

निर्देश (गार्ड लाइन्स)

रिटेल दुकानों के अतिरिक्त होने वाले प्रोडक्ट व सर्विसेज की बिक्री को डायरेक्ट सेलिंग कहते हैं और इसको नियंत्रित करने के लिए यह निर्देश जारी किए गए हैं ताकि जो ग्राहक डायरेक्ट सेलिंग द्वारा अपने लिए प्रोडक्ट और सर्विसेज खरीदते हैं उनके हितों को सुरक्षित किया जा सके।

परिभाषाएं :-

1. डायरेक्ट सेलिंग :- डायरेक्ट सेलिंग का मतलब है किसी भी प्रोडक्ट या सेवा को सीधे-सीधे तौर पर सामान्यतः डायरेक्ट सेल या मेल ऑर्डर बिक्री द्वारा प्रोडक्ट्स/सर्विसेज की जानकारीयों की व्याख्या करके या उनको प्रदर्शित करके ग्राहकों के घरों, ऑफिस या अन्य ऐसी जगह जो स्थायी रिटेल दुकानों से अलग हो, तक पहुंचाना।
2. डायरेक्ट सेलिंग संस्था :- यह एक ऐसी संस्था है जिसमें प्रोडक्ट को किसी ट्रेडमार्क या सर्विसेज मार्क या किसी अन्य पहचाने जाने वाले मार्क के अन्तर्गत किसी व्यक्ति या ऑर्गेनाइजेशन को डायरेक्ट बेचा जाता है।
3. डायरेक्ट सेलर :- ऐसा व्यक्ति जोकि डायरेक्ट सेलिंग की प्रक्रिया का एक सदस्य/सदस्या हो और जो डायरेक्ट सेलिंग करता हो।
4. मेल ऑर्डर सेल्स :- ऐसे ऑर्डर जो मेल के जरिए मिलें, उन्हें बेचने के लिए डायरेक्ट सेलर (व्यक्ति) खुद या फिर किसी अधिकृत व्यक्ति के जरिए ग्राहकों तक उनके ऑर्डर किये हुए प्रोडक्ट व सर्विस पहुंचाए।
5. पिरामिड स्कीम या मनी चेन स्कीम :- यह एक ऐसी स्कीम या व्यवस्था है जिसमें पैसा सर्कुलेशन में घूमता है जैसाकि प्राइज चिट्स और सर्कुलेशन स्कीम (बैनिंग) धारा 1978 में सेक्शन 2(c) और 2(e) में परिभाषित किया गया है, जिसमें ऐसे प्रोडक्ट और सर्विसेज की बिक्री शामिल है जिसमें कोई व्यक्ति ऐसा अवसर इसलिए अर्जित करता है ताकि उसे आर्थिक लाभ हो सके जोकि बिक्री किये गये प्रोडक्ट्स व सर्विसेज की मात्रा पर निर्भर नहीं करता बल्कि पूर्ण व आंशिक रूप से किसी और व्यक्ति के ऐसी स्कीम में जुड़ने से होने वाले लाभ पर आधारित हो।
6. ग्राहक :- ग्राहक से मतलब किसी ऐसे व्यक्ति से है जो डायरेक्ट सेलर से अपनी सोच-विचार के अनुसार प्रोडक्ट खरीदता हो या खरीदने को तैयार हो।

1. डायरेक्ट सेलिंग करने की मान्य शर्तें :-

निम्न शर्तें डायरेक्ट सेलिंग संस्था और डायरेक्ट सेलर को स्वीकृत करनी होंगी:-

- a) डायरेक्ट सेलिंग संस्था भारत में व्यवसाय करने के लिए कानूनी रूप से मान्य कम्पनी होनी चाहिए और जो कानूनी तौर पर सभी जरूरी कर (टैक्स) भरती हो।

- b) डायरेक्ट सेलिंग संस्था के पास रजिस्टर्ड ट्रेडमार्क का उपयोगकर्ता होने का आज्ञा पत्र या वैलिड लाईसेंस हो जिसमें प्रोडक्ट, सर्विस और प्रमोटर की पूरी जानकारी हो।
- c) डायरेक्ट सेलिंग संस्था की एक वेब-साईट होनी चाहिए जिसमें उसके प्रोडक्ट व सर्विसेज़, नियम व शर्तें, प्रोडक्ट्स की कीमत, डायरेक्ट सेलर्स की पूरी जानकारी और व्यवसाय की पूरी जानकारी होनी चाहिए। इस वेब-साईट को नियमित रूप से अपडेट करते रहना चाहिए और डायरेक्ट इण्डस्ट्रीज़ सेन्टर द्वारा मांगी जाने वाली अन्य सभी जरूरी जानकारियां होनी चाहिए।
- d) डायरेक्ट सेलिंग संस्था, डायरेक्ट सेलर्स को एनरोलमेंट करने के लिए कोई प्रोडक्ट खरीदने या किसी प्रकार की मेम्बरशिप फीस देने के लिए बाध्य नहीं कर सकती।
- e) डायरेक्ट सेलर्स को कम्पनसेशन प्रोडक्ट व सर्विस की बिक्री की मात्रा के आधार पर मिलना चाहिए।
- f) डायरेक्ट सेलिंग संस्था कोई भी प्रोडक्ट या सर्विस के डिलीवरी की तिथि से 30 दिन के अन्दर ग्राहक को वापस करने और उनके बदले में पूरा पैसा वापस प्राप्त करने की सुविधा होनी चाहिए।
- g) डायरेक्ट सेलिंग संस्था को निम्न जानकारियां डायरेक्ट सेलर को समय-समय पर उपलब्ध करानी चाहिए:-
- i. डायरेक्ट सेलिंग संस्था और डायरेक्ट सेलर का नाम, पता और फोन नम्बर।
 - ii. डायरेक्ट सेलिंग संस्था को अपने डायरेक्ट सेलर की पूरी जानकारी वेब-साईट पर डालनी चाहिए।
 - iii. डायरेक्ट सेलिंग संस्था/डायरेक्ट सेलर या फिर उनके प्रस्तुतकर्ता अपना कम्पनी का पहचान पत्र, सरकारी विभाग द्वारा जारी फोटो आई.डी. कार्ड हमेशा साथ रखें।
 - iv. प्रोडक्ट या सर्विस की पूरी जानकारी का ब्यौरा।
 - v. ऑर्डर की तारीख, ग्राहक द्वारा अदा की जाने वाली प्रोडक्ट की पूरी रकम बिल व रसीद के साथ होनी चाहिए।
 - vi. सेम्पल की जांच का समय व जगह और प्रोडक्ट की डिलीवरी का समय व जगह।
 - vii. डायरेक्ट सेलिंग संस्था की कस्टमर केयर व्यवस्था के बारे में पूरी जानकारी।
 - viii. डायरेक्ट सेलर/डायरेक्ट सेलिंग संस्था जब भी डायरेक्ट सेल्स के कारोबार के उद्देश्य से अपने ग्राहक को किसी भी जगह पर बुलाते हैं तो उन्हें उससे पहले अनुमति या मिलने का निश्चित समय ले लेना चाहिए। जिसमें उस जगह पर जाने से पहले वहां मिलने का उद्देश्य स्पष्ट करें साथ ही अपने पहचान पत्र लेकर जाएं और जगह के मालिक या किसी भी अधिकृत व्यक्ति द्वारा जगह को छोड़ने के निवेदन पर छोड़ दें।

- II. जो भी कम्पनी इन निर्देशों का पालन नहीं करेगी उन्हें डायरेक्ट सेलिंग/मल्टीलेवल मार्केटिंग का हिस्सा नहीं माना जाएगा और उन पर सम्बन्धित धारा के अनुसार उपयुक्त कार्यवाही की जाएगी।