

# के-लिंग

## कम्युनिक बुलेटिन

FEBRUARY - 2023

# अंदर क्या खोजना है?



स्ट्रेट फ्रॉम द हार्ट - के-लैंक इंडिया के निदेशक - श्री जेगियाथेसन सुब्रमण्यम

संपादकीय- श्रीमती शांतिनी पिल्लई - निदेशक - के-लैंक इंडिया

हमारे उत्पादों के बारे में के-सीड & के-जेस

सोशल मीडिया संगति बिक्री नेटवर्क के निर्माण में एक अनिवार्य हिस्सा है

उभरते सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर सेल्स प्रॉस्पेक्टिंग तकनीक सीखें

आयुर्वेद उत्पादों के निर्माता से- डॉ. रूपम भट्ट (निदेशक - वेलेक्स लेबोरेटरीज)

अग्रो उत्पादों के निर्माता की ओर से - श्री रवींद्र नांबियार  
(प्रबंध निदेशक - क्रॉपेक्स प्राइवेट लिमिटेड)

सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म के माध्यम से बातचीत का निर्माण करें और  
अपने लक्षित दर्शकों से जुड़ें

ट्रायम्फेंट टेल्स - सफलता की कहानियां - डॉ. शैलेन्द्र कुमार मिश्रा  
(सीनियर क्राउन एंबेसडर)

ट्रायम्फेंट टेल्स - सफलता की कहानियाँ- ( श्री रवि राम देवांगन (डायमंड मैनेजर)

के-लैंक गतिविधियां

# DIRECTOR DESK



## स्ट्रेट फ्रॉम द हार्ट



श्री. जेगियाथेसन सुब्रमण्यम  
के-लिनक इंडिया के निदेशक



नया साल निरंतर पुरस्कारों के साथ नया जोश, उत्साह और खुशियों का वादा लेकर आता है। हर साल नई आशाओं को देखने और नए संकल्पों को बुनने के लिए खिड़की खोलता है। जैसे-जैसे साल आगे बढ़ता है, वांछित परिणाम प्राप्त करने के लिए कुछ आकांक्षाएँ हमारे से जुड़ जाती हैं। अन्य आकांक्षाएँ हमारे मस्तिष्कसे निकल जाती हैं। लेकिन सब कुछ कहा और किया, हम में से अधिकांश के लिए व्यावसायिक सफलता प्राप्त के दृढ़ निश्चय हमारे साथ रहता ही है। तो इस वर्ष का मंत्र है

## 'प्रयास करेंगे तो पाएंगे!'

आइए इस वर्ष आइए इस वर्ष हमारे संचार और व्यापार विस्तार में सोशल मीडिया एकीकरण के लिए एक नया रेकनर बनें। आपकी हथेलियों में इंटरनेट की शक्ति विभिन्न के-लिक उत्पाद की सेल्स को उत्प्रेरित कर सकती है और नए चोटियों को प्राप्त करने के लिए क्षितिज का विस्तार कर सकती है।

हम सभी जानते हैं कि किफायती इंटरनेट डेटा की उपलब्धता के कारण भारत दुनिया में स्मार्टफोन की सबसे बड़ी पहुंच वाले देशों में से एक है। एक औसत भारतीय दिन में 3 से 4 घंटे नोटिफिकेशन और मैसेज चेक करने के लिए अपने स्मार्ट फोन लगे रहते हैं। इसलिए, हमें सोशल मीडिया के माध्यम से भी अपने व्यापार विकास का लाभ उठाने की आवश्यकता है।

मेरा हमेशा से मानना रहा है कि के-लिक के साथ सफल होने के लिए केवल के-लिक बिजनेस सिस्टम का पालन करना है; जिसे हमने वर्षों से विकसित, गठित और श्रेष्ठ बनाया है। हमने देश में डायरेक्ट सेलिंग बिजनेस इंफ्रास्ट्रक्चर तैयार किया है। हम जनरेशन Z से जुड़ने के लिए उत्सुक हैं, जो तकनीक-प्रेमी और उद्यमी युवा हैं।

हमारा डायरेक्ट सेलिंग बिजनेस मिलन स्थल दीर्घकालिक जुड़ाव और उन सभी के स-शक्तिकरण पर आधारित है जो लोगों की आकांक्षाओं को अपने मूल में रखते हुए हमसे जुड़े हैं।

हमारी सभी इनिशिएटिव की कल्पना वर्तमान डायरेक्ट सेलिंग ट्रेंड्स, डायरेक्ट सेलरकी भावनाओं और हमारे उपभोक्ताओं की जरूरतों को ध्यान में रखते हुए की गई है।

के-लिक इंडिया की ओर से पेश किए जाने वाले हर डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय में लीडर लोगसे मिली सीख और युवाओं की आकांक्षाओं पर विचार किया जाता है, जो भविष्य में नेतृत्व की बागडोर संभालेंगे।

हम, टीम के-लिक के रूप में, भारतीय बाजार के लिए दृढ़ और प्रतिबद्ध हैं और विश्वास और सद्भावना के बंधन को संजोते हैं जिसे हमने वर्षों से पोषित किया है।

2023 को गतिशीलता का वर्ष होने दें: निरंतरता और कई जीवंत स्पंदन जो हम सभी को खुद का बेहतर संस्करण बनने के लिए उत्साहित करेंगे।

Mr. Jegiathesan Subramaniam  
Director of K-LINK India



# संपादकीय

श्रीमती. शांतिनी पिल्लई

निदेशक के-लिंग इंडिया

इस संपादकीय के माध्यम से वर्ष के पहले अंक में मेरे लिए विचार व्यक्त करना हमेशाही एक विशेष भावना देता है। जैसा कि यह हमारे इंटरैक्टिव वार्तालापों के लिए टोन सेट करता है, हमारे डायरेक्ट सेलर्स के बीच क्षमता निर्माण के लिए हमारी पहल, कार्यक्रमों और अभियानों के संचार की सुविधा प्रदान करता है।

इस संपादकीय का भाव हमारे निदेशक जैगियाथेसन सुब्रमण्यम के विचारों की अभिव्यक्ति है, - 'प्रयास करेंगे तो पाएंगे!'

हम वित्तीय वर्ष 22-23 की चौथी तिमाही के करीब पहुंच रहे हैं और इस समय पर टीम के-लिंग डायरेक्ट सेलर्स आंकड़ों मामले में अपनी प्रगति की स्थिति दर्शाने के वास्ते डायरेक्ट-सेलिंग बिजनेस टर्नओवर वृद्धि हासिल करने के लिए बहुत उत्साहित हैं।

के-लिंग कम्युनिक बुलेटिनके वर्तमान अंक का विषय व्यवसाय में महिलाओं, सेल्फ एंप्लॉयमेंट, सोशल मीडिया से सीख और हमारे व्यवसायों को बढ़ाने के लिए आवश्यकताओं पर है।

जैसा कि हम सभी जानते हैं, महिलाएं अपने घरों के दिन-प्रतिदिन के कामकाज और परिवार के सदस्यों की जरूरतों को पूरा करने के लिए जिम्मेदार होती हैं। यह स्वचालित रूप से उन्हें हाथों-हाथ एक्सपोजर देता है, दोस्तों के साथ सामूहिकरण करना, देखभाल करना, बात करना, परिवार के बजट खर्च पर निर्णय लेना और घर की महिला के रूप में घर चलाना।

इसलिए, मेरा मानना है कि महिलाओं के लिए डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय द्वारा पेश किए जाने वाले सेल्फ एंप्लॉयमेंट में फिट होना बहुत आसान है; क्योंकि यह उन्हें अपने काम का समय, आत्मविश्वास, एक अतिरिक्त आय स्रोत चुनने और अपने घरों के आराम के भीतर आर्थिक रूप से स्वतंत्र होने की सुविधा देता है।

पान्डेमिकके दौरान भी, हाल के वर्षों में भारतीय डायरेक्ट-सेलिंग उद्योग की वृद्धि में काफी बढ़ोतरी हुई है। अधिक से अधिक महिलाएं और युवा लोग डायरेक्ट-सेलिंग बिजनेस में शामिल होंगे क्योंकि यह आपको अपना मालिक बनाता है।

अधिक से अधिक महिलाओं के रूप में डायरेक्ट-सेलिंग बढ़ती रहेगी, और युवा लोग डायरेक्ट-सेलिंग के उद्योग में शामिल होंगे क्योंकि यह आपको अपना मालिक बनाता है। डायरेक्ट सेलर जो दिन में 4-5 घंटे सही से, डट कर काम करते हैं, डायरेक्ट सेलर जो दिन में 4-5 घंटे एक्शन मोड में रहे, उन्होंने 3-5 साल की अवधि में एक स्थिर बिक्री व्यवसाय नेटवर्क बनाया है।

डायरेक्ट-सेलिंग व्यवसाय मिशन के प्रति स्व-पहल, प्रोत्साहन और दृढ़ता वहपाइवोट है जिस पर वर्तमान मुद्दे को व्यक्त किया गया है, और यह टायमफैट टेल्स - 'विजयी दास्तां' खंड द्वारा सबसे अच्छा उदाहरण है जिसमें हम डॉ. शैलेंद्र कुमार मिश्रा की यात्रा को चित्रित करते हैं। और श्री रवि राम देवांगन (डायमंड मैनेजर)। हमारा प्रयास ऐसी सामग्री बनाने का है जो हमारे पाठकों को ऐसी जानकारी प्रदान करे जो के-लिंग इंडिया और इसके उद्यमशीलता व्यापार अवसर के साथ सहयोगी संचार का एक चैनल खोलेगी। पढ़ने का आनंद लें और जुड़े रहें!

हमें अपनी प्रतिक्रिया लिखें  
[shanthini@klinkindia.in](mailto:shanthini@klinkindia.in)

आपकी शुभचिंतक,

Mrs. SHANTHINI PILLAI  
Director of K-LINK India

# हमारे उत्पादों के बारे में

## के-जेस और के-सीड

### के-सीड

के-सीड एक आयुर्वेदिक संयोजन है जो अतिरिक्त अम्लता को बेअसर करने में मदद करता है, दिल की जलन को रोकता है और अल्सर को ठीक करता है।

निम्नलिखित संकेतों के लिए के-सीड की सिफारिश की जाती है:

1. हाइपरएसिडिटी
2. नाराज़गी
3. जठरशोथ

**के-सीड कार्रवाई का तरीका:**

1. एसिडिटी अपच और सीने में जलन से राहत दिलाता है।
2. जीईआरडी (गैस्ट्रो-एसोफेजियल रीफ्लक्स रोग) का प्रबंधन करने में मदद करता है।

**के-सीड कैप्सूल के कुछ महत्वपूर्ण तत्व हैं:**

**मुलेठी:**

- पाचन में सुधार करता है
- जठरांत्र प्रणाली को बढ़ाता है

**बुडफोर्डिया फ्रुटिकोसा:**

- उत्कृष्ट कसैले
- आंतों के पाश के संकुचन को प्रोत्साहित करने के लिए पाया गया



# के-जेस

अपच आमतौर पर खाने, पीने या धूम्रपान से जुड़े गैस्ट्रोइंटेस्टाइनल ट्रैक्ट की परेशानी का वर्णन करने के लिए प्रयोग किया जाता है। के-जेस में एंजाइम होते हैं, जो पाचन की प्रक्रिया में मदद करते हैं और गैस से राहत दिलाते हैं।

## लक्षण

1. नाराज़गी और एसिड अपच
2. गैसीय फैलावट के साथ डकार आना

## कारण

1. अनियमित भोजन का समय
2. भारी भोजन के तुरंत बाद सोना

के-जेस में जड़ी-बूटियों का अर्क होता है जैसे:

## कैरिका पपाया

- इसमें दो महत्वपूर्ण यौगिक होते हैं जो काइमो-पपैन और पपैन हैं, जो पाचन में सहायता करते हैं

## जिंजिबर ऑफिसिनेल

- आंतों से गैस को बाहर निकालता है

## फ़ायदे

1. भूख और पाचन में सुधार करता है
2. गैसीय फैलावट में मदद करता है





# सोशल मीडिया

संगति बिक्री नेटवर्क के निर्माण में एक अनिवार्य हिस्सा है ।

सोशल मीडिया निरंतरता नवीनता के साथ दोहराव है। निरंतरता किसी भी क्षेत्र में सफलता और जीत का आधार है जहां हम उत्कृष्टता प्राप्त करना चाहते हैं और ठोस परिणाम देखना चाहते हैं।

सोशल मीडिया ने वास्तविक समय में संभावित ग्राहकों के साथ बातचीत करना संभव बना दिया है और व्यापार और कॉमर्स गतिविधियों को असीमित दर्शकों तक पहुंचाने के लिए एक उपकरण के रूप में विकसित हो गया है।

सोशल मीडिया रूटीन का अभ्यास और पालन करना आपको बातचीत और संबंध निर्माण के निरंतर सहायताकरता है जो डायरेक्ट सेलिंग बिजनेस वन-टू-वन कॉन्टैक्ट मॉडल का मूल है।

अपने व्यक्तिगत ब्रांड विकास और व्यवसाय निर्माण के लिए सोशल मीडिया की निरंतरता बनाए रखने के लिए इन चरणों का पालन करें:

**स्टेप 1:** अपना कैलेंडर जांचें और उन दिनों का चयन करें जिन्हें आप पोस्ट करना चाहते हैं।

**स्टेप 2:** अब चुने हुए दिनों को अलग करें और अपनी पोस्टिंग की प्रकृति तय करें। उदाहरण के लिए: सोमवार को, आप केवल प्रेरक कहानियों के बारे में पोस्ट करते हैं, और सप्ताहांत पर, आप उत्पाद प्रशंसापत्र साझा करते हैं।

**स्टेप 3:** एक बार जब आप इस दिनचर्या को विकसित कर लेते हैं, तो अपने दर्शकों के साथ जुड़ाव गतिविधि को संतुलित करने के लिए चुने हुए दिनों में पोस्ट करना याद रखें। सोशल मीडिया पर अपनी इंगेजमेंट के अनुरूप होना आवश्यक है क्योंकि यह आपके दर्शक के साथ जुड़ाव को एक्टिव सक्रिय रखता है और आपको आपकी वास्तविक प्रोस्पेक्टिंग को खोजने में मदद करता है जो आपके उत्पादों को खरीदेंगे।

**स्टेप 4:** दर्शक की प्रतिक्रिया का विश्लेषण करें अपनी पोस्ट, कहानियाँ और चुनावों आदि पर दर्शक की प्रतिक्रिया को समझने के लिए पर्याप्त समय दे आवंटित करें।

**स्टेप 5:** सबसे आवश्यक हिस्सा कंसिस्टेंट है जो आपको अपने सेल्स लक्ष्यों और विजन बोर्ड की ओर तेजी से बढ़ने में मदद करता है।

इन स्टेप का लाभ उठाएं, सोशल मीडिया टूल का उपयोग करें, और विभिन्न सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म के साथ अपनी गुलाकात के साथ एक्टिव रहें। जुड़ाव जुड़े रहने के लिए किसी भी रूप में हो सकता है, उदाहरण के लिए, अपने विचारों के साथ किसी पोस्ट पर टिप्पणी करना या दोबारा पोस्ट शेयर करना। एक सफल नेटवर्क बनाने के लिए, व्यक्ति को दैनिक कार्य की दिनचर्या के भीतर रहना चाहिए और विचारों और प्रामाणिक जानकारी को साझा करना जारी रखना चाहिए।

व्यावसायिक उत्कृष्टता के लिए संकेत संगति है, और प्रत्यक्ष डायरेक्ट सेलर्स को इसके बारे में अधिक जागरूक होने की आवश्यकता है क्योंकि वे पब्लिक डोमेन में 24X7 दिखाई दे रहे हैं।

अनुशासन सुनहरा नियम है, और एक डायरेक्ट सेलर को दिमाग के फ्रेम में होना चाहिए जो ऑनयोर मार्क्स गेट सेट गो" है "on your marks, get set go" आपके अंकों पर, गेट सेट गो" है, यानी आपकी उपस्थिति के साथ दिन और दिन बाहर सक्रिय रहें, क्योंकि यह आपको दर्शाता है और है एक सफल डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय के निर्माण में सहायक।





सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर

सेल्स प्रॉस्पेक्टिंग तकनीक सीखें

प्रॉस्पेक्टिंग व्यवसाय करने के लिए लोगों से संपर्क करने के लिए एक कॉल टू एक्शन है। यह व्यवसाय-निर्माण प्रक्रिया का प्राथमिक चरण है। सेल्स प्रॉस्पेक्टिंग तकनीक उस प्रोत्साहन के रूप में काम करती है जिस पर सेल्स नेटवर्क बनाए जाते हैं।

एक बार एक डायरेक्ट सेलर डायरेक्ट सेलिंग उद्योग में शामिल हो जाता है, तो उन्हें सलाह दी जाती है कि वे एक वार्म लिस्ट तैयार करें जिसमें उनके दोस्त, परिचित और रिश्तेदार शामिल हों। प्रारंभिक चरण में, एक प्रत्यक्ष विक्रेता लोगों से उनके प्राकृतिक बाजार में संपर्क करता है, जिसमें वे संभावनाएं भी शामिल हैं जिन्हें वे पहले से जानते हैं।

दूसरे चरण के दौरान, जिसमें उन्हें सेल्स नेटवर्क का विस्तार और निर्माण करना है और अपने सेल्स नेटवर्क में शामिल होने के लिए अज्ञात लोगों से संपर्क करना है, एक डायरेक्ट सेलर सोशल मीडिया के माध्यम से पहले से कहीं कम समय में अपने व्यवसाय के विकास को गति दे सकता है।

एक बार एक डायरेक्ट सेलर डायरेक्ट सेलिंग उद्योग में शामिल हो जाता है, तो उन्हें सलाह दी जाती है कि वे एक वार्म लिस्ट तैयार करें जिसमें उनके दोस्त, परिचित और रिश्तेदार शामिल हों। प्रारंभिक चरण में, एक प्रत्यक्ष विक्रेता लोगों से उनके प्राकृतिक बाजार में संपर्क करता है, जिसमें वे संभावनाएं भी शामिल हैं जिन्हें वे पहले से जानते हैं।

फेसबुक, इंस्टाग्राम, ट्विटर, लिंक्डइन और पिनटरेस्ट ऐसे सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म हैं जो डायरेक्ट सेलर्स को लीड पैदा करने में मदद करते हैं। सबसे अधिक बार पूछा जाने वाला प्रश्न यह है कि किस प्लेटफॉर्म का उपयोग किया जाए और अपने दर्शकों की पहचान कैसे की जाए।

याद रखें कि प्रत्येक मंच का एक अलग दर्शक वर्ग होता है; उदाहरण के लिए, Instagram और Facebook सभी के द्वारा संचालित किया जाता है।

नए उत्पाद लॉन्च को प्रदर्शित करने के लिए फेसबुक लाइव उत्कृष्ट है।

इंस्टाग्राम परसही परिणाम के लिए -पैरों के दर्द से राहत, एसिडिटी कंट्रोल, आदि जैसी स्वास्थ्य संबंधी चिंताओं का समाधान प्रदान करते हुए रीलों के माध्यम का प्रयोग कर सकते हैं।

Pinterest का उपयोग युवा पीढ़ी द्वारा किया जाता है और लाभ के साथ अपने उत्पाद की तस्वीरें पोस्ट करने के लिए यह सबसे अच्छा है।

दूसरी ओर, लिंक्डइन एक अत्यधिक प्रोफेशनल मंच है जिसमें प्रोफेशनल का एक नेटवर्क शामिल है जो व्यावसायिक बातचीत से जुड़ते हैं; यह एक सीखने का मंच है जहां लोग समूहों के माध्यम से प्रामाणिक जानकारी साझा करते हैं और आगे बातचीत करते हैं।

सोशल मीडिया के माध्यम से ब्रांड का निर्माण हिमशैल का सिरा मात्र है; सोशल मीडिया डायरेक्ट सेलिंग बिजनेस मॉडल के मूल सिद्धांतों को अक्षुण्ण रखते हुए सेल्स प्राप्त करने के लिए एक उपकरण के रूप में कार्य करता है।

अपने प्लेटफॉर्म के अनुसार अपनी सोशल मीडिया रणनीतियों को एकीकृत करें और उस सामग्री की जांच करें जो आपके कनेक्शन और दर्शक देखना और साझा करना चाहेंगे। सहभागिता किसी भी प्रकार की हो सकती है, टिप्पणी के माध्यम से, अपने विचारों के साथ पोस्ट को दोबारा पोस्ट करना, और अपने अधीन सेल्स टीम नेटवर्क के साथ सहयोग पर काम करना।

सोशल मीडिया के माध्यम से सेल्स पैदा करने के लिए, सामग्री राजा है। आकर्षक और सीधे संदेश तैयार करें जो मंच के दर्शकों के साथ तत्काल तालमेल बना सकें।

लोगों के बीच तेजी से प्रचार करने का त्वरित तरीका उत्पाद प्रशंसापत्र और ग्राहकों की प्रतिक्रिया साझा करने वाली कहानियों में शामिल होना है।

यह सबसे अच्छा होगा यदि आप हमेशा याद रखें कि करोड़ों लोग आपकी संभावनाएँ हैं और करोड़ों लोग सोशल मीडिया का उपयोग कर रहे हैं, इसलिए आपको गुणवत्ता सामग्री और निरंतरता के माध्यम से खुद को अलग करना होगा।

सोशल मीडिया आधुनिक संबंध-निर्माण उपकरण है जो स्वचालित रूप से आपकी सेल्स में वृद्धि करता है। इसका सही इस्तेमाल करें और अपना सेल्स विजन बोर्ड हासिल करें।





आयुर्वेद उत्पादों के  
निर्माता की ओर से

डॉ. रूपम भट्ट  
(निर्देयक - अम्लता हेल्थटेक)

मानव शरीर के कामकाज के हिस्से के रूप में, पेट एसिड को गुप्त करता है जो पाचन के दौरान भोजन के टूटने में सहायता करता है। लेकिन जब पेट की गैस्ट्रिक ग्रंथियां अत्यधिक मात्रा में ऐसे एसिड का उत्पादन करती हैं, तो यह एक स्वास्थ्य स्थिति की ओर ले जाती है जिसे एसिडिटी के रूप में जाना जाता है। अम्लता के कुछ लक्षणों में अल्सर, नाराज़गी और अपच का गठन शामिल है। अम्लता विकसित होने की संभावना उन व्यक्तियों में अधिक होती है जो आमतौर पर बहुत भावुक और नर्वस होते हैं। सीने में जलन आज की दुनिया में एक आम समस्या है।

यह पाया गया है कि अम्लता आमतौर पर निम्न स्थितियों में से एक में होती है:

- खाने के बाद
- रात के समय बिस्तर पर लेटते समय
- पेट के अंदर के भाग पर दबाव डालते समय

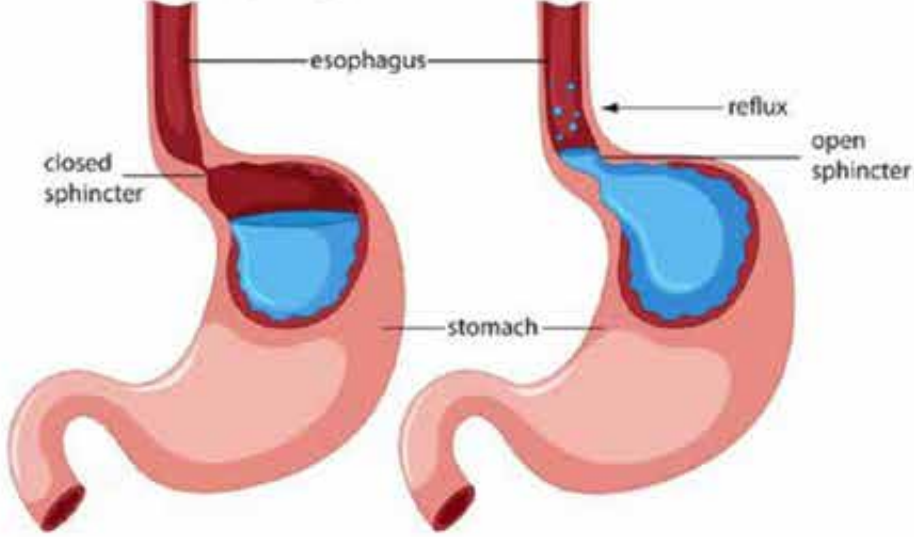
अम्लता के संभावित कारण:

- बहुत तेजी से खाना
- शराब की खपत
- अत्यधिक मसालेदार भोजन का सेवन
- मांसाहारी आहार
- गैर-स्टेरायडल विरोधी भड़काऊ दवाएं (एनएसएआईडी)
- तनाव

इसलिए, अम्लता वह स्थिति है जिसमें पेट के भीतर एसिड का अत्यधिक स्राव होता है। एसिडिटी के अन्य नाम हाइपरएसिडिटी या एसिड डिस्पेप्सिया हैं। यदि अनुपचारित किया जाता है तो यह जीईआरडी की ओर ले जाता है।

जीईआरडी- गैस्ट्रो एसोफेजियल रीफ्लक्स डिसऑर्डर, एक पुरानी बीमारी जो तब होती है जब पेट एसिड या पित्त भोजन नली में बहती है और अस्तर को परेशान करती है। सप्ताह में दो बार से अधिक एसिड रिफ्लक्स और नाराज़गी जीईआरडी का संकेत हो सकता है। लक्षणों में सीने में जलन वाला दर्द शामिल है जो आमतौर पर खाने के बाद होता है और लेटने पर बढ़ जाता है।

## Gastroesophageal reflux disease (GERD)



**समाधान!**



**के- सीड कैप्सूल**



जीईआरडी, हाइपर-एसिडिटी और हार्टबर्न में मदद करता है

के- सीड कैप्सूल अम्लता और संबंधित स्थितियों को कम करने में मदद करता है क्योंकि इसमें शीतलन हर्बल निष्कर्ष होते हैं जो एंटी-भड़काऊ, एंटी-स्पस्मोडिक और पाचन गुण होते हैं।

ये तत्व अतिरिक्त अम्लता को बेअसर करने में मदद करते हैं, सूजन को कम करते हैं, नाराज़गी को रोकते हैं और अल्सर को ठीक करते हैं। पेट फूलना, मतली और उल्टी से राहत दिलाने में मदद करें।

के- सीड कैप्सूल के कुछ महत्वपूर्ण तत्व हैं:

## मुलेठी:

- पाचन में सुधार करता है
- जठरांत्र प्रणाली को बढ़ाता है
- एक शांत करनेवाला, जो श्लेष्म झिल्ली को शांत करता है और पाचन तंत्र की रक्षा करता है।
- यह पेट की परत पर म्यूकस की परत चढ़ाने के लिए जाना जाता है।
- ग्लाइसीरिज़िन एसिड प्रोस्टाग्लैंडिंस को विघटित करने वाले एंजाइमों को बाधित करने में भी मदद करता है, जो पेट और ऊपरी आंत में मदद करेगा, जिससे अल्सर अधिक तेज़ी से ठीक हो जाएगा।
- कोलन की रक्षा करता है और अल्सरेटिव कोलाइटिस, क्रोहन रोग, सीलिएक रोग, गैस्ट्राइटिस और पेटिक अल्सर का इलाज करता है।



## वुडफोर्डिया फ्रुटिकोसा:

- उत्कृष्ट कसैले
- आंतों के पाश के संकुचन को प्रोत्साहित करने के लिए मिला, ज्वरनाशक प्रभाव दिखा रहा है
- तनाव प्रेरित अल्सर, पेटिक अल्सर, शीत संयम प्रेरित अल्सर, दवा प्रेरित अल्सर और एसिड प्रेरित अल्सर के कारण होने वाले अल्सर के इलाज के लिए एक संयोजन प्रदान करता है



के- सीड कैप्सूल:

- अम्ल अपच, पेट खराब, पेट की खराबी, और नाराज़गी से राहत देता है
- जीईआरडी (गैस्ट्रो-इसोफेगल रिफ्लक्स डिजीज) को प्रबंधित करने में मदद करता है
- एसिड अपच का इलाज करता है
- पुराने अल्सर को ठीक करता है
- नाराज़गी को रोकता है (जलन की अनुभूति, आमतौर पर छाती में, उरोस्थि के पास)

एसिड रिफ्लक्स और गैस का सीधा संबंध नहीं है। हालांकि, वे एक साथ हो सकते हैं और एक दूसरे को बदतर बना सकते हैं। इसी तरह की कई समस्याएं जो गैस का कारण बनती हैं, एसिड रिफ्लक्स को भी ट्रिगर करती हैं। उदाहरण के लिए, बहुत जल्दी-जल्दी खाने से एसिड रिफ्लक्स और अतिरिक्त गैस दोनों हो सकते हैं। बड़े भोजन पेट की परत से अधिक एसिड की रिहाई को ट्रिगर करते हैं, जिससे एसिड रिफ्लक्स खराब हो जाता है। बड़ी मात्रा में भोजन भी अधिक हवा निगलने का कारण बनता है, जिसके परिणामस्वरूप अधिक गैस बनती है।

यही कारण है कि के- सीड कैप्सूल के- जेस कैप्सूल के साथ मिलकर आसानी से राहत प्रदान कर सकता है।

# के- जेस कैप्सूल

पाचन विकार, गैस और अपच में मदद करता है



के- जेस में जड़ी-बूटियों का अर्क होता है जैसे:

## कैरिका पपाया

- इसमें दो महत्वपूर्ण यौगिक होते हैं जो काइमो-पपैन और पपैन हैं, जो पाचन में सहायता करते हैं।
- पपीता जीवाणुरोधी एजेंटपपीता जीवाणुरोधी एजेंट है



## जिंजिबर ऑफिसिनेल

- आंतों से गैस को बाहर निकालता है
- आंतों को उत्तेजित करता है
- लार, पाचक रस और पित्त के उत्पादन को बढ़ावा देता है



के- जेस कैप्सूल:

- पेट दर्द और पेट फूलने से राहत मिलती है
- एंठनरोधी क्रिया है
- भूख और पाचन में सुधार करता है
- गैसीय फैलावट में मदद करता है



# अग्रो उत्पादों के निर्माता की ओर से



## श्री. रविंद्र नांबियार

(प्रबंध निदेशक - क्रॉपेक्स प्राइवेट लिमिटेड)

# के-रेपेल

धान बीपीएच के लिए



के-रेपेल बेहतर फसल देखभाल और बेहतर फसल वृद्धि के लिए एक कृषि निवेश है। धान पर ब्राउन प्लांट हॉपर जैसे कीटों के हमले के खिलाफ पौधों की प्रतिरोधक क्षमता में सुधार करता है।

ब्राउन प्लांट हॉपर [बीपीएच] एक छोटे आकार का भूरे रंग का कीट है जो मुख्य रूप से जल स्तर से ऊपर धान के पौधों के आधार पर पाया जाता है। बीपीएच पत्ती के आवरण से पौधे का रस चूसता है, जिससे निचली और फिर ऊपरी पत्तियां पीली हो जाती हैं।

क्रिया का तरीका: के-रेपेल का छिड़काव करने पर, पौधे बेहतर रूप से विकसित होंगे और ब्राउन प्लांट हॉपर जैसे तनाव और कीटों का सामना करेंगे। यह विकर्षक और एंटीफीडेंट गतिविधियों के रूप में काम करता है।

इसमें बी-विटामिन होते हैं जो फसल के बेहतर विकास में मदद करते हैं और कड़वा एजेंट पौधों को खाने वाले कीड़ों को दूर रखने में मदद करते हैं। प्रीमियम सर्फेक्टेंट स्प्रे घोल में पोषक तत्वों के बेहतर फैलाव में मदद करता है।

इसके एंटीफीडेंट गुणों के कारण, स्प्रे कुछ दिनों के लिए फसल की बाहरी सतह पर हानिरहित, अप्रिय स्वाद छोड़ सकता है। कटाई से एक सप्ताह पहले छिड़काव बंद कर दें।

खुराक: 2-3 मिली प्रति लीटर पानी, संक्रमण दर के आधार पर 2-3 प्रयोग। समान रूप से, अच्छी तरह से स्प्रे करें और पौधे की सतह को गीला करें।



# सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म के माध्यम से बातचीत बनाएं और अपने लक्षित दर्शकों से जुड़ें

आज हम सोशल मीडिया द्वारा पेश किए गए गतिशील प्लेटफॉर्म के बिना काम करने और बातचीत करने की कल्पना भी नहीं कर सकते हैं। सोशल मीडिया के आने से सूचना के तत्काल प्रसार का दायरा अत्यंत आवश्यक और उपयोगी हो गया है। इसने उस तरीके को बदल दिया है जिसमें टैन्जबल व्यवसाय हो रहा है, न कि केवल जुड़े रहने के बारे में सामान्य बातचीत।

डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय सबसे पुराना और असलीसामाजिक अंतःक्रियात्मक व्यवसाय प्रारूप है और यह व्यक्तियों और समुदायों को सशक्त बनाने का एक विजयी माध्यम बन गया है।

सोशल मीडिया ने परिवर्तन किया है कि डायरेक्ट सेलिंग बिजनेस कम्युनिकेशन कैसे किया जाता है और कैसे संचालित किया जाता है। एक डायरेक्ट सेलर, सोशल मीडिया के उपयोग के माध्यम से, विविध भौगोलिक क्षेत्रों में रहने वाले संभावित लोगों के साथ संपर्क और नेटवर्क विकसित कर सकता है।

सोशल मीडिया की अनंत क्षमता को डायरेक्ट सेलर द्वारा आयोजित टीम मीटिंग्स, प्रशिक्षण सत्रों, सेल्स प्रदर्शनों और प्रस्तुतियों की संख्या से देखा जा सकता है।

यह एक ऐसा माध्यम है जो एक व्यक्तिगत डायरेक्ट सेलर को समय की बचत करने और अपने व्यक्तिगत लक्ष्यों को प्राथमिकता देने में सक्षम बनाता है।

आप अपने दर्शकों के साथ विभिन्न तरीकों से जुड़ सकते हैं, जैसे कि कहानियों, लाइक, रनिंग पोल के माध्यम से उनसे जुड़ना, उनसे उनकी राय पूछना, प्रतिक्रिया देना और पोस्ट को फिर से शेयर करना।





# विजयी किस्से



**डॉ. शैलेन्द्र कुमार मिश्रा**  
( सीनियर क्राउन एंबेसडर )

जय श्री कृष्ण।

जीवन में मेरी सफलता के लिए आभार महत्वपूर्ण शब्द है। मेरे माता-पिता और मेरी टीम को हर चीज के लिए धन्यवाद। उन्होंने मुझे तीन अंक दिए हैं जो मुझे लगता है कि किसी भी वितरक (शायद) की मदद कर सकते हैं क्योंकि इससे मुझे मदद मिली है।

1. बड़े सपने देखें - जिसके बारे में लोग सोचने की भी हिम्मत नहीं करते।
2. इसके लिए संघर्ष करें - अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए। आपको जो भी खर्च करना पड़े (कार्यान्वयन के लिए) बलिदान करने के लिए तैयार हों।
3. कृतज्ञता - सर्वशक्तिमान, अपने परिवार और यहां तक कि उन लोगों के प्रति भी आभार व्यक्त करें, जिन्होंने आपको छोड़ दिया।

कड़ी मेहनत ही सफलता का एकमात्र तरीका है (मेरे अनुसार)।

अंतिम - आप वह नहीं बनते जो आप बनना चाहते हैं, लेकिन आप निश्चित रूप से वह बन जाते हैं जो आप हैं। मैं सिर्फ एक अच्छा अनुयायी बनना चाहता था, बाकी भगवान ध्यान रखेंगे। मेरे जीवन के उतार-चढ़ाव में विश्वास बनाए रखने के लिए धन्यवाद ज्योति।

अंत में - मैं अपने बारे में एक बात का पालन करता हूं। मैं एक अच्छा अनुयायी हूँ। मैंने अनुसरण करने के लिए एक व्यक्ति का चयन किया। श्री जगदीशन सुब्रमण्यम सर (निदेशक)।

मैं आज जो कुछ भी अच्छा या बुरा हूँ, उसकी वजह से ही हूँ। मेरे जीवन में बने रहने के लिए धन्यवाद सर और निस्संदेह के-लिनक कंपनी और प्रबंधन, विशेष रूप से शांतिनी मैम और सरला मैम।

टीम -

डॉ. प्रणव कुमार राय | श्री रवि राम देवांगन | श्री विनय कुमार झा | श्री टीकम चंद | श्री ललित

श्री टी. महेश | श्री शादाब सिद्दीकी | श्री अजय केला

**डॉ. शैलेन्द्र कुमार मिश्रा**  
(सीनियर क्राउन एंबेसडर)

# विजयी किस्से



**श्री रवि राम देवांगन**  
( डायमंड मैनेजर )

श्री शिवाय नमस्तुभ्यम्

भगवान भोलेनाथ शिव शंकर जी की असिम कृपा और मेरे माता पिता बड़े भाई रमताराम देवांगन समस्त परिवार और मेरे गुरुजनों की आशीर्वाद मेरे टीम सहपाठियों के सहयोग और मेरी अर्धाग्नि के त्याग तपस्या से आज मैं इस मुकाम पर पहुँच पाया हूँ।

मेने जीवन में बहुत उतार चढ़ाव देखे है। एक समय में मैं एक चिटफंड कंपनी में काम कर रहा था और मेरा काम इस कदर चल रहा था कि मैं आसमान की बुलंदियों को छू रहा था कुछ समय पश्चात् समय की मार इस कदर पड़ा कि समय ने मुझे आसमा से पटककर जमींदोज कर दिया था पर ऊपरवाला इतना बेरहम नहीं होता वो फिर से अपने बच्चों को मौका देता है संभलने के लिए। मेरे साथ भी कुछ ऐसा हुआ शिव जी ने मुझे डॉ. कुमार सर के रूप में एक मौका और दिया। मैं उस समय पूरी तरह से टूटकर बिखर चुका था। उन्होंने मुझे एकनया आयाम दिया और मेरे हौसले को निरंतर बढ़ाया जिससे मुझमें नया आत्मविश्वास का संचार होने लगा और मेरे ब्लड में जज़ संचार होने लगा। अर्थात् मैं ज.स्पदा ज्वायनिंग कर काम स्टार्ट किया और देखते ही देखते नया इतिहास रच डाला। 5 माह में ही एमरेल्ड मैनेजर का पिन मेरे टीम के सहयोग से हासिल कर लिया।

पर ऊपर वाले के दरबार में अभी और भी परिक्षा देना बाकी था। कोरोना के समय में मेरे को ब्लैक फंगस नाम की बीमारी हो गई। जिसमें मेरी बायीं आँख गवानी पड़ गई और मैं समझता हूँ कि छत्तीसगढ़ में इस बीमारी का सबसे पहला केश था। उन दिनों को तड करते हुये ए मुझे बड़ी पीड़ा हो रही है। मैं उस समय अपनी मौत को नजदीक से देखा था। पर परमात्मा भगवान शिव शंकर जी की आशीर्वाद और मेरे पूरे परिवार खासकर मेरे बड़े भाई रमता राम देवांगन मेरी पत्नी तथा मेरे पूरी टीम मेरे दोस्त मेरे मेंटर परम आदरणीय जगधेधन सुप्रमन्यम् (जेगा) सर डॉ. कुमार सर और ज.स्पदा प्दकपं मैनेजमेंट परिवार के सारे सदस्यों की दुवाओं के बंदोजत नई जिंदगी मिली। "कहते है कि जहाँ चाह है वहाँ राह है"

जज़ ब्लड में नेम घुल चुका है कि कुछ भी असंभव नहीं था,। प्डै हॉस्पिटल में हम लोग 300 पेसेंट के आसपास थे। उनमें से सबसे क्रिटिकल केश मेरा था। डॉक्टरों ने यह बोल दिया था कि इसका बायीं अय ख को निकालना पड़ेगा और 25 मई 2021 को मेरा ऑपरेशन कियागया। ऑपरेशन से पहले डॉक्टर ने मेरे परिवार वालों को यह कह दिया था कि ऑपरेशन के दर्मियान इसके साथ कुछ भी हो सकता है और सुबह 9 बजे ऑपरेशन थैटर ले गये और ऑपरेशन कर दियागया। मेरी बायीं आँख को निकाल दियागया और बायीं नाक का भी ऑपरेशन कियागया। ऑपरेशन होने के पश्चात् दोपहर 3 से 4 बजे के आसपास मुझे होश आ गया था। और मुझे प्न् में रखा गया था। पर मेरे परिवार वालों को यह खबर नहीं हो पायी थी कि मेरा ऑपरेशन सफल हो गया है। सारे लोग डर गये थे कि क्या हुआ है कुछ मालुम नहीं है परिवार मे लोगों के आँखों से आंसू बह रहा था। सारे लोग डॉ. कुमार सर सब मेरे दोस्त टीम के सारे लोग परेशान थे। पर रात में 9:30 मिनट में डॉक्टर ने मेरे भाई को बतलाया कि ऑपरेशन सफल हुआ है। तब सब की जान में जान आई थी। ऑपरेशन के चार दिन बाद मेरे आँ ख और नाक के पट्टी खोली गयी पर क्या कारण था किसी को समझ नहीं आ रहा था डॉक्टर नर्स परेशान थे क्योंकि पट्टी खुलते ही मेरे बायीं आँ ख दोनों नाक और मुँह से खून की धारा बह रही थी और लगभग 1 बॉटल खून निरंतर बह चुका था। पर डॉक्टर मेरा हौसला बढ़ा रहे थे कि आपको कुछ नहीं होगा। मेरे सारे कपड़े लाल हो गये थे और मेरी उसी बेड पर मेरा ऑपरे शन कर डालें जब ऑरिशन कर रहे थे तब दोनों नाक को बंद कर दियागया और खून बाहर बहने के बजाय अंदर गले में भर गया उस समय कुछ ही पल मेरे पास शेश थे। भगवान की महिमा क्या क्या दिखाती है मेरे हाथ पैर में ऐठन होने लगी थी और सांसे थमने लगी थी एक पल को लगा था कि इस जहाँ को अलविदा कह दूंगा पर उस समय भगवान शिव जी की कृपा हुई और डॉक्टर ने मेरे मुँह में कुछ पाइप डालें जिससे गले में जमी खून पेट में चला गया जिसके बाद मैंने एक लंबी सांस ली।

ऑपरेशन के एक घंटे बाद फिर से नाक से खून बहने लगा और 1 दिन बाद फिर से खून बहने लगा अब डॉक्टर भी परेशान हो गये थे और कहने लगे थे कि अब पट्टी ऑपरेशन थेटर में खोलेंगे पर उन्हें कहा पता था कि हम भी शिव जी के भक्त लड़ाके हैं। 4 दिन बाद फिर से पट्टी खोली गयी और इस बार मिशन सफल रहा। उस दिन मुझे एक बात समझ में आया कि नेटवर्कर हर परिस्थिति में लड़ने को तैयार रहता है और वह तन से अपंग तो हो सकता है पर मन से कभी नहीं, कभी भी नहीं" मेरी तबियत में सुधार होने लगा तो शिव जी की कृपा से मैंने यह निश्चय किया कि हॉस्पिटल में 300 पेशेंट में सबसे पहले मेरा डिस्चार्ज होगा और ऐसा ही हुआ इतनी क्रिटिकल कंडिसन होने के बावजूद भी।

घर में 3 माह बेडरेस्ट के बाद अपना मिशन शुरू हो गया पर आप लोगो से एक बात मैं शेयर जरूर करना चाहूंगा। ज.स्पदा कंपनी के प्रोडक्ट में जान है। हमारे डायरेक्टर जेगा सर और रूपम भट्ट सर ने प्रोडक्ट इस तरह से बनाया है जब मैं हॉस्पिटल में एडमिट था उस समय मेरे को 4 से 6 बार इंसुलिन लगता था मेरा शुगर लेबल खाली पेट 270 तथा खाने के बाद 400 के आसपास हुआ करता था। पर डिस्चार्ज होने के बाद मैंने बीसवतवचीलससए ठपवपिइतमए ज.ठमेए ज.स्पजम और जपदवजांतणका लगातार 3 माह का कोर्स किया और परिणाम आश्चर्यजनक रहा मुझे 4 से 6 बार इंसुलिन लगता था। आज मैं कोई भी शुगर का टेबलेट व इंसुलिन नहीं लेता हूँ और शुगर लेबल एकदम नॉर्मल है।

यह बताते हुए मुझे हर्ष हो रहा है कि ज.स्पदा के लड़ाके जब ठीक होकर मैदान में उतरे तो कुछ समय पश्चात् ही डायमंड मैनेजर और फिर 19 दिसंबर को मेरी शिव कृपा नई मेहमानों। लच्छ त् का आगमन हुआ।

इन समस्त समयों में मेरे परिवार जन, मेरे सहपाठीजनों, मेरे टीम के एक एक सदस्य मॅटर आदरणीय जेगा सर आदरणीय डॉ. कुमार सर सम्माननीय रूपम सर सम्माननीय नामबीयार सर और समस्त ज.स्पदा प्दकपं परिवार के मैनेजमेंट आप सबका मेरे इस नये जीवन में भरपुर योगदान रहा और आप सभी का जीवनभर ऋणि रहूँगा।

" हौसले भी किसी, हकीम से कम नहीं होते  
हर तकलीफ में ताकत की दवा देते हैं। "

**श्री रवि राम देवांगन**  
( डायमंड मैनेजर )

# के-लिंग गतिविधियां

**"नया साल 2023 नई उम्मीदें और नई ऊर्जा लेकर आया है"**

7 जनवरी 2023 को साल्ट लेक कार्यालय, कोलकाता में आयोजित कार्यक्रम हमारे माननीय अतिथि श्री जेगियाथेसन सुब्रमण्यम (के-लिंग इंडिया के निदेशक) और वक्ताओं डॉ. शैलेंद्र कुमार मिश्रा (वरिष्ठ क्राउन एंबेसडर), डॉ. सुब्रत नंदी (डायमंड मैनेजर), श्री रवि राम देवांगन (डायमंड मैनेजर) और श्री दिनेश चंद्र मकर (डायमंड मैनेजर)।



# के-लिंग गतिविधियां





# के-लिंग

कम्युनिक बुलेटिन

FEBRUARY - 2023