



CÔNG TY TNHH PHONG CÁCH SỐNG KIM CƯƠNG VIỆT NAM



QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

1. ĐỊNH NGHĨA VÀ GIẢI THÍCH

Các từ và các cách diễn đạt trong Quy tắc hoạt động có nghĩa sau đây:

- a) **“Quy tắc hoạt động”** là bản Quy tắc hoạt động này, bao gồm cả các sửa đổi theo từng thời điểm được thực hiện bởi CÔNG TY TNHH PHONG CÁCH SỐNG KIM CƯƠNG VIỆT NAM (“Công ty” hoặc “DLC”) để quản lý Nhà phân phối sau khi đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.
- b) **Nhà phân phối (“NPP”)** là cá nhân ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty.
- c) **“Sản phẩm”** nghĩa là những sản phẩm trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty đã được đăng ký/ thông báo với cơ quan có thẩm quyền.
- d) **“Thẻ thành viên”** nghĩa là thẻ Thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp được cấp theo mẫu của Công ty để xác định một người là Nhà phân phối của DLC.

2. QUY TRÌNH, THỦ TỤC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

2.1 Điều kiện trở thành nhà phân phối

- a) Là cá nhân từ đủ 18 tuổi trở lên và có đầy đủ năng lực hành vi dân sự;
- b) Không thuộc trường hợp đang 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;
- c) Cá nhân là người nước ngoài phải có giấy phép lao động tại Việt Nam do Cơ quan có thẩm quyền cấp và còn hiệu lực, trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;
- d) Không phải là cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật Việt Nam về Cán bộ, công chức;
- e) Không phải là người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt vi phạm hành chính mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính về một trong các hành vi sau:
 - Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;
 - 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;
 - Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được công ty ủy quyền bằng văn bản;
 - Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của công ty mà mình đang tham gia;
 - 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;
 - 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;

- Kinh doanh theo phương thức đa cấp, 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, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác;
 - 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, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.
- f) Không 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 bán hàng đa cấp 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 tháng 5 năm 2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;

2.2 Quy trình thủ tục ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

Bước 1: Nhà phân phối nộp một bộ hồ sơ cho công ty bao gồm:

- 02 bản Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với đầy đủ thông tin, chữ ký của Nhà phân phối và Người bảo trợ;
- 01 bản sao Giấy chứng minh nhân dân hoặc căn cước công dân hợp lệ (đối với người Việt Nam) hoặc 01 bản sao của Giấy phép lao động và Hộ chiếu hợp lệ (đối với người nước ngoài hoặc người Việt Nam định cư ở nước ngoài);
- 02 ảnh 3x4cm.

Bước 2: Trong vòng 01 ngày làm việc kể từ ngày nhận được các tài liệu nêu trên, Công ty sẽ xem xét hồ sơ, ký và đóng dấu hợp pháp vào 02 bản Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và gửi lại 01 bản cho Nhà phân phối,

Bước 3: Sau khi nhận được Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp được ký kết, Nhà phân phối liên hệ với Công ty thông qua điện thoại, email để xác nhận là đã nhận được Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

- 2.3 Công ty có quyền từ chối bất kỳ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp mà không cần đưa bất cứ lý do nào. Quyết định của Công ty là quyết định cuối cùng.
- 2.4 Không ai được nắm giữ nhiều hơn một (1) tư cách Nhà phân phối của Công ty tại một thời điểm, cũng như không ai được quyền hưởng lợi, sở hữu hay hưởng lợi ích về tài chính có được từ tư cách Nhà phân phối của một người khác, ngoại trừ những lợi ích có được từ việc chuyển giao, chuyển nhượng mà Công ty đã có văn bản cho phép, hoặc những lợi ích có được từ tư cách là Người thụ hưởng của Nhà phân phối.
- 2.5 Nhà phân phối phải hiểu rõ ràng rằng họ tham gia trở thành Nhà phân phối theo tinh thần tự nguyện và Công ty không bảo đảm cho họ sự thành công ngay lập tức; và tiền hoa hồng có thể kiếm được bởi Nhà phân phối chỉ được dựa trên doanh số bán hàng của chính Nhà phân phối đó.

3. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN VÀ CẤP THẺ THÀNH VIÊN

3.1 Quy Trình, Thủ Tục Đào Tạo Cơ Bản Từ Xa (“Đào Tạo Cơ Bản Trực Tuyến”)

3.1.1 Trình tự, thủ tục đào tạo

Bước 1. Cấp tài khoản đào tạo cơ bản trực tuyến

Sau khi Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp giữa DLC và Nhà Phân Phối được hai bên ký kết và có hiệu lực, Công ty sẽ cung cấp liên kết truy cập Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản dành cho Nhà Phân Phối kèm theo tên đăng nhập và mật khẩu.

Bước 2. Đăng nhập tài khoản học trực tuyến

- Đường link truy cập: <https://daotaocoban.com.vn>
- Các bước đăng nhập:

Học viên đăng nhập tài khoản học trực tuyến để tham gia Chương trình đào tạo cơ bản.

Lưu ý: Học viên phải tự mình hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản mà không có sự giúp đỡ từ người khác. Học viên vi phạm quy định này sẽ bị coi là vi phạm Quy tắc hoạt động và bị xử lý theo quy định.

Bước 3: Học và kiểm tra cuối học phần

- Sau khi đăng nhập thành công, Học viên vào mục “Đào tạo” và chọn “Khóa học bán hàng đa cấp” để đi đến các học phần của Chương trình đào tạo cơ bản.
- Sau khi đi đến các học phần của Chương trình đào tạo cơ bản, Học viên sẽ nhìn thấy 05 học phần, khi chọn vào mỗi học phần, các bài học nhỏ trong học phần sẽ được hiển thị.
- Nội dung của từng bài học được trình bày dưới dạng video kèm theo lời giảng của Đào tạo viên.
- Nhằm giúp Học viên ôn tập lại kiến thức của bài học, cuối mỗi bài học trong từng học phần sẽ có câu hỏi ôn tập.
- Để đảm bảo thời lượng đào tạo và sự tham gia đầy đủ của Học viên, hệ thống được thiết lập để Học viên tham gia lần lượt từng bài học và từng phần theo thứ tự đã được sắp xếp. Học viên chỉ có thể chuyển qua bài học hay học phần tiếp theo sau khi nội dung giới thiệu bài học và học phần đã kết thúc. Đồng thời, trong quá trình học, hệ thống không cho phép Học viên tua video của bài học nhằm bỏ qua bất kỳ nội dung nào.
- Trong quá trình học, Học viên có thể tạm dừng bài học để thoát khỏi chương trình. Hệ thống sẽ ghi nhận tiến trình học của Học viên. Khi Học viên mở lại chương trình, hệ thống cho phép Học viên chọn tiếp tục tiến trình đào tạo hoặc học lại từ đầu.
- Trong suốt quá trình học, Học viên có thể đặt câu hỏi, trao đổi các thắc mắc với Đào tạo viên thông qua hệ thống tương tác của Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản tại mục “Thảo luận” (Chi tiết tại mục IV).
- Sau khi Học viên đã học xong toàn bộ 05 học phần và các câu hỏi, thắc mắc của Học viên đã được Đào tạo viên giải đáp, Học viên mới có thể tham gia làm bài kiểm tra cuối khóa. Bằng việc chọn “Bắt đầu làm bài”, Học viên xác nhận rằng mọi thắc mắc đã được Đào tạo viên giải đáp.
- Bài kiểm tra đánh giá được thiết kế dưới dạng câu hỏi trắc nghiệm, bao gồm 20 câu hỏi với thời gian làm bài là 30 phút. Học viên phải đạt số điểm tối thiểu là 8 điểm/10 điểm để được đánh giá là hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản. Trong trường hợp không đạt số điểm tối thiểu trong lần kiểm tra đầu tiên, Học viên được làm lại bài kiểm tra lần thứ hai. Nếu kết quả kiểm tra lần thứ hai vẫn không đạt số điểm tối thiểu, Học viên sẽ phải học lại toàn bộ nội dung Chương trình đào tạo cơ bản.

- j. Sau khi hoàn thành bài kiểm tra cuối khóa, hệ thống sẽ ghi nhận kết quả kiểm tra của Học viên, đồng thời cấp Xác nhận hoàn thành và Bản cam kết theo mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định số 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định số 18/2023/NĐ-CP.
- k. Xác nhận hoàn thành bao gồm các thông tin: Họ tên, Mã số Nhà phân phối, Cách thức đào tạo và Thời gian hoàn thành đào tạo.
- l. Sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, Học viên cần tải Bản cam kết, điền đầy đủ thông tin và ký vào Bản cam kết, nộp Bản cam kết cho DLC.
- m. Sau khi nhận được Bản cam kết của Nhà Phân Phối, Công ty sẽ cấp Thẻ Thành Viên cho Nhà Phân Phối theo quy trình cấp Thẻ thành viên.

3.1.2 Ghi nhận và lưu trữ kết quả đào tạo cơ bản trực tuyến

Kết thúc Chương trình đào tạo cơ bản, hệ thống sẽ lưu trữ các thông tin liên quan đến việc tham gia Chương trình đào tạo cơ bản của Nhà phân phối với các thông tin sau: Họ tên, mã số Nhà phân phối, Thời gian hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản, Cách thức đào tạo, Kết quả đào tạo hoàn thành hay chưa hoàn thành.

3.2 Quy Trình, Thủ Tục Đào Tạo Cơ Bản Trực Tiếp

3.2.1 Trình tự, thủ tục đào tạo

Bước 1: Đăng ký tham dự Chương trình Đào Tạo Cơ Bản

Nhà Phân Phối tự mình hoặc thông qua Người bảo trợ cung cấp thông tin cần thiết (Họ Tên, Mã Số, 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 DLC.

Hình thức đăng ký bao gồm:

- Đăng ký tại Công ty hoặc chi nhánh công ty, văn phòng đại diện;
- Đăng ký bằng cách gửi thư điện tử đến công ty; hoặc
- Đăng ký bằng cách gửi thông tin cá nhân theo mẫu công ty quy định qua đường bưu điện.

Lưu ý: Nhà Phân Phối phải hoàn tất việc đăng ký tối thiểu 12 (mười hai) ngày trước khi khóa đào tạo bắt đầu.

Hồ sơ đăng ký gồm:

Đối với hình thức đăng ký tại công ty hoặc gửi thông tin qua bưu điện:

- 01 bản chính Đơn đăng ký tham gia (theo mẫu do Công ty ban hành)
- 01 bản sao Chứng minh nhân dân/ Căn cước công dân hoặc Hộ chiếu và Giấy phép lao động (đối với người nước ngoài) còn hiệu lực.

Đối với hình thức đăng ký bằng cách gửi thư điện tử: Nhà Phân Phối cần đính kèm bản scan màu của các tài liệu sau:

- 01 bản chính Đơn đăng ký tham gia (theo mẫu do Công ty ban hành)
- 01 Chứng minh nhân dân/ Căn cước công dân hoặc Hộ chiếu và Giấy phép lao động (đối với người nước ngoài) còn hiệu lực.

Bước 2: Tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản

- Nhà phân phối chấp hành đầy đủ trình tự, thủ tục nêu trên sẽ được tham gia khóa (lớp) học theo danh sách học viên do Công ty lập.
- Sau khi hoàn thành đăng kí, Nhà Phân Phối sẽ tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản trực tiếp theo khóa học mà mình đã đăng ký tại Bước 1.



8

- Địa điểm đào tạo: Tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của DLC, hoặc tại một địa điểm khác mà DLC có quyền tổ chức theo đúng quy định pháp luật.
- Học viên phải tuân thủ nội quy của khoá đào tạo, tham gia đầy đủ các nội dung đào tạo.
- Trong quá trình học, Học viên và Đào tạo viên có thể tương tác thông qua việc đặt câu hỏi, tình huống giả định... Đào tạo viên sẽ trực tiếp trả lời những câu hỏi của Học viên.

Bước 3. Đánh giá kết quả đào tạo

- Cơ chế điểm danh đảm bảo thời lượng đào tạo: Nhà phân phối tham gia đào tạo phải ký tên vào danh sách tham dự lớp học. Công ty sẽ phát phiếu điểm danh vào mỗi đầu buổi học. Người tham gia phải ký tên vào Phiếu điểm danh do Công ty phát. Chỉ những người tham gia có đầy đủ 02 Phiếu điểm danh hợp lệ (Phiếu điểm danh do Công ty phát và có ký tên vào Phiếu điểm danh) thì mới được coi là đã tham dự đầy đủ khóa (lớp) học.
- Cơ chế kiểm tra đảm bảo hoàn thành nội dung đào tạo: Sau khi tham dự đầy đủ Chương trình đào tạo cơ bản, Nhà phân phối được yêu cầu làm bài kiểm tra trắc nghiệm kiến thức được gồm 20 câu hỏi dạng trắc nghiệm trong thời gian 30 phút.
- Kết quả kiểm tra: Kết quả kiểm tra sẽ được thông báo sau buổi đào tạo. Chỉ những Nhà phân phối đạt số điểm tối thiểu từ 8 điểm/ 10 điểm mới được xem là đạt và được cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản.
- Nếu Nhà phân phối có kết quả kiểm tra không đạt lần thứ nhất thì Nhà phân phối được tham gia kiểm tra lần thứ hai. Nếu kiểm tra lần hai mà vẫn không đạt, Nhà phân phối sẽ phải học lại Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản ở khóa đào tạo tiếp theo do Công ty tổ chức.

Bước 4. Cấp Xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản

Trong vòng 02 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc Chương trình đào tạo cơ bản, Công ty sẽ công bố công khai tại trụ sở danh sách những Nhà phân phối đạt điều kiện được cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản và liên hệ Nhà phân phối thông qua điện thoại hoặc email để thông báo về việc đã có xác nhận.

Nhà phân phối có thể đến trực tiếp văn phòng Công ty gần nhất để nhận Xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản và nộp Bản cam kết theo Mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP, hoặc Nhà phân phối ở xa có thể nộp Bản cam kết và nhận xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản thông qua bưu điện.

3.2.2 Lưu Trữ Kết Quả Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản

Sau mỗi Chương trình đào tạo, Phiếu điểm danh và Danh sách tham dự của các Học viên, trong đó bao gồm thông tin về: Tên, mã số Thành Viên, thời gian đào tạo, cách thức đào tạo, kết quả đào tạo hoàn thành hay không hoàn thành của Học viên sẽ được DLC lưu trữ theo quy định của pháp luật.

3.3 Quy trình, thủ tục cấp Thẻ thành viên

Bước 1. Ký Bản cam kết

Sau khi hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, Nhà phân phối phải điền đầy đủ thông tin vào Bản Cam Kết theo Mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP, ký và chuyển bản chính tới Công ty (nộp trực tiếp hoặc gửi qua bưu điện).

Bước 2. Cấp Thẻ thành viên

Trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được Bản cam kết hợp lệ, Công ty sẽ cấp Thẻ thành viên cho Nhà phân phối.

Giao nhận Thẻ Thành Viên: Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối thông qua điện thoại hoặc thư điện tử để thông báo cho Nhà phân phối. Nhà phân phối nhận Thẻ Thành Viên theo các phương thức sau:

- Nhận trực tiếp: Nhà Phân Phối đến văn phòng Công ty gần nhất để nhận Thẻ thành viên.
- Nhận qua bưu điện: Công ty sẽ gửi Thẻ Thành Viên qua bưu điện theo địa chỉ do Nhà phân phối cung cấp.

4. THỰC HIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

- 4.1 Tất cả các Nhà phân phối sẽ phải luôn mang theo Thẻ thành viên đang có hiệu lực tại mọi thời điểm tiến hành bất kỳ hoạt động kinh doanh hoặc đàm phán nào và phải dùng thẻ thành viên và chứng minh nhân dân/ căn cước công dân để xác minh tư cách bản thân. Cần phải xuất trình Thẻ thành viên để tránh các sai sót trong lúc mua bán các sản phẩm. Chỉ những thẻ đang có hiệu lực mới được chấp nhận. Nhà phân phối phải mang theo thẻ do Công ty cấp. Các Nhà phân phối sẽ phải thực hiện theo các hướng dẫn của Nhà nước về việc bán hàng theo phương thức đa cấp.
- 4.2 Nhà phân phối phải tuân thủ Quy tắc hoạt động đã được đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật (bao gồm cả các sửa đổi) của Công ty hoặc bất kỳ quy tắc nào theo quy định của Công ty ở từng thời điểm. Nhà phân phối phải có trách nhiệm nắm rõ các quy định của Công ty.
- 4.3 Nhà phân phối phải trình bày sản phẩm của Công ty cho khách hàng tiềm năng hoặc Nhà phân phối một cách trung thực và không thực hiện bất kỳ điều gì gây ra sự sai lệch, hiểu nhầm khi bán sản phẩm của Công ty và Nhà phân phối không được sử dụng các vấn đề liên quan đến chủng tộc, chính trị, tôn giáo hoặc các vấn đề nhạy cảm khác để bán sản phẩm của Công ty.
- 4.4 Nhà phân phối phải chứng minh và giải thích rõ ràng cho người mua và người được giới thiệu của họ về cách sử dụng, hiệu quả của các sản phẩm và không gây ra bất kỳ sự sai sót, hiểu nhầm liên quan đến việc mô tả cách sử dụng, tác dụng và hiệu quả của sản phẩm. Nhà phân phối không trực tiếp hoặc gián tiếp làm bất cứ điều gì vi phạm pháp luật Việt Nam trong quá trình thực hiện nghĩa vụ của mình trong Hợp đồng với Công ty. Trong trường hợp Nhà phân phối gây ra sai sót hoặc hiểu lầm liên quan đến việc mô tả sản phẩm, cách sử dụng, ảnh hưởng và hiệu quả của sản phẩm tới bất kì người nào thì Nhà phân phối đó phải tự mình thực hiện việc bồi thường cho bất cứ thiệt hại hay mất mát nào cho bên thứ ba. Trong trường hợp này, Công ty có quyền chấm dứt tư cách của Nhà phân phối.
- 4.5 Nhà phân phối của Công ty trong bất kỳ trường hợp nào cũng không được tham gia hoặc liên quan một cách trực tiếp hay gián tiếp đến các hoạt động của Công ty khác thực hiện hoạt động kinh doanh tương tự Công ty hoặc/và là đối thủ cạnh tranh của Công ty. Công ty có quyền chấm dứt tư cách của bất cứ Nhà phân phối tại bất kì thời gian nào nếu có bất kỳ hành động gì của Nhà phân phối gây ảnh hưởng đến Công ty hoặc đến các Nhà phân phối khác của Công ty nói chung. Công ty có quyền tự quyết định việc kinh doanh hoặc sản phẩm nào là tương tự hay cạnh tranh với việc kinh doanh của Công ty...và Nhà phân phối đồng ý ràng buộc với quyết định trên. Trừ khi có các điều khoản từ trước, Nhà phân phối được xem như là trực tiếp hay gián tiếp liên quan đến các hoạt động của các Công ty trực tiếp cạnh tranh với việc kinh doanh/sản phẩm của Công ty nếu là:

- (i) Anh ấy/cô ấy hoặc vợ/chồng/con là nhân viên (cấp lãnh đạo hoặc cấp quản lý), cổ đông hoặc giám đốc của Công ty bán hàng đa cấp cạnh tranh với việc kinh doanh/sản phẩm của Công ty hoặc trực tiếp/gián tiếp quản lý Công ty trực tiếp cạnh tranh với việc kinh doanh/sản phẩm của Công ty.
 - (ii) Anh ấy/cô ấy hoặc vợ/chồng là Nhà phân phối hoặc Nhà phân phối của Công ty trực tiếp cạnh tranh với việc kinh doanh/sản phẩm của Công ty hoặc
 - (iii) Nếu Anh ấy/cô ấy hoặc vợ/chồng có liên quan đến việc mua bán, phân phối hoặc quảng bá sản phẩm của Công ty trực tiếp cạnh tranh với việc kinh doanh/sản phẩm của Công ty
 - (iv) Lôi kéo khách hàng tiềm năng hoặc Nhà phân phối hiện có để họ tham gia trong Công ty trực tiếp cạnh tranh với việc kinh doanh/sản phẩm Công ty
- 4.6 Nghĩa vụ của Nhà phân phối là đảm bảo rằng vợ/chồng/con của họ (được gọi chung là các thành viên gia đình), không trực tiếp hoặc gián tiếp làm bất cứ hành động mà hành động đó sẽ dẫn đến bất kỳ sự vi phạm luật hoặc quy định quản lý bán hàng đa cấp do Công ty, Hiệp hội bán hàng đa cấp hoặc chính phủ quy định; hoặc hành vi đó sẽ dẫn đến sự vi phạm bất kỳ điều khoản và điều kiện nào của Quy tắc hoạt động của Công ty; hoặc hành vi đó sẽ dẫn đến việc Công ty chấm dứt Hợp đồng với Nhà phân phối. Các thành viên gia đình của Nhà phân phối thực hiện các hành vi mà hành vi đó dẫn đến vi phạm bất kỳ quy định pháp luật của Việt Nam hoặc sẽ dẫn đến việc vi phạm các điều khoản và điều kiện của Quy tắc hoạt động của Công ty hoặc sẽ dẫn đến việc Công ty chấm dứt Hợp đồng với nhà phân phối; thì các hành động của vợ/chồng sẽ được coi là hành động của các Nhà phân phối và tất cả các quyền và các biện pháp mà Công ty trao cho các Nhà phân phối theo các Quy tắc hoạt động hoặc theo luật pháp sẽ bị tước bỏ. Việc chứng minh không vi phạm các điều khoản và điều kiện sẽ là trách nhiệm này của Nhà phân phối.
- 4.7 Nhà phân phối cũng phải đảm bảo rằng người tiêu dùng nhận thức được quyền của mình để trả lại sản phẩm còn nguyên vẹn trong điều kiện ban đầu và trong điều kiện còn hạn sử dụng, còn nguyên bao bì, tem, nhãn trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày nhận hàng; kèm theo hóa đơn mua sản phẩm các Nhà phân phối sẽ hoàn trả lại số tiền cho người tiêu dùng. Trong trường hợp việc trả lại sản phẩm xuất phát từ chất lượng của sản phẩm thì trong thời hạn ba mươi (30) ngày kể từ ngày nhận hàng sản phẩm phải được trả lại cùng với các tài liệu để nhận được sản phẩm thay thế.
- 4.8 Nhà phân phối không được sử dụng logo của Công ty, tên, nhãn hiệu hàng hoá hoặc slogan cho bất kỳ mục đích nào. Nhà phân phối không được có bất kỳ các tài liệu in, bao thư, v.v và vật khác mà có sử dụng logo của Công ty PHONG CÁCH SỐNG KIM CƯƠNG hoặc tên, biểu hiệu v.v, Công ty sẽ không chịu trách nhiệm chi trả cho bất kỳ hành vi bất hợp pháp nào nói trên và các Nhà phân phối phát hiện thực hiện các hành vi trên sẽ chấm dứt quan hệ với Công ty nếu các hành vi trên ảnh hưởng đến lợi ích của Công ty.
- 4.9 Nhà phân phối sẽ không có bất cứ tài khoản hoặc ẩn danh dưới bất cứ hình thức nào để bán hoặc phân phối hoặc tham gia bất cứ hợp đồng nào để bán, phân phối sản phẩm của PHONG CÁCH SỐNG KIM CƯƠNG dưới tên của Nhà phân phối dù cho có sự đồng ý của Nhà

phân phối cho việc bán hay phân phối dưới tên Nhà phân phối đó hay không. Nhà phân phối không được lôi kéo hoặc thiết lập bất cứ hợp đồng nào với người giới thiệu họ hoặc người được họ giới thiệu; hoặc người giới thiệu hoặc người được giới thiệu của Nhà phân phối khác; theo đó doanh số bán hàng của những người đó được chuyển qua doanh số bán hàng của Nhà phân phối.

- 4.10 Nhà phân phối không được bán, phân phối bất cứ sản phẩm nào của Công ty đã hết hạn sử dụng.
- 4.11 Nhà phân phối không được phát ngôn, thể hiện công khai bất cứ điều gì về Công ty hoặc về sản phẩm Công ty có thể gây ra sự hiểu nhầm, sai lệch và không được phát ngôn, thể hiện công khai bất cứ sự nhận xét, báo cáo nào có thể gây ảnh hưởng đến lợi nhuận, hình ảnh hoặc danh tiếng của Công ty hoặc doanh số hay sản phẩm của Công ty. Nếu có trường hợp này, Công ty có quyền khởi kiện bất kỳ hành động nào chống lại Nhà phân phối nếu thấy cần thiết để vô hiệu hóa/kiểm soát hậu quả phát sinh.
- 4.12 Tất cả quyền sở hữu trí tuệ của Công ty trong các tài liệu in, logo, hướng dẫn sử dụng..., sẽ luôn luôn thuộc sở hữu duy nhất của Công ty và Nhà phân phối sẽ không có bất cứ quyền gì với các sản phẩm thuộc quyền sở hữu trí tuệ trên. Nhà phân phối không được phép sao chép toàn bộ hoặc một phần bất kỳ sản phẩm nào thuộc sở hữu trí tuệ của Công ty mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Công ty. Nhà phân phối chấp nhận và đồng ý rằng anh/cô ấy sẽ không được và cũng không có quyền yêu cầu bồi thường quyền sở hữu thương hiệu được sử dụng bởi Công ty đối với các sản phẩm bao gồm nhưng không giới hạn, nhãn hiệu hàng hóa "PHONG CÁCH SỐNG KIM CƯƠNG" phát sinh từ việc cung cấp và/hoặc bán các sản phẩm và/hoặc trong bất kỳ hoàn cảnh nào khác. Nhà phân phối cũng không được phép thực hiện bất cứ hành vi nào gây nguy hiểm cho việc thực hiện các quyền của Công ty về sở hữu trí tuệ bao gồm nhưng không giới hạn: nhãn hiệu, website... Nhà phân phối cũng không có quyền đăng ký bất kỳ tên miền Internet nào bằng cách sử dụng các trang web tương tự hoặc giống hệt hoặc tên Công ty hoặc logo Công ty trong bất kỳ hoàn cảnh nào ngoại trừ khi có sự ủy quyền bằng văn bản của Công ty.
- 4.13 Bao bì, nhãn mác của sản phẩm hoặc bất kỳ các tài liệu nào khác của liên quan đến Công ty sẽ không được làm giả mạo, thay đổi hình thức ban đầu của nó cho bất kỳ lý do nào của Nhà phân phối. Sản phẩm sẽ được coi là đã được sử dụng nếu nắp/con dấu là đã mở.
- 4.14 Trong trường hợp bất kỳ hình thức quảng cáo kinh doanh hoặc tin tức của Nhà phân phối vi phạm luật pháp hoặc gây bất lợi ảnh hưởng đến sự quan tâm, hình ảnh và/hoặc danh tiếng của Công ty anh/cô ấy sẽ được yêu cầu để loại bỏ, hủy bỏ các tài liệu như vậy và phải chịu trách nhiệm cho bất kỳ chi phí, thiệt hại hoặc nghĩa vụ khác của Công ty.
- 4.15 Nhà phân phối không được bán hoặc phân phối các tài liệu hoặc các quảng cáo bán hàng hoặc các sản phẩm khác mà khác với sản phẩm của Công ty và không phải là những vật phẩm được Công ty cung cấp trong các cuộc họp và đào tạo mà không có đồng ý trước bằng văn bản của Công ty.



12/12/2017

4

- 4.16 Nhà phân phối không được làm bất cứ hành động hay cố gắng làm bất cứ hành động nào để lôi kéo hoặc thuyết phục bất kỳ Nhà phân phối khác tham gia bán hàng, phân phối hoặc tham gia các hoạt động của Công ty bán hàng khác.
- 4.17 Trong bất kỳ trường hợp nào, Nhà Phân phối cũng như hệ thống của Nhà phân phối cũng không được nhập khẩu sản phẩm DLC từ bất kỳ nước nào cũng như trong bất cứ thời gian nào, bằng bất cứ cách nào để bán, phân phối.

5. ĐẶT HÀNG, THANH TOÁN VÀ GIAO NHẬN HÀNG

5.1 Nhà phân phối phải đặt hàng theo cách thức được Công ty chấp thuận. Các đơn đặt hàng chỉ được chấp nhận thanh toán bằng đồng tiền Việt Nam thông qua các phương thức sau: Tiền mặt, Chuyển khoản, Thẻ tín dụng.

5.2 Quy trình đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng:

a) Đặt hàng

- ✓ Bước 1: Nhà Phân Phối có thể đặt đơn hàng thông qua một số hình thức sau:
 - Trực tiếp tại Công ty, chi nhánh
 - Đặt hàng qua Email: dlcvn.info@gmail.com
 - Đặt hàng qua Hotline: (028) 3.991.0651
- ✓ Bước 2: Nhà phân phối cung cấp mã số nhà phân phối, tên và số lượng, chủng loại hàng hóa, địa chỉ giao hàng để nhân viên nhập vào hệ thống bán hàng.
- ✓ Bước 3: Nhân viên xác nhận thông tin đơn hàng với Nhà phân phối bao gồm: họ tên và mã số người mua hàng, họ tên và mã số người giới thiệu, số lượng, chủng loại hàng hóa và số tiền, điểm thưởng quy đổi.

b) Thanh toán

Trong vòng 03 ngày kể từ thời điểm đặt hàng, Nhà phân phối phải tiến hành thanh toán cho đơn hàng thông qua các phương thức nêu tại điều 5.1. Đơn hàng sẽ bị hủy nếu Nhà phân phối không tiến hành thanh toán trong thời hạn nêu trên.

c) Giao, nhận hàng hóa

Trong vòng 30 ngày kể từ ngày thanh toán Công ty sẽ giao hàng cho Nhà phân phối thông qua các phương thức sau:

- ✓ Nhận hàng và hóa đơn trực tiếp tại Công ty, chi nhánh.
- ✓ Nhận hàng và hóa đơn tại nhà theo địa chỉ Nhà phân phối cung cấp.

5.3 Công ty không chịu trách nhiệm bất cứ trường hợp nào chuyển nhầm tài khoản hoặc không đầy đủ thông tin.

5.4 Trong trường hợp Nhà Phân Phối gửi hàng hóa tại Công ty quá thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà Phân Phối thanh toán đủ tiền hàng, Công ty sẽ hủy đơn hàng và hoàn trả toàn bộ tiền hàng cho Nhà Phân Phối.

6. KHUYẾN KHÍCH VÀ THƯỞNG

6.1 Nhà phân phối sẽ được hưởng các khoản khuyến khích và thưởng của Công ty theo quy định tại Kế hoạch trả thưởng của Công ty đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền. Kế hoạch trả thưởng trả

thường có thể được sửa đổi, bổ sung bởi Công ty theo từng thời điểm sau khi đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền và được Công ty đăng tải trên trang thông tin điện tử, niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty.

6.2 Việc thanh toán hoa hồng, tiền thưởng được thực hiện chuyển khoản thông qua tài khoản công ty

6.3. Công ty có trách nhiệm 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 và lợi ích kinh tế khác cho Nhà Phân Phối đúng theo quy định pháp luật.

7. HẠN CHẾ CHUYỂN GIAO NHÀ PHÂN PHỐI

7.1 Việc ký Hợp đồng và trở thành Nhà phân phối là việc của từng cá nhân và không được chuyển nhượng dưới bất kỳ cách thức, ủy quyền nào mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công ty mà nội dung của văn bản đó cho phép chuyển giao với bất cứ lý do nào. Công ty có thể đồng ý cho chuyển giao tư cách Nhà phân phối để hưởng các lợi ích trong các trường hợp đặc biệt, nếu yêu cầu chuyển giao đó được thực hiện bằng văn bản với các lý do mà Công ty có thể chấp nhận được.

7.2 Nếu Nhà phân phối có bất cứ yêu cầu nào về quyền và lợi ích của mình cho Công ty về việc chuyển giao thì phải gửi kèm một văn bản nêu chi tiết và rõ ràng các điều khoản chuyển giao. Ngoài ra, cũng phải gửi kèm một văn bản nêu rõ sự chấp thuận của bên nhận chuyển giao về việc nhận trách nhiệm ràng buộc với các điều khoản, chính sách của Công ty cũng như các yêu cầu thực hiện việc kinh doanh. Các văn bản trên phải được hai bên ký kết và có hình thức theo như quy định pháp luật.

7.3 Công ty chấp nhận Nhà phân phối được chuyển giao quyền và lợi ích của họ dưới tư cách là Nhà phân phối trong các trường hợp sau:

- (i) Công ty sẽ đặt ra các điều khoản và điều kiện nếu xét thấy phù hợp và người dự định nhận chuyển giao phải thỏa mãn các điều kiện và tiêu chuẩn được đặt ra bởi Công ty.
- (ii) Tất cả các đặc quyền, lợi ích và tiền thưởng trước đó trao cho bên chuyển nhượng hoặc các khoản tích lũy và các khoản chưa thanh toán hoặc các khoản mua lại (như các chuyến đi được khuyến khích, các chuyến đi nước ngoài, giấy chứng nhận, sự công nhận của DLC ...) được chuyển giao cho bên nhận chuyển giao và bên nhận chuyển giao là Nhà phân phối phải đủ điều kiện và làm việc theo như cấp mà người chuyển giao là Nhà phân phối.

7.4 Phải có sự đồng ý trước bằng văn bản của Công ty mới được thực hiện việc chuyển giao, bên chuyển giao là Nhà phân phối không được có bất cứ yêu cầu hay hành động gì chống lại Công ty về các vấn đề liên quan đến hoặc tác động đến các Nhà phân phối của họ và bất kỳ quyền hoặc lợi ích nào thu được từ thời điểm đó đến sau thời điểm chuyển giao được chấp nhận.

8. CHẤM DỨT VÀ THANH LÝ HỢP ĐỒNG

- 8.1 Công ty có quyền chấm dứt hợp đồng với Nhà phân phối bằng việc thông báo bằng văn bản trước 10 ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt, trong trường hợp Nhà phân phối vi phạm các quy định sau:
- Nhà phân phối thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp khi chưa được cấp Thẻ thành viên;
 - Nhà phân phối vi phạm các quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng của Công ty;
 - Cách ứng xử và hành động của các Nhà phân phối gây ảnh hưởng xấu, làm thiệt hại đến lợi ích, hình ảnh, uy tín của Công ty.
- 8.2 Công ty có trách nhiệm chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp khi Nhà phân phối vi phạm các quy định sau:
- Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;
 - 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 Công ty;
 - Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được Công ty ủy quyền bằng văn bản;
 - Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của Công ty;
 - 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;
 - Thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nơi Công ty chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.
- 8.3 Nhà phân phối có quyền chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bất cứ lúc nào bằng việc gửi thông báo đến Công ty trước ít nhất 10 (mười) ngày làm việc .
- 8.4 Hệ quả pháp lý của việc chấm dứt hợp đồng:
- a) Bất kỳ và tất cả các quyền của Nhà phân phối được quy định trong Hợp đồng sẽ chấm dứt; Nhà phân phối vẫn có quyền khiếu nại theo quy định pháp luật.
 - b) Nhà phân phối không được tiếp tục bán sản phẩm của Công ty;
 - c) Nhà phân phối phải chuyển giao lại cho Công ty, hoặc hủy bỏ theo yêu cầu của Công ty bao gồm các tài liệu sau: mẫu, tờ rơi kỹ thuật, catalog, tài liệu quảng cáo, thông số kỹ thuật, và các tài liệu khác liên quan đến việc kinh doanh của Công ty và bất kỳ danh sách khách hàng nào;
 - d) Nhà phân phối phải chấm dứt sử dụng các nhãn hiệu và các đặc điểm thương mại của Công ty;
 - e) Nhà phân phối phải nộp lại Thẻ thành viên và tất cả các tài liệu in về các Sản phẩm và Công ty

- f) Không được gây ra hoặc lôi kéo gây ra các Nhà phân phối khác của Công ty bỏ đi hoặc gia nhập một Công ty cạnh tranh. Trong trường hợp này, Công ty có quyền của mình để thực hiện bất kỳ hành động thích hợp mà Công ty cho là cần thiết.
- g) Sau khi chấm hợp đồng, những Nhà phân phối liên quan (ví dụ như: Nhà phân phối cấp dưới được người này giới thiệu vào Công ty, Nhóm Nhà phân phối) sẽ được chuyển giao cho Nhà phân phối cấp trên giới thiệu người này vào Công ty, theo những điều kiện Công ty quy định.
- h) Trong trường hợp Nhà phân phối chết, hoặc bị mất năng lực hành vi dân sự, thì tất cả những lợi ích của Nhà phân phối (ngoài thứ hạng) sẽ được chuyển qua cho vợ/chồng hợp pháp của Nhà phân phối hoặc người thừa kế theo quy định của pháp luật. Nếu như Nhà phân phối không có người thừa kế hoặc người thừa kế từ chối làm Nhà phân phối thì tất cả các lợi ích nói trên của Nhà phân phối sẽ chấm dứt khi Nhà phân phối chết/mất năng lực hành vi dân sự.

8.5 Quy trình thanh lý hợp đồng

Trong thời hạn 30 ngày làm việc, kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng, Các Bên sẽ tiến hành việc thanh lý Hợp Đồng theo quy trình như sau

- Thực hiện việc Mua lại sản phẩm đã bán cho Nhà Phân phối theo quy định Tại Mục 9 Quy tắc này.
- Trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng, hai Bên cùng thỏa thuận và thống nhất về tất cả các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân phối có quyền được hưởng, từ hoạt động phân phối của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty, các nghĩa vụ của Nhà Phân phối như hoàn trả xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp, Thẻ thành viên và các tài sản khác của Công ty (nếu có), các khoản nợ của Nhà Phân phối đối với Công ty (nếu có), và tất cả các vấn đề khác có liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của hai Bên (nếu có).
- Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày thỏa thuận và thống nhất xong tất cả các vấn đề nêu trên, các Bên sẽ tiến hành thực hiện nghĩa vụ của mình theo thỏa thuận trên và cùng ký kết Biên bản thanh lý Hợp đồng.

9 QUY TRÌNH ĐỔI, TRẢ VÀ MUA LẠI HÀNG HÓA VÀ TRẢ LẠI TIỀN CHO NHÀ PHÂN PHỐI

9.1 Nguyên tắc đổi trả, mua lại hàng hóa:

Khi Nhà phân phối có yêu cầu, Công ty có trách nhiệm đổi trả, mua lại hàng hóa cho người tham gia bán hàng đa cấp đó, bao gồm cả hàng hóa được bán theo chương trình khuyến mại. Công ty sẽ không chịu trách nhiệm với hàng hóa bị lỗi phát sinh do bất kỳ hành động, sơ suất hoặc thiếu sót của Nhà phân phối mà không phải do lỗi của Công ty.

9.1 Điều kiện trả/đổi, mua lại hàng hóa:

- Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn, hạn sử dụng;
- Hóa đơn mua số hàng hóa được yêu cầu trả lại;

- Yêu cầu được thực hiện trong thời hạn ba mươi (30) ngày kể từ ngày Nhà phân phối nhận hàng. (trừ trường hợp hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất hoặc do DLC).

9.2 Quy trình đổi hàng hóa

Bước 1: Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng, nhà phân phối gửi yêu cầu đổi lại hàng hóa đáp ứng yêu cầu tại Mục 9.1 Quy tắc này.

Bước 2:

- Công ty sẽ kiểm tra, xác minh thông tin hàng hóa mà Nhà phân phối đổi có đáp ứng yêu cầu được đổi lại hay không và đưa ra phương án giải quyết ngay với Nhà phân phối. Trường hợp hàng hóa đáp ứng điều kiện và Công ty có hàng hóa tương tự thì DLC sẽ thực hiện việc đổi hàng cho Nhà phân phối.
- Nếu không có sản phẩm khác để đổi thì:
 - + Đối với hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất hoặc do DLC, DLC sẽ trả lại cho Nhà Phân Phối số tiền bằng với khoản tiền Nhà Phân Phối đã trả để nhận được những sản phẩm đó, trừ đi tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế tương ứng mà Nhà Phân Phối đã nhận. Nhà phân phối tuyến trên đã hưởng khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế phát sinh từ việc mua sản phẩm đó có trách nhiệm hoàn trả lại tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế tương ứng cho Công ty
 - + Đối với hàng hóa không phải bị lỗi do nhà sản xuất hoặc do DLC, DLC sẽ trả lại cho Nhà Phân Phối tối thiểu 90% số tiền mà Nhà phân phối đã trả để nhận được sản phẩm đó, trừ đi tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế tương ứng mà Nhà Phân Phối đã nhận. Nhà phân phối tuyến trên đã hưởng khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế phát sinh từ việc mua sản phẩm đó có trách nhiệm hoàn trả lại tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế tương ứng cho Công ty.

9.3 Quy trình trả lại, mua lại hàng hóa

Bước 1: Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng, Nhà phân phối có quyền đến trực tiếp công ty để gửi Đơn đề nghị trả/mua lại hàng hóa. Theo đó, Nhà phân phối cần cung cấp cho Công ty:

- Văn bản đề nghị trả/mua lại hàng hóa đã điền đầy đủ thông tin;
- Hàng hóa trả lại đáp ứng điều kiện được nêu tại mục 9.1 Quy tắc này;
- Hóa đơn tương ứng với số lượng hàng hóa yêu cầu trả lại;
- Thẻ thành viên hoặc bản sao y (hoặc bản photo kèm bản chính để đối chiếu), Giấy chứng minh nhân dân hoặc Căn cước công dân của Nhà phân phối.

Bước 2: Trong vòng 30 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu mua lại hàng hợp lệ, Công ty sẽ xem xét đơn yêu cầu mua lại hàng hóa, kiểm tra hàng hóa và thông báo cho Nhà phân phối về việc chấp nhận mua lại hoặc lý do từ chối việc mua lại. Nếu như chấp nhận mua lại, DLC có trách nhiệm hoàn lại tối thiểu 90% số tiền mà Nhà phân phối đã trả để nhận được sản phẩm đó. DLC có thể khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân Phối đã nhận từ việc nhận sản phẩm đó (nếu có). Nhà phân phối tuyến trên đã hưởng khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế phát sinh từ việc mua sản phẩm đó có trách nhiệm hoàn trả lại tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế tương ứng cho Công ty (nếu có)

10 NGHĨA VỤ CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

Nhà phân phối đồng ý tuân thủ các quy định sau:

10.1 Tuân thủ các hướng dẫn của chính quyền trung ương và chính quyền địa phương có thẩm quyền, và các cơ quan có thẩm quyền, ngoài các Quy tắc hoạt động của Công ty trong quá trình kinh doanh. Dùng mọi nỗ lực của mình để thúc đẩy và mở rộng việc bán các Sản phẩm trên toàn khu vực phân phối cho tất cả người mua, khách hàng tiềm năng và phải làm việc hết mình để có được nhiều đơn đặt hàng nhằm đạt được tốc độ tăng trưởng thực tế trong doanh số bán sản phẩm mỗi năm.

10.2 Thiết lập và duy trì trong khu vực phân phối các cơ sở vật chất mà Nhà phân phối có thể bắt buộc phải có để thực hiện nghĩa vụ của mình theo các nghĩa vụ pháp lý đã được sự chấp nhận của cơ quan có thẩm quyền theo Hợp đồng. Các cơ sở vật chất này phải được Công ty phê duyệt bằng văn bản, và không được dời địa điểm, bổ sung hoặc mở rộng mà không có sự đồng ý trước của Công ty.

10.3 Cho phép Công ty và người khác được Công ty chỉ định truy cập vào dữ liệu Nhà phân phối của mình vào mọi lúc nhằm kiểm tra, sao chép, trích lấy các tài liệu/hồ sơ đó phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty hoặc khi có cơ quan chức năng yêu cầu; Công ty đảm bảo sự an toàn thông tin và tính hợp pháp khi truy cập, trích xuất dữ liệu của Nhà phân phối.

10.4 Bán các sản phẩm phù hợp với hướng dẫn mà Công ty cung cấp cho Nhà phân phối theo từng thời điểm, bao gồm nhưng không giới hạn các hướng dẫn qua lời nói, tài liệu, video và các tài liệu khác, và phù hợp với các hướng dẫn khác được Công ty cung cấp theo từng thời điểm.

10.5 Tư vấn, hướng dẫn và đào tạo cho nhóm của họ về việc tổ chức và tiến hành các hoạt động của DLC được Công ty thông báo bằng miệng hoặc bằng văn bản đến các Nhà phân phối theo từng thời điểm

10.6 Dùng mọi nỗ lực hợp lý để giới hạn việc bán lại và phân phối sản phẩm trong khu vực phân phối, một cách trực tiếp hoặc gián tiếp. Trong mọi trường hợp Nhà phân phối đều không được phép xuất khẩu bất kỳ Sản phẩm nào ra ngoài lãnh thổ Việt Nam (sau đây gọi là "Quốc gia"), và cũng không được bán cho bất cứ ai có ý định xuất khẩu Sản phẩm ra ngoài lãnh thổ Quốc gia hoặc những có cơ sở để nghi ngờ họ sẽ xuất khẩu các Sản phẩm ra ngoài lãnh thổ Quốc gia mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Công ty;

10.7 Không được sử dụng Sản phẩm để cầm cố, bảo lãnh, gây trở ngại, hoặc thực hiện bất kỳ giao dịch bảo đảm hoặc đại diện nào nếu như không có Giấy ủy quyền bằng văn bản của Công ty;

10.8 Chịu trách nhiệm cho tất cả các hoạt động liên quan đến việc tiếp thị, phân phối và bán các sản phẩm;

10.9 Không cho phép bán, khuyến mại hoặc phân phối bất kỳ hàng hóa nào của Doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác mà không phải là Sản phẩm của DLC;

10.10 Không sử dụng hoặc cho phép sử dụng từ "PHONG CÁCH SỐNG KIM CƯƠNG" hoặc các biến thể của từ này liên quan đến việc bán hàng, khuyến mại, phân phối bất kỳ hàng hóa nào mà không phải là Sản phẩm của Công ty. Nhà phân phối không được sử dụng tên và địa chỉ của Công ty để làm thư tín cá nhân của mình với bất kỳ bên thứ ba nào, nếu có bất kỳ hành vi vi phạm như vậy thì Nhà phân phối sẽ phải chịu trách nhiệm pháp lý. Một khi đã trở thành Nhà phân phối thì sau đó không được đăng ký làm nhân viên của Công ty;

10.11 Cung cấp cho Công ty các thông tin liên quan đến việc bán Sản phẩm và các thông tin khác có thể được Công ty yêu cầu theo từng thời điểm. Các thông tin như thay đổi về địa chỉ cư trú và số điện thoại liên lạc cần phải được thông báo cho Công ty ngay lập tức;

10.12 Giao cho Công ty bất cứ khi nào Công ty yêu cầu bao gồm nhưng không giới hạn các tài liệu sau: hồ sơ, thư từ và ghi chú, tất cả hồ sơ máy tính... liên quan đến hoặc chứa bất kỳ tài liệu tham khảo về các sản phẩm và hoạt động kinh doanh của Nhà phân phối, hoặc được Nhà phân phối quản lý, kiểm soát, hoặc liên quan đến hoạt động kinh doanh của Nhà phân phối;

10.13 Nhà phân phối thực hiện hoạt động kinh doanh phải tuân thủ nghiêm ngặt tất cả các quy định pháp luật, có đầy đủ các giấy phép cần thiết, bằng cấp, chứng chỉ cũng như các tài liệu khác của cơ quan thẩm quyền. Ngoài ra Nhà phân phối còn cam kết nộp các loại thuế theo quy định pháp luật;

10.14 Trong mọi lúc Nhà phân phối phải thực hiện hoạt động kinh doanh một cách công bằng, đạo đức và không gây nguy hại cho Nhà phân phối khác cũng tiến hành hoạt động kinh doanh như mình, và không được thực hiện bất kỳ hành động nào có thể gây bất lợi cho hình ảnh chung của Công ty hoặc gây bất lợi cho Sản phẩm cũng như thương hiệu của Công ty. Nhà phân phối không được tham gia vào việc đưa ra tuyên bố sai bằng cách quảng cáo trên bất kỳ phương tiện truyền thông hoặc bằng bất kỳ hình thức nào;

10.15 Thừa nhận rằng tính quốc gia và quốc tế của Internet đòi hỏi Công ty và các Công ty liên quan phải toàn quyền kiểm soát việc quảng cáo và bán Sản phẩm trên Internet. Nhà phân phối đồng ý rằng sẽ không thành lập (hoặc tiếp tục hoặc điều hành) bất kỳ trang web, phòng chat (chat room), bảng thông báo hoặc dịch vụ tương tự khác để quảng cáo/bán các sản phẩm mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty. Nhà phân phối cũng đồng ý hỗ trợ Công ty trong việc hủy bỏ các trang web, phòng chat, bảng thông báo hoặc dịch vụ tương tự do Nhà phân phối lập ra/điều hành.

11. GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI

11.1 Trường hợp Nhà phân phối/ Khách hàng khiếu nại trực tiếp tại trụ sở Công ty hoặc các Chi nhánh, văn phòng đại diện gần nhất

✓ Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu khiếu nại

Sau khi nhận được yêu cầu khiếu nại của Nhà phân phối/ Khách hàng, Công ty sẽ lập Phiếu tiếp nhận về việc đã nhận yêu cầu khiếu nại và chuyển cho Bộ phận phụ trách;

Lưu ý: Nhà phân phối cung cấp đầy đủ thông tin: Họ tên, mã số Nhà phân phối, địa điểm đang hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có);

Khách hàng cung cấp đầy đủ thông tin: Họ tên, địa chỉ liên lạc, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có).

✓ Bước 2: Thụ lý giải quyết khiếu nại

Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu khiếu nại của Nhà phân phối/ Khách hàng, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để xác nhận về việc có tiếp nhận thụ lý sự việc hay không. Nếu thụ lý sẽ tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại theo Bước 3, Nếu không thụ lý Công ty phải nêu rõ lý do;



THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ

đ

✓ **Bước 3: Xác minh nội dung khiếu nại**

- Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày ra thông báo thụ lý giải quyết khiếu nại, Công ty sẽ tiến hành kiểm tra, xác minh lại các nội dung khiếu nại. Nếu cần thêm thông tin hay các tài liệu liên quan, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để yêu cầu bổ sung.
- Thời gian để Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp tài liệu bổ sung là 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu của Công ty. Sau thời gian này nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không cung cấp hồ sơ như Công ty yêu cầu, Công ty sẽ không tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại mà Nhà phân phối/ Khách hàng đã đưa ra.

✓ **Bước 4: Làm việc với Nhà phân phối/ Khách hàng**

Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày Công ty kiểm tra, xác minh các tài liệu Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp. Công ty sẽ gửi giấy mời đến Nhà phân phối/ Khách hàng để mời làm việc. Công ty ưu tiên áp dụng biện pháp thương lượng, hòa giải giữa các bên nhằm đảm bảo quyền lợi của các bên;

✓ **Bước 5: Kết quả giải quyết khiếu nại**

- Sau 30 ngày kể từ ngày bắt đầu thương lượng và hòa giải, Công ty sẽ ra quyết định giải quyết khiếu nại hoặc quyết định công nhận sự thỏa thuận (nếu Nhà phân phối/ Khách hàng đồng ý với phương án giải quyết của Công ty).
- Nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không đồng ý với phương án giải quyết khiếu nại của Công ty thì Nhà phân phối/ Khách hàng có quyền khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật.

✓ **Bước 6: Lưu hồ sơ và kết thúc khiếu nại**

11.2 Trường hợp Nhà phân phối khiếu nại thông qua việc liên hệ bằng cuộc gọi đến Công ty

✓ **Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu khiếu nại**

Sau khi nhận được cuộc gọi trình bày yêu cầu khiếu nại của Nhà phân phối/ Khách hàng, Công ty sẽ ghi nhận lại ý kiến yêu cầu giải quyết và lập phiếu tiếp nhận về việc đã tiếp nhận yêu cầu khiếu nại;

Lưu ý: Nhà phân phối cung cấp đầy đủ thông tin: Họ Tên, mã số Nhà phân phối, địa điểm đang hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có);

Khách hàng cung cấp đầy đủ thông tin: Họ Tên, địa chỉ liên lạc, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có).

✓ **Bước 2: Thụ lý giải quyết khiếu nại**

Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu khiếu nại của Nhà phân phối/ Khách hàng, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để xác nhận về việc có tiếp nhận thụ lý sự việc hay không. Nếu thụ lý sẽ tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại theo Bước 3, Nếu không thụ lý Công ty phải nêu rõ lý do;



✓ **Bước 3: Xác minh nội dung khiếu nại**

- Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày ra thông báo thụ lý giải quyết khiếu nại, Công ty sẽ tiến hành kiểm tra, xác minh lại các nội dung khiếu nại. Nếu cần thêm thông tin hay các tài liệu liên quan, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để yêu cầu bổ sung.
- Thời gian để Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp tài liệu bổ sung là 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu của Công ty. Sau thời gian này nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không cung cấp hồ sơ như Công ty yêu cầu, Công ty sẽ không tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại mà Nhà phân phối/ Khách hàng đã đưa ra.

✓ **Bước 4: Làm việc với Nhà phân phối/ Khách hàng**

Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày Công ty kiểm tra, xác minh các tài liệu Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp. Công ty sẽ gửi giấy mời đến Nhà phân phối/ Khách hàng để mời làm việc. Công ty ưu tiên áp dụng biện pháp thương lượng, hòa giải giữa các bên nhằm đảm bảo quyền lợi của các bên;

✓ **Bước 5: Kết quả giải quyết khiếu nại**

- Sau 30 ngày kể từ ngày bắt đầu thương lượng và hòa giải, Công ty sẽ ra quyết định giải quyết khiếu nại hoặc quyết định công nhận sự thỏa thuận (nếu Nhà phân phối/ Khách hàng đồng ý với phương án giải quyết của Công ty).
- Nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không đồng ý với phương án giải quyết khiếu nại của Công ty thì Nhà phân phối/ Khách hàng có quyền khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật.

✓ **Bước 6: Lưu hồ sơ và kết thúc khiếu nại**

11.3 Trường hợp Nhà phân phối khiếu nại thông qua việc gửi văn bản đến email Công ty

✓ **Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu khiếu nại qua thư điện tử**

Sau khi nhận được email yêu cầu khiếu nại của Nhà phân phối, Công ty sẽ ngay lập tức sẽ lập phiếu tiếp nhận về việc đã nhận yêu cầu khiếu nại và xác nhận với Nhà phân phối về việc đã nhận được mail;

Lưu ý: Nhà phân phối cung cấp đầy đủ thông tin: Họ Tên, mã số Nhà phân phối, địa điểm đang hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có);

Khách hàng cung cấp đầy đủ thông tin: Họ Tên, địa chỉ liên lạc, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có).

✓ **Bước 2: Thụ lý giải quyết khiếu nại**

Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu khiếu nại của Nhà phân phối/ Khách hàng, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để xác nhận về việc có tiếp nhận thụ lý sự việc hay không. Nếu thụ lý sẽ tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại theo Bước 3, Nếu không thụ lý Công ty phải nêu rõ lý do;

✓ **Bước 3: Xác minh nội dung khiếu nại**

- Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày ra thông báo thụ lý giải quyết khiếu nại, Công ty sẽ tiến hành kiểm tra, xác minh lại các nội dung khiếu nại. Nếu cần thêm thông tin hay các tài liệu liên quan, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để yêu cầu bổ sung.
- Thời gian để Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp tài liệu bổ sung là 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu của Công ty. Sau thời gian này nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không cung cấp hồ sơ như Công ty yêu cầu, Công ty sẽ không tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại mà Nhà phân phối/ Khách hàng đã đưa ra.

✓ **Bước 4: Làm việc với Nhà phân phối/ Khách hàng**

Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày Công ty kiểm tra, xác minh các tài liệu Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp. Công ty sẽ gửi giấy mời đến Nhà phân phối/ Khách hàng để mời làm việc. Công ty ưu tiên áp dụng biện pháp thương lượng, hòa giải giữa các bên nhằm đảm bảo quyền lợi của các bên;

✓ **Bước 5: Kết quả giải quyết khiếu nại**

- Sau 30 ngày kể từ ngày bắt đầu thương lượng và hòa giải, Công ty sẽ ra quyết định giải quyết khiếu nại hoặc quyết định công nhận sự thỏa thuận (nếu Nhà phân phối/ Khách hàng đồng ý với phương án giải quyết của Công ty).
- Nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không đồng ý với phương án giải quyết khiếu nại của Công ty thì Nhà phân phối/ Khách hàng có quyền khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật.

✓ **Bước 6: Lưu hồ sơ và kết thúc khiếu nại**

11.4 Trường hợp Nhà phân phối khiếu nại thông qua việc gửi văn bản qua đường bưu điện, chuyển phát đến trụ sở Công ty hoặc chi nhánh/ văn phòng đại diện gần nhất.

✓ **Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu khiếu nại từ hồ sơ chuyển phát gửi đến**

Sau khi nhận được văn bản thắc mắc, khiếu nại qua đường bưu điện, chuyển phát đến Công ty hoặc chi nhánh/ Văn phòng đại diện, bộ phận nhận được thư ngay lập tức sẽ lập phiếu tiếp nhận về việc đã nhận yêu cầu khiếu nại và xác nhận với Nhà phân phối về việc đã nhận được hồ sơ khiếu nại;

Lưu ý: Nhà phân phối cung cấp đầy đủ thông tin: Họ Tên, mã số Nhà phân phối, địa điểm đang hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có);

Khách hàng cung cấp đầy đủ thông tin: Họ Tên, địa chỉ liên lạc, số điện thoại liên lạc; nội dung phản ánh, thắc mắc, khiếu nại, tài liệu chứng cứ (nếu có).

✓ **Bước 2: Thụ lý giải quyết khiếu nại**

Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu khiếu nại của Nhà phân phối/ Khách hàng, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để xác nhận về việc có tiếp nhận thụ lý sự việc hay không. Nếu thụ lý sẽ tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại theo Bước 3, Nếu không thụ lý Công ty phải nêu rõ lý do;

✓

✓ **Bước 3: Xác minh nội dung khiếu nại**

- Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày ra thông báo thụ lý giải quyết khiếu nại, Công ty sẽ tiến hành kiểm tra, xác minh lại các nội dung khiếu nại. Nếu cần thêm thông tin hay các tài liệu liên quan, Công ty sẽ liên hệ Nhà phân phối/ Khách hàng để yêu cầu bổ sung.
- Thời gian để Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp tài liệu bổ sung là 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu của Công ty. Sau thời gian này nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không cung cấp hồ sơ như Công ty yêu cầu, Công ty sẽ không tiếp tục giải quyết yêu cầu khiếu nại mà Nhà phân phối/ Khách hàng đã đưa ra.

✓ **Bước 4: Làm việc với Nhà phân phối/ Khách hàng**

Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày Công ty kiểm tra, xác minh các tài liệu Nhà phân phối/ Khách hàng cung cấp. Công ty sẽ gửi giấy mời đến Nhà phân phối/ Khách hàng để mời làm việc. Công ty ưu tiên áp dụng biện pháp thương lượng, hòa giải giữa các bên nhằm đảm bảo quyền lợi của các bên;

✓ **Bước 5: Kết quả giải quyết khiếu nại**

- Sau 30 ngày kể từ ngày bắt đầu thương lượng và hòa giải, Công ty sẽ ra quyết định giải quyết khiếu nại hoặc quyết định công nhận sự thỏa thuận (nếu Nhà phân phối/ Khách hàng đồng ý với phương án giải quyết của Công ty).
- Nếu Nhà phân phối/ Khách hàng không đồng ý với phương án giải quyết khiếu nại của Công ty thì Nhà phân phối/ Khách hàng có quyền khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật.

✓ **Bước 6: Lưu hồ sơ và kết thúc khiếu nại.**

12. SỬA ĐỔI

Công ty được quyền sửa đổi Quy tắc hoạt động đã được đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật. Mọi sửa đổi, bổ sung các nội dung của Quy tắc hoạt động sẽ được Công ty đăng ký với Cơ quan nhà nước có thẩm quyền, đăng tải trên trang thông tin điện tử và niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và được thông báo tới Nhà phân phối bằng văn bản và/hoặc thư điện tử trước khi áp dụng. Nếu không đồng ý với các sửa đổi, bổ sung này, Nhà phân phối có quyền yêu cầu chấm dứt hợp đồng bằng việc gửi văn bản thông báo cho Công ty trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo sửa đổi, bổ sung nêu trên. Các sửa đổi, bổ sung được coi là đã được Nhà phân phối chấp thuận nếu Nhà phân phối không có yêu cầu chấm dứt Hợp đồng sau thời hạn 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo.

13. BỒI THƯỜNG VÀ ĐỀN BÙ

13.1 Nhà phân phối phải đảm bảo và giữ cho Công ty, cán bộ, giám đốc, nhân viên của Công ty tránh xa khỏi bất kỳ và tất cả các thiệt hại, chi phí, tổn thất, phí tổn phát sinh từ nguyên nhân Nhà phân phối không tuân thủ các điều khoản và điều kiện dưới đây và các Quy tắc hoạt động của Công ty theo từng thời điểm.

13.2 Công ty có quyền yêu cầu Nhà phân phối thanh toán lại và bồi thường theo quy định của Hợp đồng tổng số tiền thiệt hại mà Công ty, cán bộ, giám đốc, nhân viên của Công ty phải trả cho các khoản bồi thường phát sinh từ hành vi vi phạm Hợp đồng của Nhà phân phối.

14. CUNG CẤP THÔNG TIN CHÍNH XÁC VÀ KỊP THỜI

Nhà phân phối phải cung cấp thông tin mà Công ty yêu cầu theo từng thời điểm, bao gồm báo cáo bán hàng, doanh số bán hàng, các loại sản phẩm được bán, và các chi tiết của số hàng đang nắm giữ theo hình thức mà Công ty quy định. Công ty sẽ theo từng thời điểm quy định số lần và cách thức báo cáo, và các Nhà phân phối đồng ý tuân thủ các quy định này.

15. BẢO MẬT

Nhà phân phối cam kết để bảo vệ lợi ích độc quyền của Công ty với bí mật thương mại và những thông tin bảo mật đó (sau đây gọi là “bí mật thương mại”), các Nhà phân phối sẽ không tiết lộ cũng như không công khai bí mật kinh doanh của Công ty (trừ khi được yêu cầu trong những điều khoản của Hợp đồng hoặc những điều khoản hiển nhiên của Hợp đồng) một cách trực tiếp hay gián tiếp trong thời gian hợp tác với Công ty hoặc ở bất kỳ thời điểm nào sau đó.

17 GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

Mọi tranh chấp giữa Nhà Phân Phối và DLC chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam. Mọi tranh chấp, mâu thuẫn phát sinh từ hoặc liên quan trước hết sẽ được hai Bên giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải. Trong trường hợp hai Bên thương lượng, hòa giải không thành thì một hoặc cả hai Bên có quyền đưa tranh chấp ra giải quyết tại Tòa án có thẩm quyền. .

18 ĐIỀU KHOẢN CHUNG

18.1 Nếu bất kỳ điều khoản hoặc phần nào trong Quy tắc hoạt động bị tòa án hoặc cơ quan có thẩm quyền phát hiện là sai trái hoặc không thể thực thi dẫn đến việc mất hiệu lực thì các điều khoản và các phần còn lại của Quy tắc hoạt động và các quy định khác vẫn có hiệu lực thi hành mà không bị ảnh hưởng. Công ty sẽ thay thế các điều khoản không có khả năng thực thi bằng các điều khoản khác có giá trị pháp lý mà phản ánh đúng nhất nội dung thỏa thuận ban đầu.

18.2 Nếu bất kỳ điều khoản hoặc phần nào của Quy tắc hoạt động đi ngược lại với những điều dưới đây:

- (i) Luật, Nghị định và các văn bản pháp luật.
- (ii) Chỉ thị hoặc chính sách của nhà nước.
- (iii) Các điều khoản và điều kiện có thể được áp đặt bởi bất kỳ cơ quan có thẩm quyền tại từng thời điểm.

Các điều khoản sai trái trong Quy tắc hoạt động này được xem như không hợp lệ và không thể thực hiện mà không ảnh hưởng đến các Điều khoản khác của Quy tắc hoạt động này. Công ty sẽ thay thế các điều khoản không có khả năng thực thi bằng những điều khoản có giá trị pháp lý khác, mà phản ánh đúng nhất nội dung thỏa thuận ban đầu.

18.3 Các tài liệu bao gồm Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp và Kế hoạch trả thưởng, Chương trình đào tạo cơ bản, Quy tắc hoạt động và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đã được đăng ký/ thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật là tài liệu duy nhất liên quan đến việc thỏa thuận giữa các bên liên quan.

18.4 Không có bất kì cam kết, bảo hành, giao ước nào khác giữa các bên được ghi lại tại đây.



đ

18.5 Công ty không chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại hoặc là căn cứ chấm dứt Hợp đồng nếu không cung cấp được sản phẩm (trực tiếp hoặc gián tiếp) cho Nhà phân phối vì lý do đình công, phá sản, hỏa hoạn, lũ lụt, không có khả năng để vận chuyển hoặc vận chuyển chậm trễ do sự cố của Công ty vận chuyển, các quy định của nhà nước, hoặc do thiên tai hoặc bất kỳ nguyên nhân nào khác ngoài tầm kiểm soát.

19 CÁC QUY ĐỊNH KHÁC

19.1 Nếu Nhà phân phối thay đổi địa chỉ hoặc số điện thoại liên hệ thì có trách nhiệm thông báo ngay cho Công ty. Nếu không làm như vậy, Nhà phân phối chấp nhận hậu quả của việc không nhận được bất kỳ thư từ liên quan đến kinh doanh và các khoản hoa hồng được trả mà Công ty gửi cho Nhà phân phối.

19.2 Nhà phân phối biết rằng không được tiết lộ ID và Mật khẩu của mình với bất cứ ai, ID và mật khẩu được Công ty cung cấp vào thời điểm Nhà phân phối nhận bản Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đã được Công ty chấp thuận và ký kết. Nếu Nhà phân phối tiết lộ thì Nhà phân phối phải chịu trách nhiệm, và Công ty không phải chịu trách nhiệm về điều này.

19.3 Nhà phân phối nhận thức rõ về Luật thuế thu nhập cá nhân của Việt Nam, Nhà phân phối cần phải gửi Mã số thuế cá nhân cho DLC và nếu Nhà phân phối không làm như vậy, Nhà phân phối phải bồi thường cho Công ty khi xảy ra hậu quả của việc này. Nhà phân phối cũng hiểu rằng mình có nghĩa vụ đóng thuế thu nhập cá nhân cho các khoản thu nhập từ DLC, Công ty có trách nhiệm 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 và lợi ích kinh tế khác cho Nhà Phân Phối đúng theo quy định pháp luật.

CÔNG TY TNHH PHONG CÁCH SỐNG

KIM CƯƠNG VIỆT NAM



NGUYỄN THÁI NĂNG

