

CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ MELILEA VIỆT NAM

QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

MELILEA INTERNATIONAL LIMITED COMPANY

RULES AND REGULATIONS

ĐỊNH NGHĨA/ DEFINATION OF TERMS USED	4
1. . Trở thành Nhà Phân Phối/ Becoming A MELILEA Entrepreneur (ME)	5
2. Hướng dẫn chung cho Nhà Phân Phối/ General Guidelines for MELILEA Entrepreneur (ME)	8
3. Quyền phân phối của Doanh nghiệp, Đối tác hoặc Công Ty/ Corporate / Partnership / Firm MELILEA Entrepreneurships	12
4. Chấm Dứt, Từ Bỏ & Đình Chỉ Thực Hiện Hợp Đồng/ Termination, Resignation & Suspension of MELILEA Entrepreneurship	12
5. Hệ quả của việc Chấm Dứt và Đình Chỉ Hợp Đồng/ Termination and Suspension Consequences	14
6. Chuyển giao vai trò Nhà Phân Phối/ Transferring of MELILEA Entrepreneurship	15
7. Bán lại Tư cách Nhà Phân Phối/ Sale of MELILEA Entrepreneurship	15
8. Đào tạo và Tự phát triển/ Training and Self Development	15
9. Bảo trợ Nhà Phân Phối mới/ Sponsoring A MELILEA Entrepreneur (ME)	16
10. Trách nhiệm của Người Bảo Trợ/ Duties as A Sponsor	17
11. Hoa hồng, Tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác/ Commissions, Bonuses and Other Economic benefits	18
12. Quy định về đổi, trả lại, mua lại hàng hóa/ Buy back Policy	18
13. Tích trữ hàng hóa & Bán phá giá/ Stock-piling & Dumping	20
14. Thông tin bí mật/ Confidential Information	20
15. Quảng cáo/ Advertising	21
16. Bán lẻ/ Retail Sale	22
17. Tuyên bố về sản phẩm/ Product Claims	23
18. Thuế thu nhập cá nhân & Chi phí/ Income Tax Returns & Expenditures	23
19. Điều chỉnh Hợp Đồng và Giá Bán Sản Phẩm/ Contract and Price Variations	23
20. Nhà Phân Phối Quốc Tế/Bảo Trợ Quốc Tế/ International MELILEA Entrepreneurships/Sponsors	24
21. Phát ngôn/ Representations	25
22. Vấn đề chung/ General Issues & Amendments	25
23. Thông báo/ Notifications	26
24. Thời gian/ Time	27
25. Người thụ hưởng/ Beneficiaries	27
26. Vô hiệu từng phần/ Severability	27
27. Từ bỏ quyền thực thi/ Waiver	27
28. Luật áp dụng/ Governing Law	27
29. Chi phí/ Costs	27
30. Các quy trình và thủ tục (dự kiến)/ Process and Procedures (tentative)	27
30.1. Quy trình, thủ tục ký kết Hợp Đồng/ Procedures and procedures for signing Contract	27
30.2. Quy trình, thủ tục đào tạo cơ bản và cấp Thẻ Thành Viên/ Basic training process and procedures and issuance of Membership Cards	28
30.3. Quy trình, thủ tục đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng hóa/ Process and procedures for ordering, payment and delivery of goods	29
30.4. Quy trình, thủ tục đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Nhà Phân Phối/ Process, procedures for exchanging, returning, buying back goods and returning money to Distributors	31
30.5. Quy trình, thủ tục giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối/ Process, procedures for resolving inquiries and complaints of Distributors	32
30.6. Quy trình, thủ tục chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng/ Process, procedures for termination and liquidation of the Contract	33

ĐỊNH NGHĨA/DEFINATION OF TERM USED

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.

Multi-level sales participant ("Distributor") or MELILEA Entrepreneur (ME) is an individual with a Multi-Level Sales Contract in force with the Company. Distributors mentioned in the Operational Rules include qualified Stars Leaders under the conditions set forth in the Compensation Plan.

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

The Company is Melilea International VietNam Company Limited ("Melilea"), business tax code 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.

Multi-Level Sales Contract ("Contract") is a written agreement of participation in a multi-level sales network between Distributor and Company

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.

Rules and Regulations are rules governing Distributor’s behavior when participating in multi-level sales business in the Company's multi-level sales network and process and procedures.

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.

Business Plan: used to determine commissions, bonuses and other economic benefits that Party B receives from the results of their sales and other Distributors in their network.

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.

Multi-Level Business Goods List: is a list of business products by multi-level mode of Party A that has been notified to competent state agencies in accordance with the law.

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.

A Sponsor of a Distributor is a Distributor who introduced him or her to sign a Multi-Level Sales Contract with the Company.

1. Trở thành Nhà Phân Phối/ **Becoming A MELILEA ENTREPRENEUR (ME)**

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.

This Rules and Regulations applies to all MEs of the Company. All MEs are bound by the terms and conditions appearing in all the Company Documents which cumulatively shall be called the 'Terms and Conditions'. They encompass and apply to all the terms and conditions contained in the ME's Application and Agreement, Business Manual, Business Plan, Multi-Level Business Goods List, which are registered or notified to the competent authority according to regulations of the Law.

The Company reserves the right to amend and supplement the Documents at any time, the amendments will take effect when approved by competent state agencies and publicly available at the headquarters, branches, Representative office, business location and website of the Company. If disagree with these amendments, the Distributor has the right to request termination of the Agreement within 10 working days from the publication of such amendments or supplements; The termination of the Contract shall be made in accordance with the policies and contents specified in the Document prior to amendment and supplement. After this time limit, if the Distributor does not require termination of the Agreement, it means that the Distributor agrees with such amendments and supplements.

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.

In order to become an Official Distributor (ME) of the Company, applicants need to submit a Contract ("Contract") to the Company. The Contract must be completed and if necessary, the applicant must provide proof of residency. An incomplete Contract or inaccurate or inaccurate or improper information of the Contract form published by the Company in each country shall be deemed invalid. Distributors must provide the Company with a bank account number for the Company to pay commissions, bonuses and economic benefits in cash as required by law. Changes to information must be notified to the Company immediately. In addition there is no other payment.

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:

Individuals who register to become Distributors - ME ("Candidates") of the Company must meet the following conditions:

1.3.1 Ứng viên phải là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ./ Applicants must be individuals with full civil act capacity./

1.3.2 Công Ty không ký Hợp Đồng với người thuộc một trong các đối tượng sau đây:/ The Company does not sign a Contract with a person belonging to one of the following subjects:

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; Persons who are serving imprisonment penalties or have a criminal record of crimes of producing, trading in counterfeit goods, producing and trading banned goods, misleading advertising, deceiving customers, fraudulently appropriating property and abusing trust the appropriation of properties, illegally seize properties, violate the regulations on business in the multi-level mode;

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; Foreigners who do not have a work permit in Vietnam issued by a competent agency, unless exempted by law;

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: Multi-level marketing participants who have been sanctioned for violating the following regulations and have not yet expired shall be regarded as having not yet been administratively handled:

i. Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký Hợp Đồng;/ Ask others to deposit or pay a certain amount to sign the Contract.

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; Providing false or misleading information about the benefits of participating in multi-level marketing, features and utilities of goods and activities of multi-level marketing businesses;

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;/ Organizing multi-level business seminars, conferences and training courses without the written authorization of multi-level selling enterprises.

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; Enticing, inducing or bribing other multi-level marketing participants of other enterprises to join the network of enterprises they are participating in

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; Taking advantage of positions, powers, social and professional status to encourage, request, entice, induce other people to participate in the multi-level sale network or to buy multi-level marketing goods

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;/ Perform multi-level sales activities in localities where enterprises have not been granted certification of registration of multi-level sale activities in localities

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;/ Organizing conferences, seminars, training courses and introduction of business activities according to their multi-level mode or of other

organizations and individuals without having been granted certificates of registration of multi-level marketing activities.

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./ Participating in activities of organizations and individuals trading in multi-level modes, which have not yet been granted multi-level sale registration certificates

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;

Individual who used to be a partnership member with respect to the partnership, the owner of the private enterprise or one-member limited liability company, member of the limited liability company with two members or more, founding shareholders for joint stock companies, legal representatives of enterprises have been revoked certificates of registration of multi-level selling activities in accordance with Decree 42/2014 / ND- CP dated 14/5/2014 of the Government on the management of multi- level marketing activities and the Government's Decree No. 40/2018 / ND-CP dated March 12, 2018, on management of multi-level business activities.

e. Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức./ Cadres and civil servants in accordance with the law on cadres and civil servants.

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./ Do not have a spouse who is a Distributor in the multi - level sales network of another multilevel sales company.

1.4. Công Ty có toàn quyền chấp thuận hoặc từ chối bất cứ Hợp Đồng nào mà không cần đưa ra lí do cho việc chấp thuận hay từ chối./ Company has the right to accept or deny any Contract without giving any reasons.

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./ A married couple can sign a Contract together. If both are Distributors of the Company before marriage, they may decide to choose to operate under a Spouse's Distributor code, or continue to operate independently under 2 numbers with Initial Sponsor. The condition of application is that the Distributor code must be active.

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./ Distributors must not support their spouses to commit violations of the Code of Conduct and the laws regarding the Company's business activities. The Company reserves the right to terminate the Agreement if the Distributor breaches this provision.

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./ **A couple who operates under a Distributor code will have one person acting as the Distributor - the only person who has the right to represent the other to make decisions about the Contract (including performance of any agreement) or any other matter in relation to the Company and the Company accepts only the decisions and instructions of the primary Distributor on matters relating to the Contract or Company. However, the main Distributor must be responsible for the actions or omissions of any Distributor entering into the Agreement. All commissions, bonuses, economic benefits generated by the Joining Person will be paid to the main Distributor**

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.

The Contract is valid for 12 months, starting from the date of signing. The Contract may be renewed annually for a period of 12 months. The extension must not be automatic and must be performed no later than three (3) months before the expiry of the contract. The Company reserves the right at its sole discretion to approve or deny any extension. Renewal is not charged. In the event of an extension, the Agreement will be terminated on the expiry date of the Contract. In this case, the Distributor is not entitled to trade any of the Company's products in any way.

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./ **An individual may only own or operate under ONE Distributor's code at any time and is not entitled to profit (directly or indirectly) from another Distributor's Agreement in the Company.**

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./ **The Distributor of the Company is an independent contractor / trader, and must not and cannot introduce himself or herself as an employee, partner, agent, franchisor, joint venture, or representative of the Company.**

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.

In order for the Company to support the Distributor and to enhance the Company's reputation, Distributors allow the Company to exchange and disclose confidential information and / or personal information related to Distributor to Companies in the Group and its affiliates, Company Distributors, Corporate Lifestyle Magazine, website and government agencies or regulatory agencies as required or required by law. The Company may exercise this right even if the Distributor has terminated its operation. All information belongs to the Company and may be published without being prevented or prevented from Distributors.

2. Hướng dẫn chung cho Nhà Phân Phối/ **General instructions for Distributors**

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./ **Consumer prices for all of the Company's products are specified in the Multi-Tier Business Merchandise List and no Distributor is allowed to sell higher or lower prices to customers.**

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./ **Distributor's act of discount, price increase and / or cross-sponsorship is against the rules and may result in termination of the Agreement with that Distributor. The Company will conduct an investigation when receiving petitions and complaints. When a petition is proven to be correct, the Company may take the following measures:**

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./ **A Sponsor Distributor of an individual who is a Distributor under another Sponsor or sponsoring a Spouse of a Distributor may be subject to severe warning or even terminate the Agreement. All related Distributors will be transferred to the original Sponsor / branch**

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./ **All commissions, bonuses, economic benefits paid by Distributor's violations will be revoked.**

2.2.3 Trong trường hợp bị cảnh cáo, Nhà Phân Phối vi phạm phải kí một bản cam kết về tư cách đạo đức tốt./ **In the event of a warning, the Distributor in breach must sign a commitment of good ethical conduct**

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./ **Purchasing goods at the Company or an authorized Service Center can be paid by cash or credit card. All transactions must be accurately recorded in the sales invoice upon purchase and a copy will be delivered to Distributor.**

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)./ **Sales invoices must be properly stated with the buyer, not fraudulent (for example, the purchase of goods from the Downline, but recorded on the higher Distributor's bill, in order to increase personal sales).**

2.5. Nhà Phân Phối không được phép thu lợi nhuận, dù là trực tiếp hay gián tiếp hay có liên quan đến bất kì 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:

Distributors may not profit, either directly or indirectly, or in connection with any activity of any company (direct or non-direct sales) selling similar products. or products that compete with the Company. A Distributor is deemed to be directly or indirectly related to any other company's activities (direct or non-direct sales) if that person and / or spouse:

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/ **Are employees, owners, associates, shareholders, or directors of any company (direct or non-direct sales) selling similar products or competing products; or**

2.5.2 Là Nhà Phân Phối của bất kỳ công ty nào (bán hàng trực tiếp hoặc không trực tiếp); hoặc/ **Is a Distributor of any company (direct or non-direct sales); or**

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.

Involved in selling, distributing, promoting products or recruiting Distributors of any company (direct or non-direct sales) that sell similar or competitive products, whether under member role or not being a member of that company or enticing a Distributor of the Company to join the company. Violation of this provision is considered a serious violation and will result in termination of the Agreement.

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.

Distributors may not take advantage of or perform any actions at events, seminars, meetings, programs, offices, distribution centers, or Cong's service centers. Company to promote its own products or products of another company or individual.

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.

The Distributor has no authority or authority on behalf of the Company or creates a contract under the Company name and creates a debt in the name of the Company in any way for any purpose.

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.

Distributors are only allowed to do business in the country where the Company formally approves and allows them to do business. Distributors residing in a country are only allowed to market products and recruit new Distributors within that country. Distributors must not represent or recommend to anyone that they are an exclusive Distributor or franchised in a certain geographical area of the country approved by Company.

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.

Distributors must introduce Company products and the Compensation Plan to potential customers or other Distributors honestly, accurately and must not introduce false or misleading to sell products. of the Company and in any case, Distributors must not use racial, political, religious, or other sensitive issues to sell Company's products. Distributors are not allowed to use product introduction materials not issued by the Company and must be responsible for their own legal consequences.

2.10. Nhà Phân Phối phải trình bày và giải thích rõ ràng và chính xác với khách hàng và tuyến dưới về tác dụng và cách sử dụng của các sản phẩm của Công Ty và không vì bất cứ lí 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.

Distributors must present and explain clearly and accurately to customers and downlines about the effects and uses of Company products and for no reason whatsoever to provide false or misleading statements, misunderstandings related to the description, usage and effectiveness of the product. In the event that the Distributor makes any mistakes or misleading statements, the Distributor will be liable for compensation for the Company's losses or any damage suffered by the Company.

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./ Distributors may not give gifts, coupons or offer gimmicks in the course of selling Company products other than those approved by the Company.

2.12. Nhà Phân Phối với bất kì lí do nào, dưới bất kì 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 tuyến dưới của mình hoặc tuyến dưới của Nhà Phân Phối khác nhằm ghi nhận doanh số của các tuyến dưới đó vào doanh số của bản thân Nhà Phân Phối.

Distributor for any reason, in any way, is not permitted to distribute or participate in a contract to sell or distribute Company products under the name of another Distributor even if given Permission of the Distributor to use their name to sell or distribute the Product. Distributors may not solicit or perform any agreement with their downline or other Distributors' upline to record the sales of those downlines to the Distributor's own sales.

2.13. Nhà Phân Phối không được, ngay cả khi không là Nhà Phân Phối của Công Ty, thuyết phục bất kì 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.

Distributors may not, even if they are not Company Distributors, persuade any other Distributor to leave the Company or join another company as described in Article 2.5 above. This includes, but is not limited to, making a Distributor terminated with a Sponsor and then signing a Contract under another Sponsor. The Company reserves the right to terminate the Agreement and may also claim damages for Distributor-induced violations

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.

Distributors must not use the Company's network to promote the sale or use of any product, program, or

service outside the Company's Multi-Level Business Goods List.

2.15. Nhà Phân Phối không được bán hoặc phân phối bất kì sản phẩm nào của Công Ty mà thời hạn sử dụng đã hết./ Distributors may not sell or distribute any of the Company's products whose shelf life has expired

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./ Distributors may not purchase Company products from one country and then resell them in another country, even if the product is not on the Company's list of business goods in the country. These, regardless of whether Distributors can make a profit from this sale. This provision also applies to products of all companies affiliated with the Company.

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./ A Distributor must not, verbally or in writing, provide negative information about the Company, its shareholders, directors, employees, agents, products or participate in unethical conduct that harms the interests, image and reputation of the Company and its products. This provision still applies even after the Distributor has terminated cooperation with the Company.

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./ Distributors must always strive to protect and enhance the Company's benefits, support and cooperate with the Company to maintain the price stability of products in the market and always behave in a dedicated manner, loyal to the Company in any case.

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 kì cá nhân, tổ chức hay công ty nào, để sử dụng hoặc khai thác dù với bất kì 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./ Distributors are not allowed, during or after the Agreement terminates, discloses, exchanges or authorizes disclosure to any individual, organization or company, for use or exploitation whether with any purpose, trade secrets, confidential information, knowledge, financial or trade information related to the product, business, or mode of conduct of business known to the Distributor or acquired during business engagement with the Company. 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./ This provision is effective even if the Agreement terminates without limitation, but will not apply to information that is disclosed without the Distributor's fault.

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./ Distributors may not allow any individual to operate or support a business unless he or she has signed a Commitment Letter regarding the issues mentioned in point 2.19 above.

3. Quyền phân phối của Doanh nghiệp, Đối tác hoặc Công Ty/ Distribution right of Business, Partner or Company

Không áp dụng tại Việt Nam./ Not validable in Vietnam

4. Chấm Dứt, Từ Bỏ & Đình Chỉ Thực Hiện Hợp Đồng/ Termination, Waiver & Suspension of

Contract Performance

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./ **The Agreement may be terminated by the Company or Distributor. The use of the term "Termination" or "Waiver" has the same meaning and results in the termination of the Agreement. Any Application for abandonment of Distributor code written by a Distributor or a Distributor's legal representative shall be deemed to be a termination application.**

4.2. Nhà Phân Phối có quyền chấm dứt Hợp Đồng bằng cách gửi văn bản đề nghị chấm dứt Hợp đồng đến Công Ty ít nhất 10 ngày làm việc trước thời điểm chấm dứt Hợp Đồng./ **The Distributor reserves the right to terminate the Agreement by sending a written request to terminate the Contract to the Company at least 10 working days before the Contract termination.**

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.

The Company reserves the right to suspend, demote or transfer the whole or a portion of the downline system and terminate the Agreement and, at the same time, may deny the rights, privileges, positions, commissions, bonuses or benefits, other economic interests, or take measures deemed appropriate in case a Distributor violates any provision of the Agreement, the Rules and Regulations and its amendments and supplements. Rules and Regulation has taken effect or the Distributor has been administratively sanctioned by the competent authority for violating the provisions of the current law on multi-level business. The Company reserves the right to claim damages for breaches of Distributors.

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 4.3 sẽ được nghiêm khắc áp dụng trong các trường hợp sau./ **Without prejudice to the way the Company deals with other violations, the remedies provided in Section 4.3 will be strictly applied in the following cases:**

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./ **If a Distributor can not pay any debt to the Company on the due date or at the Company/s request.**

4.4.2 Nếu Nhà Phân phối tham gia trực tiếp hay gián tiếp vào bất cứ hoạt động nào mà Công ty có thể đưa ra bằng chứng là ảnh hưởng tới lợi ích hoặc hoạt động kinh doanh của Công ty./ **If the Distributor participate directly or indirectly in any activities whichs the Company presents as evidence of its inluence on the interests or business of the Company.**

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./ **If the Distributor is not eligible for the Operational Bonus for a period of three (3) consecutive months during the qualifying period.**

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./ **If a Distributor's Agreement is found to contain false, misleading or inaccurate information or statements**

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./ **Even after the Agreement has been terminated, the Company reserves the right to request the Distributor to pay damages for violations of the Agreement and Rules and Regulations before**

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 kì 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./ **Upon termination of the Agreement, Distributors are not permitted to use any information, whether confidential or not, in relation to the Company. Distributors must not use any records, Distributors list or other information of the Company for any purpose under any circumstances. Distributors are also not permitted to entice, entice any other Distributor to leave the Company or participate in the work of other direct or non-direct sales companies. The Distributor agrees that any of the above actions will cause Distributor to be liable for the Company's compensation.**

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./ **In all cases of termination of the Agreement, the Distributor's rank and benefits will be immediately terminated.**

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./ **In the event the Agreement terminates due to non-renewal, the Distributor may re-register to become a new Distributor at any time.**

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./ **Distributors voluntarily terminate the Contract which can be re-registered after 3 months of inactivity. Failure to operate means not related to the Company's business, either directly or indirectly.**

5. Hệ quả của việc Chấm Dứt và Đình Chỉ Hợp Đồng/ Consequences of Termination and Suspension of Contract

5.1. Trong mọi trường hợp chấm dứt Hợp Đồng, hệ quả dẫn đến như sau: / **In all cases of contract termination, the consequences are as follows:**

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 kì hình thức nào./ **The Distributor must return the Membership Card to the Company and may not sell, distribute or have any jurisdiction over the Company's products by any means in any way;**

5.1.2 Tất cả các đơn đặt hàng chưa hoàn thành cho sẽ tự động hoặc được coi là hủy./ **All unfinished orders for will be automatically or considered canceled.**

5.1.3 Tất cả các quyền do Công Ty cấp cho Nhà Phân Phối sẽ bị hủy bỏ ngay lập tức./ **All rights granted by the Company to the Distributor will be immediately canceled;**

5.1.4 Nhà Phân Phối sẽ thanh toán tất cả các khoản nợ cho Công Ty./ **The Distributor will pay all debts to the Company;**

5.1.5 Nhà Phân Phối sẽ ngừng hoạt động kinh doanh./ **Distributor will terminate business.**

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./ **Distributors will not be entitled to commissions, bonuses, benefits accrued and paid at the end of the year of Contract termination.**

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./ **In the case of suspension, any bonuses, commissions, incentives, money or other benefits will not be paid during the suspension period.**

5.3. Khi Hợp Đồng chấm dứt, hệ thống tuyến dưới (nếu có) của Nhà Phân Phối sẽ được chuyển lên tuyến trên gần nhất hoặc bất kỳ tuyến trên nào mà Công Ty thấy phù hợp. Công Ty có quyền giữ lại hoặc tạm dừng việc chuyển tuyến dưới của Nhà Phân Phối lên tuyến 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 tuyến dưới và lợi ích mà các Nhà Phân Phối tuyến trên đã nhận từ việc chuyển đổi tuyến dưới./ **When the Agreement terminates, the Distributor's downline system (if any) will be transferred to the nearest upline or any upline that the Company deems fit. The Company reserves the right to withhold or suspend Distributor's referral to the upline until the Company deems it appropriate. During the transition period, the Company will not perform recalculation of bonuses. When a mistake is found in terminating the Agreement, the Company reserves the right to withdraw the conversion of the downline and the benefits received by the upline Distributors from the downline conversion.**

6. Chuyển giao vai trò Nhà Phân Phối/ Transferring the role of Distributor

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 tỉnh táo./ **When a Distributor dies, a legal spouse or any designated beneficiary will be allowed to choose to take over the Distributor code. These persons may also notify in writing the refusal to exercise this right to Company. In the event that the legal spouse of the Distributor has passed away or died at the same time with the Distributor or within one (01) month of the Distributor's death, the Distributor's benefit (excluding titles) will be passed on to the designated beneficiary. If there is no designated beneficiary, all rights, privileges, commissions, bonuses and other economic benefits enjoyed by the Distributor will be forfeited when the Distributor dies or loses consciousness.**

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./ **In the case of a divorce while holding a common Distributor ID, unless the two parties agree to agree on the method of sharing bonuses, commissions, and other benefits, these amounts will be equally divided.**

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./ **Distributors may not assign or assign any rights or responsibilities in the Agreement to any other party without the Company's prior written approval. The Distributor must submit an application, signed by the transferor and the transferee, notarized or authenticated to the Company. In all cases, the Distributor performing the transfer will still be responsible for ensuring compliance with the Agreement, the Code of Operation and will be jointly responsible for all breaches of the assignee.**

7. Bán lại Tư cách Nhà Phân Phối/ Resale of Distributor Qualifications

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./ **The Company does not allow Distributors to resell their Distributor Qualifications unless there is a prior written approval of the Chairman of the Company.**

8. Đào tạo và Tự phát triển/ Training and Self-Development

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.

Distributors may attend all training courses held or conducted by the Company. The Company will conduct training on its premises on its products and its business plans at no charge. However, the Company reserves the right to apply fees for other courses (not included in the Basic Training Program) organized or implemented by the Company in accordance with business activities.

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.

The Company publishes Lifestyle Magazine to support Distributors to raise awareness about Company's products and activities. The fee will be announced by the Company from time to time. In order not to miss these publications, Distributors can use the Automatic Magazine Subscription Service. At that time, the fee will be automatically deducted from the Distributor's commissions and bonuses. Deducted amounts will not be refunded in case Distributor decides not to continue using Automatic Magazine Subscription Service.

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./ **Distributors may only organize conferences, seminars, training courses on multi-level sales when authorized in writing by the Company. Violation of this rule may cause the Distributor to terminate the Contract**

9. Bảo trợ Nhà Phân Phối mới/ Sponsor new Distributor

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./ **Distributors may sponsor any individual who satisfies the requirements set forth in the Agreement, Operating Rules and applicable law provisions on conditions for multi-level sales participants. When sponsoring, the Distributor must complete and submit the prescribed registration form and Company-related documents for processing.**

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./ **The Distributor must immediately fill in the Sponsor information in the Contract submitted to the Company to avoid conflicts**

between Distributors regarding sponsoring the same person. This process allows to identify who is the first person to participate in sponsorship. If there are many sponsorship contracts and a new Distributor is sent to the Company, the first valid Contract the Company receives will be recognized.

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: / A Distributor may not bribe or incite a person to become a Distributor of the Company in the following forms:

9.3.1 Ép buộc hoặc đe dọa, hoặc/ Coercion or intimidation, or

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/ Giving or providing false or misleading information or referrals, including false claims that a Distributor will obtain financial benefits by sponsoring only a person who becomes a MEN Distributor Coordination of the Company, or

9.3.3 Cung cấp hoặc hứa sẽ cung cấp quà tặng, tiền hoặc các hình thức ưu đãi khác, hoặc/ Offer or promise to provide gifts, money or other incentives, or

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./ Fake or illegally use Company name or logo to incite or induce that person to become a Distributor

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./ The Sponsor is responsible for training and guiding the new Sponsor/s Distributor as soon as becoming a Distributor of the Company

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./ Distributors must maintain independent and professional relationships with their downlines. The Sponsor must not participate in or interfere with the business activities of the Downline.

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./ The change of Sponsor is strictly prohibited unless there is prior written approval of the Company President.

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./ Dual sponsorship means that two Distributors sponsor an individual. The company does not allow double sponsorship. Complaints must be made within 6 months of the sponsorship of the second Distributor.

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./ Violation of any provision in this section shall be considered a serious breach of the Code of Conduct and the Distributor will be required to take corrective actions required by the Company or may terminate the Agreement.

10. Trách nhiệm của Người Bảo Trợ/ Responsibilities of Sponsors

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./ **The Sponsor is responsible for implementing and ensuring the compliance of the Downline with all Company Documents, actively training, accompanying, consulting and supporting the Downline and committed to implementing the responsibilities This is honest. The Sponsor must commit to training, accompanying and supporting the Downline in carrying out their functions as this is necessary to maintain continuous communication and supervision for the downline network. This responsibility is continuous and aims to prevent Sponsors from benefiting from the downline business without giving them adequate effort in training them, which is very important to the development of downline system. Failure to perform these responsibilities is the basis for termination of the Agreement.**

11. Hoa hồng, Tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác/ Commissions, Bonuses and other economic benefits

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./ **Offers will not apply to Sales Invoices without Distributor or Unidentified Distributor purchases. All Distributors must keep a copy of the Sales Invoice for record or reference in the event of a dispute or error**

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./

Complaints about commissions, bonuses and other economic benefits must be sent to the Company in writing within 14 days from the date of payment of commissions, bonuses and other economic benefits, together with sales invoices. fit. After this time limit, any inconsistencies or errors related to commissions, bonuses and other economic benefits (if any) will be deemed to have been accepted by the Distributor and will not be considered by the Company.

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./ **Commissions, bonuses and other economic benefits in money in a month will be paid on the 25th of the following month via bank transfer. The Company will retain the payment if the Distributor does not provide bank account information and only makes payment when the Distributor 's bank account is provided.**

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./ **The Company does not promise a specific level of income nor guarantee a certain level of success or profitability for any Distributor. The profit and success of the Distributor can only come from the success in retailing the products of the Distributor and its downline members.**

11.5. Sự thăng tiến trong cấp bậc cũng như cơ hội nhận thưởng của Nhà Phân Phối được quy định tại “Kế Hoạch Trả Thưởng”./ **The promotion in the rank as well as the Distributor's chance to receive rewards is specified in the "Business Plan"**

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./ Distributors may only transfer or designate their rewards to others upon written approval of the Company and bear all costs incurred. In all cases of unauthorized transfer or designation, the Company reserves the right to recover the transferred benefits. All Distributors that benefit from the transfer must also be returned

12. Quy định về đổi, trả lại, mua lại hàng hóa/ Regulations on exchanging, returning and buying goods

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:/ Exchange: Within 30 (thirty) days from the date of receipt of products purchased from the Company, the Distributor may return that product to exchange for other products if the product requested to be exchanged meets the following conditions. the following package:

- Còn nguyên bao bì, tem, nhãn; / Whole packaging, stamps, labels;
- Kèm theo hóa đơn mua hàng tương ứng./ Attached to the corresponding purchase invoice
- Sản phẩm được đổi phải có giá không cao hơn giá của sản phẩm yêu cầu đổi./ The exchanged product must have a price not higher than the price of the requested product

Công Ty sẽ không hoàn lại bất cứ khoản tiền nào trong trường hợp đổi hàng./ The Company will not refund any amount in the case of barter.

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:/ Return the goods at the Distributor's request: Within 30 (thirty) days from the date of receipt of the product purchased from the Company, the Distributor may return the product for a refund of the purchased product. Products. Products requested to return must meet the following conditions:

- Còn nguyên bao bì, tem, nhãn; Còn nguyên bao bì, tem, nhãn; / Whole packaging, stamps, labels;
- Kèm theo hóa đơn mua hàng tương ứng./ Attached to the corresponding purchase invoice

12.3. Trả lại hàng hóa trong trường hợp Hợp Đồng chấm dứt: Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày Hợp Đồng chấm dứt, Nhà Phân Phối có thể yêu cầu Công Ty mua lại sản phẩm với điều kiện sản phẩm được yêu cầu mua lại phải:/ Return of goods in the event of termination of the Contract: Within 30 (thirty) days from the date of the Contract of Multi- Level Sales Contract, Distributor Distributor may request the Company to redeem Products subject to re-purchase requirements must:

- Còn nguyên bao bì, tem, nhãn; / Whole packaging, stamps, labels;
- Kèm theo hóa đơn mua hàng tương ứng ; và/ Attached to the corresponding purchase invoice
- Được Nhà Phân Phối nhận trong vòng 180 ngày tính từ ngày nhận sản phẩm cho đến trước ngày nộp hồ sơ yêu cầu mua lại hàng tồn cho Công Ty./ Received by the Distributor within 180 days from the date of receipt of the product until the date of submission of the inventory request file to the Company.

(Is this term need to reduce to 30 days?)

12.4. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu trả lại hàng hợp lệ, Công Ty sẽ mua lại các sản phẩm được trả lại. Công Ty sẽ, sau khi trừ đi các chi phí hành chính không vượt quá 10% giá mua

hàng hóa, hoàn loại cho Nhà Phân Phối ít nhất 90% số tiền Nhà Phân Phối đã trả để nhận được số hàng hóa đó./ Within 30 days from the date of receipt of a valid return request, the Company will repurchase returned products. The Company will, after subtracting administrative expenses not exceeding 10% of the purchase price of goods, reimburse the Distributor at least 90% of the Distributor's payment to receive such goods.

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./ The Company reserves the right to deduct the bonuses paid to Distributors when Distributor or downline Distributor returns the goods.

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./ The return of the goods must be done directly at the Company's Head Office or Company's Branch Offices.

12.7. Công Ty có quyền đánh giá và/hoặc điều chỉnh lại hoa hồng, tiền thưởng, điểm, xếp hạng và các lợi ích khác được trả cho/được hưởng bởi Nhà Phân Phối khi hàng hóa được trả lại theo yêu cầu của Nhà Phân Phối hoặc tuyến dưới của Nhà Phân Phối./ The Company reserves the right to evaluate and / or adjust the commissions, bonuses, points, ratings and other benefits paid to / enjoyed by the Distributor when the goods are returned at the Distributor's request. or Distributor's downline.

13. Tích trữ hàng hóa & Bán phá giá/ Stocking and Dumping

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./ The Company's Business Plan is based on sales of products to consumers and to Distributors' use. Therefore, the Company prohibits the stockpiling of goods for the purpose of obtaining a reward or promotion in the Business Plan.

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./ Distributors are encouraged to sell 80% of the inventory purchased before placing a new order to avoid inventory.

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./ The dumping of products under the selling price to consumers is strictly prohibited. The Company reserves the right to terminate the Agreement with any Distributor violating this provision.

14. Thông tin bí mật/ Confidential information

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./ All information, in particular "Chart and Distributor's Organization Analysis", "Report on Distributor Leaders of Separation" and "List of Distributors' Address" are provided to Distributors. Coordinated for the use of their own limits and considered confidential and intellectual property of the Company because they contain trade secrets.

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./ Distributors are not permitted to disclose such materials to any third party, including other Company Distributors who are not eligible to receive such lists.

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./ Distributors may not misuse any Company property, opportunity, information or trade secrets to benefit themselves or any third party. Such misuse will be subject to rigorous review and the Company may impose disciplinary and / or immediate termination of the Distributor's Agreement. In addition, the Company may take legal action against the Distributor. Any delay or omission will not be construed as a waiver of its rights.

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./ The Distributor's obligations set forth in this Section will SURVIVE any termination of this Agreement

15. Quảng cáo/ Promotions

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./ Distributors may only promote Company products and business opportunities with the Company, not the products or business opportunities of any other company, whether direct selling or public selling. Non-direct sales company but selling similar products of the Company's products

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./ Distributors may only promote the Company, its products and business opportunities through personal contact and through advertising channels specified and approved by Company. Distributors are not permitted to promote the Company, its products or business opportunities through the mass media. The following actions of the Distributor are prohibited and the Company reserves the right to claim any expenses incurred in preventing such actions or resolving the consequences arising, whether related to legal or is not.

15.2.1 Các tuyên bố không có căn cứ hoặc gây nhầm lẫn liên quan đến thu nhập tiềm năng/ Unwarranted or confusing statements related to potential income.

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./Declare that it is possible to generate profits or revenue through a fashion with a Distributor or Company.

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./ Distributing widely advertising materials, business cards, leaflets ... through email, mailing, distribution to mailboxes, at public places and vehicles or similar methods.

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.

Distributors are not permitted to use trade marks, service marks, copyrights, trade names, product names or logos owned by the Company or any companies that collaborate with Melilea and its products. their products, for advertising purposes in any form unless the Company's prior written permission. Violation of this provision is considered a serious violation of the Code of Conduct and may result in disciplinary action,

even immediate termination of the Agreement.

15.4. Logo hoặc tên của Công Ty không được phép sử dụng hoặc trưng bày tại các khu vực công cộng./ **Company logos or names are not allowed to be used or displayed in public areas.**

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./ **Do not cite a celebrity's statement unless that person's prior written approval**

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./ **Distributors are only permitted to use business cards and personal sales support tools provided by the Company.**

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/ **Business cards used by all Distributors must be of the same color, size, text, font and content in the form provided in the instructions for Distributor. specified. Distributors may use different languages but must meet the above requirements. The exact content as stated above is allowed in different languages. Prior to use, Distributor Distributor must submit a form to the Company for approval before use. Distributors will be subject to disciplinary action for breaching this provision. After that, the Distributor will still have to send the business card template to the Company for approval before using the Company's approval for a business card template. Failure to comply will subject the Distributor to disciplinary action. Therefore, the Distributor will have to submit a new form for Company approval.**

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./ **Distributors are not allowed to use the Company's Intellectual Property and Exclusive information without the Company's prior authorization. Any violation is considered a serious violation of this Code of Conduct. All documents using the Company's Intellectual Property and Exclusive Information will become the property of the Company and must be immediately transferred to the Company. Distributors are not allowed to use or occupy domain names belonging to the Company and agree to waive domain names deemed to be similar to the Company's domain name even if Distributors may own such domain names. before.**

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./ **Distributors may only use the Company- approved websites and website addresses and in a format specified by Company.**

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./ **Distributors are not permitted to place advertisements in newspapers, magazines or other publications, promote themselves or the Company's products without the Company's prior written consent. Distributors are also not allowed to communicate communications**

between Distributors and other Distributors or between Distributors and the Company. Distributor agrees that these restrictions will still apply even if the Agreement has ended. Violation of this provision is strictly considered and the Company reserves the right to terminate the Agreement immediately with the Distributor and to claim compensation for damages caused by the Distributor

16. Bán lẻ/ Retails

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/trưng 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./ **The promotion of opportunities and sale of the Company's products is only possible through authorized Distributors and the Company's products will not be allowed to be sold / displayed at retail facilities such as shops, retail, flea markets, pharmacies, department stores, fairs, conferences or any other similar gathering without the Company's prior authorization. Any Distributor doing so for his own benefit will be terminated.**

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./ **Any Distributor who sells Company's products to the owners of the foregoing business activities will have to indemnify the Company, including loss of goodwill and other losses incurred**

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./ **Distributors are also not permitted to sell products to any individual whose ultimate goal is to resell those products through retail outlets.**

17. Tuyên bố về sản phẩm/ Statement of product

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./ **When introducing products, Distributors are only allowed to make statements and affirmations approved by the Company. Product advertising is only allowed to limit in statements that the product is safe to use and intended to improve the general health and appearance of users.**

17.2. Không được phép quảng cáo sản phẩm có tính năng chữa bệnh./ **Advertising is not permitted for products with therapeutic properties.**

18. Thuế thu nhập cá nhân & Chi phí/ Personal Income Tax & Cost

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./ **Distributor is responsible for submitting and settling personal income tax for income from participation in multi-level sales activities of the Company. In accordance with Vietnamese law, the Company will deduct the personal income tax of Distributor to pay into the state budget before paying commissions, bonuses or other economic benefits.**

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./ **Distributors are solely responsible for all business decisions and expenses arising from business activities in the process of participating in the Company's multi-level sales activities.**

19. Điều chỉnh Hợp Đồng và Giá Bán Sản Phẩm/ Adjustment of Contract and Product

Selling Price

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./

The Company reserves the right to change the price of the product, adjust or update the terms and conditions of the Agreement, the Code of Conduct, the Compensation Plan and other rules and regulations (collectively, the "Rules ") After announcing or registering with the competent authority in accordance with the law. Changes will be notified to Distributors by publication at the Company's head office, offices and Company website.

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./ The Company reserves the right to change the Product by changing the design, production or packaging of the Product in a manner deemed appropriate by the Company or by recalling or adding new products.

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./

If do not agree with the changes, the Distributor has the right to request termination of the Agreement within 10 working days from the date the changes are published; Termination of the Agreement is done according to the Rules and Documentation prior to the change. Failure to request termination of this Agreement within this time limit means that the Distributor agrees with and will be bound by such changes.

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./ The Materials and the Rules and their changes, after being approved by the Distributor, will be deemed to be the final agreement between the Distributor and the Company and supersede all previous agreements, whether equal to Good or verbal text, between parties

20. Nhà Phân Phối Quốc Tế/Bảo Trợ Quốc Tế/ International Distributor/ Sponsor

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./ Melilea has operations in many countries and territories. In each country, territory, depending on the requirements of local law, Melilea has different forms and Contracts. Distributors residing in any country or territory will have to use the corresponding Contract. Use of the Contract not in accordance with the country of residence will be deemed invalid. The Agreement is binding when approved by the Company

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./ The Distributor will be required to notify the Company office in the country of residence intended to conduct multi-level sales in another country.

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./ Distributors must enter into an International Sponsorship and Distribution Agreement with the Company before sponsoring Distributors in

a country other than their country of residence.

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./ **Distributors may order products and sales support tools in a country registered in the Agreement and may only resell them in that country.**

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./ **Distributors must not import or support the importation of Company products for distribution or for any purpose.**

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./ **Distributor shall not perform any step activities with the intention of initiating the purpose of carrying out the Company's business operations in another country. with the intention of starting business operations of the Company. He is not permitted to invite customers, advertise and register a trademark or trade name, for example, register the Company's name (including registration of name and website address). The Company will also not be responsible for any Distributor's products or business activities in these countries. The Distributor is responsible for compensating the Company for damages to remedy the consequences of this Distributor's violations.**

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./ **Distributors who fail to comply with the provisions of this section will be terminated the Contract or not allowed to enter the new international market within two (2) years from the official opening date of that market.**

21. Phát ngôn/ Statement

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./ **Distributors must not make any statement that is confusing, untrue or inaccurate in any way about any person, company or product, whether or not of the Company or competitors whether written or verbal.**

22. Vấn đề chung/ General Problem

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./ **The Company prohibits Distributors from participating in pyramid models or networks that exhibit the pyramid pattern. The Company reserves the right to terminate the Agreement upon detecting Distributors participating in these models**

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./ **The Company is responsible for training and the Distributor is responsible for reading and understanding the Terms and Conditions set forth in the Agreement and the applicable Documents. The Distributor is responsible for updating and disseminating to the downlines of the amendments and supplements to the Contract and the Documents publicly posted at the head office, branch offices and on the official website. of the company.**

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./ **Any content of the Agreement and Documents contrary to the provisions of the law on the management of business operations in a multi-level manner will be deemed invalid and not enforced, but not affecting the other rule**

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./ **In the event of any dispute arising between the Distributor and the Company's customers or potential customers or Distributors, the Distributor shall promptly notify the Company and provide detailed information. details of the incident. Distributors must not conduct legal proceedings, make compromises or release any debt related to these disputes without the Company's prior written consent.**

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./ **Distributors ensure that the Company, its leaders, its employees must not compensate third parties for damages and losses caused by Distributor's violations of laws, terms and conditions of the Agreement and Company Materials. In this case, the Distributor is responsible for compensating the Company or a third party.**

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:

The Distributor will indemnify and guarantee the Company full compensation for any loss, damage or liability (civil, criminal) incurred by the Company and all costs incurred by the Company for the conduct of a Distributor in violation of legal provisions, terms and conditions of the Agreement and Company Documents. For example:

22.6.1 Bất kỳ hành vi gian lận, bất cẩn, không trung thực, bê trễ của Nhà Phân Phối;/ **Any fraudulent, careless, dishonest, and late behavior of Distributors;**

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./ **Violations results in compensation to a third party in the Distributor 's business and sales process.**

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./ **Distributors arbitrarily make commitments to warrant products or change or interfere with the packaging of products.**

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./ **Reference to a specific legal document or regulation The Contract and the Company's Documents will include reference to future revisions, renewal or reissuance of such legal documents or regulations.**

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./ **Except as expressly provided, any terms, tables or annexes referred to shall be construed as the terms, tables or annexes of the Agreement or the Operational Rules.**

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./ **The title of the sections, the terms of the Agreement and the Operational Rules are for The purpose of facilitating the reference does not affect the specific content of each internal regulation.**

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./ **If a party of the Contract includes many individuals, the Contract will be binding personal and solidarity for each individual of that party.**

23. Thông báo/ Notification

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: / **A party is considered to have completed the responsibility of requesting, requesting or notifying the other party under the provisions of the Contract and the Rules and Regulations when:**

23.1.1 Đối với Công Ty/ **With the Company:**

- Tại thời điểm giao tận tay hoặc fax tới Nhà Phân Phối, hoặc/ **At the time of hand delivery or fax to Distributor, or**
- 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/ **After 5 days from the date the Company sends the address to the nearest updated Distributor in the system in the form of email, regular mail, registered mail or other suitable form, or**
- 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./ **After 5 days from the date the Company publicly listed at the Company's head office and offices, at the same time, posted on the Company's official website**

23.1.2 Đối với Nhà Phân Phối:/ **With the Distributor:**

- Tại thời điểm Nhà Phân Phối nộp trực tiếp tại trụ sở hoặc các văn phòng của Công Ty, hoặc/ **At the time the Distributor submits directly at the Company's head quarter or offices, or**
- Tại thời điểm được chuyển tới Công Ty bằng thư bảo đảm, được ký nhận bởi đại diện của Công Ty./ **At the time of being delivered to the Company by registered mail, it is signed by the Company's representative**

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)./ **In case of issued by the Company, forms and notices must be signed by the legal representative of the Company or a legally authorized person. In case of issuance by Distributor, forms and notices must be signed by the Distributor or individual authorized by the Distributor (should be accompanied by a notarized or authenticated authorization document as prescribed by law)**

24. Thời gian/ Time

24.1. Thời gian, thời hạn quy định tại Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động cần phải được nghiêm túc tuân thủ./ **The time, duration specified in the Contract and the Operational Rules must be seriously comply.**

25. Người thụ hưởng/ **Beneficiary**

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./ **The Contract and the Rules and Regulations are binding on both the beneficiaries, personal representatives and authorized persons of stakeholders.**

26. Vô hiệu từng phần/ **Partial invalidation**

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.

If any of the terms of the Contract and the Rules and Regulations are determined by any court or competent authority is void or unenforceable, such provision will be deemed to be void and void or unenforceable, such provision will not affect the the rest, and all remaining provisions will remain in effect. The parties will negotiate in good faith to agree on an alternative provision for a provision that is deemed invalid or unenforceable.

27. Từ bỏ quyền thực thi/ **Waive the right to execute**

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./

The fact that the Company cannot enforce, delay in executing or ignore the fact exercise any rights, powers or privileges of a particular violation that the Distributor will not affect or reduce the Company's rights, powers or privileges and does not constitute a waiver of a right to Company examinations or exemptions for similar violations by Distributors. The fact that the Company waives its right to enforce an error does not mean that the Company will waive the right to enforce the following errors. Any waiver of the Company's enforcement rights must be expressed in writing

28. Luật áp dụng/ **Applicable law**

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.

Contract and any dispute arising from the relationship between the Company and the Distribution, will be governed by the current laws of Vietnam without the application of conflict of law principles. Any dispute will be resolved through negotiation and in the absence of negotiation it will be resolved through arbitration or proceeding in a court of competent jurisdiction in Vietnam. Contract disputes, claims will not be made

complaints in administrative agencies, ministries or other judicial authorities

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.

In the case of using arbitration procedures, the parties will appoint a single arbitrator are approved by both sides to handle the dispute. The Company retains the right to choose the center and the form of arbitration.

29. Chi phí/ Cost

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./ Distributors are responsible for paying their own expenses on the basis of Lawyers – Guests whether it is a cost for legal services or not.

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

Processes and procedures (expected)

30.1. Quy trình, thủ tục ký kết Hợp Đồng /Process and procedures for signing the Contract

Bước 1: Nhận Hợp Đồng (“Hợp Đồng”)/ Step 1: Receive the Contract ("Contract")

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.

Applicants receive a copy of the Contract from the Sponsor or at the Company's offices or download the electronic version of the Contract from the Company's website for printing. Applicants should carefully read and understand all of their terms, conditions, rights and responsibilities in the Agreement.

Bước 2: Nộp hồ sơ/ Step 2: Submit the application

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:/ After carefully reading the Company's Agreement, the Candidate who wants to become a Distributor will submit a dossier of registration for participation in multi-level sales by mail or in person at the Company's office. Records include:

- 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); /01 valid copy of Citizen / Citizenship Identity (in case the information on these papers is fuzzy, prepare more relevant documents to prove the information on the identity card);
- Hợp Đồng có đầy đủ thông tin và chữ ký của Ứng Viên;/ The Contract is full of information and signatures of the Candidate
- 2 ảnh chụp chân dung./ 2 portrait photos

Ứng Viên có trách nhiệm điền đầy đủ và đảm bảo tính xác thực những thông tin cá nhân của mình trên Hợp Đồng./ Applicants are responsible for filling out and ensuring the authenticity of their personal information on the Contract.

Bước 3: Xem xét, phê duyệt Hợp Đồng và khởi tạo thông tin Nhà Phân Phối/ Step 3: Review and approve the Agreement and initialize Distributor information

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./ **Within 05 working days from the date of receiving the dossier of registration for participation in multi-level marketing, the Company will check for duplication of the Distributor's code, the completeness and validity of the dossier.**

- 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; / **In case the application is invalid or the information on the Agreement does not match the candidate verification result, the Company will notify the refusal to sign the Agreement for the applicant;**
- 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;/ **In case the application has provided sufficient, valid information and appropriate verification results, the Company will sign the Contract seal, initialize Distributor information on the system and keep records of Distributors;**
- 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. / **A copy of the Agreement will be delivered to the Distributor directly at the Company's office or sent by post**

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./ **In case of additional registration of Spouse, Candidate / Distributor needs to supplement the Distributor's Spouse / Petition Application with his / her signature and spouse, accompanied by a certified copy of Identity Card Citizens / Identity valid of spouse and Certified true copy of Marriage Certificate.** 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./ **The process of additional registration of Spouses of Distributors is carried out according to the above steps. After checking the completeness, validity of the application and confirming the information of the spouse, the Company updates the Spouse's information on the Distributor's account on the Home management system. Distribution and record keeping**

30.2 Quy trình, thủ tục đào tạo cơ bản và cấp Thẻ Thành Viên/ Basic training process and procedures and issuance of Membership Cards

Bước 1. Đăng kí tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản Step 1. Register to attend the Basic Training Program

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. / **Distributors themselves or through Sponsors provide necessary information (Full Name, Distributor ID, Identity Card ...) to register for Basic Training directly on public schedule Disclosure is available at the Company's website or Office.**

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.

Note: When registering for a Distributor's Spouse, a Spouse of a Distributor must complete the Basic Training Program in accordance with the law.

Bước 2. Tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản / Attend Basic Training Program

- Sau khi hoàn thành đăng ký, 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./ **After completing the registration, the Distributor will attend the Basic Training Program directly following the course he / she has enrolled in Step 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./ **Training location: At the Company's head office, branch, representative office, business location, or at another location where the Company has the right to organize in accordance with the law**
- Học viên phải tuân thủ nội quy của khoá đào tạo, tham gia đầy đủ các nội dung đào tạo./ **Students must comply with the rules of the training course, fully participate in the training content**
- 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./ **Students will be allowed to participate in the discussion and discussion during the training process. All questions will be answered directly by the Trainer.**

Bước 3. Đánh giá kết quả đào tạo/ Step 3. Evaluate training results

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 Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản./ **The Company will check the student's training process and ask the Student to sign a confirmation of participation in the Basic Training Program Monitoring Form.**

Học viên tham gia đầy đủ thời lượng của khóa đào tạo mới đủ điều kiện làm Bài Kiểm Tra đánh giá mức độ tiếp thu nội dung đào tạo. Bài Kiểm Tra được thực hiện dưới dạng trắc nghiệm./ **Students who participate in the full length of the training course are eligible to take the Test to assess the content of the training. The Test is done in multiple-choice form.**

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./ **Students must answer 70% or more of the questions correctly to be considered to complete the Basic Training Program. In case of failure, Students must retake the test. The number of retakes of the test is not more than 3 times, if the results of the third test still fail, the Student must repeat the Basic Training Program.**

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.

Note: When registering for a Distributor's Spouse, a Spouse of a Distributor must complete the Basic Training Program in accordance with the law.

Bước 4. Ký Bản Cam Kết Step 4. Sign the Agreement

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)./ **After completing the Basic Training Program, Distributor (and Distributor is Spouse if any) will have to fill in the Commitment Form in accordance with Form No. 13 issued with Decree 40/2018 / ND-CP, sign and transfer the original to the Company (submitted directly at the Distributor Services Department or sent by post).**

Bước 5. Cấp Thẻ Thành Viên /Step 5. Issuing Membership Card

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. / **After receiving the Commitment from the Distributor, the Company prints the Member Card and sends it to the Distributor's address registered in the Contract through the certified recipient's certified mail.**

Lưu ý:/ Note:

- 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./ **Distributor who is the Spouse will be granted a**

separate Membership Card under the Distributor ID, with his / her name and personal information.

- 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./ **Distributors only carry out marketing, sales activities and develop sales network of the Company after being granted the Membership Card.**

30.3 Quy trình, thủ tục đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng hóa/ **Process, order procedure, payment, delivery of goods**

.2 Đặt Hàng Trực Tiếp/ **Directly order Bước 1. Đặt hàng/ **Order****

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./ **Distributors must present the Membership Card when ordering directly at the counter at the Company's headquarters or branch office and fully fill in the necessary information in the order.**

Bước 2. Xác minh thông tin Nhà Phân Phối và kiểm tra đơn hàng/ **Verify Distributor information and check orders**

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:/ **The Company will verify Distributor information through the Membership Card presented by the Distributor, then check the details of the order details, including**

- Mã số Nhà Phân Phối mua hàng/ **Distributor's purchase code**
- Ngày đặt hàng/ **Order date**
- Người nhận hàng và số điện thoại liên lạc/ **Contact and name of Receiver**
- Địa chỉ nhận hàng/giao hàng/ **Address of sender/ Receiver**
- Tên hàng, mã hàng & số lượng/ **Product name, item code & quantity**

Nếu các thông tin trên không đầy đủ và chính xác, đơn hàng có thể sẽ bị trì hoãn hoặc không được xử lý./ **If the above information is not complete and accurate, the order may be delayed or not processed.**

Bước 3. Thanh toán/ **Payment**

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. / **After verifying and ensuring that the Distributor has the right to purchase, the Company will proceed to enter data on the system and notify the Distributor of the payment amount. Distributors can pay by cash or credit card.**

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 Vụn để điền đầy đủ thông tin vào phiếu nhận hàng./

After receiving the payment, the Company will issue an invoice for the order and notify the Distributor to the Warehouse Room to complete the receipt.

Bước 4. Giao - Nhận hàng hóa/ Delivery - Receiving goods

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.

The Logistics staff of the Company will conduct delivery and copy 2 of the bill to the Distributor after checking that the information on the receipt is complete and accurate.

- **Đặt hàng qua điện thoại hoặc đặt hàng trực tuyến/ Order by phone or online order Bước 1. Đặt hàng/ Order**

Nhà Phân Phối có thể đặt hàng với Công Ty qua hình thức sau:/ Distributors may place orders with the Company via the following forms:

- Qua điện thoại: Nhà Phân Phối có thể đặt hàng thông qua tổng đài điện thoại số của Công Ty;/ Via telephone: Distributors can place orders through the call center at.....of the Company;
- 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. / Online: Distributors themselves place orders through Distributor accounts at the Company's website

Bước 2. Xác minh thông tin Nhà Phân Phối và kiểm tra đơn hàng/ Verify Distributor information and check orders

Công Ty sẽ xác minh thông tin Nhà Phân Phối:/ The Company will verify Distributor information:

- 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./ Through the questions about the Distributor's personal information such as: Identity Card Number / Citizenship ID, issuing date, Distributor Code, date of birth, address for order channel by phone
- Thông qua việc đăng nhập vào Tài khoản Nhà Phân Phối đối với kênh đặt hàng trực tuyến./ Through login to Distributor Account for online ordering channel.
- 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:/ After verifying the accurate Distributor information, the Company will check details of the order information including:
 - Mã số Nhà Phân Phối mua hàng/ Distributor's purchase code
 - Ngày đặt hàng/ Order date
 - Người nhận hàng và số điện thoại liên lạc/ Contact and name of Receiver
 - Địa chỉ nhận hàng/giao hàng/ Address of sender/ Receiver
 - Tên hàng, mã hàng & số lượng/ Product name, item code & quantity

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

the above information is not complete and accurate, the order may be delayed or not processed.

Bước 3. Thanh toán/ Payment

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./ After verifying that the Distributor's information is correct and complete, the Company will notify the Distributor of the payment amount and confirm the order. bank transfer or credit card.

After verifying that the Distributor's information is correct and complete, the Company will notify the Distributor of the payment amount and confirm the order. bank transfer or credit card.

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.

Upon receipt of the order payment, the Company's staff will process and complete the payment of the order in the system and send the Distributor a notice of order confirmation via the email address registered with The Company also issues an invoice in case the order payment information is correct.

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.

In case the payment order information is incorrect, the Company will contact the Distributor to support the fastest payment order.

Bước 4. Giao - Nhận hàng hóa./ Delivery - Receiving goods

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.

Within 30 (thirty) days from the date when the Distributor fully pays according to the registered order, the cargo transport unit will be delivered by the Company with the 2nd link of the invoice. the address that the Distributor has registered.

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.

The Company will keep the delivery receipt signed by the consignee to confirm the delivery time of the Distributor.

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.

During the above period, if the goods are not delivered to the registered Distributor's address or the

Distributor does not receive the goods from the Company, the Company will cancel the transaction and return the entire amount purchased. to Distributor or make payment clearing for new orders at Member's request/

- **Quy trình, thủ tục đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Nhà Phân Phối/ **Process, procedures for exchanging, returning, buying back goods and returning money to the Distributor****

- **Quy Trình Đổi Hàng/ **Goods Exchange Process** Bước 1. Gửi yêu cầu đổi hàng/ **Submit a barter request****

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:/ **The Distributor requesting a change of goods will send a request to the Customer Service Department of the Company and attach a change of goods documents including:**

- Văn bản yêu cầu đổi hàng (có chữ ký của Nhà Phân Phối);/ **Request for exchange (signed by Distributor)**
- Hóa đơn mua hàng tương ứng; và/ **The corresponding purchase invoice; and**
- Sản phẩm cần đổi lại./ **Products need to be returned**

Bước 2. Xem xét hồ sơ và đổi hàng/ **Review records and barter**

Sau khi nhận hồ sơ đổi hàng hóa Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ./ **After receiving the goods exchange file, the Company will conduct checking the validity of the file.**

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.

Within 10 (ten) working days from the date of receipt of complete and valid barter file, the Company will proceed with the system data entry and internal processes and new deliveries to the Distributor. by the address provided by the Distributor without any extra charge.

- **Quy Trình Trả Lại Theo Yêu Cầu Của Nhà Phân Phối/ **Return Process Upon Request of Distributor****

Bước 1. Gửi yêu cầu trả hàng/ **Submit a return request**

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:/ **The Distributor who has a return request sends the request to the Customer Service Department of the Company and sends the return documents including:**

- Văn bản yêu cầu trả hàng (có chữ ký của Nhà Phân Phối);/ **Request for return (signed by Distributor)**
- Hóa đơn mua hàng tương ứng; và/ **The corresponding purchase invoice; and**
- Sản phẩm cần đổi lại./ **Products need to be returned**

Bước 2. Xem xét hồ sơ và mua lại hàng/ Review records and buy back

Sau khi nhận hồ sơ trả hàng hóa Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ./ After receiving the goods return documents, the Company will conduct the examination of the validity of the documents.

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.

Within 30 (thirty) days from the date of receiving a complete and valid return file, the Company will notify the Distributor of the quantity of goods eligible for repurchase and agree on the amount of the refund. for Distributors. After reaching agreement and the Distributor does not have any questions or complaints with the Company, the Company will pay the Distributor via bank transfer to the registered Distributor's account.

• Quy Trình Mua Lại Hàng Hóa Trong Trường Hợp Chấm Dứt Hợp Đồng/ Process of Repurchase of Goods In Contract of Termination

Bước 1. Nộp hồ sơ yêu cầu mua lại hàng tồn/ Submit application for inventory acquisition

Nhà Phân Phối có yêu cầu Công Ty mua lại hàng tồn gửi hồ sơ trực tiếp cho Công Ty bao gồm:/ The Distributor has requested that the Company redeem the inventory directly to the Company including:

- Văn bản yêu cầu mua lại hàng tồn;/ Request for Redeemchange (signed by Distributor)
- Hóa đơn mua hàng tương ứng; và/ The corresponding purchase invoice; and
- Sản phẩm cần đổi lại./ Products need to be redeemed

Bước 2. Xem xét hồ sơ và thông báo về việc mua lại hàng tồn/ Review records and notices about inventory acquisition

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.

Within 15 (ten) working days from the date of receipt of complete and valid documents and goods, the Company will notify the Distributor of the quantity of goods eligible for repurchase and agree on the payment amount. Returning to Distributors.

Bước 3. Mua lại hàng tồn và trả lại tiền/ Repurchase inventory and return money

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.

Within 15 (ten) working days from the date the two parties agree on the payment amount and the number of goods to be redeemed and the Distributor does not have any questions or complaints with the Company, the Company has responsible for returning money to Distributors in the form of a transfer to an account designated by the Distributor.

- **Quy trình, thủ tục giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối/ **Process and procedures for resolving queries and complaints of Distributors****

Processes and procedures (expected)

30.1. Quy trình, thủ tục ký kết Hợp Đồng /Process and procedures for signing the Contract** Bước 1: Nhận Hợp Đồng (“Hợp Đồng”)/ **Step 1: Receive the Contract ("Contract")****

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.

Applicants receive a copy of the Contract from the Sponsor or at the Company's offices or download the electronic version of the Contract from the Company's website for printing. Applicants should carefully read and understand all of their terms, conditions, rights and responsibilities in the Agreement.

Bước 2: Nộp hồ sơ/ **Step 2: Submit the application**

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:/ **After carefully reading the Company's Agreement, the Candidate who wants to become a Distributor will submit a dossier of registration for participation in multi-level sales by mail or in person at the Company's office. Records include:**

☐ 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); **/01 valid copy of Citizen / Citizenship Identity (in case the information on these papers is fuzzy, prepare more relevant documents to prove the information on the identity card);**

☐ Hợp Đồng có đầy đủ thông tin và chữ ký của Ứng Viên;/ **The Contract is full of information and signatures of the Candidate**

☐ 2 ảnh chụp chân dung./ **2 portrait photos**

Ứng Viên có trách nhiệm điền đầy đủ và đảm bảo tính xác thực những thông tin cá nhân của mình trên Hợp Đồng./ **Applicants are responsible for filling out and ensuring the authenticity of their personal information on the Contract.**

Bước 3: Xem xét, phê duyệt Hợp Đồng và khởi tạo thông tin Nhà Phân Phối/ **Step 3: Review and approve the Agreement and initialize Distributor information**

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./ **Within 05 working days from the date of receiving the dossier of registration for participation in multi-level marketing, the Company will check for duplication of the Distributor's code, the completeness and validity of the dossier.**

☐ 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; / **In case the application is invalid or the information on the Agreement does not match the candidate verification result, the Company will notify the refusal to sign the Agreement for the applicant;**

☐ 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; / **In case the application has provided sufficient, valid information and appropriate verification results, the Company will sign the Contract seal, initialize Distributor information on the system and keep records of Distributors;**

☐ 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. / **A copy of the Agreement will be delivered to the Distributor directly at the Company's office or sent by post**

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./ **In case of additional registration of Spouse, Candidate / Distributor needs to supplement the Distributor's Spouse / Petition Application with his / her signature and spouse, accompanied by a certified copy of Identity Card Citizens / Identity valid of spouse and Certified true copy of Marriage Certificate.**

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./ **The process of additional registration of Spouses of Distributors is carried out according to the above steps. After checking the completeness, validity of the application and confirming the information of the spouse, the Company updates the Spouse's information on the Distributor's account on the Home management system. Distribution and record keeping**

30.2. Quy trình, thủ tục đào tạo cơ bản và cấp Thẻ Thành Viên/ Basic training procedures and procedures and issuance of Membership Cards

Bước 1. Đăng kí tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản Step 1. Register to attend the Basic Training Program

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. / **Distributors themselves or through Sponsors provide necessary information (Full Name, Distributor ID, Identity Card ...) to register for Basic Training directly on public schedule Disclosure is available at the Company's website or Office.**

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.

Note: When registering for a Distributor's Spouse, a Spouse of a Distributor must complete the Basic Training Program in accordance with the law.

Bước 2. Tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản / Attend Basic Training Program

☐ Sau khi hoàn thành đăng ký, 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./ **After completing the registration, the Distributor will attend the Basic Training Program directly following the course he / she has enrolled in Step 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./ **Training location: At the Company's head office, branch, representative office, business location, or at another location where the Company has the right to organize in accordance with the law**

☐ Học viên phải tuân thủ nội quy của khóa đào tạo, tham gia đầy đủ các nội dung đào tạo./ **Students must comply with the rules of the training course, fully participate in the training content**

☐ 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./ **Students will be allowed to participate in the discussion and discussion during the training process. All questions will be answered directly by the Trainer.**

Bước 3. Đánh giá kết quả đào tạo/ Step 3. Evaluate training results

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 Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản./ **The Company will check the student's training process and ask the Student to sign a confirmation of participation in the Basic Training Program Monitoring Form.**

Học viên tham gia đầy đủ thời lượng của khóa đào tạo mới đủ điều kiện làm Bài Kiểm Tra đánh giá mức độ tiếp thu nội dung đào tạo. Bài Kiểm Tra được thực hiện dưới dạng trắc nghiệm./ **Students who participate in the full length of the training course are eligible to take the Test to assess the content of the training. The Test is done in multiple-choice form.**

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./ **Students must answer 70% or more of the questions correctly to be considered to complete the Basic Training Program. In case of failure, Students must retake the test. The number of retakes of the test is not more than 3 times, if the results of the third test still fail, the Student must repeat the Basic Training Program.**

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.

Note: When registering for a Distributor's Spouse, a Spouse of a Distributor must complete the Basic Training Program in accordance with the law.

Bước 4. Ký Bản Cam Kết Step 4. Sign the Agreement

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)./ **After completing the Basic Training Program, Distributor (and Distributor is Spouse if any) will have to fill in the Commitment Form in accordance with Form No. 13 issued with Decree 40/2018 / ND-CP, sign and transfer the original to the Company (submitted directly**

at the Distributor Services Department or sent by post).

Bước 5. Cấp Thẻ Thành Viên Step 5. Issuing Membership Card

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. / **After receiving the Commitment from the Distributor, the Company prints the Member Card and sends it to the Distributor's address registered in the Contract through the certified recipient's certified mail.**

Lưu ý:/ Note:

- 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./ **Distributor who is the Spouse will be granted a separate Membership Card under the Distributor ID, with his / her name and personal information.**

- 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./ **Distributors only carry out marketing, sales activities and develop sales network of the Company after being granted the Membership Card.**

30.3. Quy trình, thủ tục đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng hóa/ Process, order procedure, payment, delivery of goods

30.3.1 Đặt Hàng Trực Tiếp/ Directly order

Bước 1. Đặt hàng/ Order

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./ **Distributors must present the Membership Card when ordering directly at the counter at the Company's headquarters or branch office and fully fill in the necessary information in the order.**

Bước 2. Xác minh thông tin Nhà Phân Phối và kiểm tra đơn hàng/ Verify Distributor information and check orders

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:/ **The Company will verify Distributor information through the Membership Card presented by the Distributor, then check the details of the order details, including**

- ☐ Mã số Nhà Phân Phối mua hàng/ **Distributor's purchase code**
- ☐ Ngày đặt hàng/ **Order date**
- ☐ Người nhận hàng và số điện thoại liên lạc/ **Contact and name of Receiver**
- ☐ Địa chỉ nhận hàng/giao hàng/ **Address of sender/ Receiver**
- ☐ Tên hàng, mã hàng & số lượng/ **Product name, item code & quantity**

Nếu các thông tin trên không đầy đủ và chính xác, đơn hàng có thể sẽ bị trì hoãn hoặc không được xử lý./ **If the above information is not complete and accurate, the order may be delayed or not processed.**

Bước 3. Thanh toán/ Payment

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. / **After verifying and ensuring that the Distributor has the right to purchase, the Company will proceed to enter data on the system and notify the Distributor of the payment amount. Distributors can pay by cash or credit card.**

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./

After receiving the payment, the Company will issue an invoice for the order and notify the Distributor to the Warehouse Room to complete the receipt.

Bước 4. Giao - Nhận hàng hóa/ Delivery - Receiving goods

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.

The Logistics staff of the Company will conduct delivery and copy 2 of the bill to the Distributor after checking that the information on the receipt is complete and accurate.

30.3.2 Đặt hàng qua điện thoại hoặc đặt hàng trực tuyến/ Order by phone or online order

Bước 1. Đặt hàng/ Order

Nhà Phân Phối có thể đặt hàng với Công Ty qua hình thức sau:/ Distributors may place orders with the Company via the following forms:

- Qua điện thoại: Nhà Phân Phối có thể đặt hàng thông qua tổng đài điện thoại sốcủa Công Ty;/ Via telephone: Distributors can place orders through the call center at.....of the Company;
- 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. / Online: Distributors themselves place orders through Distributor accounts at the Company's website

Bước 2. Xác minh thông tin Nhà Phân Phối và kiểm tra đơn hàng/ Verify Distributor information and check orders

Công Ty sẽ xác minh thông tin Nhà Phân Phối:/ The Company will verify Distributor information:

- 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./ Through the questions about the Distributor's personal information such as: Identity Card Number / Citizenship ID, issuing date, Distributor Code, date of birth, address for order channel by phone
- Thông qua việc đăng nhập vào Tài khoản Nhà Phân Phối đối với kênh đặt hàng trực tuyến./ Through login to Distributor Account for online ordering channel.
- 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:/ After verifying the accurate Distributor information, the Company will check details of the order information including:
 - Mã số Nhà Phân Phối mua hàng/ Distributor's purchase code
 - Ngày đặt hàng/ Order date
 - Người nhận hàng và số điện thoại liên lạc/ Contact and name of Receiver
 - Địa chỉ nhận hàng/giao hàng/ Address of sender/ Receiver
 - Tên hàng, mã hàng & số lượng/ Product name, item code & quantity

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

If the above information is not complete and accurate, the order may be delayed or not processed.

Bước 3. Thanh toán/ Payment

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./ **After verifying that the Distributor's information is correct and complete, the Company will notify the Distributor of the payment amount and confirm the order. bank transfer or credit card.**

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./ **Upon receipt of the order payment, the Company's staff will process and complete the payment of the order in the system and send the Distributor a notice of order confirmation via the email address registered with The Company also issues an invoice in case the order payment information is correct.**

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./**In case the payment order information is incorrect, the Company will contact the Distributor to support the fastest payment order.**

Bước 4. Giao - Nhận hàng hóa./ Delivery - Receiving goods

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./**Within 30 (thirty) days from the date when the Distributor fully pays according to the registered order, the cargo transport unit will be delivered by the Company with the 2nd link of the invoice. the address that the Distributor has registered.**

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./**The Company will keep the delivery receipt signed by the consignee to confirm the delivery time of the Distributor.**

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./**During the above period, if the goods are not delivered to the registered Distributor's address or the Distributor does not receive the goods from the Company, the Company will cancel the transaction and return the entire amount purchased. to Distributor or make payment clearing for new orders at Member's request/**

30.4. Quy trình, thủ tục đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Nhà Phân Phối/ Process, procedures for exchanging, returning, buying back goods and returning money to the Distributor

30.4.1. Quy Trình Đổi Hàng/ Goods Exchange Process Bước 1. Gửi yêu cầu đổi hàng/ Submit a barter request

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:/ **The Distributor requesting a change of goods will send a request to the**

Customer Service Department of the Company and attach a change of goods documents including:

- ☐ Văn bản yêu cầu đổi hàng (có chữ ký của Nhà Phân Phối);/ Request for exchange (signed by Distributor)
- ☐ Hóa đơn mua hàng tương ứng; và/ The corresponding purchase invoice; and
- ☐ Sản phẩm cần đổi lại./ Products need to be returned

Bước 2. Xem xét hồ sơ và đổi hàng/ Review records and barter

Sau khi nhận hồ sơ đổi hàng hóa Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ./ After receiving the goods exchange file, the Company will conduct checking the validity of the file.

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.

Within 10 (ten) working days from the date of receipt of complete and valid barter file, the Company will proceed with the system data entry and internal processes and new deliveries to the Distributor. by the address provided by the Distributor without any extra charge.

30.4.2. Quy Trình Trả Lại Theo Yêu Cầu Của Nhà Phân Phối/ Return Process Upon Request of Distributor

Bước 1. Gửi yêu cầu trả hàng/ Submit a return request

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:/ The Distributor who has a return request sends the request to the Customer Service Department of the Company and sends the return documents including:

- ☐ Văn bản yêu cầu trả hàng (có chữ ký của Nhà Phân Phối);/ Request for return (signed by Distributor)
- ☐ Hóa đơn mua hàng tương ứng; và/ The corresponding purchase invoice; and
- ☐ Sản phẩm cần đổi lại./ Products need to be returned

Bước 2. Xem xét hồ sơ và mua lại hàng/ Review records and buy back

Sau khi nhận hồ sơ trả hàng hóa Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ./ After receiving the goods return documents, the Company will conduct the examination of the validity of the documents.

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.

Within 30 (thirty) days from the date of receiving a complete and valid return file, the Company will notify the Distributor of the quantity of goods eligible for repurchase and agree on the amount of the

refund. for Distributors. After reaching agreement and the Distributor does not have any questions or complaints with the Company, the Company will pay the Distributor via bank transfer to the registered Distributor's account.

30.4.3. Quy Trình Mua Lại Hàng Hóa Trong Trường Hợp Chấm Dứt Hợp Đồng/ **Process of Repurchase of Goods In Contract of Termination**

Bước 1. Nộp hồ sơ yêu cầu mua lại hàng tồn/ **Submit application for inventory acquisition**

Nhà Phân Phối có yêu cầu Công Ty mua lại hàng tồn gửi hồ sơ trực tiếp cho Công Ty bao gồm:/ **The Distributor has requested that the Company redeem the inventory directly to the Company including:**

- ☐ Văn bản yêu cầu mua lại hàng tồn;/ **Request for Redeemchange (signed by Distributor)**
- ☐ Hóa đơn mua hàng tương ứng; và/ **The corresponding purchase invoice; and**
- ☐ Sản phẩm cần đổi lại./ **Products need to be redeemed**

Bước 2. Xem xét hồ sơ và thông báo về việc mua lại hàng tồn/ **Review records and notices about inventory acquisition**

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.

Within 15 (ten) working days from the date of receipt of complete and valid documents and goods, the Company will notify the Distributor of the quantity of goods eligible for repurchase and agree on the payment amount. Returning to Distributors.

Bước 3. Mua lại hàng tồn và trả lại tiền/ **Repurchase inventory and return money**

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./ **Within 15 (ten) working days from the date the two parties agree on the payment amount and the number of goods to be redeemed and the Distributor does not have any questions or complaints with the Company, the Company has responsible for returning money to Distributors in the form of a transfer to an account designated by the Distributor.**

30.5. Quy trình, thủ tục giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối/ **Process and procedures for resolving queries and complaints of Distributors**

30.5.1. Các Kênh Nhận Thắc Mắc, Khiếu Nại/ **Channels Receiving Questions, Complaints**

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:/ **Customer Service is the focal point to receive inquiries and complaints from Distributors. Distributors can respond to comments via the following channels:**

- ☐ 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/ **At Company's offices: Distributors can directly contact Customer Service at Company's offices in Ho Chi Minh and**

Hanoi

- Qua thư: Nhà Phân Phối có thể gửi thắc mắc, khiếu nại thông qua việc gửi văn bản qua đường bưu điện/ **By letter: Distributors can send inquiries and complaints through the sending of documents by post**
- Qua email: Nhà Phân Phối có thể gửi thắc mắc, khiếu nại về địa chỉ: / **By email: Distributors can send inquiries and complaints to the address:**
- 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 / **Via the switchboard: Distributors can send questions and complaints about their opinions by calling the Company's call center nationwide at**

30.5.2. Các Bước Giải Quyết Thắc Mắc, Khiếu Nại/ **Steps to Solve Questions and Complaints**

Bước 1: Tiếp nhận thắc mắc, khiếu nại của Nhà Phân Phối/ Step 1: Receive inquiries and complaints from Distributors

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/ **When receiving inquiries, complaints from Distributors, Customer Service Department staff will perform bi-directional information, queries and complaints. For simple questions and complaints, they can be answered immediately without consulting the ministries**

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.

Case 1: *For simple inquiries and complaints that can be answered immediately without consulting the specialized departments, Customer Service will respond immediately.*

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.

Case 2: *For complicated inquiries and complaints, Customer Service will record the questions, complaints, confirm with Distributors about the receipt of complaints and notice of time of attendance. comments to resolve complaints (not exceeding 30 days, except holidays, Tet), then transfer the contents of questions and complaints to the specialized departments.*

Bước 2: Giải quyết khiếu nại/ Step 2: Resolve complaints

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.

After receiving information from Customer Service, the specialized departments are responsible for reviewing and giving solutions to the Distributor's questions and complaints and returning them to Customer Service.

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.

In case the time to resolve the complaint exceeds the above time, the Company will notify the Distributor of the reason and the necessary time required to resolve the complaint, not exceeding 90 days, except holidays. Tet since the day of receiving information.

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

Step 3: Notify the result of the complaint to the Distributor

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.

Right after receiving feedback from the professional department, Customer Service will notify the settlement results to the Distributor by one of the following suitable methods: phone, email, text or meeting face directly.

30.6. Quy trình, thủ tục chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng/ Procedures and procedures for termination and liquidation of the Contract

30.6.1. Hồ sơ tài liệu cần thiết/ Documents required

- ☐ 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. /• A written request to terminate the Agreement signed by the Distributor or the legal representative of the Distributor (accompanied by proof of authority); Or Decision to terminate the Company's Contract.
- ☐ Bản sao Hợp Đồng; / Copy of Contract
- ☐ Thẻ Thành Viên; và/ Membership card and
- ☐ Hồ sơ yêu cầu mua lại hàng hóa (nếu có). / Dossiers of goods repurchase request (if any).

30.6.2. Quy Trình/ Process

30.6.2.1. Yêu Cầu Chấm Dứt Từ Phía Nhà Phân Phối/ Request Termination From Distributor

Bước 1: Thông báo chấm dứt Hợp Đồng/ Step 1: Notice of Contract Termination

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.

Within at least 10 (ten) working days prior to the termination of the Contract, the Distributor sends a written request to terminate the Agreement with the above documents to the Company.

Bước 2: Thanh lý Hợp Đồng/ Liquidation

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.

Within at least 30 (thirty) working days prior to the termination of the Contract, The parties must fulfill all obligations under the Contract. The Contract is automatically liquidated after the parties fulfill their

obligations.

30.6.2.2. Yêu Cầu Chấm Dứt Từ Công Ty/ Request Termination From Company

Bước 1: Thông báo chấm dứt Hợp Đồng/ Step 1: Notice of Contract Termination

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

The Company will notify Distributors at least 10 (ten) business days before the termination of the Agreement.

Bước 2: Thanh lý Hợp Đồng/ Liquidation

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.

Within 30 (thirty) working days from the date of contract termination, the parties must fulfill all obligations under the Contract. The Contract is automatically liquidated after the parties fulfill their obligations.

30.6.2.3. Trường hợp Hợp Đồng tự động chấm dứt/ The case of automatic termination of the Contract

Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Hợp Đồng tự động chấm dứt, / Within 30 days from the date the Agreement automatically terminates,

- Hợp Đồng sẽ tự động thanh lý nếu các bên không có yêu cầu giải quyết quyền lợi và nghĩa vụ theo Hợp Đồng./ The Agreement will be automatically liquidated if the parties do not request the settlement of rights and obligations under the Contract.

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./ In the event that either party requests the other party to fulfill its obligations under the Contract, within 30 (thirty) working days from the date of termination of the Agreement, the parties must fulfill all obligations under the Agreement. Copper. The Contract is automatically liquidated after the parties fulfill their obligations.

Ghi chú quan trọng

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

B. 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 chứng bất cứ khi nào được yêu cầu.

C. Giờ liên lạc

Từ 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 gửi 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 k hoảng 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 P hời 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 c ủa 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.

Important Notice 1

Pursuant to the Direct Sales Act 1993, all MEs operating the the Company business are to observe and adhere to the following regulations or face prosecution by the relevant authorities:

A. Identification Card

a. MEs must display their the Company MESHIP Authority Card (MID) and carry along their National Registration Identity Card whenever operating the business, and duly produce them whenever requested to do so.

b. The Company MESHIP Authority Card must be affixed with your recent photograph which must be 3.8cm x 3.2cm and without the borders. Your full face must be shown and the image from chin to the top of the head must not be less than 2.54cm in a vertical position.

c. No head or face coverings must be worn, except when such coverings are in accordance to your religious beliefs and provided the main features of your face are not hidden.

B. Hours of Call

Unless with prior appointment, the ME is not allowed to call on customers/prospects:

—on Sundays (in areas where Sunday is a Public Holiday)

—on Fridays (in areas where Friday is a Public Holiday)

—on other Public Holidays

~~–between 7.00pm and 9.00am daily on other days~~

~~C. Contract of Sales~~

~~For any transactions or product sales above the value of RM300.00 the following must be observed:~~

- ~~a. The Contract of Sales form must be used and signed by both buyer and seller. The buyer must be provided a copy of the signed form. The form must carry the message that a cooling-off period of 10 working days is allowed for the customer to change his/her mind about buying the product. The message must be printed in wordings not less than 10 points Times.~~
- ~~b. No delivery of goods may be made before the 10 days period is over, and no payment/ down payment may be collected during the period.~~
- ~~c. A customer who requires the product earlier than the stated 10 working days may request for early delivery through a Notice of Waiver to be served to you before the end of the 10 days cooling-off period but not earlier than 72 hours from the time the Contract of Sales was signed.~~
- ~~d. In the course of the 10 days cooling-off period, the customer may cancel his/her order(s) by terminating the Contract of Sales in writing by mail or delivered in person to you. The termination of Agreement of Sales form may be used for this purpose.~~

~~All the Company MEs are reminded that non-compliance with the requirements of the Direct Sales Act 1993 carries a heavy penalty besides attracting negative and unwarranted publicity.~~

Ghi chú quan trọng² (Chuyển sang kế hoạch trả thưởng)

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 tiền 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.

Important Notice 2 (MOVE TO MARKETING PLAN)

In order to simplify and overcome any misunderstandings which could occur particularly in the MEs early stages with the Company, we have defined the terms used in the Business Manual/Plan.

ME

MELILEA Entrepreneur.

MESHIP

MELILEA Entrepreneur-ship.

BREAKAWAY

This refers to a qualifying Star Leader line which has separated itself from the main group.

BONUS VALUE or BV

This is the value attached to the products sold. This value will be taken for calculation of all bonuses.

COMPANY or MELILEA

Throughout this manual the term "Company" or "MELILEA INTERNATIONAL" refers to: MELILEA (M) SDN BHD co.reg. No: 256079-U.

GROUP PV

This is the total PV of the Company products sold within any given month by your groups downline including breakaway Star Leaders and their groups.

LEADERSHIP BONUS

This is the leadership bonus paid to Qualifying Star Leaders on monthly qualification according to the Company Business Plan.

MONTHLY VOLUME

This is the volume generated in a calendar month. The business month closes at midnight on the last day of the calendar month.

QUALIFYING STAR LEADER LINE

This is a line which has a Star Leader with monthly personal group sales PV (PGPV) of 800.

PERSONAL GROUP

This refers to all MEs in line of descent, excluding breakaway Star Leaders and their groups.

PERSONAL GROUP SALES PV (PGPV)

This is the personal group sales PV of products sold by all MEs in line of descent excluding breakaway Star Leaders and their groups.

PERSONAL SALES (PPV)

This is the PV of products sold by the ME personally within the given month.

POINT VALUE (PV)

This is the value attached to the product sold. This value will be taken for calculation of rank advancement and qualification for bonuses.

QUALIFYING STAR LEADER

This is an active Star Leader with a monthly personal group sales PV (PGPV) of at least 30 PPV and of at least 800 PGPV or a Star Leader who qualifies for leadership bonus for a particular month.

RETAILING PROFIT

This is the difference between the ME price and the suggested customer or retail price.

RETAIL OR CUSTOMER PRICE

This is the price that is quoted on the order form and represents a suggested retail currency figure which the customer pays for the products. The Company reserves the right to adjust this suggested customer or retail price, depending on the market situation.

STAR LEADER

This refers to any ME who is promoted to the level of Star Manager and above.