



QUY TẮC HOẠT ĐỘNG



Quy Tắc Hoạt Động – Việt Nam

CHƯƠNG 1. VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI CỦA BẠN	1
1 TRỞ THÀNH MỘT NHÀ PHÂN PHỐI	1
1.1 ĐĂNG KÝ ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NHÀ PHÂN PHỐI	1
1.2 MỜI CẢ NHÂN MỘT VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI	1
1.3 YÊU CẦU ĐỘ TUỔI	1
1.4 NGƯỜI VỊ THÀNH NIÊN	1
1.5 CƯ TRÚ HỢP PHÁP (LEGAL RESIDENCY)	1
1.6 NHÀ PHÂN PHỐI ĐÃ CHẤM DỨT HOẠT ĐỘNG (FORMER DISTRIBUTORS)	2
1.7 VỢ/CHỒNG VÀ NGƯỜI CÙNG CHUNG SỐNG	2
1.8 CHẤP THUẬN HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI) CỦA BẠN	2
1.9 MÃ SỐ NGƯỜI NỘP THUẾ	3
1.10 PHÁP NHÂN KINH DOANH	3
1.10A VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI VỚI NGƯỜI CÙNG GIA NHẬP	3
1.11 CHUYỂN ĐỔI THÀNH MỘT PHÁP NHÂN KINH DOANH	4
1.12 CÁC TÀI KHOẢN TAM THỜI	4
2 THÔNG TIN CÁ NHÂN	4
2.1 THU THẬP THÔNG TIN CÁ NHÂN	4
2.2 ỦY QUYỀN SỬ DỤNG THÔNG TIN CÁ NHÂN CỦA BẠN	5
2.3 NHẬN ĐƯỢC SỰ ĐỒNG Ý CỦA KHÁCH HÀNG MUA LẺ	5
3 DUY TRÌ TÀI KHOẢN VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI CỦA BẠN	6
3.1 CẬP NHẬT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI) VÀ ĐƠN ĐĂNG KÝ CÙNG GIA NHẬP (JOINT PARTICIPATION FORM) CỦA BẠN	6
3.2 BỔ SUNG MỘT NGƯỜI THAM GIA MỚI	6
3.3 BẮT ĐẦU MỘT VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI DƯỚI MỘT NGƯỜI BẢO TRỢ MỚI	6
3.4 MỜI CẢ NHÂN MỘT VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI	7
3.5 MUA LẠI LỢI ÍCH NHẬN ĐƯỢC TỪ CÁC VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI VÀ SÁP NHẬP CÁC VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI	7
4 CHUYỂN GIAO VÀ CHẤM DỨT VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI CỦA BẠN	8
4.1 CHUYỂN GIAO CÁC VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI	8
4.2 CHUYỂN GIAO SAU KHI CHẾT	9
4.3 LY HÔN	9
4.4 QUYỀN CHẤM DỨT	10
CHƯƠNG 2. TỔ CHỨC VÀ ĐIỀU HÀNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BẠN	11
1 ĐẠO ĐỨC KINH DOANH	11
1.1 QUY TẮC ĐẠO ĐỨC KINH DOANH CỦA DSA	11

1.2	MỤC ĐÍCH KINH DOANH CỦA BAN	11
1.3	QUY TẮC ĐẠO ĐỨC CHUNG	11
1.4	KHÔNG LÂM MẤT UY TÍN.....	13
1.5	QUÁY RỜI	13
1.6	KHÔNG LIÊN HỆ VỚI CÁC NHÀ CUNG CẤP HOẶC CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG TƯ VẤN KHOA HỌC 13	
1.7	CHÔNG THAM NHỮNG.....	13
1.8	DUY TRÌ DANH TIẾNG CỦA CÔNG TY.....	14
1.9	XEM XÉT CÁC TÀI LIỆU LƯU TRỮ.....	14
2	NHÀ THẦU ĐỘC LẬP	14
2.1	CÁC NHÀ PHÂN PHỐI LÀ NHỮNG NHÀ THẦU ĐỘC LẬP	14
2.2	THUẾ	15
2.3	KHÔNG ỦY QUYỀN ĐỂ THỰC HIỆN HÀNH ĐỘNG ĐẠI DIỆN CHO CÔNG TY	15
2.4	NGĂN CẤM VIỆC CHỈ ĐỊNH LÀ NGƯỜI SỬ DỤNG LAO ĐỘNG	16
3	ĐẶT HÀNG SẢN PHẨM.....	16
3.1	ĐẶT HÀNG	16
3.2	CHUYỂN GIAO QUYỀN SỞ HỮU	16
3.3	DỰ TRỮ SẢN PHẨM VÀ NGUYÊN TẮC 80%	16
3.4	PHƯƠNG THỨC ĐẶT HÀNG	16
3.5	CÁP KHOẢN GHI NỢ	16
3.6	THAY ĐỔI GIÁ.....	16
3.7	GỬI ĐƠN ĐẶT HÀNG DƯỚI TÊN CỦA NHÀ PHÂN PHỐI KHÁC.....	17
3.8	THANH TOÁN KHÔNG ĐỦ.....	17
3.9	SỬ DỤNG THẺ TÍN DỤNG CỦA CÁ NHÂN KHÁC.....	17
3.10	CHƯƠNG TRÌNH TỰ ĐỘNG TẢI ĐẶT HÀNG.....	17
3.11	BẢN LÊ SẢN PHẨM.....	17
4	HOÀN TRẢ VÀ ĐỔI SẢN PHẨM.....	17
4.1	CHÍNH SÁCH HOÀN TRẢ SẢN PHẨM	17
4.2	QUY ĐỊNH VỀ ĐỔI SẢN PHẨM ĐƯỢC MUA TRỰC TIẾP TỪ CÔNG TY	19
4.3	QUY TRÌNH ĐỂ ĐƯỢC HOÀN LẠI TIỀN HOẶC ĐỔI SẢN PHẨM.....	19
4.4	CHÍNH SÁCH ĐỔI VỚI SẢN PHẨM KHÔNG ĐƯỢC NHẬN	19
5	BẢN LÊ VÀ KHÁCH HÀNG HOÀN TRẢ SẢN PHẨM	20
5.1	BẢN LÊ	20
5.2	KHÔNG BÁN BUÔN SẢN PHẨM	20
5.3	CÁC BIÊN NHẬN BẢN LÊ.....	21
5.4	ĐẢM BẢO HOÀN LẠI TIỀN, KHÁCH HÀNG HOÀN TRẢ SẢN PHẨM, VÀ ĐỔI HÀNG CHO CÁC KHÁCH HÀNG MUA LẺ CỦA BẠN.....	21
6	CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG.....	22

6.1	CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG.....	22
6.2	CÁC TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ CỦA CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG	22
6.3	KHÔNG TRẢ THƯỜNG CHO HOẠT ĐỘNG BẢO TRỢ.....	22
6.4	KHÔNG ĐẢM BẢO VỀ THU NHẬP	23
6.5	LÀM SAI LỆCH CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG.....	23
6.6	CÁC KHOẢN TIỀN THƯỜNG	23
6.7	YÊU CẦU BÀN LỄ BẮT BUỘC; XÁC NHẬN BÀN LỄ	24
6.8	THỜI GIAN	24
6.9	THU HỒI CÁC KHOẢN TIỀN THƯỜNG.....	24
6.10	ĐIỀU CHỈNH VIỆC THANH TOÁN	25
7	KHIẾU NẠI VỀ TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI SẢN PHẨM VÀ BỒI THƯỜNG.....	26
7.1	BỒI THƯỜNG.....	26
7.2	CÁC ĐIỀU KIỆN BỒI THƯỜNG	26
7.3	BỒI THƯỜNG BỞI CHÍNH BAN.....	26
8	THUẾ TRỊ GIÁ GIA TĂNG	26
9	LIÊN KẾT CÁC TỔ CHỨC KHÁC VỚI CÔNG TY.....	26
	CHƯƠNG 3. QUẢNG CÁO	28
1	SỬ DỤNG TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH VÀ CÁC THƯƠNG HIỆU	28
1.1	SỬ DỤNG TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH.....	28
1.2	SỬ DỤNG CÁC THƯƠNG HIỆU VÀ BẢN QUYỀN.....	28
2	CÁC TUYÊN BỐ VỀ SẢN PHẨM.....	28
2.1	NGUYÊN TẮC GIỚI HẠN CƠ BẢN.....	28
2.2	KHÔNG TUYÊN BỐ CÓ NỘI DUNG LIÊN QUAN ĐẾN Y KHOA	29
2.3	KHÔNG TUYÊN BỐ VỀ VIỆC ĐƯỢC FDA CHẤP THUẬN	29
2.4	HÌNH ẢNH TRƯỚC VÀ SAU.....	29
2.5	SỬA ĐỔI BAO BÌ SẢN PHẨM	29
3	CÁC TUYÊN BỐ VỀ THU NHẬP	29
3.1	KHÔNG ĐƯA RA TUYÊN BỐ VỀ THU NHẬP GÂY NHÂM LẤN.....	29
3.2	CÁC YÊU CẦU ĐỐI VỚI CÁC TUYÊN BỐ THUỘC MỨC SỐNG VÀ THU NHẬP.....	29
4	TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH (BLUE DIAMOND)	30
4.1	TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH.....	30
4.2	XÁC NHẬN HẠN CHẾ BỞI CÔNG TY	31
4.3	THỎA THUẬN CẤP PHÉP CHO TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH	31
4.4	ĐĂNG KÝ TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH	32
4.5	ĐƯỢC BÀN BỞI NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH; MỤC ĐÍCH	32

4.6	CÁC NHÓM NHÀ PHÂN PHỐI (DISTRIBUTOR ORGANIZATIONS)	32
5	PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG ĐẠI CHÚNG; QUY TẮC CHUNG VỀ QUẢNG CÁO	32
5.1	NGĂN CẤM TIẾP THỊ VÀ QUẢNG CÁO SỬ DỤNG PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG ĐẠI CHÚNG 32	
5.2	PHÒNG VẤN THÔNG QUA PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG	33
5.3	QUẢNG CÁO QUA NIÊN GIÁM ĐIỆN THOẠI	33
5.4	PHÂN PHỐI CÁC TÀI LIỆU CỐ TÍNH CHẤT TIẾP THỊ VÀ QUẢNG BÀ	33
6	CHÍNH SÁCH VỀ CỬA HÀNG BÁN LẺ, TRIỂN LÃM THƯƠNG MẠI VÀ CƠ SỞ DỊCH VỤ	34
6.1	CỬA HÀNG BÁN LẺ	34
6.2	GIAN HÀNG TRIỂN LÃM THƯƠNG MẠI	34
6.3	CƠ SỞ DỊCH VỤ	34
6.4	QUYỀN QUYẾT ĐỊNH CUỐI CÙNG CỦA CÔNG TY	35
7	INTERNET	35
7.1	SỬ DỤNG INTERNET TRONG KINH DOANH PHÂN PHỐI	35
7.2	NHỮNG HOẠT ĐỘNG TRÊN INTERNET ĐƯỢC PHÉP	35
7.3	TRANG MẠNG TIẾP THỊ TRỰC TUYẾN CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH 37	
7.4	CÁC HẠN CHẾ BỔ SUNG VỀ VIỆC SỬ DỤNG INTERNET	38
7.5	VIDEO VÀ ÂM THANH SỬ DỤNG TRÊN INTERNET	39
7.6	BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN	39
7.7	THƯ RÁC (SPAM)	40
8	CÁC DỊCH VỤ CHỈ DẪN PHÁT TRIỂN KINH DOANH; MIỄN PHÍ THUYẾT TRÌNH	40
8.1	CÁC DỊCH VỤ CHỈ DẪN PHÁT TRIỂN KINH DOANH	40
8.2	MIỄN PHÍ THUYẾT TRÌNH; CUỘC HỌP	40
9	KHÔNG THỰC HIỆN GHI ÂM THU HÌNH CÁC SỰ KIỆN HOẶC NHÂN VIÊN CỦA CÔNG TY	41
	CHƯƠNG 4. VAI TRÒ BẢO TRỢ	42
1	TRỞ THÀNH NGƯỜI BẢO TRỢ	42
1.1	CÁC YÊU CẦU	42
1.2	ĐẠT VỊ TRÍ CỦA CÁC NHÀ PHÂN PHỐI MỚI	42
1.3	BỘ TÀI LIỆU KINH DOANH	42
1.4	SỰ PHÂN PHÁT CÁC CHỈ DẪN CỦA CÔNG TY	42
2	CÁC TRÁCH NHIỆM CỦA MỘT NGƯỜI BẢO TRỢ	42
2.1	ĐÀO TẠO HỆ THỐNG TUYỂN DƯỚI	42
2.2	CHUYÊN TUYỂN BẢO TRỢ (LINE SWITCHING)	43
2.3	KHÔNG YÊU CẦU MUA SẢN PHẨM HOẶC TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH	44
2.4	THÔNG TIN CHÍNH XÁC VỀ CÁC BIỂU MẪU CỦA CÔNG TY	44
2.5	SỰ LIÊN LẠC GIỮA HỆ THỐNG TUYỂN DƯỚI CỦA BẠN VỚI CÔNG TY	44

3	HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUỐC TẾ	44
3.1	HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUỐC TẾ	44
3.2	CÁC CUỘC HỘI HỢP TẠI MỘT QUỐC GIA ĐƯỢC PHÉP VỚI NHỮNG NGƯỜI THAM DỰ ĐẾN TỪ MỘT QUỐC GIA CHƯA MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG	45
3.3	THỎA THUẬN BẢO TRỢ QUỐC TẾ (THE INTERNATIONAL SPONSOR AGREEMENT)	46
3.4	TRUNG QUỐC	46
3.5	TUYỆT ĐỐI CẤM HOẠT ĐỘNG TIẾP THỊ - THẨM DÒ TẠI CÁC QUỐC GIA NHẬT ĐỊNH	46
3.6	CÁC BIỆN PHÁP KHÁC PHỤC	46
3.7	ĐƠN XIN THAM GIA	47
3.8	KHÔNG HỦY BỎ	47
	CHƯƠNG 5. CÁC ĐIỀU KHOẢN HẠN CHẾ	48
1	QUYỀN SỞ HỮU MẠNG LƯỚI (OWNERSHIP OF NETWORK)	48
2	CÁC ĐIỀU KHOẢN HẠN CHẾ	48
2.1	KHÔNG LỜI KÈO	48
2.2	CHỈ PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN	49
2.3	THÔNG TIN BẢO MẬT (CONFIDENTIAL INFORMATION)	50
2.4	BẢO MẬT THÔNG TIN VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI	51
2.5	KHÔNG LÀM MẤT UY TÍN (NON-DISPARAGEMENT)	51
2.6	CÁC BIỆN PHÁP KHÁC PHỤC	52
2.7	KHẢ NĂNG THỰC THI	52
	CHƯƠNG 6. THỰC THI HỢP ĐỒNG	53
1	HỢP ĐỒNG	53
2	CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA NHỮNG NGƯỜI THAM GIA TRONG MỘT VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI	53
3	CÁC QUY TRÌNH ĐIỀU TRA, KỶ LUẬT VÀ CHẤM DỨT VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI	53
3.1	BÁO CÁO VỀ CÁC CÃO BUỘC VI PHẠM (ALLEGED VIOLATIONS)	53
3.2	THỜI HẠN CHO CÁC BÁO CÁO VI PHẠM	53
3.3	ĐẢM BẢO CÔNG BẰNG CÁC QUYỀN RIÊNG TƯ	54
3.4	QUY TRÌNH	54
3.5	ỦY BAN XEM XÉT KHÁNG CÁO CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ("DCAC")	55
3.6	BIỆN PHÁP ÁP DỤNG CỦA CÔNG TY ĐỐI VỚI HÀNH VI VI PHẠM HỢP ĐỒNG	55
3.7	BIỆN PHÁP KHẨN CẤP	56
3.8	CÁC BIỆN PHÁP KHÁC PHỤC	57
3.9	CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG CỦA BẠN	57
	CHƯƠNG 7. TRỌNG TÀI	59
1	TÓ TỤNG TRỌNG TÀI LÀ GÌ?	59
2	GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP	59
3	ĐỊNH NGHĨA MỘT TRANH CHẤP	59
4	HÒA GIẢI	60

M ụ c L ụ c

5	YẾU CẦU CHO TỔ TỤNG TRỌNG TÀI	60
6	THỦ TỤC TỔ TỤNG TRỌNG TÀI	60
6.1	QUY TẮC TRỌNG TÀI; ĐỊA ĐIỂM TRỌNG TÀI	60
6.2	ĐIỀU TRA	60
6.3	NGÀY ĐIỀN RA PHIÊN XỬ TRỌNG TÀI	61
6.4	NGÔN NGỮ	61
6.5	KHÔNG KHIẾU KIẾN TẬP THỂ	61
6.6	THÀNH PHẦN THAM DỰ ĐƯỢC PHÉP	61
6.7	LỆ PHÍ VÀ CÁC CHI PHÍ CHO TRỌNG TÀI VIỆN	61
6.8	PHÂN QUYẾT	61
6.9	BẢO MẬT	62
6.10	THI HÀNH PHÂN QUYẾT, BIỆN PHÁP THAY THẾ BẮT BUỘC	62
6.11	TIẾP TỤC CỐ HIỆU LỰC	62
7	KHIẾU NẠI CỦA BÊN THỨ BA	62
CHƯƠNG 8. ĐIỀU KHOẢN CHUNG		64
1	ĐIỀU KHOẢN CHUNG	64
1.1	THAY ĐỔI HỢP ĐỒNG	64
1.2	MIỄN TRỪ VÀ CÁC TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ	64
1.3	HỢP ĐỒNG HOÀN CHÍNH	64
1.4	HIỆU LỰC TỪNG PHẦN	65
1.5	LUẬT ĐIỀU CHỈNH / THẨM QUYỀN GIẢI QUYẾT	65
1.6	THÔNG BÁO	65
1.7	KẾ THỪA VÀ KHIẾU NẠI	65
1.8	TIÊU ĐỀ	65
1.9	DẪN CHIẾU	66
1.10	SỐ TỪ VÀ TỪ CHỈ GIỚI TÍNH	66
PHỤ LỤC A – BẢNG CHỦ GIẢI CÁC THUẬT NGỮ ĐƯỢC ĐỊNH NGHĨA		67
Tài Liệu Quảng Cáo (Advertising Material)		67
Quốc Gia Được Phép (Authorized Country)		67
Lợi Ích Được Nhận (Beneficial Interest)		67
Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond Internet Marketing Site)		68
Các Khoản Tiền Thưởng (Bonuses)		68
Hoạt Động Kinh Doanh (Business Activity)		68
Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh (Business Development Activity)		68
Pháp Nhân Kinh Doanh (Business Entity)		68
Bộ Tài Liệu Kinh Doanh (Business Portfolio)		69
Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (Business Support Materials)		69
Người Cùng Chung Sống (Co-habitant)		69
Giá Trị Hoa Hồng Bán Hàng (Commission Sales Value)		69
Công Ty (Company)		69
Tài Liệu Kinh Doanh Được Công Ty Chấp Thuận (Company Approved Business Support Materials)		69

Mục Lục

.....	69
Thông Tin Bảo Mật (Confidential Information).....	69
Hợp Đồng (Contract).....	70
DCAC.....	70
DCRC.....	70
Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Direct Sales Company).....	70
Tranh Chấp (Dispute).....	70
Nhà Phân Phối (Distributor).....	70
Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp - Hợp Đồng Nhà Phân Phối (Multi-Level Sale Agreement - Distributor Agreement).....	Error! Bookmark not defined.
Hệ Thống Nhà Phân Phối (Distributor Organization).....	70
Vai Trò Nhà Phân Phối/ Tư Cách Nhà Phân Phối (Distributorship).....	71
Hệ Thống Tuyển Dưới (Downline Organization).....	71
Quản Trị Viên (Executive).....	71
Doanh Số Bán Hàng Nhóm (Group Sales Volume).....	71
Người Bảo Trợ Quốc Tế (International Sponsor).....	71
Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến (Internet Marketing Site).....	71
Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập (Joint Participation Form).....	72
Thỏa Thuận Cấp Phép (License Agreement).....	72
Mạng Lưới (Network).....	72
Quốc Gia Không Cư Trú (Non-Resident Country).....	72
Nu Skin Việt Nam (Nu Skin Vietnam).....	72
Người Tham Gia (Participant).....	72
Chủ Thể (Person).....	72
Tài Liệu Quảng Cáo Cá Nhân (Personalized Advertising Materials).....	72
Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (Personal Sales Volume).....	73
Quy Tắc Hoạt Động (Policies and Procedures).....	73
Các Sản Phẩm (Products).....	73
Quốc Gia Cư Trú (Resident Country).....	73
Chương Trình Trả Thưởng (Sales Compensation Plan).....	73
Người Bảo Trợ (Sponsor).....	73
Quốc Gia Không Mở Cửa (Unopened Country).....	73
URL.....	73
PHỤ LỤC B - QUY TẮC ÁP DỤNG ĐỐI VỚI TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH.....	75
1 TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH.....	75
1.1 TUÂN THỦ QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VÀ QUY TẮC HOẠT ĐỘNG.....	75
1.2 XÁC NHẬN NHÀ XUẤT BẢN.....	75
1.3 SỬ DỤNG CÁC NỘI DUNG DO CÔNG TY PHÁT HÀNH.....	75
2 KHÔNG BÁN TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH.....	76
2.1 YÊU CẦU ĐĂNG KÝ TRƯỚC KHI PHÂN PHỐI.....	76
2.2 TRONG TÂM CHÍNH LÀ BÁN CÁC SẢN PHẨM.....	76

2.3	KHÔNG LÀ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI ĐƯỢC YÊU CẦU	76
2.4	CHÍNH SÁCH HOÀN TRẢ	77
2.5	DANH SÁCH CÔNG BỐ (DISCLOSURE STATEMENT)	77
2.6	THÔNG BÁO (STATEMENT)	77
2.7	TUÂN THỦ PHÁP LUẬT	77
2.8	KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH	78
2.9	KHÔNG TIỀN HÀNH BÁN TẠI CÁC SỰ KIỆN CỦA CÔNG TY	78
2.10	KHÔNG CÓ DỊCH VỤ HỖ TRỢ KINH DOANH	78
2.11	CÁC QUYỀN ĐƯỢC CÔNG TY GIỮ LẠI; CÁC ĐIỀU KHOẢN HẠN CHẾ	78
2.12	LƯU TRỮ TÀI LIỆU	79
3	ĐĂNG KÝ TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐẠT DANH HIỆU KIM CƯƠNG XANH	79
3.1	ĐỀ TRÌNH ĐƠN ĐĂNG KÝ	79
3.2	BỔ SUNG TÀI LIỆU; QUYỀN XEM XÉT; SỬA ĐỔI	80
3.3	PHÍ ĐĂNG KÝ	80
3.4	THÔNG BÁO ĐĂNG KÝ (NOTICE OF REGISTRATION)	80
3.5	GIA HẠN VIỆC ĐĂNG KÝ; THU HỒI	81
	PHỤ LỤC C – ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN BÁN HÀNG	82

Chương 1. Vai Trò Nhà Phân Phối Của Bạn

1 Trờ Thành một Nhà Phân Phối

1.1 Đăng Ký để Trờ Thành một Nhà Phân Phối

Bạn có thể đăng ký để trở thành một Nhà Phân Phối bằng cách hoàn tất các bước sau:

- (a) Điền đầy đủ và ký tên vào một bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) đăng ký trực tuyến (trong trường hợp pháp luật cho phép việc đăng ký trực tuyến); và
- (b) Gửi đến Công Ty bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) cùng các giấy tờ được yêu cầu.

Bạn không cần phải mua bất kỳ Sản Phẩm hoặc tài liệu nào để trở thành một Nhà Phân Phối.

1.2 Mỗi Cá Nhân một Vai Trò Nhà Phân Phối

Mỗi cá nhân chỉ có thể đăng ký một Vai Trò Nhà Phân Phối và nộp cho Công Ty một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối). Nếu cá nhân này có nguyện vọng cho vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống cùng gia nhập trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), thì vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống đó có thể được ghi nhận trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối). Ngoại trừ trường hợp vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống cùng gia nhập, nếu nhiều hơn một Cá Nhân muốn tham gia cùng một Vai Trò Nhà Phân Phối, thì các Cá Nhân này phải đăng ký như một Vai Trò Nhà Phân Phối với Người Cùng Gia Nhập như quy định tại Mục 1.10A của Chương 1.

1.3 Yêu Cầu Độ Tuổi

Để trở thành một Nhà Phân Phối, bạn phải là người từ đủ mười tám (18) tuổi trở lên và có năng lực hành vi dân sự đầy đủ.

1.4 Người Vị Thành Niên

(Không Áp Dụng)

1.5 Cư Trú Hợp Pháp (Legal Residency)

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của bạn phải được điền đầy đủ và Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn được duy trì tại quốc gia hoặc thị trường nơi mà ở đó bạn là công dân và là nơi mà bạn có quyền thực hiện hoạt động kinh doanh hợp pháp. Nếu bạn không thể chứng minh quyền công dân, hoặc quyền kinh doanh hợp pháp tại quốc gia hoặc thị trường nơi mà bạn đã đăng ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng

Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), Công Ty có thể tuyên bố Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của bạn vô hiệu ngay từ đầu theo Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) đó. Bạn chỉ có thể đăng ký trở thành một Nhà Phân Phối tại Quốc Gia Cư Trú của bạn (và quốc gia đó cũng phải là một Quốc Gia Được Phép).

Đặc biệt, các cá nhân là người nước ngoài hoặc các cá nhân là người Việt Nam đang định cư ở nước ngoài mà không có quốc tịch Việt Nam hoặc các cá nhân này do không được phép tham gia hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định pháp luật Việt Nam thì sẽ không được nộp Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) tại Việt Nam.

1.6 Nhà Phân Phối Đã Chấm Dứt Hoạt Động (Former Distributors)

Nếu bạn đã từng là một Nhà Phân Phối thì bạn chỉ có thể đăng ký để trở thành một Nhà Phân Phối mới dưới Người Bảo Trợ đầu tiên của bạn trừ khi bạn đáp ứng các điều kiện quy định tại Mục 3.3 của Chương 1 để có thể đăng ký gia nhập dưới một Người Bảo Trợ mới.

1.7 Vợ/Chồng và Người Cùng Chung Sống

Nếu vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống của một Nhà Phân Phối muốn trở thành một Nhà Phân Phối, vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống đó cần được đăng ký bổ sung vào Vai Trò Nhà Phân Phối đã được hình thành trước đó bởi Nhà Phân Phối đó. Nếu vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống của một Nhà Phân Phối đã chấm dứt hoạt động muốn trở thành một Nhà Phân Phối, thì người vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống đó phải đăng ký để trở thành một Nhà Phân Phối dưới Người Bảo Trợ của Vai Trò Nhà Phân Phối đã chấm dứt hoạt động trừ khi giai đoạn tạm ngừng Hoạt Động Kinh Doanh của Nhà Phân Phối đã chấm dứt hoạt động đã kết thúc theo quy định tại Mục 3.3 của Chương 1.

1.8 Chấp Thuận Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của bạn

Công Ty có toàn quyền quyết định từ chối bất cứ đơn đăng ký Vai Trò Nhà Phân Phối nào. Bạn trở thành một Nhà Phân Phối được công nhận sau khi Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của bạn được Công Ty tiếp nhận, xem xét và chấp thuận. Trong trường hợp Công Ty nhận được nhiều hơn một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) từ một người đăng ký thì bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) đầu tiên mà Nu Skin Việt Nam nhận được sẽ là bản để xác định Người Bảo Trợ của bạn.

1.9 Mã Số Người Nộp Thuế

Công Ty sẽ yêu cầu bạn cung cấp mã số thuế của bạn (bao gồm nhưng không giới hạn, Mã Số Thuế Thu Nhập Cá Nhân) trước khi bạn có thể nhận được một khoản Tiền Thường, hoặc vào một thời điểm khác theo yêu cầu của Công Ty để phục vụ cho mục đích thuế hoặc các mục đích khác. Yêu cầu này cũng áp dụng đối với vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống đã được ghi nhận và cùng ký tên vào Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) với bạn. Công Ty cũng có thể giữ lại đơn đặt hàng hoặc Tiền Thường trong tài khoản của bạn cho tới khi bạn cung cấp mã số thuế của bạn và mã số thuế này đã được xác minh.

1.10 Pháp Nhân Kinh Doanh

(Không Áp Dụng)

1.10A Vai Trò Nhà Phân Phối với Người Cùng Gia Nhập

Bạn có thể đăng ký cho phép (các) cá nhân khác với vai trò (những) Người Cùng Gia Nhập để cùng tham gia vào Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn bằng việc điền đầy đủ, ký và gửi lại Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập, sau đó được ký bởi bạn với vai trò là Nhà Phân Phối Chính với từng Người Cùng Gia Nhập, được ghi nhận trong cùng một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối). Ngoài ra, các yêu cầu sau đây được áp dụng đối với một Vai Trò Nhà Phân Phối có người cùng gia nhập:

(a) Mỗi Người Cùng Gia Nhập phải là công dân và có quyền hợp pháp để thực hiện hoạt động kinh doanh tại quốc gia hoặc thị trường mà Nhà Phân Phối Chính đã đăng ký trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của mình, và phải có thể cung cấp được bằng chứng đối với việc này. Mỗi Người Tham Gia phải nhận thức rằng việc đơn thuần được ghi nhận như Người Cùng Gia Nhập trong một Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn không đảm bảo bất kỳ quyền pháp lý cần thiết nào cho Người Tham Gia đó thực hiện hoạt động kinh doanh;

(b) Nhà Phân Phối Chính là cá nhân duy nhất được ủy quyền để thực hiện bất kỳ hoạt động nào của một Vai Trò Nhà Phân Phối theo Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) (bao gồm việc thực hiện bất kỳ thỏa thuận nào) hoặc bất kỳ vấn đề nào khác có liên quan đến Công Ty, và Công Ty sẽ có quyền chấp thuận đối với việc cho phép và hướng dẫn của Nhà Phân Phối Chính đối với tất cả các vấn đề có liên quan đến Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) (bao gồm số tiền được thanh toán như Các Khoản Tiền Thường theo đó) hoặc liên quan đến Công Ty;

(c) Mỗi Người Cùng Gia Nhập cùng chịu trách nhiệm pháp lý đối với các hành vi và vi phạm của bất cứ Người Cùng Gia Nhập nào có liên quan đến Vai Trò Nhà Phân Phối, và Công Ty có thể áp dụng biện pháp xử lý Vai Trò Nhà Phân Phối đối với hành vi vi phạm

Quy Tắc Hoạt Động được thực hiện bởi bất kỳ người nào trong những Người Cùng Gia Nhập; và

(d) Tất cả Các Khoản Tiền Thưởng và các lợi ích khác được phát sinh từ hoặc có thể được tính cho Vai Trò Nhà Phân Phối (bao gồm cả sự nỗ lực của Người Cùng Gia Nhập) sẽ được chi trả hoặc thanh toán trực tiếp cho Nhà Phân Phối Chính và không một Người Cùng Gia Nhập nào, dù với tư cách cá nhân hay tập thể, sẽ có bất kỳ khiếu nại nào đến Công Ty đối với Các Khoản Tiền Thưởng hoặc các lợi ích khác.

1.11 Chuyển đổi thành một Pháp Nhân Kinh Doanh

(Không Áp Dụng)

1.12 Các Tài Khoản Tạm Thời

(Không Áp Dụng)

2 Thông Tin Cá Nhân

2.1 Thu Thập Thông Tin Cá Nhân

Công Ty nhận biết và có trách nhiệm đối với các lo ngại của bạn liên quan tới cách thức mà thông tin về bạn được thu thập, sử dụng và chia sẻ khi bạn trở thành một Nhà Phân Phối. Công Ty tôn trọng quyền riêng tư của bạn và cam kết bảo vệ quyền riêng tư của các Nhà Phân Phối. Công Ty thu thập thông tin từ bạn và lưu giữ các thông tin cá nhân nhất định về bạn nhằm mục đích mang đến cho bạn sự hỗ trợ, các lợi ích khi trở thành một Nhà Phân Phối, và để liên lạc và thông tin cho bạn về (i) các Sản Phẩm và các chương trình khuyến mại hiện có, (ii) Vai Trò Nhà Phân Phối và các Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn, (iii) Các Khoản Tiền Thưởng, và (iv) các vấn đề hoạt động kinh doanh có liên quan khác. Tất cả các thông tin do bạn cung cấp sẽ được Công Ty lưu giữ tại các trụ sở ở Hoa Kỳ, các văn phòng chính của Công Ty tại khu vực, và/hoặc tại các công ty thành viên tại Quốc Gia Cư Trú của bạn. Bạn có quyền tiếp cận và chỉnh sửa các thông tin cá nhân của bạn hiện được Công Ty lưu giữ bằng cách liên lạc với trung tâm hỗ trợ tại Quốc Gia Cư Trú của bạn.

Công Ty sẽ không lưu giữ thông tin cá nhân của bạn vượt quá thời hạn cần thiết và hợp lý để sử dụng cho (những) mục đích mà thông tin đó được cung cấp cho Công Ty, phù hợp với các quy định và yêu cầu của pháp luật.

Bạn có quyền (phụ thuộc vào việc thanh toán một khoản phí không vượt quá mức phí theo quy định của pháp luật, nếu có) (i) tìm hiểu và hỏi về các vấn đề liên quan đến hoạt động thu thập và xử lý thông tin cá nhân của mình; và (ii) yêu cầu được tiếp cận hoặc chỉnh sửa các thông tin cá nhân của mình hiện đang được Công Ty lưu giữ, bằng cách gửi các yêu cầu đó bằng văn bản đến Công Ty thông qua thư điện tử, thư bảo đảm hoặc thư tin cá nhân tại địa chỉ được nêu dưới đây:

Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam

Địa chỉ: 201 đường Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 7, Quận 3, Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Email: 48hrs_reply_vietnam@nuskin.com

2.2 Ủy Quyền Sử Dụng Thông Tin Cá Nhân Của Bạn

Bạn ủy quyền cho Công Ty để:

- (a) Chuyển giao và tiết lộ thông tin cá nhân và/hoặc thông tin bí mật mà, (a) bạn đã cung cấp cho Công Ty liên quan tới Vai Trò Nhà Phân Phối và Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn, hoặc (b) những thông tin đã được khai thác và phát triển từ hoạt động của bạn với vai trò là một Nhà Phân Phối, cho (i) công ty mẹ hoặc các công ty thành viên có trụ sở tại bất kỳ nơi nào, (ii) những Nhà Phân Phối tuyển trên khi Công Ty xác định điều đó là thích hợp, và (iii) các cơ quan quản lý có liên quan hoặc các cơ quan có thẩm quyền theo quy định của luật pháp. Bạn có quyền quyết định để ngăn chặn việc chuyển giao một số thông tin nhất định có thể được cung cấp cho các Nhà Phân Phối tuyển trên của bạn.
- (b) Sử dụng thông tin cá nhân của bạn cho việc công nhận Nhà Phân Phối và Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Công Ty như được ủy quyền trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của bạn trừ khi bạn có yêu cầu bằng văn bản rằng Công Ty không được phép thực hiện việc như vậy.
- (c) Sử dụng thông tin cá nhân của bạn như mô tả ở trên, và bạn đồng ý thêm rằng bất cứ việc tiết lộ thông tin cá nhân nào của bạn cũng sẽ được quản lý theo quy tắc quyền riêng tư cá nhân của Công Ty, có thể được công bố và điều chỉnh trong từng thời điểm.

2.3 Nhận Được Sự Đồng Ý của Khách Hàng Mua Lẻ

Nhằm mục đích bảo vệ bạn cũng như Công Ty, bạn phải được Khách Hàng mua lẻ chấp thuận bằng văn bản về việc bạn sẽ có thể tiết lộ cho Công Ty các thông tin cá nhân của họ mà bạn có được từ việc bán hàng. Việc tiết lộ thông tin được thực hiện nhằm phục vụ các mục đích sau đây (i) xác minh việc bán lẻ theo quy định của Quy Tắc Hoạt Động hoặc kiểm tra các vấn đề liên quan, và (ii) thu thập dữ liệu thông tin về việc bán lẻ hàng hóa và Khách Hàng của Công Ty, và (iii) tiết lộ cho bên thứ ba theo yêu cầu của pháp luật hoặc để thực hiện các thủ tục pháp lý, trả lời khiếu nại, hoặc để bảo vệ quyền của Công Ty. Sự chấp thuận của Khách Hàng mua lẻ nên được thể hiện trong Đơn Đặt Hàng và Giấy Biên Nhận của bạn.

3 Duy Trì Tài Khoản Vai Trò Nhà Phân Phối của Bạn

3.1 Cập nhật Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) và Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập (Joint Participation Form) của bạn

- (a) Là một Nhà Phân Phối, bạn có trách nhiệm duy trì các thông tin có trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của bạn hoặc Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập của bạn được cập nhật và chính xác. Bạn cần thông báo ngay lập tức cho Công Ty tất cả các thay đổi ảnh hưởng tới sự chính xác của thông tin có trong các văn bản này. Công Ty có thể chấm dứt một Vai Trò Nhà Phân Phối hoặc tuyên bố một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) là vô hiệu ngay từ đầu nếu Công Ty xác định rằng thông tin được cung cấp sai hoặc không chính xác. Nếu bạn không cập nhật thông tin trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) hoặc Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập của bạn, tài khoản của bạn có thể bị tạm giữ hoặc bạn có thể bị áp dụng các hình thức kỷ luật khác, bao gồm cả việc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối).
- (b) Bạn cần nộp một bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) mới hoặc Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập có đánh dấu "Sửa Đổi/Bổ Sung" tại phần trên của các tài liệu để thay đổi thông tin về Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn. Bất kỳ Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) được sửa đổi/bổ sung nào cũng phải có chữ ký của bạn. Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) được sửa đổi/bổ sung của một Vai Trò Nhà Phân Phối có người cùng gia nhập phải được ký bởi Nhà Phân Phối Chính. Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập được sửa đổi/bổ sung phải được ký bởi tất cả những Người Tham Gia trong Vai Trò Nhà Phân Phối đó. Công Ty có thể từ chối chấp thuận bất cứ sự thay đổi nào.

3.2 Bổ sung một Người Tham Gia Mới

Bạn không được phép để một Cá Nhân khác tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào, hoặc nhận Lợi Ích từ Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn, ngoại trừ trường hợp Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn là một Vai Trò Nhà Phân Phối có người cùng gia nhập và Cá Nhân này đã đăng ký để trở thành một Người Cùng Tham Gia và đã được Công Ty chấp thuận. Công Ty có toàn quyền quyết định không chấp thuận bất kỳ việc gia nhập nào. Nếu Công Ty không chấp thuận việc gia nhập thì Cá Nhân đó không thể tham gia vào Vai Trò Nhà Phân Phối.

3.3 Bắt Đầu một Vai Trò Nhà Phân Phối dưới một Người Bảo Trợ Mới

Nếu bạn từng là một Nhà Phân Phối, bạn chỉ có thể tạo lập một Vai Trò Nhà Phân Phối mới dưới một Người Bảo Trợ mới nếu bạn không tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Kinh

Doanh nào (bắt kể cho Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn hoặc Vai Trò Nhà Phân Phối của Cá Nhân khác) trong khoảng thời gian ngừng hoạt động được nêu dưới đây:

Danh Hiệu trong vòng 24 tháng trước Hoạt Động Kinh Doanh gần nhất	Thời Gian Ngưng Hoạt Động
Nếu bạn từng đạt Danh Hiệu Quản Trị Viên (Executive) hoặc cao hơn	12 tháng
Chỉ là Nhà Phân Phối	6 tháng

Khi Công Ty kết luận rằng đã phát sinh việc thay đổi Người Bảo Trợ không thích hợp hoặc việc thay đổi Người Bảo Trợ do bị lôi kéo thì Vai Trò Nhà Phân Phối lần thứ hai có thể bị thu hồi lại và sáp nhập với Vai Trò Nhà Phân Phối lần thứ nhất và Công Ty có thể áp dụng các biện pháp khắc phục khác như được liệt kê tại Chương 6.

3.4 Mỗi Cá Nhân một Vai Trò Nhà Phân Phối

Bạn không được phép có Lợi Ích Nhận Được từ nhiều hơn một Vai Trò Nhà Phân Phối, ngoại trừ các trường hợp sau: (i) việc kết hôn của hai Nhà Phân Phối mà mỗi người đã có một Vai Trò Nhà Phân Phối trước khi kết hôn, (ii) việc thừa kế một Vai Trò Nhà Phân Phối bởi một Nhà Phân Phối đang hoạt động, hoặc (iii) các trường hợp khác được Công Ty chấp thuận bằng văn bản theo quy định của pháp luật Việt Nam.

3.5 Mua Lại Lợi Ích Nhận Được từ các Vai Trò Nhà Phân Phối và Sáp Nhập các Vai Trò Nhà Phân Phối

- Tổng quan. Có trường hợp một Nhà Phân Phối mong muốn hình thành một quan hệ hợp tác với một Nhà Phân Phối đang hoạt động khác và sáp nhập hai Vai Trò Nhà Phân Phối này hoặc mua lại Lợi Ích Nhận Được từ một Vai Trò Nhà Phân Phối. Ngoại trừ trường hợp được quy định tại Mục 3.5, việc hình thành một quan hệ hợp tác giữa các Nhà Phân Phối, việc sáp nhập các Vai Trò Nhà Phân Phối, hoặc việc mua lại Lợi Ích Nhận Được từ một Vai Trò Nhà Phân Phối bởi một Nhà Phân Phối đang tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào sẽ bị cấm.
- Mua Lại Lợi Ích Nhận Được. Ngoại trừ các trường hợp được toàn quyền chấp thuận bởi Công Ty trong phạm vi pháp luật cho phép, nếu bạn đã tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào, bạn không thể, vào bất kỳ thời điểm nào, mua lại Lợi Ích Nhận Được từ Vai Trò Nhà Phân Phối đang hoạt động dưới một Người Bảo Trợ khác (bằng cách mua, sáp nhập, hợp tác, hoặc cách thức khác) trừ khi (i) bạn đã chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn và không có Hoạt Động Kinh Doanh trong suốt thời gian ngừng hoạt động được nêu tại Mục 3.3 của Chương 1, và (ii) Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) cho Vai

Trò Nhà Phân Phối mà bạn muốn mua lại Lợi Ích Nhận Được đã được đệ trình đến Công Ty sau thời gian ngừng hoạt động đối với Hoạt Động Kinh Doanh của bạn như quy định tại điểm (i) nêu trên. Trong trường hợp có bất kỳ khác biệt nào giữa quy định tại mục (b) này và quy định tại mục (c) của Mục 3.5 này, quy định tại mục (b) sẽ được ưu tiên áp dụng.

- (c) Sáp Nhập. Công Ty có toàn quyền xem xét trong phạm vi pháp luật cho phép việc sáp nhập các Vai Trò Nhà Phân Phối trong các trường hợp được giới hạn sau đây: (a) sáp nhập theo chiều dọc với (i) Người Bảo Trợ tuyển trên gần nhất của bạn, hoặc (ii) sáp nhập với Nhà Phân Phối tuyển dưới trực tiếp của bạn; và (b) bất kỳ việc sáp nhập nào khác có thể được Công Ty toàn quyền chấp thuận.
- (d) Việc Xem Xét của Công Ty và Các Yêu Cầu Bổ Sung. Trong bất kỳ trường hợp nào liên quan đến các đề xuất hình thành quan hệ hợp tác, sáp nhập, hoặc mua lại Lợi Ích Nhận Được, Công Ty sẽ toàn quyền quyết định trong phạm vi pháp luật cho phép về việc liệu có chấp thuận hay không đối với từng trường hợp, yêu cầu đặc biệt khác với Quy Tắc Hoạt Động này. Trong quá trình xem xét, Công Ty có thể đưa ra các yêu cầu bổ sung nếu xét thấy cần thiết, bao gồm việc thông báo và/hoặc các chấp thuận từ tuyển trên.
- (e) Bên cạnh các quy định nêu trên, các Nhà Phân Phối có liên quan đến việc mua lại Lợi Ích Nhận Được hoặc sáp nhập Vai Trò Nhà Phân Phối cần phải đáp ứng đầy đủ tất cả các yêu cầu và nghĩa vụ tài chính (nếu có) theo quy định pháp luật Việt Nam.

4 Chuyển Giao và Chấm Dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn

4.1 Chuyển Giao các Vai Trò Nhà Phân Phối

Bạn không được phép chuyển giao Vai Trò Nhà Phân Phối của mình hoặc bất kỳ quyền tương ứng nào trong Vai Trò Nhà Phân Phối đó, trừ khi trước đó bạn đã nhận được văn bản cho phép của Công Ty; văn bản này sẽ không bị thu hồi một cách bất hợp lý. Công Ty sẽ không chấp thuận bất kỳ yêu cầu chuyển giao nào nếu Công Ty xác định rằng yêu cầu chuyển giao đó không phải là yêu cầu trọng yếu và được thực hiện nhằm tránh các yêu cầu của Quy Tắc Hoạt Động. Công Ty sẽ không công nhận bất kỳ việc chuyển giao nào, và người nhận chuyển giao sẽ không có quyền lợi cho tới khi việc chuyển giao đó được Công Ty chấp thuận. Mọi ngoại lệ và khước từ mà Công Ty đã thực hiện đối với Hợp Đồng vì lợi ích của một Vai Trò Nhà Phân Phối sẽ bị chấm dứt khi có sự chuyển giao Vai Trò Nhà Phân Phối, trừ khi có các quy định khác trong một thỏa thuận bằng văn bản của Công Ty.

Ngoài các quy định nêu trên, các Nhà Phân Phối có liên quan đến việc chuyển giao Vai Trò Nhà Phân Phối cần phải đáp ứng đầy đủ tất cả các yêu cầu và nghĩa vụ tài chính (nếu có) theo quy định pháp luật Việt Nam.

4.2 Chuyển Giao sau khi Chết

- (a) Trường hợp là các cá nhân. Nếu bạn là một cá nhân, sau khi bạn chết, Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn sẽ được chuyển cho những người thừa kế của bạn, hoặc những người thụ hưởng khác theo di chúc hoặc thừa kế theo pháp luật, hoặc theo hình thức khác. Việc chuyển giao này sẽ được Công Ty công nhận khi phán quyết của tòa hoặc văn bản pháp lý hợp pháp tuyên bố rằng việc chuyển giao cho người nhận chuyển giao đạt yêu cầu được đệ trình tới Công Ty. Công Ty khuyến khích bạn chuẩn bị và thực hiện việc chuyển giao Vai Trò Nhà Phân Phối của mình với sự tư vấn của một luật sư chuyên về lĩnh vực tài sản.
- (b) Người Tham Gia trong một Pháp Nhân Kinh Doanh (Không Áp Dụng).
- (c) Vào bất kỳ giai đoạn nào mà một Vai Trò Nhà Phân Phối có thể tạm thời không có người sở hữu, hoặc chưa xác định quyền sở hữu phát sinh do quy trình xem xét di chúc hoặc các quy trình khác của tòa án, Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond) hoặc cao hơn thuộc tuyến trên sẽ chịu trách nhiệm điều hành Vai Trò Nhà Phân Phối này. Để ghi nhận cho việc hỗ trợ này, Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond) hoặc cao hơn thuộc tuyến trên sẽ được nhận một khoản chi trả cho việc hỗ trợ điều hành này. Khoản chi trả sẽ có giá trị tương đương với 15% của Các Khoản Tiền Thưởng thuần (sau thuế) của Vai Trò Nhà Phân Phối đó và sẽ được Công Ty khấu trừ từ Các Khoản Tiền Thưởng thuần của Vai Trò Nhà Phân Phối đó.

4.3 Ly Hôn

Trong trường hợp ly hôn, Công Ty sẽ không quyết định việc phân chia và cũng không phân chia một Vai Trò Nhà Phân Phối hoặc một Mạng Lưới Tuyến Dưới. Về cơ bản, Công Ty sẽ không phân chia Các Khoản Tiền Thưởng hoặc các phần thưởng khác. Tuy nhiên, Công Ty có thể, trong từng trường hợp, phân chia Các Khoản Tiền Thưởng trên một nguyên tắc đơn giản và tỷ lệ được ấn định theo phán quyết của tòa hoặc theo văn bản đồng ý của cả hai bên. **NẾU CÔNG TY ĐỒNG Ý CHIA CÁC KHOẢN TIỀN THƯỞNG TRÊN NGUYÊN TẮC ĐƠN GIẢN VÀ TỶ LỆ ĐƯỢC ÁN ĐỊNH, THÌ CÁC BÊN THUỘC VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI ĐỒNG Ý ĐẢM BẢO CHO CÔNG TY TRÁNH KHỎI TRÁCH NHIỆM VỀ TẤT CẢ HOẶC BẤT KỲ KHOẢN NỢ, LỖ, CHI PHÍ, THIẾT HẠI, PHÁN QUYẾT, HOẶC PHÍ TÔN, KÉ CẢ CHI PHÍ HỢP LÝ CHO LUẬT SƯ, LÀ KẾT QUẢ HOẶC PHÁT SINH TỪ, MỘT CÁCH TRỰC TIẾP HOẶC GIÁN TIẾP, BẤT KỲ HÀNH ĐỘNG HOẶC KHÔNG HÀNH ĐỘNG NÀO CỦA CÔNG TY TRONG VIỆC PHÂN CHIA CÁC KHOẢN TIỀN THƯỞNG.** Công Ty có quyền giữ lại Các Khoản Tiền Thưởng trong trường hợp có tranh chấp giữa cặp vợ chồng liên quan đến một Vai Trò Nhà Phân Phối cho đến khi tranh chấp được giải quyết bởi họ hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Công Ty có thể thu một khoản phí hành chính hợp lý (trong phạm vi pháp luật cho phép) đối với các Nhà Phân Phối hàng tháng cho dịch vụ phân chia các khoản Tiền Thưởng.

4.4 Quyền Chấm Dứt

Bạn có thể chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn theo quy định tại Mục 3.9 của Chương 6. Công Ty sẽ thanh toán cho bạn Các Khoản Tiền Thưởng hoặc các lợi ích khác mà bạn có quyền thụ hưởng từ Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn cho tới thời điểm chấm dứt.

Chương 2. Tổ Chức và Điều Hành Hoạt Động Kinh Doanh của Bạn

1 Đạo Đức Kinh Doanh

1.1 Quy Tắc Đạo Đức Kinh Doanh của DSA

Công Ty là một thành viên của Hiệp Hội Bán Hàng Trực Tiếp (DSA) tại Hoa Kỳ và nhiều quốc gia trên thế giới và tuân thủ theo Quy Tắc Đạo Đức của DSA. Cùng với các hướng dẫn về đạo đức quy định tại Mục này, bạn được khuyến khích tuân thủ các Quy Tắc Đạo Đức của DSA trong tổ chức hoạt động kinh doanh của mình. Quy Tắc Đạo Đức của DSA có thể tìm thấy tại địa chỉ www.dsa.org.

1.2 Mục Đích Kinh Doanh của Bạn

Mục đích chủ yếu trong kinh doanh của bạn và Công Ty là bán các Sản Phẩm có chất lượng cao cho các Khách Hàng mua lẻ. Một phần của quy trình này là việc bạn có thể bảo trợ các Nhà Phân Phối khác trong hoạt động kinh doanh để xây dựng mạng lưới bán hàng của mình. Tuy nhiên, việc tuyển dụng các Nhà Phân Phối khác không phải là mục tiêu chủ yếu của bạn, mà là một hoạt động nhằm góp phần giúp bạn hoàn thành tốt nghĩa vụ cơ bản của mình là bán Sản Phẩm và tăng doanh số bán Sản Phẩm tới các Khách Hàng mua lẻ của Hệ Thống Tuyến Dưới của bạn.

1.3 Quy Tắc Đạo Đức Chung

Bạn cần tổ chức và điều hành Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn một cách có đạo đức, chuyên nghiệp và lịch sự. Bên cạnh những vấn đề khác, điều này có nghĩa như sau:

- Bạn phải tuân thủ luật pháp hiện hành tại Quốc Gia Cư Trú của bạn.
- Bạn phải tuân thủ các quy định trong Hợp Đồng (bao gồm Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối)), Quy Tắc Hoạt Động, Chương Trình Trả Thưởng, Chương Trình Đào Tạo và quy tắc hoạt động cần thiết khác áp dụng cho Nu Skin Việt Nam và các Nhà Phân Phối do Nu Skin Việt Nam quy định và công bố công khai hoặc thông báo đến bạn tại từng thời điểm sau khi đăng ký và được cơ quan nhà nước có thẩm quyền chấp thuận.
- Bạn phải tổ chức và điều hành Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn một cách trung thực.
- Bạn phải xuất trình Thẻ Thành Viên của bạn trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị các Sản Phẩm. Bạn nên trình bày ngắn gọn cho các Khách Hàng và các Nhà Phân Phối tiềm năng rằng bạn là ai, tại sao bạn liên hệ với họ, và bạn đang bán những Sản Phẩm gì. Khi bảo trợ các Nhà Phân Phối tiềm năng tham gia vào Vai Trò Nhà Phân Phối, bạn phải bảo đảm cung cấp cho họ đầy đủ thông tin về Nu Skin Việt

sản phẩm, đào tạo mà không được Nu Skin Việt Nam ủy quyền bằng văn bản.

- Trong trường hợp không tuân thủ các quy định nêu trên và việc không tuân thủ gây thiệt hại cho Khách Hàng và/hoặc Nhà Phân Phối khác, bạn có trách nhiệm bồi thường thiệt hại đã gây ra theo quy định của pháp luật Việt Nam.

1.4 Không Làm Mất Uy Tín

Bạn không được thực hiện bất kỳ so sánh, tuyên bố hoặc trình bày nào có thể gây nhầm lẫn, không công bằng, không chính xác, hoặc có thể làm mất uy tín về:

- Công Ty;
- Các Sản Phẩm hoặc các hoạt động thương mại của Công Ty;
- Các Chủ Thể khác;
- Các công ty khác (bao gồm cả các đối thủ cạnh tranh); hoặc
- Các sản phẩm, dịch vụ, hoặc hoạt động thương mại của các công ty khác.

1.5 Quấy Rối

Bạn phải tổ chức và điều hành Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn theo những chuẩn mực nhất định, không được phép tạo ra bất kỳ sự quấy rối, dọa dẫm, đe dọa, và ngược đãi nào. Công Ty sẽ không dung thứ cho bất kỳ hình thức quấy rối nào, bao gồm nhưng không giới hạn, sự ngược đãi về chủng tộc, tôn giáo được thực hiện qua lời nói hay hành vi, việc lôi kéo, khuyến khích hoặc thực hiện bất kỳ văn bản nào có nội dung không thích hợp hoặc gây khó chịu, việc thiết lập các mối quan hệ thông qua lời nói, phương tiện điện tử, hoặc bằng hành vi, những lời tán tỉnh về giới tính, các đề nghị quan hệ giới tính, hoặc các hành vi có bản chất liên quan đến giới tính khác thông qua hành vi cơ thể, lời nói, ánh mắt, với Nhà Phân Phối khác, nhân viên hoặc Khách Hàng của Công Ty.

1.6 Không Liên Hệ với các Nhà Cung Cấp hoặc các Thành Viên Hội Đồng Tư Vấn Khoa Học

Bạn không được liên hệ, dù trực tiếp hay gián tiếp, với các nhà cung cấp, đơn vị phân phối, các thành viên hội đồng tư vấn khoa học của Công Ty, các đối tác nghiên cứu cơ bản, các Trường Đại Học, hoặc bất kỳ đơn vị cố vấn hoặc tư vấn nào khác của Công Ty nếu không được Công Ty cho phép trước bằng văn bản.

1.7 Chống Tham Nhũng

Bạn phải tuân thủ mọi quy định pháp luật về chống tham nhũng, bao gồm Đạo Luật Thực Hành Chống Tham Nhũng tại Nước Ngoài (Foreign Corrupt Practices Act - "FCPA"), tại các quốc gia hoặc các thị trường mà tại đó Công Ty tiến hành hoạt động kinh doanh. FCPA yêu cầu bạn không bao giờ được chi trả hoặc tặng quà, một cách trực tiếp hoặc

gián tiếp (chẳng hạn như thông qua một đại lý) nhằm mục đích tác động đến các hành vi hoặc quyết định của các quan chức nước ngoài. Có một số trường hợp ngoại lệ hữu hạn đối với quy định này. Do tính chất phức tạp của luật lệ và các trường hợp ngoại lệ liên quan tới việc chống tham nhũng, bạn cần tham vấn luật sư của bạn về các câu hỏi liên quan đến việc tuân thủ FCPA hoặc các văn bản luật về phòng chống tham nhũng khác. Để có thêm thông tin, bạn vui lòng tham khảo Chính Sách Chống Tham Nhũng của Công Ty tại mục Quy Định Điều Hành Tập Đoàn (Corporate Governance) của các Nhà Đầu Tư liên kết trên website của Nu Skin Enterprises, Inc. tại địa chỉ www.nuskinenterprises.com.

1.8 Duy Trì Danh Tiếng của Công Ty

Bạn không được hành động theo bất kỳ cách thức nào, bao gồm cả hoạt động ngoài phạm vi Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn, mà có thể bị xem là gây thiệt hại cho hoạt động kinh doanh hoặc danh tiếng của Công Ty hoặc các Nhà Phân Phối của Công Ty. Công Ty có toàn quyền xác định những hành vi nào bị xem là gây thiệt hại và sẽ áp dụng biện pháp xử lý đối với bạn theo các quy định tại Chương 6.

1.9 Xem Xét Các Tài Liệu Lưu Trữ

Theo như điều kiện để tham gia như một Nhà Phân Phối, bạn cho phép Công Ty được quyền xem xét bất kỳ tài liệu lưu trữ nào có liên quan đến Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn nhằm mục đích kiểm tra liệu bạn đã thực hiện Vai Trò Nhà Phân Phối của mình theo đúng Quy Tắc Hoạt Động và quy định pháp luật áp dụng tại Quốc Gia Cư Trú của bạn hay không. Công Ty có thể yêu cầu xem xét và kiểm tra các tài liệu liên quan đến Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn vào bất kỳ thời điểm nào và vì bất kỳ lý do gì. Bạn phải tuân thủ yêu cầu này bằng việc luôn sẵn sàng cung cấp và cập nhật thông tin một cách trung thực và nhanh chóng.

2 Nhà Thầu Độc Lập

2.1 Các Nhà Phân Phối là những Nhà Thầu Độc Lập

Bạn là một nhà thầu độc lập. Bạn không phải là một đại lý, người lao động, nhân viên, đối tác, thành viên, hay bên liên doanh đầu tư với Công Ty, và bạn không được tự giới thiệu bản thân bạn với tư cách như là các vai trò này. Bạn đồng ý rằng là một nhà thầu độc lập, bạn sẽ:

- Tự chịu trách nhiệm về các quyết định kinh doanh của riêng bạn và toàn quyền đưa ra quyết định về việc khi nào bạn sẽ làm việc và số giờ bạn sẽ làm;
- Được thanh toán Các Khoản Tiền Thưởng dựa trên doanh số bán hàng mà không dựa trên số giờ bạn làm việc;
- Chịu rủi ro kinh doanh và chịu trách nhiệm về toàn bộ các thua lỗ có thể phát sinh khi là một Nhà Phân Phối;

- Thanh toán các chi phí hoặc tiền phạt sinh cho các loại giấy phép, việc cấp phép hoặc bảo hiểm hoặc các chi phí tương tự nếu có;
- Chịu trách nhiệm về toàn bộ chi phí kinh doanh của bạn, bao gồm, nhưng không giới hạn, chi phí đi lại, giải trí, văn phòng, văn thư, pháp lý, trang thiết bị, kế toán và các chi phí chung mà không được tạm ứng, hoàn trả hoặc bảo lãnh từ Công Ty; và
- Không được xem là một nhân viên của Công Ty cho bất kỳ mục đích nào, dù cho mục đích thuế hoặc bảo hiểm theo pháp luật hoặc các mục đích tương tự khác.

2.2 Thuế

Bạn phải nộp bất kỳ khoản thuế nào áp dụng cho người lao động tự do theo quy định của pháp luật Việt Nam. Công Ty sẽ khấu trừ phần thuế thu nhập cá nhân đối với Các Khoản Tiền Thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Công Ty sẽ chi trả cho bạn theo một tỷ lệ xác định là 10% (hoặc một tỷ lệ khác theo quy định pháp luật Việt Nam) trên tổng số tiền chi trả. Bạn sẽ có trách nhiệm tự quyết toán thuế của bạn vào cuối năm. Xin lưu ý rằng để quyết toán thuế, cơ quan thuế có thẩm quyền có thể sẽ áp dụng phương thức tính thuế theo tỷ lệ lũy tiến để tính toán số thuế thu nhập cá nhân cần phải nộp, nếu có.

2.3 Không Ủy Quyền để Thực Hiện Hành Động Đại Diện cho Công Ty

Bạn không được ủy quyền để thực hiện hành động đại diện cho Công Ty. Điều này bao gồm, nhưng không hạn chế, bất kỳ hành vi hoặc ý định để:

- Đăng ký hoặc đăng ký giữ chỗ trước tên, các nhãn hiệu thương mại, các tên thương mại của Công Ty hoặc các Sản Phẩm của Công Ty;
- Đăng ký địa chỉ URL sử dụng tên, nhãn hiệu thương mại, tên thương mại của Công Ty;
- Đăng ký hoặc có được việc chấp thuận cho các Sản Phẩm hoặc các hoạt động kinh doanh; hoặc
- Thay mặt Công Ty để thiết lập các mối quan hệ kinh doanh hoặc các mối quan hệ với cơ quan nhà nước dưới mọi hình thức.

Bạn phải bồi thường cho Công Ty về mọi chi phí và phí luật sư mà Công Ty phải chịu cho bất kỳ việc khắc phục cần thiết để miễn trừ cho Công Ty trong trường hợp bạn đã hành động đại diện cho Công Ty một cách không phù hợp. Bạn phải chuyển giao ngay lập tức cho Công Ty bất cứ đăng ký nào về tên, nhãn hiệu, tên thương mại, Sản Phẩm, hoặc các địa chỉ URL của Công Ty đã được đăng ký hoặc được đăng ký giữ chỗ trước đã vi phạm quy định tại Mục này mà không nhận được bất kỳ sự hoàn trả nào từ Công Ty đối với bất kỳ chi phí nào mà bạn đã chi trả.

2.4 Ngăn Cấm Việc Chỉ Định Là Người Sử Dụng Lao Động

Bạn không được xác nhận rằng Công Ty là người sử dụng lao động của bạn trên các văn bản vay vốn, các biểu mẫu của nhà nước, các yêu cầu xác minh người sử dụng lao động, đơn xin trợ cấp thất nghiệp hoặc ở bất kỳ tài liệu hay biểu mẫu nào khác.

3 Đặt Hàng Sản Phẩm

3.1 Đặt Hàng

Bạn có thể đặt mua các Sản Phẩm trực tiếp từ Nu Skin Việt Nam. Nu Skin Việt Nam không đặt ra bất kỳ yêu cầu nào về đơn hàng tối thiểu; tuy nhiên, chi phí vận chuyển và giao hàng có thể thay đổi tùy theo số lượng Sản Phẩm được đặt mua.

3.2 Chuyển Giao Quyền Sở Hữu

Quyền Sở Hữu và rủi ro mất mát của bất cứ Sản Phẩm nào mà bạn đặt mua sẽ chuyển giao cho bạn khi các Sản Phẩm được gửi hoặc được tiếp nhận.

3.3 Dự Trữ Sản Phẩm và Nguyên Tắc 80%

Là một Nhà Phân Phối, bạn không bị yêu cầu phải dự trữ Sản Phẩm. Bạn phải tự mình xác định số lượng Sản Phẩm được dự trữ cần thiết căn cứ theo doanh số bán lẻ và nhu cầu sử dụng cá nhân đã được hoạch định một cách thích hợp. Việc đặt hàng nhiều hơn số lượng Sản Phẩm cần dự trữ thích hợp hoàn toàn bị nghiêm cấm. Bằng việc đặt một đơn hàng, bạn xác nhận rằng bạn đã bán hoặc tiêu dùng ít nhất 80% trên tổng số lượng Sản Phẩm được lưu trữ từ những đơn hàng trước đó.

3.4 Phương Thức Đặt Hàng

Công Ty không chấp nhận các đơn hàng ghi nợ. Các đơn hàng sẽ không được chuyển đi hoặc cho phép tiếp nhận cho tới khi được thanh toán đầy đủ. Việc thanh toán phải được thực hiện bằng ủy nhiệm chi của ngân hàng, lệnh chuyển tiền, thẻ tín dụng, tiền mặt, thẻ ghi nợ trực tiếp hoặc séc cá nhân hoặc séc kinh doanh hoặc các phương thức thanh toán khác có thể được Công Ty chấp thuận.

3.5 Cấp Khoản Ghi Nợ

Công Ty có thể cấp một khoản ghi nợ trong các trường hợp Nhà Phân Phối thanh toán dư, đổi lại các Sản Phẩm, hoặc các trường hợp khác khi một đơn hàng không được ghi đầy đủ. Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân và Doanh Số Bán Hàng Nhóm (hoặc Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng, nếu có áp dụng), được ghi nhận có khi Công Ty cấp khoản ghi nợ.

3.6 Thay Đổi Giá

Công Ty có quyền thay đổi giá của Sản Phẩm tùy từng thời điểm. Sau khi đăng ký và được chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền, Công Ty sẽ thông báo cho bạn về sự thay đổi về giá.

3.7 Gửi Đơn Đặt Hàng dưới Tên của Nhà Phân Phối khác

Bạn không được phép gửi các đơn đặt hàng dưới tên của một Nhà Phân Phối khác nếu không có văn bản đồng ý cho phép trước của Nhà Phân Phối đó. Bạn phải cung cấp bản sao văn bản đồng ý này cho Công Ty khi được yêu cầu.

3.8 Thanh Toán Không Đủ

Nếu bất cứ séc thanh toán nào bị trả lại vì không đủ hạn mức tài chính hoặc bất kỳ việc thanh toán thông qua thẻ tín dụng nào bị treo, bạn cần ngay lập tức thanh toán cho Công Ty số tiền đầy đủ của séc bị hoàn trả hoặc việc thanh toán thông qua thẻ tín dụng bị treo. Nếu bạn không nhanh chóng thực hiện việc thanh toán này thì bạn xem như vi phạm Hợp Đồng.

3.9 Sử Dụng Thẻ Tín Dụng của Cá Nhân khác

Bạn không nên sử dụng thẻ tín dụng của cá nhân khác để đặt hàng Sản Phẩm hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Công Ty mà chưa được sự đồng ý trước bằng văn bản của cá nhân đó. Bạn phải cung cấp bản sao văn bản đồng ý này cho Công Ty khi được yêu cầu.

3.10 Chương Trình Tự Động Tái Đặt Hàng (Không Áp Dụng)

3.11 Bán Lẻ Sản Phẩm

- (a) Bạn chỉ được bán lẻ Sản Phẩm tại Quốc Gia Cư Trú của bạn. Các Sản Phẩm mà bạn bán lại phải được mua từ Công Ty tại Quốc Gia Cư Trú của bạn, và bạn không được bán lại các Sản Phẩm tại Quốc Gia Cư Trú của bạn nếu các Sản Phẩm đó được bạn mua từ Công Ty tại một Quốc Gia Không Cư Trú, nhằm mục đích các yêu cầu của địa phương về đăng ký sản phẩm và các quy định khác.
- (b) Khi bạn thực hiện Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) cùng với Hợp Đồng Bảo Trợ Quốc Tế, bạn được quyền mua các Sản Phẩm tại một Quốc Gia Không Cư Trú. Bạn chỉ được mua các Sản Phẩm tại một Quốc Gia Không Cư Trú để sử dụng cho mục đích cá nhân hoặc để giới thiệu các Sản Phẩm cho các Nhà Phân Phối tiềm năng mới. Bạn không được bán lại các Sản Phẩm tại một Quốc Gia Không Cư Trú. Bạn có thể phải tuân thủ thêm các yêu cầu khác tại một quốc gia hoặc thị trường nhất định.

4 Hoàn Trả Và Đổi Sản Phẩm

4.1 Chính Sách Hoàn Trả Sản Phẩm

- (a) Theo yêu cầu của bạn, Công Ty sẽ mua lại các Sản Phẩm và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh mà Công Ty đã bán/phân phối cho bạn, nếu các điều kiện sau đây được thỏa mãn:

- Yêu cầu của bạn về việc mua lại Sản Phẩm và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh phải được thực hiện **trong vòng 12 (mười hai) tháng kể từ ngày đặt hàng nhưng không trái quy định tại Điều 26 của Nghị Định 42/2014/NĐ-CP**; và
- Sản Phẩm được hoàn trả chưa hết hạn sử dụng và vẫn còn nguyên bao bì, tem nhãn (nếu có áp dụng) vào thời điểm hoàn trả.

Trong trường hợp chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn, Công Ty sẽ, theo yêu cầu của bạn, mua lại các Sản Phẩm và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh mà bạn đã mua hoặc nhận từ Công Ty nếu các điều kiện sau đây được thỏa mãn:

- Yêu cầu của bạn phải được thực hiện **trong vòng 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày bạn nhận Sản Phẩm và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh từ Công Ty**; và
- Sản Phẩm được hoàn trả chưa hết hạn sử dụng và vẫn còn nguyên bao bì, tem nhãn (nếu có áp dụng) vào thời điểm hoàn trả.

Trong trường hợp Công Ty cho phép bạn hoàn trả lại Sản Phẩm và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh phù hợp với các quy định nêu trên, Công Ty sẽ, sau khi trừ đi các chi phí hành chính (nếu có) không vượt quá 10% giá mua hàng hóa, hoàn lại cho bạn ít nhất 90% số tiền mà bạn đã trả để nhận được hàng hóa bị hoàn trả, cộng với các loại thuế áp dụng đã được bạn chi trả, và trừ đi Các Khoản Tiền Thưởng cho các Sản Phẩm và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh mà bạn hoàn trả.

Bạn chỉ có thể hoàn trả lại các Sản Phẩm và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh mà trước đó bạn đã trực tiếp mua/nhận được từ Công Ty. Công Ty không hoàn trả cho bạn các chi phí vận chuyển đầu tiên (phát sinh vào thời điểm bạn mua hàng) cho các Sản Phẩm mà bạn hoàn trả. Để Công Ty có thể khấu trừ chính xác Các Khoản Tiền Thưởng tương ứng của các Sản Phẩm hoàn trả, bạn phải giữ lại số đơn đặt hàng trên hóa đơn. Bạn phải cung cấp số đơn đặt hàng cho Công Ty tại thời điểm bạn yêu cầu được hoàn tiền. Bạn cũng có thể hoàn trả các Sản Phẩm đơn lẻ mà sản phẩm đó được mua theo một bộ hoặc một gói sản phẩm. Việc hoàn tiền đối với trường hợp chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối sẽ được thực hiện bằng phương thức chuyển khoản, hoặc bằng phương thức khác mà Công Ty cho rằng hợp lý nếu Công Ty cho rằng phương thức chuyển khoản là bất khả thi, bất kể phương thức thanh toán ban đầu là gì, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Đối với các trường hợp khác, việc hoàn tiền sẽ được thực hiện thông qua hình thức cấp một khoản ghi nợ tại Công Ty, hoặc bằng phương thức khác mà Công Ty cho rằng hợp lý nếu Công Ty cho rằng phương thức chuyển khoản là bất khả thi, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Khoản ghi nợ tại Công Ty có thể được sử dụng để mua Sản Phẩm. Việc hoàn trả Sản Phẩm có thể ảnh hưởng đến Các Khoản Tiền

Thường và cấp bậc của bạn, và nếu Các Khoản Tiền Thường đã được trả cho các Sản Phẩm hoàn trả, thì Công Ty sẽ trừ đi Các Khoản Tiền Thường đó như quy định tại Mục 6.9 dưới đây của Chương 2 này. Công Ty không hoàn lại tiền cho các Sản Phẩm hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh đã được mua từ Nhà Phân Phối khác. Bạn phải yêu cầu hoàn tiền trực tiếp từ Nhà Phân Phối đã bán các Sản Phẩm hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh đó cho bạn.

(b) (Không Áp Dụng)

4.2 Quy Định về Đổi Sản Phẩm Được Mua Trực Tiếp từ Công Ty

Trừ trường hợp pháp luật có quy định khác, Công Ty sẽ đổi các Sản Phẩm đã mua trực tiếp từ Công Ty nếu các Sản Phẩm đó đã bị gửi nhầm, hoặc bị lỗi, nếu bạn thông báo cho Công Ty trong vòng 30 ngày kể từ ngày mua. Nếu việc đổi hàng không thể thực hiện được, Công Ty có thể sẽ cấp cho bạn (i) một khoản ghi nợ tương ứng với giá trị của các Sản Phẩm được đổi lại; khoản ghi nợ này có thể được sử dụng để mua các Sản Phẩm khác, hoặc (ii) hoàn lại toàn bộ tiền theo giá mua.

4.3 Quy Trình Để Được Hoàn Lại Tiền hoặc Đổi Sản Phẩm

Bạn phải tuân thủ các quy trình như sau để được hoàn lại tiền hoặc đổi Sản Phẩm:

(a) (Không áp dụng);

(b) Công Ty sẽ cung cấp cho bạn quy trình và địa điểm chính xác để hoàn trả các Sản Phẩm. Công Ty sẽ không hoàn lại chi phí vận chuyển đầu tiên (phát sinh khi bạn mua hàng) đối với các Sản Phẩm mà bạn hoàn trả. **Bạn phải thanh toán toàn bộ các chi phí chuyển trả Sản Phẩm, trừ trường hợp Sản Phẩm được hoàn trả theo yêu cầu thu hồi của Công Ty do có khiếm khuyết hoặc theo các chính sách bảo hành mà Công Ty áp dụng đối với các Sản Phẩm đó; và**

(c) Các quy trình ở những khu vực thuộc thẩm quyền tài phán khác nhau có thể có các yêu cầu khác nhau theo quy định của pháp luật.

4.4 Chính Sách đối với Sản Phẩm Không Được Nhận

Tôi hiểu rằng Công Ty sẽ phải chịu các chi phí và thời gian quản lý để lưu giữ Sản Phẩm Nu Skin và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh mà Tôi đã mua/yêu cầu cung cấp nhưng chưa nhận và/hoặc chưa được chuyển giao cho Tôi.

Theo đó, Tôi đồng ý rằng TRONG TRƯỜNG HỢP:

1) Trong trường hợp việc nhận hàng hóa phải được thực hiện bởi Tôi và Tôi không đến nhận bất kỳ Sản Phẩm Nu Skin nào và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh mà Tôi đã mua từ Công Ty/yêu cầu Công Ty cung cấp trong vòng bảy (07) ngày từ ngày mua/yêu cầu, Công Ty sẽ giao Sản Phẩm Nu Skin và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh đến địa chỉ mà Tôi đã cung cấp với chi phí giao hàng hợp lý và nếu Sản Phẩm Nu Skin

và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh đó không thể giao đến Tôi và Tôi không nhận hàng từ Công Ty với bất cứ lý do gì trong vòng ba (03) tháng từ ngày mua hàng; hoặc

2) Trong trường hợp Tôi yêu cầu Công Ty và Công Ty đồng ý giao Sản Phẩm Nu Skin và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh đến Tôi nhưng Công Ty không thể giao Sản Phẩm Nu Skin và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh đó cho Tôi vì có sự sai sót hoặc không đầy đủ về địa chỉ nhận hàng hoặc tên người nhận không tồn tại như Tôi đã cung cấp, và Tôi không thực hiện việc nhận Sản Phẩm Nu Skin và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh trong vòng ba (03) tháng kể từ ngày mua hàng,

THÌ khi hết thời hạn ba (03) tháng nêu trên, Công Ty sẽ hủy bỏ các đơn hàng của Tôi đối với Sản Phẩm Nu Skin và/hoặc Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh mà không cần phải hỏi ý kiến, gửi thông báo hoặc cung cấp bất kỳ sự giải thích nào cho Tôi, và sẽ hoàn trả cho Tôi 92% giá mua hàng sau khi trừ đi các chi phí quản lý hành chính tương đương với 8% giá mua hàng, cộng với các khoản thuế áp dụng mà Tôi đã chi trả và trừ đi Các Khoản Tiền Thưởng. Nếu Các Khoản Tiền Thưởng đã được chi trả cho Sản Phẩm Nu Skin đó thì Công Ty sẽ trừ bớt Các Khoản Tiền Thưởng của Tôi theo quy định tại Mục 6.9 của Chương 2 của Quy Tắc Hoạt Động, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

5 Bán Lẻ và Khách Hàng Hoàn Trả Sản Phẩm

5.1 Bán Lẻ

Các Sản Phẩm được mua từ Công Ty chỉ có thể được bán cho các Khách Hàng mua lẻ, sử dụng cho việc giới thiệu Sản Phẩm, hoặc để sử dụng cho cá nhân bạn. Bạn được ủy quyền bán lại các Sản Phẩm bạn mua từ Công Ty cho các Khách Hàng mua lẻ. Theo các điều khoản quy định tại văn bản này, bạn có thể tự xác định giá bán lẻ các Sản Phẩm cho riêng bạn và giữ lại toàn bộ lợi nhuận mà bạn kiếm được từ việc bán lẻ các Sản Phẩm cho các Khách Hàng mua lẻ của bạn.

Công Ty đã thiết lập các mức giá bán lẻ đề xuất cho các Sản Phẩm dựa trên giá cạnh tranh cho mỗi thị trường. Việc duy trì giá bán lẻ dành cho những người không phải là Nhà Phân Phối giúp bảo đảm và duy trì giá trị các Sản Phẩm cũng như cơ hội kinh doanh của Công Ty. Công Ty có thể thực hiện các biện pháp kỷ luật, bao gồm cả khả năng chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối, trong trường hợp Công Ty xác định rằng một Vai Trò Nhà Phân Phối bán lại các Sản Phẩm tại các mức giá mà có thể ảnh hưởng đến khả năng tồn tại giá bán lẻ hợp lý của các Vai Trò Nhà Phân Phối khác. Nghiêm cấm việc bán các Sản Phẩm của Công Ty trên thị trường thấp hơn mức giá bán áp dụng cho Nhà Phân Phối của Công Ty.

5.2 Không Bán Buôn Sản Phẩm

Bạn không được bán hoặc phân phối các Sản Phẩm cho những Chủ Thể có ý định bán lại các Sản Phẩm, hoặc đã bán lại các Sản Phẩm trước đây. Bạn không được bán Sản

Phẩm cho những Chủ Thể, dù trực tiếp hay gián tiếp, mà chủ thể đó (i) bán lại các Sản Phẩm đó trong một cửa hàng bán lẻ, (ii) bán lại các Sản Phẩm đó trên Internet, bất kể hình thức kênh phân phối trên Internet nào, trừ khi việc bán lẻ đó được Công Ty chấp thuận bằng văn bản, (iii) nhập khẩu các Sản Phẩm đó vào một Quốc Gia Chưa Mở Cửa, hoặc (iv) sử dụng bất kỳ phương thức phân phối nào khác vi phạm mục tiêu cơ bản của hoạt động kinh doanh bán hàng trực tiếp của bạn và của Công Ty. Bạn cần tiến hành các bước phù hợp để đảm bảo rằng những Chủ Thể mua các Sản Phẩm từ bạn sẽ không có ý định vi phạm quy định tại Mục 5.2 này.

5.3 Các Biên Nhận Bán Lẻ

Bạn cần cung cấp các Biên Nhận Bán Lẻ (Retail Sales Receipts) cho các Khách Hàng của bạn theo các yêu cầu sau đây:

- (a) Bạn phải cung cấp cho Khách Hàng hai liên của Biên Nhận Bán Lẻ hoàn chỉnh tại thời điểm bán hàng. Toàn bộ ô trống trong nội dung liên quan đến chính sách hoàn tiền trong vòng bảy ngày ở mặt sau của các biên nhận phải được điền đầy đủ. Các Biên Nhận Bán Lẻ phải được điền đầy đủ thông tin, bao gồm tên các mặt hàng đã được đặt mua, giá trị hàng bán, và tên, địa chỉ, số điện thoại của Khách Hàng, ngày bán hàng, tên, địa chỉ kinh doanh, và số điện thoại kinh doanh của bạn.
- (b) Bạn cần lưu lại một liên của các Biên Nhận Bán Lẻ. Bạn phải lưu giữ toàn bộ các Biên Nhận Bán Lẻ vào hồ sơ trong vòng ít nhất là bốn (4) năm.

5.4 Đảm Bảo Hoàn Lại Tiền, Khách Hàng Hoàn Trả Sản Phẩm, và Đổi Hàng cho Các Khách Hàng Mua Lẻ của bạn

- (a) Bạn phải cung cấp cho Khách Hàng mua lẻ của bạn việc đảm bảo hoàn lại tiền trong vòng bảy ngày. Điều này có nghĩa là bạn cần, với bất kỳ lý do gì và như yêu cầu, hoàn trả lại toàn bộ tiền theo giá mua cho Khách Hàng. Yêu cầu duy nhất là Khách Hàng phải đề nghị hoàn lại tiền trong vòng bảy ngày làm việc kể từ ngày mua và chuyển trả lại phần Sản Phẩm chưa sử dụng. Bạn phải hoàn lại tiền cho các Sản Phẩm hoàn trả trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận yêu cầu từ Khách Hàng. Công Ty khuyến khích bạn thực hiện đúng các yêu cầu của Khách Hàng mua lẻ về việc hoàn lại tiền hoặc đổi Sản Phẩm ngay cả khi yêu cầu đó được đưa ra sau 7 ngày làm việc kể từ ngày bạn thực hiện việc bán lẻ.
- (b) Nếu Khách Hàng mua lẻ của bạn mua một Sản Phẩm trực tiếp từ Công Ty, thì trừ khi có các quy định khác của pháp luật hoặc theo chính sách bảo đảm Sản Phẩm cụ thể, Công Ty sẽ cung cấp cho Khách Hàng mua lẻ của bạn (i) hoàn tiền lại 100% đối với Sản Phẩm hoàn trả, nếu Sản Phẩm được trả lại trong vòng 30 ngày từ ngày mua, bất kể Sản Phẩm đó đã được sử dụng hay chưa, đủ điều kiện nhập lại vào kho hoặc có thể bán lại hay không; và (ii) một Sản Phẩm được đổi nếu Sản Phẩm đó bị gửi nhầm hoặc bị lỗi như quy định tại Mục 4.2 của Chương 2 này.

- (c) Nếu Khách Hàng mua lẻ của bạn mua một Sản Phẩm trực tiếp từ bạn, và Khách Hàng mua lẻ của bạn trả lại Sản Phẩm đó cho bạn để được hoàn lại tiền, thì bạn có trách nhiệm, và phải hoàn lại tiền cho Khách Hàng mua lẻ mà không nhận bất cứ khoản bồi hoàn nào từ Công Ty. Công Ty khuyến khích bạn thực hiện đúng các yêu cầu của Khách Hàng mua lẻ về việc hoàn lại tiền ngay cả khi yêu cầu đó được đưa ra sau 7 ngày làm việc kể từ ngày bạn thực hiện việc bán lẻ.
- (d) Nếu Khách Hàng mua lẻ của bạn mua Sản Phẩm trực tiếp từ bạn, và Khách Hàng mua lẻ của bạn trả lại Sản Phẩm cho bạn để đổi Sản Phẩm, thì bạn sẽ chịu trách nhiệm về việc đổi Sản Phẩm đó, và Công Ty sẽ chỉ thay thế Sản Phẩm bị đổi nếu Sản Phẩm đó được trả lại trong vòng 30 ngày kể từ ngày thực hiện bán lẻ và Sản Phẩm bị lỗi.

6 Chương Trình Trả Thưởng

6.1 Chương Trình Trả Thưởng

Bạn đã được cung cấp một bản Chương Trình Trả Thưởng đầy đủ. Chương Trình Trả Thưởng là một phần của Hợp Đồng, và bạn phải tuân thủ tất cả các điều khoản tương ứng. Công Ty có thể sửa đổi, bổ sung Chương Trình Trả Thưởng vào bất kỳ thời điểm nào bằng việc thông báo trước 30 ngày hoặc một thời hạn thông báo dài hơn theo quy định pháp luật, với điều kiện là việc sửa đổi, bổ sung này phải tuân thủ các chuẩn mực và quy tắc đạo đức kinh doanh của Nu Skin Việt Nam và đã nhận được tất cả sự chấp thuận cần thiết từ các cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam (nếu pháp luật Việt Nam có yêu cầu). Bạn có thể tìm thấy nội dung Chương Trình Trả Thưởng hiện đang áp dụng tại địa chỉ website: www.nuskin.com/vn.

6.2 Các Trường Hợp Ngoại Lệ của Chương Trình Trả Thưởng

Trong phạm vi pháp luật Việt Nam cho phép và theo Chương Trình Trả Thưởng đã đăng ký với cơ quan nhà nước Việt Nam có thẩm quyền, (a) Công Ty có toàn quyền quyết định giữ lại, duy trì, hoặc công nhận cho một Nhà Phân Phối lên bất kỳ cấp bậc nào theo Chương Trình Trả Thưởng mà không yêu cầu việc đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn về cấp bậc, hoặc miễn bất kỳ nghĩa vụ hoặc tiêu chuẩn nào khác của Chương Trình Trả Thưởng; và (b) trừ trường hợp Công Ty đồng ý bằng văn bản, Công Ty có thể chấm dứt bất kỳ trường hợp ngoại lệ nào đã được cấp theo Mục 6.2 của Chương 2 này tại bất kỳ thời điểm nào và vì bất kỳ lý do gì.

6.3 Không Trả Thưởng cho Hoạt Động Bảo Trợ

Bạn không được nhận bất kỳ khoản trả thưởng nào cho việc bảo trợ các Nhà Phân Phối khác. Mức độ được trả thưởng của bạn sẽ dựa trên sự chăm chỉ làm việc của bạn, doanh số bán Sản Phẩm của bạn, và doanh số bán hàng của Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn.

6.4 Không Đảm Bảo về Thu Nhập

Bạn không được đảm bảo về một khoản thu nhập cụ thể cũng như không được đảm bảo bất cứ mức lợi nhuận hoặc thành công nào. Để nhận được khoản trả thưởng có giá trị với vai trò của một Nhà Phân Phối, bạn phải dành thời gian, nỗ lực và cống hiến đáng kể cho hoạt động kinh doanh. Bạn cần tổ chức và điều hành Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn với một cách có uy tín về mặt tài chính và như một phương thức kinh doanh - bạn không nên (i) vay nợ để mua các Sản Phẩm hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh, (ii) chấm dứt công việc hiện tại của bạn cho đến khi bạn tự tin rằng bạn có đủ khả năng để thực hiện việc này, và (iii) phát sinh các khoản chi phí vượt quá giá trị Các Khoản Tiền Thưởng của bạn. Đây không phải là một chương trình "làm giàu nhanh chóng". Lợi ích của bạn chỉ đến từ doanh số bán hàng thành công các Sản Phẩm và doanh số bán hàng của các Nhà Phân Phối khác thuộc Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn.

6.5 Làm Sai Lệnh Chương Trình Trả Thưởng

Việc duy trì tinh vẹn toàn của Chương Trình Trả Thưởng mang tầm quan trọng sống còn cho Công Ty. Bạn phải tuân thủ các điều khoản và điều kiện của Chương Trình Trả Thưởng và bạn không được, dù theo bất cứ cách thức nào, sử dụng sai các mã số, sai tên, sai Vai Trò Nhà Phân Phối, mua thêm Sản Phẩm để duy trì cấp bậc, lưu kho Sản Phẩm, hoặc sử dụng bất kỳ cách thức sai lệch nào khác mà vi phạm các điều khoản và điều kiện của Chương Trình Trả Thưởng hoặc làm sai lệch ý nghĩa, tiêu chí hay mục đích của Chương Trình Trả Thưởng này.

6.6 Các Khoản Tiền Thưởng

Ngoài khoản lợi nhuận bán lẻ mà bạn có thể nhận được từ việc bán lẻ các Sản Phẩm, bạn còn có thể nhận được Các Khoản Tiền Thưởng theo Chương Trình Trả Thưởng, căn cứ vào các quy định sau:

- (a) Bạn không được nhận bất kỳ Các Khoản Tiền Thưởng nào nếu bạn vi phạm Hợp Đồng. Trong trường hợp này, Công Ty sẽ xử lý vi phạm theo đúng các quy trình được quy định tại Chương 6 của Quy Tắc Hoạt Động này;
- (b) Các điều kiện để nhận Các Khoản Tiền Thưởng và các điều khoản nhằm xác định giá trị của Các Khoản Tiền Thưởng có thể được Công Ty sửa đổi, bổ sung vào bất kỳ thời điểm nào sau khi thông báo trước đó 30 ngày hoặc một thời hạn thông báo dài hơn theo quy định pháp luật, với điều kiện là việc sửa đổi, bổ sung này phải tuân thủ các chuẩn mực và quy tắc đạo đức kinh doanh của Nu Skin Việt Nam và đã nhận được tất cả sự chấp thuận cần thiết từ các cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam (nếu pháp luật Việt Nam có yêu cầu);
- (c) Các Khoản Tiền Thưởng sẽ được chi trả bằng phương thức chuyển khoản, séc, hoặc bất kỳ phương thức thanh toán nào khác do Công Ty lựa chọn; và

- (d) Không tính lãi đối với Các Khoản Tiền Thưởng mà Công Ty chậm thanh toán vì bất cứ lý do gì.

6.7 Yêu Cầu Bán Lẻ Bắt Buộc; Xác Nhận Bán Lẻ

Mục đích chính yếu của hoạt động kinh doanh của bạn và Công Ty là bán lẻ Sản Phẩm chất lượng cao cho Khách Hàng mua lẻ. Như một phần của hoạt động này, bạn có thể bảo trợ các Nhà Phân Phối khác trong hoạt động kinh doanh để xây dựng hệ thống bán hàng của bạn. Tuy nhiên, việc bảo trợ Nhà Phân Phối khác không phải là công việc chính yếu mà chỉ là một hoạt động không tách rời các nghĩa vụ cơ bản của bạn để bán Sản Phẩm và gia tăng doanh số bán Sản Phẩm cho Khách Hàng của Mạng Lưới Tuyển Dưới của bạn. Vì vậy, mặc dù các Sản Phẩm bạn mua từ Công Ty có thể được sử dụng để trình bày/giới thiệu về Sản Phẩm hoặc cho việc sử dụng cá nhân, các Sản Phẩm đó nên được sử dụng chủ yếu để bán lẻ cho Khách Hàng và bạn được yêu cầu phải có ít nhất 05 (năm) lần thực hiện bán lẻ cho các Khách Hàng khác nhau vào mỗi tháng. Bạn sẽ không đủ điều kiện nhận Các Khoản Tiền Thưởng trong tháng nếu bạn không có ít nhất 05 (năm) lần thực hiện bán lẻ cho các Khách Hàng khác nhau. Bạn phải giữ lại các chứng từ/hóa đơn bán lẻ sản phẩm trong vòng ít nhất bốn năm để chứng minh rằng bạn đáp ứng yêu cầu về bán lẻ sản phẩm cho khách hàng. Bạn phải xuất trình các chứng từ/hóa đơn bán lẻ khi Công Ty yêu cầu. Nếu bạn không lưu giữ chứng từ/hóa đơn bán lẻ như được yêu cầu thì bạn đang vi phạm Hợp Đồng. Trong trường hợp mà pháp luật Việt Nam cho phép, Công Ty có thể thu lại tất cả các Khoản Tiền Thưởng đã trả cho các đơn hàng trong những tháng mà bạn không cung cấp được chứng từ/hóa đơn bán lẻ sản phẩm theo yêu cầu của Chương Trình Trả Thưởng và các chính sách khác của Công Ty. Công Ty sẽ thường xuyên kiểm tra sự tuân thủ của Nhà Phân Phối đối với quy định tại Mục này.

6.8 Thời Gian

Mỗi đơn đặt hàng Sản Phẩm được Công Ty ghi nhận vào hệ thống tính toán Các Khoản Tiền Thưởng và điều kiện đạt chuẩn Quản Trị Viên (Executive) áp dụng cho từng tháng chỉ khi đơn đặt hàng đó được Công Ty tiếp nhận trong hoặc trước ngày làm việc cuối cùng của tháng đó. Nếu Công Ty xác nhận các Sản Phẩm theo đơn hàng chưa thể được cung cấp do thiếu Sản Phẩm tạm thời, Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (hoặc Trị Giá Tính Hoa Hồng Bán Hàng, nếu có) đối với các Sản Phẩm đó sẽ chỉ được ghi nhận vào hệ thống tính toán Các Khoản Tiền Thưởng và điều kiện đạt chuẩn Quản Trị Viên (Executive) trong tháng mà Sản Phẩm đó được gửi đi.

6.9 Thu Hồi Các Khoản Tiền Thưởng

- (a) Bên cạnh bất kỳ quyền thu hồi nào khác được quy định trong Quy Tắc Hoạt Động này, Công Ty có quyền yêu cầu bạn trả lại Các Khoản Tiền Thưởng đã chi trả cho bạn:

(i) Đối với các Sản Phẩm đã trả lại theo chính sách hoàn trả của Công Ty. Công Ty có quyền khấu trừ Các Khoản Tiền Thưởng đã trả cho bạn, trong trường hợp Sản

Phẩm được hoàn trả bởi bạn hoặc các tuyến dưới của bạn; (ii) Đối với các Sản Phẩm đã trả lại liên quan tới bất kỳ hành vi sai phạm nào của Nhà Phân Phối;

(iii) Đối với phần chi trả do Công Ty chi trả sai; hoặc

(iv) Trong trường hợp bạn vi phạm các quy định tại Mục 6.5 của Chương 2, bên cạnh bất kỳ biện pháp khắc phục nào khác được Công Ty áp dụng, Công Ty sẽ có quyền điều chỉnh lại cấp bậc và tính toán lại Các Khoản Tiền Thưởng của bạn trong giai đoạn mà các hành vi đó phát sinh, mà không tính đến doanh số từ các Sản Phẩm đã được hoàn trả, đã được mua nhằm duy trì các cấp bậc Quản Trị Viên (Executive), hoặc bất kỳ hành vi nào khác vi phạm Mục 6.5 của Chương 2 này. Bạn phải trả lại phần Các Khoản Tiền Thưởng đã được chi trả cho bạn mà vượt quá Các Khoản Tiền Thưởng được Công Ty điều chỉnh lại theo quy định nêu trên.

(b) Nếu bạn có nghĩa vụ phải trả lại bất cứ Các Khoản Tiền Thưởng nào cho Công Ty, Công Ty sẽ có quyền thu hồi lại khoản tiền đó bằng việc (i) yêu cầu bạn thanh toán trực tiếp khoản tiền đó, hoặc (ii) giữ lại khoản tiền có được từ Các Khoản Tiền Thưởng hiện tại hoặc trong tương lai của bạn.

(c) Đối với yêu cầu mở rộng chính sách hoàn trả của Công Ty, cho dù theo quy định pháp luật, hoặc các trường hợp mà có hành vi sai trái, xuyên tạc, hoặc các hành vi tương tự khác của Nhà Phân Phối buộc Công Ty phải thực hiện hoàn lại tiền ngoài phạm vi quy định trong chính sách hoàn lại tiền của Công Ty thì sẽ được Công Ty xem xét trên cơ sở từng trường hợp một. Trong trường hợp Công Ty bắt buộc phải thực hiện hoàn tiền vượt mức quy định theo các điều khoản của chính sách hoàn tiền của Công Ty, Công Ty cũng có thể trừ bớt trên Các Khoản Tiền Thưởng đã trả cho bạn trên những Sản Phẩm đó.

6.10 Điều Chính Việc Thanh Toán

Bạn có trách nhiệm đảm bảo Các Khoản Tiền Thưởng của bạn được chi trả chính xác. Nếu bạn phát hiện ra bất kỳ sai sót nào về các khoản thanh toán cho bạn, bạn phải thông báo cho Công Ty trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận được Các Khoản Tiền Thưởng của bạn. Nếu bạn không thông báo cho Công Ty về bất cứ sai sót hoặc tranh chấp nào liên quan tới việc thanh toán Các Khoản Tiền Thưởng trong vòng 90 ngày, bạn sẽ được xem là đã chấp nhận khoản thanh toán đủ và hoàn tất việc thanh toán của bất kỳ Các Khoản Tiền Thưởng nào nhận được trong kỳ chi trả Các Khoản Trả Thưởng đó và bạn sẽ không có quyền tranh chấp về việc thanh toán Các Khoản Tiền Thưởng hoặc yêu cầu có thêm bất kỳ Các Khoản Tiền Thưởng nào.

7 Khiếu Nại Về Trách Nhiệm Đối Với Sản Phẩm và Bồi Thường

7.1 Bồi Thường

Trong trường hợp có khiếu nại và yêu cầu trách nhiệm bồi thường đối với sản phẩm từ một bên thứ ba về một Sản Phẩm kém chất lượng hoặc bị ảnh hưởng xấu khi sử dụng một Sản Phẩm, Công Ty sẽ bồi thường và bảo vệ bạn trước những yêu cầu bồi thường này, trong phạm vi giới hạn được quy định tại Mục 7.2 của Chương 2 này.

7.2 Các Điều Kiện Bồi Thường

Để có thể được bồi thường, bạn phải thông báo cho Công Ty bằng văn bản trong vòng 10 ngày kể từ ngày bạn nhận được thông báo khiếu nại và yêu cầu bồi thường đó. Công Ty sẽ không có nghĩa vụ phải bồi thường bạn nếu bạn đã (a) vi phạm Hợp Đồng; (b) đóng gói lại bao bì, thay thế hoặc sử dụng sai Sản Phẩm, hoặc đưa ra các tuyên bố hoặc các chỉ dẫn về tính an toàn, cách thức sử dụng, công dụng, hoặc ích lợi của Sản Phẩm mà những thông tin này không có trong các tài liệu, các cảnh báo, hoặc các nhãn Sản Phẩm đã được phê duyệt và hiện đang được sử dụng của Công Ty; hoặc (c) xử lý hoặc cố gắng xử lý khiếu nại và yêu cầu bồi thường đó mà chưa được Công Ty chấp thuận bằng văn bản. Ngoài ra, việc bồi thường sẽ được tạo điều kiện khi bạn giao Công Ty toàn quyền giải quyết trước khiếu nại và yêu cầu bồi thường đó.

7.3 Bồi Thường bởi chính Bạn

Bạn đồng ý bồi thường cho Công Ty đối với các khiếu nại từ bên thứ ba mà các khiếu nại đó phát sinh trực tiếp hay gián tiếp từ việc bạn đã (a) vi phạm Hợp Đồng; hoặc (b) đóng gói lại bao bì, thay thế hoặc sử dụng sai Sản Phẩm, hoặc đưa ra các tuyên bố hoặc các chỉ dẫn về tính an toàn, cách thức sử dụng, công dụng, hoặc ích lợi của Sản Phẩm mà những thông tin này không có trong các tài liệu, các cảnh báo, hoặc các nhãn Sản Phẩm đã được phê duyệt và hiện đang được sử dụng của Công Ty.

8 Thuế Trị Giá Gia Tăng

Công Ty sẽ thu 10% thuế VAT (hoặc một tỷ lệ khác được quy định theo luật áp dụng của Việt Nam) tính trên giá mua Sản Phẩm được bạn thanh toán.

9 Liên Kết Các Tổ Chức Khác với Công Ty

Cơ hội kinh doanh của Công Ty không căn cứ theo chủng tộc, giới tính, đức tin, hoặc các đảng phái chính trị. Khi đào tạo và huấn luyện Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn, khi bán các Sản Phẩm hoặc khi quảng bá cơ hội kinh doanh, bạn không được quảng bá, ủng hộ, bán, hoặc đưa kèm theo các ấn phẩm, sách hoặc các tài liệu khác mà quảng bá cho bất cứ tổ chức hoặc cá nhân nào khác, dù là tôn giáo, chính trị, kinh doanh, hay tổ chức xã hội, hoặc ám chỉ rằng có bất kỳ mối liên kết nào giữa Công Ty và bất kỳ tổ chức nào khác. Các cuộc họp, điện đàm, hoặc bất cứ hình thức liên lạc nào khác giữa Công Ty và Nhà

Chương 2 | Tổ Chức và Điều Hành Hoạt Động Kinh Doanh Của Bạn

Phân Phối không được sử dụng như một diễn đàn để quảng bá hoặc bày tỏ đức tin mang tính cá nhân về các tổ chức, các công ty, các sự kiện hoặc các cá nhân khác.

Chương 3. Quảng Cáo

1 Sử Dụng Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh và Các Thương Hiệu

1.1 Sử Dụng Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh

Trừ trường hợp đặc biệt được quy định tại Mục 4 của Chương này liên quan đến Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond), bạn chỉ có thể sử dụng Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh được Công Ty phát hành để quảng bá về hoạt động kinh doanh, Các Sản Phẩm và Chương Trình Trả Thưởng, bạn không được soạn thảo hoặc sử dụng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của riêng bạn. Ngoài ra, vì luật pháp và quy định giữa các quốc gia/thị trường là khác nhau, bạn chỉ có thể sử dụng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh đã được phê duyệt rõ ràng cho việc sử dụng tại Quốc Gia Được Phép đó.

1.2 Sử Dụng Các Thương Hiệu và Bản Quyền

- (a) Sử dụng Các Thương Hiệu và Bản Quyền của Công ty. Các thương hiệu và bản quyền của Công Ty là những tài sản có giá trị của Công Ty và Công Ty quy định một cách chặt chẽ việc sử dụng các thương hiệu và bản quyền này để đảm bảo không làm mất giá trị của các thương hiệu và bản quyền này đối với Công Ty hoặc đối với các Nhà Phân Phối của Công Ty. Bạn không thể sử dụng các thương hiệu, bản quyền và các quyền sở hữu trí tuệ khác của Công Ty, đã đăng ký hoặc được bảo hộ bằng các cách thức khác, dưới mọi hình thức trừ khi được cho phép rõ ràng theo Quy Tắc Hoạt Động này hoặc bằng các hình thức khác như được sự chấp thuận bằng văn bản của Công Ty. Công Ty có thể cấm việc sử dụng các thương hiệu hoặc bản quyền của Công Ty trong bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh nào hoặc trên các phương tiện truyền thông khác.
- (b) Thiệt hại. Bạn phải chịu trách nhiệm với Công Ty về bất kỳ thiệt hại nào phát sinh từ việc bạn sử dụng sai tên thương mại, thương hiệu, bản quyền và các quyền sở hữu trí tuệ khác của Công Ty, dưới mọi hình thức trừ khi được cho phép rõ ràng theo Quy Tắc Hoạt Động này hoặc bằng các hình thức khác như được sự chấp thuận bằng văn bản của Công Ty.

2 Các Tuyên Bố về Sản Phẩm

2.1 Nguyên Tắc Giới Hạn Cơ Bản

Bạn chỉ có thể thực hiện các tuyên bố hoặc trình bày liên quan đến Sản Phẩm cụ thể đã được công bố trong các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh, các ấn phẩm của Công Ty và đã được Công Ty chấp thuận để sử dụng trong các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh tại Quốc Gia Được Phép nơi mà bạn đang đưa ra các tuyên bố đó.

2.2 Không Tuyên Bô Có Nội Dung Liên Quan Đến Y Khoa

Bạn không được đưa ra các tuyên bố có nội dung liên quan đến khía cạnh y khoa, một cách rõ ràng hay ngụ ý rằng bất kỳ Sản Phẩm nào được sáng chế, lập công thức, sản xuất hoặc được chấp thuận bởi Công Ty hoặc bất kỳ cơ quan có thẩm quyền nào để chữa bệnh hoặc phục vụ cho y tế. Các tuyên bố này ngụ ý rằng các Sản Phẩm là thuốc hơn là mỹ phẩm hoặc sản phẩm dinh dưỡng. Bạn cũng không thể so sánh các Sản Phẩm với thuốc, hay đưa ra các tuyên bố liên quan đến thuốc hoặc y tế. Bất kỳ việc mô tả, trình bày, tuyên bố hoặc so sánh nào như vậy do bạn thực hiện đều có thể dẫn đến trách nhiệm cá nhân của bạn.

2.3 Không Tuyên Bô Về Việc Được FDA Chấp Thuận

(Không áp dụng)

2.4 Hình Ảnh Trước và Sau

Chỉ có những hình ảnh và băng video đã được phê duyệt bởi Công Ty mới có thể được sử dụng để minh chứng cho các lợi ích sử dụng của Sản Phẩm.

2.5 Sửa Đổi Bao Bì Sản Phẩm

Bạn không được sửa đổi bất kỳ bao bì, nhãn, tài liệu hoặc hướng dẫn sử dụng của bất kỳ Sản Phẩm nào. Bạn không được đưa ra hướng dẫn sử dụng một Sản Phẩm theo bất kỳ cách thức nào khác mà không được mô tả trong tài liệu hiện hành đã được Công Ty phê duyệt. Bất kỳ sự sửa đổi hay hướng dẫn nào như vậy do bạn thực hiện đều có thể dẫn đến trách nhiệm cá nhân của bạn.

3 Các Tuyên Bô Về Thu Nhập

3.1 Không Đưa Ra Tuyên Bô Về Thu Nhập Gây Nhảm Lẫn

Điều quan trọng là tất cả các Nhà Phân Phối đều phải được thông báo một cách đầy đủ và có các kỳ vọng mang tính thực tế liên quan đến cơ hội có thêm thu nhập khi tham gia trở thành một Nhà Phân Phối. Nhằm đảm bảo tất cả các Nhà Phân Phối có các kỳ vọng mang tính thực tế, bạn phải tuân thủ theo các quy định của Mục 3 này trong mọi hoạt động kinh doanh của bạn. Một trong những điều quan trọng là bạn không đưa ra bất kỳ tuyên bố sai lệch hoặc gây hiểu lầm nào, cụ thể hay ngụ ý, liên quan đến cơ hội có thêm thu nhập, bao gồm việc đảm bảo thu nhập dưới bất kỳ hình thức nào. Bạn không được công bố hoặc fax các séc thanh toán Các Thưởng Tiền Thưởng thực tế hoặc hoặc các chứng từ thanh toán Các Khoản Tiền Thưởng khác.

3.2 Các Yêu Cầu đối với Các Tuyên Bô Thuộc Mức Sống Và Thu Nhập

Bạn chỉ có thể đưa ra các tuyên bố về mức sống (chẳng hạn như: việc kinh doanh Nu Skin của tôi giúp tôi sắm được một du thuyền, nghỉ việc, mua một căn nhà mới...) hay

những tuyên bố có liên quan đến mức độ của Các Khoản Tiền Thưởng hoặc thu nhập khi tham gia việc kinh doanh Nu Skin của bạn nếu đáp ứng được các điều kiện sau đây:

- (a) Các thông tin phải chính xác và không gây hiểu lầm;
- (b) Thông tin phải được dựa trên trải nghiệm và mức tiền thưởng thực tế của bạn, hoặc trải nghiệm và mức thu nhập của các Nhà Phân Phối tuyển trên hoặc trong Hệ Thống Tuyển Dưới trực tiếp của bạn hoặc phù hợp với thông tin trong các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Công Ty hoặc của các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond);
- (c) Tuyên bố về tiền thưởng đó phải được nêu rõ là tiền thưởng hàng tháng hay hàng năm và tỷ lệ phần trăm các Nhà Phân Phối thực tế nhận được số tiền thưởng đó;
- (d) Bạn phải đồng thời công bố trong khoảng thời gian gần nhất với tuyên bố về việc trả thưởng đó, Bản Tóm Lược Trả Thưởng Cho Nhà Phân Phối cập nhật nhất;
- (e) Bạn không được đưa ra bất kỳ tuyên bố nào liên quan đến thời gian yêu cầu để đạt được cấp bậc được trả thưởng cụ thể mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản từ Công Ty;
- (f) Nếu bạn đưa ra các tuyên bố về "thu nhập" hoặc "lợi nhuận" thay vì "các khoản tiền thưởng" hoặc "tiền hoa hồng" thì bạn phải hoặc là trừ đi các chi phí mà bạn đã chi trả trong việc tạo ra khoản thu nhập đó, hoặc công bố khoản chi phí mà bạn đã chi để đạt được thu nhập như vậy; và
- (g) Nếu bạn đưa ra các tuyên bố liên quan đến Các Khoản Tiền Thưởng, bạn phải lưu ý rằng số tiền đó là tổng số tiền trước khi trừ đi các chi phí liên quan đến việc tiến hành hoạt động kinh doanh.

4 Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh Của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond)

4.1 Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh Của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

Để bảo vệ sự toàn vẹn của Mạng Lưới và đảm bảo rằng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh chỉ được sản xuất, sử dụng và phân phối bởi các Nhà Phân Phối có nhiều kinh nghiệm và kiến thức về Công Ty và các Sản Phẩm của Công Ty, chỉ có các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh mới có thể sản xuất, sử dụng và phát hành các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh riêng của họ. Các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh có thể phát hành Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh cho việc sử dụng của riêng họ và cho các Nhà Phân Phối khác chỉ khi họ tuân thủ các điều khoản của Quy Tắc Hoạt Động này, bao gồm, nhưng không giới hạn, các quy định tại Mục 2, 3, 4.3 và 4.4 của Chương 3 và Phụ Lục B.

Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh chỉ có thể được sử dụng tại các Quốc Gia Được Phép cụ thể, nơi mà các tài liệu này đã được đăng ký. Vì những mục đích đã nêu tại Chương 3, các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh là các Nhà Phân Phối mà (i) hiện đang đạt danh hiệu Kim Cương Xanh, (ii) đã đạt danh hiệu Kim Cương Xanh tối thiểu trong ba (3) tháng và (iii) không vi phạm nghiêm trọng Hợp Đồng.

4.2 Xác Nhận Hạn Chế bởi Công Ty

Công Ty có thể cho phép các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh được sản xuất, sử dụng và phát hành các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh để các Nhà Phân Phối khác sử dụng. Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh này được sản xuất và phát hành độc lập bởi các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Sau khi xem xét và cân nhắc, Công Ty sẽ ban hành Thông Báo Đăng Ký cho Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh theo quy trình được nêu tại Mục 3 của Phụ Lục B của Quy Tắc Hoạt Động này. Thông Báo Đăng Ký chính là văn bản chấp thuận của Công Ty đối với Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Công Ty sẽ đăng ký các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh này với cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong trường hợp pháp luật có quy định.

Nếu bạn quyết định nhận hoặc sử dụng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh, thì (i) Công Ty không có trách nhiệm hay nghĩa vụ với bạn về việc hoàn lại tiền (nếu có áp dụng) và đổi trả, và (ii) Công Ty sẽ không chịu trách nhiệm về bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nào được sử dụng, bán hoặc phân phối mà không có Thông Báo Đăng Ký. Hơn nữa, việc nhận các tài liệu này không phải là một yêu cầu bắt buộc và không có bất kỳ đảm bảo nào về việc sử dụng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh sẽ góp một phần lớn lao và có ý nghĩa cho hoạt động kinh doanh của bạn. Bạn nên xem xét và đánh giá việc nhận các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh này một cách cẩn trọng. Bạn không nên chi trả cho các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nhiều hơn mức có thể hỗ trợ được từ Các Khoản Tiền Thưởng của cấp bậc hiện tại của bạn theo Chương Trình Trả Thưởng.

4.3 Thỏa Thuận Cấp Phép cho Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh

Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh phải soạn thảo và đệ trình lên Công Ty một Thỏa Thuận Cấp Phép (License Agreement) trước khi sản xuất bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nào. Thỏa Thuận Cấp Phép có thời hạn hai (2) năm và phải được gia hạn lại nếu bạn muốn tiếp tục sản xuất và sử dụng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Thỏa Thuận Cấp Phép cho phép bạn sử dụng một số thương hiệu và tên thương mại của Công Ty, đồng thời quy định các điều khoản và điều kiện mà bạn phải

đồng ý tuân theo để sản xuất các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh và sử dụng các thương hiệu của Công Ty.

4.4 Đăng Ký Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

Trước khi sử dụng hoặc phát hành bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nào, Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh phải đăng ký các tài liệu đó với Công Ty và nhận được Thông Báo Đăng Ký (Notice of Registration) từ Công Ty đối với Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh đó theo quy định tại Phụ Lục B của Quy Tắc Hoạt Động.

4.5 Được Bán Bởi Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh; Mục Đích
Các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh khi cung cấp các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh cho các Nhà Phân Phối khác phải tuân thủ các Quy Tắc Hoạt Động này và các quy định tại Phụ Lục B của Quy Tắc Hoạt Động. Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh có thể được cung cấp chỉ nhằm mục đích tiếp thị và quảng bá các Sản Phẩm và hoạt động kinh doanh của Công Ty cũng như để hỗ trợ và thúc đẩy các Nhà Phân Phối khác trong việc tiếp thị và quảng bá của họ đối với các Sản Phẩm và hoạt động kinh doanh của Công Ty.

4.6 Các Nhóm Nhà Phân Phối (Distributor Organizations)

Nhóm Nhà Phân Phối cung cấp các tài liệu, chương trình đào tạo, các website, Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh, hoặc các công cụ quảng bá hoạt động kinh doanh khác chỉ được hình thành và tổ chức bởi các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Nhóm Nhà Phân Phối phải tuân thủ sự hướng dẫn bằng văn bản của Công Ty về quản lý hoạt động của một Nhóm Nhà Phân Phối. Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh, người tổ chức chính yếu của Nhóm Nhà Phân Phối, (i) phải có văn bản đăng ký với Công Ty về việc hình thành một Nhóm Nhà Phân Phối và chỉ được phép thực hiện các hoạt động của Nhóm Nhà Phân Phối sau khi nhận được văn bản ủy quyền và chấp thuận của Công Ty, và (ii) chịu trách nhiệm đảm bảo rằng Nhóm Nhà Phân Phối tuân thủ các hướng dẫn.

5 Phương Tiện Truyền Thông Đại Chúng; Quy Tắc Chung về Quảng Cáo

5.1 Ngăn Cấm Tiếp Thị và Quảng Cáo Sử Dụng Phương Tiện Truyền Thông Đại Chúng

Bạn không được sử dụng bất kỳ phương tiện truyền thông hoặc hình thức quảng cáo truyền thông đại chúng nào để tiếp thị và quảng bá các Sản Phẩm, bao gồm cả quảng cáo truyền thông đại chúng trên Internet. Quy định này bao gồm những mẫu tin hoặc những đoạn quảng cáo trên các chương trình TV, bản tin, chương trình giải trí, quảng cáo

trên internet, v.v. Các Sản Phẩm chỉ có thể được tiếp thị và quảng bá bằng cách liên hệ cá nhân hoặc thông qua các tài liệu đã được phát hành bởi Công Ty hoặc bởi các Nhà Phân Phối phù hợp với Quy Tắc Hoạt Động này. Bạn có thể thực hiện các quảng cáo sơ lược về cơ hội kinh doanh tại khu vực tài phán cho phép loại hình quảng cáo đó, nhưng cũng phải phù hợp với Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty.

5.2 Phỏng Vấn Thông Qua Phương Tiện Truyền Thông

Bạn không được tiếp thị và quảng bá các Sản Phẩm hoặc cơ hội kinh doanh thông qua các cuộc gặp gỡ giới truyền thông, các bài báo trong các ấn phẩm, các bản tin hoặc bất kỳ thông tin công cộng, thương mại, hoặc nguồn thông tin chuyên ngành nào, trừ trường hợp đặc biệt được Công Ty ủy quyền bằng văn bản. Quy định này bao gồm cả các ấn phẩm mang tính chất cá nhân, do thành viên chi trả hoặc ấn phẩm của "nhóm nội bộ". Bạn không được phát biểu trên phương tiện truyền thông rằng bạn thay mặt Công Ty và không được trình bày rằng bạn đã được Công Ty ủy quyền để thay mặt Công Ty phát biểu. Tất cả các mối liên hệ hoặc yêu cầu về truyền thông cần ngay lập tức được chuyển tới Công Ty qua số điện thoại (08) 3932 4300.

5.3 Quảng Cáo Qua Niên Giám Điện Thoại

Để được quảng cáo trên trang vàng hoặc liệt kê tên bạn trên trang trắng danh bạ điện thoại địa phương được lưu hành trong khu vực của bạn hoặc thông qua một danh bạ điện thoại trực tuyến, bạn phải đạt được và duy trì danh hiệu Hồng Ngọc (Ruby) hoặc cao hơn, tại thời điểm thỏa thuận quảng cáo được ký kết.

- Trên các trang trắng, việc quảng cáo được giới hạn trong hai (2) dòng chữ, bao gồm nội dung: "Nhà Phân Phối Độc Lập Pharmanex (hoặc "Nu Skin"), Nguyễn Văn A (tên của bạn)", và số điện thoại. Không in đậm và cũng không được phép để bất kỳ mẫu quảng cáo nào khác. Việc quảng cáo chỉ dừng ở việc đăng tên của Nhà Phân Phối mà thôi.
- Trên các trang vàng, các quảng cáo phải được phân loại vào nhóm hàng "Dinh Dưỡng" hoặc theo một nhóm hàng khác được Công Ty chấp thuận.

5.4 Phân Phối Các Tài Liệu Có Tính Chất Tiếp Thị và Quảng Bá

Tất cả các tài liệu có tính chất tiếp thị và quảng bá, bao gồm nhưng không giới hạn các tờ rơi, danh thiếp và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh đã được đăng ký phù hợp với Phụ Lục B của Quy Tắc Hoạt Động, chỉ có thể được phân phát thông qua việc tiếp xúc cá nhân. Tài liệu có tính chất tiếp thị và quảng bá sẽ không được đăng ở nơi công cộng, không gửi thư hoặc fax với số lượng lớn, không đặt ở bãi đỗ xe, không đặt trong hộp thư hoặc không được phổ biến bằng bất kỳ hình thức nào khác ngoại trừ tiếp xúc cá nhân.

6 Chính Sách Về Cửa Hàng Bán Lẻ, Triển Lãm Thương Mại và Cơ Sở Dịch Vụ

6.1 Cửa Hàng Bán Lẻ

Bạn không được bán Sản Phẩm và/hoặc tiếp thị và quảng bá cơ hội kinh doanh của Công Ty thông qua các cửa hàng bán lẻ như cửa hàng thực phẩm y tế, cửa hàng tạp hóa và các cơ sở tương tự khác. Bạn cũng bị cấm bán hàng cho bất kỳ Cá Nhân nào sẽ bán các Sản Phẩm này thông qua các cửa hàng bán lẻ như quy định tại Mục 5.2 của Chương 2. Bạn có thể, với sự đồng ý trước của một cơ sở bán lẻ, đặt Tài Liệu Quảng Cáo do Công Ty phát hành và/hoặc Tài Liệu Quảng Cáo Cá Nhân trong phạm vi của cơ sở đó. Tuy nhiên, tất cả các Tài Liệu Quảng Cáo phải đặt trong một kệ đựng tài liệu do Công Ty sản xuất. Hơn nữa, kệ đựng tạp chí quảng cáo và Tài Liệu Quảng Cáo không thể được sắp xếp theo cách thức nhằm thu hút công chúng quan tâm tới cơ sở bán lẻ đó.

6.2 Gian Hàng Triển Lãm Thương Mại

Bạn không được bán bất kỳ Sản Phẩm nào của Công Ty hoặc quảng bá cơ hội kinh doanh của Công Ty tại các chợ, chợ trời, tiệm tạp hóa, siêu thị, câu lạc bộ thể dục, cuộc thi đấu thể thao và liên đoàn thể thao, phố mua sắm hoặc bất cứ địa điểm tập trung tương tự nơi mà cơ hội kinh doanh và các Sản Phẩm có thể được trưng bày.

6.3 Cơ Sở Dịch Vụ

Nếu bạn sở hữu hoặc bạn đang làm việc cho một cơ sở kinh doanh liên quan tới dịch vụ, bạn có thể cung cấp các Sản Phẩm của Công Ty cho Khách Hàng thông qua cơ sở này miễn là bạn đang thực hiện việc giới thiệu và hỗ trợ Khách Hàng của bạn như được yêu cầu theo Hợp Đồng. Trong mọi trường hợp, không được trưng bày biểu ngữ/ băng rôn về các Sản Phẩm hoặc Tài Liệu Quảng Cáo nào khác theo cách để thu hút công chúng vào cơ sở kinh doanh để mua các Sản Phẩm.

- (a) Một cơ sở kinh doanh liên quan đến dịch vụ là một cơ sở mà doanh thu thu được chủ yếu bằng cách cung cấp dịch vụ cá nhân chứ không phải bằng cách bán các sản phẩm, và được sử dụng bởi các khách hàng, được quản lý bởi thành viên hoặc người được chỉ định.
- (b) Các Nhà Phân Phối chỉ được bán Sản Phẩm thông qua cơ sở kinh doanh liên quan tới dịch vụ mà cơ sở đó cung cấp các dịch vụ liên quan đến các Sản Phẩm. Ví dụ, Sản Phẩm Pharmanex có thể được bán thông qua phòng khám của bác sĩ và các chuyên gia y tế khác, các câu lạc bộ sức khỏe, hoặc các phòng tập thể dục. Các Sản Phẩm Nu Skin có thể được bán thông qua các hiệu cắt tóc, thẩm mỹ viện, cửa hàng làm móng tay hay trung tâm nhuộm da.

6.4 Quyền Quyết Định Cuối Cùng của Công Ty

Công Ty có toàn quyền đưa ra quyết định cuối cùng về việc liệu một cơ sở kinh doanh được xem là có liên quan đến dịch vụ hoặc là một nơi phù hợp để bán các Sản Phẩm hay không.

7 Internet

7.1 Sử Dụng Internet trong Kinh Doanh Phân Phối

Bạn chỉ có thể sử dụng Internet để quảng bá về Công Ty, bao gồm các Sản Phẩm của Công Ty, nếu được ủy quyền cụ thể theo Mục 7.2 hoặc 7.3 của Quy Tắc Hoạt Động này và phù hợp với tất cả các quy định của Quy Tắc Hoạt Động, bao gồm Mục 2, 3, 4 và 5 của Chương 3, cũng như văn bản hướng dẫn sử dụng công cụ internet được Công Ty soạn thảo, nếu có. Tất cả các cách thức sử dụng công cụ internet khác để quảng bá về Công Ty hoặc các Sản Phẩm hoặc Chương Trình Trả Thưởng của Công Ty đều bị nghiêm cấm.

7.2 Những Hoạt Động Trên Internet Được Phép

Tất cả các Nhà Phân Phối có thể sử dụng công cụ Internet như sau:

- (a) Bạn được phép sử dụng các website dành cho Nhà Phân Phối do Công Ty xây dựng.
- (b) Bạn có thể sử dụng chung (i) các website về cơ hội kinh doanh, (ii) các trang trình bày về hình ảnh, hoặc (iii) các phương tiện truyền thông xã hội với đường dẫn liên kết đến các website của Công Ty. Những trang chung này có thể không bao gồm các thương hiệu hay các tài liệu đã được đăng ký bản quyền khác của Công Ty và không bao gồm các thông tin về Công Ty, các Sản Phẩm hay hoạt động kinh doanh của Công Ty, hoặc hình ảnh các Sản Phẩm hay hình ảnh về các phương tiện chức năng/hình ảnh phòng ban của Công Ty. Các trang web này cũng không được bao gồm bất kỳ thông tin sai lệch hoặc có thể gây hiểu lầm nào.
- (c) Bạn có thể sử dụng internet, bao gồm các trang mạng xã hội, blog, các ứng dụng và các phương tiện truyền thông xã hội, và các trang web khác có nội dung tùy thuộc vào sự tham gia của người sử dụng và thông tin do người sử dụng tạo ra, các diễn đàn, các bản tin nhắn, các blog, wiki và mạng xã hội (chẳng hạn như: Facebook, Twitter, Flick...) để (1) truyền đạt thông tin sơ bộ về Công Ty hoặc về mối liên hệ của bạn với Công Ty, (2) hướng người sử dụng đến các Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Công Ty (Company Internet Marketing Site) hoặc các Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond Internet Marketing Site) đã được đăng ký; và (3) đăng tải các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh do Công Ty phát hành và được Công Ty chấp thuận.

để đăng tải lên các blog cá nhân hoặc các trang mạng xã hội; tuy nhiên, với điều kiện là việc truyền đạt và sử dụng đó phải (i) chỉ là phần bổ sung cho mục đích sử dụng chính trên diễn đàn, trang web, blog, bản tin nhắn, wiki hay mạng xã hội đó hoặc hình thức sử dụng công cụ internet khác, và (ii) không phải là một Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến (Internet Marketing Site). Như quy định tại Mục 7.3 của Chương này, chỉ có các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh mới có thể duy trì một Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến. Công Ty có toàn quyền quyết định về việc liệu việc sử dụng công cụ Internet của bạn có tuân thủ quy định tại mục này hoặc việc sử dụng đó có phải là Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến không được phép hay không. Ngoài ra, bạn phải tuân thủ các nguyên tắc quản lý sử dụng công cụ Internet đã được Công Ty công bố. Các nguyên tắc này có thể thay đổi tùy từng thời điểm và bạn sẽ được thông báo về sự thay đổi đó. Bạn có trách nhiệm tuân thủ các quy tắc hiện hành. Trong trường hợp có sự vi phạm, ngoài việc tiến hành kỷ luật bạn theo quy định tại Chương 6 của Quy Tắc Hoạt Động này, Công Ty có thể yêu cầu bạn ngay lập tức gỡ bỏ bất kỳ thông tin hoặc các trang web tiếp thị nào vi phạm các chính sách của Công Ty.

Các Ví Dụ về việc Cho Phép Sử Dụng đối với trường hợp Không Phải Là Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

Nếu bạn duy trì một trang Facebook cá nhân mà tại đó bạn đăng tải các thông tin khác nhau, bạn có thể đăng thông tin rằng bạn là một Nhà Phân Phối Nu Skin, thông tin về các sự kiện Nu Skin mà bạn đã tham gia, và thông tin sơ bộ về Nu Skin, và hướng đọc giả đến một Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Công Ty hoặc một Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh đã được phê duyệt để có thêm thông tin.

Nếu bạn duy trì một blog cá nhân hoặc một trang mạng xã hội, bạn có thể đăng lên blog một mẫu tin riêng rằng bạn là một Nhà Phân Phối Nu Skin và những người khác có thể đăng ký trở thành Nhà Phân Phối, và liên hệ với bạn nếu họ quan tâm và muốn trao đổi về hoạt động kinh doanh với bạn.

Các Ví Dụ về việc Không Cho Phép Sử Dụng đối với trường hợp Không Phải Là Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

Một trang Facebook mà chủ yếu là dành cho Nu Skin, bao gồm các tài liệu tiếp thị được đăng tải như đoạn băng ghi hình ảnh hoạt động, hoặc các bức ảnh trước và sau khi sử dụng sản phẩm, hoặc một trang dành cho những người có mối quan tâm hoặc yêu thích (fan page) hoặc các trang tương tự có sử dụng các thương hiệu của Công Ty, sẽ bị coi là một Trang Mạng Tiếp

Thị Trục Tuyền, và sẽ vi phạm chính sách đối với các Nhà Phân Phối không phải là Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh.

Một blog hoặc trang mạng xã hội mà chủ yếu nói về các Sản Phẩm hoặc cơ hội kinh doanh, có nghĩa đó là mục tiêu của việc đăng tải và trao đổi của bạn, đó là tiêu đề với thương hiệu hoặc khẩu hiệu Nu Skin, hoặc sử dụng nội dung tiếp thị, thì những trang này sẽ là một Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền và sẽ vi phạm chính sách đối với Nhà Phân Phối không phải là Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh.

Các ví dụ trên đây được cung cấp chỉ nhằm mục đích minh họa, và không phải là một danh sách đầy đủ của việc cho phép hay không cho phép sử dụng công cụ internet hoặc các điều kiện hoặc các yếu tố mà Công Ty sẽ xem xét trong khi xác định liệu việc một trường hợp sử dụng internet cụ thể có là một Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền hay không.

7.3 Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

Để bảo vệ tính toàn vẹn của Hệ Thống và đảm bảo rằng nội dung tiếp thị trên internet chỉ được tạo ra và đăng tải bởi các Nhà Phân Phối có nhiều kinh nghiệm và kiến thức về Công Ty và các Sản Phẩm của Công Ty, chỉ có các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (như đã được nêu tại Mục 4.1 của Chương 3 này) mới có thể tạo lập hoặc duy trì một Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền. Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền đó được coi là Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh và sẽ chịu sự điều chỉnh của Mục 4 và 5 của Chương 3. Ngoài các yêu cầu quy định tại Mục 4 của Quy Tắc Hoạt Động này đối với các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh, Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh còn phải tuân thủ các nguyên tắc sau đây:

- (a) Bạn phải đệ trình Đơn Đăng Ký cho địa chỉ của bất kỳ Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nào và nhận được một Thông Báo Đăng Ký cho Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh đó;
- (b) Bạn phải ngay lập tức thông báo cho Công Ty nếu bạn đăng tải bất kỳ thông tin nào lên Trang Mạng Tiếp Thị Trục Tuyền của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh có liên quan đến Công Ty, các Sản Phẩm của Công Ty, hoặc cơ hội kinh doanh/Chương Trình Trả Thưởng mà trước đó bạn chưa đăng ký với Công Ty;
- (c) Các tài liệu có thể được tải về dưới dạng PDF, đoạn phim video, các bức ảnh, các bài thuyết trình Power Point và các dạng tập tin (file) khác được coi là các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh riêng lẻ, và bạn phải đăng ký các tài liệu đó với Công Ty và

nhận được Thông Báo Đăng Ký trước khi đăng tải chúng lên Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn;

- (d) Bất kỳ tuyên bố về thu nhập nào được đăng trên Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh phải bao gồm phiên bản mới nhất của Bản Tóm Lược Trả Thưởng Cho Nhà Phân Phối của Công Ty, và phải tuân thủ tất cả các quy tắc về việc tuyên bố về thu nhập theo Mục 3 Chương 3 của Quy Tắc Hoạt Động;
- (e) Tổng số lượng Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn không được nhiều hơn năm mươi (50) trang, nếu không được sự đồng ý bằng văn bản của Công Ty. Bạn phải cung cấp cho Công Ty bất cứ tên người dùng hoặc mật khẩu khi cần thiết để truy cập vào tất cả các phần của Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh; và
- (f) Nếu Công Ty có thông báo về việc yêu cầu bạn gỡ bỏ hoặc xóa bất cứ thông tin nào từ Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn, hoặc thực hiện bất kỳ việc sửa đổi hoặc bổ sung thông tin nào, chẳng hạn như xóa bỏ nội dung tuyên bố về thu nhập, bạn phải thực hiện yêu cầu thay đổi trong vòng 24 giờ (hoặc một khoảng thời gian ngắn hơn mà Công Ty có thể yêu cầu theo quyền quyết định của Công Ty) hoặc đóng Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh cho đến khi những thay đổi này được thực hiện.

7.4 Các Hạn Chế Bổ Sung Về Việc Sử Dụng Internet

Tất cả các website của các Nhà Phân Phối, cho dù là Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh hoặc các website dành cho Nhà Phân Phối do Công Ty xây dựng, và bất kỳ hình thức sử dụng công cụ internet nào khác được cho phép bởi Quy Tắc Hoạt Động này, bao gồm cả đoạn phim video và âm thanh, phương tiện truyền thông xã hội và các trang web khác có nội dung dựa trên sự tham gia của người sử dụng và có nội dung được người sử dụng tạo ra, phải tuân theo các nguyên tắc sau đây:

- (a) Bạn không thể sử dụng hoặc phát hành các website sao chép ngoại trừ các website được Công Ty tái tạo, chẳng hạn như NSE Dreams;
- (b) Bạn không được phép đưa bất kỳ thông tin thuộc sở hữu hoặc tài sản sở hữu trí tuệ nào của Công Ty hoặc của bất kỳ bên thứ ba nào vào các tên miền duy nhất/Tài Nguyên Trên Internet (URL) hoặc mega-tags của các địa chỉ website của bạn, hoặc trong bất kỳ hình thức sử dụng công cụ Internet nào khác, bao gồm nhưng không giới hạn, các tags, các đường dẫn liên kết, các tên blog, các trang mạng xã hội, các ứng dụng và phương tiện truyền thông xã hội, và các địa chỉ khác

mà có nội dung phụ thuộc vào sự tham gia của người sử dụng và thông tin do người sử dụng tạo lập, diễn đàn, bảng tin nhắn, blog, wiki và mạng xã hội (chẳng hạn như Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr), hoặc như "hình ảnh nền (wallpaper)";

- (c) Bạn không được đăng ký (các) website của bạn với các công cụ tìm kiếm hoặc các chỉ dẫn định hướng web có sử dụng bất kỳ thông tin nào thuộc quyền sở hữu hoặc tài sản sở hữu trí tuệ nào của Công Ty hoặc bất cứ bên thứ ba nào (chẳng hạn như: các thương hiệu, tên thương mại, bí mật kinh doanh, và tài liệu có bản quyền) mà không được sự cho phép bằng văn bản từ chủ sở hữu;
- (d) Bạn không được phép sử dụng đường dẫn liên kết được tài trợ hoặc trả tiền để được quảng cáo tại các công cụ tìm kiếm trên internet hoặc các định hướng chỉ dẫn web;
- (e) Bạn chỉ được quảng bá website của bạn hoặc trang mạng của bạn thông qua các mối liên lạc cá nhân đến cá nhân; và
- (f) Bạn chỉ có thể cung cấp các đường dẫn liên kết đến website hoặc các trang của bạn từ các địa chỉ website khác đã được đăng ký với Công Ty.

7.5 Video và Âm Thanh Sử Dụng Trên Internet

Bạn tuyệt đối không được đăng trên bất kỳ website nào bất cứ nội dung bằng hình ảnh hoặc âm thanh nào được tạo ra bởi, phát hành bởi, thuộc về hoặc liên quan đến (i) Công Ty, các Sản Phẩm của Công Ty, Chương Trình Trả Thưởng hoặc các Nhà Phân Phối, hoặc (ii) bạn hoặc bất kỳ bên thứ ba nào, trừ khi trước đó bạn đã nhận được văn bản ủy quyền từ Công Ty hoặc việc đăng tải như vậy là được cho phép rõ ràng theo Mục 7.5 này của Chương 3 này. Việc nghiêm cấm này bao gồm, nhưng không giới hạn ở các đoạn phim hoặc thu âm ghi lại các sự kiện được tài trợ, cuộc họp, buổi đào tạo, hoặc các bài thuyết trình của nhân viên Công Ty hoặc Công Ty hoặc các Nhà Phân Phối. Ngoại lệ đối với nguyên tắc này là các Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh có thể đăng tải các bài thuyết trình dưới dạng bằng hình và âm thanh đã được Công Ty sản xuất, ủy quyền cụ thể cho việc đăng tải lên internet của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh, lên Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của họ, cũng như các bài thuyết trình dưới dạng bằng hình và âm thanh đã được đăng ký với Công Ty và đã được Công Ty cấp Thông Báo Đăng Ký cho việc đăng ký đó.

7.6 Bán Hàng Trực Tuyến

Các Sản Phẩm chỉ có thể được bán trên internet thông qua các website của Công Ty mà không được bán thông qua các website của Nhà Phân Phối dưới bất kỳ loại hoặc hình thức sử dụng công cụ internet nào, bao gồm bằng hình và âm thanh sử dụng trên internet, các trang mạng xã hội, các ứng dụng và phương tiện truyền thông xã hội, và các website khác có nội dung dựa trên sự tham gia của người sử dụng và nội dung do người sử dụng

tạo ra, các diễn đàn, các bảng tin nhắn, các blog, wiki và mạng xã hội (chẳng hạn như Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr). Các Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh có thể liên kết đến các website của Công Ty. Việc cấm bán hàng qua internet này bao gồm nhưng không giới hạn ở các website bán đấu giá qua internet và các website được phân vào nhóm quảng cáo như ebay.com hay craigslist.org.

7.7 Thư Rác (Spam)

Bạn phải tuân thủ tất cả các quy định pháp luật liên quan đến việc gửi thư điện tử và bạn phải có trách nhiệm tìm hiểu, nhận biết và duy trì thông tin cập nhật về các quy định này. Bạn không được phép gửi các thư điện tử không theo yêu cầu mà liên quan tới website của bạn hoặc Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn đến các cá nhân không yêu cầu cụ thể về thông tin liên quan đến cơ hội kinh doanh hoặc các Sản Phẩm của Công Ty. Trong trường hợp một cá nhân trước đây đã đồng ý nhận thư điện tử chứa đựng các thông tin liên quan đến cơ hội kinh doanh và/hoặc các Sản Phẩm nhưng sau đó yêu cầu bạn ngừng gửi thư điện tử cá nhân, thì ngay lập tức, bạn phải thực hiện đúng yêu cầu này.

8 Các Dịch Vụ Chỉ Dẫn Phát Triển Kinh Doanh; Miễn Phí Thuyết Trình

8.1 Các Dịch Vụ Chỉ Dẫn Phát Triển Kinh Doanh

Trước khi bạn mua, bán hoặc sử dụng bất kỳ chỉ dẫn nào để thúc đẩy hoạt động kinh doanh, bạn phải xác minh rằng chỉ dẫn đã được thu nhận đúng đắn và sử dụng hợp pháp tại nơi mà bạn đang liên hệ với chỉ dẫn được xác định đó. Điều này bao gồm, nhưng không giới hạn, việc đảm bảo việc thực hiện hướng dẫn phù hợp với danh mục "Vui Lòng Không Gọi Điện Thoại" tại quốc gia, thị trường, bang, hoặc vùng nơi có các địa chỉ của chỉ dẫn. Bất kỳ sự vi phạm pháp luật nào liên quan đến những chỉ dẫn này là trách nhiệm duy nhất của những người cung cấp và liên hệ theo các chỉ dẫn đó. Những người thực hiện hành vi vi phạm phải bồi thường cho Công Ty bất kỳ khoản phí tổn hoặc thiệt hại nào phát sinh từ việc không tuân thủ quy định pháp luật hoặc sự phản đối chính thức của cá nhân đối với việc sử dụng chỉ dẫn đó.

8.2 Miễn Phí Thuyết Trình; Cuộc Họp

Bạn không được tính một khoản phí khi thuyết trình tại bất kỳ cuộc họp Nhà Phân Phối nào. Tuy nhiên, bạn có thể được Công Ty hoàn trả các chi phí hợp lý (chẳng hạn như: chi phí đi lại, khách sạn, ăn uống) mà bạn phải chi trả khi tham dự và thuyết trình tại một cuộc họp do Công Ty tổ chức. Trong trường hợp bạn đang thực hiện vai trò nhất định tại cuộc họp hoặc nhiệm vụ khác, bạn không được tính một khoản phí đối với các Nhà Phân Phối tham gia cuộc họp hoặc chức năng khác.

9 Không Thực Hiện Ghi Âm Thu Hình các Sự Kiện hoặc Nhân Viên Của Công Ty

Bạn có thể ghi lại bất kỳ sự kiện nào do Công Ty tài trợ hoặc bất kỳ bài nói chuyện hay buổi thuyết trình nào khác được thực hiện bởi một nhân viên hoặc người đại diện khác của Công Ty tại bất kỳ cuộc họp, sự kiện hoặc các hình thức khác **nếu** chỉ sử dụng cho riêng cá nhân bạn, và không được đăng tải, phân phối, sao chép hoặc phát sóng trên bất kỳ định dạng hoặc bất kỳ phương tiện truyền thông nào, và không được giới thiệu đến bất kỳ Nhà Phân Phối, Nhà Phân Phối tiềm năng hoặc Khách Hàng nào bất kể có sự sắp đặt sẵn hay không. Ngoại trừ việc ghi âm thu hình nhằm mục đích sử dụng cá nhân như mô tả tại Mục 9 này, bạn không thể ghi âm thu hình bất kỳ sự kiện nào được tài trợ bởi Công Ty, bất kỳ bài phát biểu hoặc thuyết trình nào khác do một nhân viên hoặc người đại diện khác của Công Ty thực hiện tại bất kỳ cuộc họp, sự kiện hoặc hình thức nào mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Công Ty.



Chương 4. Vai Trò Bảo Trợ

1 Trờ Thành Người Bảo Trợ

1.1 Các Yêu Cầu

Bạn chỉ có thể hoạt động với vai trò một Người Bảo Trợ nếu bạn đáp ứng được tất cả các yêu cầu và chấp nhận tất cả các trách nhiệm được mô tả trong Hợp Đồng.

1.2 Đặt Vị Trí Của Các Nhà Phân Phối Mới

Bạn có thể giới thiệu cho các Cá Nhân trở thành các Nhà Phân Phối của Công Ty bằng cách giúp họ nộp đến Công Ty một bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) cùng các tài liệu cần thiết. Sau khi Công Ty chấp thuận Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), những người đăng ký sẽ được đặt vào vị trí trực tiếp dưới Người Bảo Trợ đã được ghi trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối). Mặc dù Nhà Phân Phối mới được bảo trợ có thể được xem như là một phần trong Hệ thống Tuyển Dưới của bạn, điều này không tạo ra cho bạn bất kỳ lợi ích sở hữu nào đối với Vai Trò Nhà Phân Phối đó hoặc đối với bất kỳ thông tin nào liên quan đến Vai Trò Nhà Phân Phối đó. Tất cả các Nhà Phân Phối là một phần của Mạng Lưới, và Mạng Lưới này cùng với các thông tin về Mạng Lưới là tài sản thuộc toàn quyền sở hữu của Công Ty mà không thuộc quyền sở hữu của Người Bảo Trợ.

1.3 Bộ Tài Liệu Kinh Doanh

Khi bạn giới thiệu cho một Cá Nhân về cơ hội kinh doanh, bạn phải thông báo một cách rõ ràng rằng khi là một Nhà Phân Phối, Cá Nhân đó sẽ được yêu cầu tham gia vào (các) khóa đào tạo cơ bản của Công Ty và nhằm phục vụ cho (các) khóa đào tạo cơ bản, Cá Nhân đó được yêu cầu mua Bộ Tài Liệu Kinh Doanh có tính chất phi lợi nhuận. Bộ Tài Liệu Kinh Doanh không tạo ra một khoản Tiền Thưởng.

1.4 Sự Phân Phát Các Chỉ Dẫn của Công Ty

Khi Công Ty nhận được các câu hỏi từ các cá nhân tìm hiểu về các Sản Phẩm hoặc cơ hội kinh doanh của Công Ty, Công Ty sẽ toàn quyền quyết định việc giới thiệu các cá nhân này cho các Nhà Phân Phối.

2 Các Trách Nhiệm của một Người Bảo Trợ

2.1 Đào Tạo Hệ Thống Tuyển Dưới

Bạn phải giám sát, đào tạo, hỗ trợ và thường xuyên liên lạc với (i) bất kỳ Nhà Phân Phối nào mà bạn bảo trợ, và (ii) Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn theo cách thức phù hợp với các điều khoản của Hợp Đồng. Trách nhiệm của bạn bao gồm, nhưng không giới hạn:

- (a) Cung cấp việc đào tạo thường xuyên về bán lẻ và tổ chức và điều hành hệ thống, hướng dẫn và khuyến khích Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn;
- (b) Thực hiện nỗ lực cao nhất của bạn để đảm bảo rằng tất cả các Nhà Phân Phối trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn hiểu và tuân thủ đúng các điều khoản và điều kiện của Hợp Đồng, các luật, pháp lệnh và các quy định áp dụng của quốc gia và địa phương;
- (c) Can thiệp vào các tranh chấp phát sinh giữa Khách Hàng với bất cứ người nào trong Hệ Thống Tuyển Dưới nào của bạn và nỗ lực giải quyết các tranh chấp một cách kịp thời và thiện chí;
- (d) Duy trì liên lạc với Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn và luôn sẵn sàng trả lời các câu hỏi;
- (e) Tổ chức đào tạo để đảm bảo rằng các buổi hội thảo về cơ hội kinh doanh và việc bán Sản Phẩm do Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn thực hiện phải phù hợp với Hợp Đồng, các tài liệu hiện hành của Công Ty, và tuân thủ mọi luật, pháp lệnh và quy định áp dụng;
- (f) Giám sát hoạt động của những người do cá nhân bạn bảo trợ và những người trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn và thực hiện công việc một cách thiện ý với Công Ty để ngăn chặn việc vi phạm Quy Tắc Hoạt Động này và vi phạm việc thực thi Chương Trình Trả Thưởng;
- (g) Kiểm soát và hỗ trợ Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn để họ nỗ lực bán các Sản Phẩm của Công Ty cho Khách Hàng lẻ; và
- (h) Hợp tác với Công Ty trong việc điều tra Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn, và theo yêu cầu của Công Ty, cung cấp tất cả các thông tin liên quan cho bất kỳ cuộc điều tra nào.

2.2 Chuyển Tuyển Bảo Trợ (Line Switching)

Bạn không được khuyến khích, lôi kéo, hoặc bằng cách khác hỗ trợ một Nhà Phân Phối chuyển sang một Người Bảo Trợ khác. Hành vi như vậy cấu thành một sự can thiệp không chính đáng và bất hợp lý đến mối quan hệ hợp đồng giữa Công Ty và các Nhà Phân Phối của Công Ty. Việc nghiêm cấm này bao gồm, nhưng không giới hạn, việc đề nghị cung cấp sự tưởng thưởng mang tính tài chính hoặc những khoản trả thêm hữu hình khác cho một Nhà Phân Phối khác để chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối đang tồn tại và sau đó ký lại dưới một Người Bảo Trợ khác. Bạn đồng ý rằng sự vi phạm nguyên tắc này gây ra những thiệt hại không thể khắc phục được đối với Công Ty và đồng ý rằng biện pháp thay thế bắt buộc là một biện pháp khắc phục phù hợp nhằm ngăn chặn thiệt hại này. Công Ty cũng có thể ấn định các biện pháp xử lý đối với bất kỳ Vai Trò Nhà Phân

Phối nào có hành vi dụ dỗ hoặc lôi kéo một Nhà Phân Phối đang hoạt động thay đổi tuyến bảo trợ.

2.3 Không Yêu Cầu Mua Sản Phẩm hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh

Bạn không được yêu cầu bất kỳ Nhà Phân Phối hoặc Nhà Phân Phối tiềm năng nào mua bất kỳ Sản Phẩm hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh nào, hoặc ngụ ý rằng việc mua như vậy là yêu cầu bắt buộc.

2.4 Thông Tin Chính Xác Về Các Biểu Mẫu của Công Ty

Bạn không được khuyến khích hoặc hỗ trợ bất kỳ Nhà Phân Phối hoặc Nhà Phân Phối tiềm năng nào cung cấp thông tin sai lệch hoặc không chính xác trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của họ hoặc trong bất kỳ biểu mẫu nào của Công Ty.

2.5 Sự Liên Lạc Giữa Hệ Thống Tuyển Dưới Của Bạn với Công Ty

Bạn không được vì bất cứ lý do gì mà cố gắng ngăn chặn hoặc ngăn chặn bất kỳ Nhà Phân Phối nào liên hệ trực tiếp với Công Ty, hoặc ngăn chặn Công Ty liên hệ trực tiếp với bất cứ Nhà Phân Phối nào. Bạn có trách nhiệm tạo điều kiện cho việc trao đổi giữa bất kỳ Nhà Phân Phối nào trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn với Công Ty theo yêu cầu của Nhà Phân Phối trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn hoặc theo yêu cầu của Công Ty.

3 Hoạt Động Kinh Doanh Quốc Tế

3.1 Hoạt Động Kinh Doanh Quốc Tế

Theo Hợp Đồng, bạn có thể tiến hành hoạt động kinh doanh với vai trò là một Nhà Phân Phối tại Quốc Gia Được Phép bất kỳ. Nếu quốc gia hoặc thị trường đó là một Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường, bạn chỉ được phép trao danh thiếp và triển khai, tổ chức hoặc tham gia các cuộc hội họp mà số lượng người tham gia của bất kỳ cuộc hội họp nào là không quá năm (5) người, trong đó bao gồm cả bạn. Bạn không thể sử dụng các tờ rơi, gọi điện thoại không hẹn trước, gửi thư điện tử với số lượng lớn, quảng cáo hoặc quảng cáo đại chúng theo bất kỳ hình thức nào để thúc đẩy việc tham gia vào các cuộc hội họp này. Tại các Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường, bạn không được:

- (a) Nhập khẩu hoặc thúc đẩy việc nhập khẩu, bán hàng, tặng quà, hoặc phân phối dưới bất kỳ hình thức nào các Sản Phẩm hoặc mẫu Sản Phẩm của Công Ty;
- (b) Đặt bất cứ loại quảng cáo hoặc phân phối bất cứ loại tài liệu quảng bá nào liên quan đến Công Ty, các Sản Phẩm hoặc cơ hội kinh doanh của Công Ty, ngoại trừ các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh Được Công Ty Chấp Thuận mà Công Ty có ủy quyền cụ thể để phân phối tại Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường được chỉ định;

- (c) Thương lượng đàm phán hoặc nỗ lực để đạt được bất kỳ thỏa thuận nào nhằm mục đích đưa một công dân hoặc một người cư trú của một Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường đến với cơ hội kinh doanh, đến với một Người Bảo Trợ cụ thể hoặc với tuyến bảo trợ cụ thể. Hơn nữa, các Nhà Phân Phối không thể đăng ký cho công dân hoặc người cư trú của các Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường tại Quốc Gia Được Phép hoặc bằng cách sử dụng hình thức Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) tại Quốc Gia Được Phép, trừ khi công dân hoặc người cư trú của Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường cư trú lâu dài và có giấy phép hợp pháp để làm việc ở Quốc Gia Được Phép tại thời điểm đăng ký. Người Bảo Trợ có trách nhiệm đảm bảo sự tuân thủ đối với các yêu cầu về vấn đề cư trú và giấy phép lao động. Vai trò thành viên hoặc người tham gia, hoặc quyền sở hữu của một công ty, công ty hợp danh hoặc các hình thức pháp nhân kinh doanh khác tại Quốc Gia Được Phép không đủ để tự đáp ứng các yêu cầu về vấn đề cư trú hoặc giấy phép lao động. Nếu một người tham gia vào một Vai Trò Nhà Phân Phối không cung cấp được bằng chứng chứng minh việc cư trú và giấy phép làm việc khi Công Ty yêu cầu, Công Ty có thể tuyên bố một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) không có giá trị ngay từ khi vừa được lập;
- (d) Nhận tiền hoặc tiền công/tiền thưởng khác, hoặc có liên quan đến bất kỳ giao dịch tài chính nào với bất kỳ Nhà Phân Phối tiềm năng nào với tư cách cá nhân cũng như thông qua một đại lý, cho các mục tiêu liên quan đến các Sản Phẩm hoặc cơ hội kinh doanh của Công Ty, bao gồm: thuê, cho thuê hoặc mua các phương tiện nhằm mục đích thúc đẩy, quảng bá hoặc tiến hành các hoạt động kinh doanh liên quan của Công Ty; và
- (e) Khuyến khích, tạo điều kiện thuận lợi hoặc tiến hành bất kỳ dạng hành vi nào vượt quá giới hạn quy định tại Quy Tắc Hoạt Động này hoặc vượt quá giới hạn do Công Ty quy định, mà theo quyết định duy nhất của Công Ty, bị xem là mâu thuẫn với các lợi ích kinh doanh hoặc đạo đức của Công Ty trong việc mở rộng quốc tế.

3.2 Các Cuộc Hội Hợp Tại Một Quốc Gia Được Phép với những Người Tham Dự đến từ một Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường

Nếu bạn có một cuộc hội họp tại một Quốc Gia Được Phép với những người tham dự đến từ một Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường, thì những người đến từ Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường này sẽ bị hạn chế bởi vấn đề cư trú hoặc quyền công dân tại Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường. Điều này có nghĩa là, cùng với những vấn đề khác, họ không được đệ trình một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) để trở thành Nhà Phân Phối hoặc mua Sản Phẩm để nhập khẩu (kể cả để sử dụng cá nhân).

3.3 Thỏa Thuận Bảo Trợ Quốc Tế (The International Sponsor Agreement)

Nếu bạn muốn tiến hành hoạt động kinh doanh tại một Quốc Gia Được Phép mà đó không phải là Quốc Gia Cư Trú của bạn, bạn phải tuân thủ tất cả các quy định pháp luật áp dụng của Quốc Gia Được Phép cụ thể đó, bao gồm nhưng không giới hạn, tất cả các vấn đề nhập cư, thị thực, và các yêu cầu về đăng ký. Ngoài ra, trước khi tiến hành bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào tại một Quốc Gia Được Phép mà đó không phải là Quốc Gia Cư Trú của bạn, bạn phải ký một Thỏa Thuận Bảo Trợ Quốc Tế nếu như tại thời điểm đệ trình Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) bạn chưa ký thỏa thuận này. Công Ty toàn quyền quyết định bảo lưu quyền từ chối hoặc thu hồi thỏa thuận cho phép cho bạn làm một Người Bảo Trợ Quốc Tế (Internation Sponsor) tại Quốc Gia Được Phép bất kỳ. Khi bạn ký một Thỏa Thuận Bảo Trợ Quốc Tế, Công Ty cấp cho bạn quyền được bảo trợ các Nhà Phân Phối mới tại Quốc Gia Được Phép không phải là Quốc Gia Cư Trú của bạn. Thỏa Thuận Bảo Trợ Quốc Tế không cấp cho bạn quyền tiếp thị Sản Phẩm tại bất kỳ Quốc Gia Được Phép nào không phải là Quốc Gia Cư Trú của bạn.

3.4 Trung Quốc

Mô hình kinh doanh của Công Ty tại Trung Quốc là khác biệt so với mô hình kinh doanh được sử dụng tại các Quốc Gia hoặc thị trường khác. Trung Quốc không phải là Quốc Gia Được Phép và trước khi tiến hành hoạt động kinh doanh tại nước này, bạn phải biết và tuân thủ tất cả các quy định và điều kiện hiện hành mà Công Ty đã đặt ra để hoạt động kinh doanh tại Trung Quốc.

3.5 Tuyệt Đối Cấm Hoạt Động Tiếp Thị - Thăm Dò tại các Quốc Gia Nhất Định

Công Ty bảo lưu quyền chỉ định những quốc gia hoặc thị trường nhất định, nơi mà toàn bộ các hoạt động tiếp thị - thăm dò bị nghiêm cấm tuyệt đối. Trước mỗi trường hợp triển khai việc tiếp thị - thăm dò và tiến hành hoạt động tại một Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường, bạn có trách nhiệm xác minh, thông qua các mối liên hệ hiện tại với Công Ty, về việc quốc gia hoặc thị trường mà bạn dự kiến triển khai các hoạt động đó không phải là quốc gia bị cấm.

3.6 Các Biện Pháp Khắc Phục

Ngoài các biện pháp khắc phục khác được cho phép theo Hợp Đồng, nếu bạn không tuân thủ bất cứ quy định nào của Mục 3 Chương 4 này, bạn có thể bị cấm tham gia vào một số thị trường quốc tế bị ảnh hưởng trong một khoảng thời gian mà Công Ty cho là hợp lý và có thể bị áp dụng các biện pháp khắc phục quy định tại Chương 6. Việc cấm này có thể bao gồm, nhưng không giới hạn, các nội dung sau: hạn chế quyền bảo trợ các Nhà Phân Phối mới của bạn tại thị trường quốc tế bị ảnh hưởng; nghiêm cấm việc thanh toán Các Khoản Tiền Thưởng cho bạn và tuyển trên của bạn đối với doanh số mà bạn đạt được từ Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn tại thị trường quốc tế tương ứng. Ở tất cả các thị trường, trong thời hạn đến một năm, bạn có thể không được hưởng các quyền ưu đãi có tính

truyền thống của Công Ty dành cho các Nhà Phân Phối như việc được công nhận tại các sự kiện hoặc trong các tài liệu của Công Ty.

3.7 Đơn Xin Tham Gia

Nếu bạn không thể tham gia vào một thị trường vì đã không tuân thủ Mục 3 của Chương 4 này, bạn phải làm đơn xin tham gia và gửi đến Công Ty để được Công Ty chấp thuận bằng văn bản, cho phép bạn được tham gia vào thị trường sau khi đã hết thời hạn cấm tham gia.

3.8 Không Hủy Bỏ

Các quy định tại Mục 3 của Chương 4 này không hủy bỏ các quyền của Công Ty như được nêu tại Quy Tắc Hoạt Động hoặc trong Hợp Đồng.

Chương 5. Các Điều Khoản Hạn Chế

1 Quyền Sở Hữu Mạng Lưới (Ownership of Network)

Bạn hiểu và đồng ý rằng: (i) Mạng Lưới phải được bảo vệ như là một tài sản có giá trị, thuộc quyền sở hữu, thuộc bí mật thương mại của Công Ty; (ii) Mạng Lưới được phát triển nhằm mang lại những lợi ích và giá trị độc quyền của Công Ty và các Nhà Phân Phối khi họ thúc đẩy các hoạt động kinh doanh được phép và các Sản Phẩm của Công Ty thông qua Mạng Lưới; (iii) việc bảo vệ Mạng Lưới là yếu tố nền tảng đối với thành công của cả Công Ty và các Nhà Phân Phối của Công Ty; và (iv) việc vi phạm các nghĩa vụ của bạn theo quy định tại Chương 5 này gây ra các thiệt hại không thể bù đắp cho Mạng Lưới, cho Công Ty và cho các Nhà Phân Phối. Do đó, bạn đồng ý rằng việc vi phạm các nghĩa vụ của bạn theo quy định tại Chương 5 của Quy Tắc Hoạt Động sẽ cấu thành hành vi can thiệp không chính đáng và bất hợp lý đến quan hệ hợp đồng giữa Công Ty, các Nhà Phân Phối và các Khách Hàng của Công Ty, và gây tổn hại đến lợi thế cạnh tranh và sự toàn vẹn của Công Ty và Mạng Lưới.

2 Các Điều Khoản Hạn Chế

2.1 Không Lôi Kéo

- (a) Việc Bán Sản Phẩm và Dịch Vụ của Bên Thứ Ba. Bạn không được, dưới mọi hình thức, trực tiếp hoặc gián tiếp, quảng bá, tiếp thị hoặc bán các sản phẩm hoặc dịch vụ của Pháp Nhân Kinh Doanh hoặc Cá Nhân khác cho Mạng Lưới trừ khi bạn đã có mối quan hệ kinh doanh tồn tại trước đó với Nhà Phân Phối này trước khi bạn trở thành một Nhà Phân Phối. Ví dụ, nếu bạn sở hữu một tiệm làm tóc, và khi là một Nhà Phân Phối bạn bảo trợ cho một khách hàng của bạn, người mà sau này trở thành Nhà Phân Phối, thì bạn có thể tiếp tục bán cho khách hàng của bạn các dịch vụ và sản phẩm làm tóc từ tiệm làm tóc của bạn. Tuy nhiên, bạn không được chào bán các sản phẩm, dịch vụ hoặc cơ hội kinh doanh của bên thứ ba kết hợp với việc bán các Sản Phẩm, hoặc đóng gói sản phẩm, dịch vụ hoặc cơ hội kinh doanh của bên thứ ba cùng với các Sản Phẩm, hoặc mời chào, tiếp thị hoặc quảng bá các sản phẩm, dịch vụ, hoặc cơ hội kinh doanh của bên thứ ba tại các cuộc hội họp của Công Ty hoặc của Nhà Phân Phối, các cuộc điện đàm hoặc bất kỳ các nghiệp vụ nào có liên quan đến Công Ty mà chưa được sự đồng ý trước bằng văn bản của Công Ty.
- (b) Tuyển Dụng cho Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Bán Hàng Đa Cấp) khác. Bạn không được, dưới mọi hình thức, trực tiếp hay gián tiếp, tuyển dụng, lôi kéo, hoặc tài trợ bất kỳ Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng nào, để (i) thiết lập một mối quan hệ với, (ii) tiếp thị, quảng bá, bán hoặc mua các sản phẩm hoặc dịch vụ của, (iii) tham gia với tư cách nhân viên bán hàng của, (iv) hoặc các liên hệ khác với một

Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Bán Hàng Đa Cấp) nào khác, hoặc khuyến khích bất kỳ Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng nào làm những việc này hoặc để chấm dứt quan hệ của họ với Công Ty.

- (c) Duy Trì Nghĩa Vụ. Nghĩa vụ của bạn quy định tại Tiểu Mục này sẽ phải được duy trì trong vòng 2 năm kể từ ngày bạn từ bỏ, chấm dứt, chuyển giao hoặc có các thay đổi khác về trạng thái sở hữu Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn.
- (d) Biện Pháp Thay Thế Bắt Buộc. Ngoài các khoản đền bù thiệt hại cho Công Ty, biện pháp thay thế bắt buộc tạm thời hoặc dài hạn là một biện pháp khắc phục phù hợp để tránh các thiệt hại tăng thêm đối với Mạng Lưới và Công Ty.

2.2 Chỉ Phân Phối Độc Quyền

- (a) Bạn hiểu và đồng ý rằng một Nhà Phân Phối hoặc Vai Trò Nhà Phân Phối, và bất kỳ Chủ Thể nào có các Lợi Ích Được Nhận trong Vai Trò Nhà Phân Phối đó (bao gồm cả vợ/chồng và Người Cùng Chung Sống), đã đạt đến cấp bậc Hồng Ngọc (Ruby) hoặc cao hơn, thì được trả thưởng, được công nhận rộng khắp hoặc được quảng bá bằng các hình thức khác bởi Công Ty như là một Nhà Phân Phối thủ lĩnh chủ chốt. Là một Nhà Phân Phối có cấp bậc Hồng Ngọc hoặc cao hơn, bạn được kỳ vọng, một cách hợp lý, là chỉ bán duy nhất các Sản Phẩm của Công Ty, đào tạo những Nhà Phân Phối thuộc Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn, tiếp thị và quảng bá hoạt động kinh doanh của Công Ty. Vì vậy, như một điều kiện để tiếp tục nhận trả thưởng nhánh tách dành cho Quản Trị Viên từ cấp 3 đến cấp 6 trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn và được công nhận đạt cấp bậc Hồng Ngọc hoặc cấp bậc cao hơn tại các sự kiện của Công Ty, bạn không được tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh nào cho bất cứ Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Bán Hàng Đa Cấp) nào khác.
- (b) Trong phạm vi quy định và pháp luật Việt Nam cho phép, nếu bạn tham gia vào Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh cho bất kỳ Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Bán Hàng Đa Cấp) nào khác trong khi bạn đang là một Nhà Phân Phối đạt cấp bậc Hồng Ngọc hoặc cao hơn, thì Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn sẽ không được phép nhận bất kỳ Các Khoản Tiền Thưởng Quản Trị Viên Tách Nhánh (Executive Breakaway Bonus) đối với các Quản Trị Viên từ cấp 3 đến cấp 6 trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn trong suốt khoảng thời gian mà bạn, vợ/chồng bạn, Người Cùng Chung Sống Cùng Bạn hoặc bất kỳ Chủ Thể nào có Lợi Ích Được Nhận trong Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn, (i) tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh nào, hoặc (ii) duy trì một Lợi Ích Được Nhận dưới bất kỳ hình thức nào với Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp khác; bất kể số lượng các Quản Trị Viên Tách Nhánh trong cấp bậc đầu tiên của bạn hoặc các tiêu chuẩn khác đáp ứng việc trả thưởng trên cấp 3 đến cấp 6.

- (c) Trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày đầu tiên tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh nào cho bất kỳ Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp nào, bạn đồng ý thông báo cho Công Ty rằng bạn, vợ/chồng bạn, Người Cùng Chung Sống với bạn, hoặc bất cứ Chủ Thể nào có Lợi Ích Được Nhận trong Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn, tham gia vào Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh này. Trong phạm vi quy định và pháp luật Việt Nam cho phép, bạn đồng ý thêm rằng sau khi tham gia vào Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh đó, bạn sẽ không được quyền nhận Các Khoản Tiền Thưởng Quản Trị Viên Tách Nhánh (Executive Breakaway Bonuses) đối với các Quản Trị Viên từ cấp 3 đến cấp 6 như quy định tại đoạn trên. Bạn đồng ý thêm rằng bạn (i) sẽ chịu trách nhiệm hoàn lại Công Ty bất cứ Các Khoản Tiền Thưởng Quản Trị Viên Tách Nhánh nào đã chi trả cho bạn trong suốt khoảng thời gian bạn tham gia vào Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh này, bất kể bạn có thông báo cho Công Ty như quy định tại đoạn (c) này hay không, và (ii) Công Ty sẽ có quyền thu hồi lại bất kỳ các khoản tương đương bằng cách khấu trừ các khoản này vào Các Khoản Tiền Thưởng có được trước đây, hiện nay hoặc trong tương lai mà có thể được trả cho bạn theo Chương Trình Trả Thưởng. Hành vi không thông báo cho Công Ty về việc tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh cho bất kỳ Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp nào khác sẽ được xem là vi phạm Quy Tắc Hoạt Động này và có thể dẫn tới các hành động khác tiếp theo của Công Ty, bao gồm cả việc chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn.

2.3 Thông Tin Bảo Mật (Confidential Information)

Là một Nhà Phân Phối, bạn có thể truy cập vào các Thông Tin Bảo Mật mà bạn hiểu rằng đây là các thông tin thuộc quyền sở hữu, có tính nhạy cảm cao và có giá trị đối với hoạt động kinh doanh của Công Ty, những thông tin này chỉ dành riêng và duy nhất cho mục đích thúc đẩy việc bán các Sản Phẩm của Công Ty và tìm kiếm, đào tạo và bảo trợ các bên thứ ba mong muốn trở thành những Nhà Phân Phối, và để xây dựng, thúc đẩy và quảng bá thêm cho hoạt động kinh doanh của bạn. Bạn và Công Ty đồng ý và hiểu rằng, nếu không có sự đồng ý của bạn về cam kết bảo mật và không tiết lộ thông tin, Công Ty sẽ không cung cấp Thông Tin Bảo Mật cho bạn. Trong suốt thời hạn của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), và cho khoảng thời gian 4 năm sau khi Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) chấm dứt hoặc hết hiệu lực, bạn sẽ không được phép, vì bất cứ lý do gì, nhân danh chính bạn, hoặc thay mặt cho bất cứ Chủ Thể nào khác để:

- Tiết lộ bất kỳ Thông Tin Bảo Mật nào liên quan đến hoặc bao gồm trong Mạng Lưới cho bất kỳ bên thứ ba nào một cách trực tiếp hoặc gián tiếp;
- Tiết lộ, một cách trực tiếp hoặc gián tiếp, mật khẩu hoặc mã truy cập khác vào trong Mạng Lưới;

- Sử dụng Thông Tin Bảo Mật để cạnh tranh với Công Ty, hoặc để thực hiện bất kỳ mục đích nào ngoại trừ việc quảng bá cho Công Ty;
- Lôi kéo bất kỳ Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng nào của Công Ty hoặc của Mạng Lưới, hoặc theo bất kỳ hình thức nào nhằm cố gắng tác động hoặc xúi giục bất kỳ Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng nào của Công Ty thay đổi mối quan hệ kinh doanh của họ với Công Ty;
- Sử dụng hoặc tiết lộ cho bất kỳ Chủ Thể nào về bất cứ Thông Tin Bảo Mật nào liên quan đến hoặc bao gồm trong Mạng Lưới mà bạn đã nhận được trong thời gian Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) đang có hiệu lực; hoặc
- Tuyển dụng hoặc cố gắng tuyển dụng một Nhà Phân Phối hiện hữu cho một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp khác.

Trong trường hợp không được gia hạn, ký lại hoặc bị chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn, bạn sẽ phải ngay lập tức hủy hoặc chuyển trả cho Công Ty toàn bộ các Thông Tin Bảo Mật. Các nghĩa vụ quy định tại Mục 2.3 này vẫn tồn tại sau khi Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) chấm dứt hoặc hết hiệu lực.

2.4 Bảo Mật Thông Tin Vai Trò Nhà Phân Phối

Là một Nhà Phân Phối, bạn có thể, theo quyết định của Công Ty, được phép truy cập các thông tin về các Vai Trò Nhà Phân Phối khác và các Hệ Thống Tuyển Dưới của họ nhằm mục đích duy nhất là cho phép bạn hỗ trợ hoạt động kinh doanh của các Vai Trò Nhà Phân Phối này và các Hệ Thống Tuyển Dưới của họ. Thông tin này có tính bảo mật cao và bạn không được tiết lộ thông tin về một Vai Trò Nhà Phân Phối và các Hệ Thống Tuyển Dưới của Vai Trò Nhà Phân Phối đó cho các Nhà Phân Phối khác hoặc cho bất kỳ đối tác nào khác. Bằng việc tiếp cận các thông tin này, bạn hoàn toàn đồng ý với các quy định hạn chế này và hiểu rằng, nếu không có sự đồng ý của bạn về cam kết bảo mật và không tiết lộ thông tin, Công Ty sẽ không cung cấp cho bạn các thông tin về các Vai Trò Nhà Phân Phối khác và các Hệ Thống Tuyển Dưới của họ.

2.5 Không Làm Mất Uy Tín (Non-Disparagement)

Để đáp lại việc Công Ty công nhận, chi trả Các Khoản Tiền Thưởng và các khoản tiền thưởng khác mà bạn đã được nhận với vai trò là một Nhà Phân Phối, bạn sẽ không làm mất uy tín của Công Ty, hoặc bất kỳ công ty hoặc người nào khác, bao gồm nhưng không giới hạn những Nhà Phân Phối khác, các Sản Phẩm của Công Ty, Chương Trình Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động hoặc các nhân viên của Công Ty. Việc làm mất uy tín có thể dẫn tới việc chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn.

2.6 Các Biện Pháp Khắc Phục

Bạn hiểu và thừa nhận rằng Công Ty có thể chịu những thiệt hại không thể khắc phục phát sinh từ việc tiết lộ thông tin chưa được phép hoặc sử dụng trái phép Thông Tin Bảo Mật, bao gồm Mạng Lưới, hoặc việc tuyển dụng các Nhà Phân Phối hiện tại cho Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp khác vi phạm Mục 2.1 của Chương 5 này, và các biện pháp khắc phục bằng vật chất là không đủ để bù đắp cho các thiệt hại này của Công Ty. Vì vậy, nếu bạn vi phạm bất cứ quy định nào của Chương 5 này, Công Ty có quyền áp dụng lệnh cấm hoặc biện pháp ngăn chặn tạm thời mà không cần thông báo trước cho bạn, nhằm ngăn chặn việc tiết lộ chưa được phép hoặc sử dụng trái phép Thông Tin Bảo Mật, với các biện pháp thay thế có thể được bổ sung kèm theo bất kỳ biện pháp khắc phục hợp pháp được áp dụng, bao gồm yêu cầu bồi thường thiệt hại. Trong các hành vi này, nếu Công Ty thắng, bạn đồng ý sẽ bồi thường cho Công Ty toàn bộ chi phí và các khoản phí luật sư hợp lý phát sinh liên quan tới việc thực hiện các biện pháp pháp lý cần thiết. Về phía Công Ty, bạn từ bỏ toàn bộ các yêu cầu ràng buộc ngoại trừ các ràng buộc khác áp dụng cho lệnh cấm tạm thời hoặc lệnh của tòa án.

2.7 Khả Năng Thực Thi

Trong trường hợp bất kỳ điều khoản nào của Chương 5 được xem xét hoặc phán quyết bởi tòa án có thẩm quyền hoặc bởi trọng tài viên theo thủ tục phân xử hợp lệ, là vượt quá giới hạn cho phép của luật áp dụng, thì các điều khoản còn lại sẽ có hiệu lực và được thực thi ở mức độ tối đa cho phép được xác định bởi tòa án hoặc trọng tài đó, và các điều khoản này sẽ được điều chỉnh lại ở mức độ tối đa cho phép được xác định bởi tòa án hoặc trọng tài. Các điều khoản cấm và bảo đảm còn lại của Chương 5 này sẽ giữ nguyên hiệu lực thi hành.

Chương 6. Thực Thi Hợp Đồng

1 Hợp Đồng

Bạn đồng ý rằng quan hệ giữa bạn và Công Ty hoàn toàn dựa trên Hợp Đồng bằng văn bản. Hợp Đồng có thể được sửa đổi bởi Công Ty theo quy định tại Quy Tắc Hoạt Động, với điều kiện là việc sửa đổi này phải tuân thủ các chuẩn mực và quy tắc đạo đức kinh doanh của Nu Skin Việt Nam và đã nhận được tất cả sự chấp thuận cần thiết từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền tại Việt Nam (nếu pháp luật Việt Nam có yêu cầu). Bạn không được phép sửa đổi Hợp Đồng trừ khi việc sửa đổi đó được thực hiện bằng văn bản ký giữa bạn và Công Ty. Cả bạn và Công Ty đều không được tuyên bố rằng Hợp Đồng (i) đã được sửa đổi hoặc bổ sung theo thực tế hoặc theo giao dịch hoặc theo hành vi, (ii) đã được sửa đổi hoặc bổ sung thông qua lời nói của lãnh đạo hoặc nhân viên của Công Ty, hoặc (iii) có một kế ước hoặc hợp đồng được thực hiện thực tế giữa bạn và Công Ty.

2 Các Hoạt Động của Những Người Tham Gia trong một Vai Trò Nhà Phân Phối

Các hoạt động của bất kỳ Người Tham Gia, vợ/chồng, đối tác hoặc đại lý của một Nhà Phân Phối sẽ được xem như là các hoạt động của Vai Trò Nhà Phân Phối đó và phải tuân thủ theo các điều khoản và điều kiện của Hợp Đồng.

3 Các Quy Trình Điều Tra, Kỳ Luật và Chấm Dứt Vai Trò Nhà Phân Phối

3.1 Báo Cáo về Các Cáo Buộc Vi Phạm (Alleged Violations)

Toàn bộ các báo cáo về các cáo buộc vi phạm phải được người cáo buộc (người có sự hiểu biết cá nhân về các cáo buộc vi phạm đó) lập thành văn bản và gửi tới Bộ Phận Tuân Thủ của Nu Skin Việt Nam. Sau đó, Bộ Phận Tuân Thủ của Nu Skin Việt Nam sẽ gửi văn bản tới Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ Quy Tắc Hoạt Động của Nhà Phân Phối (Distributor Compliance Revite Committee - gọi tắt là DCRC) của Nu Skin. Công Ty cũng có thể điều tra một cáo buộc vi phạm mà Công Ty phát hiện thông qua các nguồn thông tin độc lập khác hoặc thông qua việc điều tra trong nội bộ. Công Ty có thể tiến hành các hoạt động điều tra nội bộ của mình tại bất kỳ thời điểm nào và không bị ràng buộc bởi các hạn chế thời hạn như quy định tại Mục 3.2 của Chương 6 này.

3.2 Thời Hạn cho Các Báo Cáo Vi Phạm

NHĂM TRÁNH CÁC KHIẾU NẠI KHÔNG CÓ GIÁ TRỊ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG TỚI HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI VÀ CỦA CÔNG TY, CÔNG TY SẼ KHÔNG XEM XÉT BẤT CỨ CÁO BUỘC VI PHẠM NÀO LIÊN QUAN TỚI CÁC ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN CỦA HỢP ĐỒNG NẾU CÁO BUỘC ĐÓ KHÔNG ĐƯỢC

ĐỀ TRÌNH BẢNG VĂN BẢN TỚI UỶ BAN GIÁM SÁT VIỆC TUÂN THỦ QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA NHÀ PHÂN PHỐI - DCRC CỦA CÔNG TY TRONG VÒNG HAI (2) NĂM KỂ TỪ CẢO BUỘC VI PHẠM ĐÓ PHÁT SINH LẦN ĐẦU TIÊN. CẢO BUỘC VI PHẠM ĐƯỢC GỌI LÀ "TRANH CHẤP", THUẬT NGỮ NÀY ĐƯỢC ĐỊNH NGHĨA CHI TIẾT TRONG BẢNG CHÚ GIẢI CÁC THUẬT NGỮ ĐƯỢC ĐỊNH NGHĨA TẠI PHỤ LỤC A.

3.3 Đảm Bảo Công Bằng Các Quyền Riêng Tư

Các quy trình điều tra của Công Ty và thủ tục giải quyết Tranh Chấp có mục đích đảm bảo công bằng giữa các quyền riêng tư của bạn và quyền của các Nhà Phân Phối khác và quyền của Công Ty. Vì vậy, cho đến khi Tranh Chấp được đệ trình tới trọng tài, toàn bộ thông tin và chứng cứ mà Công Ty tiếp nhận sẽ chỉ được cung cấp cho bạn và các Nhà Phân Phối khác liên quan tới Tranh Chấp khi Công Ty xét thấy cần thiết. Trước khi tiết lộ bất kỳ thông tin nào, Công Ty sẽ xem xét (i) mức độ phức tạp của Tranh Chấp; (ii) trách nhiệm đảm bảo công bằng các quyền riêng tư và các nghĩa vụ tiết lộ thông tin. Nếu Tranh Chấp được đưa ra trọng tài, toàn bộ các thông tin và chứng cứ sẽ phải được cung cấp theo các quy tắc và quy trình tố tụng của trọng tài về giải quyết Tranh Chấp như mô tả ở Chương 7.

3.4 Quy Trình

Các quyền của bạn theo Hợp Đồng phụ thuộc vào việc bạn đáp ứng đầy đủ các nghĩa vụ theo Hợp Đồng. Nếu Công Ty xác định rằng bạn đã vi phạm các điều khoản của Hợp Đồng, thì căn cứ theo bản chất của Tranh Chấp và trong phạm vi pháp luật cho phép, Công Ty có thẩm quyền xử lý theo các bước sau: (i) chấm dứt ngay lập tức Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn hoặc áp dụng biện pháp hợp lý khác theo quy định tại Mục 3.7 của Chương 6 này; (ii) tiến hành thủ tục trọng tài ngay lập tức theo quy định tại Chương 7, hoặc (iii) xử lý mâu thuẫn (có thể được cho là) Tranh Chấp phát sinh theo quy trình như sau:

- (a) Văn Bản Thông Báo. Bạn sẽ nhận được thông báo bằng văn bản từ Công Ty về việc bạn vi phạm hoặc có thể vi phạm Hợp Đồng.
- (b) Phản Hồi và Biện Pháp Ngăn Chặn Công Ty. Bạn sẽ có **mười (10)** ngày làm việc kể từ ngày được thông báo bằng văn bản, trong thời gian đó bạn có thể cung cấp bằng văn bản tất cả các thông tin mà bạn xác định là có liên quan đến (có thể được coi) Tranh Chấp phát sinh. Bạn có thể cung cấp thông tin về các cá nhân có các thông tin liên quan, cùng với tên và địa chỉ của họ, các thông tin liên lạc phù hợp khác, và các bản sao của tất cả các tài liệu có liên quan. Nếu bạn không có ý kiến phản hồi đối với văn bản thông báo hoặc không cung cấp các tình tiết, sự kiện và thông tin liên quan, thì Công Ty có thể tiến hành các biện pháp được cho là phù hợp. Trong phạm vi quy định và pháp luật Việt Nam cho phép, Công Ty có quyền ngăn chặn các hoạt động của Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn (đặt mua Sản Phẩm,

bảo trợ, nhận Các Khoản Tiền Thưởng, v.v) kể từ thời điểm văn bản thông báo được gửi tới bạn cho tới khi quyết định cuối cùng được ban hành.

- (c) Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ Quy Tắc Hoạt Động của Nhà Phân Phối - DCRC. Nu Skin sẽ xem xét toàn bộ các thông tin do bạn cung cấp trong thời hạn **mười (10)** ngày hoặc các nguồn thông tin khác và bất kỳ thông tin nào được Nu Skin tìm kiếm và phát hiện độc lập. Sau khi cân nhắc các đề xuất của Công Ty, DCRC sẽ đưa ra quyết định cuối cùng đối với Tranh Chấp và các biện pháp mà Nu Skin sẽ tiến hành (nếu có) và sẽ gửi cho bạn một bản sao quyết định của DCRC. Nu Skin có thể, tùy theo quyết định của mình, gửi một bản sao quyết định của DCRC cho các bên có lợi ích liên quan khác.

3.5 Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo của Nhà Phân Phối ("DCAC")

Nếu Công Ty ngay lập tức áp dụng các biện pháp khẩn cấp theo quy định tại Mục 3.7 của Chương 6 này, hoặc DCRC đã ban hành một quyết định liên quan đến Tranh Chấp, thì bạn sẽ có **mười (10)** ngày làm việc kể từ ngày của văn bản thông báo để đệ trình văn bản kháng cáo của bạn lên Bộ Phận Tuân Thủ của Nu Skin Việt Nam để được DCAC xem xét. Văn bản thông báo của bạn cần bao gồm phần trình bày phản đối của bạn về biện pháp khẩn cấp của Nu Skin hoặc về quyết định của DCRC. Trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận được văn bản thông báo của bạn, DCAC sẽ xem xét kháng cáo của bạn và gửi thông báo bằng văn bản (i) về quyết định cuối cùng của DCAC, (ii) về việc cần thêm thời gian để DCAC xem xét hoặc (iii) vấn đề cần được xử lý ngay lập tức theo thủ tục trọng tài như quy định tại Chương 7. Nếu DCAC đã quyết định rằng vấn đề cần được xử lý ngay lập tức theo thủ tục trọng tài, và bạn không muốn tham gia thủ tục trọng tài, thì bạn vẫn bị ràng buộc bởi phán quyết của cơ quan trọng tài. Khi DCAC đã đưa ra quyết định cuối cùng, DCAC sẽ gửi thông báo bằng văn bản và bạn sẽ có sáu mươi (60) ngày kể từ ngày có quyết định của DCAC để yêu cầu thủ tục trọng tài đối với quyết định của DCAC.

3.6 Biện Pháp Áp Dụng của Công Ty đối với Hành Vi Vi Phạm Hợp Đồng

Một khi Công Ty xác định rằng đó là hành vi vi phạm Hợp Đồng, Công Ty có thể, theo quyết định độc lập, chấm dứt Hợp Đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho bạn trong vòng mười (10) ngày làm việc trước ngày chấm dứt Hợp Đồng. Ngoài ra, thay cho việc chấm dứt Hợp Đồng của bạn, Công Ty có thể tiến hành các biện pháp khác mà Công Ty cho là phù hợp, bao gồm bất kỳ hoặc tất cả các biện pháp sau:

- (a) Thông báo bằng văn bản cho bạn về mối lo ngại của Công Ty và việc dự định chấm dứt các quyền của bạn theo Hợp Đồng nếu việc không tuân thủ của bạn vẫn tiếp diễn;
- (b) Đình chỉ các quyền của bạn theo Hợp Đồng;

- (c) Giám sát việc hoạt động của bạn trong một khoảng thời gian nhất định;
- (d) Xác định các hành vi cụ thể mà bạn phải thực hiện để điều chỉnh việc không tuân thủ của mình và yêu cầu bạn cung cấp cho Công Ty một bản mô tả những điều mà bạn dự định làm để đáp ứng được các nghĩa vụ của bạn theo Hợp Đồng;
- (e) Chấm dứt thực hiện nghĩa vụ của Công Ty theo Hợp Đồng và tạm thời đình chỉ các quyền lợi bạn theo Hợp Đồng, bao gồm nhưng không giới hạn, chấm dứt hoặc đình chỉ quyền nhận thưởng thường của bạn, chấm dứt quyền được tuyên dương tại các sự kiện của Công Ty hoặc trên các phương tiện truyền thông (các ấn phẩm, băng hình, v.v), chấm dứt quyền tham gia vào các sự kiện do Công Ty tài trợ hoặc các sự kiện do Nhà Phân Phối tài trợ, chấm dứt quyền đặt mua các Sản Phẩm của Công Ty, chấm dứt quyền nhận các phần thưởng khuyến khích theo Chương Trình Trả Thưởng, hoặc chấm dứt quyền được tham gia với vai trò là một Người Bảo Trợ Quốc Tế, hạ cấp bậc của bạn và chấm dứt quyền nhận Các Khoản Tiền Thưởng trên doanh số của một hoặc một số cấp bậc trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn; chấm dứt tư cách hoặc khả năng để được công nhận và trả thưởng như là một "Quản Trị Viên" theo Chương Trình Trả Thưởng;
- (f) Giảm trừ bớt việc thanh toán cho toàn bộ hoặc một phần Các Khoản Tiền Thưởng mà bạn đã kiếm được từ doanh số tự bán hàng hoặc doanh số từ toàn bộ hoặc bất kỳ phần nào trong Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn;
- (g) Phân bổ lại toàn bộ hoặc một phần Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn cho một Người Bảo Trợ khác;
- (h) Thu hồi lại từ Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn bất cứ tổn thất nào từ việc vi phạm;
- (i) Thực hiện bất cứ biện pháp nào mà Công Ty cho là phù hợp để bảo vệ Công Ty và Mạng Lưới của Công Ty; và
- (j) Áp dụng biện pháp bắt buộc thay thế tạm thời hoặc các khoản bồi thường khác mà luật cho phép.

3.7 Biện Pháp Khẩn Cấp

Nếu Công Ty xác định, theo quyết định của mình, rằng một Tranh Chấp cần có biện pháp khẩn cấp, hoặc trước đó Công Ty đã thông báo cho bạn rằng Công Ty sẽ tiến hành các biện pháp khẩn cấp đối với các vi phạm hoặc các hành vi tương tự như các hành vi vi phạm được mô tả trong thông báo đó, thì Công Ty có thể, trong phạm vi quy định và pháp luật Việt Nam cho phép, tiến hành bất kỳ biện pháp khẩn cấp hoặc biện pháp khắc phục nào mà Công Ty cho là phù hợp, bao gồm việc chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn, hoặc quyền nhận Các Khoản Tiền Thưởng của bạn theo quy định tại Mục 6.6(a) của Chương 2. Công Ty sẽ gửi cho bạn thông báo bằng văn bản về biện pháp của Công Ty.

Bạn sẽ có **mười (10)** ngày làm việc để kháng cáo biện pháp mà Công Ty thực hiện như quy định tại Chương 6 này.

3.8 Các Biện Pháp Khắc Phục

Công Ty bảo lưu quyền quyết định thực hiện bất kỳ biện pháp khắc phục nào có thể. Bất kỳ sai sót hoặc chậm trễ nào của Công Ty trong việc thực thi các biện pháp khắc phục này sẽ không được xem là việc từ bỏ đối với các biện pháp khắc phục này.

3.9 Chấm Dứt Hợp Đồng của bạn

- (a) Theo các điều khoản của Mục 3.9 của Chương 6, (i) bạn có thể chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn tại bất kỳ thời điểm nào bằng cách gửi cho Công Ty một thông báo bằng văn bản đã được ký tên trước khi chấm dứt Hợp Đồng tối thiểu là mười (10) ngày làm việc; (ii) Công Ty có thể chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn như quy định tại Chương 6; và (iii) Công Ty có thể chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn bằng cách gửi thông báo bằng văn bản trước khi chấm dứt Hợp Đồng tối thiểu là mười (10) ngày làm việc nếu bạn không thực hiện bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào trong tài khoản của bạn trong thời gian từ 12 tháng liên tục trở lên.

Nếu bạn chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối, thì việc chấm dứt sẽ có hiệu lực vào ngày nào đến sau: (i) ngày Công Ty nhận được thông báo bằng văn bản của bạn về việc chấm dứt, hoặc (ii) ngày cụ thể được bạn xác định trong văn bản thông báo.

- (b) Việc chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn sẽ dẫn đến việc mất toàn bộ quyền và lợi ích của một Nhà Phân Phối, bao gồm cả việc mất vĩnh viễn Hệ Thống Tuyển Dưới của bạn. Sau khi Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn bị chấm dứt, bất kể bởi Công Ty hay bạn, bạn có thể đăng ký lại để trở thành một Nhà Phân Phối bằng việc đệ trình cho Công Ty một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) mới. Yêu cầu về việc đệ trình một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) mới là bắt buộc không phụ thuộc vào việc bạn chọn lựa đăng ký làm Nhà Phân Phối dưới sự bảo trợ của Người Bảo Trợ cũ hay mới.
- (c) Sau khi chấm dứt một Vai Trò Nhà Phân Phối vì bất kỳ nguyên do nào, nếu có bất cứ cuộc điều tra đang được thực hiện nào về, và/hoặc các vấn đề pháp lý chưa được giải quyết liên quan đến Vai Trò Nhà Phân Phối mà Vai Trò Nhà Phân Phối đó có các cáo buộc vi phạm hoặc vi phạm thực tế của Hợp Đồng, thì Hệ Thống Tuyển Dưới sẽ không được chuyển lên cho tới khi tất cả các cuộc điều tra và/hoặc các vấn đề pháp lý được Công Ty giải quyết và tất cả các hình phạt đã được thực thi.

- (d) Các nghĩa vụ của Hợp Đồng như quy định trong Chương 5 sẽ vẫn tiếp tục vẫn còn giá trị và hiệu lực khi Hợp Đồng bị hủy bỏ, chấm dứt hoặc hết thời hạn. Bất kỳ các điều khoản nào khác, hoặc các phần nào khác của Hợp Đồng, mà theo bản chất, các điều khoản và các phần đó vẫn còn giá trị sau khi hủy bỏ, chấm dứt hoặc hết thời hạn thì những điều khoản hoặc các phần đó vẫn tiếp tục có hiệu lực.

Chương 7. Trọng Tài

1 Tổ Tụng Trọng Tài là gì?

Nhằm mục đích giải quyết nhanh chóng và hiệu quả tất cả các Tranh Chấp, Công Ty đã xây dựng một quy trình tổ tụng trọng tài. Tổ tụng trọng tài là việc chuyển Tranh Chấp cho một bên thứ ba trung lập với các bên và được chọn bởi bạn, Công Ty và bất kỳ Nhà Phân Phối nào khác có liên quan đến Tranh Chấp. Một trọng tài viên sẽ thụ lý việc xét xử, lắng nghe và xem xét các bằng chứng mà các bên đưa ra, từ đó đưa ra các quyết định ràng buộc các bên. Quyết định của trọng tài có giá trị như một bản án của tòa án. Mục đích chọn tổ tụng trọng tài là thủ tục giải quyết là vì giải quyết Tranh Chấp theo thủ tục tổ tụng trọng tài nhanh hơn, ít tốn kém hơn và thủ tục đơn giản hơn nhiều so với thủ tục tổ tụng tại tòa án.

2 Giải Quyết Tranh Chấp

BẠN VÀ CÔNG TY ĐỒNG Ý RẰNG TRỌNG TÀI LÀ PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TỐI ƯU VÀ TRỪ KHI PHÁP LUẬT VIỆT NAM CHO PHÉP BẠN ĐƯỢC QUYỀN LỰA CHỌN PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TẠI TÒA ÁN VIỆT NAM, BẠN ĐỒNG Ý RẰNG TRANH CHẤP SẼ CHỈ ĐƯỢC GIẢI QUYẾT BỞI TRỌNG TÀI.

3 Định Nghĩa Một Tranh Chấp

Một "Tranh Chấp" có nghĩa là "BẤT KỲ HOẶC TẤT CẢ YÊU CẦU, TRANH CHẤP, HÀNH ĐỘNG CÓ CHỦ, HOẶC KHIẾU NẠI TRONG QUÁ KHỨ, HIỆN TẠI HOẶC TƯƠNG LAI, CĂN CỨ THEO HỢP ĐỒNG, BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI NGOÀI HỢP ĐỒNG, QUY ĐỊNH, LUẬT, TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM, QUYỀN LỢI HOẶC CÁC HÀNH ĐỘNG CÓ CHỦ Ý KHÁC, (I) PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN HỢP ĐỒNG NÀY, (II) GIỮA BẠN VÀ CÁC NHÀ PHÂN PHỐI KHÁC PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN MỘT VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI, HOẶC MỐI QUAN HỆ KINH DOANH CỦA BẠN VỚI VAI TRÒ LÀ MỘT NHÀ THẦU ĐỘC LẬP CỦA CÔNG TY, (III) GIỮA BẠN VÀ CÔNG TY, (IV) LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY HOẶC CÁC CÔNG TY HOẶC CÁC PHÁP NHÂN LIÊN KẾT CỦA CÔNG TY, CHỦ SỞ HỮU, GIÁM ĐỐC, LÃNH ĐẠO, NHÂN VIÊN, NHÀ ĐẦU TƯ, HOẶC NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY HOẶC CÁC CÔNG TY HOẶC CÁC PHÁP NHÂN LIÊN KẾT CỦA CÔNG TY TRONG QUÁ KHỨ HOẶC HIỆN TẠI, (V) LIÊN QUAN ĐẾN CÁC SẢN PHẨM, (VI) LIÊN QUAN ĐẾN CÁC QUYẾT ĐỊNH CỦA CÔNG TY VỀ CÁC VẤN ĐỀ KHÁC TÁC ĐỘNG ĐẾN VAI TRÒ NHÀ PHÂN PHỐI CỦA BẠN, HOẶC PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY, BAO GỒM CẢ VIỆC BẠN KHÔNG ĐỒNG Ý VỚI CÁC BIỆN PHÁP KỶ LUẬT HOẶC CÁCH THỨC GIẢI THÍCH HỢP ĐỒNG CỦA CÔNG TY."

4 Hòa Giải

Hòa giải là một quá trình mà theo đó bên thứ ba là một bên trung lập nỗ lực giải quyết Tranh Chấp giữa các bên liên quan. Mục tiêu của hòa giải là tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau của các bên Tranh Chấp và thuyết phục họ điều chỉnh quan điểm của mình để hướng đến cân bằng lợi ích giữa các bên và hi vọng có thể hòa giải được Tranh Chấp. Nếu tất cả các bên tham gia thủ tục của DCRC đồng ý hòa giải, thì Công Ty sẽ tạo điều kiện tổ chức một buổi hòa giải tại thành phố Salt Lake, bang Utah tại các văn phòng của cố vấn thuê ngoài của Công Ty. Ngôn ngữ sử dụng trong buổi hòa giải là tiếng Anh. Tất cả các khoản lệ phí và chi phí liên quan đến việc hòa giải sẽ được chi trả ngang nhau bởi các bên tham gia hòa giải. Nếu một hoặc các bên không đồng ý hòa giải, Tranh Chấp sẽ được giải quyết theo thủ tục trọng tài theo quy định của Chương 7 này.

5 Yêu Cầu Cho Tổ Tụng Trọng Tài

Để dễ dàng dẫn chiếu, các bên đã tham gia các quy trình DCAC và sẽ tham gia vào thủ tục tổ tụng trọng tài, bao gồm cả Công Ty, được gọi là "Các Bên Tham Gia" trong Chương 7 này. Trong vòng sáu mươi (60) ngày kể từ ngày DCAC ra quyết định, bất kỳ Bên Tham Gia nào không đồng ý với quyết định của DCAC sẽ thông báo bằng văn bản đến tất cả Các Bên Tham Gia quy trình DCAC rằng Bên Tham Gia đó yêu cầu đưa Tranh Chấp ra giải quyết theo thủ tục tổ tụng trọng tài trước một trọng tài viên là bên thứ ba trung lập ("**Kiến Nghị Tổ Tụng Trọng Tài**"). Việc không đệ trình Kiến Nghị Tổ Tụng Trọng Tài đúng thời hạn sẽ được xem là chấp nhận quyết định của DCAC và Bên Tham Gia đồng ý tuân thủ tất cả các điều khoản trong quyết định đó. Trong khoảng thời gian hợp lý sau khi nhận được Kiến Nghị Tổ Tụng Trọng Tài, Công Ty, thông qua các cố vấn thuê ngoài của mình, sẽ liên lạc với Các Bên Tham Gia về ngày tiến hành giải quyết và cung cấp một danh sách các trọng tài viên tiềm năng.

6 Thủ Tục Tổ Tụng Trọng Tài

6.1 Quy Tắc Trọng Tài; Địa Điểm Trọng Tài

Thủ tục tổ tụng trọng tài sẽ được tiến hành bởi một trọng tài viên chuyên nghiệp do Các Bên Tham Gia lựa chọn. Thủ tục trọng tài sẽ được tiến hành theo Quy Tắc Trọng Tài Thống Nhất Bang Utah. Thủ tục trọng tài được tổ chức tại thành phố Salt Lake, bang Utah tại văn phòng của cố vấn thuê ngoài của Công Ty.

6.2 Điều Tra

Trọng tài viên có quyền trao đổi thông tin không bị giới hạn với Các Bên Tham Gia trước khi phiên họp xét xử của trọng tài diễn ra, bao gồm nhưng không giới hạn, chuẩn bị các tài liệu theo yêu cầu, trao đổi bản tóm tắt lời khai của các nhân chứng được đề xuất, và lời khai của nhân chứng và Các Bên Tham Gia. Ngoài ra, nếu được sự chấp thuận của trọng

tài viên được lựa chọn, Các Bên Tham Gia có thể đệ trình một bản tóm tắt trước cho trọng tài có nêu rõ các cơ sở pháp lý cho yêu cầu của mình và các diễn biến thực tiễn.

6.3 Ngày Diễn Ra Phiên Xử Trọng Tài

Trừ khi tất cả Các Bên Tham Gia đồng ý gia hạn, phiên xử trọng tài sẽ được tiến hành không muộn hơn sáu (6) tháng kể từ sau ngày có Kiến Nghị Tổ Tụng Trọng Tài.

6.4 Ngôn Ngữ

Phiên xử theo thủ tục tổ tụng trọng tài sẽ được thực hiện bằng tiếng Anh, nhưng theo yêu cầu và bằng chi phí của Bên Tham Gia có yêu cầu, các tài liệu và lời khai sẽ được dịch sang ngôn ngữ được lựa chọn của Bên Tham Gia có yêu cầu.

6.5 Không Khiếu KIỆN Tập Thể

Không có Tranh Chấp nào được giải quyết, bằng thủ tục trọng tài hoặc bằng bất kỳ hình thức tổ tụng nào khác, như là một khiếu kiện tập thể.

6.6 Thành Phần Tham Dự Được Phép

Mỗi Bên Tham Gia trong thủ tục tổ tụng trọng tài bị hạn chế về người đại diện tham dự trực tiếp, là những cá nhân đã nêu trong Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) của Bên Tham Gia và không quá hai luật sư đại diện cho mỗi Bên Tham Gia.

6.7 Lệ Phí Và Các Chi Phí Cho Trọng Tài Viên

Tất cả các khoản lệ phí và chi phí cho trọng tài viên sẽ do Các Bên Tham Gia tổ tụng trọng tài cùng chi trả với tỷ lệ bằng nhau.

6.8 Phán Quyết

- (a) Phán quyết trọng tài sẽ là chung thẩm và ràng buộc các bên. Đây là một quyết định đầy đủ về toàn bộ các khiếu nại và Tranh Chấp của Các Bên Tham Gia trong tổ tụng trọng tài. Phán quyết của trọng tài viên sẽ được công nhận tại bất kỳ Tòa án nào của bang Utah hoặc các Tòa án có thẩm quyền của Việt Nam. Tất cả các Nhà Phân Phối tuyến trên và Hệ Thống Tuyến Dưới của Các Bên Tham Gia sẽ bị ràng buộc bởi phán quyết cuối cùng của trọng tài.
- (b) Bất kỳ phán quyết nào của trọng tài viên cũng phải được thể hiện bằng văn bản và dựa trên việc áp dụng chính xác các quy định pháp luật đối với các sự kiện bởi trọng tài viên. Trọng tài viên có thẩm quyền phạt một Bên Tham Gia bất kỳ khoản tiền nào, được cho là đúng và chính xác đối với thời gian, chi phí, và vướng mắc phát sinh của tổ tụng trọng tài, bao gồm cả lệ phí trọng tài và lệ phí luật sư. Tuy nhiên, những thiệt hại mang tính trừng phạt sẽ không được phép áp dụng cho bất kỳ Tranh Chấp nào. **KHÔNG CÓ BẤT KỲ BÊN THAM GIA NÀO HOẶC CÔNG TY HOẶC BẤT KỲ CHỦ THỂ LIÊN KẾT NÀO CỦA CÔNG TY, LÃNH ĐẠO, GIÁM ĐỐC, NHÂN VIÊN, NHÀ ĐẦU TƯ HOẶC NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ CỦA**

CÔNG TY, CÓ BẤT KỲ TRÁCH NHIỆM NÀO ĐỐI VỚI BẤT KỲ HÌNH PHẠT HOẶC THIẾT HẠI MANG TÍNH TRỪNG PHẠT, BỒ SUNG, XUẤT PHÁT TỪ, RIÊNG BIỆT HOẶC GIÁN TIẾP, BAO GỒM THIẾT HẠI VẬT CHẤT VỀ DOANH THU HOẶC THU NHẬP TRONG TƯƠNG LAI, THIẾT HẠI ĐỐI VỚI DANH TIẾNG HOẶC CƠ HỘI KINH DOANH, LIÊN QUAN ĐẾN VI PHẠM HOẶC CÁO BUỘC VI PHẠM HỢP ĐỒNG HOẶC VI BẤT KỲ HÀNH VI, SAI SÓT HOẶC HÀNH XỬ KHÁC PHÁT SINH NGOÀI TƯ CÁCH CỦA BÊN THAM GIA VỚI VAI TRÒ LÀ NHÀ THẦU ĐỘC LẬP VÀ NHÀ PHÂN PHỐI ĐỘC LẬP CÁC SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY.

6.9 Bảo mật

Toàn bộ quy trình tổ tụng trọng tài sẽ được xét xử kín và bảo mật. Trừ trường hợp pháp luật yêu cầu và Công Ty dùng phán quyết của trọng tài viên như là một tiền lệ cho việc giải quyết các Tranh Chấp phát sinh trong tương lai, không có Bên Tham Gia hoặc trọng tài viên nào được tiết lộ về sự tồn tại, nội dung, hoặc các kết quả của bất kỳ quyết định trọng tài nào mà không được sự đồng ý trước bằng văn bản của tất cả Các Bên Tham Gia.

6.10 Thi Hành Phán Quyết, Biện Pháp Thay Thế Bắt Buộc

Bất kể quy định về trọng tài này, bất kỳ Bên Tham Gia nào cũng có thể yêu cầu tòa án có thẩm quyền tại quận hạt và bang Utah của Hoa Kỳ hoặc bất kỳ tòa án có thẩm quyền nào khác khi cần thiết để (i) thi hành phán quyết hoặc biện pháp thay thế bắt buộc do trọng tài viên quyết định, hoặc (ii) tìm kiếm một lệnh cấm tạm thời, biện pháp tạm thời, hoặc biện pháp khẩn cấp tạm thời trước, trong hoặc sau một phán quyết trong bất kỳ quy trình tổ tụng trọng tài. Việc thực hiện bất kỳ hành động nào tại tòa án nhằm tạo ra công bằng hoặc thi hành phán quyết hoặc lệnh của trọng tài sẽ không bị xem là từ bỏ nghĩa vụ của bất kỳ Bên Tham Gia nào trong việc đưa Tranh Chấp ra giải quyết tại trọng tài.

6.11. Tiếp Tục Có Hiệu Lực

Thỏa thuận trọng tài vẫn tiếp tục có hiệu lực sau khi chấm dứt hoặc hết hạn Hợp Đồng hoặc bất kỳ thỏa thuận nào giữa bạn và Công Ty.

7 Khiếu Nại Của Bên Thứ Ba

Để bảo vệ Công Ty, quyền lợi, tài sản và uy tín của Công Ty khỏi các khiếu nại hoặc tranh chấp gây ra bởi các bên thứ ba khác (không phải là Nhà Phân Phối), Công Ty yêu cầu như sau: nếu có bất kỳ Nhà Phân Phối nào chịu trách nhiệm về bất kỳ vi phạm quyền sở hữu của bên thứ ba khác (không phải là Nhà Phân Phối) phát sinh từ bất kỳ tài sản nào thuộc sở hữu Công Ty, hoặc nếu Nhà Phân Phối là một bên bị khiếu nại hoặc bị kiện liên quan đến hoạt động kinh doanh của Nhà Phân Phối hoặc bất kỳ hành vi nào ảnh hưởng tiêu cực một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc làm cho Công Ty, uy tín Công Ty, hoặc bất kỳ tài sản hữu hình hoặc vô hình nào của Công Ty chịu rủi ro, thì Nhà Phân Phối bị ảnh

hường đó phải thông báo ngay lập tức cho Công Ty. Công Ty có thể, bằng chi phí của mình và sau khi có thông báo hợp lý, thực hiện bất kỳ hành động nào được cho là cần thiết (bao gồm nhưng không giới hạn kiểm soát bất kỳ cuộc kiện tụng hoặc thương lượng hòa giải nào có liên quan) để bảo vệ Công Ty, uy tín và tài sản vô hình và hữu hình của Công Ty. Các Nhà Phân Phối sẽ không tiến hành bất kỳ hành động nào liên quan đến việc kiện tụng hoặc khiếu nại, trừ khi được Công Ty chấp thuận và việc chấp thuận này sẽ không bị cản trở một cách bất hợp lý.

Chương 8. Điều Khoản Chung

1 Điều Khoản Chung

1.1 Thay Đổi Hợp Đồng

Công Ty bảo lưu quyền thực hiện bất kỳ sửa đổi, bổ sung nào đối với Hợp Đồng sau ba mươi (30) ngày thông báo trên websites của Công Ty, các phương thức trao đổi thông tin thường xuyên với Nhà Phân Phối, hoặc theo quy định tại Mục 1.6 Chương 8 này, với điều kiện là những sửa đổi này tuân thủ chuẩn mực và đạo đức kinh doanh chung của Nu Skin Việt Nam và những chuẩn mực này đã nhận được các chấp thuận cần thiết từ các cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam (nếu pháp luật Việt Nam có yêu cầu). Bạn đồng ý rằng ba mươi (30) ngày sau khi có thông báo, mọi sửa đổi sẽ có hiệu lực và được tự động kết hợp vào Hợp Đồng giữa bạn và Công Ty như là những điều khoản bổ sung có hiệu lực và ràng buộc. Bằng việc tiếp tục thực hiện vai trò Nhà Phân Phối, tham gia vào bất kỳ hoạt động kinh doanh nào, hoặc chấp nhận bất kỳ khoản Tiền Thưởng nào sau khi các nội dung sửa đổi, bổ sung có hiệu lực, bạn đã hiểu và xác nhận chấp nhận các điều khoản mới của Hợp Đồng.

1.2 Miễn Trừ và Các Trường Hợp Ngoại Lệ

Công Ty bảo lưu quyền quyết định bỏ qua một hành vi vi phạm, hoặc thực hiện một ngoại lệ, cho bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng. Bất kỳ việc bỏ qua nào của Công Ty đối với một hành vi vi phạm đối với bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng hoặc bất kỳ trường hợp ngoại lệ nào được Công Ty thực hiện đối với bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng phải được thể hiện bằng văn bản và sẽ không được hiểu như là bỏ qua các hành vi vi phạm tiếp theo hoặc tái diễn hoặc là một ngoại lệ dành cho bất kỳ một Chủ Thể nào. Bất kỳ quyền hoặc đặc quyền của Công Ty theo Hợp Đồng có thể được thực hiện theo quyết định riêng của Công Ty. Bất kỳ trường hợp ngoại lệ nào được Công Ty thực hiện, hoặc bất kỳ sự không thành công hoặc sự trì hoãn của Công Ty trong việc thực hiện quyền hoặc đặc quyền theo Hợp Đồng sẽ không có giá trị như là một ngoại lệ trong tương lai, hoặc từ bỏ quyền hoặc đặc quyền đó.

1.3 Hợp Đồng Hoàn Chính

Hợp Đồng là sự thể hiện cuối cùng và hoàn chỉnh cho những thỏa thuận ghi nhớ và thỏa thuận giữa bạn và Công Ty liên quan đến tất cả các vấn đề được đề cập trong Hợp Đồng và thay thế tất cả các thỏa thuận trước đó và hiện thời (cả bằng lời nói hay bằng văn bản) giữa các bên. Hợp Đồng sẽ bãi bỏ hiệu lực của tất cả các ghi chú, biên bản ghi nhớ, các tài liệu chứng minh, các cuộc thảo luận và mô tả trước đó liên quan đến đối tượng của Hợp Đồng. Hợp Đồng không thể được thay đổi hoặc được sửa đổi hoặc được bổ sung ngoại trừ trường hợp được quy định tại Quy Tắc Hoạt Động. Việc hình thành Hợp Đồng có thể không được mâu thuẫn với bằng chứng về bất kỳ thỏa thuận bằng lời nói hoặc bằng văn bản đưa ra trước đó.

Bất kỳ sự khác biệt nào tồn tại giữa các điều khoản của Hợp Đồng và các tuyên bố bằng lời được thực hiện bởi bất kỳ nhân viên Công Ty hoặc Nhà Phân Phối nào khác với bạn, thì các điều khoản và yêu cầu được thể hiện rõ ràng bằng văn bản trong Hợp Đồng sẽ có hiệu lực áp dụng.

1.4 Hiệu Lực Từng Phần

Bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng bị cấm, bị tuyên bố vô hiệu, hoặc không thể thi hành bằng bất kỳ phương thức tư pháp nào thì sẽ chỉ vô hiệu trong giới hạn bị cấm, bị vô hiệu hoặc không thực hiện được với cơ quan tư pháp, và chỉ với cơ quan tư pháp đó mà thôi. Bất kỳ điều khoản bị cấm, bị tuyên bố vô hiệu, hoặc không thể thực thi sẽ không làm mất hiệu lực hoặc việc thực hiện của các điều khoản khác của Hợp Đồng, và cũng không làm mất cho các điều khoản này của Hợp Đồng vô hiệu hoặc không thể thực hiện được trong bất cứ quyền hạn tư pháp khác.

1.5 Luật Điều Chỉnh / Thẩm Quyền Giải Quyết

Utah sẽ là địa điểm cho tổ tụng trọng tài hoặc bất kỳ phương thức giải quyết Tranh Chấp nào khác. Nơi xuất xứ của Hợp Đồng, trừ Thỏa Thuận Bảo Trợ Quốc Tế, là Việt Nam, và Hợp Đồng, trừ Thỏa Thuận Bảo Trợ Quốc Tế, sẽ được điều chỉnh bởi, hiểu, và giải thích theo pháp luật Việt Nam, mà không gây ảnh hưởng tới những quy tắc lựa chọn luật áp dụng. Địa điểm giải quyết cho bất kỳ và tất cả các Tranh Chấp, bao gồm cả hiệu lực của thỏa thuận trọng tài, địa điểm trọng tài, và quyền tài phán, sẽ được thực hiện ở Hạt Salt Lake, Bang Utah.

1.6 Thông báo

Trừ khi có quy định khác trong Hợp Đồng, bất kỳ thông báo hoặc thông tin liên lạc khác theo yêu cầu hoặc được phép gửi theo Hợp Đồng sẽ được thực hiện bằng văn bản và được chuyển giao cá nhân, truyền qua fax hoặc gửi qua cấp bậc đầu tiên, thư chuyển nhanh hoặc chứng nhận (hoặc đăng ký) hoặc thư bưu chính trả trước. Trừ khi có quy định khác trong Hợp Đồng, thông báo sẽ được xem là đã gửi khi đã giao cá nhân, hoặc nếu gửi fax thì là một (1) ngày sau ngày fax, hoặc nếu gửi thư, là năm (5) ngày sau ngày gửi thư đến địa chỉ của Công Ty tại số 201, Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 7, Quận 3, Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam hoặc địa chỉ của Nhà Phân Phối được quy định tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), trừ khi thông báo thay đổi địa chỉ đã được nhận bởi Công Ty.

1.7 Kế Thừa và Khiếu nại

Hợp Đồng sẽ ràng buộc và có hiệu lực trong mọi khía cạnh lợi ích của các bên theo đây và những người kế thừa và nhận chuyển nhượng của họ.

1.8 Tiêu Đề

Các tiêu đề ra trong Hợp Đồng chỉ để thuận lợi cho việc tham khảo và sẽ không hạn chế hoặc ảnh hưởng đến bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng.

1.9 Dẫn Chiếu

Tất cả các dẫn chiếu cho các Mục hoặc Chương trong tài liệu này là đề cập đến Mục hoặc Chương của Quy Tắc Hoạt Động, trừ khi có quy định khác.

1.10 Số Từ và Từ Chỉ Giới Tính

Tất cả các từ sẽ được coi là bao gồm số nhiều và số ít và bao gồm tất cả các giới tính.

Phụ Lục A – BẢNG CHỦ GIẢI CÁC THUẬT NGỮ ĐƯỢC ĐỊNH NGHĨA

Tài Liệu Quảng Cáo (Advertising Material)

Có nghĩa là bất kỳ tài liệu điện tử, bản in, trình bày/thuyết trình bằng lời nói hoặc tài liệu khác được sử dụng trong việc chào bán hoặc bán Sản Phẩm, tuyển dụng các Nhà Phân Phối tiềm năng, hoặc huấn luyện các Nhà Phân Phối, mà có sự dẫn chiếu đến Công Ty, các Sản Phẩm, Chương Trình Trả Thưởng, hoặc các tên thương mại hoặc các logo, và có thể bao gồm Tài Liệu Quảng Cáo Cá Nhân (Personalize Advertising Material).

Quốc Gia Được Phép (Authorized Country)

Có nghĩa là bất kỳ quốc gia hoặc thị trường nào được Công Ty chỉ định bằng văn bản là đã được chính thức mở cửa cho hoạt động kinh doanh đối với tất cả các Nhà Phân Phối.

Lợi Ích Được Nhận (Beneficial Interest)

Đối với các Vai Trò Nhà Phân Phối:

Có nghĩa là bất kỳ lợi ích nào, có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp, bao gồm nhưng không giới hạn các quyền và lợi ích được sở hữu, ngay hiện tại hay hình thành trong tương lai, các lợi ích về tài chính hay các hình thức khác, quyền được Công Ty tài trợ các chuyến đi và tham gia các sự kiện khác, quyền mua các Sản Phẩm với giá bán sỉ, hay bất kỳ hình thức công nhận nào hay các bất kỳ lợi ích hữu hình hay vô hình nào khác có liên quan đến một Vai Trò Nhà Phân Phối.

Một cá nhân có Lợi Ích Được Nhận từ Vai Trò Nhà Phân Phối của vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống.

Nếu một Người được hoặc nên được liệt kê như là một Người Tham Gia Bổ Sung trong Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập, người đó được xem như có Lợi Ích Được Nhận trong Vai Trò Nhà Phân Phối đó.

Đối với một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Direct Sales Company):

Có nghĩa là bất kỳ lợi ích nào, dù trực tiếp hay gián tiếp, bao gồm nhưng không giới hạn các quyền và lợi ích được sở hữu, ngay hiện tại hay được hình thành trong tương lai, các lợi ích về tài chính hay các lợi ích khác, quyền được một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp tài trợ các chuyến đi và tham gia các sự kiện khác, quyền mua các sản phẩm từ Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp với giá bán sỉ, hay bất kỳ hình thức công nhận nào hay các bất kỳ lợi ích hữu hình hay vô hình nào khác có liên quan đến một vai trò nhà phân phối của một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp. Một cá nhân có Lợi Ích Được Nhận trong một vai trò nhà phân phối của một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp của (i) vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống, hoặc (ii) (nếu áp dụng) một Pháp Nhân Kinh Doanh nếu cá nhân đã có Lợi Ích Được Nhận trong Pháp Nhân Kinh Doanh; hoặc (iii) bất kỳ người nào khác nếu cá nhân có phần trong các lợi ích (tài chính hoặc hình thức khác) của vai trò nhà phân phối

của người này.

Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond Internet Marketing Site)

Có nghĩa là một website (i) được sở hữu, hoạt động hoặc hiện có bao gồm tài liệu được cung cấp bởi Nhà Phân Phối người hiện tại đang đạt danh hiệu Kim Cương Xanh hoặc danh hiệu cao hơn, và (ii) được đăng ký đầy đủ với Công Ty và là đối tượng của Thông Báo Đăng Ký hiện tại.

Các Khoản Tiền Thưởng (Bonuses)

Có nghĩa là các khoản thanh toán được Công Ty chi trả cho Nhà Phân Phối dựa trên doanh số Sản Phẩm được bán bởi Nhà Phân Phối, Hệ Thống Tuyển Dưới của Nhà Phân Phối đó, và các Quản Trị Viên tách nhánh (breakaway Executive) đáp ứng đầy đủ các yêu cầu như quy định trong Chương Trình Trả Thưởng. Kỳ chi trả Các Khoản Tiền Thưởng được tính toán dựa theo nguyên tắc tháng dương lịch.

Hoạt Động Kinh Doanh (Business Activity)

Có nghĩa là bất kỳ hoạt động nào tạo ích lợi, thúc đẩy hoặc hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của một Vai Trò Nhà Phân Phối, bao gồm việc ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), mua các Sản Phẩm từ hoặc trả lại các Sản Phẩm cho Công Ty, việc bảo trợ và/hoặc tuyển dụng các Nhà Phân Phối mới, sử dụng các thẻ tín dụng, các dịch vụ vận chuyển, hoặc bất kỳ hoạt động nào khác mà Công Ty, trong quyết định riêng của mình, xác định đó là một việc xúc tiến cần thiết cho hoạt động kinh doanh của Công Ty.

Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh (Business Development Activity)

Có nghĩa là bất kỳ hoạt động nào tạo ích lợi, thúc đẩy, trợ giúp hoặc hỗ trợ bằng bất kỳ cách thức nào, đối với việc kinh doanh, phát triển, bán hàng, hoặc vai trò bảo trợ của một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp khác, bao gồm nhưng không giới hạn, việc bán các sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ, việc thúc đẩy cơ hội kinh doanh, việc đại diện nhân danh Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp đó hoặc là một trong những người đại diện, việc cho phép sử dụng tên của bạn để tiếp thị cho Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp đó, cho sản phẩm, dịch vụ và cơ hội kinh doanh của công ty đó, việc tuyển dụng hoặc bảo trợ nhân danh Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp đó, việc thực hiện các hành vi với tư cách là một thành viên của ban giám đốc, nhân viên, hoặc người đại diện hoặc nhà phân phối của Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp đó, một lợi ích được sở hữu, hoặc bất kỳ lợi ích được nhận nào khác, dù lợi ích đó là trực tiếp hoặc gián tiếp.

Pháp Nhân Kinh Doanh (Business Entity)

Có nghĩa là bất kỳ pháp nhân kinh doanh nào, chẳng hạn như công ty, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn, đối nhân, hoặc hình thức tổ chức kinh doanh khác được thành lập hợp pháp theo luật của quyền tài phán quốc gia nơi được thành lập.

Bộ Tài Liệu Kinh Doanh (Business Portfolio)

Có nghĩa là một bộ tài liệu không bao gồm sản phẩm, không phát sinh hoa hồng và tiền thưởng, có tính chất phi lợi nhuận, có thể bao gồm Quy Tắc Hoạt Động, Chương Trình Trả Thưởng, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), và các tài liệu hướng dẫn kinh doanh khác của Nu Skin Việt Nam nhằm hỗ trợ Nhà Phân Phối trong việc khởi đầu và tiến hành hoạt động kinh doanh độc lập của mình.

Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (Business Support Materials)

Có nghĩa là bất kỳ tài liệu, điện tử, bản in, trình bày/thuyết trình bằng phương tiện nghe nhìn hoặc tài liệu khác được sử dụng để chào bán hoặc bán các Sản Phẩm, tuyển dụng các Nhà Phân Phối tiềm năng hoặc huấn luyện các Nhà Phân Phối, mà có sự dẫn chiếu đến Công Ty, các Sản Phẩm của Công Ty, Chương Trình Trả Thưởng của Công Ty, hoặc các tên thương mại của Công Ty.

Người Cùng Chung Sống (Co-habitant)

Có nghĩa là cá nhân đang chung sống với một Nhà Phân Phối như là vợ/chồng của Nhà Phân Phối đó, nhưng không kết hôn hợp pháp.

Giá Trị Hoa Hồng Bán Hàng (Commission Sales Value)

Giá Trị Hoa Hồng Bán Hàng là giá trị bằng tiền tính hàng tháng đối với các sản phẩm và dịch vụ có tính hoa hồng được mua từ Công Ty mà từ đó các khoản hoa hồng và tiền thưởng trong Chương Trình Trả Thưởng sẽ được tính toán. Giá Trị Hoa Hồng Bán Hàng sẽ tương đương với giá bán lẻ của sản phẩm hoặc dịch vụ trừ đi bất kỳ khoản thuế, và chiết khấu Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (Personal Sales Volume – PSV), (Web, v.v). Các yêu cầu xét đạt chuẩn sẽ được dựa trên Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (Personal Sales Volume – PSV) và Doanh Số Bán Hàng Nhóm (Group Sales Volume – GSV).

Công Ty (Company) hay Nu Skin Việt Nam

Có nghĩa là Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam được thành lập theo pháp luật Việt Nam và trong trường hợp Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam ủy quyền cho Nu Skin thực hiện các quyền của Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam theo Hợp Đồng, "Công Ty" có nghĩa là Nu Skin.

Tài Liệu Kinh Doanh Được Công Ty Chấp Thuận (Company Approved Business Support Materials)

Có nghĩa là các tài liệu tiếp thị được Công Ty chỉ định bằng văn bản chấp thuận cho việc sử dụng tại các quốc gia hoặc thị trường cụ thể.

Thông Tin Bảo Mật (Confidential Information)

Có nghĩa là tất cả các thông tin riêng tư, bí mật và/hoặc độc quyền sở hữu và sử dụng được tiết lộ cho hoặc được khám phá bởi bạn liên quan đến Công Ty, bao gồm, nhưng không giới hạn, các quyền sở hữu trí tuệ, các bí mật kinh doanh, Mạng Lưới, thông tin cá nhân, doanh số bán hàng và sơ đồ tuyển, sổ tay chỉ dẫn, các giao thức, các quy tắc ứng xử, các

quy trình thủ tục, phương thức tiếp thị, và thông tin chiến lược, phần mềm máy tính, tài liệu huấn luyện, thông tin tài chính không công bố công khai, và bất kỳ bản sao, ghi chú hoặc tóm tắt của những thông tin này, hoặc bất kỳ thông tin nào khác mà Công Ty xác định độc quyền sở hữu và sử dụng, bảo mật cao, hoặc có tính ảnh hưởng hoặc có giá trị cao cho hoạt động kinh doanh của Công Ty.

Hợp Đồng (Contract)

Có nghĩa là thoả thuận giữa một Nhà Phân Phối và Công Ty bao gồm: Quy Tắc Hoạt Động, Chương Trình Trả Thưởng, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập, các dịch vụ bổ sung, Thoả Thuận Bảo Trợ Quốc Tế, Hợp Đồng Mua Sản Phẩm, Thoả Thuận Giải Quyết Tranh Chấp, và các thoả thuận quốc tế khác (gọi chung là "Hợp Đồng"). Hợp Đồng là thoả thuận hoàn chỉnh và duy nhất giữa Công Ty và một Nhà Phân Phối.

DCAC

Có nghĩa là Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo Của Nhà Phân Phối (Distributor Compliance Appeals Committee) là những người có nhiệm vụ được mô tả tại Chương 6.

DCRC

Có nghĩa là Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ Quy Tắc Hoạt Động của Nhà Phân Phối (Distributor Compliance Review Committee) là những người có nhiệm vụ được mô tả tại Chương 6.

Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Direct Sales Company)

Có nghĩa là một công ty sử dụng đội ngũ bán hàng là các nhà phân phối độc lập là những người bán sản phẩm và dịch vụ và thực hiện trả thưởng cho các nhà phân phối độc lập được thông qua kế hoạch trả thưởng đa cấp hoặc đơn cấp cho (i) doanh số bán hàng của riêng họ, và/hoặc (ii) doanh số bán hàng của các nhà phân phối độc lập khác mà những người này đã được gia nhập vào tuyến dưới của các nhà phân phối độc lập để phân phối sản phẩm và dịch vụ cùng loại.

Tranh Chấp (Dispute)

Được định nghĩa tại Mục 3 của Chương 7.

Nhà Phân Phối (Distributor)

Có nghĩa là một nhà thầu độc lập được Công Ty trao quyền theo Hợp Đồng để mua và bán lẻ các Sản Phẩm, tuyển dụng các Nhà Phân Phối khác, và nhận Các Khoản Tiền Thưởng phù hợp với các yêu cầu của Chương Trình Trả Thưởng. Mối quan hệ của Nhà Phân Phối với Công Ty được điều chỉnh bởi Hợp Đồng.

Hệ Thống Nhà Phân Phối (Distributor Organization)

Có nghĩa là bất kỳ hệ thống nào được hình thành bởi một Nhà Phân Phối, người đã đề nghị việc hỗ trợ bán hàng, tài liệu huấn luyện hoặc thúc đẩy tiềm năng, việc khai thác

website, các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh, các khoá huấn luyện, các sự kiện công nhận, các chỉ dẫn hoặc các công cụ, các hướng dẫn hoặc công cụ thúc đẩy hoạt động kinh doanh khác đến từng nhóm cụ thể của các nhà phân phối liên kết.

Vai Trò Nhà Phân Phối/ Tư Cách Nhà Phân Phối (Distributorship)

Có nghĩa là một tài khoản nhà phân phối được tạo lập khi một cá nhân thiết lập mối quan hệ bằng hợp đồng với Công Ty.

Hệ Thống Tuyển Dưới (Downline Organization)

Có nghĩa là một nhóm các Nhà Phân Phối hoặc là được trực tiếp bảo trợ hoặc là được liên kết với nhau cùng một hệ thống bảo trợ của một Nhà Phân Phối cụ thể.

Quản Trị Viên (Executive)

Có nghĩa là một Nhà Phân Phối đã hoàn thành quy trình xét đạt chuẩn chính thức được đặt ra trong Chương Trình Trả Thưởng để trở thành một Quản Trị Viên. Các Quản Trị Viên tách ra từ nhóm của Người Bảo Trợ của họ và doanh số của Quản Trị Viên này không tính gộp vào tổng doanh số của Người Bảo Trợ của họ hoặc các yêu cầu duy trì nhưng Người Bảo Trợ tiếp tục nhận Các Khoản Tiền Thưởng từ nhánh tách trong nhóm như được xác định trong Chương Trình Trả Thưởng.

Doanh Số Bán Hàng Nhóm (Group Sales Volume)

Có nghĩa là Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (Personal Sales Volume) của một Nhà Phân Phối cộng với Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (Personal Sales Volume) của tất cả các Nhà Phân Phối trong nhóm của người đó. (không bao gồm doanh số của Quản Trị Viên tách nhánh và Hệ Thống Tuyển Dưới của họ).

Người Bảo Trợ Quốc Tế (International Sponsor)

Có nghĩa là một Nhà Phân Phối hiện đang hoạt động tốt, được uỷ quyền theo Thỏa Thuận Bảo Trợ Quốc Tế để hoạt động như một Người Bảo Trợ tại một Quốc Gia Được Phép hoạt động bên ngoài quốc gia, thị trường, vùng lãnh thổ, hoặc vùng tài phán nơi mà Nhà Phân Phối đó đã thiết lập Vai Trò Nhà Phân Phối đầu tiên của mình với Công Ty.

Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến (Internet Marketing Site)

Một "Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến - Internet Marketing Site" là bất kỳ một địa chỉ nào trên Web mà được (a) sử dụng chính yếu (hoặc được sử dụng với tỷ lệ đáng kể) để đăng tải hoặc truyền thông tin về Công Ty, Sản Phẩm của Công Ty, hoặc Chương Trình Trả Thưởng/cơ hội có thêm thu nhập, hoặc (b) chứa đựng "các tài liệu tiếp thị trực tuyến." Tài liệu tiếp thị trực tuyến có nghĩa là tài liệu tiếp thị liên quan đến Công Ty, Sản Phẩm của Công Ty, hoặc Chương Trình Trả Thưởng/cơ hội có thêm thu nhập mà những tài liệu này không được phát hành bởi Công Ty và được chấp thuận cho việc đăng tải trên các blog cá nhân, trang facebook và các trang mạng xã hội khác.

Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập (Joint Participation Form)

Có nghĩa là một tài liệu bổ sung được xem như là một phần của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối). Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập phải được hoàn chỉnh và ký bởi cá nhân người đã đăng ký để trở thành Nhà Phân Phối, cũng như của từng cá nhân mong muốn tham gia với vai trò là Người Gia Nhập vào Vai Trò Nhà Phân Phối đó. Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập phải liệt kê tất cả những Người Gia Nhập vào Vai Trò Nhà Phân Phối với việc cùng gia nhập.

Thỏa Thuận Cấp Phép (License Agreement)

Có nghĩa là thỏa thuận giữa Công Ty và một Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nhằm quản lý và điều chỉnh quyền của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh đối với việc sử dụng các nhãn hiệu và các tên thương mại của Công Ty trong các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (Blue Diamond Business Support Materials) và trên internet.

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp - Hợp Đồng Nhà Phân Phối (Multi-Level Sale Agreement - Distributor Agreement)

Có nghĩa là Đơn đăng ký và Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), và Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập (nếu có áp dụng), được hoàn chỉnh và nộp đến Công Ty để đăng ký trở thành một Nhà Phân Phối.

Mạng Lưới (Network)

Có nghĩa là mạng lưới Nhà Phân Phối và mạng lưới Khách Hàng của Công Ty và tất cả các hệ thống lưu trữ của các danh sách riêng biệt mô tả về hệ thống đó hoặc thành viên trong hệ thống, bao gồm nhưng không giới hạn, bất kỳ và tất cả thông tin liên lạc hoặc thông tin cá nhân được Công Ty thu thập có liên quan đến các Nhà Phân Phối và các Khách Hàng.

Quốc Gia Không Cư Trú (Non-Resident Country)

Có nghĩa là Quốc Gia Được Phép ngoài Quốc Gia Cư Trú của bạn.

Nu Skin

Có nghĩa là Công Ty và các công ty liên kết của nó bao gồm cả Nu Skin International, Inc.

Người Tham Gia (Participant)

Có nghĩa là bất kỳ Chủ Thể nào có Lợi Ích Được Nhận trong một Vai Trò Nhà Phân Phối.

Chủ Thể (Person)

Có nghĩa là một cá nhân hoặc Pháp Nhân Kinh Doanh (nếu có áp dụng).

Tài Liệu Quảng Cáo Cá Nhân (Personalized Advertising Materials)

Có nghĩa là các danh thiếp giao dịch, tên tiêu đề, văn phòng phẩm, bao thư, miếng dán lưu ý, các nhãn tự dính, huy hiệu hoặc thẻ Hiệp Hội Bán Hàng Trực Tiếp có in tên hoặc

các logo của Công Ty và tên, địa chỉ, số điện thoại và các thông tin liên lạc cá nhân khác.

Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (Personal Sales Volume)

Có nghĩa là Giá trị tính điểm của các Sản Phẩm được mua bởi một Nhà Phân Phối trong một tháng dương lịch, từ bất kỳ công ty liên kết nào được Công Ty cho phép, chủ yếu để bán lại cho các Khách Hàng.

Quy Tắc Hoạt Động Áp Dụng Cho Nhà Phân Phối (Policies and Procedures)

Có nghĩa là các quy tắc điều chỉnh làm thế nào mà một Nhà Phân Phối có thể thực hiện hoạt động kinh doanh của mình được quy định trong tài liệu này (bao gồm các Quy Tắc Hoạt Động Bổ Sung) và xác định các quyền và mối quan hệ của các bên.

Các Sản Phẩm (Products)

Có nghĩa là các sản phẩm của Công Ty được bán thông qua các công ty liên kết địa phương tại các Quốc Gia Được Phép Hoạt Động.

Quốc Gia Cư Trú (Resident Country)

Nếu bạn là một cá nhân, thì đó là quốc gia, thị trường, hoặc thuộc quyền tài phán của quốc gia nơi mà bạn là một công dân nơi mà bạn đã thực hiện ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) tại thị trường/quốc gia đó.

Chương Trình Trả Thưởng (Sales Compensation Plan)

Có nghĩa là một chính sách cụ thể được Công Ty sử dụng để đề ra các chi tiết và các yêu cầu của hệ thống cấu trúc trả thưởng cho các Nhà Phân Phối.

Người Bảo Trợ (Sponsor)

Có nghĩa là một Vai Trò Nhà Phân Phối theo sau một Vai Trò Nhà Phân Phối khác mà được định vị trí đầu tiên sau khi Vai Trò Nhà Phân Phối đó đã nộp đơn trở thành một Nhà Phân Phối.

Quốc Gia Không Mở Cửa (Unopened Country)

Có nghĩa là bất kỳ quốc gia hoặc thị trường nào mà không phải là một Quốc Gia Được Phép.

URL

Tài Nguyên Trên Internet (Uniform Resource Locator) hoặc các địa chỉ web.



1 Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

1.1 Tuân Thủ Quy Định Pháp Luật và Quy Tắc Hoạt Động

Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh phải tuân thủ theo Quy Tắc Hoạt Động và tất cả quy định pháp luật hiện hành, bao gồm bất kỳ quyền sở hữu trí tuệ nào của những Chủ Thể khác. Bạn phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc nhận được toàn bộ các chứng nhận, các sự cho phép và việc chấp thuận cần thiết của chính phủ (nếu có, theo quy định của pháp luật) và hoàn tất bất cứ thủ tục đăng ký hoặc nộp hồ sơ với bất cứ cơ quan chức năng nào (nếu có, theo quy định của pháp luật) để in ấn, phát hành và phân phối các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn. Việc đăng ký các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn không phải là lời tư vấn pháp lý từ Công Ty và bạn được đặc biệt khuyến nghị nên tham vấn các luật sư tư vấn độc lập về tính hợp pháp và đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật của Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn.

1.2 Xác Nhận Nhà Xuất Bản

Phải chỉ dẫn thật rõ ràng trong Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh (a) rằng các tài liệu này được "Nhà Phân Phối Độc Lập phát hành" và các yêu cầu trình bày tương tự việc này có thể được Công Ty yêu cầu để xác nhận các tài liệu là do Nhà Phân Phối phát hành, và (b) tên và địa chỉ của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh được in trên Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Ví dụ: "Tài liệu này được sản xuất bởi [chèn tên], là một nhà phân phối độc lập của Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam, địa chỉ số 201, Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường 7, quận 3, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam". Bạn không thể tuyên bố, đề nghị, hoặc hàm ý rằng Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh được phát hành, đề nghị cung cấp, hoặc được khuyến nghị sử dụng bởi Công Ty.

1.3 Sử Dụng các Nội Dung do Công Ty Phát Hành

Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh có thể sử dụng các nội dung có sẵn do Công Ty phát hành như các hình ảnh, video, và phần trình bày mô tả về các Sản Phẩm và Chương Trình Trả Thưởng đã được Công Ty xây dựng và công bố và có thể sử dụng trong (i) Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân

Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh, và (ii) tại các Thị Trường Được Cho Phép nơi mà bạn có ý định sử dụng các tài liệu này. Việc sử dụng bất kỳ thương hiệu, tên thương mại, khẩu hiệu, hoặc các tài liệu có bản quyền nào của Công Ty và bất cứ nội dung nào do Công Ty đã phát hành trong Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh phải tuân theo các điều khoản quy định trong Thỏa Thuận Cấp Phép. Nếu bạn sử dụng nội dung do Công Ty đã phát hành, bạn không được sửa đổi nội dung và phải khẳng định rõ bản quyền của Công Ty đối với nội dung đó. Công Ty bảo lưu quyền thu hồi quyền sử dụng bất kỳ các tài liệu do Công Ty đã phát hành vào bất kỳ thời điểm nào.

2 Không Bán Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

2.1 Yêu Cầu Đăng Ký Trước Khi Phân Phối

Bạn phải đăng ký Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh với Công Ty và nhận được một Thông Báo Đăng Ký phù hợp theo quy định của Mục 6 của Chương 3 này trước khi phân phối các tài liệu này cho các Nhà Phân Phối khác. Bạn không được bán Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh hoặc yêu cầu người nhận Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh phải trả một khoản phí để nhận được các tài liệu này.

2.2 Trọng Tâm Chính là Bán Các Sản Phẩm

Trọng tâm chính của hoạt động kinh doanh của bạn là bán các Sản Phẩm cho mục đích tiêu dùng.

2.3 Không Là Hoạt Động Phân Phối Được Yêu Cầu

Bạn không được tuyên bố, đề nghị hoặc hàm ý rằng:

- Công Ty hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh là bắt buộc hoặc cần thiết để tham gia hoặc thành công trong hoạt động kinh doanh;
- Công Ty hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh là bắt buộc hoặc cần thiết để nhận được hỗ trợ và huấn luyện của tuyến trên; hoặc

2.4 Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh được phát hành hoặc được chào bán hoặc được cung cấp bởi Công Ty Chính Sách Hoàn Trả
(Không áp dụng)

2.5 Danh Sách Công Bố (Disclosure Statement)

Bạn phải cung cấp một Danh Sách Công Bố Công Khai Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh cho một Nhà Phân Phối trước khi cung cấp lần đầu tiên Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh cho Nhà Phân Phối đó. Bạn có thể nhận được một bản sao bản Danh Sách Công Bố được yêu cầu từ Công Ty. Việc cung cấp một bản thông báo theo quy định tại Mục 2.6 dưới đây sẽ phải đáp ứng yêu cầu quy định tại Mục 2.5 này nếu bản thông báo đó được cung cấp đồng thời với việc cung cấp Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh.

2.6 Thông Báo (Statement)

Bạn phải cung cấp một bản thông báo đối với tất cả việc phân phối Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Bản thông báo này cần có các nội dung như sau:

Bạn không bị yêu cầu phải nhận bất kỳ tài liệu hỗ trợ kinh doanh nào để có thể trở thành một Nhà Phân Phối Nu Skin.

"Những tài liệu hỗ trợ kinh doanh được phát hành và phân phối bởi nhà phân phối độc lập của Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam và không phải của Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam hoặc bất kỳ công ty liên kết nào của Công Ty. Mặc dù một số Nhà Phân Phối có thể thấy những tài liệu hỗ trợ kinh doanh này là hữu ích cho hoạt động kinh doanh Nu Skin của họ, nhưng họ không bị bắt buộc phải mua các tài liệu này để trở thành một Nhà Phân Phối và việc nhận các tài liệu này cũng không phải là một sự đảm bảo cho thành công. Việc từ chối tiếp nhận các tài liệu này sẽ không ảnh hưởng đến việc bạn được đào tạo và hỗ trợ bởi tuyến trên của bạn. Bạn sẽ không bị yêu cầu phải trả bất cứ khoản phí nào cho việc nhận các tài liệu hỗ trợ kinh doanh này."

2.7 Tuân Thủ Pháp Luật

Việc phân phối Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh phải tuân thủ theo Quy Tắc Hoạt Động Áp Dụng Cho Nhà Phân Phối này và tất cả các luật và quy định áp dụng, bao gồm nhưng không giới hạn, pháp luật liên quan đến sự riêng tư của người tiêu dùng, bảo vệ dữ liệu, các quy định về cấm tiếp thị qua điện thoại, các quy định về chống thư rác, và bất kỳ quy định pháp luật về bảo

về người tiêu dùng nào có liên quan. Bạn phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc tuân thủ tất cả các quy định pháp luật áp dụng và bạn sẽ phải chịu trách nhiệm trước Công Ty trong trường hợp Công Ty phải gánh chịu bất cứ trách nhiệm pháp lý nào là hậu quả của việc không tuân thủ quy định của bạn. Bạn được khuyến khích tham vấn ý kiến luật sư riêng của bạn về việc tuân thủ các quy định pháp luật này. Trường hợp Công Ty có thể xem xét Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh và có thể yêu cầu sửa đổi các tài liệu này, thì việc Công Ty xem xét và cho phép phân phối đối với Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh không phải là sự tư vấn pháp lý và cũng không phải là một tuyên bố dưới bất kỳ hình thức nào là các tài liệu này tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành.

2.8 Khả Năng Tài Chính (Không áp dụng)

2.9 Không Tiến Hành Bán Tại Các Sự kiện Của Công Ty

Bạn không được trưng bày, quảng bá, hoặc bán bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nào tại các cuộc họp hoặc các sự kiện được Công Ty tài trợ và thực hiện, toàn bộ hoặc một phần.

2.10 Không Có Dịch Vụ Hỗ Trợ Kinh Doanh

Bạn không cung cấp bất cứ dịch vụ hay công cụ hỗ trợ kinh doanh nào cho việc bán Sản Phẩm của Công Ty, tuyển dụng các Nhà Phân Phối tiềm năng, hoặc đào tạo các Nhà Phân Phối.

2.11 Các Quyền Được Công Ty Giữ Lại; Các Điều Khoản Hạn Chế

- (a) Quyền của bạn để phân phối Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh cho các Nhà Phân Phối khác phụ thuộc vào việc bạn đồng ý rằng toàn bộ các thông tin liên quan đến các Nhà Phân Phối đã nhận các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh vẫn là tài sản của Công Ty, bao gồm cả thông tin liên lạc của họ. Bạn đồng ý rằng trong trường hợp bạn chấm dứt Vai Trò Nhà Phân Phối của mình, bạn sẽ (i) ngay lập tức trả lại Công Ty, hoặc hủy bỏ toàn bộ thông tin này và và tất cả các bản sao của thông tin; và (ii) không sử dụng thông tin này cho bất kỳ mục đích nào.
- (b) Để đáp lại việc Công Ty cho phép bạn phân phối các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh cho các Nhà Phân Phối của Công Ty, bằng văn bản này bạn đồng ý rằng đối với khoảng thời gian mà bạn là một Nhà Phân Phối và khoảng thời gian hai năm sau đó, bạn sẽ không, dưới bất

kỳ hình thức nào, trực tiếp hoặc gián tiếp, tuyển dụng, lôi kéo, hoặc bảo trợ bất kỳ Nhà Phân Phối (bao gồm cả bất kỳ người nào nhận Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh từ bạn), để (i) thiết lập một mối quan hệ với, hoặc (ii) quảng bá, bán hoặc mua các sản phẩm hoặc dịch vụ của, hoặc (iii) tham gia với tư cách là một nhân viên bán hàng của, hoặc (iv) cộng tác theo một cách khác với một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp, hoặc khuyến khích bất kỳ Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng nào thực hiện việc này hoặc chấm dứt mối quan hệ của họ với Công Ty. Yêu cầu này vẫn có hiệu lực bắt buộc ngay cả khi Hợp Đồng đã chấm dứt.

2.12 Lưu Trữ Tài Liệu

Bạn phải duy trì việc lưu trữ chính xác và đầy đủ đối với bất kỳ hoạt động phân phối Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Theo yêu cầu của Công Ty, bạn phải chuẩn bị sẵn những hồ sơ lưu trữ này cho Công Ty xem xét để xác nhận rằng bạn đã và đang tuân thủ Quy Tắc Hoạt Động Áp Dụng Cho Nhà Phân Phối liên quan đến việc phân phối bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Bạn phải tuân thủ bất kỳ yêu cầu xem xét các hồ sơ lưu trữ về Vai Trò Nhà Phân Phối của bạn một cách nhanh chóng và đầy đủ.

3 Đăng Ký Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh

3.1 Duyệt Trình Đơn Đăng Ký

- (a) Để đăng ký các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh, bạn phải nộp Đơn Đăng Ký đến Công Ty cùng với một bản sao Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh cùng tài liệu hỗ trợ kèm theo. Đơn Đăng Ký bao gồm các điều khoản và điều kiện bổ sung nhằm điều chỉnh hoạt động phát hành và phân phối Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn. Thông Báo Đăng Ký ban hành được cấp cho Đơn Đăng Ký sẽ có hiệu lực trong vòng hai (2) năm kể từ ngày ban hành. Trong thời gian có hiệu lực của Thông Báo Đăng Ký, bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh bổ sung nào sẽ được xem là phụ lục của Đơn Đăng Ký hiện tại. Sau khi hết thời gian của Thông Báo Đăng Ký, bạn cần nộp một Đơn Đăng Ký mới để tiếp tục sử dụng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh đã đăng ký trước đó hoặc đăng ký các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh mới.

- (b) Đơn Đăng Ký có thể được lấy từ mục website Văn Phòng Của Tôi (My Office) hoặc bằng cách gọi điện thoại đến bộ phận Hỗ Trợ Nhà Phân Phối (Distributor Compliance) hoặc Quản Lý Vai Trò Nhà Phân Phối (Account Manager) của bạn. Công Ty có thể yêu cầu bạn phải sửa đổi Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh do bạn đề xuất, vì vậy bạn không nên in ấn với số lượng lớn các tài liệu hoặc phát sinh chi phí đáng kể khác cho đến khi bạn đã nhận được một Thông Báo Đăng Ký từ Công Ty. Không thực hiện yêu cầu này có thể dẫn đến việc bạn phải hủy bỏ các bản in đó, hoặc phải trả tiền cho việc in ấn lại các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh, hoặc các chi phí phát sinh không cần thiết khác mà các chi phí này sẽ không được hoàn trả bởi Công Ty.

3.2 Bổ Sung Tài Liệu; Quyền Xem Xét; Sửa Đổi

Sau khi nhận được Đơn Đăng Ký, Công Ty sẽ xem xét đơn và các đề trình liên quan và thông báo cho bạn bất kỳ yêu cầu sửa đổi nào đối với Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh xét thấy cần thiết theo quyết định của Công Ty. Công Ty có thể yêu cầu tài liệu bổ sung, hỗ trợ, và ý kiến pháp lý mà Công Ty xét thấy phù hợp. Công Ty cũng có quyền xem xét Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn bất cứ lúc nào, bao gồm quyền xem xét bổ sung sau khi bạn hành một Thông Báo Đăng Ký. Bạn phải cung cấp cho Công Ty các mật khẩu hoặc ID cần thiết để Công Ty có thể xem xét Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Căn cứ vào bất kỳ việc xem xét nào, Công Ty có thể yêu cầu bạn thực hiện sửa đổi Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh mà Công Ty quyết định yêu cầu này là thích hợp. Nếu Công Ty thông báo cho bạn về bất kỳ yêu cầu sửa đổi nào, bạn phải nhanh chóng tiến hành sửa đổi trong Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh và sẽ không còn được sử dụng, giới thiệu, hoặc phân phối bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh mà chưa được sửa đổi theo hướng dẫn của Công Ty. Bạn phải đảm bảo rằng Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh mà bạn cung cấp có cùng nội dung và hình thức với bản đã được Công Ty phê duyệt.

3.3 Phi Đăng Ký

(Không áp dụng)

3.4 Thông Báo Đăng Ký (Notice of Registration)

Sau khi xem xét Đơn Đăng Ký, Công Ty sẽ quyết định việc liệu có cấp Thông Báo Đăng

Ký đối với các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh theo Đơn Đăng Ký hay không. Công Ty có toàn quyền quyết định và không có nghĩa vụ cấp Thông Báo Đăng Ký cho một Đơn Đăng Ký và có thể từ chối cấp Thông Báo Đăng Ký tùy thuộc vào quyết định của Công Ty. Trong trường hợp này, bạn không được sử dụng, chào bán hoặc phân phối các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh theo Đơn Đăng Ký đã đệ trình. Trong trường hợp Công Ty quyết định phát hành một Thông Báo Đăng Ký, Công Ty sẽ gửi Thông Báo Đăng Ký cho bạn theo địa chỉ ghi trên Đơn Đăng Ký.

3.5 Gia Hạn Việc Đăng Ký; Thu Hồi

- (a) Thông Báo Đăng Ký sẽ định rõ ngày mà Thông Báo Đăng Ký đó hết hiệu lực sử dụng. Bạn không thể tiếp tục sử dụng, quảng bá, hoặc phân phối bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh nào khi Thông Báo Đăng Ký đã hết hạn trừ khi bạn đã nộp lại các tài liệu để đăng ký với Công Ty và đã nhận được một Thông Báo Đăng Ký mới từ Công Ty về Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh. Các tài liệu mà bạn muốn đăng ký lại sẽ được đệ trình như là một phần của Đơn Đăng Ký của bạn trong hồ sơ lưu trữ với Công Ty và xử lý theo thủ tục tương tự. Nếu Đơn Đăng Ký của bạn hết hiệu lực sử dụng, thì sau đó bạn phải nộp một Đơn Đăng Ký mới cùng với các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh mà bạn muốn đăng ký lại.
- (b) Bất kể có quy định khác theo Quy Tắc Hoạt Động Áp Dụng Cho Nhà Phân Phối này, Công Ty bảo lưu quyền chấm dứt và thu hồi bất kỳ Thông Báo Đăng Ký nào vào bất cứ thời điểm nào theo quyết định toàn quyền của Công Ty. Nếu Thông Báo Đăng Ký bị hủy bỏ, bạn phải ngay lập tức ngừng sử dụng hoặc phân phối Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh được xác định. Công Ty không chịu trách nhiệm và sẽ không bồi hoàn cho bất kỳ chi phí phát sinh do bạn in ấn Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Phân Phối Đạt Danh Hiệu Kim Cương Xanh của bạn mà các tài liệu đó là đối tượng của Thông Báo Đăng Ký bị hủy bỏ.

PHỤ LỤC C – ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN BÁN HÀNG

Khi bạn mua một sản phẩm từ Công Ty, những Điều Khoản và Điều Kiện Bán Hàng sau sẽ được áp dụng:

- (a) Bạn, một Nhà Phân Phối Độc Lập, đảm bảo rằng bạn sẽ chịu trách nhiệm cá nhân để có kiến thức về và tuân thủ theo toàn bộ quy định pháp luật Việt Nam được áp dụng (bao gồm nhưng không hạn chế, quy định về nhập khẩu, hải quan, thuế, cấp phép và nhập cư). Bạn phải bảo đảm cho Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam, Công Ty Nu Skin Enterprises, Inc. và các công ty liên kết thành viên của các công ty này tránh khỏi những trách nhiệm, khiếu nại và các vụ kiện là nguyên nhân từ hoặc phát sinh bởi hoạt động của bạn với vai trò là Nhà Phân Phối Độc Lập tại Việt Nam. Bạn hiểu và xác nhận thêm rằng bạn đã nhận Sản Phẩm và/hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh được liệt kê trong hóa đơn giá trị gia tăng và đã thanh toán theo mức được ghi trên hóa đơn.
- (b) Bạn, một Nhà Phân Phối Độc Lập, đồng ý rằng bạn sẽ không mua nhiều hơn số sản phẩm cần thiết một cách hợp lý để đáp ứng cho các nhu cầu và các đơn đặt hàng của các Khách Hàng mua lẻ của bạn. Bạn hiểu rằng những sản phẩm được mua nhằm mục đích bán lẻ tại Việt Nam. Bạn sẽ không đặt hàng dưới tên của các Nhà Phân Phối khác mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Nhà Phân Phối đó. Việc Nhà Phân Phối mua các sản phẩm được Công Ty hiểu rằng là nhằm mục đích bán lẻ lại.
- (c) Bạn biết và đồng ý rằng trong trường hợp Công Ty nhận được bản sao (không phải là bản gốc) của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) đã được bạn ký hoặc bạn đã làm hoàn tất việc đăng ký trực tuyến qua mạng để được chấp thuận một Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), Công Ty chỉ có thể trả cho bạn Các Khoản Tiền Thưởng mà bạn có quyền được hưởng **sau khi** nhận được bản **gốc** Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) đã được ký và Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) đó có hiệu lực theo những điều khoản của nó.
- (d) Bạn xác nhận rằng tất cả thông tin có trong hóa đơn giá trị gia tăng liên quan đến Sản Phẩm và/hoặc Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh là chính xác và đồng ý trả tiền cho việc mua hàng tương ứng.