

# समझौता

इस समझौते पर तारीख ..... को एस्केपिओस वेलनेस प्राइवेट लिमिटेड के द्वारा हस्ताक्षर किए हैं, जो कि कंपनी अधिनियम २०१३ के तहत पंजीकृत है। कंपनी का पंजीकृत कार्यालय प्लॉट नंबर १८, पॉकेट - ८, ब्लॉक - सी, सेक्टर १७, द्वारका, नई दिल्ली - ११००७५ है, बाद में इसे "कंपनी" कहा जायेगा। श्री मामचंद रायपुरिया (कानूनी प्रतिनिधि) कंपनी निदेशक के रूप में है, जो अभिव्यक्ति करेगा, जब तक कि व्यापार में शामिल संदर्भ के प्रतिकूल, उसके उत्तराधिकारियों कानूनी प्रतिनिधि के माध्यम से अभिनय, प्रशासकों, परिसमापक प्रथम पक्ष के रूप में होंगे।

तथा

श्री / श्रीमती \_\_\_\_\_ आयु \_\_\_\_\_ पुत्र / पुत्री / पत्नी \_\_\_\_\_  
घर \_\_\_\_\_ डाक \_\_\_\_\_ गली \_\_\_\_\_ तहसील \_\_\_\_\_  
जिला \_\_\_\_\_ राज्य \_\_\_\_\_। (बाद में प्रत्यक्ष विक्रेता के रूप में कहा जायेगा, जो अभिव्यक्ति मेरे / हमारे वारिस, निष्पादकों और प्रशासकों सम्पदा प्रदान करती है और प्रभाव शामिल होगा जिसमें संदर्भ इसलिए मानते हैं या आवश्यकता है) दितीय पक्ष के रूप में।

## परिभाषाएँ: -

इन अनुबंध में इस्तेमाल शब्दों के अर्थ / परिभाषा निम्नलिखित होंगे:

- "अधिनियम" का अर्थ उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 1986 (68 का 1986)।
- "उपभोक्ता" का अर्थ जो व्यक्ति स्वयं के उपयोग के लिए वस्तुओं या सेवाओं को खरीदता है और उसका पुनर्विक्रय या व्यावसायिक उद्देश्य के लिए उपयोग नहीं करें और यही उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम एक्ट १९८६ में उल्लिखित है।
- "संभावना" का अर्थ एक प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा एक व्यक्ति के लिए प्रस्ताव बनाना जिसमें प्रत्यक्ष विक्री हेतु प्रस्ताव प्रस्तावित किया जाता है।
- "डायरेक्ट सेलर" का तात्पर्य एक व्यक्ति जो किसी प्रत्यक्ष विक्री व्यापारी द्वारा परोक्ष या अपरोक्ष तरीके से एक कानूनी लिखित अनुबंध के माध्यम से नियुक्त या अधिकृत किया गया हो प्रत्यक्ष विक्री कारोबार करने के लिए।
- स्पष्टीकरण- 'लिखित अनुबंध' में ई-कॉन्ट्रैक्ट या डिजिटल अनुबंध शामिल हैं और इसे सूचना प्रौद्योगिकी अधिनियम, 2000 के प्रावधान के अनुसार शासित किया जाएगा।
- "प्रत्यक्ष विक्री का नेटवर्क" का तात्पर्य प्रत्यक्ष विक्रेताओं का अन्यान्य स्तर का एक समूह जो किसी प्रत्यक्ष विक्रेता की भर्ती या परिचय या प्रायोजित कर सकता है जो इन प्रत्यक्ष विक्रेताओं की मदद कर सकें:  
स्पष्टीकरण: "प्रत्यक्ष विक्री का नेटवर्क" का तात्पर्य वितरण या विपणन की बहु स्तरीय पद्धति से है जिसे कोई प्रत्यक्ष विक्री इकाई द्वारा अपने प्रत्यक्ष विक्री कारोबार को बढ़ाने या प्रचारित करने के लिए अपनाया गया हो। इसके अन्तर्गत वितरण और विपणन की बहुस्तरीय प्रचार पद्धति भी शामिल होगी।
- "प्रत्यक्ष विक्री" का तात्पर्य विपणन, वितरण और माल की विक्री या सेवाओं को प्रत्यक्ष विक्री के नेटवर्क के एक भाग के रूप में प्रदान करना है जो की पिरामिड योजना के अलावा है।  
बशर्ते कि वस्तुओं या सेवाओं की विक्री उपभोक्ताओं को एक स्थायी खुदरा स्थान के माध्यम से अन्यथा ऐसा होता है आम तौर पर अपने घरों में या अपने कार्यस्थल पर या किसी खास जगह पर स्पष्टीकरण और इस तरह की वस्तुओं और सेवाओं के प्रदर्शन के माध्यम से किया गया हो।
- "प्रत्यक्ष विक्री इकाई" एक इकाई ऐसी इकाई से है जो पिरामिड पद्धति में संलग्न ना हो बल्कि प्रत्यक्ष विक्रेता के माध्यम से सामान या सेवा की विक्री करता हो।  
बशर्ते कि "प्रत्यक्ष विक्री इकाई" के लिए सरकार द्वारा समय-समय पर अधिसूचित किया गया है की ऐसे लोग किसी और संस्था या व्यापार में शामिल नहीं हों।
- "माल" का तात्पर्य, जैसा की सेल ऑफ गुड्स एक्ट १९३० एंड सेक्शन ३(२६) की सामान्य सूचि एक्ट १८९७ में परिभाषित है कि इसके अन्तर्गत कार्यवाई के तहत दावों या पैसों या सेवाओं जो की उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम १९८६ के अन्तर्गत वर्णित है, के अलावा सभी प्रकार की चल संपत्ति से है।
- "विक्रेय" का तात्पर्य उन सेवा अथवा उत्पाद से सम्बद्ध है जो की उपयोगी एवम विक्री के योग्य हों जो उत्पाद या सेवा उपयोग करने के समय सीमान्त या प्रतिबंधित माल या विशेष प्रचार की श्रेणी में ना आता हो।
- "कूलिंग ऑफ पीरियड" का तात्पर्य उस अवधि से है जिस तिथि के प्रारम्भ को प्रत्यक्ष विक्रेता तथा प्रत्यक्ष विक्री इकाई के बीच धारा ४ के तहत समझौता हुआ हो और समझौता समाप्ति की तिथि तक कार्यान्वयन हुआ हो। और भी इस अवधि में समझौते का बिना किसी दंड के अधीन / जुमाने के तहत परित्याग किया गया हो या उल्लंघन किया गया हो।
- "पिरामिड योजना" का अर्थ है:  
किसी योजना के तहत ग्राहकों का बहुस्तरीय जाल का निर्माण करना जिसमें एक और एकाधिक ग्राहकों को नामांकित या अनुबंधित करना जिसके परिणाम स्वरूप प्रत्यक्ष या परोक्ष रूप में लाभ अर्जित कर सके अनुबंधित ग्राहक फिर अपने अधीन अतिरिक्त ग्राहक को अनुबंधित करते हैं जिसके परिणाम स्वरूप वो उच्च पद को ग्रहण कर अपने अधीन एक क्रमिक करी का निर्माण करते हैं और इस प्रकार लगातार नामांकन के साथ, वे ग्राहकों की बहुस्तरीय नेटवर्क का निर्माण करते हैं।  
बशर्ते कि एक "पिरामिड योजना" के संस्करण की परिभाषा एक प्रत्यक्ष विक्री इकाई द्वारा एक योजना के लिए ग्राहकों की एक बहु स्तरित नेटवर्क पर लागू नहीं होगा। जहां लाभ ग्राहकों और योजना द्वारा वस्तुओं या सेवाओं की विक्री के एक परिणाम के रूप में है कोई लाभ, प्रत्यक्ष या परोक्ष रूप से प्राप्त करने के क्रम में एक या एक से अधिक ग्राहकों को दाखिला ग्राहकों के होते हैं जो / वित्तीय व्यवस्था निम्न में से सभी के साथ अनुपालन होगा :  
a) यह कोई प्रावधान नहीं है कि एक सीधे विक्रेता नए प्रतिभागियों की भर्ती / नामांकन के लिए पारिश्रमिक या प्रोत्साहन प्राप्त करेगा।  
b) यह सामान या सेवाओं की खरीद करने के लिए एक भाग की आवश्यकता नहीं है।  
c) एक ऐसी राशि जो किसी उत्पाद या सेवा की किसी उपभोक्ता को विक्रय या पुनर्विक्रय की उम्मीद राशि से अधिक हो।  
d) उपभोक्तों द्वारा वस्तुओं या सेवाओं का उपयोग की गयी वो मात्रा जो की उम्मीद राशि या अनुमानित उपयोग की सीमा से ज्यादा हो।  
e) किसी भी भागीदार को किसी भी प्रविष्टि / पंजीकरण शुल्क, विक्री प्रदर्शन उपकरण और सामग्री या भागीदारी से संबंधित अन्य शुल्क की लागत का भुगतान करने की आवश्यकता नहीं है।  
f) किसी भी भागीदार को एक लिखित अनुबंध प्रदान किया जाता है जिसमें "सामग्री शर्तों" की व्याख्या होती है।  
g) यह एक भागीदार को अनुमति देता है की वो एक उचित समयबद्धि के लिए भाग ले या उसी समयबद्धि में अपनी भागीदारी रद्द कर अपनी व्यापार में की गयी आर्थिक भागीदारी को वापस ले सके।  
h) यह एक भागीदार को "वर्तमान में विक्री योग्य" उत्पाद या सेवाओं का पुनर्खरीद करने की सुविधा एक यथोचित शर्तों पर प्रदान करता है।  
i) यह उपभोक्ताओं के लिए शिकायत निवारण तंत्र स्थापित करता है, जो खंड 7 में विशेष रूप से वर्णित है:

स्पष्टीकरण: 1 इस प्रावधान का प्रयोजन "सामग्री शर्तों", पुनर्खरीद, पुनर्विक्रय, प्रतिबंधित समयसीमा, वारंटी और वापसी की नीति का अनुपालन हेतु है

12. "मनी सर्कुलेशन स्कीम" की परिभाषा पुरस्कार चिट और मनी सर्कुलेशन स्कीम एक्ट 1978 के तहत परिभाषित की गयी उक्तियों के सामान है।

13. "पारिश्रमिक प्रणाली" प्रत्यक्ष विक्री इकाई द्वारा पालन की जा रही उस तंत्र से है जो प्रोत्साहन, मुनाफे और कमीशन, वित्तीय और गैर वित्तीय लाभ की राशि का वितरण मासिक और सामयिक या वार्षिक वितरण पद्धति और दोनों से किसी प्रत्यक्ष विक्रेता को वितरित करता हो।

14. हर प्रत्यक्ष विक्री इकाई के लिए इस प्रणाली में :

- कोई प्रावधान नहीं है कि एक सीधे विक्रेता इस तरह के प्रत्यक्ष विक्री में भाग लेने के लिए भर्ती से पारिश्रमिक प्राप्त करेंगे।
- सुनिश्चित करता है कि विक्रेता सीधे वस्तुओं या सेवाओं की विक्री से प्राप्त पारिश्रमिक प्राप्त करेगा।
- जाहिर पारिश्रमिक की गणना की विधि का खुलासा
- राज्य एक संघ राज्य क्षेत्र भी शामिल है

15. अधिकृत समर्थन केंद्र / फ्रेन्चाइजी / सुपर स्टोर / विक्री प्वाइंट / विक्री डिपो

एक कंपनी के माल / उत्पाद के लिए प्रभावी वितरण प्रणाली को बनाए रखने के लिए और कंपनी द्वारा स्थापित वितरण इकाई।

16. डायरेक्ट सेलिंग इकाई / कंपनी

"डायरेक्ट सेलिंग एंटीटी / कंपनी" मतलब कंपनी अर्थात् मैसर्स एस्केप्लस वेलनेस प्राइवेट लिमिटेड अपने मुख्य व्यवसाय को "एस्केप्लस वेलनेस" के नाम और शैली में चला रहा है और इन दिशानिर्देशों के उद्देश्य से प्रत्यक्ष विक्री का अर्थ है निदेशक मंडल या सचिव या प्रबंधक या कंपनी द्वारा सक्षम / अधिकृत कोई भी अन्य व्यक्ति।

17. विक्री प्रोत्साहन

आयोग, बोनस, उपहार, मुनाफा, माल / उत्पादों की विक्री को प्रभावित करने के लिए प्रत्यक्ष विक्रेता को देय प्रोत्साहन आदि वित्तीय और गैर वित्तीय लाभ सहित तरह पारिश्रमिक के किसी भी प्रकार की राशि साधन के रूप में प्रत्यक्ष विक्रेता और प्रत्यक्ष विक्री इकाई के बीच अनुबंध में निर्धारित एक मासिक या आवधिक या वार्षिक आधार या दोनों एक मामले पर हो सकता है। लेकिन भर्ती से पारिश्रमिक की राशि इस तरह के प्रत्यक्ष विक्री में भाग लेने के लिए विक्री प्रोत्साहन का हिस्सा नहीं होगा।

18. समझौते - का मतलब है भारतीय अनुबंध अधिनियम, 1872 और 'लिखित अनुबंध' या 'अनुबंध' के अनुसार अनुबंध ई-कॉन्ट्रैक्ट या डिजिटल अनुबंध शामिल है और इसे सूचना प्रौद्योगिकी अधिनियम, 2000 के प्रावधान के अनुसार शासित किया जाएगा।

19. अद्वितीय पहचान

इसका मतलब है कंपनी का सामान / उत्पादों की सीधी विक्री के लिए उसकी / उसके आवेदन की स्वीकृति के प्रतीक के रूप में प्रत्यक्ष विक्रेता को कंपनी द्वारा जारी विशिष्ट पहचान संख्या।

20. पासवर्ड

इसका मतलब है प्रत्येक प्रत्यक्ष विक्रेता को आवंटित अद्वितीय कोड उन्हें कंपनी की वेबसाइट पर लॉग इन करने के लिए अनुमति देता है।

21. वेबसाइट

कंपनी की आधिकारिक वेबसाइट मतलब है: <http://www.asclepiuswellness.com/>

एम / एस एस्केपिओस वेलनेस प्राइवेट लिमिटेड, एक कंपनी जो की कंपनी अधिनियम, 2013 के अंतर्गत शामिल किया है, जबकि इसका पंजीकरण सं CIN-U51909DL2014PTC272296 और पंजीकृत कार्यालय प्लाट नं. 1, आर आर प्लाजा, 3 तल, सेक्टर 19, अमबरहाई एक्सटेंशन, द्वारका, नई दिल्ली-110075, भारत, बाद में कंपनी नाम से संबोधित हुआ है। एम / एस एस्केपिओस वेलनेस प्राइवेट लिमिटेड अपार हर्ष के साथ ग्राहकों के लिए अधिकतम लाभ के साथ पहले खुदरा अवधारणा वाले व्यावसायिक इकाई के रूप में खुद को प्रस्तावित करता है। जैसा की कंपनी के संघ के ज्ञापन का उद्देश्य खण्ड में कहा गया है कंपनी ने अपनी प्रत्यक्ष विक्रेता और खुदरा दुकानों के माध्यम से डायरेक्ट सेलिंग के कारोबार में लगी हुई है।

कंपनी के पास अपने मुख्य शाखा एवम पुरे भारत के अन्य राज्यस्तरीय शाखाओं के अनुसार सेल्स टैक्स / वैट, आमदनी कर, टी डी एस आदि के अनुज्ञापत्र हैं जो की कानून एवम व्यवस्था अधिनियम के अनुसार आवश्यक हैं एक कंपनी के लिए अनिवार्य हैं। इसके साथ ही कंपनी के पास अपने उत्पादों के सम्बंधित ट्रेडमार्क भी उपलब्ध हैं जिनके माध्यम से वो उत्पाद या सेवा को बाजार में बेचे या आवंटित या प्रचारित या पहचाने जाते हैं।

एक निर्बाधित व्यापार को चलाने के लिए कंपनी के अपने कुछ तय नियम, नीति, बाजार नीति और अन्य नियम और शर्तें हैं। एक पारदर्शिता बनाये रखने, बाजार के धोखे पर नियंत्रण बनाने हेतु तथा बहुस्तरीय विक्रय के लाभान्वित कार्यान्वयन के लिए कंपनी बेहतर विपणन योजना के साथ है जो कंपनी अपने उत्पादों / सेवाओं को प्रचारित एवम विक्री करने में इस्तेमाल कर रही है।

कंपनी विशेष रूप से अपनी वेबसाइट तथा खुदरा विक्रेता केंद्र का उपयोग अपने उत्पादों का विवरण, गुणवत्ता, राशि, पूर्ण आय योजना, बाजार नीति, व्यावसायिक निगरानी, मौखिक प्रचार एवम प्रबंधन की विस्तृत जानकारी प्रदान करने हेतु और जागरूकता पैदा करने के लिए कर रही है।

एक व्यक्ति / फर्म / कंपनी जो की इंडियन संपर्क अधिनियम, 1872 के प्रावधान के अनुसार अनुबंध करने के योग्य एवं सक्षम हों और जो प्रत्यक्ष विक्रेता बनना चाहते हों, वो प्रत्यक्ष विक्रेता बन कर कंपनी के उत्पाद को पुरे भारत में, निर्धारित ऑनलाइन / मैन्युअल प्रपत्र के अनुसार, विक्रय करने के लिए आवेदन कर सकते हैं। इसके लिए उन्हें किसी भी प्रकार का शुल्क / पंजीकरण शुल्क / शामिल होने हेतु शुल्क / नवीकरण शुल्क आदि जमा नहीं करने होते हैं।

इस प्रकार यह समझौता दोनों पक्षों के मध्य एक प्रमाण है कि :

(i) नियुक्ति / प्रत्यक्ष विक्रेता के लिए प्राधिकरण

(क) नियुक्ति के लिए / कंपनी में प्रत्यक्ष विक्रेता के लिए प्राधिकरण के लिए, निम्न चरणों को पूरा करेगा

(a) आवेदन फार्म ऑनलाइन भरें और स्कैन केवाईसी दस्तावेज अपलोड करें

(b) इस समझौते को डिजिटल हस्ताक्षर / वन टाइम पासवर्ड का उपयोग कर / डिजिटल हस्ताक्षर / स्कैन हस्ताक्षर, जो भी प्रौद्योगिकी साधन उपलब्ध हों उसका प्रयोग कर प्रस्तावित शर्तों और समझौते की शर्त स्वीकार करें।

(c) समझौता निर्माण के बाद वह कंपनी के हस्ताक्षर के लिए इस प्रणाली के माध्यम से तकनीकी ढंग से अनुरोध करेगा।

(d) कंपनी के अधिकृत व्यक्ति के हस्ताक्षर डालने के बाद, निष्पादित और हस्ताक्षरित समझौते प्रदर्शित किया जाएगा और यह भारतीय संविदा अधिनियम, 1872 के प्रावधान के अनुसार कानूनी समझौते के रूप में माना जाएगा।

(e) उपरोक्त प्रक्रिया के पूरा होने पर, आवेदक हस्ताक्षरित समझौते का प्रिंटआउट लेगा।

(f) उपरोक्त प्रक्रिया के माध्यम से समझौते के क्रियान्वयन पर, आवेदक कंपनी के प्रत्यक्ष विक्रेता हो जाएगा और एक प्रत्यक्ष विक्रेता विशिष्ट पहचान संख्या और पासवर्ड आवेदक को आवंटित किया जाएगा।

(ख) कि प्रत्यक्ष विक्रेता निष्पादन की तारीख से 30 दिनों के भीतर कंपनी को हार्ड कॉपी में इस समझौते, जिस के प्रत्येक पक्षों के तल पर प्रत्यक्ष विक्रेता का हस्ताक्षर हों, के साथ निम्नलिखित दस्तावेज प्रस्तुत करेगा (क) से भरे हुए आवेदन प्रपत्र (ख) केवाईसी दस्तावेज (स्व अभिप्रमाणित) (ग) हस्ताक्षरित समझौते (नियुक्ति की शर्तों के सहित)।

(a) जांच और आवेदन के सत्यापन पर कंपनी, केवाईसी और समझौते प्रत्यक्ष माल / कंपनी के उत्पादों की बिक्री के लिए प्रत्यक्ष विक्रेता की नियुक्ति के निर्णय को फिर से विचार कर सकते हैं। अगर केवाईसी और हार्ड कॉपी में अन्य दस्तावेजों को असंतोषजनक या संशोधित, नकली आदि पाया गया तब कंपनी को उसकी / उसके प्रत्यक्ष बिक्री कोड को अस्वीकार करने के विवेकाधिकार और आजादी होगी,।

(b) कि केवाईसी के संबंध में, प्रत्यक्ष विक्रेता में पते का सत्यापित सबूत, पहचान प्रमाण और पैन शामिल होगा। प्रत्यक्ष विक्रेता आयकर अधिनियम, 1961 के प्रावधानों के अनुसार कंपनी को पैन जमा करेगा। प्रत्यक्ष विक्रेता को कंपनी या केंद्र सरकार द्वारा जारी किए गए किसी भी फोटो आईडी कार्ड को भी जमा करना चाहिए। ये आईडी कार्ड निम्नलिखित से हो सकते हैं –

ए। आधार कार्ड

ख। वोटर आई कार्ड

सी। पासपोर्ट या राशन पत्रिका

ई। राज्य या केंद्र सरकार द्वारा जारी किए गए किसी भी पहचान दस्तावेज को सत्यापित किया जा सकता है।

(c) शीतलक बंद की अवधि

(क) कि प्रत्यक्ष विक्रेता को अस्वीकार / ऑनलाइन प्रक्रिया के माध्यम से करार के निष्पादन की तारीख के बाद से 30 दिनों के भीतर उपरोक्त समझौते को रद्द करने के लिए विशेष अधिकार होगा। इस संबंध में, प्रत्यक्ष विक्रेता ईमेल या पंजीकृत पत्र या स्पीड पोस्ट के माध्यम से निर्धारित अवधि के भीतर इस तरह के निर्णय कंपनी की मेल आईडी / पंजीकृत पते पर के बारे में कंपनी को सूचना देने के लिए जिम्मेदार होंगे।

(ख) इस तरह के प्रत्यक्ष विक्रेता इस अवधि के दौरान प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा खरीदे गए किसी भी सामान वापस करने का अधिकार होगा किन्तु वस्तुओं पर किसी भी मुहर / संरक्षण अटूट रखा गया हो। खरीदे गए सामान बिक्री योग्य हालत में होना चाहिए। ऐसे लौटे उत्पाद / क्रेडिट वाउचर की लागत की राशि की वापसी उत्पाद की प्राप्ति की तारीख के बाद से 30 दिनों के भीतर कंपनी द्वारा भुगतान किया जाएगा।

(ग) इस तरह के प्रत्यक्ष विक्रेता इस कूलिंग ऑफ अवधि के दौरान कंपनी की ओर से किसी भी विचार को प्राप्त करता है, तो फिर इस तरह के प्रत्यक्ष विक्रेता नकद / चेक के रूप / डीडी / एनईएफटी / आरटीजीएस आदि में परित्याग पत्र के साथ कंपनी के लिए इस तरह के विचार की राशि के भुगतान के लिए जिम्मेदार होंगे।

(घ) अगर कंपनी को किसी भी प्रशिक्षण शुल्क, फ्रैंचाइजी शुल्क, प्रचार सामग्री के लिए शुल्क या प्रत्यक्ष विक्रेता के रूप में भाग लेने के अधिकार से संबंधित अन्य फीस सहित कोई शुल्क प्राप्त होता है। फिर प्रत्यक्ष विक्रेता को ऐसी फीस प्राप्त करने का अधिकार होता है, शुल्क या शुल्क शामिल होने के समय प्राप्त सभी वस्तुओं की वापसी पर कंपनी से प्रचार सामग्री या अन्य फीस के लिए दिया गया। फिर टीडीएस, जीएसटी इत्यादि जैसे आवेदक करों के समायोजन के बाद प्रत्यक्ष विक्रेता को नकदी / चेक / डीडी / एनईएफटी / आरटीजीएस / नेट बैंकिंग के माध्यम से प्रत्यक्ष विक्रेता के रूप में भाग लेने के लिए पूरी तरह से संबंधित फीस का भुगतान करने के लिए कंपनी जिम्मेदार होगी। अस्वीकार पत्र के साथ।

(II). काम की गुंजाइश

कि प्रत्यक्ष विक्रेता बाजार सीधे उपयोगकर्ता / उपभोक्ता को, ग्राहकों और अन्य को, मौखिक प्रचार, प्रदर्शन और / या माल / उत्पादों का प्रदर्शन, और / या पर्चे का वितरण के माध्यम से कंपनी के उत्पाद बेच सकते हैं

(III). प्रत्यक्ष विपणन बेचने के

(a) कि प्रत्यक्ष विक्रेता विपणन / बाजार में सीधे उपयोगकर्ता / उपभोक्ता को, ग्राहकों और अन्य को, मौखिक प्रचार, प्रदर्शन और / या माल / उत्पादों का प्रदर्शन, और / या पर्चे का वितरण के माध्यम से कंपनी के उत्पाद बेच के लिए बेचने के लिए स्वयं उत्तरदायी होगा।

(b) कि प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी की नीति और विनियमन के अनुसार कंपनी के उत्पादों की बिक्री के लिए लोगो और कंपनी के नाम का उपयोग कर सकते हैं।

(c) प्रत्यक्ष विक्रेता को अपनी व्यक्तिगत क्षमता या निजी इस्तेमाल में लोगो और कंपनी के नाम का उपयोग करने की अनुमति नहीं दी जाएगी।

(d) कि प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी के उत्पाद को बेचने पर एक निर्दिष्ट प्रतिशतांक, बिक्री प्रोत्साहन राशि / कमीशन राशि के तौर पर पाने का अधिकारी होगा। इस समझौते के अनुसार यह बिक्री प्रोत्साहन राशि / कमीशन राशि उत्पाद के बेची हुई राशि के कंपनी को प्राप्त होने के पश्चात ही प्रत्यक्ष विक्रेता को अदा कि जाएगी। इसके अलावा अगर कंपनी किसी बकाया राशि को अपने उपभोक्ता / ग्राहक से उद्घृण करने में अक्षम हों, इस परिस्थिति में वो अपने प्रत्यक्ष विक्रेता को प्रोत्साहन राशि / कमीशन राशि भुगतान न करने का अधिकार रखता है। प्रोत्साहन राशि / कमीशन राशि का भुगतान केवल ग्राहक / उपभोक्ता द्वारा राशि के अदायगी के पश्चात ही प्रत्यक्ष विक्रेता को किया जायेगा। अगर बिक्री राशि मासिक / त्रिमासिक / अर्धमासिक भुगतान के आधार पर है तब प्रोत्साहन राशि / कमीशन राशि का भुगतान भी उस राशि के आवक पर उसी आधार पर प्रत्यक्ष उपभोक्ता को किया जायेगा।

(e) और कंपनी ये संविदा प्रस्तुत करता है कि वो प्रत्यक्ष विक्रेता प्राथमिक स्वरूप में पूर्ण निर्देश पुस्तिका, सूचिका, बिक्री परिपत्र, बिक्री प्रशिक्षण आदि प्रत्यक्ष विक्रेता को उपलब्ध करेगा।

(f) प्रत्यक्ष विक्रेता को निर्देश पुस्तिका, सूचिका, बिक्री परिपत्र, बिक्री प्रशिक्षण, आदि हेतु किसी भी प्रकार का भुगतान नहीं करना होगा।

(g) यही कारण है कि कंपनी प्रत्यक्ष विक्रेता के लिए फोटो पहचान पत्र जारी करेगा। यह फोटो पहचान पत्र समझौते के रद्द / समाप्ति / समय से पूर्व समाप्ति पर कंपनी को वापस किये जायेंगे तथा इसे कंपनी द्वारा नष्ट कर दिए जायेंगे। इस पहचान पत्र में प्रत्यक्ष विक्रेता के नाम और विशिष्ट पहचान अंक उल्लिखित होंगे। साथ ही इसमें प्रमुख रूप से ये मुद्रित होगा कि प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी प्रकार का चेक / डिमांड ड्राफ्ट किसी ग्राहक से अपने नाम पर आवंटित नहीं करवा सकता है। अगर कोई चेक जो कि किसी ग्राहक द्वारा कंपनी के नाम पर आवंटित किया गया हों उसे प्रत्यक्ष विक्रेता को एक दिन के अंदर कंपनी के मुख्य कार्यालय में, या अन्य सम्बंधित कार्यालय में जमा करवाना होगा। प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी परिस्थिति में उस चेक को अपने पास रोक नहीं सकता अन्यथा उस चेक, डिमांड ड्राफ्ट / नकद से हुए हानि कि भरपाई प्रत्यक्ष विक्रेता को ही करना होगा। किसी भी नकद / चेक / डिमांड ड्राफ्ट कि प्राप्ति रशीद सिर्फ कंपनी ही ग्राहक को आवंटित कर सकती है जो उसका पावती प्रमाण होगा। अर्थात कोई भी प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी कि ओर से किसी ग्राहक को कोई पावती रशीद आवंटित नहीं कर सकता।

(IV). उत्पादों की खरीद के लिए सुविधाएं

कंपनी उत्पादों के खरीद करने के लिए ग्राहक के लिए निम्नलिखित सुविधाएं खोल सकता है –

ए। ऑनलाइन पोर्टल / ई-कॉमर्स

बी। स्टोर (रिटेल आउटलेट)

सी। अधिकृत बिक्री प्वाइंट

कोई भी व्यक्ति जो, कंपनी के किसी भी उत्पाद बेचता है या बिक्री या प्रस्ताव रखता है, या तो ई-कॉमर्स या बाजार के माध्यम से, तो इस स्थिति में उसे पूर्व लिखित सहमति पत्र कंपनी से प्राप्त करना होगा।

प्रत्यक्ष विक्रेता के लिए आवश्यक है कि उल्लिखित माध्यम पर राशि अदायगी के साथ वैध पावती रशीद ओर उत्पाद ग्राहक के पक्ष में प्राप्त करे।

(V). वापस खरीदने / पुनःक्रय नीति

कंपनी निम्न शर्तों पर हर प्रत्यक्ष विक्रेता को पूर्ण वापसी या खरीद की बैक गारंटी देता है कि -

- (क) प्रत्यक्ष विक्रेता हैं, जो कंपनी से माल खरीदा है वितरित करने के लिए या आगे बिक्री लाभ उठाने के लिए वापस खरीदने की नीति के लाभ के पात्र है।  
(ख) खरीदे गए सामान निदेशक विक्रेता के वितरण और माल की बिलिंग की तारीख से 30 दिनों के भीतर बेचा नहीं जा सका हों।  
(ग) खरीदे गए सामान की हालत बिक्री योग्य अर्थात् वस्तुओं पर किसी भी मुहर / संरक्षण अटूट रखा होना चाहिए।  
(घ) उल्लिखित शर्तों की पूर्ति के पश्चात्, प्रत्यक्ष विक्रेता बिलिंग / वितरण के ३० दिन के अवधि के अंदर पुनर्क्रय की नीति के तहत अपने अधिकार का प्रयोग करते हुए पुनर्क्रय का दावा कर सकता है।  
(च) कंपनी अपने उत्पाद के पुनर्वितरण के लिए उत्तरदायी होता है अगर ग्राहक प्रमाण स्वरूप मूल चालान / वितरण चालान / आई डी / निवास प्रमाण पत्र / खरीदे गए उत्पाद को यथावत वापस करता है अर्थात् उत्पाद के ऊपर लगे मुहर / सुरक्षा निशान की क्षति न हुई हों।  
(छ) कंपनी सरकार द्वारा जारी किए गए मानकों के अनुसार पैकेजिंग, कूरियर, और लागू करों आदि की कटौती के बाद पूरी राशि वापसी करेगा।

#### (VI). माल की वारंटी

- (क) कंपनी द्वारा बेचे गए सामान का एक निर्धारित समय सीमा की निर्माता गारंटी / वारंटी होना चाहिए और ग्राहक उस समयवधि में किसी सामान में त्रुटि पाए जाने पर प्रतिदान / मरम्मत / आदान-प्रदान कर सकते हैं।  
(ख) उपरोक्त प्रक्रिया के पूर्णता हेतु उपभोक्ता मूल बिल और/या वितरण चालान और आईडी, माल के साथ अपने पते का प्रमाण कंपनी के समक्ष प्रस्तुत करेगा।

#### (VII). माल की वापसी नीति

- (a) उपभोक्ता अधीन निम्नलिखित दो अवसर उपलब्ध हैं  
(क) अगर माल में किसी भी प्रकार का विनिर्माण दोष पाए जाने पर / माल के निरुद्देश्य घोषित होने पर, क्रय के ३० दिन के अंदर मुहरबंद अवस्था में कंपनी से वस्तु विनिमय किया जा सकता है या  
(ख) अगर उपभोक्ता ने गुणवत्ता या विनिर्माण दोष के तहत माल को मुहरबंद वापस किया हों तो क्रय के ३० दिन के अंदर वो माल की कीमत पूर्णतः वापस पाने का अधिकार रखता है।  
(c) उपरोक्त प्रक्रिया हेतु उपभोक्ता को मूल बीजक, वितरण चालान, आई डी, पता का साक्ष्य कंपनी को प्रस्तुत करना होगा।

#### (VIII). बिक्री प्रोत्साहन / कमीशन संरचना या अन्य लाभ

कि प्रत्यक्ष विक्रेता निम्नलिखित विशेषाधिकारों का लाभ ले सकता है:

- अपने या टाई-अप का सामान / उत्पादों के लिए कंपनी के विपणन योजना के अनुसार उनके संबंधित बिक्री की मात्रा से संबंधित बिक्री प्रोत्साहन,
- डायरेक्ट बिक्रेता की आय की बिक्री प्रत्यक्ष विक्रेता की आय उसके और उसके टीम के द्वारा बिक्री माल की मात्रा के समानुपात होगा जैसा की कंपनी के विपणन योजना के तहत वर्णित / निर्धारित है।
- पूरे भारत में कंपनी के उत्पादों की बिक्री / विपणन। माल / उत्पादों को बिक्री के लिए कोई क्षेत्रीय प्रतिबंध नहीं है,
- कंपनी की वेबसाइट पर विशिष्ट आईडी और पासवर्ड का उपयोग करते हुए उसकी / उसके खाते का खोज सकते हैं या निरीक्षण कर सकते हैं।
- अन्य प्रत्यक्ष विक्रेता के साथ एक विक्रय इकाई की तरह काम करना
- कंपनी में कोई ऐसा प्रावधान नहीं है कि प्रत्यक्ष विक्रेता किसी नए आवेदक के भर्ती पर किसी भी प्रकार का प्रोत्साहन राशि अर्जित कर सके।
- कंपनी द्वारा आवंटित प्रोत्साहन / कमीशन राशि कंपनी की विपणन योजना की संरचना के अनुसार होगा।
- कंपनी एक प्रत्यक्ष विक्रेता के लिए एक विशेष उत्पादों की सूची को प्रतिबंधित करने का अधिकार सुरक्षित रखता है।
- कि टैरिफ संशोधन, सरकारी निर्देशों, बाजार की शक्तियों आदि के अनुसार कंपनी की बिक्री प्रोत्साहन / कमीशन नीति और इस संबंध में कंपनी के निर्णय में बदलाव अंतिम और बाध्यकारी होगा
- सभी भुगतान और लेनदेन भारतीय रुपए में व्यक्त किये जायेंगे।
- सिर्फ कंपनी का एक मात्र प्रत्यक्ष विक्रेता बनने के कारण प्रत्यक्ष विक्रेता के लिए किसी भी सरलीकरण शुल्क या आय का आशवासन कंपनी नहीं देता है।
- कंपनी द्वारा प्रत्यक्ष विक्रेता को प्रोत्साहन राशि / कमीशन आदि का भुगतान वैधानिक नियमों के अधीन अर्थात् टी डी अस कटौती के पश्चात् ही होगा
- कंपनी संभावित और मौजूदा प्रत्यक्ष पारिश्रमिक अवसर की उचित राशि के विषय में विक्रेताओं और संबंधित अधिकारों और दायित्वों को सही और पूरी जानकारी प्रदान करेंगे।
- कंपनी सभी बकाया वेतन आदि का भुगतान अपने प्रत्यक्ष विक्रेताओं को यथोचित वाणिज्यिक दृष्टिकोण से करेगा।

#### (IX) सामान्य नियम और शर्तें

- (a) प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी के उत्पाद के विक्रय हेतु प्रचार प्रसार करेगा जिसमें कंपनी / या कंपनी द्वारा नियुक्त बिक्री इकाई सहयोग प्रदान करेगा।  
(b) कंपनी प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा अपने प्रतिष्ठान / कार्यालय / व्यापारिक प्रचार प्रसार हेतु किये खर्च का भुगतान करने के लिए बाध्य नहीं है।  
(c) कंपनी के साथ प्रत्यक्ष विक्रेता वचनबद्ध है कि वह विशेष रूप से कंपनी के उत्पादों और कंपनी से जुड़े उत्पादों की बिक्री में शामिल होगा और इसी प्रकार के किसी दुसरे उत्पाद जो कंपनी से सम्बंधित न हो की बिक्री में लिप्त नहीं होगा और वह कंपनी द्वारा संरक्षित पेटेंट और कंपनी के उत्पादों के ट्रेडमार्क के सुरक्षा हेतु कटिबद्ध होगा।  
(d) प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा कंपनी से किये गए उसके सारे पत्राचार / लेन देन में उसे आवंटित विशिष्ट पहचान संख्या का उल्लेख अनिवार्य है। किसी भी प्रत्यक्ष विक्रेता को आवंटित विशिष्ट पहचान संख्या में तबदीली किसी भी परिस्थिति में अमान्य है।  
(e) कोई वार्ता या संचार प्रत्यक्ष विक्रेता के विशिष्ट पहचान संख्या / पासवर्ड के बिना विचारणीय नहीं होगा। प्रत्येक प्रत्यक्ष विक्रेता को अपना विशिष्ट पहचान संख्या / पासवर्ड सुरक्षित रखा रखना होगा जो कि कंपनी वेबसाइट पर प्रवेश हेतु अनिवार्य है।  
(f) कंपनी के साथ यह अधिकार सुरक्षित है कि वो किसी भी प्रत्यक्ष विक्रेता का अधिकार उसके सम्बंधित पत्राचार न पूरा करने के आधार पर (अर्थात् पैन कार्ड / के वाई सी उपलब्ध न करवा पाने कि शर्त में) सिमित / नष्ट / निलंबित कर सकता है।  
(g) डायरेक्ट बिक्रेता कंपनी के प्रति वफादार होगा और कंपनी के लिए ईमानदारी और मर्यादा को बनाए रखेगा और अन्य प्रत्यक्ष विक्रेता और ग्राहकों के साथ अच्छे संबंध बनाए रखेगा।  
(h) प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी कि नीतियों / प्रक्रियाओं / नियमों के साथ साथ भारत के राज्य सरकार या केंद्र सरकार के विशेषाधिकार / कानून / नियम / विनिमयन के दिशानिर्देश जो कि समयानुसार परिवर्तित होते हैं के पालन हेतु प्रतिबद्ध होगा।  
(i) है कि कंपनी के पूर्व सूचना देते हुए या दिए बिना नियम और शर्तें, उत्पाद, योजना, व्यापार और साथ / नीतियों को संशोधित करने के लिए अधिकार सुरक्षित रखता है। इस तरह की सूचना कंपनी की आधिकारिक वेबसाइट के माध्यम से प्रकाशित किया जा सकता है, और किसी भी तरह के संशोधन की सूचना की तारीख से प्रत्यक्ष विक्रेता उसके पालन हेतु बाध्यकारी होगा।  
(j) कि प्रत्यक्ष विक्रेता सभी राज्य और केंद्र सरकार और स्थानीय शासी निकाय कानूनों, नियमों और कोड के अनुपालन हेतु बाध्य होगा जो कि कंपनी एस्क्लेपिओस वेलनेस प्राइवेट लिमिटेड के व्यवसाय के सञ्चालन हेतु लागू होता है। प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी केन्द्रीय, राज्य या स्थानीय कानून या नियम द्वारा परिभाषित अवैध व्यापार / व्यवहार के धामक गतिविधि में शामिल नहीं होना चाहिए।

(l) कि प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी प्रकार से कंपनी एस्क्लेपिओस वैलनेस प्राइवेट लिमिटेड के व्यवसाय योजना / उत्पाद दर, मात्रा, विक्री इकाई, व्यापार दर आदि में हेर फेर नहीं कर सकता। और भी प्रत्यक्ष विक्रेता जब तक कि कंपनी द्वारा उसकी नियुक्ति न हो कंपनी के प्रतिनिधि के रूप में किसी भी प्रकार का संवाद या पत्राचार किसी अन्य ग्राहक से नहीं कर सकता।

(i) प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी सन्निहित व्यापार योजना / विक्री योजना / व्यवसाय योजना आदि का विस्तार / प्रदर्शन / विज्ञापण / व्याख्या उसके वास्तविक स्वरूप में करने के लिए उत्तरदायी होगा।

(m) कि प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी द्वारा विकसित व्यापार प्रचार सामग्री और अन्य व्यापार विस्तार के सामान का कंपनी के व्यापार विस्तार के अलावा किसी अन्य हेतु इस्तेमाल न करने के लिए बाध्य है।

(n) है कि प्रत्यक्ष विक्रेता कंपनी से लिखित अनुमति के बिना कहीं भी एस्क्लेपिओस वैलनेस प्राइवेट लिमिटेड के ट्रेडमार्क, प्रतिक चिन्ह और डिजाइन का उपयोग नहीं करेगा। यह अनुमति कंपनी द्वारा किसी भी समय वापस लिया जा सकता है।

(o) प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा आयोजित बैठकों और सेमिनारों के लिए सभी व्यवस्थाओं, खर्च, स्थानीय अधिकारियों से अनुमति, केंद्र और राज्य सरकार और स्थानीय निकाय के नियमों के साथ पालन की पूरी जिम्मेदारी प्रत्यक्ष विक्रेता की है।

(p) किसी भी शर्त पर एक ही पैन कार्ड के अधीन किसी प्रत्यक्ष विक्रेता को दोहरा कोड आवंटित नहीं किया जायेगा।

(q) कि प्रत्यक्ष विक्रेता सहमत और अधिकृत है कि वो कंपनी प्रनिधित्व में विक्री किये गए उत्पादों का खंड ५ ओर उपखंड ५ के तहत क्रय विक्रय का वही खाता में उतपाद शुल्क, यथोचित कर, उत्पाद कि मात्रा आदि कि व्याख्या करना अनिवार्य है अन्यथा कंपनी का अधिकार है कि इस कार्य हेतु वो प्रत्यक्ष विक्रेता के प्रोत्साहन राशि से शुल्क कटौती कर ले।

(r) कि कंपनी प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा बेचे जाने वाले उत्पादों और सेवाओं की गुणवत्ता के लिए जिम्मेदार होगी और आगे कंपनी कानूनी और नैतिकता में उत्पादों और व्यापार के अवसरों के बारे में उपभोक्ता के हित में सर्वोत्तम प्रथाओं का पालन करने के लिए प्रत्यक्ष विक्रेता की सहायता करेगी। यदि कोई प्रत्यक्ष विक्रेता पॉलिसी के दायरे से बाहर, काम करता है! इस तरह के प्रत्यक्ष विक्रेता विक्री में सभी सक्रियताओं के लिए खुद जिम्मेदार होंगे।

(X) प्रत्यक्ष विक्रेता की दायित्वों

कि प्रत्यक्ष विक्रेता प्रत्यक्ष विक्री में लगे हुए हैं वो

(a) हमेशा अपना पहचान पत्र अपने साथ रखें तथा किसी उपभोक्ता के परिशर में बिना पूर्व आज्ञा के प्रवेश न करें;

(b) विक्री प्रतिनिधित्व के रूप में दीक्षित होने हेतु, बिना अनुनय के, कानूनन संभावित उपभोक्ता को अपनी समुचित पहचान, विक्री इकाई के पहचान और उत्पाद एवम सेवा की प्रकृति / उद्देश्य बताना अनिवार्य है;

(c) की वो भावी उपभोक्ता को उत्पाद एवम सेवा की पूर्ण तथा यथोचित व्याख्या, मूल्य, ऋण के शर्तें, शुल्क भुगतान की शर्तें, उत्पाद वापसी की शर्तें, गारंटी की शर्तें और उत्पाद विक्री के पश्चात उपलब्ध सेवाओं की पूर्ण व्याख्या करेगा

(d) भावी उपभोक्ता को उत्पाद विक्री के समय निम्नलिखित जानकारी देना अनिवार्य है

- नाम, पता, पंजीकरण संख्या, पहचान पत्र, प्रत्यक्ष विक्रेता की दूरभाष संख्या और विक्री इकाई के पूर्ण ब्यौरा ;
- उत्पाद एवम सेवा का पूर्ण विवरण;
- उत्पाद विक्री से पूर्व कंपनी द्वारा निर्धारित उत्पाद वापसी के नियम;
- खरीद की तारीख और वैद्य बीजक के साथ उत्पाद का सकल मूल्य ;
- उत्पाद के नमूने का निरीक्षण एवम माल के वितरण का समय और स्थान ,
- उपभोक्ता के द्वारा खरीद को अस्वीकार करने के अधिकार , उत्पाद के मुहरबंद अवस्था में उसकी वापसी का अधिकार और उसके पूर्ण धन की वापसी तथा वापसी के शर्तों का अधिकार का वर्णन अनिवार्य है
- शिकायत निवारण तंत्र के बारे में विस्तारपूर्वक जानकारी

(e) प्रत्यक्ष विक्रेता के पास कानून द्वारा निर्धारित प्रारूप में उत्पाद से सम्बंधित व्योरा के साथ वही खाता होना अनिवार्य है

(f) प्रत्यक्ष विक्रेता कभी भी -

- अनुचित, भ्रामक, अन्यायपूर्ण व्यवसायिक व्यवहार न करे
- अनुचित, भ्रामक, अन्यायपूर्ण नियुक्ति नीतियों के प्रयोग के साथ साथ सरकार के समक्ष संभावित विक्री / कमाई का अपारदर्शी व्योरा या प्रत्यक्ष विक्रेता होने के लाभ का गलत विवरण न दे।
- भावी प्रत्यक्ष विक्रेता के समक्ष अपूर्ण तथा मिथ्या वादों का प्रदर्शन जिसे सत्यापित या पूर्ण न किया जा सके
- प्रत्यक्ष विक्रेता होने के लाभ को गलत और कपटी तरीके से किसी भावी प्रत्यक्ष विक्रेता को प्रदर्शित या अशवाशित करना
- किसी भावी प्रत्यक्ष विक्रेता को गलत प्रतिनिधित्व में संलग्न होने या कारण होने या अनुज्ञा देने के साथ साथ गलत प्रोत्साहन राशि या समझौते का गलत विवरण देना या सेवा और उत्पाद हेतु गुमराह करना गलत है।
- किसी उल्लिखित प्रत्यक्ष विक्रेता को बेवजह या आवश्यकता से अधिक माल या सेवा का क्रय करने के लिए प्रोत्साहित करते हैं
- किसी भावी प्रत्यक्ष विक्रेता को मूल कंपनी के अंदर या बाहर किसी भी प्रकार की पत्रिका / प्रशिक्षण प्रदान न करे
- किसी भावी या वर्तमान प्रत्यक्ष विक्रेता को पत्रिका या प्रशिक्षण वस्तु या विक्री हेतु प्रदर्शनी न करे

(g) कंपनी किसी भी प्रत्यक्ष विक्रेता को मौद्रिक / गैर मौद्रिक प्रोत्साहन राशि सहित विक्री लाभ मुहैया कराएगा। कंपनी किसी भी प्रकार का सेवा कर / उत्पाद और सेवा कर (जी इस टी) किसी प्रत्यक्ष विक्रेता को सीधे भुगतान नहीं करेगा। प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी सेवा कर / जीएसटी (अगर कोई है) का भुगतान करने के लिए जिम्मेदार होंगे।

(h) सीधे विक्रेता कंपनी की विक्री नेटवर्क में किसी भी क्रॉस लाइन का निर्माण नहीं करेगा (आठवीं)।

(XII) प्रत्यक्ष विक्रेता इकाई / कंपनी के सीधे विक्रेता की ओर दायित्व

(a) है कि कंपनी भावी प्रत्यक्ष विक्रेता को प्रत्यक्ष विक्री आपरेशन के सभी पहलू पर निष्पक्ष और सटीक जानकारी उपलब्ध कराने के लिए एक अनिवार्य उन्मुखीकरण सत्र का आयोजन जो की पारिश्रमिक प्रणाली की व्याख्या या उम्मीद राशि तक सिमित न हो।

(b) कंपनी मैन्युअल या इलेक्ट्रॉनिक किसी भी प्रकार से अपने व्यवसाय का पूर्ण विवरण अर्थात अपने उत्पाद का उचित विवरण, सेवा, अनुबंध, मूल्य, आय योजना, प्रत्यक्ष विक्रेता की जानकारी रखे जो की सिर्फ उनके नामांकन सेवा समाप्ति आय तक सिमित न हो

(क) कंपनी एक "प्रत्यक्ष विक्रेताओं के रजिस्टर" रखेगा जिसमें प्रत्येक की प्रासंगिक विवरण, दाखिला और उसका पूर्ण विवरण अद्यतन हो और जिसे बनाया रखा जाये।

(ख) कंपनी सीधे विक्रेताओं का विवरण रखेगा जो की सत्यापित प्रमाण, पहचान, और पैन के सबूत के लिए सिमित नहीं होगा।

(c) कंपनी सीधे विक्रेता और उपभोक्ताओं के लिए कंपनी की संपर्क जानकारी, उसके प्रबंधन, उत्पाद, उत्पाद जानकारी, उत्पाद की गुणवत्ता प्रमाण पत्र, मूल्य, पूरी आय योजना, शिकायत निवारण तंत्र, अनुबंध की शर्तों के सभी प्रासंगिक विवरण के साथ उचित और अद्यतन वेबसाइट रखेगा।

(d) कंपनी अपने प्रत्यक्ष विक्रेता को आवधिक खाता का विवरण, उसके विषय में जानकारी, विक्री, खरीद, कमाई का ब्यौरा, आयोगों, बोनस, और अन्य प्रासंगिक डेटा के रूप में समझौते के अनुसार उपलब्ध कराये / सभी वित्तीय देय राशि, बकाया राशि वाणिज्यिक दृष्टि से उचित तरीके से प्रत्यक्ष विक्रेता को भुगतान करे ;

- (e) कंपनी एक मासिक आधार पर अपने सभी प्रत्यक्ष विक्रेताओं / वितरक की खरीद के मूल्य की निगरानी करेगा कि और एक बार खरीद मूल्य वैट सीमा को पार कर जाये तो वैट का भुगतान करने के लिए प्रत्यक्ष विक्रेता / वितरक को कंपनी सूचित करेगा।
- (f) कंपनी खरीद करने के लिए एक भारीदार / प्रत्यक्ष विक्रेता को निम्नलिखित राशि के लिए मजबूर नहीं करेगा -
- एक ऐसी राशि जो उत्पाद या सेवा के भावी विक्री / पुनर्विक्रय मूल्य से अधिक हो
  - एक ऐसी मात्रा जो उत्पाद या सेवा के भावी विक्री / पुनर्विक्रय मात्रा से अधिक हो
- (g) है कि कंपनी नहीं करेगा
- (क) वास्तविक या संभावित विक्री या आय, भावी या मौजूदा सीधे विक्रेताओं के साथ उनकी बातचीत में गलत बयानी सहित भ्रामक भ्रामक या अनुचित भर्ती प्रथाओं, का उपयोग;
- (ख) एक संभावित प्रत्यक्ष विक्रेता से किसी भी प्रकार का वादा जो कि सत्यापित/ पूरा नहीं किया जा सकता और जो तथ्यात्मक प्रतिनिधित्व न करता हो
- (ग) एक झूठी या भ्रामक तरीके से किसी भी संभावित सीधे विक्रेता को लाभ की व्याख्या न की जाये;
- (घ) ऐसे किसी भी प्रतिनिधित्व का कारण / मार्ग न बने जो उसके उत्पाद या सेवा के / प्रोत्साहन राशि को स्वयं कंपनी एवम उसके प्रत्यक्ष विक्रेता के मध्य भ्रामक / गलत सिद्ध हो;
- (घ) कंपनी या प्रत्यक्ष विक्रेता ऐसे किसी भी सेवा या उत्पाद की विक्री में सम्मिलित न हो या कारण न बने या प्रोत्साहन राशि का प्राप्तकर्ता न हो जो भ्रामक / गलत हो;
- (च) कंपनी या प्रत्यक्ष विक्रेता ऐसे किसी भी सेवा या उत्पाद का या व्यावसायिक प्रचार का प्रयोग न करे जो की धोखाधरी, बलात्कार, उत्पीरण या अनुचित गैरकानूनी व्यवहार के दायरे में आता हो।
- (छ) कंपनी अपने प्रत्यक्ष विक्रेता को किसी भी प्रकार की राशि का भुगतान न करे जो प्रवेश शुल्क और नवीकरण शुल्क या आदेश में अपने प्रत्यक्ष विक्री आपरेशनों में भाग लेने के लिए, किसी भी विक्री प्रदर्शन उपकरण या सामग्री की खरीद के लिए, लाभ प्रदान करने के लिए इस्तेमाल किया गया हो ;
- (ज) कंपनी में किसी प्रत्यक्ष विक्रेता के नामांकन या नए बहाली के लिए किसी प्रत्यक्ष विक्रेता को कोई राशि भुगतान नहीं करेगा
- (झ) कंपनी किस भी भावी प्रत्यक्ष विक्रेता से किसी भी प्रकार का न्यूनतम मासिक अंशदान / सदस्यता या नवीकरण शुल्क का प्रस्ताव नहीं रखेगा
- (न) है कि कंपनी, प्रत्यक्ष विक्री के अपने नेटवर्क के किसी भी सदस्य द्वारा जो की प्रत्यक्ष या परोक्ष रूप से डायरेक्ट सेलिंग इकाई द्वारा नियुक्त किये गए हैं इन दिशा-निर्देशों के अनुपालन के लिए उत्तरदायी होगा।
- (i) जानबूझकर बनाना, छोड़ना, संलग्न करना या कारण बनाना, या टीआईएस प्रत्यक्ष विक्री अभ्यास से संबंधित कोई भी प्रतिनिधित्व, पारिश्रमिक प्रणाली और स्वयं और प्रत्यक्ष विक्रेता या माल या सेवाओं के बीच समझौता स्वयं या प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा बेचा जा रहा है जो की झूठी या भ्रामक है;

18. प्रशिक्षण / उन्मुख प्रत्यक्ष विक्री इकाई / कंपनी या प्रत्यक्ष विक्रेता या कंपनी के किसी भी अधिकृत प्रतिनिधि द्वारा, व्यक्तिगत रूप से या किसी भी डिजिटल माध्यम से प्रदान किया जाएगा।

(XII). उपभोक्ता की ओर प्रत्यक्ष विक्रेता इकाई / कंपनी के दायित्व

- a) कंपनी अपने उपभोक्ता द्वारा खरीदी गयी किसी भी उत्पाद या सेवा के विषय में पूर्ण जानकारी प्रदान करेगा जो की निम्नलिखित है
- क्रेता और विक्रेता का नाम
  - सेवा या उत्पाद के वितरण की तिथि
  - उत्पाद वापसी के प्रक्रिया
  - उत्पाद में त्रुटि की अवस्था में उसकी वारंटी / प्रतिस्थापन की जानकारी बशर्ते की इसमें कोई प्रत्यक्ष विक्रेता सम्मिलित न हो
- (b) कंपनी और सीधे विक्रेता उपभोक्ता द्वारा प्रदान सभी निजी जानकारी की सुरक्षा सुनिश्चित करने के लिए एक उचित कदम उठाएंगे।
- (c) कि प्रत्यक्ष विक्रेता और कंपनी उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम 1986 के प्रावधान के द्वारा निर्देशित किया जाएगा।
- (d) की उत्पाद के वितरण के समय यह जानकारी होनी चाहिए के उत्पाद निर्माता वैधता अवधि के तहत हो।
- (e) एमआरपी पैकेज पर प्रदर्शित किया जाना चाहिए।
- (f) कंपनी / प्रत्यक्ष विक्रेता जो एक उपभोक्ता को माल बेचता है इस संबंध में बिल कानून के प्रावधान के अनुसार इस तरह के उपभोक्ता के लिए एक नकद बिल जारी करेगा।

(XIII). रोक

- (a) किसी भी प्रकार की प्रोत्साहन राशि का भुगतान जो की उसके उत्पाद विक्री की मात्रा से सम्बंधित न हो वो प्रतिबंधित है
- (b) प्रत्यक्ष विक्रेता या उसकी / उसके रिश्तेदारों (सापेक्ष साधन निर्भर बेटा या बेटा, पिता / माता, पति या पत्नी) किसी भी अन्य संस्था की मल्टी लेवल मार्केटिंग के किसी भी गतिविधियों में संलग्न नहीं करेंगे। रहेंगे यदि ऐसा पाया गया तो उनकी प्रत्यक्ष विक्रेता की नियुक्ति समाप्त कर दी जाएगी।
- (c) प्रत्यक्ष विक्रेता, लिस्टिंग के विपणन, विज्ञापन, बढ़ावा, चर्चा, या किसी भी उत्पाद का किसी भी वेबसाइट या ऑनलाइन मंच से नीलामी के रूप में है कि विक्री या व्यापार करना मना है
- (d) कंपनी किसी भी व्यक्तिविशेष या प्रत्यक्ष विक्रेता को भ्रामक या गलत तरीके से / वादे से प्रत्यक्ष विक्रेता बनने के लिए प्रेरित या मजबूर नहीं कर सकता है
- (e) कंपनी या प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी प्रकार से ऐसे व्यवसाय से जुड़ा न हो जो भारतीय मनी सर्कुलेशन स्कीम प्रतिबंधन अधिनियम १९७८ के तहत प्रतिबंधित हो
- (f) की कंपनी / प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी रूप में खंड 1 (12) के "सलाहकार प्रत्यक्ष विक्री पर मॉडल दिशानिर्देश पर सरकार / संघ शासित प्रदेशों में राज्य के लिए", जो कि भारत सरकार के उपभोक्ता मामलों के विभाग मंत्रालय द्वारा 09 Sep. 2016 F.NO. 21/18/2014-आईटी (खंड II) में जारी किए गए उपभोक्ता मामले, खाद्य और सार्वजनिक वितरण संविदा में वर्णित है

(XIV). बीमे की रकम

- (a) प्रत्यक्ष विक्रेता इस बात से सहमत है कि वो अपने कर्मचारी, अधिकारी, एजेंट्स और प्रतिनिधियों के दायित्व, नुकसान, जुरमाना, दंड, और लागत (कानूनी रकम कि अदायगी सहित) के सुरक्षा के लिए वचनबद्ध है जो कि निम्नलिखित प्रकार से लगा हो -
- (क) किसी भी विनियमन, दिशा, आदेश, या किसी भी सरकारी निकाय या एजेंसी या नियामक कंपनी द्वारा कानूनी मानकों के तहत हो
- (ख) प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा समझौते में निहित सर्तों के उल्लंघन हेतु
- (ग) किसी भी बौद्धिक सम्पदा अधिकार या किसी तीसरे पक्ष का या प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा कानून के किसी अन्य अधिकार का उल्लंघन हुआ हो
- (घ) गबन, दुर्भाग्यजनक के सभी मामलों या धन संग्रह / हेराफेरी के खिलाफ हो जो कि उसकी / उसके / अपने समझौते के कब्जे / नियंत्रण में आने के बने रहने के दौरान हुआ हो।
- (b) उपरोक्त सारे खंड का पालन समझौते कि समाप्ति तक होगा

(XV). संबंध

प्रत्यक्ष विक्रेता ये समझता है कि वह एक स्वतंत्र व्यावसायिक इकाई है और यह समझौता किसी भी स्वरूप में कंपनी या इसके कर्मचारी या संस्था या कर्मचारी के रूप में एक एजेंट्स होने कि अभिव्यक्ति नहीं करता है. वह समझता है कि इस समझौते के माध्यम से वो कंपनी के निहित कानूनी अधिकार, दायित्व का प्रतिनिधि नहीं है न ही वो कंपनी को वाध्य कर सकता है. अगर, कोई प्रत्यक्ष विक्रेता या उसका कर्मचारी या संस्था किसी कंपनी का कर्मचारी या एजेंट्स या संस्था का सदस्य पाया गया तो उससे हुए हानि या लागत के नुकसान के भरपाई प्रत्यक्ष विक्रेता के खाते से होगा।

(XVI). दायित्व

उपरोक्त उत्तरदायित्व के अलावा, जैसा कि इस समझौते में लिखित है, कंपनी किसी भी प्रत्यक्ष विक्रेता या सदस्य के प्रति उत्तरदायी नहीं है कि प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा किये गए किसी तीसरे सदस्य से किसी भी प्रकार के नुकसान, व्यय, निवेश, पूंजी या वायदों को पूरा इस समझौते के तहत करे।

(XVII). निलंबन, निरसन या समझौते की समाप्ति

- (a) कंपनी के पास यह अधिकार है कि वो वर्तमान सरकार कि नीतियों के तहत किसी भी वक्त इस समझौते को निरस्त कर दे और इस निरस्तीकरण से हुए हानि या नुकसान के भरपाई के लिए वो उत्तरदायी नहीं है।
- (b) कंपनी, किसी भी अन्य उपाय समझौते के किसी भी शर्तों के उल्लंघन के लिए उपलब्ध करने के लिए प्रतिकूल प्रभाव डाले बिना, अपने आवासीय पते पर सीधे विक्रेता को जारी किए गए एक महीने के एक पत्र के लिखित नोटिस द्वारा, निम्नलिखित परिस्थितियों में से किसी के अधीन इस समझौते को समाप्त कर सकता है कि :
- क) डायरेक्ट विक्रेता समझौते के तहत किसी भी दायित्व प्रदर्शन करने में नाकाम रहने पर ;
- ख) प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा, निर्धारित समय के अंदर, कंपनी द्वारा अंकित किसी दोष को समाप्त करने में असफल होने पर
- ग) प्रत्यक्ष विक्रेता दिवालिया / वित्तीय संस्था द्वारा लिए राशि कि पूर्ति न कर पाने पर।
- घ) प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी अपराधिक कार्यवाही / मामले में शामिल हो
- च) और भी विपणन योजना के लिए प्रावधान के अनुसरण न करे, उचित प्रदर्शन न कर पाए, किसी भी अनैतिक या गैरकानूनी गतिविधि में संलिप्त पाया जाये, समझौते के किसी नियम का उल्लंघन करता हो, व्यावसायिक योजना या कंपनी को भ्रामक जानकारी दे, ऐसा अपराध जिसके लिए वो जेल गया हो, बैंक द्वारा दिवालिया घोषित हो, मानसिक रूप से व्यवसाय को सँभालने के लायक न हो, किसी दुसरे देश कि सदस्यता हासिल कि हो, या मृत घोषित हो (किन्तु, वह कानूनी दस्तावेज बना कर किसी को उत्तराधिकारी नियुक्त कर सकता है)तो उसके समझौते को निरस्त किया जा सकता है।
- छ) जहाँ एक प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा अनुबंध पर हस्ताक्षर किये जाने कि तिथि से समझौते कि समाप्ति कि तिथि तक कोई उत्पाद कि विक्री न हुई हो तो अनुबंध निरस्त किया जा सकता है।
- ज) जहाँ प्रत्यक्ष विक्रेता, ग्राहक द्वारा कंपनी को जारी किये गए नकद / चेक / डिमांड ड्राफ्ट आदि गबन का आरोपी पाया जाये।
- (c) प्रत्यक्ष विक्रेता किसी भी वक्त कंपनी के पंजीकृत मुख्य कार्यालय पते पर एक महीने पूर्व लिखित सूचना दे कर इस अनुबंध को समाप्त कर सकता है।
- (d) यह प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा भी समझौते के आत्मसमर्पण / समाप्ति के लिए नोटिस समयसीमा के दौरान, सेवा की गुणवत्ता बनाए रखने के लिए सहमति व्यक्त करता है या जिम्मेदारी लेता है।

(e) कंपनी को प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा अनुबंध के नियमों का पालन न कर पाने कि शिकायत मिलने या कंपनी द्वारा स्वयं निगरानी के दौरान नियमों का पालन न करता हुआ पाया जाये तो अनुबंध को निलंबित किया जा सकता है. जब भी उचित लगे कंपनी स्वतः संज्ञान लेते हुए उस शिकायत कि जाँच पड़ताल करेगा. प्रत्यक्ष विक्रेता इस दौरान सभी सुविधा प्रदान करेगा और ऐसी जाँच में उत्पन्न हर प्रकार कि बाधा को दूर करने का प्रयास करेगा।

(f) कंपनी और प्रत्यक्ष विक्रेता के बीच अनुबंध की समाप्ति पर, कंपनी समाप्त होने की तारीख से 30 दिनों के भीतर समाप्त विक्रेता के जमा (यदि कोई हो) को वापस करने के लिए योग्य होगी। अगर कंपनी समाप्त होने के 30 दिनों के भीतर शुल्कों का भुगतान करने में विफल रही है तो कंपनी उस राशि के प्रति दिन 1% की दर से जुर्माना अदा करने के लिए उत्तरदायी है।

(XVIII). प्रक्रिया समझौते की समाप्ति के अनुसार

यही बात के होते हुए किसी अन्य अधिकार और उपचार समझौते में कहीं और उपलब्ध कराई गई है, इस समझौते की समाप्ति पर:

- (क) प्रत्यक्ष विक्रेता अपने किसी भी व्यावसायिक गतिविधि से कंपनी के प्रतिनिधित्व नहीं करेगा।
- (ख) प्रत्यक्ष विक्रेता जानबूझकर या अन्यथा कोई ऐसा कार्य न करे जिससे किसी तीसरे सदस्य को यह भ्रम हो कि वो अब भी कंपनी का समझौते के तहत प्रत्यक्ष विक्रेता है
- (ग) प्रत्यक्ष विक्रेता उसी वक्त के कंपनी का नाम, ट्रेडमार्क और लोगो दृश्यगत या सूक्ति के रूप में प्रयोग बंद कर दे।
- (घ) किसी भी कारण से समझौते की समाप्ति से पहले प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा समझौते के तहत अर्जित करने के किसी भी दायित्व को प्रभावित नहीं करेगा प्रत्यक्ष विक्रेता के किसी भी देनदारियों पर प्रतिकूल प्रभाव डाले बिना किया जाएगा।

(XIX). कानून और नियमन शासी

- (a) यह करार , भारतीय संविदा, 1872, उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 1986 द्वारा नियंत्रित, उपभोक्ता मामलों के विभाग, उपभोक्ता मामलों के मंत्रालय द्वारा जारी किए गए "सलाहकार सरकार / संघ शासित प्रदेशों मॉडल दिशानिर्देश पर प्रत्यक्ष विक्री पर राज्य के लिए" , खाद्य और सार्वजनिक वितरण, भारत सरकार द्वारा 09 Sep. 2016 जारी F.NO. 21/18/2014-आईटी (खंड)
- (b) के तहत कानूनों, नियमों, विनियमन और डायरेक्शन के अधीन है। भारत की केन्द्रीय और राज्य सरकार द्वारा जारी किए गए इस समझौतों से उत्पन्न होने वाली किसी भी कार्यवाही आदेशों और फरमान उपरोक्त अधिनियम के अधीन भारतीय भाषा में व्यक्त किया जाएगा।
- (c) यहाँ प्रत्यक्ष विक्रेता एवम कंपनी के बीच यह सहमति है कि एक ही प्रान्त में दो इकाई (अगर उपलब्ध हो) या प्रत्यक्ष विक्रेता के साथ कोई पक्षपात नहीं किया जायेगा।

(XX). रद्द खंड

उपरोक्त नियम और नीतियों को कंपनी किसी भी वक्त विस्तृत, भिन्न या बदल सकती है जिसका उद्घरण कंपनी द्वारा उचित माध्यम या उसकी वेबसाइट पर कर दिया जायेगा. कोई भी प्रत्यक्ष विक्रेता इस संशोधन से बंधे होने को बाध्य नहीं है और इस प्रकार के संशोधन प्रदर्शित या प्रस्तुत करने के 30 दिनों के अंदर कोई भी बिना किसी आपत्ति के लिखित सूचना देकर अनुबंध के समाप्ति का आग्रह कर सकता है. संशोधन आदि के लिए आपत्ति के प्रस्तुतीकरण के बिना, अगर प्रत्यक्ष विक्रेता व्यावसायिक गतिविधियों में होता है तो यह समझा जाएगा कि वह / वह सभी संशोधनों और शर्तों से सहमति रखता है और भविष्य में भी उसी अनुसार कार्यान्वयन करेगा

(XXI). विवाद निपटान

- (a) किसी भी सवाल है, विवाद या मतभेद जो इस समझौते से सम्बन्ध है (उन निर्णयों / मुद्दों के अलावा जो कि इस अनुबंध में उल्लिखित हैं ) के उत्पन्न होने को स्थिति में दिल्ली कि अदालत में भेज जायेगा।
- (b) दोनों पक्षों में यह आपसी सहमति बनाता है कि उनके मध्य हुए किसी भी विवाद या मतभेद का निवारण मध्यस्थ के माध्यम से होगा जिसका निर्णय अंतिम व मान्य होगा।
- (c) उपर्युक्त किसी भी खंड के फैलाव की स्थिति में, कंपनी या प्रत्यक्ष विक्रेता जिला / राज्य स्तर (यदि कोई हो) में राज्य सरकार के किसी मध्यस्थ केंद्र या आरिबिटरेटर या किसी भी नियुक्त प्राधिकारी से संपर्क कर सकता है।

(XXII). अप्रत्याशित घटना

यही कारण है कि किसी भी समय इस समझौते का पूरे या हिस्से में, कंपनी द्वारा या प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा युद्ध के कारण, या दुश्मनी के कारण, जनता के आंदोलन, नागरिक हंगामा, तोड़फोड़, राज्य या वैधानिक अधिकार, विस्फोट, महामारी, संगरोध प्रतिबंध, हड़ताल और तालाबंदी, आग, बाढ़, प्राकृतिक आपदाओं / आपदा या

भगवान के किसी भी कृत्य कि दशा में प्रदर्शन या निर्वहन न किया गया हो तो कोई सदस्य गैर-प्रदर्शन या देरी के संबंध में, दूसरे के खिलाफ क्षति के लिए कोई दावा नहीं कर सकता। और जैसे ही इस घटना का अंत हो जाये समझौते के तहत प्रदान सेवा का प्रारंभ हो जायेगा।

(४४४।।।) प्रत्यक्ष विक्रेता एतद्वारा वाचाएं निम्नानुसार हैं:

- (a) प्रत्यक्ष विक्रेता इस प्रकार से इस आवेदन पत्र को, व्यावसायिक योजना को, नुकसान भरपाई के नियम को तथा इस समझौते कि बाध्यता को पूर्ण रूप से समझ गया है और इस समझौते के बाहर कम्पनी द्वारा विज्ञापन हेतु किसी भी प्रकाशित या प्रदर्शित पत्रिका में लिखित उक्ति का दावा नहीं करूंगा
- (b) कम्पनी और प्रत्यक्ष विक्रेता के मध्य इस समझौते के तहत वर्णित नीतियों के अलावा वेबसाइट पर मुद्रित व्यावसायिक योजना से भी संबध है. और प्रत्यक्ष विक्रेता इन नियमों को समझते हुए इस अनुबंध पर अपने हस्ताक्षर द्वारा सहमति प्रदान कर रहा है.
- (c) प्रत्यक्ष विक्रेता एक स्वतंत्र संस्था के रूप में कार्य कर रहा है और वो किसी भी प्रकार का अपकरण या भ्रष्टाचार के लिए कम्पनी पर देनदारी / दायित्व का दावा नहीं करेगा.
- (d) प्रत्यक्ष विक्रेता कम्पनी या कम्पनी द्वारा दी जाने वाली सेवा का किसी भी तरह से कर्मचारी, एजेंट या कानूनी प्रतिनिधि नहीं है
- (e) किसी सदस्य द्वारा कम्पनी के नाम पर दी गयी भुगतान कि राशि कम्पनी से सम्बंधित नहीं मना जायेगा. और प्रत्यक्ष विक्रेता इस प्रकार की राशि लेने हेतु कम्पनी द्वारा अधिकृत नहीं है.
- (f) प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा प्रदर्शित की गयी उसकी मूल जानकारी तथ्यपूर्ण तथा सत्यापित है. कम्पनी के पास यह विशेषाधिकार है की इन जानकारी के गलत या भ्रामक पाए जाने की स्थिति में प्रत्यक्ष विक्रेता पर उचित दंडात्मक कार्यवाही कर सके
- (g) कि मैं ही सम्बंधित व्यक्ति हूँ जो पुरे भारत में प्रत्यक्ष विक्रेता के रूप में समझौते में उल्लिखित सभी नियमों को समझते हुए इसके पालन की सहमति बिना किसी दवाब में आये प्रदान करता हूँ.
- (h) की मैंने उल्लिखित नियमों एवम शर्तों का अध्यन करने के बाद उन शर्तों को समझते हुए इस अनुबंध पर हस्ताक्षर कर रहा हूँ. मैंने कम्पनी द्वारा प्रकाशित व्यावसायिक पुस्तिका, आधिकारिक विज्ञप्ति और कम्पनी वेबसाइट को ध्यानपूर्वक पढा है और तत्पश्चात ही कम्पनी के प्रत्यक्ष विक्रेता बनने हेतु अपनी मर्जी से आवेदन किया है.
- (i) मैं कम्पनी द्वारा निर्धारित नीतियों, प्रक्रियाओं, नियमों एवम विनियमों के पालन का वचन देता हूँ और मैं ये सहमति देता हूँ की मुझे कम्पनी / कम्पनी के कानूनी प्रतिनिधि द्वारा उपरोक्त नियमों को बताया गया है जिसे मैं समझ गया हूँ.

साक्ष्यों की उपस्थिति में दिनांक \_\_\_\_\_ को दोनों पक्षों के मध्य इस समझौते का प्रसार एवम इस पर हस्ताक्षर किया गया है मेरे द्वारा पढ़ें / मेरे लिए पढ़ें गए हैं और मेरे द्वारा सहमति दी गयी (तिथि)

.....

.....

नाम:

हस्ताक्षर:

-----  
(हस्ताक्षर) (आवेदक का नाम)

हस्ताक्षर करें और कम्पनी की मुहर .....

गवाहों:

1. नाम \_\_\_\_\_  
Signature \_\_\_\_\_

2. नाम \_\_\_\_\_  
Signature \_\_\_\_\_

\*\* प्रत्येक और हर पृष्ठ पर आवेदक के हस्ताक्षर अनिवार्य है।  
सभी दस्तावेज स्वयं सत्यापित किया जाना चाहिए