



QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

Các quy định bán hàng được Công ty đề ra nhằm để bảo vệ quyền lợi của Nhà phân phối (NPP), chứ không phải để ngăn chặn, hạn chế hoạt động của NPP. Vì vậy, NPP cần hiểu rõ và tuân thủ những quy định này để trở thành một NPP có trách nhiệm và có đạo đức, những ai vi phạm sẽ bị tước quyền kinh doanh.

I. ĐIỀU KIỆN ĐĂNG KÝ VÀ LƯU Ý

(A) ĐIỀU KIỆN

NPP đủ tuổi chịu trách nhiệm trước pháp luật từ 18 tuổi trở lên và có đầy đủ năng lực hành vi dân sự. NPP đang không chịu án tù, hoặc có tiền án về vi phạm liên quan đến sản xuất, buôn bán hàng giả, quảng cáo gian dối, kinh doanh trái phép, trốn thuế, lừa dối khách hàng, các tội về lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản

Trong trường hợp không mang quốc tịch Việt Nam, NPP phải xác nhận rằng hiện mình đang có giấy phép lao động tại Việt Nam còn hiệu lực.

(B) ĐIỀN PHIẾU ĐĂNG KÝ LÀM NPP VÀ NHỮNG ĐIỀU CẦN LƯU Ý

- (1) Đọc kỹ nội dung và điền đầy đủ thông tin bằng chữ IN HOA, sau đó ký tên đồng ý gia nhập.
- (2) Đính kèm bản sao giấy chứng minh nhân dân và bản sao tài khoản ngân hàng.
- (3) Sau khi Đơn đăng ký và Hợp đồng được Công ty thông qua, người tham gia cần phải hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp để được cấp Thẻ thành viên của Công ty và chính thức trở thành NPP của Công ty.
- (4) Đối với những NPP độc thân thì quyền kinh doanh chỉ thuộc về cá nhân NPP đó, quyền kinh doanh không được dùng chung với người khác.
- (5) Vợ chồng hợp pháp có thể đăng ký chung quyền kinh doanh.

II. LƯU TRÌNH HỦY BỎ HỢP ĐỒNG LÀM NPP

1. Hợp đồng có thời hạn 01 (một) năm và phải được gia hạn hàng năm. Nếu NPP không thực hiện gia hạn Hợp đồng trong vòng 03 tháng kể từ khi Hợp đồng hết hạn, Công ty có quyền xóa bỏ tư cách NPP và vị trí kinh doanh của NPP.
2. Hợp đồng đương nhiên được gia hạn thêm 01 (một) năm nếu NPP có phát sinh giao dịch mua sản phẩm từ Công ty trong tháng cuối cùng trước khi Hợp đồng hết hạn.
3. NPP có quyền chấm dứt Hợp đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Công ty trước khi chấm dứt Hợp đồng tối thiểu là 10 ngày làm việc.

4. Công ty có quyền chấm dứt Hợp đồng với NPP khi NPP không tuân thủ các quy định tại Khoản 2 Điều 5 và Điều 23 của Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, vi phạm các quy định của Hợp đồng, Quy tắc hoạt động và Chương trình trả thưởng của Công ty và phải thông báo cho người tham gia bán hàng đa cấp bằng văn bản trước khi chấm dứt Hợp đồng tối thiểu là 10 ngày làm việc.

5. Trong thời hạn 30 ngày làm việc, kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng, Công ty có trách nhiệm thanh toán cho người tham gia bán hàng đa cấp tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp có quyền nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp.

6. Khi Hợp đồng chấm dứt, Công ty có trách nhiệm mua lại hàng hóa đã bán NPP theo điều kiện và trình tự về Mua lại sản phẩm từ NPP.

III. TRÁCH NHIỆM CỦA NPP

Tất cả NPP đều phải tuân thủ các quy định dưới đây, nếu không Công ty có quyền hủy bỏ tư cách kinh doanh của NPP ngay lập tức, kể cả tiền thưởng và tất cả quyền lợi liên quan.

(A) NPP cần tuân thủ quy định, đối xử chân thành với người tiêu dùng, tiếp thị giới thiệu sản phẩm của Công ty một cách hiệu quả, tuyệt đối không được lừa gạt hoặc dẫn dắt sai lệch với người tiêu dùng, cung cấp cho người tiêu dùng dịch vụ đổi trả sản phẩm và dịch vụ hậu mãi khác.

(B) Một đối tác của Công ty chỉ được cấp một quyền kinh doanh duy nhất, không được hợp tác hay sử dụng chung quyền kinh doanh với người khác.

(C) Phải chấp nhận và thực hành việc khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân cho Công ty để Công ty nộp vào ngân sách nhà nước trước khi Công ty chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác.

(D) Cần giữ nguyên tắc chữ tín khi tiến hành công việc kinh doanh của Công ty và tuyệt đối tuân thủ pháp luật kinh doanh và quy định của Công ty.

(E) NPP không được đính kèm bất kỳ nhãn hiệu khác, hoặc thay đổi nhãn hiệu, thay đổi bao bì sản phẩm của Công ty.

(F) Thông tin quảng cáo, tiếp thị do NPP tự thiết kế phải được Công ty thông qua bằng văn bản.

(G) Không được sử dụng tên Công ty và thương hiệu sản phẩm của Công ty vào mục đích kinh doanh khác mà không được sự đồng ý bằng văn bản của Công ty.

(H) Khi NPP thông báo cho Công ty về việc hủy bỏ quyền kinh doanh thì tất cả các cấp NPP bên dưới sẽ tự động được điều chỉnh chuyển cho cấp bên trên.

(I) Những NPP tự ý hủy bỏ quyền kinh doanh, sau một năm mới được đăng ký làm hội viên mới, tất cả các cấp bậc và tiền thưởng sẽ được tính lại từ đầu.

(J) Khi ngừng hay hủy bỏ tư cách NPP, thì không được quyền sử dụng tên, thương hiệu, logo, vật phẩm hay tư liệu quảng cáo sản phẩm liên quan của Công ty.

(K) Công ty sẽ được miễn trách nhiệm trong trường hợp nhân viên đình công, chiến tranh, khan hiếm nguyên liệu, thiên tai, lệnh cấm của chính phủ... tất cả các trường hợp không thể kháng cự, không thể làm cho Công ty trì hoãn kinh doanh.

(L) Mỗi cá nhân NPP là một cá thể kinh doanh độc lập khác nhau, thành công hay thất bại đều phải tự chịu trách nhiệm. Trong mọi tình huống liên quan đến kinh doanh hay thành tích không tốt đều không thể đổ lỗi cho Công ty, yêu cầu bồi thường hay bù đắp bất kỳ chi phí nào.

(M) Mỗi NPP kinh doanh tại Công ty được phép sử dụng số hiệu kinh doanh riêng, số hiệu này không có nghĩa là NPP đó là nhân viên của Công ty, trong mọi trường hợp NPP đó phải thể hiện mình một NPP kinh doanh độc lập của Công ty.

(N) NPP không được tuyên bố rằng sản phẩm của Công ty “có thể chữa trị” hay chữa khỏi một loại bệnh nào đó.

(O) Bộ Y Tế quy định không được sử dụng từ “có thể chữa trị”. Quy định này nhằm đảm bảo lợi ích Công ty, không cho một số người sử dụng tên Công ty để nói rằng thiết bị hay sản phẩm gì đó có thể chữa khỏi bệnh mà không cần đến trị liệu chẩn đoán y khoa khác.

IV. NHỮNG ĐIỀU NPP CẦN LƯU Ý

(A) ĐẠO ĐỨC VÀ HỦY BỎ QUYỀN KINH DOANH

Công ty không cho phép bất kỳ hành vi vô đạo đức nào xảy ra trong Công ty. Tuy nhiên, có lúc dưới sự cạnh tranh gay gắt trong thị trường bán hàng, rất khó phân định đâu là hành vi không đạo đức. Nhưng khi một số hành vi vô đạo đức bị phát hiện hay nêu ra thì Công ty buộc phải xử lý. Công ty có quyền phán quyết cuối cùng và sẽ nghiêm xử các hành vi vi phạm. Một số hành vi vô đạo đức như sau: (1) Cướp tiền, (2) Gây ra cướp tiền, (3) Tin đồn, xuyên tạc, (4) Bất kỳ hành vi nào làm tổn hại đến lợi ích của Công ty và NPP của Công ty.

(B) CHẤM DỨT QUYỀN LÀM NPP

NPP vi phạm những điều sau đây có thể bị chấm tư cách NPP và các quyền lợi liên quan.

- (1) Có liên quan đến công việc kinh doanh thuộc đối thủ cạnh tranh của Công ty.
- (2) Động viên các NPP của Công ty gia nhập Công ty khác.
- (3) Hành vi làm tổn hại đến vinh dự và lợi ích Công ty hay các NPP của Công ty.
- (4) Bất kỳ hành vi vi phạm chính sách giá cả.
- (5) Vi phạm các quy định của Hợp đồng.

(C) QUẢNG CÁO

- (1) NPP của Công ty cần phải tuân thủ các quy định về quảng cáo, nếu không được Công ty cho phép, không được tự ý thiết kế quảng cáo và vật phẩm tiếp thị và đăng tải trên ấn phẩm quảng cáo.
- (2) Chưa được sự cho phép bằng văn bản của Công ty, tất cả các NPP không được trực tiếp hay gián tiếp sử dụng tên, thương hiệu, logo, tên sản phẩm... của Công ty cho bất kỳ mục đích kinh doanh riêng của mình.



V. QUY TRÌNH CÔNG VIỆC

(A) MUA HÀNG

Những điều cần biết khi mua sản phẩm của Công ty:

(1) Người mua hàng phải là NPP được công nhận bởi Công ty.

(2) Người mua có thể mua bất kỳ sản phẩm nào của Công ty.

(B) PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

(1) THANH TOÁN TIỀN MẶT

(a) Đến quầy thanh toán.

(b) Nhân viên Công ty sẽ giao hàng tại quầy.

(2) CHUYỂN KHOẢN

(a) Đến ngân hàng làm thủ tục chuyển khoản đến tài khoản ngân hàng của Công ty.

(b) Gửi mail hoặc fax phiếu chuyển tiền đến Công ty.

(c) Nhân viên Công ty sẽ giao hàng tại quầy.

(3) THẺ TÍN DỤNG

(a) Xuất trình thẻ tại quầy Công ty để làm thủ tục thanh toán.

(b) Sau khi thanh toán tiền trong thẻ, vui lòng ký tên xác nhận trên hóa đơn.

(c) Nhân viên Công ty sẽ giao hàng tại quầy.

Ghi chú: Nếu cần Công ty giao hàng, thì ghi rõ địa chỉ. NPP sẽ phải trả tiền vận chuyển.

(C) NHẬN HÀNG

Khi nhận được hàng, cần phải kiểm tra nội dung và số lượng hàng nhận được có hư hại hay khác với những gì ghi trên phiếu mua hàng. Nếu số lượng không đúng hay hàng có dấu hiệu hư, người mua có thể từ chối nhận hàng và gọi điện đến Công ty.

VI. PHÁT THƯỞNG

(A) Hiện nay Công ty phát tiền thưởng nhằm ngày 15 hàng tháng. Cho dù bạn nhận tiền thông qua tài khoản ngân hàng hay tiền mặt thì Công ty đều sẽ trả vào ngày 15 hàng tháng.

(B) Theo nguyên tắc thì Công ty chuyển khoản tiền thưởng đến tài khoản của NPP, do vậy mỗi NPP đều cần có tài khoản đăng ký tại ngân hàng chỉ định của Công ty, đồng thời phải nộp bản sao sổ tài khoản (có ghi tên chủ tài khoản và số tài khoản) cho Công ty.

(C) Trong bảng báo cáo chi tiết tiền thưởng hàng tháng sẽ liệt kê chi tiết và từ đâu có (chỉ cần tháng đó bạn có tiền thưởng thì đều có thể tra cứu trên trang web của Công ty, mục dành riêng cho NPP), nếu như có điều khác thường không đúng, vui lòng thông báo ngay cho Công ty trước khi hết tháng, Công ty sẽ giải quyết bù đắp cho bạn sớm.

VII. TRÁCH NHIỆM CỦA CÔNG TY

- (1) Công ty có trách nhiệm cung cấp cho NPP về địa chỉ Công ty, tài liệu về Công ty, về sản phẩm và những hoạt động của Công ty đảm bảo tính trung thực và độ chính xác của các thông tin cung cấp cho NPP.
- (2) Công ty luôn đào tạo, hướng dẫn, hỗ trợ và theo dõi mọi hoạt động liên quan đến kinh doanh và bán sản phẩm của NPP.
- (3) Công ty có trách nhiệm cấp Thẻ thành viên cho NPP và quản lý các NPP thông qua hệ thống Thẻ thành viên.
- (4) Công ty có trách nhiệm thực hiện đúng chế độ trả thưởng, chế độ bảo hành, bảo dưỡng và chương trình khuyến mãi theo quy định.
- (5) Công ty chịu trách nhiệm với hoạt động bán hàng đa cấp của NPP trong những trường hợp sau:
 - (a) Được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc địa điểm kinh doanh của Công ty;
 - (b) Được thực hiện bên ngoài trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công ty, trừ trường hợp hoạt động đó không liên quan đến Công ty.
- (6) Công ty có trách nhiệm bồi thường cho NPP hoặc khách hàng trong trường hợp:
 - a) NPP gây thiệt hại cho khách hàng hoặc NPP khác khi đã thực hiện đúng Quy tắc hoạt động và Chương trình trả thưởng cũng như các chính sách khác của Công ty.
 - b) NPP không được thông tin đầy đủ về sản phẩm cũng như các thông tin, tài liệu có liên quan đến hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty.
- (7) Công ty có trách nhiệm mua lại sản phẩm theo yêu cầu của NPP với các điều kiện và trình tự về Mua lại sản phẩm từ NPP.
- (8) Công ty có trách nhiệm khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của NPP để nộp vào Ngân sách Nhà nước trước khi thanh toán hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho NPP.
- (9) Công ty chịu trách nhiệm giải quyết các khiếu nại của NPP và khách hàng liên quan đến chất lượng sản phẩm theo quy định tại Hợp đồng này, Quy tắc hoạt động, các chính sách khác có liên quan của Công ty và theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.

INH

933696
CÔNG T
CH NHIỆM HỮ
T THÀNH
HƯỚNG M
MỸ LQ
TP HỒ C

VIII. CHÍNH SÁCH BẢO HÀNH, ĐỔI, TRẢ, MUA LẠI SẢN PHẨM

(A) CHÍNH SÁCH BẢO HÀNH (áp dụng đối với các sản phẩm là máy móc, thiết bị)

1. Thời gian bảo hành: 01 (một) năm tính từ ngày hai bên ký biên bản giao nhận hàng hóa đã vận hành tốt.

2. Điều kiện bảo hành

- Máy còn trong thời gian bảo hành (có sổ bảo hành).
- Lỗi xác định để bảo hành là lỗi kỹ thuật hoặc hỏng hóc do lỗi của nhà sản xuất và theo qui định của nhà sản xuất.
- Tem niêm phong phải còn nguyên vẹn, không bị cạo sửa, tẩy xóa.

3. Nội dung bảo hành

- Bảo trì, vệ sinh hàng hóa (máy): trong thời hạn bảo hành, trong quá trình sử dụng máy của NPP thì bên Công ty có nghĩa vụ phối hợp, cung cấp kỹ thuật hướng dẫn sử dụng hàng hóa (máy) khi gặp sự cố, trục trặc về kỹ thuật hoặc lỗi vận hành máy.
- Công ty có trách nhiệm phải khắc phục, sửa chữa, hoặc thay mới những bộ phận của máy nếu máy bị lỗi, không sử dụng được (trong thời gian còn bảo hành theo đúng quy định).
- Công ty phải chịu toàn bộ chi phí liên quan đến việc bảo hành. Nếu quá 02 (hai) lần sửa chữa mà máy vẫn hư hỏng hoặc vận hành không đúng như thỏa thuận Công ty phải thay thế, đổi máy mới khác cho NPP.

Ghi chú:

(1) Những tình trạng dưới đây sẽ thu phí trong thời gian bảo hành còn hiệu lực.

- Do sử dụng không đúng cách dẫn đến sự cố.
- Tự ý tháo lắp hoặc khi máy gặp sự cố tự sửa chữa không đúng cách.
- Do thiên tai, hỏa hoạn, lũ lụt, động đất hoặc biến áp dị thường dẫn đến sự cố máy.
- Do hệ thống cung cấp điện dẫn đến sự cố.

(2) Đối với thực phẩm chức năng, xem thời hạn sử dụng và cách hướng dẫn sử dụng trên bao bì.

(B) ĐỔI, TRẢ SẢN PHẨM ÁP DỤNG CHO KHÁCH HÀNG

(1) Công ty sẽ đổi sản phẩm hoặc nhận lại sản phẩm và hoàn tiền 100% cho khách hàng trong các trường hợp sau:

(a) Trong vòng 30 ngày kể từ ngày mua sản phẩm, nếu khách hàng có nhu cầu trả lại hàng thì Công ty có trách nhiệm mua lại số hàng với giá 100% theo số tiền khách hàng đã trả để mua sản phẩm đó với điều kiện sản phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn, chưa qua sử dụng hoặc hư hỏng.

(b) Trong trường hợp hàng mua về không đạt chất lượng hoặc bị lỗi, Công ty vẫn nhận lại số hàng đó và hoàn 100% giá thành của sản phẩm đó cho khách hàng.



(2) Điều kiện:

(a) Khách hàng phải cung cấp lý do chính đáng và trả lại các sản phẩm đã mua nói trên cùng với bản sao chứng từ mua hàng.

(b) Hàng hóa còn hạn sử dụng.

(c) Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn.

(3) NPP có trách nhiệm giải quyết thỏa đáng các yêu cầu của khách hàng trong mọi trường hợp khách hàng yêu cầu hoàn tiền hay đổi sản phẩm. Sau đó, NPP có thể trả lại sản phẩm cho Công ty hoặc đổi lại sản phẩm cùng loại trong vòng 30 ngày kể từ ngày đặt hàng.

(C) MUA LẠI SẢN PHẨM TỪ NPP

(1) Khi NPP có yêu cầu, Công ty có trách nhiệm mua lại hàng hóa đã bán cho NPP đó, bao gồm cả hàng hóa được bán theo chương trình khuyến mại.

(2) Điều kiện mua lại hàng hóa từ NPP:

(a) Hàng hóa còn hạn sử dụng.

(b) Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn.

(c) Yêu cầu mua lại được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày NPP nhận hàng.

(d) NPP phải cung cấp kèm theo bản sao chứng từ mua hàng.

(3) Khi mua lại hàng hóa theo yêu cầu của NPP, Công ty sẽ:

(a) Hoàn lại tổng số tiền mà NPP đã trả để nhận được hàng hóa đó nếu không có căn cứ để khấu trừ theo quy định tại điểm b dưới đây.

(b) Hoàn lại tổng số tiền sau khi đã trừ đi các chi phí quản lý, tái lưu kho và chi phí hành chính khác nhưng không thấp hơn 90% khoản tiền mà NPP đã trả để nhận được hàng hóa đó.

(4) Khi hoàn lại tiền cho NPP, Công ty có quyền khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà NPP đã nhận từ việc mua số hàng hóa bị trả lại đó.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 10 năm 2015

Đại diện theo pháp luật



Nguyễn Thị Khánh Hà