

Terms, Job Nature and Instructions for SM

Sales Mobilizer (SM) کی جاب نیچر ایک آزاد ورکر کی حیثیت سے ہے جس میں نہ تو کوئی بندش ہے اور نہ ہی کوئی ریگولر ڈیوٹی بلکہ یہ ایک ایسا خوبصورت بزنس ماڈل ہے جو باعزت رزق حلال کمانے کا بہترین ذریعہ ہے اگر آپ جاب ہولڈر ہیں یا بے روزگار تو آپ کی روزانہ کی شیڈول میں بغیر کسی بڑی تبدیلی کے آپ کی تھوڑی سی توجہ اور محنت سے ماہانہ کم از کم اپنے گھر میں ہی رہتے ہوئے 15 ہزار سے 30 ہزار روپے ماہانہ کمانے کا بہترین ذریعہ ہے۔

SM ویسے تو 36 پروجیکٹس کی پرموشن کے لیے تعینات کیا گیا ہے سب سے پہلے جس پروجیکٹ پر SM کام کرے گا وہ دو قسم کے کارڈ ہیں ایک e Study Card ہے جو کہ سٹوڈنٹس کے لیے ہے جس کی قیمت 600 روپے ہے اور دوسرا کارڈ e Testing Card ہے جس کی قیمت 16000 روپے ہے جو کہ اداروں کے لیے ہیں۔ اس کارڈ کی تمام تر تفصیلات آپ کو الگ بھیجی جا رہی ہیں آپ وہ پڑھ سکتے ہیں

نیچے دی گئی تمام شرائط و ضوابط اور ہدایات کو غور سے پڑھیں

1. SM اپنی تحصیل میں موجود SPR سے کارڈز و دیگر ضروری کاغذات وصول کرے گا۔ جتنے کارڈز وصول کیے جائیں گے ان کی وصولی کے دستخط متعلقہ ذمہ دار آدمی کو لائیں اور کر کے دیں۔ SM کو eStudy Card میں فی کارڈ سیل پر 200 روپے منافع دیا جا رہا ہے تاہم اگر مزید وہ آگے چھوٹے یونٹس سے سیل کرواتا ہے تو منافع نیچے دیے گئے شیڈول کے مطابق ملے گا۔

2. اگر آپ کے کارڈز کے پیچھے سیریل نمبر نہیں ہے تو کارڈز کے ساتھ آپ کو سیریل نمبر وصول ہوں گے ان کو لازمی گم سٹک سے ہر ایک کارڈ کے پیچھے چسپاں کر لیں۔ بغیر سیریل نمبر کے کوئی بھی فروخت کیا گیا کارڈ بلاک ہو جائے گا لہذا ملنے والے سیریل نمبر کو لازمی چسپاں کریں۔

3. کارڈ کو آپ سات طریقوں سے مارکیٹ میں لانچ کریں گے۔ (1)۔ دکانیں۔ (2)۔ تعلیمی ادارے (3)۔ والدین۔ (4)۔ سٹوڈنٹس (5)۔ اسٹنٹ سیلز موبلائزر (ASM)۔ (6)۔ جہاں پبلک جمع ہو وہاں پر شال لگانا۔

دکانیں Retail Center of PES(RCP)

بک ڈپو، سٹیشنری شاپ، کالج و سکول یونیفارم سنٹرز، بالخصوص ان دکانوں پر اور بالعموم باقی ان تمام دکانوں پر رکھ سکتے ہیں مثلاً موبائل شاپس، میڈیکل سٹورز، کریا نہ سٹورز، کامیکس شاپس و دیگر وہ تمام شاپس جہاں پبلک کا آنا جانا رہتا ہو۔

جب بھی آپ کسی دکاندار سے کارڈز کی بات کریں گے تو اس سے بولیں کہ آپ کی ان کارڈز پر کوئی انویسٹمنٹ نہیں ہے جتنے کارڈز سیل ہوں گے ہر کارڈ پر آپ کو 150 روپیہ بچے گا۔ RCP پر جتنے کارڈز سیل ہوں گے 50 روپے فی کارڈ SM کو ملیں گے۔ اور 50 روپے SPR کو ملیں گے۔ ہر دکاندار کے ساتھ ایک ایگریمنٹ سائن ہوگا جو آپ کو ساتھ دیا جا رہا ہے۔ اس کے علاوہ Shop Data Form (SDF) دیا جا رہا ہے جو آپ ہر شاپ کائل کریں گے۔ دکاندار کو آپ اس طرح گائیڈ کریں گے کہ جب بھی کوئی گاہک آپ کے

پاس آئے گا تو اسکو صرف تھوڑی سی رہنمائی فراہم کرنا ہوگی کہ اگر آپ کا بچہ یا بچی دوسری کلاس سے لیکر بارہویں تک کسی بھی کلاس میں پڑھتا ہے تو فقط 600 میں یہ کارڈ خرید کر پورا سال تیاری بھی کر سکتا ہے والدین اپنے بچے کا کسی بھی وقت خود بھی کسی بھی کتاب کا ٹیسٹ اپنے موبائل یا کمپیوٹر پر لے سکتے ہیں۔ اور اپنے سلیپس، گرائمر اور جنرل نالج کا ہر مہینے باقاعدگی سے آن لائن ٹیسٹ دے کر اپنی تعلیمی کارکردگی کو بہت زیادہ بہتر کرنے کے ساتھ ساتھ بہت سے انعامات کی دوڑ میں بھی شامل ہو سکتے ہیں۔ دکاندار اپنے آنے والے گاہک کو یہ تھوڑی سی بھی موٹیویشن دے گا تو دس میں سے پانچ گاہک کارڈز لے کر جائیں گے۔ چھوٹی شاپس کو ٹارگٹ کریں کیوں کہ اگر انکے دن میں دو یا تین کارڈز سیل ہوتے ہیں تو ان کا کرایہ یا بل وغیرہ نکل جائے گا ایسے مالکان دکان سے ہٹ کر بھی آگے آپ کے لیے ورک کریں گے۔ کارڈ کی سیل کی رپورٹ اور کنٹرول کے لیے Central Report System (CRS) ایک App ہوگی اس کا ہر SM کو مخصوص Login اور Password دیا جائے گا جس میں ہر SM اپنی انفرادی سیل اور دکانوں پر ہونے والی سیل کو اپ ڈیٹ کرے گا۔ یاد رکھیں جس بھی شاپ پر جو SM پہلے کارڈز رکھوائے گا کوئی دوسرا SM اس شاپ پر دوبارہ اپنے کسی بھی تعلق یا سفارش کی بنیاد پر کارڈز نہیں رکھوا سکتا خواہ اس پر دکاندار بھی راضی کیوں نہ ہو اس دکان کی سیل کی کمیشن پہلے والے نمائندہ کو ہی ملے گی اور دکان دار بھی ریکوری پہلے والے نمائندہ کو ہی دینے کا پابند ہوگا۔ کارڈز سیل ہونے کی صورت میں اگر کوئی دکان دار ریکوری نہیں دیتا اور چکر لگواتا ہے تو اس سے باقی والے کارڈز اٹھا کر اس کے ذمہ واجب الادا رقم کے لیے ایگریمنٹ کے مطابق کمپنی قانونی کارروائی کرنے کا حق محفوظ رکھتی ہے۔ ہر SM کم از کم 10 دکانوں پر لازمی کارڈز رکھوائے گا۔ RCP پر کارڈ رکھوانے کے بعد آپ نے ہر جمعرات کو RCP وزٹ کریں گے اور پے منٹ وصول کر کے اپنا منافع کاٹ کر باقی رقم کمپنی اکاؤنٹ میں ڈیپازٹ کروادیں گے۔

اسی طرح e Testing Card بھی RCP پر آپ رکھوائیں گے جس میں سے 3000 دکاندار کو ملے گا اور 3000 روپے فی کارڈ آپ کو ملے گا۔

تعلیمی ادارے۔

SM کے لیے بزنس کا بہت بڑا سکوپ تعلیمی ادارے ہیں آپ خود تعلیمی اداروں کی وزٹ کریں گے اور انہیں کارڈ متعارف کروائیں گے اس سلسلے میں آپ کو ادارے کے ہیڈ کے لیے ایک لیٹر بھی بھیجا گیا ہے جو آپ کسی بھی ادارے کے سربراہ کو پیش کر سکتے ہیں۔ اگر ادارہ کے کم از کم 100 بچے آپ سے کارڈ خریدتے ہیں تو آپ ادارہ مالک کو 500 کا کارڈ دیں گے آگے وہ چاہے تو بچوں کو 500 کا دے یا 600 کا وہ اس کی اپنی مرضی ہے۔ کوشش کریں کہ ادارہ کے مالکان سے پہلے وقت لے کر جائیں جب وہ فارغ ہوں اور آپ کی بات پورے اطمینان سے سن سکیں اگر آپ نے صحیح طریقے سے بات سمجھائی کہ یہ کارڈ آپ کے تمام سٹوڈنٹس کے تعلیمی معیار کو بہتر کرنے میں معاون ثابت ہوگا تو ادارہ خوش ہو کر تمام بچوں کو کارڈ لگوانے کی سفارش کرے گا لیکن کسی بھی ادارے میں ایک وزٹ سے آپ کو آرڈر نہیں ملے گا اس کے لیے آپ کو تین یا چار دفعہ ایک ادارہ وزٹ کرنا پڑے گا تب آپ کی ڈیل فائنل ہوگی۔ آپ کے علاقہ میں جو بڑے ادارے ہیں جن کی تعداد ایک ہزار سے زیادہ ہے ان کو ٹارگٹ کریں اس میں آپ کو زیادہ فائدہ ہوگا۔ اداروں کو ڈائریکٹ سیل پر فی کارڈ 100 روپے

SM کو دیے جا رہے ہیں۔

والدین -

اگر آپ روزانہ کی بنیاد پر اپنا ایک ٹارگٹ سیٹ کرتے ہیں کہ پانچ والدین کو ملنا ہے تو اس میں سے تین لوگ آپ سے کارڈ لازمی خرید لیں گے۔ والدین کے لیے جو لیٹر آپ کو بھیجا گیا ہے وہ ایک کارڈ لفافہ میں ڈال کر والدین کو پیش کریں گے اور کارڈ کی پروموشنل ویڈیو بھی دکھائیں گے اور کارڈ کے فوائد بتائیں گے کہ کس طرح سے آپ کے بچوں کو تعلیمی فائدہ ہو سکتا ہے صرف 600 روپے سے تو اس سے آپ کو اچھا ریسپانس ملے گا۔ ڈائریکٹ سیل پر SM کو 200 روپے فی کارڈ منافع ملے گا۔

e Testing Card بھی آپ اداروں کو متعارف کروائیں گے جو کسی بھی سکول یا کالج کے لیے بہت ہی زیادہ فائدہ مند ہے۔

ڈائریکٹ خود ادارہ کو سیل کرنے کی صورت میں اس کارڈ میں آپ کو 6000 روپے منافع دیا جا رہا ہے۔

سٹوڈنٹس۔

والدین کے ساتھ ساتھ آپ روزانہ کی بنیاد پر پانچ سٹوڈنٹس کو بھی مل سکتے ہیں جو خاص طور پر مڈل، سیکنڈری یا ہائر سیکنڈری لیول میں پڑھتے ہوں جب آپ انہیں لیٹر پڑھائیں گے اور کارڈ کے فوائد سے آگاہ کریں گے تو سٹوڈنٹس اپنی جیب خرچی سے ہی کارڈ کو خریدیں گے۔ چونکہ آج کے دور میں ہر بچے کو کم از کم 30 روپے کی خرچی روزانہ کی بنیاد پر ملتی ہے جبکہ کارڈ پر روزانہ کا خرچ صرف پونے دو روپے ہے۔ جو کہ سٹوڈنٹس پر کسی طرح سے بھی بوجھ نہیں ہے۔ سٹوڈنٹس کو بھی ڈائریکٹ سیل پر SM کو 200 روپے فی کارڈ دیے جا رہے ہیں۔

اسٹنٹ سیلز موبلائزر (ASM)۔

آپ کے ایریا میں جتنے بھی بے روزگار نو جوان ہیں ان کو آپ ASM کے طور پر خود تعینات کرنے کا اختیار رکھتے ہیں آپ ASM کو بھی 150 روپیہ فی کارڈ کمیشن دیں گے اور باقاعدہ اس کو CRS میں رجسٹرڈ کریں گے۔ ASM کا بھی کمپنی کی طرف سے سروس کارڈ اور اتھارٹی لیٹر جاری ہوگا۔ آپ اپنے شہر کے ارد گرد جتنے بھی چھوٹے شہر، قصبے یا چک ہیں ان میں ASM تعینات کر سکتے ہیں آپ پاکستان میں کہیں بھی ASM بنا سکتے ہیں جہاں پر آپ کے تعلقات ہوں اور جہاں آپ کو پے منٹ وقت پر ملنے کا یقین ہو وہاں آپ بزنس کر سکتے ہیں۔ جو بھی ASM پہلی دفعہ جس SM کے اکاؤنٹ سے رجسٹرڈ ہوگا وہ ASM جتنے بھی کارڈ سیل کرے گا ہر کارڈ میں سے 50 روپے متعلقہ SM کو ہی ملیں گے۔ بعد میں اگر کسی بڑی مجبوری کی بنا پر اگر کوئی ASM کسی اور SM کے اکاؤنٹ میں جانا چاہتا ہے تو اس کی باقاعدہ ہیڈ آفس منظوری دے گا تب وہ اپنا اکاؤنٹ تبدیل کر سکتا ہے۔ اس کے ساتھ ساتھ آپ ان لوگوں کو بھی بطور ASM اپنی ٹیم کا حصہ بنا سکتے ہیں جو جا ب کر رہے ہوں تو وہ پارٹ ٹائم آپ کو اچھا رزلٹ دے سکتے ہیں اس میں پہلے سے جو لوگ گورنمنٹ یا پرائیویٹ ایجوکیشن سیکٹر میں بطور ٹیچر کام کر رہے ہوں وہ آپ کی سیل بڑھانے میں زیادہ فائدہ مند ثابت ہو سکتے ہیں۔ اس ٹیم میں آپ فی میل کو بھی شامل کر سکتے ہیں اس میں بھی اسی طرح بے روزگار خواتین بھی کر سکتی ہیں یا وہ کسی شعبہ میں جا ب کر رہی ہوں اور بالخصوص ان خواتین کو

ضرور شامل کریں جو ایجوکیشن سیکٹر سے واسطہ ہوں۔ ایسی خواتین کو بھی اپنے پینل پر لے سکتے ہیں جو روزانہ کی بنیاد پر گھروں میں جا کر خواتین کو بریفنگ دے کر کارڈ سیل کر سکیں ایسی خواتین کا آپ کو بہت زیادہ فائدہ ہوگا۔ آپ نے اگر کچھ دن محنت کر کے ٹیم مکمل کر دی تو آپ کو گھر بیٹھے اس کا فائدہ ملتا رہے گا۔ آپ کے 20 لوگ جتنی بھی سیل کروائیں گے اس کا فائدہ آپ کو ہوگا۔ آگے یہ نیٹ ورک خود بخود بہت وسیع ہوتا جائے گا تو آپ کا منافع بھی بڑھتا جائے گا۔ لیکن کوشش کیجیے گا کہ آپ کی ٹیم ممبر جتنے ضرورت مند اور محنتی ہوں گے اور جتنے بہتر انداز سے وہ کارڈ کے فوائد بتا سکیں گے اتنا ہی زیادہ فائدہ آپ کو ہوگا۔

ہر SM اپنے نیچے ایک ماہ کے اندر اندر کم از کم 20 Assistant Sales Mobilizer (ASM) لازمی بنائے گا اور CRS میں ان کو اپ ڈیٹ کرنے کا پابند ہوگا۔

- جب تک ایک SM اپنے نیچے 20 اسٹنٹ سیلز موبلائزر (ASM) کی ٹیم نہیں بنائے گا اس وقت تک SM کو اپنے کارڈ کی سیل پر 100 روپے منافع ہوگا اور SM کی سیل پر 20 روپے فی کارڈ ملیں گے RCP کی سیل پر 30 روپے فی کارڈ ملیں گے۔ جب SM اسٹنٹ سیلز موبلائزر کی ٹیم مکمل کر لے گا تو اس کے بعد SM جو ڈائریکٹ سیل کرے گا اس میں فی کارڈ اس کو 200 روپے ملیں گے جو کارڈ RCP پر سیل ہوں گے اس میں 50 روپے فی کارڈ ملیں گے اور جو اس کی ٹیم ASM طرف سے سیل ہوگی اس کو فی کارڈ 50 روپیہ ملے گا 100 روپیہ SM کو ڈائریکٹ ASM ادا کرے گا باقی کارڈ کی رقم ASM خود کمپنی اکاؤنٹ میں ڈیپازٹ کروائے گا۔ ASM کی سیل کا بھی 50 روپیہ فی کارڈ SM خود ڈائریکٹ SPR کو ادا کرے گا۔

کسی بھی جاب ہولڈر یا بے روزگار کے لیے ASM کی جاب بہت زیادہ فائدہ مند ہوگی ایک ASM کو دس RCP پر کارڈ رکھوانے پر گھر بیٹھے ماہانہ کم از کم پندرہ سے تیس ہزار روپے کی کمائی ہو سکتی ہے اس جاب کے لیے نہ کوئی بندش ہے اور نہ ہی کوئی اپنے ذاتی کام میں بہت زیادہ خلل۔ تھوڑی سی توجہ اور محنت سے باعزت گھر بیٹھے رزق حلال کا ایک بڑا ذریعہ ہوگا۔ ہر ASM رجسٹریشن ڈیٹا فارم کے ساتھ ایک e Study Card رجسٹریشن کے لیے پہلے مبلغ 600 میں خریدے گا اور اس کو اپنے موبائل یا لپ ٹاپ میں رجسٹر ڈکرے گا تا کہ کہیں پر بھی وہ اس کا مکمل Demo دے سکے۔ یاد رکھیں ہر PES کا نمائندہ جو کسی بھی عہدے پر کام کر رہا ہے اس پہلے اپنا e Study Card کا اکاؤنٹ لازمی بنانے گا اس وہ پہلا رجسٹریشن کارڈ 600 روپے میں خود خریدے گا اس پہلے رجسٹریشن کے لیے خریدے گئے کارڈ میں کسی بھی نمائندے کا کوئی منافع نہیں ہوگا یہ 600 پورا کمپنی اکاؤنٹ میں ڈیپازٹ کروانا لازمی ہے باقی مارکیٹ میں جتنی بھی سیل ہوتی ہے اس میں کمپنی پالیسی کے مطابق ہر نمائندے کو منافع دیا جائے گا۔ e Testing Card کی فی کارڈ سیل پر ASM کو 4000 ملے گا اور SM کو 1000 اور SPR کو 1000 ملے گا۔

شال۔

جہاں پر بھی کوئی نمائش ہو، پبلک میٹنگ ہو وہاں پر کارڈز کا شال لگانا SM کی ذمہ داری ہوگی اس سے سیل بھی ہوگی اور آپ کے کارڈز کی پبلٹی بھی ہوگی اس میں ساتھ آپ کسی ASM میل یا فی میل کو بھی تعینات کر سکتے ہیں۔

ماہانہ بزنس پلان SM

ٹیٹل سیل	سال	ASM 20	سٹوڈنٹس	والدین	ادارے	RCP 10	کیٹیگری
تقریباً	مہینے میں ایک دفعہ	دس کارڈ ماہانہ	2 سٹوڈنٹس روزانہ	2 والدین روزانہ	ایک وزٹ روزانہ	ایک کارڈ روزانہ	روزانہ
1420 ماہانہ	100 کارڈ ماہانہ	20×10=200	2×30=60	2×30=60	100 کارڈ ماہانہ	30×10=300	ماہانہ سیل

ٹارگٹ اور بزنس SM

اس بزنس پلان کے مطابق ایک SM ماہانہ 1420 کارڈ سیل کر سکتا ہے جس کا ماہانہ ایک لاکھ سے زیادہ منافع بنتا ہے لیکن کمپنی کی طرف سے جو ٹارگٹ SM کو دیا جا رہا ہے وہ پوری ٹیم اور سارے ذرائع کو استعمال کرتے ہوئے صرف 100 کارڈ کا ٹارگٹ پورا کرتا ہے۔ اگر SM اپنا ٹارگٹ 100 کا پورا کرتا ہے تو کارڈ میں منافع کے ساتھ ساتھ کمپنی متعلقہ SPR کو 3000 روپ اضافی بزنس دے گی۔ یاد رکھیں اگر ایک SM اپنی ٹیم مکمل کرنے کے بعد کسی مجبوری کی وجہ سے خود کام نہیں بھی کرتا تو اس کو اپنی ٹیم کی سیل کی وجہ سے ماہانہ کم از کم پندرہ سے بیس ہزار تک انکم ہوتی رہے گی لیکن یہ انکم اس بات کے ساتھ مشروط ہوگی کہ SM اپنی ٹیم کے ساتھ رابطے میں رہے گا اور ان کو متحرک رکھے گا اگر کسی SM نے بالکل ہی اپنی ٹیم سے رابطہ منقطع کر لیا تو پھر SM کو عہدے سے برطرف کر دیا جائے گا۔ اگر SM ماہانہ خود یا ٹیم کی طرف اور سارے ذرائع استعمال کرتے ہوئے صرف کم از کم 20 کارڈ بھی سیل نہیں کرتا تو پھر بھی SM کو عہدے سے برطرف کر دیا جائے گا لہذا کم از کم ہر SM کے لیے پوری ٹیم کے ہمراہ ماہانہ 20 کارڈ کی سیل کرنا لازم ہے۔

آئندہ سال کی پالیسی۔

جو بھی SM ایک سال خود کارڈ سیل کرے گا یا اس کی ٹیم کی طرف سے سیل ہوں گے اگلے سال میں اگر وہ سٹوڈنٹس نیا کارڈ اگلی کلاس کے لیے خریدتے ہیں تو متعلقہ SM کو پچھلے سال کے منافع کا 25% لازمی ملے گا خواہ سٹوڈنٹ نے اگلے سال کارڈ کہیں سے بھی خریدا ہو تو یوں اگلے سال نئے بزنس کے ساتھ ساتھ سابقہ کیے گئے بزنس کا شیئر SM کے اکاؤنٹ میں کمپنی بھیجنے کی پابند ہوگی اور یہ سلسلہ ہر سال خود بخود جاری رہے گا مثلاً ایک دوسری کلاس کا بچہ اگلے دس سالوں میں جو کارڈ خریدے گا اس کا فائدہ SM کو ہوتا رہے گا لیکن یہ اس بات کے ساتھ مشروط ہوگا کہ SM نے کمپنی کی شرائط و ضوابط پر عمل کرتے ہوئے اپنی ممبر شپ کو برقرار رکھا ہو ہے۔

رقوم کی منتقلی کا طریقہ کار۔

SM، RCP، ASM اور SPR کی جتنی بھی انفرادی سیل ہوگی وہ ہر جمعرات کو اکٹھی کر کے

کمپنی کے اکاؤنٹ MCB 2115 8100 6657 0937

Account Title Pakistan Edification Services - میں ڈیپازٹ کروائیں گے۔ اس کے علاوہ اگر کمپنی کسی اور بینک میں رقم بچھوانا چاہے تو اس کا PES کی ماسکنگ سے آپ کے موبائل پر SMS وصول ہوگا جس میں اکاؤنٹ نمبر اور بینک کا نام بتایا جائے گا یا درکھیں اکاؤنٹ نمبر یا بینک کوئی بھی ہو اکاؤنٹ ٹائٹل ہمیشہ Pakistan Edification Services ہی رہے گا لہذا آپ کو کوئی بھی نمائندہ یا کوئی بھی PES کا ملازم کسی اور اکاؤنٹ میں رقم ڈیپازٹ کروانے کا کہتا ہے تو کسی بھی ایسے اکاؤنٹ میں مت کروائیں جس کا اکاؤنٹ ٹائٹل Pakistan Edification Services نہیں ہے۔ آپ اپنی RCP اور 100 روپے کے SPR کے کاٹ کر باقی 350 روپے فی کارڈ کے حساب سے سیل کیے گئے کارڈز کی رقم ڈیپازٹ کروائیں گے۔ جمع کروائی گئی رقم کی ڈیپازٹ سلف کی فوٹو CRS میں رقم کی تفصیل کے ساتھ لازمی اپ ڈیٹ کریں۔ کوئی بھی SPR، SM، ASM کارڈ کی سیل خود کرتا ہے یا RCP سے ریکوری وصول کرتا ہے اس میں جو کمپنی کی رقم (جو 350 روپے) ہے وہ سینٹر کو دینے کا پابند نہیں ہے وہ اوپر بتائے گئے کمپنی اکاؤنٹ میں خود رقم ڈیپازٹ کروا کر سینٹر کو مطلع کرے گا۔ ہاں البتہ جو پہلا رجسٹریشن کارڈ جو خود لے گا اس کی رقم 600 روپے TMCO کو دے گا جب اس سے سارا میٹریل اور کارڈ وصول کرنے جائے گا اور SM رجسٹریشن کارڈ کی رقم SPR کو دے گا ASM رجسٹریشن کی کارڈ کی رقم SM کو دے گا یہ 600 روپے بغیر کٹوتی کے متعلقہ نمائندہ کمپنی اکاؤنٹ میں ڈیپازٹ کروائے گا۔ خوشخبری۔ PES کمپنی صرف e Study Card پر نہیں 36 جدید پروفیکٹس پر کام کر رہی ہے جیسے ہی نمائندہ کو PES Service Card جاری ہوگا وہ 36 پروفیکٹس پر بزنس کرنے کا اختیار حاصل کر لے گا۔ وقت کے ساتھ ساتھ آپ کو دوسرے پروفیکٹس کی پروموشن کی تفصیلات بھی ارسال کی جائیں گی جن سے آپ اپنی ٹیم کے ہمراہ بہت سا بزنس کر سکتے ہیں اور اپنے منافع میں اضافہ کر سکتے ہیں۔

انتباہ۔ یاد رکھیں کسی بھی SM نے اگر رقم کی ترسیل میں لیٹ کی یا ہیر پھیر کی تو ایگریمنٹ کے مطابق اس کے خلاف سخت قانونی چارہ جوئی کی جائے گی اور اس کو عہدہ سے فارغ کر دیا جائے جس سے وہ ہمیشہ کے لیے ایک روزگار کے سلسلہ سے محروم ہو جائے گا۔