

กฎระเบียบผู้จัดจำหน่ายของพีเอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล สำนักงานใหญ่ เอเชีย แปซิฟิก พทีอี จำกัด

DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL Headquarters Asia Pacific Pte Ltd

1. สถานะทางกฎหมายของผู้จัดจำหน่าย

1.1. ผู้จัดจำหน่ายคือพนักงานขายอิสระที่มีเป้าหมายที่จะสร้างรายได้จากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์

1.2. กิจกรรมในการจัดจำหน่ายของผู้จัดจำหน่าย ได้แก่ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ในนามของตนเองโดยตรง ให้กับผู้บริโภคปลายทาง การแนะนำผู้บริโภคปลายทางให้รู้จักกับพีเอ็ม (Customer Direct Program) และการแนะนำผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ให้รู้จักกับพีเอ็มในฐานะผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์

1.3. ผู้จัดจำหน่ายไม่มีการผูกพันในการดำเนินงาน และสามารถตัดสินใจได้อย่างอิสระว่า จะทำงานเมื่อใด ที่ไหน อย่างไร และมากน้อยเพียงใด ผู้จัดจำหน่ายจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของตนเอง ผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายถือเป็นผู้ประกอบการวิชาชีพอิสระ และในฐานะดังกล่าวต้องรับผิดชอบต่อการใช้ปฏิบัติตามภาระผูกพันทางกฎหมายทั้งหมดที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจ(การจดทะเบียนบริษัท ภาษีเงินได้ ภาษีขาย ประกันสังคม กฎหมายการแข่งขันทางการค้า)

2. การเริ่มต้นและการสิ้นสุดการเป็นผู้จัดจำหน่าย

2.1. การเป็นผู้จัดจำหน่ายเริ่มต้นขึ้นเมื่อมีการยื่นใบสมัครที่สมบูรณ์ของผู้จัดจำหน่าย และจะถือเป็นข้อตกลงที่มีผลสมบูรณ์เมื่อพีเอ็มได้รับใบสมัครนั้น ไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์เพื่อเป็นผู้จัดจำหน่าย หากผู้จัดจำหน่ายได้รับการยอมรับจากพีเอ็มจะแจ้งให้ผู้จัดจำหน่ายทราบถึงการยอมรับการสมัครโดยทันที

2.2. ภายใน 30 วันหลังจากได้รับแจ้งการยอมรับการสมัคร ผู้จัดจำหน่ายสามารถถอนการสมัครของตนได้โดยการส่งคำชี้แจงเป็นลายลักษณ์อักษรถึงพีเอ็มโดยไม่ต้องระบุเหตุผลใดๆ หลังจากการถอนการสมัครแล้ว ผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ทั้งหมดที่ซื้อในฐานะผู้จัดจำหน่ายอาจถูกส่งคืน และพีเอ็มจะคืนเงินเต็มจำนวนที่ชำระไป สำหรับผลิตภัณฑ์ดังกล่าว

1. LEGAL POSITION OF THE DISTRIBUTOR

1.1. A Distributor is a self-employed salesperson, who intends to earn income through the distribution of FitLine products.

1.2. A Distributors' distributary activities include selling FitLine products in their own name directly to end consumers, referring end consumers to PM (Customer Direct Program) and referring new Distributors to PM as a sponsor.

1.3. Distributors have no operational obligations and can freely decide when, where, how and how much they work. Distributors must bear all costs relating to their business themselves. Each Distributor is an independent contractor, and as such responsible for the fulfillment of all legal obligations resulting from the business (registering a company, income tax, sales tax, social insurance, competition law).

2. BEGINNING AND ENDING A DISTRIBUTORSHIP

2.1. A Distributorship begins with a completed application by the Distributor; it becomes a valid agreement as soon as the application has been accepted by PM. It is not necessary to order FitLine Products to become a Distributor. If the Distributor is accepted, PM will inform a Distributor of the acceptance of their application without delay.

2.2. Within 30 days of receiving notice of the acceptance of the application, a Distributor can withdraw their application by means of a written declaration to PM without stating any reasons. After the withdrawal of the application, all FitLine products purchased as a Distributor may be returned and PM will reimburse the full amount paid for them.

2.3. การเป็นผู้จัดจำหน่ายสิ้นสุดลงได้โดยไม่มีระยะเวลากำหนดแน่นอน และทั้งสองฝ่ายสามารถยุติได้ทุกเมื่อ โดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งโดยต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีสิทธิที่จะยกเลิกการเป็นผู้จัดจำหน่ายโดยมีผลทันที ในกรณีที่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง (i) ละเมิดข้อผูกพันภายใต้การเป็นผู้จัดจำหน่ายนี้โดยไม่ได้แก้ไขการละเมิดดังกล่าวภายใน 10 วัน นับจากทราบเรื่องดังกล่าว หรือ (ii) เข้าสู่กระบวนการชำระบัญชี อยู่ภายใต้การพิทักษ์ทรัพย์ ถูกยุบเลิก หรืออยู่ระหว่างดำเนินการในลักษณะเดียวกัน หากผู้จัดจำหน่ายละเมิดข้อผูกพันภายใต้ข้อ 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 หรือ 7.4 ของกฎระเบียบผู้จัดจำหน่ายดังกล่าว ถือเป็นเหตุในการยุติสัญญา

2.4. ผู้จัดจำหน่ายจะต้องตรวจสอบและอัปเดตข้อมูลที่ใช้ในการสมัครเป็นประจำ โดยเฉพาะชื่อ ที่อยู่ ข้อมูลบัญชีธนาคาร อีเมล และหมายเลขโทรศัพท์

2.5. ในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายถึงแก่ความตาย สิทธิการจัดจำหน่ายสามารถโอนให้แก่คู่สมรส บุตรหรือบิดามารดาได้ หากมีการร้องขอการโอนสิทธิ์เป็นลายลักษณ์อักษร โดยได้รับความยินยอมของทายาททั้งหมด ผู้รับโอนต้องยอมรับกฎระเบียบสำหรับผู้จัดจำหน่ายของพีเอ็มในฉบับจริง และพีเอ็มต้องให้ความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษร

3. สิทธิในการรับโบนัส

3.1. ผู้จัดจำหน่ายจะได้รับโบนัสสำหรับผลิตภัณฑ์ FitLine ที่ซื้อโดยผู้บริโภคปลายทางที่ได้รับการแนะนำโดยผู้จัดจำหน่ายให้กับพีเอ็ม ผ่านโปรแกรม Customer Direct หรือโดยผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับการแนะนำ ฝการฝึกอบรม และได้รับการสนับสนุนจากผู้จัดจำหน่ายในฐานะผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์ โบนัสจะได้รับการจ่ายสำหรับคำสั่งซื้อเพิ่มเติม โดยผู้บริโภคปลายทางและผู้จัดจำหน่ายเหล่านี้ รวมถึงคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ FitLine อื่นๆ โดยผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับการสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมจากผู้จัดจำหน่าย สิทธิในการได้รับโบนัสจะเกิดขึ้นเมื่อชำระเงินค่าสินค้าเรียบร้อยแล้ว ข้อกำหนดและจำนวนโบนัสจะกำหนดไว้ในแผนการตลาดของพีเอ็ม ตามรูปแบบที่มีผลบังคับใช้ ในเวลาทำการอ้างอิง และพีเอ็มอาจตัดสินใจแก้ไขแผนการตลาดซึ่งมีผลใช้กับผู้จัดจำหน่ายทั้งหมด

3.2. พีเอ็มจ่ายโบนัสเป็นรายเดือน ภาษีมูลค่าเพิ่มจะต้องชำระจากโบนัสหากมีผลบังคับใช้ และหากผู้จัดจำหน่ายได้แจ้งพีเอ็มเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าเกี่ยวกับสิทธิในการยื่นภาษีขาย พร้อมทั้งระบุหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีและสำนักงานภาษีที่รับผิดชอบไว้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขดังกล่าว จะถือว่าภาษีมูลค่าเพิ่มรวมอยู่ในโบนัส ใบแจ้งยอดโบนัสจะพร้อมให้บริการในส่วนของพาร์ทเนอร์/สมาชิก อย่างไรก็ตาม หากผู้จัดจำหน่ายต้องการรับทางไปรษณีย์ จะมีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการดำเนินการจำนวน 10 ดอลลาร์สิงคโปร์ การจ่ายโบนัส จะดำเนินการภายในวันที่ 20 ของเดือนถัดไปเป็นอย่างช้าที่สุด

2.3. A Distributorship is concluded for an indefinite time; it can be terminated at any time by either Party upon providing 30 days written notice in advance. Either Party shall be entitled to terminate the Distributorship with immediate effect in case the other Party (i) commits a breach of its obligations under this Distributorship without rectifying such breach within 10 days after becoming aware thereof; or (ii) goes into liquidation, comes under receivership, is wound up or undergoes similar proceedings. If a Distributor is in breach of its obligations under articles 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 or 7.4 of the Distributor Rules, this shall constitute a cause for termination.

2.4. The Distributor shall regularly review and update the data provided in the application, especially name, address, bank account information, email and telephone.

2.5. In the case of death of the Distributor, the Distributorship can be transferred to a spouse, child, or parent if the transfer is requested in writing with the agreement of all heirs, the transferee accepts the PM Distributor Rules in the actual version and PM agrees in writing.

3. ENTITLEMENT TO BONUS

3.1. The Distributor will receive a bonus for FitLine products bought either by end consumers referred by Distributor to PM through the Customer Direct Program, or by a distributor who is introduced, trained and supported by Distributor as a sponsor. The bonus will also be paid for further orders by these end consumers and distributors as well as any other orders of FitLine products by distributors directly or indirectly sponsored by the Distributor. The right to a bonus arises once the products have been paid for. Requirements for, and the amounts of the bonus are determined in the PM Marketing Plan in the form valid at the time of referral; PM may decide to make amendments to the Marketing Plan which apply to all Distributors.

3.2. PM pays out the bonus on a monthly basis. GST shall be payable on the bonus if applicable and if a Distributor has previously informed PM in writing of a right to declare sales tax and provided their tax number and the responsible tax office. Otherwise GST is considered included in the bonus. The bonus statement will be available in the Partner Area, however, if a Distributor wishes to receive it by mail, an administrative fee of 10 SGD will be charged. Payment of the bonus will be made by the 20th of the following month at the latest.

3.3. ห้ามมิให้มีการดัดแปลงเกณฑ์โบนัสใดๆ ที่ระบุไว้ในแผนการตลาดฟิตไลน์ ซึ่งรวมถึงการสนับสนุนผู้จัดจำหน่ายที่ไม่ได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์จริง (ตัวแทนหลอก) ตลอดจนการลงทะเบียนหลายบัญชี ทั้งแบบเปิดเผยหรือแฝงตัว ที่ขัดต่อข้อกำหนด ห้ามใช้ชื่อของคู่สมรส ญาติพี่น้อง บริษัท ห้างหุ้นส่วน กรัสน์ หรือชื่ออื่นใดของบุคคลที่สามใดๆ เพื่อหลีกเลี่ยงข้อกำหนดนี้ด้วย ห้ามมิให้ส่งเสริมหรือสนับสนุนบุคคลที่สามให้ขายหรือซื้อสินค้าเพื่อให้ได้ตำแหน่งที่ดีขึ้นในแผนการตลาด หรือเพื่อดัดแปลงโบนัสของกลุ่ม

4. กิจกรรมการขายของตัวแทนจำหน่ายในที่อื่น

4.1. ผู้จัดจำหน่ายต้องไม่ดำเนินกิจกรรมใดๆ ให้กับผู้แข่งขันของฟิตไลน์ โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากฟิตไลน์ ผู้แข่งขันของฟิตไลน์ หมายถึงบริษัทใดๆ ที่นำเสนอสินค้าที่แข่งขันกับผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก

4.2. ผู้จัดจำหน่ายจะต้องแยกกิจกรรมการจัดจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตทั้งหมดสำหรับบริษัทอื่นออกจากกิจกรรมสำหรับฟิตไลน์และกับผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์อย่างสิ้นเชิง ห้ามมิให้กระทำการหรือพยายามกระทำการใดๆ ที่ทำให้ผู้จัดจำหน่ายรายอื่นของฟิตไลน์ ซื้อสินค้าหรือบริการจากบริษัทอื่น หรือเข้าร่วมกิจกรรมกับบริษัทอื่นเพิ่มเติมหรือแทนที่กิจกรรมที่ทำกับฟิตไลน์ หรือทำให้ลดลงหรือยุติกิจกรรมที่ทำกับฟิตไลน์

5. การซื้อและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์

5.1. ผู้จัดจำหน่ายจะสั่งซื้อและรับผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์จากฟิตไลน์โดยตรงเท่านั้น

5.2. ผู้จัดจำหน่ายจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ให้กับผู้บริโภคปลายทาง ผ่านการขายตรงส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่อนุญาตให้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ผ่านทางร้านค้าปลีก ตลาดการค้า งานแสดงสินค้า การประมูลออนไลน์ สื่อมวลชน และกิจกรรมการขายอื่นๆ ที่คล้ายคลึงกัน หากผู้จัดจำหน่ายต้องการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ในประเทศอื่น ผู้จัดจำหน่ายจะต้องรับผิดชอบในการตรวจสอบว่าผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์สามารถจำหน่ายในประเทศนั้นได้หรือไม่ และสอดคล้องกับกฎหมายและข้อบังคับของประเทศนั้นหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ข้อบังคับเกี่ยวกับผู้บริโภคหรือการนำเข้า ข้อบังคับด้านสุขภาพ และข้อกำหนดด้านการติดฉลาก ฟิตไลน์ขอปฏิเสธความรับผิดชอบใดๆ ในเรื่องนี้

3.3. Any manipulation of bonus criteria described in the PM Marketing Plan is prohibited. This includes the sponsoring of Distributors who do not actually sell FitLine products (straw men), as well as open or disguised multiple registrations to the extent prohibited. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision. It is also prohibited to encourage third parties to sell or purchase products in order to achieve a better position in the Marketing Plan or to manipulate the group bonus.

4. SALES ACTIVITY OF A DISTRIBUTOR ELSEWHERE

4.1. A Distributor may not undertake activities for a competitor of PM without PM's prior written agreement. A competitor of PM is any company which offers goods which are competing with FitLine products within the APAC region.

4.2. A Distributor shall keep every permitted distribution activity for another company completely separate from the activity for PM and with FitLine products. It is not permitted to cause or try to cause other Distributors of PM in any way whatsoever to purchase goods or services from the other company or to become active for the other company in addition to or instead of their activity for PM or to reduce or stop their activity for PM.

5. PURCHASE AND DISTRIBUTION OF FITLINE PRODUCTS

5.1. The Distributor shall exclusively order and receive FitLine products directly from PM.

5.2. The Distributor shall only sell FitLine products to end consumers through personal direct sales. It is not allowed to sell FitLine products through retail stores, trading markets, fairs, online auctions, mass media and other similar sales activities. If the Distributor wants to sell FitLine products in another country, the Distributor is responsible for checking whether the FitLine product can be marketed in that country and whether it complies with the laws and regulations of that country, notably any consumer or import regulations, health regulations and labelling requirements. PM declines any responsibility in this respect.

5.3. ผู้จัดจำหน่ายจะต้องนำผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ที่ขายให้กับผู้บริโภคคืนภายใน 30 วันหลังจากการจัดส่ง ในกรณีที่ไม่พึงพอใจ ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องให้เหตุผลพิเศษใดๆ ความไม่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ก็เพียงพอแล้ว (การรับประกันความพึงพอใจของพีเอ็ม) ผู้บริโภคสามารถเลือกได้ระหว่างการแลกเปลี่ยนสินค้า รับเครดิต หรือขอคืนเงินราคาซื้อที่ชำระไปเมื่อส่งคืนสินค้าแล้ว หากผู้บริโภคเลือกเครดิตหรือการคืนเงิน เครดิตหรือเงินคืนจะต้องถูกโอนให้กับผู้บริโภคภายใน 60 วันนับจากวันที่ผู้บริโภคแจ้งยกเลิกการคืนสินค้า

5.4. ผู้จัดจำหน่ายมีอิสระในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากพีเอ็มในปริมาณเท่าใดก็ได้ โดยไม่มีข้อผูกมัดในการซื้อผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ใดๆ และไม่มีข้อกำหนดการซื้อขั้นต่ำ ผู้จัดจำหน่ายสามารถส่งคืนผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ให้กับพีเอ็มได้ ตามนโยบายการคืนสินค้าของพีเอ็ม ซึ่งสามารถดูได้ใน พื้นที่ใช้งานของพาร์ทเนอร์/สมาชิกหลังจากเข้าสู่ระบบที่ www.pm-international.com.

5.5. คำสั่งซื้อทั้งหมดที่ทำโดยผู้จัดจำหน่ายจะถูกดำเนินการตามราคาพีเอ็ม ที่แสดงในร้านค้าออนไลน์พีเอ็ม ณ เวลาที่สั่งซื้อ โดยทั่วไปแล้วจะมีการบวกภาษีขาย ค่าบรรจุภัณฑ์และค่าขนส่ง ในกรณีที่เกี่ยวข้อง การชำระเงินต้องเสร็จสิ้นหรือเสร็จสมบูรณ์ก่อนการจัดส่งสินค้า

6. ข้อผูกพันเพิ่มเติมของผู้จัดจำหน่าย

6.1. ผู้จัดจำหน่ายต้องดำเนินการในฐานะผู้ประกอบการที่เป็นอิสระและมีความรับผิดชอบ และหลีกเลี่ยงการแสดงออกใดๆ ว่าเป็นพนักงานของพีเอ็มหรือมีสิทธิที่จะให้คำชี้แจงใดๆ ในนามของพีเอ็ม

6.2. พีเอ็มเป็นสมาชิกของสมาคมทั้งในระดับชาติและนานาชาติ ด้านการตลาดแบบตรง ผู้จัดจำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานจรรยาบรรณที่สมาคมเหล่านี้กำหนดไว้สำหรับสมาชิกและตัวแทนของสมาชิก

6.3. ทุกสิ่งที่ผู้จัดจำหน่ายกล่าวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์พีเอ็มและฟิตไลน์จะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของพีเอ็ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ บนฉลากผลิตภัณฑ์ เว็บไซต์อย่างเป็นทางการ และแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลผลิตภัณฑ์อื่นๆ ภายใต้งานการโฆษณา ก็ตาม ผู้จัดจำหน่ายจะต้องไม่กล่าวอ้างว่าผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ มีสรรพคุณในการรักษาหรือบำบัดโรค หรือใช้ข้อความกล่าวอ้างด้านสุขภาพที่ขัดต่อบทบัญญัติทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

6.4. คุณตกลงที่จะไม่ทำการเปลี่ยนแปลงใดๆ ต่อผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์หรือบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ และ / หรือ ไม่อนุญาตให้บุคคลที่สามทำการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว อนุญาตให้ติดฉลากที่อยู่พร้อมข้อมูลที่อยู่ของผู้จัดจำหน่ายได้ ตราบเท่าที่ฉลากนั้นไม่ปิดบังข้อมูลผลิตภัณฑ์ ประกาศทางกฎหมาย หรือทรัพย์สินทางปัญญาของพีเอ็ม

5.3. The Distributor has to take back FitLine products sold to consumers within 30 days after delivery in case of dissatisfaction. The consumer does not have to provide any special reasons, not being satisfied with the products is sufficient (PM satisfaction guarantee). The consumer may choose between exchange, credit or a refund of the purchase price paid once the products have been returned. If the consumer chooses credit or a refund, the credit or refund must be made to the consumer within 60 days from the consumer requests for cancel date of return of the products.

5.4. The Distributor is free to order any quantity of products from PM. There is no obligation to purchase any FitLine products, nor a minimum purchase requirement. The Distributor can return FitLine products to PM in accordance with PM's return policy, which can be found in the Partner Area after login on www.pm-international.com.

5.5. All orders made by the Distributor are processed according to the PM prices shown in the PM Online Shop at the time of order. Sales tax, costs of packaging and shipping are generally added, as far as they apply. Payment must be secured or completed before delivery.

6. FURTHER OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR

6.1. The Distributor has to act as an independent and responsible entrepreneur and avoid any appearance of acting as an employee of PM, or of being entitled to make any statements in the name of PM.

6.2. As far as PM is a member of national and international associations for direct marketing, the Distributor must comply with the standards of conduct specified by these associations for their members and their representatives.

6.3. Everything the Distributor says about PM and FitLine products must be in accordance with PM's stipulations, especially those in the product catalog, on the product labels, official websites and in other product information. Under no circumstances may the Distributor attribute therapeutic or healing properties to FitLine products or use health claims contrary to applicable legal provisions.

6.4. You agree not to make any changes to Fitline products or their packaging and/or allow third parties to make such changes. It is allowed to stick an address label with address information of the Distributor, as long as such label does not hide any product information, legal notices, or intellectual property of PM.

6.5. ผู้จัดจำหน่ายจะใช้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ สื่อส่งเสริมการขาย และเครื่องมือช่วยขายที่พีเอ็มเผยแพร่ และจัดทำโดยพีเอ็มเท่านั้นในโฆษณาสำหรับพีเอ็ม และผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์เท่านั้น และในกรณีที่มีการโฆษณาและการขายผ่านอินเทอร์เน็ต จะใช้เฉพาะร้านค้าออนไลน์ที่พีเอ็มจัดให้เท่านั้น ผู้จัดจำหน่ายจะได้รับสิทธิ์จำกัดในการใช้เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า โลโก้ สื่อทางการตลาด และเครื่องมือช่วยขายของพีเอ็ม เพื่อจุดประสงค์ในการส่งเสริมและขายผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์เท่านั้น การใช้งาน การแก้ไข บิดเบือนหรือนำเสนอทรัพย์สินทางปัญญาของพีเอ็ม โดยไม่ได้รับอนุญาต ถือเป็นสิ่งต้องห้าม โดยเด็ดขาด สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาอ้างอิง „แนวทางการใช้เครื่องหมายการค้า โลโก้ แบนด์และชื่อ” ของพีเอ็ม ซึ่งคุณสามารถค้นหาได้ใน พื้นที่ใช้งานของพาร์ทเนอร์/สมาชิก หลังจากเข้าสู่ระบบ (www.pm-international.com).

6.6. ผู้จัดจำหน่ายทุกคนจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ที่มีผลผูกพันอย่างเคร่งครัด ระหว่างมาตรการโฆษณาทั่วไปและในการดึงดูดผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ ข้อกำหนดนี้ใช้บังคับโดยเฉพาะกับกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมและแนวปฏิบัติทางการค้าที่ผิดกฎหมาย การส่ง „สแปม” ทุกรูปแบบและการตัวแทน/พันธมิตรการจัดจำหน่ายจากบริษัทอื่นอย่างเป็นระบบ ถือเป็นสิ่งต้องห้าม ข้อมูลใดๆ ที่ให้ไว้เกี่ยวกับยอดขายและรายได้ที่เป็นไปได้เมื่อทำงานเป็นตัวแทนจำหน่ายพีเอ็ม จะต้องถูกต้องและอิงตามข้อเท็จจริง การฝ่าฝืนใดๆจะถูกพีเอ็มติดตาม ดำเนินการอย่างเข้มงวด และอาจนำไปสู่การยกเลิกสถานะตัวแทนจำหน่าย

6.7. พีเอ็มจะติดตามและสุ่มตรวจการปฏิบัติตามข้อผูกพันตามสัญญาและกฎหมายของผู้จัดจำหน่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบริบทของมาตรการโฆษณาออนไลน์ รวมถึงการตลาดโซเชียลมีเดียโดยผู้ให้บริการภายนอก

6.8. พีเอ็มขอสงวนสิทธิ์ในการระงับสิทธิ์การเข้าถึงพื้นที่ใช้งานของพาร์ทเนอร์/สมาชิกของผู้จัดจำหน่าย โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า หากผู้จัดจำหน่ายละเมิดกฎสัญญาหรือกฎหมายที่บังคับใช้ การระงับจะยังคงอยู่จนกว่าการละเมิดหรือฝ่าฝืนจะถูกถอดออก โดยได้รับการแจ้งเตือนจากพีเอ็ม

7. การคุ้มครองสายงาน

7.1. หลักการของพีเอ็ม คือการเคารพและปกป้องของผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์ ในช่วงระยะเวลาของการเป็นตัวแทนจำหน่ายและภายใน 12 เดือนหลังจากนั้น ห้ามมิให้บุคคลหรือบริษัทที่ใดลงทะเบียนอยู่ในสายผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์ของพีเอ็มแล้ว จะไม่สามารถเปลี่ยนไปยังสายผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์อื่นได้ ห้ามใช้ชื่อของคู่สมรส ญาติพี่น้อง บริษัท ห้างหุ้นส่วน กรัสน์ หรือชื่ออื่นใดของบุคคลที่สามใดๆ เพื่อหลีกเลี่ยงข้อกำหนดนี้ด้วย

6.5. The Distributor will only use the product information, sales materials and sales aids published by PM when advertising for PM and for the FitLine products and, insofar as advertising and sales take place over the Internet, will only use the Internet shop made available to the Distributor by PM. Distributors are granted limited rights to use PM's trademarks, trade names, logos, marketing materials and sales aids solely for the purpose of promoting and selling FitLine products. Any unauthorized use, modification, or misrepresentation of PM's intellectual property is strictly prohibited. For more information, please refer to PM's "Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names" which you can find in the Partner Area after login (www.pm-international.com).

6.6. Every Distributor has to comply with binding legal regulations during any general advertising measures and in attracting new Distributors. This applies in particular to the rules on unfair competition and unlawful trading practices. Any form of 'spamming' and the systematic poaching of distribution partners from other companies is forbidden. Any information provided on sales and potential earnings when working as a Distributor of PM has to be correct and based on facts. Any violation will be strictly followed up by PM, up to termination of the distributorship.

6.7. PM will monitor and randomly check the compliance of its distributors with contractual and legal obligations, especially in the context of online advertising measures, including social media marketing by external service providers.

6.8. PM reserves the right to suspend a Distributors access to the Partner Area without prior notice if the Distributor violated contractual rules or applicable law. The suspension will remain until the violation has been removed upon corresponding notification by PM.

7. LINE PROTECTION

7.1. It is a principle of PM to respect and protect the sponsor line. During the term of the Distributorship and 12 months thereafter, no persons or companies already registered in a sponsor line with PM may change to another sponsor line. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision.

7.2. ผู้จำหน่ายที่ได้ยุติการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจหรือถอนตัวออกจากการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจตามมาตรา 2.2. จะสามารถลงทะเบียนใหม่ในฐานะผู้จัดจำหน่ายได้ ก็ต่อเมื่อได้ยื่นใบสมัครใหม่และ (ก) ได้รับการแนะนำจากผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์รายเดิม หรือ (ข) หากผ่านไปอย่างน้อย 12 เดือนนับจากวันที่สิ้นสุดการเป็นผู้จัดจำหน่าย ผู้จัดจำหน่ายที่ถูกลบออกจากรายการเนื่องจากไม่ได้ใช้งานหรือไม่มีความเคลื่อนไหว (ไม่มีปริมาณการขายส่วนบุคคลเป็นเวลา 12 เดือน) สามารถลงทะเบียนใหม่ได้อย่างอิสระโดยใช้การสมัครใหม่ โดยไม่จำเป็นต้องอยู่ภายใต้ผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์รายเดิมเท่านั้น แต่สามารถอยู่ภายใต้สายงานของผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์ใดก็ได้

7.3. การลงทะเบียนญาติและคู่สมรสต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์เฉพาะที่สามารถดูได้ในพื้นที่ใช้งานของพาร์ทเนอร์/สมาชิกที่ www.pm-international.com ในหัวข้อ “คำถามที่พบบ่อยเกี่ยวกับการลงทะเบียนญาติ”

7.4. การคุ้มครองสายงาน ยังมีผลบังคับใช้กับลูกค้าในโปรแกรม Customer Direct อีกด้วย ลูกค้าที่ลงทะเบียนแล้วสามารถลงทะเบียนใหม่และภายใต้ผู้สนับสนุน/สปอนเซอร์รายใหม่ได้ก็ต่อเมื่อ ผ่านไปแล้ว 6 เดือนหลังจากการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ฟิตไลน์ครั้งสุดท้าย

8. การเข้าร่วมในกระบวนการไกล่เกลี่ย

ในฐานะตัวแทนจำหน่าย คุณมีหน้าที่ต้องแก้ไขข้อขัดแย้งใดๆ ที่เกิดจากความสัมพันธ์ทางสัญญาที่ทำผ่านระบบออนไลน์ ด้วยวิธีที่เป็นมิตร หากไม่สามารถหาข้อยุติโดยสันติได้ด้วยวิธีนี้ คุณควรเข้าร่วมกระบวนการอนุญาโตตุลาการนอกศาลตามกฎหมายท้องถิ่น

7.2. A Distributor who has terminated their business partnership or withdrew from it according to article 2.2. can only be re-registered as a Distributor if they submit a new application and (a) are sponsored by their former sponsor, or (b) if at least 12 months have passed since termination. A Distributor who has been deleted from records due to inactivity (12 months without personal volume) can be freely re-registered with a new application, i.e. not just under the former Sponsor but in any line under any Sponsor.

7.3. The registration of relatives and spouses is subject to specific rules that can be found in the Partner Area under www.pm-international.com in the “FAQ Registration of Relatives”.

7.4. Line protection also applies to customers in the Customer Direct Program. Any registered customer may only register anew and under a new sponsor if 6 months have passed after their last order of FitLine products.

8. PARTICIPATION IN MEDIATION PROCEEDINGS

As a Distributor, you are obliged to resolve any disagreements arising from a contractual relationship concluded online in an amicable manner. If an amicable solution cannot be reached in this way, you should take part in an out-of-court arbitration procedure according to local law.

9. บทบัญญัติขั้นสุดท้าย

9.1. ความสัมพันธ์ทางสัญญาระหว่างคู่สัญญาอยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายประเทศสิงคโปร์

9.2. ศาลที่มีอำนาจตัดสินข้อพิพาทใด ๆ ที่เกิดจากหรือเกี่ยวข้องกับข้อตกลงนี้คือสิงคโปร์ อย่างไรก็ตาม พีเอ็มมีสิทธิที่จะดำเนินการทางกฎหมายกับผู้จัดจำหน่ายในเขตอำนาจศาลของผู้จัดจำหน่ายได้

9.3. ข้อกำหนดที่ตกลงตามสัญญาสำหรับรูปแบบลายลักษณ์อักษรนั้น จะต้องปฏิบัติตามโดยทางโทรสารหรืออีเมล ยกเว้นในกรณีแจ้งการยกเลิกสัญญาด้วยสาเหตุซึ่งจำเป็นต้องส่งโดยจดหมายลงทะเบียนเท่านั้น

9.4. นอกจากข้อบังคับของผู้จัดจำหน่ายฉบับนี้แล้ว ข้อบังคับอื่นๆของพีเอ็ม ที่สามารถดูได้ในพื้นที่ใช้งานของพาร์ทเนอร์/สมาชิก ที่ www.pm-international.com ก็มีผลบังคับใช้เช่นกัน และถือว่าได้รับการยอมรับโดยชัดแจ้งว่าเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงการจัดจำหน่ายโดยผู้จัดจำหน่าย:

- แผนการตลาด
- แนวทางการใช้นโยบายการใช้งานอินเทอร์เน็ตและนโยบายโซเชียลมีเดีย
- สิทธิในการถอนตัว
- แนวทางการใช้เครื่องหมายการค้า โลโก้ ตราสินค้า/แบรนด์ และชื่อต่างๆ
- นโยบายความเป็นส่วนตัวของข้อมูล
- จรรยาบรรณและจริยธรรมทางธุรกิจ

มีนาคม 2568

9. FINAL PROVISIONS

9.1. The contractual relationship between the parties is governed by the laws of Singapore.

9.2. The court of jurisdiction for any disputes arising out of or in relation to this Agreement is Singapore. However, PM shall be entitled to initiate legal proceedings against the Distributor in the Distributor's jurisdiction.

9.3. A contractually agreed-upon requirement for written form is also met by telefax or e-mail, except for a notification of termination for cause which has to be made by registered letter.

9.4. In addition to these Distributor Rules, the following rules of PM, which can be found in the Partner Area at www.pm-international.com also apply and are expressly recognized as part of the Distributorship agreement by the Distributor:

- Marketing Plan
- Guidelines of Use for the Internet and Social Media Policy
- Right of Withdrawal
- Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names
- Data Privacy Policy
- Code of Business Conduct and Ethics

May 2025