



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 mối 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.

Hoạt Động Kinh Doanh Cùng Amway Việt Nam: Hoạt động kinh doanh cùng Amway Việt Nam được xác định bởi mã số thành viên và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (Hợp đồng Nhà phân phối).

Cơ Hội Kinh Doanh Với Amway Việt Nam: bao gồm các hàng hóa, hoạt động tiếp thị, hỗ trợ và kế hoạch trả thưởng được cung cấp bởi Amway Việt Nam.

Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Amway Việt Nam: Các tài liệu hỗ trợ hoạt động kinh doanh do Amway Việt Nam trực tiếp hay ủy quyền phát hành.

Các Chính Sách Kinh Doanh Của Amway Việt Nam: Các Quy tắc và các chính sách được đề cập trong các tài liệu thông báo chính thức của Amway Việt Nam bao gồm Các Quy Tắc Ứng Xử, Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh, Chính sách các sự kiện, Chính sách không khoan nhượng và các chính sách cũng như các thông báo khác có thể được Amway Việt Nam điều chỉnh tùy từng thời điểm và được đưa vào (1) Hợp Đồng Nhà Phân Phối; (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.

Kế Hoạch Trả Thưởng Của Amway Việt Nam: Chương trình được sử dụng để tính các mức Hoa Hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế khác và các loại danh hiệu dành cho các Nhà Phân Phối được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới.

Nhóm Kinh Doanh: Bao gồm tất cả các Nhà Phân Phối tuyển dưới của một Nhà Phân Phối, nhưng không bao gồm Nhà Phân Phối Platinum tuyển dưới và nhóm của họ.

Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh ("BSM"): Một thuật ngữ dùng để chỉ bất kỳ tài liệu hay sự kiện ở bất kỳ dạng nào với mục đích giới thiệu cho Nhà Phân Phối về Hoạt Động Kinh Doanh của Amway Việt Nam hoặc về những hoạt động nhằm khuyến khích, đào tạo và hỗ trợ cho Nhà Phân Phối. Các tài liệu này bao gồm: các tài liệu được in ấn, băng đĩa hình ảnh và các hàng hóa truyền thông đa phương tiện, các hàng hóa trực tuyến, các hội thảo và sự kiện, các tài liệu khác hoặc thiết bị khác được sử dụng nhằm hỗ trợ thông tin hoặc bán các hàng hóa của Amway Việt Nam, cũng như các phiếu mua hàng, hóa đơn thanh toán, vé hoặc đơn đặt hàng và các chương trình liên quan khác.

Doanh Số Bán Hàng ("BV"): Đây là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi đơn vị hàng hóa và được sử dụng để tính toán các khoản Hoa Hồng hàng tháng và hàng năm.

Hoa Hồng: Những khoản tiền thưởng cho việc mua hàng hóa của Amway Việt Nam được Amway Việt Nam thanh toán cho các Nhà Phân Phối bằng chuyển khoản qua ngân hàng theo Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam.

Nhà Phân Phối: là người ký kết Hợp đồng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam và được Amway Việt Nam chấp thuận. Nhà Phân Phối không phải là nhân viên, đại diện thương mại, đại lý hay nhà môi giới của Amway Việt Nam. Nhà Phân Phối mua và bán các hàng hóa của Amway Việt Nam bằng tên và mã số thành viên của chính họ. Các Nhà Phân Phối có thể được trao danh hiệu ở các cấp cao hơn như Platinum, Emerald, Diamond... tương ứng với các tiêu chuẩn thưởng của Amway Việt Nam theo các điều kiện được quy định trong Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam và các tài liệu thông báo chính thức khác của Amway Việt Nam.

Vai Trò Phân Phối: Vai Trò Phân Phối là một cách diễn đạt khác về hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam, được xác định bằng mã số thành viên theo Hợp đồng Nhà Phân Phối và có thể được đại diện bởi một cá nhân hoặc một cặp vợ chồng.

Hợp đồng Nhà Phân Phối: là Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp cùng với các Tài liệu liên quan khác tạo nên các điều khoản thỏa thuận giữa Nhà Phân Phối và 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 Kiềm Tốt”: Với mục đích giải thích và yêu cầu tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử, thuật ngữ “Hạnh Kiềm 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.

Ứng Viên Tiềm Năng: Là nhà phân phối tiềm năng hoặc khách hàng tiềm năng.

Giá Trị Điểm (“PV”): Một giá trị bằng số được quy định cho mỗi hàng hóa nhằm quyết định mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích cho tháng đó, dao động từ 6% đến 21%.

Nhánh Đủ Điều Kiện: Là một Nhánh có ít nhất một Nhà Phân Phối tuyển dưới đạt Mức Tối Đa Hoa Hồng Thành Tích.

Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị: Amway Việt Nam đưa ra Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị cho người tiêu dùng, Nhà Phân Phối bán lại hàng hóa cho người tiêu dùng theo giá bán không được cao hơn Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị cho người tiêu dùng hoặc thấp hơn Giá Bán cho Nhà Phân Phối.

Người Bảo Trợ: Có thể có một trong các mối quan hệ dưới đây:

- **Bảo trợ Trực Tiếp:** Là nhà phân phối tuyển trên trực tiếp giới thiệu cơ hội kinh doanh Amway Việt Nam cho nhà phân phối tuyển dưới của họ và thực hiện các nghĩa vụ bảo trợ cho một Nhà Phân Phối tuyển dưới xây dựng hoạt động kinh doanh.
- **Hỗ Trợ Bảo Trợ:** là nhà phân phối tuyển trên không trực tiếp giới thiệu cơ hội kinh doanh Amway Việt Nam nhưng vẫn thực hiện các nghĩa vụ bảo trợ cho một Nhà Phân Phối tuyển dưới xây dựng hoạt động kinh doanh.
- **Bảo Trợ Bạc (Silver Sponsor):** Là Nhà Phân Phối chưa thỏa điều kiện đạt danh hiệu Bạc (Silver Producer) nhưng có bảo trợ cho 1 nhánh 21%.

Phần 3 – Các Quy Tắc Ứng Xử (bắt đầu từ Quy tắc 3)

Quy tắc 3

Trở Thành Một Nhà Phân Phối

3.1. Hợp Đồng Nhà Phân Phối: Chỉ có các cá nhân hoặc vợ chồng là công dân Việt Nam đáp ứng các điều kiện dưới đây mới được Amway Việt Nam công nhận Vai Trò Phân Phối. Vai Trò Phân Phối này không phải là một pháp nhân hay đối tác hợp danh của Amway Việt Nam. Để trở thành Nhà Phân Phối được phép bán hàng hóa cũng như bảo trợ cho các Nhà Phân Phối khác, các ứng viên phải đọc kỹ các tài liệu liên quan của Amway Việt Nam được đăng trên trang web www.amway2u.com.vn/ www.amway.com.vn hoặc niêm yết tại bảng thông báo của các chi nhánh, văn phòng Amway Việt Nam, điền và ký vào Hợp Đồng Nhà Phân Phối và gửi cho Amway Việt Nam cùng các tài liệu có liên quan theo Quy trình Đăng Ký Nhà Phân Phối. Amway Việt Nam sẽ tiến hành xem xét, duyệt và ký Hợp Đồng dựa theo các điều kiện được quy định dưới đây:

Điều kiện trở thành Nhà phân phối của Amway Việt Nam

- **3.1.1.** Nhà Phân Phối phải là cá nhân từ đủ 18 tuổi trở lên.
- **3.1.2.** Chưa từng bị chấm dứt do vi phạm Hợp Đồng Nhà Phân Phối trước đây với Amway Việt Nam hoặc với Amway tại một quốc gia khác; và
- **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 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.

3.3. Các Yêu Cầu: Amway Việt Nam có quyền áp dụng những yêu cầu và điều kiện được quy định tại Quy tắc 3.1 cho trường hợp đăng ký trở thành Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam hoặc trường hợp gia hạn Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

3.4. Chấp Nhận Hay Từ Chối Đăng Ký hay Gia Hạn Làm Nhà Phân Phối Của Amway Việt Nam: Amway Việt Nam có quyền chấp nhận hay từ chối bất kỳ Hợp Đồng Nhà Phân Phối nào. Tương tự như vậy, Amway Việt Nam cũng có quyền từ chối bất kỳ đề nghị gia hạn nào và hủy bỏ Hợp Đồng Nhà Phân Phối nếu Nhà Phân Phối không tuân thủ Các Quy Tắc Ứng



Xử hoặc không có “Hạnh Kiểm Tốt” hoặc không chấp hành theo những yêu cầu trong Quy tắc 3.3.

3.5. Ngày Hiệu Lực: là ngày Amway Việt Nam duyệt và ký Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

3.6. Các Hoạt Động Bảo Trợ Bị Nghiêm Cấm: Một Người Bảo Trợ không được áp đặt hay buộc một Ứng Viên Tiềm Năng hay bất kỳ một Nhà Phân Phối nào khác phải chấp nhận những điều sau đây, như là một điều kiện để nhận sự hỗ trợ của Người Bảo Trợ trong việc phát triển Vai Trò Phân Phối của mình:

- **3.6.1.** Mua một lượng hàng hóa nhất định nào đó dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia bán hàng đa cấp.
- **3.6.2.** Lưu kho một lượng hàng hóa tối thiểu nào đó.
- **3.6.3.** Mua bất cứ “văn bản”, hay “túi”, hay “bộ dụng cụ” không phải do Amway Việt Nam sản xuất hoặc bất kỳ sản phẩm nào do Amway Việt Nam sản xuất.
- **3.6.4.** Mua tài liệu, các phương tiện nghe nhìn, hay các tài liệu khác.
- **3.6.5.** Mua vé để tham dự hoặc tham gia các đại hội, hội thảo hay những buổi gặp mặt khác.

3.7. Thời Hạn Và Sự Hết Hạn: Hợp đồng Nhà Phân Phối sẽ hết hạn sau 12 tháng kể từ Ngày Hiệu Lực, trừ khi Nhà Phân Phối muốn chấm dứt hợp đồng trước thời hạn hoặc hợp đồng bị Amway Việt Nam chấm dứt do Nhà Phân Phối không tuân thủ quy định pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp hoặc không tuân thủ Hợp đồng Nhà Phân Phối, Quy Tắc Hoạt Động (Quy tắc 3.9 – Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam). Khi Hợp đồng Nhà Phân Phối hết hạn hoặc khi chấm dứt Hợp đồng, Nhà Phân Phối có thể hoàn trả hàng hóa theo Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa.

3.8. Gia Hạn:

Amway Việt Nam có quyền quyết định gia hạn một Hợp Đồng Nhà Phân Phối với điều kiện Nhà Phân Phối không vi phạm các quy định và chính sách của Amway Việt Nam cũng như các điều khoản trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

- Nhà Phân Phối từ cấp Silver Producer trở lên được tự động gia hạn theo từng năm mà không cần gửi yêu cầu nếu như đã hoàn thành việc ký lại Hợp Đồng Nhà Phân Phối theo mẫu được duyệt theo quy 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 vòng 12 tháng khi Hợp đồng Nhà Phân Phối còn hiệu lực thì Hợp Đồng sẽ được tự động gia hạn thêm 12 tháng. Nhà Phân Phối cũng có quyền yêu cầu gia hạn vào ngày hết hạn của Hợp đồng hoặc có thể yêu cầu gia hạn trước sáu (06) tháng tính đến tháng Hợp Đồng hết hiệu lực.

Nếu Amway Việt Nam chấp thuận, việc gia hạn hợp đồng sẽ có hiệu lực kể từ ngày Hợp đồng hết hiệu lực đến hết mười hai (12) tháng tiếp theo. 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 vòng mười hai (12) tháng trước thời điểm gia hạn; 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 Đồng Nhà Phân Phối, và Nhà Phân Phối không được vi phạm những phát ngôn hay cam kết được nêu trong hợp đồng hay do luật pháp quy định. Bất cứ hành vi nào như vậy sẽ bị coi là vi phạm Vai Trò Phân Phối. Ngoài ra, khi nói đến cơ hội kinh doanh với Amway Việt Nam, các Nhà Phân Phối không được phép trình bày bất kỳ ý nghĩa nào khác ngoài việc nhấn mạnh rằng cơ hội kinh doanh luôn mở rộng cho tất cả các công dân Việt Nam.

3.14. Vi Phạm Nhiều Lần: Vai Trò Phân Phối được xem là bị vi phạm khi Nhà Phân Phối không khắc phục bất kỳ vi phạm nào theo khuyến cáo của Amway Việt Nam, hoặc có nhiều vi phạm xảy ra đồng thời, hoặc thực hiện một loạt các vi phạm, hoặc tái phạm nhiều lần.

3.15. Nguyên Tắc Không Khoan Nhượng: Nhà Phân Phối được xem là vi phạm Vai Trò Phân Phối khi thực hiện Vai Trò Phân Phối tại thị trường họ không được phép hoạt động kinh doanh. Nhà Phân Phối sẽ vi phạm Vai Trò Phân Phối khi thực hiện Vai Trò Phân Phối tại thị trường mà Amway Việt Nam không hoạt động, bao gồm cả hoạt động đăng tải thông tin trên website. Những hoạt động không được phép này có thể dẫn đến mọi quyền lợi của Nhà Phân Phối lập tức bị đình chỉ vô thời hạn, mà không làm ảnh hưởng đến bất kỳ quyền và các biện pháp khắc phục của Amway Việt Nam.

- **3.15.1.** Theo Amway Việt Nam, “Hoạt động của Nhà Phân Phối” nghĩa là tham gia hoặc hưởng lợi từ bất kỳ hoạt động nào góp phần thúc đẩy hoặc xây dựng Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam như đã được xác định trong Quy tắc 6.4.2.

- **3.15.2.** Thiết kế các trang web phục vụ trực tiếp cho thị trường mà tại đó Nhà Phân Phối không được phép hoạt động kinh doanh bị coi là “hoạt động không được phép của Nhà Phân Phối”.

3.16. Vi Phạm Các Quy Tắc Ứng Xử: Trong trường hợp xảy ra việc cố tình vi phạm hoặc có hành vi chống đối lại nội dung của Các Quy Tắc Ứng Xử, Amway Việt Nam có quyền xử lý những sai phạm đó bất cứ lúc nào.

Quy tắc 4

Trách Nhiệm Và Nghĩa Vụ Của Tất Cả Các Nhà Phân Phối

4.1. Tuân Thủ Các Chính Sách Kinh Doanh Của Amway Việt Nam/ Những Sửa Đổi/Trách Nhiệm Về Sự Trung Thực: Tại mọi thời điểm, các Nhà Phân Phối phải chấp hành một cách nghiêm túc những hướng dẫn, thủ tục và chính sách được nêu trong các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam, trong đó có Các Quy Tắc Ứng Xử, Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam, và các điều chỉnh, sửa đổi tùy theo từng thời điểm. Tất cả các Nhà Phân Phối đều phải tuân thủ trách nhiệm về sự trung thực và kinh doanh lành mạnh theo các điều khoản của Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

- **Hợp Tác Điều Tra:** Các Nhà Phân Phối có trách nhiệm hợp tác với Amway Việt Nam trong quá trình điều tra những hoạt động bị nghi ngờ là vi phạm Vai Trò Phân Phối của chính mình hoặc của Nhà Phân Phối khác.

4.2. Mua Bán Hàng Hóa Với Nhóm Khác: Nhà Phân Phối không được tham gia vào việc mua bán hàng hóa với nhóm khác. Mua Bán Hàng Hóa Với Nhóm Khác nghĩa là khi một Nhà Phân Phối bán hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối hay cung cấp cho một Nhà Phân Phối khác không thuộc Nhóm Kinh Doanh của họ.

- **4.2.1.** Một Nhà Phân Phối trong một Tuyển Bảo Trợ chỉ được mua các hàng hóa và tài liệu Amway Việt Nam từ Người Bảo Trợ của mình hoặc từ Amway Việt Nam.
- **4.2.2.** Một Nhà Phân Phối không được bán các hàng hóa của Amway Việt Nam cho một Nhà Phân Phối khác không thuộc Nhóm Kinh Doanh của mình.

4.3. Các Cửa Hàng Bán Lẻ:

- **4.3.1.** Nhà Phân Phối không được phép bán hay trưng bày hàng hóa của Amway Việt Nam tại các địa điểm bán lẻ, bao gồm các nơi như trường học, hội chợ, tàu bè, chợ phiên, buổi bán đấu giá, Ki-ốt, các trang điện tử, websites, hay các căn cứ quân đội và các địa điểm bán lẻ khác. Nhà Phân Phối không được trưng bày hàng hóa của Amway Việt Nam tại những nơi 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 Đổi, Mua Lại và Chính sách Bảo Hành Hàng hóa

Nguyên Tắc Đổi Hàng Hóa: Nhà Phân Phối/ Khách Hàng được phép đổi hàng hóa đã mua trong vòng 45 ngày kể từ ngày người mua nhận hàng nếu hàng hóa bị lỗi do sản xuất kèm theo Hóa đơn mua hàng tương ứng. Amway Việt Nam sẽ thực hiện Đổi hàng hóa tương đương cho Nhà Phân Phối/ Khách Hàng sau khi tiếp nhận và kiểm tra thông tin, hàng hóa. Trình tự và thủ tục sẽ được thực hiện theo Quy trình Đổi Hàng Hóa. Trong trường hợp Nhà Phân Phối/ Khách Hàng muốn đổi sang loại hàng hóa khác thì Amway Việt Nam sẽ tiến hành mua lại hàng hóa theo Nguyên tắc Mua lại hàng hóa.

Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa: Khi chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối, hay khi Nhà Phân Phối/ Khách Hàng có yêu cầu mua lại hàng hóa thì Amway Việt Nam sẽ mua lại hàng hóa trong vòng 45 ngày kể từ ngày người mua nhận hàng với điều kiện: a) hàng hóa phải còn mới, chưa sử dụng và còn nguyên bao bì, tem, nhãn; b) kèm theo Hóa đơn mua hàng tương ứng số hàng hóa được yêu cầu mua lại. Nhà Phân Phối/ Khách Hàng có quyền lựa chọn: a) Ghi nợ toàn bộ số tiền để mua hàng hóa khác, số tiền ghi nợ tương đương với số tiền mua ban đầu trừ đi 10% chi phí; hoặc b) Amway Việt Nam sẽ hoàn trả lại toàn bộ số tiền bằng tiền mặt hoặc

chuyển khoản, số tiền hoàn trả tương đương với số tiền mua hàng ban đầu trừ đi Hoa Hồng đã nhận (nếu có), trừ đi 10% chi phí. Trình tự và thủ tục sẽ được thực hiện theo Quy trình Mua Lại Hàng Hóa. Nhà Phân Phối tuyến trên sẽ bị khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác (nếu có) phát sinh từ việc mua Hàng hóa đó.

Chính Sách Bảo Hành: Đối với sản phẩm có Phiếu bảo hành khi mua hàng và các thiết bị điện tử do Amway Việt Nam cung cấp, Amway Việt Nam áp dụng chế độ Bảo Hành đối với các sản phẩm lỗi từ nhà sản xuất, còn đầy đủ phụ kiện, còn trong thời hạn bảo hành. Các điều khoản không bảo hành sẽ được công bố công khai tại các cơ sở của Amway Việt Nam và có thể được tham khảo trong giờ làm việc, đồng thời được đăng tải trên Trang thông tin điện tử chính thức của Amway Việt Nam. Trình tự và thủ tục sẽ được thực hiện theo Quy trình Bảo Hành.

Lưu ý:

- Amway Việt Nam không chấp nhận việc đổi trả tài liệu, băng đĩa hỗ trợ, huy hiệu, thẻ, mẫu đơn, phụ kiện, các mặt hàng quảng cáo, tài liệu hỗ trợ bán hàng và các mặt hàng không được tính vào Doanh Số Bán Hàng (BV).
 - Trong trường hợp hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất nhưng hết thời gian thực hiện bảo hành mà Amway Việt Nam không thể giải quyết chế độ bảo hành như đã cam kết, trừ trường hợp được sự đồng ý của Nhà Phân Phối/Khách Hàng, Amway Việt Nam sẽ mua lại hàng hóa đó từ Nhà Phân Phối/Khách hàng theo Nguyên tắc Mua Lại Hàng Hóa. Amway Việt Nam sẽ không khấu trừ 10% chi phí trong trường hợp hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất.
 - Amway Việt Nam sẽ chịu chi phí vận chuyển hàng hóa đến nơi bảo hành và từ nơi bảo hành đến nơi cư trú của Nhà Phân Phối/ Khách Hàng nếu hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất.
- 4.7.1. Nhà Phân Phối sẽ thông báo cho Amway Việt Nam về những khiếu nại của khách hàng liên quan tới Nguyên Tắc Đổi, Mua Lại và Chính sách Bảo Hành Hàng hóa và cung cấp bản sao tất cả các giấy tờ liên quan cũng như chi tiết về các cuộc nói chuyện đề cập đến những khiếu nại này.
- 4.7.2. Nhà Phân Phối không được phép đưa ra bất cứ đề nghị hay thỏa thuận nào, hoặc buộc Amway Việt Nam phải chịu trách nhiệm về những khiếu nại hoặc các trường hợp trả lại hàng hóa ngoại trừ điều khoản nêu trên.
- 4.7.3. Nhà Phân Phối phải chịu trách nhiệm hoàn toàn trước những tuyên bố vượt quá các điều khoản của Nguyên Tắc Đổi, Mua Lại và Chính sách Bảo Hành Hàng hóa và có trách nhiệm tự bồi thường cũng như giữ cho Amway Việt Nam không bị liên quan cũng như thiệt hại từ những tuyên bố đó.

4.8. Tuân Thủ Các quy định của pháp luật Hiện Hành: Nhà Phân Phối phải chấp hành các quy định được áp dụng cho hoạt động của Vai Trò Phân Phối ở bất cứ nơi nào họ thực hiện hoạt động kinh doanh. Nhà Phân Phối không được phép có những hành vi hủy hoại danh tiếng của Nhà Phân Phối hoặc Amway Việt Nam. Khi được Amway Việt Nam hoặc cơ quan có thẩm quyền yêu cầu, Nhà Phân Phối phải cung cấp chính xác, đầy đủ thông tin về hoạt động của 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, cẩn 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. Mọi 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 khuyến 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 khác mà không phải do Amway Việt Nam cung cấp. Quy tắc này cũng được áp dụng cho các khoản đầu tư, chứng khoán, và các khoản nợ, bất kể đến nguồn gốc của chúng.
- **4.14.2.** Nhà Phân Phối không được bán, chào bán hay quảng cáo bất cứ cơ hội kinh doanh, hàng hóa nào khác có liên quan đến Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam.

4.15. Xúi Giục, Can Thiệp Vào Vai Trò Phân Phối Của Nhà Phân Phối Khác: Nhà Phân Phối sẽ vi phạm Vai Trò Phân Phối khi:

- **4.15.1.** Can thiệp vào Vai Trò Phân Phối của một Nhà Phân Phối khác; hoặc
- **4.15.2.** Xúi giục Nhà Phân Phối khác thay đổi Tuyên Bảo Trợ, chuyển giao hoặc hủy bỏ Vai Trò Phân Phối của họ, bảo trợ hoặc không bảo trợ Ứng Viên Tiềm Năng nào đó; hoặc
- **4.15.3.** Xúi giục Nhà Phân Phối khác từ chối việc đào tạo, hướng dẫn, khuyến khích hoặc những hoạt động hỗ trợ khác đối với Nhà Phân Phối tuyển dưới; hoặc
- **4.15.4.** Xúi giục Nhà Phân Phối khác có hành vi vi phạm Vai Trò Phân Phối.

4.16. Xuất Khẩu Hàng Hóa Mang Thương Hiệu Amway: Nhà Phân Phối không được phép xuất khẩu hay nhập khẩu, hay bán cho người khác để xuất khẩu hoặc nhập khẩu các hàng hóa của Amway từ những nước Amway đã thiết lập hoạt động kinh doanh, sang những nước khác bất kể tại đó Amway có hoạt động kinh doanh hay không.

- **4.16.1. Chính Sách Tiêu Dùng Cá Nhân:** Các Quy Tắc Ứng Xử trên toàn cầu không cho phép Nhà Phân Phối xuất nhập khẩu hàng hóa mang thương hiệu Amway từ những nước Amway đã thiết lập hoạt động kinh doanh sang những nước khác. Tuy nhiên, Nhà Phân Phối có thể mang hàng hóa mang thương hiệu Amway của nước này sang nước khác để phục vụ tiêu dùng cá nhân, với điều kiện như sau:
 - Nhà Phân Phối nhập cảnh và đích thân đặt hàng tại nước sở tại. Nhà Phân Phối nhận hàng/lấy hàng ở một nước và tự mang hàng hóa mang thương hiệu Amway dưới dạng hành lý cá nhân sang nước khác. Không cho phép vận chuyển dưới các hình thức chuyển phát nhanh, công ty vận tải, hay đại lý giao nhận.
 - Hàng hóa tiêu dùng cá nhân phải là hàng hóa hiện chưa có tại thị trường trong nước.
 - Hàng hóa mang về chỉ phục vụ cho mục đích tiêu dùng cá nhân của Nhà Phân Phối. Hàng hóa mang về không được phép bán lại, phân phối, hay đem tặng, cho dưới mọi hình thức. Không sử dụng hàng hóa mang về vào các hoạt động phát triển kinh doanh (quảng bá, minh họa, trưng bày, v.v...).
 - Nhà Phân Phối được phép tiêu dùng hàng hóa này trong một hạn mức hợp lý với tổng giá trị đặt hàng dưới 6.750.000 VND/năm và không quá một lần một năm, nhưng không bao gồm việc mua sản phẩm trong các chuyến Du Lịch Tưởng Thưởng. Nếu Nhà Phân phối mua nhiều hơn hạn mức quy định, Nhà phân phối có nghĩa vụ thông báo với Amway Việt Nam trong vòng 30 ngày.
 - Trang thiết bị (như máy lọc nước, máy lọc không khí, nồi Queen Wok,...) không được phép mang từ nước này sang nước khác dưới mọi hình thức.

4.17. Quy Tắc nỗ Lực Bán Lê: Theo Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam, Amway Việt Nam sẽ trả Hoa Hồng dựa trên lượng hàng hóa được mua từ Amway Việt Nam để bán cho người tiêu dùng. Đối với những Nhà Phân Phối được trả Hoa Hồng hoặc được trao danh hiệu, lượng hàng họ mua từ Amway Việt Nam phải được tiêu thụ hoặc bán cho người tiêu dùng trong một thời hạn hợp lý do Amway Việt Nam quy định (khoảng thời gian hợp lý này được hiểu là 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 tuyến 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 tuyến bảo trợ (cụ thể là thông tin do Amway Việt Nam soạn thảo đề cập hoặc liên quan đến toàn bộ hoặc một phần hoạt động cụ thể của Tuyến Bảo Trợ thuộc phạm vi kinh doanh của Amway Việt Nam, danh sách các Nhà Phân Phối, Tuyến Bảo Trợ và tất cả thông tin về hoạt động kinh doanh của các Nhà Phân Phối hoặc của Amway Việt Nam trong tương lai, hiện tại hoặc có thể thay đổi sau này), thông tin về hoạt động kinh doanh, sản xuất và phát triển hàng hóa, kế hoạch kinh doanh, doanh số bán hàng, thu nhập và các thông tin tài chính khác của Nhà Phân Phối v.v... được xem là bí mật kinh doanh và độc quyền khai thác bởi Amway Việt Nam. Các thông tin này được Amway Việt Nam lưu giữ và sử dụng trên cơ sở duy nhất và là “Thông tin độc quyền” theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

- **4.22.2.** Amway Việt Nam là chủ sở hữu duy nhất của các Thông Tin Độc Quyền do Amway Việt Nam tìm kiếm, soạn thảo, định dạng và lưu trữ. Nhà Phân Phối cam kết thừa nhận tính độc quyền của những thông tin này trên cơ sở Amway Việt Nam là chủ thể đã bằng chi phí và nguồn lực của chính mình tạo nên những thông tin này.
- **4.22.3.** Các Nhà Phân Phối được Amway Việt Nam cấp phép, trên cơ sở cá nhân, không độc quyền và không được chuyển nhượng, và Amway Việt Nam có thể hủy bỏ bất cứ lúc nào, được sử dụng Thông Tin Độc Quyền khi cần thiết, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của họ với Amway Việt Nam như đã được quy định trong Các Quy Tắc Ứng Xử, Chính Sách Bảo Mật và các điều khoản cũng như điều kiện khác của Hợp Đồng Nhà Phân Phối. Amway Việt Nam có quyền từ chối hoặc rút lại quyền sử dụng các thông tin này của Nhà Phân Phối, bằng việc gửi thông báo đến Nhà Phân Phối nêu lý do cho việc từ chối hoặc rút quyền này vào bất kỳ thời điểm nào theo ý kiến hợp lý của Amway Việt Nam nhằm bảo vệ tính bảo mật hoặc giá trị của Thông Tin Độc Quyền.
- **4.22.4.** Tất cả các Nhà Phân Phối phải giữ gìn Thông Tin Độc Quyền hết sức cẩn mật và phải thực hiện những biện pháp cần thiết để bảo vệ Thông Tin Độc Quyền và duy trì tính bảo mật của những thông tin này.
- **4.22.5.** Nhà Phân Phối không được soạn thảo, tổ chức, truy cập hay lập danh sách, sử dụng, hoặc tiết lộ Thông Tin Độc Quyền trừ khi được Amway Việt Nam cho phép. Nhà Phân Phối không được tiết lộ Thông Tin Độc Quyền cho bất kỳ bên thứ ba nào khác, hoặc nhằm phục vụ các mục đích kinh doanh khác.
- **4.22.6.** Việc sử dụng hoặc tiết lộ Thông Tin Độc Quyền nếu không được phép của Amway Việt Nam sẽ gây ra thiệt hại đối với Amway Việt Nam. Amway Việt Nam có quyền yêu cầu Nhà Phân Phối bồi thường thiệt hại và áp dụng các biện pháp khắc phục khác theo quy định pháp luật.
- **4.22.7.** Nếu Nhà Phân Phối tiết lộ Thông Tin Độc Quyền cho bất kỳ bên thứ ba nào, cho dù tự nguyện hay không, thì Nhà Phân Phối ngay lập tức phải thông báo với Amway Việt Nam về việc đó và có những biện pháp cần thiết để (i) ngăn chặn bên thứ ba không được tiếp tục tiết lộ thông tin, và (ii) bắt buộc bên thứ ba đó phải ký vào bản thỏa thuận cam kết bảo mật và không tiết lộ nhằm đảm bảo lợi ích của Amway Việt Nam và chấp hành đầy đủ các điều khoản được nêu trong Quy tắc 4.21 của Các Quy Tắc Ứng Xử.
- **4.22.8.** Nhà Phân Phối phải nhanh chóng trả lại toàn bộ Thông Tin Độc Quyền hoặc các bản sao của những thông tin đó cho Amway Việt Nam khi Hợp Đồng Nhà Phân Phối của họ bị chấm dứt, hết thời hạn hoạt động, hoặc không được gia hạn, bị từ chối gia hạn, và không được phép tiếp tục sử dụng bất cứ thông tin nào về sau.
- **4.22.9.** Nghĩa vụ bảo mật được quy định trong Phần 4.22 này của Các Quy Tắc Ứng Xử sẽ được áp dụng trong suốt thời hạn Hợp Đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực, cũng như sau khi Hợp Đồng Nhà Phân Phối hết hạn hoặc chấm dứt do bất kỳ điều khoản nào.

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 tuyển dưới. Tuy nhiên, hoạt động của người bảo trợ và các tuyển 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 tuyển dưới trong nhóm kinh doanh Emerald và / hoặc Platinum đủ điều kiện của họ.

Hơn thế nữa, Quy Tắc 5 nghiêm cấm hành vi ảnh hưởng của tuyển trên nhằm thao túng Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam – Quy Tắc 4.20.

Amway Việt Nam có toàn quyền đánh giá những ảnh hưởng của Tuyển Trên để xác minh vấn đề vi phạm Các Quy Tắc Ứng Xử.

5.1. Trách Nhiệm Và Nghĩa Vụ Của Người Bảo Trợ:

Nhà Phân Phối tham gia vào Hoạt Động Bảo Trợ hoặc bảo trợ cho một Nhà Phân Phối phải:



- **5.1.1.** Tuân Thủ Hợp Đồng Nhà Phân Phối và đáp ứng tất cả các yêu cầu được quy định trong hợp đồng kể cả Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam.
- **5.1.2.** Huấn luyện và động viên Nhà Phân Phối được bảo trợ chấp hành các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam hoặc hợp tác với Nhà Phân Phối Platinum tuyển trên để đảm bảo rằng việc Huấn luyện và động viên đó được thực hiện.
- **5.1.3.** Đảm bảo rằng các Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình tuân thủ hoàn toàn và liên đới chịu trách nhiệm khi Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình không tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam cũng như các điều khoản trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối bao gồm các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam và tất cả các luật lệ và quy định hiện hành.
- **5.1.4.** Khuyến khích các Nhà Phân Phối trong Nhóm Kinh Doanh của mình tham dự các buổi họp chính thức của Amway Việt Nam.
- **5.1.5.** Giải thích trách nhiệm và nghĩa vụ của một Nhà Phân Phối theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối, Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam và hướng dẫn Nhà Phân Phối mà mình bảo trợ cách điều hành một Vai Trò Phân Phối theo các Chính Sách Kinh Doanh, Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và các tài liệu thông báo chính thức khác của Amway Việt Nam.
- **5.1.6.** Hỗ trợ và tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử, đào tạo và đảm bảo rằng các Nhà Phân Phối khác trong Nhóm Kinh Doanh của mình cũng thực hiện như vậy.
- **5.1.7.** Bảo vệ các quyền lợi bảo trợ của mỗi Nhà Phân Phối trong Nhóm Kinh Doanh của mình.
- **5.1.8.** Không được phép ra thị trường nước ngoài để thực hiện hoạt động bảo trợ.

5.2. Trách nhiệm và Nghĩa vụ của người Bảo Trợ Platinum trở lên:

- **5.2.1.** Đảm bảo rằng các Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình tuân thủ hoàn toàn và liên đới chịu trách nhiệm khi Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình không tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam cũng như các điều khoản trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối bao gồm các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam và tất cả các luật lệ và quy định hiện hành.
- **5.2.2.** Khuyến khích các Nhà Phân Phối trong Nhóm Kinh Doanh của mình, cho đến nhóm Platinum kế tiếp, tham dự các buổi họp chính thức của Amway Việt Nam.
- **5.2.3.** Hỗ trợ, huấn luyện và động viên Nhà Phân Phối được bảo trợ chấp hành các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam, cho đến nhóm Platinum kế tiếp.
- **5.2.4.** Bảo vệ quyền lợi của Nhà Phân Phối Trong nhóm Platinum của mình.
- **5.2.5** Các Nhà Phân Phối đủ điều kiện ở cấp Emerald hoặc Diamond có thêm các trách nhiệm sau đây liên quan đến các Nhà Phân Phối tuyển 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 cùng 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 Tuyến 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 Tuyến Bảo Trợ này sang Tuyến Bảo Trợ khác.
- **6.1.2.** Khi một Vai Trò Phân Phối được chuyển giao, Vai Trò Phân Phối đó vẫn thuộc Tuyến 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 Tuyến 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 Tuyến 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 Tuyến 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 Tuyến Bảo Trợ muốn chuyển cùng và văn bản chấp thuận của Nhà Phân Phối trong Tuyến 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 của mình sang Tuyến Bảo Trợ mới, Amway Việt Nam sẽ giữ những Nhà Phân Phối này ở Tuyến Bảo Trợ hiện tại.
- **6.3.3.** Theo quy định này, Nhà Phân Phối đang giữ cương vị Lãnh Đạo Nhóm (ví dụ: Silver Producer, Gold Producer, Platinum hay Ruby v.v) không được chuyển cùng với Nhóm Cá Nhân của mình.
 - Nhà Phân Phối trước đây từng là Lãnh Đạo Nhóm có thể được chuyển cùng với Nhóm Cá Nhân của mình nếu đã qua hai (2) năm tính từ tháng cuối cùng được trao/công nhận danh hiệu đó, với điều kiện phải tuân thủ các quy trình đã được nêu trên.

6.4. Sáu Tháng Ngừng Hoạt Động: Nhà Phân Phối chấm dứt (do tự nguyện hoặc không gia hạn theo quy định) Hợp Đồng Nhà Phân Phối của mình với Người Bảo Trợ hiện tại, nếu ngừng hoạt động sáu tháng liên tiếp trở lên thì có thể đăng ký để trở thành một Nhà Phân Phối mới theo một Người Bảo Trợ mới. Thời gian ngừng hoạt động sẽ được tính từ thời điểm Amway Việt Nam nhận được đơn chấm dứt hoạt động. Nếu hợp đồng hết hạn mà Nhà Phân Phối không yêu cầu gia hạn thì Hợp Đồng Nhà Phân Phối của họ sẽ được coi là chấm dứt và thời gian ngừng hoạt động tính từ ngày đầu tiên của tháng tiếp theo.

6.4.1. Khi nhận được Hợp Đồng đăng ký trở thành Nhà Phân Phối của người đã từng có mã số thành viên, Amway Việt Nam sẽ thông báo cho Nhà Phân Phối cấp Platinum hoặc cao hơn của Tuyển Bảo Trợ cũ và cho phép họ đưa ra phản hồi trong vòng mười bốn (14) ngày về việc ngừng hoạt động. Nếu nhận được những bằng chứng chứng minh là ứng viên vẫn hoạt động trong sáu tháng đó, Amway Việt Nam sẽ không trao quyền bảo trợ cho Người Bảo Trợ mới. Sau hai năm kể từ ngày Amway Việt Nam chấp nhận đăng ký dưới Tuyển Bảo Trợ mới, quyền tranh chấp Quan Hệ Bảo Trợ của Người Bảo Trợ cũ và Người Bảo Trợ mới sẽ không còn hiệu lực.

6.4.2. Định Nghĩa Sự Ngừng Hoạt Động: Theo mục đích của nguyên tắc này, ngừng hoạt động có nghĩa là trong suốt quá trình ngừng hoạt động, Nhà Phân Phối hoàn toàn không tiến hành bất kỳ hoạt động nào, cụ thể là Nhà Phân Phối:

- **6.4.2.1.** Không mua hàng hóa của Amway Việt Nam với tư cách là một Nhà Phân Phối cho mục đích sử dụng cá nhân (mặc dù họ có thể làm vậy với tư cách là khách hàng);
 - **6.4.2.2.** Không bán hàng hóa của Amway Việt Nam trừ khi tuân theo chính sách “mua lại”, không tham gia vào bất kỳ công đoạn nào của quy trình mua/ bán hàng hóa (ví dụ: đặt hàng, giao nhận hay nhận tiền thanh toán);
 - **6.4.2.3.** Không giới thiệu Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam cho bất kỳ Ứng Viên Tiềm Năng nào;
 - **6.4.2.4.** Không tiếp tục gia hạn Hợp Đồng Nhà Phân Phối của mình;
 - **6.4.2.5.** Không tham dự việc tuyển dụng, huấn luyện hay một cuộc gặp mặt khích lệ do Nhà Phân Phối nào đó tổ chức, hay các buổi họp do Amway Việt Nam bảo trợ; và
 - **6.4.2.6.** Dựa vào những tiêu chí của nguyên tắc này, những việc làm dưới đây sẽ KHÔNG được xem là hoạt động, và vì vậy không làm gián đoạn giai đoạn ngừng hoạt động trong 6 tháng, với điều kiện Nhà Phân Phối cũ vẫn đang trong thời gian ngừng hoạt động:
 - **6.4.2.6.1.** Tìm kiếm và/ hoặc đệ trình một văn bản yêu cầu thay đổi;
 - **6.4.2.6.2.** Đưa ra yêu cầu xem xét lại một quyết định của Amway Việt Nam do Hội Đồng Thẩm Định Quốc Tế ban hành;
 - **6.4.2.6.3.** Gửi tới Amway Việt Nam bản yêu cầu tìm hiểu về tình hình hoạt động Vai Trò Phân Phối của mình;
 - **6.4.2.7.** Trong suốt thời gian ngừng hoạt động, Nhà Phân Phối đó không được tham gia vào bất kỳ một hoạt động nào của Vai Trò Phân Phối khác dưới tên bố mẹ, anh chị em ruột hoặc những người khác, vì những hoạt động này sẽ được xem như là có “hoạt động” theo tiêu chí của Quy định này.
 - **6.4.2.8.** 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 tuyến trên, hoặc cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn thuộc tuyến 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 Tuyến Bảo Trợ mới, sẽ không có Quyền Bảo Trợ cho bất kỳ Nhà Phân Phối nào mà trước đây là tuyến trên thuộc Tuyến 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 tuyến 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 tuyến trên của họ ở Tuyến 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 tuyến 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 Tuyến 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 Tuyến 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.
- **6.5.2.** Quyền nhận chuyển giao thứ hai, trong trường hợp quyền nhận chuyển giao thứ nhất không được thực hiện, thuộc về bất kỳ Nhà Phân Phối nào được Người chuyển giao bảo trợ.
- **6.5.3.** Quyền nhận chuyển giao thứ ba, trong trường hợp các quyền nhận chuyển giao thứ nhất và thứ hai không được thực hiện, thuộc về bất kỳ Nhà Phân Phối nào đủ điều kiện là Nhà Phân Phối cấp Platinum hoặc cấp cao hơn, dù ở Tuyến Bảo Trợ trên hay dưới, cho tới Nhà Phân Phối cấp Diamond đủ điều kiện tiếp theo.
- **6.5.4.** Quyền nhận chuyển giao cuối cùng, trong trường hợp các quyền nhận chuyển giao thứ nhất, thứ hai và thứ ba không được thực hiện, thuộc về bất kỳ Nhà Phân Phối đạt cấp Emerald nào đủ điều kiện.

- **6.5.5.** Những Người muốn nhận chuyển giao phải được Amway Việt Nam xác nhận là có “Hạnh Kiềm Tốt”. Tất cả các hoạt động chuyển giao phải được Amway Việt Nam thông qua và phê chuẩn trước khi đạt được thỏa thuận. Không có bất kỳ một sự thay đổi nào về quyền sở hữu được phép thực hiện cho đến khi những thỏa thuận chuyển giao được Amway Việt Nam xem xét và chấp thuận. Amway Việt Nam có quyền quyết định chấp thuận hoặc từ chối đối với các hoạt động chuyển giao Vai trò Phân Phối.
- **6.5.6.** Nếu Nhà Phân Phối muốn chuyển giao Vai Trò Phân Phối của mình theo các điều kiện và điều khoản khác với điều kiện và điều khoản chuyển giao ban đầu, Vai Trò Phân Phối đó phải được chuyển giao lại theo những điều kiện và điều khoản sửa đổi theo thứ tự ưu tiên đã được nêu trên.
- **6.5.7.** Nhà Phân Phối là người nhận chuyển giao phải đáp ứng được các tiêu chuẩn bên dưới thông qua sự đánh giá hợp lý của Amway Việt Nam và tuân thủ theo quy định của pháp luật Việt Nam. Nếu không đáp ứng được các tiêu chuẩn này thì việc chuyển giao sẽ bị hủy bỏ hoặc quyền ưu tiên nhận chuyển giao sẽ không được thực hiện:
 - **6.5.7.1.** Đủ kinh nghiệm về lĩnh vực kinh doanh để có thể trình bày một cách chính xác và toàn diện về Kế hoạch trả thưởng cũng như về Cơ Hội Kinh Doanh của Amway Việt Nam;
 - **6.5.7.2.** Hiểu biết chính xác và toàn diện Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam và thể hiện thiện ý tuân theo các quy tắc đó;
 - **6.5.7.3.** Có đủ nguồn lực để điều hành Vai Trò Phân Phối của bên chuyển giao và triển khai các kế hoạch huấn luyện và hỗ trợ khi cần thiết;
 - **6.5.7.4.** Hiểu biết về các yếu tố thị trường liên quan có thể ảnh hưởng đến hoạt động của Vai Trò Phân Phối của bên chuyển giao;
 - **6.5.7.5.** Hiện tại không có liên quan đến bất kỳ một vụ tranh chấp hoặc xung đột nào có thể ảnh hưởng đến khả năng điều hành Vai Trò Phân Phối của bên chuyển giao;
 - **6.5.7.6.** Người nhận chuyển giao là vợ hoặc chồng của Nhà Phân Phối phải tham dự một khóa Đào Tạo Cơ Bản theo quy định của luật Việt Nam và phải được cấp Xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản bởi Amway Việt Nam.

6.6. Quy Tắc Một Vai Trò Phân Phối Của Amway Việt Nam: Một Nhà Phân Phối chỉ có thể sở hữu hoặc được tham gia ký kết hay trở thành thành viên trong một Vai Trò Phân Phối duy nhất. Quy tắc này cũng áp dụng trong các trường hợp sau:

- **6.6.1.** Khi hai Nhà Phân Phối kết hôn với nhau và một hoặc cả hai người đã đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn trước khi kết hôn theo Quy tắc 3.2.2 thì mỗi người (vợ / chồng) sở hữu và hoạt động với một Vai Trò Phân Phối riêng biệt. Amway Việt Nam vẫn tiếp tục quản lý các Vai Trò Phân Phối đó như là các Vai Trò Phân Phối độc lập. Các danh hiệu và hoa hồng cũng sẽ được tiến hành xem xét độc lập theo từng Vai trò phân phối;
- **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 Nam tài trợ với điều kiện là chỉ nhằm mục đích sử dụng cá nhân. Việc sao chép lại các văn bản ghi âm này hoàn toàn bị nghiêm cấm.
- **7.3.2. Ghi Âm Thuyết Trình Tại Các Buổi Hợp Tại Nhà Của Nhà Phân Phối:** Nhà Phân Phối có thể ghi âm các buổi thuyết trình được thực hiện bởi các cá nhân tại các buổi họp tại nhà nhằm mục đích sử dụng cá nhân và việc sao chép lại hoàn toàn bị nghiêm cấm theo Quy tắc này.

Quy Tắc 8

Trình Bày Kế Hoạch Trả Thưởng Của Amway Việt Nam

8.1. Không Được Gây Hiểu Lầm: Khi mời một Ứng Viên Tiềm Năng đến nghe giới thiệu về Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam, dù trực tiếp hay gián tiếp, Nhà Phân Phối không được phép:

- 8.1.1. Nhấn mạnh rằng Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam liên quan đến một cơ hội nghề nghiệp khác (theo Quy tắc 4.11 ở trên); hoặc
- 8.1.2. Âm chỉ đó là lời mời đến tham dự một sự kiện xã hội; hoặc
- 8.1.3. Ngụy tạo lời mời như một “cuộc nghiên cứu thị trường”; hoặc
- 8.1.4. Quảng cáo chương trình này như một “cuộc hội thảo về thuế”, như nêu tại Quy tắc 8.3.5; hoặc
- 8.1.5. Quảng cáo Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam như một mối quan hệ kinh doanh với một cá nhân, công ty hoặc tổ chức khác ngoài Amway Việt Nam như nêu tại Quy tắc 4.22; hoặc
- 8.1.6. Trực tiếp hoặc gián tiếp thể hiện rằng những hàng hóa này chỉ là một dòng hàng hóa được phân phối thông qua hoặc là một phần của việc môi giới, ủy thác hoặc kinh doanh trung gian của một cá nhân, công ty hoặc tổ chức khác mà không phải của Amway Việt Nam; hoặc
- 8.1.7. Trực tiếp hoặc gián tiếp thể hiện rằng Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam, những Nhà Phân Phối hoặc các hàng hóa được phân phối thông qua Amway Việt Nam là một phần của bất kỳ việc kinh doanh nào khác mà không phải là Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam như đã được nêu trong Các Quy Tắc Ứng Xử và các tài liệu thông báo chính thức khác của Amway Việt Nam; hoặc
- 8.1.8. Không nêu rõ nội dung buổi giới thiệu là giới thiệu về Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam và Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam, hoặc
- 8.1.9. Trực tiếp hay gián tiếp giới thiệu sai lệch về Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam và mối quan hệ giữa Nhà Phân Phối và Amway Việt Nam cũng như về tính chất của hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam; hoặc bỏ qua bất kỳ thông tin nào mà người nhận được lời mời, người tham dự hoặc tham gia vào buổi giới thiệu hoặc chương trình cần được biết một cách hợp lý, để có nhận định đúng đắn về Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam cũng như hàng hóa của Amway Việt Nam.
- 8.1.10. Hoặc bằng bất kỳ cách nào khác vi phạm Quy tắc 4.22 được trình bày ở trên.

8.2. Tiếp Xúc Lần Đầu Với Ứng Viên Tiềm Năng: Nhà Phân Phối sẽ vi phạm Vai Trò Phân Phối nếu gây ấn tượng sai hoặc không thông báo cho Ứng Viên Tiềm Năng về tính chất các hoạt động của Nhà Phân Phối và vì vậy, khi lần đầu tiếp xúc với Ứng Viên Tiềm Năng, Nhà Phân Phối phải:

- 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 hoạt động tương tự để có thể có quyền tham gia. Nếu Nhà Phân Phối thực hiện bất cứ hành vi nào nêu trên thì bị xem là vi phạm các điều khoản về Vai Trò Phân Phối.

Quy Tắc 9

Sử Dụng Tên Thương Mại, Nhân Hiệu Và Các Tài Liệu Bản Quyền Của Amway

9.1. Sử Dụng Sai Và Lạm Dụng: Nhà Phân Phối không được sử dụng sai hoặc lạm dụng các nhãn hiệu hàng hóa cũng như các quyền sở hữu trí tuệ, các thông tin thuộc sở hữu trí tuệ, các thông tin thuộc quyền sở hữu hoặc đã được cấp phép cho Amway Việt Nam trừ trường hợp việc sử dụng đó phù hợp với các điều khoản, điều kiện và quy trình hiện hành đã được nêu trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối cùng với các Quy tắc và Chính Sách của Amway Việt Nam.

- **9.1.1.** Mỗi Nhà Phân Phối thừa nhận và đồng ý rằng Alticor là chủ đăng ký các nhãn hiệu hàng hóa bao gồm lô-gô, nhãn hiệu và các quyền sở hữu trí tuệ khác, bao gồm tên gọi AMWAY và các nhãn hiệu, tên thương mại khác được sử dụng liên quan đến các hàng hóa của Amway cũng như các mẫu thiết kế và nhãn khác nhau.
- **9.1.2.** Nhà Phân Phối sẽ không sử dụng tên gọi AMWAY, các nhãn hiệu hoặc các quyền sở hữu trí tuệ nào thuộc sở hữu của Alticor hoặc được cấp phép cho Amway Việt Nam hoặc liên quan đến bất kỳ hàng hóa nào khác trong mối quan hệ Hoạt Động Kinh Doanh với Amway Việt Nam hoặc các hoạt động kinh doanh khác (bao gồm phương tiện đi lại, văn phòng, danh sách điện thoại, cơ sở kinh doanh hoặc văn phòng phẩm và các công cụ hỗ trợ kinh doanh khác).

9.2. Séc Thanh Toán Có Đóng Dấu Và Danh Thiếp: Nhà Phân Phối không được sử dụng tên AMWAY, biểu tượng của Amway hoặc bất kỳ nhãn hiệu, tên thương mại thuộc về hoặc đã được cấp phép cho Amway Việt Nam trên séc thanh toán có đóng dấu và danh thiếp của mình.

9.3. Tài Liệu Quảng Bá, Văn Phòng Phẩm, Quà Tặng, v.v.: Nhà Phân Phối không được sản xuất hoặc nhận từ nguồn nào khác mà không phải từ Amway Việt Nam những mặt hàng, vật dụng mang tên, biểu tượng, thương hiệu, tên thương mại hoặc nhãn hiệu của Amway, thuộc về hoặc được cấp phép cho Amway Việt Nam.

9.4. Quảng Cáo Của Nhà Phân Phối: Nhà Phân Phối không được trình bày Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam thông qua các phương tiện như gửi email hàng loạt; chào hàng qua điện thoại; quảng cáo trong và ngoài nước, qua đài phát thanh, truyền hình, dịch vụ chuyển phát hoặc bất kỳ phương tiện nào khác mà không phải thông qua các tương tác cá nhân. Quảng cáo chỉ được chấp nhận trong giới hạn nội dung được quy định trong chính sách Truyền Thông Kỹ Thuật Số.

Quy Tắc 10

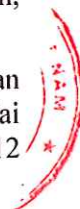
Sự Qua Đời Và Quyền Thừa Kế: Khi Nhà Phân Phối qua đời thì quyền lợi của họ trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối có thể được trao cho người thân của họ hoặc một người khác trên cơ sở sự chấp thuận của Amway Việt Nam về việc chuyển giao Vai Trò Phân Phối theo Quy tắc 3. Vì vậy, Nhà Phân Phối cần để lại di nguyện của mình cho việc chuyển giao quyền sở hữu Vai Trò Phân Phối cho người thừa kế. Trong trường hợp Nhà Phân Phối đó không để lại di nguyện, quyền thừa kế sẽ được Amway Việt Nam xem xét theo quy định về hàng thừa kế của pháp luật Việt Nam. Nếu vợ hoặc chồng và/ hoặc người thừa kế của Nhà Phân Phối đã qua đời không tiến hành các bước để đảm nhận và điều hành Vai Trò Phân Phối, Vai Trò Phân Phối có thể được chuyển lên Tuyến Bảo Trợ của Người Bảo Trợ kế tiếp trừ khi việc đó làm tăng các nhánh 21% của Người Bảo Trợ tuyến trên, trong trường hợp đó Vai Trò Phân Phối này sẽ được giữ lại. Điều này nhằm đảm bảo rằng những Nhà Phân Phối tuyến dưới vẫn nhận được đầy đủ những hỗ trợ về chương trình huấn luyện và kích 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 Tuyến 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 tuyến 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 Đầu 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
 - **11.1.3.2.2.** Nếu cần thiết, nêu rõ các nội dung của Các Quy Tắc Ứng Xử hoặc các quy định khác nêu tại Hợp Đồng Nhà Phân Phối mà Nhà Phân Phối đã vi phạm; và
 - **11.1.3.2.3.** Thông báo thời gian có hiệu lực thi hành của các biện pháp kỷ luật này và yêu cầu hoàn trả thẻ thành viên.
 - **11.1.3.2.4.** Nếu cần thiết, thông báo với Nhà Phân Phối về khả năng yêu cầu Hội Đồng Thẩm Định xem xét lại quyết định của Amway Việt Nam.
- **11.1.4. Hội Đồng Thẩm Định Quốc Tế:** Trong trường hợp Nhà Phân Phối không đồng ý với quyết định của Amway Việt Nam liên quan đến một hình thức kỷ luật/ quyết định, Nhà Phân Phối có quyền kháng cáo vụ việc của họ để Hội Đồng Thẩm Định Quốc Tế xem xét. Yêu cầu kháng cáo phải được gửi bằng văn bản (bằng tiếng Việt hoặc tiếng Anh) và có thể kèm theo bất kỳ tài liệu nào hỗ trợ yêu cầu này (Tất cả các tài liệu hỗ trợ phải được cung cấp bằng tiếng Việt hoặc tiếng Anh). Chỉ nhà phân phối có hoạt động kinh doanh với Amway bị xử phạt mới có thể kháng cáo và phải thực hiện kháng cáo trong vòng 30 ngày kể từ ngày ra



thư quyết định của Amway Việt Nam. Kháng cáo phải được. Kháng cáo phải được gửi tới Quản trị viên Kháng cáo (Appeal Administrator) qua email tại địa appeal.administrator@amway.com hoặc qua đường bưu điện đến: Amway Corporation, Amway Corporation, Attn: Appeal Administrator, Center Rules/IRP, Mail Code: 78-2R, 7575 Fulton Street East, Ada Michigan 49355 USA.

Hội Đồng Thẩm Định Quốc Tế bao gồm thành viên là những nhân sự phù hợp và nhân sự đến từ trụ sở chính của Tập đoàn Amway. Trong trường hợp Hội Đồng Thẩm Định Quốc Tế chấp nhận giải quyết yêu cầu của Nhà Phân Phối, quy trình giải quyết cụ thể sẽ được thông báo đến Nhà Phân Phối.

Nếu không đồng ý với quyết định của Hội đồng Thẩm định Quốc tế, Nhà Phân Phối có quyền yêu cầu Tòa án có thẩm quyền của Việt Nam để giải quyết theo quy định tại Điều 13.2 Hợp đồng Nhà Phân Phối.

Quy Tắc 12

Các Hình Thức Kỷ Luật

12.1. Vi Phạm Hợp Đồng: Trong trường hợp Amway Việt Nam theo quyết định đơn phương của mình, xác định rằng Nhà Phân Phối đã vi phạm Vai Trò Phân Phối, Amway Việt Nam có toàn quyền thi hành một hoặc nhiều hình thức kỷ luật sau đây sau mười (10) ngày làm việc kể từ khi đưa ra thông báo bằng văn bản:

- **12.1.1.** Chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối và yêu cầu hoàn trả thẻ thành viên bằng một văn bản thông báo gửi đến cho Nhà Phân Phối theo địa chỉ cụ thể của họ hoặc qua một số phương tiện phù hợp hoặc các phương tiện điện tử hoặc những phương tiện được pháp luật cho phép; hoặc
- **12.1.2.** Yêu cầu Nhà Phân Phối tham gia chương trình huấn luyện; hoặc
- **12.1.3.** Đình chỉ vai trò Nhà Phân Phối; hoặc
- **12.1.4.** Tước bỏ Quyền Bảo Trợ của Nhà Phân Phối này đối với các Nhà Phân Phối tuyển dưới hoặc giới hạn Quyền Bảo trợ của Nhà Phân Phối này đối với người khác; hoặc
- **12.1.5.** Yêu cầu hoàn lại các khoản Hoa Hồng của Amway Việt Nam và Điều khoản này chỉ áp dụng trong trường hợp nhà phân phối hoàn trả hàng hóa còn lại cho Amway Việt Nam khi chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối; hoặc
- **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

Đình 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:

- 13.1.1. Chuyển giao Vai Trò Phân Phối: Nếu Amway Việt Nam quyết định chuyển giao quyền điều hành hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam của Nhà Phân Phối trước đây trong Tuyến Bảo Trợ thì những vấn đề sau đây phải được xem xét:
 - 13.1.1.1. Việc chuyển giao phải được thực hiện theo thứ tự ưu tiên như đã được nêu trong Quy tắc 6.5 trên đây.
 - 13.1.1.2. Các điều khoản về chuyển giao sẽ được lập thành văn bản có hiệu lực thi hành giữa Amway Việt Nam và người nhận chuyển giao.
 - 13.1.1.3. Bên nhận chuyển giao sẽ điều hành hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam với tư cách là Nhà Phân Phối trước đây trong Tuyến Bảo Trợ.
- 13.1.2. Hủy Bỏ Vai Trò Phân Phối: Nếu Amway Việt Nam đưa ra quyết định như vậy, Người Bảo Trợ của Nhà Phân Phối trước đây trong Tuyến Bảo Trợ sẽ phải đảm nhận nghĩa vụ của Nhà Phân Phối đó và giữ vai trò là Người Bảo Trợ cho tất cả những Nhà Phân Phối được Nhà Phân Phối đó bảo trợ trực tiếp.

13.2. Amway Việt Nam Không Bị Giới Hạn Quyền Định Đoạt: Để đảm bảo cho mục đích kinh doanh của Amway Việt Nam và Nhà Phân Phối, Amway Việt Nam không bị giới hạn đối với bất cứ cách thức định đoạt lại một nhánh hoạt động kinh doanh nào với Amway Việt Nam như đã được nêu trên và có thể hoàn toàn tự quyết định về cách thức hoặc thời gian phù hợp để tiến hành việc định đoạt lại.

TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH (BSM)/ CHÍNH SÁCH CÁC SỰ KIỆN

Hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty Amway Việt Nam là bán hàng hóa và cung cấp cơ hội kinh doanh hợp pháp. Tuy nhiên, Amway Việt Nam công nhận rằng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh cũng như các Sự Kiện thích hợp và chuyên môn sẽ hỗ trợ đắc lực cho việc huấn luyện và thúc đẩy hoạt động.

Như đã trình bày ở trên, Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (BSM)/ Chính Sách Các Sự Kiện rất cần thiết trong việc duy trì sự ổn định lâu dài của Amway Việt Nam và các Nhà Phân Phối cũng như việc giữ gìn và củng cố danh tiếng của Amway Việt Nam và các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam là những người điều hành hoạt động kinh doanh có trách nhiệm. Do đó, các quy định liên quan đến Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh và Chính Sách Các Sự Kiện được trình bày dưới đây cần được áp dụng.

Khái Niệm Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (BSM)

Theo mục đích của Chính sách này, Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (BSM) là những sản phẩm dùng để hỗ trợ cho quá trình tiếp thị và bán hàng hóa của Amway Việt Nam cũng như Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam, bao gồm:

- Sách, tạp chí, danh mục, báo, thư ngỏ hoặc các loại tài liệu in ấn khác.
- Băng, đĩa CD, Wav, MP3 hoặc các loại tài liệu ghi âm khác.
- Băng video, đĩa VCD, DVD hoặc các loại tài liệu ghi hình khác.
- Trang Web, địa chỉ trang Web, các Mẫu đơn đặt hàng, hoặc các tài liệu đa truyền thông khác.
- Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh khác.

Hạn Chế Việc Sản Xuất, Quảng Cáo Và Bán Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (BSM)

Amway Việt Nam là nhà sản xuất và phân phối độc quyền tất cả Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh ở thị trường Việt Nam. Các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam không được phép 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 Hợp

Chỉ có 2 loại hình hội hợp liên quan đến Amway Việt Nam sau đây là được ủy quyền và được cho phép:

1. Các Cuộc Hợp 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 Hợp 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 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.

4. Nhà Phân Phối không được phép xúc tiến hay hợp tác công khai với bên thứ ba tiến hành một chương trình hoặc hệ thống đào tạo (ví dụ: Nhà Phân Phối không được tự nhận mình thuộc “Hệ thống” hay “Chương trình ABC” nào đó). Về công việc kinh doanh với Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối không được tham gia vào bất kỳ chương trình ghi nhận thành tích của bên thứ ba nào hoặc sử dụng bất cứ danh hiệu nào không thuộc các cấp độ được công nhận/ tương đương trong Kế hoạch trả thưởng Của Amway Việt Nam.

Nhà Phân Phối không được phép thu hoặc trả tiền tham dự các sự kiện, hội thảo, huấn luyện nếu việc thu/ trả tiền này là vi phạm luật pháp Việt Nam và vi phạm Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.

Hậu Quả Của Việc Không Tuân Thủ Các Quy Định

Những người không tuân thủ hoặc tỏ thái độ coi thường các chính sách của Công ty qua việc lặp lại các hành vi vi phạm sẽ phải chịu một trong những hình thức kỷ luật như sau:

- Bị loại bỏ khỏi danh sách được xét thưởng/phần thưởng Core Plus+.
- Không được mời tham gia các chuyến du lịch tương thưởng.
- Bị đình chỉ hoạt động kinh doanh (kể cả việc giữ lại các khoản Hoa Hồng).
- Không được chấp nhận gia hạn hoạt động.
- Chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

Sửa Đổi Chính Sách

Chính sách này sẽ được xem xét và có thể được sửa đổi tùy theo từng thời điểm để đảm bảo rằng Công ty TNHH Amway Việt Nam luôn nỗ lực hết mình để tuân thủ luật pháp Việt Nam và các điều kiện mới của Giấy Phép Được Gia Hạn hoạt động, cũng như để đáp ứng những nhu cầu luôn thay đổi của Công ty và hệ thống các Nhà Phân Phối của Công ty.

Chính sách này không dựa trên bất cứ thành kiến nào và không trái với bất cứ điều khoản hoặc quy định nào của Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.

Thông tin về Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (BSM) được nêu trong những Quy tắc này cũng được áp dụng tương tự với các Quy tắc được nêu trên.

Chương Trình Huấn Luyện Bắt Buộc Cho Các Nhà Phân Phối Silver Producer

Tất cả các Nhà Phân Phối Silver Producer trở lên phải tham dự các chương trình huấn luyện bắt buộc do Amway Việt Nam tổ chức.

Amway Việt Nam sẽ không công nhận danh hiệu Silver Producer và các danh hiệu khác cho đến khi họ đã tham dự đầy đủ các chương trình huấn luyện bắt buộc đó.

TRA CỨU THÔNG TIN NHÀ PHÂN PHỐI:

Nhà Phân Phối có thể truy cập vào website www.amway2u.com.vn/ www.amway.com.vn theo mật khẩu được Amway Việt Nam cấp phát tại thời điểm gia nhập để tra cứu các thông tin như sau: thông tin cá nhân của Nhà Phân Phối, truy vấn điểm cá nhân, thông tin về sơ đồ tuyển bảo trợ, lịch sử mua hàng theo ngày và theo số đơn hàng, các thông báo khác của Amway Việt Nam.

CÁC SẢN 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.amway2u.com.vn/ 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.

CÁC HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ CÔNG CHÚNG

Amway Việt Nam luôn cố gắng trong việc tạo dựng danh tiếng và nỗ lực đạt được sự tín nhiệm trong cộng đồng nơi Công ty đang hoạt động thông qua các hoạt động chuyên nghiệp, các chương trình truyền thông đúng đắn và liên tục. Mỗi quan hệ tốt với chính phủ, giới truyền thông, các ngành và cộng đồng là yếu tố quan trọng để tạo một môi trường hoạt động hữu ích và tích cực. Đổi lại, môi trường đó cũng sẽ đem lại lợi ích cho hoạt động kinh doanh của các Nhà Phân Phối Amway Việt Nam.

Amway Việt Nam tin tưởng vào những đóng góp của mình đối với xã hội. Theo quan điểm đó, Amway Việt Nam hỗ trợ rất nhiều dự án về các hoạt động cộng đồng ở các thị trường Amway Việt Nam đang có mặt. Ngoài những đóng góp tập thể đó, các Nhà Phân Phối còn tình nguyện tham gia các hoạt động cộng đồng trên khắp thế giới về các lĩnh vực nhân đạo, giáo dục, môi trường, nghệ thuật, văn hóa và thể thao.

Là một trong những công ty bán hàng trực tiếp hàng đầu thế giới, Amway Việt Nam và rất nhiều chi nhánh của mình cùng đảm nhiệm vai trò lãnh đạo và tích cực tham gia các hoạt động trong ngành thông qua hiệp hội bán hàng trực tiếp cấp quốc gia ở nước sở tại.

Tiếp xúc với giới truyền thông

Thành công luôn gắn liền với những thách thức. Một trong những thách thức đi liền với tốc độ phát triển lan rộng trên khắp thế giới của Amway Việt Nam là việc cung cấp cho giới truyền thông các thông tin xác thực về Amway Việt Nam và hoạt động của các Nhà Phân Phối. Các buổi họp mặt của Amway Việt Nam luôn thu hút hàng trăm, hàng nghìn Nhà Phân Phối tham dự và sự phát triển đồng loạt của các cấp Nhà Phân Phối tạo ra sự quan tâm đặc biệt của các cơ quan báo chí đối với Amway Việt Nam. Do xu hướng phát triển đó vẫn được duy trì và Amway

Việt Nam ngày càng được báo chí nhắc đến nhiều, khả năng được giới truyền thông tiếp cận để bình luận hoặc phỏng vấn Nhà Phân Phối cũng sẽ tăng lên.

Đó là điều các nhân viên điều hành của Amway Việt Nam có thể giúp đỡ Nhà Phân Phối. Là những người luôn hiểu rõ xu hướng phát triển hiện tại, với những thông báo về chính sách hợp tác và các con số thống kê quan trọng, họ sẽ giúp Nhà Phân Phối cung cấp thông tin cho giới truyền thông một cách chính xác và hiệu quả. Để tránh vô tình đưa ra các thông tin sai lệch hoặc không nhất quán đối với các thông tin chính thống của Công ty, Nhà Phân Phối được khuyến khích chuyển tất cả các yêu cầu của giới truyền thông cho Phòng Đối Ngoại của Amway Việt Nam giải quyết. Hãy lưu ý rằng, bất cứ những gì Nhà Phân Phối cung cấp cho giới truyền thông đều có thể được đăng tải trên các phương tiện đại chúng. Việc vô tình đưa ra những bình luận không chính xác trong các buổi phỏng vấn có thể gây ra sự hiểu nhầm và/hoặc dư luận bất lợi về sau.

Các bí quyết trong quan hệ cộng đồng

Tuân thủ luật lệ trong cộng đồng. Không gì có thể hủy hoại hình ảnh của bạn bằng việc vi phạm những luật lệ được áp dụng cho cả cộng đồng.

Duy trì các nguyên tắc đạo đức trong hoạt động kinh doanh. Một khách hàng không hài lòng cũng có thể gây ảnh hưởng không nhỏ tới mối quan hệ của bạn và hàng hóa do Nhà Phân Phối phân phối.

Giữ mối quan hệ tốt đẹp với các nhà kinh doanh trong khu vực của Nhà Phân Phối.

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 không chịu trách nhiệm nếu hư hỏng do bất cẩn trong sử dụng và xử lý, cho dù do Nhà Phân Phối hay khách hàng gây ra.

Amway Việt Nam bảo hiểm trách nhiệm cho hàng hóa của mình để bảo vệ quyền lợi cho cả Công ty và các Nhà Phân Phối. Tuy nhiên, không thể bảo hiểm trong mọi trường hợp vì nó còn phụ thuộc vào việc thiệt hại do hàng hóa lỗi hay do sử dụng hàng hóa không đúng cách. Trách nhiệm bảo hiểm của Amway Việt Nam bao gồm trường hợp gây thiệt hại hoặc thương tổn do hàng hóa bị lỗi nhưng sẽ loại trừ trường hợp sử dụng hàng hóa không cẩn thận và không đúng hướng dẫn sử dụng.

Tóm tắt các Nguyên tắc chính về Trách Nhiệm Hàng hóa

1. Giống như tất cả những ai tham gia hoạt động kinh doanh, các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam cũng phải chịu trách nhiệm nếu xảy ra kiện tụng về việc gây thiệt hại hay thương tổn. Tuy nhiên, trường hợp kiện tụng đó rất hiếm khi xảy ra.
2. Các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam có thể tránh được khả năng gây kiện tụng nếu họ thận trọng và nếu họ hướng dẫn khách hàng sử dụng hàng hóa của Amway Việt Nam theo những chỉ dẫn ghi rõ trên nhãn hàng hóa hoặc trong Bộ Tài Liệu Giới Thiệu của Amway Việt Nam.
3. Amway Việt Nam sẽ bảo hiểm trách nhiệm hàng hóa để bảo vệ quyền lợi cho cả Công ty và các Nhà Phân Phối khi xảy ra thiệt hại do hàng hóa bị lỗi.
4. Sự bảo đảm của Amway Việt Nam không thể bảo vệ các Nhà Phân Phối khi xảy ra thiệt hại do thay đổi nhãn hiệu Amway, giới thiệu sai lệch về hàng hóa hay nói quá sự thật về những

điều được ghi trên hàng hóa và được đề cập trong Bộ Tài Liệu Giới Thiệu của Amway Việt Nam.

XÉT DUYỆT DANH HIỆU (Higher Award Tracking & Verification – HATV)

Mục tiêu của việc Xét Duyệt Danh Hiệu

- Bảo vệ tính minh bạch của Kế hoạch trả thưởng, của việc công nhận danh hiệu và tường thưởng.
- Đảm bảo rằng việc công nhận và tường thưởng phải dựa trên kết quả kinh doanh thực sự.
- Đảm bảo tính nhất quán và công bằng cho các Nhà Phân Phối được công nhận danh hiệu.
- Đảm bảo tính hợp pháp của việc công nhận Danh Hiệu và bảo vệ cơ hội kinh doanh lâu dài tại Amway Việt Nam.

Việc công nhận Danh Hiệu không chỉ dựa vào kết quả kinh doanh mà còn dựa vào các Tiêu Chí Xét Duyệt Danh Hiệu nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh bền vững, cân bằng và minh bạch. Amway Việt Nam sẽ thực hiện quy trình Xét Duyệt Danh Hiệu và có thể sẽ không công nhận Danh Hiệu hoặc thăng đạt chuẩn cho Nhà Phân Phối nếu chưa thấy có sự bền vững và ổn định trong hoạt động kinh doanh.

Các tiêu chí Xét Duyệt Danh Hiệu bao gồm:

1. Doanh số ổn định

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 tuyển 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.



CÁC QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA AMWAY VIỆT NAM

Hoạt động kinh doanh của bạn luôn được hỗ trợ bởi công ty mà bạn tin tưởng, đó là Amway Việt Nam!

Điều quan trọng nhất mà Vai Trò Phân Phối đem lại là sự tiếp cận nhanh chóng với những đồng hàng hóa, sản phẩm chất lượng mang thương hiệu Amway Việt Nam. Amway Việt Nam không yêu cầu tích trữ hàng hóa, Amway Việt Nam hỗ trợ Nhà Phân Phối của mình trong việc phân phối hàng hóa cho khách hàng. Hàng hóa đã mua được phép trả lại theo Nguyên Tắc Đổi, Mua Lại và Chính sách Bảo Hành Hàng hóa của Amway Việt Nam.

THỜI GIAN HOẠT ĐỘNG CỦA AMWAY VIỆT NAM

<ul style="list-style-type: none">Văn phòng trụ sở	<ul style="list-style-type: none">Từ Thứ Hai đến Thứ Sáu. Từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều.
<ul style="list-style-type: none">Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Phân Phối (RDC)	<ul style="list-style-type: none">Từ Thứ Hai đến Thứ Bảy. Từ 8 giờ sáng đến 6 giờ 30 tối. (Không nhận đơn đặt hàng sau 6 giờ 30 tối).
<ul style="list-style-type: none">Cửa hàng Amway Việt Nam	<ul style="list-style-type: none">Từ 9 giờ sáng đến 8 giờ tối (Thứ Hai đến Chủ Nhật) (Không nhận đơn đặt hàng sau 8 giờ tối).
<ul style="list-style-type: none">Văn Phòng Đại Diện - Trung tâm hỗ trợ kinh doanh (ABC)	<ul style="list-style-type: none">Từ Thứ Hai đến Chủ Nhật Từ 9 giờ sáng đến 6 giờ tối.

Amway Việt Nam không làm việc vào những ngày quốc lễ theo quy định của Chính phủ.

A. QUY TRÌNH KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP, ĐÀO TẠO CƠ BẢN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP VÀ CẤP THẺ THÀNH VIÊN (QUY TRÌNH ĐĂNG KÝ NHÀ PHÂN PHỐI)

Bước 1: Ký Kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp đồng Nhà Phân Phối)

- Nhà Phân Phối chuẩn bị hồ sơ bao gồm:
 - (i) 02 Bộ Hợp Đồng Nhà Phân Phối đã ký;
 - (ii) Bản sao Chứng Minh Nhân Dân hoặc Thẻ Căn Cước Công Dân còn hiệu lực;
 - (iii) 01 hình 3x4cm của người làm đơn;
 - (iv) Thông tin số điện thoại, địa chỉ tạm trú (nếu có);
 - (v) Thông tin tài khoản ngân hàng.

Nếu vợ/chồng của người làm đơn (phải là công dân Việt Nam) cùng đăng ký thì phải cung cấp thêm mục (ii), (iii) và (iv) nêu trên của người cùng đăng ký.

- Nhà Phân Phối nộp trực tiếp Bộ Hợp đồng Nhà Phân Phối cùng các hồ sơ liên quan tại các chi nhánh, cửa hàng, văn phòng đại diện của Amway Việt Nam (cơ sở của Amway Việt Nam) hoặc gửi qua đường bưu điện đến Amway Việt Nam.
- Amway Việt Nam sẽ tiến hành duyệt hồ sơ và ký Hợp đồng Nhà Phân Phối ngay khi nhận được hồ sơ hợp lệ của Nhà Phân Phối. Hợp đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực kể từ

ngày Amway Việt Nam duyệt và ký Hợp đồng. Tuy nhiên, giai đoạn này Nhà Phân Phối chưa được phép mua hàng, bán hàng và tuyển dụng.

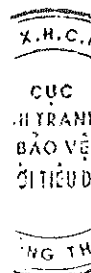
- Amway Việt Nam sẽ giao 01 bản Hợp đồng cho Nhà Phân Phối trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam hoặc gửi qua đường bưu điện.

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).
 - o 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.
 - o 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:

- o **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.
- **Quy trình đào tạo từ xa (trực tuyến):** Khi lựa chọn hình thức tham gia Chương trình đào tạo cơ bản theo phương thức trực tuyến, Nhà Phân Phối sẽ thực hiện các bước sau:
 - Bước 1: Nhà Phân Phối 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.
 - Ghi chú:** Nhà Phân Phối sẽ phải tự hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản mà không có sự giúp đỡ thao tác từ người khác.
 - Bước 2: Nhà Phân Phối học Chương trình đào tạo cơ bản của Amway Việt Nam. Trong quá trình học, Nhà Phân Phối có thể đặt câu hỏi vào trong cửa sổ tương tác trực tuyến trên website, câu hỏi của Nhà Phân Phối sẽ được Đào Tạo Viên của Amway Việt Nam trả lời trong cửa sổ tương tác.
 - Bước 3: Sau khi kết thúc chương trình học, Nhà Phân Phối sẽ thực hiện bài kiểm tra kiến thức cuối chương trình trên website, gồm 40 câu hỏi trắc nghiệm trong thời gian 60 phút. Thời gian làm bài kiểm tra sẽ được hệ thống tính tự động kể từ khi Nhà Phân Phối nhấn nút “BẮT ĐẦU” để làm bài kiểm tra.
 - 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: 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 hoặc qua đường bưu điện.

Lưu ý:

- Nhà Phân Phối và vợ/chồng của Nhà Phân Phối (nếu cùng đăng ký) phải hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản theo quy định pháp luật trong vòng 14 ngày kể từ ngày đăng ký. Nếu Nhà Phân Phối hay vợ/chồng của Nhà Phân Phối không hoàn thành khóa học trong thời hạn nêu trên, Hợp Đồng Nhà Phân Phối sẽ mặc nhiên chấm dứt hiệu lực và tự động thanh lý.
- Khi có thay đổi liên quan đến nội dung Chương trình đào tạo cơ bản, Amway Việt Nam sẽ thông báo lên trang thông tin điện tử và niêm yết công khai tại các cơ sở của Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối đã hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản 8 tiếng trước đây có trách nhiệm tự cập nhật những thay đổi này.

Bước 3: Cấp thẻ Thành Viên

- Khi Nhà Phân Phối hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, Amway Việt Nam sẽ cấp cho Nhà Phân Phối Thẻ thành viên trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam hoặc gửi qua đường bưu điện.
- Sau khi được cấp Thẻ thành viên, Nhà Phân Phối mới được quyền mua hàng, bán hàng và tuyển dụng.

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.amway2u.com.vn/ www.amway.com.vn
- Đặt hàng qua tổng đài 18001700

Các ký hiệu đặt hàng trên Phiếu giao hàng hoặc đơn đặt hàng:

TNA. “Tạm thời hết sản phẩm”.

NLA. “Sản phẩm không bán nữa”.

NYA. “Sản phẩm chưa bán”.

BO. “Sản phẩm tạm hết hàng nhưng có thể mua và trả tiền trước, nhận hàng sau”

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):
 - o 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.
 - o 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):
 - o Thanh toán trực tuyến qua hệ thống đặt hàng trên trang web www.amway2u.com.vn/ 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.amway2u.com.vn/ www.amway.com.vn để biết thêm thông tin về điểm giao hàng)
- Nhận hàng tại nhà (áp dụng tất cả các tỉnh thành)

Bước 4: Tại thời điểm nhận hàng, Nhà Phân Phối sẽ tiến hành kiểm tra đơn hàng theo hóa đơn mua hàng được giao kèm theo.

Nếu Nhà Phân Phối nhận được những mặt hàng không có trong đơn đặt hàng, Nhà Phân Phối sẽ thông báo cho Amway Việt Nam ngay lập tức và cung cấp những chi tiết liên quan. Nhà Phân Phối sẽ thanh toán cho Amway Việt Nam nếu muốn giữ lại mặt hàng đó hoặc Nhà Phân Phối có thể trả hàng lại kho của Amway Việt Nam, chi phí chuyển trả sẽ do Amway Việt Nam thanh toán.

Nếu Nhà Phân Phối phát hiện thiếu hàng, Nhà Phân Phối sẽ thông báo cho Amway Việt Nam qua tổng đài 18001700, hoặc tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Phân Phối (RDC), Cửa Hàng Amway Việt Nam các thông tin cụ thể như: tên, Mã số Thành Viên, địa chỉ, số đơn hàng, và số lượng mặt hàng bị thiếu. Amway Việt Nam sẽ kiểm tra lại đơn hàng, nếu đúng như phản ánh thì Amway Việt Nam sẽ bổ sung các mặt hàng bị thiếu cho Nhà Phân Phối.

2. Quy trình hỗ trợ giao hàng

Amway Việt Nam hỗ trợ Nhà Phân Phối của mình trong việc phân phối hàng hóa cho khách hàng theo quy trình như sau:

- **Bước 1:** Khách hàng Nhà Phân Phối đặt hàng dưới Mã số Thành Viên của Nhà Phân Phối đó và Amway Việt Nam tiến hành kiểm tra đơn hàng.
- **Bước 2:** Kể từ thời điểm đặt hàng thành công, Khách Hàng Nhà Phân Phối cần thanh toán đầy đủ đơn hàng theo hóa đơn mua hàng và Amway Việt Nam nhận được tiền thanh toán trước thời điểm sau:
 - Tại quầy/chuyển khoản: trước 18 giờ ngày làm việc kế tiếp (Không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)
 - Trực tuyến: trước 24 giờ ngày làm việc kế tiếp (Không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)
- **Bước 3:** Trong vòng 30 ngày kể từ ngày thanh toán, Amway Việt Nam giao hàng, hóa đơn mua hàng và Biên Nhận Giao Hàng cho Khách hàng Nhà Phân Phối. Khách hàng Nhà Phân Phối có trách nhiệm nhận hàng hóa theo đơn hàng đã đặt và thanh toán trong thời hạn nêu trên.

Trường hợp Amway Việt Nam không giao hàng hóa hoặc Khách Hàng Nhà Phân Phối không nhận hàng hóa trong thời hạn nêu trên, Amway Việt Nam sẽ hủy giao dịch và

hoàn trả lại tiền cho Khách Hàng Nhà Phân Phối theo quy định tại Bước 3 – Quy trình đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng.

- **Bước 4:** Tại thời điểm nhận hàng, Khách Hàng Nhà Phân Phối sẽ kiểm tra hàng hóa theo hóa đơn mua hàng. Căn cứ vào hóa đơn mua hàng, Amway Việt Nam sẽ giải quyết khiếu nại (nếu có) của khách hàng về chất lượng hàng hóa, đổi, mua lại, bảo hành hàng hóa.

C. QUY TRÌNH ĐỔI, MUA LẠI VÀ BẢO HÀNH HÀNG HÓA

1. Phương thức thực hiện việc Đổi, 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 đổi, 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 đổi, 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 Đổi, 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 Đổi Hàng Hóa

Bước 1: Nhà Phân Phối/Khách Hàng khi có yêu cầu Amway Việt Nam đổi 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 Đổi Hàng Hóa;
- d. Điền vào Đơn Yêu Cầu Đổi Hàng Hóa.

Bước 2: Trong vòng 2 ngày làm việc kể từ khi tiếp nhận yêu cầu, Amway Việt Nam sẽ kiểm tra thông tin, Hàng hóa. Đối với trường hợp Hàng hóa bị lỗi sản xuất ví dụ: Bung mối hàn, Chốt giữ nắp bị gãy, Không xịt được do nút nhấn, vòi bơm hư, v.v... , Amway Việt Nam sẽ giải quyết đổi ngay sản phẩm mới tương đương cho Nhà Phân Phối/ Khách hàng.

Trong trường hợp Nhà Phân Phối/Khách Hàng đã mua và nhận Hàng hóa trên 45 ngày hoặc Hàng hóa cần phải kiểm tra thêm, Nhà Phân Phối/ Khách Hàng có quyền yêu cầu Amway Việt Nam giải quyết quyền lợi theo Quy Trình Giải Quyết Khiếu Nại.

3. 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.

4. 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.

Bước 3: Trong vòng 7 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu bảo hành, Amway Việt Nam sẽ phản hồi thông tin về việc giải quyết chế độ bảo hành cho Nhà Phân Phối/Khách Hàng. Nếu Hàng hóa được xác định là bị lỗi do sản xuất và theo Chính sách bảo hành hàng hóa, Amway Việt Nam sẽ thông báo thời gian để hoàn thành bảo hành. Đối với các trường hợp không đủ điều kiện áp dụng chế độ Bảo Hành và có thể sửa chữa được, Amway Việt Nam sẽ hỗ trợ Nhà Phân Phối/ Khách hàng trong việc chuyển sản phẩm về nhà sản xuất để sửa chữa và thay thế phụ tùng sản phẩm. Amway Việt Nam sẽ thông báo đến Nhà Phân Phối/ Khách Hàng chi phí phát sinh và Amway Việt Nam chỉ tiến hành thực hiện sau khi được Nhà Phân Phối/ Khách Hàng đồng ý.

D. QUY TRÌNH CHẤM DỨT VÀ THANH LÝ HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI:

1. Đối với trường hợp Nhà Phân Phối gửi thông báo bằng văn bản cho Amway Việt Nam về việc chấm dứt Hợp đồng trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc:

Bước 1: Nhà Phân Phối cần nộp cho Amway Việt Nam các giấy tờ sau tối thiểu 10 ngày làm việc trước ngày dự định chấm dứt:

- Đơn xin chấm dứt hoạt động;
- Thẻ thành viên;
- Bản sao Chứng Minh Nhân Dân/ Thẻ Căn Cước Công Dân;

- Chứng chỉ Đào Tạo Viên/ Xác nhận kiến thức pháp luật về Bán Hàng Đa Cấp do Bộ Công thương cấp (nếu có).

Bước 2: Trong vòng 2 ngày làm việc kể từ ngày Amway Việt Nam nhận được các tài liệu nêu tại Bước 1, Amway Việt Nam tiến hành kiểm tra thông tin trên Đơn xin chấm dứt hoạt động và các tài liệu liên quan.

Bước 3: Trong vòng 20 ngày kể từ ngày kết thúc Bước 2, Amway Việt Nam và Nhà Phân Phối tiến hành cùng thỏa thuận, thống nhất và 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).

Bước 4: Trong vòng 3 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc Bước 3, các bên sẽ hoàn thành các nghĩa vụ đã thỏa thuận tại Bước 3. Sau thời hạn này, Hợp đồng được xem là đã được chấm dứt và thanh lý.

2. Đối với trường hợp Hợp đồng Nhà Phân Phối đã hết thời hạn mà Nhà Phân Phối không tiến hành gia hạn theo quy định thì Hợp đồng Nhà Phân Phối sẽ tự động chấm dứt và thanh lý.
3. Đối với trường hợp Nhà Phân Phối không tuân thủ quy định pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp hoặc không tuân thủ Hợp đồng Nhà Phân Phối, Quy Tắc Hoạt Động của Amway Việt Nam, Amway Việt Nam sẽ tiến hành xử lý vi phạm được quy định tại Quy 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:

- 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;
- 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:

- Thẻ thành viên còn hiệu lực hoặc bản sao chứng minh nhân dân/ thẻ căn cước công dân;
- 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);
- 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 năng và quyền hạn của mình và liên hệ Nhà Phân Phối/ Khách Hàng cập nhật thông tin giải quyết khiếu nại.
- Các khiếu nại không thuộc thẩm quyền giải quyết, cần nghiên cứu hồ sơ, kiểm định sản phẩm sẽ được chuyển đến các bộ phận có liên quan để giải quyết theo thẩm quyền.

Bước 4: Giải Quyết Khiếu Nại

- Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc Bước 3, Nhân viên thuộc bộ phận có liên quan của Amway Việt Nam tiến hành kiểm tra, xác minh thông tin khiếu nại của Nhà Phân Phối/ Khách hàng để đưa ra kết luận cuối cùng.
- Trong vòng 2 ngày làm việc kể từ ngày có kết luận cuối cùng, Amway Việt Nam sẽ thông báo kết quả đến Nhà Phân Phối/ Khách hàng theo nhiều hình thức: Gọi điện thoại, gặp trực tiếp, gửi văn bản phúc đáp, gửi thư điện tửtùy theo hình thức khiếu nại ban đầu.

Bước 5: Kết thúc khiếu nại

- Lưu hồ sơ và kết thúc khiếu nại