

CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ MELILEA VIỆT NAM

QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

ĐỊNH NGHĨA	3
1. Trở thành Nhà Phân Phối	4
2. Hướng dẫn chung cho Nhà Phân Phối	6
3. Quyền phân phối của Doanh nghiệp, Đối tác hoặc Công Ty	8
4. Chấm Dứt, Từ Bỏ & Đình Chỉ Thực Hiện Hợp Đồng	8
5. Hệ quả của việc Chấm Dứt và Đình Chỉ Hợp Đồng	9
6. Chuyển giao vai trò Nhà Phân Phối	9
7. Bán lại Tư cách Nhà Phân Phối	10
8. Đào tạo và Tự phát triển.....	10
9. Bảo trợ Nhà Phân Phối mới	10
10. Trách nhiệm của Người Bảo Trợ.....	11
11. Hoa hồng, Tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác	11
12. Quy định về đổi, trả lại, mua lại hàng hóa	12
13. Tích trữ hàng hóa & Bán phá giá	12
14. Thông tin bí mật	12
15. Quảng cáo.....	13
16. Bán lẻ	14
17. Tuyên bố về sản phẩm	14
18. Thuế thu nhập cá nhân & Chi phí.....	14
19. Điều chỉnh Hợp Đồng và Giá Bán Sản Phẩm	14
20. Nhà Phân Phối Quốc Tế/Bảo Trợ Quốc Tế.....	15
21. Phát ngôn	15
22. Vấn đề chung	15
23. Thông báo	16
24. Thời gian	17
25. Người thụ hưởng	17
26. Vô hiệu từng phần	17
27. Từ bỏ quyền thực thi.....	17
28. Luật áp dụng.....	17
29. Chi phí.....	17
30. Các quy trình và thủ tục (dự kiến)	17
30.1. Quy trình, thủ tục ký kết Hợp Đồng	17
30.2. Quy trình, thủ tục đào tạo cơ bản và cấp Thẻ Thành Viên	18
30.3. Quy trình, thủ tục đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng hóa	19
30.4. Quy trình, thủ tục đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Nhà Phân Phối	21
30.5. Quy trình, thủ tục giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối	22
30.6. Quy trình, thủ tục chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng	23

ĐỊNH NGHĨA

Người tham gia bán hàng đa cấp (“Nhà Phân Phối”) là cá nhân có Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp đang có hiệu lực với Công Ty. Nhà Phân Phối được đề cập trong Quy Tắc Hoạt Động bao gồm cả các Nhà Lãnh Đạo Ngôi Sao đạt chuẩn theo điều kiện quy định tại Kế Hoạch Trả Thưởng.

Công Ty là Công ty TNHH Quốc Tế Melilea Việt Nam (“Melilea”), mã số doanh nghiệp 0104763704.

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (“Hợp Đồng”) là thỏa thuận bằng văn bản về việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp giữa Nhà Phân Phối và Công Ty.

Quy Tắc Hoạt Động là các quy tắc điều chỉnh hành vi của Nhà Phân Phối khi tham gia hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty và các quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp.

Kế Hoạch Trả Thưởng được sử dụng để xác định hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân Phối được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của các Nhà Phân Phối khác trong mạng lưới của mình.

Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp là danh sách các sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công Ty.

Người Bảo Trợ của một Nhà Phân Phối là Nhà Phân Phối đã giới thiệu người đó ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Công Ty.

1. Trở thành Nhà Phân Phối

1.1. Quy Tắc Hoạt Động này áp dụng cho tất cả Nhà Phân Phối của Công Ty. Tất cả Nhà Phân Phối bị ràng buộc bởi các điều khoản và điều kiện trong Hợp Đồng và các Tài Liệu của Công Ty. Tài Liệu bao gồm Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp và các sửa đổi, bổ sung của các Tài Liệu này, được đăng ký hoặc thông báo tới cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

Công Ty có quyền sửa đổi, bổ sung các Tài Liệu vào bất kỳ thời điểm nào, các sửa đổi sẽ có hiệu lực khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt và được công bố công khai tại trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh và trang thông tin điện tử của Công Ty. Nếu không đồng ý với các sửa đổi, bổ sung này, Nhà Phân Phối có quyền yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố các sửa đổi, bổ sung đó; việc chấm dứt Hợp Đồng được thực hiện theo các chính sách và nội dung quy định trong Tài Liệu trước khi sửa đổi, bổ sung. Sau thời hạn này, nếu Nhà Phân Phối không yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng thì điều đó có nghĩa là Nhà Phân Phối đồng ý với các sửa đổi, bổ sung đó.

1.2. Để trở thành một Nhà Phân Phối chính thức của Công Ty, ứng viên cần nộp cho Công Ty một bản Hợp Đồng (“Hợp Đồng”). Hợp Đồng phải được điền đầy đủ và nếu cần thiết, ứng viên phải cung cấp bằng chứng về cư trú. Một bản Hợp Đồng không hoàn chỉnh hay có những thông tin sai hoặc không chính xác hoặc không đúng mẫu Hợp Đồng được Công Ty công bố tại mỗi quốc gia sẽ được coi là không có hiệu lực. Nhà Phân Phối phải cung cấp cho Công Ty số tài khoản ngân hàng để Công Ty chi trả hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế bằng tiền theo quy định của pháp luật. Việc thay đổi thông tin phải được thông báo cho Công Ty ngay lập tức. Ngoài ra không có khoản nào khác phải chi trả.

1.3. Cá nhân đăng ký trở thành Nhà Phân Phối (“Ứng Viên”) của Công Ty cần đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây:

1.3.1 Ứng viên phải là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ.

1.3.2 Công Ty không ký Hợp Đồng với người thuộc một trong các đối tượng sau đây:

- a. Người đang phải chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, sản xuất, buôn bán hàng cấm, quảng cáo gian dối, lừa dối khách hàng, lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản, tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- b. Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;
- c. Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt do vi phạm các quy định sau đây mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính:
 - i. Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký Hợp Đồng;
 - ii. Cung cấp thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, tính năng, công dụng của hàng hóa, hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp;
 - iii. Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được doanh nghiệp bán hàng đa cấp ủy quyền bằng văn bản;
 - iv. Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của doanh nghiệp mà mình đang tham gia;
 - v. Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp;
 - vi. Thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nơi doanh nghiệp chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương;

- vii. Tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của mình hoặc của tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;
- viii. Tham gia vào hoạt động của tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.
- d. Cá nhân từng là thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh, chủ sở hữu đối với doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, thành viên đối với công ty trách nhiệm hữu hạn có từ hai thành viên trở lên, cổ đông sáng lập đối với công ty cổ phần, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định của Nghị định [42/2014/NĐ-CP](#) ngày 14/5/2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/3/2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- e. Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.

1.3.3 Không được có vợ hoặc chồng đang là Nhà Phân Phối trong mạng lưới bán hàng đa cấp của công ty bán hàng đa cấp khác.

1.4. Công Ty có toàn quyền chấp thuận hoặc từ chối bất cứ Hợp Đồng nào mà không cần đưa ra lý do cho việc chấp thuận hay từ chối.

1.5. Một cặp vợ chồng có thể cùng ký một Hợp Đồng. Nếu cả hai cùng là Nhà Phân Phối của Công Ty trước khi kết hôn, họ có thể quyết định lựa chọn hoạt động dưới một mã số Nhà Phân Phối của vợ hoặc chồng, hoặc tiếp tục hoạt động độc lập dưới 2 mã số với Người Bảo Trợ ban đầu, điều kiện áp dụng là các mã số Nhà Phân Phối phải đang hoạt động.

Nhà Phân Phối không được hỗ trợ vợ/chồng của mình thực hiện các hành vi vi phạm Quy Tắc Hoạt Động và quy định của pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công Ty. Công Ty có quyền chấm dứt Hợp Đồng nếu Nhà Phân Phối vi phạm quy định này.

Cặp vợ chồng hoạt động chung dưới một mã số Nhà Phân Phối sẽ có một người giữ vai trò Nhà Phân Phối chính – là người duy nhất có quyền đại diện cho người còn lại đưa ra các quyết định đối với Hợp Đồng (bao gồm việc thực hiện bất kỳ thỏa thuận) hoặc bất kỳ vấn đề nào khác trong mối quan hệ với Công Ty và Công Ty chỉ chấp nhận những quyết định cũng như sự hướng dẫn của Nhà Phân Phối chính đến các vấn đề liên quan đến Hợp Đồng hoặc Công Ty. Tuy nhiên, Nhà Phân Phối chính phải chịu trách nhiệm về những hành động hoặc thiếu sót của bất kỳ Nhà Phân Phối nào cùng tham gia Hợp Đồng. Tất cả các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế được tạo ra bởi Người cùng gia nhập sẽ được thanh toán cho Nhà Phân Phối chính.

1.6. Hợp Đồng có hiệu lực trong 12 tháng, bắt đầu từ ngày ký. Hợp Đồng có thể được gia hạn hàng năm cho một kỳ 12 tháng. Việc gia hạn không được tự động và phải được thực hiện không muộn hơn ba (3) tháng trước khi hết thời hạn hiệu lực Hợp Đồng. Công Ty toàn quyền quyết định trong việc chấp thuận hay từ chối bất cứ việc gia hạn nào. Việc gia hạn không bị tính phí. Trong trường hợp không được gia hạn, Hợp Đồng sẽ bị chấm dứt vào ngày hết hạn của Hợp Đồng. Khi đó, Nhà Phân Phối không có quyền mua bán bất cứ sản phẩm nào của Công Ty dưới bất kỳ hình thức nào trong bất kể trường hợp nào.

1.7. Một cá nhân chỉ có thể sở hữu hoặc hoạt động dưới một mã số Nhà Phân Phối trong bất kỳ thời điểm nào và cũng không có quyền hưởng lợi nhuận (trực tiếp hay gián tiếp) từ Hợp Đồng của Nhà Phân Phối khác trong Công Ty.

1.8. Nhà Phân Phối của Công Ty là một nhà thầu/thương nhân độc lập, không phải và không thể giới thiệu bản thân là một nhân viên, cộng sự, đại lý, nhà nhượng quyền, liên doanh, hoặc đại diện của Công Ty.

1.9. Để Công Ty có thể hỗ trợ cho Nhà Phân Phối và phục vụ việc nâng cao danh tiếng của Công Ty, Nhà Phân Phối cho phép Công Ty được quyền trao đổi và tiết lộ thông tin mật

và/hoặc thông tin cá nhân liên quan đến Nhà Phân Phối tới các Công Ty trong tập đoàn và các công ty liên kết, các Nhà Phân Phối của Công Ty, Tạp chí Phong Cách Sống của Công Ty, trang thông tin điện tử và các cơ quan chính phủ hoặc cơ quan quản lý theo yêu cầu hoặc được luật pháp yêu cầu. Công Ty được thực hiện quyền này ngay cả khi Nhà Phân Phối đã chấm dứt hoạt động. Tất cả các thông tin thuộc về Công Ty và có thể được công bố mà không bị cản trở hoặc ngăn cản từ phía Nhà Phân Phối.

2. Hướng dẫn chung cho Nhà Phân Phối

2.1. Giá bán cho người tiêu dùng của tất cả các sản phẩm của Công Ty đã được quy định trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp và không Nhà Phân Phối nào được phép bán cao hơn hay thấp hơn cho khách hàng.

2.2. Hành động giảm giá, tăng giá và/hoặc bảo trợ chéo của Nhà Phân Phối là trái quy định và có thể dẫn đến chấm dứt Hợp Đồng với Nhà Phân Phối đó. Công Ty sẽ tiến hành điều tra khi nhận được các kiến nghị, khiếu nại. Khi một đơn kiến nghị được chứng minh là đúng, Công Ty có thể thực hiện các biện pháp sau:

2.2.1 Nhà Phân Phối bảo trợ cho một cá nhân đang là Nhà Phân Phối dưới một Người Bảo Trợ khác hoặc bảo trợ cho vợ chồng của Nhà Phân Phối đó có thể bị cảnh cáo nghiêm khắc hoặc thậm chí chấm dứt Hợp Đồng. Tất cả các Nhà Phân Phối liên quan sẽ được chuyển về Người Bảo Trợ/nhánh ban đầu.

2.2.2 Tất cả các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế đã được thanh toán do hành vi vi phạm của Nhà Phân Phối sẽ bị thu hồi.

2.2.3 Trong trường hợp bị cảnh cáo, Nhà Phân Phối vi phạm phải ký một bản cam kết về tư cách đạo đức tốt.

2.3. Việc mua hàng hóa tại Công Ty hoặc Trung tâm dịch vụ được ủy quyền có thể được thanh toán bằng tiền mặt hoặc thẻ tín dụng. Tất cả các giao dịch phải được ghi lại một cách chính xác trong hóa đơn bán hàng khi mua và một bản sao sẽ được giao cho Nhà Phân Phối.

2.4. Hóa đơn bán hàng phải được ghi đúng với người mua hàng, không gian dối (ví dụ như việc mua hàng hóa của Tuyển dưới, nhưng được ghi vào hóa đơn của Nhà Phân Phối tuyển trên, nhằm làm tăng doanh số cá nhân).

2.5. Nhà Phân Phối không được phép thu lợi nhuận, dù là trực tiếp hay gián tiếp hay có liên quan đến bất kỳ hoạt động nào của bất kỳ công ty nào (bán hàng trực tiếp hoặc không trực tiếp) đang bán những sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh với Công Ty. Một Nhà Phân Phối được coi là liên quan trực tiếp hay gián tiếp tới các hoạt động của bất kỳ công ty (bán hàng trực tiếp hoặc không trực tiếp) nào khác nếu người đó và/hoặc vợ, chồng của họ:

2.5.1 Là nhân viên, chủ sở hữu, cộng sự, cổ đông, hoặc giám đốc của bất kỳ công ty nào (bán hàng trực tiếp hoặc không trực tiếp) đang bán những sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh; hoặc

2.5.2 Là Nhà Phân Phối của bất kỳ công ty nào (bán hàng trực tiếp hoặc không trực tiếp); hoặc

2.5.3 Có liên quan trong việc bán, phân phối, quảng cáo sản phẩm hoặc tuyển dụng Nhà Phân Phối của bất kỳ công ty nào (bán hàng trực tiếp hoặc không trực tiếp) đang bán những sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh dù dưới vai trò thành viên hoặc không phải là thành viên của công ty đó hoặc lôi kéo Nhà Phân Phối của Công Ty tham gia vào công ty đó. Vi phạm quy định này được cho là vi phạm nghiêm trọng và sẽ dẫn đến việc chấm dứt Hợp Đồng.

2.6. Nhà Phân Phối không được lợi dụng hoặc thực hiện bất cứ hành động nào tại các sự kiện, các hội thảo, các cuộc họp, các chương trình, các văn phòng, các trung tâm phân phối, hay các trung tâm dịch vụ của Công Ty để quảng bá sản phẩm của bản thân hoặc sản phẩm của một công ty hoặc cá nhân khác.

- 2.7.** Nhà Phân Phối không có thẩm quyền hay quyền hạn thay mặt Công Ty hoặc tạo một hợp đồng dưới tên Công Ty và tạo một khoản nợ dưới danh nghĩa Công Ty bằng bất kỳ hình thức nào với bất kỳ mục đích nào.
- 2.8.** Nhà Phân Phối chỉ được phép kinh doanh ở quốc gia nơi Công Ty chính thức phê duyệt và cho phép thực hiện kinh doanh. Nhà Phân Phối cư trú tại một quốc gia chỉ được phép tiếp thị sản phẩm và tuyển dụng các Nhà Phân Phối mới trong phạm vi quốc gia đó. Nhà Phân Phối không được tuyên bố hoặc giới thiệu với bất cứ ai rằng họ là Nhà Phân Phối độc quyền hoặc được cấp nhượng quyền thương mại ở một khu vực địa lý nhất định của quốc gia đã được Công Ty phê duyệt.
- 2.9.** Nhà Phân Phối phải giới thiệu các sản phẩm của Công Ty và Kế Hoạch Trả Thưởng cho các khách hàng tiềm năng hoặc Nhà Phân Phối khác một cách trung thực, chính xác và không được phép giới thiệu sai hoặc gây hiểu nhầm để bán sản phẩm của Công Ty và trong bất cứ trường hợp nào, Nhà Phân Phối không được sử dụng các vấn đề mang tính phân biệt chủng tộc, chính trị, tôn giáo, hoặc các vấn đề nhạy cảm khác để bán các sản phẩm của Công Ty. Nhà Phân Phối không được phép dùng tài liệu giới thiệu sản phẩm không do Công Ty phát hành và phải tự mình chịu trách nhiệm đối với các hậu quả pháp lý phát sinh.
- 2.10.** Nhà Phân Phối phải trình bày và giải thích rõ ràng và chính xác với khách hàng và tuyển dưới về tác dụng và cách sử dụng của các sản phẩm của Công Ty và không vì bất cứ lý do gì cung cấp những nhận định sai hoặc gây hiểu nhầm nào liên quan đến miêu tả, cách sử dụng và tính hiệu quả của sản phẩm. Trong trường hợp Nhà Phân Phối có bất cứ sai sót hay nhận định gây hiểu nhầm nào, Nhà Phân Phối sẽ phải chịu trách nhiệm bồi thường cho các tổn thất của Công Ty hoặc bất cứ hư hại gì mà Công Ty phải gánh chịu.
- 2.11.** Nhà Phân Phối không được tặng quà, phiếu giảm giá hoặc đưa ra các mảnh lời quảng cáo trong quá trình bán sản phẩm của Công Ty ngoài các hình thức đã được Công Ty cho phép.
- 2.12.** Nhà Phân Phối với bất kỳ lý do nào, dưới bất kỳ cách thức nào, không được phép phân phối hay tham gia vào hợp đồng bán hoặc phân phối các sản phẩm của Công Ty dưới tên của một Nhà Phân Phối khác dù có sự cho phép của Nhà Phân Phối đó trong việc sử dụng tên của họ để bán hoặc phân phối sản phẩm. Nhà Phân Phối không được dụ dỗ hoặc thực hiện bất kỳ thỏa thuận nào với tuyển dưới của mình hoặc tuyển dưới của Nhà Phân Phối khác nhằm ghi nhận doanh số của các tuyển dưới đó vào doanh số của bản thân Nhà Phân Phối.
- 2.13.** Nhà Phân Phối không được, ngay cả khi không là Nhà Phân Phối của Công Ty, thuyết phục bất kỳ Nhà Phân Phối nào khác rời bỏ Công Ty hay gia nhập một công ty khác như miêu tả tại điều 2.5 nêu trên. Việc này bao gồm, nhưng không giới hạn ở việc khiến một Nhà Phân Phối bị chấm dứt Hợp Đồng với một Người Bảo Trợ và sau đó ký Hợp Đồng dưới một Người Bảo Trợ khác. Công Ty có quyền chấm dứt Hợp Đồng và cũng có thể yêu cầu bồi thường cho các tổn hại do hành vi vi phạm của Nhà Phân Phối gây ra.
- 2.14.** Nhà Phân Phối không được sử dụng mạng lưới Công Ty để thúc đẩy việc bán hay sử dụng bất cứ sản phẩm, chương trình, hay dịch vụ nào nằm ngoài Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Công Ty.
- 2.15.** Nhà Phân Phối không được bán hoặc phân phối bất kỳ sản phẩm nào của Công Ty mà thời hạn sử dụng đã hết.
- 2.16.** Nhà Phân Phối không được mua sản phẩm của Công Ty từ một nước và sau đó bán lại sản phẩm đó ở một nước khác, ngay cả khi sản phẩm đó không có mặt trong danh sách hàng hóa kinh doanh của Công Ty tại các quốc gia này, bất kể Nhà Phân Phối có thể kiếm lợi nhuận từ việc bán hàng này hay không. Quy định này cũng áp dụng đối với sản phẩm của tất cả các công ty liên kết với Công Ty.
- 2.17.** Một Nhà Phân Phối không được, dù bằng lời nói hay bằng văn bản, cung cấp thông tin mang tính chất tiêu cực về Công Ty, các cổ đông, giám đốc, nhân viên, đại lý, sản phẩm của

Công Ty hoặc tham gia vào các hành vi phi đạo đức làm tổn hại đến lợi ích, hình ảnh và uy tín của Công Ty và sản phẩm của Công Ty. Quy định này vẫn được áp dụng kể cả khi Nhà Phân Phối đã chấm dứt hợp tác với Công Ty.

2.18. Nhà Phân Phối luôn phải nỗ lực bảo vệ và nâng cao các lợi ích của Công Ty, hỗ trợ và hợp tác với Công Ty để duy trì sự ổn định về giá của các sản phẩm trên thị trường và luôn hành xử một cách tận tâm, trung thành với Công Ty trong mọi trường hợp.

2.19. Nhà Phân Phối không được phép, trong suốt thời hạn hoặc sau khi Hợp Đồng chấm dứt, tiết lộ, trao đổi hoặc cho phép tiết lộ với bất kỳ cá nhân, tổ chức hay công ty nào, để sử dụng hoặc khai thác dù với bất kỳ mục đích nào, các bí mật thương mại, thông tin mật, hiểu biết, thông tin tài chính hoặc thương mại liên quan đến sản phẩm, công việc kinh doanh, hoặc phương thức điều hành kinh doanh mà Nhà Phân Phối biết được hoặc có được trong thời gian tham gia kinh doanh với Công Ty.

Quy định này có hiệu lực ngay cả khi Hợp Đồng chấm dứt mà không hạn chế thời gian, nhưng sẽ không áp dụng đối với những thông tin được công khai mà không do lỗi của Nhà Phân Phối.

2.20. Nhà Phân Phối không được cho phép bất cứ cá nhân nào được hoạt động hoặc hỗ trợ việc kinh doanh trừ khi người đó đã ký một Thư Cam Kết liên quan đến các vấn đề nêu tại điểm 2.19 ở trên.

3. Quyền phân phối của Doanh nghiệp, Đối tác hoặc Công Ty

Không áp dụng tại Việt Nam.

4. Chấm Dứt, Từ Bỏ & Đình Chỉ Thực Hiện Hợp Đồng

4.1. Hợp Đồng có thể bị chấm dứt bởi Công Ty hoặc Nhà Phân Phối. Việc sử dụng từ “Chấm Dứt” hay “Từ Bỏ” đều có chung một ý nghĩa và đều dẫn đến kết quả là việc chấm dứt Hợp Đồng. Bất cứ Đơn đề nghị từ bỏ mã số Nhà Phân Phối nào viết bởi Nhà Phân Phối hoặc đại diện hợp pháp của Nhà Phân Phối sẽ được coi là đơn chấm dứt Hợp Đồng.

4.2. Nhà Phân Phối có quyền chấm dứt Hợp Đồng bằng cách gửi văn bản đề nghị chấm dứt Hợp đến Công Ty ít nhất 10 ngày làm việc trước thời điểm chấm dứt Hợp Đồng.

4.3. Công Ty có quyền đình chỉ, giáng chức hoặc luân chuyển toàn bộ hoặc một phần hệ thống tuyến dưới và chấm dứt Hợp Đồng, đồng thời, có thể từ chối các quyền, đặc quyền, vị trí, hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác, hoặc thực hiện các biện pháp được cho là phù hợp trong trường hợp một Nhà Phân Phối vi phạm bất cứ quy định nào trong Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và các sửa đổi, bổ sung của Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động đã có hiệu lực áp dụng hoặc Nhà Phân Phối đã bị cơ quan có thẩm quyền xử phạt hành chính do vi phạm quy định của pháp luật hiện hành về kinh doanh theo phương thức đa cấp. Công Ty có quyền yêu cầu bồi thường cho tổn thất do vi phạm của Nhà Phân Phối.

4.4. Không ảnh hưởng tới cách thức Công Ty xử lý các vi phạm khác, các biện pháp xử lý quy định tại Mục 4.2 sẽ được nghiêm khắc áp dụng trong các trường hợp sau:

4.4.1 Nếu Nhà Phân Phối không thể chi trả cho bất cứ khoản nợ nào với Công Ty vào ngày đáo hạn hay theo yêu cầu của Công Ty.

4.4.2 Nếu Nhà Phân Phối tham gia trực tiếp hay gián tiếp vào bất cứ hoạt động nào mà Công Ty đưa ra bằng chứng là ảnh hưởng tới lợi ích hoặc hoạt động kinh doanh của Công Ty.

4.4.3 Nếu Nhà Phân Phối không đủ điều kiện để nhận Tiền thưởng Hoạt động trong thời gian ba (3) tháng liên tục trong suốt thời gian đạt chuẩn.

4.4.4 Nếu Hợp Đồng của Nhà Phân Phối được phát hiện ra có chứa các thông tin hoặc tuyên bố giả mạo, gây nhầm lẫn hoặc không chính xác.

4.5. Ngay cả khi Hợp Đồng đã chấm dứt, Công Ty có quyền yêu cầu Nhà Phân Phối bồi thường thiệt hại đối với các hành vi vi phạm Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động trước đó.

4.6. Khi Hợp Đồng chấm dứt, Nhà Phân Phối không được phép sử dụng bất cứ thông tin nào, dù là mật hay không, liên quan đến Công Ty. Nhà Phân Phối không được sử dụng bất cứ hồ sơ, danh sách Nhà Phân Phối hoặc các thông tin khác của Công Ty cho bất cứ mục đích gì trong bất kỳ trường hợp nào. Nhà Phân Phối cũng không được phép lôi kéo, dụ dỗ bất cứ Nhà Phân Phối nào khác rời Công Ty hay tham gia vào các công việc của các công ty bán hàng trực tiếp hay không trực tiếp khác. Nhà Phân Phối đồng ý rằng bất kỳ hành động nào như trên sẽ khiến Nhà Phân Phối phải chịu trách nhiệm bồi thường cho Công Ty.

4.7. Trong mọi trường hợp chấm dứt Hợp Đồng, cấp bậc và các quyền lợi của Nhà Phân Phối sẽ bị chấm dứt ngay lập tức.

4.8. Trong trường hợp Hợp Đồng chấm dứt do không được gia hạn, Nhà Phân Phối có thể đăng ký lại để trở thành một Nhà Phân Phối mới vào bất kỳ thời điểm nào.

4.9. Nhà Phân Phối tự nguyện chấm dứt Hợp Đồng có thể đăng ký lại sau 3 tháng không hoạt động. Không hoạt động có nghĩa là không có liên quan tới hoạt động kinh doanh của Công Ty, dù là trực tiếp hay gián tiếp.

5. Hệ quả của việc Chấm Dứt và Đình Chỉ Hợp Đồng

5.1. Trong mọi trường hợp chấm dứt Hợp Đồng, hệ quả dẫn đến như sau:

5.1.1 Nhà Phân Phối phải trả lại Thẻ Thành Viên cho Công Ty và không được thực hiện bán, phân phối hoặc có thẩm quyền gì với các sản phẩm của Công Ty bằng bất cứ biện pháp nào dưới bất kỳ hình thức nào;

5.1.2 Tất cả các đơn đặt hàng chưa hoàn thành cho sẽ tự động hoặc được coi là hủy;

5.1.3 Tất cả các quyền do Công Ty cấp cho Nhà Phân Phối sẽ bị hủy bỏ ngay lập tức;

5.1.4 Nhà Phân Phối sẽ thanh toán tất cả các khoản nợ cho Công Ty;

5.1.5 Nhà Phân Phối sẽ ngừng hoạt động kinh doanh;

5.1.6 Nhà Phân Phối sẽ không được hưởng các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích được tích lũy và chi trả vào cuối năm của năm Hợp Đồng chấm dứt.

5.2. Trong trường hợp bị áp dụng biện pháp đình chỉ, mọi khoản thưởng, hoa hồng, ưu đãi, tiền hoặc các lợi ích khác sẽ không được chi trả trong thời gian đình chỉ.

5.3. Khi Hợp Đồng chấm dứt, hệ thống tuyển dưới (nếu có) của Nhà Phân Phối sẽ được chuyển lên tuyển trên gần nhất hoặc bất kỳ tuyển trên nào mà Công Ty thấy phù hợp. Công Ty có quyền giữ lại hoặc tạm dừng việc chuyển tuyển dưới của Nhà Phân Phối lên tuyển trên cho đến khi Công Ty thấy phù hợp. Trong thời gian chuyển tiếp, Công Ty sẽ không thực hiện việc tính toán lại tiền thưởng. Khi phát hiện sai sót trong việc chấm dứt Hợp Đồng, Công Ty có quyền rút lại việc chuyển đổi tuyển dưới và lợi ích mà các Nhà Phân Phối tuyển trên đã nhận từ việc chuyển đổi tuyển dưới.

6. Chuyển giao vai trò Nhà Phân Phối

6.1. Khi Nhà Phân Phối qua đời, vợ hoặc chồng hợp pháp hay bất cứ người thụ hưởng được chỉ định nào sẽ được quyền lựa chọn tiếp quản mã số Nhà Phân Phối. Những người này cũng có thể thông báo bằng văn bản từ chối việc thực hiện quyền này tới Công Ty. Trong trường hợp vợ hoặc chồng hợp pháp của Nhà Phân Phối đã qua đời hoặc mất cùng lúc với Nhà Phân Phối hoặc mất trong vòng một (01) tháng kể từ khi Nhà Phân Phối qua đời, lợi ích mà Nhà Phân Phối được hưởng (không bao gồm danh hiệu) sẽ được chuyển cho người thụ hưởng được chỉ định. Nếu không có người thụ hưởng được chỉ định, toàn bộ quyền, đặc quyền, hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân Phối được hưởng sẽ bị hủy bỏ khi Nhà Phân Phối qua đời hoặc mất đi sự tinh táo.

6.2. Trong trường hợp ly hôn khi đang sở hữu mã số Nhà Phân Phối chung, trừ khi hai bên cùng đồng ý thỏa thuận về phương thức chia sẻ tiền thưởng, hoa hồng, và các lợi ích khác, thì những khoản này sẽ được chia đều.

6.3. Nhà Phân Phối không được chuyển giao hoặc chỉ định bất kỳ quyền hoặc trách nhiệm trong Hợp Đồng cho bất kỳ bên nào khác mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công Ty. Nhà Phân Phối phải gửi đơn xin phép, có chữ ký của bên chuyển giao và bên nhận chuyển giao được công chứng hoặc chứng thực đến Công Ty. Trong mọi trường hợp, Nhà Phân Phối thực hiện chuyển giao vẫn sẽ chịu trách nhiệm đảm bảo tuân thủ Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và sẽ cùng chịu trách nhiệm đối với mọi vi phạm của người nhận chuyển giao.

7. Bán lại Tư cách Nhà Phân Phối

7.1. Công Ty không cho phép Nhà Phân Phối bán lại Tư cách Nhà Phân Phối của mình trừ khi có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Chủ tịch Công Ty.

8. Đào tạo và Tự phát triển

8.1. Nhà Phân Phối có thể tham dự tất cả các khóa đào tạo do Công Ty tổ chức hoặc thực hiện. Công Ty sẽ tiến hành đào tạo tại cơ sở của Công Ty về các sản phẩm và kế hoạch kinh doanh của Công Ty miễn phí. Tuy nhiên, Công Ty có quyền áp dụng phí đối với các khóa học khác (không nằm trong Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản) do Công Ty tổ chức hoặc thực hiện phù hợp với hoạt động kinh doanh.

8.2. Công Ty phát hành Tạp chí Phong cách sống nhằm hỗ trợ Nhà Phân Phối nâng cao nhận thức về sản phẩm và hoạt động của Công Ty. Mức phí sẽ được Công Ty công bố tại từng thời điểm. Để không bỏ lỡ các ấn phẩm này, Nhà Phân Phối có thể sử dụng Dịch vụ Đăng ký nhận tạp chí Tự động. Khi đó, mức phí sẽ được tự động khấu trừ từ hoa hồng, tiền thưởng của Nhà Phân Phối. Các khoản đã khấu trừ sẽ không được hoàn lại trong trường hợp Nhà Phân Phối quyết định không tiếp tục sử dụng Dịch vụ Đăng ký nhận tạp chí Tự động.

8.3. Nhà Phân Phối chỉ được tổ chức các hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp khi được ủy quyền bằng văn bản của Công Ty. Việc vi phạm quy tắc này có thể khiến Nhà Phân Phối bị chấm dứt Hợp Đồng.

9. Bảo trợ Nhà Phân Phối mới

9.1. Nhà Phân Phối có thể bảo trợ cho bất kỳ cá nhân nào thỏa mãn các yêu cầu được quy định trong Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và quy định của pháp luật hiện hành về điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp. Khi bảo trợ, Nhà Phân Phối phải hoàn thành và gửi biểu mẫu đăng ký theo quy định và các tài liệu liên quan tới Công Ty để xử lý.

9.2. Nhà Phân Phối phải điền ngay thông tin Người Bảo Trợ vào Hợp Đồng nộp đến Công Ty để tránh xung đột giữa các Nhà Phân Phối về việc bảo trợ cùng một người. Quá trình này cho phép xác định ai là người đầu tiên tham gia bảo trợ. Nếu có nhiều Hợp Đồng bảo trợ cùng một Nhà Phân Phối mới được gửi đến Công Ty, Hợp Đồng hợp lệ đầu tiên Công Ty nhận được sẽ được công nhận.

9.3. Một Nhà Phân Phối không được mua chuộc hay xúi giục một người trở thành Nhà Phân Phối của Công Ty dưới các hình thức:

9.3.1 Ép buộc hoặc đe dọa, hoặc

9.3.2 Đưa ra hoặc cung cấp thông tin hoặc giới thiệu sai lệch hoặc gây hiểu lầm, bao gồm cả tuyên bố sai rằng Nhà Phân Phối sẽ có được lợi ích tài chính bằng cách chỉ bảo trợ cho một người trở thành Nhà Phân Phối của Công Ty, hoặc

9.3.3 Cung cấp hoặc hứa sẽ cung cấp quà tặng, tiền hoặc các hình thức ưu đãi khác, hoặc

9.3.4 Giả mạo hoặc sử dụng trái phép tên hoặc logo của Công Ty để xúi giục hoặc lôi kéo người đó trở thành Nhà Phân Phối.

9.4. Người Bảo Trợ có trách nhiệm đào tạo và hướng dẫn Nhà Phân Phối được bảo trợ ngay sau khi trở thành Nhà Phân Phối của Công Ty.

9.5. Nhà Phân Phối phải luôn duy trì mối quan hệ độc lập và chuyên nghiệp với tuyến dưới của mình. Người Bảo Trợ không được tham gia hoặc can thiệp vào hoạt động kinh doanh của các Tuyến dưới.

9.6. Việc thay đổi Người Bảo Trợ bị nghiêm cấm trừ khi có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Chủ tịch Công Ty.

9.7. Bảo trợ kép là việc hai Nhà Phân Phối cùng bảo trợ cho một cá nhân. Công Ty không cho phép thực hiện bảo trợ kép. Khiếu nại phải được đưa ra trong vòng 6 tháng kể từ ngày Nhà Phân Phối thứ hai thực hiện bảo trợ.

9.8. Vi phạm bất kỳ điều khoản nào tại mục này được coi là vi phạm nghiêm trọng Quy Tắc Hoạt Động và Nhà Phân Phối sẽ phải thực hiện các biện pháp khắc phục do Công Ty yêu cầu hoặc có thể bị chấm dứt Hợp Đồng.

10. Trách nhiệm của Người Bảo Trợ

10.1. Người Bảo Trợ có trách nhiệm thực hiện và đảm bảo sự tuân thủ của Tuyến dưới với tất cả các Tài Liệu của Công Ty, tích cực đào tạo, đồng hành, tư vấn và hỗ trợ Tuyến dưới và cam kết thực hiện các trách nhiệm này một cách trung thực. Người Bảo Trợ phải cam kết sẽ đào tạo, đồng hành và hỗ trợ Tuyến dưới trong việc thực hiện các chức năng của họ vì việc này là cần thiết để duy trì liên lạc và giám sát liên tục đối với mạng lưới tuyến dưới. Trách nhiệm này là liên tục và nhằm mục đích ngăn chặn Người Bảo Trợ được hưởng lợi ích từ hoạt động kinh doanh của tuyến dưới mà không bỏ công sức tương xứng trong việc đào tạo họ, điều rất quan trọng đối với sự phát triển của hệ thống tuyến dưới. Việc không thực hiện các trách nhiệm này là căn cứ để chấm dứt Hợp Đồng.

11. Hoa hồng, Tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác

11.1. Các ưu đãi sẽ không được áp dụng đối với Hóa đơn bán hàng mà không có mã số Nhà Phân Phối hoặc không xác định được Nhà Phân Phối mua hàng. Tất cả các Nhà Phân Phối phải giữ một bản sao Hóa đơn bán hàng để lưu hồ sơ hoặc đối chứng trong trường hợp có tranh chấp hoặc sai lệch.

11.2. Khiếu nại về hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác phải được gửi đến Công Ty bằng văn bản trong vòng 14 ngày kể từ ngày chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác, kèm theo Hóa đơn bán hàng phù hợp. Sau thời hạn này, mọi sự thiếu nhất quán hoặc sai sót liên quan đến hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác (nếu có) sẽ được coi là đã được Nhà Phân Phối chấp nhận và sẽ không được Công Ty xem xét.

11.3. Hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác bằng tiền trong một tháng sẽ được thanh toán vào ngày 25 của tháng tiếp theo thông qua chuyển khoản ngân hàng. Công Ty sẽ giữ lại khoản thanh toán nếu Nhà Phân Phối không cung cấp thông tin tài khoản ngân hàng và chỉ thực hiện thanh toán khi tài khoản ngân hàng của Nhà Phân Phối được cung cấp.

11.4. Công Ty không cam kết mức thu nhập cụ thể cũng như không bảo đảm mức độ thành công hay lợi nhuận nhất định đối với bất kỳ Nhà Phân Phối nào. Lợi nhuận và thành công của Nhà Phân Phối chỉ có thể đến từ thành công trong việc bán lẻ sản phẩm của bản thân Nhà Phân Phối và các thành viên tuyến dưới.

11.5. Sự thăng tiến trong cấp bậc cũng như cơ hội nhận thưởng của Nhà Phân Phối được quy định tại “Kê Hoạch Trả Thưởng”.

11.6. Nhà Phân Phối chỉ có thể chuyển giao hoặc chỉ định việc nhận thưởng của mình cho người khác sau khi có sự chấp thuận bằng văn bản của Công Ty và phải chịu mọi phí tổn phát sinh. Trong mọi trường hợp chuyển giao, chỉ định trái phép, Công Ty có toàn quyền thu hồi các lợi ích đã được chuyển giao. Tất cả các Nhà Phân Phối được hưởng lợi từ việc chuyển giao cũng phải trả lại Công Ty phần lợi ích đã hưởng.

12. Quy định về đổi, trả lại, mua lại hàng hóa

12.1. Đổi hàng: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày tính từ ngày nhận được sản phẩm mua từ Công Ty, Nhà Phân Phối có thể trả lại sản phẩm đó để được đổi các sản phẩm khác nếu sản phẩm yêu cầu đổi đáp ứng các điều kiện sau:

- Còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- Kèm theo hóa đơn mua hàng tương ứng.
- Sản phẩm được đổi phải có giá không cao hơn giá của sản phẩm yêu cầu đổi.

Công Ty sẽ không hoàn lại bất cứ khoản tiền nào trong trường hợp đổi hàng.

12.2. Trả lại hàng hóa theo yêu cầu của Nhà Phân Phối: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày tính từ ngày nhận được sản phẩm mua từ Công Ty, Nhà Phân Phối có thể trả lại sản phẩm đó để được hoàn lại tiền đã mua sản phẩm. Sản phẩm được yêu cầu trả lại phải đáp ứng các điều kiện sau:

- Còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- Kèm theo hóa đơn mua hàng tương ứng.

12.3. Trong trường hợp Hợp Đồng chấm dứt, việc trả lại hàng hóa được thực hiện theo quy định tại khoản 12.3. Công Ty có quyền xem xét mua lại những sản phẩm còn thời hạn sử dụng để bán lại theo mục đích sử dụng ban đầu của sản phẩm đó.

12.4. Công Ty sẽ, sau khi trừ đi các chi phí hành chính, hoàn lại cho Nhà Phân Phối ít nhất 90% số tiền Nhà Phân Phối đã trả để nhận được số hàng hóa đó.

12.5. Công Ty có quyền khấu trừ các khoản tiền thưởng đã trả cho Nhà Phân Phối khi Nhà Phân Phối hoặc tuyến dưới của Nhà Phân Phối trả lại hàng hóa.

12.6. Việc đổi, trả, mua lại hàng hóa sẽ được thực hiện theo Quy trình, thủ tục đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Nhà Phân Phối quy định tại khoản 30.4 Quy Tắc Hoạt Động.

12.6. Việc trả lại hàng hóa phải được thực hiện trực tiếp tại Trụ sở chính của Công Ty hoặc các Văn phòng chi nhánh của Công Ty.

12.7. Công Ty có quyền khấu trừ các khoản tiền thưởng đã trả cho Nhà Phân Phối khi Nhà Phân Phối hoặc tuyến dưới của Nhà Phân Phối trả lại hàng hóa.

13. Tích trữ hàng hóa & Bán phá giá

13.1. Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty được xây dựng dựa trên việc bán sản phẩm cho người tiêu dùng và sử dụng cho cá nhân Nhà Phân Phối. Do đó, Công Ty nghiêm cấm việc tích trữ hàng hóa nhằm mục đích đạt điều kiện nhận thưởng hoặc thăng tiến trong Kế Hoạch Trả Thưởng.

13.2. Nhà Phân Phối được khuyến khích phải bán 80% lượng hàng tồn đã mua trước khi đặt hàng mới để tránh bị tồn hàng.

13.3. Việc bán phá giá các sản phẩm dưới giá bán cho người tiêu dùng bị nghiêm cấm. Công Ty có toàn quyền chấm dứt Hợp Đồng với bất kỳ Nhà Phân Phối vi phạm quy định này.

14. Thông tin bí mật

14.1. Tất cả thông tin, cụ thể là “Biểu đồ và phân tích tổ chức Nhà Phân Phối”, “Báo cáo về Nhà Phân Phối lãnh đạo ly khai” và “Danh sách địa chỉ của Nhà Phân Phối” được cung cấp cho Nhà Phân Phối dành cho việc sử dụng giới hạn của riêng họ và được coi là bí mật và sở hữu trí tuệ của Công Ty vì chúng chứa bí mật thương mại.

14.2. Nhà Phân Phối không được phép tiết lộ các tài liệu trên cho bất kỳ bên thứ ba nào, kể cả các Nhà Phân Phối khác của Công Ty không đủ điều kiện nhận các danh sách đó.

14.3. Nhà Phân Phối không được sử dụng sai mục đích bất kỳ tài sản, cơ hội, thông tin hoặc các bí mật thương mại của Công Ty nhằm làm lợi cho bản thân hoặc bất kỳ bên thứ ba nào. Việc sử dụng sai mục đích như vậy sẽ được xem xét nghiêm ngặt và Công Ty có thể đưa ra các biện pháp kỷ luật và/hoặc chấm dứt ngay lập tức Hợp Đồng của Nhà Phân Phối đó. Ngoài ra, Công Ty có thể thực hiện các hành động pháp lý chống lại Nhà Phân Phối. Bất kỳ sự chậm trễ hoặc bỏ qua nào sẽ không được hiểu là Công Ty từ bỏ các quyền của mình.

14.4. Các nghĩa vụ của Nhà Phân Phối quy định trong Mục này sẽ tiếp tục có hiệu lực ngay cả khi Hợp Đồng đã chấm dứt.

15. Quảng cáo

15.1. Nhà Phân Phối chỉ có thể quảng bá sản phẩm của Công Ty và cơ hội kinh doanh với Công Ty chứ không phải sản phẩm hoặc cơ hội kinh doanh của bất kỳ công ty nào khác, cho dù là công ty bán hàng trực tiếp hay công ty bán hàng không trực tiếp nhưng bán sản phẩm tương tự sản phẩm của Công Ty.

15.2. Nhà Phân Phối chỉ có thể quảng bá cho Công Ty, các sản phẩm và cơ hội kinh doanh của Công Ty thông qua liên hệ cá nhân và qua các kênh quảng cáo đã được Công Ty quy định và phê duyệt. Nhà Phân Phối không được phép quảng bá Công Ty, sản phẩm hoặc cơ hội kinh doanh của Công Ty thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng. Các hành động sau đây của Nhà Phân Phối đều bị cấm và Công Ty có quyền yêu cầu bồi thường mọi chi phí phát sinh trong việc ngăn chặn các hành động đó hoặc giải quyết hậu quả phát sinh, dù có liên quan tới pháp lý hay không.

15.2.1 Các tuyên bố không có căn cứ hoặc gây nhầm lẫn liên quan đến thu nhập tiềm năng.

15.2.2 Tuyên bố rằng có thể tạo ra lợi nhuận hoặc doanh thu nhờ vào mối qua hệ với một Nhà Phân Phối hoặc với Công Ty.

15.2.3 Phân phát tràn lan các tài liệu quảng cáo, danh thiếp, tờ rơi... thông qua gửi thư điện tử, gửi thư tín, phát vào hòm thư, tại các địa điểm và phương tiện công cộng hoặc các phương thức tương tự.

15.3. Nhà Phân Phối không được phép sử dụng nhãn hiệu thương mại, nhãn hiệu dịch vụ, quyền tác giả, tên thương mại, tên sản phẩm hoặc logo thuộc sở hữu của Công Ty hoặc bất kỳ công ty nào cộng tác với Melilea và các sản phẩm của họ, cho mục đích quảng cáo dưới bất kỳ hình thức nào trừ khi có sự cho phép trước bằng văn bản của Công Ty. Vi phạm quy định này được coi là vi phạm nghiêm trọng Quy Tắc Hoạt Động và có thể bị áp dụng các biện pháp kỷ luật, thậm chí chấm dứt ngay lập tức Hợp Đồng.

15.4. Logo hoặc tên của Công Ty không được phép sử dụng hoặc trưng bày tại các khu vực công cộng.

15.5. Không được trích dẫn phát ngôn của người nổi tiếng trừ khi có sự chấp thuận trước bằng văn bản của người đó.

15.6. Nhà Phân Phối chỉ được phép sử dụng danh thiếp và các công cụ hỗ trợ bán hàng cá nhân do Công Ty cung cấp.

15.7. Danh thiếp của Nhà Phân Phối phải thống nhất về màu sắc, kích thước, phong chữ và nội dung theo mẫu do Công Ty quy định. Nhà Phân Phối có thể sử dụng các ngôn ngữ khác nhau nhưng phải đáp ứng các yêu cầu nêu trên. Nhà Phân Phối phải nộp mẫu tới Công Ty để được phê duyệt trước khi sử dụng. Nhà Phân Phối sẽ phải chịu các biện pháp kỷ luật khi vi phạm quy định này. Sau đó, Nhà Phân Phối sẽ vẫn phải gửi mẫu danh thiếp để Công Ty phê duyệt trước khi sử dụng.

15.8. Nhà Phân Phối không được phép sử dụng thông tin Sở hữu trí tuệ và Độc quyền của Công Ty mà không có sự cho phép trước của Công Ty. Bất kỳ vi phạm nào đều được coi là vi phạm nghiêm trọng Quy Tắc Hoạt Động này. Tất cả các tài liệu sử dụng thông tin Sở hữu trí tuệ và Độc quyền của Công Ty sẽ trở thành tài sản của Công Ty và phải ngay lập tức được

chuyển giao cho Công Ty. Nhà Phân Phối không được phép sử dụng hoặc chiếm giữ tên miền thuộc về Công Ty và đồng ý sẽ từ bỏ các tên miền được coi là tương tự với tên miền của Công Ty dù cho Nhà Phân Phối có thể sở hữu các tên miền đó từ trước.

15.9. Nhà Phân Phối chỉ có thể sử dụng các trang web và địa chỉ trang web được Công Ty phê duyệt và theo định dạng do Công Ty quy định.

15.10. Nhà Phân Phối không được phép đặt quảng cáo trên báo, tạp chí hoặc các ấn phẩm khác, quảng bá cho chính mình hoặc các sản phẩm của Công Ty mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Công Ty. Nhà Phân Phối cũng không được phép đưa ra truyền thông các tranh chấp giữa Nhà Phân Phối với các Nhà Phân Phối khác hoặc giữa Nhà Phân Phối với Công Ty. Nhà Phân Phối đồng ý rằng các hạn chế này sẽ vẫn được áp dụng ngay cả khi Hợp Đồng đã chấm dứt. Việc vi phạm quy định này được xem xét rất nghiêm khắc và Công Ty có quyền chấm dứt Hợp Đồng ngay lập tức với Nhà Phân Phối và yêu cầu bồi thường đối với các thiệt hại gây ra bởi Nhà Phân Phối.

16. Bán lẻ

16.1. Việc quảng bá cơ hội và bán sản phẩm của Công Ty chỉ được thực hiện thông qua các Nhà Phân Phối được ủy quyền và các sản phẩm của Công Ty sẽ không được phép bán/trung bày tại các cơ sở bán lẻ như cửa hàng bán lẻ, chợ trời, nhà thuốc, cửa hàng bách hóa, hội chợ, hội nghị hoặc bất kỳ cuộc tụ họp tương tự nào khác mà không có sự cho phép trước của Công Ty. Bất kỳ Nhà Phân Phối làm như vậy vì lợi ích riêng của mình sẽ bị chấm dứt Hợp Đồng.

16.2. Bất kỳ Nhà Phân Phối nào bán sản phẩm của Công Ty cho chủ sở hữu của các hoạt động kinh doanh nêu trên sẽ phải bồi thường cho Công Ty, bao gồm cả các tổn thất về mặt uy tín và các tổn thất phát sinh khác.

16.3. Nhà Phân Phối cũng không được phép bán sản phẩm cho bất kỳ cá nhân nào có mục tiêu cuối cùng là bán lại các sản phẩm đó thông qua các cơ sở bán lẻ.

17. Tuyên bố về sản phẩm

17.1. Khi giới thiệu sản phẩm, Nhà Phân Phối chỉ được phép đưa ra các tuyên bố và khẳng định đã được Công Ty phê duyệt. Quảng cáo sản phẩm chỉ được phép giới hạn trong các tuyên bố rằng sản phẩm đủ an toàn để sử dụng và dành cho mục đích cải thiện sức khỏe và ngoại hình chung của người dùng.

17.2. Không được phép quảng cáo sản phẩm có tính năng chữa bệnh

18. Thuế thu nhập cá nhân & Chi phí

18.1. Nhà Phân Phối có trách nhiệm nộp và quyết toán Thuế thu nhập cá nhân đối với khoản thu nhập từ việc tham gia hoạt động bán hàng đa cấp của Công Ty. Theo quy định của pháp luật Việt Nam, Công Ty sẽ khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của Nhà Phân Phối để nộp vào ngân sách nhà nước trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác.

18.2. Nhà Phân Phối tự mình chịu trách nhiệm đối với mọi quyết định kinh doanh và các chi phí phát sinh từ hoạt động kinh doanh trong quá trình tham gia hoạt động bán hàng đa cấp của Công Ty.

19. Điều chỉnh Hợp Đồng và Giá Bán Sản Phẩm

19.1. Công Ty có quyền thay đổi giá bán sản phẩm, điều chỉnh hoặc cập nhật các điều khoản và điều kiện của Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và các quy tắc và quy định khác (gọi chung là “Quy Tắc”) sau khi thông báo hoặc đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật. Các thay đổi sẽ được thông báo tới Nhà Phân Phối bằng cách công bố tại trụ sở, các văn phòng của Công Ty và trang thông tin điện tử của Công Ty.

19.2. Công Ty có quyền thay đổi Sản phẩm bằng việc thay đổi thiết kế, sản xuất hoặc đóng gói Sản phẩm theo cách mà Công Ty cho là phù hợp hoặc bằng cách thu hồi hoặc bổ sung thêm sản phẩm mới.

19.3. Nếu không đồng ý với các thay đổi, Nhà Phân Phối có quyền yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày các thay đổi được công bố; việc chấm dứt Hợp Đồng được thực hiện theo các Quy Tắc và Tài Liệu trước khi thay đổi. Việc không yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng trong thời hạn này có nghĩa là Nhà Phân Phối đồng ý với và sẽ chịu ràng buộc bởi các thay đổi đó.

19.4. Các Tài Liệu và Quy Tắc và các thay đổi của chúng, sau khi được Nhà Phân Phối đồng ý, sẽ được coi là thỏa thuận cuối cùng giữa Nhà Phân Phối và Công Ty và thay thế tất cả các thỏa thuận trước đó, dù bằng văn bản hay bằng lời nói, giữa các bên.

20. Nhà Phân Phối Quốc Tế/Bảo Trợ Quốc Tế

20.1. Melilea có hoạt động trên nhiều quốc gia, vùng lãnh thổ. Ở mỗi quốc gia, vùng lãnh thổ, tùy theo yêu cầu của pháp luật sở tại, Melilea có các biểu mẫu và Hợp Đồng khác nhau. Nhà Phân Phối cư trú ở quốc gia, vùng lãnh thổ nào sẽ phải sử dụng Hợp Đồng tương ứng. Sử dụng Hợp Đồng không phù hợp với quốc gia cư trú sẽ bị coi là không hợp lệ. Hợp Đồng có hiệu lực ràng buộc khi được Công Ty chấp thuận.

20.2. Nhà Phân Phối sẽ phải thông báo cho văn phòng Công Ty tại quốc gia cư trú ý định thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp ở một quốc gia khác.

20.3. Nhà Phân Phối phải ký Thỏa Thuận Bảo Trợ và Phân Phối Quốc Tế với Công Ty trước khi bảo trợ cho các Nhà Phân Phối ở một quốc gia không phải là quốc gia cư trú.

20.4. Nhà Phân Phối có thể đặt mua sản phẩm và công cụ hỗ trợ bán hàng tại một quốc gia đã đăng ký trong Thỏa Thuận và chỉ được phép bán lại ở quốc gia đó.

20.5. Nhà Phân Phối không được nhập khẩu hoặc hỗ trợ việc nhập khẩu các sản phẩm của Công Ty để phân phối hoặc cho bất kỳ mục đích nào.

20.6. Nhà Phân Phối sẽ không thực hiện bất kỳ hoạt động nào nhằm mục đích triển khai hoạt động kinh doanh của Công Ty ở một quốc gia Công Ty chưa mở cửa hoạt động kinh doanh. Nhà Phân Phối không được mời khách hàng, quảng cáo và đăng ký nhãn hiệu hoặc tên thương mại, ví dụ, đăng ký tên Công Ty (bao gồm cả đăng ký tên và địa chỉ trang web). Công Ty cũng sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ sản phẩm hay hoạt động kinh doanh nào của Nhà Phân Phối ở các quốc gia này. Nhà Phân Phối có trách nhiệm bồi thường cho Công Ty cho những những tổn hại để khắc phục hậu quả từ hành vi vi phạm này của Nhà Phân Phối.

20.7. Nhà Phân Phối không tuân thủ các quy định tại mục này sẽ bị chấm dứt Hợp Đồng hoặc không được phép tham gia vào thị trường quốc tế mới trong hai (2) năm kể từ ngày mở cửa chính thức của thị trường đó.

21. Phát ngôn

21.1. Nhà Phân Phối không được đưa ra bất kỳ phát ngôn nào có tính chất gây nhầm lẫn, không đúng sự thật hoặc không chính xác dưới bất kỳ hình thức nào về bất kỳ người nào, công ty nào hoặc sản phẩm nào, cho dù là của Công Ty hay đối thủ cạnh tranh cho dù bằng văn bản hay bằng lời nói.

22. Vấn đề chung

22.1. Công Ty nghiêm cấm các Nhà Phân Phối tham gia vào các mô hình kim tự tháp hoặc các mạng lưới có biểu hiện của mô hình kim tự tháp. Công Ty có toàn quyền chấm dứt Hợp Đồng khi phát hiện Nhà Phân Phối tham gia vào các mô hình này.

22.2. Công Ty có trách nhiệm đào tạo và Nhà Phân Phối có trách nhiệm đọc và hiểu rõ các Điều khoản và Điều kiện quy định tại Hợp Đồng và các Tài Liệu hiện hành. Nhà Phân Phối có trách nhiệm cập nhật và phổ biến cho tuyến dưới về các sửa đổi, bổ sung Hợp Đồng và các Tài Liệu được niêm yết công khai tại trụ sở chính, văn phòng chi nhánh và trên trang thông tin điện tử chính thức của Công Ty.

22.3. Bất kỳ nội dung nào của Hợp Đồng và các Tài Liệu trái với quy định của pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp sẽ bị coi là vô hiệu và không được thực thi, nhưng không gây ảnh hưởng đến các quy định khác.

22.4. Trong trường hợp có bất kỳ tranh chấp nào phát sinh giữa Nhà Phân Phối và khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng hoặc các Nhà Phân Phối khác của Công Ty, Nhà Phân Phối cần phải thông báo ngay cho Công Ty và cung cấp thông tin chi tiết về sự việc. Nhà Phân Phối không được tiến hành các hoạt động tố tụng, đưa ra các thỏa hiệp hoặc giải phóng bất kỳ khoản nợ nào liên quan tới các tranh chấp này khi chưa có sự chấp thuận bằng văn bản của Công Ty.

22.5. Nhà Phân Phối đảm bảo rằng Công Ty, các lãnh đạo, nhân viên của Công Ty không phải bồi thường cho bên thứ ba đối với các thiệt hại, thua lỗ của họ gây ra bởi hành vi của Nhà Phân Phối vi phạm quy định của pháp luật, các điều khoản và điều kiện trong Hợp Đồng và các Tài Liệu của Công Ty. Trong trường hợp này, Nhà Phân Phối có trách nhiệm bồi thường cho Công Ty hoặc bên thứ ba đối

22.6. Nhà Phân Phối sẽ bồi thường và đảm bảo cho Công Ty được bồi thường đầy đủ đối với mọi tổn thất, thiệt hại hoặc trách nhiệm (dân sự, hình sự) mà Công Ty phải gánh chịu và toàn bộ chi phí mà Công Ty phải chi trả do hành vi của Nhà Phân Phối vi phạm quy định pháp luật, các điều khoản và điều kiện trong Hợp Đồng và các Tài Liệu của Công Ty. Ví dụ:

22.6.1 Bất kỳ hành vi gian lận, bất cẩn, không trung thực, bê trễ của Nhà Phân Phối;

22.6.2 Các vi phạm dẫn đến phải bồi thường cho bên thứ ba trong quá trình kinh doanh và bán hàng của Nhà Phân Phối.

22.6.3 Nhà Phân Phối tự ý đưa ra các cam kết bảo hành sản phẩm hoặc tự ý thay đổi, can thiệp vào quy cách đóng gói của sản phẩm.

22.7. Việc tham chiếu đến một văn bản pháp luật hoặc một quy định pháp luật cụ thể trong Hợp Đồng và các Tài Liệu của Công Ty sẽ bao gồm cả việc tham chiếu tới các bản sửa đổi, gia hạn hoặc ban hành lại của văn bản pháp luật hoặc quy định pháp luật đó trong tương lai.

22.8. Trừ trường hợp được quy định rõ ràng, bất kỳ điều khoản, bảng biểu hoặc phụ lục nào được dẫn chiếu sẽ được hiểu là điều khoản, bảng biểu hoặc phụ lục của Hợp Đồng hoặc Quy Tắc Hoạt Động.

22.9. Tiêu đề của các mục, điều khoản trong Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động chỉ nhằm mục đích tạo thuận lợi cho việc tham chiếu, không ảnh hưởng tới nội dung cụ thể của mỗi quy định bên trong.

22.10. Nếu một bên của Hợp Đồng bao gồm nhiều cá nhân, Hợp Đồng sẽ có giá trị ràng buộc mang tính cá nhân và liên đới đối với mỗi cá nhân của bên đó.

23. Thông báo

23.1. Một bên được coi là đã hoàn thành trách nhiệm đề nghị, yêu cầu hoặc thông báo cho bên còn lại theo quy định của Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động khi

23.1.1 Đối với Công Ty:

- Tại thời điểm giao tận tay hoặc fax tới Nhà Phân Phối, hoặc
- Sau 5 ngày kể từ ngày Công Ty gửi tới địa chỉ được Nhà Phân Phối cập nhật gần nhất trong hệ thống dưới hình thức thư điện tử, thư thông thường, thư bảo đảm hoặc hình thức phù hợp khác, hoặc
- Sau 5 ngày kể từ ngày Công Ty niêm yết công khai tại trụ sở và các văn phòng của Công Ty, đồng thời, đăng tải trên trang thông tin điện tử chính thức của Công Ty.

23.1.2 Đối với Nhà Phân Phối:

- Tại thời điểm Nhà Phân Phối nộp trực tiếp tại trụ sở hoặc các văn phòng của Công Ty, hoặc

- Tại thời điểm được chuyển tới Công Ty bằng thư bảo đảm, được ký nhận bởi đại diện của Công Ty.

23.2. Trong trường hợp phát hành bởi Công Ty, các biểu mẫu và thông báo phải được ký bởi đại diện pháp luật của Công Ty hoặc người được ủy quyền hợp pháp. Trong trường hợp phát hành bởi Nhà Phân Phối, các biểu mẫu và thông báo phải được ký bởi Nhà Phân Phối hoặc cá nhân được Nhà Phân Phối ủy quyền (cần kèm theo văn bản ủy quyền được công chứng, chứng thực theo quy định của pháp luật).

24. Thời gian

24.1. Thời gian, thời hạn quy định tại Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động cần phải được nghiêm túc tuân thủ.

25. Người thụ hưởng

25.1. Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động có giá trị ràng buộc đối với cả những người thụ hưởng, đại diện cá nhân và người được ủy quyền của các bên liên quan.

26. Vô hiệu từng phần

26.1. Nếu bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động được xác định bởi bất kỳ tòa án hoặc cơ quan có thẩm quyền nào là vô hiệu hoặc không thể thi hành, điều khoản đó sẽ được coi là bị xóa bỏ và sự vô hiệu hoặc không thể thực thi, điều khoản đó sẽ không ảnh hưởng đến các điều khoản còn lại, và tất cả các điều khoản còn lại sẽ vẫn có hiệu lực thi hành. Các bên sẽ đàm phán một cách thiện chí để thống nhất về một điều khoản thay thế cho điều khoản bị coi là vô hiệu hoặc không thể thực thi đó.

27. Từ bỏ quyền thực thi

27.1. Việc Công Ty không thể thực thi, chậm trễ trong việc thực thi hoặc bỏ qua việc thực thi bất kỳ quyền, quyền hạn hoặc đặc quyền nào của mình đối với một vi phạm cụ thể Nhà Phân Phối sẽ không làm ảnh hưởng hoặc làm giảm quyền, quyền hạn hoặc đặc quyền của Công Ty và không cấu thành sự từ bỏ quyền thực thi hoặc miễn trừ của Công Ty đối với vi phạm tương tự của Nhà Phân Phối. Việc Công Ty từ bỏ quyền thực thi của mình đối với một lỗi không có nghĩa rằng Công Ty sẽ từ bỏ quyền thực thi đối với các lỗi sau đó. Mọi từ bỏ quyền thực thi của Công Ty phải được thể hiện bằng văn bản.

28. Luật áp dụng

28.1. Hợp Đồng và bất kỳ tranh chấp nào phát sinh từ mối quan hệ giữa Công Ty và Nhà Phân Phối, sẽ được điều chỉnh bởi pháp luật hiện hành của Việt Nam mà không áp dụng các nguyên tắc xung đột pháp luật. Bất kỳ tranh chấp nào sẽ được giải quyết thông qua thương lượng và trong trường hợp không thương lượng được thì sẽ giải quyết thông qua thủ tục trọng tài hoặc thủ tục tố tụng tại tòa án có thẩm quyền xét xử tại Việt Nam. Các tranh chấp hợp đồng, yêu cầu bồi thường sẽ không được đưa ra khiếu nại tại các cơ quan hành chính, bộ ngành hoặc các cơ quan tài phán khác.

28.2. Trong trường hợp sử dụng thủ tục trọng tài, các bên sẽ chỉ định một trọng tài viên duy nhất được cả hai bên chấp thuận để xử lý tranh chấp. Công Ty giữ quyền lựa chọn trung tâm và hình thức trọng tài.

29. Chi phí

29.1. Nhà Phân Phối có trách nhiệm tự mình chi trả các chi phí trên cơ sở Luật sư – Khách hàng dù đó có phải là chi phí cho dịch vụ pháp lý hay không.

30. Các quy trình và thủ tục (dự kiến)

30.1. Quy trình, thủ tục ký kết Hợp Đồng

Bước 1: Nhận Hợp Đồng (“Hợp Đồng”)

Ứng Viên nhận bản in Hợp Đồng từ Người Bảo trợ hoặc tại các văn phòng của Công Ty hoặc tải bản điện tử của Hợp Đồng từ trang web của Công Ty để in ra. Ứng Viên cần đọc kỹ và hiểu rõ tất cả các quy định, điều khoản, quyền lợi và trách nhiệm của mình trong Hợp Đồng.

Bước 2: Nộp hồ sơ

Sau khi đọc kỹ Hợp Đồng của Công Ty, Ứng Viên muốn trở thành Nhà Phân Phối sẽ nộp bộ hồ sơ đăng ký tham gia bán hàng đa cấp qua đường bưu điện hoặc nộp trực tiếp tại văn phòng Công Ty. Hồ sơ bao gồm:

- 01 Bản sao chứng thực Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân còn giá trị (trong trường hợp thông tin trên các giấy tờ này bị mờ thì chuẩn bị thêm giấy tờ liên quan chứng minh được các thông tin trên chứng minh nhân dân);
- Hợp Đồng có đầy đủ thông tin và chữ ký của Ứng Viên;
- 2 ảnh chụp chân dung.

Ứng Viên có trách nhiệm điền đầy đủ và đảm bảo tính xác thực những thông tin cá nhân của mình trên Hợp Đồng.

Bước 3: Xem xét, phê duyệt Hợp Đồng và khởi tạo thông tin Nhà Phân Phối

Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ khi nhận được bộ hồ sơ đăng ký tham gia bán hàng đa cấp, Công Ty sẽ kiểm tra việc trùng mã số Nhà Phân Phối, tính đầy đủ, hợp lệ của hồ sơ.

- Trường hợp hồ sơ không hợp lệ hoặc thông tin trên Hợp Đồng không phù hợp với kết quả xác minh Ứng Viên, Công Ty sẽ thông báo về việc từ chối ký kết Hợp Đồng cho người nộp hồ sơ;
- Trường hợp hồ sơ đăng ký đã cung cấp đầy đủ thông tin, hợp lệ và kết quả xác minh phù hợp, Công Ty sẽ ký đóng dấu Hợp Đồng, khởi tạo thông tin Nhà Phân Phối trên hệ thống và lưu trữ hồ sơ của Nhà Phân Phối;
- Một bản Hợp Đồng sẽ được giao cho Nhà Phân Phối trực tiếp tại văn phòng của Công Ty hoặc gửi qua đường bưu điện.

Trường hợp đăng ký bổ sung Vợ/Chồng, Ứng Viên/Nhà Phân Phối cần bổ sung Đơn Đề Nghị Bổ Sung Vợ/Chồng của Nhà Phân Phối có chữ ký của mình và vợ/chồng, kèm theo Bản sao chứng thực Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân còn giá trị của vợ/chồng và Bản sao chứng thực Giấy Chứng nhận đăng ký kết hôn.

Quy trình đăng ký bổ sung Vợ/Chồng Nhà Phân Phối được thực hiện theo các Bước nêu trên. Sau khi kiểm tra tính đầy đủ, hợp lệ của hồ sơ và xác nhận thông tin của người vợ/chồng, Công Ty cập nhật thông tin Vợ/Chồng của Nhà Phân Phối vào tài khoản của Nhà Phân Phối trên hệ thống quản lý Nhà Phân Phối và lưu trữ hồ sơ.

30.2. Quy trình, thủ tục đào tạo cơ bản và cấp Thẻ Thành Viên

Bước 1. Đăng kí tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản

Nhà Phân Phối tự mình hoặc thông qua Người Bảo Trợ cung cấp thông tin cần thiết (Họ Tên, Mã Số Nhà Phân Phối, Số Chứng Minh Nhân Dân...) để đăng ký tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản trực tiếp theo lịch công bố tại website hoặc Văn phòng của Công Ty.

Lưu ý: Vợ/chồng của Nhà Phân Phối khi đăng ký cùng tham gia một Mã Số Nhà Phân Phối phải hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản theo quy định pháp luật.

Bước 2. Tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản

- Sau khi hoàn thành đăng kí, Nhà Phân Phối sẽ tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản trực tiếp theo khóa học mà mình đã đăng ký tại Bước 1.

- Địa điểm đào tạo: Tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Công Ty, hoặc tại một địa điểm khác mà Công Ty có quyền tổ chức theo đúng quy định pháp luật.
- Học viên phải tuân thủ nội quy của khoá đào tạo, tham gia đầy đủ các nội dung đào tạo.
- Học viên sẽ được tham gia trao đổi, thảo luận, trong quá trình đào tạo. Mọi thắc mắc sẽ được Đào tạo viên trực tiếp giải đáp.

Bước 3. Đánh giá kết quả đào tạo

Công Ty sẽ kiểm tra quá trình tham gia đào tạo của Học viên và yêu cầu Học Viên ký xác nhận tham gia vào Phiếu theo dõi thời gian học.

Học viên tham gia đầy đủ thời lượng của khóa đào tạo mới đủ điều kiện làm Bài Kiểm Tra Cuối Khóa, đánh giá mức độ tiếp thu nội dung đào tạo. Bài Kiểm Tra Cuối Khóa được thực hiện dưới dạng trắc nghiệm.

Học viên phải trả lời đúng 70% câu hỏi trở lên để được coi là hoàn thành Chương trình Đào Tạo Cơ Bản. Trong trường hợp không đạt, Học viên phải làm lại bài kiểm tra. Số lần làm lại bài kiểm tra không quá 3 lần, nếu kết quả bài kiểm tra lần thứ 3 vẫn không đạt, Học viên phải học lại Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

Lưu ý: Vợ/chồng của Nhà Phân Phối khi đăng ký cùng tham gia một mã số Nhà Phân Phối thì cũng phải hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản theo quy định pháp luật. Nhà Phân Phối chỉ có thể đặt hàng sau khi cả Nhà Phân Phối và vợ/chồng của Nhà Phân Phối đều hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

Bước 4. Ký Bản Cam Kết

Sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, Nhà Phân Phối (và Nhà Phân Phối là Vợ/Chồng nếu có) sẽ phải điền đầy đủ thông tin vào Bản Cam Kết theo Mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP, ký và chuyển bản chính tới Công Ty (nộp trực tiếp tại Phòng Dịch Vụ Nhà Phân Phối hoặc gửi qua đường bưu điện).

Bước 5. Cấp Thẻ Thành Viên

Sau khi nhận được Bản Cam Kết từ Nhà Phân Phối, Công Ty in Thẻ Thành Viên và gửi tới địa chỉ Nhà Phân Phối đã đăng ký trong Hợp Đồng qua đường thư bảo đảm có xác nhận của người nhận.

Lưu ý:

- Nhà Phân Phối là Vợ/Chồng sẽ được cấp Thẻ Thành Viên riêng dưới Mã Số Nhà Phân Phối chung, với tên và thông tin cá nhân của mình.
- Nhà Phân Phối chỉ thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng của Công Ty sau khi được cấp Thẻ Thành Viên.

30.3. Quy trình, thủ tục đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng hóa

3.1. Đặt Hàng Trực Tiếp

Bước 1. Đặt hàng

Nhà Phân Phối phải xuất trình Thẻ Thành Viên khi đặt hàng trực tiếp tại quầy hàng ở trụ sở hoặc chi nhánh văn phòng của Công Ty và kê khai đầy đủ thông tin cần thiết trong đơn đặt hàng.

Bước 2. Xác minh thông tin Nhà Phân Phối và kiểm tra đơn hàng

Công Ty sẽ xác minh thông tin Nhà Phân Phối thông qua Thẻ Thành Viên được Nhà Phân Phối xuất trình, sau đó sẽ kiểm tra chi tiết thông tin ghi trong đơn hàng gồm:

- Mã số Nhà Phân Phối mua hàng
- Ngày đặt hàng
- Người nhận hàng và số điện thoại liên lạc
- Địa chỉ nhận hàng/giao hàng
- Tên hàng, mã hàng & số lượng

Nếu các thông tin trên không đầy đủ và chính xác, đơn hàng có thể sẽ bị trì hoãn hoặc không được xử lý.

Bước 3. Thanh toán

Sau khi xác minh, đảm bảo Nhà Phân Phối được quyền mua hàng, Công Ty sẽ tiến hành nhập dữ liệu trên hệ thống và thông báo cho Nhà Phân Phối số tiền cần phải thanh toán. Nhà Phân Phối có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc qua thẻ tín dụng.

Sau khi nhận được khoản thanh toán, Công Ty sẽ xuất hóa đơn cho đơn hàng và thông báo cho Nhà Phân Phối đến Phòng Kho Vận để điền đầy đủ thông tin vào phiếu nhận hàng.

Bước 4. Giao - Nhận hàng hóa

Nhân viên Kho vận của Công Ty sẽ tiến hành giao hàng và liên 2 của hóa đơn cho Nhà Phân Phối sau khi kiểm tra các thông tin trên phiếu nhận hàng là đầy đủ và chính xác.

3.2.2. Đặt hàng qua điện thoại hoặc đặt hàng trực tuyến

Bước 1. Đặt hàng

Nhà Phân Phối có thể đặt hàng với Công Ty qua hình thức sau:

- Qua điện thoại: Nhà Phân Phối có thể đặt hàng thông qua **tổng đài điện thoại số (028) 3620.6218 của Công Ty;**
- Trực tuyến: Nhà Phân Phối tự thực hiện việc đặt hàng thông qua tài khoản Nhà Phân Phối tại trang thông tin điện tử của Công Ty.

Bước 2. Xác minh thông tin Nhà Phân Phối và kiểm tra đơn hàng

Công Ty sẽ xác minh thông tin Nhà Phân Phối:

- Thông qua các câu hỏi về thông tin cá nhân của Nhà Phân Phối như: Số Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân, ngày cấp, Mã Số Nhà Phân Phối, ngày tháng năm sinh, địa chỉ...đối với kênh đặt hàng qua điện thoại.
- Thông qua việc đăng nhập vào Tài khoản Nhà Phân Phối đối với kênh đặt hàng trực tuyến.
- Sau khi xác minh được chính xác thông tin Nhà Phân Phối thì Công Ty sẽ kiểm tra chi tiết thông tin ghi trong đơn hàng gồm:
 - Mã số Nhà Phân Phối mua hàng
 - Ngày đặt hàng
 - Người nhận hàng và số điện thoại liên lạc
 - Địa chỉ nhận hàng/giao hàng
 - Tên hàng, mã hàng & số lượng

Nếu các thông tin trên không đầy đủ và chính xác, đơn hàng có thể sẽ bị trì hoãn hoặc không được xử lý.

Bước 3. Thanh toán

Sau khi xác minh thông tin Nhà Phân Phối đúng và đầy đủ, Công Ty sẽ thông báo cho Nhà Phân Phối số tiền phải thanh toán và xác nhận lại đơn hàng, Nhà Phân Phối thanh toán đầy đủ số tiền cho Công Ty qua hình thức chuyển khoản hoặc thẻ tín dụng.

Khi nhận được khoản thanh toán đơn hàng, nhân viên Công Ty sẽ thực hiện việc xử lý, hoàn tất việc thanh toán đơn hàng trong hệ thống và gửi cho Nhà Phân Phối thông báo xác nhận đơn hàng qua địa chỉ email đã đăng ký với Công Ty, đồng thời xuất hóa đơn trong trường hợp thông tin thanh toán đơn hàng là chính xác.

Trong trường hợp thông tin thanh toán đơn hàng không chính xác, Công Ty sẽ liên hệ với Nhà Phân Phối để hỗ trợ đơn hàng được thanh toán nhanh nhất.

Bước 4. Giao - Nhận hàng hóa

Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày Nhà Phân Phối thanh toán đầy đủ theo đơn hàng đã đăng ký, đơn vị vận chuyển hàng hóa do Công Ty thuê sẽ thực hiện giao hàng hóa kèm theo liên 2 của hóa đơn đến địa chỉ mà Nhà Phân Phối đã đăng ký.

Công Ty sẽ lưu giữ chứng từ giao nhận hàng có chữ ký của người nhận hàng để xác nhận thời điểm nhận hàng của Nhà Phân Phối.

Trong thời hạn nói trên, nếu hàng hóa không được giao tới địa chỉ Nhà Phân Phối đã đăng ký hoặc Nhà Phân Phối không nhận hàng từ Công Ty, Công Ty sẽ thực hiện hủy giao dịch và trả lại toàn bộ số tiền đã mua hàng cho Nhà Phân Phối hoặc thực hiện việc cản trừ thanh toán cho đơn hàng mới tùy theo yêu cầu của Thành Viên.

30.4. Quy trình, thủ tục đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Nhà Phân Phối

30.4.1. Quy Trình Đổi Hàng

Bước 1. Gửi yêu cầu đổi hàng

Nhà Phân Phối có yêu cầu đổi hàng sẽ gửi yêu cầu đến **Bộ Phận Dịch Vụ Khách Hàng** của Công Ty và gửi kèm hồ sơ đổi hàng gồm:

- Văn bản yêu cầu đổi hàng (có chữ ký của Nhà Phân Phối);
- Hóa đơn mua hàng tương ứng; và
- Sản phẩm cần đổi lại.

Bước 2. Xem xét hồ sơ và đổi hàng

Sau khi nhận hồ sơ đổi hàng hóa Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ.

Trong thời hạn 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ đổi hàng đầy đủ và hợp lệ, Công Ty sẽ tiến hành việc nhập liệu trong hệ thống cùng các quy trình nội bộ và giao hàng mới cho Nhà Phân Phối theo địa chỉ mà Nhà Phân Phối đã cung cấp mà không tính thêm bất kỳ loại phí nào.

30.4.2. Quy Trình Trả Lại Theo Yêu Cầu Của Nhà Phân Phối

Bước 1. Gửi yêu cầu trả hàng

Nhà Phân Phối có yêu cầu trả lại hàng gửi yêu cầu đến Bộ Phận Dịch Vụ Khách Hàng của Công Ty và gửi hồ sơ trả hàng gồm:

- Văn bản yêu cầu trả lại hàng (có chữ ký của Nhà Phân Phối);
- Hóa đơn mua hàng tương ứng;
- Sản phẩm cần trả lại.

Bước 2. Xem xét hồ sơ và mua lại hàng

Sau khi nhận hồ sơ trả hàng hóa Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ.

Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ trả hàng hợp lệ, đầy đủ, Công Ty sẽ Thông báo cho Nhà Phân Phối số lượng hàng hóa đủ điều kiện mua lại và thống nhất số tiền thanh toán lại cho Nhà Phân Phối. Sau khi thống nhất xong và Nhà Phân Phối không có bất cứ thắc mắc, khiếu nại gì với Công Ty, Công Ty sẽ thanh toán cho Nhà Phân Phối theo hình thức chuyển khoản vào tài khoản của Nhà Phân Phối đã đăng ký.

30.4.3. Quy Trình Mua Lại Hàng Hóa Trong Trường Hợp Chấm Dứt Hợp Đồng

Bước 1. Nộp hồ sơ yêu cầu mua lại hàng tồn

Nhà Phân Phối có yêu cầu Công Ty mua lại hàng tồn gửi hồ sơ trực tiếp cho Công Ty bao gồm:

- Văn bản yêu cầu mua lại hàng tồn;
- Hóa đơn mua hàng tương ứng;
- Hàng hóa cần trả lại.

Bước 2. Xem xét hồ sơ và thông báo về việc mua lại hàng tồn

Trong vòng 15 (mười) ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ và hàng hóa đầy đủ và hợp lệ, Công Ty tiến hành thông báo cho Nhà Phân Phối số lượng hàng hóa đủ điều kiện mua lại và thống nhất số tiền thanh toán lại cho Nhà Phân Phối.

Bước 3. Mua lại hàng tồn và trả lại tiền

Trong thời hạn 15 (mười) ngày làm việc kể từ ngày hai bên thống nhất được số tiền thanh toán và số hàng hóa được mua lại và Nhà Phân Phối không có bất cứ thắc mắc, khiếu nại gì với Công Ty, Công Ty có trách nhiệm trả lại tiền cho Nhà Phân Phối theo hình thức chuyển khoản vào tài khoản do Nhà Phân Phối chỉ định.

30.5. Quy trình, thủ tục giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối

30.5.1. Các Kênh Nhận Thắc Mắc, Khiếu Nại

Bộ Phận Dịch Vụ Khách Hàng là đầu mối nhận thắc mắc, khiếu nại từ Nhà Phân Phối. Nhà Phân Phối có thể phản hồi ý kiến qua các kênh sau:

- Tại các văn phòng của Công Ty: Nhà Phân Phối có thể trực tiếp liên hệ Bộ Phận Dịch Vụ Khách Hàng tại văn phòng Công Ty ở Hồ Chí Minh và Hà Nội
- Qua thư: Nhà Phân Phối có thể gửi thắc mắc, khiếu nại thông qua việc gửi văn bản qua đường bưu điện
- Qua email: Nhà Phân Phối có thể gửi thắc mắc, khiếu nại về địa chỉ: info@melilea.com.vn

Qua tổng đài: Nhà Phân Phối có thể gửi thắc mắc, khiếu nại ý kiến của mình bằng việc gọi điện thoại đến tổng đài Công Ty trên toàn quốc qua số (028) 3620.6218

30.5.2. Các Bước Giải Quyết Thắc Mắc, Khiếu Nại

Bước 1: Tiếp nhận thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối

Khi nhận được thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối, Nhân viên Bộ Phận Dịch vụ Khách Hàng sẽ thực hiện phân loại thông tin hai hướng, thắc mắc và khiếu nại. Đối với các thắc mắc, khiếu nại đơn giản, có thể trả lời ngay mà không cần xin ý kiến của các bộ phận chuyên môn, Bộ phận Dịch vụ Khách Hàng sẽ thực hiện trả lời ngay.

Trường hợp 1: Đối với các thắc mắc, khiếu nại đơn giản, có thể trả lời ngay mà không cần xin ý kiến của các bộ phận chuyên môn, Bộ phận Dịch vụ Khách Hàng sẽ thực hiện trả lời ngay.

Trường hợp 2: Đối với các thắc mắc, khiếu nại phức tạp, Bộ phận Dịch vụ Khách Hàng sẽ ghi nhận nội dung thắc mắc, khiếu nại, xác nhận với Nhà Phân Phối về việc tiếp nhận khiếu nại và thông báo thời gian dự kiến để giải quyết khiếu nại (không quá 30 ngày, trừ ngày lễ, tết), sau đó

chuyển nội dung thắc mắc, khiếu nại cho các bộ phận chuyên môn.

Bước 2: Giải quyết khiếu nại

Sau khi nhận thông tin từ Bộ phận Dịch vụ Khách Hàng, các bộ phận chuyên môn có trách nhiệm xem xét và đưa ra giải pháp đối các thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối và gửi lại Bộ phận Dịch vụ Khách Hàng.

Trong trường hợp thời gian giải quyết khiếu nại vượt quá thời gian trên, Công Ty sẽ thông báo cho Nhà Phân Phối lý do và thời gian cần thiết dự kiến để giải quyết khiếu nại, tối đa không quá 90 ngày, trừ ngày lễ, tết kể từ ngày tiếp nhận thông tin.

Bước 3: Thông báo kết quả khiếu nại cho Nhà Phân Phối

Ngay sau khi nhận được phản hồi từ các bộ phận chuyên môn, Bộ phận Dịch vụ Khách Hàng sẽ thông báo kết quả giải quyết cho Nhà Phân Phối theo một trong các phương thức phù hợp sau: điện thoại, email, văn bản hoặc gặp mặt trực tiếp.

30.6. Quy trình, thủ tục chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng

30.6.1. Hồ sơ tài liệu cần thiết

- Văn bản đề nghị chấm dứt Hợp Đồng có chữ ký Nhà Phân Phối hoặc người đại diện hợp pháp của Nhà Phân Phối (kèm theo tài liệu chứng minh về thẩm quyền đại diện); Hoặc Quyết định chấm dứt Hợp Đồng của Công Ty.
- Bản sao Hợp Đồng;
- Thẻ Thành Viên; và
- Hồ sơ yêu cầu mua lại hàng hóa (nếu có).

30.6.2. Quy Trình

30.6.2.1. Yêu Cầu Chấm Dứt Từ Phía Nhà Phân Phối

Bước 1: Thông báo chấm dứt Hợp Đồng

Trong thời hạn ít nhất 10 (mười) ngày làm việc trước khi chấm dứt Hợp Đồng, Nhà Phân Phối gửi Văn bản đề nghị chấm dứt Hợp Đồng cùng các chứng từ nêu trên đến Công Ty.

Bước 2: Thanh lý Hợp Đồng

Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, các bên phải hoàn thành mọi nghĩa vụ theo Hợp Đồng. Hợp Đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

30.6.2.2. Yêu Cầu Chấm Dứt Từ Công Ty

Bước 1: Thông báo chấm dứt Hợp Đồng

Công Ty sẽ thông báo cho Nhà Phân Phối ít nhất 10 (mười) ngày làm việc trước khi chấm dứt Hợp Đồng.

Bước 2: Thanh lý Hợp Đồng

Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, các bên phải hoàn thành mọi nghĩa vụ theo Hợp Đồng. Hợp Đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

30.6.2.3. Trường hợp Hợp Đồng tự động chấm dứt

Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Hợp Đồng tự động chấm dứt,

- Hợp Đồng sẽ tự động thanh lý nếu các bên không có yêu cầu giải quyết quyền lợi và nghĩa vụ theo Hợp Đồng.
- Trong trường hợp một trong hai bên đề nghị bên còn lại hoàn thành các nghĩa vụ

theo Hợp Đồng, trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, các bên phải hoàn thành mọi nghĩa vụ theo Hợp Đồng. Hợp Đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

Ghi chú quan trọng

Tất cả các Nhà Phân Phối của Công Ty phải hiểu và tuân thủ các quy định sau đây:

A. Căn Cước Công Dân

a. Nhà Phân Phối phải xuất trình Thẻ Thành Viên khi thực hiện hoạt động tiếp thị, giới thiệu, bán hàng và mang theo Căn Cước Công Dân/Chứng Minh Nhân Dân để xuất trình chúng bất cứ khi nào được yêu cầu.

B. Giờ liên lạc

Trừ khi hẹn trước, Nhà Phân Phối không được phép gọi cho khách hàng/khách hàng tiềm năng:

- vào ngày nghỉ
- vào các ngày lễ
- từ 7 giờ tối đến 9 giờ sáng hàng ngày

C. Hợp đồng mua bán

Đối với bất kỳ giao dịch hoặc đơn hàng có giá trị từ 1.500.000 đồng, Nhà Phân Phối phải tuân thủ các điều sau:

a. Phải có Hợp đồng mua bán được ký bởi cả người mua và người bán. Người mua phải được giữ một (01) bản Hợp đồng mua bán. Hợp đồng phải thể hiện nội dung người mua có quyền thay đổi quyết định mua sản phẩm trong thời hạn 10 ngày làm việc, được in với kích thước chữ tối thiểu tương với phong chữ Times và cỡ chữ không nhỏ hơn 12.

b. Nhà Phân Phối không được giao hàng và không được gửi yêu cầu thanh toán cho tới khi khoảng thời gian 10 ngày làm việc kết thúc.

c. Nếu khách hàng yêu cầu giao hàng trước khi thời hạn 10 ngày làm việc kết thúc, Nhà Phân Phối cần yêu cầu khách hàng ký vào Thông Báo Miễn Bỏ, tuy nhiên việc giao hàng không thể thực hiện sớm hơn 72 giờ kể từ ngày Hợp đồng mua bán được ký.

d. Trong thời gian 10 ngày làm việc suy nghĩ, khách hàng có thể hủy bỏ (các) đơn đặt hàng của họ bằng cách chấm dứt Hợp đồng mua bán bằng cách gửi thư điện tử hoặc gửi thông báo bằng văn bản cho Nhà Phân Phối. Mẫu đơn chấm dứt hợp đồng mua bán có thể dùng trong trường hợp này.

Ghi chú quan trọng

~~Để đơn giản hóa và khắc phục mọi hiểu lầm có thể xảy ra đặc biệt trong giai đoạn đầu của NHÀ PHÂN PHỐI với Công Ty, chúng tôi đã xác định các thuật ngữ được sử dụng trong Sổ tay / Kế hoạch kinh doanh.~~

BREAKAWAY

~~Điều này đề cập đến một dòng Star Leader đủ điều kiện đã tách ra khỏi nhóm chính.~~

BONUS VALUE hay BV

~~Đây là giá trị gắn liền với các sản phẩm được bán. Giá trị này sẽ được lấy để tính tất cả các khoản thưởng.~~

NHÓM PV

~~Đây là tổng số PV của các sản phẩm Công Ty được bán trong bất kỳ tháng nào bởi tuyến dưới của các nhóm của bạn, bao gồm các Nhà lãnh đạo Ngôi sao ly khai và các nhóm của họ.~~

TIỀN THƯỞNG CHO NHÀ LÃNH ĐẠO

~~Đây là phần thưởng lãnh đạo được trả cho Nhà lãnh đạo Ngôi sao đủ điều kiện về trình độ hàng tháng theo Kế hoạch kinh doanh của Công Ty.~~

SỐ LƯỢNG HÀNG THÁNG

~~Đây là khối lượng được tạo ra trong một tháng dương lịch. Tháng kinh doanh dừng vào nửa đêm của ngày cuối cùng của tháng dương lịch.~~

CHẤT LƯỢNG CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO NGÔI SAO

~~Đây là một dòng có Star Leader với PV doanh số nhóm cá nhân hàng tháng (PGPV) là 800.~~

NHÓM CÁ NHÂN

~~Điều này đề cập đến tất cả các NHÀ PHÂN PHỐI trong dòng dõi, không bao gồm các Nhà lãnh đạo Ngôi sao ly khai và các nhóm của họ.~~

PV BÁN HÀNG NHÓM CÁ NHÂN (PGPV)

~~Đây là PV bán hàng theo nhóm cá nhân của các sản phẩm được bán bởi tất cả các NHÀ PHÂN PHỐI thuộc một dòng, ngoại trừ các Nhà lãnh đạo Ngôi sao ly khai và các nhóm của họ.~~

BÁN HÀNG CÁ NHÂN (PPV)

~~Đây là PV của các sản phẩm được bán bởi cá nhân NHÀ PHÂN PHỐI trong vòng một tháng nhất định.~~

ĐIỂM GIÁ TRỊ (PV)

~~Đây là giá trị gắn liền với sản phẩm được bán. Giá trị này sẽ được lấy để tính tiến bộ cấp bậc và trình độ cho tiền thưởng.~~

ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG NHÀ LÃNH ĐẠO NGÔI SAO

~~Đây là Nhà lãnh đạo Ngôi sao tích cực với PV bán hàng nhóm cá nhân hàng tháng (PGPV) ít nhất 30 PPV và ít nhất 800 PGPV hoặc Nhà lãnh đạo Ngôi sao đủ điều kiện nhận thưởng lãnh đạo cho một tháng cụ thể.~~

LỢI NHUẬN BÁN LẺ

~~Đây là sự khác biệt giữa giá NHÀ PHÂN PHỐI và khách hàng được đề xuất hoặc giá bán lẻ.~~

GIÁ BÁN LẺ HOẶC GIÁ KHÁCH HÀNG

~~Đây là giá được niêm yết trên mẫu đơn đặt hàng và thể hiện một con số tiền lẻ được đề xuất mà khách hàng trả cho các sản phẩm. Công Ty có quyền điều chỉnh giá khách hàng hoặc giá bán lẻ được đề xuất này, tùy thuộc vào tình hình thị trường.~~

~~**NHÀ LÃNH ĐẠO NGÔI SAO**~~

~~Điều này đề cập đến bất kỳ NHÀ PHÂN PHỐI nào được thăng cấp lên cấp Star Manager trở lên.~~