

EKSKLUSIF



**PELAN PEMASARAN
ERA BARU**



“sekiranya kita redha dengan ketentuan Allah, maka kita sedang berpaut pada dahan yang kukuh, sekiranya ada keikhlasan di hati maka kita berada di jalan perjuangan, sekiranya semua itu tiada, maka kita umpama puing-puing hanyut di tengah samudera yang gelap gulita”

Dipetik dari buku
INILAH JALAN KAMI!
(TN. HJ. ISMAIL HJ . AHMAD)



➔ VISI

HPA komited mewujudkan rangkaian produk herba sebagai satu keadah rawatan yang berkesan. HPA juga komited membentuk usahawan yang dinamik, progresif, dan berwibawa.

➔ MISI

HPA memberi keutamaan mempelbagaikan lagi rangkaian produk-produk herbanya dan juga program penyelidikan yang berupaya meningkatkan lagi mutu keluaran yang berkesan dan dapat membantu melegakan jenis-jenis penyakit yang dialami. HPA menyedia dan memberi kemudahan bagi usahawan untuk terus mengembangkan pengetahuan dan memantapkan lagi perniagaan ke arah kejayaan diri, keluarga, masyarakat dan negara.

➔ ETIKA & TATA KELAKUAN SEORANG PENGEDAR

1. Pengedar mesti memahami dan menguasai ilmu pengetahuan serta pelan pemasaran
2. Pengedar mesti memberikan maklumat yang tepat dan betul semasa memberikan penerangan kepada ahli di bawah dan pengguna
3. Pengedar tidak boleh memberikan gambaran negatif serta palsu bertujuan buruk untuk memujuk atau memaksa mana-mana pengedar atau kumpulan untuk berpindah ke syarikat lain atau menghentikan perniagaan.
4. Pengedar dilarang sama sekali memperkenalkan sebarang bentuk perniagaan yang bercanggah dengan Akta Jualan Langsung 1993 seperti program skim cepat kaya, pyramid , binrai dan sebagainya.
5. Pengedar dikehendaki sentiasa mematuhi waktu serta temujanji yang dibuat bagi menentukan reputasi syarikat sentiasa dalam keadaan baik.
6. Pengedar dilarang memperkenalkan skim inventori loading yang boleh dibuat bagi menentukan reputasi syarikat sentiasa dalam keadaan baik.
7. Pengedar tidak boleh menjalankan mana-mana bentuk perniagaan syarikat MLM lain dalam suatu masa yang sama yang mana keadaan ini boleh menimbulkan suasana tidak sihat di kalangan pengedar dan pihak syarikat.
8. Pengedar tidak boleh menjalankan kegiatan dengan niat menipu mana-mana pengedar atau pengguna seperti menambah peraturan baru atau meminda pelan pemasaran atau pengambilan deposit tanpa membeli barangan HPA.
9. Pengedar dilarang sama sekali mengeluarkan kenyataan palsu mengenai fungsi produk dengan niat untuk melariskan jualan.

ETIKA & KELAKUAN

PENGARAH JATI SETIA

Etika ini amat penting bagi memastikan PJ Setia dapat menerima bonus yang telah diperuntukkan khusus kepada mereka dengan mematuhi syarat-syarat seperti berikut :

1. Seseorang PJ Setia perlu menghadiri program rasmi mingguan dan bulanan syarikat
2. Seseorang PJ Setia perlu menganjurkan program.
3. Seseorang PJ Setia perlu melakukan pembinaan jaringan.
4. Seseorang PJ Setia tidak boleh melibatkan diri dalam mana-mana syarikat jualan langsung atau mana bentuk perniagaan yang boleh menjejaskan reputasi sebagai pemimpin yang dalam masa yang sama boleh menimbulkan implikasi negatif kepada syarikat.
5. Penyertaan & komited dalam PBC.

ETIKA & TATA KELAKUAN

AGEN STOK

Sebagai seorang agen stok hendaklah mematuhi tatacara dan kehendak syarikat dengan cara memenuhi etika seperti di bawah :

A) Jujur

Agen stok hendaklah sentiasa jujur di dalam menguruskan dokumen yang berkaitan dengan invois, borang ahli dan Laporan Agen Stok (LAS)

B) Kualiti

Seorang Agen Stok hendaklah berkualiti di dalam penguasaan pengetahuan barangan, plan pemasaran, perkembangan syarikat serta bersikap positif terhadap syarikat.

C) Tepati Masa

Agen Stok mestilah dapat menguruskan masa dengan sebaik mungkin untuk membolehkan pengedar mendapatkan barang.

Agen Stok juga mestilah menghantar laporan setiap bulan

1. Agen Stok mesti memahami serta menguasai ilmu pengetahuan plan pemasaran
2. Agen Stok mesti memberikan maklumat yang tepat dan betul semasa memberikan penerangan kepada ahli di bawah dan pengguna
3. Agen Stok tidak boleh memberikan gambaran negatif serta palsu bertujuan buruk untuk memujuk atau memaksa mana-mana pengedar atau kumpulan untuk berpindah ke syarikat lain atau menghentikan perniagaan.
4. Agen Stok dilarang sama sekali memperkenalkan sebarang bentuk perniagaan yang bercanggah dengan Akta Jualan Langsung 1993 seperti program skim cepat kaya, pyramid, binrai dan sebagainya.
5. Agen Stok dikehendaki sentiasa mematuhi waktu serta temu janji yang dibuat bagi menentukan reputasi syarikat sentiasa keadaan baik.
6. Agen Stok dilarang memperkenalkan skim inventori loading yang boleh dibuat bagi menentukan reputasi syarikat sentiasa dalam keadaan baik.



7. Agen Stok tidak boleh menjalankan mana-mana bentuk perniagaan syarikat MLM lain dalam suatu masa yang sama yang mana keadaan ini boleh menimbulkan suasana tidak sihat di kalangan pengedar dan pihak syarikat.
8. Bagi Agen Stok ia dilarang sama sekali melantik sebarang individu atau pengedar untuk menjadi Agen Stok tanpa kelulusan pihak atasan.
9. Agen Stok tidak boleh menjalankan kegiatan dengan niat menipu mana-mana pengedar atau pengguna seperti menambah peraturan baru atau meminda pelan pemasaran atau pengambilan deposit tanpa membeli barangan HPA.
10. Agen Stok dilarang sama sekali mengeluarkan kenyataan palsu mengenai fungsi produk dengan niat untuk melariskan jualan.



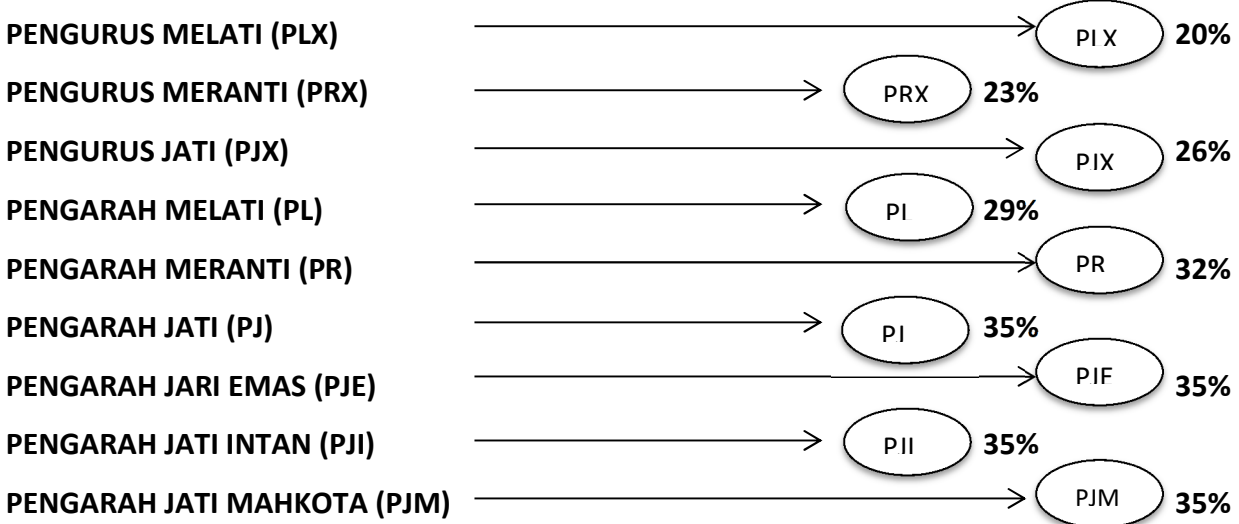
GANJARAN BESAR

MENANTI ANDA !

1. Untung Runcit	20-25%
2. Bonus Prestasi Peribadi	10-25%
3. Bonus Kenaikan Pangkat	23-25%
4. Bonus Pembelian Stabil	5% dari NM HPA
5. Bonus Kemajuan Jaringan	6% dari NM HPA
6. Bonus Generasi Pangkat	26%
7. Bonus Pengarah Jati Setia	5% dari NM HPA
8. Bonus Pengarah Jati Emas / Intan / Mahkota	15%
9. Tabung Pelancongan	5%
10. Tabung Perlindungan TAKAFUL	RM 70,000-RM 100,000
11. Bonus Agen Stok	11-16%



SENARAI PANGKAT DALAM MLM-HPA





➔ **UNTUNG RUNCIT**

20%-25% bagi setiap produk berdasarkan harga pengedar

Contoh 1 **SPIRULINA (Kapsul)**

Harga Pelanggan	RM 30.00
Harga Pengedar	RM 24.00
Untung Runcit	RM 6.00
% Untung Runcit	<u>RM 6.00 x 100 = 25%</u>
	<u>RM 24.00</u>

Contoh 2 **KOPI RADIX**

Harga Pelanggan	RM 15.00
Harga Pengedar	RM 12.00
Untung Runcit	RM 3.00
% Untung Runcit	<u>RM 3.00 x 100 = 25%</u>
	<u>RM 12.00</u>

Contoh 3 **LADY CHEER**

Harga Pelanggan	RM 18.00
Harga Pengedar	RM 15.00
Untung Runcit	RM 3.00
% Untung Runcit	<u>RM 3.00 x 100 = 25%</u>
	<u>RM 12.00</u>

➔ **BONUS PRESTASI PERIBADI (BPP)**

Bonus ini dikeluarkan daripada jumlah perniagaan (NM) bulanan yang dikumpulkan daripada perniagaan peribadi dan pengedar-pengedar yang berada dalam kumpulan.

Tiada had atas untuk mengumpulkan NM bulanan.

Penaja akan diberi NM daripada pengedar kumpulan yang tidak berkecualan.

Belian Bersyarat yang ditetapkan adalah sebanyak ≥ 50 NM pada setiap bulan bagi melayakkan penerimaan BPP.

Cara pengiraan BPP :

Nm peribadi X peringkat % pangkat anda dan perbezaan % dari NM kumpulan jaringan di bawah anda

NM kumpulan BPP adalah NM peribadi jaringan di bawahnya yang berpangkat lebih rendah.

Darinya dan yang \geq dengannya yang tidak membuat belian bersyarat ≥ 50 NM.



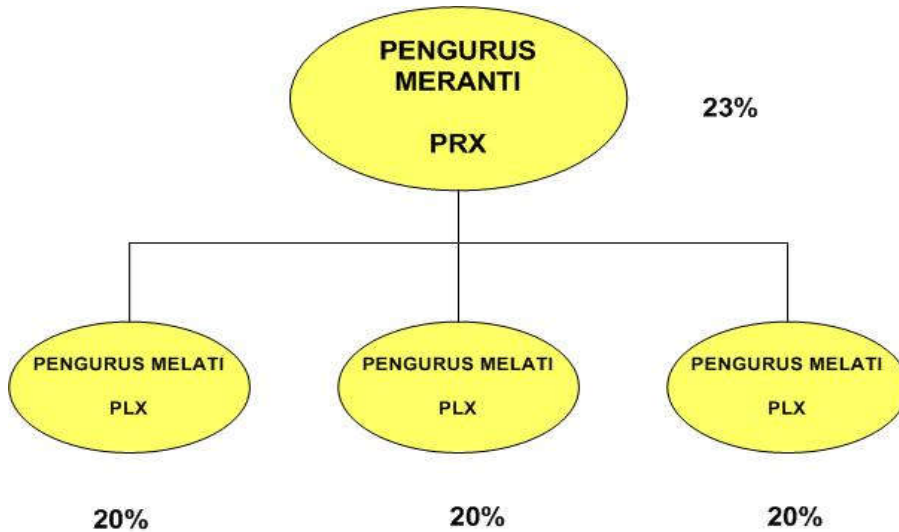
PERINGKAT PANGKAT PENGEDAR

PANGKAT	NILAI MATA (NM)	BONUS BULANAN
PB	50-100	10%
PB	501-1000	14%
PB	1001-1500	17%
PLX	≥1501	20%

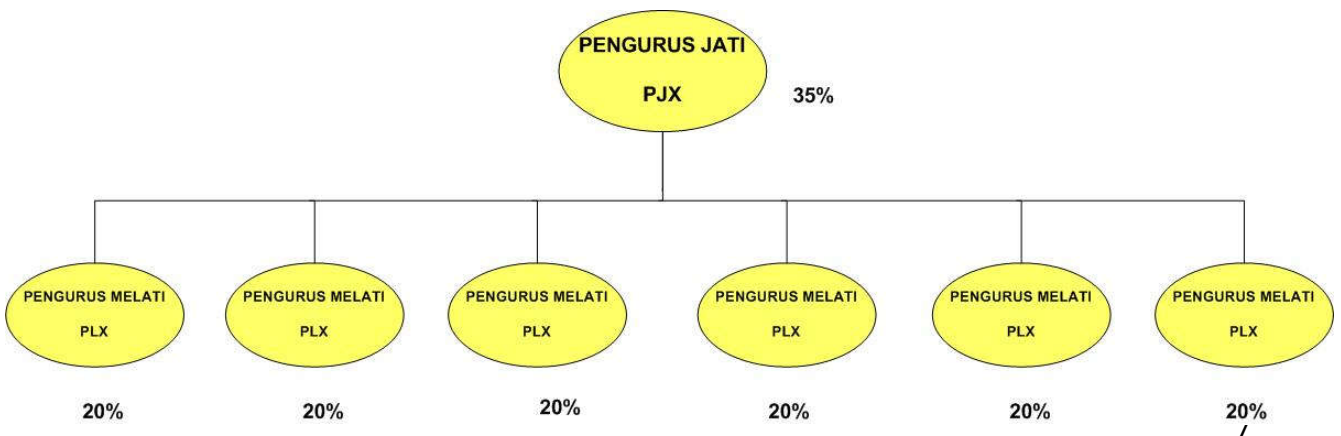
BONUS KENAIKAN PANGKAT (BKP)

*Proses kenaikan pangkat adalah bergantung kepada proses pembinaan jaringan seperti berikut.

PENGURUS MERANTI (PRX) 23%
Membina 3 PLX jaringan pada aras 1



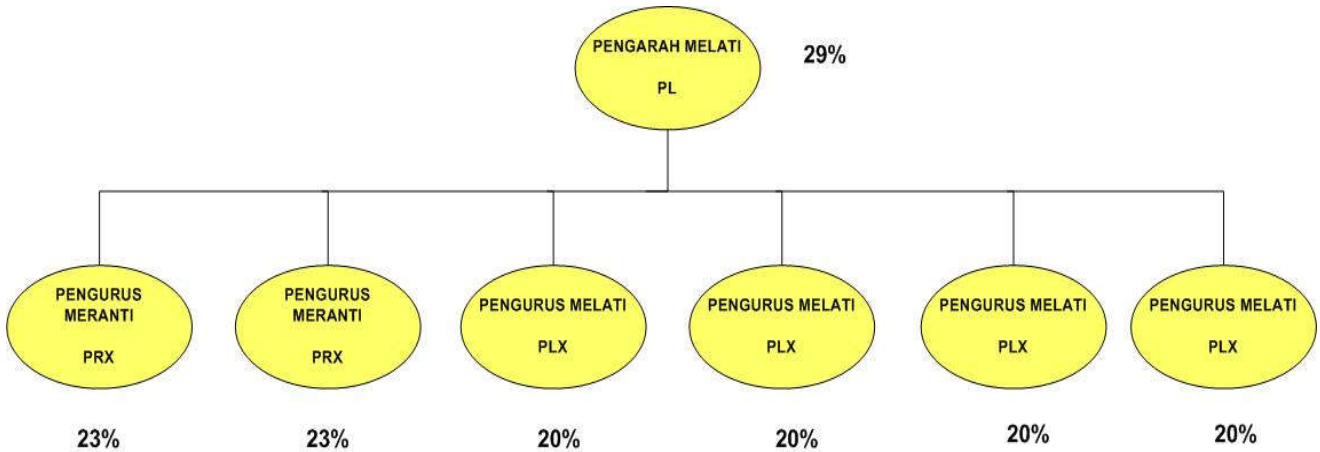
PENGURUS JATI (PJX) 26%
Membina 6 PLX jaringan pada aras 1





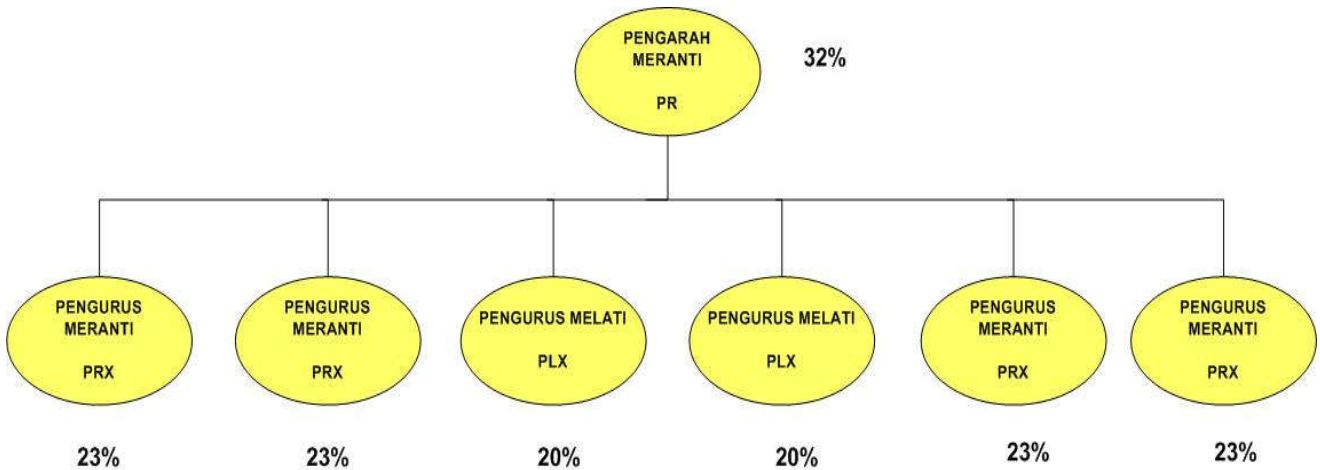
PENGARAH MELATI (PL) 29%

Membina 2 PRX & 4 PLX jaringan pada aras 1



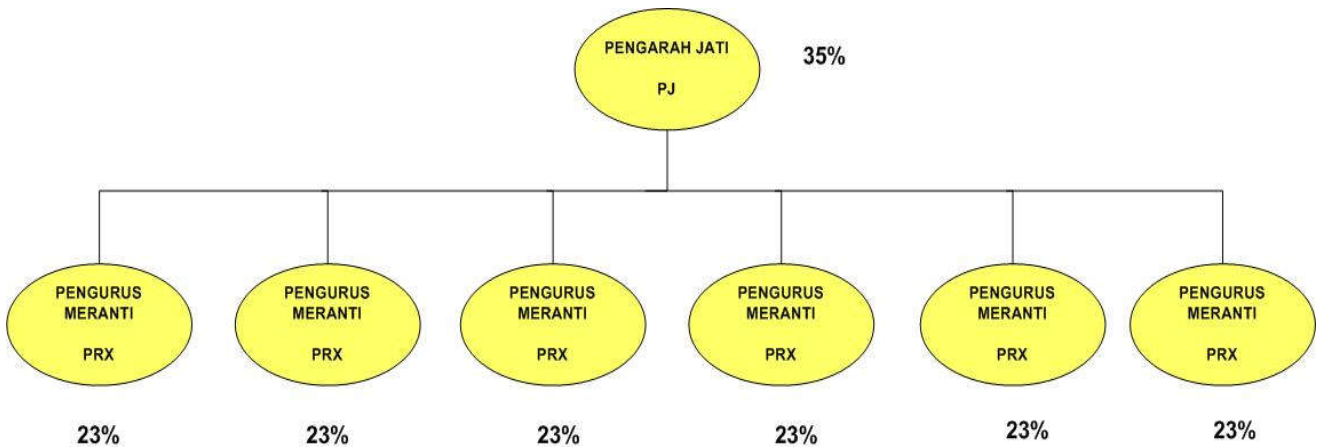
PENGARAH MERANTI (PR) 32%

Membina 4 PRX & 2 PLX jaringan pada aras 1



PENGARAH JATI (PJ) 35%

Membina 6 PRX jaringan pada aras 1





PERINGKAT PANGKAT PENGEDAR

PANGKAT	BINAAN JARINGAN	%
PRX	3 PLX (ARAS 1)	23%
PJX	6 PLX (ARAS 1)	26%
PL	2 PRX & 4 PLX (ARAS 1)	29%
PR	4 PRX & 2 PLX (ARAS 1)	32%
PJ	6 PRX (ARAS 1)	35%

BONUS PEMBELIAN STABIL (PBS)

- Bonus ini diberikan kepada pengedar yang berpangkat **PB** hingga **PLX** yang membuat belian bersyarat bernilai 100 NM selama 3 bulan berturut-turut.
 - Bonus selama 3 bulan berturut-turut bagi memenuhi syarat perkongsian 5% daripada jualan nasional syarikat secara sama rata (sekiranya dia tidak membuat belian bersyarat 100 NM pada bulan berikutnya selepas 3 bulan berturut-turut, maka dia perlu mengulangi semula belian bersyarat 100 NM selama 3 bulan berturut-turut)
- *Pastikan sekiranya anda masih dalam kalangan pengedar berpangkat PB-PLX, anda mesti mengekalkan pembelian 100 NM demi mendapatkan BPS.

BONUS KEMAJUAN JARINGAN (BKJ)

- Belian bersyarat 100 NM pada setiap bulan
- Bonus ini diberikan kepada pengedar berpangkat PRX sehingga PJ sahaja
- Bonus ini diberikan sebanyak 6% dari NM syarikat berdasarkan kadar nilai yang diperolehi oleh pengedar
- Cara pengiraan BKJ :

<p>Nilai Anda X 6% dari NM syarikat Kadar Nilai Negara</p>



Jumlah NM maksimum bagi setiap jaringan :

PANGKAT PENGEDAR	NM MAKSIMUM
PRX	1000 NM
PJX	1500 NM
PL	2000 NM
PR	2500 NM
PJ	3000 NM

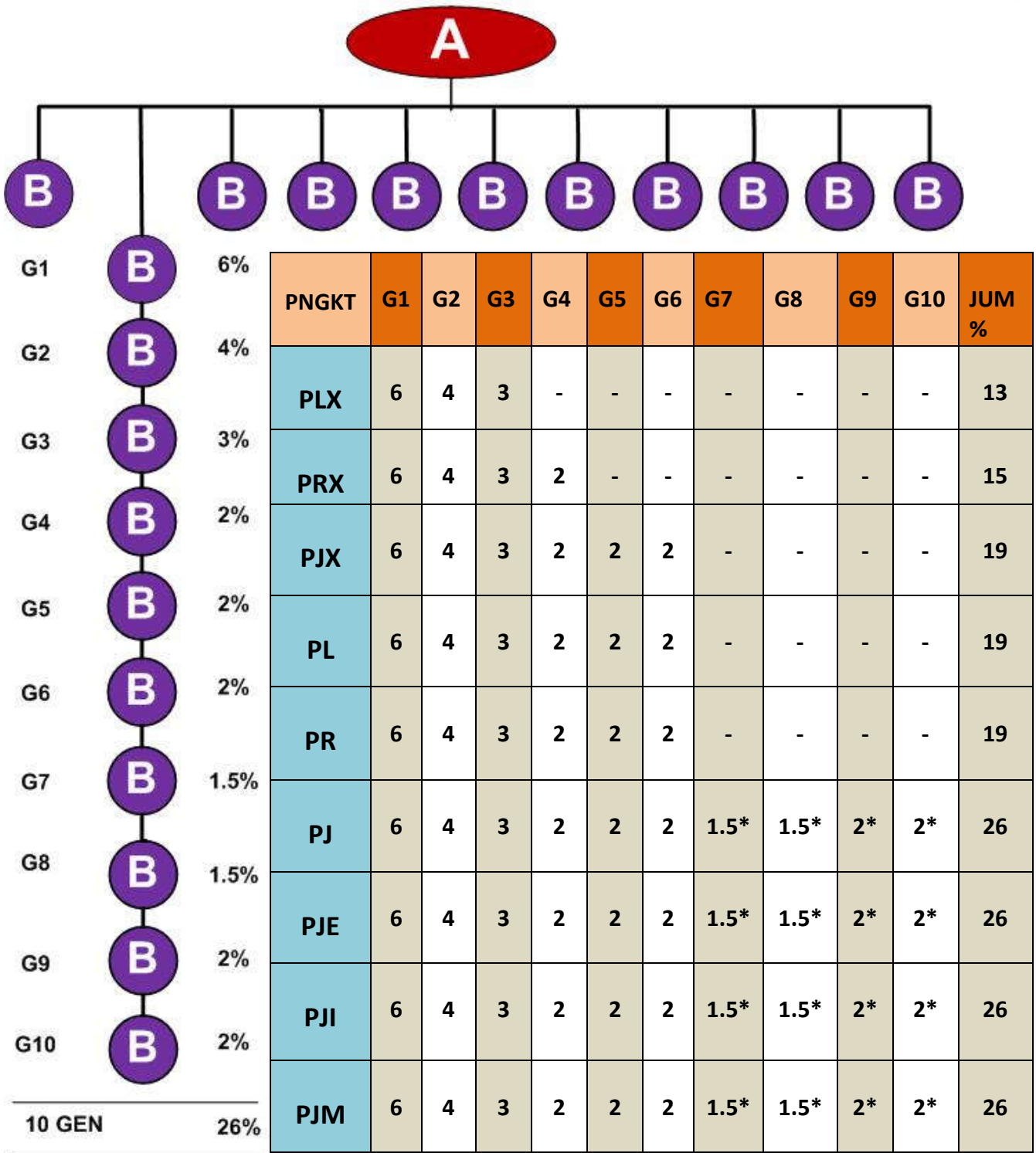
➔ BONUS GENERASI PANGKAT (BGP)

- Bonus ini diberikan kepada pengedar yang mencapai tahap pangkat minima berpangkat PLX yang mempunyai jaringan bawahnya yang berpangkat PLX dan ke atas yang memenuhi syarat kelayakan
- Syaratnya :
Belian bersyarat bernilai 50 NM dan mempunyai NM bersih sebanyak 50 NM setiap bulan
- Nilai Mata Bersih (NMB)
Nilai mata bagi jaringan yang belum mencapai PLX (Pengurus Melati) dan mereka yang berpangkat yang tidak memenuhi belian bersyarat.
- Bonus dikeluarkan sebanyak 10 generasi yang memenuhi syarat dan berlaku sistem *compressing up*.

Generasi 1	6% X NMB
Generasi 2	4% X NMB
Generasi 3	3% X NMB
Generasi 4	2% X NMB
Generasi 5	2% X NMB

Generasi 6	2% X NMB
*Generasi 7	1.5% X NMB
*Generasi 8	1.5% X NMB
*Generasi 9	2% X NMB
*Generasi 10	2% X NMB

*(Bonus ini hanya diberikan kepada Pengarah Jati Setia yang komited terhadap HPA sahaja ! Sila rujuk Etika PJS).



**bonus ini hanya diberi kepada Pengarah Jati Setia yang komited terhadap HPA sahaja! Sila rujuk Etika PJS.*

Bonus Generasi Pangkat berjumlah 26% dibayar sehingga generasi ke -10 dengan syarat mengekalkan belian bersyarat sebanyak 50 NM (peribadi) + 50 NMB



BONUS

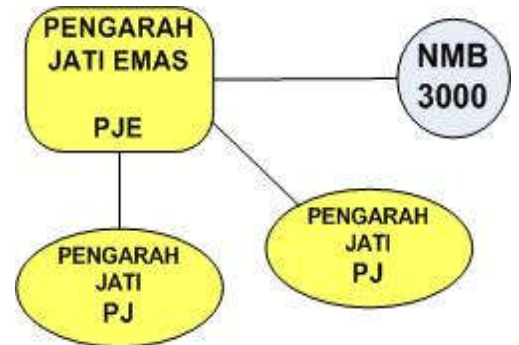
PENGARAH JATI SETIA (PJS)

- Belian bersyarat 100 NM
- Syarat kelayakan bonus Pengarah Jati Setia :
 Bonus ini diberikan kepada pengedar yang berpangkat minima *Pj yang tidak terlibat secara langsung/tidak langsung secara aktif dengan MLM lain dan menunjukkan prestasi dan komitmennya terhadap HPA sahaja dan amat mengambil berat terhadap peningkatan penjualan kumpulan dan pembinaan jaringan. Pengarah Jati Setia juga hadir dalam setiap program rasmi syarikat dan menganjurkan program-program.*
(Sila rujuk Etika PJJ)
- Bonus juga diberikan sebanyak 5% NM syarikat dan dibahagikan kepada mereka yang layak menjadi PJ yang komited pada bulan tersebut secara propotional mengikut kadar nilai.
- Nilai Maksimum PJS adalah 9000 NM bagi satu jaringan.
- Cara pengiraan :
$$\frac{\text{Nilai Anda} \times 5\% \text{ dari NM syarikat}}{\text{Kadar Nilai PJS Negara}}$$

BONUS – PJE / PJI/ PJM

PENGARAH JATI SETIA (PJE)

- Mencapai jualan **3000 NM** dalam satu bulan kalender bersama kumpulan peribadi anda yang masih belum mencapai pangkat Pengarah Jati.
- Membina 2 Pengarah Jati (PJ) daripada rangkaian yang berlainan masing-masing mesti mencapai jualan 3000 NM bersama kumpulan peribadi dalam satu bulan kalender.



PENGARAH JATI INTAN (PJI)

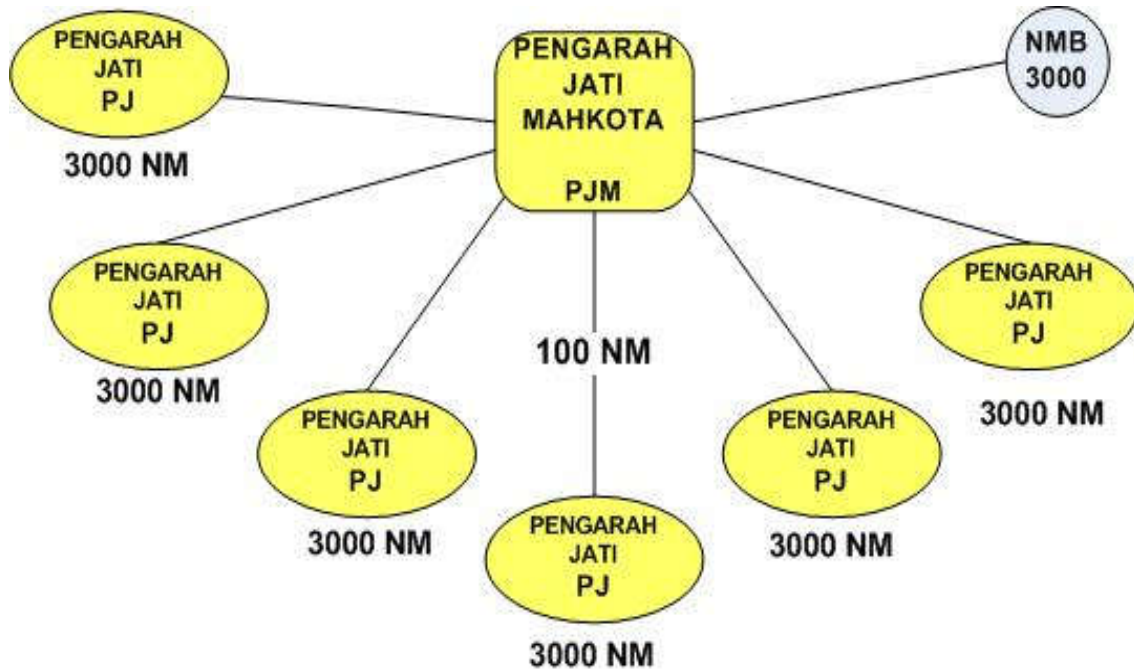
- Mencapai jualan **3000 NM** dalam satu bulan kalender bersama kumpulan peribadi anda yang masih belum mencapai pangkat Pengarah Jati.
- Membina **4 Pengarah Jati (PJ)** daripada rangkaian yang berlainan masing-masing mesti mencapai jualan 3000 NM bersama kumpulan peribadi dalam satu bulan kalender





PENGARAH JATI MAHKOTA (PJM)

- Mencapai jualan **3000 NM** dalam satu bulan kalender bersama kumpulan peribadi anda yang masih belum mencapai pangkat Pengarah Jati.
- Membina **6 Pengarah Jati (PJ)** daripada rangkaian yang berlainan masing-masing mesti mencapai jualan 3000 NM bersama kumpulan peribadi dalam satu bulan bulan kalender.



- Belian bersyarat 100 NM
- Bonus ini diberikan kepada pengedar yang berpangkat minima PJE yang memiliki NM bersih PJ sebanyak 3000 NM dan memiliki jaringan bawah dengan pangkat PJ pada 2 (Emas) , 4 (Intan), 6 (Mahkota) jaringan yang berbeza dan jaringan masing-masing mempunyai jualan kumpulan 3000 NM
- NM bersih PJ dikira dari NM kumpulan jaringan bawahnya di bawah PJ ditambah NM bersih PJ jaringan ke 3 (Emas) ,5 (Intan), 7 (Mahkota) atau dari PJ yang tidak membuat jualan peribadi 100 NM
- Bonus ini diberikan sebanyak 3 generasi (Emas), 4 generasi (Intan) dan 5 generasi (Mahkota)



- Peralihan generasi dimulakan dari PJE yang memenuhi syarat

GENERASI 1 5% X NMB PJ

GENERASI 2 4% X NMB PJ

GENERASI 3 3% X NMB PJ (PJE)

GENERASI 4 2% X NMB PJ (PJI)

GENERASI 5 1% X NMB PJ (PJM)

GENERASI PJ	PJE	PJI	PJM
1	5%	5%	5%
2	4%	4%	4%
3	3%	3%	3%
4	-	2%	2%
5	-	-	1%

- Pencapaian bonus ini bergantung kepada keupayaan penjualan rangkaian anda. Sistem pass-up digunakan untuk membolehkan anda dan juga rangkaian anda menikmati bonus ini.
- Keseluruhan NM kumpulan peribadi anda akan di pass-up untuk membolehkan upline anda menikmati insentif tersebut.

➔ TABUNG PELANCONGAN

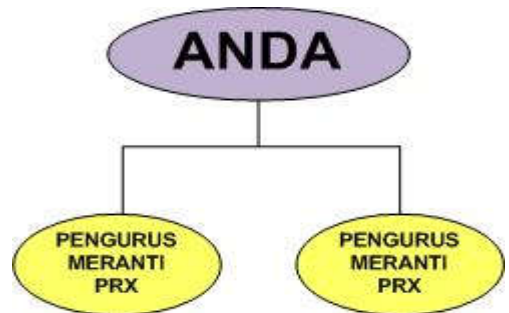
- Tabung pelancongan ini terbahagi kepada tiga paket
- Setiap pengedar mempunyai peluang yang sama rata untuk menikmati paket yang terdapat dalam tabung pelancongan ini.
- Sebarang hadiah yang disediakan dalam setiap paket tidak boleh ditukar dengan hadiah lain atau wang tunai atau dipindah milik



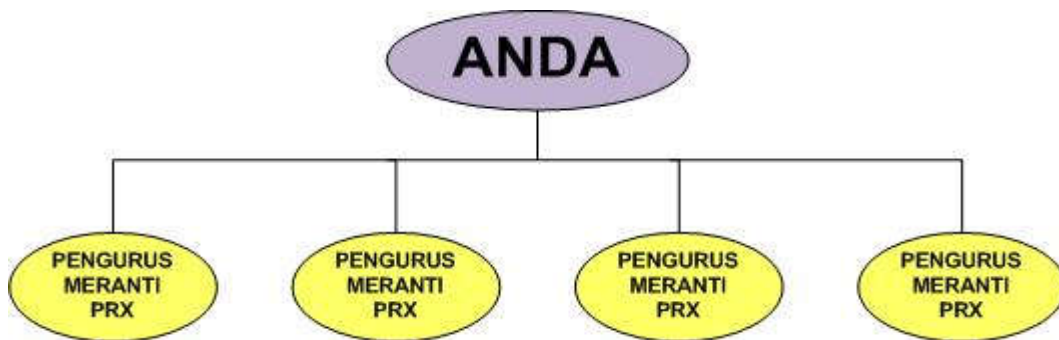
PAKET A

- Paket pelancongan A hanya terbuka kepada pengedar yang bertaraf **PB sehingga PR**
- Di dalam paket ini , pengedar perlu membina seberapa ramai bilangan PRX di bawah jaringannya
- Paket ini dibuka penyertaannya selama 6 bulan berturut-turut iaitu pada setiap bulan Januari sehingga Jun dan Bulan Jun sehingga Desember
- Terdapat 3 kategori hadiah di dalam paket ini seperti berikut :

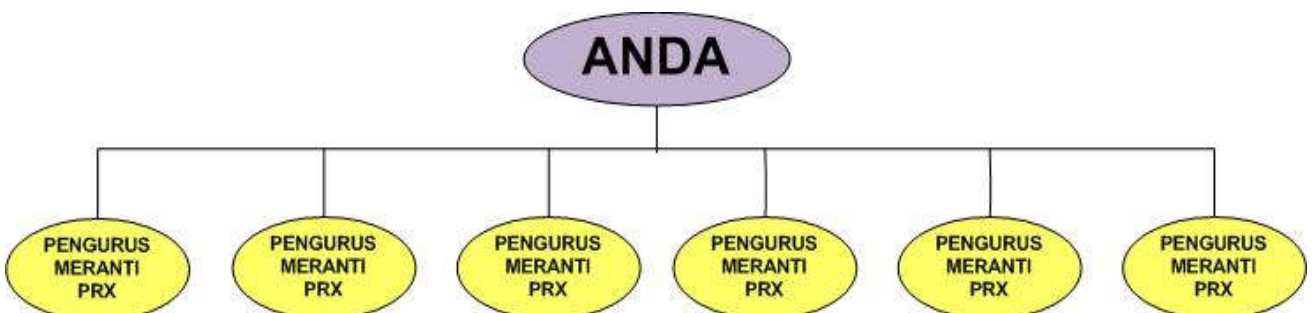
1. Sekiranya seseorang pengedar berjaya membina 2 orang PRX pada aras 1, maka dia layak untuk menghadiri **Kursus Usahawan Cemerlang Secara Percuma** selama 2 hari 1 malam (termasuk tiket bas pergi dan balik dan penginapan)



2. Sekiranya seseorang pengedar berjaya membina **4 orang PRX** pada aras 1, maka dia layak untuk menghadiri **Kursus Usahawan Cemerlang Secara Percuma** selama 2 hari 1 malam (termasuk tiket bas pergi dan balik dan penginapan) di samping dapat membawa seorang pengedar yang lain secara percuma.



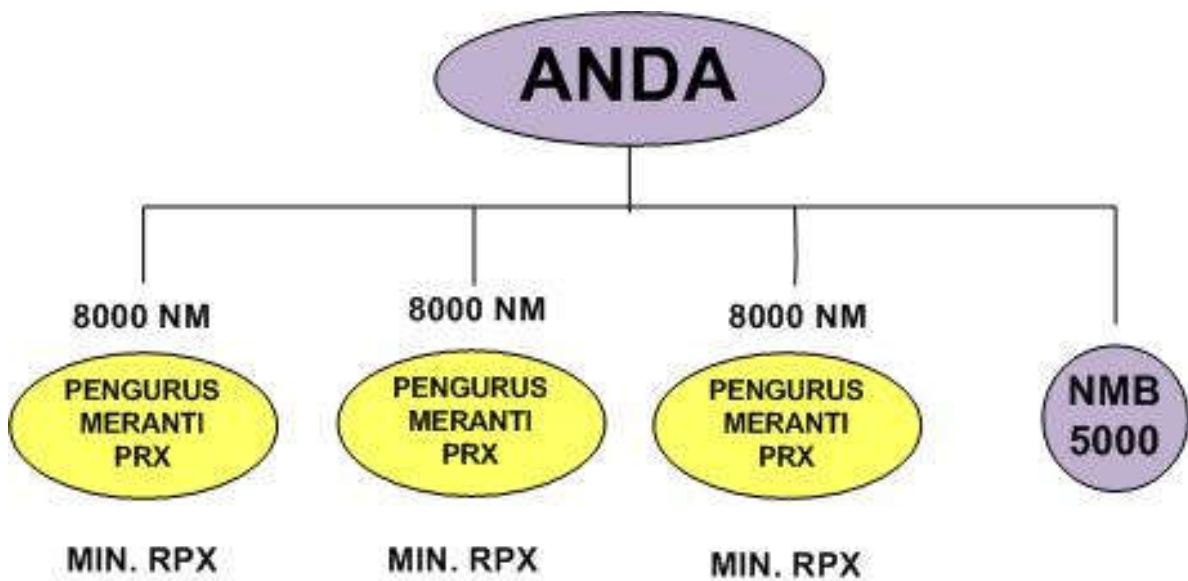
3. Sekiranya seseorang pengedar berjaya membina **6 orang PRX** pada aras 1, maka dia layak untuk menghadiri **Kursus Usahawan Cemerlang Secara Percuma** selama 2 hari 1 malam (termasuk pemberian tiket bas dan-penginapan) beserta **Percutian di tempat terpilih di Malaysia secara percuma** (penginapan , makan & pengangkutan) bersama isteri atau suami.





PAKET B

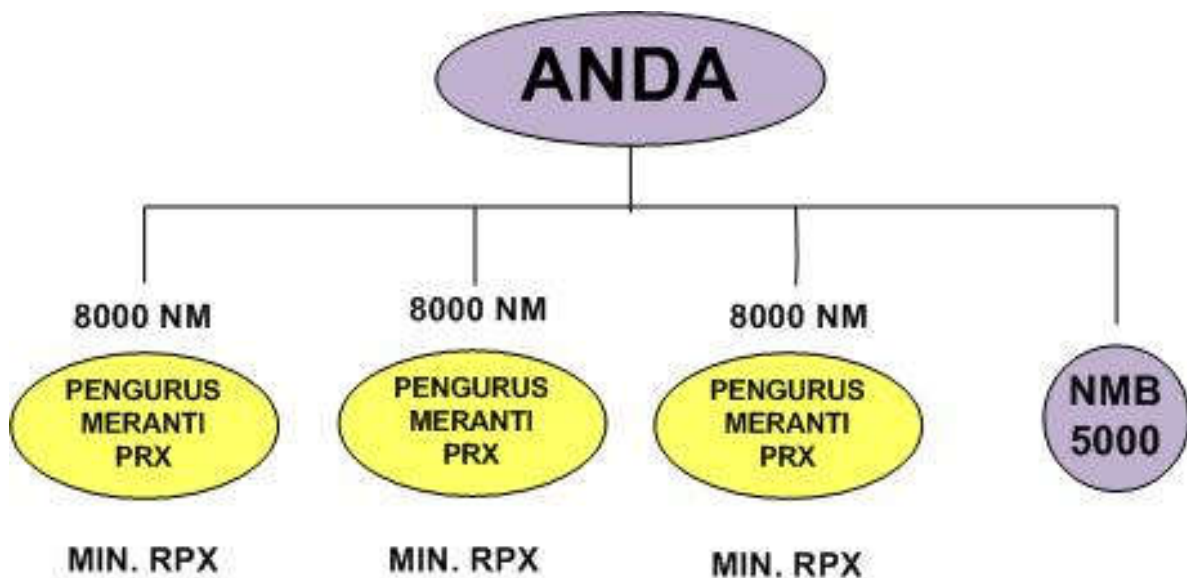
- Paket pelancongan B hanya terbuka kepada pengedar yang bertaraf **PJ ke atas sahaja**.
- Di dalam paket ini, pengedar perlu mencapai 29,000 NM kumpulan sebulan selama **6 bulan** berturut-turut melalui 3 kumpulan yang sekurang-kurangnya PRX dan 1 kumpulan NM bersih.
- NM bersih : **a. PB – PLX**
b. PRX yang ke -4
- Paket ini dibuka penyertaannya selama 6 bulan berturut-turut yaitu pada setiap bulan Januari sehingga Jun dan Bulan Jun sehingga Desember
- Sekiranya seseorang pengedar berjaya mencapai 29,000 NM kumpulan sebulan selama 6 bulan berturut-turut melalui 3 kumpulan yang sekurang-kurangnya PRX dan 1 kumpulan NM bersih, maka dia layak untuk memperoleh paket percutian Asia Tenggara atau Ocenia.



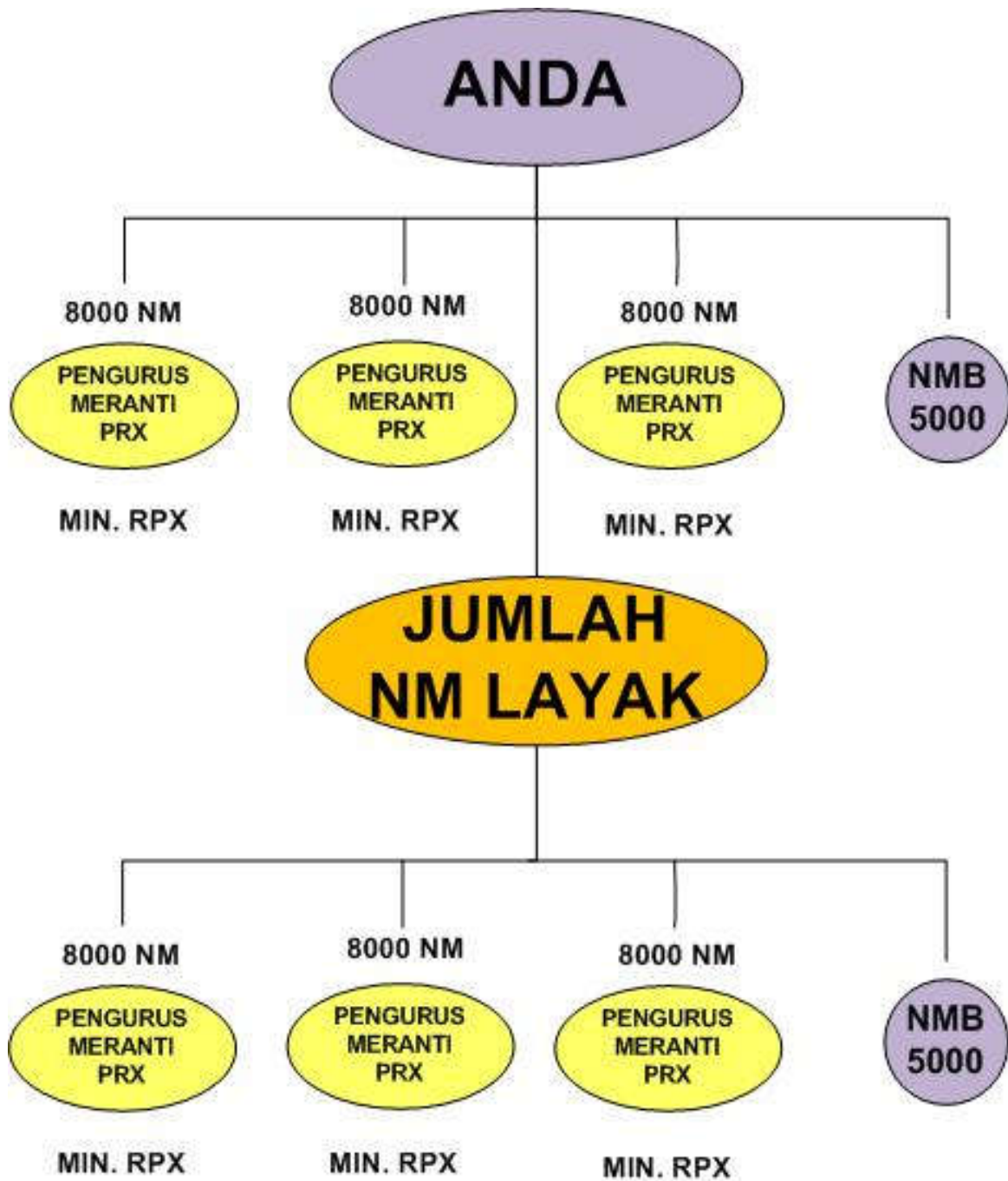
* Sekiranya terdapat mana-mana kumpulan yang berada di bawah 3 kumpulan tersebut layak di dalam paket ini, maka pengiraan bagi kumpulan seperti itu tidak akan diambil kira. Contohnya di halaman 20.

PAKET C

- Paket pelancongan C hanya terbuka kepada pengedar yang bertaraf **PJ ke atas sahaja**.
- Di dalam paket ini, pengedar perlu mencapai 29,000 NM kumpulan sebulan selama **12 bulan** berturut-turut melalui 3 kumpulan yang sekurang-kurangnya PRX dan 1 kumpulan NM bersih.
- NM bersih : **a. PB – PLX**
b. PRX yang ke -4
- Paket ini dibuka penyertaannya selama 12 bulan berturut-turut yaitu pada setiap bulan Januari sehingga Desember
- Sekiranya seseorang pengedar berjaya mencapai 29,000 NM kumpulan sebulan selama 12 bulan berturut-turut melalui 3 kumpulan yang sekurang-kurangnya PRX dan 1 kumpulan NM bersih, maka dia layak untuk memperolehi paket percutian global.



* Sekiranya terdapat mana-mana kumpulan yang berada di bawah 3 kumpulan tersebut layak di dalam paket ini, maka pengiraan bagi kumpulan seperti itu tidak akan diambil kira. Contohnya di halaman 20.



KUMPULAN INI TIDAK LAYAK UNTUK DIAMBIL KIRA DALAM PENGIRAAN ANDA

➔ TABUNG PERLINDUNGAN TAKAFUL

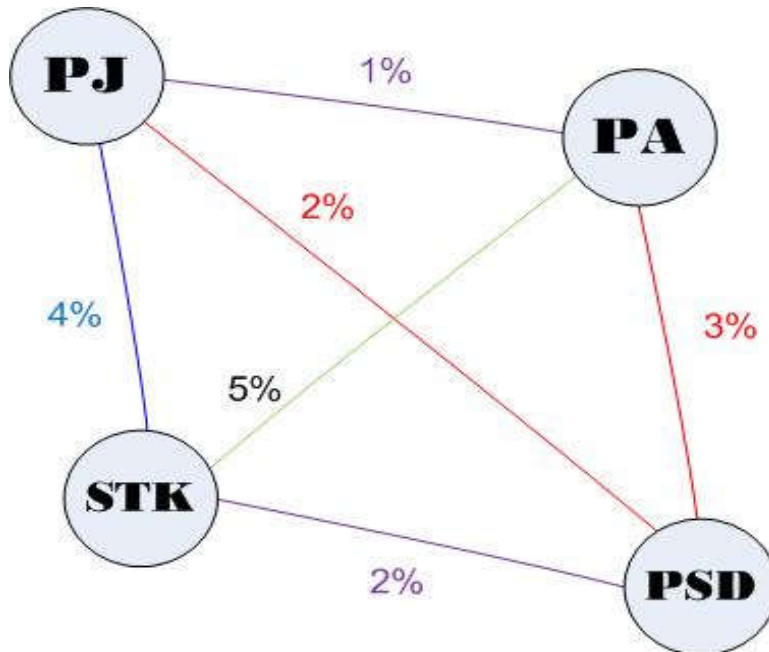
- Insentif ini diberikan kepada para pengedar yang mencapai target NM tertentu.
- Insentif ini berupa Sijil Perlindungan Takaful Sihat B berdasarkan belian peribadi selama **12 bulan** berturut-turut mengikuti jadual di bawah :

NM	TEMPOH	PREMIUM TAHUNAN	NILAI MAKSIMUM PERLINDUNGAN
200 NM	12 BLN >>	RM 348	RM 70,000.00
250 NM	12 BLN >>	RM 432	RM 80,000.00
300 NM	12 BLN >>	RM 516	RM 90,000.00
350 NM	12 BLN >>	RM 600	RM 100,000.00
DAN SETERUSNYA			

- * Jumlah perlindungan Kemalangan Diri bergantung pada pengunderitan dan umur pengedar yang layak
- * Sijil Takaful rujukan yang muktamad
- * Sebarang tuntunan 'Kemalangan diri' hendaklah dituntut sendiri.

➔ BONUS AGEN STOK

- Bonus ini diberikan kepada Para Agen Stok dengan peratusan seperti berikut :
 1. PA - PUSAT AGENSI 16%
 2. PJ - PUSAT JUALAN 15%
 3. PSD - PENGURUS TOKIS DAERAH 13%
 4. STK - STOKIS 11 %



➔ Syarat – syarat Perlantikan Agen Stok

1. Pemohon mestilah telah menjadi pengedar kepada AL WAHIDA MARKETING SDN. BHD.
2. Pemohon mestilah mengikut program Perkongsian Bijak cemerlang terlebih dahulu.
3. Pemohon mestilah mengisi borang permohonan Agen Stok dengan lengkap dan borang bolehlah didapati di semua Cawangan AL WAHIDA MARKETING SDN BHD.
4. Permohonan yang diluluskan mestilah membuat belian syarat di mana-mana cawangan, Pusat Agensi, Pusat Jualan atau Pengurus Stokis yang ditetapkan oleh syarikat.
5. Hanya permohonan yang diluluskan sahaja yang gboleh membuat belian syarat.
6. Semua Agen Stok mestilah membuat **BELIAN PERIBADI** sekurang-kurangnya 50 nilai mata.
7. Semua Agen Stok yang dilantik , dikehendaki, menghantar LAPORAN AGEN STOK (LAS) yang mengandungi borang keahlian, invoice, baki stok, dan senarai laporan.



8. LAS mestilah dihantar 3 kali dalam sebulan
 - I. Lapuran Pertama – 1 hb- 10 hb mestilah sampai ke Ibu pejabat sebelum 15hb
 - II. Lapuran Kedua – 11hb-20hb mestilah sampai ke Ibu pejabat sebelum 25 hb
 - III. Lapuran Ketiga – 21 hb- 30 hb mestilah sampai ke Ibu pejabat sebelum 5 hb pada bulan yang berikutnya.
9. LAS yang diterima lebih dari 10 hb tidak akan diproses pada bulan berikutnya
10. Mana-mana agen stok yang gagal menghantar lapuran tanpa sebab yang munasabah pihak syarikat boleh menamatkan statusnya.
11. Agen stok tidak boleh membeli pada agen stok pada yang sama taraf atau lebih rendah daripadanya . Contoh : Pengurus Stokis tidak boleh membeli pada Pengurus Stokis dan juga pada stokes.
12. Agen stok mestilah menghadiri program-program atau mesyuarat Agen stok yang dianjurkan oleh syarikat.

PERATURAN SYARAT

1. PUSAT AGENSI (PA)

- Individu warganegara Malaysia atau syarikat yang berkelayakan boleh memohon.
- Berpengalaman luas dalam bidang industri Jualan Langsung.
- Mempunyai modal yang secukupnya dan boleh mendeposit sebanyak RM 50,000.00 sebagai cagaran.
- Menyediakan ruang kedai yang merangkumi kaunter, pejabat, bilik mesyuarat berkapasiti 50 orang dan beberapa peralatan pejabat seperti white board, komputer (berinternet) ,kerusi & meja, penghawa dingin, Papan Tanda dan peralatan yang perlu.
- Mahir dalam pengetahuan barangan dan Pelan Pemasaran.
- Mempunyai daya kepimpinan yang tinggi dan perwatakan menarik.
- Mampu untuk hadir pada setiap program atau mesyuarat yang diarahkan.
- Dikehendaki beroperasi seperti masa berikut :
 1. Hari Biasa 09.00 pg – 07.00 ptg.
 2. Hari Minggu / Umum 10.00 pg – 04.00 ptg
- Dikehendaki mengemukakan perkara-perkara seperti berikut semasa hadir temuduga :
 1. Alamat lokasi, keluasan, kemudahan dan lain-lain yang berkaitan.
 2. Borang 24 dan 49 untuk permohonan di atas nama syarikat
 3. Akaun Bank

2. PUSAT JUALAN (PJ)

- Peruntukan satu Pusat Jualan setiap negeri
- Modal pusingan RM 50,000.00
- Mencapai sekurang-kurangnya Pengurus Jati (PJX)



- Telah menunjukkan prestasi cemerlang sebagai Pengurus Stokis Daerah (PSD) dan mampu membuat jualan yang cemerlang
- Lulus ujian bagi mengendalikan dokumen, stok, plan pemasaran, pengetahuan barangan dan perkembangan syarikat.
- Menyediakan satu ruang pejabat yang sesuai bagi para pengedar mendapatkan barangan, mengadakan perjumpaan rasmi syarikat dan peralatan pejabat yang lengkap seperti telefon, fax, komputer, fail dan sebagainya.
- Mampu untuk hadir mesyuarat bulanan yang dianjurkan oleh ibu pejabat
- Jualan minimum 25,000 NM sebulan

3. PENGURUS STOKIS DAERAH (PSD)

- Modal pusingan RM 15,000.00
- Mencapai sekurang-kurangnya taraf Pengurus Meranti (PRX)
- Mempunyai paling kurang 3 Agen Stok bertaraf Stokis dibawahnya
- Telah menunjukkan prestasi cemerlang dan senantiasa menghadiri mana-mana perjumpaan rasmi syarikat dan mengetahui pengetahuan barangan, plan pemasaran dan perkembangan syarikat dengan cemerlang.
- Menyediakan satu ruang khas sebagai pejabat bagi memudahkan urusan jualan dibuat.
- Jualan minimum 7,500 NM sebulan

4. STOKIS

- Modal permulaan RM 5,000.00
- Mempunyai rangkaian 15 pengedar bertaualiah (PB) pada aras satu.
- Menyediakan ruang yang sesuai bagi memudahkan urusan jualan dibuat.
- Menghadiri mana-mana perjumpaan rasmi yang diarahkan oleh syarikat.
- Jualan minimum 1000 NM sebulan
- Menghadiri kursus Agen Stok yang ditetapkan oleh syarikat.

DASAR 'BUY BACK'

Sebagai memenuhi syarat dan peraturan AJL 1993, maka dasar syarikat terhadap polisi 'Buy Back' (Belian Balik) adalah seperti berikut :

- A) Pengedar yang ingin berhenti dari menjadi pengedar atau agen stok
- B) Tarikh invois yang dikeluarkan adalah dalam masa 6 bulan dari tarikh pembelian.
- C) Barang-barang yang ingin dipulangkan masih lagi boleh digunakan untuk dijual semula.
- D) Bonus-bonus beredar berkenaan yang dibayar hasil dari urusan barang tersebut akan ditolak dari jumlah nilai barangan. (Tidak melibatkan bayaran bonus kepada "Upline")
- E) Pihak syarikat akan mengenakan bayaran perkhidmatan sebanyak 5% dari jumlah nilai barangan yang hendak dipulangkan.
- F) Pembayaran akan dilakukan 1 minggu daripada tempoh pulangan barangan.