

**QUY TẮC HOẠT ĐỘNG  
CÔNG TY TNHH QNET VN**

**QNET**

<b>ĐIỀU 1. MỤC ĐÍCH VÀ ĐỊNH NGHĨA.....</b>	<b>3</b>
<b>ĐIỀU 2. TRỞ THÀNH ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP .....</b>	<b>4</b>
<b>ĐIỀU 3. TẠM ĐÌNH CHỈ TRONG TRƯỜNG HỢP CÓ VI PHẠM CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP.....</b>	<b>5</b>
<b>ĐIỀU 4. ĐĂNG KÝ LẠI.....</b>	<b>6</b>
<b>ĐIỀU 5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÔNG TY .....</b>	<b>6</b>
<b>ĐIỀU 6. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP .....</b>	<b>7</b>
<b>ĐIỀU 7. GIỚI HẠN QUYỀN CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP.....</b>	<b>8</b>
<b>ĐIỀU 8. HOA HỒNG .....</b>	<b>9</b>
<b>ĐIỀU 9. CHUYỂN GIAO QUYỀN .....</b>	<b>10</b>
<b>ĐIỀU 10. THÔNG TIN ĐỘC QUYỀN .....</b>	<b>11</b>
<b>ĐIỀU 11. THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP .....</b>	<b>13</b>
<b>ĐIỀU 12. CÁC ĐIỀU KHOẢN CHUNG .....</b>	<b>15</b>
<b>ĐIỀU 13. QUY TRÌNH, THỦ TỤC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP, ĐÀO TẠO CƠ BẢN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP VÀ CẤP THỂ THÀNH VIÊN .....</b>	<b>18</b>
<b>8</b>	
<b>ĐIỀU 14. ĐẶT HÀNG, THANH TOÁN, GIAO NHẬN VÀ GỬI HÀNG.....</b>	<b>21</b>
<b>ĐIỀU 15. TRẢ LẠI, MUA LẠI SẢN PHẨM VÀ TRẢ LẠI TIỀN .....</b>	<b>22</b>
<b>ĐIỀU 16. BẢO HÀNH SẢN PHẨM.....</b>	<b>23</b>
<b>ĐIỀU 17. QUY TRÌNH XỬ LÝ KHIẾU NẠI CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP .....</b>	<b>24</b>
<b>4</b>	
<b>ĐIỀU 18. CÁC TRƯỜNG HỢP CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP .....</b>	<b>28</b>
<b>ĐIỀU 19. TRÌNH TỰ, THỦ TỤC CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP .....</b>	<b>28</b>
<b>8</b>	
<b>ĐIỀU 20. HỆ QUẢ CỦA VIỆC CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP .....</b>	<b>29</b>
<b>ĐIỀU 21. XỬ LÝ VI PHẠM .....</b>	<b>30</b>

## **ĐIỀU 1. MỤC ĐÍCH VÀ ĐỊNH NGHĨA**

### **1.1. Mục đích**

Quy Tắc Hoạt Động này nhằm mục đích quy định rõ quy trình, thủ tục ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, đào tạo cơ bản cho Đại Diện Độc Lập, cấp Thẻ Thành Viên, đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng, gửi lại hàng, bảo hành, đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Đại Diện Độc Lập, giải quyết khiếu nại của Đại Diện Độc Lập, chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp.

### **1.2. Định nghĩa**

- 1.2.1. “Các Tài Liệu Liên Quan”** nghĩa là các tài liệu bao gồm như Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và các tài liệu chính thức khác của Công Ty sau khi được đăng ký và được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận;
- 1.2.2. “Chính Sách Truyền Thông Xã Hội”** nghĩa là chính sách và các nguyên tắc của Công Ty về cách thức mà Đại Diện Độc Lập có thể trình bày, thảo luận và quảng bá việc kinh doanh của họ trên các nền tảng truyền thông xã hội như Blog, Facebook, YouTube, LinkedIn, MySpace, v.v. Chính sách truyền thông xã hội được đăng trên website của Công Ty: <https://www.qnetvn.net/>;
- 1.2.3. “Công Ty”** nghĩa là Công Ty TNHH QNET VN, một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập và hoạt động theo quy định của pháp luật Việt Nam;
- 1.2.4. “Điểm Doanh Số”** nghĩa là giá trị điểm thưởng quy đổi được chỉ định cho từng sản phẩm của Công Ty. Điểm Doanh Số cho từng sản phẩm được nêu chi tiết trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Công Ty, có thể sửa đổi, bổ sung tùy từng thời điểm sau khi thông báo tới cơ quan nhà nước có thẩm quyền;
- 1.2.5. “Đại Diện Độc Lập”** nghĩa là cá nhân đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật, Quy Tắc Hoạt Động, giao kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Công Ty để tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty;
- 1.2.6. “Hoa Hồng”** là khoản hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác (nếu có) mà Đại Diện Độc Lập nhận được theo quy định Kế Hoạch Trả Thưởng;
- 1.2.7. “Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp”** là thỏa thuận bằng văn bản về việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp giữa Đại Diện Độc Lập và Công Ty, được ký bởi Đại Diện Độc Lập, sau đó được Công Ty chấp thuận và ký tên, đóng dấu. Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được lập theo mẫu quy định của Công Ty và được chấp thuận bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền;
- 1.2.8. “Kế Hoạch Trả Thưởng”** nghĩa là kế hoạch được Công Ty sử dụng để tính Hoa Hồng mà Đại Diện Độc Lập được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới;
- 1.2.9. “Khách Hàng”** nghĩa là bất kỳ người nào được Đại Diện Độc Lập giới thiệu để trực tiếp mua sản phẩm tại Công Ty mà không đăng kí làm Đại Diện Độc Lập;
- 1.2.10. “Mã Số Đại Diện Độc Lập”** là một mã số mà Công Ty cấp cho mỗi Đại Diện Độc Lập. Mỗi Đại Diện Độc Lập chỉ được cấp duy nhất một mã số, Đại Diện Độc Lập sử dụng mã số này để xác định sự nhận diện của họ trong tất cả giao dịch của hoạt động bán hàng đa cấp với Công Ty;
- 1.2.11. “Người Bảo Trợ”** nghĩa là một Đại Diện Độc Lập giới thiệu và trực tiếp bảo trợ người muốn trở thành Đại Diện Độc Lập ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Công Ty;
- 1.2.12. “Phả Hệ”** nghĩa là mối quan hệ hoặc vị trí liên quan của các Đại Diện Độc Lập trong cơ sở dữ liệu của Công Ty;

**1.2.13. “Sản Phẩm”** nghĩa là các sản phẩm mà Công Ty được phép kinh doanh theo phương thức đa cấp, được nêu chi tiết trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Công Ty và được thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền;

**1.2.14. “Tuyển Dưới”** nghĩa là các Đại Diện Độc Lập đặt bên dưới vị trí của một Đại Diện Độc Lập cụ thể trong mạng lưới tùy theo từng ngữ cảnh.

## **ĐIỀU 2. TRỞ THÀNH ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP**

### **2.1. Điều kiện để trở thành Đại Diện Độc Lập**

**2.1.1.** Là công dân Việt Nam có đầy đủ năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật. Người nước ngoài không thể đăng ký để trở thành Đại Diện Độc Lập;

**2.1.2.** Đại Diện Độc Lập không thuộc một trong các trường hợp sau:

- (a) Người 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;
- (b) Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị phạt do vi phạm các quy định sau đây mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính:
  - (i) Người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện một trong những hành vi sau đây:
    - 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 doanh nghiệp bán hàng đa cấp 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 doanh nghiệp 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; hoặc
    - 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.
  - (ii) Cá nhân 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 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;
  - (iii) Cá nhân 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.
- (c) Cá nhân 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 không bao gồm tổ chức hoặc cá nhân từng giữ một trong các chức vụ nêu trên tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;

- (d) Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức; hoặc
- (e) Đang là người tham gia bán hàng đa cấp của một công ty khác tại thời điểm đăng ký trở thành Đại Diện Độc Lập.

**2.1.3.** Bắt buộc phải ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và sử dụng mẫu Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của Công Ty.

## **2.2. Người bảo trợ của Khách Hàng**

Trong trường hợp Khách Hàng của Công Ty đăng ký để trở thành Đại Diện Độc Lập thì Người Bảo Trợ cuối cùng giới thiệu Khách Hàng đến mua Sản Phẩm của Công Ty sẽ chính là Người Bảo Trợ trong hồ sơ đăng ký của Khách Hàng khi họ đăng ký trở thành Đại Diện Độc Lập của Công Ty, trừ trường hợp lần cuối cùng Khách Hàng mua Sản Phẩm từ Công Ty cách ngày ghi trong đơn đăng ký làm Đại Diện Độc Lập hơn 06 tháng và trong hồ sơ đăng ký của mình Khách Hàng chỉ rõ Đại Diện Độc Lập khác làm Người Bảo Trợ của họ.

## **ĐIỀU 3. TẠM ĐÌNH CHỈ TRONG TRƯỜNG HỢP CÓ VI PHẠM CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP**

### **3.1. Các trường hợp và lý do tạm đình chỉ**

Đại Diện Độc Lập có thể bị tạm đình chỉ, theo quyết định của Công Ty, khi có các dấu hiệu và bằng chứng chứng minh về việc vi phạm bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và/hoặc bất kỳ tài liệu nào khác có liên quan của Công Ty và quy định pháp luật Việt Nam.

Lý do tạm đình chỉ sẽ được ghi nhận cụ thể tại văn bản thông báo tạm đình chỉ của Công Ty tùy theo từng vi phạm của Đại Diện Độc Lập.

### **3.2. Quy trình tạm đình chỉ**

**3.2.1.** Khi có quyết định tạm đình chỉ Đại Diện Độc Lập, Công Ty sẽ thông báo cho Đại Diện Độc Lập bằng văn bản về quyết định tạm đình chỉ, ngày có hiệu lực của việc tạm đình chỉ, lý do tạm đình chỉ và các bước cần thiết để xoá bỏ việc tạm đình chỉ (nếu có).

**3.2.2.** Thông báo tạm đình chỉ sẽ được gửi đến địa chỉ của Đại Diện Độc Lập trên hồ sơ theo các điều khoản về thông báo, liên lạc có trong Quy Tắc Hoạt Động.

**3.2.3.** Nếu Đại Diện Độc Lập mong muốn Công Ty xem xét lại quyết định, Đại Diện Độc Lập sẽ gửi yêu cầu bằng văn bản cho Công Ty trong thời hạn mười lăm (15) ngày kể từ ngày thông báo về việc tạm đình chỉ. Công Ty sẽ xem xét và cân nhắc việc tạm đình chỉ và thông báo cho Đại Diện Độc Lập bằng văn bản về quyết định của mình trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu bằng văn bản của Đại Diện Độc Lập. Công Ty sẽ không xem xét lại quyết định của mình thêm lần nào nữa.

**3.2.4.** Công Ty sẽ thông báo bằng văn bản cho Đại Diện Độc Lập về việc chấm dứt tạm đình chỉ.

**3.2.5.** Trong trường hợp Công Ty, theo quyết định riêng của mình sau khi căn cứ các quy định của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và quy định của pháp luật, xác định rằng hành vi vi phạm dẫn đến việc tạm đình chỉ vẫn còn đang tiếp diễn và chưa được giải quyết thỏa đáng, hoặc xảy ra một hành vi vi phạm mới có liên quan đến Đại Diện Độc Lập bị tạm đình chỉ, thì Đại Diện Độc Lập bị tạm đình chỉ có thể bị chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp.

### **3.3. Thời hạn tạm đình chỉ**

Thời hạn tạm đình chỉ sẽ do Công Ty quyết định căn cứ vào tính chất, mức độ vi phạm và thái độ khắc phục hậu quả của Đại Diện Độc Lập, tuy nhiên không kéo dài quá ba (03) tháng.

#### **3.4. Hoạt động của Đại Diện Độc Lập trong thời gian tạm đình chỉ**

Trong thời gian tạm đình chỉ, Đại Diện Độc Lập:

- 3.4.1.** Bị cấm giữ tư cách Đại Diện Độc Lập hoặc sử dụng bất kỳ nhãn hiệu, nhãn hiệu dịch vụ, tên thương mại hoặc bất kỳ dấu hiệu, nhãn, văn phòng phẩm hoặc việc quảng cáo nào về hoặc liên quan đến Sản Phẩm, kế hoạch hoặc chương trình của Công Ty;
- 3.4.2.** Không được tích lũy các loại Hoa Hồng theo Kế Hoạch Trả Thưởng;
- 3.4.3.** Không được mua Sản Phẩm của Công Ty;
- 3.4.4.** Không được giới thiệu những Đại Diện Độc Lập mới và/hoặc liên hệ với những Đại Diện Độc Lập hiện tại và/hoặc tham dự các cuộc họp của những Đại Diện Độc Lập; và
- 3.4.5.** Các hoạt động khác theo quyết định của Công Ty, tùy từng thời điểm, trong giới hạn tối đa quy định của pháp luật Việt Nam.

#### **ĐIỀU 4. ĐĂNG KÝ LẠI**

Đại Diện Độc Lập đã tự nguyện hoặc bị chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp do có hành vi vi phạm theo quyết định của Công Ty chỉ có thể đăng ký làm Đại Diện Độc Lập sau mười hai (12) tháng kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp. Công Ty có toàn quyền chấp nhận hoặc không chấp nhận việc đăng ký này của Đại Diện Độc Lập.

#### **ĐIỀU 5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÔNG TY**

Ngoài các quyền và nghĩa vụ theo quy định tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Các Tài Liệu Liên Quan, Công Ty còn có các quyền và nghĩa vụ như sau.

- 5.1.** Công Ty có quyền sử dụng thông tin cá nhân của Đại Diện Độc Lập đã được cung cấp trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (bao gồm nhưng không giới hạn địa chỉ thường trú, nơi cư trú, số điện thoại, địa chỉ email, v.v.) để gửi thông tin đến Đại Diện Độc Lập bằng đường bưu điện, gọi điện thoại hoặc gửi tin nhắn để cập nhật hoạt động kinh doanh của Công Ty có liên quan đến Đại Diện Độc Lập đó; và
- 5.2.** Trong quá trình Đại Diện Độc Lập hoạt động kinh doanh cùng Công Ty, Công Ty có quyền sử dụng tên của Đại Diện Độc Lập, hình ảnh hoặc đoạn phim có sự xuất hiện của Đại Diện Độc Lập được chụp hình hoặc quay phim trong các sự kiện của Công Ty, hoặc hình ảnh hoặc đoạn phim do Đại Diện Độc Lập cung cấp cho Công Ty nhằm mục đích quảng bá cho các sự kiện này hoặc hỗ trợ hoạt động của Đại Diện Độc Lập. Tên, hình ảnh, đoạn phim này sẽ được sử dụng trong các tài liệu hỗ trợ kinh doanh và các kênh truyền thông chính thức của Công Ty như các trang thông tin điện tử, Facebook, ứng dụng trên thiết bị di động, áp phích, v.v. nhằm phục vụ cho mục đích kinh doanh của Công Ty.
- 5.3.** Niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công Ty các tài liệu liên quan tới hoạt động bán hàng đa cấp và Sản Phẩm của Công Ty theo quy định của pháp luật Việt Nam, bao gồm: Mẫu Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Kế Hoạch Trả Thưởng, Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, Quy Tắc Hoạt Động và Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Công Ty;
- 5.4.** Thực hiện đúng Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng đã đăng ký;
- 5.5.** Xây dựng, công bố giá bán của các hàng hóa được kinh doanh theo phương thức đa cấp và tuân thủ giá bán đã công bố;
- 5.6.** Xuất hóa đơn theo từng giao dịch bán hàng cho từng Đại Diện Độc Lập của Công Ty và Khách Hàng mua hàng trực tiếp từ Công Ty;

- 5.7. Giám sát hoạt động của Đại Diện Độc Lập để bảo đảm Đại Diện Độc Lập thực hiện đúng Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty;
- 5.8. Chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của Đại Diện Độc Lập trong trường hợp các hoạt động đó được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh hoặc tại các hội nghị, hội thảo, đào tạo của Công Ty;
- 5.9. Khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của Đại Diện Độc Lập để nộp vào ngân sách nhà nước trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho Đại Diện Độc Lập;
- 5.10. Vận hành hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp đáp ứng quy định tại Điều 44 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, đúng với giải trình kỹ thuật khi đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, đảm bảo Đại Diện Độc Lập có thể truy cập và truy xuất các thông tin cơ bản về hoạt động bán hàng đa cấp của họ;
- 5.11. Vận hành và cập nhật thường xuyên trang thông tin điện tử bằng tiếng Việt để cung cấp thông tin về Công Ty và hoạt động bán hàng đa cấp của Công Ty đáp ứng quy định tại Điều 45 Nghị định 40/2018/NĐ-CP;
- 5.12. Vận hành hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Đại Diện Độc Lập, bao gồm điện thoại, thư điện tử và địa chỉ tiếp nhận; và
- 5.13. Tuân thủ các quy định pháp luật có liên quan về điều kiện kinh doanh và lưu thông đối với hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.

## **ĐIỀU 6. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP**

Đại Diện Độc Lập sẽ có các quyền và nghĩa vụ như được quy định tại Quy Tắc Hoạt Động này, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và các tài liệu liên quan. Ngay khi được Công Ty yêu cầu, Đại Diện Độc Lập phải cung cấp cho Công Ty bằng chứng để chứng minh rằng Đại Diện Độc Lập đã hoàn thành đầy đủ các nghĩa vụ của mình (nếu có) theo quy định tại Điều này.

### **6.1. Đại Diện Độc Lập có các quyền sau đây:**

- 6.1.1.** Tự quản lý công việc kinh doanh của mình với Công Ty, tự quyết định việc mua và bán Sản Phẩm của Công Ty bằng Mã Số Đại Diện Độc Lập;
- 6.1.2.** Đại Diện Độc Lập sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và được cấp Thẻ Thành Viên có quyền bảo trợ những người khác trở thành Đại Diện Độc Lập để phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp của mình. Chỉ có Đại Diện Độc Lập mới có quyền giới thiệu Khách Hàng và/hoặc giới thiệu một Đại Diện Độc Lập mới khác cho Công Ty; và
- 6.1.3.** Đại Diện Độc Lập có thể nhận tài liệu và thông tin liên lạc khác định kỳ từ Công Ty. Đại Diện Độc Lập có thể được mời tham gia các dịch vụ hỗ trợ, đào tạo, truyền động lực và công nhận do Công Ty tài trợ. Đại Diện Độc Lập cũng có thể được mời tham gia các cuộc thi và chương trình khuyến mại, thưởng thường do Công Ty tài trợ cho Đại Diện Độc Lập.

### **6.2. Đại Diện Độc Lập có các nghĩa vụ sau đây:**

- 6.2.1.** Đại Diện Độc Lập chỉ được thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ Thành Viên;
- 6.2.2.** Xuất trình Thẻ Thành Viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
- 6.2.3.** Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Công Ty, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế Hoạch Trả Thưởng và Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty;
- 6.2.4.** Tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, ký Bản cam kết theo Mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP (sau đây được gọi tắt là “**Bản Cam Kết**”) để được Công Ty cấp (i) Xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình

đào tạo cơ bản (sau đây gọi tắt là “**Chúng Chỉ Đào Tạo Cơ Bản**”); và (ii) Thẻ Thành Viên trước khi tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng của Đại Diện Độc Lập;

- 6.2.5. Đại Diện Độc Lập không được phép đưa ra bất kỳ tuyên bố hoặc phát ngôn nào về Công Ty hoặc các Sản Phẩm của Công Ty ngoại trừ việc tham chiếu đến Các Tài Liệu Liên Quan của Công Ty;
- 6.2.6. Chỉ được phép giới thiệu, phổ biến các thông tin được đề cập trong Các Tài Liệu Liên Quan của Công Ty. Đại Diện Độc Lập sẽ chịu mọi trách nhiệm pháp lý phát sinh từ việc trình bày, cung cấp các thông tin không nằm trong Các Tài Liệu Liên Quan này;
- 6.2.7. Tuân thủ Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Các Tài Liệu Liên Quan của Công Ty và mọi sửa đổi, bổ sung của các tài liệu đã được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận (nếu cần) và được công bố thông qua các phương tiện truyền thông chính thức của Công Ty;
- 6.2.8. Đại Diện Độc Lập không được phép công bố bất kỳ thông tin hoặc đưa ra tuyên bố nào, bằng văn bản và/hoặc bằng lời nói, làm mất uy tín hoặc bất lợi cho Công Ty. Đại Diện Độc Lập phải tôn trọng quyền quản lý của Công Ty tại bất kỳ thời điểm nào;
- 6.2.9. **Nghĩa vụ quảng bá cá nhân:** Dù ở cấp bậc nào, mỗi Đại Diện Độc Lập liên tục thúc đẩy việc bán hàng cá nhân thông qua việc bán Sản Phẩm của Công Ty và phục vụ các Khách Hàng hiện tại của mình;
- 6.2.10. **Nghĩa vụ đối với Tuyển Dưới:** Bất kỳ Đại Diện Độc Lập nào giới thiệu một Đại Diện Độc Lập khác cho Công Ty đều được khuyến khích thực hiện việc hỗ trợ và đào tạo để đảm bảo rằng Tuyển Dưới của mình đang hoạt động và tiến hành việc kinh doanh với tư cách Đại Diện Độc Lập một cách phù hợp. Việc thường xuyên liên lạc và giao tiếp mang lại lợi ích cho cả Người Bảo Trợ và Tuyển Dưới của họ. Đại Diện Độc Lập phải mô tả Kế Hoạch Trả Thưởng một cách trung thực. Đại Diện Độc Lập không được tuyên bố về thu nhập có trong quá khứ, thu nhập tiềm năng hoặc thu nhập thực tế có thể đạt được cho Đại Diện Độc Lập tương lai. Đại Diện Độc Lập cũng không được sử dụng số liệu thu nhập của chính mình, hoặc của những Đại Diện Độc Lập khác như là một sự bảo đảm thành công cho người khác. Các tài liệu chi trả Hoa Hồng không được sử dụng làm tài liệu tiếp thị. Đại Diện Độc Lập không được đưa ra sự bảo đảm về Hoa Hồng hoặc ước tính chi phí đối với các Đại Diện Độc Lập tiềm năng;
- 6.2.11. **Bảo mật thông tin:** Đại Diện Độc Lập có trách nhiệm duy trì tính toàn vẹn mạng lưới của Công Ty. Bất kỳ Đại Diện Độc Lập nào bị phát hiện ăn cắp thông tin hoặc can thiệp hoặc giả mạo cơ sở dữ liệu của Công Ty hoặc bất kỳ phần nào của hệ thống máy tính của Công Ty (phần cứng và/hoặc phần mềm) hoặc cố gắng thực hiện bất kỳ hành vi nào nêu trên mà không có sự cho phép phù hợp, sẽ bị coi là vi phạm nghiêm trọng Quy Tắc Hoạt Động này và bị xử lý theo quy định của pháp luật có liên quan. Ngoài ra, Đại Diện Độc Lập phải chịu trách nhiệm bồi thường đối với mọi thiệt hại và tổn thất của Công Ty phát sinh do hành vi vi phạm này; và
- 6.2.12. **Tuân thủ pháp luật:** Đại Diện Độc Lập phải tuân thủ tất cả các quy định, quy chế, pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh của Đại Diện Độc Lập.

## **ĐIỀU 7. GIỚI HẠN QUYỀN CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP**

### **7.1. Đại Diện Độc Lập không có quyền đại diện cho Công Ty**

Đại Diện Độc Lập không có quyền và không được tự nhận mình là đối tác, nhân viên của Công Ty, không được phép đưa ra các tuyên bố, phát ngôn hoặc thực hiện bất kỳ hành động nào nhân danh và đại diện cho Công Ty. Mọi quan hệ giữa Đại Diện Độc Lập và Công Ty được điều chỉnh hoàn toàn bởi Quy Tắc Hoạt Động này. Bất kỳ vi phạm nào của Đại Diện Độc Lập đối với điều khoản này đều bị xem là vi phạm nghiêm trọng Quy Tắc Hoạt Động.



**7.2. Đại Diện Độc Lập chịu mọi chi phí phát sinh từ hoạt động kinh doanh của mình**

Vì Đại Diện Độc Lập không phải là nhân viên của Công Ty nên mọi chi phí phát sinh trong việc phát triển kinh doanh của Đại Diện Độc Lập là chi phí của chính Đại Diện Độc Lập. Đại Diện Độc Lập không được quyền yêu cầu Công Ty hoàn trả các chi phí đó.

**7.3. Đại Diện Độc Lập không được hưởng các chế độ dành cho nhân viên của Công Ty**

Công Ty không có trách nhiệm thanh toán cho Đại Diện Độc Lập bất kỳ lợi ích nào áp dụng cho nhân viên của Công Ty. Đại Diện Độc Lập tự chịu trách nhiệm về trách nhiệm pháp lý, sức khỏe, thương tật và bảo hiểm của mình, v.v.

**7.4. Không độc quyền**

Đại Diện Độc Lập không phải là người có quyền duy nhất trong việc tiếp thị và quảng bá Sản Phẩm của Công Ty. Việc tiếp thị và bán Sản Phẩm không bị giới hạn bởi khoảng cách địa lý, có thể thực hiện ở bất kỳ quốc gia nào miễn là Công Ty có quyền bán Sản Phẩm ở khu vực, vùng lãnh thổ hoặc quốc gia đó.

**7.5. Điều khoản không cạnh tranh trong 60 ngày**

Nếu Đại Diện Độc Lập tìm được một Khách Hàng/Đại Diện Độc Lập tiềm năng và người này đã ký vào bất kỳ văn bản/tài liệu nào chứng minh rằng Đại Diện Độc Lập đã cố gắng, dù thành công hay không thành công, trong việc giới thiệu Khách Hàng/Đại Diện Độc Lập tiềm năng đó thì trong vòng sáu mươi (60) ngày kể từ ngày ký văn bản/tài liệu đó, Khách Hàng/Đại Diện Độc Lập tiềm năng sẽ không được đăng ký dưới sự giới thiệu của bất kỳ Đại Diện Độc Lập nào khác, việc đăng ký dưới sự bảo trợ của một Đại Diện Độc Lập khác chỉ có thể được thực hiện sau thời hạn sáu mươi (60) ngày này. Công Ty có quyền đình chỉ, chấm dứt đối với bất kỳ hành động nào vi phạm Điều 7.5 này.

**7.6. Làm việc với đối thủ cạnh tranh**

Đại Diện Độc Lập không được giới thiệu, lôi kéo hoặc hỗ trợ người khác giới thiệu Đại Diện Độc Lập khác hoặc bất kỳ người nào tham gia vào mạng lưới của bất kỳ doanh nghiệp bán hàng đa cấp nào khác. Ngoài ra, Đại Diện Độc Lập không được thực hiện bất kỳ hành động nào mà biết rằng việc tham gia vào hành động đó có thể khiến một Đại Diện Độc Lập khác hoặc bất kỳ người nào được giới thiệu vào doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác.

7.7. Đại Diện Độc Lập bị nghiêm cấm quảng cáo bất kỳ sản phẩm và/hoặc chương trình kinh doanh nào cạnh tranh với Công Ty.

7.8. Đại Diện Độc Lập không được yêu cầu bất kỳ người nào tham gia vào doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác hoặc tham gia bán sản phẩm của bất kỳ doanh nghiệp bán hàng đa cấp nào khác.

7.9. Việc vi phạm bất kỳ phần nào của Điều 7 này bị xem là vi phạm nghiêm trọng Quy Tắc Hoạt Động và có thể dẫn đến việc tạm đình chỉ ngay lập tức hoặc thậm chí chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của Đại Diện Độc Lập vi phạm.

**ĐIỀU 8. HOA HỒNG**

**8.1. Điều kiện nhận Hoa Hồng**

**8.1.1.** Đại Diện Độc Lập cần tích cực phát triển hoạt động kinh doanh của mình để có thể nhận hoa hồng, tiền thưởng, khuyến mại và các lợi ích kinh tế khác bằng tiền (sau đây gọi tắt là “**Hoa Hồng**”) theo Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty.

**8.1.2.** Hoa Hồng CHỈ được trả dựa trên việc bán Sản phẩm của Công Ty. Không có khoản Hoa hồng nào được trả cho việc giới thiệu Đại Diện Độc Lập khác và/hoặc Khách Hàng.

**8.2. Thanh toán Hoa Hồng**

- 8.2.1.** Công Ty sẽ thanh toán hoa hồng, tiền thưởng, khuyến mại hoặc lợi ích kinh tế khác bằng tiền cho Đại Diện Độc Lập bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng, sau khi đã khấu trừ thuế thu nhập cá nhân của Đại Diện Độc Lập theo quy định của pháp luật.
- 8.2.2.** Hoa Hồng được tính hàng tuần bắt đầu từ 23:01 ngày thứ Sáu tuần này cho đến 22:59 ngày thứ Sáu của tuần kế tiếp. Tuy nhiên, việc tính toán Hoa Hồng chỉ được tính hàng ngày vào cuối mỗi ngày từ thứ Hai đến thứ Sáu. Tất cả các giao dịch hoặc Điểm Doanh Số được tích lũy của bất kỳ Đại Diện Độc Lập nào trong thứ Bảy và Chủ Nhật sẽ được xem là được tích lũy vào thứ Hai tuần sau. Các hoa hồng, tiền thưởng sẽ được chi trả như sau:
- (a) Hoa Hồng Theo Bước sẽ được trả cho Đại Diện Độc Lập vào thứ Ba của tuần tiếp theo.
  - (b) Hoa Hồng Bán Hàng Lặp Lại sẽ được trả cho Đại Diện Độc Lập vào thứ Tư của tuần tiếp theo.
- 8.2.3.** Nếu Đại Diện Độc Lập chưa nhận được Hoa Hồng sau ngày được đề cập trên, Đại Diện Độc Lập nên liên hệ với Bộ phận dịch vụ khách hàng của Công Ty để kiểm tra.

### **8.3. Hoa Hồng chưa được nhận**

Hoa Hồng chưa được nhận do Đại Diện Độc Lập cung cấp thông tin ngân hàng không chính xác hoặc bất kỳ vấn đề nào khác mà ngân hàng không chấp nhận thanh toán sẽ được khắc phục nhanh nhất có thể. Tất cả các khoản phí xử lý nếu Đại Diện Độc Lập cung cấp thông tin ngân hàng không chính xác sẽ được khấu trừ từ số dư mà Công Ty còn nợ Đại Diện Độc Lập.

### **8.4. Khấu trừ Hoa Hồng trong trường hợp trả lại Sản Phẩm**

- 8.4.1.** Đại Diện Độc Lập nhận Hoa Hồng theo Kế Hoạch Trả Thưởng dựa trên doanh số bán hàng thực tế của Sản Phẩm cho Khách Hàng. Khi một Sản Phẩm được trả lại cho Công Ty để được hoàn lại tiền hoặc được Công Ty mua lại hoặc giao dịch không được hoàn thành vì bất kỳ lý do nào thì các khoản Hoa Hồng được tính cho Sản Phẩm được mua lại hoặc giao dịch không thành công đó sẽ được khấu trừ trong tuần hoa hồng mà việc mua lại diễn ra, và tiếp tục khấu trừ trong mỗi tuần hoa hồng sau đó cho đến khi thu hồi Hoa Hồng đầy đủ từ những Đại Diện Độc Lập đã nhận Hoa Hồng cho việc bán Sản Phẩm được hoàn lại hoặc mua lại đó.
- 8.4.2.** Ngoài ra, nếu Công Ty đã trả Hoa Hồng cho một Đại Diện Độc Lập cho Sản Phẩm được trả lại, Công Ty có quyền yêu cầu Đại Diện Độc Lập hoàn trả Hoa Hồng nói trên và Đại Diện Độc Lập có nghĩa vụ hoàn trả Hoa Hồng đó cho Công Ty.

## **ĐIỀU 9. CHUYỂN GIAO QUYỀN**

### **9.1. Chết**

Đại Diện Độc Lập có quyền chỉ định một người để Công Ty chuyển giao Mã Số Đại Diện Độc Lập của người đó khi họ qua đời. Đại Diện Độc Lập luôn có quyền thay đổi người được chỉ định nhận chuyển giao bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho Công Ty. Nếu Đại Diện Độc Lập không chỉ định bất kỳ người nào trong suốt cuộc đời của mình, thì Công Ty sẽ xem xét theo quy định về thừa kế theo pháp luật Việt Nam (“**Người Thừa Kế**”):

- 9.1.1.** Nếu Người Thừa Kế là một Đại Diện Độc Lập và họ lựa chọn tiếp quản Mã Số Đại Diện Độc Lập của Đại Diện Độc Lập trước thì Đại Diện Độc Lập đó sẽ phải từ bỏ vai trò là Đại Diện Độc Lập của mình, sau đó thực hiện thủ tục tiếp quản và nộp bản sao chứng thực giấy chứng tử của Đại Diện Độc Lập để Công Ty thực hiện việc chuyển giao.
- 9.1.2.** Nếu Người Thừa Kế không phải là Đại Diện Độc Lập, thì Người Thừa Kế nộp bản sao chứng thực giấy chứng tử của Đại Diện Độc Lập, đồng thời phải thỏa mãn điều kiện trở thành Đại Diện Độc Lập theo Điều 2.1 nêu trên và phải thực hiện các thủ tục để trở thành Đại Diện Độc Lập.

- 9.1.3.** Sau đó, Người Thừa Kế sẽ được tiếp quản Mã Số Đại Diện Độc Lập của Đại Diện Độc Lập trước và được hưởng tất cả các khoản Hoa Hồng được tích lũy sau đó và tất cả các quyền, và/hoặc chịu mọi nghĩa vụ với tư cách là một Đại Diện Độc Lập của Công Ty.
- 9.1.4.** Nếu Đại Diện Độc Lập không chỉ định bất kỳ người nào trong suốt cuộc đời của mình, không có người thừa kế theo quy định của pháp luật hoặc người thừa kế không chấp nhận việc nhận thừa kế, thì Mã Số Đại Diện Độc Lập của họ sẽ bị chấm dứt ngay lập tức khi người đó chết.
- 9.1.5.** Bất kỳ sự vượt tuyến nào do hậu quả của việc chuyển giao Mã Số Đại Diện Độc Lập theo khoản này sẽ không bị coi là vi phạm Quy Tắc Hoạt Động.

## **9.2. Chấm dứt quan hệ hợp tác**

Nếu hai (02) người trở lên cùng đăng ký tham gia một vai trò Đại Diện Độc Lập, họ sẽ được coi là đối tác theo Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Quy Tắc Hoạt Động. Trong trường hợp quan hệ hợp tác bị chấm dứt, các bên cần có một thoả thuận hợp lệ và có hiệu lực pháp luật về việc phân chia Mã Số Đại Diện Độc Lập của họ. Công Ty sẽ giải quyết dựa trên văn bản thoả thuận này.

## **9.3. Kết hôn và ly hôn**

### **9.3.1. Kết hôn**

- (a) Trong trường hợp hai (02) Đại Diện Độc Lập thuộc các tuyến giới thiệu riêng rẽ kết hôn với nhau, họ có thể tiếp tục duy trì Mã Số Đại Diện Độc Lập của riêng mình hoặc hợp nhất Mã Số Đại Diện Độc Lập của họ thành một.
- (b) Trường hợp hợp nhất Mã Số Đại Diện Độc Lập:
- (i) Một trong hai Đại Diện Độc Lập sẽ phải từ bỏ vai trò Đại Diện Độc Lập trong vòng bốn mươi lăm (45) ngày kể từ ngày kết hôn.
- (ii) Công Ty sẽ thực hiện thủ tục chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp theo quy định tại Điều 18, 19, 20 và 21 của Quy Tắc Hoạt Động này. Toàn bộ hệ thống Tuyến Dưới của người chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp sẽ được chuyển lên Tuyến Trên trực tiếp của Đại Diện Độc Lập đó.

### **9.3.2. Ly hôn**

Trong trường hợp vợ chồng lựa chọn cách hợp nhất Mã Số Đại Diện Độc Lập của họ, nếu sau đó hai (02) người này ly hôn hoặc ly thân, Công Ty sẽ tiếp tục chi trả Hoa Hồng như trước khi họ ly hôn hoặc ly thân cho đến khi nhận được thông báo bằng văn bản được ký bởi các bên kèm theo quyết định của tòa án quy định cụ thể về cách thức chi trả Hoa Hồng trong tương lai.

## **ĐIỀU 10. THÔNG TIN ĐỘC QUYỀN**

### **10.1. Thông tin mật**

- 10.1.1.** Trong thời hạn của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Công Ty có thể cung cấp cho Đại Diện Độc Lập các thông tin mật, bao gồm nhưng không giới hạn, các báo cáo về Phả Hệ và Tuyến Dưới, danh sách Khách Hàng, thông tin Khách Hàng do Công Ty phát triển hoặc do Đại Diện Độc Lập phát triển cho và thay mặt cho Công Ty (bao gồm nhưng không giới hạn, dữ liệu tín dụng, hồ sơ Khách Hàng và Đại Diện Độc Lập, và thông tin mua Sản Phẩm), danh sách Đại Diện Độc Lập, thông tin nhà sản xuất và nhà cung cấp, báo cáo kinh doanh, báo cáo về Hoa Hồng hoặc bán hàng, và các thông tin tài chính và kinh doanh khác mà Công Ty xác định là thông tin mật. Tất cả các thông tin đó (dù dưới dạng văn bản hay dạng điện tử) là thông tin độc quyền và bảo mật của Công Ty và được cung cấp cho Đại Diện Độc Lập theo cách bảo mật nghiêm ngặt nhất trên cơ sở “cần biết” để chỉ sử dụng cho việc kinh doanh của Đại Diện Độc Lập với Công Ty.

**10.1.2.** Đại Diện Độc Lập phải nỗ lực tối đa trong việc giữ bí mật các thông tin đó và không được tiết lộ bất kỳ thông tin nào cho bất kỳ bên thứ ba nào, hoặc trực tiếp hoặc gián tiếp sử dụng thông tin đó cho bất kỳ hoạt động nào không phải của/không liên quan đến Công Ty trong quá trình làm Đại Diện Độc Lập và kể cả sau đó. Đại Diện Độc Lập không được sử dụng thông tin để cạnh tranh với Công Ty hoặc nhằm bất kỳ mục đích nào khác ngoài việc quảng bá các chương trình và Sản Phẩm của Công Ty. Căn cứ theo các trường hợp hết hạn, không gia hạn hoặc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Đại Diện Độc Lập phải ngừng sử dụng các thông tin mật đó và nhanh chóng trả lại mọi thông tin mật cho Công Ty.

#### **10.2. Báo cáo trực tuyến và điện thoại**

Theo yêu cầu của Đại Diện Độc Lập, Công Ty có thể cung cấp cho Đại Diện Độc Lập các thông tin như báo cáo trực tuyến hoặc điện thoại về hoạt động Tuyến Dưới, bao gồm nhưng không giới hạn, doanh số bán hàng cá nhân và doanh số bán hàng nhóm (hoặc bất kỳ phần nội dung nào trong đó), và hoạt động giới thiệu của Tuyến Dưới. Tuy nhiên, vì nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm nhưng không giới hạn, khả năng xảy ra lỗi con người và máy móc; lỗi công nghệ thông tin; tính chính xác, đầy đủ và kịp thời của các đơn hàng; việc từ chối thanh toán bằng thẻ tín dụng và séc điện tử; Sản Phẩm được trả lại; và phí bồi hoàn thẻ tín dụng và séc điện tử; thông tin và/hoặc tính chính xác, trọn vẹn, đầy đủ, kịp thời của thông tin không được đảm bảo bởi Công Ty hoặc bất kỳ người nào tạo hoặc truyền thông tin.

#### **10.3. Sử dụng tên, logo, hoặc tên thương mại, v.v. của Công Ty**

**10.3.1.** Tên, logo, tên thương mại, nhãn hiệu của Công Ty, tên Sản Phẩm, tài liệu quảng cáo, catalog, tài liệu bán hàng, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và buổi đào tạo bán hàng, tài liệu, tài liệu âm thanh hoặc video, bài thuyết trình hoặc sự kiện là tài sản được bảo vệ bản quyền của Công Ty trên toàn thế giới và Công Ty giữ quyền sở hữu hoặc giấy phép độc quyền đối với toàn bộ nội dung.

**10.3.2.** Trong mọi trường hợp, Đại Diện Độc Lập không được sao chép hoặc phát hành riêng các phiên bản được sao chép từ các tài liệu nêu trên. Đại Diện Độc Lập không được sử dụng tên, logo, tên thương mại, nhãn hiệu, tên chương trình của Công Ty hoặc tên Sản Phẩm dưới bất kỳ cách thức hoặc hình thức nào.

**10.3.3.** Công Ty bảo lưu việc bảo hộ tên. Bên cạnh các quy định pháp luật về sở hữu trí tuệ có liên quan, các tên sau đây cũng được bảo hộ và hạn chế sử dụng bởi Đại Diện Độc Lập trong các hoạt động của Đại Diện Độc Lập: QI Ltd, QI Holdings Ltd, QI, QuestNet Ltd, QNet Ltd, GoldQuest International Ltd, Quest Vacation International Ltd, QVI, Gold, Gold Team, GQI, V-Team, The V, VTI, Bank, Gold Rush, Legal, GITA, RYTHM, R. Y. T.H.M. hoặc RYTHM Asia, Prana Resort, JR Mayer Collection, Qatana, Amezcua Wellness, Cimier, Qplus, Q-Shoppe, QuEX, Bonvo, Q Lifestyle, Vijayaratnam Foundation, Copy Quest và tất cả tên khác của các công ty thuộc Tập Đoàn QI. Những tên này cũng bị cấm sử dụng bởi các Đại Diện Độc Lập liên quan đến hoạt động kinh doanh của Đại Diện Độc Lập trên trang web cá nhân và/hoặc địa chỉ email của họ.

#### **10.4. Giới hạn bản quyền**

**10.4.1.** Đối với các Sản Phẩm mua từ Công Ty, Đại Diện Độc Lập phải tuân thủ tất cả các hạn chế sử dụng và bảo vệ bản quyền của nhà sản xuất.

**10.4.2.** Nếu không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công Ty, Đại Diện Độc Lập không được thu hình và/hoặc thu âm các cuộc họp, hội nghị và/hoặc buổi đào tạo của Công Ty hoặc bất kỳ bài phát biểu nào (bao gồm cả các cuộc gọi hội nghị) trong các cuộc họp, hội nghị và/hoặc buổi đào tạo của Công Ty.

#### **10.5. Bảo mật thông tin đối tác**

Mối quan hệ kinh doanh của Công Ty với các đối tác, nhà sản xuất và nhà cung cấp là bảo mật. Đại Diện Độc Lập không được liên lạc, trực tiếp hay gián tiếp, hoặc nói chuyện, hoặc giao tiếp với bất kỳ nhà cung cấp hay nhà sản xuất nào của Công Ty ngoại trừ các sự kiện do Công Ty tài trợ mà nhà cung cấp hoặc nhà sản xuất có mặt theo yêu cầu của Công Ty.

## **ĐIỀU 11. THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP**

### **11.1. Tài liệu quảng bá và quảng cáo**

**11.1.1.** Chỉ các tài liệu quảng bá và quảng cáo được Công Ty phát hành hoặc phê duyệt bằng văn bản mới có thể sử dụng để quảng cáo hoặc quảng bá cho hoạt động kinh doanh của Đại Diện Độc Lập hoặc để bán Sản Phẩm của Công Ty. Đại Diện Độc Lập không được quyền sao chép, in lại hoặc cá nhân hóa mà không có sự đồng ý bằng văn bản của Công Ty.

**11.1.2.** Tất cả các mặt hàng khuyến mại mang tên hoặc logo Công Ty chỉ được mua từ Công Ty trừ khi có sự cho phép trước bằng văn bản từ Công Ty.

**11.1.3.** Đại Diện Độc Lập có thể ghi tên, địa chỉ, danh hiệu Đại Diện Độc Lập, số điện thoại và Mã Số Đại Diện Độc Lập lên bất kỳ tài liệu quảng cáo nào mà Công Ty đã phê duyệt hoặc bán cho Đại Diện Độc Lập.

### **11.2. Tuyên bố về thu nhập**

Đại Diện Độc Lập không được đưa ra bất kỳ dự đoán hoặc bảo đảm về thu nhập nào, bao gồm những dự đoán chỉ dựa trên toán học hoặc những “dự báo lý tưởng” theo Kế Hoạch Trả Thưởng cho Đại Diện Độc Lập tiềm năng. Đại Diện Độc Lập không được đưa ra tuyên bố về thu nhập của chính mình như là sự đảm bảo thành công cho người khác, vì thành công và thu nhập của mỗi người phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau.

### **11.3. Chức danh của Đại Diện Độc Lập**

Đại Diện Độc Lập chỉ được thể hiện mình là “một Đại Diện Độc Lập của Công Ty” và có thể đề cập đến cấp bậc liên quan mà Đại Diện Độc Lập đạt được tại một thời điểm cụ thể, ví dụ: Đại Diện Độc Lập Ngôi Sao Vàng.

### **11.4. Văn phòng phẩm và danh thiếp**

**11.4.1.** Chỉ những biểu tượng và nội dung được Công Ty phê duyệt mới được phép sử dụng.

**11.4.2.** Trừ khi có sự chấp thuận trước của bộ phận pháp lý của Công Ty, Đại Diện Độc Lập không được phép “tạo” văn phòng phẩm, danh thiếp hoặc biểu tượng tên của riêng họ chứa đựng tên thương mại hoặc nhãn hiệu của Công Ty.

**11.4.3.** Đại Diện Độc Lập không được phép chèn địa chỉ, số điện thoại liên lạc hoặc email của bất kỳ văn phòng nào của Công Ty hoặc các công ty liên kết nào của Công Ty trong danh thiếp, văn phòng phẩm hoặc biểu tượng tên của Đại Diện Độc Lập.

### **11.5. Quảng cáo điện tử**

Đại Diện Độc Lập không được quảng cáo hoặc quảng bá hoạt động kinh doanh, Sản Phẩm hoặc Kế Hoạch Tiếp Thị của Công Ty hoặc sử dụng tên của Công Ty trên bất kỳ phương tiện công cộng nào bao gồm các phương tiện điện tử hoặc truyền tải điện tử, trên Internet qua các website hoặc theo cách thức khác mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của bộ phận pháp lý của Công Ty. Khi có được sự chấp thuận đó, Đại Diện Độc Lập phải tuân thủ Chính sách truyền thông xã hội. Nghiêm cấm việc gửi thư rác và sử dụng các hệ thống quay số điện thoại tự động. Việc vi phạm Điều 11.5 này được xem là một vi phạm nghiêm trọng đối với Quy Tắc Hoạt Động và có thể dẫn đến việc đình chỉ ngay lập tức đối với Đại Diện Độc Lập có hành vi vi phạm.

### **11.6. Danh bạ điện thoại**

Đại Diện Độc Lập không được phép sử dụng tên thương mại của Công Ty trong việc quảng cáo số điện thoại và số viễn thông của mình trên các tài liệu không phải do Công Ty sản

xuất và không được Công Ty phê duyệt mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của bộ phận pháp lý của Công Ty.

#### 11.7. **Phỏng vấn truyền thông**

Đại Diện Độc Lập bị nghiêm cấm tham gia các cuộc phỏng vấn trên đài, truyền hình, báo chí hoặc tạp chí hoặc sử dụng sự xuất hiện công khai, các buổi diễn thuyết trước công chúng hoặc thực hiện bất kỳ hình thức tuyên bố nào với công chúng để quảng cáo về Công Ty, Sản Phẩm hoặc hoạt động kinh doanh Công Ty mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công Ty. Tất cả các câu hỏi trên phương tiện truyền thông đều cần được gửi đến Phòng Quan hệ Doanh nghiệp thuộc Văn phòng Hồng Kông của Công Ty.

#### 11.8. **Xác nhận**

Không có sự xác nhận nào của một nhân viên Công Ty hoặc quản trị viên Công Ty hoặc bên thứ ba có hiệu lực, trừ khi được thể hiện rõ ràng trong các tài liệu và truyền thông của Công Ty. Trường hợp, các cơ quan quản lý quốc gia, liên bang và tiểu bang không phê duyệt hoặc xác nhận các chương trình bán hàng trực tiếp thì Đại Diện Độc Lập không được tuyên bố hoặc hàm ý, một cách trực tiếp hay gián tiếp, rằng các chương trình và Sản Phẩm của Công Ty đã được chấp thuận hoặc xác nhận bởi bất kỳ quốc gia hoặc cơ quan chính phủ nào.

#### 11.9. **Giao tiếp độc lập**

Đại Diện Độc Lập được khuyến khích cung cấp thông tin và hướng dẫn các Tuyên Dưới của mình. Tuy nhiên, Đại Diện Độc Lập phải xác định và phân biệt việc giao tiếp mang tính cá nhân của họ và việc giao tiếp mang tính chính thức của Công Ty khi giao tiếp với các Tuyên Dưới của mình.

#### 11.10. **Trung bày Sản Phẩm của Công Ty**

**11.10.1.** Tính toàn vẹn của Kế Hoạch Trả Thưởng được xây dựng dựa trên phương thức bán hàng trực tiếp. Đại Diện Độc Lập sẽ không cố ý bán bất kỳ Sản Phẩm nào, hoặc trưng bày bất kỳ Sản Phẩm, tên Công Ty, nhãn hiệu, tư liệu hoặc tài liệu quảng cáo nào tại bất kỳ cửa hàng bán lẻ nào, bao gồm nhưng không giới hạn, siêu thị hoặc cửa hàng thực phẩm, chợ hoặc buổi hội họp, nhà hàng, quán bar hoặc câu lạc bộ đêm cố định hoặc bất kỳ cơ sở, cửa hàng tiện lợi hoặc trạm xăng nào tương tự như vậy. Việc miễn trừ đối với quy định này phải được sự chấp thuận bằng văn bản của bộ phận pháp lý của Công Ty.

**11.10.2.** Đại Diện Độc Lập có thể quảng bá Kế Hoạch Trả Thưởng tại văn phòng, hội chợ và triển lãm thương mại của họ với điều kiện là không được trình bày hoặc trưng bày bất kỳ kế hoạch nào khác liên quan đến bất kỳ công ty bán hàng trực tiếp hoặc công ty kinh doanh theo mạng lưới nào.

#### 11.11. **Tuyên bố về Sản Phẩm**

Đại Diện Độc Lập sẽ không đưa ra tuyên bố, trình bày hoặc bảo đảm nào liên quan đến bất kỳ Sản Phẩm nào của Công Ty, trừ những nội dung đã được Công Ty chấp thuận trước bằng văn bản hoặc được nêu trong các tài liệu chính thức của Công Ty, ví dụ như Quy Tắc Hoạt Động.

#### 11.12. **Fax và thư rác**

Việc gửi fax và thư điện tử không được sự cho phép của người nhận (thư rác) bị nghiêm cấm.

#### 11.13. **Lưu trữ hồ sơ**

Công Ty khuyến khích tất cả Đại Diện Độc Lập lưu giữ đầy đủ và chính xác tài liệu của tất cả các giao dịch kinh doanh của họ.

#### 11.14. **Tuân thủ pháp luật**

Bất kỳ công cụ hoặc kỹ thuật thuyết trình nào được Đại Diện Độc Lập sử dụng khi quảng bá hoạt động kinh doanh, Sản Phẩm và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty đều phải nằm trong phạm vi quyền của Đại Diện Độc Lập theo quy định pháp luật. Đại Diện Độc Lập có trách nhiệm đảm bảo rằng mọi tuyên bố hoặc kỹ thuật trình bày được thực hiện đều được cho phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật trên thực tế. Trong trường hợp tại một địa điểm nhất định yêu cầu phải có một giấy phép đặc biệt hoặc bằng cấp chuyên nghiệp để có thể đưa ra tuyên bố hoặc thực hiện việc trình bày hoặc tiến hành kinh doanh thì Đại Diện Độc Lập có trách nhiệm đảm bảo giấy phép, bằng cấp hoặc sự cho phép cần thiết đó.

#### **11.15. Thỏa thuận bồi thường**

Mỗi và mọi Đại Diện Độc Lập sẽ bảo đảm và giữ cho Công Ty, các cổ đông/thành viên, giám đốc, nhân viên và đại lý của Công Ty khỏi mọi khiếu nại, yêu cầu, trách nhiệm, tổn thất hoặc chi phí, bao gồm nhưng không giới hạn, chi phí tòa án và phí luật sư nếu phát sinh yêu cầu đòi chi phí từ Công Ty, các cổ đông/thành viên, giám đốc, nhân viên và/hoặc đại lý của Công Ty, chi phí tòa án và phí luật sư mà Công Ty, các cổ đông/thành viên, giám đốc, nhân viên và/hoặc đại lý của Công Ty phải chịu, trực tiếp hoặc gián tiếp phát sinh từ hoặc theo bất kỳ cách nào liên quan đến hoặc có mối quan hệ với (các) vấn đề bị cáo buộc Đại Diện Độc Lập như sau:

**11.15.1.** Các hoạt động với tư cách Đại Diện Độc Lập;

**11.15.2.** Việc vi phạm các điều khoản của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp;

**11.15.3.** Việc vi phạm hoặc việc không tuân thủ bất kỳ quy định pháp luật hoặc quy tắc hiện hành nào.

### **ĐIỀU 12. CÁC ĐIỀU KHOẢN CHUNG**

#### **12.1. Quy định cấm đối với nhân viên Công Ty và chuyển đổi vai trò từ Đại Diện Độc Lập sang nhân viên Công Ty**

**12.1.1.** Nhân viên của Công Ty và các thành viên gia đình trực tiếp của họ (ví dụ: vợ/chồng, cha, mẹ, anh, chị, em, v.v.) – những người cư trú cùng một hộ gia đình với nhân viên của Công Ty bị cấm tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty. Việc vi phạm chính sách này bị coi là nghiêm trọng và có thể dẫn đến việc sa thải nhân viên và chuyển toàn bộ mạng lưới của nhân viên đó thành của Công Ty.

**12.1.2.** Đại Diện Độc Lập có thể được chuyển sang một vị trí được trả công của Công Ty hoặc được Công Ty tuyển làm nhân viên.

#### **12.2. Giới hạn trách nhiệm**

**12.2.1.** Đại Diện Độc Lập đồng ý và thừa nhận rằng mình đang sử dụng các website, dịch vụ, phần mềm, chức năng, thông tin, ứng dụng và công cụ của Công Ty (sau đây gọi chung là “**Dịch Vụ**”) và tự chịu rủi ro từ việc sử dụng đó, và rằng Dịch Vụ được cung cấp bởi hệ thống sẵn có mà không có bất kỳ sự bảo đảm dưới bất kỳ hình thức nào, bao gồm cả sự bảo đảm về việc Dịch Vụ sẽ được cung cấp một cách không gián đoạn và liên tục mọi lúc.

**12.2.2.** Trong phạm vi tối đa được pháp luật cho phép, Công Ty sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại, tổn thất nào, các tổn thất này có thể là về lợi nhuận, các thiệt hại trực tiếp, gián tiếp hoặc bất kỳ tổn thất và/hoặc thiệt hại nào khác phát sinh đối với hoặc chịu bởi Đại Diện Độc Lập là kết quả của:

(a) Việc vi phạm của Đại Diện Độc Lập khác đối với Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của người đó, bất kỳ điều khoản hoặc điều kiện nào của Quy Tắc Hoạt Động, và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng;

(b) Hoạt động kinh doanh của những Đại Diện Độc Lập khác;

- (c) Bất kỳ thông tin hoặc dữ liệu nào do Công Ty cung cấp một cách thiếu cẩn trọng, sai sót hoặc không chính xác;
- (d) Việc Công Ty không lưu trữ đầy đủ và chính xác hồ sơ giao dịch kinh doanh của Đại Diện Độc Lập;
- (e) Bất kỳ lỗi hệ thống, lỗi máy chủ hoặc lỗi kết nối nào, sự vi phạm an ninh, lỗi, giả mạo, can thiệp trái phép, gian lận, tẩy xóa, khuyết điểm, thiếu sót, gián đoạn, chậm trễ trong hoạt động hoặc truyền phát, vi-rút máy tính, lỗi lập trình hoặc mã độc, mã phá hoại khác, phần mềm hoặc chuỗi lệnh, hoặc bất kỳ sự cố kỹ thuật hoặc sự cố nào khác;
- (f) Việc truy cập, sử dụng hoặc không có khả năng truy cập hoặc sử dụng Dịch Vụ của Đại Diện Độc Lập;
- (g) Thiếu sót của Công Ty trong việc cung cấp bất kỳ thông tin hoặc dữ liệu cần thiết nào cho Đại Diện Độc Lập để Đại Diện Độc Lập thực hiện việc kinh doanh của họ, bao gồm nhưng không giới hạn, việc tiếp thị và quảng bá Sản Phẩm của Công Ty và/hoặc giới thiệu các Khách Hàng/Đại Diện Độc Lập cho Công Ty; và
- (h) Bất kể Công Ty đã được tư vấn hoặc phải biết về khả năng xảy ra những tổn thất và/hoặc thiệt hại đó.

### 12.3. Bất khả kháng

**12.3.1.** Khi một bên không thể thực hiện một phần hoặc toàn bộ các nghĩa vụ được quy định trong Quy Tắc Hoạt Động, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và các tài liệu liên quan theo các điều khoản đã thỏa thuận do hậu quả trực tiếp của một sự kiện không lường trước được và không thể ngăn chặn hoặc tránh được việc xảy ra và hậu quả của sự kiện đó, như đình công, những khó khăn/trở ngại trong lao động; hỏa hoạn, lũ lụt, động đất, hoặc các thiên tai khác; chiến tranh; lệnh, quyết định của nhà nước; các vấn đề công nghệ thông tin (bao gồm phần cứng và phần mềm) phát sinh từ các lỗ hổng “zero-day” (lỗ hổng chưa được phát hiện) hoặc việc cắt giảm nguồn cung cấp thông thường của một bên (sau đây gọi là “**Sự Kiện Bất Khả Kháng**”), bên chịu ảnh hưởng bởi Sự Kiện Bất Khả Kháng đó (sau đây gọi là “**Bên Bị Trở Ngại**”) sẽ không bị xem là vi phạm nếu đáp ứng tất cả các điều kiện sau:

**12.3.2.** Sự Kiện Bất Khả Kháng là nguyên nhân trực tiếp gây ra việc ngừng trệ, trở ngại hoặc chậm trễ mà Bên Bị Trở Ngại gặp phải trong khi thực hiện các nghĩa vụ của mình;

**12.3.3.** Bên Bị Trở Ngại đã cố gắng tối đa một cách thiện chí để thực hiện các nghĩa vụ của mình và để giảm các tổn thất do Sự Kiện Bất Khả Kháng gây ra cho bên kia; và

**12.3.4.** Vào thời điểm xảy ra Sự Kiện Bất Khả Kháng, Bên Bị Trở Ngại lập tức thông báo cho bên kia bằng cách gửi các thông tin bằng văn bản về sự kiện đó trong vòng mười lăm (15) ngày kể từ khi xảy ra sự kiện, bao gồm cả bản tường trình các lý do khiến phải chậm trễ thực hiện toàn bộ hoặc thực hiện một phần nghĩa vụ của mình.

### 12.4. Sửa đổi

Công Ty có quyền sửa đổi Quy Tắc Hoạt Động, Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp, và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng bất cứ lúc nào thấy phù hợp mà không cần thông báo trước. Các nội dung sửa đổi sẽ được thông báo cho Đại Diện Độc Lập thông qua các ấn phẩm chính thức của Công Ty hoặc trang web của Công Ty tại <https://www.qnetvn.net/>. Các nội dung sửa đổi có hiệu lực và có tính ràng buộc khi được nộp và được sự chấp thuận của cơ quan có thẩm quyền. Trong trường hợp có bất kỳ mâu thuẫn nào giữa các tài liệu hoặc chính sách ban đầu và bất kỳ sửa đổi nào thì nội dung sửa đổi sẽ được ưu tiên áp dụng.

### 12.5. Chuyển nhượng/Đổi mới/Chuyển giao



**12.5.1.** Công Ty có thể chuyển nhượng, đổi mới hoặc chuyển giao toàn bộ hoặc một phần lợi ích, quyền và nghĩa vụ của mình theo Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp cho bên thứ ba vào bất kỳ thời điểm nào sau khi có sự đồng ý của Đại Diện Độc Lập. Đại Diện Độc Lập cam kết thực hiện và làm tất cả những việc theo yêu cầu của Công Ty để hoàn thiện và hoàn thành việc chuyển nhượng, đổi mới hoặc chuyển giao đó.

**12.5.2.** Trường hợp Đại Diện Độc Lập không đồng ý việc chuyển nhượng, đổi mới hoặc chuyển giao này, Đại Diện Độc Lập có thể gửi thông báo bằng văn bản yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp ít nhất mười (10) ngày kể từ ngày được thông báo về chuyển nhượng, đổi mới hoặc chuyển giao.

## **12.6. Điều khoản không từ bỏ**

**12.6.1.** Việc Công Ty không thực hiện bất kỳ quyền hạn nào theo Quy Tắc Hoạt Động hoặc không yêu cầu Đại Diện Độc Lập tuân thủ nghiêm ngặt bất kỳ nghĩa vụ hoặc điều khoản nào trong Quy Tắc Hoạt Động, và việc các bên có thói quen hoặc hành vi không đúng với Quy Tắc Hoạt Động sẽ không bị xem là việc Công Ty từ bỏ quyền của mình trong việc yêu cầu tuân thủ chính xác Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và/hoặc Quy Tắc Hoạt Động.

**12.6.2.** Việc Công Ty bỏ qua bất kỳ lỗi nào hay hành vi vi phạm nào của Đại Diện Độc Lập sẽ không ảnh hưởng hoặc làm suy yếu các quyền của Công Ty đối với bất kỳ lỗi nào hay hành vi vi phạm nào tiếp theo của Đại Diện Độc Lập; nó cũng không ảnh hưởng đến các quyền hoặc nghĩa vụ nào của bất kỳ Đại Diện Độc Lập nào khác. Việc Công Ty trì hoãn thực hiện hoặc không thực hiện bất kỳ quyền nào phát sinh từ một lỗi hay hành vi vi phạm của Đại Diện Độc Lập sẽ không ảnh hưởng hoặc làm suy yếu các quyền của Công Ty đối với lỗi hay hành vi vi phạm đó hoặc bất kỳ lỗi hay hành vi vi phạm nào tiếp theo hoặc trong tương lai. Việc điều chỉnh Quy Tắc Hoạt Động, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp có nội dung từ bỏ quyền của mình có hiệu lực khi được Công Ty đăng ký và chấp thuận bởi cơ quan thẩm quyền.

## **12.7. Luật điều chỉnh**

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng sẽ được điều chỉnh bởi pháp luật nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

## **12.8. Giải quyết tranh chấp**

**12.8.1.** Bất kỳ tranh chấp, tranh cãi hoặc yêu cầu nào phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng hoặc việc vi phạm, chấm dứt hoặc vô hiệu của các nội dung đó (sau đây gọi là “**Tranh Chấp**”) trước tiên sẽ được giải quyết một cách thiện chí giữa Đại Diện Độc Lập có liên quan và Công Ty.

**12.8.2.** Trường hợp Đại Diện Độc Lập và Công Ty không thể giải quyết Tranh Chấp theo phương thức thương lượng, đàm phán, Tranh Chấp sẽ được đưa ra giải quyết tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam) (“**VIAC**”). Ngôn ngữ trọng tài là tiếng Việt và địa điểm giải quyết tranh chấp là Tp. Hồ Chí Minh.

## **12.9. Toàn bộ Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng**

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng cùng nhau tạo thành bộ Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp hoàn chỉnh giữa Đại Diện Độc Lập và Công Ty.

## **12.10. Tính hiệu lực**

Tại bất kỳ thời điểm nào, nếu bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và/hoặc Quy Tắc Hoạt Động trở nên không phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam, không hợp lệ hoặc không thể thi hành dưới bất kỳ hình thức nào theo pháp luật Việt Nam, thì cũng không làm ảnh hưởng hoặc làm suy yếu tính hợp pháp, hiệu lực hoặc

khả năng thi hành của các điều khoản còn lại của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và/hoặc Quy Tắc Hoạt Động theo pháp luật Việt Nam, và cũng không làm ảnh hưởng hoặc làm suy yếu tính hợp pháp, hiệu lực hoặc khả năng thi hành của chính điều khoản đó theo pháp luật Việt Nam.

#### 12.11. Thông báo và liên lạc

Mọi thông báo, yêu cầu hoặc thông tin liên lạc khác được đưa ra hoặc thực hiện theo Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty cho Đại Diện Độc Lập phải được thể hiện bằng văn bản và được giao hoặc gửi đến bên liên quan tại địa chỉ hoặc địa chỉ email được biết cuối cùng của Đại Diện Độc Lập do Đại Diện Độc Lập chỉ định và được ghi trong hồ sơ.

Bất kỳ thông báo, yêu cầu hoặc thông tin liên lạc nào khác đến Công Ty sẽ được gửi hoặc giao đến Bộ phận tuân thủ mạng lưới của Công Ty tại văn phòng của Công Ty tại Việt Nam hoặc gửi email tới [vn.support@qnetvn.net](mailto:vn.support@qnetvn.net).

Bất kỳ thông báo, yêu cầu hoặc thông tin liên lạc nào khác được gửi đến bên liên quan sẽ được xem là đã được giao sau mười lăm (15) ngày kể từ ngày được đưa ra hoặc thực hiện; nếu ngày đó không phải là ngày làm việc tại nơi mà thông báo được gửi thì thông báo, yêu cầu hoặc thông tin liên lạc đó sẽ được xem là được gửi vào ngày làm việc tiếp theo tại địa điểm đó.

Trong trường hợp thông báo, yêu cầu hoặc thông tin liên lạc được gửi qua email, nó sẽ được coi là đã được bên kia nhận khi email vào đến máy chủ của người nhận mà không có bất kỳ tin nhắn nào gửi lại cho người gửi về việc email đó chưa được chuyển.

#### 12.12. Tiêu đề và Mục lục

Tiêu đề và Mục lục trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng được cung cấp chỉ để thuận tiện tra cứu và không phải là một phần của các tài liệu này. Các Tiêu đề và Mục lục không phải là cơ sở để giải thích hoặc xây dựng các tài liệu đó hoặc là bằng chứng về ý định của các bên.

#### 12.13. Ngôn ngữ

Quy Tắc Hoạt Động này được lập bằng tiếng Việt. Trường hợp Quy Tắc Hoạt Động được dịch sang tiếng nước ngoài, nếu có bất kỳ mâu thuẫn nào giữa bản tiếng Việt và bản dịch tiếng nước ngoài thì bản tiếng Việt sẽ được ưu tiên áp dụng.

### **ĐIỀU 13. QUY TRÌNH, THỦ TỤC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP, ĐÀO TẠO CƠ BẢN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP VÀ CẤP THỂ THÀNH VIÊN**

#### 13.1. Thủ tục đăng ký trở thành Đại Diện Độc Lập

**13.1.1.** Điền đầy đủ vào 02 bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp theo mẫu của Công Ty (Công Ty giữ 01 bản và Đại Diện Độc Lập giữ 01 bản).

**13.1.2.** Kèm theo các tài liệu sau đây:

- (a) 01 bản sao chứng minh nhân dân, Hộ chiếu hoặc Giấy tờ chứng thực cá nhân khác còn hiệu lực (bản sao chứng thực hoặc mang theo bản gốc để đối chiếu);
- (b) 01 bản sao tài liệu chứng minh thông tin về tài khoản ngân hàng cá nhân; và
- (c) 02 hình 3x4 cm.

**13.1.3.** Người tham gia bán hàng đa cấp sẽ chỉ trở thành Đại Diện Độc Lập nếu Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của họ được chấp thuận bởi Công Ty. Công Ty có quyền chấp nhận hoặc từ chối ký bất kỳ Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp nào theo quyết định riêng của mình.

## 13.2. Ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp

**13.2.1.** Sau khi hoàn thành Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và chuẩn bị đầy đủ các tài liệu được yêu cầu, người tham gia bán hàng đa cấp gửi hồ sơ đến trụ sở chính hoặc chi nhánh của Công Ty.

**13.2.2.** Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ đăng ký, Công Ty sẽ tiến hành kiểm duyệt hồ sơ:

- (a) Nếu hồ sơ chưa đầy đủ, hợp lệ, Công Ty sẽ yêu cầu người đăng ký tham gia sửa đổi, bổ sung hồ sơ; hoặc
- (b) Nếu hồ sơ đã đầy đủ, hợp lệ, Công Ty sẽ ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và gửi lại cho Đại Diện Độc Lập một (01) bản gốc Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp đã ký. Đồng thời, Công Ty sẽ cấp cho Đại Diện Độc Lập một Mã Số Đại Diện Độc Lập. Đại Diện Độc Lập sẽ thể hiện Mã Số Đại Diện Độc Lập của mình trong tất cả các đơn đặt hàng và thư từ liên lạc của mình với Công Ty.

### **Ghi chú:**

Ở giai đoạn này, Đại Diện Độc Lập chưa được phép thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới.

## 13.3. Quy trình Đào Tạo Cơ Bản

### **13.3.1. Thủ tục đăng ký tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản:**

- (a) **Bước 1:** Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được phê duyệt, ký kết, Công Ty sẽ gửi thông tin về thời gian tổ chức Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản qua tin nhắn điện thoại hoặc địa chỉ email của Đại Diện Độc Lập trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp. Đại Diện Độc Lập cũng có thể xem thông tin về thời gian tổ chức Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản được đăng tải trên website của Công Ty tại <https://www.qnetvn.net/> hoặc được niêm yết tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc địa điểm kinh doanh của Công Ty.
- (b) **Bước 2:** Sau khi nhận được thông tin về thời gian tổ chức Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, Đại Diện Độc Lập muốn tham gia vào Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản của Công Ty có thể đăng ký tham gia thông qua một trong các hình thức sau:
  - (i) Đăng ký qua địa chỉ email của Công Ty tại [vn.support@qnetvn.net](mailto:vn.support@qnetvn.net);
  - (ii) Gửi thư đăng ký qua đường bưu điện về trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc địa điểm kinh doanh của Công Ty; hoặc
  - (iii) Đăng ký trực tiếp tại trụ sở chính hoặc chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Công Ty (nếu có).

Nhằm mục đích phục vụ Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và hỗ trợ việc kinh doanh ban đầu, Đại Diện Độc Lập có thể tải miễn phí tài liệu hỗ trợ cho hoạt động trên website chính thức của Công Ty tại địa chỉ <https://www.qnetvn.net/>.

### **13.3.2. Tham gia học Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản:**

#### **(a) Bước 1: Kiểm tra thông tin trên hệ thống của Công Ty**

Trước khi vào lớp đào tạo, nhân viên Công Ty sẽ kiểm tra thông tin Đại Diện Độc Lập trên hệ thống của Công Ty.

- (i) Nếu Đại Diện Độc Lập đã có tên trong danh sách đăng ký tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, nhân viên Công Ty sẽ chấp nhận cho Đại Diện Độc Lập tham dự Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

(ii) Nếu Đại Diện Độc Lập chưa có tên trong danh sách đăng ký tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, nhân viên Công Ty sẽ hướng dẫn cho Đại Diện Độc Lập thực hiện thủ tục đăng ký tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

**(b) Bước 2: ký tên vào danh sách điểm danh**

Trước khi vào lớp, nhân viên Công Ty sẽ yêu cầu Đại Diện Độc Lập ký tên xác nhận vào danh sách điểm danh Đại Diện Độc Lập.

**(c) Bước 3: học chương trình đào tạo cơ bản**

Đại Diện Độc Lập học Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản của Công Ty gồm 6 chủ đề sau dưới sự đào tạo trực tiếp của Đào tạo viên của Công Ty:

STT	Nội dung đào tạo	Thời lượng
1.	Pháp luật về ngành bán hàng đa cấp	90 phút
2.	Chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp	90 phút
3.	Các nội dung cơ bản của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp	60 phút
4.	Các nội dung cơ bản của Quy Tắc Hoạt Động	90 phút
5.	Các nội dung cơ bản của Kế Hoạch Trả Thưởng	120 phút
6.	Cơ chế đánh giá việc hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản	30 phút

Sau buổi học sẽ có 30 phút để Đại Diện Độc Lập đặt câu hỏi liên quan đến các chủ đề của Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản. Sau đó, Đào tạo viên của Công Ty sẽ giải đáp các câu hỏi, thắc mắc của Đại Diện Độc Lập.

**13.3.3. Làm bài kiểm tra:**

- (i) Sau khi kết thúc nội dung đào tạo, Đại Diện Độc Lập được yêu cầu thực hiện phần kiểm tra kiến thức cuối chương trình tại lớp, gồm 20 câu trắc nghiệm trong thời gian 30 phút với sự giám sát của Đào tạo viên và nhân viên hỗ trợ lớp học.
- (ii) Đại Diện Độc Lập sẽ được phát đề kiểm tra và làm bài kiểm tra trên phiếu kiểm tra làm bài, thời gian làm bài là 30 phút được tính từ thời điểm Đào tạo viên phát xong đề cho toàn bộ Đại Diện Độc Lập và bắt đầu tính thời gian làm bài.
- (iii) Khi kết thúc thời gian kiểm tra 30 phút, Đại Diện Độc Lập nộp lại đề kiểm tra và phiếu làm bài cho Đào tạo viên. Nếu Đại Diện Độc Lập hoàn thành bài kiểm tra sớm hơn thời gian tối đa cho phép, Đại Diện Độc Lập có thể chủ động nộp cho Đào tạo viên.

**13.3.4. Đánh giá kết quả kiểm tra:**

Các Đào tạo viên được Công Ty chỉ định sẽ tiến hành chấm điểm. Đại Diện Độc Lập vượt qua bài kiểm tra nếu đạt từ 70% câu trả lời đúng trở lên. Trong trường hợp kết quả kiểm tra lần thứ nhất không đạt, Đại Diện Độc Lập có cơ hội tham gia làm bài kiểm tra lần thứ hai. Nếu kết quả lần kiểm tra thứ hai vẫn không đạt, Đại Diện Độc Lập phải học lại Chương trình đào tạo cơ bản của Công Ty.

**13.3.5. Cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản (“Chứng Chỉ Đào Tạo Cơ Bản”):**

Đại Diện Độc Lập đạt sẽ được cấp Chứng Chỉ Đào Tạo Cơ Bản trong thời hạn 05 ngày, kể từ ngày kết thúc Chương trình đào tạo cơ bản. Đại Diện Độc Lập nhận Chứng Chỉ Đào Tạo Cơ Bản trực tiếp tại trụ sở, chi nhánh của Công Ty hoặc qua đường bưu điện.

Đại Diện Độc Lập ký Bản cam kết bằng văn bản theo Mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp và nộp lại cho Công Ty để Công Ty tiến hành cấp Thẻ thành viên cho Đại Diện Độc Lập đó.

#### **13.4. Quy trình cấp Thẻ Thành Viên**

**13.4.1 Bước 1:** Trong thời hạn năm (05) ngày kể từ ngày cấp Chứng Chỉ Đào Tạo Cơ Bản và nhận được Bản cam kết theo Mẫu số 13 của Đại Diện Độc Lập, Công Ty sẽ cấp Thẻ thành viên cho Đại Diện Độc Lập;

**13.4.2 Bước 2:** Trong thời hạn 05 (năm) ngày sau khi có Thẻ thành viên, Công Ty sẽ liên hệ Đại Diện Độc Lập thông qua điện thoại hoặc email để thông báo cho Đại Diện Độc Lập nhận Thẻ. Đại Diện Độc Lập nhận Thẻ trực tiếp tại trụ sở Công Ty hoặc Công Ty sẽ gửi Thẻ thông qua đường bưu điện theo địa chỉ Đại Diện Độc Lập đã cung cấp.

### **ĐIỀU 14. ĐẶT HÀNG, THANH TOÁN, GIAO NHẬN VÀ GỬI HÀNG**

#### **14.1. Cách thức đặt hàng**

Tất cả các Đại Diện Độc Lập có thể đặt hàng trực tiếp tại Công Ty hoặc đặt hàng qua trang web <https://www.qnetvn.net/> hoặc đơn hàng có thể được gửi đến địa chỉ trụ sở Công Ty.

#### **14.2. Cách thức thanh toán**

**14.2.1.** Bằng tiền mặt hoặc thẻ ATM trực tiếp tại Công Ty; hoặc

**14.2.2.** Chuyển khoản đến tài khoản của Công Ty; hoặc

**14.2.3.** Thanh toán trực tuyến qua hệ thống đặt hàng trên trang web <https://www.qnetvn.net/>.

#### **14.3. Cách thức nhận hàng**

**14.3.1.** Nhận hàng trực tiếp tại Công Ty; hoặc

**14.3.2.** Nhận hàng tại nhà.

#### **14.4. Giao nhận hàng**

**14.4.1.** Công Ty sẽ giao các Sản Phẩm mà Đại Diện Độc Lập đã đặt hàng đến địa chỉ do Đại Diện Độc Lập cung cấp cho Công Ty vào thời điểm đặt hàng của Đại Diện Độc Lập.

**14.4.2.** Việc giao hàng sẽ được thực hiện trong thời gian sớm nhất sau khi đơn hàng của Đại Diện Độc Lập được chấp nhận, và trong mọi trường hợp, trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày Đại Diện Độc Lập thanh toán tiền mua hàng, Công Ty sẽ giao đầy đủ hàng hóa theo số tiền Đại Diện Độc Lập đã thanh toán. Việc giao hàng sẽ được thực hiện bằng cách chuyển phát nhanh hoặc các dịch vụ tương tự khác.

**14.4.3.** Trong trường hợp lần giao hàng đầu tiên không thành công vì bất kỳ lý do nào, thì tối đa hai (02) lần giao hàng/liên hệ với Đại Diện Độc Lập sẽ được thực hiện trong vòng mười (10) ngày sau lần giao hàng đầu tiên. Nếu vì bất kỳ lý do nào mà không thể giao hàng/liên hệ với Đại Diện Độc Lập thì Sản Phẩm mà Đại Diện Độc Lập đã đặt hàng được xem là không giao được.

**14.4.4.** Khi Sản Phẩm mà Đại Diện Độc Lập đã đặt hàng được xem là không giao được và được trả ngược lại cho Công Ty, Đại Diện Độc Lập sẽ phải chịu mọi chi phí cho việc trả ngược lại đó cũng như mọi chi phí cho các lần giao lại tiếp theo sau.

**14.4.5.** Trường hợp Công Ty không giao Sản Phẩm hoặc Đại Diện Độc Lập không nhận Sản Phẩm trong thời hạn ba mươi (30) ngày kể từ ngày Đại Diện Độc Lập thanh toán tiền mua hàng, Công Ty sẽ hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho Đại Diện Độc Lập.

- 14.4.6.** Trong trường hợp Đại Diện Độc Lập gửi Sản Phẩm tại Công Ty mà không nhận Sản Phẩm trong thời hạn ba mươi (30) ngày kể từ ngày Đại Diện Độc Lập thanh toán tiền mua hàng, Công Ty sẽ hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho Đại Diện Độc Lập.
- 14.4.7.** Công Ty có quyền khấu trừ Hoa Hồng mà Đại Diện Độc Lập đã nhận từ việc mua số Sản Phẩm không được Công Ty giao hoặc Đại Diện Độc Lập không nhận.
- 14.4.8.** Đại Diện Độc Lập sẽ trở thành chủ sở hữu của Sản Phẩm sau khi Sản Phẩm được giao. Tuy nhiên, Công Ty vẫn phải chịu trách nhiệm bảo hành Sản Phẩm theo chính sách bảo hành quy định tại Điều 16 Quy Tắc Hoạt Động này.
- 14.4.9.** Trong trường hợp Sản Phẩm mà Đại Diện Độc Lập đặt hàng không có sẵn, Công Ty sẽ đề nghị cung cấp cho Đại Diện Độc Lập các Sản Phẩm thay thế có chất lượng và giá tương đương. Nếu Đại Diện Độc Lập đồng ý nhận Sản Phẩm thay thế, Công Ty sẽ giao Sản Phẩm thay thế đó cho Đại Diện Độc Lập. Nếu Đại Diện Độc Lập không đồng ý nhận Sản Phẩm thay thế, thì trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày Đại Diện Độc Lập thanh toán tiền mua hàng, Công Ty sẽ tiến hành giao Sản Phẩm mà Đại Diện Độc Lập đã đặt. Sau thời hạn ba mươi (30) ngày nêu trên, Công Ty sẽ hủy giao dịch và hoàn trả lại toàn bộ số tiền mà Đại Diện Độc Lập đã thanh toán.

## **ĐIỀU 15. TRẢ LẠI, MUA LẠI SẢN PHẨM VÀ TRẢ LẠI TIỀN**

### **15.1. Nguyên tắc trả lại và mua lại Sản Phẩm**

#### **15.1.1. Trường hợp là Đại Diện Độc Lập đang hoạt động:**

- (a) Công Ty chấp nhận việc trả lại, mua lại Sản Phẩm (kể cả Sản Phẩm mua theo chương trình khuyến mại của Công Ty) thực hiện bởi Đại Diện Độc Lập (cả trong trường hợp chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp) và Khách Hàng theo chính sách của Công Ty với điều kiện:
- (i) Sản Phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
  - (ii) Kèm theo hóa đơn mua số Sản Phẩm được yêu cầu trả lại; và
  - (iii) Yêu cầu trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày nhận Sản Phẩm.
- (b) Công Ty hoàn trả lại tối thiểu 90% số tiền mua Sản Phẩm bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản. Trong trường hợp Sản Phẩm bị trả lại do lỗi của nhà sản xuất, Công Ty sẽ hoàn trả 100% số tiền mua Sản Phẩm.
- (c) Công Ty có quyền khấu trừ Hoa Hồng mà Đại Diện Độc Lập đã nhận từ việc mua số Sản Phẩm bị trả lại. Ngoài ra, Công Ty cũng có quyền thu lại từ các Đại Diện Độc Lập khác Hoa Hồng đã nhận liên quan đến số Sản Phẩm bị trả lại.

#### **15.1.2. Trường hợp chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp theo quy định tại Điều 30 của Nghị định 40/2018/NĐ-CP:**

- (a) Công Ty chịu trách nhiệm mua lại Sản Phẩm đã bán cho Đại Diện Độc Lập theo Điều 15.1.1 nêu trên.
- (b) Để đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của Đại Diện Độc Lập trong chính sách trả lại, mua lại Sản Phẩm, ba mươi (30) ngày kể từ ngày nhận hàng hóa được nêu tại mục (iii) Điều 15.1.1 sẽ không bao gồm mười lăm (15) ngày tính từ ngày Đại Diện Độc Lập gửi Yêu Cầu Xem Xét Lại đến khi Công Ty thông báo về kết quả của việc xem xét trên, được quy định tại Điều 19.2.2 (b) bên dưới.

### **15.2. Quy trình trả lại, mua lại Sản Phẩm**

#### **15.2.1. Thời gian:**

- (a) Thứ 2 đến thứ 6: từ 9h – 18h
- (b) Thứ 7: từ 9h – 14h

- (c) Chủ nhật: Không làm việc

**15.2.2. Địa điểm:** Tại văn phòng Công Ty.

**15.2.3. Quy trình trả lại và mua lại Sản Phẩm**

- (a) **Bước 1:** Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng khi có yêu cầu Công Ty mua lại Sản Phẩm (bao gồm cả trong trường hợp chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Sản Phẩm được mua theo chương trình khuyến mại) thì trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận hàng cần cung cấp cho Công Ty:
- (i) Thẻ Thành Viên còn hiệu lực (đối với Đại Diện Độc Lập);
  - (ii) Hóa đơn giá trị gia tăng mua Sản Phẩm được yêu cầu;
  - (iii) Sản Phẩm yêu cầu Công Ty mua lại; và
  - (iv) Đơn yêu cầu mua lại Sản Phẩm đã được điền đầy đủ thông tin.
- (b) **Bước 2:** Trong thời hạn hai mươi (20) ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu trả lại Sản Phẩm từ Đại Diện Độc Lập, Công Ty sẽ kiểm tra Sản Phẩm và thông báo cho Đại Diện Độc Lập về việc chấp nhận trả lại hoặc lý do từ chối việc trả lại, mua lại.
- (c) **Bước 3:** Trong thời hạn mười (10) ngày tiếp theo, Các Bên sẽ thống nhất số lượng Sản Phẩm và số tiền hoàn trả theo nguyên tắc quy định tại Điều 15.1 bên trên và Công Ty sẽ thanh toán số tiền đó cho Đại Diện Độc Lập.

**ĐIỀU 16. BẢO HÀNH SẢN PHẨM**

**16.1. Nguyên tắc bảo hành**

**16.1.1.** Công Ty cam kết thực hiện nghiêm chỉnh nghĩa vụ bảo hành Sản Phẩm đối với các Sản Phẩm được bảo hành theo quy định cụ thể như sau:

- (a) Cung cấp giấy tiếp nhận bảo hành có ghi rõ thời gian thực hiện bảo hành cho Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng trong trường hợp các Sản Phẩm có bảo hành;
- (b) Cung cấp cho Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng các Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện tương tự để sử dụng tạm thời hoặc có hình thức giải quyết khác được Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng chấp nhận trong thời gian thực hiện bảo hành;
- (c) Đổi Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện mới tương tự hoặc thu hồi Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện và trả lại 100% số tiền mà Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng đã trả để nhận được số Sản Phẩm đó trong trường hợp hết thời gian thực hiện bảo hành mà không sửa chữa được hoặc không khắc phục được lỗi;
- (d) Đổi Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện mới tương tự hoặc thu hồi Sản Phẩm và trả lại tiền cho người tiêu dùng trong trường hợp đã thực hiện bảo hành hàng hoá, linh kiện, phụ kiện từ ba (03) lần trở lên trong thời hạn bảo hành mà vẫn không khắc phục được lỗi;
- (e) Chịu chi phí sửa chữa, vận chuyển Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện đến nơi bảo hành và từ nơi bảo hành đến nơi cư trú của Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng; và
- (f) Chịu trách nhiệm về việc bảo hành Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện cho Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng cả trong trường hợp uỷ quyền cho tổ chức, cá nhân khác thực hiện việc bảo hành.

**16.1.2.** Theo quy định về bảo hành Sản Phẩm, Đại Diện Độc Lập có trách nhiệm nhận và giao lại các Sản Phẩm bị hỏng cho Công Ty hoặc Khách Hàng có thể trực tiếp đến Công Ty để được bảo hành từ Công Ty.

**16.1.3.** Công Ty chịu trách nhiệm đảm bảo chất lượng Sản Phẩm bán cho Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng đúng với thông tin đã công bố. Đại Diện Độc Lập có trách nhiệm cung

cấp các thông tin về chất lượng đúng với thông tin mà Công Ty cung cấp. Trong trường hợp có khiếu nại về chất lượng Sản Phẩm, Đại Diện Độc Lập có trách nhiệm thông báo với Công Ty ngay lập tức khi nhận được khiếu nại này.

**16.1.4.** Khi nhận Sản Phẩm, Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng phải kiểm tra Sản Phẩm nhằm đảm bảo đủ số lượng và bao bì còn nguyên vẹn. Công Ty sẽ chịu trách nhiệm về những Sản Phẩm bị lỗi do sản xuất hoặc hư hỏng trong thời gian Công Ty kiểm soát, nhưng sẽ không chịu trách nhiệm nếu hư hỏng do bất cẩn trong sử dụng và xử lý, hoặc do sử dụng Sản Phẩm không đúng cách, cho dù Đại Diện Độc Lập hay Khách Hàng gây ra.

## 16.2. Quy trình bảo hành

**16.2.1. Bước 1:** Đại Diện Độc Lập/Khách hàng gửi đầy đủ cho Công Ty:

- (a) Hàng hóa, phụ kiện;
- (b) Hóa đơn mua hàng;
- (c) Phiếu bảo hành hợp lệ (nếu có); và
- (d) Đơn yêu cầu bảo hành.

**16.2.2. Bước 2:** Vào thời điểm được yêu cầu, Công Ty sẽ xác nhận thông tin bằng văn bản cho Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng trong đó ghi rõ thời gian phản hồi về việc giải quyết chế độ bảo hành.

**16.2.3. Bước 3:**

- (a) Trong vòng bảy (07) ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu bảo hành, Công Ty sẽ phản hồi thông tin về việc giải quyết chế độ bảo hành cho Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng. Nếu Sản Phẩm được xác định là bị lỗi do sản xuất và theo chính sách bảo hành, Công Ty sẽ thông báo thời gian để hoàn thành bảo hành.
- (b) Đối với các trường hợp không đủ điều kiện để áp dụng chế độ bảo hành và có thể sửa chữa được, Công Ty sẽ hỗ trợ Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng trong việc chuyển Sản Phẩm về nhà sản xuất để sửa chữa và thay thế phụ tùng sản phẩm. Công Ty sẽ thông báo đến Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng chi phí phát sinh và Công Ty chỉ tiến hành sau khi được Đại Diện Độc Lập/Khách Hàng đồng ý chi phí phát sinh đó.

## ĐIỀU 17. QUY TRÌNH XỬ LÝ KHIẾU NẠI CỦA ĐẠI DIỆN ĐỘC LẬP

### 17.1. Đối tượng và phương thức gửi Yêu Cầu

#### 17.1.1. Đối tượng

Đại Diện Độc Lập có bất kỳ thắc mắc, khiếu nại, yêu cầu nào khác (sau đây được gọi chung là “**Yêu Cầu**”) liên quan đến hàng hóa, hoạt động kinh doanh của Công Ty, hoặc hành vi vi phạm của một Đại Diện Độc Lập khác đã vi phạm Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động hoặc các chính sách khác của Công Ty.

#### 17.1.2. Phương thức gửi Yêu Cầu

- (a) **Liên hệ trực tiếp:** Tại văn phòng Công Ty tại địa chỉ 13 Phạm Việt Chánh, Phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian làm việc:
  - (i) Thứ 2 đến thứ 6: từ 9h – 18h
  - (ii) Thứ 7: từ 9h – 14h
  - (iii) Chủ nhật: Không làm việc
- (b) **Điện thoại:** Đại Diện Độc Lập có thể gọi điện trực tiếp tới số điện thoại 028.7300.0875 trong thời gian làm việc như trên của Công Ty để trình bày các Yêu Cầu của mình.



Công Ty đã ký Hợp đồng dịch vụ viễn thông đối với số điện thoại 028.7300.0875 và đã có Hợp đồng cung cấp dịch vụ điện thoại và Phụ lục dịch vụ điện thoại cố định. Hiện tại, hệ thống điện thoại của chúng tôi đang hoạt động ổn định, đảm bảo hỗ trợ và tiếp tục theo sát tất cả các trường hợp.

- (c) **Gửi Thư:** Đại Diện Độc Lập có thể gửi thư đến văn phòng của Công Ty theo địa chỉ 13 Phạm Việt Chánh, Phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.
- (d) **Gửi Email:** Đại Diện Độc Lập có thể liên hệ với Công Ty qua địa chỉ email [vn.support@qnetvn.net](mailto:vn.support@qnetvn.net) để trình bày các Yêu Cầu của mình.

## 17.2. Quy trình giải quyết Yêu Cầu

### 17.2.1. Trường hợp gửi Yêu Cầu theo phương thức liên hệ trực tiếp

#### (a) **Bước 1: Tiếp nhận Yêu Cầu**

Bộ phận tuân thủ mạng lưới của Công Ty sẽ cung cấp mẫu đơn yêu cầu cho Đại Diện Độc Lập. Nhân viên Công Ty sẽ hướng dẫn Đại Diện Độc Lập điền đầy đủ thông tin và chỉ tiếp nhận khi đơn yêu cầu đã được điền đầy đủ thông tin theo yêu cầu.

#### (b) **Bước 2: Xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu**

Sau khi hoàn thành Bước 1, Bộ phận tuân thủ mạng lưới của Công Ty sẽ lập biên bản xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập.

#### (c) **Bước 3: Tiến hành giải quyết Yêu Cầu**

##### (i) Đối với Yêu Cầu là các thắc mắc/ yêu cầu khác

- Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi vấn đề thắc mắc/ yêu cầu khác của Đại Diện Độc Lập đến các bộ phận có liên quan để nghiên cứu, giải quyết Yêu Cầu.
- Trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi văn bản hoặc email giải quyết thắc mắc/ yêu cầu khác tới địa chỉ hoặc email mà Đại Diện Độc Lập đã cung cấp khi Công Ty tiếp nhận Yêu Cầu tại Bước 1.
- Nếu Đại Diện Độc Lập vẫn còn chưa rõ về nội dung giải quyết thắc mắc/ yêu cầu khác của Công Ty, Đại Diện Độc Lập có thể tiếp tục phản hồi với Công Ty theo các hình thức liên hệ và các trình tự giải quyết như đã nêu bên trên.

##### (ii) Đối với Yêu Cầu là các khiếu nại

- Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Khiếu nại của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi vấn đề thắc mắc/ yêu cầu khác của Đại Diện Độc Lập đến các bộ phận có liên quan để nghiên cứu, giải quyết Yêu Cầu.
- Trong vòng ba mươi (30) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Khiếu nại của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi văn bản hoặc email giải quyết khiếu nại tới địa chỉ hoặc email mà Đại Diện Độc Lập đã cung cấp khi Công Ty tiếp nhận Yêu Cầu tại Bước 1.

- Nếu Đại Diện Độc Lập vẫn chưa đồng ý với kết quả giải quyết khiếu nại của Công Ty, Đại Diện Độc Lập có thể tiếp tục phản hồi với Công Ty theo các hình thức liên hệ và các trình tự giải quyết như đã nêu bên trên.

(d) **Bước 4: Kết thúc giải quyết Yêu Cầu**

Lưu toàn bộ hồ sơ có liên quan và kết thúc giải quyết Yêu Cầu.

**17.2.2. Trường hợp gửi Yêu Cầu theo phương thức điện thoại**

(a) **Bước 1: Tiếp nhận Yêu Cầu**

Trên cơ sở thông tin mà Đại Diện Độc Lập cung cấp qua điện thoại, nhân viên Bộ phận tuân thủ mạng lưới của Công Ty sẽ điền thông tin vào mẫu đơn yêu cầu của Công Ty.

(b) **Bước 2: Xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu**

Trong thời gian năm (05) ngày làm việc kể từ ngày Công Ty nhận được Yêu Cầu qua điện thoại của Đại Diện Độc Lập, Công Ty sẽ gửi tin nhắn đến số điện thoại mà Đại Diện Độc Lập cung cấp để xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập.

(c) **Bước 3: Tiến hành giải quyết Yêu Cầu**

(i) Đối với Yêu Cầu là các thắc mắc/ yêu cầu khác

- Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi vấn đề thắc mắc/ yêu cầu khác của Đại Diện Độc Lập đến các bộ phận có liên quan để nghiên cứu, giải quyết Yêu Cầu.
- Trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi văn bản hoặc email giải quyết thắc mắc/ yêu cầu khác tới địa chỉ hoặc email mà Đại Diện Độc Lập đã cung cấp khi Công Ty tiếp nhận Yêu Cầu tại Bước 1.
- Nếu Đại Diện Độc Lập vẫn còn chưa rõ về nội dung giải quyết thắc mắc/ yêu cầu khác của Công Ty, Đại Diện Độc Lập có thể tiếp tục phản hồi với Công Ty theo các hình thức liên hệ và các trình tự giải quyết như đã nêu bên trên.

(ii) Đối với Yêu Cầu là các khiếu nại

- Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Khiếu nại của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi vấn đề thắc mắc/ yêu cầu khác của Đại Diện Độc Lập đến các bộ phận có liên quan để nghiên cứu, giải quyết Yêu Cầu.
- Trong vòng ba mươi (30) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Khiếu nại của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi văn bản hoặc email giải quyết khiếu nại tới địa chỉ hoặc email mà Đại Diện Độc Lập đã cung cấp khi Công Ty tiếp nhận Yêu Cầu tại Bước 1.
- Nếu Đại Diện Độc Lập vẫn chưa đồng ý với kết quả giải quyết khiếu nại của Công Ty, Đại Diện Độc Lập có thể tiếp tục phản hồi với

Công Ty theo các hình thức liên hệ và các trình tự giải quyết như đã nêu bên trên.

(e) **Bước 4: Kết thúc giải quyết Yêu Cầu**

Lưu toàn bộ hồ sơ có liên quan và kết thúc giải quyết Yêu Cầu.

**17.2.3. Trường hợp gửi Yêu Cầu theo phương thức gửi thư hoặc email**

(a) **Bước 1: Tiếp nhận Yêu Cầu**

Trong thư hoặc email, Đại Diện Độc Lập cần nêu rõ tất cả các Yêu Cầu cùng với các thông tin liên hệ chính xác của Đại Diện Độc Lập như: địa chỉ; số điện thoại; họ và tên của Đại Diện Độc Lập; Mã Số Đại Diện Độc Lập để Công Ty theo dõi và phản hồi kịp thời.

(b) **Bước 2: Xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu**

Trong thời gian năm (05) ngày làm việc kể từ ngày Công Ty nhận được Yêu Cầu qua thư hoặc email của Đại Diện Độc Lập, Công Ty sẽ gửi email đến địa chỉ email của Đại Diện Độc Lập hoặc gửi tin nhắn đến số điện thoại mà Đại Diện Độc Lập cung cấp để xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập.

(c) **Bước 3: Tiến hành giải quyết Yêu Cầu**

(i) Đối với Yêu Cầu là các thắc mắc/ yêu cầu khác

- Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi vấn đề thắc mắc/ yêu cầu khác của Đại Diện Độc Lập đến các bộ phận có liên quan để nghiên cứu, giải quyết Yêu Cầu.
- Trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Yêu Cầu của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi văn bản hoặc email giải quyết thắc mắc/ yêu cầu khác tới địa chỉ hoặc email mà Đại Diện Độc Lập đã cung cấp khi Công Ty tiếp nhận Yêu Cầu tại Bước 1.
- Nếu Đại Diện Độc Lập vẫn còn chưa rõ về nội dung giải quyết thắc mắc/ yêu cầu khác của Công Ty, Đại Diện Độc Lập có thể tiếp tục phản hồi với Công Ty theo các hình thức liên hệ và các trình tự giải quyết như đã nêu bên trên.

(ii) Đối với Yêu Cầu là các khiếu nại

- Trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Khiếu nại của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi vấn đề thắc mắc/ yêu cầu khác của Đại Diện Độc Lập đến các bộ phận có liên quan để nghiên cứu, giải quyết Yêu Cầu.
- Trong vòng ba mươi (30) ngày làm việc kể từ ngày xác nhận đã tiếp nhận Khiếu nại của Đại Diện Độc Lập như đã nêu tại Bước 2 bên trên, Công Ty sẽ gửi văn bản hoặc email giải quyết khiếu nại tới địa chỉ hoặc email mà Đại Diện Độc Lập đã cung cấp khi Công Ty tiếp nhận Yêu Cầu tại Bước 1.
- Nếu Đại Diện Độc Lập vẫn chưa đồng ý với kết quả giải quyết khiếu nại của Công Ty, Đại Diện Độc Lập có thể tiếp tục phản hồi với Công Ty theo các hình thức liên hệ và các trình tự giải quyết như đã

nêu bên trên.

(d) **Bước 4: Kết thúc giải quyết Yêu Cầu**

Lưu toàn bộ hồ sơ có liên quan kết thúc giải quyết Yêu Cầu.

**ĐIỀU 18. CÁC TRƯỜNG HỢP CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP**

- 18.1. Đại Diện Độc Lập có quyền chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của mình bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho Công Ty trước khi chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp ít nhất là mười (10) ngày làm việc.
- 18.2. Công Ty có quyền chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp khi Đại Diện Độc Lập có hành vi vi phạm một trong các trường hợp sau:
  - 18.2.1. 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;
  - 18.2.2. Không xuất trình Thẻ Thành Viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
  - 18.2.3. Không tuân thủ Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty; hoặc
  - 18.2.4. Cung cấp thông tin không đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Công Ty, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế Hoạch Trả Thưởng và Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty.
- 18.3. Công Ty có trách nhiệm chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp khi Đại Diện Độc Lập vi phạm quy định về một trong các điều cấm đối với Đại Diện Độc Lập như sau:
  - 18.3.1. 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;
  - 18.3.2. 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;
  - 18.3.3. 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;
  - 18.3.4. 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 Đại Diện Độc Lập đang tham gia;
  - 18.3.5. 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; hoặc
  - 18.3.6. 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.
- 18.4. Ngoài ra, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp cũng bị chấm dứt khi Công Ty kết thúc thời hạn hoạt động nhưng không gia hạn; tự chấm dứt hoạt động theo quyết định của Công Ty; bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp; bị thu hồi hoặc hết hạn giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

**ĐIỀU 19. TRÌNH TỰ, THỦ TỤC CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP**

- 19.1. Trường hợp Đại Diện Độc Lập gửi thông báo bằng văn bản cho Công Ty về việc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp
  - 19.1.1 **Bước 1: Thông báo chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp**

Đại Diện Độc Lập gửi thông báo bằng văn bản đến Công Ty ít nhất là mười (10) ngày làm việc trước ngày dự định chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp này.

### **19.1.2 Bước 2: Thanh lý Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp**

Trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Công Ty và Đại Diện Độc Lập sẽ rà soát, tính toán và thống nhất về các quyền và nghĩa vụ liên quan bao gồm nhưng không giới hạn bởi: (i) Hoa Hồng và các lợi ích kinh tế khác mà Đại Diện Độc Lập được hưởng; (ii) Các khoản nợ, nghĩa vụ của cũng như các khoản phải khấu trừ giữa hai bên; (iii) Việc trả lại, mua lại hàng hóa;

Trong thời hạn hai mươi (20) ngày làm việc tiếp theo, Công Ty sẽ hoàn thành việc thanh toán Hoa Hồng/Tiền Thưởng sau khi đã khấu trừ các khoản nợ, các khoản phải khấu trừ và nghĩa vụ tài chính khác của Đại Diện Độc Lập (nếu có). Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được thanh lý sau khi hai bên đã hoàn thành các quyền và nghĩa vụ liên quan.

### **19.2. Trường hợp Công Ty chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp**

**19.2.1. Bước 1:** Khi quyết định chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Đại Diện Độc Lập, Công Ty sẽ gửi quyết định chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (sau đây gọi tắt là “**Quyết Định Chấm Dứt**”) bằng văn bản đến địa chỉ trong hồ sơ đăng ký của Đại Diện Độc Lập.

**19.2.2. Bước 2:** Sau khi Đại Diện Độc Lập nhận được Quyết Định Chấm Dứt của Công Ty:

(a) Nếu Đại Diện Độc Lập mong muốn Công Ty xem xét lại Quyết Định Chấm Dứt, Đại Diện Độc Lập sẽ gửi yêu cầu bằng văn bản xem xét lại Quyết Định Chấm Dứt (sau đây gọi tắt là “**Yêu Cầu Xem Xét Lại**”) cho Công Ty trong thời hạn mười lăm (15) ngày kể từ ngày nhận được Quyết Định Chấm Dứt.

Nếu Công Ty không nhận được Yêu Cầu Xem Xét Lại trong thời hạn nêu trên thì Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp sẽ bị chấm dứt tại thời điểm hết hạn Yêu Cầu Xem Xét lại.

(b) Nếu Đại Diện Độc Lập gửi Yêu Cầu Xem Xét Lại trong thời hạn nêu trên, Công Ty xem xét lại Quyết Định Chấm Dứt và thông báo cho Đại Diện Độc Lập về kết quả của việc xem xét lại trong vòng mười lăm (15) ngày kể từ ngày nhận được Yêu Cầu Xem Xét Lại của Đại Diện Độc Lập. Công Ty sẽ không xem xét lại Quyết Định Chấm Dứt của mình thêm lần nào nữa.

Trong trường hợp Quyết Định Chấm Dứt vẫn được giữ nguyên, ngày có hiệu lực của Quyết Định Chấm Dứt từ ngày Công Ty thông báo cho Đại Diện Độc Lập về kết quả của việc xem xét lại.

### **19.2.3 Bước 3: Thanh lý Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp**

- Trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Công Ty và Đại Diện Độc Lập sẽ rà soát, tính toán và thống nhất về các quyền và nghĩa vụ liên quan bao gồm nhưng không giới hạn bởi: (i) Hoa Hồng và các lợi ích kinh tế khác mà Đại Diện Độc Lập được hưởng; (ii) Các khoản nợ, nghĩa vụ của cũng như các khoản phải khấu trừ giữa hai bên, (iii) Việc trả lại, mua lại hàng hóa;
- Trong thời hạn 20 (hai mươi) ngày làm việc tiếp theo, Công Ty sẽ hoàn thành việc thanh toán Hoa Hồng/Tiền Thưởng sau khi đã khấu trừ các khoản nợ, các khoản phải khấu trừ và nghĩa vụ tài chính khác của Đại Diện Độc Lập (nếu có). Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được thanh lý sau khi hai bên đã hoàn thành các quyền và nghĩa vụ liên quan.

## **ĐIỀU 20. HỆ QUẢ CỦA VIỆC CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP**

Ngay sau khi Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp bị chấm dứt vì bất kỳ lý do gì, Đại Diện Độc Lập sẽ:

- 20.1 Chấm dứt hoàn toàn việc sử dụng các tài liệu mang nhãn hiệu, nhãn hiệu dịch vụ, tên thương mại và bất kỳ dấu hiệu, nhãn, văn phòng phẩm hoặc việc quảng cáo nào về hoặc liên quan đến Sản Phẩm, kế hoạch hoặc chương trình của Công Ty;
- 20.2 Không được tự nhận mình là Đại Diện Độc Lập của Công Ty;
- 20.3 Mất tất cả các quyền đối với vị trí Đại Diện Độc Lập của mình trong Kế Hoạch Trả Thưởng, trừ các khoản Hoa Hồng mà Đại Diện Độc Lập có quyền được nhận trong quá trình tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty được thực hiện theo thủ tục thanh lý nêu tại Điều 19 Quy Tắc Hoạt Động này; và
- 20.4 Vẫn tiếp tục tuân thủ Quy Tắc Hoạt Động và quy định pháp luật liên quan đến việc bảo vệ các thông tin mật của Công Ty.

## **ĐIỀU 21. XỬ LÝ VI PHẠM**

- 21.1 Công Ty có toàn quyền trong việc xử lý các hành vi vi phạm. Tùy theo động cơ, tính chất mức độ, hậu quả của hành vi vi phạm, Công Ty có thể đưa ra một trong các biện pháp xử lý vi phạm dưới đây:
  - (i) **Văn bản cảnh cáo**

Văn bản này được Công Ty ban hành nhằm làm rõ ý nghĩa và sự thi hành cụ thể của chính sách hoặc thủ tục đồng thời đưa ra cảnh cáo vi phạm và nếu tái phạm sẽ áp dụng hình phạt nặng hơn.
  - (ii) **Yêu cầu khắc phục hậu quả và giám sát**

Công Ty sẽ yêu cầu Đại Diện Độc Lập có hành động khắc phục hậu quả cũng như theo dõi, giám sát để đảm bảo sự tuân thủ của Đại Diện Độc Lập.
  - (iii) **Tạm đình chỉ**

Việc tạm đình chỉ sẽ được thực hiện được thực hiện theo quy định tại Điều 3 Quy Tắc Hoạt Động này.
  - (iv) **Chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp**

Việc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được thực hiện theo quy định tại Điều 18, 19, 20 và 21 Quy Tắc Hoạt Động này.
- 21.2 Nếu hành vi vi phạm của Đại Diện Độc Lập đồng thời vi phạm pháp luật Việt Nam thì bên cạnh việc chịu xử lý kỷ luật của Công Ty theo Quy Tắc Hoạt Động này, Đại Diện Độc Lập đồng thời chịu trách nhiệm theo pháp luật Việt Nam.