



QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TNHH PERFECT GLOBAL (VIỆT NAM)

Mục Lục

A. Lời Nói Đầu

B. Quy Tắc Hoạt Động

- Các Chính Sách & Thủ Tục Hoạt Động
- Quy Tắc Ứng Xử

A. LỜI NÓI ĐẦU

1. Chào mừng Bạn đến với Perfect Việt Nam!



Công Ty TNHH Perfect Global (Việt Nam) ("**Perfect Việt Nam**" hoặc "**Công Ty**") xin gửi đến bạn những lời chúc tốt đẹp nhất và chào mừng Bạn đến với đại gia đình của chúng tôi. Bạn đã quyết định đúng đắn khi trở thành Nhà Phân Phối của Perfect Việt Nam. Tại đây, chúng tôi sẽ giúp bạn hoàn thành và thực hiện ước mơ của mình.

Perfect Việt Nam có một nền tảng vững chắc, một nhãn hiệu có uy tín trên toàn cầu, sản phẩm chất lượng cao và một Kế Hoạch Trả Thưởng đáng tin cậy. Tất cả những điều đó sẽ giúp bạn xây dựng và định hình một cuộc sống hoàn mỹ! Hãy để Perfect Việt Nam là chìa khóa thực hiện những ước mơ của bạn!

2. Tầm Nhìn, Sứ Mệnh và Giá Trị Cốt Lõi của Perfect Việt Nam

2.1. Tầm Nhìn

Tầm nhìn của Perfect Việt Nam là giúp đỡ và mang đến cho từng cá nhân cơ hội để phát triển sự nghiệp kinh doanh, hướng đến nâng cao chất lượng cuộc sống, có nguồn thu nhập ổn định và trở thành công ty bán hàng trực tiếp hàng đầu thế giới.

2.2. Sứ Mệnh

- Chúng tôi sẽ luôn là công ty tiên tiến cung cấp các Sản Phẩm cần thiết, hữu ích, đặc biệt và hơn hết là chất lượng cao đến mọi người, ở mọi nơi.

- Công Ty có quyền sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế bất kỳ phần nào trong Quy Tắc Hoạt Động, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Kế Hoạch Trả Thưởng và tất cả các tài liệu có liên quan vào bất cứ thời điểm nào và sẽ thông báo cho Nhà Phân Phối về các nội dung thay đổi sau khi được chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền (nếu cần) hoặc kể từ ngày có quyết định chính thức của Công Ty, thông qua một trong các hình thức sau:
 - + qua địa chỉ email đăng ký của Nhà Phân Phối; hoặc
 - + đăng tải trên trang thông tin điện tử chính thức của Perfect Việt Nam; hoặc
 - + niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công Ty (nếu có).
- Bất kỳ sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế nào cũng sẽ tự động trở thành một phần của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, điều chỉnh mối quan hệ giữa Nhà Phân Phối và Công Ty. Nếu Nhà Phân Phối không đồng ý với những sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế này, Nhà Phân Phối có thể yêu cầu Công Ty chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp bằng cách gửi thông báo bằng văn bản đến Công Ty trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo của Công Ty về các sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp theo yêu cầu của Nhà Phân Phối sẽ được thực hiện theo các điều khoản và điều kiện quy định trong tài liệu sau khi sửa đổi, bổ sung. Sau thời hạn này, nếu Công Ty không nhận được bất kỳ yêu cầu nào từ Nhà Phân Phối về việc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, các nội dung sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế được coi là đã được Nhà Phân Phối chấp nhận.
- Với tư cách là Nhà Phân Phối của Perfect Việt Nam, Nhà Phân Phối phải cam kết thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình một cách có trách nhiệm và đạo đức bằng cách tuân thủ Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động và các chính sách khác do Perfect Việt Nam xây dựng và công bố theo thời gian sau khi đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền chấp thuận (trong trường hợp pháp luật Việt Nam có quy định), qua đó phát triển mạng lưới kinh doanh của mình và hỗ trợ các Tuyến Dưới, Khách Hàng của Perfect Việt Nam và các mối liên kết này sẽ giúp Nhà Phân Phối nâng cao chất lượng cuộc sống của mình.

I. GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ

1. **Nhà Phân Phối:** có nghĩa là bất kỳ cá nhân nào giao kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Perfect Việt Nam để mua và bán lẻ các Sản Phẩm của Perfect Việt Nam, bảo trợ các Nhà Phân Phối khác và nhận hoa hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế khác khi đáp ứng các yêu cầu của Kế Hoạch Trả Thưởng của Perfect Việt Nam.
2. **Người Bảo Trợ:** là một Nhà Phân Phối đã bảo trợ các Nhà Phân Phối tiềm năng đáp ứng các điều kiện tại Quy Tắc Hoạt Động này để những người đó trở thành Nhà Phân Phối chính thức của Perfect Việt Nam. Người Bảo Trợ có trách nhiệm cung cấp mẫu Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp cho Nhà Phân Phối tiềm năng của mình và chịu trách nhiệm trong việc hướng dẫn, hỗ trợ, khuyến khích, giám sát và giúp đỡ họ.
3. **Khách Hàng Lẻ hoặc Khách Hàng:** là bất kỳ người nào mua Sản Phẩm của Perfect Việt Nam nhằm mục đích sử dụng cá nhân hoặc dùng trực tiếp mà không phải là Nhà Phân Phối của Công Ty.
4. **Lợi Nhuận Bán Lẻ:** là khoản chênh lệch giữa Giá Bán Dành Cho Nhà Phân Phối và Giá Bán Lẻ mà Nhà Phân Phối nhận được hưởng khi bán lại Sản Phẩm cho Khách Hàng Lẻ.

- b. Người nước ngoài không có Giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp (trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật);
- c. 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:
- Cấm người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện 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;
 - 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.
 - Cấm 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.
 - Cấm 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.
- d. 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;
- e. Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.
- 1.1.4 Nhà Phân Phối có thể là người Việt Nam hoặc người nước ngoài hoặc cư dân cư trú hợp pháp hoặc hoạt động kinh doanh tại Việt Nam và có địa chỉ liên lạc ở Việt Nam, tài khoản ngân hàng ở Việt Nam và có giấy tờ cá nhân hợp lệ hoặc hộ chiếu nước ngoài. Nếu Nhà Phân Phối là người nước ngoài phải tự mình có được giấy phép lao động hợp lệ và phải chịu trách nhiệm cho bất cứ khoản khấu trừ thuế nào.
- 1.1.5 Không ứng viên tiềm năng hoặc Nhà Phân Phối nào được yêu cầu mua hoặc duy trì số lượng Sản Phẩm cụ thể.

Quy trình ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Perfect Việt Nam được thực hiện như sau:

Bước 1: Người muốn tham gia bán hàng đa cấp chuẩn bị hồ sơ đăng ký bao gồm các tài liệu sau:

- 03 bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (điền đầy đủ thông tin và ký tên);
- 01 bản sao chứng thực Chứng Minh Nhân Dân hợp lệ (đối với Nhà Phân Phối là người Việt Nam) hoặc 01 bản sao chứng thực Giấy Phép Lao Động và Hộ Chiếu hợp lệ (đối với Nhà Phân Phối là người nước ngoài);
- 03 ảnh kích thước 3x4cm;
- Các tài liệu khác Perfect Việt Nam yêu cầu tùy từng thời điểm.

Bước 2: Người muốn tham gia bán hàng đa cấp gửi hồ sơ đăng ký qua đường bưu điện hoặc nộp trực tiếp tại văn phòng Perfect Việt Nam.

Bước 3: Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ đăng ký, Perfect Việt Nam tiến hành kiểm duyệt hồ sơ đăng ký trở thành Nhà Phân Phối.

- Nếu hồ sơ chưa đầy đủ, hợp lệ, trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày có kết quả kiểm duyệt hồ sơ, Công Ty sẽ thông báo cho người tham gia qua tin nhắn điện thoại hoặc địa chỉ email trong hồ sơ đăng ký và yêu cầu Nhà Phân Phối sửa đổi, bổ sung hồ sơ.
- Nếu hồ sơ đã đầy đủ, hợp lệ, Công Ty sẽ gửi lại liên danh cho Nhà Phân Phối cùng với Thông báo kích hoạt Mã Số Nhà Phân Phối trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày có kết quả kiểm duyệt hồ sơ đăng ký hợp lệ. Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp sẽ có hiệu lực và ràng buộc kể từ thời điểm được ký bởi người đại diện theo pháp luật và đóng dấu bởi Công Ty. Tuy nhiên, Nhà Phân Phối chưa thể tham gia hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới trong giai đoạn này. Nhà Phân Phối cần phải tham gia Chương trình đào tạo cơ bản do Perfect Việt Nam tổ chức. Khóa đào tạo này hoàn toàn miễn phí và được phụ trách bởi những Đào tạo viên đủ tiêu chuẩn theo quy định pháp luật được Công Ty chỉ định.

3. THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

- 3.1. Công Ty sẽ tổ chức đào tạo cho Nhà Phân Phối theo đúng Chương trình đào tạo cơ bản đã đăng ký và được chấp thuận bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- 3.2. Nhà Phân Phối phải tham gia Chương trình đào tạo cơ bản được tổ chức miễn phí bởi Công Ty thông qua phương thức đào tạo trực tiếp từ những đào tạo viên đủ tiêu chuẩn theo quy định pháp luật.
- 3.3. Đăng ký tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản:
 - **Bước 1:** Trong vòng 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 Nhà Phân Phối trong hồ sơ đăng ký. Nhà Phân Phối cũng có thể xem thông tin về thời gian tổ chức Chương trình đào tạo cơ bản được đăng tải trên website chính thức của Công Ty hoặc được niêm yết tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc địa điểm kinh doanh của Công Ty.

2.	Chuẩn Mục 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 Nhà Phân Phối đặt câu hỏi liên quan đến các chủ đề của Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản. Sau đó, Đào Tạo Viên của Perfect Việt Nam sẽ giải đáp các câu hỏi, thắc mắc của Nhà Phân Phối.

– BƯỚC 5: LÀM BÀI KIỂM TRA

Sau khi kết thúc nội dung đào tạo, Nhà Phân Phối 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.

Nhà Phân Phối 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 Nhà Phân Phối và bắt đầu tính thời gian làm bài.

Khi kết thúc thời gian kiểm tra 30 phút, Nhà Phân Phối nộp lại đề kiểm tra và phiếu làm bài cho Đào Tạo Viên. Nếu Nhà Phân Phối hoàn thành bài kiểm tra sớm hơn thời gian tối đa cho phép, Nhà Phân Phối có thể chủ động nộp cho Đào Tạo Viên.

– BƯỚC 6: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KIỂM TRA

Các Đào Tạo Viên được Công Ty chỉ định sẽ tiến hành chấm điểm. Nhà Phân Phối vượt qua bài kiểm tra nếu đạt từ 70% câu trả lời đúng trở lên.

Trong vòng 02 ngày kể từ ngày kết thúc khoá đào tạo Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, kết quả kiểm tra sẽ được Công Ty đăng tải trên website của Công Ty hoặc niêm yết tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc địa điểm kinh doanh của Công Ty.

– BƯỚC 7: KÝ BẢN CAM KẾT ĐỂ ĐƯỢC CẤP THẺ THÀNH VIÊN VÀ CHỨNG CHỈ ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Thẻ Thành Viên sẽ được cấp chỉ khi Nhà Phân Phối hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản của Perfect Việt Nam, vượt qua bài kiểm tra kết thúc khóa học và ký Bản Cam Kết theo Mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Bản Cam Kết). Sau khi Nhà Phân Phối ký Bản Cam Kết, Công Ty sẽ cấp Xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản (Chứng chỉ đào tạo cơ bản) và Thẻ Thành Viên cho Nhà Phân Phối.

- Đối với trường hợp đặt hàng qua điện thoại, phương thức thanh toán trực tiếp sẽ được áp dụng.

5.2.3. Đặt hàng qua Fax:

- Đơn Đặt Hàng phải được Nhà Phân Phối điền rõ ràng và đầy đủ.
- Fax Đơn Đặt Hàng.
- Nhà Phân Phối có trách nhiệm kiểm tra Đơn Đặt Hàng qua Fax của mình đã được Công Ty xác nhận và đồng ý hay chưa bằng cách liên hệ Phòng Dịch Vụ Khách Hàng của Công Ty.
- Nhà Phân Phối/ Khách Hàng sẽ nhận được số xác nhận làm số tham chiếu.
- Chỉ chấp nhận phương thức thanh toán trực tiếp.
- Tất cả các Đơn Hàng Đặt qua Fax phải được chuyển đến văn phòng Perfect Việt Nam TRƯỚC 12:00 giờ đêm vào ngày cuối cùng của tháng dương lịch để BV của Nhà Phân Phối được tính cho tháng đó.
- Xin vui lòng tham khảo mục Phương Thức Thanh Toán để biết thêm chi tiết.
- Lưu ý: Nếu nhà Phân Phối muốn đặt Đơn Đặt Hàng qua Fax, Nhà Phân Phối phải fax Mẫu Đơn Đặt Hàng qua thư được điền đầy đủ thông tin – bao gồm cả tên, mã số Nhà Phân Phối, tên người nhận, địa chỉ nơi Nhà Phân Phối muốn hàng được giao, số điện thoại của Nhà Phân Phối và phương thức thanh toán tại dòng Đặt Hàng Qua Số Fax. Thời gian giao hàng tối thiểu là ba (03) ngày làm việc. Xin lưu ý rằng Công Ty sẽ không chấp nhận Đơn Đặt Hàng không đọc được do bị lỗi trong quá trình fax. Nếu Nhà Phân phối không gửi kèm thanh toán đầy đủ hoặc không hoàn thành Mẫu Đơn Đặt Hàng qua thư đúng cách, đơn đặt hàng sẽ không được xử lý.

5.2.4. Đặt hàng qua thư

- Nhà Phân Phối có thể gửi Đơn Đặt Hàng qua thư và kèm theo hình thức thanh toán có thể bằng tiền mặt, thanh toán trực tuyến hoặc bằng thẻ tín dụng đến **CÔNG TY TNHH PERFECT GLOBAL (VIỆT NAM)** và ghi rõ họ tên, Mã Nhà Phân Phối, tên người nhận, địa chỉ, số điện thoại và số điểm BV trong tháng vào mặt sau và gửi về Phòng Dịch Vụ Khách Hàng của **CÔNG TY TNHH PERFECT GLOBAL (VIỆT NAM)** tại địa chỉ trụ sở chính được công bố trên trang thông tin điện tử chính thức của Công Ty hoặc các tài liệu in chính thức do Công Ty phát hành.
- Lưu ý:
 - + Perfect Việt Nam có quyền từ chối xử lý các Đơn Đặt Hàng không thanh toán đầy đủ hoặc loại bỏ các Sản Phẩm không được thanh toán đủ từ danh sách các sản phẩm.
 - + **Chú ý: KHÔNG GỬI TIỀN MẶT QUA THƯ!**
 - + Đơn Đặt Hàng qua thư sẽ được đóng dấu bưu điện vào ngày cuối cùng của tháng và Perfect Việt Nam nhận được thư không quá ngày thứ 3 của tháng kế tiếp thì vẫn đủ tiêu chuẩn cho BV của tháng đó. Perfect Việt Nam không chịu trách nhiệm cho bất kỳ Đơn Đặt Hàng qua thư nào bị mất hoặc đến trễ trong quá trình gửi thư.

5.3. Phương thức thanh toán

Perfect Việt Nam chấp nhận một trong những phương thức thanh toán sau:

- g. Nếu các khoản tiền thưởng đã được chi trả cho việc mua sản phẩm đó thì Công Ty sẽ khấu trừ các khoản tiền thưởng theo quy định, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

5.4.2. Kiểm tra hàng hoá khi nhận hàng

- a. Trước khi ký vào Phiếu giao nhận hàng và/hoặc Phiếu dịch vụ của đơn vị chuyển phát nhanh, Nhà Phân Phối phải kiểm tra lại các Sản Phẩm được giao từ Perfect Việt Nam. Khi nhận được Sản Phẩm, Nhà Phân Phối được yêu cầu thực hiện các bước kiểm tra sau đây:
- Thùng carton bên ngoài bị hư hỏng khi giao đến.
 - Số lượng chính xác của các Sản Phẩm đã được nhận.
- b. Khi Nhà Phân Phối nhận Sản Phẩm và ký vào Phiếu giao nhận hàng và/hoặc Phiếu dịch vụ của đơn vị chuyển phát nhanh, điều này được hiểu là Nhà Phân Phối đồng ý các Sản Phẩm mà Nhà Phân Phối nhận trong tình trạng đầy đủ và đúng loại Sản Phẩm theo Đơn Đặt Hàng. Công Ty sẽ không chấp nhận bất kỳ khiếu nại nào trong tương lai về sự khác biệt trong số lượng, nhầm lẫn Sản Phẩm.
- c. Trong trường hợp phát hiện có sự sai sót, Nhà Phân Phối phải từ chối nhận bưu kiện và ngay lập tức thông báo cho Công Ty về vấn đề này bằng văn bản. Trong bất kỳ hình thức đặt hàng nào, nếu có sai sót trong quá trình vận chuyển lô hàng, Nhà Phân Phối có 03 ngày làm việc để liên hệ với Phòng Dịch Vụ Khách Hàng và báo cáo về lỗi vận chuyển, nhầm lẫn hoặc lô hàng bị mất trong thời gian sớm nhất có thể. Perfect Việt Nam có thể không chấp nhận nếu Thông Báo được gửi tới sau thời hạn 03 ngày.

5.4.3. Thủ tục vận chuyển

- a. Perfect Việt Nam chỉ giao hàng trong nước. Chi phí vận chuyển giao hàng sẽ được thay đổi tùy thuộc vào giá thị trường hiện hành.
- b. Perfect Việt Nam có quyền vận chuyển hàng hóa thông qua bất kỳ Nhà Cung Cấp Dịch Vụ nào theo ý riêng của mình. Perfect Việt Nam sẽ cố gắng lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ đáng tin cậy để luôn đem lại lợi ích cho Nhà Phân Phối. Một khi Nhà Cung Cấp Dịch Vụ nhận đơn đặt hàng để giao hàng, đơn hàng đó không còn nằm trong tầm kiểm soát của Perfect Việt Nam. Và về sau, liên quan đến việc giao hàng hoặc không giao hàng của đơn đặt hàng đó, mọi vấn đề và thủ tục của Nhà Cung Cấp Dịch Vụ phải được tuân theo.
- c. Nếu bưu kiện bị từ chối hoặc gửi trả về Perfect Việt Nam, phí hoàn trả hàng sẽ được tính. Nếu yêu cầu giao lại gói bưu kiện được nêu, phí vận chuyển lại, mức phí thực tế sẽ được lập bởi Nhà Cung Cấp Dịch Vụ.

5.4.4. Tắt toán Giá Trị Điểm Thưởng (BV) trong tháng

Ngày cuối cùng của tháng dương lịch sẽ là ngày tắt toán cho tháng đó trừ khi trùng với ngày nghỉ, ngày lễ mà văn phòng của Perfect Việt Nam đóng cửa thì hạn chót sẽ được dời sang ngày làm việc liền trước đó.

6. QUY TRÌNH ĐỔI, TRẢ, MUA LẠI SẢN PHẨM VÀ HOÀN TRẢ TIỀN

6.1. Quy trình đổi Sản Phẩm

6.1.1. Perfect Việt Nam sẽ chấp nhận yêu cầu đổi Sản Phẩm trong các trường hợp sau:

- Các Sản Phẩm bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển; hoặc
- Phiếu yêu cầu giao hàng được điền không đầy đủ, chính xác; hoặc

- 6.3.1 Trong trường hợp trả lại Sản Phẩm, Nhà Phân Phối được hoàn trả tiền theo mức thoả thuận với Công Ty nhưng không thấp hơn 90% số tiền mà Nhà Phân Phối đã trả để nhận Sản Phẩm đó.
- 6.3.2 Công Ty có quyền khấu trừ Giá Trị Điểm Thưởng (BV) mà Nhà Phân Phối đã nhận được từ việc mua Sản Phẩm bị trả lại.
- 6.3.3 Công Ty có quyền thu lại từ những Nhà Phân Phối khác hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác đã nhận liên quan đến số Sản Phẩm bị trả lại.

7. CHÍNH SÁCH BẢO HÀNH SẢN PHẨM

7.1. Đảm bảo chất lượng

Công Ty bảo hành cho mỗi Sản Phẩm của mình trong trường hợp Sản Phẩm có bảo hành. Nếu Nhà Phân Phối và Khách Hàng mua Sản Phẩm là sản phẩm chất lượng kém hoặc bị lỗi sản xuất, Công Ty sẽ đổi lại Sản Phẩm đó nếu Sản Phẩm đó được trả lại trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ khi nhận được sản phẩm bị lỗi.

7.2. Phạm vi bảo hành

Việc bảo hành không áp dụng cho các hư hỏng/ nhiễm bẩn do hết hạn sử dụng, do sơ suất hoặc cố ý.

7.3. Bảo hành Sản Phẩm

Tùy thuộc vào từng loại Sản Phẩm, Công Ty sẽ thực hiện nghĩa vụ bảo hành Sản Phẩm đối với các Sản Phẩm được bảo hành cụ thể như sau:

- Cung cấp giấy tiếp nhận bảo hành có ghi rõ thời gian thực hiện bảo hành cho Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng;
- Cung cấp cho Khách Hàng các Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện tương tự để sử dụng tạm thời hoặc có hình thức giải quyết khác được Khách Hàng chấp nhận trong thời gian thực hiện bảo hành;
- Đổi Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện mới tương tự hoặc thu hồi Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện và trả lại tiền cho Khách Hàng trong trường hợp hết thời gian thực hiện bảo hành mà không sửa chữa được hoặc không khắc phục được lỗi;
- Đổi Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện mới tương tự hoặc thu hồi hàng hóa và trả lại tiền cho Khách Hàng trong trường hợp đã thực hiện bảo hành hàng hóa, linh kiện, phụ kiện từ ba lần trở lên trong thời hạn bảo hành mà vẫn không khắc phục được lỗi;
- 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 Khách Hàng;
- Chịu trách nhiệm về việc bảo hành Sản Phẩm, linh kiện, phụ kiện cho Khách Hàng cả trong trường hợp ủy quyền cho tổ chức, cá nhân khác thực hiện việc bảo hành.

8. QUY TRÌNH XỬ LÝ KHIẾU NẠI

Quy trình xử lý khiếu nại của Công Ty được thực hiện như sau:

Bước 1: Tiếp nhận khiếu nại

liên quan. Nếu cần thiết, khiếu nại cũng sẽ được đệ trình để thảo luận thêm bởi Hội Đồng Kỷ Luật của Perfect Việt Nam;

Bước 3: Xử lý vi phạm

Trong thời hạn mười (10) ngày làm việc sau khi Người Khiếu Nại và Nhà Phân Phối cung cấp đầy đủ thông tin, Công Ty sẽ tiến hành việc xử lý vi phạm đối với Nhà Phân Phối và gửi thư thông báo đến Nhà Phân Phối có liên quan theo quy định tại Điều 3 Phần III Mục B của Quy Tắc Hoạt Động. Thư sẽ được chuyển bảo đảm đến địa chỉ được biết cuối cùng liệt kê trong cơ sở dữ liệu của Công Ty và dấu bưu điện sẽ được xem là bằng chứng đã nhận được thư. Trong trường hợp bị đình chỉ, trong thư sẽ được mô tả ngắn gọn các khiếu nại về Nhà Phân Phối bị đình chỉ, ngoài việc nêu ra các bước cần thiết cũng như thời hạn mà Nhà Phân Phối phải tuân thủ để khắc phục hành vi và cách cư xử của mình.

Bước 4: Kết thúc khiếu nại

Lưu toàn bộ hồ sơ có liên quan đến việc khiếu nại và kết thúc khiếu nại.

9. CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

9.1. Các trường hợp chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp

9.1.1. Quyền đơn phương chấm dứt của Nhà Phân Phối

Nhà Phân Phối có thể đơn phương chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của mình tại bất kỳ thời điểm nào bằng cách gửi thông báo bằng văn bản tới Perfect Việt Nam ít nhất mười (10) ngày làm việc trước khi chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp. Nhà Phân Phối phải nộp cho Công Ty các tài liệu sau:

- Đơn yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp;
- Thẻ thành viên;
- 01 bản sao chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu; và
- Xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản của Nhà Phân Phối.

9.1.2. Quyền chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của Perfect Việt Nam

Perfect Việt Nam có quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp khi Nhà Phân Phối có những vi phạm nghĩa vụ tại Điều 7.2. (a); (b); (c); (e) của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và các hành vi vi phạm sau sau:

- Thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp trước khi được cấp Thẻ thành viên.
- Không xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.
- Vi phạm các quy định trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Quy Tắc Hoạt Động của Perfect Việt Nam.
- Không cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Perfect Việt Nam, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế Hoạch Trả Thưởng và Quy Tắc Hoạt Động của Perfect Việt Nam.

9.1.3. Trách nhiệm chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của Perfect Việt Nam

- Khi đã chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của mình, tuyến dưới của Nhà Phân Phối bị chấm dứt sẽ tự động chuyển lên tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.
- Nhà Phân Phối sẽ không được tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào bất kỳ hoạt động kinh doanh nào liên quan đến Công Ty trong một vai trò Nhà Phân Phối.
- Trong thời hạn ba mươi (30) ngày kể từ ngày chấm dứt, Công Ty sẽ thanh toán cho Nhà Phân Phối hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác theo quy định của Kế Hoạch Trả Thưởng, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và các chính sách khác của Công Ty tại thời điểm chấm dứt. Nhà Phân Phối sẽ không được hưởng bất kỳ khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác phát sinh kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp.
- Nhà Phân Phối có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho Công Ty liên quan đến các hoạt động kinh doanh do Nhà Phân Phối gây ra cho Công Ty.
- Nhà Phân Phối được quyền yêu cầu Công Ty mua lại Sản Phẩm theo quy định về Chính sách, quy trình mua lại và trả lại Sản Phẩm và Hoàn trả tiền, khấu trừ hoa hồng và giá trị điểm thưởng (BV) tại Điều 6.2, 6.3 Phần II Mục B tại Quy Tắc Hoạt Động này.

11. THANH LÝ HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Các bên sẽ tiến hành thanh lý Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp theo thủ tục sau:

Bước 1: Công Ty tiến hành mua lại Sản Phẩm trong trường hợp Nhà Phân Phối yêu cầu mua lại Sản Phẩm theo các nguyên tắc mua lại Sản Phẩm;

Bước 2: Trong vòng hai mươi (20) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, các Bên đồng ý tất cả các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân Phối có thể nhận được từ hoạt động kinh doanh của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty (nếu có). Ngoài ra, Nhà Phân Phối phải thực hiện các nghĩa vụ của mình đối với Công Ty (nếu có) và tất cả các vấn đề khác liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của các bên (nếu có);

Bước 3: Trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày đồng ý trả hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, Công Ty sẽ thanh toán các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác đó cho Nhà Phân Phối sau khi trừ các khoản nợ của Nhà Phân Phối đối với Công Ty.

III. QUY TẮC ỨNG XỬ

1. Mối quan hệ giữa Công Ty và Nhà Phân Phối

- 1.1 Nhà Phân Phối là nhà thầu độc lập và không được xem là nhà môi giới, người đại diện của công ty, nhân viên hoặc bên liên doanh với Công Ty. Vì vậy, Nhà Phân Phối không được phép đại diện cho Công Ty mà không có sự đồng ý bằng văn bản từ Công Ty.
- 1.2 Nhà Phân Phối hoàn toàn chịu trách nhiệm cho quyết định kinh doanh của riêng mình trong đó bao gồm giờ làm việc và phương pháp bán hàng miễn là việc kinh doanh hoàn toàn thực hiện theo Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và các chính sách khác của Perfect Việt Nam và các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành về bán hàng đa cấp.
- 1.3 Nhà Phân Phối hoàn toàn chịu trách nhiệm về thu nhập và tất cả chi phí của mình. Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm về thuế thu nhập cá nhân dựa trên các khoản Hoa Hồng, Tiền Thưởng

Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của người tự nguyện và các tuyến dưới sẽ được chuyển lên tuyến trên tiếp theo đủ điều kiện.

- 4.3. Nhà Phân Phối từ bỏ hoặc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp thì các tuyến dưới của họ sẽ được chuyển lên tuyến trên đủ điều kiện gần nhất. Các Nhà Phân Phối và các tuyến dưới của Nhà Phân Phối từ bỏ hoặc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp sẽ trở thành tuyến dưới tuyến trên đủ điều kiện gần nhất mà không được tự mình chọn tuyến trên.

5. Trường hợp hai Nhà Phân Phối ly hôn

- 5.1. Nếu các Nhà Phân Phối kết hôn quyết định ly hôn, Perfect Việt Nam vẫn tiếp tục thực hiện quan hệ với Nhà Phân Phối theo Hợp Đồng Bán Hàng Đa Cấp gốc cho đến khi nhận được yêu cầu bằng văn bản của các bên hoặc bản án/quyết định của toà án có thẩm quyền.
- 5.2. Nhà Phân Phối phải trình bản sao chứng thực bản án/quyết định của toà hoặc thoả thuận giữa các bên về việc xử lý hoa hồng, tiền thưởng là tài sản chung của vợ chồng trước khi ly hôn để Perfect Việt Nam có căn cứ giải quyết.
- 5.3. Perfect Việt Nam không thể chia tách Mã Số Nhà Phân Phối chung của vợ, chồng ("**Mã Số Nhà Phân Phối Gốc**") bằng cách chuyển giao hệ thống Tuyến Dưới cho một trong hai bên. Do đó, các bên cần đạt được sự thoả thuận về việc một trong hai bên sẽ tiếp nhận hệ thống Tuyến Dưới này sau khi đăng ký Mã Số Thành Viên Mới hoặc chuyển giao cho một bên thứ ba. Perfect Việt Nam sẽ giải quyết sau khi nhận được văn bản thoả thuận giữa các bên.
- 5.4. Perfect Việt Nam yêu cầu các Nhà Phân Phối xây dựng việc kinh doanh tách bạch với Mã Số Nhà Phân Phối Gốc khi họ đã hoàn tất việc ly hôn để tuyến dưới, hoa hồng, tiền thưởng có được sau khi ly hôn sẽ được tính vào Mã Số Nhà Phân Phối mới của từng cá nhân (sau đây gọi là "**Mã Số Nhà Phân Phối Mới**"). Sau khi hoàn tất thủ tục phân chia tài sản sau khi ly hôn, Perfect Việt Nam ra quyết định đóng Mã Số Thành Viên Gốc. Lưu ý rằng, Perfect Việt Nam chỉ chấp nhận hồ sơ đăng ký cấp Mã Số Nhà Phân Phối Mới sau khi đã đóng Mã Số Nhà Phân Phối Gốc.
- 5.5. Các Nhà Phân Phối sau khi ly hôn và đăng ký Mã Số Thành Viên Mới sẽ được hưởng cấp bậc hiện tại của Mã Số Thành Viên Gốc.

6. Thanh toán hoa hồng và tiền thưởng

- 6.1. Sau khi khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của Nhà Phân Phối, Công Ty sẽ thực hiện việc thanh toán hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc các lợi ích kinh tế khác cho Nhà Phân Phối qua hình thức chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng của Nhà Phân Phối đã cung cấp trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp.
- 6.2. Hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc các lợi ích kinh tế khác hàng tháng sẽ được trả cho Nhà Phân Phối vào hoặc trước ngày 20 của tháng tiếp theo. Bảng kê khai hoa hồng cá nhân, tiền thưởng và/hoặc các lợi ích kinh tế khác sẽ được tải về từ Hệ thống của Perfect Việt Nam.
- 6.3. Nếu Nhà Phân Phối chưa nhận được Hoa Hồng, Tiền Thưởng và/hoặc các lợi ích kinh tế khác sau ngày 20 của tháng, Nhà Phân Phối nên liên hệ với Bộ Phận Dịch Vụ Khách Hàng của Công Ty để kiểm tra.

7. Trách nhiệm của Nhà Phân Phối và Người Bảo Trợ

7.1. Trách nhiệm của Nhà Phân Phối

- 7.1.1. Thực hiện theo các tiêu chuẩn cao nhất về sự trung thực và chính trực trong việc kinh doanh của Perfect Việt Nam;

phép đặt hàng các Sản Phẩm từ nguồn khác không phải trực tiếp từ Perfect Việt Nam khi bán trong phạm vi cửa hàng/ cửa hàng đại lý của mình;

- 7.1.10. Không cung cấp bất kỳ món quà, ưu đãi giảm giá hoặc các hình thức quảng cáo doanh số bán hàng hoặc phân phối các Sản Phẩm của Perfect Việt Nam mà không được sự chấp thuận bởi Perfect Việt Nam.

7.2. Trách nhiệm của Người Bảo Trợ

Nhà Phân Phối với tư cách là Người Bảo Trợ có các trách nhiệm sau đây:

- 7.2.1. Khích lệ và thường xuyên tổ chức hỗ trợ, hướng dẫn cho các mạng lưới tuyến dưới của mình trong việc thực hiện hoạt động kinh doanh với tư cách là Nhà Phân Phối của Perfect Việt Nam.
- 7.2.2. Tự duy trì các mối quan hệ độc lập giữa mình và các Tuyến Dưới của mình.
- 7.2.3. Hỗ trợ các Tuyến Dưới để đảm bảo rằng doanh số bán hàng và cơ hội kinh doanh được thực hiện bởi các Tuyến Dưới của mình tuân thủ theo các đúng Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động, các chính sách khác của Công Ty và theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.
- 7.2.4. Hỗ trợ kịp thời việc giải quyết vào bất kỳ tranh chấp giữa Khách Hàng và các Nhà Phân Phối tuyến dưới của mình hoặc tranh chấp giữa các Nhà Phân Phối của mình và nỗ lực giải quyết tranh chấp kịp thời và hữu nghị.
- 7.2.5. Cam kết và đảm bảo rằng Nhà Phân Phối sẽ không bảo trợ hoặc tìm kiếm để bảo trợ cho các nhà Phân Phối tuyến khác của Perfect Việt Nam vì bất kỳ lý do nào.
- 7.2.6. Nhà Phân Phối phải thông báo đầy đủ thông tin cần thiết khi bảo trợ cho ứng viên tiềm năng tham gia vào hệ thống bán hàng đa cấp của Perfect Việt Nam.

8. Đạo đức kinh doanh

Bất kỳ vi phạm nào về Quy Tắc Hoạt Động, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và các chính sách khác của Perfect Việt Nam được xem là một vi phạm nghiêm trọng. Nó có khả năng gây tác động tiêu cực không chỉ vào việc kinh doanh của riêng các nhà Phân Phối mà còn với những người khác. Đồng thời, nó có thể tạo nên một hình ảnh xấu và ấn tượng tiêu cực về Công Ty trước công chúng, giới truyền thông, các cơ quan thẩm quyền có liên quan, các đối tác kinh doanh nhân viên, cổ đông, Ban Giám Đốc và các đại lý. Do đó, Nhà Phân Phối của Perfect Việt Nam phải tuân thủ đạo đức kinh doanh trong quá trình hoạt động kinh doanh như sau:

- 8.1. Nhà Phân Phối phải hoàn toàn tuân thủ pháp luật Việt Nam nói chung và pháp luật về bán hàng đa cấp nói riêng, đặc biệt là liên quan đến hoạt động kinh doanh của Nhà Phân Phối và không được tham gia vào bất kỳ hoạt động kinh doanh bất hợp pháp.
- 8.2. Nhà Phân Phối thực hiện việc kinh doanh của mình theo những tiêu chuẩn cao nhất về tính trung thực, chính trực và trách nhiệm với Khách Hàng, các Nhà Phân Phối khác, với Perfect Việt Nam, tuân theo quy định của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp cũng như Quy Tắc Hoạt Động và các chính sách khác của Perfect Việt Nam.
- 8.3. Perfect Việt Nam sẽ nghiêm khắc xử lý bất cứ hành vi nào được xem là phi đạo đức. Perfect Việt Nam sẽ can thiệp khi phát hiện hành vi phi đạo đức giữa các Nhà Phân Phối của mình. Perfect Việt Nam có quyền sử dụng quyền định đoạt của mình để quyết định xem hành động của Nhà Phân Phối có phi đạo đức hay không và, nếu được xác định là có, Công Ty sẽ chấm dứt các quyền lợi của Nhà Phân Phối. Ví dụ điển hình về các hành động kinh doanh phi đạo đức bao gồm, nhưng không giới hạn:

- 9.15. Các trách nhiệm khác nếu pháp luật Việt Nam có quy định;
- 9.16. Perfect Việt Nam chịu trách nhiệm bồi thường theo quy định của pháp luật đối với bất kỳ thiệt hại thực tế nào gây ra cho Khách Hàng do lỗi của Sản Phẩm, miễn là có sự liên quan giữa thiệt hại và lỗi Sản Phẩm được chứng minh và bằng chứng thiệt hại được cung cấp bởi Nhà Phân Phối/Khách Hàng.

10. Quy định về bảo trợ

10.1. Bảo trợ đôi

- 10.1.1. Bảo trợ đôi là khi có hai hoặc nhiều hơn các Nhà Phân Phối cùng có ý định bảo trợ và yêu cầu bảo trợ đối với cùng một ứng viên tiềm năng.
- 10.1.2. Khi Perfect Việt Nam nhận hai (2) hoặc nhiều hơn Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp đã được hoàn thành đầy đủ từ các Nhà Phân Phối, mong muốn được bảo trợ cùng một ứng viên tiềm năng thì Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của Người Bảo Trợ có tên trong hồ sơ nộp đầu tiên sẽ được chấp nhận.
- 10.1.3. Perfect Việt Nam sẽ không hòa giải tranh chấp trong việc bảo trợ và sẽ chỉ công nhận Người Bảo Trợ hợp pháp cho người có tên xuất hiện đầu tiên trên Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được nhận bởi Perfect Việt Nam.

10.2. Đổi Người Bảo Trợ

- 10.2.1. Perfect Việt Nam nghiêm cấm tùy ý thay đổi Người Bảo Trợ. Nhà Phân Phối chỉ có thể thay đổi Người Bảo Trợ nếu Nhà Phân Phối chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của Perfect Việt Nam, sau đó đăng ký lại với Người Bảo Trợ mới.
- 10.2.2. Nhà Phân Phối gia nhập lại dưới sự bảo trợ khác hoặc trong một tuyến khác, Nhà Phân Phối phải xây dựng một tuyến dưới hoàn toàn mới. Nhà Phân Phối gia nhập lại có thể không được bảo trợ cho bất kỳ ai đã từng là tuyến dưới cũ của Nhà Phân Phối đó vào tuyến mới với vai trò Nhà Phân Phối mới. Đối với các mục đích của quy định này, Không Năng Động được định nghĩa là không thực hiện bất kỳ một trong những điều sau đây:
- a. Bảo trợ hoặc có ý định làm Người Bảo Trợ;
 - b. Đang Bán Lẻ hoặc có ý định thực hiện Bán Lẻ;
 - c. Tham gia vào bất kỳ Chương Trình Đào Tạo hoặc tuyển dụng, hoặc đáp ứng được yêu cầu tối thiểu số BV hàng tháng.

11. Thị trường quốc gia được ủy quyền

- 11.1. Nhà Phân Phối chỉ được bán Sản Phẩm trong nước nơi Sản Phẩm đã được mua từ trước.
- 11.2. Phân Phối bị cấm mua Sản Phẩm ở một nước và bán lại ở một nước khác. Điều hạn chế này sẽ được áp dụng đối với toàn bộ Sản Phẩm bất kể những Sản Phẩm đó có sẵn hay không trong nước đó.
- 11.3. Nhà Phân Phối chỉ được bán Sản Phẩm và/ hoặc cung cấp cơ hội trở thành Nhà Phân Phối cho bất kỳ người cư trú tại nước nơi Perfect Việt Nam được xác nhận và chính thức hoạt động kinh doanh bởi Perfect Việt Nam.

12. Hạn chế trong việc quảng cáo và sử dụng tên thương mại, biểu tượng, thương hiệu của công ty

- 12.1. Thương hiệu và tên thương mại được sử dụng để nhận biết hoạt động kinh doanh và Sản Phẩm của Perfect Việt Nam. Để ngăn chặn việc sử dụng trái phép tên thương mại, biểu tượng, thương

xúc cá nhân hoặc thông qua tài liệu chính thức được sản xuất và phân phối bởi Perfect Việt Nam.

13. Bảo mật thông tin

Perfect Việt Nam cam kết không tiết lộ, chuyển giao các thông tin cá nhân Nhà Phân Phối cung cấp trong suốt quá trình là Nhà Phân Phối của Công Ty trừ khi có sự đồng ý trước của Nhà Phân Phối.

14. Các chính sách hoạt động khác

14.1. Danh thiếp và văn phòng phẩm

14.1.1. Perfect Việt Nam có tiêu chuẩn về danh thiếp và văn phòng phẩm riêng của mình. Trong hoạt động kinh doanh của Perfect Việt Nam, các Nhà Phân Phối chỉ sử dụng duy nhất danh thiếp của Perfect Việt Nam. Cũng tương tự cho văn phòng phẩm, các Nhà Phân Phối phải có văn phòng phẩm được in ấn một cách phù hợp với định dạng của Perfect Việt Nam.

14.1.2. Tất cả các Nhà Phân Phối muốn sử dụng văn phòng phẩm có tên Perfect Việt Nam hoặc biểu tượng của Perfect Việt Nam phải có sự chấp thuận trước của Công Ty bằng văn bản.

14.2. Các yêu cầu về phương tiện truyền thông

Do sự quan tâm của cộng đồng về Perfect Việt Nam ngày càng tăng, các phương tiện truyền thông có thể liên lạc và đặt câu hỏi cho Nhà Phân Phối. Để đảm bảo tính chính xác và phù hợp với hình ảnh của Công Ty, Perfect Việt Nam yêu cầu các Nhà Phân Phối của mình chuyển các cuộc phỏng vấn (bao gồm phát thanh, truyền hình, Internet và các ấn phẩm in ấn, v.v...) trực tiếp đến văn phòng Perfect Việt Nam.

