासन है।

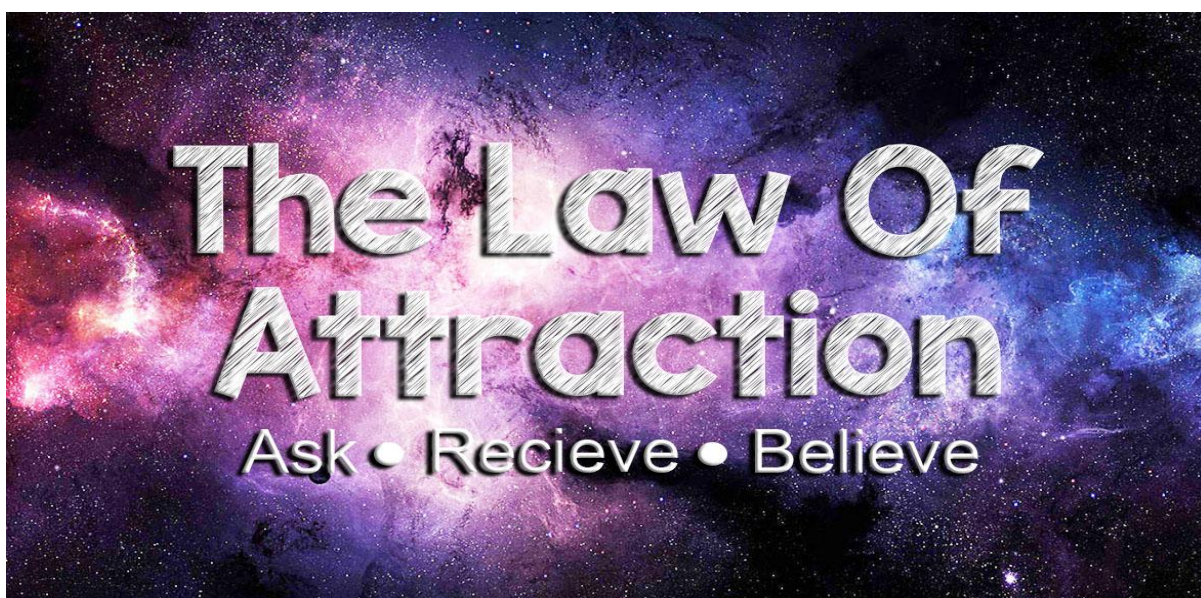
15. **स्पष्टवादिता और विश्वसनीयता :-** व्यक्ति के व्यवहार की सरलता और स्पष्टवादिता उसे न केवल लोगों के बीच लोकप्रिय बनाती है, बल्कि विश्वसनीय भी बनाती है। एक Successful Leader को straightforward और trustworthy होना चाहिए, ताकि उसकी team के साथी अपनी समस्याओं और कमजोरियों पर खुलकर चर्चा कर सकें। एक अच्छा leader वही होता है, जिस पर उसके team members पूरा भरोसा करें। स्पष्टवादी व्यक्ति पीठ पीछे कमियों पर चर्चा नहीं करते हैं, बल्कि वे प्रकट होते ही उनके समाधान की दिशा में प्रयास करते हैं। लोग भी ऐसे ही व्यक्ति की leadership में काम करना पसंद करते हैं, जो उनकी कमियों को सदभाव से लें और उन्हें दूर करने में उनकी हरसंभव मदद करें।

16. **विनम्रता और शालीन व्यवहार :-** एक कहावत है कि “जुबान से ही आदमी दोस्त और दुश्मन बनाता है।” जिन्हें दूसरों के सहयोग की अपेक्षा हो या जो लोगों का नेतृत्व करना चाहते हों, वे विनम्रता और सभ्य व्यवहार को अपने जीवन का आवश्यक अंग बना लें। महान पुरुष की पहली पहचान उसकी विनम्रता है। अगर आप मिलनसार और आसानी से उपलब्ध होने वाले व्यक्ति हैं, तो न केवल अपने साथियों में आशा, विश्वास और जोश भरने में सफल होंगे, बल्कि यह लोगों के बीच आपकी Image भी बेहतर करेगा। इस संसार में प्रत्येक व्यक्ति, प्रशंसा और सम्मान का भूखा है। यदि आप किसी व्यक्ति से विनम्रता से बातचीत करते हैं और आपका व्यवहार भी शालीन है, तो आप उन विषयों पर भी उसकी सहज स्वीकृति हासिल कर सकते हैं, जिन्हें वह सामान्य अवस्था में मानने के

लिए बिल्कुल भी तैयार न होता। याद रखिये मानव में जो कुछ है, उसका विकास प्रशंसा और प्रोत्साहन से किया जा सकता है।

तो दोस्तों, ये थे वो 16 लीडरशिप गुण जिसे कोई भी अपने अन्दर विकसित कर एक अच्छा लीडर बन सकता है।

## “लॉ ऑफ़ अट्रैक्शन” किसी को भी अपनी तरफ आकर्षित करने के 4 सबसे पावरफुल तरीके :-



दोस्तों, हर किसी की ख्वाहिश होती है की वो लोगों को अपनी और आकर्षित करे खासकर विपरीत लिंग वालों को. एक नेटवर्कर तो अपना पूरा 100% और अपनी पूरी जी-जान लगा देता है सामने वाले को कनवेंस करने में, लेकिन उसे ज्यादातर नकारात्मक परिणाम ही मिलते हैं. वहीं दूसरी तरफ कुछ ऐसे लोग भी होते है या हम कभी न कभी ऐसे लोगों से अपने जीवन में जरूर मिलते हैं जो काफी आकर्षक होता हैं और अपनी बातों से वो लोगों को अपनी तरफ आकर्षित कर लेते हैं. तो आखिर ऐसा क्या फर्क होता है हमारे और उनके आकर्षित करने के तरीके में. इसके लिए हमें “लॉ ऑफ़ अट्रैक्शन” को समझना

होगा. दरअसल “लॉ ऑफ़ अट्रैक्शन” कहता है की अपने आप में आकर्षण का जादू जगाने के लिए 4 महत्वपूर्ण बातों पर ध्यान देना जरूरी है -

1. **लोगों को आपकी मौजूदगी का अलग अहसास होना चाहिए :-** इसका मतलब ये कदापि नहीं है की जब भी आप आये तो ढिंढोरा पिटते हुए आए. आपकी ड्रेसिंग, ग्रूमिंग और फिजिकल फिटनेस अच्छी दिखनी चाहिए. आपसे अच्छी महक आनि चाहिए और आपकी hairstyle भी अच्छी होनी चाहिए. क्योंकि जब तक आप अपने आप में अच्छे नहीं लगेंगे, अपने आप में अच्छा महसूस नहीं करेंगे, तब तक आप लोगों को भी अच्छे नहीं लगेंगे. संक्षेप में कहें तो आप स्वस्थ और अच्छे दिखने चाहिए.
2. **अपनी positivity और नम्रता दिखाएँ** - ज्यादा-से-ज्यादा attractive होने के लिए खुद को जितना ज्यादा हो सके पॉजिटिव और शालीन दिखाएँ. आपकी सकारात्मकता और शालीनता ही आपको जीवन में अच्छी जगह और अच्छे लोगों के बीच में ले के जाएगी. आपसे हर कोई मिलना और बात करना चाहेगा. क्योंकि अच्छे और सक्सेसफुल लोग नेगेटिव सोच वाले लोगों से दूर रहते हैं. सकारात्मकता और शालीनता से आपकी पर्सनालिटीभी डेवलप होती है और इससे आपके साथ रहने वाला इंसान भी सहज और खुशनुमा रहता है.
3. **खुद को ज्यादा-से-ज्यादा एक्सप्लोर कीजिये** - कहने का मतलब यह है की आप भले ही कितने भी शर्मीले क्यों न हो, पर यदि आपको नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होना है तो आपको अपना शर्मीलापन छोड़कर लोगों के बीच जाकर उनसे बात करना ही होगा. अपना एक सोशल सर्कल बनाएँ. ज्यादा-से-ज्यादा सोशल और प्रोफेशनल एक्टिविटीज में भाग लें ताकि आप ज्यादा-से-ज्यादा लोगों से मिल सकें. इससे ज्यादा-से-ज्यादा लोग आपको पहचानेंगे. हर मिलने वाले को “फर्स्ट इम्प्रेसन इज द लास्ट

इम्प्रेसन' की तर्ज पर सकारात्मक और उत्साहपूर्ण बातों से प्रभावित करने की कोशिश करें. देखिएगा लोग खुद-ब-खुद आपकी तरफ खिंचे चले आर्येंगे.

4. **अपने काम के बारे में अलग ढंग से प्रेजेंटेशन दें** - दोस्तों, जब भी हम किसी व्यक्ति से पहली बार मिलते हैं तो दोनों ही व्यक्तियों के बीच अपनी निजी जानकारी का आदान-प्रदान होता है. जैसे की सामने वाला व्यक्ति आपसे पूछता है की आप क्या करते हैं ? बस, यहाँ आपको एक चीज दिमाग में बैठा लेनी है की ये सामने वाला व्यक्ति मेरा टारगेट है. इसे मुझे अपनी कंपनी में लाना है. चूँकि आप नेटवर्क मार्केटिंग या डायरेक्ट selling में हैं तो आप सीधे-सीधे ये न बताएं की आप नेटवर्क मार्केटिंग या MLM में हैं. आप कहें की "मैं लोगों को स्वस्थ रहने में उनकी मदद करता हूँ, मैं फलाना-फलाना बिमारियों से उन्हें बचाता हूँ या उनसे लड़ने में मदद करता हूँ और साथ ही उन्हें पैसा कमाने, एक आदर्श आमदनी का जरिया देता हूँ. जिससे वे अपने स्वास्थ्य की देखभाल तो करते ही हैं साथ ही अच्छे खासे पैसे भी कमा लेते हैं". इतना कहते ही उनकी जिज्ञासा अपने-आप बढ़ जाएगी और वो आपसे आपके काम के बारे में और विस्तार से जानना चाहेंगे. बस, यहीं से आपको उस व्यक्ति पर वो सभी फोर्मुले लागू करने हैं जो आपने इस ईबुक में पढ़े हैं जिनके जरिए आप किसी को भी आकर्षित कर सकते हैं.

तो दोस्तों, ये थे "लॉ ऑफ अट्रैक्शन" के 4 पावरफुल फोर्मुले जिनके जरिये आप किसी को भी अपनी तरफ आकर्षित कर सकते हैं.

## MLM या डायरेक्ट सेलिंग कंपनी के लिए भारत सरकार की गाइडलाइन :-



भारतीय केबीनेट के काफी समय से लटक रहे डाइरेक्ट सेलिंग बिल को कन्ज़्यूमर अफ़ेयर्स मंत्रालय के द्वारा पास कर दिया गया है. उपभोक्ता मंत्रालय, भारत सरकार की ओर से आज डाइरेक्ट सेलिंग व MLM मल्टीलेवल मार्केटिंग को लेकर देशभर में दिशा निर्देश जारी कर दिए गए हैं। लम्बे समय से लम्बित चले आ रहे इस मामले को गाइडलाइन जारी होने के साथ ही अब नई दिशा मिलेगी। इस संबंध में आज सभी राज्य सरकारों व केन्द्रशासित प्रदेशों को अधिसूचना भी जारी कर दी गई है। साथ ही केन्द्र की ओर से इस गाइडलाइन को यथास्थिति लागू करने को कहा गया है।

अब प्रत्येक mlm नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी को मैन्युफैक्चरिंग यूनिट लगाना जरूरी होगा. साथ ही 30 दिन में मनी बक गारंटी भी देनी होगी. डिस्ट्रीब्यूटर की शिकायत का निवाकरण 45 दिनों के अंदर करना होगा. इस mlm Act के आने के बाद सभी रिटर्न देने वाली , चिटफंड , मनी सर्कुलेशन , पिरमिड तथा एड क्लिकिंग आदि कंपनीया बंद होने वाली है. । इस गाइडलाइन में सरकार ने कुल नौ धाराएं शामिल की हैं, जिनकी 52 उपधाराओं को जोड़ा गया है। इस गाइडलाइन के साथ ही देशभर में चल रही पॉजी और पिरामिड स्कीमों पर रोक लगेगी और उत्पादों पर आधारित कंपनियों को नई ऊंचाईयां छूने का अवसर मिलेगा। गौरतलब है कि पॉजी और पिरामिड स्कीमों के नाम पर मनीरोटेशन



कर रही कंपनियां बिना उत्पादों के नेटवर्क बना रही थी, जिनपर इस गाइडलाइन के साथ ही लगाम लग जाएगी। इस गाइडलाइन में मुख्य रूप से सरकार ने डायरेक्ट सेलिंग और पॉजी स्कीमों में अंतर बतलाया है। सरकार के अनुसार अब केवल जुड़ने अथवा जोड़निंग पर कमीशन बांटने पर पाबंदी होगी। लेकिन डायरेक्ट सेलिंग में उत्पादों की बिक्री के आधार पर डायरेक्ट सेलर को कमीशन दिया जाना संभव होगा। गाइडलाइन में ग्राहक हितों को ध्यान में रखते हुए कंपनियों को अपने बिक्री के उत्पाद अथवा सेवाओं पर 30 दिन की मनीबैक गारंटी लागू करने के निर्देश भी दिए गए हैं।

अब डायरेक्ट सेलर्स को कंपनियों की ओर से नियमानुसार पहचान भी जारी किए जाएंगे।

डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों को अपने सभी डायरेक्ट सेलर्स के डाटा रखने होंगे और पैन कार्ड व प्रमाणिक आईडी रखना जरूरी होगा। साथ ही साथ कंपनियों को अपनी अपडेटेड वेबसाइट पर प्लान, उत्पादों की पूरी जानकारी, कंपनी का पता, संपर्क तथा शिकायतों के लिए प्रकोष्ठा रखना आवश्यक होगा, जिनका निवारण शिकायत मिलने के 45 दिनों में कंपनियों को करना होगा। गाइडलाइन में सरकार की ओर से सीधे तौर पर निर्देशित किया गया है कि डायरेक्ट सेलिंग के जरिए बेचे जाने वाले उत्पाद व सेवाओं पर लगने वाले करजिनमें वैट शामिल है का हिसाब-किताब कंपनियां रखेंगी, व तय समय पर टैक्स जमा करवाएंगी। सरकार ने दिशा-निर्देशों में किसी भी प्रकार के रिनिवल पररोक लगाई है। गाइडलाइन में यह भी निर्देशित किया गया है कि डायरेक्ट सेलिंग कंपनी और डायरेक्ट सेलर के बीच इंडियन कॉन्ट्रैक्ट एक्ट 1872 के तहत करार होगा, जिसके आधार पर दोनों मिलकर काम कर पाएंगे। इसमें ग्राहकों को कूलिंग-ऑफ पीरियड की सुविधा भी निर्देशित की गई है। यह एक तय समय होगा, जिसमें ग्राहक संतुष्ट नहीं होने की स्थिति में कंपनी से अपना करार रद्द करने का हकदार होगा। निर्देशों के अनुसार कंपनियों को किसी भी ऐसे डायरेक्ट सेलर का करार रद्द करने अथवा आईडी टर्मिनेट करने का हक होगा, जो बीते दो वर्ष या इससे अधिक समय से सक्रिय नहीं है। यहां सक्रियता उसकी दो वर्षों में एक भी खरीदारी नहीं करने को माना गया है। टर्मिनेशन की स्थिति में कंपनी को उचित कारण भी बताना जरूरी होगा।

दिशा-निर्देशों के अनुसार अब डायरेक्ट सेलर को किसी भी संभावित ग्राहक से मिलते समय अपना आईडी कार्ड साथ रखना जरूरी होगा। साथ ही साथ अपने उत्पाद, सेवा इत्यादि की कीमत, क्रेडिट टर्म्स, टर्म्स ऑफ पेमेंट, रिटर्न पॉलिसी, टर्म्स ऑफ गारंटी व आफ्टर सेल्स सर्विस की जानकारी ग्राहक को देनी होगी। इन दिशा-निर्देशों में सरकार ने डायरेक्ट सेलर्स को भी अधिकार सौंपे हैं। इनमें डायरेक्ट सेलर को कंज्यूमर प्रोटेक्शन एक्ट 1986 के अंतर्गत मानते हुए अधिकार दिए हैं। अब हर कंपनी में ग्राहकों अथवा डायरेक्ट सेलर्स की समस्याओं को सुलझाने के लिए तीन सदस्यीय ग्राइवेंस रेडरेसल कमेटी होना आवश्यक होगा, जो सभी शिकायतों के निवारण का कामकाज सुचारू रूप से देखेगी।

फेडरेशन ऑफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन (एफडीएसए) सहित फेडरेशन ऑफ इंडियन चैम्बर्स ऑफ कॉमर्स एण्ड इंडस्ट्री (फिक्की) की ओर से इस संबंध में सालों से प्रयास जारी थे। इस गाइडलाइन को जारी करते हुए उपभोक्ता मामलात मंत्री रामविलास पासवान ने कहा है कि यह गाइडलाइन डायरेक्ट सेलर्स के हितों को ध्यान में रखते हुए जारी की गई है। जिसके जरिए इस उद्योग में बेहतर काम करने वाली कंपनियों को नई ऊर्जा मिलेगी।

डायरेक्ट सेलिंग को लेकर केरल सरकार की ओर से 12 सितम्बर, 2011 को देश में पहली बार दिशा-निर्देश जारी किए गए थे। इसके बाद राजस्थान सरकार ने भी 5 अक्टूबर 2012 को आठ नियम व शर्तों के साथ दिशा निर्देश जारी कर दिए थे। भारत सरकार की ओर से केरल और राजस्थान में पहले से लागू आदेशों को इस गाइडलाइन में तबज्जो दी गई है।

इस गाइडलाइन के जारी होने के साथ ही उत्पादों पर आधारित कंपनियों को बड़ा लाभ मिलेगा। देश में एम्वे इंडिया, टपरवेयर, ओरिफ्लेम, हर्बललाइफ, एवॉन, वेस्टीज, थियांसी सरीखी बड़ी कंपनियों का डायरेक्ट सेलिंग कारोबार के बड़े हिस्से पर कब्जा है। इस गाइडलाइन के साथ ही इन स्थापित कंपनियों सहित उत्पादों पर आधारित साफ-सुथरी कंपनियों के कारोबार में बड़ा उछाल आएगा। साथ ही कंपनियों में उत्पादों की नई रेंज भी देखने को मिलेगी। दिलचस्प बात यह भी है कि गाइडलाइन जारी होने के पहले ही इन कंपनियों समेत कई कंपनियों ने अपने कारोबार में सरकार को समर्थन देते हुए ग्राहकों के लिहाज से बेहतर बदलाव कर लिए थे।



## डायरेक्ट सेलिंग या MLM के लिए गाइडलाइन :-



1. पिरामिड स्कीम को एक तरह से बैन कर दिया गया है. पैसे कमाने के लिए अब किसी तरह का पिरामिड structure ( लेफ्ट-राइट मैचिंग ) नहीं बनाया जा सकेगा.
2. अब हर डायरेक्ट सेलिंग कंपनी को कई लिखित वादे करने होंगे. एजेंट रखते समय उनसे किसी तरह की फीस नहीं ली जा सकेगी.
3. एजेंटों को ज्यादा प्रोडक्ट खरीदने के लिए पहले की तरह मजबूर नहीं किया जा सकेगा. अभी तक कंपनियां अपने प्रोडक्ट अपने हिसाब से ही उन्हें देती थीं.
4. कंपनियों को मुनाफा, इंटेसिव और कमीशन के बारे में पहले से उन्हें बताना होगा. वो उन्हें अँधेरे में नहीं रख सकतीं.
5. कंपनियों को वे चीजें एजेंटों से वापस लेनी होगी जो बिक नहीं सकी. पहले कंपनियाँ प्रोडक्ट वापस नहीं लेती थी जिससे distributors को घाटा हो जाता था.
6. डायरेक्ट सेलिंग कंपनी का एक बैंक खाता होना जरूरी है। जहां पर कंपनी पंजीकृत है वहीं पर. जैसे अगर भारत में पंजीकृत है तो कंपनी का भारत में बैंक खाता होना जरूरी है.
7. कंपनी द्वारा सरकार को एक स्टेटमेंट लिख कर देना होगा की कंपनी किस तरह अपना काम करेगी और क्या-क्या ट्रांसपेरेंसी उसके अन्दर होगी.
8. कंपनी का एक वेबसाइट होना जरूरी है जिसमे उसके सभी डायरेक्ट सेलर की इनफोर्मेशन होनी चाहिए.
9. कंपनी की वेबसाइट पर एक ऐसी जगह या contact number भी होनी चाहिए जहाँ उपभोक्ता अपनी समस्या बता सके.

10. कंपनी ज्वाइन करते वक़्त कंपनी और सेलर के बीच एक कॉन्ट्रैक्ट होना चाहिए.
11. डायरेक्ट सेलर को प्रोडक्ट बेचने का लाइसेंस देने से पहले उसे एक आइडेंटिफिकेशन नंबर देना जरूरी है.
12. कंपनी और डायरेक्ट सेलर किसी भी प्रकार के पैसे की गड़बड़ी में शामिल नहीं होना चाहिए अन्यथा उनपर लीगल एक्शन लिया जा सकता है.
13. डायरेक्ट सेलर को दिए जाने वाले इंटेसिव का कंपनी के सेल्स के पैमाने से कोई लेने-देना न हो.
14. किसी भी प्रोडक्ट के पैकेट पर उसकी एमआरपी साफ़-साफ़ लिखी होनी चाहिए.
15. निश्चित की गई तारीख को डायरेक्ट सेलर का इंटेसिव दिया जाना चाहिए.
16. कंपनी के प्रोडक्ट की गारंटी या वारंटी होना जरूरी है.  
डायरेक्ट सेलिंग एमएलएम के माध्यम से प्रचारित करने के लिए / नीचे उल्लिखित उत्पादों और सेवाओं पर प्रतिबंध लगा दिया गया है। निचे दिए गए उत्पाद और सेवाएँ प्रत्यक्ष बिक्री श्रेणी के तहत नहीं आएँगी. डायरेक्ट सेलिंग या एमएलएम के माध्यम से ऐसे किसी भी प्रतिबंधित उत्पाद या सेवाओं को बढ़ावा देने वाली कंपनियां सख्त कानूनी कार्रवाइयों के लिए उत्तरदायी होंगी.
17. नकद जमा / शेयर / स्टॉक / निवेश जैसे वित्तीय उत्पाद के रूप में / आईपीओ, डिबेंचर, अधिमान्य शेयर , विदेशी मुद्रा व्यापार , बागान, खेती, बुनियादी ढांचा परियोजनाएं , रिसॉर्ट्स, कार लीज , कमोडिटीज में ट्रेडिंग , पक्षी, कुक्कुट, इमू, आदि जैसे लाइव स्टॉक पशु (खरगोश), बकरियां, गायों, बफेलो, आदि(, बागान, एचवाईआईपी, आदि.
18. आईआरडीए मानदंडों के अनुसार योग्य व्यक्तियों द्वारा प्रदान किए जाने के अलावा जीवन बीमा पॉलिसी.
19. कार या अन्य वाहन लीज वाहन विज्ञापन योजनाएं /.

20. वर्चुअल मुद्रा प्रचार क्र / क्रिप्टो मुद्रा प्रचार के सभी प्रकार (बिटकॉइन) / लाइटकोइन / एथेरियम / बिटकोइन / यूनोकोइन / एक सिक्का / डोगेकोइन इत्यादि.
21. डिस्काउंट कूपन कार्ड इत्यादि / वाउचर /.
22. रियल एस्टेट प्लॉट या संपत्ति बिक्री या लीज)).
23. बोली कूपन बोली ईवललेट / बोली वाउचर /.
24. Quiz Portals.
25. छुट्टी कूपन वाउचर या अवकाश पैकेज की अग्रिम खरीद /.
26. शर्त जुआ गतिविधियां /.
27. साप्ताहिक रिटर्न्स के साथ विज्ञापन पैकेज।
28. बिट सिक्के क्रिप्टो मुद्रा /, विदेशी मुद्रा उत्पाद, शेयर और डिबेंचर और कमोडिटी एक्सचेंज सेवाओं को बेचने या बेचने की पेशकश।
29. वेबसाइट्स वेब स्पेस /, ऑनलाइन शिक्षा, ऑनलाइन प्रशिक्षण, बोली-प्रक्रिया पोर्टल आदि.
30. भुगतान प्राप्त करने के लिए, सर्वेक्षण करने, विज्ञापनों को देखने, एसएमएस और ईमेल प्राप्त करने और विज्ञापन माध्यम में निवेश करने के लिए क्लिक आदि.
31. हॉलिडे पैकेज वाउचर जैसे टाइम शेयरिंग सेवाएं / ट्रेवल कूपन /.
32. उपहार दान या इसी प्रकार की फंडिंग योजनाएं जहां / सहायता / लेनदेन में कोई बिक्री आय और चालान नहीं है.
33. ऑनलाइन और ऑफलाइन मीडिया सदस्यता वर्गीकृत विज्ञापन / विपणन आदि.
34. उत्पाद या सेवाएं जो आपत्तिजनक) ड्रग्स एंड मैजिक रेमेडीज" विज्ञापन "54 9 1 अधिनियम (के अनुसार प्रतिबंधित हैं।
35. जिममिक उत्पादों जैसे यंत्र तंत्र। - मंत्र -
36. Crowd Funding Ventures.
37. झूठे दावों के साथ या उचित लेबलिंग के बिना सभी उत्पाद।  
(नकली प्रमाणन आदि)
38. तम्बाकू आधारित उत्पादों।
39. नशा के लिए इस्तेमाल उत्पाद।

40. नकली करियर योजनाएं.

41. सभी झूठे दावों के साथ तुरंत धनी बनाने वाली योजनायें.

उपरोक्त सूची से विशेष शर्तों पर कुछ उत्पादों को बढ़ावा दिया जा सकता है।  
डायरेक्ट सेलिंग रेगुलेटरी बॉडी से जल्द ही डिटेल उपलब्ध कराई जाएंगी।

दोस्तों, इस ईबुक में MLM से संबंधित उन सारी चीजों का समावेश किया गया है जो आपको इस बिजनेस में सफल होने में मदद करेंगी. इसमें दिए गए सभी टिप्स और फॉर्मूलास को खुद पर लागू करें, अपना व्यक्तित्व विकास करें, अपने अन्दर लीडरशिप के गुण विकसित करें, जब भी जहाँ भी कुछ सिखने को मिले जरूर सीखें और MLM में नयी ऊँचाइयों को छुएँ.

*आपको आपके उज्ज्वल भविष्य की शुभकामनाएँ.*

आप सबों के लिए The Digital Inc की एक और सौगात.....

इस ट्रेनिंग कोर्स ईबुक को जरूर पढ़ें - **‘डिजिटल इनकम जेनरेटर’** ईबुक. इस ईबुक ने आज हजारों लोगों की जिंदगी बदली है. इस ईबुक में दिए गए 8 प्रोजेक्ट्स में से किसी भी प्रोजेक्ट पर काम शुरू करके आप महीने के हजारों-लाखों रुपये कमा सकते हैं, वो भी बिना किसी इन्वेस्टमेंट के. इस ई-बुक में स्क्रीनशॉट्स (तस्वीरों) के माध्यम से आपको विस्तारपूर्वक पूरी जानकारी और ट्रेनिंग मिलेगी कि कैसे आप घर बैठे इन्टरनेट के माध्यम से पार्ट टाइम या फुल टाइम एक अच्छी आय अर्जित कर सकते हैं. कैसे आप दिन के सिर्फ 2 घंटे देकर महीने के 15 – 35 हजार आसानी से कमा सकते हैं. वहीं, आप 4 – 8 घंटे काम करके महीने के 1 लाख तक भी कमा सकते हैं.

इसमें आप सीखेंगे कि कैसे एक युवक ने सिर्फ 7 महीने में 45 लाख रुपये कमाए.

इसमें आप सीखेंगे कि कैसे कई लोगों ने इस तरीके से काम करते हुए कुछ समय के अनुभव के बाद खुद की कंपनी खोल ली और महीने के 10 – 15 लाख कमा रहे हैं.

इसमें आप सीखेंगे कि कैसे आप ऑनलाइन अर्निंग को अपना फुल टाइम करियर बना सकते हैं.

यह न तो कोई Ads view, रेफरल प्लान, एप्प इनस्टॉल, ब्लॉगिंग, यूट्यूब, रॉयल्टी प्लान या MLM प्लान है, बल्कि इसमें आपको रियल और जेन्युइन तरीके से एक प्रोफेशनल की तरह ऑनलाइन अर्निंग करने की ट्रेनिंग दी गयी है जिसे आप अपना फुल टाइम करियर बना

सकते हैं. इसकी सबसे खास बात यह है कि एक बार आपकी कमाई शुरू हो गयी तो फिर आप लाइफ टाइम कमाएंगे.

यह ई-बुक उन लोगों के लिए है जो किसी जॉब में हैं और कुछ एक्स्ट्रा इनकम करना चाहते हैं. यह ई-बुक उन लोगों के लिए भी है जो अपनी 9 to 5 जॉब से खुश नहीं हैं और अपना बॉस खुद बनकर खुद का काम करना चाहते हैं. यह ई-बुक तो उन लोगों के लिए वरदान है जो बेरोजगार हैं या कोई काम करने में असमर्थ हैं. क्योंकि, इस ई-बुक की ट्रेनिंग के बाद आप घर बैठे काम करके कमा सकते हैं , वो भी बिना किसी इन्वेस्टमेंट के. बस आपको इन्टरनेट चलानी आनी चाहिए.

यह ई-बुक आपके लिए "वन टाइम इन्वेस्टमेंट" साबित होगी. इस ई-बुक को खरीदने के बाद आप लाइफ टाइम के लिए हमारे साथ जुड़ जाते हैं. आपको समय-समय पर कई और अपडेटेड ई-बुक्स मुफ्त प्रदान की जाएगी. तो जल्दी से इस "ऑनलाइन इनकम जनेरेटर" ई-बुक को निचे दिए गए सिक्योर डाउनलोड लिंक से डाउनलोड करें. डाउनलोड पर क्लिक करने के बाद पॉप-अप ऑप्शन में 'Allow' पर क्लिक करें, आप इसकी वेबसाइट पर चले जायेंगे, जहाँ आपको इस ईबुक के बारे में और ज्यादा जानकारी मिलेगी और आप इस ईबुक को वहाँ से डाउनलोड कर सकते हैं. इस ईबुक को पाने के लिए निचे डाउनलोड पर क्लिक करें-



[Download Click Here](#)

