



QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TNHH AMWAY VIỆT NAM

Gồm

Các Quy Tắc Ứng Xử và Các Quy Trình Hoạt Động

CÁC QUY TẮC ỨNG XỬ CỦA AMWAY VIỆT NAM

Phần 1: Giới Thiệu

Các Quy Tắc Ứng Xử ("**các Quy tắc**") nhằm xác định và thiết lập: (1) các quy tắc nhất định cần được tuân thủ để duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh của Amway Việt Nam; và (2) quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của mỗi Nhà Phân Phối.

Các điều khoản và điều kiện của mỗi quan hệ này được nêu trong (1) Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) với Amway Việt Nam; (2) Quy Tắc Hoạt Động (bao gồm Các Quy Tắc Ứng Xử và Các Quy trình Hoạt Động); (3) Kế hoạch trả thưởng; (4) Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản; và (5) Các Tài liệu thông báo chính thức khác của Amway Việt Nam.

Nội dung của các tài liệu nêu trên sẽ được thay đổi tùy theo từng thời điểm. Amway Việt Nam sẽ thông báo cho các Nhà Phân Phối về những thay đổi đó. Khi Amway Việt Nam thông báo chính thức về những thay đổi đến các Nhà Phân Phối bằng phương tiện truyền thông chính thức của Amway Việt Nam, thì những thay đổi đó sẽ có hiệu lực ngay khi được công bố. Amway Việt Nam có quyền thông qua, sửa đổi, điều chỉnh, bổ sung hoặc hủy bỏ một phần hoặc toàn bộ các tài liệu này nếu cần thiết sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. Các Quy tắc này chủ yếu xác định mối quan hệ giữa Amway Việt Nam và các Nhà Phân Phối, đồng thời cũng đề cập đến mối quan hệ giữa các Nhà Phân Phối với nhau. Mục tiêu của các Quy tắc này là:

- Đảm bảo một môi trường kinh doanh bình đẳng cho tất cả các Nhà Phân Phối thông qua hoạt động kinh doanh có đạo đức và trách nhiệm.
- Bảo vệ và xây dựng môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh lâu dài và có lợi nhuận của Amway Việt Nam.
- Tăng cường sự đoàn kết và hòa hợp giữa các Nhà Phân Phối.
- Bảo đảm lợi ích công bằng cho tất cả các Nhà Phân Phối thông qua Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam.

Nền tảng, sức mạnh và thành công của hoạt động kinh doanh Amway Việt Nam dựa trên những nỗ lực chung trong việc xây dựng sự hợp tác lâu dài thông qua những cam kết và sự tin tưởng lẫn nhau giữa Amway Việt Nam và các Nhà Phân Phối.

Phần 2: Các Thuật Ngữ

Tập đoàn Alticor Hoặc Alticor: Tập đoàn Alticor có trụ sở chính đặt tại 7575, đường East Fulton, Ada, Michigan 49355, Hoa Kỳ, hoặc bất kỳ công ty mẹ, công ty thành viên hay công ty con nào tùy thuộc từng ngữ cảnh.

Amway Việt Nam: Có nghĩa là Công ty TNHH Amway Việt Nam.

Giá Bán Cho Nhà Phân Phối: Là giá mà Nhà Phân Phối có thể mua hàng hóa từ Amway Việt Nam được liệt kê/công bố trong “*Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp (Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh)*” do Amway Việt Nam phát hành và có thể được sửa đổi theo từng thời điểm.

Nhà Phân Phối Có “Hạnh Kiểm Tốt”: Với mục đích giải thích và yêu cầu tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử, thuật ngữ “Hạnh Kiểm Tốt” đề cập đến một Nhà Phân Phối thực hiện công việc kinh doanh theo nội dung và tinh thần của Các Quy Tắc Ứng Xử và Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam; là người không có những hành vi gây ảnh hưởng xấu đến danh tiếng của Amway Việt Nam, Alticor, các đơn vị trực thuộc Alticor, và các Nhà Phân Phối khác của Amway Việt Nam; không tham gia vào việc hỗ trợ hay bảo vệ hoạt động của các Nhà Phân Phối khác mà hành vi đó tác động không tốt đến tình hình phát triển của một đơn vị trực thuộc Alticor hoặc không tuân theo các tiêu chí đã được đề ra ở trên hoặc có hành vi không tuân thủ quy định pháp luật liên quan tại quốc gia sở tại và hành vi đó không thể chứng minh được xuất phát từ tính nhạy cảm của thị trường.

Truyền thông kỹ thuật số: là các truyền dẫn điện tử (thông qua máy tính hoặc thiết bị di động) của các văn bản, dữ liệu, hình ảnh, video, âm thanh và các thông tin khác bao gồm các bài đăng tải hoặc phát hành nào có sẵn trong không gian kỹ thuật số bao gồm email, video, phát trực tuyến, hệ thống phân phối nội dung (podcast), bài đăng blog, ứng dụng di động (ứng dụng), quảng cáo, diễn đàn và thông qua bất kỳ phương tiện truyền thông xã hội hoặc nền tảng tin nhắn nào trên các mạng xã hội, ứng dụng di động bao gồm: Facebook, YouTube, Instagram, Zalo....

Tiêu chuẩn truyền thông kỹ thuật số: Nhà Phân Phối khi hoạt động trên các phương tiện truyền thông kỹ thuật số phải tuân thủ theo các tiêu chuẩn truyền thông kỹ thuật số. Nhà Phân Phối được phép sử dụng các cộng đồng và việc kinh doanh cá nhân của họ hoặc tạo các cộng đồng kết nối mới để giới thiệu và bán hàng hóa của Amway Việt Nam nhưng không được phép mở các cửa hàng bán hàng hóa trực tiếp trên truyền thông kỹ thuật số hoặc sử dụng các cửa hàng bán hàng hóa có sẵn trên môi trường thương mại điện tử. Nhà Phân Phối không được thực hiện những hành vi trái với quy định tại Các Quy Tắc Ứng Xử này và các yêu cầu của Amway Việt Nam khi hoạt động trên Truyền thông kỹ thuật số.

Các Tài Liệu Thông Báo Chính Thức Khác: là văn bản được người đại diện theo pháp luật, hoặc người đại diện theo ủy quyền hợp pháp của Amway Việt Nam phê duyệt, phù hợp với quy định của pháp luật. Các tài liệu này khi được công bố sẽ được đưa vào bộ tài liệu này để tham chiếu khi cần thiết.

Hoa Hồng Lãnh Đạo: Hoa Hồng hàng tháng dành cho những Nhà Phân Phối có một hoặc nhiều hơn một Nhánh Tuyển Dưới đủ điều kiện và đáp ứng được những yêu cầu tối thiểu để nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo như được nêu trong Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam.

Nhánh: Một Nhà Phân Phối được bạn bảo trợ và tất cả các Nhà Phân Phối Tuyển Dưới của cá nhân Nhà Phân Phối đó.

Tuyển Bảo Trợ: Tất cả các Nhà Phân Phối Tuyển Trên và Tuyển dưới kể từ bạn.

- **Tuyển Trên:** Người Bảo Trợ của Bạn, Người Bảo Trợ của Người Bảo Trợ của bạn, cứ tiếp tục như vậy cho đến khi chạm Amway Việt Nam.
- **Tuyển Dưới:** Tất cả những Nhà Phân Phối mà bạn đã bảo trợ họ và tất cả những Nhà Phân Phối mà họ đã bảo trợ.

Hoa Hồng Thành Tích: Hoa Hồng hàng tháng dành cho Nhà Phân Phối đạt mức Giá Trị Điểm Nhóm như quy định trong bảng Mức Hoa Hồng Thành Tích.

Chính Sách Bảo Mật: Chính sách được Amway Việt Nam áp dụng để bảo mật các thông tin về thu thập, giao dịch, các dữ liệu cá nhân hoặc hệ thống lưu trữ của Amway Việt Nam cũng như các thông tin, dữ liệu khác mà Amway Việt Nam đang đảm nhận.

- **3.1.3.** Phải tuân thủ các yêu cầu trong phần 6.4 của Các Quy Tắc Ứng Xử này nếu trước đây ứng viên từng hoạt động theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối đã chấm dứt hoạt động hoặc hết hạn (và không được gia hạn).
- **3.1.4.** Không phải là nhân viên của một công ty bán hàng đa cấp khác trong thời điểm bắt đầu đăng ký trở thành Nhà Phân Phối hoặc trong suốt thời gian là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam.
- **3.1.5.** Không phải là người nước ngoài hoặc người Việt Nam định cư ở nước ngoài không có chứng minh nhân dân, thẻ căn cước công dân (còn hiệu lực) do cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam cấp.
- **3.1.6.** Không phải là cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật Việt Nam về cán bộ, công chức.
- **3.1.7.** Không thuộc những trường hợp không được tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật Việt Nam về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- **3.1.8.** Không phải là 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 bán hàng đa cấp.
- **3.1.9.** Người đang cư trú tại Việt Nam phải mở mã số thành viên tại Việt Nam và không được tham gia hoạt động bảo trợ bên ngoài lãnh thổ Việt Nam.

3.2. Các Nhà Phân Phối Là Vợ Chồng: Theo sự chấp thuận của Amway Việt Nam, mỗi cặp vợ chồng sẽ được đăng ký một Vai Trò Phân Phối, trừ trường hợp khác do Amway Việt Nam xem xét và tuân thủ theo quy định của pháp luật Việt Nam. Người có vợ hoặc chồng là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam sẽ không được đăng ký một Vai Trò Phân Phối khác. Nhà Phân Phối có vợ hoặc chồng phải cung cấp/bổ sung đầy đủ thông tin cá nhân của vợ hoặc chồng mình trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

- **3.2.1.** Amway Việt Nam có quyền chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối nếu Nhà Phân Phối và/hoặc vợ hay chồng của họ đã vi phạm Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.
- **3.2.2.** Nếu hai Nhà Phân Phối, mỗi người sở hữu và hoạt động với một Hợp Đồng Nhà Phân Phối riêng, có thể thuộc hoặc không thuộc cùng một Tuyến Bảo Trợ, và cả hai đều không đạt cấp Platinum hay cấp cao hơn, khi kết hôn với nhau phải chấm dứt hoạt động của một trong hai Hợp Đồng Nhà Phân Phối đó. Nếu một trong hai Vai Trò Phân Phối của một cặp vợ chồng mới cưới đạt đến cấp Platinum hoặc cấp cao hơn thì mỗi người (vợ / chồng) sở hữu và hoạt động với một Hợp Đồng Nhà Phân Phối riêng biệt. Mỗi Vai Trò Phân Phối đó phải được quản lý trong phạm vi Tuyến Bảo Trợ ban đầu của mình. Việc bổ sung tên vào một trong hai Hợp Đồng Nhà Phân Phối thì không được phép. Các Nhà Phân Phối phải thông báo cho Amway Việt Nam trong vòng 30 ngày sau khi kết hôn.
- **3.2.3.** Trong Vai Trò Phân Phối vợ chồng, nếu vợ hoặc chồng chấm dứt hoạt động với Amway Việt Nam vì bất kỳ lý do gì, theo Các Quy Tắc Ứng Xử dưới đây, Amway Việt Nam có quyền chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối với người còn lại mà không phải giải thích bất cứ điều gì. Tuy nhiên, Amway Việt Nam vẫn có thể xem xét cho phép người vợ hoặc chồng còn lại duy trì hoạt động trong trường hợp người vợ hoặc chồng đó vẫn tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử và các điều khoản cũng như điều kiện phù hợp khác được Amway Việt Nam áp dụng.

định của Nghị Định 40/2018/NĐ-CP và tham gia Chương trình Đào Tạo Cơ Bản của Amway Việt Nam.

- Nếu Nhà Phân Phối dưới Silver Producer có tối thiểu một đơn hàng trong thời gian Hợp Đồng Nhà Phân Phối còn hiệu lực theo từng năm thì Hợp Đồng sẽ được Tự Động Gia Hạn.
- Gia hạn theo yêu cầu là Nhà Phân Phối có quyền gửi yêu cầu gia hạn trong vòng sáu (06) tháng trước khi Hợp Đồng Nhà Phân Phối hết hiệu lực. Nếu Amway Việt Nam chấp thuận, Hợp Đồng Nhà Phân Phối sẽ được gia hạn 12 tháng tiếp theo theo từng năm kể từ ngày cuối cùng của tháng thứ 12 của Ngày hiệu lực.

Nhà Phân Phối sẽ bị từ chối gia hạn hợp đồng nếu xảy ra một trong những trường hợp sau đây:

- **3.8.1.** Nhà Phân Phối hoạt động theo những cách thức gây tổn hại đến uy tín và quyền lợi của Amway Việt Nam; hoặc
- **3.8.2.** Nhà Phân Phối không tuân thủ hoặc vi phạm những quy định áp dụng cho Vai Trò Phân Phối trong thời gian Hợp Đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực; hoặc
- **3.8.3.** Không đáp ứng được những yêu cầu nêu trong Quy tắc 3.3 của Các Quy Tắc Ứng Xử này.

3.9. Chấm Dứt: Nhà Phân Phối có thể chấm dứt hoạt động của mình theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối vào bất cứ thời điểm nào bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho Amway Việt Nam trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là (10) ngày làm việc theo địa chỉ đã nêu của Amway Việt Nam. Amway Việt Nam có thể chấm dứt hoạt động của một Nhà Phân Phối theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối theo quy trình xử lý vi phạm được quy định tại Quy tắc 11 của Các Quy tắc ứng xử trong trường hợp Nhà Phân Phối không tuân thủ quy định pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp hoặc không tuân thủ các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam, bao gồm Các Quy Tắc Ứng Xử (Quy tắc 3.1, Quy tắc 3.2, Quy tắc 3.6, Quy tắc 3.11, Quy tắc 3.12, Quy tắc 3.13, Quy tắc 3.14 và Quy tắc 3.16; Quy tắc 4, Quy tắc 5, Quy tắc 6, Quy tắc 7, Quy tắc 8, Quy tắc 9 và Chính sách Chung của Các Quy Tắc Ứng Xử), Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam và những điều khoản liên quan được nêu trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối (Điều 3, Điều 7 và Các cam kết của Nhà Phân Phối); hoặc bị xử phạt vi phạm hành chính, truy cứu trách nhiệm hình sự do vi phạm pháp luật Việt Nam về quản lý hoạt động kinh doanh theo Phương thức đa cấp.

3.10. Giới Hạn Của Thư Mời Đối Với Riêng Vợ Và Chồng Nhà Phân Phối: Đối với mỗi Vai Trò Phân Phối, thư mời dành cho các Nhà Phân Phối đến tham dự các buổi hội thảo kinh doanh, tham gia các chuyến du lịch thưởng và các sự kiện khác do Amway Việt Nam tổ chức chỉ dành cho các Nhà Phân Phối đã được chỉ định cùng với vợ hoặc chồng hợp pháp đã đăng ký kết hôn của họ. Vợ hoặc chồng của Nhà Phân Phối phải là những người đã được ghi nhận trong hệ thống dữ liệu của Amway Việt Nam.

3.11. Âm Mưu; Xúi Giục Vi Phạm: Một Nhà Phân Phối không được thông đồng với người khác để vi phạm hoặc xúi giục một Nhà Phân Phối khác vi phạm quy định về Vai Trò Phân Phối. Bất cứ hành vi nào như vậy sẽ bị coi là vi phạm đối với Vai Trò Phân Phối.

3.12. Vượt Quá Phạm Vi Vai Trò Phân Phối: Một Nhà Phân Phối không được vượt quá phạm vi Vai Trò Phân Phối đã được quy định trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối. Bất cứ hành vi nào như vậy sẽ bị coi là vi phạm Vai Trò Phân Phối.

3.13. Phát Ngôn Và Sự Cam Kết: Nhà Phân Phối không được có những phát ngôn hay phát biểu sai sự thật về Amway Việt Nam, hoặc giả mạo để thuyết phục Amway Việt Nam ký Hợp

đó cho dù không để bán. Các tài liệu quảng cáo liên quan đến hàng hóa hay văn bản của Amway Việt Nam cũng không được trưng bày tại các địa điểm bán lẻ.

- **4.3.2.** Nhà Phân Phối không được phép tự ý sử dụng hoặc sử dụng bên thứ ba không phải là Nhà Phân Phối Amway Việt Nam để bán hoặc quảng bá các sản phẩm của Amway Việt Nam trong bất kỳ phương tiện bán lẻ kỹ thuật số nào có mục đích chính là bán sản phẩm cho công chúng. Không có sản phẩm nào của Amway Việt Nam được phép xuất hiện trong các nền tảng này ngay cả khi việc xuất hiện này không nhằm mục đích kinh doanh.
- **4.3.3.** Nhà Phân Phối sở hữu hoặc làm việc tại một cửa hàng bán lẻ thì hoạt động trong Vai Trò Phân Phối của họ phải tách biệt với hoạt động của cửa hàng bán lẻ đó. Nhà Phân Phối phải bảo đảm với khách hàng về việc hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam mà mình thực hiện theo đúng cách thức của một Nhà Phân Phối và không có liên hệ với cửa hàng bán lẻ đồng thời Nhà Phân Phối phải tuân thủ theo Quy tắc 4.3. Các loại hình cửa hàng bán lẻ khác không phải là cửa hàng chuyên biệt như tiệm cắt tóc, cơ sở làm đẹp, hay các văn phòng công ty v.v, cũng sẽ không được trưng bày hàng hóa của Amway Việt Nam; các tài liệu quảng cáo liên quan đến hàng hóa, các văn bản của Amway Việt Nam cũng như không được cung cấp các thông tin của Amway Việt Nam.
- **4.3.4.** Việc giới thiệu cơ hội kinh doanh đến người khác hoặc tiếp xúc với các Ứng Viên Tiềm Năng thông qua các phương tiện truyền thông, Internet, mạng xã hội và các phương tiện kỹ thuật số và truyền thông điện tử khác phải đảm bảo hành động này được bắt đầu từ việc tương tác chủ động trước đó của Ứng Viên Tiềm Năng với Nhà Phân Phối và phải tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam. Mọi hành vi vi phạm đều được xem là vi phạm Vai Trò Phân Phối.

4.4. Trung Thực Và Chính Xác: Nhà Phân Phối phải chịu trách nhiệm cho đơn đặt hàng. Bên cạnh đó, Nhà Phân Phối không được phép:

- **4.4.1.** Đưa ra những tuyên bố thổi phồng về hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối;
- **4.4.2.** Cung cấp dưới bất cứ hình thức nào các thông tin sai lệch về giá cả, chất lượng, tiêu chuẩn, chủng loại, hàm lượng, kiểu dáng, xuất xứ hoặc lượng hàng sẵn có về các hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối;
- **4.4.3.** Cho rằng các hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối đã lỗi thời hay gán những đặc điểm liên quan đến số lượng, phụ kiện, công dụng và lợi ích mà hàng hóa không có; hoặc
- **4.4.4.** Thực hiện hay giới thiệu bất cứ điều gì về Amway Việt Nam, các hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối một cách không trung thực, hoặc giới thiệu những hàng hóa khác không phải của Amway Việt Nam nhưng lại quảng cáo như đó là hàng hóa của Amway Việt Nam.

4.5. Đóng Gói Lại Hàng Hóa: Nhà Phân Phối không được phép đóng gói lại hàng hóa, thay đổi hàm lượng hàng hóa hoặc thay đổi hay sửa lại nhãn của các hàng hóa của Amway Việt Nam.

4.6. Biên nhận bán hàng dành cho khách hàng: Khi tự mình nhận hoặc giao hàng hóa cho khách hàng, Nhà Phân Phối sẽ đồng thời giao cho khách hàng biên nhận bán hàng có ghi rõ ngày tháng, trong đó: (a) miêu tả hàng hóa được bán; (b) nêu giá bán, số lượng; (c) nêu tên, địa chỉ và số điện thoại của Nhà Phân Phối và tên khách hàng.

4.7. Nguyên Tắc Mua Lại và Chính sách Bảo Hành Hàng hóa

mình hoặc những hoạt động khác mà họ biết (kể cả khi liên quan đến những Nhà Phân Phối khác). Nhà Phân Phối phải luôn thực hiện việc cung cấp thông tin nêu trên cho Amway Việt Nam một cách trung thực và thẳng thắn.

4.9. Các Hoạt Động Thương Mại Gian Lận Và Bất Hợp Pháp: Nhà Phân Phối không được tham gia vào bất cứ hoạt động thương mại nào bị coi là gian lận; bất hợp pháp, hoặc chưa được pháp luật Việt Nam công nhận.

4.10. Các Doanh Nghiệp Kinh Doanh Hay Các Hoạt Động Kinh Doanh Bất Hợp Pháp: Nhà Phân Phối không được điều hành doanh nghiệp kinh doanh bất hợp pháp, tham gia hay dính líu vào các hoạt động kinh doanh phi pháp.

4.11. Sự Chuyên Nghiệp: Tại mọi thời điểm, Nhà Phân Phối sẽ luôn hành xử một cách lịch sự, cân trọng và sẽ không sử dụng bất kỳ phương thức hoặc thủ đoạn nào có tính chất gây áp lực. Nhà Phân Phối phải thực hiện việc giới thiệu các hàng hóa của Amway Việt Nam và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam một cách đầy đủ và trung thực tại mọi địa điểm và thời điểm thích hợp.

4.12. Mối Quan Hệ Của Nhà Phân Phối: Nhà Phân Phối không được tuyên bố rằng họ là nhân viên của Amway Việt Nam hoặc của các công ty chi nhánh của Amway hoặc của các Nhà Phân Phối khác.

- **4.12.1.** Nhà Phân Phối không được đưa ra những tuyên bố sai lệch về tính chất của mối quan hệ giữa Amway Việt Nam và những Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam, hoặc đưa ra bất kỳ tuyên bố nào, trừ trường hợp phù hợp với những giải thích được nêu trong Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng, Chính Sách Kinh Doanh hoặc các tài liệu thông báo chính thức khác của Amway Việt Nam. Nhà Phân Phối phải bồi thường cho Amway Việt Nam các chi phí, thiệt hại hoặc tổn thất phát sinh do những tuyên bố sai sự thật nói trên, bao gồm cả chi phí pháp lý mà Amway Việt Nam phải gánh chịu.
- **4.12.2.** Nhà Phân Phối sẽ không được ngụ ý rằng mình là nhân viên của Amway Việt Nam hoặc tự nhận là “đại lý”, “quản lý” hoặc “đại diện” của Amway Việt Nam, hoặc sử dụng những thuật ngữ, từ ngữ miêu tả đó trên các đồ dùng cá nhân hay các tài liệu được in của mình.
- **4.12.3.** Nhà Phân Phối không được dùng các loại thẻ cá nhân của mình để thể hiện rằng họ có mối quan hệ lao động với Amway Việt Nam.

4.13. Nhượng Quyền Thương Mại Và Lãnh Thổ: Nhà Phân Phối không được tuyên bố với bất cứ ai rằng có chính sách về nhượng quyền thương mại độc quyền hoặc độc quyền lãnh thổ trong Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam.

4.14. Các Hoạt Động Bán Hàng Khác: Ngoại trừ yêu cầu tại Tiêu chuẩn truyền Thông kỹ thuật số, Các Nhà Phân Phối không được lợi dụng thông tin hoặc mối quan hệ của mình với những Nhà Phân Phối khác, bao gồm những thông tin có liên quan đến tuyển bảo trợ riêng của mình, để phục vụ cho việc quảng cáo và khuếch trương các cơ hội kinh doanh khác. Hành động này được xem là sự can thiệp tùy tiện và bất hợp lý vào hợp đồng kinh doanh giữa Amway Việt Nam với những Nhà Phân Phối khác.

- **4.14.1.** Nhà Phân Phối không được lôi kéo một cách trực tiếp hay gián tiếp các Nhà Phân Phối khác vào việc bán, chào bán, hay quảng cáo những hàng hóa hay cơ hội kinh doanh

mỗi tháng để làm cơ sở tính thưởng cho Nhà phân phối theo quy định tại mục Tìm hiểu về kinh doanh Amway Việt Nam của Kế Hoạch Trả Thưởng). Amway Việt Nam có quyền từ chối trao danh hiệu, Hoa Hồng và phần thưởng nếu theo đánh giá của Amway Việt Nam, việc mua hàng của Nhà Phân Phối không đáp ứng Quy Tắc này.

- Amway Việt Nam không yêu cầu lưu kho hàng hóa hoặc mua hàng để dự trữ. Nhà Phân Phối không được mua hay tư vấn cho các Nhà Phân Phối khác mua hàng hóa cho bất cứ mục đích nào khác ngoài việc cung cấp những hàng hóa đó cho người tiêu dùng.

4.18. Thông Điệp E-Mail/Thư điện tử Tự Phát: Nhà Phân Phối không được gửi, truyền tải, hoặc bằng cách khác truyền đạt dưới bất kỳ hình thức nào các thông điệp e-mail tự phát cho những người mà Nhà Phân Phối, Ứng Viên Tiềm Năng hoặc Khách Hàng mà Nhà Phân Phối không có sự tương tác (ngoại tuyến hoặc trực tuyến) trước đó. Việc này bao gồm cả việc gửi các e-mail, đăng tải trên các nhóm mới, gửi tin nhắn quảng cáo hàng loạt đến danh sách thông tin liên hệ đã được mua, “danh sách bảo mật” hoặc các danh sách cá nhân hoặc tổ chức nào khác mà Nhà Phân Phối không có tương tác.

4.19. Gây Quỹ: Nhà Phân Phối không được sử dụng hàng hóa của Amway Việt Nam để phục vụ cho các hoạt động gây quỹ. Việc gây quỹ bao gồm, việc gạ gẫm mua hàng hóa của Amway Việt Nam, với lời giải thích rằng toàn bộ hoặc một phần khoản tiền lãi, tiền thu được, Hoa Hồng hay lợi nhuận có được từ việc bán những hàng hóa đó sẽ đem lại lợi ích cho một nhóm, tổ chức hay một mục đích cụ thể.

4.20. Thao Túng Kế Hoạch Trả Thưởng Của Amway Việt Nam: “Bảo Trợ Nhóm theo dạng kết nối hàng dọc” là một hoạt động xây dựng kinh doanh không được chấp nhận. Đó là việc Nhà Phân Phối tuyển trên tuyển dụng và sắp đặt những Nhà Phân Phối mới cho tuyển của mình theo chiều dọc, bất kể có hay không có mối quan hệ giữa những Người Bảo Trợ và những Người Được Bảo Trợ.

Nhà Phân Phối không được thao túng Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam hoặc doanh số trả thưởng bằng bất cứ cách nào để được hưởng các khoản Hoa Hồng hoặc phần thưởng hay được cấp danh hiệu trái với các điều khoản của Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam hoặc Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam. Theo đó, cơ cấu của một Nhóm Kinh Doanh với mục đích xây dựng tuyển phân phối bằng phương thức “Bảo Trợ Nhóm theo dạng kết nối hàng dọc” bị coi là thao túng Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam và là hoạt động kinh doanh không được chấp nhận. Amway Việt Nam có quyền xem xét và xử lý bất kỳ hành vi nào được xem là thao túng Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam hoặc “Bảo Trợ Nhóm theo dạng kết nối hàng dọc”.

4.21. Cập Nhật Thông Tin Cá Nhân/ Kinh Doanh: Tất cả các Nhà Phân Phối phải có trách nhiệm cập nhật các thông tin hoặc những thay đổi về thông tin cá nhân họ (ví dụ: tên, địa chỉ, số Chứng minh nhân dân, số Thẻ căn cước công dân, số điện thoại, số tài khoản ngân hàng v.v) hoặc về hoạt động kinh doanh (như sự thay đổi về tình hình kinh doanh v.v) cho Amway Việt Nam biết.

4.22. Quyền Riêng Tư và Chính Sách Bảo Mật: Tất cả các Nhà Phân Phối đều phải tuân thủ Quyền Riêng Tư và Chính Sách Bảo Mật của Amway Việt Nam về thông tin liên quan đến Nhà Phân Phối.

- **4.22.1.** Ngoài các điều khoản nêu trong Quy tắc 9 của Các Quy Tắc Ứng Xử liên quan đến việc sử dụng nhãn hiệu, thương hiệu và các tài liệu đã đăng ký bản quyền của Amway Việt Nam, thông tin về tuyển bảo trợ (cụ thể là thông tin do Amway Việt Nam soạn thảo đề cập

4.23. Các Quy Tắc Thuyết Trình: Nội dung thuyết trình phải bao gồm nội dung hỗ trợ hoặc thúc đẩy việc bán lẻ các hàng hóa mang thương hiệu Amway Việt Nam, và phải tuân thủ các Quy tắc sau:

• **4.23.1. Nhà Phân Phối không được phép:**

- a. Phóng đại thu nhập bằng cách đề cập đến hoặc cộng gộp vào những khoản thu nhập khác và gợi ý rằng đó là kết quả của việc xây dựng hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam.
- b. Thay thế nhóm hoặc gán những nhóm không thuộc Amway Việt Nam cho hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam. Hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam phải luôn luôn được thuyết trình rõ ràng, không mơ hồ đối với người tham dự trong suốt thời gian thuyết trình.
- c. Thể hiện, ngụ ý hoặc nhấn mạnh rằng có thể đạt được thành công nhờ tiêu dùng cá nhân mà không đòi hỏi phải bán hoặc giới thiệu sai chức năng và công dụng của hàng hóa.
- d. Đẩy mạnh phát triển một Tuyển Bảo Trợ, nhánh hoặc nhóm bằng cách gây xích mích hoặc gây thiệt hại cho những Nhà Phân Phối khác.
- e. Nói sai sự thật, dù trực tiếp hay gián tiếp, bằng bất cứ cách nào, về mối quan hệ giữa Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam, ví dụ, gợi ý hay ngụ ý rằng Amway Việt Nam chỉ là “nhà cung cấp”, hoặc Nhà Phân Phối đại diện cho một cơ hội kinh doanh trong đó “Amway Việt Nam chỉ là một phần”, hoặc Nhà Phân Phối “cung cấp” các dịch vụ hành chính cho Amway Việt Nam v.v.
- f. Thúc đẩy các cơ hội kinh doanh khác thay vì giới thiệu Hoạt Động Kinh Doanh với Amway Việt Nam hoặc lôi kéo mọi người tham dự các buổi gặp mặt để trình bày về cơ hội kinh doanh khác trong tương lai.
- g. Lợi dụng các buổi gặp mặt làm nền tảng thúc đẩy hoặc tuyên truyền tôn giáo, chính trị hoặc tín ngưỡng cá nhân.

• **4.23.2. Những quan điểm cá nhân đối với các vấn đề sau sẽ bị coi là không thích hợp:**

- a. Các vấn đề về văn hóa xã hội; tín ngưỡng; tôn giáo.
- b. Mối quan tâm về các quan điểm chính trị, đảng phái, ứng cử viên hay các quan chức được bầu chọn.

• **4.23.3. Các cuộc bàn luận chỉ được phép đề cập đến đạo đức kinh doanh và thái độ tích cực nhằm hỗ trợ và khuyến khích các Nhà Phân Phối ủng hộ các hàng hóa và hoạt động kinh doanh của Amway Việt Nam.**

• **4.23.4. Khi thuyết trình về thu nhập, dù trực tiếp hay gián tiếp, đều phải nói đến tiềm năng thu nhập thực tế nhờ việc tham gia Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam.**

Quy Tắc 5

Trách Nhiệm Và Nghĩa Vụ Của Người Bảo Trợ và Nhà Phân Phối cấp Platinum trở lên

Mỗi Nhà Phân Phối chịu trách nhiệm cho việc xây dựng hoạt động kinh doanh của chính mình. Amway Việt Nam ghi nhận việc hỗ trợ, đào tạo và động viên của người bảo trợ/Platinum là rất quan trọng trong việc phát triển kinh doanh của tuyến dưới. Tuy nhiên, hoạt động của người bảo trợ và các tuyến trên phải đảm bảo sự độc lập và nỗ lực cá nhân của mỗi Nhà Phân Phối, nhằm đảm bảo sự tương tác và mối quan hệ giữa Amway Việt Nam và mỗi Nhà Phân Phối. Các Nhà Phân Phối đủ điều kiện ở cấp Emerald hoặc Diamond chỉ nên hỗ trợ và trao đổi thông tin với các Nhà Phân Phối tuyến dưới trong nhóm kinh doanh Emerald và / hoặc Platinum đủ điều kiện của họ.



✓

- 5.2.5.1 Tư vấn và hỗ trợ họ trong việc hợp tác với Nhà Phân Phối Emerald và / hoặc Platinum đủ điều kiện của nhóm củng cố sự thành công trong kinh doanh của họ.
- 5.2.5.2 Thúc đẩy việc tuân thủ các Quy tắc ứng xử của Amway.

Quy tắc 6

Duy Trì Các Tuyển Bảo Trợ

6.1. Bảo Vệ Tuyển Bảo Trợ: Việc chuyển giao hay thay đổi các lợi ích của Vai Trò Phân Phối cần phải được sự chấp thuận trước của Amway Việt Nam. Amway Việt Nam có toàn quyền xem xét và chấp thuận.

- **6.1.1.** Việc thay đổi một Nhà Phân Phối (kèm hoặc không kèm theo Nhóm Kinh Doanh của người này) đồng nghĩa với việc thay đổi một Vai Trò Phân Phối từ Tuyển Bảo Trợ này sang Tuyển Bảo Trợ khác.
- **6.1.2.** Khi một Vai Trò Phân Phối được chuyển giao, Vai Trò Phân Phối đó vẫn thuộc Tuyển Bảo Trợ ban đầu.
- **6.1.3.** Không được lợi dụng việc thay đổi để tái cơ cấu Nhóm Kinh Doanh của Nhà Phân Phối.

6.2. Cá Nhân: Thay đổi cá nhân là việc thay đổi của một Nhà Phân Phối không kèm theo các Nhà Phân Phối khác được Nhà Phân Phối này bảo trợ. Không có bất kỳ hạn chế hoặc cản trở nào đối với quyền quyết định của Amway Việt Nam theo quy tắc 6.1 trên đây:

- Bất kỳ Nhà Phân Phối nào muốn thay đổi Người Bảo Trợ phải gửi cho Amway Việt Nam yêu cầu bằng văn bản kèm theo (1) văn bản chấp thuận được ký bởi tất cả các Nhà Phân Phối tuyển trên trong Tuyển Bảo Trợ của họ cho đến Nhà Phân Phối Platinum đầu tiên hoặc cấp cao hơn, (2) văn bản chấp thuận của Người Bảo Trợ mới và Nhà Phân Phối Platinum mới hoặc cấp cao hơn, trong đó xác nhận rằng họ sẽ chịu mọi trách nhiệm về Nhà Phân Phối được thay đổi.

6.3. Nhóm: Thay đổi nhóm là việc thay đổi của một Nhà Phân Phối kèm theo toàn bộ hoặc một phần Nhóm Kinh Doanh của họ. Không giới hạn quyền tự quyết định của Amway Việt Nam theo quy tắc 6.1 trên đây:

- **6.3.1.** Nếu Nhà Phân Phối muốn thay đổi toàn bộ hoặc một phần Nhóm Kinh Doanh của mình cho một Người Bảo Trợ khác thì phải gửi cho Amway Việt Nam yêu cầu bằng văn bản kèm theo văn bản chấp thuận của tất cả các Nhà Phân Phối tuyển trên trong Tuyển Bảo Trợ của mình cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên cấp Platinum hoặc cao hơn, và tất cả các Nhà Phân Phối cấp Platinum hoặc cao hơn trên tuyển trên kể cả Nhà Phân Phối đầu tiên cấp Emerald hoặc cao hơn.
 - **6.3.1.1.** Nếu Nhà Phân Phối tuyển trên đầu tiên đủ điều kiện lại là Nhà Phân Phối đạt cấp Emerald hoặc cao hơn thì phải nhận được sự chấp thuận bằng văn bản của Nhà Phân Phối kế tiếp cấp Platinum hoặc cao hơn thuộc tuyển trên của cấp Emerald.
 - **6.3.1.2.** Sau đó, Amway Việt Nam sẽ thông báo cho người tuyển trên đầu tiên đạt cấp Diamond và cho phép phản hồi trong vòng mười bốn (14) ngày.
- **6.3.2.** Thư yêu cầu thay đổi Tuyển Bảo Trợ phải được gửi kèm theo văn bản chấp thuận của tất cả các Nhà Phân Phối nói trên bao gồm những người được Bảo Trợ Quốc Tế và những người mà Nhà Phân Phối đang thực hiện việc thay đổi Tuyển Bảo Trợ muốn chuyển cùng và văn bản chấp thuận của Nhà Phân Phối trong Tuyển Bảo Trợ mà người yêu cầu muốn được thay đổi. Đối với những Nhà Phân Phối tuyển dưới không đồng ý chuyển cùng với tuyển trên

hoặc những người khác, vì những hoạt động này sẽ được xem như là có “hoạt động” theo tiêu chí của Quy định này.

- **6.4.2.7.** Khi vợ hoặc chồng là Nhà Phân Phối, cả hai người đều phải đáp ứng được những yêu cầu về việc ngừng hoạt động trong sáu tháng trước khi một người được bảo trợ trở lại để trở thành Nhà Phân Phối.

- **6.4.3. Hai Năm Ngừng Hoạt Động:** Theo những điều khoản của quy tắc này, Nhà Phân Phối đã ngừng hoạt động từ sáu tháng trở lên, nếu xin đăng ký gia nhập Tuyển Bảo Trợ mới mà trong Tuyển Bảo Trợ này, đã có Nhà Phân Phối tuyển trên hoặc tuyển dưới trong Tuyển Bảo Trợ cũ tham gia trước (cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn thuộc tuyển trên, hoặc cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn thuộc tuyển dưới) thì Nhà Phân Phối này phải ngừng hoạt động trong hai năm mới được gia nhập lại.
- **6.4.4.** Theo những điều khoản của Quy tắc này, Nhà Phân Phối đã ngừng hoạt động từ 6 tháng trở lên, được bảo trợ bởi một Người Bảo Trợ thuộc Tuyển Bảo Trợ mới, sẽ không có Quyền Bảo Trợ cho bất kỳ Nhà Phân Phối nào mà trước đây là tuyển trên thuộc Tuyển Bảo Trợ ban đầu của họ trở lên cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn, hoặc Nhà Phân Phối tuyển dưới trong Nhóm Kinh Doanh trước đây của họ trở xuống, cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn. Tuy nhiên, nếu Nhà Phân Phối đã ngừng hoạt động được hai năm sau khi chấm dứt hoạt động vẫn có thể được bảo trợ bởi bất cứ Nhà Phân Phối nào, kể cả Người Bảo Trợ trước đây của họ, là người có thể đã được chuyển, hoặc được bảo trợ bởi một Người Bảo Trợ khác.
- **6.4.5.** Nhà Phân Phối được hỗ trợ bảo trợ trước đây có thể được bảo trợ trở lại theo các quy tắc 6.4.1; 6.4.2; 6.4.3 và 6.4.4 và những điều kiện sau đây:
 - **6.4.5.1.** Khi gửi yêu cầu đăng ký tham gia, Nhà Phân Phối trước đây phải xác định xem liệu họ có muốn được hỗ trợ bảo trợ trở lại hay không; và
 - **6.4.5.2.** Nhà Phân Phối cũ sẽ không thể được bảo trợ trực tiếp bởi Người Bảo Trợ mà trước đây là tuyển trên của họ ở Tuyển Hỗ Trợ Bảo Trợ ban đầu trở lên cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn, hoặc các Nhà Phân Phối tuyển dưới trong Nhóm Kinh Doanh trước đây trở xuống, cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn, trừ khi đã trải qua từ hai năm trở lên kể từ khi chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối.
- **6.4.6. Cơ Chế Xử Phạt:** Nếu bất kỳ một điều khoản nào trong Quy tắc này bị vi phạm, Amway Việt Nam có thể áp dụng cơ chế xử phạt bao gồm chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối của Nhà Phân Phối vi phạm và chuyển giao Nhóm Kinh Doanh trước đây của họ và doanh số kinh doanh được tạo ra trong thời gian vi phạm cho một Tuyển Bảo Trợ thích hợp khác, và các cơ chế xử phạt khác được quy định trong Các Quy Tắc Ứng Xử này.

6.5. Chuyển giao Vai Trò Phân Phối: Một Nhà Phân Phối sở hữu Vai Trò Phân Phối phải đạt cấp Platinum hoặc cao hơn để có thể chuyển giao Vai Trò Phân Phối. Để duy trì Tuyển Bảo Trợ, Nhà Phân Phối muốn chuyển giao Vai Trò Phân Phối của mình phải chuyển giao theo thứ tự ưu tiên dưới đây và những người muốn nhận chuyển giao Vai Trò Phân Phối này phải là người đã có mã số thành viên trước đó và phải từ bỏ quyền với Mã Số này tại thời điểm việc Chuyển giao Vai Trò Phân Phối có hiệu lực và phải đáp ứng được tất cả các điều khoản và điều kiện đề ra trong những Quy định này, tuân theo Quy trình chuyển giao Vai Trò Phân Phối của Amway Việt Nam cũng như theo quy định của pháp luật Việt Nam.

- **6.5.1.** Quyền nhận chuyển giao thứ nhất thuộc về Người Bảo Trợ Trực Tiếp/ Hỗ Trợ Bảo Trợ của chính Nhà Phân Phối đó.

- **6.6.2.** Khi một Nhà Phân Phối đang hoạt động được thừa kế hoặc được chuyển giao một Vai Trò Phân Phối khác thì người nhận thừa kế hoặc người nhận chuyển giao Vai Trò Phân Phối phải từ bỏ Vai trò phân phối đang sở hữu tại thời điểm việc thừa kế hoặc chuyển giao Vai Trò Phân Phối có hiệu lực.

6.7. Định Đoạt Vai Trò Phân Phối: Nếu một Nhà Phân Phối chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối của mình với Amway Việt Nam, không đăng ký gia hạn Hợp Đồng Nhà Phân Phối trong thời gian quy định, hoặc qua đời mà không có người thừa kế có ý định và có khả năng kế thừa các nghĩa vụ của Vai Trò Phân Phối, Amway Việt Nam sẽ có toàn quyền quyết định tương lai của Vai Trò Phân Phối đó theo Quy tắc 13 của Các Quy Tắc Ứng Xử này.

6.8 Không tham gia cạnh tranh: Nhà Phân Phối, người đạt cấp bậc Silver Producer hoặc cấp bậc cao hơn, trong suốt quá trình có hiệu lực của Hợp Đồng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam, hay 6 tháng sau khi kết thúc Hợp Đồng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam, sẽ không được tham gia hoặc tiến hành hoạt động kinh doanh nào được xem là cạnh tranh với Amway Việt Nam hoặc có những hình thức kinh doanh tương tự Amway Việt Nam, dù trực tiếp hay gián tiếp, và cho dù với tư cách cá nhân người đó, hoặc thông qua bất kỳ cá nhân nào khác tại Việt Nam, sẽ không sử dụng hoặc khai thác những thông tin bảo mật của Amway Việt Nam, khách hàng hay Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam. Thông tin bảo mật bao gồm: Thông tin tuyển bảo trợ Amway Việt Nam, Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam, các chiến lược tiếp thị, công nghệ, bí quyết sản xuất, danh sách khách hàng và thông tin liên lạc, danh sách Nhà Phân Phối và thông tin liên lạc, hồ sơ khách hàng, giá thành sản xuất và quảng cáo, giá thành hàng hóa, giá cả, bảng giá, các nhu cầu và yêu cầu cụ thể của khách hàng và nhà cung cấp, tiến trình đàm phán thương lượng với khách hàng đang được tiến hành, danh sách bảng giá, bất cứ thông tin và văn bản/tài liệu nào khác mà bản thân của những thông tin đó được xem như là bảo mật.

Quy Tắc 7

Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh/ Chính Sách Các Sự Kiện

7.1. Nhà Phân Phối KHÔNG ĐƯỢC quyền sản xuất, tiếp thị hoặc bán bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (“BSM”) dưới bất kỳ hình thức nào tại Việt Nam. Nhà Phân Phối có thể mua các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Amway Việt Nam do Amway Việt Nam cung cấp trực tiếp. Để biết thêm thông tin chi tiết, xin vui lòng tham khảo Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh/ Chính Sách Các Sự Kiện tại phần cuối của Các Quy Tắc Ứng Xử này.

7.2 Lịch Hợp Và Tham Dự Cuộc Hợp Của Đại Diện Công Ty: Vào bất cứ lúc nào, Amway Việt Nam cũng có thể yêu cầu cung cấp một bản sao lịch hợp của Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam và đại diện của Amway Việt Nam có thể tham dự bất kỳ một cuộc họp nào được liệt kê trong lịch hợp.

7.3. Ghi Âm Thuyết Trình Tại Các Chương Trình/ Sự Kiện Của Amway Việt Nam: Nhà Phân Phối có thể ghi âm các bài thuyết trình của các nhân viên Amway Việt Nam tại các chương trình/ sự kiện, với điều kiện họ đã được cho phép trước bằng văn bản của Amway Việt Nam và việc ghi âm này chỉ nhằm mục đích sử dụng cá nhân và không được sao chép lại cho bất kỳ mục đích nào khác.

- **7.3.1. Ghi Âm Thuyết Trình Của Diễn Giả Là Khách Mời Tại Các Chương Trình/ Sự Kiện Của Amway Việt Nam:** Nhà Phân Phối có thể ghi âm các bài thuyết trình của những người không phải nhân viên Amway Việt Nam tại các buổi họp do Công ty Amway Việt

- **8.2.1.** Xuất trình thẻ thành viên trước khi thực hiện việc giới thiệu hoặc tiếp thị hàng hóa.
- **8.2.2.** Giới thiệu tên của mình; và
- **8.2.3.** Giới thiệu bản thân là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam; và
- **8.2.4.** Giới thiệu về Amway Việt Nam và mối quan hệ của Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam một cách đúng đắn; và
- **8.2.5.** Nêu mục đích của việc gặp gỡ, như để bán hàng hóa của Amway Việt Nam, và/ hoặc giới thiệu Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam cho Ứng Viên Tiềm Năng; và
- **8.2.6.** Trả lời một cách trung thực, rõ ràng và khách quan những câu hỏi mà Ứng Viên Tiềm Năng quan tâm đến Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam, các hàng hóa của Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối hoặc Amway Việt Nam.

8.3. Đạo Đức Trong Quan Hệ Bảo Trợ: Trong việc tìm kiếm các Ứng Viên Tiềm Năng để tham gia vào Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối có Vai Trò Bảo Trợ phải tuân thủ Quy tắc 4.22 cũng như các quy tắc sau đây:

- **8.3.1.** Chỉ được dùng các tài liệu quảng cáo do Amway Việt Nam ấn hành hoặc được Amway Việt Nam cho phép.
- **8.3.2.** Không được yêu cầu Ứng Viên đặt cọc tiền để được tham gia; hoặc yêu cầu trả phí dưới hình thức các chương trình huấn luyện, hội thảo, hoạt động xã hội hoặc các hoạt động tương tự để có quyền tham gia.
- **8.3.3.** Không được phép tuyên bố rằng Vai Trò Phân Phối thành công có thể được xây dựng theo mô hình của “Câu lạc bộ mua sỉ”, nơi việc mua bán hàng hóa chỉ được thực hiện với mục đích chuyển cho các Nhà Phân Phối khác để sử dụng cá nhân.
- **8.3.4.** Không được phép tuyên bố rằng không có bất kỳ yêu cầu nào đặt ra cho việc bán lẻ hoặc tiếp thị các hàng hóa đối với Nhà Phân Phối.
- **8.3.5.** Không được truyền bá rằng các ưu đãi về thuế là động cơ chủ yếu và tốt nhất để trở thành một Nhà Phân Phối.
- **8.3.6.** Không được tuyên bố rằng việc kinh doanh này là một cơ hội “làm giàu nhanh chóng” và dễ dàng thành công với chi phí thấp, thậm chí không cần phải bỏ công sức và thời gian. Trong trường hợp nêu ra điển hình một Nhà Phân Phối để giới thiệu về Cơ Hội Kinh Doanh thì Nhà Phân Phối Bảo Trợ này phải trình bày rõ ràng về tên, tuổi, địa chỉ, thời gian tham gia và lợi nhuận mà Nhà Phân Phối này nhận tại từng thời điểm kèm theo biên nhận thuế từ các cơ quan thuế có thẩm quyền xác nhận rằng đã thu thuế từ Nhà Phân Phối đó.
- **8.3.7.** Không được sử dụng bất kỳ một phương tiện truyền thông nào như thư quảng cáo, chào hàng qua điện thoại, quảng cáo trong hoặc ngoài nước, qua đài phát thanh, truyền hình, dịch vụ chuyển fax, mạng lưới máy tính như Internet và bất kỳ phương tiện nào khác mà không phải là tiếp xúc cá nhân để tạo ra sự an tâm cho khách hàng hoặc để gạ bán hàng hóa.
- **8.3.8.** Nhà Phân Phối không được giải thích sai lệch về mối quan hệ giữa Amway Việt Nam và các công ty chi nhánh khác của Amway Việt Nam.

8.4. Không Độc Quyền Lãnh Thổ: Nhà Phân Phối không được nêu rằng có độc quyền lãnh thổ phân phối hàng hóa. Phát ngôn đó bị xem là vi phạm các điều khoản về Vai Trò Phân Phối.

8.5. Không Bắt Buộc Phải Mua Hàng hóa: Nhà Phân Phối không được yêu cầu Ứng Viên Tiềm Năng phải mua hàng hóa hoặc yêu cầu phải đặt cọc tiền để được tham gia, hay yêu cầu phải trả phí dưới hình thức các chương trình huấn luyện, hội thảo, hoạt động xã hội hoặc các

21% của Người Bảo Trợ tuyển trên, trong trường hợp đó Vai Trò Phân Phối này sẽ được giữ lại. Điều này nhằm đảm bảo rằng những Nhà Phân Phối tuyển dưới vẫn nhận được đầy đủ những hỗ trợ về chương trình huấn luyện và khích lệ. Amway Việt Nam sẽ đợi không quá 60 ngày để người thừa kế thực hiện các thủ tục cần thiết trước khi chuyển tiếp Vai Trò Phân Phối lên Tuyển Bảo Trợ trên. Nếu người nhận thừa kế đã có vai trò phân phối trước đó thì người nhận thừa kế phải từ bỏ Vai Trò Phân Phối hiện tại tại thời điểm nhận quyền thừa kế Vai Trò Phân Phối. Người thừa kế phải qua lớp đào tạo cơ bản theo yêu cầu của Amway Việt Nam và quy định của luật Việt Nam và được cấp Xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản trước khi được cấp thẻ thành viên để tham gia hoạt động bán hàng đa cấp.

Quy Tắc 11

Vi Phạm Hợp Đồng, Các Thủ Tục Và Hình Thức Kỷ Luật

11.1. Các Thủ Tục

- **11.1.1. Điều Tra:** Khi Amway Việt Nam có cơ sở để tin rằng Vai Trò Phân Phối đã, đang hoặc sẽ có nguy cơ bị vi phạm, Amway Việt Nam có thể tiến hành điều tra hành vi nghi vấn của các Nhà Phân Phối. Amway Việt Nam có thể tự mình tiến hành điều tra hoặc điều tra khi nhận được khiếu nại bằng văn bản của Nhà Phân Phối khác theo quy định tại Quy tắc 11.1.2 dưới đây.
- **11.1.2. Khiếu Nại Của Nhà Phân Phối:** Nếu một Nhà Phân Phối có cơ sở để tin rằng một Nhà Phân Phối khác đã vi phạm Vai Trò Phân Phối do vi phạm Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam, hoặc biết được các hành vi có thể dẫn đến việc vi phạm, Nhà Phân Phối đó sẽ thông báo cho Amway Việt Nam bằng văn bản về hành vi đó và các sự việc có liên quan. Nhà Phân Phối đó hoặc Amway Việt Nam sẽ cung cấp bản sao của thông báo này cho cấp Platinum của Nhà Phân Phối đó.
 - **11.1.2.1.** Khi nhận được bản báo cáo, Amway Việt Nam sẽ thông báo cho những Nhà Phân Phối có liên quan về việc khiếu nại này và yêu cầu phản hồi trong thời hạn từ 3 đến 10 ngày.
 - **11.1.2.2.** Nếu việc khiếu nại và trả lời không cung cấp đủ các sự kiện để có thể quyết định, Amway Việt Nam có thể yêu cầu bất kỳ người nào cung cấp thêm thông tin.
 - **11.1.2.3.** Khi Amway Việt Nam tin rằng mình đã có đầy đủ thông tin, dữ kiện liên quan, đến việc khiếu nại, Amway Việt Nam sẽ quyết định có hay không có việc vi phạm về Vai Trò Phân Phối đồng thời sẽ tiến hành các biện pháp phù hợp theo quy định tại Quy tắc 12 của Các Quy Tắc Ứng Xử này.
- **11.1.3. Thông Báo Về Biện Pháp Xử Lý**
 - **11.1.3.1.** Amway Việt Nam sẽ gửi thư quyết định đến Nhà Phân Phối vi phạm cũng như Người Bảo Trợ và Nhà Phân Phối Platinum tuyển trên đầu tiên của Nhà Phân Phối vi phạm. Thư quyết định này sẽ nêu rõ các khiếu nại, những biện pháp khắc phục cần phải thực hiện và nếu cần thiết, sẽ quy định thời hạn để Nhà Phân Phối thực hiện.
 - **11.1.3.2. Bất Kỳ Một Thông Báo Nào Điều Phải:**
 - **11.1.3.2.1.** Được gửi qua bưu điện, qua thư điện tử, fax hoặc bằng thư bảo đảm hoặc bằng phương pháp khác có khả năng xác nhận được và được pháp luật cho phép đến địa chỉ hoặc số fax của Nhà Phân Phối mà Amway Việt Nam đã lưu trong hồ sơ. Việc Nhà Phân Phối không nhận được thông báo sẽ không làm trì hoãn việc áp dụng các biện pháp kỷ luật của Amway Việt Nam; và

- **12.1.6.** Tước bỏ danh hiệu và yêu cầu hoàn trả những vật phẩm biểu trưng cho danh hiệu đó (bao gồm đối với các loại huy hiệu, chứng chỉ v.v); hoặc
- **12.1.7.** Yêu cầu tường trình về những sai phạm đó bằng văn bản và nộp bản cam kết không vi phạm Hợp Đồng Nhà Phân Phối trong tương lai; hoặc
- **12.1.8.** Quyết định đơn phương chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn phù hợp với quy định pháp luật Việt Nam đối với từng (các) vi phạm cụ thể.

12.2. Không Khước Từ: Việc Amway Việt Nam không có bất kỳ hành động nào khi biết có vi phạm hoặc khả năng vi phạm sẽ không đồng nghĩa với việc Amway Việt Nam khước từ quyền của mình được xem xét những vi phạm đó trong tương lai, quyền yêu cầu bồi thường và các quyền khác của Amway Việt Nam theo quy định pháp luật.

12.3. Đình chỉ: Amway Việt Nam có quyền quyết định các biện pháp cụ thể của từng trường hợp đình chỉ. Trong trường hợp phát hiện ra bất cứ sai phạm nào của Hợp Đồng Nhà Phân Phối, Amway Việt Nam có thể quyết định đình chỉ một phần hoặc toàn bộ các đặc quyền có trong Vai Trò Phân Phối của Nhà Phân Phối, bao gồm:

- **12.3.1.** Giữ lại các khoản Hoa Hồng hoặc thưởng trong khi chờ đợi quyết định cuối cùng về vụ việc đó;
- **12.3.2.** Đình chỉ quyền thực hiện các Hoạt Động Bảo Trợ (ví dụ như các buổi gặp mặt về bảo trợ, tuyển dụng, các khóa đào tạo, thuyết trình tại nhà và các Hoạt Động Bảo Trợ khác);
- **12.3.3.** Đình chỉ quyền được tham dự các cuộc hội thảo, các chuyến du lịch và các sự kiện do Công ty tài trợ;
- **12.3.4.** Tổ chức các chương trình tái huấn luyện và tái định hướng;
- **12.3.5.** Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp cho Amway Việt Nam các bản ghi âm các buổi thuyết trình của Nhà Phân Phối về Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam;
- **12.3.6.** Các đặc quyền khác được quy định tại Quy Tắc Ứng Xử này và Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

12.4. Các Hoạt Động Khi Chấm Dứt Hợp Đồng: Dù bị chấm dứt hợp đồng vì bất kỳ lý do gì, Nhà Phân Phối phải dừng việc giới thiệu với người khác mình là Nhà Phân Phối.

Quy Tắc 13

Định Đoạt Vai Trò Phân Phối Đã Chấm Dứt Hoặc Không Được Gia Hạn

13.1. Sự Hủy Bỏ: Khi một Hợp Đồng Nhà Phân Phối bị chấm dứt hoặc không được gia hạn, Vai Trò Phân Phối đó coi như bị hủy bỏ, người đã ký kết Hợp Đồng Nhà Phân Phối sẽ không còn được hưởng các quyền cho Vai Trò Phân Phối đó. Amway Việt Nam có thể Phân Bỏ hoặc Hủy Bỏ Vai Trò Phân Phối theo Quy tắc 13.1.1 và Quy tắc 13.1.2. Theo đó, Amway Việt Nam có thể giao quyền điều hành hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam của vị trí Nhà Phân Phối đó cho một Nhà Phân Phối khác trong cùng Tuyến Bảo Trợ hoặc có thể hủy bỏ vị trí đó trong Tuyến Bảo Trợ. Khi áp dụng các đặc quyền dưới đây, Amway Việt Nam có thể chọn một trong những phương án sau hoặc bất kỳ một phương án nào khác được pháp luật cho phép, và có thể đơn phương thay đổi, điều chỉnh Vai Trò Phân Phối của những Nhà Phân Phối bị ảnh hưởng để thay đổi Người Bảo Trợ và Tuyến Bảo Trợ của họ khi cần thiết để thi hành những quyết định sau đây:

sản xuất, tiếp thị hoặc bán bất cứ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh nào. Nhà Phân Phối có thể mua các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh trực tiếp từ Amway Việt Nam.

Các Quy Định Về Hội Họp

Các loại hình hội họp liên quan đến Amway Việt Nam sau đây là được ủy quyền và được cho phép:

1. Các Cuộc Họp Của Amway Việt Nam

Các cuộc họp, các sự kiện và các buổi hội thảo do Amway Việt Nam đứng ra tổ chức. Amway Việt Nam có thể bán các tài liệu đào tạo (ngoại trừ tài liệu phục vụ chương trình đào tạo cơ bản).

2. Các Cuộc Họp do Amway Việt Nam ủy quyền cho Nhà Phân Phối Amway Việt Nam Tổ Chức:

- Số người tham dự là từ 10 Nhà Phân Phối trở lên hoặc từ 30 người trở lên.
- Những cuộc họp như trên phải được Amway Việt Nam ủy quyền trước bằng văn bản và đã hoàn thành thủ tục thông báo tổ chức đến Sở Công Thương địa phương theo quy định tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP.
- Người tổ chức, người thuyết trình phải tuân thủ nội dung đã thông báo đến cơ quan nhà nước, Quy tắc thuyết trình, Tiêu Chuẩn Nội Dung Tài Liệu Và Hội Họp, và Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.
- Những cuộc họp như trên không được gây ra bất cứ phiền toái hoặc khó chịu cho người khác.
- Amway Việt Nam có quyền tham dự những cuộc họp này vào bất cứ lúc nào.

3. Các Cuộc Họp Tại Nhà Do Nhà Phân Phối Amway Việt Nam Tổ Chức

- Số người tham dự phải đảm bảo dưới 10 Nhà Phân Phối hoặc dưới 30 người.
- Người tổ chức, người thuyết trình phải tuân thủ Quy tắc thuyết trình, Tiêu Chuẩn Nội Dung Tài Liệu Và Hội Họp, và Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.
- Những cuộc họp như trên phải được Amway Việt Nam ủy quyền trước bằng văn bản.
- Những cuộc họp như trên không được gây ra bất cứ phiền toái hoặc khó chịu cho người khác.
- Amway Việt Nam có quyền tham dự những cuộc họp này vào bất cứ lúc nào.

Chính Sách Chung

1. Nhà Phân Phối không được phép sử dụng các mối liên hệ kinh doanh với Amway Việt Nam để khuyến khích, bán hoặc ép buộc các Nhà Phân Phối khác của Amway Việt Nam tham gia vào các sự kiện không liên quan đến Amway Việt Nam trong hoặc ngoài lãnh thổ Việt Nam.

2. Nhà Phân Phối không được xúc tiến các sự kiện liên quan đến Amway Việt Nam ở các quốc gia và lãnh thổ ngoài Việt Nam.

3. Nhà Phân Phối không được sử dụng một công ty được đăng ký kinh doanh độc lập khác, ví dụ như công ty cung cấp, công ty xuất bản cho Amway Việt Nam v.v để sao chép hoặc sản xuất các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh/ Chính Sách Các Sự Kiện Của Amway Việt Nam.

CÁC ẢN PHẨM CỦA AMWAY VIỆT NAM

Tạp chí AMAGRAM – tạp chí định kỳ cung cấp các thông tin mới nhất về hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam, và ghi nhận thành quả của các Nhà Phân Phối.

HỖ TRỢ KINH DOANH

Nhóm Hỗ Trợ Kinh Doanh của Amway Việt Nam có nhiệm vụ cung cấp thông tin và hỗ trợ các Nhà Phân Phối. Nếu có câu hỏi về hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam, trước hết Nhà Phân Phối cần sự tư vấn từ Người Bảo Trợ hoặc Nhà Phân Phối Platinum của mình. Khi cần thông tin chi tiết hơn, Nhà Phân Phối có thể liên hệ với các nhân viên phụ trách kinh doanh và tiếp thị của Amway Việt Nam.

Nhiệm vụ của nhóm Hỗ Trợ Kinh Doanh

- Thường xuyên tham gia các Diễn đàn và Hội nghị.
- Cung cấp cho mạng lưới các Nhà Phân Phối thông tin cập nhật mới nhất về Amway Việt Nam và thông báo cho Ban Giám Đốc của Amway Việt Nam về ý kiến đóng góp và nhận xét của các Nhà Phân Phối cấp lãnh đạo.
- Giải đáp các thắc mắc về hàng hóa, các chương trình huấn luyện và cung cấp thông tin cho những Nhà Phân Phối.
- Phát triển, xây dựng và quản lý các chương trình hành động bao gồm những khái niệm, chính sách và chương trình mới nhằm thiết lập và đẩy mạnh quan hệ hợp tác giữa Amway Việt Nam với các Nhà Phân Phối Platinum và các cấp cao hơn.
- Giải đáp những thắc mắc của các Nhà Phân Phối về Các Quy Tắc Ứng Xử thuộc Quy Tắc Hoạt Động của Amway Việt Nam.
- Xử lý các trường hợp liên quan tới danh hiệu khen thưởng dành cho Nhà Phân Phối.

CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN MIỄN PHÍ CỦA AMWAY VIỆT NAM

Khi bắt đầu hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam, một trong những lợi ích mà Nhà Phân Phối sẽ nhận được đó chính là các Chương Trình Huấn Luyện tuyệt vời của Amway Việt Nam.

Các Chương Trình Huấn Luyện sẽ giúp Nhà Phân Phối nâng cao kỹ năng bán hàng, mở rộng kiến thức của mình về các hàng hóa và cơ hội kinh doanh với Amway Việt Nam.

Nhà Phân Phối không chỉ học được cách sử dụng hàng hóa mà còn học được cách hướng dẫn người khác sử dụng hàng hóa một cách hiệu quả. Bán hàng, chăm sóc khách hàng và bảo trợ là nền tảng của sự thành công trong hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam.

- Nhà Phân Phối cần mang theo Thẻ Thành Viên trong các chương trình huấn luyện để xuất trình khi cần thiết.
- Lịch về các Chương Trình Huấn Luyện sẽ được thông báo tại Trung Tâm Phân Phối Khu Vực (RDC), trong Tạp chí AMAGRAM và trên trang web www.amway.com.vn.
- Amway Việt Nam hỗ trợ Nhà Phân Phối chương trình huấn luyện trực tuyến (E-LEARNING), giúp Nhà Phân Phối tự học mọi lúc mọi nơi. Chỉ cần dùng tài khoản do Amway Việt Nam cung cấp để đăng nhập vào trang web của Amway Việt Nam. Nhà Phân Phối sẽ vào được E-LEARNING. Ở đây Nhà Phân Phối có thể tìm hiểu mọi thông tin về Amway Việt Nam, trang bị các kiến thức về hàng hóa, các kỹ năng bán hàng và những thông tin cần thiết khác để kinh doanh cùng Amway Việt Nam.

NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG CỦA AMWAY VIỆT NAM

Amway Việt Nam vẫn tiến hành các chương trình nghiên cứu thị trường nhằm hỗ trợ phát triển và quảng bá hàng hóa mới cũng như các tài liệu hỗ trợ kinh doanh. Bên cạnh đó, Amway Việt Nam cũng đổi mới và nâng cao chất lượng hàng hóa và tài liệu giới thiệu. Một khâu quan trọng trong nghiên cứu này là liên hệ với các Nhà Phân Phối trong ngành, có thể bằng điện thoại hoặc qua thư điện tử, để tham vấn ý kiến và ý tưởng của họ. Những cuộc nghiên cứu này thường được các nhân viên của Amway Việt Nam thực hiện.

Đối với các dự án quy mô lớn, Amway Việt Nam thường tranh thủ sự hỗ trợ của các công ty nghiên cứu thị trường độc lập. Quy định của Amway Việt Nam là thông báo trước với các Nhà Phân Phối về việc Amway Việt Nam sẽ liên hệ với họ và họ sẽ cảm thấy thoải mái khi cộng tác với người liên hệ đó.

Chúng tôi đánh giá cao sự cộng tác của Nhà Phân Phối đối với chương trình nghiên cứu thị trường của Amway Việt Nam.

ĐÓNG GÓI LẠI HÀNG HÓA MANG THƯƠNG HIỆU AMWAY

Amway Việt Nam không cho phép đóng gói lại hàng hóa. Hàng hóa mang thương hiệu Amway chỉ được tiêu thụ với bao bì đóng gói ban đầu do Tập đoàn Amway thiết kế. Cho dù ở bất cứ hoàn cảnh nào, không ai được phép đóng gói lại hàng hóa của Amway Việt Nam trong bao bì mới mang thương hiệu Amway. Lý do:

1. “Amway” là thương hiệu đã được đăng ký độc quyền của Tập đoàn Amway và trở thành tài sản có giá trị. Vì vậy, không ai được phép bán hàng hóa mang nhãn hiệu Amway nếu hàng hóa đó không được sản xuất và đóng gói tại Amway Việt Nam.
2. Luật pháp đã quy định chi tiết những gì thuộc về nhãn hiệu hàng hóa. Các quy định này cũng giúp hạn chế những khiếu nại về hàng hóa. Amway Việt Nam luôn thực hiện nghiêm túc các quy tắc và quy định. Các quy định này rất phức tạp và cũng có thể thay đổi theo thời gian. Cá nhân một Nhà Phân Phối khó nắm bắt những quy định này. Do vậy, những cố gắng của họ để sản xuất bao bì hàng hóa một cách không chuyên nghiệp sẽ vô tình vi phạm luật về nhãn hàng. Sử dụng thương hiệu Amway trên các bao bì đóng gói lại như vậy không chỉ gây nguy hiểm cho người đóng gói, mà còn có thể khiến cho Amway Việt Nam có khả năng chịu phạt theo luật pháp quốc gia.
3. Mỗi hàng hóa của Amway Việt Nam đều được đóng gói theo những quy cách kỹ thuật cụ thể. Việc đóng gói lại có khả năng làm cho hàng hóa bị pha trộn và không đảm bảo vệ sinh. Vì vậy, việc đóng gói lại hàng hóa cũng phải chấp hành luật lệ và quy định về sản xuất được áp dụng cho các hoạt động sản xuất và đóng gói hàng hóa ban đầu.
4. Kích cỡ hàng hóa mang thương hiệu Amway đặt ra đã được quyết định sau khi xem xét kỹ lưỡng. Vì vậy, bất cứ ai (kể cả Nhà Phân Phối) đóng gói lại hàng hóa theo kích cỡ khác với kích cỡ do Amway Việt Nam quy định, chắc chắn sẽ gây ra sự nhầm lẫn lớn cho các Nhà Phân Phối và khách hàng.

BẢO HỘ TRÁCH NHIỆM HÀNG HÓA

Hàng hóa của Amway Việt Nam sẽ không gây thiệt hại hoặc thương tổn nếu được sử dụng theo đúng mục đích và theo hướng dẫn cụ thể. Amway Việt Nam sẽ chịu trách nhiệm về những hàng hóa bị lỗi do sản xuất hoặc hư hỏng trong thời gian Amway Việt Nam kiểm soát, nhưng sẽ

Duy trì mức hoa hồng thành tích 12% trở lên thể hiện Nhà Phân Phối có kỹ năng bán hàng, kiến thức hàng hóa, phát triển đội nhóm cân bằng và hiệu quả.

Lưu ý: Nhà Phân Phối đạt tháng Silver Producer (SP) trong vòng 3 tháng sau tháng đầu tiên gia nhập hay lần đầu đạt tháng SP với doanh số Ruby (20.000 giá trị điểm) có thể không được công nhận nếu không chứng minh được hoạt động kinh doanh bền vững.

2. Tổng số Nhà Phân Phối trong nhóm

Thông qua việc bảo trợ, Nhà Phân Phối sẽ nhân rộng, phát triển đội nhóm và cùng nhau xây dựng hoạt động kinh doanh bền vững.

3. Số lượng Nhà Phân Phối đặt hàng trong nhóm

Thể hiện sự nỗ lực và đóng góp của từng Nhà Phân Phối cho mục tiêu của cá nhân và đội nhóm.

4. Giá trị điểm cá nhân

Nhà Phân Phối cần thể hiện vai trò lãnh đạo, là hình mẫu cho tuyến dưới bằng việc duy trì sử dụng hàng hóa và bán hàng cá nhân, thực hiện thói quen giữ lại hóa đơn và danh sách khách hàng. Để xây dựng kinh doanh bền vững, việc bán hàng cá nhân phải dựa trên khách hàng có thực, tránh việc trữ hàng và tạo danh hiệu ảo.

5. Cách phân bổ đơn hàng trong tháng

Nhằm giảm áp lực cho cá nhân và đội nhóm cũng như đảm bảo kế hoạch kinh doanh và chăm sóc khách hàng được thực hiện tốt nhất, việc đặt hàng của Nhà Phân Phối cần phân bổ hợp lý.

6. Tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử

Tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử nhằm mục đích bảo đảm sự trung thực, công bằng và liêm chính trong hoạt động kinh doanh.

7. Cách thức đặt hàng

Để phát triển hoạt động kinh doanh bền vững, Nhà Phân Phối cần kinh doanh đa dạng hàng hóa của Amway Việt Nam. Việc đặt duy nhất một mặt hàng với số lượng lớn có thể là dấu hiệu của việc trữ hàng hoặc xuất khẩu.

CHÚNG TÔI MONG NHẬN ĐƯỢC NHỮNG Ý TƯỞNG CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

Chúng tôi khuyến khích các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam, khách hàng và bạn bè đóng góp cho Tập đoàn Amway những ý tưởng mới về hàng hóa.

Hãy gửi ý tưởng cho chúng tôi đến Bộ phận Nghiên cứu và Phát triển của Tập đoàn tại Trụ sở chính của Amway, 7575, đường East Fulton, Ada, Michigan, 49355, Mỹ.



- Amway Việt Nam sẽ giao 01 bản Hợp đồng cho Nhà Phân Phối trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam hoặc gửi qua đường bưu điện.

Bước 2: Tham gia Chương trình Đào Tạo Cơ Bản của Amway Việt Nam:

- Ngay khi Amway Việt Nam duyệt và ký Hợp đồng, Amway Việt Nam sẽ gửi tin nhắn thông báo việc học Chương trình đào tạo cơ bản cho Nhà Phân Phối. Nhà Phân Phối có thể tùy chọn tham gia Chương trình đào tạo cơ bản miễn phí qua 2 hình thức: đào tạo trực tiếp hoặc đào tạo từ xa (trực tuyến).
- Đối với hình thức đào tạo trực tiếp, Nhà Phân Phối có thể xem thông báo lịch học bao gồm thời gian và lịch trình của các lớp Đào tạo trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam và đăng ký học với nhân viên Amway Việt Nam, hoặc thông qua thư điện tử, tổng đài 18001700. Lịch học cũng sẽ được công bố công khai tại các cơ sở của Amway Việt Nam hoặc được đăng trên website của Amway Việt Nam để Nhà Phân Phối tham khảo.
- Đối với hình thức đào tạo từ xa (trực tuyến): Nhà phân phối sẽ sử dụng tài khoản đăng nhập đã được Amway Việt Nam hướng dẫn tạo sau khi đăng ký để đăng nhập vào website của Amway Việt Nam và tham gia học trực tuyến Chương trình đào tạo cơ bản.

○ QUY TRÌNH ĐÀO TẠO:

- **Quy trình đào tạo trực tiếp:** Khi đăng ký tham gia lớp học Chương trình đào tạo cơ bản theo phương thức trực tiếp Nhà Phân Phối sẽ thực hiện các bước sau:
 - Bước 1: Ký tên vào danh sách tham gia lớp học trước khi vào học;
 - Bước 2: Nhà Phân Phối học Chương trình đào tạo cơ bản và được huấn luyện trực tiếp từ Đào Tạo Viên do Amway Việt Nam chỉ định theo quy định của pháp luật. Trong quá trình học, Nhà Phân Phối có thể tương tác với Đào Tạo Viên thông qua việc đặt câu hỏi và giải đáp tại lớp nếu có.
 - Bước 3: Sau khi kết thúc giờ học, Nhà Phân Phối sẽ thực hiện bài kiểm tra kiến thức cuối chương trình tại lớp, gồm 40 câu hỏi trắc nghiệm trong thời gian 60 phút, với sự giám sát của Đào Tạo Viên và nhân viên hỗ trợ lớp học. Nhà Phân Phối có thể lựa chọn một trong hai phương thức kiểm tra: (i) thực hiện kiểm tra trên giấy, hoặc (ii) thực hiện kiểm tra trên các thiết bị điện tử.
 - Bước 4: Nhà Phân Phối nhận kết quả kiểm tra. Trong trường hợp không đạt, Nhà Phân Phối phải làm lại bài kiểm tra. Nếu kết quả bài kiểm tra lần thứ 2 vẫn không đạt, Nhà Phân Phối phải học lại toàn bộ chương trình đào tạo cơ bản của Amway Việt Nam theo đúng thời lượng và quy trình như học lần đầu.
 - Bước 5: Nhà Phân Phối ký bản cam kết theo Mẫu số 13 của Nghị định 40/2018/NĐ-CP xác nhận việc đã hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản.
 - Bước 6: Amway Việt Nam cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản cho Nhà Phân Phối trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam hoặc qua đường bưu điện.

B. QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG, THANH TOÁN VÀ GIAO NHẬN HÀNG – QUY TRÌNH HỖ TRỢ GIAO HÀNG

1. Quy trình đặt hàng, thanh toán và giao nhận hàng

Bước 1: Nhà Phân Phối đặt hàng bằng các cách thức sau đây:

- Đặt hàng trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Phân Phối (RDC), Cửa hàng Amway Việt Nam.
- Đặt hàng qua trang web www.amway.com.vn
- Đặt hàng qua tổng đài 18001700

Bước 2: Kể từ thời điểm đặt hàng thành công, Nhà Phân Phối cần thanh toán đơn hàng và Amway Việt Nam nhận được tiền thanh toán trước thời điểm sau:

- Trước 18h ngày làm việc kế tiếp (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ):
 - Bằng tiền mặt hoặc qua máy POS (máy chấp nhận thanh toán thẻ) trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Phân Phối (RDC), Cửa hàng Amway Việt Nam.
 - Chuyển khoản đến tài khoản của các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Phân Phối (RDC).
- Trước 24h ngày làm việc kế tiếp (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ):
 - Thanh toán trực tuyến qua hệ thống đặt hàng trên trang web www.amway.com.vn

Đơn hàng sẽ được xem là bị hủy nếu không được thanh toán trong thời hạn nêu trên.

Lưu ý:

- Amway Việt Nam không chấp nhận chuyển khoản từ máy ATM đến tài khoản của Amway Việt Nam và sẽ chuyển trả số tiền lại cho Nhà Phân Phối trong vòng từ 07 đến 10 ngày làm việc.
- Khi chuyển khoản Nhà Phân Phối phải ghi đầy đủ thông tin mã số đơn hàng muốn thanh toán.
- Amway Việt Nam không chịu trách nhiệm bất cứ trường hợp nào chuyển nhầm tài khoản hoặc không có đầy đủ thông tin đơn hàng.
- Nhà Phân Phối cần phải hoàn tất việc thanh toán đơn hàng trước khi nhận hàng.
- Tất cả các khoản phí và/hoặc khoản nợ sẽ được khấu trừ khi tính hoa hồng và được liệt kê trong bản thanh toán hoa hồng. Nhà Phân Phối không được tự điều chỉnh trong các đơn đặt hàng lần sau hoặc chủ động chuyển tiền để bù đắp các khoản chênh lệch cho những đơn đặt hàng lần trước. Amway Việt Nam sẽ có những điều chỉnh cần thiết khi thanh toán hoa hồng cho Nhà Phân Phối.

Bước 3: Trong vòng 30 ngày kể từ khi thanh toán, tùy theo lựa chọn của Nhà Phân Phối, Amway Việt Nam sẽ giao hàng hóa và hóa đơn bằng các cách thức sau:

- Nhận hàng trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Phân Phối (RDC), Cửa hàng Amway Việt Nam.
- Nhận hàng tại các điểm giao hàng của Amway Việt Nam (Truy cập trang web www.amway.com.vn để biết thêm thông tin về điểm giao hàng)

khấu nại (nếu có) của khách hàng về chất lượng hàng hóa, đổi, mua lại, bảo hành hàng hóa.

C. QUY TRÌNH MUA LẠI VÀ BẢO HÀNH HÀNG HÓA

1. Phương thức thực hiện việc Mua Lại, Bảo Hành Hàng Hóa

- Thời gian thực hiện: Trong giờ làm việc (trừ chủ nhật, ngày lễ) từ ngày 1 đến ngày 25 hàng tháng. Đối với các yêu cầu mua lại từ ngày 26 trở đi của tháng sẽ được xử lý từ ngày 1 của tháng tiếp theo đến hết thời hạn 45 ngày được phép mua lại. Đối với các yêu cầu bảo hành thì sẽ được xử lý trong giờ làm việc của tất cả các ngày trong tuần (trừ chủ nhật, ngày lễ).
- Địa điểm Mua Lại, Bảo Hành: tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung tâm phân phối (RDC), Cửa hàng Amway Việt Nam hoặc qua bưu điện.

2. Quy Trình Mua Lại Hàng Hóa

Bước 1: Nhà Phân Phối/Khách Hàng khi có yêu cầu Amway Việt Nam mua lại Hàng hóa cần cung cấp cho Amway Việt Nam:

- a. Thẻ thành viên còn hiệu lực hoặc bản sao chứng minh nhân dân/ thẻ căn cước công dân;
- b. Hóa đơn mua hàng;
- c. Hàng hóa thỏa điều kiện quy định tại Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa;
- d. Điền vào Đơn Yêu Cầu Mua Lại Hàng Hóa.

Bước 2: Trong vòng hai mươi (20) ngày kể từ ngày nhận lại Hàng hóa và Hóa đơn mua hàng kèm theo, Amway Việt Nam sẽ kiểm tra hàng hóa và xem xét các điều kiện theo Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa và thông báo cho Nhà Phân Phối về việc chấp nhận mua lại hoặc lý do từ chối việc mua lại. Nếu đồng ý mua lại hàng hóa, Amway Việt Nam và Nhà Phân Phối/Khách Hàng thống nhất về số lượng và số tiền Amway Việt Nam sẽ thanh toán lại cho Nhà Phân Phối/Khách Hàng.

Bước 3: Trong vòng mười (10) ngày kể từ ngày hai bên thống nhất về số lượng hàng hóa và số tiền tại Bước 2, tùy theo lựa chọn của Nhà Phân Phối/Khách Hàng, Amway Việt Nam sẽ thực hiện việc thanh toán hoặc ghi nợ số tiền theo quy định tại Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa.

3. Quy Trình Bảo Hành Hàng Hóa

Bước 1: Nhà Phân Phối/ Khách Hàng gửi đầy đủ cho Amway Việt Nam:

- Hàng hóa, phụ kiện;
- Hóa đơn mua hàng;
- Phiếu Bảo Hành hợp lệ (nếu có);
- Đơn Yêu Cầu Bảo Hành Hàng Hóa;

Bước 2: Vào thời điểm nhận được yêu cầu, Amway Việt Nam sẽ xác nhận thông tin tiếp nhận bằng văn bản cho Nhà Phân Phối/ Khách Hàng trong đó ghi rõ thời gian phản hồi về việc giải quyết chế độ bảo hành.

tắc 11 của Các Quy tắc ứng xử. Trong vòng 20 ngày kể từ ngày quyết định xử lý vi phạm, Amway Việt Nam sẽ tiến hành tất toán tất cả các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân Phối có quyền được hưởng từ hoạt động phân phối của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Amway Việt Nam (nếu có). Đồng thời, Nhà Phân Phối phải hoàn thành các khoản nợ của Nhà Phân Phối đối với Amway Việt Nam và tất cả các vấn đề khác có liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của hai Bên (nếu có). Sau thời hạn này, Hợp đồng được xem là đã được chấm dứt và thanh lý.

E. CHÍNH SÁCH VÀ QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI

1. **Đối tượng áp dụng:** Áp dụng cho tất cả các trường hợp khiếu nại về sản phẩm và khiếu nại liên quan đến hoạt động kinh doanh của Amway Việt Nam.
2. **Đối tượng khiếu nại:** Là Nhà Phân Phối/ Khách hàng liên quan trực tiếp đến nội dung khiếu nại.
3. **Hình thức khiếu nại:**

Nhà Phân Phối/ Khách hàng khi có khiếu nại có thể lựa chọn một trong các hình thức sau để phản ánh khiếu nại:

- o Gửi bưu điện hoặc Khiếu nại trực tiếp tại công ty, các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung tâm phân phối (RDC), Cửa hàng Amway Việt Nam;
- o Gọi về tổng đài 18001700;
- o Gửi thư điện tử về địa chỉ: vnhelpdesk@amway.com.vn;

4. Quy trình giải quyết khiếu nại

Bước 1: Nhà Phân Phối/Khách Hàng khi có khiếu nại cần cung cấp cho Amway Việt Nam:

- a. Thẻ thành viên còn hiệu lực hoặc bản sao chứng minh nhân dân/ thẻ căn cước công dân;
- b. Sản phẩm khiếu nại và Hóa đơn mua hàng (nếu là khiếu nại sản phẩm), hoặc các giấy tờ có liên quan đến nội dung khiếu nại (nếu có);
- c. Điền phiếu Thông Tin Khiếu Nại Khách Hàng và/hoặc Đơn Yêu Cầu Đổi Hàng Hóa.

Bước 2: Tiếp nhận khiếu nại

- Trong vòng 7 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận khiếu nại: Bộ phận hỗ trợ khách hàng có trách nhiệm gửi thông tin xác nhận việc tiếp nhận khiếu nại (đối với khiếu nại bằng thư điện tử, qua tổng đài, bưu điện...) hoặc xác nhận bằng văn bản đối với khiếu nại trực tiếp tại trụ sở Công ty, các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung tâm phân phối (RDC), Cửa hàng Amway Việt Nam.
- Nhà Phân Phối/ Khách hàng có trách nhiệm cung cấp các hồ sơ, tài liệu có liên quan theo yêu cầu của Bộ phận hỗ trợ khách hàng.

Bước 3: Phân tích, đánh giá sơ bộ

- Trong vòng 2 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận khiếu nại của Nhà Phân Phối/ Khách hàng, bộ phận tiếp nhận sẽ chủ động kiểm tra, giải quyết trong phạm vi chức