

## DIRECT SELLER CONTRACT (Forming Part of the Direct Seller Application Form)

---

These Terms and Conditions of this contract are to be read together with the Direct Seller Application (the "Application"). They become binding if and when the Company, at its sole discretion, accepts the Application.

### 1. Definitions:

1. (a.) "Direct Seller Contract / Agreement" shall mean and include the following (including amendment, modifications and re-enactment thereof):
  1. a) The Direct Seller Application Form read with the Terms and Conditions forming part of the Direct Seller Application;
  2. b) The Company's Business Plan and Business Manual;
  3. c) The Code of Ethics for Independent Distributors;
  4. d) The Terms and Conditions for Independent Distributors;
  5. e) The 30 days' Return and Refund (Buy back) Policy of the Company;
  6. f) The Return to Origin Policy;
  7. g) The Independent Business Owner License Transfer Policy;
  8. h) The Ministry of Consumer Affairs' Guidelines, statutes, Acts and Rules published by Central / State Government; read with all other policies, as may be for the time being applicable and/or published by the Company.

The Company may publish, modify and update the aforesaid policies and documents on its website <http://www.Grosspe.com>.

2. (b.) "Cooling-off Period" means initial 30 days' period counted from the 'Effective Date' within which the direct seller may repudiate this Agreement without being subject to penalty for breach of contract;
3. (c.) "Effective Date": shall mean the date of submission of the duly filled Direct Seller Application, subject to its approval by the Company.
4. (d.) "Saleable": shall mean marketable, unused, unwashed, with price tags intact and should not carry stains, sweat, detergent, or body odour, perfume along with undamaged packaging, not expired, not seasonal, discontinued or special promotional products.
5. (e.) "Territory": shall mean Republic of India.
2. Distributorship / Direct Selling: Subject to approval on Application by the Company, the Company signs, as of the Effective Date, the applicant as a Direct Seller shall undertake to sell Company's Products and shall become 'Independent Distributor' of the Company. Subsequent to the approval on Application, the Independent Distributor shall independently establish his business as 'Independent Distributor' of the Company by building a Sales Network of "Direct Sellers" and is eligible for purchasing Company's products for consumption or re-sale, in compliant transparent and ethical manner.
3. Duration: This Contract, shall remain valid and continue to remain in full force unless terminated earlier by either Party with or without cause as given herein below in Clause 8.

4. Policies on Product Return, Refund (Buy Back) and Return to Origin: The Independent Distributor fully understands the policies set by the Company for Return and Refund (Buy-Back) within 30 days from the date of invoice and Return to Origin of the products and all such cases of return, refund, buy-back etc. shall be dealt subject to the policies of the Company prevailing at the time of request for which the Independent Distributor undertakes to abide.
5. Assignment and Distributorship Transfer: This Agreement shall deem to be signed in personal capacity and neither this Agreement nor any of the rights or obligations of the Independent Distributor arising hereunder may be assigned or transferred without the prior written consent of Company. However, in case of death of the Independent Distributor, their distributorship may be transferred to the nominee registered by them with the Company subject to the provisions of License Transfer Policy.
6. Payments and Bank Accounts: The Company will make all payments on account of incentives, discounts, returns or refunds etc. through bank transfer in favour of and in the name of Independent Distributor as per the details provided in the Direct Seller Application or as may be used by him / her at the time of placing order with the Company, as the case may be.
7. Obligations of Direct Sellers:
  1. 7.1 The Independent Distributor shall not sell any Company's Product for a price exceeding the Maximum Retail Price mentioned on the labels of the Company's Products. Unless authorized by the Company in writing, the Independent Distributors shall not give, offer or extend any promotion or discounts on the Products of the Company;
  2. 7.2 The Independent Distributor shall, throughout the validity of this Direct Seller Contract, strictly adhere to all applicable laws, regulations and other legal obligations that affect the operation of his / her business. The Independent Distributor shall be responsible for obtaining any applicable registration, license, approval or authorization, to carry out the business as Direct Seller, copy of which shall be provided to the Company upon request.

7.3 Direct Sellers for the Company shall:

1. a) disclose his / her conflict of interest at the time of entering with the contract with the Company or subsequently at the event of conflict of interest situation;
2. b) always carry their identity card and not visit the consumer's premises without prior appointment / approval;
3. c) truthfully and clearly identify themselves with their identity card, contact details and state the purpose of solicitation to the prospect;
4. d) state the identity of the Company, provide complete explanation and demonstration of products its quality, type, cost and usage being offered for sale along with necessary details of prices, credit terms, terms of payment, RTO, after-sales service etc. and information of his/her rights to cancel the order and / or to return the Product (Buy Back) in saleable condition to avail full refund on sums paid;
5. e) provide details regarding the complaint redressal mechanism, process of surrender of distributorship and outcome thereof.
6. f) provide a bill and receipt to the consumer for orders placed;
7. g) subject to applicable legal requirements, maintain proper books of accounts;
8. h) Comply with the policies of the Company available at [www.Grosspe.in](http://www.Grosspe.in) or other website as may be communicated in future by the Company;

#### 7.4 Direct Sellers for the Company shall not:

1. a) use misleading, deceptive or unfair trade practices for sale of any products to the Consumers or enrolment of prospective direct sellers;
2. b) require or encourage other the Company direct sellers to purchase the Company's Products or services in unreasonably large quantities;
3. c) provide any literature and/or training material, not restricted to collateral issued by the Company, to a prospective and/or existing direct seller which have not been approved by the Company;
4. d) require prospective or existing direct sellers to purchase any literature or training material or sales demonstration equipment;
5. e) avoid adherence of, inter alia, the Company's Code of Ethics and Conduct read with Terms and Conditions of the Contract for conducting his / her business of selling products;
6. f) share personal login / password with any third-party, company or any other unrelated individual or party whatsoever;
7. g) utilize for his / her purpose or to achieve his target or otherwise, any sum, or amount of money or money value, given by any Prospect or other Independent Distributor(s);
8. h) shall not indulge or involve himself or herself in the development of any mobile application, website or otherwise and post or publish any misleading advertisement(s) inviting or offering any jobs, fixed income, salaries, accommodation or any other benefits, pecuniary or otherwise, for and on behalf of the Company or by using any name of the Company or any of its brand or trade name or other intellectual Property rights of the Company, whether existing or to be introduced in future.

#### 8. Termination of the Direct Seller Agreement.

1. 8.1 The Independent Distributor may upon written notice at its sole discretion repudiate / terminate this Agreement with or without assigning any reason, which shall result in cessation of the distributorship with immediate effect. Upon termination, refund to the Independent Distributor, if any, shall be dealt according to the prevailing policies of the Company after deduction of aggregate amount equivalent to all benefits, incentives, bonus etc., if any received by the Independent Distributor, attributable to the products returned on termination of this Agreement. The Independent Distributor shall also not be eligible to purchase Company Products in future.
2. 8.2 Additionally, the Company also reserves its exclusive right to terminate this Agreement forthwith without any liability whatsoever, in case:
  1. a) the Direct Seller violates the provisions of the Code of Ethics and Conducts read with Terms and Conditions;
  2. b) the Direct Seller involves in activities infringing the rights including intellectual properties right of the Company which includes display and sale of products of the Company through any other online or offline channels;
  3. c) the Direct Seller involves in any fraud activities including but not limited to cash dealing, online and offline posting on jobs, misrepresentation by the Direct Seller to any consumer, prospective direct seller or third parties;

4. d) the Direct Seller involves in any activity(ies), directly or indirectly, which may cause damage to the reputation of the Company;
5. e) for reasons of non-performance by the Direct Seller;
6. f) Will full breach, negligence or non-cooperation in adopting any modification, amendment or discontinuation of existing business plan or future business decisions of the Company;

g) due to legal, regulatory or other developments that require material operational changes within the Territory, in which case the Company may, if regulatory conditions allow, endeavour to restructure the contractual relationship with the Direct Seller on such terms and conditions as are then practical and legally permissible;

Governing Law: The provisions of this Agreement and all questions of its interpretation shall be governed by and construed in accordance with the applicable laws of India and courts of Gurugram shall have exclusive jurisdiction on every matters arising out of this Contract or otherwise incidental or connected therewith.

10. Relationship between the Parties: The Independent Distributor hereby confirms that he/she has entered into this Agreement as an independent contractor. Nothing in the Direct Seller Agreement shall establish either an employment relationship or any other labour relationship between the Parties or a right for the Independent Distributor to act as a procurer, broker, commercial agent, contracting representative or associates of the Company. It is understood by the Independent Distributor that he/she shall always operate as an independent contractor on principal to principal basis, acting in his/her own name, at their own responsibility while purchasing products from the Company.

11. Dispute Resolution Mechanism. The Independent Distributor shall approach to the Grievance Redressal Mechanism of the Company in case of any conflict or dispute with the Company within 30 days from the date of event. The Company shall provide adequate resolution within 45 days from the date of raising the grievance with the Company. Any dispute, difference or claim remaining unresolved post reference to the Company, dispute shall be submitted to sole arbitrator appointed by the Company under the provisions of the Indian Arbitration and Conciliation Act, 1996. The venue of such arbitration shall be at Gurugram and the award of the Arbitrator shall be final and binding on all parties.

13. Waiver: No waiver of default under this Agreement unless made in writing and shall not be a waiver of any other default concerning the same or any other provision of this Agreement.

14. Severability: If any provision of this Agreement is declared invalid or unenforceable, the remaining provisions shall remain in full force and effect.

15. Indemnification: The Independent Distributor shall indemnify, defend and hold harmless, Company and its officers, directors, employees and agents (collectively "Company Indemnified Person") to the fullest extent possible from and against any and all actions, suits, claims, proceeding, costs, losses, fines, fees, penalties, interest obligations, deficiencies, expenses, damages, judgments, amounts paid in settlement and expenses (including without limitation attorney's fees and disbursement) suffered by the Company Indemnified Person, relating to or arising out of any provisions of this Agreement, infringement of intellectual property rights of the Company or any other third party, or cheating, fraud by the Independent Distributor whether directly by him or through his sales network.

16. Amendment and Modifications: The Company reserves unconditional and exclusive right to amend, modify, discontinue, introduce its business plan, policies terms and conditions at any time without any notice and liability in lieu thereof.

Disclaimer: The original English version of this Policy, may be translated into other languages. The translated version is a courtesy and office translation only and no rights can be derived

from the translated version. In the event of a dispute about the contents or interpretation of these terms and conditions or inconsistency or discrepancy between the English version and any other language version of these Terms & Conditions, the English language version to the extent permitted by law shall apply, prevail and be conclusive.

By signing here, I expressly agree to be abided by the Terms & Conditions of this Contract.

12. Limitation of Liability and Disclaimer of Warranties: The Company's liability, whether in Agreement or otherwise, arising out of or in connection with this Agreement shall not exceed the lower of (a) the invoice value of products purchased by the Independent Distributor during the one month preceding the date of the dispute; or (b) actual damages or loss as may be assessed by the arbitrator or any other dispute resolution mechanism adopted by the Parties.

Please Sign Here



प्रत्यक्ष विक्रेता अनुबंध (प्रत्यक्ष विक्रेता आवेदन पत्र का हिस्सा बनाना)

इस अनुबंध के इन नियमों और शर्तों को डायरेक्ट सेलर एप्लिकेशन ("एप्लिकेशन") के साथ पढ़ा जाना चाहिए। यदि कंपनी अपने विवेकाधिकार पर, आवेदन स्वीकार करती है, तो वे बाध्यकारी हो जाते हैं।

1 कई। परिभाषाएं:

1. (ए) "डायरेक्ट सेलर कॉन्ट्रैक्ट / एग्रीमेंट" का मतलब और निम्नलिखित शामिल होगा (संशोधन, संशोधन और सहित)

फिर से लागू करना):

1. ए) डायरेक्ट सेलर एप्लिकेशन फॉर्म को डायरेक्ट सेलर एप्लिकेशन का हिस्सा बनाने वाले नियम और शर्तों के साथ पढ़ा जाता है;

2. बी) कंपनी की बिजनेस प्लान और बिजनेस मैनुअल;

3. ग) स्वतंत्र वितरकों के लिए आचार संहिता;

4. डी) स्वतंत्र वितरक के लिए नियम और शर्तें;

5. ई) कंपनी की 30 दिनों की वापसी और वापसी (खरीदें वापस) नीति;

6. च) मूल नीति पर वापस लौटें;

7. छ) स्वतंत्र व्यापार मालिक लाइसेंस हस्तांतरण नीति;

8. ज) केन्द्रीय / राज्य सरकार द्वारा प्रकाशित उपभोक्ता मामलों के दिशानिर्देश, कानून, अधिनियम और नियम; अन्य सभी नीतियों के साथ पढ़ें, जैसा कि कंपनी द्वारा लागू होने और / या प्रकाशित होने के समय के लिए हो सकता है।

कंपनी अपनी वेबसाइट [www.Grosspe.in](http://www.Grosspe.in) पर पूर्वोक्त नीतियों और दस्तावेजों को प्रकाशित, संशोधित और अपडेट कर सकती है।

2. (बी।) "कूलिंग-ऑफ पीरियड" का अर्थ है 'प्रभावी तिथि' से आरंभिक 30 दिनों की अवधि, जिसके भीतर प्रत्यक्ष विक्रेता अनुबंध के उल्लंघन के लिए दंड के अधीन होने के बिना इस समझौते को निरस्त कर सकता है;

3. (सी।) "प्रभावी तिथि": कंपनी द्वारा इसकी स्वीकृति के अधीन, विधिवत भरे प्रत्यक्ष विक्रेता आवेदन जमा करने की तारीख का मतलब होगा।

4. (डी।) "सैलेबल": का अर्थ होगा बाजारू, अप्रयुक्त, बिना पका हुआ, कीमत के साथ बरकरार है और इसमें दाग, पसीना, डिटर्जेंट या शरीर की गंध नहीं होनी चाहिए, बिना सुगंधित पैकेजिंग के साथ इत्र, समाप्त नहीं, मौसमी, बंद नहीं या विशेष प्रचारक उत्पाद।

5. (ई।) "क्षेत्र": भारतीय गणराज्य का अर्थ होगा।

2. डीलरशिप / डायरेक्ट सेलिंग: कंपनी द्वारा आवेदन पर अनुमोदन के अधीन, कंपनी के संकेत, प्रभावी तिथि के रूप में, एक डायरेक्ट सेलर के रूप में आवेदक कंपनी के उत्पादों को बेचने का कार्य करेगा और कंपनी का 'स्वतंत्र वितरक' बन जाएगा। आवेदन पर अनुमोदन के बाद, स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर स्वतंत्र रूप से "डायरेक्ट सेलर्स" का सेल्स नेटवर्क बनाकर कंपनी के 'स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर' के रूप में अपने व्यवसाय की स्थापना करेगा और कंपनी के उत्पादों को उपभोग या फिर से बिक्री के लिए, योग्य पारदर्शी में खरीदने के लिए पात्र होगा। और नैतिक तरीके से।

3. अवधि: यह अनुबंध मान्य रहेगा, और जब तक कि खण्ड 8 में नीचे दिए गए अनुसार या तो पार्टी द्वारा या बिना कारण समाप्त नहीं किया जाता है, तब तक यह पूरी तरह से जारी रहेगा।

4. उत्पाद रिटर्न, वापसी (नीतियां वापस खरीदें) और उत्पत्ति पर वापस लौटने की नीतियां: स्वतंत्र वितरक, वापसी और वापसी की उत्पत्ति से 30 दिनों के भीतर कंपनी द्वारा रिटर्न और रिफंड (बाय-बैक) के लिए निर्धारित नीतियों को पूरी तरह से समझता है। उत्पादों और रिटर्न, रिफंड, बाय-बैक इत्यादि के सभी ऐसे मामलों को अनुरोध के समय प्रचलित कंपनी की नीतियों के अधीन किया जाएगा, जिसके लिए स्वतंत्र वितरक पालन करने का उपक्रम करता है।

5. असाइनमेंट और डिस्ट्रीब्यूशन ट्रांसफर: यह अनुबंध व्यक्तिगत क्षमता में हस्ताक्षरित करने के लिए डीम होगा और न ही इस एग्रीमेंट और यहां उत्पन्न होने वाले स्वतंत्र वितरक के किसी भी अधिकार या दायित्वों को कंपनी की पूर्व लिखित सहमति के बिना सौंपा या स्थानांतरित किया जा सकता है। हालांकि, स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर की मृत्यु के मामले में, उनके डिस्ट्रीब्यूटरशिप को उनके द्वारा पंजीकृत नॉमिनी को लाइसेंस ट्रांसफर पॉलिसी के प्रावधानों के अधीन किया जा सकता है।

6. भुगतान और बैंक खाते: कंपनी, डायरेक्ट सेलर एप्लिकेशन में दिए गए विवरण के अनुसार या उसके अनुसार स्वतंत्र हस्तांतरण के नाम पर बैंक हस्तांतरण के माध्यम से प्रोत्साहन, छूट, रिटर्न या रिफंड आदि के सभी भुगतान करेगी। कंपनी के साथ आदेश रखने के समय उसके द्वारा उसका उपयोग किया जा सकता है, जैसा भी मामला हो।

7. प्रत्यक्ष विक्रेताओं की बाध्यता:

1. 7.1 स्वतंत्र वितरक किसी भी कंपनी के उत्पाद को कंपनी के उत्पादों के लेबल पर उल्लिखित अधिकतम खुदरा मूल्य से अधिक कीमत पर नहीं बेचेगा। जब तक लिखित रूप में कंपनी द्वारा अधिकृत नहीं किया जाता है, तब तक स्वतंत्र वितरक कंपनी के उत्पादों पर कोई पदोन्नति या छूट नहीं देंगे, न ही देंगे;

2. 7.2 स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर, इस डायरेक्ट सेलर कॉन्ट्रैक्ट की वैधता के दौरान, सभी लागू कानूनों, विनियमों और अन्य कानूनी दायित्वों का सख्ती से पालन करेगा जो उसके व्यवसाय के संचालन को प्रभावित करते हैं। इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर किसी भी लागू रजिस्ट्रेशन, लाइसेंस, अप्रूवल या ऑथराइजेशन को प्राप्त करने के लिए ज़िम्मेदार होगा, जो डायरेक्ट सेलर के रूप में बिजनेस करेगा, जिसकी कॉपी कंपनी को अनुरोध पर मुहैया कराई जाएगी।

7.3 कंपनी के लिए प्रत्यक्ष विक्रेता:

1. क) कंपनी के साथ अनुबंध के साथ प्रवेश करने के समय या बाद में ब्याज की स्थिति के टकराव की स्थिति में उसके हितों के टकराव का खुलासा करता है;

2. बी) हमेशा अपना पहचान पत्र लेकर जाएं और पूर्व नियुक्ति / अनुमोदन के बिना उपभोक्ता के परिसर में न जाएं;

3. ग) अपने पहचान पत्र, संपर्क विवरण के साथ सत्यता और स्पष्ट रूप से खुद को पहचानें और संभावना के लिए विनती का उद्देश्य;

4. ड) कंपनी की पहचान बताएं, उत्पादों की गुणवत्ता, प्रकार, लागत और उपयोग की पूरी व्याख्या और प्रदर्शन प्रदान करें, साथ ही कीमतों की आवश्यक जानकारी, क्रेडिट शर्तों, भुगतान की शर्तों, आरटीओ, बिक्री के बाद सेवा आदि और आदेश को रद्द करने और / या भुगतान किए गए रकम पर पूर्ण वापसी का

लाभ उठाने के लिए बिक्री योग्य स्थिति में उत्पाद (वापस खरीदें) वापस करने के लिए उसके अधिकारों की जानकारी;

5. ई) शिकायत निवारण तंत्र, वितरण के आत्मसमर्पण की प्रक्रिया और उसके परिणाम के बारे में विवरण प्रदान करता है।

6. एफ) रखे गए आदेशों के लिए उपभोक्ता को एक बिल और रसीद प्रदान करें;

7. जी) लागू कानूनी आवश्यकताओं के अधीन, खातों की उचित पुस्तकों को बनाए रखना;

8. ह) कंपनी की नीतियों के अनुसार [www.Grosspe.in](http://www.Grosspe.in) या अन्य वेबसाइट पर उपलब्ध है, जो कंपनी द्वारा भविष्य में संप्रेषित की जा सकती है;

7.4 कंपनी के लिए प्रत्यक्ष विक्रेता नहीं होंगे:

1. क) उपभोक्ताओं को किसी भी उत्पाद की बिक्री या संभावित प्रत्यक्ष विक्रेताओं के नामांकन के लिए भ्रामक, भ्रामक या अनुचित व्यापार प्रथाओं का उपयोग करें;

2. ब) अनुचित रूप से बड़ी मात्रा में कंपनी के उत्पादों या सेवाओं को खरीदने के लिए अन्य कंपनी प्रत्यक्ष विक्रेताओं की आवश्यकता या उन्हें प्रोत्साहित करना;

3. ग) किसी भी संभावित और / या मौजूदा प्रत्यक्ष विक्रेता को, जो कंपनी द्वारा अनुमोदित नहीं किया गया है, कंपनी द्वारा जारी किए गए संपार्श्विक तक सीमित नहीं, कोई साहित्य और / या प्रशिक्षण सामग्री प्रदान करता है;

4. घ) किसी भी साहित्य या प्रशिक्षण सामग्री या बिक्री प्रदर्शन उपकरण खरीदने के लिए संभावित या मौजूदा प्रत्यक्ष विक्रेताओं की आवश्यकता होती है;

5. ई) बेचने के उत्पादों के व्यवसाय के संचालन के लिए अनुबंध की शर्तों और शर्तों के साथ कंपनी की आचार संहिता और आचरण के साथ पढ़ी गई, अन्य बातों के पालन से बचें;

6. एफ) किसी भी तीसरे पक्ष, कंपनी या किसी अन्य संबंधित व्यक्ति या पार्टी के साथ व्यक्तिगत लॉगिन / पासवर्ड साझा करें;

7. छ) अपने उद्देश्य के लिए या अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए या किसी भी संभावना या अन्य स्वतंत्र वितरक (ओं) द्वारा दिए गए किसी भी राशि, या धन या धन के मूल्य को प्राप्त करने के लिए;

8. ज) किसी भी मोबाइल एप्लिकेशन, वेबसाइट या अन्यथा के विकास में खुद को या खुद को शामिल नहीं करना चाहिए या किसी भी भ्रामक विज्ञापन (ओं) को प्रकाशित करना या प्रकाशित करना या किसी भी नौकरी, निश्चित आय, वेतन, आवास या किसी अन्य लाभ की पेशकश करना, कंपनी की ओर से या किसी भी कंपनी के किसी भी नाम या उसके ब्रांड या व्यापार नाम या कंपनी के अन्य बौद्धिक संपदा अधिकारों का उपयोग करके, चाहे वह मौजूदा हो या भविष्य में पेश किया जाए।

8. डायरेक्ट सेलर समझौते की समाप्ति।

1. 8.1 स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर अपने विवेकाधिकार पर लिखित नोटिस दे सकता है या बिना किसी कारण बताए इस समझौते को रद्द या समाप्त कर सकता है, जिसके परिणामस्वरूप डिस्ट्रीब्यूटरशिप तत्काल प्रभाव से समाप्त हो जाएगी। समाप्ति के बाद, स्वतंत्र वितरक को रिफंड, यदि कोई हो, तो सभी लाभ, प्रोत्साहन, बोनस आदि के बराबर कुल राशि की कटौती के बाद कंपनी की प्रचलित नीतियों के अनुसार निपटा जाएगा, यदि कोई स्वतंत्र वितरक द्वारा प्राप्त किया जाता है, जिसके लिए जिम्मेदार है। इस समझौते की समाप्ति पर उत्पाद लौटे। स्वतंत्र वितरक भविष्य में कंपनी उत्पाद खरीदने के लिए भी पात्र नहीं होगा।

2. also.2 इसके अतिरिक्त, कंपनी इस मामले में किसी भी दायित्व के बिना इस समझौते को समाप्त करने का अपना विशेष अधिकार रखती है, चाहे जो भी हो:

1. क) प्रत्यक्ष विक्रेता नैतिकता और आचार संहिता के प्रावधानों का उल्लंघन करता है जो नियम और शर्तों के साथ पढ़ा जाता है;



2. b) डायरेक्ट सेलर में कंपनी के अधिकार वाले बौद्धिक गुणों सहित अधिकारों का उल्लंघन करने वाली गतिविधियाँ शामिल हैं

किसी अन्य ऑनलाइन या ऑफलाइन चैनल के माध्यम से कंपनी के उत्पादों का प्रदर्शन और बिक्री शामिल है;

3. ग) डायरेक्ट सेलर किसी भी धोखाधड़ी गतिविधियों में शामिल है, लेकिन नकद लेनदेन, ऑनलाइन और ऑफलाइन पोस्टिंग तक सीमित नहीं है

नौकरियों, किसी भी उपभोक्ता को प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा गलत बयानी, संभावित प्रत्यक्ष विक्रेता या तीसरे पक्ष;

4. घ) प्रत्यक्ष विक्रेता प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से किसी भी गतिविधि (ies) में शामिल होता है, जो की प्रतिष्ठा को नुकसान पहुंचा सकता है

कंपनी;

5. ई) प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा गैर-प्रदर्शन के कारणों के लिए;

6. एफ) कंपनी के मौजूदा व्यापार योजना या भविष्य के व्यावसायिक निर्णयों के किसी भी संशोधन, संशोधन या विघटन को अपनाने में पूर्ण उल्लंघन, लापरवाही या असहयोग करेगा;

छ) कानूनी, विनियामक या अन्य विकासों के कारण जो क्षेत्र के भीतर सामग्री परिचालन परिवर्तन की आवश्यकता होती है, जिस स्थिति में कंपनी विनियामक शर्तों की अनुमति देती है, ऐसे नियमों और शर्तों पर प्रत्यक्ष विक्रेता के साथ संविदात्मक संबंध को फिर से व्यवस्थित करने का प्रयास करती है। और कानूनी रूप से अनुमेय;

शासी कानून: इस समझौते के प्रावधानों और इसकी व्याख्या के सभी प्रश्नों को भारत के लागू कानूनों के अनुसार नियंत्रित और माना जाएगा और गुरुग्राम की अदालतों को इस अनुबंध से उत्पन्न होने वाले प्रत्येक मामले या अन्यथा आकस्मिक या जुड़े हुए लोगों पर विशेष अधिकार होगा।।

10. पार्टियों के बीच संबंध: स्वतंत्र वितरक इसके द्वारा पुष्टि करता है कि उसने एक स्वतंत्र ठेकेदार के रूप में इस समझौते में प्रवेश किया है। डायरेक्ट सेलर एग्रीमेंट में कुछ भी या तो एक रोजगार संबंध या पार्टियों के बीच कोई अन्य श्रम संबंध स्थापित नहीं करेगा या स्वतंत्र वितरक के लिए एक अधिकार, ब्रोकर, वाणिज्यिक एजेंट, अनुबंध प्रतिनिधि या कंपनी के सहयोगियों के रूप में कार्य करेगा। इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर द्वारा यह समझा जाता है कि वह कंपनी से उत्पादों की खरीद के दौरान हमेशा अपने स्वयं के नाम पर कार्य करने के लिए प्रिंसिपल से प्रिंसिपल आधार पर एक स्वतंत्र ठेकेदार के रूप में काम करेगा।

11. विवाद समाधान तंत्र: इंडिपेंडेंट डिस्ट्रीब्यूटर इवेंट की तारीख से 30 दिनों के भीतर कंपनी के साथ किसी भी तरह के संघर्ष या विवाद की स्थिति में कंपनी के शिकायत निवारण तंत्र से संपर्क करेगा। कंपनी कंपनी के साथ शिकायत उठाने की तिथि से 45 दिनों के भीतर पर्याप्त समाधान प्रदान करेगी। कंपनी के लिए किसी भी विवाद, अंतर या दावा शेष अनसुलझे संदर्भ, विवाद भारतीय मध्यस्थता और सुलह अधिनियम, 1996 के प्रावधानों के तहत कंपनी द्वारा नियुक्त एकमात्र मध्यस्थ को प्रस्तुत किया जाएगा। इस तरह के मध्यस्थता का स्थान गुरुग्राम और पुरस्कार पर होगा। मध्यस्थ का अंतिम और सभी पक्षों पर बाध्यकारी होगा।

13. छूट: इस समझौते के तहत डिफॉल्ट की कोई छूट जब तक लिखित में नहीं की जाती है और इस समझौते के समान या किसी अन्य प्रावधान के संबंध में किसी अन्य डिफॉल्ट की छूट नहीं होगी।

14। क्षमता: यदि इस समझौते के किसी भी प्रावधान को अमान्य या अप्राप्य घोषित किया जाता है, तो शेष प्रावधान पूर्ण बल और प्रभाव में रहेंगे।

15. निगमीकरण: स्वतंत्र डिस्ट्रीब्यूटर किसी भी और सभी कार्यों, मुकदमों, दावों के खिलाफ और उसके खिलाफ संभावित रूप से कंपनी और उसके अधिकारियों, निदेशकों, कर्मचारियों और एजेंटों (सामूहिक रूप से "कंपनी से संबंधित व्यक्ति") की निंदा, बचाव और रक्षा करेगा। कार्यवाही, लागत, हानि, जुर्माना,



शुल्क, दंड, ब्याज दायित्वों, कमियों, व्यय, हर्जाना, निर्णय, निपटान और व्यय में भुगतान की गई राशि (बिना किसी सीमा के वकील की फीस और संवितरण सहित) कंपनी द्वारा क्षतिपूर्ति की गई, संबंधित या उससे उत्पन्न हुई। इस समझौते के किसी भी प्रावधान, कंपनी या किसी अन्य तीसरे पक्ष के बौद्धिक संपदा अधिकारों का उल्लंघन, या धोखाधड़ी, स्वतंत्र वितरक द्वारा धोखाधड़ी चाहे वह सीधे उसके द्वारा या उसके बिक्री नेटवर्क के माध्यम से हो।

16. संशोधन और संशोधन: कंपनी बिना किसी नोटिस के किसी भी समय, उसके व्यवसाय योजना, नीतियों के नियमों और शर्तों में संशोधन, संशोधन, बंद करने, संशोधन करने और बंद करने का बिना शर्त और विशेष अधिकार सुरक्षित रखती है।

अस्वीकरण: इस नीति का मूल अंग्रेजी संस्करण, अन्य भाषाओं में अनुवादित किया जा सकता है। अनुवादित संस्करण केवल एक शिष्टाचार और कार्यालय अनुवाद है और अनुवादित संस्करण से कोई अधिकार प्राप्त नहीं किया जा सकता है। इन नियमों और शर्तों की सामग्री या व्याख्या या अंग्रेजी संस्करण और इन नियमों और शर्तों के किसी भी अन्य भाषा संस्करण के बीच असंगतता या विसंगति के बारे में विवाद की स्थिति में, कानून द्वारा अनुमत सीमा तक अंग्रेजी भाषा संस्करण लागू होगा, प्रबल होगा। निर्णायक हो।

यहां हस्ताक्षर करके, मैं स्पष्ट रूप से इस अनुबंध के नियमों और शर्तों का पालन करने के लिए सहमत हूं।

12. वारंटियों की देयता और अस्वीकृति की सीमा: कंपनी की देनदारी, चाहे समझौते में हो या अन्यथा, इस समझौते के संबंध में या उससे उत्पन्न होने वाली, स्वतंत्र वितरक द्वारा खरीदे गए उत्पादों के चालान मूल्य से कम नहीं होगी (क) विवाद की तारीख से पहले एक महीने; या (ख) मध्यस्थों या पक्षकारों द्वारा अपनाई गई किसी अन्य विवाद समाधान प्रणाली द्वारा वास्तविक नुकसान या हानि का आकलन किया जा सकता है।

कृपया यहाँ हस्ताक्षर करें